



اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا Iran & Spain Chamber of Commerce

Newsletter

خبرنامه الکترونیک - بهمن ماه ۹۷

در این خبرنامه:

- گزارش کامل سمینار آموزشی عوامل موثر بر بین المللی شدن شرکت ها
- اطلاعیه سازمان توسعه تجارت ایران- نحوه ثبت اطلاعات واردات در مقابل صادرات
- گزارش تصویری مراسم تقدیم استوارنامه جناب آقای حسن قشقایی، سفیر ج.ا.ایران
- حضور قائم مقام وزیر صنعت، تجارت و گردشگری اسپانیا در همایش چهلمین سالگرد پیروزی ج.ا.ایران در سفارت
- منافع ملی در مقابل تندروی الویت دارد، مصاحبه رییس اتاق بازرگانی ایران و اسپانیا با روزنامه ستاره صبح
- گزارش تصویری مذاکرات ابتدایی جهت امضاء تفاهم نامه با مدیر زبانکده تخصصی زبان اسپانیایی البرز
- تعیین نماینده در اسپانیا جهت سهولت امور مربوط به اعضای اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا
- فراخوان برگزاری دوره مسئولیت اجتماعی شرکتها توسط موسسه محک
- به ما اطلاع دهید
- اخبار کوتاه سفارت اسپانیا در ایران

Tel: +98-21-88381350

Email : info@isbc.ir

Website : www.isbc.ir

Membership: http://isbc.ir/pages/default.aspx?mode=show&id=member_ship&lan=fa

گزارش کامل سمینار آموزشی عوامل موثر بر بین المللی شدن شرکت ها



اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا
Iran & Spain Chamber of Commerce

سمینار آموزشی: عوامل موثر بر بین المللی شدن شرکت ها



Internationalization
Strategies for building global & international companies



مدرس: آقای ENRIQUE URRUTIA

زمان: ۳۰ دی ماه ۱۳۹۷: ۱۴:۰۰ الی ۱۶:۰۰
آدرس: خیابان خردمند شمالی، خیابان ۱۸، شماره ۱۳، ساختمان APEC

اولین جلسه آموزشی با عنوان عوامل موثر بر بین المللی شدن شرکت ها با حضور اعضای اتاق بازرگانی ایران و اسپانیا و جناب آقای Enrique Urrutia نماینده Asturex اسپانیا و عضو افتخاری اتاق بازرگانی ایران و اسپانیا روز یکشنبه ۳۰ دی ماه ۱۳۹۷ ساعت ۱۴:۰۰ الی ۱۶:۰۰ در دفتر APEC برگزار گردید.

ایشان با اشاره به حضور ۱۳ ساله در امارات متحده عربی و ۵ ساله در ایران اظهار داشتند، مسائل و مشکلات داخلی و خارجی همیشه وجود دارد و این هنر بازرگانان است که به دنبال اهداف خود بوده و راههایی را برای حل این مشکلات بیابند. باید پل های ارتباطی میان دو کشور را یافت. روابط ایران و اسپانیا با توجه به مناسبات شرکتهای دو کشور در شرایط مطلوبی قرار دارد و اسپانیایی ها علاقمند به حضور و کار با بازرگانان در ایران هستند. در ادامه با ارائه سرفصل ها و توضیحات جامع دانش و اطلاعات خود را در اختیار اعضای اتاق بازرگانی ایران و اسپانیا قرار دادند.



در جهان امروز مسئله ارتباطات و شبکه سازی در حال گسترش است، سیاست بین المللی شرکت ها یک گزینه انتخابی نمی باشد، بلکه نبض حیاتی جهت رقابتی شدن آنهاست.

تشکل ها، انجمن ها، اتاق های مشترک و بسیاری نهاد ها و سازمان ها در سرتاسر دنیا وجود دارند که متعهد به حمایت و تشویق شرکت ها برای رسیدن به موفقیت برنامه های توسعه و برنامه های بین المللی خود می باشند. در همین راستا یکی از شرکتهای فعال در این زمینه و نحوه فعالیت آن را تشریح می کنیم.

در شرایط کنونی می بایست برای مدیریت روز به روز برنامه ریزی کرد و با به کار گیری متخصصان و افراد درون و برون شرکتی، نگرشی تمام عیار از زمینه های بین المللی سازی شرکتهای با توجه به استراتژی هر شرکت بدست آورد. رویکرد هر شرکت با توجه به معیارهای همان شرکت چه خصوصی و چه دولتی تعریف می شود، و مانند کت و شلوار منحصر به فردی بر قامت همان شرکت دوخته می شود.

ابعاد مورد نظر جهت بین المللی شدن شرکت های ایرانی

یافتن، برنامه ریزی، تامین مالی، اجرا

یافتن، کشف، تسهیل، تهیه، پیدا کردن زمینه های مشترک، ایجاد و یا همسو شدن در پروژه های بین المللی جهت سرمایه گذاری های مالی، خدماتی و یا ارائه دانش مربوطه و کمک به آنها برای تبدیل شدن به محصول و برندی با ارزش بالا.

