



نگاه MIRADA

ویژه نامه اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

شماره نخست . خرداد ۱۴۰۵ . JUN 2026



از گلوگاه انرژی تا لرزش اقتصاد جهانی

چگونه بحران تنگه هرمز به یکی از بزرگترین شوک های تجاری و مالی
سال تبدیل شد؟



- دیدار هیئت مدیره با سفیر و نمایندگان اقتصادی اسپانیا
- گفتگو با ارکان کمیته های تخصصی اتاق ایران اسپانیا
- گزارش دیدار با رئیس سازمان توسعه تجارت



۰۲۱- ۲۲ ۶۶ ۱۵۵۳



تهران - میدان قزوین - خیابان قزوین
جنب شهرداری منطقه ۱۱ - پلاک ۳۳۸

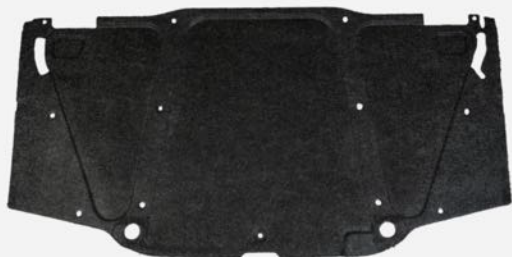


www.tmgelevator.com

آسانسور و پله برقی



نماینده انحصاری FUJI JPN در ایران
نماینده انحصاری MP اسپانیا در ایران



Manufacturer Polymeric Heavy Layer, Industrial Felt, Non-Woven, Carpet, Automotive Insulations, Car Floor Mat and Inner Dash Insulation.

Info@prozin.com
www.prozin.com



در این شماره می خوانید...

از اعتماد تا همکاری؛ معماری آینده روابط اقتصادی ایران و اسپانیا
سخن آغازین، به قلم دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



از گلوگاه انرژی تا لرزش اقتصاد جهانی
مقاله تحلیلی این شماره در واکاوی ابعاد اقتصادی بحران تنگه هرمز در سال ۲۰۲۶



پل های اقتصادی در میان ریسک ها و فرصت ها
گفت و گو با دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



دیپلماسی اقتصادی در مسیر مدیریت ریسک و تداوم تعامل
گفت و گو با دکتر سید حامد عسگری، معاون امور بین الملل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران



سلامت و زیست فناوری؛ مسیر کم ریسک همکاری های پایدار
گفت و گو با زهرا فلاح ماجلان، نایب رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



گردشگری در سایه محدودیت؛ اعتماد سازی به جای تبلیغات
گفت و گو با مهندس امیرحسین سیاه پوش، نایب رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



سرمایه گذاری در سایه تحریم، واقع گرایی به جای خوش بینی های غیر عملی
گفت و گو با مهندس آرش محبی نژاد، عضو هیئت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



پروژه محوری در صنعت؛ شرط عبور از ایده تا اجرا
گفت و گو با دکتر اصغر آهنی ها، عضو هیئت مدیره اتاق مشترک و رئیس انجمن کاشی و سرامیک تزئینی ایران



تسهیل گر همکاری با بازیگر اقتصادی؟
گفت و گو با مهندس سعید هاشمی، خزانه دار و عضو هیئت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



انتقال واقعیت های صنعت به تصمیم سازی های کلان
گفت و گو با مهندس محمدحسن دیده ور، عضو هیئت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



تحول دیجیتال؛ از شعار فناورانه تا حکمرانی داده محور تجارت
گفت و گو با دکتر سیدحسین میرزا محمد حسینی، سرپرست کمیته تحول و نوآوری های دیجیتال



دبیرخانه اتاق؛ از هماهنگی اجرایی تا پلنفرم خدمات و دانش
گفت و گو با حوری کاظمی، دبیر اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



حقوق، قرارداد و داوری در خدمت تجارت پایدار
گفت و گو با دکتر محمدرضا سبحانی، دبیر کمیته حقوقی و حل و فصل اختلافات اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



سلامت و زیست فناوری؛ از شناخت بازار تا همکاری های قابل اجرا
در گفت و گو با دکتر سید سجاد مروچی، دبیر کمیته سلامت و زیست فناوری اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



صادرات محصولات غذایی ایران؛ از مزرعه تا بازار اروپا
گفت و گو با مهندس احسان قاری زاده، عضو کمیته کشاورزی و صنایع غذایی اتاق مشترک ایران و اسپانیا



تسهیل حقوقی؛ کلید احیای مناسبات تجاری در عصر دیجیتال
گزارش سمینار بین المللی «حقوق تجارت بین الملل در عصر دیجیتال و حرفه های نو ظهور»



عزم دوجانبه برای احیای مناسبات اقتصادی ایران و اسپانیا
گزارشی از نشست اعضای هیئت مدیره اتاق مشترک با سفیر و مقامات بازرگانی سفارت اسپانیا در تهران



نقشه راه نوین؛ برای توسعه مناسبات تجاری ایران و اسپانیا
گزارش نشست راهبردی اتاق مشترک و سازمان توسعه تجارت با محوریت احیای زنجیره تأمین و صادرات



ترسیم چارچوب های عملیاتی در روابط تجاری ایران و اسپانیا
گزارشی نشست ارکان اجرایی اتاق ایران با سفیر و مقامات بازرگانی سفارت اسپانیا در تهران



ویژه نامه اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

شماره نخست | خرداد ۱۴۰۵ | Jun 2026

صاحب امتیاز
اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

مدیر مسئول
دکتر محمد طاهری

سر دبیر
حسین رضانی

سرپرست دبیرخانه
حوری کاظمی

همکاران
اوریا سیاه پوش
شیما شکبافر
زهرا رعنائی

مجری طرح
توسن توس

ارتباط با دبیرخانه:
۰۲۱-۸۸۳۴۵۷۳۴
واتس اپ/تلگرام
۰۹۲۱۳۰۱۰۷۱۹
پیامک/بله
۰۹۰۴۸۸۲۵۶۳۸

آگهی و رپرتاژ
۰۲۱-۸۸۲۰۱۴۷۹

www.isbc.ir
info@isbc.ir

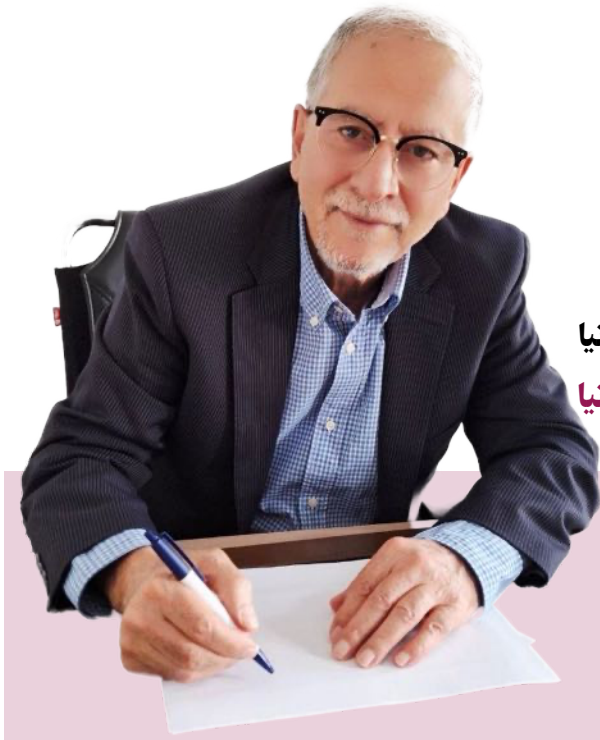
تهران، خیابان طالقانی، نبش فرصت (موسوی)، شماره ۱۷۵
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، ساختمان شمالی

تمامی حقوق برای اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا محفوظ است.

سخن آغازین

از اعتماد تا همکاری؛ معماری آینده روابط اقتصادی ایران و اسپانیا

دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



فراتر بر عهده دارند. اتاق مشترک باید به نهادی تبدیل شود که بتواند فاصله میان ظرفیت و اجرا را کاهش دهد؛ نهادی که اعتماد ایجاد کند، اطلاعات معتبر ارائه دهد، شرکای قابل اتکا را به یکدیگر معرفی کند، ریسک تصمیم‌گیری را کاهش دهد و زمینه شکل‌گیری پروژه‌های مشترک را فراهم آورد. ما در اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، این تحول را نه یک انتخاب، بلکه ضرورتی اجتناب‌ناپذیر می‌دانیم.

ایران و اسپانیا، با وجود تفاوت‌های ساختاری، از ظرفیت‌های اقتصادی مکمل و ارزشمندی برخوردارند. ایران با بازار گسترده، منابع طبیعی، توانمندی‌های صنعتی، موقعیت ممتاز ترانزیتی و سرمایه انسانی متخصص، یکی از اقتصادهای مهم منطقه به شمار می‌آید. در سوی دیگر، اسپانیا به عنوان یکی از اقتصادهای بزرگ اتحادیه اروپا، در حوزه‌هایی همچون صنایع غذایی، انرژی‌های تجدیدپذیر، مدیریت آب، حمل‌ونقل، گردشگری، سلامت، زیرساخت، فناوری و خدمات فنی و مهندسی، تجربیات و توانمندی‌های قابل توجهی دارد.

این ظرفیت‌ها می‌توانند مبنای همکاری‌های گسترده‌ای باشند؛ اما تجربه سال‌های گذشته نشان داده است که وجود ظرفیت، به‌تنهایی تضمین‌کننده همکاری نیست. فاصله میان شناخت یک فرصت و اجرای یک پروژه، معمولاً با موانعی همچون کمبود اطلاعات، دشواری یافتن شریک مناسب، پیچیدگی‌های حقوقی، محدودیت‌های مالی و نبود اعتماد کافی شکل می‌گیرد. پرکردن همین فاصله، فلسفه وجودی اتاق‌های مشترک بازرگانی است.

در عین حال، باید با صراحت پذیرفت که روابط اقتصادی ایران و اسپانیا نیز مانند بسیاری از

تسهیل تعاملات و ساختن شبکه‌های همکاری بلندمدت است. سرمایه، بیش از هر زمان دیگری، به سمت محیط‌هایی حرکت می‌کند که از ثبات، شفافیت و قابلیت پیش‌بینی بیشتری برخوردار باشند و فعالان اقتصادی نیز پیش از آنکه به ظرفیت‌های یک بازار بپردازند، به کیفیت نهادهایی توجه می‌کنند که امکان همکاری مطمئن را فراهم می‌سازند.

”

«در اقتصاد امروز، سرمایه‌گذار پیش از آنکه به بازار نگاه کند، به میزان اعتماد آن بازار نگاه می‌کند.»

این تحول، نقش اتاق‌های مشترک بازرگانی را نیز دگرگون کرده است. اگر در گذشته این نهادها عمدتاً به معرفی فرصت‌های تجاری یا برگزاری هیئت‌های اقتصادی محدود می‌شدند، امروز مسئولیتی بسیار

جهان امروز در حال تجربه دوره‌ای از دگرگونی‌های عمیق اقتصادی، فناورانه و راهبردی است. سرعت تغییرات، افزایش پیچیدگی مناسبات بین‌المللی، تحول در الگوهای تجارت، بازاریابی زنجیره‌های ارزش، تغییر اولویت‌های سرمایه‌گذاری و افزایش سطح نااطمینانی، محیط فعالیت اقتصادی را بیش از هر زمان دیگری دگرگون ساخته است. در چنین شرایطی، موفقیت در عرصه تجارت بین‌الملل دیگر صرفاً به برخورداری از منابع، بازار یا مزیت‌های سنتی وابسته نیست؛ بلکه بیش از هر چیز به توانایی در ایجاد اعتماد، توسعه همکاری‌های پایدار و سازگاری هوشمندانه با تحولات محیطی بستگی دارد.

امروز سرمایه و فناوری، بیش از گذشته، به سوی محیط‌هایی حرکت می‌کنند که از شفافیت، پیش‌بینی‌پذیری و کیفیت بالاتر حکمرانی اقتصادی برخوردار باشند. در چنین فضایی، اعتماد به یکی از مهم‌ترین سرمایه‌های نامشهود اقتصاد تبدیل شده است؛ سرمایه‌ای که شکل‌گیری مشارکت‌های بلندمدت، انتقال دانش، توسعه سرمایه‌گذاری و گسترش تعاملات اقتصادی را امکان‌پذیر می‌سازد. این تحولات، جایگاه نهادهای واسطه اقتصادی را نیز دگرگون کرده است. اتاق‌های مشترک بازرگانی امروز تنها محلی برای معرفی فرصت‌های تجاری یا برگزاری نشست‌های اقتصادی نیستند؛ بلکه به عنوان نهادهایی اعتمادساز، دانش‌محور و تسهیل‌گر، نقش مهمی در نزدیک کردن بنگاه‌های اقتصادی، کاهش هزینه‌های تعامل، ارتقای کیفیت تصمیم‌گیری و تبدیل ظرفیت‌های بالقوه به همکاری‌های پایدار ایفا می‌کنند.

در چنین فضایی، مزیت رقابتی کشورها دیگر تنها به منابع طبیعی، اندازه بازار یا موقعیت جغرافیایی آنها محدود نمی‌شود. آنچه امروز تعیین‌کننده است، توانایی کشورها در ایجاد اعتماد، کاهش ریسک،

مناسبات بین‌المللی، تحت تأثیر شرایط سیاسی و اقتصادی جهان قرار دارد. تحریم‌ها، محدودیت‌های بانکی، افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل، تغییرات مقررات بین‌المللی و افزایش ریسک‌های ژئوپلیتیکی، واقعیت‌هایی هستند که نمی‌توان آنها را نادیده گرفت. نگاه حرفه‌ای ایجاب می‌کند که این محدودیت‌ها را بشناسیم، اما در عین حال، فرصت‌های قابل تحقق را نیز با دقت شناسایی کنیم.

”

«مأموریت اتاق مشترک، افزایش تعداد نشست‌ها نیست؛ تبدیل ظرفیت‌های اقتصادی به همکاری‌های واقعی و پایدار است.»

واقع‌گرایی، به معنای چشم‌پوشی از ظرفیت‌ها نیست؛ بلکه به معنای انتخاب مسیریایی است که امکان اجرا، پایداری و ارزش‌آفرینی بیشتری دارند. تجربه اقتصاد جهانی نشان داده است که حتی در دشوارترین شرایط نیز، همکاری‌های موفق میان بنگاه‌هایی شکل گرفته که با شناخت دقیق بازار، انتخاب شریک مناسب، رعایت اصول حرفه‌ای و مدیریت صحیح ریسک وارد تعامل شده‌اند.

از همین رو، ما باور داریم که آینده روابط اقتصادی ایران و اسپانیا بیش از آنکه به تعداد تفاهم‌نامه‌ها وابسته باشد، به کیفیت همکاری‌هایی بستگی دارد که میان شرکت‌ها، نهادها و فعالان اقتصادی دو کشور شکل می‌گیرد. معیار موفقیت، تعداد نشست‌ها یا اخبار منتشرشده نیست؛ بلکه تعداد پروژه‌هایی است که به نتیجه می‌رسند، میزان اعتمادی است که میان طرفین ایجاد می‌شود و ارزش اقتصادی پایداری است که برای هر دو کشور به همراه می‌آورند.

بر همین اساس، اتاق مشترک تلاش می‌کند خدمات خود را بیش از گذشته به سمت نیازهای واقعی اعضا هدایت کند. توسعه شبکه‌های ارتباطی، معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری، ارائه اطلاعات معتبر، برگزاری نشست‌های تخصصی، تسهیل ارتباط میان بنگاه‌ها، حمایت از هیئت‌های تجاری، انتقال تجربیات، همکاری با نهادهای

تخصصی و گسترش ارتباط با همتایان اسپانیایی، تنها زمانی ارزشمند خواهند بود که به همکاری‌های عملی و نتایج قابل اندازه‌گیری منجر شوند.

در این میان، نقش بخش خصوصی نیز تعیین‌کننده است. تجربه کشورهای موفق نشان داده است که توسعه پایدار روابط اقتصادی، بیش از هر چیز بر دوش بنگاه‌هایی قرار دارد که با نگاه بلندمدت، حرفه‌ای و مسئولانه وارد تعامل می‌شوند. اتاق مشترک، خود را جایگزین بخش خصوصی نمی‌داند؛ بلکه تلاش می‌کند زیرساخت لازم برای موفقیت آن را فراهم آورد. ایجاد ارتباط، کاهش عدم تقارن اطلاعات، انتقال دانش، معرفی شرکای معتبر و انعکاس مسائل فعالان اقتصادی به نهادهای تصمیم‌گیر، بخشی از همین مسئولیت است.

در کنار تجارت، تحولات فناوری نیز افق‌های تازه‌ای پیش روی همکاری‌های ایران و اسپانیا گشوده است. اقتصاد دیجیتال، هوش مصنوعی، سلامت، زیست‌فناوری، کشاورزی هوشمند، مدیریت منابع آب، انرژی‌های پاک، خدمات دانش‌بنیان و صنایع خلاق، حوزه‌هایی هستند که می‌توانند نسل جدیدی از همکاری‌های مشترک را شکل دهند؛ همکاری‌هایی که بیش از آنکه بر منابع طبیعی متکی باشند، بر دانش، نوآوری و سرمایه انسانی استوار خواهند بود.

یکی از اولویت‌های ما در سال‌های پیش رو، تقویت ارتباط میان دانشگاه‌ها، شرکت‌های فناور، استارت‌آپ‌ها و بنگاه‌های کوچک و متوسط دو کشور است. تجربه جهانی نشان داده است که بخش مهمی از نوآوری و ارزش افزوده، امروز در همین بخش‌ها شکل می‌گیرد و اتاق‌های مشترک می‌توانند نقش مؤثری در ایجاد این پیوندها ایفا کنند.

انتشار نخستین شماره ویژه‌نامه «نگاه» نیز در همین چارچوب معنا پیدا می‌کند. هدف ما از انتشار این نشریه، صرفاً بازتاب فعالیت‌های اتاق نیست. «نگاه» تلاشی است برای ایجاد بستری جهت گفت‌وگوی حرفه‌ای، تحلیل روندهای اقتصادی، معرفی فرصت‌های همکاری، انتقال تجربه، بررسی چالش‌ها و تبیین موضوعاتی که بر آینده روابط اقتصادی ایران و اسپانیا تأثیرگذار هستند. از همین رو، در نخستین شماره، مجموعه‌ای از دیدگاه‌های مدیران، اعضای هیئت‌مدیره، رؤسای کمیته‌های تخصصی و صاحب‌نظران در کنار تحلیل تحولات اقتصاد جهانی، گردآوری شده است تا تصویری جامع‌تر از فضای امروز اقتصاد جهانی و جایگاه روابط دو کشور ارائه شود.

ما امیدواریم این نشریه، به مرور به مرجعی معتبر برای شناخت ظرفیت‌های اقتصادی ایران و اسپانیا تبدیل شود؛ رسانه‌ای که در آن، واقعیت‌ها بدون اغراق، چالش‌ها بدون پنهان‌کاری و فرصت‌ها با رویکردی اجرایی مورد بررسی قرار گیرند. باور داریم که تصمیم‌های اقتصادی زمانی کیفیت بیشتری خواهند داشت که بر پایه اطلاعات دقیق، تحلیل‌های معتبر و گفت‌وگوی مستمر میان ذی‌نفعان شکل بگیرند.

اتاق مشترک، خانه مشترک اعضای خود است و موفقیت آن نیز در گرو مشارکت همین جامعه

اقتصادی خواهد بود. تجربه، دانش و شبکه ارتباطی اعضا، مهم‌ترین سرمایه این نهاد است. ما از همه فعالان اقتصادی، مدیران، دانشگاهیان و کارشناسان دعوت می‌کنیم این نشریه را بستری برای تبادل تجربه، ارائه دیدگاه و شکل‌گیری گفت‌وگویی سازنده بدانند؛ گفت‌وگویی که بتواند به تصمیم‌های بهتر، همکاری‌های مؤثرتر و آینده‌ای روشن‌تر برای روابط اقتصادی ایران و اسپانیا منجر شود.

اگر قرن بیستم را بتوان عصر رقابت بر سر منابع دانست، قرن بیست‌ویکم بی‌تردید عصر رقابت بر سر اعتماد است. در چنین جهانی، کشورهایی موفق خواهند بود که بتوانند میان دولت، بخش خصوصی، نهادهای تخصصی و شرکای بین‌المللی خود شبکه‌ای پایدار از اعتماد و همکاری ایجاد کنند.

ما آینده روابط اقتصادی ایران و اسپانیا را در همین مسیر می‌بینیم؛ آینده‌ای که نه بر پایه خوش‌بینی‌های زودگذر، بلکه بر اساس شناخت متقابل، مسئولیت‌پذیری، حرفه‌ای‌گری و اراده مشترک برای خلق ارزش اقتصادی بنا خواهد شد.

امیدواریم نخستین شماره «نگاه» نیز بتواند گامی هرچند کوچک، اما مؤثر، در مسیر شکل‌گیری این آینده باشد.

دکتر محمد طاهری

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

Read in English

From Trust to Partnership: Shaping a Sustainable Framework for Iran-Spain Economic Cooperation

In this opening editorial, **Dr. Mohammad Taheri**, President of the Iran-Spain Chamber of Commerce, reflects on the changing dynamics of international economic cooperation and the growing importance of trust, institutional connectivity, and private-sector leadership. He presents the Chamber's strategic vision for fostering practical partnerships, facilitating constructive dialogue, and strengthening long-term economic relations between Iran and Spain through sustainable and forward-looking collaboration.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md02

از گلوگاه انرژی تا لرزش اقتصاد جهانی

چگونه بحران تنگه هرمز به یکی از بزرگ‌ترین شوک‌های تجاری و مالی سال ۲۰۲۶ تبدیل شد؟



حسین رمضانی
سر دبیر

بحران تنگه هرمز دیگر صرفاً یک مناقشه ژئوپلیتیک میان ایران و ایالات متحده نیست؛ بلکه به گفته نهادهای رسمی تجارت و توسعه سازمان ملل، اکنون به یکی از مهم‌ترین ریسک‌های ساختاری اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۶ تبدیل شده است. کاهش شدید تردد کشتی‌ها، جهش هزینه‌های حمل‌ونقل و بیمه، فشار بر بازار انرژی و کودهای شیمیایی، تهدید امنیت غذایی و افزایش شکنندگی زنجیره تأمین جهانی، تنها بخشی از پیامدهایی است که در ماه‌های اخیر توسط کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (UNCTAD) ثبت و تحلیل شده است.

تجارت جهانی به صورت ناگهانی افزایش یافت؛ موضوعی که مستقیماً به افزایش قیمت کالاها در بازارهای جهانی منجر شد.

شوک انرژی؛ بازگشت کابوس تورمی

بخش مهمی از نگرانی نهادهای بین‌المللی، به بازار انرژی بازمی‌گردد. افزایش ریسک در هرمز بلافاصله بازار نفت و LNG را تحت فشار قرار داد و نگرانی‌ها درباره شکل‌گیری موج جدید تورمی را افزایش داد. UNCTAD در گزارش آوریل ۲۰۲۶ خود هشدار داد که ادامه اختلال در هرمز می‌تواند روند کاهش تورم جهانی را معکوس کند. افزایش قیمت انرژی نه تنها هزینه سوخت را بالا می‌برد، بلکه به طور غیرمستقیم هزینه تولید، حمل‌ونقل، مواد غذایی و کالاهای صنعتی را نیز افزایش می‌دهد. در واقع، جهان با نوعی «تورم ژئوپلیتیک» مواجه شده است؛ وضعیتی که در آن تنش‌های امنیتی مستقیماً به شوک‌های اقتصادی و تجاری تبدیل می‌شوند.

بازار LNG نیز از این بحران مصون نماند. بسیاری از کشورهای آسیایی و اروپایی که پس از جنگ اوکراین وابستگی خود به گاز روسیه را کاهش داده بودند، اکنون با ریسک جدیدی در تأمین انرژی مواجه شده‌اند. این موضوع به ویژه برای اروپا اهمیت دارد؛ زیرا امنیت انرژی این قاره طی سال‌های اخیر

همین کشورها محدود نمی‌شود و عملاً تمامی اقتصاد جهانی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در نخستین ارزیابی رسمی UNCTAD که در مارس ۲۰۲۶ منتشر شد، هشدار داده شد که اختلال در تردد دریایی هرمز می‌تواند به سرعت هزینه انرژی، حمل‌ونقل و کالاهای اساسی را در سراسر جهان افزایش دهد. این نهاد تأکید کرد که بحران صرفاً یک مسئله نفتی نیست، بلکه می‌تواند زنجیره‌ای از اختلالات ثانویه در تجارت و تولید جهانی ایجاد کند.

سقوط بی‌سابقه تردد دریایی

یکی از مهم‌ترین داده‌هایی که در گزارش‌های بعدی UNCTAD منتشر شد، کاهش چشمگیر تردد کشتی‌ها در تنگه هرمز بود. طبق این گزارش‌ها، عبور روزانه کشتی‌ها از حدود ۱۳۰ فروند به تنها ۶ کشتی سقوط کرد؛ کاهش نزدیک به ۹۵ درصد که از منظر لجستیک جهانی، یک شوک کم‌سابقه محسوب می‌شود.

این افت شدید، تنها به معنای کاهش صادرات نفت نبود. مسیرهای حمل‌ونقل دریایی با ازدحام، تأخیر و افزایش هزینه مواجه شدند و بسیاری از خطوط کشتیرانی مجبور شدند مسیرهای جایگزین طولانی‌تر و پرهزینه‌تری را انتخاب کنند.

همزمان شرکت‌های بیمه دریایی نیز نرخ بیمه عبور از منطقه را به شدت افزایش دادند. در عمل، حتی در مواردی که عبور کشتی‌ها ادامه داشت، هزینه

در شرایطی که جهان هنوز به طور کامل از تبعات تورمی و اختلالات زنجیره تأمین پساکرونا و جنگ اوکراین خارج نشده، تشدید تنش‌ها در خلیج فارس و تهدید یکی از حیاتی‌ترین شاهراه‌های انرژی جهان، بار دیگر شکنندگی ساختار تجارت بین‌الملل را آشکار کرده است. گزارش‌های متوالی UNCTAD از مارس تا مه ۲۰۲۶ نشان می‌دهد بحران تنگه هرمز نه تنها بازار نفت و گاز، بلکه تجارت جهانی، بازارهای مالی، رشد اقتصادی، امنیت غذایی و حتی پایداری مالی کشورهای در حال توسعه را تحت تأثیر قرار داده است.

تنگه‌ای که قلب تجارت انرژی جهان محسوب می‌شود

تنگه هرمز، باریکه‌ای دریایی میان ایران و عمان، سال‌هاست به عنوان مهم‌ترین chokepoint انرژی جهان شناخته می‌شود. بخش بزرگی از صادرات نفت خام و گاز طبیعی مایع (LNG) جهان از این مسیر عبور می‌کند و هرگونه اختلال در آن می‌تواند پیامدهایی فراتر از منطقه خلیج فارس ایجاد کند.

براساس ارزیابی‌های UNCTAD، حدود یک پنجم تجارت جهانی نفت و بخش قابل توجهی از صادرات LNG جهان وابسته به این مسیر است. اقتصادهای آسیایی از جمله چین، هند، ژاپن و کره جنوبی در میان آسیب‌پذیرترین بازیگران نسبت به اختلال در هرمز قرار دارند؛ اما تبعات بحران به

بیش از گذشته به LNG خاورمیانه وابسته شده است.

بحران خاموش کود شیمیایی و امنیت غذایی

یکی از مهم‌ترین و در عین حال کمتر دیده شده‌ترین ابعا د بحران هرمز، اثر آن بر بازار جهانی کودهای شیمیایی است.

کشورهای حوزه خلیج فارس از تولیدکنندگان مهم کودهای پایه نظیر آمونیاک و اوره هستند و اختلال در صادرات این محصولات می‌تواند مستقیماً بر تولید کشاورزی جهان اثر بگذارد.

UNCTAD هشدار داده است که افزایش قیمت کود شیمیایی می‌تواند در ماه‌های آینده فشار مضاعفی بر امنیت غذایی جهانی وارد کند؛ به‌ویژه در کشورهای فقیر و واردکننده مواد غذایی.

این مسئله یادآور بحران زنجیره غذایی پس از جنگ اوکراین است؛ زمانی که افزایش قیمت غلات و کودهای شیمیایی باعث تشدید ناامنی غذایی در بخش‌هایی از آفریقا و آسیا شد.

به بیان دیگر، بحران هرمز تنها بر بازار انرژی اثر نمی‌گذارد، بلکه می‌تواند به‌صورت غیرمستقیم هزینه تولید غذا را نیز در سراسر جهان افزایش دهد.

فشار مضاعف بر کشورهای در حال توسعه

یکی از محورهای اصلی تحلیل‌های UNCTAD، تأثیر نامتقارن بحران بر اقتصادهای آسیب‌پذیر است.

کشورهای در حال توسعه که واردکننده خالص انرژی هستند، بیشترین فشار را تحمل می‌کنند. افزایش هزینه واردات نفت و گاز، رشد هزینه حمل‌ونقل و کاهش ارزش ارزهای ملی، همزمان فشار شدیدی بر بودجه و تراز پرداخت‌های این کشورها وارد می‌کند.

در برخی موارد، بحران هرمز می‌تواند به تشدید بحران بدهی منجر شود. زیرا دولت‌ها ناچار می‌شوند منابع بیشتری برای واردات انرژی و حمایت از بازار داخلی هزینه کنند، در حالی که همزمان هزینه استقراض خارجی نیز افزایش می‌یابد.

UNCTAD هشدار داده است که تداوم این وضعیت می‌تواند شکاف توسعه‌ای میان اقتصادهای پیشرفته و کشورهای در حال توسعه را عمیق‌تر کند.

بازارهای مالی در وضعیت هشدار

یکی دیگر از پیامدهای بحران هرمز، افزایش نااطمینانی در بازارهای مالی جهانی است.

سرمایه‌گذاران در شرایط تنش ژئوپلیتیک معمولاً به سمت دارایی‌های امن حرکت می‌کنند و از بازارهای پرریسک فاصله می‌گیرند. همین مسئله باعث افزایش فشار بر ارز و بازار سرمایه کشورهای نوظهور شده است.

در گزارش‌های UNCTAD تأکید شده که افزایش قیمت انرژی و اختلالات تجاری می‌تواند رشد

اقتصادی جهان را کاهش دهد و چشم‌انداز سرمایه‌گذاری جهانی را تضعیف کند.

این وضعیت به‌ویژه برای کشورهایی که به سرمایه خارجی وابسته‌اند خطرناک است؛ زیرا کاهش ورود سرمایه می‌تواند به افت رشد اقتصادی و افزایش فشار ارزی منجر شود.

شکندگی زنجیره تأمین جهانی بار دیگر آشکار شد

یکی از مهم‌ترین نتایج بحران هرمز، شکندگی ساختار فعلی تجارت جهانی است.

پس از همه‌گیری کرونا و جنگ اوکراین، بسیاری از دولت‌ها و شرکت‌های بزرگ وعده داده بودند که زنجیره تأمین جهانی را متنوع‌تر و مقاوم‌تر خواهند کرد. با این حال، بحران اخیر نشان داد اقتصاد جهانی همچنان به چند گلوگاه حیاتی وابسته است. تنگه هرمز، کانال سوئز، باب‌المندب و دریای سرخ اکنون به نقاط حساس ژئوپلیتیک تبدیل شده‌اند؛ نقاطی که اختلال در هر کدام از آنها می‌تواند اثرات جهانی ایجاد کند.

به همین دلیل، بسیاری از تحلیلگران معتقدند بحران هرمز احتمالاً روند «بازطراحی زنجیره تأمین جهانی» را تسریع خواهد کرد؛ روندی که شامل:

- تنوع بخشی مسیرهای حمل‌ونقل،
- افزایش ذخایر استراتژیک،
- سرمایه‌گذاری در انرژی‌های جایگزین،
- و انتقال بخشی از تولیدات به مناطق کم‌ریسک‌تر خواهد بود.

