NEXT
New Exploration Technologies

SOCIAL ACCEPTANS FÖR PROSPEKTERING

SAMMANFATTNING AV FORSKNING OM METODER FÖR INTERAKTION MED LOKALSAMHÄLLEN OCH BEDÖMNING AV SOCIALA EFFEKTER AV MINERALPROSPEKTERING

1 INLEDNING

Denna forskningssammanfattning introducerar konceptet 'Social License to Explore' – SLE (social acceptans för prospektering), för att beskriva förhållandet mellan mineralprospekteringsföretag och de samhällen där prospektering sker.
SLE är särskilt viktigt inom 'gröna områden', det vill säga områden där mineralprospekteringsföretag är nykomlingar och ofta de första representanterna för branschen. Detta tidiga skede har stor betydelse för hur relationerna med lokalbefolkningen utvecklas och påverkar lokalbefolkningens attityder gentemot projektet, inklusive synen på en eventuell gruva. Konceptet SLE härstammar från 'Social License to Operate' – SLO (social acceptans för gruvdrift), som används inom gruvsektorn, vanligtvis med hänvisning till lokal acceptans för gruvverksamhet till följd av företagets arbete. Varken SLE eller SLO avser formella eller juridiska tillstånd. De utgör istället informella godkännanden, acceptans och stöd från lokalsamhället gentemot prospektering och gruvdrift.

Denna forskningssammanfattning är en produkt av NEXT-projektet (New Exploration Technologies), som finansieras av Europeiska kommissionens Horizon 2020-program. Baserat på en genomgång av vetenskaplig litteratur och praktiska exempel från Sverige och Finland redogörs här för det aktuella kunskapsläget samt viktiga kunskapsluckor rörande social acceptans för prospektering. Forskningssammanfattningen riktar sig främst till företag och geologer som är involverade i mineralprospektering, men kan även vara användbar för beslutsmyndigheter.

Det finns begränsad evidensbaserad kunskap om SLE, exempelvis rörande vad som formar lokala attityder, betydelsen av tidig interaktion, effekterna av prospektering och teknikens roll. SLE har inte prioriterats av forskningen eller industrin, då de sociala effekterna av prospektering har ansetts som mindre betydelsefulla än gruvverksamhetens. Denna forskningssammanfattning ger rekommendationer baserat på tillgänglig kunskap, men pekar även ut behovet av mer forskning. Tidigare forskning och pågående H2020-projekt tyder på att varken forskare eller allmänheten gör skillnad på prospektering och gruvdrift i fråga om acceptans och industrins rykte. Prospekteringsfasen är dock förknippad med specifika utmaningar. Mineralprospektering är en långdragen, kostsam och konkurrensutsatt högriskaktivitet som kännetecknas av osäkerhet och tvetydighet. Fältarbete utförs och finansieras ofta av yngre prospekteringsföretag med begränsade resurser. Relationer och attityder som skapas under prospekteringsstadiet kan emellertid följa ett projekt genom hela dess livslängd. Rekommendationerna nedan bygger på befintlig kunskap om interaktioner mellan företag och lokalsamhällen och fokuserar på hur de specifika utmaningarna rörande prospektering kan hanteras.

2 TIDIG KOMMUNIKATION OCH INTERAKTION MED LOKALSAMHÄLLET ÄR NYCKELFAKTORER

Förhållandet mellan företag och samhällen under mineralprospektering präglas av osäkerhet kring utvecklingen av prospekteringsprojektet, en viktig uppgift är därför att hantera förväntningar. Även om endast ett av tusen prospekteringsprojekt leder till etablering av en gruva, är frågor om prospektering och gruvdrift sammanflätade. Vissa lokala aktörer välkomnar prospektering då de förväntar sig att en eventuell gruva ska generera ekonomiska fördelar, medan andra fruktar negativa miljömässiga, sociala och ekonomiska effekter. I motsats till gruvdrift är mineralprospektering inte långsiktigt platsbunden. Prospekteringsverksamheten rör sig över stora områden och omfattar ofta flera kommuner och samhällen.