ایجاد منابع مالی برای پروژه هایی با ضمانت سود بالا، تبدیل و بها دادن به ایده های نو جهت تجارت مدرن و مقرون به صرفه، هوشیار بودن در یافتن بهترین پروژه ها در عرصه بین المللی برای سرمایه گذاری و اهداف مشترک با شرکت.

دستیابی به اطلاعات استراتژیک، پیش بینی بازار موجود، برآورد موانع و میزان سختی کار یا ایده مورد نظر، نوآوری، جمع آوری تیم قابل اطمینان، عملی بودن یک پروژه یا ایده با توجه به شرایط بین المللی و کشوری، ایجاد نقاط مشترک با تیم، قاطعیت در تصمیم گیری، اعتبارسنجی اهداف مخاطبین، پیگیری و نظر خواهی، رقابت پذیری، یکدلی با تیم همکاری.

تجزیه و تحلیل شرایط بحرانی و فورس ماژور، هدایت استراتژیک، پیاده سازی و نظارت بر برنامه های سرمایه گذاری، دریافت حمایت و پوشش نهادی.

تجزیه و تحلیل موانع بالقوه پروژه ها، شناسایی بخش های در حال ظهور، تجزیه و تحلیل ریسک تجارت، تجزیه و تحلیل ریسک های مالی یا سازمانی در مواجهه با بازار، استراتژی های خاص اجرایی بر اساس منطقه جغرافیایی، کشور یا بخش سرمایه گذاری.

نکته مهم در خصوص دستیابی به اطلاعات فوق و عملکرد صحیح با توجه به فاکتورهایی که گفته شد، وجود و استفاده از یک تیم قوی در داخل شرکت یا استفاده از یک نهاد یا شرکت متخصص در تحلیل داده می باشد. روش های سنتی تجارت هر چند مهم اما در برخورد با مشکلات عصر حاضر نمی توانند پاسخگوی مطلق یا برتر باشند.

برای رسیدن به اهداف شرکتی با رویکرد بین المللی می بایست موارد ذیل را در نظر داشت:

• تحلیل و استراتژی

▪ برنامه بین المللی سازی:

- بازارهای استراتژیک
- محصولات و / یا خدمات مورد نیاز بازار امروز
- نوع رویکرد و نزدیک شدن به بازار
- ارتباطات موثر
- اطلاعات و تجزیه و تحلیل بازارهای هدف

▪ تحقیقات بازار:

- بازارهای اصلی
- بازار های ثانویه

• کشف و ترویج بازار

▪ مأموریت های تجاری:

- شرکت در هیئت های اعزامی و حضور در جلسات هیئت های خارجی در ایران
- در نظر داشتن اهداف و ارزش های شرکت
- آینده نگری، رد و بدل کردن اطلاعات تماس و زیر نظر داشتن طرف های مقابل
- گستردن چشم انداز

✓ ایمیل (خبرنامه ها، تبادل اطلاعات)

- ✓ نامه نگاری های گسترده
- ✓ شبکه سازی و آرشيو تماس های تلفنی و الکترونیکی
- ✓ رصد کردن و تحلیل داده سایت های بازارهای هدف، نهادها، سازمان ها، طرف های خارجی
- وفاداری: حمایت از و نظارت بر مشتریان، مشتریان قدیمی سرمایه های شرکتهای بزرگ هستند. حضور در نمایشگاه های بین المللی
 - انتخاب و شرکت در نمایشگاه های مورد علاقه
 - بازاریابی بازرگانی در نمایشگاه (صرفاً حضور در نمایشگاه بدون هیچگونه اقدامی جهت شناسایی مشتریان و رقبا مفید نمی باشد)
- ✓ تماس با مشتریان بالقوه ایجاد دستور کار پشتیبانی در طول نمایشگاه
- ✓ جداسازی و ردیابی مخاطبین
- ✓ پرزنت حرفه ای شرکت و انعطاف پذیری نسبت به درخواست مشتری
- ✓ توجه و بررسی نیاز بازار با بررسی بازخورد مشتریان و فضای رقابتی حاکم بر نمایشگاه

• بازاریابی و ارتباطات

هر بازار دارای ویژگی های منحصر بفرد و خاص خودش است. باید به دنبال بهترین راه برای عرضه محصولات و یا خدمات نه صرفاً با توجه به تقاضای بازار ایران بلکه در بعد بین المللی بود، گرچه در بسیاری موارد این دو همسو و هم جهت می باشند، در نهایت آنکه می بایست خود را به جای بازار هدف چه داخلی و چه خارجی قرار داد.

در این مسیر راههای مختلفی وجود دارد، از جمله عرضه محصول بر اساس سلیقه موجود در بازار یا تغییر سلیقه مشتری بر اساس محصولات یا خدمات شرکت.