تجارت جهانی در مسیر رشد شکننده

UNCTAD در تازه‌ترین گزارش تجارت جهانی خود در آوریل ۲۰۲۴ تأکید کرده که تجارت جهانی همچنان در حال رشد است، اما این رشد بیش از هر زمان دیگری شکننده شده است.

بحران هرمز، افزایش هزینه حمل‌ونقل، تداوم تنش‌های ژئوپلیتیک و رشد سیاست‌های حمایتی، همگی ریسک‌های بزرگی برای اقتصاد جهانی ایجاد کرده‌اند.

در این گزارش هشدار داده شده که اگر بحران‌های ژئوپلیتیک به‌صورت مزمن ادامه یابد، جهان ممکن است وارد دوره‌ای از «fragmentation» یا چندپارگی تجاری شود؛ وضعیتی که در آن کشورها بیش از گذشته به بلوک‌بندی اقتصادی و امنیتی روی می‌آورند.

چنین روندی می‌تواند یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های اقتصاد جهانی در دهه آینده باشد.

آیا جهان برای بحران‌های جدید آماده است؟

شاید مهم‌ترین پرسشی که بحران هرمز مطرح می‌کند این باشد که آیا اقتصاد جهانی اساساً برای شوک‌های پی‌درپی ژئوپلیتیک آماده است یا خیر. در کمتر از شش سال، جهان با:

- همه‌گیری کرونا،
- بحران زنجیره تأمین،
- جنگ اوکراین،

- بحران دریای سرخ،
- و اکنون بحران هرمز مواجه شده است.

هر یک از این بحران‌ها نشان داده‌اند که تجارت جهانی به‌رغم عظمت و پیچیدگی خود، همچنان به شدت آسیب‌پذیر است.

گزارش‌های UNCTAD نیز دقیقاً بر همین نکته تأکید دارند: جهان وارد دوره‌ای شده که در آن امنیت ژئوپلیتیک و امنیت اقتصادی بیش از هر زمان دیگری به یکدیگر خورده‌اند.

تا اواسط ماه مه سال جاری تصویر ترسیم‌شده توسط گزارش‌های رسمی UNCTAD نشان می‌دهد بحران تنگه هرمز از سطح یک تنش منطقه‌ای فراتر رفته و اکنون به یکی از مهم‌ترین تهدیدهای اقتصاد جهانی تبدیل شده است.

این بحران نه فقط بازار نفت، بلکه تجارت جهانی، حمل‌ونقل دریایی، امنیت غذایی، تورم، بازارهای مالی و ثبات اقتصادهای در حال توسعه را تحت تأثیر قرار داده است.

اگرچه هنوز سناریوی انسداد کامل و طولانی مدت هرمز محقق نشده، اما داده‌های رسمی نشان می‌دهد حتی اختلال محدود نیز می‌تواند اثراتی گسترده بر اقتصاد جهان ایجاد کند.

در شرایط فعلی، پرسش اصلی دیگر این نیست که آیا بحران هرمز بر اقتصاد جهانی اثر می‌گذارد یا نه؛ بلکه مسئله این است که جهان تا چه اندازه توان تحمل تداوم این وضعیت را خواهد داشت.

منابع:

گزارش‌ها و داده‌های رسمی کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد (UNCTAD)، شامل مجموعه گزارش‌ها و به‌روزرسانی‌های مرتبط با بحران تنگه هرمز و تجارت جهانی

Read in English

How can a single maritime chokepoint destabilize the global economic order?

In this analysis, **Hussein Ramezani** examines the systemic ripple effects of the 2026 Strait of Hormuz crisis. Using UNCTAD data, he explores how a 95% drop in maritime traffic has triggered "geopolitical inflation," severely disrupted global supply chains, and threatened food security, highlighting the extreme vulnerability of international trade to localized security shocks.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md04



پل‌های اقتصادی در میان ریسک‌ها و فرصت‌ها

چگونه اتاق مشترک ایران و اسپانیا می‌تواند ظرفیت‌ها را به همکاری‌های واقعی اقتصادی تبدیل کند؟

گفت‌وگو با دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

در اقتصاد جهانی امروز، روابط تجاری میان کشورها دیگر صرفاً بر پایه ظرفیت‌های اقتصادی شکل نمی‌گیرد. متغیرهایی مانند تحولات ژئوپلیتیک، ریسک‌های مالی، سیاست‌های بین‌المللی و تغییرات سریع فناوری، محیط تصمیم‌گیری فعالان اقتصادی را پیچیده‌تر کرده‌اند. در چنین فضایی، نهادهایی مانند اتاق‌های مشترک بازرگانی می‌توانند نقش مهمی در کاهش عدم اطمینان، تسهیل ارتباط میان بنگاه‌ها و تبدیل ظرفیت‌های بالقوه به همکاری‌های عملی ایفا کنند.

کمک کرده است. به گفته او، شناخت سازوکارهای روابط بین‌الملل و فضای کاری نهادهای دیپلماتیک باعث می‌شود فعالیت‌های اقتصادی با درک بهتری از شرایط سیاسی و بین‌المللی همراه باشد.

او توضیح می‌دهد که این تجربه‌ها به اتاق کمک کرده است تا در تعامل با کشورهای اروپایی رویکردی واقع‌بینانه‌تر اتخاذ کند و از ایجاد انتظارات غیرواقعی برای فعالان اقتصادی پرهیز شود.

به اعتقاد او، اتاق مشترک باید در عین حفظ استقلال و ماهیت غیرانتفاعی خود، با درک دقیق از فضای دیپلماتی اقتصادی عمل کند و فعالیت‌های خود را با شرایط واقعی محیط بین‌الملل هماهنگ سازد.

اولویت راهبردی اتاق در سال‌های پیش‌رو

در پاسخ به پرسشی درباره اولویت‌های آینده اتاق، طاهری تأکید می‌کند که توسعه خدمات عملیاتی برای اعضا مهم‌ترین هدف راهبردی در سال‌های آینده است.

او معتقد است اتاق مشترک باید فراتر از یک نهاد اطلاع‌رسانی عمل کند و به مرکزی برای اتصال فعالان اقتصادی تبدیل شود. این هدف از طریق برنامه‌هایی مانند اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری، برگزاری نشست‌های تخصصی، شبکه‌سازی هدفمند و ایجاد فرصت‌های دیدار رودرو دنبال خواهد شد.

به گفته او، تحولات سریع در حوزه‌هایی مانند اقتصاد دیجیتال، هوش مصنوعی و انرژی‌های تجدیدپذیر نیز مسیر همکاری‌های اقتصادی را

پیچیدگی‌های تجارت جهانی نیز نقش مهمی در شکل‌گیری چنین نهادی داشته است. فعالان اقتصادی برای ورود به بازارهای جدید نیازمند دسترسی به اطلاعات معتبر، شناخت قوانین و ارتباط با شرکای قابل اعتماد هستند؛ وظیفه‌ای که اتاق مشترک می‌تواند در آن نقش راهنما و تسهیل‌گر ایفا کند.

مأموریت اتاق در اقتصاد پرریسک امروز

رئیس اتاق مشترک مأموریت اصلی این نهاد را ایجاد پیوند مؤثر میان بنگاه‌های اقتصادی دو کشور می‌داند. به اعتقاد او، در فضای پیچیده تجارت بین‌الملل، شرکت‌ها بیش از آن‌که هزینه‌های دیگری به اطلاعات دقیق، تحلیل‌های کاربردی و شبکه‌های ارتباطی قابل اعتماد نیاز دارند.

او توضیح می‌دهد که اتاق مشترک تلاش می‌کند از طریق معرفی شرکت‌های معتبر، ارائه مشاوره در حوزه بازاریابی و مشتری‌یابی و همچنین آشنایی اعضا با الزامات حقوقی و تجاری بازار اسپانیا، مسیر تعاملات اقتصادی را هموارتر کند. به گفته طاهری، یکی از مهم‌ترین وظایف اتاق کاهش ریسک تصمیم‌گیری برای فعالان اقتصادی است. بسیاری از شرکت‌ها بدون شناخت دقیق از بازار مقصد وارد تعاملات تجاری می‌شوند و همین موضوع می‌تواند هزینه‌های قابل توجهی برای آنها ایجاد کند. اتاق تلاش می‌کند با هدایت صحیح فعالان اقتصادی، این ریسک‌ها را کاهش دهد.

تجربه دیپلماتیک و نگاه واقع‌بینانه به همکاری‌ها

دکتر طاهری که پیش از این تجربه فعالیت‌های دیپلماتیک نیز داشته است، معتقد است این تجربه‌ها به دقیق‌تر شدن جهت‌گیری‌های اتاق

دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، در این گفت‌وگو به بررسی زمینه‌های شکل‌گیری این اتاق، مأموریت آن در شرایط پیچیده تجارت جهانی، اثر تحریم‌ها بر روابط اقتصادی دو کشور و مسیرهای واقع‌بینانه برای توسعه همکاری‌های اقتصادی می‌پردازد. از نگاه او، موفقیت در روابط اقتصادی میان ایران و اسپانیا بیش از هر چیز به شناخت دقیق فرصت‌ها، مدیریت ریسک‌ها و ایجاد شبکه‌های ارتباطی مؤثر میان بخش خصوصی دو کشور وابسته است؛ مسیری که اتاق مشترک تلاش می‌کند آن را به شکلی عملیاتی دنبال کند.

نهادی برای سازمان‌دهی ظرفیت‌های مشترک

دکتر طاهری معتقد است شکل‌گیری اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا نتیجه یک روند تدریجی در توسعه روابط اقتصادی میان دو کشور بوده است. به گفته او، اقتصاد ایران و اسپانیا در بسیاری از حوزه‌ها دارای ظرفیت‌های مکمل هستند؛ از انرژی و صنایع تبدیلی گرفته تا کشاورزی، صنایع غذایی، خدمات فنی و مهندسی و پروژه‌های زیرساختی.

با گسترش تعاملات میان شرکت‌ها و افزایش پروژه‌های مشترک، نیاز به نهادی احساس می‌شد که بتواند این ارتباطات را سازمان‌دهی کند و نقش تسهیل‌گر و هماهنگ‌کننده را ایفا نماید. در چنین شرایطی، اتاق مشترک به عنوان یک نهاد عمومی و غیرانتفاعی شکل گرفت تا میان فعالان اقتصادی دو کشور شبکه‌ای منسجم ایجاد کند و مسیر همکاری‌ها را شفاف‌تر سازد.

به گفته او، علاوه بر نیاز بخش خصوصی، تحولات محیط بین‌الملل و افزایش

تغییر داده است و اتاق باید خود را با این روندهای جدید هماهنگ کند.

اثر تحریم‌ها بر روابط اقتصادی دو کشور

یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که در این گفت‌وگو

”

**«مأموریت اتاق
مشترک تبدیل
ظرفیت‌های بالقوه به
فرصت‌های مشخص و
تبدیل فرصت‌ها به
همکاری‌های واقعی
میان بنگاه‌های
اقتصادی است.»**

مطرح می‌شود، تأثیر تحریم‌ها بر روابط اقتصادی ایران و اسپانیا است. طاهری توضیح می‌دهد که این محدودیت‌ها تقریباً بر همه حوزه‌های تعامل اقتصادی دو کشور اثر گذاشته‌اند.

به گفته او، بازار انرژی نخستین بخشی بود که بیشترین آسیب را دید. پیش از اعمال تحریم‌ها، ایران سهم قابل توجهی در بازار نفت اسپانیا داشت، اما با تشدید محدودیت‌ها این کانال مهم تجاری عملاً متوقف شد.

در کنار آن، محدودیت‌های بانکی و مشکلات نقل‌وانتقال مالی نیز تجارت میان دو کشور را پیچیده‌تر و پرهزینه‌تر کرده است. این شرایط باعث شده بسیاری از بازرگانان ایرانی به سمت بازارهای جایگزین حرکت کنند؛ بازارهایی که تعامل مالی با آنها ساده‌تر است.

سوءبرداشت‌های اروپایی از اقتصاد ایران

رئیس اتاق مشترک معتقد است یکی از موانع توسعه همکاری‌های اقتصادی، تصویر نادرستی است که برخی شرکت‌های اروپایی از اقتصاد ایران دارند. به گفته او، بسیاری از فعالان اقتصادی در اروپا هنوز ایران را صرفاً به عنوان اقتصادی نفت‌محور می‌شناسند.

در حالی که اقتصاد ایران در حوزه‌های مختلفی از جمله صنایع شیمیایی، داروسازی، تجهیزات پزشکی، کشاورزی، فناوری‌های نوین و خدمات

مهندسی ظرفیت‌های قابل توجهی دارد. علاوه بر این، ایران می‌تواند بازار مهمی برای ارائه خدمات و فناوری نیز باشد.

او تأکید می‌کند که اصلاح این تصویر یکی از وظایف مهم اتاق مشترک است، زیرا شناخت دقیق ظرفیت‌های ایران می‌تواند زمینه همکاری‌های جدیدی را میان شرکت‌های دو کشور ایجاد کند.

رفتار محتاطانه سرمایه در شرایط پرریسک

به گفته طاهری، تحولات ژئوپلیتیک و اقتصادی در سال‌های اخیر باعث شده شرکت‌های اروپایی با احتیاط بیشتری درباره همکاری با ایران تصمیم بگیرند. سرمایه‌گذاران معمولاً به دنبال محیط‌های با ثبات‌تر و قابل پیش‌بینی‌تر هستند. او با اشاره به این واقعیت می‌گوید که در اقتصاد بین‌الملل، سرمایه نسبت به ریسک بسیار حساس است. اگر ریسک‌های سیاسی یا بانکی افزایش یابد، شرکت‌ها ترجیح می‌دهند سرمایه خود را به بازارهای کم‌ریسک‌تر منتقل کنند.

با این حال، او معتقد است هنوز فرصت‌هایی برای همکاری وجود دارد، به ویژه در حوزه‌هایی که ریسک مالی کمتری دارند یا بر خدمات و انتقال دانش متمرکز هستند.

حوزه‌های قابل پیگیری برای همکاری

به اعتقاد رئیس اتاق مشترک، صادرات محصولات کشاورزی و غذایی یکی از حوزه‌هایی است که همچنان ظرفیت توسعه همکاری با اسپانیا را دارد. محصولات مانند خشکبار، زعفران و سایر محصولات کشاورزی می‌توانند در بازار اسپانیا مورد توجه قرار گیرند.

در کنار آن، حوزه‌هایی مانند خدمات فنی و مهندسی، انرژی‌های تجدیدپذیر، مدیریت آب، حمل‌ونقل و پروژه‌های زیست‌محیطی نیز از جمله زمینه‌هایی هستند که شرکت‌های اسپانیایی در آنها تجربه قابل توجهی دارند.

همچنین همکاری‌های علمی و فناوری، آموزش و پروژه‌های مبتنی بر دانش از دیگر حوزه‌هایی هستند که می‌توانند با ریسک کمتر و ارزش افزوده بالاتر دنبال شوند.

تبدیل ظرفیت‌ها به پروژه‌های واقعی

دکتر طاهری تأکید می‌کند که مهم‌ترین نقش اتاق مشترک تبدیل ظرفیت‌های بالقوه به فرصت‌های مشخص و قابل اجرا است. این فرآیند با شناسایی دقیق نیازهای بازار آغاز می‌شود و سپس از طریق شبکه‌سازی هدفمند و معرفی شرکای معتبر ادامه می‌یابد.

او توضیح می‌دهد که اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری، برگزاری نشست‌های B2B و حضور در نمایشگاه‌های تخصصی از مهم‌ترین ابزارهای عملیاتی اتاق برای تحقق این هدف هستند.

به گفته او، اتاق در کنار معرفی فرصت‌ها، در مراحل اولیه همکاری نیز به اعضا مشاوره می‌دهد تا مذاکرات و قراردادهای با شناخت دقیق‌تری انجام شود. این همراهی می‌تواند احتمال موفقیت پروژه‌ها را افزایش دهد.

چشم‌انداز روابط اقتصادی ایران و اسپانیا

در پایان این گفت‌وگو، رئیس اتاق مشترک چشم‌انداز روابط اقتصادی ایران و اسپانیا را در میان مدت مثبت ارزیابی می‌کند. به گفته او، روابط دو کشور همواره در فضایی دوستانه شکل گرفته و حتی در دوره‌های دشوار نیز این پایه‌های همکاری حفظ شده است.

او با اشاره به تجربه‌های گذشته، از جمله تبادل هیأت‌های اقتصادی در سطوح بالا، معتقد است در صورت بهبود شرایط بین‌المللی، ظرفیت‌های همکاری میان دو کشور می‌تواند به سرعت فعال شود.

از نگاه او، ترکیب ظرفیت‌های اقتصادی ایران با موقعیت اسپانیا در اتحادیه اروپا می‌تواند زمینه همکاری‌های گسترده‌تری را فراهم کند؛ همکاری‌هایی که در صورت فراهم شدن شرایط مناسب، می‌توانند در حوزه‌های تجاری، صنعتی و فناوری گسترش یابند.

Read in English

How can economic cooperation between Iran and Spain move forward amid global uncertainty and sanctions?

In this interview, **Dr. Mohammad Taheri**, President of the Iran-Spain Chamber of Commerce, discusses the origins and mission of the chamber, the impact of sanctions on bilateral trade, and the practical pathways for cooperation. He explains how the chamber works to reduce risk, connect credible partners, and transform economic potential into real projects and sustainable business partnerships.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md06

دیپلماسی اقتصادی در مسیر مدیریت ریسک و تداوم تعامل

راهکارهای حفظ همکاری‌های اقتصادی ایران و اروپا در فضای تحریم و تنش‌های ژئوپلیتیک
گفت‌وگو با دکتر سید حامد عسگری، معاون امور بین‌الملل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران



در شرایطی که اقتصاد جهانی بیش از هر زمان دیگری تحت تأثیر تنش‌های ژئوپلیتیک، محدودیت‌های مالی و تغییرات سریع در معادلات بین‌المللی قرار گرفته است، مفهوم دیپلماسی اقتصادی نیز دستخوش تحول شده است. در چنین فضایی، توسعه روابط اقتصادی دیگر تنها به گسترش تجارت یا افزایش مبادلات محدود نمی‌شود، بلکه مدیریت ریسک، حفظ کانال‌های ارتباطی و ایجاد سازوکارهای پایدار همکاری نیز به بخشی از مأموریت نهادهای اقتصادی تبدیل شده است.

تخصصی و محدودتر فعالیت می‌کنند و به دلیل ساختار عملیاتی متفاوت، امکان تطبیق بیشتری با شرایط پیچیده بازار دارند.

به گفته او، یکی از مسیرهای مدیریت این وضعیت، استفاده از سازوکارهای مالی جایگزین، مدل‌های تهاتری هدفمند و بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌های واسط در کشورهای ثالث است؛ راهکارهایی که می‌توانند بخشی از موانع عملیاتی تجارت را کاهش دهند.

تفکیک اقتصاد از تنش‌های سیاسی

عسگری در بخش دیگری از گفت‌وگو بر ضرورت تفکیک نسبی روابط اقتصادی بخش خصوصی از تحولات سیاسی تأکید می‌کند. او معتقد است تجربه روابط بین‌الملل نشان داده همکاری‌هایی که بر پایه منافع مشترک و اعتماد حرفه‌ای شکل گرفته‌اند، حتی در دوره‌های تنش سیاسی نیز می‌توانند ادامه پیدا کنند.

به گفته او، به همین دلیل اتاق ایران بر توسعه دیپلماسی «اتاق به اتاق» و «بنگاه به بنگاه» تمرکز دارد. این نوع ارتباطات معمولاً کمتر از روابط رسمی دولتی تحت تأثیر تغییرات مقطعی سیاسی قرار می‌گیرند و ظرفیت بیشتری برای استمرار دارند.

او توضیح می‌دهد که شکل‌گیری پروژه‌های مشترک، همکاری‌های فناورانه و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های غیرحساس می‌تواند روابط اقتصادی را از سطح مبادلات صرف تجاری فراتر ببرد و به

بین‌الملل اتاق ایران تلاش می‌کند در کنار توسعه همکاری‌ها، نقش تسهیل‌گر و مدیریت‌کننده ریسک را نیز ایفا کند.

به اعتقاد او، دیپلماسی اقتصادی بخش خصوصی باید انعطاف‌پذیر، مرحله‌بندی‌شده و مبتنی بر واقعیت‌های موجود باشد. هرگونه نگاه صرفاً شعاری یا خوش‌بینانه بدون توجه به پیچیدگی‌های تجارت بین‌الملل، نه تنها کمکی به توسعه روابط نمی‌کند، بلکه می‌تواند به افزایش هزینه‌های فعالان اقتصادی منجر شود.

تحریم‌ها؛ پیچیده‌سازی تجارت به جای حذف تقاضا

معاون امور بین‌الملل اتاق ایران معتقد است تحریم‌ها بیش از آنکه تقاضای واقعی بازار اروپا برای کالاها و خدمات ایرانی را از بین برده باشند، فرآیند تجارت را دشوارتر و پرهزینه‌تر کرده‌اند.

او توضیح می‌دهد که محدودیت‌های بانکی، دشواری نقل و انتقال مالی، افزایش هزینه‌های بیمه و احتیاط شرکت‌های بزرگ اروپایی از مهم‌ترین موانعی هستند که امروز بر مسیر همکاری‌های اقتصادی اثر گذاشته‌اند. در چنین شرایطی، حتی پروژه‌هایی که از نظر اقتصادی توجیه‌پذیر هستند نیز گاه به دلیل پیچیدگی‌های اجرایی یا نگرانی‌های حقوقی با تأخیر یا توقف مواجه می‌شوند.

با این حال، عسگری معتقد است تجربه سال‌های اخیر نشان داده شرکت‌های کوچک و متوسط اروپایی انعطاف‌پذیری بیشتری برای همکاری با ایران دارند. این شرکت‌ها معمولاً در پروژه‌های

دکتر سید حامد عسگری، معاون امور بین‌الملل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، در این گفت‌وگو به بررسی چالش‌های ناشی از تحریم‌ها، تغییر رویکرد دیپلماسی اقتصادی بخش خصوصی، ظرفیت‌های همکاری میان ایران و اروپا و نقش اتاق‌های مشترک در حفظ تعاملات اقتصادی می‌پردازد. از نگاه او، آینده همکاری‌های اقتصادی ایران و اروپا بیش از هر چیز به واقع‌بینی، طراحی سازوکارهای منعطف و تداوم ارتباطات حرفه‌ای میان بخش خصوصی دو طرف وابسته است.

بازتعریف مأموریت بین‌المللی در اقتصاد پریسک

عسگری معتقد است شرایط جدید اقتصاد ایران موجب شده مأموریت حوزه بین‌الملل اتاق ایران از یک رویکرد توسعه‌محور کلاسیک به رویکردی مبتنی بر مدیریت هوشمند ریسک تغییر کند. به گفته او، در گذشته تمرکز اصلی بر توسعه روابط اقتصادی، گسترش بازارها و افزایش همکاری‌های تجاری بود، اما امروز حفظ کانال‌های ارتباطی، کاهش هزینه‌های مبادله و ایجاد اطمینان برای فعالان اقتصادی نیز به همان اندازه اهمیت پیدا کرده است.

او توضیح می‌دهد که در فضای تحریمی، صرفاً توسعه تعاملات کافی نیست، بلکه باید سازوکارهایی طراحی شود که حتی در دوره‌های تشدید تنش نیز ارتباطات اقتصادی و نهادی میان طرف‌ها قطع نشود. به همین دلیل، حوزه

همکاری‌های پایدارتر تبدیل کند. چنین مدل‌هایی علاوه بر ایجاد منافع اقتصادی مشترک، سطح اعتماد میان طرفین را نیز افزایش می‌دهد.

۹۹

«دیپلماسی اقتصادی موفق در شرایط تحریم، بر مدیریت ریسک، تداوم ارتباطات و اعتمادسازی حرفه‌ای استوار است.»

مدیریت مرحله‌ای اثر تحریم‌ها

از نگاه معاون امور بین‌الملل اتاق ایران، مدیریت شرایط تحریمی نیازمند راهبردی مرحله‌بندی‌شده است. او معتقد است در کوتاه‌مدت باید بر راهکارهای عملیاتی تمرکز کرد؛ راهکارهایی مانند تهاثر هدفمند، استفاده از ارزهای محلی و تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی که می‌توانند بخشی از مشکلات اجرایی تجارت را کاهش دهند.

در میان‌مدت، توسعه ابزارهای پوشش ریسک اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. عسگری به موضوعاتی مانند تقویت بیمه‌های صادراتی، ایجاد صندوق‌های ضمانت مشترک و توسعه زیرساخت‌های استانداردسازی اشاره می‌کند و معتقد است بدون تطبیق با مقررات و استانداردهای اروپا، امکان توسعه پایدار همکاری‌ها وجود نخواهد داشت.

در افق بلندمدت نیز او بر حرکت به سمت تولید مشترک، همکاری‌های فناورانه و جذب سرمایه‌گذاری در حوزه‌های کم‌ریسک و سبز تأکید دارد. به گفته او، این نوع همکاری‌ها وابستگی کمتری به سازوکارهای سنتی مالی دارند و می‌توانند روابط اقتصادی را در برابر نوسانات سیاسی مقاوم‌تر کنند.

اتاق‌های مشترک؛ نهادهای اعتمادساز در دوره‌های پرتنش

عسگری نقش اتاق‌های مشترک بازرگانی را در شرایط تحریم و تنش‌های ژئوپلیتیک بسیار مهم

ارزایی می‌کند. به اعتقاد او، این نهادها در چنین دوره‌هایی عملاً به مراکز اعتمادسازی و تسهیل ارتباطات اقتصادی تبدیل می‌شوند.

او توضیح می‌دهد که ارائه اطلاعات دقیق درباره مقررات، ریسک‌ها و فرصت‌های همکاری از مهم‌ترین وظایف اتاق‌های مشترک است. بسیاری از سوءتفاهم‌ها و مشکلات تجاری ناشی از نبود اطلاعات شفاف یا شناخت ناکافی الزامات حقوقی و اجرایی است؛ موضوعی که اتاق‌های مشترک می‌توانند در کاهش آن نقش مؤثری داشته باشند.

در تعامل با اسپانیا، عسگری حوزه‌هایی مانند کشاورزی مدرن، مدیریت منابع آب، انرژی‌های تجدیدپذیر، صنایع غذایی و گردشگری را از جمله بخش‌هایی می‌داند که ظرفیت مناسبی برای همکاری‌های کم‌ریسک و پایدار دارند.

او معتقد است تعریف پروژه‌های کوچک اما مستمر می‌تواند زمینه‌ساز شکل‌گیری اعتماد بلندمدت میان فعالان اقتصادی دو کشور باشد. در بسیاری از موارد، همین همکاری‌های محدود اولیه به تدریج مسیر پروژه‌های بزرگ‌تر را هموار می‌کنند.

ضرورت حضور حرفه‌ای در عرصه بین‌المللی

به گفته عسگری، تقویت جایگاه اتاق ایران در اروپا نیازمند حضور فعال، حرفه‌ای و مستمر در مجامع اقتصادی بین‌المللی است. او معتقد است فعالیت‌های مقطعی و کوتاه‌مدت نمی‌تواند به ایجاد اعتماد پایدار منجر شود.

او بر ضرورت تدوین برنامه‌های بلندمدت، انعقاد تفاهم‌نامه‌های عملیاتی و انتشار مستمر گزارش‌های تحلیلی درباره ظرفیت‌های اقتصاد ایران تأکید می‌کند. به اعتقاد او، شفافیت اطلاعات و ثبات در پیام‌رسانی دو عامل کلیدی در شکل‌گیری اعتماد میان شرکای اقتصادی هستند.

عسگری همچنین بر اهمیت تربیت نیروی انسانی متخصص در حوزه استانداردها و مقررات اروپایی تأکید دارد. از نگاه او، موفقیت در بازارهای اروپا تنها به کیفیت محصول وابسته نیست، بلکه شناخت دقیق الزامات حقوقی، فنی و تجاری نیز نقشی تعیین‌کننده دارد.

ظرفیت‌های همکاری در حوزه‌های کم‌ریسک

در پاسخ به این پرسش که کدام بخش‌ها همچنان امکان توسعه همکاری با اروپا را دارند، عسگری به حوزه‌هایی اشاره می‌کند که کمتر در معرض محدودیت‌های تحریمی قرار دارند.

صنایع غذایی، محصولات کشاورزی با ارزش افزوده، تجهیزات پزشکی غیرتحریمی، انرژی‌های تجدیدپذیر، فناوری‌های محیط‌زیستی و خدمات فنی و مهندسی در پروژه‌های غیرحساس از جمله این حوزه‌ها هستند.

او معتقد است تمرکز بر این بخش‌ها علاوه بر حفظ جریان تجارت، می‌تواند به انتقال فناوری و ارتقای استانداردهای تولید داخلی نیز کمک کند. به گفته او، همکاری‌های اقتصادی زمانی پایداری بیشتری

خواهند داشت که فراتر از خرید و فروش کالا، بر انتقال دانش و ایجاد ارزش افزوده مشترک متمرکز شوند.

چشم‌انداز همکاری‌های ایران و اروپا

عسگری در پایان این گفت‌وگو چشم‌انداز روابط اقتصادی ایران و اروپا را با وجود همه چالش‌ها همچنان قابل پیگیری می‌داند. به اعتقاد او، اقتصاد ایران و اروپا در بسیاری از حوزه‌ها دارای ظرفیت‌های مکمل هستند و همین مسئله زمینه استمرار همکاری‌ها را فراهم می‌کند.

او توضیح می‌دهد که روابط اقتصادی بخش خصوصی معمولاً عمل‌گراتر و منعطف‌تر از روابط سیاسی هستند و به همین دلیل می‌توانند حتی در دوره‌های تنش نیز ادامه یابند. از نگاه او، آینده این همکاری‌ها بیش از هر چیز به توانایی دو طرف در ایجاد شبکه‌ای پایدار از ارتباطات حرفه‌ای و پروژه‌محور وابسته است.

به گفته معاون امور بین‌الملل اتاق ایران، اتاق در این مسیر تلاش خواهد کرد نقش هماهنگ‌کننده، تسهیل‌گر و نماینده مؤثر بخش خصوصی را با رویکردی مبتنی بر واقع‌بینی اقتصادی و نگاه راهبردی به اروپا ادامه دهد؛ رویکردی که هدف آن حفظ تعاملات اقتصادی و آماده‌سازی بستر همکاری‌های گسترده‌تر در آینده است.

Read in English

How can private-sector economic diplomacy continue under sanctions and geopolitical tensions?

In this interview, Dr. Seyed Hamed Asgari, Deputy for International Affairs at the Iran Chamber of Commerce, explains how economic diplomacy has shifted toward risk management, maintaining institutional ties, and sustaining practical cooperation with Europe. He discusses flexible trade mechanisms, the role of chambers of commerce, and low-risk sectors that can support long-term economic engagement between Iran and European partners.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md08

سلامت و زیست فناوری؛ مسیر کم ریسک همکاری های پایدار

چگونه پروژه های سلامت محور می توانند روابط اقتصادی ایران و اسپانیا را تقویت کنند؟

گفت وگو با زهرا فلاح ماجلان، فعال اقتصادی، نایب رئیس اتاق مشترک ایران و اسپانیا



در فضای پیچیده اقتصاد جهانی که همکاری های بین المللی بیش از گذشته تحت تأثیر تحریم ها، محدودیت های مالی و ریسک های ژئوپلیتیک قرار گرفته اند، برخی حوزه ها همچنان ظرفیت ایجاد تعاملات پایدار و کم تنش را حفظ کرده اند. سلامت و زیست فناوری از جمله این حوزه هاست؛ بخشی دانش بنیان و دارای ارزش افزوده بالا که می تواند فراتر از تجارت سنتی، بستر انتقال فناوری، همکاری های تحقیقاتی و شکل گیری مشارکت های بلندمدت اقتصادی را فراهم کند.

موضوع باعث شده مدل های تدریجی همکاری در سال های اخیر بیشتر مورد توجه قرار گیرد.

فلاح ماجلان معتقد است در چنین فضایی، اعتماد سازی عملی مهم تر از ارائه تصویب های بیش از حد خوش بینانه است. شرکت های خارجی زمانی وارد همکاری پایدار می شوند که از شفافیت اطلاعات، قابلیت اجرای تعهدات و امکان مدیریت ریسک اطمینان پیدا کنند.