Med tanke på mineralprospekteringens övergående och ovissa karaktär är det särskilt viktigt att ge aktuell och relevant information till lokala aktörer och beslutsfattare innan prospekteringsverksamheten inleds. Bristande information kan öka upplevelsen av osäkerhet och därmed väcka misstankar gentemot företaget och dess verksamhet. Identifiering av lokala aktörer och rättighetshavare, lämpliga metoder för kontinuerlig kommunikation samt tydlig, relevant och objektiv information spelar en viktig roll för att motverka sådana misstankar.

Goda relationer mellan företaget och samhället är nyckeln till att få och upprätthålla en SLE och senare en SLO. Acceptans förvärvas genom en öppen och rättvis dialog samt genom ett ömsesidigt fördelaktigt samarbete med intressenter i samhället. Människor bör informeras om vem som leder verksamheten och hur verksamheten kommer att genomföras. Företagets kontaktuppgifter bör tillhandahållas för återkoppling och frågor och bör finnas tillgängliga via en företagswebbsida. Kvaliteten på interaktionen mellan företag och samhälle är vanligen viktigare än kvantiteten, men de går hand i hand.

Goda relationer och dialog kan inte påtvingas – de växer fram ur positiva erfarenheter och tillit. Samverkan kring planeringen av prospekteringsverksamhet rekommenderas, särskilt i känsliga områden där negativa effekter på lokal sysselsättning och verksamhet kan förväntas. Lyhördhet för lokala aktörers perspektiv och respekt för "no-go-zoner" kan leda till bättre relationer. I de fall där prospekteringsverksamheten sker på urfolks traditionella markområden är det viktigt att se till att urbefolkningens rättigheter respekteras från början av projektet.

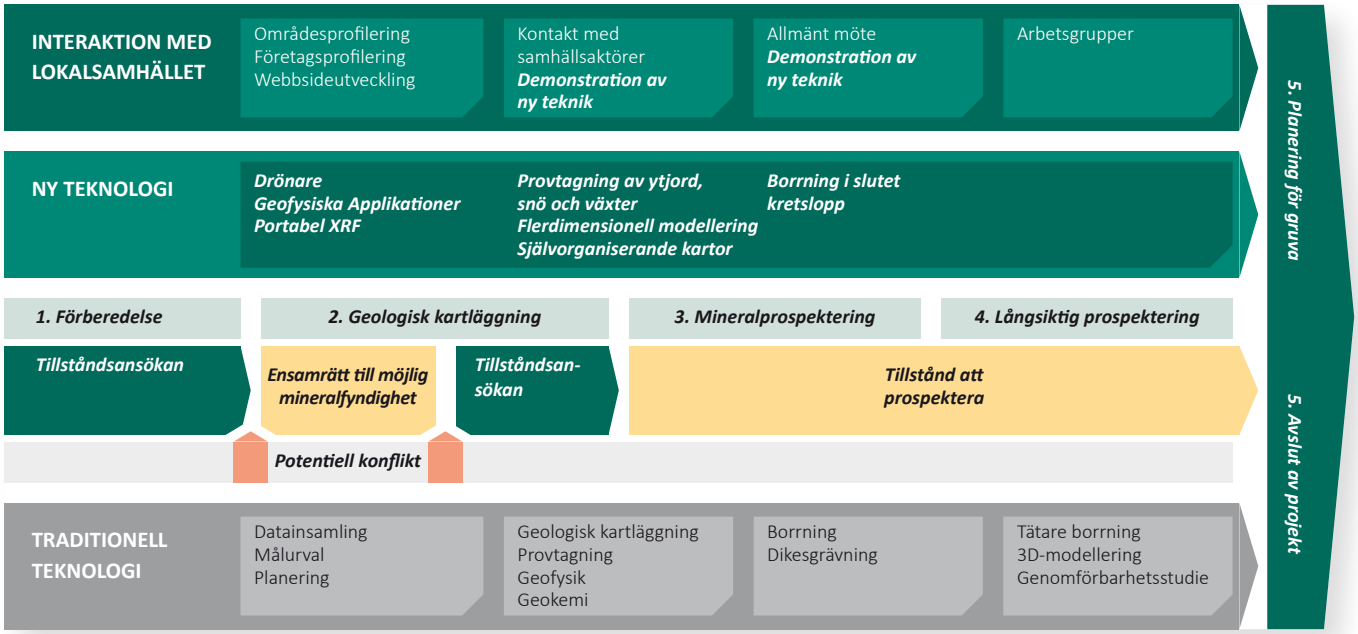
Rekommendationer för att uppnå goda relationer mellan prospekteringsföretaget och lokalsamhället:

- Identifiera relevanta aktörer och rättighetshavare, inklusive berörda kommuner, lokalsamhällen, markägare och andra markanvändare.
- Tillhandahåll aktuell, relevant och objektiv information till de identifierade aktörerna, intressenterna och rättighetshavarna innan prospekteringen påbörjas. Informationen bör inkludera en detaljerad beskrivning av prospekteringen och dess syften.
- Se till att lokalbefolkningen regelbundet informeras om utvecklingen av prospekteringsaktiviteterna och säkerställ att det finns verktyg för att hantera återkoppling och frågor.
- Var uppmärksam på kvaliteten i relationerna mellan företaget och samhällsaktörer och se till att lokalbefolkningens åsikter hörs, respekteras och återspeglas i företagets handling.

En gedigen plan för kommunikation och konsultation med lokala aktörer kan innefatta:

- En identifiering av nyckelaktörer och rättighetshavare, med fokus på god representation av kön och intressen.
- En strategi för kommunikation med samhällsaktörer och rättighetshavare, med lyhördhet för lokala perspektiv.
- Ett systematiskt genomförande av kommunikationsstrategin.
- En kontinuerlig utvärdering av företagets relation till lokalsamhället, som vid behov leder till revidering av planen.

MINERALPROSPEKTERINGSPROCESSEN



3 KUNSKAP OM DEN LOKALA KONTEXTEN ÄR VIKTIG

SLE kan bara förlänas av berörda lokalsamhällen, vanligtvis nära prospekteringsplatsen. Dessa samhällen, och aktörerna i dem, har olika värderingar och attityder som påverkar utvecklingen av prospekteringen. Då mineralprospekteringsföretaget ofta är en nykomling på platsen är det viktigt att företaget skaffar sig kunskap om samhällets sociala, ekonomiska och miljömässiga omständigheter. En god företagspolicy iakttar följande:

- Platsens historia av mineralprospektering och gruvdrift samt människors erfarenheter och uppfattningar.
- Närvaro av urbefolkningar eller andra minoriteter med särskilda rättigheter.
- Demografiska och socioekonomiska förhållanden.
- Markanvändning och sysselsättning i området.
- Sårbara grupper som kan påverkas av mineralprospektering och potentiell gruvetablering.
- Närhet till naturskydd, kulturarv, turistmål samt bostadsområden.

Uppfattningar om det prospekterade mineralet (såsom uran eller kol) kan också påverka den sociala acceptansen för prospekteringsverksamheten.

Geofysiska undersökningar med hjälp av drönare.

Provtagning från träd.

Verktyg och riktlinjer för mineralprospektering: Exempel från Finland och Sverige

I Finland finns ett unikt forum för samarbete och självreglering av mineralprospektering och mineralbrytning, ***The Finnish Network For Sustainable Mining***, som har skapat ett verktygspaket för hur prospekteringsföretag kan interagera med lokalsamhällen:

https://www.kaivosvastuu.fi/en/toolbox-exploration/

Nätverket har även skapat en standard för hållbar mineralprospektering innefattande intressentinteraktion, bevarande av biodiversitet, säkerhet och hälsa:

https://www.kaivosvastuu.fi/network-approves-new-standard-for-sustainable-exploration/

År 2018 släppte branschorganisationen för gruvor, mineral- och metallproducenter i Sverige (SveMin), handboken ***Vägledning för prospektering*** för parter som är intresserade av regelverk och konsultationsmetoder med anknytning till prospektering i Sverige:

https://www.svemin.se/vart-material/publikationer/

4 DEN NATIONELLA LAGSTIFTNINGEN SÄTTER RAMARNA

I de flesta jurisdiktioner regleras mineralprospektering av en gruv- eller minerallag. Även om SLE hänvisar till en informell ”licens” som förlänas av samhället, så beviljas juridiska tillstånd av staten genom den myndighet som utfärdar mineralprospekteringstillstånd. De flesta stater har bestämmelser som skyddar allmänna intressen, samt myndigheter som har centrala roller i förvaltningen av mineralresurser, till exempel genom beslutsfattande, beskattning, övervakning och tillhandahållande av geologiska data.