- درخصوص راه نخست می توانید از میستری شاپینگهای حرفه ای استفاده کنید، روشی با برنامه های متعدد و متنوع و منحصر به فرد در ارتباط با بازار و محصول و خدمات که می تواند جمع آوری اطلاعات مرتبط برای محصولات یا بازارهای خاص شما را تسهیل می کند.
- راه دوم آنکه در راستای کسب نتایج بهتر تجارت شرکت نسبت تشویق و مدیریت تغییر در رفتار مردم اقدام کنید. با تبلیغات خاص و برگزاری دوره های آموزشی برای جامعه هدفتان.

• تجارت در یک کشور خارجی

- راههای متفاوتی برای حضور در کشور مقابل وجود دارد از جمله:
 - از طریق کسب و کار محلی: به دنبال شرکای محلی در کشور مقصد باشید
 - با انجمن ها و اتاق های بازرگانی هر کشور ارتباط موثر برقرار نمایید.
 - در کنسرسیوم های بین المللی واقع در کشور مقابل عضو شوید.

▪ بهتر است با چه شرکتهایی در کشور مقابل همکاری کنید:

- توزیع کنندگان
- نماینده ها
- شرکای محلی (سرمایه گذاری مشترک)
- ایجاد پایگاه داده و تقسیم بندی آن.
- پتانسیل خرید
- بررسی منطقه جغرافیایی محلی، منطقه ای و / یا بین المللی
- مشتریان
- ایجاد شبکه و زنجیره مشتریان بالقوه
- جذب وفاداری مشتریان قدیمی

در تمامی مراحل کار و عقد قرارداد با شرکتهای خارجی وجود یک وکیل کشور مقابل در کنار شما بسیار اثربخش خواهد بود. با توجه به شرایط مالی و تحریم های موجود می توانید موارد فورس ماژور از این قبیل را در قرارداد خود بگنجانید. در دور بعدی آموزش با نهادها، شرکتهای و اتاق های بازرگانی کشور مقابل (اسپانیا) آشنا می شوید.

اطلاعیه سازمان توسعه تجارت ایران- نحوه ثبت اطلاعات واردات در مقابل صادرات



پیوست (۱)

شماره:
تاریخ:
پرست:

دستور العمل نحوه ثبت اطلاعات واردات در مقابل صادرات

در صورتی که صادرکنندگان تمایل داشته باشند ارزش حاصل از صادرات خود را جهت وارداتشان استفاده نمایند لازم است در عملیات ثبت سفارش، نوع عملیات ارزی را «بانکی» و فیلد تأمین ارز را «از محل صادرات» انتخاب و پس از نهایی کردن ثبت سفارش به بانک عامل مراجعه نموده و درخواست گواهی ثبت آماری (تخصیص ارز) از نوع «ارز اشخاص-از محل صادرات» نمایند. در صورت تأیید گواهی توسط بانک مرکزی، لازم است بانک عامل ضمن اخذ وثائق مطابق بند «ی» بخش اول مجموعه مقررات ارزی، اطلاعات پروانه های صادراتی مورد نظر را از بازرگان اخذ نموده و در سامانه تأمین ارز ثبت نماید. پس از آن بازرگان می تواند پرداخت ارز به فروشنده خارجی را انجام داده و سایر رویه های معمول واردات کالا را در چارچوب ضوابط و مقررات جاری انجام دهد. همچنین در خصوص استفاده از پروانه صادراتی سایرین (واردات در مقابل صادرات غیر) فرآیند کلی مشابه حالت فوق خواهد بود با این تفاوت که پس از درج اطلاعات پروانه صادراتی در سامانه تأمین ارز به منظور تأیید جواز استفاده از پروانه صادراتی، پیغامی - به صورت سیستماتیک - به کارتابل صادرکننده در سامانه جامع تجارت ارسال می گردد. پس از تأیید صادرکننده، بازرگان می تواند پرداخت ارز به فروشنده خارجی را انجام داده و سایر رویه های معمول واردات کالا را در چارچوب ضوابط انجام دهد.

تبصره ۱: برای مواردی که بازرگان پیش از این، اقدام به پرداخت ارز حاصل از صادرات به فروشنده خارجی نموده و به ازای آن اطلاعات پروانه های صادراتی توسط بانک عامل در سامانه تأمین ارز ثبت نشده است لازم است در صورت مغایرت نوع عملیات ارزی و تأمین ارز ثبت سفارش و گواهی ثبت آماری با موارد اشاره شده در بالا، نسبت به ویرایش ثبت سفارش خود در سامانه جامع تجارت و ویرایش نوع نرخ گواهی ثبت آماری در بانک عامل اقدام نمایند.

تبصره ۲: واردات در مقابل صادرات (صادرات خود و صادرات غیر) صرفاً جهت واردات تعرفه های اولویت کالایی (۲) و (۳) می تواند استفاده شود.

در پیوست (۲) فرآیند واردات در مقابل صادرات (واردات در مقابل صادرات خود) و واگذاری پروانه صادراتی (واردات در مقابل صادرات غیر) به صورت شماتیک آورده شده است.