تحریم ها و محدودیت های عملیاتی همکاری

او در بخش دیگری از گفت وگو به اثر تحریم ها بر همکاری های اقتصادی اشاره می کند و توضیح می دهد که بیشترین فشار محدودیت ها در حوزه هایی مانند نقل و انتقال پول، بیمه، تأمین مالی و سرمایه گذاری مستقیم دیده می شود.

به گفته او، حتی در پروژه هایی که از نظر فنی و تخصصی امکان همکاری وجود دارد، مشکلات بانکی و مالی می تواند روند اجرای پروژه ها را پیچیده و زمان بر کند. این شرایط به ویژه برای شرکت های کوچک و متوسط که منابع مالی محدودتری دارند، چالش برانگیزتر است.

با این حال، او معتقد است تجربه سال های اخیر نشان داده که همکاری در پروژه های تخصصی، کوچک مقیاس و فناورانه همچنان امکان پذیر است؛ به ویژه زمانی که دو طرف از ابتدا ساختار همکاری را متناسب با شرایط موجود طراحی کنند.

زمینه شکل گیری شبکه ای از فعالیت های مشترک صنعتی و فناورانه را فراهم آورد.

به گفته او، ویژگی مهم حوزه سلامت در شرایط کنونی، ماهیت دانش بنیان و کم تنش آن است. برخلاف برخی صنایع که به طور مستقیم تحت تأثیر محدودیت های سیاسی و تحریمی قرار می گیرند، پروژه های مرتبط با سلامت معمولاً ظرفیت بیشتری برای حفظ همکاری های حرفه ای و تخصصی دارند.

نگاه محتاطانه اما فرصت محور اسپانیا

سرپرست کمیته سلامت و زیست فناوری اتاق مشترک ایران و اسپانیا معتقد است شرکت ها و فعالان اقتصادی اسپانیایی نگاه مثبتی نسبت به ظرفیت های بازار ایران دارند، اما این نگاه همزمان با احتیاط قابل توجهی همراه است.

او توضیح می دهد که طرف اسپانیایی به خوبی از ظرفیت های بازار ایران، جمعیت جوان، نیازهای رو به رشد حوزه سلامت و توان علمی کشور آگاه است، اما نگرانی هایی درباره ریسک های بانکی، مسائل حقوقی و ثبات مقرراتی همچنان وجود دارد.

به گفته او، بسیاری از شرکت های اروپایی، به ویژه در حوزه سلامت، تمایل دارند پیش از ورود به همکاری های گسترده، ابتدا پروژه های محدودتر و مرحله ای را تجربه کنند تا شناخت دقیق تری از فضای کسب و کار ایران به دست آورند. همین

زهرا فلاح ماجلان، فعال اقتصادی، نایب رئیس و سرپرست کمیته سلامت و زیست فناوری اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، در این گفت وگو به بررسی ظرفیت های همکاری میان دو کشور در حوزه سلامت، نگاه شرکت های اسپانیایی به بازار ایران، اثر تحریم ها بر همکاری های فناورانه و مدل های واقع بینانه توسعه روابط اقتصادی می پردازد. از نگاه او، آینده همکاری های ایران و اسپانیا در این حوزه بیش از هر چیز به اعتماد سازی تدریجی، انطباق با استانداردهای بین المللی و تمرکز بر پروژه های تخصصی و مرحله ای وابسته است.

سلامت؛ صنعتی فراتر از درمان

فلاح ماجلان معتقد است حوزه سلامت و زیست فناوری امروز دیگر صرفاً به خدمات درمانی یا تولید دارو محدود نمی شود، بلکه به یک زنجیره گسترده صنعتی و فناورانه تبدیل شده است که با بخش های متعددی از اقتصاد ارتباط مستقیم دارد. او توضیح می دهد که صنایع دارویی، تجهیزات پزشکی، فناوری اطلاعات سلامت، بسته بندی پیشرفته، لجستیک تخصصی، خدمات آزمایشگاهی و حتی گردشگری سلامت، همگی بخشی از این اکوسیستم گسترده هستند. به همین دلیل، توسعه همکاری در این حوزه می تواند اثرات اقتصادی فراتر از بخش درمان ایجاد کند و

”

«همکاری‌های سلامت محور زمانی پایدار می‌شوند که بر اعتماد تدریجی، انتقال فناوری و استانداردهای حرفه‌ای استوار باشند.»

به اعتقاد فلاح ماجلان، یکی از مهم‌ترین خطاها در شرایط فعلی، انتظار شکل‌گیری پروژه‌های بزرگ و کوتاه‌مدت است. او تأکید می‌کند که فضای امروز اقتصاد بین‌الملل بیشتر با مدل‌های تدریجی، انعطاف‌پذیر و مبتنی بر اعتماد سازگار است.

مدل‌های واقع‌بینانه همکاری

فلاح ماجلان در پاسخ به این پرسش که چه مدل‌هایی برای همکاری میان ایران و اسپانیا عملی‌تر به نظر می‌رسند، بر سه محور اصلی تأکید می‌کند: تولید مشترک محدود، انتقال فناوری مرحله‌ای و همکاری‌های تحقیقاتی.

به گفته او، مدل‌های همکاری امروز باید متناسب با واقعیت‌های اقتصادی و محدودیت‌های موجود طراحی شوند. پروژه‌هایی که با سرمایه‌گذاری سنگین و وابستگی کامل به سیستم‌های مالی بین‌المللی تعریف می‌شوند، معمولاً با ریسک بالاتری روبه‌رو هستند.

در مقابل، پروژه‌های مشترک کوچک‌تر، همکاری‌های مبتنی بر انتقال دانش فنی و مشارکت‌های تحقیقاتی می‌توانند انعطاف بیشتری داشته باشند و به تدریج زمینه توسعه همکاری‌های گسترده‌تر را فراهم کنند.

او معتقد است در حوزه سلامت، همکاری‌های فناورانه و پژوهشی حتی می‌توانند از تجارت صرف نیز پایدارتر باشند، زیرا بر پایه نیازهای تخصصی و منافع بلندمدت مشترک شکل می‌گیرند.

نقش اتاق مشترک در کاهش ریسک همکاری‌ها

به اعتقاد فلاح ماجلان، اتاق مشترک بازرگانی در شرایط فعلی بیش از هر زمان دیگری باید نقش تسهیل‌گر و اعتمادساز ایفا کند. او توضیح می‌دهد که یکی از مهم‌ترین نیازهای فعالان اقتصادی، دسترسی به اطلاعات معتبر و شناخت شرکای قابل اعتماد است.

در همین چارچوب، اعتبارسنجی شرکت‌ها، تسهیل ارتباطات B2B و ارائه چارچوب‌های قراردادی استاندارد از جمله اقداماتی است که می‌تواند ریسک همکاری‌ها را کاهش دهد.

او همچنین بر اهمیت نقش اتاق در طراحی ارتباطات هدفمند تأکید می‌کند. از نگاه او، نشست‌های تخصصی کوچک، هیئت‌های تجاری محدود اما متمرکز و جلسات از پیش برنامه‌ریزی‌شده B2B معمولاً اثربخشی بیشتری نسبت به رویدادهای گسترده و عمومی دارند.

به گفته او، موفقیت در بازارهایی مانند اسپانیا نیازمند پیگیری مستمر، ارتباط حرفه‌ای و شناخت دقیق انتظارات طرف مقابل است؛ موضوعی که اتاق مشترک می‌تواند در تسهیل آن نقش مهمی داشته باشد.

ابزارهای مؤثر برای توسعه ارتباطات

فلاح ماجلان نمایشگاه‌های تخصصی را یکی از مؤثرترین ابزارهای توسعه همکاری در حوزه سلامت می‌داند. او معتقد است این رویدادها فرصت مناسبی برای معرفی توانمندی‌ها، ایجاد ارتباط مستقیم میان شرکت‌ها و شناخت نیازهای واقعی بازار فراهم می‌کنند.

در کنار آن، اعزام هیئت‌های تجاری هدفمند و برگزاری نشست‌های تخصصی میان شرکت‌های دو

کشور نیز می‌تواند به شکل‌گیری همکاری‌های عملی کمک کند. او تأکید می‌کند که در شرایط فعلی، کیفیت ارتباطات اهمیت بیشتری از تعداد آنها دارد.

به گفته او، موفق‌ترین همکاری‌ها معمولاً از مسیر گفت‌وگوهای تخصصی و ارتباطات حرفه‌ای تدریجی شکل می‌گیرند، نه از طریق مذاکرات گسترده اما فاقد برنامه‌ریزی مشخص.

آینده همکاری‌های سلامت محور ایران و اسپانیا

در پایان این گفت‌وگو، فلاح ماجلان آینده همکاری‌های ایران و اسپانیا در حوزه سلامت و زیست‌فناوری را مثبت اما تدریجی ارزیابی می‌کند. او معتقد است ظرفیت‌های علمی و صنعتی دو کشور می‌تواند زمینه‌ساز شکل‌گیری همکاری‌های پایدار و ارزش‌آفرین باشد، مشروط بر آنکه این مسیر با نگاه حرفه‌ای و واقع‌بینانه دنبال شود.

او تأکید می‌کند که بازار اروپا، به‌ویژه اسپانیا، نیازمند صبر راهبردی، شفافیت اطلاعات و انطباق کامل با استانداردهاست. از نگاه او، شرکت‌هایی که بتوانند این الزامات را بپذیرند و همکاری‌های خود را بر پایه اعتماد و کیفیت بنا کنند، در بلندمدت شانس بیشتری برای حضور موفق در بازارهای بین‌المللی خواهند داشت.

Read in English

Can healthcare and biotechnology become a low-risk bridge for Iran-Spain economic cooperation?

In this interview, Zahra Fallah Majelan, Vice Chairwoman and Head of the Health & Biotechnology Committee of the Iran-Spain Chamber of Commerce, discusses how healthcare-driven cooperation can create sustainable economic ties despite sanctions and financial restrictions. She highlights the importance of gradual partnerships, technology transfer, European standards, and trust-based collaboration models in building long-term engagement between Iranian and Spanish companies.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md10



گردشگری در سایه محدودیت؛ اعتمادسازی به جای تبلیغات

از نقش اتاق مشترک در کاهش ریسک همکاری های اقتصادی تا ظرفیت گردشگری و توریسم سلامت برای اصلاح تصویر ایران و تقویت پیوندهای اقتصادی با اسپانیا

گفتگو با مهندس امیرحسین سیاهپوش، نائب رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

روابط اقتصادی میان ایران و اسپانیا در سال های اخیر، مانند بسیاری از مناسبات بین المللی ایران، تحت تأثیر محدودیت های مالی، بانکی و دشواری های رفت و آمد قرار گرفته است. با این حال، تجربه فعالان اقتصادی نشان می دهد که حتی در چنین شرایطی نیز ارتباطات اقتصادی به طور کامل متوقف نشده، بلکه مسیرهای تازه ای برای تداوم آن شکل گرفته است. مهندس امیرحسین سیاهپوش با تکیه بر تجربه عملی خود در همکاری با شرکت های اروپایی و نیز مسئولیتش در اتاق مشترک ایران و اسپانیا معتقد است که در چنین شرایطی، اتاق های مشترک بیش از هر زمان دیگر باید نقش تسهیل گر، اعتبارساز و شبکه ساز را ایفا کنند. از نگاه او، گردشگری و توریسم سلامت نیز می تواند فراتر از یک فعالیت خدماتی، به ابزاری مؤثر برای اصلاح تصویر ایران، تقویت اعتماد متقابل و حتی شکل گیری همکاری های اقتصادی پایدار میان دو کشور تبدیل شود.

خارجی، با مشکل شناسایی طرف های قابل اعتماد مواجه هستند. در چنین شرایطی، اتاق مشترک می تواند نقش مهمی در کاهش این ناطمینانی ها ایفا کند.

او معتقد است که اگر یک فعال اقتصادی قصد دارد با کشوری دیگر وارد همکاری تجاری شود، عضویت در اتاق مشترک و استفاده از ظرفیت های آن می تواند یکی از مهم ترین گام های اولیه برای کاهش ریسک و افزایش امنیت همکاری باشد.

نقش اتاق در شرایط محدودیت های اقتصادی

سیاهپوش در تحلیل وضعیت فعلی روابط اقتصادی ایران با اروپا، بر این نکته تأکید می کند که محدودیت های موجود باعث شده است بسیاری از مسیرهای مستقیم تجارت دشوارتر از گذشته شوند. با این حال، او معتقد است که این وضعیت به معنای توقف کامل همکاری ها نیست.

به گفته او، در بسیاری از موارد تجارت همچنان ادامه دارد، اما مسیرهای آن تغییر کرده است. بخشی از تعاملات اقتصادی از طریق شرکت های واسط، هاب های منطقه ای و ساختارهای تجاری جایگزین انجام می شود. در چنین شرایطی، نقش اتاق مشترک بیش از گذشته به تسهیل ارتباطات و کمک به فعالان اقتصادی برای یافتن مسیرهای قابل اعتماد محدود می شود.

ایرانی به شریک مهم تری در اروپا تبدیل شود، نوع نگاه و شیوه تعامل شرکت های اسپانیایی است. به باور او، بسیاری از مجموعه های اسپانیایی در مقایسه با برخی دیگر از شرکت های اروپایی انعطاف پذیری بیشتری در همکاری با شرکای خارجی نشان می دهند و درک واقع بینانه تری از شرایط اقتصادی و تجاری کشورهای مختلف دارند.

این ویژگی ها سبب شده است که در بسیاری از موارد، همکاری با شرکت های اسپانیایی امکان عملیاتی بیشتری داشته باشد. از نظر او، همین رویکرد سبب شده است که اسپانیا برای بخشی از فعالان اقتصادی ایرانی به یکی از مهم ترین دروازه های تعامل با بازار اروپا تبدیل شود.

اتاق مشترک؛ ابزاری برای کاهش ریسک همکاری

یکی از نکاتی که سیاهپوش بر آن تأکید می کند، نقش اتاق های مشترک در کاهش ریسک های تجارت بین المللی است. او معتقد است که فعالیت اقتصادی در سطح بین المللی بدون تکیه بر نهادهای معتبر و شبکه های حرفه ای می تواند با خطرات قابل توجهی همراه باشد.

از نگاه او، اتاق مشترک محلی است که در آن امکان شناسایی شرکای معتبر، ارزیابی اولیه طرف های تجاری و ایجاد ارتباطات قابل اعتماد فراهم می شود. بسیاری از فعالان اقتصادی، به ویژه در مراحل ابتدایی ورود به بازارهای

از صنعت تا همکاری با اروپا

مهندس امیرحسین سیاهپوش فعالیت حرفه ای خود را در حوزه تجارت و همکاری با شرکت های بین المللی آغاز کرده و طی سال های گذشته تجربه گسترده ای در تعامل با شرکای اروپایی به دست آورده است. او از سال ها پیش در همکاری با مجموعه های صنعتی و تجاری اروپایی حضور داشته و به تدریج دامنه فعالیت خود را به بازار اسپانیا گسترش داده است. همین تجربه عملی باعث شده است که نگاه او به روابط اقتصادی ایران و اروپا، بیش از آنکه مبتنی بر تحلیل های نظری باشد، برواقعیت های اجرایی و تجربه های میدانی استوار باشد.

به گفته او، همکاری با شرکت های اروپایی در سال های اخیر دستخوش تغییرات قابل توجهی شده است. شرایط سیاسی و اقتصادی، محدودیت های بانکی و پیچیدگی های نقل و انتقال مالی باعث شده اند که مسیرهای سنتی تجارت تا حد زیادی دشوارتر شوند. با این حال، تجربه فعالان اقتصادی نشان می دهد که حتی در چنین شرایطی نیز همکاری اقتصادی به طور کامل متوقف نمی شود، بلکه شکل و مسیر آن تغییر می کند.

اسپانیا؛ شریکی مهم برای فعالان ایرانی

سیاهپوش معتقد است که یکی از دلایلی که باعث شده اسپانیا برای برخی فعالان اقتصادی

او تأکید می‌کند که در چنین فضایی، اتاق بیش از هر چیز باید به عنوان یک راهنما عمل کند؛ نهادهای که بتوانند تجربه‌های عملی و شبکه ارتباطی خود را در اختیار اعضا قرار دهد.

راهی که ساده نیست، اما همچنان وجود دارد

سیاه‌پوش وضعیت تجارت با اروپا در شرایط فعلی را مسیری دشوار توصیف می‌کند؛ مسیری که دیگر شبیه جاده‌های هموار گذشته نیست و فعالان اقتصادی برای عبور از آن ناچارند راه‌حل‌های تازه‌ای پیدا کنند.

با این حال، او معتقد است که تجربه سال‌های اخیر نشان داده است که تجارت، حتی در دشوارترین شرایط نیز راه خود را پیدا می‌کند. آنچه اهمیت دارد، شناخت دقیق محدودیت‌ها، کاهش ریسک‌ها و استفاده از شبکه‌های ارتباطی معتبر برای پیشبرد همکاری‌هاست.

”

«وظیفه کمیته گردشگری این است که ترس را بریزد و ایران واقعی را نشان بدهد.»

گردشگری؛ فراتر از یک فعالیت خدماتی

یکی از محورهای مهم این گفت‌وگو، نگاه سیاه‌پوش به نقش گردشگری در روابط اقتصادی ایران و اسپانیا است. او معتقد است که گردشگری در چارچوب اتاق بازرگانی نباید صرفاً به عنوان یک صنعت خدماتی دیده شود.

از نگاه او، گردشگری می‌تواند به ابزاری برای شناخت متقابل، اعتمادسازی و ایجاد ارتباطات انسانی میان فعالان اقتصادی دو کشور تبدیل شود. هنگامی که یک گردشگر خارجی به ایران سفر می‌کند و با واقعیت‌های جامعه، فرهنگ و امنیت کشور آشنا می‌شود، تصویر ذهنی او از ایران تغییر می‌کند.

این تغییر نگاه می‌تواند در ادامه به شکل‌گیری روابط اقتصادی و حتی سرمایه‌گذاری منجر شود.

ایران واقعی و تصویر نادرست بیرونی

سیاه‌پوش معتقد است یکی از مهم‌ترین چالش‌های توسعه گردشگری در ایران، تصویر نادرستی است که در بسیاری از رسانه‌های خارجی درباره کشور شکل گرفته است. این تصویرگاه

باعث می‌شود بسیاری از افراد پیش از آنکه تجربه‌ای واقعی از ایران داشته باشند، نسبت به سفر به این کشور دچار تردید شوند.

به باور او، یکی از وظایف مهم کمیته گردشگری و تورسیم سلامت در اتاق مشترک این است که زمینه‌ای فراهم کند تا مخاطبان خارجی بتوانند ایران را از نزدیک ببینند و تجربه کنند. تجربه مستقیم، در بسیاری از موارد، تأثیر بسیار بیشتری از تبلیغات رسمی دارد.

وقتی گردشگر به سفیر اقتصادی تبدیل می‌شود

سیاه‌پوش توضیح می‌دهد که در بسیاری از موارد، افرادی که به ایران سفر می‌کنند پس از بازگشت به کشور خود، به نوعی سفیر غیررسمی برای معرفی ایران تبدیل می‌شوند. تجربه مثبت سفر باعث می‌شود که آنان تصویری متفاوت از آنچه پیش‌تر شنیده‌اند به اطرافیان خود منتقل کنند.

به گفته او، همین تجربه‌های فردی گاه می‌تواند به شکل‌گیری ارتباطات اقتصادی جدید نیز منجر شود. در برخی موارد، افرادی که ابتدا به عنوان گردشگر به ایران سفر کرده‌اند، در ادامه به شریک تجاری یا حتی سرمایه‌گذار تبدیل شده‌اند. این روند نشان می‌دهد که گردشگری می‌تواند نقشی فراتر از یک فعالیت فرهنگی داشته باشد و به ابزاری برای توسعه روابط اقتصادی تبدیل شود.

تورسیم سلامت؛ ظرفیتی با چشم‌انداز اقتصادی

در کنار گردشگری عمومی، تورسیم سلامت نیز از جمله حوزه‌هایی است که به گفته سیاه‌پوش می‌تواند ظرفیت قابل توجهی برای توسعه همکاری‌های اقتصادی ایجاد کند. ایران در بسیاری از حوزه‌های پزشکی از توانمندی‌های قابل توجهی برخوردار است و هزینه خدمات درمانی در مقایسه با بسیاری از کشورهای اروپایی پایین‌تر است.

این ترکیب از کیفیت خدمات و هزینه مناسب می‌تواند برای بیماران خارجی جذاب باشد. به همین دلیل، توسعه تورسیم سلامت می‌تواند علاوه بر ایجاد درآمد اقتصادی، به افزایش تعاملات انسانی و شناخت متقابل نیز کمک کند.

چالش‌های اجرایی؛ از ویزا تا هزینه سفر

با وجود ظرفیت‌های یادشده، سیاه‌پوش معتقد است که توسعه گردشگری میان ایران و اسپانیا با چالش‌های قابل توجهی روبه‌رو است. یکی از مهم‌ترین این چالش‌ها مسئله ویزا است که در حال حاضر به یکی از موانع جدی برای رفت‌وآمد میان دو کشور تبدیل شده است.

علاوه بر آن، افزایش نرخ ارز، بالا رفتن هزینه‌های سفر در اروپا پس از دوران کرونا و نیز محدودیت‌های اداری و سیاسی باعث شده‌اند که سفر میان دو کشور دشوارتر از گذشته شود.

این شرایط نشان می‌دهد که برای توسعه واقعی گردشگری، مجموعه‌ای از اقدامات هماهنگ در سطوح مختلف ضروری است.

حفظ شبکه همکاری تا گشایش مسیرها

سیاه‌پوش در پایان گفت‌وگو بر یک نکته مهم تأکید می‌کند: در دوره‌هایی که شرایط برای توسعه سریع روابط اقتصادی فراهم نیست، مهم‌ترین وظیفه نهادهایی مانند اتاق مشترک آن است که شبکه ارتباطی میان فعالان اقتصادی را حفظ کنند.

او معتقد است اگر این شبکه‌ها از بین بروند، بازسازی آن‌ها در آینده بسیار دشوارتر خواهد بود. بنابراین حتی در دوره‌های سخت نیز باید ارتباطات، نشست‌ها و تعاملات حرفه‌ای ادامه پیدا کند تا زمینه برای همکاری‌های آینده حفظ شود.

به گفته او، تجربه نشان داده است که روابط اقتصادی میان کشورها همواره دوره‌هایی از رکود و رونق را تجربه می‌کند. در چنین شرایطی، آنچه اهمیت دارد حفظ زیرساخت‌های همکاری است؛ زیرساخت‌هایی که می‌توانند در زمان گشایش دوباره مسیرها، به سرعت فعال شوند و روابط اقتصادی را به سطحی بالاتر برسانند.

Read in English

Tourism under constraints: can trust-building replace traditional promotion in Iran-Spain relations?

In this interview, Amir Hossein Siahpoosh, Vice Chairman of the Iran-Spain Chamber of Commerce and Head of the Tourism and Health Tourism Committee, explains how tourism—particularly health tourism—can help rebuild trust, present a more accurate image of Iran, and open new channels for economic cooperation between Iran and Spain despite existing travel and financial limitations.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md12

سرمایه‌گذاری در سایه تحریم، واقع‌گرایی به جای خوش‌بینی‌های غیرعملی

الزامات تجارت حرفه‌ای، مدیریت ریسک و مسیرهای ممکن برای توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و اسپانیا

گفت‌وگو با مهندس آرش محبی‌نژاد، عضو هیئت‌مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



در اقتصاد امروز، به‌ویژه در فضایی که با محدودیت‌های بین‌المللی، تحریم‌ها و تغییرات مکرر مقررات داخلی همراه است، تجارت و سرمایه‌گذاری دیگر صرفاً به معرفی فرصت‌ها یا طرح ایده‌های کلی محدود نمی‌شود. آنچه اهمیت پیدا می‌کند، شناخت دقیق واقعیت‌های بازار، تحلیل حرفه‌ای ریسک، تعریف مدل‌های همکاری قابل اجرا و پرهیز از نگاه‌های خوش‌بینانه و غیرواقعی است. در چنین شرایطی، نهادهایی مانند اتاق‌های مشترک بازرگانی می‌توانند نقش مهمی در تسهیل ارتباطات اقتصادی، شفاف‌سازی فرصت‌ها و کاهش عدم اطمینان برای فعالان اقتصادی ایفا کنند.

است. محبی‌نژاد معتقد است بدون شناخت دقیق سازوکارهای تجارت بین‌المللی، قواعد سرمایه‌گذاری، روش‌های تحلیل بازار و ارزیابی ریسک، بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی به نتیجه مطلوب نمی‌رسند.

به اعتقاد او، اقتصاد جهانی امروز بیش از هر زمان دیگری مبتنی بر دانش تخصصی و تحلیل‌های دقیق است. بنابراین هرگونه اقدام اقتصادی که بدون درک درست از این چارچوب‌ها انجام شود، عملاً نمی‌تواند به نتایج پایدار منجر شود. از همین رو، او بر نقش نهادهایی مانند اتاق مشترک در ارتقای سطح دانش اقتصادی، ارائه مشاوره تخصصی و هدایت فعالان اقتصادی به سمت تصمیم‌های مبتنی بر تحلیل تأکید می‌کند.

رفتار سرمایه در شرایط تحریم

محبی‌نژاد در تحلیل رفتار سرمایه در شرایط پرریسک اقتصادی توضیح می‌دهد که سرمایه‌گذاران در چنین فضایی معمولاً به دنبال پروژه‌هایی با ریسک کمتر و بازده سریع‌تر هستند. در بسیاری از موارد، این شرایط موجب می‌شود بخشی از سرمایه‌ها به سمت بازارهای نقدشونده‌تری مانند ارز یا طلا حرکت کنند.

با این حال، به گفته او، همه سرمایه‌گذاران نگاه کوتاه‌مدت ندارند. برخی سرمایه‌گذاران با رویکردی بلندمدت‌تر همچنان به پروژه‌هایی توجه می‌کنند که دارای مزیت تولیدی و عمق ساخت داخل باشند. صنایعی مانند خودرو، لوازم خانگی، صنایع غذایی و دارویی از جمله حوزه‌هایی هستند که می‌توانند در چنین

شود. در این چارچوب، بهبود تراز تجاری، افزایش سطح تعامل میان فعالان اقتصادی و کمک به شکل‌گیری پروژه‌های مشترک از مهم‌ترین اهدافی است که این کمیته دنبال می‌کند.

دستاوردها در شرایط محدودیت

به گفته محبی‌نژاد، فعالیت‌های کمیته در سال‌های اخیر تحت تأثیر شرایط پیچیده اقتصاد بین‌الملل و محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها قرار داشته است. همین موضوع سبب شده است که دستاوردها با سرعت و گستردگی مورد انتظار پیش نرود. با این حال، تلاش‌هایی برای حفظ ارتباطات اقتصادی و شناسایی مسیرهای ممکن همکاری ادامه داشته است.

در این مسیر، برگزاری نشست‌های مشترک، تعامل با سفارت و وابسته‌های اقتصادی اسپانیا در ایران، معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تمرکز بر حوزه‌هایی که کمتر در معرض محدودیت‌های تحریمی قرار دارند از جمله اقداماتی بوده است که دنبال شده است. نتیجه این تلاش‌ها در برخی حوزه‌ها به شکل‌گیری همکاری‌هایی در بخش‌هایی مانند تجهیزات پزشکی، صنایع دارویی، شیلات و صادرات محصولات مانند زعفران منجر شده است؛ همکاری‌هایی که هرچند محدود، اما نشان‌دهنده امکان استمرار تعامل اقتصادی حتی در شرایط دشوار است.

ضرورت نگاه حرفه‌ای به تجارت و سرمایه‌گذاری

یکی از محورهای مهم این گفت‌وگو تأکید بر حرفه‌ای‌بودن در عرصه تجارت و سرمایه‌گذاری

مهندس آرش محبی‌نژاد، فعال اقتصادی، عضو هیئت‌مدیره و سرپرست کمیته تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌المللی اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، در این گفت‌وگو با نگاهی واقع‌بینانه به مأموریت این کمیته، دستاوردهای آن در سال‌های اخیر، چالش‌های سرمایه‌گذاری در شرایط تحریم، نگاه شرکای خارجی به ریسک ایران و مسیرهای عملی توسعه همکاری‌های اقتصادی میان دو کشور می‌پردازد.

از نگاه او، موفقیت در عرصه تجارت و سرمایه‌گذاری بیش از هر چیز به تحلیل حرفه‌ای، شناخت دقیق محیط اقتصادی و طراحی مدل‌های همکاری واقع‌بینانه وابسته است؛ رویکردی که می‌تواند حتی در شرایط محدود نیز مسیرهایی برای تعامل اقتصادی ایجاد کند.

از معرفی فرصت‌ها تا تسهیل واقعی سرمایه‌گذاری

محبی‌نژاد مأموریت کمیته تجارت و سرمایه‌گذاری را صرفاً در حد معرفی ظرفیت‌های اقتصادی یا اعلام فرصت‌های سرمایه‌گذاری تعریف نمی‌کند. به باور او، نقش این کمیته در درجه نخست تسهیل‌گری و ایجاد بسترهای عملی برای شکل‌گیری همکاری‌های اقتصادی است. به بیان دیگر، کمیته باید بتواند مسیر تجارت و سرمایه‌گذاری را هموارتر کند، فرصت‌های واقعی را شناسایی و تحلیل کند و زمینه ورود سرمایه به پروژه‌های مشترک میان ایران و اسپانیا را فراهم آورد.

او تأکید می‌کند که چنین فعالیت‌هایی باید همواره در چارچوب حفظ منافع ملی و با هدف تقویت روابط اقتصادی میان دو کشور انجام

شرایطی همچنان مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گیرند، زیرا ظرفیت ایجاد ارزش افزوده و توسعه بازار داخلی و منطقه‌ای را دارند.

«نقش کمیته تجارت و سرمایه‌گذاری تصدی‌گری نیست؛ وظیفه ما شناسایی فرصت‌های واقعی، کاهش ابهام و تسهیل مسیر همکاری میان فعالان اقتصادی است.»

نشانه‌های پروژه‌های کم‌فروغ

در بخش دیگری از گفت‌وگو، محبی‌نژاد به نشانه‌هایی اشاره می‌کند که معمولاً در پروژه‌های فاقد شانس موفقیت دیده می‌شود. به گفته او، مهم‌ترین نشانه هشداردهنده، نبود مطالعات جامع و حرفه‌ای پیش از آغاز پروژه است.

پروژه‌هایی که فاقد مطالعه امکان‌سنجی دقیق، طرح جامع یا فاز صفر باشند، اغلب با مشکلات جدی در مراحل اجرا روبه‌رو می‌شوند. علاوه بر این، نادیده‌گرفتن مزیت نسبی محل اجرا، مشخص نبودن منابع تأمین مالی، یا ابهام در دسترسی به مواد اولیه و سایر نهاده‌ها از دیگر عواملی است که می‌تواند احتمال موفقیت یک طرح را به شدت کاهش دهد.

خطاهای رایج در تحلیل سرمایه‌گذاری

از نگاه محبی‌نژاد، یکی از خطاهای رایج در میان برخی فعالان اقتصادی، تکیه بر تحلیل‌هایی است که بر پایه فرضیات غیرواقعی یا بیش از حد خوش‌بینانه شکل گرفته‌اند. در چنین شرایطی، بازار به‌درستی بررسی نمی‌شود، شرایط محیطی نادیده گرفته می‌شود و تأثیر عوامل سیاسی و مقرراتی بر تصمیم‌های اقتصادی به اندازه کافی در نظر گرفته نمی‌شود.

این مسئله در اقتصاد ایران که تصمیم‌های اقتصادی به شدت تحت تأثیر تحولات سیاستی و مقرراتی قرار دارند اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. از همین رو، او تأکید

می‌کند که هر تحلیل سرمایه‌گذاری باید مجموعه‌ای از متغیرهای اقتصادی، حقوقی و سیاسی را هم‌زمان در نظر بگیرد.