Hittills har samspelet mellan staters legala regelverk och företags SLE-åtaganden inte undersökts väl. Medborgarnas tillit till offentliga institutioner är dock en mycket viktig faktor för social acceptans, eftersom staten definierar den standard som industrin måste leva upp till. Medborgarnas tillit förstärks av en effektiv, konsekvent och legitim myndighetsutövning gentemot de företag som berörs av regelverket.

Snöprovtagning.

5 NY PROSPEKTERINGSTEKNOLOGI OCH SLE

Ny teknik för mineralprospektering, till exempel de som utvecklas i Horizon 2020-projektet NEXT, syftar till ökad effektivitet, minskade kostnader och ett minskat ekologiskt fotavtryck.
Det finns förväntningar om att teknik med lägre miljöpåverkan kan öka den sociala acceptansen för prospektering. Inom NEXT utforskas därför vilken roll prospekteringstekniken har för social acceptans på kort och lång sikt.

Social acceptans för prospektering i H2020-projektet NEXT

I H2020-projektet NEXT studeras uppfattningar om prospekteringsteknik på två platser för att förstå teknikens betydelse för social acceptans för prospektering. Mawsons prospekteringsverksamhet i kommunerna Ylitornio och Rovaniemi i finska Lappland utgör en fallstudie där den nya teknologin testas. Bolidens prospektering i Gällivare kommun i Sverige används som jämförelsefall. Bolidens långvariga prospekteringsverksamhet används som referens för att bedöma effekterna av Mawsons användning av ny teknik.

Den nya mineralprospekteringstekniken som utvecklas i NEXT-projektet inkluderar geokemisk mark-, snö-, och växtprovtagning samt användning av drönare för geofysiska fältundersökningar. Gemensamt för dessa tekniker är att de syftar till ökad effektivitet, minskade kostnader och ett minskat ekologiskt fotavtryck. Lokalsamhällets attityder till prospekteringsverksamhet och nya tekniker utforskas genom intervjuer, enkäter och analyser av skriftlig dokumentation. Resultaten kommer att presenteras i kommande NEXT-rapporter och forskningssammanfattningar. Resultaten av forskningsverksamheten förväntas ligga till grund för utformandet av en verktygslåda för mineralprospekteringsföretag.

KONTAKTUPPGIFTER

Vetenskaplig koordinator
Vesa Nykänen, Geologiska forskningscentralen
vesa.nykanen@gtk.fi

Projektledare
Leena Suopajärvi, Lapplands universitet Finland
leena.suopajarvi@ulapland.fi

Ledare för arbetspaketet om social acceptans för prospektering (SLE)
Karin Beland Lindahl, Luleå tekniska universitet, Sverige
karin.beland.lindahl@ltu.se

E-post | info@new-exploration.tech
Webb | www.new-exploration.tech
Twitter | @NEXT_H2020

ANSVARSBEGRÄNSNING

Informationen i detta dokument tillhandahålls som den är och det finns ingen garanti för att informationen är lämplig för något visst ändamål. Användning av informationen sker på eget bevåg och ansvar. Dokumentet återspeglar endast upphovsmannens åsikter och Europeiska Gemenskapen ansvarar inte för användning av informationen i dokumentet. Innehållet i denna publikation återspeglar inte den Europeiska Unionens officiella ställningstagande. Allt ansvar för den information och de åsikter som uttrycks här ligger hos författarna.

foton: GTK

Detta projekt har fått finansiering från Europeiska unionens forsknings- och innovationsprogram Horisont 2020 enligt bidragsavtal nr 776804