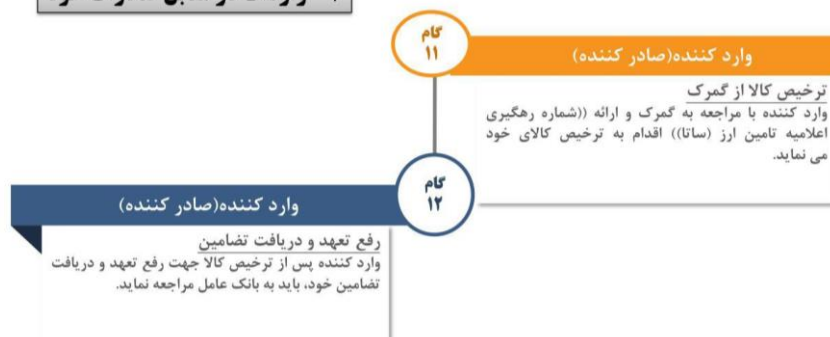
۱- واردات در مقابل صادرات خود



۱- واردات در مقابل صادرات خود



۱- واردات در مقابل صادرات خود



۲- واردات در مقابل صادرات غیر
(واگذاری پروانه صادراتی)

ارائه پروانه صادراتی به سایر واردکنندگان

صادرکننده می تواند اطلاعات پروانه صادراتی خود را به سایر واردکنندگان جهت تامین ارز ثبت سفارش هایشان واگذار نماید. واگذاری پروانه صادراتی و همچنین پرداخت وجه ریالی ارز منتقل شده، خارج از سامانه و براساس توافق طرفین صورت می گیرد

مراجعه به بانک عامل و درخواست تأمین ارز ثبت سفارش

واردکننده جهت تامین ارز ثبت سفارش خود به بانک عامل مراجعه نموده و با ارائه اطلاعات پروانه صادراتی صادرکننده، برای آن ثبت سفارش درخواست تامین ارز می نماید

اخذ تعهدات و وثایق لازم از بازرگان

در صورتی که گواهی ثبت آماری مورد تأیید بانک مرکزی قرار بگیرد، بانک عامل موظف است تضامین لازم را از بازگاران مطابق بند «ی» بخش اول مجموعه مقررات ارزی اخذ نموده و تأییدیه آن را در سامانه تأمین ارز، اعلام نماید.


ثبت اطلاعات پروانه صادراتی و استعلام جواز واگذاری پروانه

بانک عامل با مراجعه به « سامانه تامین ارز » اطلاعات پروانه صادراتی را ثبت می نماید. با توجه به اینکه پروانه تامین ارز صادر شده به شخص دیگری (صادرکننده) هست لازم است بانک عامل از رضایت صادرکننده جهت واگذاری پروانه صادراتی (واردکننده) اطمینان یابد. لذا از طریق سامانه تامین ارز، درخواستی مبنی بر تأیید جواز واگذاری پروانه به آن مشتری ثبت می کننند درخواست به صورت سیستمی جهت مشاهده صادرکننده به سامانه جامع تجارت ارسال می شود.

لازم است بانک عامل در سامانه تامین ارز فیلد « محل تامین ارز » را از محل صادرات غیر انتخاب نماید.

ثبت ابزار پرداخت

بانک عامل باید با مراجعه به سامانه مدیریت تعهدات ارزی کشور (سمتاک) نسبت به ثبت ابزار پرداخت در قالب «برات بدون تعهد پرداخت» اقدام نماید.

 ابزار پرداخت بسته به نوع روش پرداخت می تواند به صورت LC یا حواله نیز ثبت شود.

ثبت اسناد حمل

بانک عامل باید با مراجعه به سامانه مدیریت تعهدات ارزی کشور (سمتاک) اسناد حمل را ثبت کند.

**۲- واردات در مقابل صادرات غیر
(واگذاری پروانه صادراتی)**

ثبت منشاء ارز

واردکننده موظف است با مراجعه به سامانه جامع تجارت، در بخش مدیریت عملیات ارزی بانکی، اطلاعات منشاء ارز خود را ثبت کند.

تو خبی کالا از گمرک

واردکننده با مراجعه به گمرک و ارائه (شماره رهگیری اعلامیه تامین ارز(ساتا)) اقدام به ترخیص کالای خود می نماید.

۲- واردات در مقابل صادرات غیر
(واگذاری پروانه صادراتی)

تأیید محور واگذاری بر وانه صادر اتی به وار د کننده

صادرکننده لازم است با مراجعه به سامانه جامع تجارت در بخش «مدیریت ارز حاصل از صادرات» درخواست بانک عامل مبنی بر جواز و گنذاری پروانه صادراتی، خود به واردکننده را تأیید نماید

⚠️
واگذاری پروانه صادراتی در اینجا به پایان رسیده و از این گام به بعد رویه های معمول واردات توضیح داده شده است.