ریسک ایران از نگاه شریک خارجی

از منظر یک شریک یا سرمایه‌گذار اسپانیایی، ورود به بازار ایران با مجموعه‌ای از ریسک‌های قابل توجه همراه است. تحریم‌های بین‌المللی، تنش‌های سیاسی، تغییرات مقرراتی و برخی محدودیت‌های ساختاری در محیط کسب‌وکار از جمله عواملی هستند که تصویر ایران را در ذهن سرمایه‌گذار خارجی با درجه‌ای از عدم اطمینان همراه می‌کنند.

محبی‌نژاد معتقد است بخشی از این مسئله به ریسک واقعی بازمی‌گردد و بخشی دیگر ناشی از برداشت و ادراک سرمایه‌گذاران خارجی است. در بسیاری از موارد، حتی پروژه‌هایی که از نظر اقتصادی توجیه‌پذیر هستند نیز به دلیل همین تصویر پرریسک با احتیاط بیشتری از سوی سرمایه‌گذاران خارجی بررسی می‌شوند.

چگونه می‌توان ریسک را مدیریت کرد؟

به باور محبی‌نژاد، کاهش ریسک در سرمایه‌گذاری مستلزم رویکردی واقع‌بینانه و حرفه‌ای است. بخشی از این ریسک را می‌توان از طریق طراحی دقیق ساختارهای مالی، استفاده از مشاوران متخصص، تعریف مدل‌های قراردادی مناسب و بهره‌گیری از تجربه‌های موجود کاهش داد.

او همچنین بر نقش شبکه‌های تخصصی و نهادهایی مانند اتاق مشترک بازرگانی تأکید می‌کند. این نهادها می‌توانند با انتقال تجربه‌های موفق و ناموفق، ارائه اطلاعات دقیق و ایجاد ارتباط میان فعالان اقتصادی، به کاهش ابهام و افزایش اعتماد میان طرفین همکاری کمک کنند.

مدل‌های واقع‌بینانه همکاری اقتصادی

در پاسخ به این پرسش که چه نوع مدل‌هایی برای همکاری اقتصادی میان ایران و اسپانیا در شرایط کنونی عملی‌تر است، محبی‌نژاد به دو الگوی اصلی اشاره می‌کند. نخست، سرمایه‌گذاری مشترک یا Joint Venture که می‌تواند برای شرکت‌های کوچک و متوسط مناسب باشد و امکان تقسیم ریسک و بهره‌گیری از توانمندی‌های دو طرف را فراهم کند. دوم، مدل BOT¹ که بیشتر برای پروژه‌های بزرگ و زیرساختی کاربرد دارد و می‌تواند چارچوب مشخصی برای تأمین مالی، اجرا و بهره‌برداری از پروژه‌ها ایجاد کند.

1. (Build-Operate-Transfer)

اتاق مشترک؛ تسهیل‌گر همکاری‌های اقتصادی

محبی‌نژاد معتقد است اتاق مشترک بازرگانی باید فراتر از یک نهاد ارتباطی یا تشریفاتی عمل کند. از نگاه او، این اتاق می‌تواند با تهیه مطالعات تخصصی، ارائه خدمات مشاوره‌ای، ایجاد شبکه ارتباطی میان فعالان اقتصادی و استفاده از ظرفیت کمیته‌های تخصصی، نقش مهمی در کاهش ریسک تصمیم‌گیری و افزایش شفافیت اطلاعات ایفا کند.

در این چارچوب، اتاق مشترک نه به‌عنوان مجری پروژه‌ها، بلکه به‌عنوان یک نهاد تسهیل‌گر و پشتیبان عمل می‌کند؛ نهادهای که می‌توانند مسیر شکل‌گیری همکاری‌های اقتصادی را هموارتر کند.

نقشه راه توسعه همکاری‌های ایران و اسپانیا

در پایان، محبی‌نژاد توسعه همکاری‌های اقتصادی میان ایران و اسپانیا را در گرو تمرکز بر حوزه‌های غیرتحریمی، شناسایی دقیق فرصت‌های مشترک و ایجاد بسترهای ارتباطی مؤثر میان فعالان اقتصادی دو کشور می‌داند. به گفته او، استفاده از ظرفیت هیئت‌های تجاری، نمایشگاه‌های تخصصی، نشست‌های B2B و تعامل مستمر با نهادهای اقتصادی می‌تواند به تدریج زمینه شکل‌گیری پروژه‌های مشترک را فراهم کند.

او تأکید می‌کند که پیشبرد این مسیر بیش از هر چیز نیازمند واقع‌بینی، تحلیل دقیق و پیگیری مستمر است؛ رویکردی که می‌تواند حتی در شرایط پیچیده اقتصادی نیز فرصت‌های همکاری را حفظ و تقویت کند.

Read in English

How can international trade and investment move forward under conditions of uncertainty and sanctions?

In this interview, Arash Mohebbinejad—board member of the Iran-Spain Chamber of Commerce, and head of its International Trade and Investment Committee—shares his perspective on risk perception, practical cooperation models, and the opportunities that still exist for economic engagement between Iran and Spain.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md14



پروژه محوری در صنعت؛ شرط عبور از ایده تا اجرا

اتصال صنعت، انرژی و لجستیک؛ پیش نیاز شکل گیری پروژه های صنعتی پایدار و رقابت پذیر
گفت و گو با دکتر اصغر آهنی ها، فعال صنعت ساختمان و رئیس انجمن کاشی و سرامیک تزئینی ایران

در اقتصاد صنعتی امروز، موفقیت پروژه های تولیدی بیش از هر زمان دیگری به پیوند میان زیرساخت های انرژی، توان صنعتی و کارایی شبکه های حمل و نقل وابسته است. تجربه بسیاری از طرح های صنعتی نشان می دهد که فاصله میان «ایده های جذاب» و «پروژه های پایدار» اغلب نه به کمبود سرمایه یا فناوری، بلکه به نبود نگاه یکپارچه به زنجیره ارزش و طراحی چندبعدی پروژه ها بازمی گردد. در چنین فضایی، نهادهایی مانند اتاق های مشترک بازرگانی و تشکلهای تخصصی می توانند با ایجاد زبان مشترک میان صنعت، سرمایه و بازار، نقش مهمی در کاهش ریسک پروژه ها و شکل گیری همکاری های صنعتی ایفا کنند.

به باور او، حل این مسئله مستلزم نگاه زنجیره ای در سیاست گذاری و طراحی پروژه هاست؛ نگاهی که بتواند از ابتدا ارتباط میان تولید، انرژی و لجستیک را در چارچوب یک برنامه واحد تعریف کند.

ظرفیت های پنهان صنعت ایران

با وجود این چالش ها، آهنی ها معتقد است صنعت ایران همچنان از ظرفیت های قابل توجهی برخوردار است. از جمله مهم ترین این ظرفیت ها می توان به سرمایه انسانی متخصص و تجربه انباشته مهندسان و مدیران صنعتی اشاره کرد؛ سرمایه ای که در سال های گذشته و در شرایط محدودیت های بین المللی توانسته بسیاری از خطوط تولید را فعال نگه دارد.

او همچنین به تنوع صنعتی کشور اشاره می کند. برخلاف بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه که ساختار صنعتی محدودی دارند، ایران دارای طیف گسترده ای از صنایع است؛ از صنایع معدنی و فلزی گرفته تا صنایع کانی غیر فلزی، ماشین سازی، صنایع غذایی و دارویی. این تنوع امکان شکل گیری زنجیره های ارزش داخلی و توسعه صنایع پایین دستی را فراهم می کند.

در کنار این عوامل، دسترسی به منابع انرژی و موقعیت ژئواقتصادی ایران نیز از جمله مزیت های بالقوه صنعت کشور به شمار می آید. قرار گرفتن در مسیر کریدورهای مهم ترانزیتی منطقه می تواند در صورت توسعه زیرساخت ها، فرصت های مهمی برای صنعت و تجارت ایجاد کند.

محدودیت های ساختاری و چالش پیش بینی پذیری

با این حال، آهنی ها مهم ترین محدودیت صنعت ایران را نه کمبود منابع یا توان صنعتی، بلکه ناپایداری سیاست ها و فقدان پیش بینی پذیری

چالش های ساختاری اقتصاد ایران نیز درگیر است؛ مسائلی مانند ناترازی انرژی، فرسودگی بخشی از زیرساخت های صنعتی، هزینه های بالای لجستیک و ناهماهنگی میان شبکه حمل و نقل و نیازهای تولید و صادرات. پرداختن به این مسائل، به گفته او، نیازمند نگاه بلندمدت و رویکردی فرابخشی است.

چرا پروژه های صنعتی بدون اتصال زیرساختی موفق نمی شوند؟

از نگاه آهنی ها، یکی از مهم ترین دلایل توقف یا ناکامی بسیاری از پروژه های صنعتی، نگاه جزیره ای به سه رکن صنعت، انرژی و حمل و نقل است. تجربه داخلی و بین المللی نشان می دهد که هر پروژه صنعتی زمانی به بهره برداری اقتصادی پایدار می رسد که این سه حوزه از ابتدا به صورت هماهنگ و در قالب یک منطق توسعه مشترک طراحی شده باشند.

او توضیح می دهد که در بسیاری از پروژه ها، موضوع انرژی در مراحل پایانی مورد توجه قرار می گیرد یا بر اساس فرض های خوش بینانه برنامه ریزی می شود. نتیجه چنین رویکردی، مواجهه پروژه با محدودیت های انرژی یا افزایش ناگهانی هزینه ها پس از آغاز بهره برداری است. در چنین شرایطی حتی اگر کارخانه ساخته شده باشد، امکان بهره برداری اقتصادی پایدار فراهم نمی شود. در کنار انرژی، مسئله حمل و نقل نیز نقشی تعیین کننده در رقابت پذیری پروژه دارد. بسیاری از طرح های صنعتی در مناطقی اجرا می شوند که دسترسی مناسب به شبکه های جاده ای، ریلی یا بنادر ندارند. همین موضوع هزینه تأمین مواد اولیه و انتقال محصول را افزایش می دهد و در نهایت مزیت اقتصادی پروژه را کاهش می دهد.

دکتر اصغر آهنی ها، فعال اقتصادی در صنعت ساختمان، رئیس انجمن کاشی و سرامیک تزئینی ایران و عضو هیئت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، در این گفت و گو با تکیه بر تجربه چند دهه فعالیت صنعتی و تشکلی، به بررسی چالش های ساختاری صنعت ایران، ضرورت پیوند میان صنعت، انرژی و حمل و نقل، تجربه تعامل با صنعتگران اسپانیایی و مسیرهای واقع بینانه برای توسعه همکاری های صنعتی می پردازد. از نگاه او، آینده صنعت بیش از آنکه به افزایش ظرفیت تولید وابسته باشد، به حرفه ای سازی پروژه ها، تعریف همکاری های مبتنی بر مسئله و طراحی مدل های اجرایی پایدار گره خورده است.

کمیته ای در نقطه تلاقی زیرساخت های تولید

آهنی ها مأموریت کمیته انرژی، صنعت و حمل و نقل اتاق مشترک ایران و اسپانیا را صرفاً در چارچوب یک حوزه تخصصی محدود تعریف نمی کند. از نگاه او، این کمیته در واقع در نقطه تلاقی سه مؤلفه بنیادین توسعه اقتصادی قرار دارد؛ مؤلفه هایی که شامل انرژی، توان صنعتی و زیرساخت های لجستیکی می شود و هر یک به طور مستقیم بر رقابت پذیری بنگاه ها و پایداری رشد اقتصادی اثر می گذارند.

به گفته او، بسیاری از موضوعاتی که در کمیته های دیگر مانند سرمایه گذاری، صادرات یا کشاورزی بررسی می شود، در نهایت به هزینه انرژی، ظرفیت صنعتی و کارایی حمل و نقل وابسته است. از این منظر، کمیته انرژی، صنعت و حمل و نقل را می توان نوعی کمیته پشتیبان راهبردی دانست که بستر عملیاتی تصمیمات سایر حوزه ها را فراهم می کند. او همچنین تأکید می کند که این کمیته به دلیل ماهیت موضوعات مورد بررسی، ناگزیر با

می‌داند. از نگاه او، صنعت برای برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت نیازمند ثبات در حوزه‌هایی مانند سیاست‌های انرژی، نرخ ارز، مقررات صادرات و نظام مالیاتی است.

او همچنین به مسئله ناترازی انرژی و فرسودگی برخی زیرساخت‌ها اشاره می‌کند؛ موضوعی که به‌ویژه در صنایع انرژی‌بر مانند کاشی و سرامیک اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. قطع یا محدودیت تأمین برق و گاز در سال‌های اخیر نشان داده است که بهره‌وری انرژی و مدیریت مصرف به یکی از عوامل تعیین‌کننده در آینده این صنایع تبدیل خواهد شد.

ضعف نظام تأمین مالی تولید و بروکراسی پیچیده اداری نیز از دیگر چالش‌هایی است که به گفته او سرعت سرمایه‌گذاری صنعتی را کاهش داده است.

”

«در همکاری صنعتی با اسپانیا، از معرفی توانمندی‌ها شروع نکنید؛ از یک مسئله واقعی و یک پروژه مشخص وارد گفت‌وگو شوید.»

تجربه صنعت اسپانیا؛ تفاوت در نگاه به پروژه

آهنی‌ها در بخش دیگری از گفت‌وگو به تجربه سفر صنعتی به اسپانیا اشاره می‌کند؛ تجربه‌ای که از نظر او بیش از آنکه تفاوت در سطح فناوری را نشان دهد، تفاوت در نحوه تعریف پروژه‌ها و همکاری‌های صنعتی را آشکار می‌کند.

به گفته او، در صنعت اسپانیا پروژه‌های فناوری همواره از یک مسئله مشخص صنعتی یا بازارمحور آغاز می‌شوند. فناوری در اینجا هدف نیست، بلکه ابزاری برای حل یک مسئله واقعی مانند کاهش مصرف انرژی، افزایش بهره‌وری یا پاسخ به نیاز بازار است.

در مقابل، در برخی پروژه‌های داخلی فناوری گاه به‌عنوان هدفی مستقل مطرح می‌شود، بدون آنکه پیوند آن با مدل کسب‌وکار یا بازار مشخص باشد.

همین موضوع می‌تواند به فاصله میان سرمایه‌گذاری فناورانه و بازده اقتصادی منجر شود. او همچنین به نقش نهادهای واسطه حرفه‌ای در صنعت اسپانیا اشاره می‌کند؛ نهادهایی که میان صنعت، دانشگاه و بازار ارتباط برقرار می‌کنند و زمینه شکل‌گیری پروژه‌های مشترک را فراهم می‌سازند.

درس‌هایی برای صنعت ساختمان و کاشی و سرامیک

از نگاه آهنی‌ها، تجربه صنعت اسپانیا می‌تواند برای فعالان صنعت ساختمان و به‌ویژه صنعت کاشی و سرامیک ایران درس‌های مهمی به همراه داشته باشد. نخستین درس، عبور از نگاه صرفاً تولیدمحور و حرکت به سمت نگاه پروژه‌محور است.

در بسیاری از موارد، صنعت کاشی و سرامیک در ایران بر افزایش ظرفیت تولید یا کاهش هزینه تمرکز دارد، در حالی که در کشورهای مانند اسپانیا ارزش افزوده بیشتر در طراحی، کاربرد محصول و ارتباط آن با پروژه‌های معماری و ساختمانی تعریف می‌شود.

درس دیگر، اهمیت همکاری درون‌صنعتی است. به گفته او، در صنعت کاشی و سرامیک اسپانیا حتی شرکت‌های رقیب نیز در حوزه‌هایی مانند تحقیق و توسعه، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی یا توسعه برند ملی با یکدیگر همکاری می‌کنند. چنین همکاری‌هایی امکان حضور مؤثرتر در بازارهای جهانی را فراهم می‌سازد.

از ایده تا پروژه؛ ویژگی‌های یک طرح پایدار

آهنی‌ها معتقد است بسیاری از ایده‌های صنعتی در ایران بالقوه ارزشمند هستند، اما پیش از اجرا به پروژه‌ای منسجم تبدیل نمی‌شوند. به گفته او، پروژه صنعتی پایدار حاصل طراحی چندبعدی است؛ طراحی‌ای که بازار، انرژی، لجستیک و ساختار مالی را هم‌زمان در نظر بگیرد.

در این چارچوب، نخستین گام اتصال ایده به یک مسئله واقعی بازار است. پروژه باید بداند مشتری آن چه کسی است، چه ارزشی ایجاد می‌کند و مزیت رقابتی آن چیست. علاوه بر این، تأمین پایدار انرژی، دسترسی مناسب به زیرساخت‌های حمل‌ونقل و طراحی معماری مالی واقع‌بینانه از دیگر عوامل تعیین‌کننده در موفقیت پروژه هستند.

او همچنین بر اهمیت شفافیت در تقسیم نقش‌ها و ریسک‌ها میان شرکای پروژه تأکید می‌کند. به گفته او، بسیاری از پروژه‌ها زمانی دچار مشکل می‌شوند که مسئولیت‌ها و تعهدات طرفین به‌طور دقیق تعریف نشده باشد.

نقش اتاق مشترک در تبدیل تعاملات به پروژه

آهنی‌ها در ادامه به نقش اتاق مشترک ایران و اسپانیا در توسعه همکاری‌های صنعتی اشاره می‌کند. از نگاه او، اتاق مشترک زمانی می‌تواند مؤثر باشد که تعاملات اقتصادی را از سطح گفت‌وگو به سطح پروژه‌های عملیاتی منتقل کند.

به گفته او، بسیاری از هیئت‌های تجاری به معرفی شرکت‌ها یا ظرفیت‌ها محدود می‌شوند، در حالی که طرف‌های خارجی بیشتر به پروژه‌های مشخص و قابل تعریف علاقه‌مند هستند. در چنین شرایطی، اتاق مشترک می‌تواند با تعریف پروژه‌های اولویت‌دار، آماده‌سازی مطالعات اولیه و ایجاد چارچوب‌های همکاری، زمینه شکل‌گیری پروژه‌های مشترک را فراهم کند.

او همچنین بر نقش اتاق در کاهش ریسک پروژه‌های صنعتی تأکید می‌کند. تدوین الگوهای قراردادی، ارائه داور فنی پیش از آغاز پروژه و ایجاد شبکه‌ای از متخصصان می‌تواند به افزایش اعتماد سرمایه‌گذاران و شرکای خارجی کمک کند.

همکاری با اسپانیا؛ زبان مشترک پروژه

در پایان گفت‌وگو، آهنی‌ها توصیه‌ای تجربه‌محور به فعالان صنعتی ارائه می‌دهد. از نگاه او، در تعامل با شرکای اسپانیایی بهتر است مذاکره نه با معرفی توانمندی‌ها، بلکه با تعریف یک مسئله مشخص و یک پروژه عملی آغاز شود.

او توضیح می‌دهد که در تجربه همکاری‌های صنعتی، زمانی که گفت‌وگو از معرفی ظرفیت‌ها یا امکانات آغاز می‌شود، معمولاً نتیجه مشخصی به همراه ندارد. اما زمانی که یک پروژه مشخص با مسئله‌ای روشن و نقش‌های تعریف‌شده مطرح می‌شود، حتی همکاری‌های کوچک نیز می‌تواند شکل بگیرد.

به همین دلیل، او معتقد است زبان مشترک همکاری صنعتی در دنیای امروز «زبان پروژه» است؛ زبانی که می‌تواند مسیر همکاری‌های واقعی میان بنگاه‌های اقتصادی را هموار کند.

Read in English

How can industrial cooperation move from dialogue to real projects?

In this interview, Dr. Asghar Ahaniha — board member of the Iran-Spain Chamber of Commerce and head of its Energy, Industry and Transport Committee — discusses why successful industrial projects require integrated planning across energy, logistics and production, and how project-based collaboration can unlock practical cooperation between Iranian and Spanish industries. supply-chain challenges.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md16



تسهیل گر همکاری یا بازیگر اقتصادی؟

روایتی از شفافیت مالی، حکمرانی و واقعیت‌های اداره یک اتاق مشترک در شرایط تحریم

گفت‌وگو با مهندس سعید هاشمی، خزانه‌دار و عضو هیئت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

اتاق‌های مشترک بازرگانی، بیش از آنکه ویترین روابط اقتصادی میان کشورها باشند، بازتابی از منطق حکمرانی، شفافیت مالی و بلوغ بخش خصوصی‌اند. در شرایطی که تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی مسیر همکاری اقتصادی ایران با اروپا را پیچیده کرده، اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا تلاش کرده با تکیه بر یک ساختار غیرانتفاعی، شفاف و مبتنی بر عملکرد، نقش خود را به عنوان تسهیل‌گر روابط اقتصادی حفظ کند. گفت‌وگو با مهندس سعید هاشمی، خزانه‌دار و از اعضای مؤسس این اتاق، فرصتی است برای نگاهی واقع‌بینانه به پشت‌صحنه اداره یک اتاق مشترک؛ از سازوکارهای مالی و محدودیت‌های ساختاری گرفته تا اولویت‌ها، چالش‌ها و افق پیش‌رو.

اسپانیا موفق به کسب رتبه طلایی شده است؛ رتبه‌ای که امکان دریافت حداکثر حمایت مالی از سوی اتاق ایران را فراهم می‌کند.

هزینه‌ها چگونه و کجا صرف می‌شوند؟

پرسش مهم بسیاری از اعضا این است که منابع مالی اتاق دقیقاً در چه حوزه‌هایی هزینه می‌شود. پاسخ خزانه‌دار، بر منطق اولویت‌محور تخصیص بودجه استوار است. هزینه‌ها عمدتاً در مسیرهایی صرف می‌شوند که بیشترین هم‌سویی را با مأموریت اتاق دارند، از جمله:

- اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری
- حضور در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تخصصی داخلی و خارجی
- برگزاری نشست‌ها و همایش‌های B2B
- توسعه ارتباطات بین‌المللی و معرفی ظرفیت‌های اتاق
- تولید گزارش‌ها و مستندات عملکردی

هاشمی تأکید می‌کند که حتی در شرایطی که تحریم‌ها امکان سفر یا حضور فیزیکی را محدود کرده‌اند، اتاق تلاش کرده از مسیرهای جایگزین، ارتباطات را حفظ و تقویت کند.

محدودیت‌های ساختاری؛ واقعیت اجتناب‌ناپذیر

در کنار این فعالیت‌ها، محدودیت‌های ساختاری نیز وجود دارد. غیرانتفاعی بودن اتاق، از یک سو تضمین‌کننده استقلال و ماهیت تسهیل‌گر آن است، اما از سوی دیگر، امکان بهره‌گیری از برخی فرصت‌های درآمدزایی مشروع را محدود می‌کند. به گفته هاشمی، اگر اساسنامه اجازه فعالیت‌های انتفاعی محدود و تعریف‌شده را می‌داد، اتاق می‌توانست از ظرفیت‌هایی مانند اسپانسرینگ گسترده‌تر یا پروژه‌های مشترک درآمدزا استفاده کند.

غیردولتی (NGO) و غیرانتفاعی در بخش خصوصی است که بر اساس اساسنامه‌های مصوب اتاق ایران فعالیت می‌کند. همین ماهیت، چارچوب مالی، اجرایی و حتی انتظارات از اتاق را به طور جدی تحت تأثیر قرار می‌دهد.

خزانه‌داری؛ امانت‌داری منابع اعضا

در ساختار اتاق مشترک ایران و اسپانیا، خزانه‌داری صرفاً یک مسئولیت اجرایی نیست، بلکه نقشی امانی و نظارتی دارد. هاشمی می‌گوید پذیرش این مسئولیت بر پایه اعتماد اعضای هیئت‌مدیره صورت گرفته و هدف اصلی آن، صیانت از منابعی است که اعضای اتاق در اختیار این نهاد قرار می‌دهند.

این منابع باید با شفافیت، انضباط و در راستای مأموریت اتاق هزینه شوند؛ نه برای انباشت، نه برای فعالیت انتفاعی، بلکه برای ارائه خدمات مؤثرتر به اعضا و تقویت جایگاه اتاق در تعاملات بین‌المللی.

ساختار تأمین مالی؛ محدود، اما شفاف

یکی از بخش‌های کلیدی در این گفت‌وگو، تشریح مدل تأمین مالی اتاق است. برخلاف برخی برداشت‌ها، اتاق مشترک ایران و اسپانیا امکان درآمدزایی تجاری مستقیم ندارد. منابع مالی آن عمدتاً از دو مسیر تأمین می‌شود:

حق عضویت اعضا و از محل حمایت‌ها و بودجه‌های تخصصی اتاق ایران بر اساس نظام رتبه‌بندی عملکرد.

این نظام رتبه‌بندی، شامل سطوح برنزی، نقره‌ای و طلایی است و بر اساس شاخص‌هایی چون کیفیت فعالیت‌ها، میزان تعاملات بین‌المللی، گزارش‌دهی منظم و اثرگذاری برنامه‌ها ارزیابی می‌شود. به گفته هاشمی، اتاق مشترک ایران و

از صنعت تا اتاق مشترک؛ مسیری مبتنی بر تجربه

مسیر حرفه‌ای مهندس سعید هاشمی، مسیری پیوسته میان صنعت، بازرگانی و همکاری‌های بین‌المللی است. بیش از سه دهه فعالیت صنعتی، از جمله تأسیس و توسعه گروه صنعتی آدین خودرو، تجربه‌ای انباشته از تعامل با زنجیره‌های تأمین، تولید و همکاری با شرکای خارجی برای او فراهم کرده است. تحصیلات مهندسی مکانیک و تکمیل آن با دوره MBA، نگاه او به تجارت را از سطح معاملات کوتاه‌مدت فراتر برده و بر مفاهیمی چون انتقال فناوری، سرمایه‌گذاری و همکاری‌های پایدار متمرکز کرده است.

همین نگاه، زمینه‌ساز حضور او در شکل‌گیری اتاق مشترک ایران و اسپانیا شد. به گفته هاشمی، حدود ۱۶ سال پیش، این همکاری در قالب شورای همکاری ایران، اسپانیا و پرتغال آغاز شد؛ شورایی که با افزایش تعداد اعضا و گسترش دامنه فعالیت‌ها، به اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا ارتقا یافت. او از جمله افرادی است که از مراحل اولیه، در شکل‌گیری، تثبیت و رشد این نهاد نقش داشته‌اند.

مأموریت اتاق؛ تسهیل مسیر، نه تصدی‌گری

از نگاه خزانه‌دار اتاق، مأموریت اصلی این نهاد از ابتدا روشن بوده است: تسهیل ارتباط میان فعالان اقتصادی دو کشور. این تسهیل‌گری، به معنای کاهش پیچیدگی مسیرهای ارتباطی، ایجاد دسترسی، معرفی ظرفیت‌ها و فراهم‌سازی بسترگفت‌وگو میان بازرگانان ایرانی و اسپانیایی است.

هاشمی تأکید می‌کند که اتاق مشترک نه یک بنگاه اقتصادی است و نه نهادی برای انجام فعالیت‌های تجاری مستقیم. اتاق یک سازمان

با این حال، چارچوب‌های قانونی موجود، اتاق را ملزم می‌کند که تمام منابع دریافتی صرف هزینه‌های مرتبط با مأموریت آن شود؛ موضوعی که در عین ایجاد محدودیت، به شفافیت و اعتمادسازی نیز کمک کرده است.

توسعه منابع؛ مشارکت به جای سوداگری

در نگاه خزانه‌دار اتاق، آینده تأمین مالی بیش از هر چیز به افزایش مشارکت اعضا گره خورده است. هرچه اتاق خدمات مؤثرتری ارائه دهد، انگیزه عضویت و مشارکت نیز افزایش خواهد یافت. علاوه بر این، استفاده از اسپانسرها برای رویدادها و برنامه‌های مشخص، یکی از مسیرهای مشروع و قابل اتکا برای تأمین بخشی از هزینه‌هاست؛ مسیری که هم به معرفی اسپانسرها کمک می‌کند و هم بار مالی اتاق را کاهش می‌دهد.

نگاهی فراتر از تجارت کوتاه‌مدت

در پایان، هاشمی بر یک نکته کلیدی تأکید می‌کند: تجارت فقط خرید و فروش نیست. از نگاه او، سرمایه‌گذاری، انتقال دانش، آشنایی با قوانین و مدیریت بازارهای بین‌المللی، ارزش‌هایی هستند که در بلندمدت می‌توانند منافع پایدارتری برای بنگاه‌ها و اقتصاد کشور ایجاد کنند.

اتاق مشترک ایران و اسپانیا، اگرچه در چارچوب محدودیت‌ها فعالیت می‌کند، اما می‌تواند بستری برای همین نگاه بلندمدت باشد؛ نگاهی که فراتر از سود کوتاه‌مدت، به ایجاد پیوندهای پایدار اقتصادی می‌اندیشد.

Read in English

Chamber Management Amidst Sanctions: Transparency or Facilitation?

In this interview, **Saeed Hashemi**, Treasurer of the Iran-Spain Chamber of Commerce, addresses the realities of managing a non-profit organization under economic constraints. He outlines the chamber's funding model, the necessity of fiduciary transparency, and the strategies for maintaining operational efficiency to facilitate sustainable business ties between Iran and Spain.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md18

اسپانیا؛ اکوسیستم مالی توانمند برای رشد کسب‌وکارها

تأمین مالی، یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های موفقیت بنگاه‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌های جدید به شمار می‌رود و اسپانیا طی سال‌های اخیر توانسته است با توسعه یک اکوسیستم مالی چندلایه، جایگاه خود را به عنوان یکی از مناسب‌ترین محیط‌های کسب‌وکار در اروپا تثبیت کند. در این کشور، شبکه‌ای متشکل از بانک‌های تجاری، نهادهای مالی توسعه‌ای، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، برنامه‌های حمایتی دولت و منابع مالی اتحادیه اروپا، امکان دسترسی شرکت‌ها به ابزارهای متنوع تأمین مالی را فراهم کرده است. این ساختار نه تنها برای شرکت‌های بزرگ، بلکه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط، استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی نیز فرصت‌های قابل توجهی ایجاد کرده است.

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های نظام مالی اسپانیا، نقش فعال دولت در تکمیل بازار سرمایه و نظام بانکی است. برخلاف بسیاری از کشورها که حمایت‌های دولتی عمدتاً به سیاست‌گذاری محدود می‌شود، در اسپانیا مجموعه‌ای از نهادهای تخصصی به‌طور مستقیم در فرآیند تأمین مالی کسب‌وکارها مشارکت دارند. «مؤسسه اعتبار رسمی» (ICO) به عنوان بانک توسعه‌ای دولت، سالانه میلیاردها یورو خطوط اعتباری در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهد و از طریق همکاری با بانک‌های تجاری، امکان دریافت تسهیلات برای سرمایه‌گذاری، توسعه فعالیت، نوسازی تجهیزات، صادرات و بین‌المللی‌سازی کسب‌وکارها را فراهم می‌کند. این مدل موجب شده است بنگاه‌های اقتصادی بتوانند با شرایط مناسب‌تر به منابع مالی دسترسی داشته باشند و هزینه سرمایه‌گذاری خود را کاهش دهند.

در کنار ICO، «شرکت ملی نوآوری اسپانیا» (ENISA) یکی از شناخته‌شده‌ترین نهادهای حمایت از کارآفرینی در اروپا محسوب می‌شود. این سازمان با ارائه وام‌های مشارکتی (Participative Loans) به شرکت‌های نوآور، استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای دانش‌بنیان، نقش مهمی در توسعه اقتصاد نوآوری ایفا می‌کند. ویژگی مهم این ابزار مالی آن است که بسیاری از شرکت‌های نوپا بدون نیاز به ارائه وثایق سنگین بانکی و تنها بر اساس ارزیابی مدل کسب‌وکار، برنامه رشد و توان مدیریتی، امکان بهره‌مندی از این منابع را پیدا می‌کنند. همین رویکرد باعث شده است اسپانیا در سال‌های اخیر به یکی از مقاصد جذاب راه‌اندازی شرکت‌های فناوری در جنوب اروپا تبدیل شود.