وارد کننده

ارائه اسناد حمل به بانک عامل

واردکننده لازم است اسناد حمل ثبت سفارش خود را به بانک عامل تحویل دهد.

**۲- واردات در مقابل صادرات غیر
(واگذاری پروانه صادراتی)**

ثبت منشاء ارز

واردکننده موظف است با مراجعه به سامانه جامع تجارت، در بخش مدیریت عملیات ارزی بانکی، اطلاعات منشاء ارز خود را ثبت کند.

تو خبی کالا از گمرک

واردکننده با مراجعه به گمرک و ارائه (شماره رهگیری اعلامیه تامین ارز(ساتا)) اقدام به ترخیص کالای خود می نماید.

رفع تعهد و دریافت تضامین

وارد کننده +
وارد کننده پس از ترخیص کالا جهت رفع تعهد و دریافت تضامین خود، باید به بانک عامل مراجعه نماید.

نکته:
بازگاران باپستی پس از ثبت پیش فاکتور و دریافت نتیجه استعلام ضوابط تجاری بر اساس نوع کالا، درخواست مجوز ارزی را به صورت سیستمی به یکی از دستگاه های ارزی صادر کننده ارزی (وزارت بهداشت/جهاد یا یکی از ۸ دفتر تخصصی وزارت صنعت، معدن و تجارت) ارسال کرده و پس از دریافت مجوز (در صورت تایید دستگاه مجوز صادره) نسبت به پرداخت کارمزد و دریافت شماره ۸ رقمی ثبت سفارش اقدام نمایند.

ایجاد ثبت سفارش

در اینجا واردکننده که می خواهد از ارز حاصل از صادرات صادرکننده جهت واردات استفاده نماید، لازم است در عملیات ثبت سفارش در تب «مالی و بانکی» فیلد نوع عملیات ارزی را بانکی و فیلد نامین ارز را از محل صادرات انتخاب نماید

و ۳ می توانند از پروانه صادراتی صادرکنندگان استفاده نمایند.

پانک عامل درخواست گواهی ثبت آماری (تخصیص ارز)

بانک عامل باید با مراجعه به سامانه پرتال ارزی از بانک مرکزی درخواست گواهی ثبت آماری از نوع «ارز اشخاص» و از محل صادرات نماید

گزارش تصویری مراسم تقدیم استوارنامه جناب آقای حسن قشقاوی، سفیر ج.ا.ایران



مراسم تقدیم استوارنامه جناب آقای حسن قشقاوی، سفیر ج.ا.ایران به عالیجناب فلیپ ششم، پادشاه اسپانیا IRES
منبع: کانال اطلاع رسانی سفارت جمهوری اسلامی ایران در اسپانیا

حضور قائم مقام وزیر صنعت، تجارت و گردشگری اسپانیا در همایش چهلمین سالگرد پیروزی ج.ا.ایران در سفارت

به دعوت حسن قشقاوی سفیر جمهوری اسلامی ایران در اسپانیا، چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی ایران امروز دوشنبه ۲۲ بهمن ۱۳۹۷ طی مراسم رسمی باشکوهی در محل سفارت جمهوری اسلامی ایران - مادرید برگزار گردید.

در این مراسم که خانم شیانا مارگاریدا مندز برتولو، قائم مقام وزیر صنعت، تجارت و گردشگری و رئیس اسپانیایی کمیسیون مشترک اقتصادی دو کشور، خانم آنا پالاسیو، وزیر امور خارجه پیشین اسپانیا، زوراب پلویکا شویلی، رئیس سازمان جهانی گردشگری، القدیرا، رئیس شورای بین المللی زیتون، تعداد زیادی از سفرا و روسای نمایندگی‌های سیاسی مقیم، بسیاری از شخصیت‌های سیاسی، اجتماعی، فعالان اقتصادی، مدیران جراید و رسانه‌ها، نمایندگان احزاب سیاسی و سازمان‌های مردم‌نهاد، مدیران جوامع اسلامی و همچنین جمعی از ایرانیان مقیم شرکت داشتند.



پس از نواختن سرود ملی ایران و اسپانیا، حسن قشقاوی طی سخنانی با اشاره به رویکرد جمهوری اسلامی ایران در حوزه سیاست خارجی، پیشرفت‌های علمی، صنعتی و فن آوری کشورمان طی چهل سال گذشته به رغم فشارهای دولت آمریکا و تحریم‌های بین المللی علیه ایران را یاد آور شده و بر نقش و جایگاه برجسته ایران در معادلات مهم منطقه ای و بین المللی تأکید کردند.

وی در سخنان خود روابط ایران و اسپانیا را رو به رشد دانست و با اشاره تبادل هیأت های عالیرتبه میان طرفین در سطوح مختلف و افزایش قابل توجه حجم مبادلات بازرگانی میان دو کشور پس از توافق هسته ای، ابراز امیدواری کرد که مناسبات تجاری و اقتصادی فیما بین در نتیجه تقویت همکاری های مشترک و اجرای توافقات موجود بیش از پیش گسترش یابد.



قائم مقام وزیر صنعت، تجارت و گردشگری اسپانیا نیز طی سخنانی ضمن اشاره به سابقه دیرینه روابط دو کشور و تشریح روند همکاری ها و توافقات حاصله میان بخش های مختلف اقتصادی و تجاری دو کشور طی سال های گذشته، برگزاری اولین کمیسیون مشترک همکاری های اقتصادی طرفین در دسامبر سال ۲۰۱۷ و تشکیل شش کمیته همکاری و همچنین تهیه نقشه راه همکاری های اقتصادی ایران و اسپانیا در چارچوب این کمیسیون را بسیار مهم و حائز اهمیت توصیف و بر علاقمندی کشورش جهت گسترش و تقویت همکاری های اقتصادی و بازرگانی دو کشور تأکید کرد.

منبع: کانال اطلاع رسانی سفارت ج.ا.ایران در اسپانیا

منافع ملی در مقابل تندروی الویت دارد، مصاحبه رییس اتاق بازرگانی ایران و اسپانیا با روزنامه ستاره صبح

مصاحبه آقای دکتر محمد طاهری، رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا با روزنامه ستاره صبح

دکتر محمد طاهری، دیپلمات پیشین و دبیر انجمن آپک در گفت و گو با ستاره صبح:

منافع ملی در مقابل تندروی اولویت دارد

● برداشت ایران از میادین مشترک بیشتر از قطر شده است ● بخش‌های زیاد صنعت نیازمند واردات است



اشاره: دکتر محمد طاهری دیپلمات کار کشته پیشین است که سمت‌هایی مانند مشاور وزیر امور خارجه، مشاور وزیر نیرو، سفیر در پرتغال، نیوزیلند و لهستان، رئیس شورای بازرگانی ایران و اسپانیا و ایران و پرتغال و... را در کارنامه دارد. وی هم‌اکنون دبیر انجمن آپک (انجمن شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری نفت، گاز و پتروشیمی) است. با این صاحب‌نظر سیاسی و اقتصادی در چهل سالگی انقلاب اسلامی، در ارتباط با وضعیت صنعت نفت، گاز و پتروشیمی گفت و گو کرده‌ایم که مشروح این گفت و گو را در ادامه می‌خوانید:

شش قدرت جهانی رسیده و این یعنی ایران باید از مزایای اقتصادی آن بهره‌مند شود، بخشی از این بهره‌مندی به نوع رفتار ایران با دنیا بازمی‌گردد. هر زمان تعامل با دنیا اصل گفت و گو و مذاکره در سیاست‌گذاری‌های کلان کشور نهادینه شود، آن زمان می‌توان امیدوار بود که برجام برای کشور دستوردهای اقتصادی به ارمغان خواهد آورد. فرایند امضای برجام و مذاکراتی که طی آن صورت گرفت، الگوی خوبی است برای آنکه بازم گفت و گو و مذاکره سرلوحه مقامات قرار گیرد. فراموش نکنیم که وزیر نفت پس از محقق شدن برجام اعلام کرد تولید نفت به ۴ میلیون بشکه رسیده و ایران از این پس ۲ میلیون بشکه نفت در روز می‌تواند صادر کند. متأسفانه مسائل و مشکلاتی که پس از روی کار آمدن ترامپ در آمریکا ایجاد شد، روند مثبت اقتصادی و سیاسی دولت ادامه نیافت، اما به عقیده من می‌توان مجدداً با تأکید بر اصل گفت و گو مذاکره دستوردهای جدیدی کسب کرد.

■ به نظر شما رویکرد ایران در قبال تحریم‌ها چگونه باید باشد؟

تحریم‌ها به ناحق توسط آمریکا به ایران تحمیل شده، اما این دلیل نمی‌شود ایران تعامل با دنیا و به ویژه اروپا را کنار بگذارد. اکنون که اتحادیه اروپا تلاش می‌کند از طریق تعریف کردن ساز و کارهای پولی و مالی با ایران مرزها داشته باشد، بهتر است ایران نیز در چارچوب SPV سابق و اینسکس موضوع را دنبال کند. ما همچنان باید به دنیا اطمینان دهیم که به دنبال ساخت سلاح هسته‌ای نیستیم و این اتهامات دروغ بر دایره‌های ترامپ و نتایج‌ها برای ایران هراسی است. در این رابطه باید دیپلمات‌های ایران فعال تر برخورد کنند و با برگزاری نشست‌های مطبوعاتی روشنگری‌های لازم را انجام دهند. خوشبختانه مقامات امنیتی آمریکا و حتی سازمان سیا هم بر پایداری ایران به برجام تأکید کرده و مقامات ما باید از تمامی این فرصت‌ها استفاده کرده و حقانیت کشورمان را به دنیا ثابت کنند.