حمایت‌های مالی دولت اسپانیا تنها به اعطای تسهیلات محدود نمی‌شود. دولت این کشور با استفاده از منابع مالی اتحادیه اروپا، مجموعه‌ای گسترده از برنامه‌های کمک‌هزینه، یارانه‌های سرمایه‌گذاری، ضمانت اعتباری، مشوق‌های مالیاتی و تسهیلات کم‌بهره را برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی طراحی کرده است. بخش عمده این حمایت‌ها در حوزه‌هایی مانند تحول دیجیتال، هوش مصنوعی،

صنایع پیشرفته، فناوری‌های سلامت، انرژی‌های تجدیدپذیر، بهره‌وری صنعتی و توسعه صادرات متمرکز شده‌اند و هدف آن‌ها افزایش رقابت‌پذیری اقتصاد اسپانیا در سطح اروپا و جهان است.

شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs) که بیش از ۹۹ درصد بنگاه‌های اقتصادی اسپانیا را تشکیل می‌دهند، در مرکز سیاست‌های حمایتی این کشور قرار دارند. بسیاری از برنامه‌های تأمین مالی به گونه‌ای طراحی شده‌اند که ریسک اعطای تسهیلات برای بانک‌ها کاهش یابد و دسترسی این شرکت‌ها به سرمایه آسان‌تر شود. به همین دلیل، دولت از طریق صندوق‌های تضمین اعتبارات و همکاری با بانک‌های تجاری، بخشی از ریسک تأمین مالی را بر عهده می‌گیرد. این سیاست موجب شده است نرخ دسترسی شرکت‌های کوچک به منابع مالی در سال‌های اخیر بهبود قابل توجهی پیدا کند و سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی با سرعت بیشتری رشد کند.

در سال‌های اخیر، اجرای «برنامه بازایی، تحول و تاب‌آوری» اسپانیا با بهره‌گیری از منابع مالی اتحادیه اروپا، فصل جدیدی در حمایت از کسب‌وکارها ایجاد کرده است. میلیاردها یورو از این منابع به پروژه‌های دیجیتالی‌سازی، توسعه زیرساخت‌های نوآوری، نوسازی صنایع، ارتقای بهره‌وری، توسعه اقتصاد سبز و افزایش توان رقابتی شرکت‌ها اختصاص یافته است. بخش مهمی از این سرمایه‌گذاری‌ها از طریق فراخوان‌های عمومی، کمک‌های بلاعوض، تسهیلات مالی و برنامه‌های مشارکتی در اختیار شرکت‌های واجد شرایط قرار می‌گیرد و زمینه اجرای پروژه‌های توسعه‌ای را برای هزاران بنگاه اقتصادی فراهم می‌کند.

اکوسیستم مالی اسپانیا همچنین از حضور فعال صندوق سرمایه‌گذاری اروپا (EIF)، بانک سرمایه‌گذاری اروپا (EIB) و شبکه گسترده سرمایه‌گذاران خطرپذیر بهره می‌برد. این نهادها با همکاری دولت و بخش خصوصی، منابع قابل توجهی را برای تأمین مالی استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های فناوری و پروژه‌های نوآورانه فراهم کرده‌اند. نتیجه این همکاری، شکل‌گیری یکی از پویاترین زیست‌بوم‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در جنوب اروپا بوده است؛ زیست‌بومی که سالانه صدها شرکت نوآور را در مراحل مختلف رشد پشتیبانی می‌کند و دسترسی آنان به سرمایه را تسهیل می‌سازد.

از منظر سرمایه‌گذاران خارجی نیز، ساختار مالی اسپانیا مزیت‌های قابل توجهی ارائه می‌دهد. شرکت‌هایی که در این کشور ثبت و فعالیت اقتصادی خود را آغاز می‌کنند، در بسیاری از موارد می‌توانند همانند شرکت‌های داخلی از برنامه‌های توسعه‌ای، تسهیلات مالی، حمایت‌های نوآوری و برخی مشوق‌های سرمایه‌گذاری بهره‌مند شوند. علاوه بر این، دسترسی مستقیم به بازار واحد اتحادیه اروپا، ثبات نظام بانکی، شفافیت مقررات مالی و حضور مؤسسات معتبر بین‌المللی، ریسک فعالیت اقتصادی را برای سرمایه‌گذاران خارجی کاهش داده و اسپانیا را به یکی از دروازه‌های اصلی ورود به بازار اروپا تبدیل کرده است.

انتقال واقعیت‌های صنعت به تصمیم‌سازی‌های کلان

هم‌افزایی میان داده‌های میدانی، تحلیل‌های راهبردی و تسهیل‌گری اتاق برای عبور از موانع تحریمی
گفت‌وگو با مهندس محمدحسن دیده‌ور، عضو هیئت‌مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



در شرایط پرتلاطم اقتصاد کنونی، پیوند میان تجربیات واقعی صنعتگران و سیاست‌گذاری‌های کلان اقتصادی، حلقه‌ای مفقوده برای توسعه پایدار است. عبور از تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی نیازمند نگاهی است که نه تنها چالش‌ها را به درستی شناسایی کند، بلکه با بهره‌گیری از داده‌های دقیق، فرصت‌های موجود را به مشارکت‌های انتفاعی تبدیل نماید. مهندس محمدحسن دیده‌ور در این گفت‌وگو، با تکیه بر تجربه صنعتی خود، از ضرورت گذار از روش‌های سنتی مدیریت بحران به سمت مدل‌های همکاری هوشمند و فناورانه سخن می‌گوید و نقش اتاق مشترک را در بازتعریف دیپلماسی اقتصادی بخش خصوصی ترسیم می‌کند.

گلوگاه‌های ساختاری؛ سد راه توسعه صنعتی

مهندس دیده‌ور در بخش دیگری از این گفت‌وگو، با صراحت یک فعال میدانی، از گلوگاه‌های ساختاری سخن می‌گوید که چرخ‌های صنعت را کند کرده‌اند. او بر این باور است که لجستیک و زنجیره تأمین، اصلی‌ترین این گلوگاه‌ها هستند؛ جایی که محدودیت‌های تجاری، دسترسی به مواد اولیه با کیفیت و قطعات صنعتی پیشرفته را به یک چالش مداوم تبدیل کرده است. به گفته او، ضعف در زیرساخت‌های حمل‌ونقل و انبارداری هوشمند، نه تنها هزینه‌های تولید را افزایش داده، بلکه سرعت پاسخگویی به بازار را کاهش داده است. افزون بر این، او به پیچیدگی مقررات و نوسانات سیاست‌های مالی و ارزی به عنوان موانعی اشاره می‌کند که فضای کسب‌وکار را برای صنعتگران غیرقابل پیش‌بینی کرده است. در کنار این موارد، دیده‌ور فقدان نوآوری و محدودیت دسترسی به فناوری‌های روز دنیا را نیز عاملی می‌داند که مانع از رشد پایدار بخش صنعتی شده و بهره‌وری را در سطحی پایین‌تر از استانداردهای جهانی نگاه داشته است.

مسیرهای قابل‌اتکا؛ ارزش افزوده تا همکاری‌های منطقه‌ای

در مواجهه با محدودیت‌های شدید ارزی و تجاری، دیده‌ور مدل‌های همکاری فناورانه و تقویت روابط منطقه‌ای را به عنوان مسیرهای قابل‌اتکا پیشنهاد می‌دهد. او تأکید می‌کند که باید استراتژی صنعتی

تصمیم‌گیران اتاق است. از نظر دیده‌ور، داده‌های صنعتی باید به اطلاعات عملیاتی قابل اجرا تبدیل شوند تا بتوانند در تصمیم‌سازی‌های اتاق، تأثیری ملموس و سازنده بر جای بگذارند و سیاست‌های اتاق را از نگاه‌های کلی‌نگر به سمت رویکردهای اجرایی سوق دهند.

تصویر دوگانه از امکان‌پذیری تولید در ایران

در تحلیل کلی سیاست‌های اقتصادی کشور، دیده‌ور تصویری دوگانه و در عین حال واقع‌بینانه ترسیم می‌کند. او بر این باور است که اگرچه تحریم‌ها، محدودیت‌های دسترسی به فناوری‌های نوین و مشکلات تأمین مالی، سایه‌ای سنگین بر پیکره صنعت انداخته‌اند، اما نباید از ظرفیت‌های بالقوه کشور غافل شد. به اعتقاد او، منابع غنی طبیعی و سرمایه انسانی متخصص و ماهر، همچنان مزیت‌های رقابتی ایران هستند که می‌توانند بستر مناسبی برای تولید فراهم آورند. با این حال، او تأکید می‌کند که سیاست‌های فعلی اقتصادی به دلیل فقدان برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و اصلاحات ساختاری، این تصویر را با نوسان همراه کرده است. دیده‌ور معتقد است که امکان‌پذیری تولید در ایران امروز، بیش از آنکه به شرایط بیرونی وابسته باشد، به هم‌افزایی میان بخش خصوصی و دولتی گره خورده است. او اشاره می‌کند که تنها با اصلاحات ساختاری و ایجاد ثبات در مقررات، می‌توان از این وضعیت ترکیبی (چالش‌های ساختاری و فرصت‌های بالقوه) به سمت یک فضای اقتصادی قابل پیش‌بینی و پویا حرکت کرد.

مهندس محمدحسن دیده‌ور، فعال اقتصادی و عضو هیئت‌مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، در این گفت‌وگو به تبیین مأموریت‌های اتاق در شرایط دشوار کنونی، اثرات سیاست‌های اقتصادی بر امکان‌پذیری تولید، گلوگاه‌های ساختاری و الگوهای پایدار همکاری با اسپانیا می‌پردازد. از نگاه او، اتاق مشترک باید فراتر از جایگاه یک نهاد تشریفاتی، به بازوی مشورتی هوشمندی تبدیل شود که با تکیه بر اطلاعات عملیاتی کف کارخانه، مسیر تصمیم‌سازی‌های کلان را هموار ساخته و ریسک همکاری‌های بین‌المللی را برای فعالان اقتصادی کاهش دهد.

انتقال واقعیت‌های صنعتی به تصمیم‌سازی‌های کلان اتاق

دیده‌ور نقش خود را به عنوان عضو هیئت‌مدیره، فراتر از نظارت‌های معمول و در قالب یک پل ارتباطی حیاتی میان بدنه صنعت و نهادهای تصمیم‌ساز تعریف می‌کند. به باور او، فرآیند تصمیم‌گیری‌های کلان در اتاق مشترک زمانی اثربخش خواهد بود که با داده‌های خام و واقعیت‌های عریان عرصه تولید تغذیه شود. این عضو هیئت‌مدیره معتقد است که حضور در این جایگاه، مستلزم ارتباطی مستمر و شبکه‌ای با تمام اجزای اکوسیستم صنعتی، اعم از تولیدکنندگان توزیع‌کنندگان و نهادهای دولتی است. او توضیح می‌دهد که هدف از این ارتباط، صرفاً شنیدن گلایه‌ها نیست، بلکه تحلیل دقیق چالش‌ها و استخراج فرصت‌های پنهان برای ارائه به

کشور از خام‌فروشی و صادرات کالاهای نیمه‌خام به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالا تغییر

»

«اتاق مشترک باید فراتر از جایگاه یک نهاد تشریفاتی، به بازوی مشورتی هوشمندی تبدیل شود که با تکیه بر داده‌های عملیاتی، مسیر تصمیم‌سازی‌های کلان را هموار کند.»

جهت دهد. این تغییر رویکرد، نه تنها وابستگی به درآمدهای ارزی مستقیم را کاهش می‌دهد، بلکه می‌تواند بهره‌وری را در بخش‌های داخلی ارتقا بخشد. از دیدگاه او، همکاری‌های دوجانبه و چندجانبه با کشورهای همسایه و شرکای اقتصادی بایست تر، می‌تواند شبکه‌های صادراتی پایدار ایجاد کند که از گزند محدودیت‌های بین‌المللی مصون بمانند. دیده‌ور معتقد است که در شرایط کنونی، تمرکز بر همکاری‌های فنی و فناورانه به جای تجارت صرف کالا، می‌تواند پایه مستحکم‌تری برای توسعه صنعتی ایجاد کند؛ مدلی که در آن انتقال دانش فنی، اولویت اصلی را تشکیل می‌دهد.

انتظارات واقع‌گرایانه از اتاق مشترک ایران و اسپانیا

در پاسخ به پرسش درباره انتظارات صنعت از اتاق مشترک، دیده‌ور خواستار بازتعریف نقش اتاق به عنوان یک نهاد تسهیل‌گر و اعتمادساز است. او معتقد است که فعالان اقتصادی از اتاق انتظار معجزه ندارند، بلکه خواستار حذف موانع دست‌وپاگیر ارتباطی هستند. این انتظارات شامل تسهیل امور گمرکی و بانکی، ارائه مشاوره‌های تخصصی تجاری و ایجاد شبکه‌های ارتباطی میان تولیدکنندگان ایرانی و شرکای اسپانیایی است. دیده‌ور تأکید می‌کند که اتاق مشترک باید به جای همایش‌های تشریفاتی، به سمت ایجاد بسترهای عملیاتی برای انتقال تکنولوژی و سرمایه‌گذاری‌های مشترک حرکت کند. از نگاه او، موفقیت در بازارهایی مانند اسپانیا نیازمند اطلاعات دقیق و ارتباطات حرفه‌ای است؛ خدماتی که اتاق مشترک با تکیه بر

ظرفیت‌های خود می‌تواند به فعالان بخش خصوصی ارائه دهد تا آن‌ها با کمترین ریسک، وارد فرآیند همکاری‌های بین‌المللی شوند.

چشم‌انداز همکاری‌های پایدار در شرایط تحریم

در پایان، دیده‌ور با نگاهی امیدوارانه اما مبتنی بر واقعیت، آینده همکاری‌های اقتصادی ایران و اسپانیا را در گرو تداوم ارتباطات حرفه‌ای و پیگیری مستمر می‌داند. او معتقد است که اگرچه تحریم‌ها شرایط را سخت کرده‌اند، اما هرگز نتوانسته‌اند اراده‌ی بخش خصوصی را برای تداوم تعاملات بین‌المللی متوقف کنند. به اعتقاد او، با طراحی مدل‌های قراردادی منعطف، بهره‌گیری از ظرفیت‌های فناورانه و تقویت اعتمادسازی، می‌توان مسیریابی را برای توسعه همکاری‌های صنعتی باز کرد که برای هر دو طرف ایرانی و اسپانیایی سودآور و پایدار باشد. دیده‌ور تأکید می‌کند که موفقیت اتاق مشترک در این مسیر، منوط به هم‌گرایی میان هیئت‌مدیره و فعالان اقتصادی است تا با درک درست از محدودیت‌ها و تمرکز بر ظرفیت‌ها، همکاری‌های اقتصادی از یک آرزو به واقعیتی ملموس تبدیل شود.

Read in English

Can industrial data and strategic facilitation redefine the role of the Chamber of Commerce?

In this interview, **Mohammad Hassan Didehvar**, a board member of the Iran-Spain Chamber of Commerce, discusses how the Chamber must evolve into an intelligence-driven facilitator for the private sector. He highlights the structural bottlenecks in Iranian production—specifically logistics, supply chain disruptions, and regulatory instability—and advocates for a strategic pivot toward high-value-added manufacturing and sustainable regional partnerships. Didehvar emphasizes that successful economic cooperation in the current climate requires not just policy advocacy, but practical, data-driven bridge-building to connect Iranian industrial needs with Spanish technological capabilities.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md20

اسپانیا؛ موتور صنعتی و صادراتی جنوب اروپا

اسپانیا امروز تنها به عنوان یک مقصد گردشگری شناخته نمی‌شود، بلکه یکی از مهم‌ترین قطب‌های صنعتی و صادرات محور اتحادیه اروپا نیز به شمار می‌رود. تنوع ساختار اقتصادی، حضور صنایع پیشرفته، دسترسی به بازار واحد اروپا و موقعیت راهبردی میان اروپا، آفریقا و آمریکای لاتین، این کشور را به بستری مناسب برای توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌المللی تبدیل کرده است.

بر اساس ارزیابی‌های اقتصادی، اسپانیا در میان بزرگ‌ترین اقتصادهای اتحادیه اروپا قرار دارد و بخش صنعت سهم قابل توجهی در تولید، صادرات و اشتغال این کشور دارد. صنایع خودروسازی، تجهیزات صنعتی، فناوری‌های پزشکی، صنایع شیمیایی، هوافضا، صنایع غذایی و انرژی‌های تجدیدپذیر از مهم‌ترین پیشران‌های صنعتی اسپانیا محسوب می‌شوند و بخش مهمی از صادرات این کشور را تشکیل می‌دهند.

یکی از مزیت‌های برجسته اقتصاد اسپانیا، قدرت بالای آن در تولید صادرات محور است. این کشور پس از آلمان دومین تولیدکننده بزرگ خودرو در اتحادیه اروپا به شمار می‌رود و بخش عمده تولیدات صنعتی آن به بازارهای بین‌المللی صادر می‌شود. همین ظرفیت، شبکه گسترده‌ای از تأمین‌کنندگان، شرکت‌های فناوری و صنایع مکمل را در سراسر کشور شکل داده است.

فعالیت‌های صنعتی اسپانیا در چند قطب اقتصادی متمرکز شده‌اند. کاتالونیا به عنوان بزرگ‌ترین مرکز صنعتی و نوآوری کشور شناخته می‌شود، مادرید قطب خدمات پیشرفته و فناوری است، باسک در صنایع مهندسی و ماشین‌آلات جایگاه ویژه‌ای دارد و والنسیا نیز به عنوان یکی از مهم‌ترین مراکز لجستیک، تولید و صادرات دریایی اروپا شناخته می‌شود. این پراکندگی جغرافیایی، فرصت‌های متنوعی برای همکاری‌های صنعتی و تجاری فراهم کرده است.

در سال‌های اخیر، سرمایه‌گذاری گسترده در حوزه‌های تحول دیجیتال، اتوماسیون صنعتی، انرژی‌های پاک و زیرساخت‌های نوآوری، جایگاه رقابتی اسپانیا را بیش از پیش تقویت کرده است. هم‌زمان، اجرای برنامه‌های توسعه‌ای با حمایت اتحادیه اروپا، زمینه‌نوسازی صنایع و افزایش بهره‌وری را فراهم کرده و این کشور را به یکی از اقتصادهای پیشرو اروپا در مسیر رشد پایدار تبدیل کرده است.

در مجموع، ترکیب زیرساخت‌های صنعتی پیشرفته، ظرفیت بالای صادرات، دسترسی مستقیم به بازار اتحادیه اروپا، نیروی انسانی متخصص و موقعیت ژئواقتصادی ممتاز، اسپانیا را به یکی از جذاب‌ترین مقاصد همکاری‌های اقتصادی، صنعتی و سرمایه‌گذاری در اروپا تبدیل کرده است.

تحول دیجیتال؛ از شعار فناوریانه تا حکمرانی داده محور تجارت

چگونه اتاق مشترک ایران و اسپانیا می تواند با داده و فناوری های نوین، تجارت و همکاری اقتصادی را پویا تر کند

گفت و گو با دکتر سید حسین میرزا محمد حسینی، سرپرست کمیته تحول و نوآوری های دیجیتال



امروزه تحول دیجیتال دیگر صرفاً به معنای استفاده از ابزارهای فناوریانه نیست، بلکه به تغییر در شیوه مدیریت داده، تحلیل بازار و تصمیم سازی اقتصادی مربوط می شود. در چنین فضایی، اتاق های مشترک بازرگانی نیز ناگزیرند نقش خود را از یک نهاد ارتباطی صرف، به بازیگری هوشمند در شبکه تجارت بین الملل ارتقا دهند. دکتر سید حسین میرزا محمد حسینی در این گفت و گو از ضرورت نگاه واقع بینانه به تحول دیجیتال، کاربردهای عملی هوش مصنوعی برای فعالان اقتصادی و همچنین فرصت های همکاری فناوریانه میان ایران و اسپانیا سخن می گوید.

پروژه فناوری یا بازاریابی حکمرانی تجاری؟

به اعتقاد دکتر حسینی، نخستین گام برای درک درست تحول دیجیتال این است که آن را صرفاً به معنای استفاده از فناوری های جدید در نظر نگیریم. از نگاه او، تحول دیجیتال در واقع تغییری در نحوه مدیریت اطلاعات، تصمیم سازی اقتصادی و سازمان دهی تعاملات تجاری است؛ تغییری که می تواند کارآمدی نهادهای اقتصادی را به شکل قابل توجهی افزایش دهد.

او توضیح می دهد که فناوری هایی مانند هوش مصنوعی، بلاکچین، اینترنت اشیا و سامانه های پیشرفته تحلیل داده ابزارهایی هستند که در صورت استفاده صحیح می توانند فرآیندهای تجاری را شفافتر، سریع تر و قابل پیش بینی تر کنند. با این حال، ارزش واقعی این فناوری ها زمانی آشکار می شود که در قالب پروژه های مشخص و مبتنی بر نیازهای واقعی کسب و کارها به کار گرفته شوند.

به باور او، کمیته تحول دیجیتال در اتاق مشترک ایران و اسپانیا می تواند بستری برای توسعه همکاری های فناوریانه، انتقال دانش و تسهیل سرمایه گذاری در حوزه اقتصاد دیجیتال فراهم کند. این کمیته همچنین می تواند به ارتقای دانش دیجیتال شرکت ها، حمایت از استارت آپ ها و ایجاد پیوند میان بازیگران اقتصادی و فناوریانه دو کشور کمک کند.

حسینی در ادامه با اشاره به آثار گسترده شکل گیری چنین ساختاری در اتاق مشترک توضیح می دهد که فعالیت این کمیته می تواند به توسعه زیرساخت های اقتصاد دیجیتال و افزایش توان رقابتی شرکت ها کمک کند. از سوی دیگر، ایجاد چنین بستری امکان جذب سرمایه گذاری های خارجی و تسهیل ورود فناوری های پیشرفته به کشور را نیز فراهم می کند. او همچنین معتقد است که تقویت این حوزه می تواند به افزایش صادرات محصولات و خدمات دیجیتال و تقویت برندهای ملی در بازارهای جهانی منجر شود و در عین حال با گسترش فرآیندهای دیجیتالی سازی، نوآوری در سایر بخش های اقتصادی را نیز تسهیل کرده و هزینه های عملیاتی کسب و کارها را کاهش دهد.

به گفته او، یکی از مزیت های مهم شکل گیری چنین کمیته ای، تسهیل نوآوری و شتابدهی به کسب و کارها است. در این چارچوب، ارائه خدمات مشاوره ای برای دیجیتالی سازی فرآیندهای تجاری می تواند به شرکت ها کمک کند تا ساختارهای عملیاتی خود را با الزامات اقتصاد دیجیتال هماهنگ کنند. علاوه بر این، حمایت از استارت آپ ها و کسب و کارهای کوچک برای ورود به بازارهای جهانی با استفاده از فناوری های نوین، از دیگر اقداماتی است که می تواند به رشد اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی کمک کند.

او همچنین بر اهمیت هم افزایی با سایر اتاق های مشترک بازرگانی تأکید می کند و معتقد است که ایجاد پلتفرمی برای تبادل ایده ها و پروژه های فناوریانه میان اتاق ها می تواند زمینه شکل گیری همکاری های گسترده تر در حوزه فناوری را فراهم کند. ارائه خدمات دیجیتال و برگزاری آموزش های تخصصی برای اعضای اتاق ها نیز از جمله اقداماتی است که می تواند سطح آمادگی دیجیتال فعالان اقتصادی را افزایش دهد.

از نگاه دکتر حسینی، این کمیته می تواند در خدمت رسانی به بخش های اقتصادی و تجاری کشور نیز نقش مهمی ایفا کند. به عنوان مثال، توسعه ابزارهای هوشمند برای تحلیل بازار و تسهیل تجارت الکترونیکی می تواند به شرکت ها در شناسایی فرصت های جدید و تصمیم گیری دقیق تر کمک کند. همچنین حمایت از به کارگیری هوش مصنوعی در زنجیره های تأمین، مدیریت منابع و خدمات مشتریان می تواند بهره وری بنگاه های اقتصادی را به شکل قابل توجهی افزایش دهد.

در نهایت، او به اهمیت تقویت تعاملات بین المللی و جذب سرمایه گذاری اشاره می کند و می گوید که این کمیته می تواند با ایجاد زمینه های همکاری فناوریانه مشترک میان ایران و اسپانیا، مسیر توسعه پروژه های مشترک را هموار سازد. همچنین معرفی فرصت های سرمایه گذاری دیجیتال به شرکت های اسپانیایی و بین المللی می تواند به گسترش همکاری های اقتصادی و فناوریانه میان دو کشور کمک کند.

او در همین زمینه تأکید می کند که اگر اتاق های مشترک نتوانند خود را با تحولات دیجیتال تطبیق دهند، به تدریج از نقش اثرگذار در شبکه تجارت بین الملل فاصله خواهند گرفت. از این رو، تحول دیجیتال را باید نه صرفاً یک پروژه فناوریانه، بلکه گامی راهبردی در بازاریابی حکمرانی تجاری و تقویت پیوندهای اقتصادی در عصر اقتصاد دیجیتال دانست.

فاصله میان ایده های دیجیتال و پروژه های قابل اجرا

یکی از موضوعاتی که دکتر حسینی در این گفت و گو به آن اشاره می کند، فاصله قابل توجه میان ایده های جذاب دیجیتال و پروژه هایی است که واقعاً قابلیت اجرا دارند. به گفته او، بسیاری از طرح هایی که در حوزه تحول دیجیتال مطرح می شوند، به دلیل نبود مدل اجرایی مشخص هرگز به مرحله عملیاتی نمی رسند.

او معتقد است که برای موفقیت یک پروژه دیجیتال، سه عنصر اساسی باید همزمان در نظر گرفته شود: درک دقیق مسئله اقتصادی، طراحی یک مدل کسب و کار پایدار و فراهم بودن زیرساخت حقوقی و اجرایی. در بسیاری از موارد، یکی از این سه مؤلفه نادیده گرفته می شود و همین مسئله باعث می شود پروژه ها در مرحله ایده باقی بمانند.

به همین دلیل، حسینی تأکید می کند که تجربه همزمان در حوزه آکادمیک و فضای واقعی کسب و کار می تواند به طراحی پروژه هایی کمک کند که هم نوآورانه باشند و هم از نظر اقتصادی قابل توجیه. پروژه هایی که بتوانند بازگشت سرمایه مشخصی داشته باشند و در مقیاس بزرگ تر نیز قابل توسعه باشند.

بانک داده هوشمند؛ زیرساخت تحول دیجیتال در اتاق

به اعتقاد دکتر حسینی، مهم ترین گام عملی برای آغاز تحول دیجیتال در اتاق مشترک، ایجاد یک بانک داده هوشمند از اعضا و فرصت های تجاری است. او معتقد است که بدون وجود داده های ساختارمند و قابل تحلیل، صحبت از تحول دیجیتال بیشتر به یک شعار شباهت دارد.

چنین بانکی می‌تواند اطلاعات مربوط به ظرفیت‌های صادراتی و وارداتی اعضا، حوزه‌های فعالیت شرکت‌ها، نیازهای تجاری و فرصت‌های همکاری را به شکلی نظام‌مند گردآوری کند. در مرحله بعد، این داده‌ها می‌توانند مبنای طراحی سامانه‌های هوشمند برای تطبیق شرکای تجاری، تحلیل بازار و شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری، پیش‌بینی تقاضا و مدیریت ارتباط با مشتریان قرار گیرند.

به گفته او، اگر اتاق بتواند چنین زیرساخت داده‌ای را ایجاد کند، امکان استفاده از ابزارهای پیشرفته‌تری مانند تحلیل‌های مبتنی بر هوش مصنوعی نیز فراهم خواهد شد؛ ابزارهایی که می‌توانند به اعضا در تصمیم‌گیری‌های تجاری دقیق‌تر کمک کنند.

چرا پروژه‌های دیجیتال شکست می‌خورند؟

در پاسخ به این پرسش که چرا بسیاری از پروژه‌های دیجیتال در سازمان‌ها و نهادهای اقتصادی به نتیجه نمی‌رسند، حسینی چند عامل کلیدی را مطرح می‌کند. نخستین عامل، نگاه فناوری‌محور به جای نگاه مسئله‌محور است. در بسیاری از موارد، سازمان‌ها ابتدا فناوری را انتخاب می‌کنند و سپس تلاش می‌کنند برای آن کاربردی پیدا کنند.

عامل دیگر، نبود حمایت واقعی مدیریت ارشد از پروژه‌های تحول دیجیتال است. به گفته او، چنین پروژه‌هایی معمولاً نیازمند تغییر در فرآیندهای سازمانی و الگوهای تصمیم‌گیری هستند و بدون حمایت جدی مدیران ارشد نمی‌توانند به نتیجه برسند.

او همچنین به مقاومت فرهنگی در سازمان‌ها اشاره می‌کند؛ مقاومتی که گاه از ترس تغییر یا نگرانی درباره جایگاه شغلی کارکنان ناشی می‌شود. علاوه بر این، نبود شاخص‌های مشخص برای ارزیابی عملکرد پروژه‌ها نیز می‌تواند مانع از تداوم آنها شود. در فضای اقتصادی ایران نیز عواملی همانند عدم قطعیت محیطی و مقرراتی نیز موجب کوتاه‌شدن افق سرمایه‌گذاری شده و اجرای پروژه‌های بلندمدت دیجیتال را دشوارتر می‌کند.

هوش مصنوعی؛ ابزار تصمیم‌یار

یکی از محورهای مهم این گفت‌وگو، کاربرد هوش مصنوعی در فضای کسب‌وکار است. حسینی معتقد است یکی از بزرگ‌ترین خطاها در مواجهه با این فناوری، تصور جایگزینی کامل انسان با هوش مصنوعی است.

از نظر او، هوش مصنوعی باید به عنوان ابزاری برای کمک به تصمیم‌گیری در نظر گرفته شود، نه جایگزینی برای قضاوت انسانی. این فناوری می‌تواند با تحلیل حجم زیادی از داده‌ها، الگوهای پنهان در بازار را شناسایی کند و به مدیران در پیش‌بینی روندها کمک کند.

با این حال، استفاده از هوش مصنوعی بدون توجه به مخاطرات آن نیز می‌تواند مشکل‌ساز باشد. دکتر حسینی به مسائلی مانند سوگیری داده‌ها، افشای اطلاعات محرمانه و وابستگی به پلتفرم‌های خارجی اشاره می‌کند و معتقد است استفاده از این فناوری باید به صورت تدریجی و هدفمند انجام شود.

ریسک‌های وابستگی فناوریانه

موضوع دیگری که در همکاری‌های دیجیتال بین‌المللی اهمیت پیدا می‌کند، مسئله وابستگی فناوری است. به گفته دکتر حسینی، پروژه‌های فناوریانه ممکن است با سه ریسک مهم مواجه شوند: قطع دسترسی به فناوری، تهدید امنیت داده‌ها و وابستگی استراتژیک به تأمین‌کنندگان خارجی.

در شرایطی که روابط اقتصادی بین‌المللی گاه تحت تأثیر عوامل سیاسی قرار می‌گیرد، این ریسک‌ها می‌توانند برای فعالان اقتصادی هزینه‌ساز باشند. از این رو، او پیشنهاد می‌کند که همکاری‌های فناوری میان ایران و اسپانیا بر پایه مدل «همکاری مکمل» تعریف شود به گونه‌ای که انتقال دانش، توسعه مشترک و ایجاد ارزش افزوده دوطرفه تضمین شود.

حوزه‌های واقعی مزیت دیجیتال در شرایط تحریم

دکتر حسینی در ادامه به این موضوع می‌پردازد که کدام حوزه‌های دیجیتال می‌توانند در شرایط محدودیت‌های بین‌المللی واقعاً مزیت رقابتی ایجاد کنند. به اعتقاد او، حوزه‌هایی مانند مدیریت زنجیره تأمین، تجارت الکترونیک B2B، لجستیک هوشمند و خدمات فنی و مهندسی دیجیتال از جمله بخش‌هایی هستند که می‌توانند اثر اقتصادی ملموس داشته باشند.