که اکنون دنیا کوچک شده و کشورها در تعامل با یکدیگر فعالیت‌های خود را پیش می‌برند. برای نمونه بسیاری از قطعات صنعتی خودروسازی‌های آلمان، در سایر کشورها ساخته می‌شوند. زمانی که در پرتغال سفیر بودم شاهد بودم که بسیاری از قطعات خودروهای مرسدس بنز در پرتغال ساخته می‌شد، لذا این نشان می‌دهد که دنیا در حال کوچک شدن، تعامل و رشد است. هیچ کشوری به تنهایی نمی‌تواند مرزها را به دور خود ببندد و مدعی شود که پیشرفت خواهد کرد. این عملی نیست ایران باید در کنار کسب در جات علمی، در تعامل با دنیا پیشتر باشد و اندیشه حصار کشیدن به دور مرزها را کنار گذارد. تعامل با دنیا منافع ملی را تأمین خواهد کرد. هم‌اکنون کشورهای جهان به دنبال منافع ملی خودشان هستند و سیاست‌گذاری‌هایشان در همین راستا صورت می‌گیرد. برای نمونه بیژن زنگنه، وزیر نفت اخیراً در مصاحبه‌ای گفت علی‌رغم آنکه یونان و ایتالیا از تحریم خرید نفت ایران معافند، اما از ایران نفت خریداری نمی‌کنند. این موضوع نشان می‌دهد کشور ما منافع ملی خود را در اولویت قرار می‌دهند و دوستی و دشمنی خود را بر اساس تأمین منافع ملی‌شان تعیین می‌کنند. نمونه دیگر عراق است که به بهانه تحریم‌ها در حالی که پیش از این نفت کرکوک را با نفت ایران «سواب» می‌کرد، امروز این موضوع را متوقف کرده است. این کشور در حال حاضر دو میلیارد دلار به ایران بدهکار است و بهانه‌اش برای عدم پرداخت این طلب و همچنین طلب پیمانکاران ایرانی که در عراق سرمایه‌گذاری و خدمات ارائه کرده‌اند، تحریم‌هاست. این مسائل نشان می‌دهد که تعامل با جهان و اولویت دادن به منافع ملی دو محور اساسی دولت‌های امروز است. پس نمی‌توان در اتروا به سر برد و منافع ملی را از اولویت خارج کرد و به امید پیشرفت و توسعه بود.

■ برجام چه کمکی به صنایع حاضر در ایران کرد و چه اهمیتی داشت؟

برجام دستورده منحصربه‌فردی بود که با تلاش مجذانه و مستمر تیم وزارت خارجه و در رأس آن دکتر ظریف به نمر نشست. نباید فراموش کرد که این معاهده به امضای

■ به نظر شما دستوردهای ایران در حوزه صنعت نفت در چهار دهه گذشته چگونه بوده است؟
اکنون که به چهل سالگی انقلاب رسیده‌ایم، لازم است مسئولان از شعار به سمت واقعیت‌ها و احترام به حقوق مردم حرکت کرده و تصمیمات سنجیده و منطقی با منافع ملی اتخاذ کنند. چهل سالگی در فرهنگ ایران - اسلامی نماد بلوغ فکری، روحی، اخلاقی، سیاسی و اجتماعی است و امروز که در چهلمین سالگرد انقلاب قرار گرفته‌ایم، منطقی حکم می‌کند از تندروی‌های ناپه‌جا و تصمیمات مبتنی بر احساس دوری کرده و منافع ملی را در اولویت تصمیمات کلان و خرد کشور قرار دهیم. در ارتباط با صنعت نفت، گاز و پتروشیمی طی چهار دهه گذشته دستوردهای قابل توجهی از سوی متخصصان و مهندسان ایرانی کسب شده که علی‌رغم جنگ و تحریم قابل تقدیر است. هم‌اکنون اگر در کنار ساحل علویه قدم بزنید به طول ۶۰ کیلومتر کارخانه و صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و... ساخته شده که پس از انقلاب و به دست متخصصان ایرانی صورت گرفته است. علاوه بر آن فازهای ۲۷ گانه پارس جنوبی نیز به دست مهندسان ایرانی ساخته و بهره‌برداری شده، به طوری که هم‌اکنون برداشت ایران از گاز پارس جنوبی بیش از قطر است. این در حالی است که پیش از این و در زمانی که ایران در این منطقه گازی غایب بود، قطر حجم بالایی از گاز پارس جنوبی را برداشت می‌کرد و درآمدهای ناشی از آن را برای کمک به جریان‌های تروریستی منطقه از جمله داعش هزینه می‌کرد.