اما در حوزه‌هایی مانند سخت‌افزار پیشرفته یا زیرساخت‌های ابری وابسته، احتمال ایجاد توهّم مزیت رقابتی بیشتر از مزیت واقعی است.

از تفاهم‌نامه تا پروژه

یکی از چالش‌های رایج در همکاری‌های فناوریانه، فاصله میان امضای تفاهم‌نامه‌ها و اجرای واقعی پروژه‌هاست. حسینی معتقد است که بسیاری از این توافقی‌ها به دلایلی از قبیل نبود نقشه راه مشترک، تفاوت‌های حقوقی و مقرراتی، ضعف در تأمین مالی پروژه‌های فناوریانه، نبود شاخص‌های موفقیت تعریف‌شده، هرگز به مرحله اجرا نمی‌رسند.

به گفته او، برای تبدیل یک تفاهم‌نامه به پروژه واقعی، باید چند عنصر کلیدی مشخص باشد: اهداف دقیق، مسئولیت‌های اجرایی، مدل تأمین مالی و شاخص‌های ارزیابی موفقیت. در این میان، اتاق مشترک می‌تواند نقش مهمی در هماهنگی میان بازیگران مختلف و تسهیل اجرای پروژه‌ها ایفا کند.

کاربردهای عملی هوش مصنوعی برای اعضای اتاق

از نگاه دکتر حسینی، مهم‌ترین معیار برای ارزیابی یک فناوری، میزان ارزشی است که برای کسب‌وکارها ایجاد می‌کند. او به چند کاربرد عملی اشاره می‌کند که می‌تواند برای اعضای اتاق مشترک مفید باشد؛ از جمله تحلیل هوشمند داده‌های بازار صادراتی اسپانیا، سیستم‌های تطبیق خودکار شرکای تجاری، مدیریت هوشمند اسناد تجاری، پیش‌بینی ریسک‌های ارزی و لجستیکی، تحلیل هوشمند داده‌ای بازار ایران جهت واردات و صادرات، مدل‌سازی تصمیم‌گیری هوشمند در شرایط عدم قطعیت، شناسایی هوشمند فرصت‌های بازار، تحلیل رفتار مصرف‌کننده در بازارهای داخلی و

بین‌المللی و تسهیل در تدوین استراتژی‌های تجاری.

این ابزارها می‌توانند به شرکت‌ها کمک کنند تا در فضای پیچیده تجارت بین‌الملل تصمیم‌های دقیق‌تری بگیرند و فرصت‌های جدید بازار را سریع‌تر شناسایی کنند.

فرصت‌های همکاری دیجیتال ایران و اسپانیا

در بخش پایانی این گفت‌وگو، دکتر حسینی برای عبور از سطح ایده و حرکت به سمت اجرا، سه اقدام را ضروری می‌داند: تعریف پروژه‌های پایلوت کوچک و سریع، ایجاد کنسرسیوم‌های تخصصی میان اعضا و طراحی مدل تأمین مالی ترکیبی با اتکا به ظرفیت‌های بخش خصوصی و سازوکارهای حمایتی. به باور او، این سه گام می‌تواند ریسک شروع را کاهش دهد، یادگیری سریع ایجاد کند و در نهایت مسیر شکل‌گیری پروژه‌های بزرگ‌تر و پایدارتر را هموار سازد.

وی همچنین به فرصت‌های نوظهور در همکاری‌های فناوریانه میان ایران و اسپانیا اشاره می‌کند و معتقد است حوزه‌هایی مانند انرژی‌های تجدیدپذیر، لجستیک بندری، صنایع غذایی پیشرفته، فناوری‌های کشاورزی، فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی، گردشگری و اقتصاد دیجیتال از جمله بخش‌هایی هستند که ظرفیت قابل توجهی برای همکاری دارند. از نگاه او، ترکیب توانمندی‌های صنعتی و انسانی ایران با تجربه فناوریانه و زیرساخت‌های پیشرفته اسپانیا می‌تواند زمینه‌ساز تعریف پروژه‌های مشترک و عملیاتی در حوزه‌هایی مانند AgriTech، FoodTech و لجستیک هوشمند باشد؛ پروژه‌هایی که هم قابلیت توسعه بازار دارند و هم امکان انتقال دانش و استانداردهای اجرایی را فراهم می‌کنند.

در این میان، دکتر حسینی نقش اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا را کلیدی می‌داند و تأکید می‌کند که این نهاد می‌تواند با برگزاری رویدادهای تخصصی، ایجاد بانک پروژه‌های مشترک و تسهیل ارتباط میان شرکت‌ها، ظرفیت‌های بالقوه را به همکاری‌های واقعی تبدیل کند و پیوند میان بازیگران اقتصادی و فناوریانه دو کشور را هدفمندتر و مستمتر سازد.

در نهایت، او یادآور می‌شود که در اقتصاد امروز که به شدت بر پایه داده و شبکه‌های همکاری شکل گرفته است، تحول دیجیتال دیگر یک گزینه اختیاری نیست، بلکه به شرطی برای حفظ نقش و اثرگذاری در فضای تجارت بین‌الملل تبدیل شده است؛ شرطی که اگر جدی گرفته نشود، فاصله گرفتن تدریجی از زنجیره‌های ارزش و شبکه‌های نوین تجارت جهانی را به همراه خواهد داشت.

Read in English

Digital Transformation: From Technological Slogan to Data-Driven Trade Governance



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md22



دبیرخانه اتاق؛ از هماهنگی اجرایی تا پلتفرم خدمات و دانش

چگونه دبیرخانه اتاق مشترک می‌تواند تجربه‌ای شفاف، قابل اتکا و منسجم برای اعضا ایجاد کند؟

گفت‌وگو با حوری کاظمی، دبیر اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

در ساختار اتاق‌های مشترک بازرگانی، بسیاری از فعالیت‌هایی که در ظاهر به نام نهاد یا هیئت‌مدیره شناخته می‌شوند، در عمل از مسیر دبیرخانه عبور می‌کنند. دبیرخانه جایی است که درخواست‌های اعضا دریافت و سامان‌دهی می‌شود، ارتباط میان کمیته‌ها و هیئت‌مدیره شکل می‌گیرد، برنامه‌های اجرایی پیگیری می‌شود و جریان اطلاعات میان اعضا، نهادهای داخلی و شرکای خارجی مدیریت می‌گردد. به همین دلیل، کیفیت عملکرد دبیرخانه می‌تواند به‌طور مستقیم بر تجربه اعضا از اتاق مشترک اثر بگذارد؛ تجربه‌ای که باید شفاف، قابل پیگیری و مبتنی بر اعتماد باشد.

مرجع تصمیم‌گیری نیست، بلکه مسئول جمع‌آوری، صورت‌بندی و پیگیری مسائل در چارچوب مصوبات هیئت‌مدیره است. او توضیح می‌دهد که در بسیاری از موارد، طرح یک موضوع یا پیگیری آن لزوماً به معنای حل فوری مسئله نیست، اما آنچه برای اعضا اهمیت دارد طی شدن مسیر درست و قابل پیگیری است. همین شفافیت باعث می‌شود انتظارات واقع‌بینانه‌تری شکل بگیرد و رابطه میان اتاق و اعضا بر پایه اعتماد متقابل بنا شود.

سیاست‌های دبیرخانه برای ارتقای خدمات

دبیرخانه اتاق مشترک در سال پیش‌رو چند محور اصلی را برای ارتقای کیفیت خدمات و ارتباط با اعضا دنبال می‌کند. کاظمی می‌گوید یکی از مهم‌ترین این محورها تقویت حضور رسانه‌ای اتاق است.

از نگاه او، در فضای امروز کسب‌وکار، شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌های دیجیتال صرفاً ابزار اطلاع‌رسانی نیستند، بلکه بستری برای معرفی ظرفیت‌های اعضا، تقویت ارتباطات و حتی ایجاد فرصت‌های دیده‌شدن برای فعالان اقتصادی محسوب می‌شوند. به همین دلیل دبیرخانه تلاش می‌کند حضور فعال‌تری در پلتفرم‌هایی مانند لینکدین و سایر شبکه‌های حرفه‌ای داشته باشد.

در کنار این موضوع، ارتقای وب‌سایت اتاق به‌عنوان مرجع رسمی اطلاعات نیز در دستور کار قرار دارد. هدف این است که سایت اتاق به منبعی قابل اتکا برای اطلاع‌رسانی فعالیت‌ها،

بررسی اولیه موضوعات گرفته تا ارائه راهنمایی‌های اجرایی و در صورت لزوم ارجاع آن‌ها به مراجع ذی‌صلاح. در کنار این وظایف، دبیرخانه مسئول برنامه‌ریزی و برگزاری نشست‌ها، رویدادها، هیئت‌های تجاری، مجامع عمومی و جلسات هیئت‌مدیره نیز هست و بر اجرای مصوبات و صورت‌جلسات نظارت می‌کند. به گفته کاظمی، تهیه گزارش‌های دوره‌ای عملکرد، مدیریت فرآیند عضویت، پاسخ به استعلام شرکت‌های داخلی و خارجی و نظارت بر فعالیت‌های اطلاع‌رسانی اتاق نیز بخشی از همین مسئولیت‌هاست؛ مجموعه‌ای از وظایف که نشان می‌دهد دبیرخانه در عمل نقش «قلب تپنده» ساختار اجرایی اتاق را ایفا می‌کند.

تجربه اعضا؛ شفافیت به جای وعده‌های غیرواقعی

از نگاه دبیر اتاق مشترک، مهم‌ترین شاخص موفقیت دبیرخانه نه صرفاً تعداد فعالیت‌ها، بلکه کیفیت تجربه‌ای است که اعضا در تعامل با اتاق به دست می‌آورند. این تجربه باید مبتنی بر شفافیت، پاسخ‌گویی و مدیریت واقع‌بینانه انتظارات باشد.

او تأکید می‌کند که دبیرخانه از ابتدا تلاش می‌کند حدود وظایف و اختیارات اتاق مشترک را برای اعضا به‌صورت روشن توضیح دهد. برخی از مسائل در حوزه اختیارات مستقیم اتاق قرار دارند، اما بخشی دیگر نیازمند تصمیم‌گیری در سطوح بالاتر یا در نهادهای دیگر هستند.

به گفته کاظمی، شفاف‌سازی این مرزها یکی از مهم‌ترین عوامل اعتمادسازی است. «دبیرخانه

خانم کاظمی، دبیر اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، در این گفت‌وگو به تشریح مأموریت اجرایی دبیرخانه، نحوه مدیریت ارتباط با اعضا، تغییر ماهیت درخواست‌های فعالان اقتصادی در شرایط محدودیت‌های ارتباطی و نقش ابزارهای دیجیتال در بهبود خدمات می‌پردازد. او همچنین توضیح می‌دهد که دبیرخانه چگونه می‌تواند فراتر از یک واحد اداری عمل کند و به تدریج به پلتفرمی برای ارائه خدمات اطلاعاتی و دانشی به اعضا تبدیل شود.

دبیرخانه؛ محور هماهنگی فعالیت‌های اتاق

وی دبیرخانه اتاق مشترک را «پایگاه اجرایی» این نهاد می‌داند؛ بخشی که در محل اتاق بازرگانی ایران مستقر است و مسئولیت هماهنگی، پیگیری و پیشبرد امور اجرایی اتاق را برعهده دارد. به گفته او، بخش مهمی از فعالیت‌های اتاق از طریق همین ساختار اجرایی سازمان‌دهی می‌شود.

دبیرخانه در عمل نقطه اتصال میان اعضا، هیئت‌مدیره، کمیته‌های تخصصی، نهادهای داخلی و حتی نمایندگی‌های خارجی از جمله سفارت‌هاست. بسیاری از درخواست‌ها، پرسش‌ها یا مسائل اعضا ابتدا در دبیرخانه مطرح می‌شود و پس از بررسی اولیه، در چارچوب اساسنامه و مصوبات هیئت‌مدیره پیگیری می‌شود.

او توضیح می‌دهد که بخش مهمی از فعالیت‌های دبیرخانه به سامان‌دهی همین جریان درخواست‌ها مربوط است؛ از دریافت و

معرفی اعضا و دسترسی به اطلاعات مرتبط با همکاری‌های اقتصادی ایران و اسپانیا تبدیل شود.

انتشار نشریه اتاق مشترک نیز بخشی از همین سیاست ارتباطی است؛ نشریه‌ای که علاوه بر مستندسازی فعالیت‌ها، بستری برای انعکاس دیدگاه‌ها و معرفی توانمندی‌های اعضا فراهم می‌کند.

”

«دبیرخانه زمانی موفق است که اعضا بدانند مسیر پیگیری مسائلشان شفاف، مستند و قابل اتکا است.»

تغییر ماهیت درخواست‌های اعضا

یکی از نکاتی که کاظمی در این گفت‌وگو به آن اشاره می‌کند، تغییر ماهیت درخواست‌های اعضا در سال‌های اخیر است. به گفته او، در شرایطی که محدودیت‌های بین‌المللی و اختلال در ارتباطات افزایش یافته است، بسیاری از مطالبات فعالان اقتصادی نیز دستخوش تغییر شده است.

در گذشته بخش قابل توجهی از درخواست‌ها به توسعه همکاری‌ها و گسترش بازارها مربوط می‌شد، اما امروز بخشی از این درخواست‌ها به حفظ حداقل‌های ارتباطی با طرف‌های خارجی معطوف شده است.

او توضیح می‌دهد که در فضای کسب‌وکار جهانی، ارتباطات سریع و پایدار یک ضرورت است. هرگونه اختلال در این ارتباطات می‌تواند فعالیت بنگاه‌ها را با مشکل مواجه کند. در چنین شرایطی، حتی ابزارهای ساده ارتباطی که در گذشته بدیهی به نظر می‌رسیدند، اهمیت بیشتری پیدا کرده‌اند.

به گفته او، این محدودیت‌ها نه تنها هزینه تعامل با بازارهای خارجی را افزایش داده، بلکه در برخی موارد باعث شده فعالان اقتصادی برای حفظ ارتباطات اولیه نیز با دشواری مواجه شوند.

مدیریت انتظارات در شرایط محدود

کاظمی معتقد است در چنین شرایطی مهم‌ترین وظیفه دبیرخانه مدیریت واقع‌بینانه انتظارات است. او می‌گوید دبیرخانه تلاش می‌کند با شفافیت کامل درباره محدودیت‌ها صحبت کند و از ایجاد وعده‌هایی که امکان تحقق ندارند پرهیز کند.

در عین حال، بهبود فرآیندهای داخلی، ثبت و پیگیری دقیق درخواست‌ها و ایجاد کانال‌های ارتباطی منظم از جمله اقداماتی است که می‌تواند کیفیت خدمات را حتی در شرایط محدود حفظ کند.

به گفته او، هدف این است که اعضا در تعامل با اتاق تجربه‌ای منسجم و قابل پیگیری داشته باشند؛ تجربه‌ای که در آن دبیرخانه به‌عنوان یک نقطه تماس واحد عمل می‌کند و اطلاعات دقیق و به‌روز در اختیار اعضا قرار می‌دهد.

نقش دبیرخانه در ارتباط میان اعضا و کمیته‌ها

یکی دیگر از وظایف مهم دبیرخانه، تسهیل ارتباط میان اعضا، کمیته‌های تخصصی و هیئت‌مدیره است. در سال‌های اخیر برای تقویت این ارتباط، ساختارهای ارتباطی جدیدی شکل گرفته است.

به گفته کاظمی، ایجاد گروه‌های اختصاصی برای کمیته‌ها در بسترهای ارتباطی دیجیتال امکان گفت‌وگوی مستقیم‌تر میان اعضای کمیته‌ها را فراهم کرده است. در این ساختار، هر کمیته زیر نظریکی از اعضای هیئت‌مدیره فعالیت می‌کند تا پیوند میان تصمیم‌گیری و اجرا تقویت شود.

دبیرخانه همچنین تلاش می‌کند بازخوردهای اعضا را جمع‌آوری و تحلیل کند و موضوعات پرتکرار را به‌عنوان محورهای پیشنهادی در دستور کار کمیته‌ها قرار دهد. این فرآیند باعث می‌شود فعالیت کمیته‌ها با نیازهای واقعی اعضا هم‌راستا تر شود.

هوش مصنوعی؛ دستیار دبیرخانه

کاظمی در بخش دیگری از گفت‌وگو به نقش ابزارهای دیجیتال و به‌ویژه هوش مصنوعی اشاره می‌کند. به گفته او، این فناوری‌ها در دبیرخانه بیشتر نقش یک دستیار حرفه‌ای را ایفا می‌کنند.

دبیرخانه از هوش مصنوعی برای تسریع برخی فرآیندهای اجرایی مانند تولید محتوا، سامان‌دهی اطلاعات یا مدیریت حجم بالای ارتباطات استفاده می‌کند. با این حال او تأکید می‌کند که در حوزه‌هایی که به دقت و صحت اطلاعات نیاز دارد، همیشه مراجعه به منابع رسمی و کنترل انسانی ضروری است.

به گفته او، با توجه به افزایش فعالیت‌های رسانه‌ای و ارتباطی اتاق، استفاده از این ابزارها به دبیرخانه کمک می‌کند تا با منابع انسانی محدود، حجم بیشتری از فعالیت‌ها را مدیریت کند.

مسیر تبدیل دبیرخانه به پلتفرم خدمات و دانش کاظمی معتقد است دبیرخانه در آینده می‌تواند نقشی فراتر از یک واحد اجرایی ایفا کند و به تدریج به پلتفرمی برای ارائه خدمات اطلاعاتی و دانشی به اعضا تبدیل شود.

در این مسیر، دسترسی به منابع معتبر و داده‌های به‌روز اهمیت زیادی دارد. اتاق مشترک باید بتواند از طریق شبکه ارتباطی خود، اطلاعات مرتبط با بازار اسپانیا، مقررات تجاری، روندهای اقتصادی و فرصت‌های همکاری را در اختیار اعضا قرار دهد.

او توضیح می‌دهد که اگر این اطلاعات به‌صورت ساختارمند و قابل استفاده ارائه شود، اعضا می‌توانند آن را به‌عنوان مرجعی برای تصمیم‌گیری‌های تجاری خود به کار بگیرند.

از نگاه او، ترکیب دسترسی به اطلاعات معتبر، استفاده هوشمندانه از فناوری و حفظ ساختار حرفه‌ای اتاق می‌تواند به تدریج دبیرخانه را به یک پلتفرم واقعی خدمات و دانش تبدیل کند؛ پلتفرمی که در آن اعضا نه تنها ارتباط برقرار می‌کنند، بلکه ابزارهای لازم برای توسعه کسب‌وکار خود را نیز به دست می‌آورند.

Read in English

How can a chamber secretariat build trust and effective services for its members?

In this interview, **Houri Kazemi**, Secretary of the Iran-Spain Chamber of Commerce, explains how the chamber's secretariat manages member relations, coordinates committees and leadership, and adapts its services under communication constraints. She also discusses the growing role of digital tools and how the secretariat aims to evolve into a reliable platform for information, services, and business knowledge.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md24

حقوق، قرارداد و داوری در خدمت تجارت پایدار

الزامات پیشگیری حقوقی، طراحی قراردادی و حل و فصل اختلاف برای توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و اسپانیا

گفت‌وگو با دکتر محمدرضا سبجانی، دبیر کمیته حقوقی و حل و فصل اختلافات اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



در تجارت بین‌المللی، به‌ویژه در شرایطی که روابط اقتصادی با محدودیت‌های بانکی، ریسک‌های ناشی از تحریم و پیچیدگی‌های مقرراتی همراه است، موفقیت تنها به شناسایی فرصت‌های بازار وابسته نیست. تجربه نشان می‌دهد بسیاری از همکاری‌های اقتصادی نه در مرحله مذاکره، بلکه در مرحله تنظیم قرارداد، اجرای تعهدات و مدیریت اختلافات با چالش مواجه می‌شوند. از همین رو، طراحی حقوقی قراردادها و پیش‌بینی سازوکارهای حل اختلاف به بخشی جدایی‌ناپذیر از استراتژی تجاری تبدیل شده است. دکتر محمدرضا سبجانی در این گفت‌وگو تأکید می‌کند که در روابط اقتصادی ایران و اروپا، توجه حرفه‌ای به ابعاد حقوقی همکاری‌ها می‌تواند از بروز بسیاری از اختلافات پرهزینه جلوگیری کرده و مسیر همکاری‌های پایدارتر را هموار سازد.

دقیق تعهدات طرفین، تعیین ضمانت‌های اجرایی و در نظر گرفتن سناریوهای احتمالی در اجرای قرارداد، همگی از عناصر مدیریت ریسک حقوقی محسوب می‌شوند. از این منظر، پیشگیری حقوقی نه یک اقدام صرفاً فنی، بلکه بخشی از برنامه‌ریزی استراتژیک در روابط تجاری است.

خطاهای رایج در تنظیم قراردادها در شرایط تحریم

دکتر سبجانی با اشاره به تجربه سال‌های اخیر یادآور می‌شود که در دوره‌های تشدید تحریم‌ها، برخی شرکت‌ها برای حفظ ارتباطات تجاری خود ناچار به انعقاد قراردادهایی شدند که از نظر حقوقی به اندازه کافی دقیق یا شفاف نبودند. در چنین شرایطی، گاه برای تسهیل همکاری یا عبور از محدودیت‌های موجود، برخی بندهای اساسی قراردادها با ابهام یا کلی‌گویی تنظیم می‌شد.

به گفته او، تجربه نشان داده است که همین ابهامات می‌تواند در مراحل بعدی به منبع اختلاف تبدیل شود. بنابراین حتی در شرایط پیچیده اقتصادی نیز تنظیم قراردادهای روشن، دقیق و مبتنی بر استانداردهای حرفه‌ای اهمیت ویژه‌ای دارد.

تأثیر محدودیت‌های بانکی بر اجرای قرارداد

یکی از چالش‌های مهم در روابط تجاری ایران با شرکای خارجی، به‌ویژه در سال‌های اخیر، محدودیت در کانال‌های بانکی بین‌المللی بوده

از میان حقوقدانان و وکلایی انتخاب شده‌اند که سال‌ها در حوزه قراردادهای بین‌المللی، داوری تجاری و حل و فصل اختلافات فعالیت داشته‌اند و با چالش‌های واقعی تجارت فرامرزی آشنا هستند.

وی تأکید می‌کند که دانش نظری حقوق هرچند ضروری است، اما در حوزه تجارت بین‌الملل کافی نیست. بسیاری از مسائل در مرحله اجرا و در شرایط واقعی بروز می‌کنند و در چنین موقعیت‌هایی تجربه عملی اهمیت تعیین‌کننده پیدا می‌کند. به همین دلیل، انتقال این تجربه‌ها به فعالان اقتصادی — چه در قالب مشاوره‌های تخصصی و چه از طریق نشست‌های آموزشی — می‌تواند به ارتقای سطح آگاهی حقوقی اعضای اتاق مشترک کمک کند.

پیشگیری حقوقی؛ بخشی از راهبرد تجاری

به اعتقاد دکتر سبجانی، یکی از مهم‌ترین تحولاتی که باید در نگاه فعالان اقتصادی شکل بگیرد، توجه به مفهوم «پیشگیری حقوقی» در مراحل اولیه همکاری است. وی یادآور می‌شود که در بسیاری از موارد، توجه جدی به مسائل حقوقی تنها زمانی صورت می‌گیرد که اختلافی پدید آمده باشد، در حالی که نقش اصلی حقوق در تجارت بین‌الملل، پیشگیری از بروز اختلاف است.

او توضیح می‌دهد که تعیین قانون حاکم بر قرارداد، پیش‌بینی مرجع حل اختلاف، تعریف

کمیته حقوقی و داوری؛ پیوند میان حقوق و تجارت

کمیته حقوقی و حل و فصل اختلافات در ساختار اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا با این رویکرد شکل گرفته است که هیچ همکاری اقتصادی پایدار بدون پشتوانه‌ای روشن و قابل اتکا در حوزه حقوقی امکان‌پذیر نیست. به باور دکتر محمدرضا سبجانی، مأموریت این کمیته صرفاً ارائه مشورت‌های حقوقی موردی نیست، بلکه هدف آن ایجاد پیوندی مؤثر میان نیازهای عملی فعالان اقتصادی و چارچوب‌های حقوقی حاکم بر تجارت بین‌الملل است.

به گفته وی، در بسیاری از موارد شرکت‌ها هنگام ورود به همکاری‌های خارجی تمرکز اصلی خود را بر جنبه‌های اقتصادی نظیر قیمت، زمان‌بندی، کیفیت کالا یا خدمات و ظرفیت بازار معطوف می‌کنند، در حالی که پایداری یک همکاری تجاری به همان اندازه به شفافیت تعهدات قراردادی، نحوه تضمین اجرای آن‌ها و پیش‌بینی سازوکارهای حل اختلاف وابسته است. از همین منظر، کمیته حقوقی می‌کوشد با ارائه راهنمایی‌های تخصصی و انتقال تجربه‌های عملی، این فاصله میان نگاه تجاری و الزامات حقوقی را کاهش دهد.

تجربه‌های عملی؛ پشتوانه‌ای برای فعالان اقتصادی

از دیدگاه دکتر سبجانی، یکی از مهم‌ترین ظرفیت‌های این کمیته در تجربه‌های عملی اعضای آن نهفته است. به گفته او، اعضای کمیته

چشم‌انداز همکاری‌های حقوقی میان ایران و اسپانیا

در پایان، دکتر سبحانی به ظرفیت‌های موجود برای توسعه همکاری‌های حقوقی میان ایران و اسپانیا اشاره می‌کند. به باور او، اتاق مشترک می‌تواند علاوه بر تسهیل روابط تجاری، زمینه تعامل میان مؤسسات حقوقی، مراکز دآوری و نهادهای علمی دو کشور را نیز فراهم کند.

چنین همکاری‌هایی می‌تواند به تبادل تجربه، ارتقای دانش حقوق تجارت بین‌الملل و ایجاد سازوکارهای حرفه‌ای‌تر برای حل اختلافات تجاری کمک کند. وی تأکید می‌کند که تقویت این زیرساخت‌های حقوقی در نهایت به افزایش اعتماد میان فعالان اقتصادی و گسترش همکاری‌های پایدار میان دو کشور خواهد انجامید.

وی در جمع‌بندی این مصاحبه تأکید می‌کند که در اقتصاد امروز، توجه به ابعاد حقوقی تجارت دیگر یک موضوع حاشیه‌ای نیست، بلکه بخشی اساسی از مدیریت حرفه‌ای کسب‌وکار به شمار می‌آید. به اعتقاد او، شرکت‌هایی که از همان آغاز همکاری به طراحی دقیق قراردادهای، پیش‌بینی سازوکارهای حل اختلاف و مدیریت ریسک‌های حقوقی توجه می‌کنند، در روابط بین‌المللی موفق‌تر و پایدارتر عمل خواهند کرد.

از همین منظر، فعالیت کمیته حقوقی اتاق مشترک ایران و اسپانیا می‌تواند نقش مهمی در ارتقای استانداردهای حقوقی تجارت و تسهیل همکاری‌های اقتصادی میان فعالان دو کشور ایفا کند.

Read in English

What lies behind successful trade partnerships between Iran and Spain?

In this interview, **Dr. Mohammad Reza Sobhani**, Secretary of the Legal and Arbitration Committee of the Iran-Spain Chamber of Commerce, discusses the critical role of legal foresight, well-structured contracts, and effective dispute-resolution mechanisms in international business. His insights highlight how legal preparedness can strengthen trust and stability in cross-border cooperation.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md26

طرفین به فرآیندهای طولانی و پرهزینه جلوگیری نمایند.

وی می‌افزاید که در بسیاری از نظام‌های حقوقی پیشرفته، تلاش برای حل اختلاف از طریق مذاکره یا میانجی‌گری پیش از مراجعه به دآوری یا دادگاه امری رایج است و همین رویکرد می‌تواند الگویی مفید برای فعالان اقتصادی ایرانی نیز باشد.

”

”پیشگیری در حوزه تجارت بین‌الملل صرفاً یک اقدام حقوقی نیست؛ در واقع بخشی از استراتژی تجاری است.“

ترویج فرهنگ حل اختلاف مسالمت‌آمیز

به باور دکتر سبحانی، توسعه استفاده از روش‌های جایگزین حل اختلاف مستلزم شکل‌گیری نوعی فرهنگ حرفه‌ای در میان فعالان اقتصادی است. وی معتقد است که اتاق مشترک می‌تواند در این زمینه نقش مهمی ایفا کند؛ از جمله از طریق برگزاری نشست‌های آموزشی، معرفی تجربه‌های موفق و ارائه الگوهای قراردادی مناسب.

چنین اقداماتی به تدریج می‌تواند نگاه فعالان اقتصادی را نسبت به مدیریت اختلافات تغییر دهد و آن‌ها را به استفاده از روش‌های سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر ترغیب کند.

درس‌هایی از تجربه‌های واقعی اختلافات تجاری

در ادامه این گفت‌وگو، دکتر سبحانی به برخی تجربه‌های عملی در حوزه اختلافات تجاری اشاره می‌کند. به گفته او، در بسیاری از پرونده‌ها اختلاف میان طرفین نه از تعارض منافع، بلکه از ابهام در مفاد قرارداد یا ضعف در مستندسازی تعهدات ناشی شده است.

وی یادآور می‌شود که گاهی اختلافی که در ظاهر پیچیده به نظر می‌رسد، در واقع نتیجه یک بند مبهم در قرارداد یا تعریف ناقص از مسئولیت‌های طرفین است. به همین دلیل، توجه به جزئیات در مرحله تنظیم قرارداد می‌تواند از بروز بسیاری از اختلافات پرهزینه جلوگیری کند.

است. دکتر سبحانی توضیح می‌دهد که این محدودیت‌ها صرفاً موضوع انتقال پول نیست، بلکه می‌تواند بر کل فرآیند اجرای قرارداد اثر بگذارد.

برای نمونه، در مواردی که انتقال وجه یا ارائه ضمانت‌های بانکی با دشواری مواجه می‌شود، اجرای تعهدات قراردادی نیز پیچیده‌تر خواهد شد. از این رو، به باور وی در قراردادهای مربوط به همکاری با شرکت‌های اروپایی باید سازوکارهای مالی واقع‌بینانه و متناسب با شرایط موجود پیش‌بینی شود تا احتمال بروز اختلاف کاهش یابد.

نگرانی‌های حقوقی شرکای اروپایی

دکتر سبحانی در ادامه به دیدگاه شرکای اروپایی نسبت به همکاری با ایران اشاره می‌کند و می‌گوید که در بسیاری از موارد، دغدغه اصلی آنان نه اصل همکاری اقتصادی، بلکه میزان پیش‌بینی‌پذیری چارچوب‌های حقوقی است.

به گفته او، شرکت‌های اروپایی معمولاً علاقه‌مندند بدانند در صورت بروز اختلاف، چه مرجعی صلاحیت رسیدگی خواهد داشت و اجرای تصمیمات حقوقی چگونه تضمین می‌شود. شفافیت در تنظیم قرارداد و تعیین دقیق سازوکارهای حل اختلاف می‌تواند تا حد زیادی این نگرانی‌ها را کاهش دهد و فضای اعتماد متقابل را تقویت کند.

دآوری در تجارت بین‌الملل؛ انتخابی سنجیده

هرچند دآوری یکی از مهم‌ترین ابزارهای حل اختلاف در قراردادهای بین‌المللی به شمار می‌آید، دکتر سبحانی معتقد است که استفاده از آن باید با توجه به ویژگی‌های هر قرارداد و شرایط طرفین صورت گیرد.

وی توضیح می‌دهد که دآوری مزایایی همچون محرمانگی، تخصصی بودن رسیدگی و استقلال از نظام‌های قضایی ملی دارد، اما در عین حال ممکن است با هزینه‌هایی همراه باشد و اجرای رأی آن نیز در برخی موارد نیازمند بررسی‌های دقیق حقوقی است. بنابراین پیش از درج شرط دآوری در قرارداد، باید محل دآوری، زبان رسیدگی، هزینه‌ها و امکان اجرای رأی به‌طور کامل مورد توجه قرار گیرد.