■ وضعیت قطعه سازان صنعت نفت، گاز و پتروشیمی در شرایطی که کشور در تحریم به سر می‌برد چگونه است؟

قطعه سازان ایرانی امروز می‌توانند بسیاری از قطعات مورد نیاز بسازند، اما با این وجود هنوز بخش‌های زیادی در داخل نیازمند واردات از خارج است و شرایط تحریم موجب شده تأمین‌های صنایع ایران با هزینه‌های غیر واقعی و گزاف تأمین شوند. هر چند بحث خودکفایی در صنعت یک بحث استراتژیک و اساسی است، اما نباید فراموش کرد

مذاکرات ابتدایی جهت امضاء تفاهم نامه با مدیر زبانکده تخصصی زبان اسپانیایی البرز

در جلسه هیئت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا سرکار خانم گارسیا و جناب آقای مندز مدیران زبانکده البرز مهمان اتاق مشترک بودند.



خانم گارسیا و آقای مندز به معرفی موسسه پرداختند: اولین موسسه تخصصی زبان اسپانیایی که به مدت ۲۰ سال در تهران در حال فعالیت می باشد، ترم ها ۳ ماهه به پایان میرسد و هر ترم ۵۰۰ دانش آموز به فراگیری زبان اسپانیایی می پردازند. این موسسه دارای مدرک از دانشگاه علمی کاربردی وزارت علوم است و درخواست برگزاری امتحان سروانتس را به این موسسه جهت اعطای مدرک سروانتس ارائه داده است. کتاب PRISMA در دوره ها تدریس می شود و نسبت به برگزاری کارگاههای تخصصی اقدام می گردد.



در همین خصوص با توجه به علاقمندی اعضای اتاق مشترک مقرر گردید تفاهم نامه ای میان اتاق مشترک و زبانکده البرز امضا و خدمات متقابلی در نظر گرفته شود. در ضمن مقرر گردید نسبت به برگزار کمپهای زبان اسپانیایی اقدام گردد.



تعیین نماینده در اسپانیا جهت سهولت امور مربوط به اعضای اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا در استای مذاکره با ارگانها ، انجمن ها ، اتحادیه ها ، اتاق های بازرگانی و سایر تشکل ها سیاسی و اقتصادی در کشور اسپانیا، همچنین برگزاری سمینارها و همایش ها با همکاری سازمان های مختلف ، اعزام و پذیرش هیئت های تجاری، حضور در نمایشگاههای مختلف، در اختیار داشتن دفتر در اسپانیا جهت انجام ملاقات های ضروری، و معرفی فرصتهای سرمایه گذاری در دو کشور تصمیم به تعیین نماینده و امضای قرارداد نموده است، که به محض نهایی شدن مشخصات و نحوه خدمات به اعضا اطلاع رسانی خواهد شد.

فراخوان برگزاری دوره مسئولیت اجتماعی شرکتها توسط مؤسسه محک



پنجمین همایش بین‌المللی مسئولیت اجتماعی شرکتها

The 5th International Congress on Corporate Social Responsibility

MAHAK – the Society to Support Children Suffering from Cancer

برگزارکننده: مؤسسه خیریه محک

محورهای این همایش:

- مدل‌های برنامه‌ریزی
- مدل‌های اجرا
- استانداردهای گزارش‌دهی

Main Themes:

- Planning Models
- Implementation Models
- Reporting Standards

به مناسبت روز جهانی سرطان کودکان
زمان: ۶ اسفند ۱۳۹۷

محل برگزاری: ابتدای بزرگراه آرتش، بلوار شهید مژدی (اوشان)، خیابان پروفیسور ونوق،
بلوار محک، مؤسسه خیریه و بیمارستان فوق تخصصی سرطان کودکان محک

دبیرخانه: روابط عمومی و امور بین‌الملل محک
ایمیل دبیرخانه: csrcongress@mahak-charity.org
وبسایت همایش: <https://csr.mahak-charity.org>



On the Occasion of International Childhood Cancer Day
Date: February 25, 2019

Venue: MAHAK Pediatric Cancer Treatment & Research Center, MAHAK Blvd.,
Prof. Parvaneh Vossough St., Shahid Majidi Blvd., Artesh Freeway, Tehran – Iran

Congress Secretariat: Public & International Relations Dept. ☎ +9821-22480908
Email: csrcongress@mahak-charity.org
Website: <https://csr.mahak-charity.org>



حامیان علمی
Scientific Supporters



حامیان رسانه‌ای
Media Supporter



حامیان مالی
Financial Supporters

به ما اطلاع دهید

چنانچه قراردادهای منعقدہ اعضای اتاق بازرگانی ایران و اسپانیا با طرف خارجی در خصوص صادرات و واردات کالاها و خدمات که صرفاً به دلیل وضع مجدد تحریم های یکجانبه آمریکا علیه ایران لغو شده اند را به صورت کتبی همراه با مستندات موجود به اطلاع اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا برسانید.



اخبار کوتاه سفارت اسپانیا در ایران



سفارت اسپانیا به شدت حملات تروریستی در استان سیستان و بلوچستان را محکوم و همبستگی خود را با مردم و دولت ایران ابراز نمود. این سفارتخانه مراتب همدردی و تسلیت خود را با خانواده های قربانیان اعلام کرد.

توییت‌ر سفارت اسپانیا