روش‌های جایگزین حل اختلاف

در سال‌های اخیر، روش‌های جایگزین حل اختلاف مانند میانجی‌گری و سازش در بسیاری از روابط تجاری بین‌المللی مورد توجه قرار گرفته‌اند. دکتر سبحانی معتقد است این روش‌ها می‌توانند در بسیاری از موارد به حل اختلافات در مراحل اولیه کمک کنند و از ورود



سلامت و زیست فناوری؛ از شناخت بازار تا همکاری‌های قابل اجرا

چالش‌های ورود به بازار سلامت اروپا و نقش کمیته سلامت اتاق ایران و اسپانیا در کاهش ریسک همکاری‌ها
در گفت‌وگو با دکتر سید سجاد مروجی، دبیر کمیته سلامت و زیست فناوری اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

روابط اقتصادی میان ایران و اسپانیا در سال‌های اخیر، مانند بسیاری از صنعت سلامت و زیست فناوری از جمله حوزه‌هایی است که در آن، همکاری‌های اقتصادی تنها بر مبنای ظرفیت بازار شکل نمی‌گیرد، بلکه به مجموعه‌ای از الزامات فنی، مقرراتی و اجرایی وابسته است. در چنین فضایی، ورود به همکاری‌های بین‌المللی نیازمند شناخت دقیق ساختار بازار، استانداردهای حرفه‌ای و الزامات زنجیره تأمین است. اسپانیا نیز به عنوان یکی از بازیگران مهم حوزه دارو، فناوری سلامت و علوم زیستی در اروپا، می‌تواند شریک قابل توجهی برای توسعه همکاری‌های این بخش باشد. دکتر سیدسجاد مروجی در این گفت‌وگو با تکیه بر تجربه فعالیت بین‌المللی در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی، از واقعیت‌های ورود به بازارهای سلامت، خطاهای رایج در تحلیل فرصت‌ها و نقشی که کمیته سلامت و زیست فناوری اتاق مشترک می‌تواند در هدایت فعالان اقتصادی ایفا کند سخن می‌گوید.

فرضیات نادرست شکل می‌گیرند و در مراحل بعدی با مانع مواجه می‌شوند. به گفته وی، ورود موفق به بازارهای سلامت بیش از هر چیز به آمادگی ساختاری و برنامه‌ریزی دقیق وابسته است.

خطای رایج؛ ساده‌سازی بازارهای سلامت

مروجی یکی از خطاهای متداول در میان برخی فعالان اقتصادی را ساده‌سازی بیش از حد بازارهای خارجی می‌داند. به گفته او، گاهی تصور می‌شود اگر محصولی از نظر فنی قابل قبول باشد یا در بازار داخلی موفق عمل کرده باشد، ورود آن به بازار اروپا نیز مسیر پیچیده‌ای نخواهد داشت.

او توضیح می‌دهد در حالی که بازار سلامت در اروپا مجموعه‌ای از استانداردهای سخت‌گیرانه، فرآیندهای اعتبارسنجی و الزامات مقرراتی را دربر می‌گیرد که رعایت آن‌ها پیش شرط ورود به بازار است. به باور وی، نادیده گرفتن این الزامات می‌تواند حتی بهترین مذاکرات تجاری را نیز با شکست مواجه کند. بنابراین نگاه حرفه‌ای به بازار سلامت مستلزم درک عمیق از ساختار مقرراتی و فنی آن است.

چالش‌های زنجیره تأمین در شرایط محدودیت

دکتر مروجی با اشاره به شرایط سال‌های اخیر می‌گوید محدودیت‌های مالی و تجاری بر بسیاری از همکاری‌های اقتصادی تأثیر گذاشته‌اند و صنعت سلامت نیز از این قاعده مستثنی نیست.

نظام‌های نظارتی آشنا باشند. از همین رو، تجربه عملی در همکاری با بازارهای خارجی می‌تواند در ارزیابی فرصت‌ها و طراحی پروژه‌های قابل اجرا نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشد.

مروجی معتقد است چنین تجربه‌ای به فعالان اقتصادی کمک می‌کند میان فرصت‌های واقعی و برداشت‌های خوش‌بینانه تمایز قائل شوند. به گفته او، بسیاری از پروژه‌هایی که در نگاه نخست جذاب به نظر می‌رسند، در عمل با موانع فنی یا مقرراتی جدی مواجه می‌شوند. بنابراین، شناخت واقعیت‌های بازار و ارزیابی دقیق ظرفیت‌های داخلی نخستین گام برای ورود موفق به همکاری‌های بین‌المللی در حوزه سلامت است.

نقطه شروع؛ ارزیابی صادقانه توانمندی‌ها

دبیر کمیته سلامت اتاق ایران و اسپانیا بر این باور است که یکی از مهم‌ترین پرسش‌ها برای کسب‌وکارهای حوزه سلامت این است که از کجا باید مسیر همکاری خارجی را آغاز کنند. به گفته او، پاسخ این پرسش اغلب نه در مذاکره با شریک خارجی، بلکه در ارزیابی دقیق توانمندی‌های داخلی نهفته است.

مروجی تأکید می‌کند هر محصول یا خدمت پیش از ورود به بازارهای بین‌المللی باید از نظر کیفیت، انطباق با استانداردها، امکان ثبت و تأیید مقرراتی، تداوم تأمین و مدل اقتصادی مورد بررسی قرار گیرد. او معتقد است بدون چنین ارزیابی‌ای بسیاری از پروژه‌ها بر پایه

کمیته سلامت؛ پلی میان سیاست‌گذاری و اجرا

دکتر سیدسجاد مروجی، معتقد است در حوزه سلامت فاصله میان طرح یک همکاری اقتصادی و اجرای موفق آن اغلب قابل توجه است. به گفته او، پروژه‌های این بخش به دلیل پیچیدگی‌های فنی، استانداردهای سخت‌گیرانه و حساسیت‌های زنجیره تأمین، نیازمند برنامه‌ریزی دقیق و شناخت واقعیات بازار هستند.

مروجی توضیح می‌دهد به همین دلیل یکی از وظایف اصلی کمیته سلامت و زیست فناوری در اتاق مشترک ایران و اسپانیا کمک به تبدیل ظرفیت‌های نظری به مسیرهای عملیاتی است. به باور او، کمیته سلامت زمانی می‌تواند اثربخش باشد که نقش آن به طرح موضوعات یا معرفی کلی فرصت‌ها محدود نشود، بلکه بتواند اعضا را در شناخت دقیق مسیرهای اجرایی، ارزیابی ریسک‌ها و انتخاب مدل‌های همکاری واقع‌بینانه همراهی کند. وی تأکید می‌کند چنین رویکردی می‌تواند فاصله میان علاقه به همکاری و امکان اجرای آن را کاهش دهد.

تجربه بین‌المللی؛ مزیتی برای تصمیم‌گیری واقع‌بینانه

به گفته دکتر مروجی، در صنعت سلامت تجربه بین‌المللی صرفاً به معنای آشنایی با تجارت خارجی نیست. او توضیح می‌دهد فعالان این حوزه باید با ساختارهای پیچیده‌ای از مقررات، استانداردها، فرآیندهای ثبت، الزامات کیفیت و

اسپانیا؛ یکی از قطب‌های روبه‌رشد سلامت و داروسازی در اروپا

اسپانیا در سال‌های اخیر به یکی از بازیگران مهم حوزه سلامت، داروسازی و علوم زیستی در اروپا تبدیل شده است. ترکیب یک نظام سلامت فراگیر، صنعت دارویی فعال، زیرساخت‌های پژوهشی گسترده و بازار روبه‌رشد فناوری‌های سلامت، این کشور را به یکی از قطب‌های مهم این صنعت در اتحادیه اروپا بدل کرده است.

بر اساس اظهارات دکتر مروجی، صنعت داروسازی و علوم زیستی اسپانیا سهمی نزدیک به ۲ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور دارد و در سال ۲۰۲۳ بیش از ۲۷ میلیارد یورو ارزش افزوده اقتصادی ایجاد کرده است. این بخش همچنین یکی از پیشران‌های اقتصاد دانش‌بنیان محسوب می‌شود و بخش قابل توجهی از تولیدات با فناوری پیشرفته اسپانیا در همین حوزه شکل می‌گیرد.

از منظر اشتغال نیز این صنعت جایگاه مهمی دارد. برآوردها نشان می‌دهد بیش از ۲۴۰ هزار شغل مستقیم و غیرمستقیم در این حوزه ایجاد شده است. بخش قابل توجهی از نیروی کار این صنعت دارای تحصیلات دانشگاهی یا تخصصی هستند که نشان‌دهنده اتکای بالای آن به سرمایه انسانی متخصص و پژوهش‌محور است.

فعالیت‌های صنعت سلامت در اسپانیا به‌طور ویژه در چند قطب منطقه‌ای متمرکز شده است. کاتالونیا مهم‌ترین مرکز علوم زیستی کشور به شمار می‌رود و پس از آن مادرید قرار دارد. حضور دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقاتی، شرکت‌های دارویی و استارت‌آپ‌های زیست‌فناوری در این مناطق، اکوسیستمی پویا برای نوآوری در حوزه سلامت ایجاد کرده است.

بازار دارویی اسپانیا نیز در مسیر رشد قرار دارد. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد ارزش این بازار در سال‌های آینده افزایش قابل توجهی خواهد داشت و بخش زیست‌داروها و فناوری‌های پیشرفته درمانی از مهم‌ترین محرک‌های این رشد به شمار می‌روند.

در سطح نظام سلامت، اسپانیا یکی از گسترده‌ترین پوشش‌های درمانی در اروپا را دارد و تقریباً تمام جمعیت کشور به خدمات سلامت دسترسی دارند. امید به زندگی نیز در این کشور از بالاترین سطوح در اتحادیه اروپا محسوب می‌شود.

در مجموع، ترکیب بازار در حال گسترش دارویی، زیرساخت‌های پژوهشی فعال، سرمایه انسانی متخصص و نظام سلامت فراگیر باعث شده است اسپانیا امروز نه تنها یک بازار مهم سلامت، بلکه یکی از مراکز مهم نوآوری و تولید در صنعت سلامت اروپا به شمار رود.

به عنوان یک نهاد تسهیل‌گر عمل کند. به گفته او، این نهاد می‌تواند به اعضا در دسترسی به اطلاعات معتبر، شناخت بازار، معرفی شرکای بالقوه و ایجاد ارتباطات حرفه‌ای کمک کند.

مروجی برگزاری نشست‌های تخصصی، تسهیل ارتباطات B2B و حمایت از حضور فعالان اقتصادی در رویدادها و نمایشگاه‌های بین‌المللی را از جمله ابزارهایی می‌داند که می‌تواند مسیر همکاری را هموارتر کند. به گفته وی، هدف از چنین اقداماتی ایجاد بستری است که فعالان حوزه سلامت بتوانند با شناختی دقیق‌تر از بازار و با ریسک کمتر وارد همکاری‌های بین‌المللی شوند.

حرکت به سوی همکاری‌های پایدار

در نهایت، مروجی توسعه همکاری‌های سلامت میان ایران و اسپانیا را مستلزم نگاهی تدریجی و حرفه‌ای می‌داند. به گفته او، شناخت دقیق بازار، انتخاب حوزه‌های دارای مزیت نسبی و ایجاد شبکه‌های ارتباطی معتبر می‌تواند زمینه‌ساز پروژه‌های پایدارتر باشد.

او تأکید می‌کند حوزه سلامت به دلیل ماهیت تخصصی خود بیش از بسیاری از صنایع دیگر به اعتماد حرفه‌ای و استمرار همکاری نیاز دارد. به باور دکتر مروجی، تقویت ارتباط میان فعالان اقتصادی، مراکز علمی و شرکت‌های فناور می‌تواند نقشی مهم در شکل‌گیری مسیرهای جدید همکاری میان دو کشور ایفا کند.

Read in English

How to Enter Europe's Health Market with Lower Risk?

In this interview, **Dr. Seyyed Sajjad Moravveji**, Secretary of the Health & Biotechnology Committee of the Iran-Spain Chamber of Commerce, explores the practical requirements for entering Europe's healthcare market, the operational challenges of international partnerships, and proven risk-mitigation strategies. It highlights the facilitative role of the Health & Biotechnology Committee of the Iran-Spain Joint Chamber in supporting cross-border projects and improving success rates.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md28

نیست. به گفته او، در این حوزه اختلال در زنجیره تأمین می‌تواند پیامدهایی جدی‌تر نسبت به بسیاری از صنایع دیگر داشته باشد.

وی توضیح می‌دهد مشکلات مربوط به نقل و انتقال مالی، تأمین مواد اولیه، حمل و نقل و دسترسی به برخی فناوری‌ها گاه موجب می‌شود اجرای پروژه‌های مشترک با پیچیدگی بیشتری همراه شود. به اعتقاد او، در چنین شرایطی برنامه‌ریزی دقیق و شناخت نقاط آسیب‌پذیر زنجیره تأمین اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند و همکاری‌های موفق معمولاً بر پایه مدیریت دقیق همین ریسک‌ها شکل می‌گیرند.

۹۹

«در حوزه سلامت، فرصت واقعی از دل شناخت دقیق بازار و انطباق فنی با استانداردها شکل می‌گیرد، نه از برداشت‌های خوش‌بینانه درباره بازارهای خارجی.»

مقررات؛ نقطه اصطکاک اصلی در ورود به اروپا

به گفته مروجی، در بسیاری از پروژه‌های حوزه سلامت مرحله‌ای که بیشترین چالش را ایجاد می‌کند انطباق با مقررات فنی و استانداردهای بازارهای اروپایی است. او توضیح می‌دهد ثبت محصولات، دریافت تأییدیه‌ها و تطبیق با الزامات کیفیت از جمله مراحل هستند که می‌توانند زمان‌بر و پیچیده باشند.

به همین دلیل، به باور وی، بنگاه‌هایی که قصد ورود به این بازارها را دارند باید از همان ابتدا این الزامات را در برنامه‌ریزی خود لحاظ کنند. مروجی تأکید می‌کند تجربه نشان داده است موفقیت در بازارهای سلامت اروپا بیش از آنکه به توانایی مذاکره تجاری وابسته باشد، به آمادگی فنی و مقرراتی بستگی دارد.

نقش اتاق مشترک در کاهش ریسک همکاری‌ها

دبیر کمیته سلامت اتاق ایران و اسپانیا معتقد است در چنین فضایی اتاق مشترک می‌تواند

صادرات محصولات غذایی ایران؛ از مزرعه تا بازار اروپا

از تشکلهای سنتی تا شبکههای هوشمند همکاری؛ نقش اتاق مشترک در صادرات حرفه‌ای محصولات کشاورزی

گفت‌وگو با مهندس احسان قاری‌زاده، عضو کمیته کشاورزی و صنایع غذایی اتاق مشترک ایران و اسپانیا



در سال‌هایی که تحریم، نوسان مقررات و دشواری مبادلات مالی، صادرات محصولات کشاورزی و غذایی را به مسیری پرریسک تبدیل کرده است، نقش نهادهایی مانند اتاق‌های مشترک بازرگانی از سطح معرفی فرصت‌ها فراتر می‌رود و به تسهیل‌گری تخصصی و شبکه‌سازی هدفمند می‌رسد. مهندس احسان قاری‌زاده که نزدیک به دو دهه در زنجیره تأمین و تجارت محصولات غذایی و کشاورزی فعالیت کرده و تجربه حضور در تشکلهای متنوع این حوزه را دارد، در این گفت‌وگو از فاصله میان ساختارهای سنتی و نیازهای امروز، ظرفیت واقعی بازار اسپانیا و راه‌هایی می‌گوید که می‌تواند تولیدکننده ایرانی را به خریدار اروپایی وصل کند.

اهمیت زیادی دارد. در کنار این موضوع، فضای ارتباطی ایجادشده در اتاق نیز امکان تبادل تجربه میان اعضا را فراهم می‌کند؛ تجربه‌هایی که گاه می‌تواند مسیرهای مطمئن‌تری برای تأمین مواد اولیه یا توسعه بازار پیش روی فعالان اقتصادی قرار دهد. از نگاه او، اگر این ظرفیت‌ها به شکل ساختاریافته‌تری تقویت شوند، اتاق‌های مشترک می‌توانند بخشی از خلأهای موجود در شبکه تشکلهای اقتصادی را جبران کنند.

مطالبه‌گری برای تخصصی شدن نهادها

قاری‌زاده معتقد است یکی از چالش‌های جدی در بسیاری از تشکلهای اقتصادی، نبود تیم‌های کارشناسی پایدار است؛ تیم‌هایی که بتوانند تحولات بازار، مقررات تجاری و روندهای بین‌المللی را به‌طور منظم رصد کنند و نتایج این تحلیل‌ها را به خدمات عملی برای اعضا تبدیل کنند. در حالی که تجربه برخی تشکلهای موفق نشان می‌دهد وقتی پشت تصمیم‌ها یک تیم حرفه‌ای و تحلیل‌محور قرار داشته باشد، تشکل می‌تواند به مرجعی معتبر برای ارائه راهکار، دفاع از منافع اعضا و حتی تعامل مؤثر با سیاست‌گذاران تبدیل شود.

در همین چارچوب، یکی از نقاط قوتی که او برای اتاق مشترک ایران و اسپانیا برمی‌شمارد توجه به موضوعات حقوقی است. در شرایطی که تحریم‌ها، محدودیت‌های بانکی و استفاده گسترده از روش‌های غیرمستقیم پرداخت، ریسک معاملات بین‌المللی را افزایش داده است، دسترسی به مشاوره حقوقی و قراردادهای استاندارد اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند. از نگاه او، اگر فعالان اقتصادی پیش از ورود به معامله از چارچوب‌های قراردادی روشن و قابل اتکا استفاده کنند، بخش قابل توجهی از اختلافات و خسارت‌های احتمالی قابل پیشگیری خواهد بود.

به باور او، تقویت این رویکرد کارشناسی در سایر حوزه‌ها نیز ضروری است؛ از خدمات لجستیکی و

غذایی است. در این میان، اتاق‌های مشترک نیز می‌توانند نقش مهمی در تقویت این شبکه‌ها و ایجاد ارتباط میان فعالان اقتصادی ایفا کنند.

از تجربه تشکلهای تا انتخاب اتاق مشترک

قاری‌زاده از جمله فعالانی است که تقریباً طیف گسترده‌ای از تشکلهای مرتبط با کشاورزی و صنایع غذایی را تجربه کرده است؛ از اتحادیه محصولات کشاورزی و اتحادیه آبریان گرفته تا تشکلهای تخصصی صنعت کنسرو و همچنین عضویت در چند اتاق مشترک بازرگانی. همین تجربه متنوع به او امکان داده است که عملکرد این نهادها را از نزدیک مقایسه کند. او در این مقایسه معتقد است اتاق‌های بازرگانی — به‌ویژه اتاق‌های مشترک — ظرفیت بیشتری برای پیگیری منافع واقعی بخش خصوصی دارند، زیرا ساختار آن‌ها بر پایه تعامل مستقیم فعالان اقتصادی و نیازهای عملی تجارت شکل گرفته است.

به باور او، در بخشی از تشکلهای صنفی تمرکز اصلی به جای تحلیل مسائل تخصصی و ارائه راه‌حل‌های حرفه‌ای برای اعضا، گاه به سمت فعالیت‌های نمایشی یا جایگاه‌های فردی حرکت می‌کند. در چنین شرایطی تشکلهای کمتری می‌توانند به مرکز تولید دانش کاربردی و دفاع کارشناسی از منافع اعضا تبدیل شوند. در مقابل، اتاق‌های بازرگانی به دلیل ارتباط مستقیم با تجارت بین‌المللی و شبکه فعالان اقتصادی، اگر به درستی سازمان‌دهی شوند، می‌توانند به منبع اطلاعات تخصصی، محل تبادل تجربه و حلقه ارتباطی قابل اعتماد میان فعالان داخلی و شرکای خارجی تبدیل شوند.

قاری‌زاده از تجربه شخصی خود در اتاق مشترک ایران و اسپانیا مثال می‌آورد. به گفته او، دسترسی به اطلاعات کاربردی درباره رویدادهای تجاری، تأمین‌کنندگان و فرصت‌های همکاری، به‌ویژه برای فعالانی که درگیر تجارت بین‌المللی هستند،

زنجیره تأمین؛ از مواد اولیه تا صادرات محصولات غذایی

مسیر حرفه‌ای مهندس احسان قاری‌زاده، فعال اقتصادی حوزه AgriFood از ابتدای ورود به بازار کار تا امروز در دل زنجیره تأمین صنایع غذایی شکل گرفته است. او فعالیت خود را با تأمین مواد اولیه برای کارخانه‌های صنایع غذایی آغاز کرده و به مرور با طیف گسترده‌ای از تولیدکنندگان داخلی ارتباط برقرار کرده است. این ارتباط‌ها به تدریج به همکاری‌های عمیق‌تری منجر شده و در کنار تأمین مواد اولیه، حوزه‌هایی مانند تأمین تجهیزات و ماشین‌آلات نیز به فعالیت او افزوده شده است.

تجربه کار در این حوزه به او نشان داده است که رقابت‌پذیری در صنایع غذایی تنها به کیفیت محصول نهایی وابسته نیست، بلکه مدیریت زنجیره تأمین — از دسترسی به مواد اولیه مناسب تا مدیریت حمل‌ونقل و بازار فروش — نقشی تعیین‌کننده دارد. به همین دلیل، بخش مهمی از فعالیت‌های او در سال‌های اخیر به توسعه ارتباطات خارجی و ایجاد زیرساخت‌هایی برای تأمین پایدار مواد اولیه اختصاص یافته است.

در شرایطی که تحریم‌ها ارتباط مستقیم بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی با تأمین‌کنندگان خارجی را دشوار کرده است، ایجاد شرکت‌ها یا دفاتر تجاری در خارج از کشور به یکی از راهکارهای رایج تبدیل شده است. قاری‌زاده نیز فعالیت‌های خود را در دو حوزه مکمل سازمان‌دهی کرده است: از یک سو تولید و فرآوری محصولات غذایی در داخل کشور و از سوی دیگر حضور در قالب شرکت‌هایی در خارج از کشور برای تأمین مواد اولیه و تسهیل همکاری‌های تجاری. این ترکیب تولید و تجارت به او کمک کرده است تا تصویر دقیق‌تری از چالش‌ها و فرصت‌های واقعی بازار داشته باشد.

به باور او، شناخت دقیق زنجیره تأمین و ایجاد شبکه ارتباطی بین‌المللی، یکی از مهم‌ترین پیش‌شرط‌های موفقیت در تجارت محصولات

اطلاعات بازار گرفته تا برنامه ریزی برای حضور در نمایشگاه‌های تخصصی. اگر اتاق‌ها بتوانند چنین خدماتی را به صورت مستمر ارائه دهند، مشارکت اعضا نیز از حالت نمادین خارج شده و به همکاری حرفه‌ای و بلندمدت تبدیل خواهد شد.

کمیته کشاورزی و صنایع غذایی؛ از عنوان تا کارکرد

قاری زاده تأکید می‌کند که برای او حضور در کمیته‌های تخصصی بیش از آن که جنبه نمادین داشته باشد، باید به ایجاد ارزش عملی برای اعضا منجر شود. از نگاه او، کمیته کشاورزی و صنایع غذایی در اتاق مشترک ایران و اسپانیا زمانی می‌تواند مؤثر باشد که فعالیت‌های خود را بر پایه شناخت دقیق اعضا و نیازهای واقعی آن‌ها طراحی کند.

به گفته او، نخستین گام در این مسیر تهیه یک تصویر روشن از ترکیب اعضای فعال در این حوزه است؛ اینکه چه تعداد از اعضا در بخش کشاورزی و صنایع غذایی فعالیت دارند، کدام یک تولیدکننده هستند و کدام یک در حوزه بازرگانی فعالیت می‌کنند و هر کدام در کدام بخش از زنجیره ارزش تخصص دارند. بدون چنین شناختی، ارائه خدمات هدفمند دشوار خواهد بود.

پس از این مرحله، کمیته می‌تواند خدمات خود را در چند محور مشخص سازمان‌دهی کند؛ از ارائه اطلاعات تخصصی درباره بازارها و نمایشگاه‌های بین‌المللی گرفته تا کمک به حل مسائل عملی در حوزه حمل‌ونقل، نقل‌وانتقال مالی و تنظیم قراردادهای تجاری. قاری زاده معتقد است اگر اعضا احساس کنند کمیته به حل مسائل واقعی آن‌ها کمک می‌کند، سطح مشارکت و همکاری نیز به شکل طبیعی افزایش خواهد یافت.

از باغ ایرانی تا بازار اروپایی؛ حلقه‌های گمشده صادرات

یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که قاری زاده به آن اشاره می‌کند، فاصله میان تولیدکنندگان کشاورزی در ایران و بازارهای مصرف در اروپا است. به گفته او، در بسیاری از مناطق کشور تولیدکنندگان توانمند و باکیفیتی وجود دارند که محصولات قابل رقابتی تولید می‌کنند، اما به دلیل محدودیت در دسترسی به بازارهای خارجی، بازاریابی حرفه‌ای یا مدیریت فرآیند صادرات، امکان حضور مستقیم در این بازارها را ندارند.

در چنین شرایطی، نقش نهادهایی مانند اتاق مشترک می‌تواند ایجاد پل ارتباطی میان تولیدکنندگان و بازرگانان باشد. در این مدل، تولیدکنندگان معتبر شناسایی شده و با بازرگانی که تجربه حضور در بازارهای خارجی را دارند مرتبط می‌شوند. سپس فرآیند صادرات – از تنظیم قرارداد و مدیریت حمل‌ونقل تا دریافت وجه – توسط تیم‌های متخصص مدیریت می‌شود.

قاری زاده تأکید می‌کند که اجرای چنین مدلی نیازمند همکاری جمعی و سازمان‌دهی حرفه‌ای است و نمی‌توان آن را به یک فرد یا یک شرکت محدود کرد. با این حال، تجربه نشان داده است که

اگر چند نمونه موفق از این همکاری‌ها شکل بگیرد، اعتماد میان تولیدکنندگان و صادرکنندگان افزایش می‌یابد و امکان توسعه این الگو در مقیاس بزرگ‌تر فراهم می‌شود.

«اگر شبکه‌سازی حرفه‌ای و کارگزاری تخصصی کنار هم قرار بگیرد، می‌توان باغدار اروپایی را به خریدار ریسک وصل کرد.»

نمایشگاه؛ فرصتی برای یادگیری و شبکه‌سازی

حضور در نمایشگاه‌های تخصصی بین‌المللی صنایع غذایی و کشاورزی یکی دیگر از محورهای مورد تأکید قاری زاده است. به گفته او، این نمایشگاه‌ها فقط محل عرضه محصول نیستند، بلکه بستری برای شناخت روندهای جهانی، آشنایی با فناوری‌های جدید و ایجاد ارتباط با بازیگران اصلی بازار محسوب می‌شوند.

نمایشگاه‌های بزرگ بین‌المللی تصویر روشنی از استانداردهای روز، نوآوری‌های صنعت و انتظارات بازار ارائه می‌دهند. به همین دلیل، حضور فعال و برنامه‌ریزی شده در این رویدادها می‌تواند به فعالان ایرانی کمک کند تا جایگاه خود را در بازار جهانی بهتر بشناسند و مسیر توسعه محصولات خود را بر اساس نیازهای واقعی بازار تنظیم کنند.

از نگاه او، اتاق‌های مشترک می‌توانند با سازمان‌دهی حضور اعضا در این نمایشگاه‌ها – از ارائه اطلاعات و هماهنگی‌های اجرایی تا برنامه‌ریزی جلسات تجاری – نقش مؤثری در افزایش بهره‌وری این حضور ایفا کنند. چنین رویکردی به تدریج به ایجاد شبکه‌های پایدار همکاری میان فعالان اقتصادی منجر خواهد شد.

تحریم و پیچیدگی‌های تجارت بین‌المللی

قاری زاده در کنار بیان فرصت‌ها، به چالش‌های جدی تجارت خارجی نیز اشاره می‌کند. به گفته او، یکی از مهم‌ترین مشکلات فعالان اقتصادی در سال‌های اخیر، افزایش هزینه‌ها و ریسک‌های مرتبط با نقل‌وانتقال مالی است. تغییر شرایط تحریم باعث شده هزینه حواله‌های مالی افزایش پیدا کند و در برخی موارد به درصد قابل توجهی از مبلغ معامله برسد.

در کنار این مسئله، نبود قراردادهای دقیق و استاندارد نیز می‌تواند خسارت‌های قابل توجهی

برای طرفین ایجاد کند. او نمونه‌هایی از معاملات ناموفق را یادآوری می‌کند که در آن‌ها به دلیل ضعف در تنظیم قرارداد یا عدم توجه به جزئیات حقوقی، امکان پیگیری مؤثر برای طرف ایرانی وجود نداشته است.

به همین دلیل، قاری زاده تأکید می‌کند که تدوین الگوهای قراردادی استاندارد و ارائه مشاوره حقوقی تخصصی می‌تواند یکی از مهم‌ترین خدمات اتاق‌های مشترک به اعضا باشد. چنین اقداماتی علاوه بر کاهش ریسک معاملات، سطح آگاهی فعالان اقتصادی را نیز افزایش می‌دهد.

بازار اسپانیا و مسیرهای غیرمستقیم صادرات

در پایان گفت‌وگو، قاری زاده به ظرفیت بازار اسپانیا برای محصولات کشاورزی و غذایی ایران اشاره می‌کند. از نظر او، تنوع و کیفیت بسیاری از محصولات ایرانی می‌تواند در بازارهای اروپایی مورد توجه قرار گیرد. با این حال، محدودیت‌های ناشی از تحریم باعث شده است که بخشی از این صادرات از طریق مسیرهای غیرمستقیم انجام شود.

در بسیاری از موارد، کالاهای ایرانی ابتدا به کشورهایمانند امارات یا عمان ارسال می‌شوند و سپس پس از بسته‌بندی یا ثبت مجدد، به بازار مقصد وارد می‌شوند. این روند اگرچه امکان صادرات را فراهم می‌کند، اما بخشی از ارزش افزوده و فرصت برندسازی را کاهش می‌دهد.

با وجود این محدودیت‌ها، قاری زاده معتقد است اگر شبکه‌سازی حرفه‌ای، کارگزاری تخصصی و سازوکارهای حقوقی و مالی شفاف در کنار یکدیگر قرار گیرد، می‌توان بخشی از ظرفیت صادرات محصولات کشاورزی و غذایی ایران به بازارهای اروپایی را به شکل پایدار فعال کرد؛ حتی در شرایطی که مسیرهای مستقیم تجارت با محدودیت مواجه هستند.

Read in English

From Iranian Farms to European Markets: What Bridges the Gap?

In this interview, Ehsan Gharizadeh, discusses how specialized business chambers can strengthen Iran's agrifood trade by connecting producers with experienced exporters, improving legal and financial frameworks, and leveraging international exhibitions – while navigating sanctions, indirect trade routes, and evolving supply-chain challenges.



Scan the QR code or click the link to read the full English version.
u.isbc.ir/md30



تسهیل حقوق؛ کلید احیای مناسبات تجاری در عصر دیجیتال

گزارش سمینار بین‌المللی «حقوق تجارت بین‌الملل در عصر دیجیتال و حرفه‌های نوظهور»

حل اختلاف اطمینان داشته باشد. همسو با این دیدگاه، بیلگه دونمز، رایزن بازرگانی سفارت ترکیه در ایران، ثبات قوانین و تسهیل مقررات گمرکی و تجاری را از الزامات توسعه پایدار مناسبات اقتصادی در منطقه دانست. همچنین طاهره توکل‌نیا، عضو هیئت‌رئیس اتاق مشترک ایران و ترکیه، با اشاره به تحولاتی مانند قراردادهای هوشمند هشدار داد که در صورت به‌روزرسانی نشدن قوانین داخلی، اقتصاد ایران از روندهای جدید تجارت جهانی عقب خواهد ماند. مجموعه این دیدگاه‌ها نشان داد که رقابت‌پذیری اقتصادی امروز، بیش از گذشته به کیفیت چارچوب‌های حقوقی و تنظیم‌گری وابسته است.

داوری هوشمند در بستر متاورس

یکی از مباحث آینده‌نگرانه سمینار، سخنرانی دکتر محمدرضا سبحانی، داور بین‌المللی و عضو کمیته حقوقی اتاق‌های مشترک، درباره «داوری هوشمند در متاورس» بود. او با تشریح ظرفیت‌های این فضا توضیح داد که محیط‌های مجازی می‌توانند امکان برگزاری جلسات، ارائه مستندات و تسریع در فرآیند رسیدگی را فراهم کنند و از این جهت، هزینه و زمان حل اختلافات را کاهش دهند. با این حال، سبحانی تأکید کرد که این تحول بدون پاسخ‌گویی به چالش‌های حقوقی اساسی، نمی‌تواند به ابزاری قابل اتکا تبدیل شود. مسائلی مانند احراز هویت دیجیتال، تعیین صلاحیت قضایی، اعتبار اسناد الکترونیکی و نحوه اجرای آرای صادره در جهان واقعی، از جمله پرسش‌هایی است که باید پیشاپیش برای آن‌ها راه‌حل تعریف شود. به اعتقاد او، فناوری زمانی در خدمت عدالت قرار می‌گیرد که در چارچوب اصول بنیادین دادرسی عادلانه، حق دفاع و قابلیت اجرای مؤثر آرا به کار گرفته شود.

می‌تواند ابزاری مؤثر برای کاهش هزینه اختلافات و احیای اعتماد در روابط اقتصادی باشد.

چتر حمایتی اتاق در بازار اسپانیا

رئیس اتاق مشترک ایران و اسپانیا در ادامه، با اشاره به تجربه‌های موفق اسپانیا در تقویت نهادهای داوری، از برنامه‌ریزی این اتاق برای گسترش همکاری با مراکز حقوقی و داوری اسپانیا خبر داد. او «مرکز داوری بین‌المللی مادرید» را نمونه‌ای پیشرو دانست و گفت توسعه پیوندهای سازمان‌یافته با چنین نهادهایی، می‌تواند به ایجاد پشتوانه‌ای مطمئن برای شرکت‌های ایرانی در بازار اروپا کمک کند. در همین چارچوب، طاهره از تلاش برای امضای تفاهم‌نامه‌های راهبردی با نهادهای داوری اسپانیا و نیز کمیته اسپانیایی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) سخن گفت. به باور او، این همکاری‌ها صرفاً برای حل اختلاف پس از بروز بحران نیست، بلکه هدف اصلی آن‌ها پیشگیری از شکل‌گیری منازعات و کاهش ریسک قراردادهای در مرحله تنظیم و مذاکره است. همچنین فعال‌سازی «کمیته حقوقی و داوری اتاق مشترک ایران و اسپانیا» با مشارکت متخصصانی از ایران، اسپانیا و آمریکا، به عنوان گامی عملی برای تقویت مشاوره حقوقی، هدایت تجارت و کاهش هزینه‌های پنهان ورود به بازارهای اروپایی معرفی شد.

ثبات قوانین؛ پیش‌شرط همگرایی اقتصادی

در بخش دیگری از سمینار، مهرداد سعادت دهقان، رئیس اتاق مشترک ایران و ترکیه، با تأکید بر اهمیت اعتماد در تجارت منطقه‌ای گفت که حتی در صورت گشایش‌های سیاسی، بدون وجود بستر حقوقی روشن و قابل پیش‌بینی، شرکای خارجی تمایل جدی به سرمایه‌گذاری نخواهند داشت. از نگاه او، ثبات روابط اقتصادی زمانی شکل می‌گیرد که فعال اقتصادی بتواند نسبت به مقررات، فرآیندها و شیوه

سمینار بین‌المللی «حقوق تجارت بین‌الملل در عصر دیجیتال و حرفه‌های نوظهور» با همکاری گروه حقوق خصوصی دانشگاه خوارزمی، اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، اتاق مشترک ایران و ترکیه، مرکز داوری استانبول (ISTAC) و کانون وکلای آنکارا در تهران برگزار شد. این رویداد با حضور دیپلمات‌ها، رؤسای اتاق‌های مشترک، حقوق‌دانان، داوران بین‌المللی و فعالان اقتصادی، به بررسی نقش زیرساخت‌های حقوقی، داوری تجاری و فناوری‌های نوین در تسهیل تجارت فرامرزی پرداخت. برگزاری این سمینار بازتاب‌دهنده یک ضرورت مهم بود: دوره‌ای که اقتصاد دیجیتال، روابط تجاری را بازتعریف کرده، بدون چارچوب‌های حقوقی به‌روز و قابل اتکا، توسعه مناسبات اقتصادی پایدار ممکن نیست.

ریزش تجارت؛ نشانه بحران اعتماد حقوقی

دکتر محمد طاهره، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، در پل اصلی سمینار با اشاره به روند نزولی مبادلات دو کشور، بر نقش تعیین‌کننده زیرساخت‌های حقوقی تأکید کرد. او یادآور شد که حجم تجارت ایران و اسپانیا از حدود سه میلیارد یورو در سال‌های گذشته، به نزدیک ۳۰۰ میلیون دلار کاهش یافته است؛ کاهشی که به گفته او، تنها نتیجه تحولات سیاسی نیست، بلکه ریشه در تضعیف اعتماد حقوقی و نبود سازوکارهای حمایتی مؤثر برای فعالان اقتصادی دارد. به گفته طاهره، هنگامی که تجارت و سرمایه‌گذاران نسبت به نحوه حل‌وفصل اختلافات، اجرای تعهدات و صیانت از منافع خود اطمینان نداشته باشند، حتی در شرایط مساعد سیاسی نیز برای توسعه همکاری‌ها با احتیاط عمل می‌کنند. او تأکید کرد که تعدد پرونده‌های اختلافی و نبود مسیرهای سریع و تخصصی برای رسیدگی، مانع بازگشت سرمایه و استمرار همکاری‌های تجاری می‌شود. از این منظر، داوری بین‌المللی تجاری



عزم دوجانبه برای احیای مناسبات اقتصادی ایران و اسپانیا

گزارشی از نشست اعضای هیئت مدیره اتاق مشترک با سفیر و مقامات بازرگانی سفارت اسپانیا در تهران

متقابل از شرکت های اسپانیایی دانست. محمدحسن دیده‌ور با نگاهی راهبردی، ضرورت کنار گذاشتن تجارت غیرمستقیم از طریق هاب‌هایی نظیر قطر و برقراری مسیرهای مستقیم تجاری را گوشزد کرد و پیشنهاد داد از اسپانیا به عنوان دروازه ورود به بازارهای آفریقا و آمریکای جنوبی بهره‌برداری شود. همچنین اوریا سیاه‌پوش نیز بر آمادگی برای ایفای نقش حرفه‌ای در توسعه تعاملات تأکید کرد و حسین حسینی با اشاره به تنوع حوزه‌های همکاری، مدیریت منابع آب و فناوری‌های نوین آشامیدنی را فرصتی ممتاز برای پیوند دانش فنی اسپانیا با نیازهای زیرساختی ایران در دوران پس از جنگ برشمرد.

تعهد به صلح؛ پیش‌زمینه بازگشت به تعاملات عادی

در بخش پایانی نشست، جناب آقای آنتونیو سانچز بندیتو گاسپار، ضمن قدردانی از هدیه اهدایی اتاق مشترک، بر مواضع اصولی اسپانیا تأکید کرد. وی ارزش‌هایی همچون عدالت و مخالفت با جنگ را نه تنها شعار، بلکه دلایل اصلی رویکرد کشورش برشمرد و ابراز امیدواری کرد که با جایگزینی دیپلماسی به جای تنش، شرایط منطقه به وضعیت عادی بازگردد. سفیر اسپانیا با نگاهی واقع‌گرایانه به فرآیندهای مذاکره، دستیابی به صلح پایدار را مستلزم حفظ منافع ملی در کنار انعطاف‌پذیری و امتیازات متقابل دانست. گاسپار با اشاره به عملکرد فعال بخش بازرگانی سفارت در تهران، ابراز اطمینان کرد که بسترهای موجود برای توسعه همکاری‌های اقتصادی فراهم است و می‌توان به برنامه‌ریزی هدفمند، ظرفیت‌های بلااستفاده را به همکاری‌های پایدار و ملموس تجاری میان ایران و اسپانیا تبدیل کرده و روابط را به جایگاه شایسته خود بازگرداند.

بر تجربه شرکت های اسپانیایی، بار دیگر به عرصه تجارت و همکاری‌های دوجانبه بازگردد.

نقشه راه عملیاتی برای توسعه هم‌افزایی نهادی

در ادامه این نشست، رئیس اتاق مشترک مجموعه‌ای از پیشنهادات عملیاتی را برای تقویت هم‌افزایی میان نهادهای اقتصادی ارائه داد. برگزاری نشست تخصصی «روابط اقتصادی ایران و اسپانیا» با همکاری اتاق ایران و دانشگاه‌های معتبر، طراحی همایش‌های مشترک اقتصادی با مشارکت بخش خصوصی و دانشگاهی، و برنامه‌ریزی برای دیدار رسمی با رئیس اتاق بازرگانی ایران از محورهای اصلی این نقشه راه بود. طاهری همچنین بر ضرورت سفرهای استانی سفیر اسپانیا به شهرهایی نظیر مشهد و اصفهان تأکید کرد تا ضمن آشنایی با پتانسیل‌های صنعتی و تجاری استان‌ها، مسیر برای ملاقات‌های رودرو با مقامات محلی و رؤسای اتاق‌های بازرگانی استانی هموار شود. این پیشنهادات با هدف ارتقای سطح همکاری‌ها از تعاملات محدود به شبکه‌های گسترده اقتصادی طراحی شده‌اند تا بستری مطمئن برای فعالیت شرکت‌های ایرانی و اسپانیایی در بازارهای هدف فراهم آورده و هزینه‌های ورود به بازارهای جدید را برای طرفین کاهش دهند.

تبادل نظر برای توسعه مسیرهای تجاری نوین

سایر اعضای هیئت مدیره نیز دیدگاه‌های تخصصی خود را برای توسعه مناسبات ارائه دادند. سعید هاشمی بر اهمیت اولویت‌دهی به واردات از اسپانیا تأکید کرد. اصغر آهنی‌ها، ضمن تقدیر از حمایت‌های بخش بازرگانی سفارت، تجربه موفق اعزام هیئت کاشی و سرامیک به اسپانیا را الگویی برای میزبانی

نشست رسمی اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا با آنتونیو سانچز بندیتو گاسپار، سفیر اسپانیا، در سفارت این کشور در تهران برگزار شد. این رویداد که با حضور اعضای هیئت مدیره اتاق مشترک و مقامات بازرگانی سفارت همراه بود، نمادی از ازسرگیری فعالیت‌های دیپلماتیک و اقتصادی دو کشور در فضایی صمیمانه تلقی می‌شود. در شرایطی که تعاملات بین‌المللی نیازمند بازنگری در الگوهای همکاری است، این دیدار گامی بنیادین برای احیای مناسبات تجاری و بازتعریف مسیرهای نوین ارتباطی میان فعالان بخش خصوصی ایران و اسپانیا محسوب می‌شود تا از این طریق، ظرفیت‌های مغفول مانده دو کشور بار دیگر در مسیر توسعه قرار گیرد.

احیای تعاملات؛ از ظرفیت‌های مغفول تا پروژه‌های بازسازی

دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک، ضمن خوشامدگویی به هیئت دیپلماتیک اسپانیا، سفر زمینی و حضور سفیر در شرایط دشوار کنونی را نشانه عزم جدی اسپانیا برای حفظ پیوندهای دوجانبه دانست. وی با تمجید از رویکرد عقلانی و ضدجنگ دولت اسپانیا که مورد تقدیر مردم ایران نیز قرار گرفته، چشم‌انداز روابط اقتصادی را ترسیم کرد. طاهری ابراز امیدواری کرد که با بهبود شرایط، حجم مبادلات به سطح سال ۲۰۱۵ بازگردد؛ دوره‌ای که حضور هیئت‌های بلندپایه اسپانیایی نقطه عطفی در تاریخ همکاری‌های اقتصادی بود. رئیس اتاق مشترک با اشاره به برآورد ۳۰۰ میلیارد دلاری خسارات جنگ، حوزه‌هایی نظیر پتروشیمی، فولاد، صنایع غذایی و دارویی را به عنوان محورهای کلیدی برای تعریف پروژه‌های مشترک بازسازی معرفی کرد تا ظرفیت‌های عظیم اما مغفول مانده دو کشور، با تکیه



نقشه راه نوین؛

برای توسعه مناسبات تجاری ایران و اسپانیا

نشست راهبردی اتاق مشترک و سازمان توسعه تجارت با محوریت احیای زنجیره تأمین و صادرات

دوجانبه در اولویت قرار گیرند. مهندس محمدحسن دیده‌ور با اشاره به تجربه زیسته فعالان اقتصادی در این حوزه‌ها، تأکید کرد که اتاق مشترک آمادگی دارد تا به عنوان نهادی تخصصی، بستری لازم برای انتقال تکنولوژی و تشکیل کنسرسیوم‌های مشترک را فراهم کند. سازمان توسعه تجارت نیز متعهد شد تا در سطوح حاکمیتی، موانع اجرایی این مدل از همکاری‌های فنی را که در نهایت به نوسازی صنایع داخلی ایران می‌انجامد، بررسی و مرتفع سازد.

در ادامه، نقش بی‌بدیل اتاق‌های مشترک به عنوان دیده‌بان‌های اقتصادی مورد تأکید قرار گرفت. دکتر طاهری با اشاره به اینکه اتاق‌های بازرگانی در عصر نوین اقتصاد جهانی صرفاً نهادهای مشورتی نیستند، خاطرنشان کرد که اتاق مشترک ایران و اسپانیا با شبکه گسترده‌ای از ارتباطات در هر دو کشور، آمادگی دارد تا به عنوان «تسهیل‌گر هوشمند» عمل کند. وی افزود که با توجه به تغییرات ساختاری در زنجیره‌های تأمین جهانی، شناسایی دقیق بازارهای هدف و تحلیل ریسک‌های سرمایه‌گذاری توسط اتاق، می‌تواند هزینه‌های ورود بخش خصوصی به بازار اروپا را به‌طور چشمگیری کاهش دهد.

رئیس سازمان توسعه تجارت نیز با استقبال از این رویکرد، اتاق‌های مشترک را بازوان توانمند حاکمیت برای رصد دقیق تحولات بازارهای خارجی دانست. وی تأکید کرد که دولت آمادگی دارد تا با تفویض برخی اختیارات نظارتی و اجرایی در حوزه‌های نمایشگاهی و بازاریابی، اتاق‌های مشترک را به کانون‌های اصلی دیپلماسی تجاری تبدیل کند. این هم‌افزایی می‌تواند ضمن کاهش تصدی‌گری دولتی، ضربه موفقیت هیئت‌های تجاری را در مذاکرات خارجی افزایش داده و بستری فراهم آورد که فعالان اقتصادی، با پشتوانه علمی و سازمانی، در فضای رقابتی بین‌المللی با اقتدار بیشتری ظاهر شوند.

ارزش افزوده» تأکید کرد. وی تصریح کرد که سازمان توسعه تجارت به دنبال حمایت از فعالیت‌هایی است که در «زنجیره ارزش» جایگاه مشخصی داشته باشند. از نگاه دهقان دهنوی، دولت تنها در صورتی می‌تواند نقش تسهیل‌گر را به خوبی ایفا کند که بخش خصوصی با برنامه‌هایی عملیاتی، علمی و مبتنی بر داده‌های دقیق بازار وارد عمل شود. وی افزود که موفقیت در بازار اسپانیا در گرو «تخصصی کردن حضور» است؛ به این معنا که باید به جای تلاش برای حضور در تمامی حوزه‌ها، بر مزیت‌های رقابتی متمرکز شد. دهقان دهنوی ضمن اعلام آمادگی برای کاهش بروکراسی، تصریح کرد که سازمان، پیگیر پروژه‌هایی است که نتیجه‌بخش بوده و به نوسازی صنعتی یا ارزآوری پایدار منجر شوند.

نشست مشترک اعضای هیئت‌رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا با دکتر محمدعلی دهقان دهنوی، رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، با هدف ترسیم نقشه راه جدید برای تعاملات دوجانبه برگزار شد. در این جلسه، دکتر محمد طاهری و مهندس محمدحسن دیده‌ور، به نمایندگی از اتاق مشترک، راهکارهای اجرایی برای بازسازی روابط تجاری را مطرح کردند و در مقابل، رئیس سازمان توسعه تجارت با ارائه تحلیلی از رویکردهای کلان دولت، ضرورت‌های گذار از روش‌های سنتی تجارت به مدل‌های پیشرفته را تشریح کرد. این نشست، فراتر از دیدارهای تشریفاتی، بستری برای تلافی «تجربیات میدانی بخش خصوصی» و «سیاست‌گذاری‌های هدفمند سازمان توسعه تجارت» فراهم آورد.

دروازه ورود به بازارهای استراتژیک

دکتر محمد طاهری با اشاره به جایگاه اسپانیا در اقتصاد اتحادیه اروپا و نفوذ این کشور در آمریکای لاتین و شمال آفریقا، آن را یک شریک استراتژیک برای ایران دانست. از دیدگاه اتاق مشترک، فعال‌سازی «کارگروه احیای زنجیره تأمین» یک ضرورت فوری است. طاهری تأکید کرد که اتاق مشترک نه تنها به دنبال تسهیل تجارت دوجانبه است، بلکه قصد دارد با بهره‌گیری از زیرساخت‌های لجستیکی اسپانیا، مسیر صادرات محصولات ایرانی به بازارهای ثالث را هموار کند. وی معتقد است با گذار از محدودیت‌های ناشی از تحریم و اتکا به هوشمندی در دیپلماسی اقتصادی، می‌توان ظرفیت‌های بلااستفاده در روابط دو کشور را احیا کرد.

حکمرانی نتیجه‌محور در دیپلماسی اقتصادی

دکتر محمدعلی دهقان دهنوی، رئیس سازمان توسعه تجارت، با رویکردی انتقادی نسبت به مدل‌های سنتی توسعه روابط، بر «پایداری و

»
«دیپلماسی تجاری موفق،
حاصل ترکیب هوشمندی
بخش خصوصی در
شناسایی بازار و قدرت
سیاست‌گذاری حاکمیت
برای تثبیت روابط است.»

همگرایی در حوزه‌های تخصصی و صنعتی

در این بخش، طرفین پیرامون اولویت‌بندی حوزه‌های همکاری به توافق رسیدند. با توجه به توانمندی‌های شرکت‌های اسپانیایی در بخش‌های «مدیریت منابع آب»، «انرژی‌های تجدیدپذیر» و «فناوری‌های مدرن کشاورزی»، مقرر شد تا این حوزه‌ها به عنوان محورهای اصلی همکاری‌های



ترسیم چارچوب‌های عملیاتی در روابط تجاری ایران و اسپانیا؛ از پیشنهاد کمیته اجرایی تا همگرایی صنعتی

گزارشی از نشست ارکان اجرایی اتاق ایران با سفیر و مقامات بازرگانی سفارت اسپانیا در تهران

دیپلماتیک اسپانیا، در این نشست از زاویه «اهمیت درک متقابل در تسهیل فعالیت‌های اقتصادی» تحلیل شد.

از منظر کارشناسی، این موضوع بیانگر آن است که پایداری روابط اقتصادی، صرفاً به متغیرهای بازاری وابسته نیست و ثبات در رویکردهای دیپلماتیک، نقشی اساسی در تسهیل فعالیت‌های بخش خصوصی ایفا می‌کند. طاهری با ارزیابی مثبت از تداوم دیدارهای منظم، برگزاری دومین جلسه در بازه زمانی کوتاه را نشانی از عزم جدی طرفین برای حفظ پیوستگی ارتباطات تجاری توصیف کرد.

توسعه تعاملات از طریق سمینارهای تخصصی

به‌عنوان گام بعدی جهت تحقق اهداف مطرح‌شده، پیشنهاد برگزاری سمیناری تخصصی با عنوان «همکاری‌های ایران و اسپانیا» با حضور مقامات، راینزان بازرگانی و فعالان اقتصادی در اتاق بازرگانی ایران مطرح شد که مورد پذیرش سفیر اسپانیا قرار گرفت. این رویداد، پلتفرمی برای هم‌رسانی ظرفیت‌های طرفین و ایجاد شبکه ارتباطی مستقیم میان شرکت‌های ایرانی و اسپانیایی خواهد بود.

این رویکرد عمل‌گرا، نشان می‌دهد که اتاق بازرگانی ایران در تلاش است تا با ایجاد چارچوب‌های حقوقی و اجرایی استاندارد، حتی در شرایط پرچالش بین‌المللی، زمینه‌های تداوم همکاری‌های صنعتی و تجاری را فراهم آورد. اکنون نگاه بازار و بخش خصوصی به خروجی کارشناسی «کمیته پیگیری» دوخته شده است تا مشخص شود که این اراده سیاسی تا چه حد به قراردادهای ملموس تجاری بدل خواهد شد.

تمرکز بر بازسازی زیرساخت‌های صنعتی

یکی دیگر از محورهای حائز اهمیت این نشست، بحث پیرامون مشارکت در بازسازی و نوسازی زیرساخت‌های صنعتی و پتروشیمی ایران بود. با توجه به سابقه و توان فنی شرکت‌های اسپانیایی در حوزه‌های مهندسی و زیرساختی، رئیس اتاق ایران بر آمادگی بخش خصوصی ایران برای ایجاد مشارکت‌های انتفاعی دوطرفه تأکید کرد. این تمرکز بر حوزه‌های «صنعت و پتروشیمی» نشان می‌دهد که اتاق ایران به‌دنبال تعریف پروژه‌هایی است که هم‌راستا با نیازهای توسعه‌ای کشور بوده و در عین حال، برای طرف خارجی دارای ارزش افزوده و توجیه اقتصادی باشد.

سیدحامد عسگری، معاون امور بین‌الملل اتاق ایران، نیز با تحلیل شرایط منطقه‌ای و فرصت‌های موجود، ضرورت بهره‌گیری از زمان را مورد تأکید قرار داد. گفتگوها در این بخش بر این محور استوار بود که چگونه می‌توان با ایجاد مدل‌های مشارکتی (کنسرسیوم‌های مشترک)، امنیت سرمایه‌گذاری را تضمین کرد. این گفتگوها نشان می‌دهد که فعالان اقتصادی دو کشور به دنبال مدل‌هایی هستند که از ریسک‌های نوسانات سیاسی مصون بماند.

دیپلماسی و واقع‌گرایی در مناسبات اقتصادی

در بخش دیگری از این نشست، دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، بر نقش تداوم گفتگوها در ایجاد درک متقابل تأکید کرد. وی با اشاره به مواضع مستقل و اصولی دولت اسپانیا، این رویکرد را بستر دانست که می‌تواند اعتماد فعالان بخش خصوصی را جلب کند. اشاره به بازتاب‌های اجتماعی این مواضع در فضای عمومی، از جمله رویکردهای نمادین شهروندان نسبت به جایگاه

در راستای تداوم رایزنی‌های دیپلماتیک و اقتصادی، نشست مشترکی به میزبانی جناب آقای آنتونیو سانچز بندیتو گاسپار، سفیر اسپانیا برگزار گردید. این دیدار که با حضور صمد حسن‌زاده، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، دکتر محمد طاهری، رئیس اتاق مشترک ایران و اسپانیا، و جمعی از معاونین و مقامات بخش بین‌الملل اتاق ایران همراه بود، بر محوریت «گذار از دیپلماسی کلی‌نگر به همکاری‌های عملیاتی» متمرکز شد. این نشست در شرایطی برگزار شد که طرفین بر ضرورت بازتعریف مناسبات تجاری با تکیه بر زیرساخت‌های نهادمند تأکید داشتند.

جایگزینی ساختار به جای مذاکرات سنتی

در جریان این گفتگوها، صمد حسن‌زاده با تبیین ظرفیت‌های بالقوه موجود، پیشنهاد جامع «هشت‌محوری» را برای تسهیل فرایندهای تجاری ارائه داد. هسته مرکزی این پیشنهاد، تشکیل «کمیته مشترک پیگیری و اجرایی» با مشارکت اتاق‌های بازرگانی دو کشور بود. هدف از طرح این سازوکار، ایجاد نهادی است که فراتر از دیدارهای تشریفاتی، مسئولیت پایش پروژه‌ها، رفع چالش‌های بوروکراتیک و مدیریت جریان اطلاعات میان فعالان اقتصادی را بر عهده بگیرد.

از منظر تحلیل اقتصادی، این پیشنهاد تلاشی برای کاهش ریسک‌های عدم اطمینان است که معمولاً مانع از ورود شرکت‌های اروپایی به بازارهای هدف می‌شود. سفیر اسپانیا ضمن استقبال از این چارچوب ساختاریافته، آمادگی سفارت را برای بررسی کارشناسی بندهای این پیشنهاد و اعلام نتیجه در کوتاه‌ترین زمان ممکن ابراز داشت. این رویکرد نشان‌دهنده تغییر جهت از تعاملات پراکنده به سمت پروتکل‌های مشخص و زمان‌بندی شده است.

ماروما پل اطمینان شما به بازار اسپانیا

*** همراه شما تا قرارداد و پوشش‌های بیمه‌ای ***

همراهی در
مذاکرات و قراردادهای

برنامه‌ریزی
جلسات B2B

اعزام و پذیرش
هیأت‌های تجاری

صدور بیمه نامه‌های
معتبر اسپانیا

سورسینگ و توسعه
بازار در اسپانیا

بازدیدهای صنعتی
و نمایشگاهی

مشاوره حقوقی

افتتاح حساب بانکی

ثبت شرکت



گروه بیمه و بازرگانی ماروما



برای توسعه کسب و کار
خود در اسپانیا
با ما در ارتباط باشید:

مفتخریم پس از ۵۰ سال همچنان
در خدمت شما هستیم

ارکان گاز

با بیش از ۵۰ سال فعالیت در زمینه تولید و صادرات
گازهای صنعتی و آزمایشگاهی، عرضه کننده
گازهای مورد نیاز در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی،
گازهای آزمایشگاهی، گازهای میکس و کالبراسیون
و گازهای مورد نیاز در صنایع لیزر

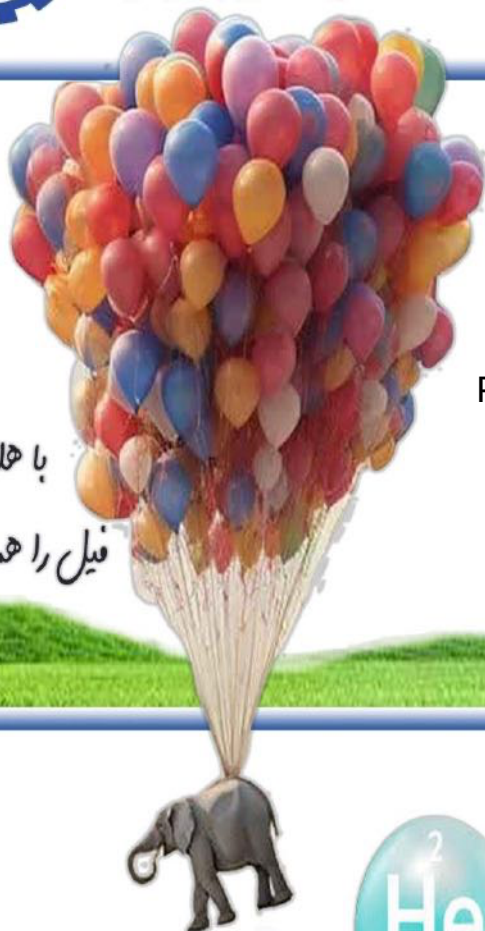


حامی محیط زیست
هوای پاک، سوخت پاک

هیدروژن



تامین کننده هلیوم در سراسر کشور



بخشی از فعالیت های این شرکت شامل موارد ذیل می باشد:

- تامین گاز هیدروژن و گاز هلیوم در حجم های بالا.
- تولید انواع گازهای صنعتی و آزمایشگاهی.
- صادرات فرآورده های نفت، گاز و پتروشیمی.
- تولید کننده انواع گاز های میکس و کالبراسیون در حد PPM, PPB
- گازهای مورد استفاده در سیستم های جوش و لیزر
- انواع شیر، رگلاتور و سیلندرها تحت فشار
- راه اندازی و نصب مخازن کرایوجنیک در ظرفیت های مختلف.
- تهیه و ساخت رک و Box pallet بر اساس درخواست های متقاضی
- واردات سیلندرها تحت فشار با سایزهای مختلف.
- تهیه و واردات انواع گازهای برودتی.
- مشاوره و خدمات مهندسی در زمینه گازها

021-74928

www.arkangas.com

arkangas@arkangas.com



09108959693



پلی میان فرهنگ، اقتصاد و همکاری های پایدار

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، نهادی ملی، غیردولتی و غیرانتفاعی است که به استناد مجوز رسمی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران فعالیت می نماید. این اتاق با مأموریت گسترش روابط اقتصادی، صنعتی و فرهنگی میان دو کشور، در پی آن است که پیوندهای دیرینه ایران و اسپانیا را در قالب همکاری های نوین اقتصادی و فناورانه بازآفرینی کند. اتاق مشترک، به عنوان بستری معتبر برای هم افزایی میان کارآفرینان، شرکت ها و نهادهای اقتصادی دو کشور، نقش فعالی در تسهیل ارتباطات تجاری، شناسایی فرصت های سرمایه گذاری، و حمایت از حضور مؤثر فعالان اقتصادی ایرانی در بازار اسپانیا ایفا می کند.

اهداف و حوزه های فعالیت

- توسعه روابط اقتصادی و صنعتی میان بخش های خصوصی دو کشور در حوزه های تجارت، خدمات، کشاورزی و معدن.
- ایجاد و تقویت فرصت های سرمایه گذاری مشترک از رهگذر مطالعه بازارها و تسهیل تعامل شرکت های ایرانی و اسپانیایی.
- برگزاری نشست ها، گردهمایی ها و همایش های تخصصی در راستای شناخت متقابل و توسعه همکاری های اقتصادی و فناورانه.
- اعزام و پذیرش هیئت های تجاری و اقتصادی و مشارکت در نمایشگاه ها و رویدادهای بین المللی در ایران و اسپانیا.
- انتشار گزارش ها و تحلیل های اقتصادی درباره ظرفیت های تجاری دو کشور و تحولات بازارهای منطقه ای.
- همکاری با اتاق های متناظر و نهادهای رسمی دو کشور برای تقویت بسترهای گفت و گو، دآوری تجاری و حل و فصل مسالمت آمیز اختلافات اقتصادی.

ساختار و ارکان اتاق مشترک

- هیئت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا از میان اعضای واجد شرایط اتاق انتخاب می شود و به صورت داوطلبانه و غیرانتفاعی در جهت تحقق اهداف اتاق و منافع جمعی اعضا فعالیت می کند. اعضای هیئت مدیره با بهره گیری از تجربه و دانش تخصصی خود، راهبردهای توسعه روابط اقتصادی و همکاری های بین المللی را تدوین و هدایت می نمایند.
- پایگاه اجرایی اتاق مشترک، دبیرخانه آن در محل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران است که مسئولیت هماهنگی امور اجرایی، برگزاری برنامه ها، ارتباط با اعضا و پیگیری مصوبات هیئت مدیره را بر عهده دارد.
- اتاق مشترک با همکاری نزدیک با اتاق ایران و نهادهای رسمی دو کشور، زمینه ساز اجرای پروژه های مشترک و پشتیبان فعالیت های تخصصی اتاق مشترک در سطح ملی و بین المللی است.

عضویت در اتاق

عضویت در اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا، فرصتی ارزشمند برای پیوستن به شبکه ای از مدیران، کارآفرینان و شرکت های پیشرو در عرصه همکاری های اقتصادی میان دو کشور است. اعضا، ضمن بهره مندی از خدمات تخصصی و دسترسی به اطلاعات معتبر تجاری، امکان مشارکت در برنامه های اقتصادی و فرهنگی مشترک و ایفای نقشی مؤثر در توسعه روابط پایدار ایران و اسپانیا را خواهند داشت.

