

اسپانیا

در هفته‌ای که گذشت

بولتن هفتگی پایش اقتصادی،
بازرگانی، فرهنگی و سبک زندگی اسپانیا

تهیه شده در:
اتاق مشترک بازرگانی
ایران و اسپانیا

۲۰ تا ۳۰ سپتامبر ۲۰۲۶



خلاصه مدیریتی هفته

نقد و بررسی سریع از مهم‌ترین تحولات اقتصادی و تجاری اسپانیا

بازه پایش: ۲۰ تا ۳۰ سپتامبر ۲۰۲۶

تحولات این هفته اقتصاد اسپانیا، تصویری دوگانه اما قابل توجه برای فعالان اقتصادی ترسیم می‌کند. از یک‌سو، رشد تقاضای داخلی، ثبت رکورد تازه در صادرات کالا، افزایش گردش مالی صنعت و تداوم درآمدزایی بالای بخش گردشگری، از پویایی بازار اسپانیا حکایت دارد. از سوی دیگر، رشد سریع‌تر واردات، افزایش کسری تجاری، فشار هزینه‌های انرژی بر صنایع و کاهش تولید و صادرات خودرو نشان می‌دهد که این بازار هم‌زمان با فرصت‌های تازه، با چالش‌های ساختاری مهمی نیز روبه‌روست.

در حوزه تجارت خارجی، صادرات کالایی اسپانیا در هفت‌ماهه نخست سال ۲۰۲۶ به بالاترین رقم ثبت‌شده برای این دوره رسید؛ با این حال، واردات با سرعت بیشتری افزایش یافت و کسری تجاری بزرگ‌تر شد. این روند، ضمن نشان‌دادن ظرفیت بالای بازار وارداتی اسپانیا، بر ضرورت بررسی فرصت‌ها در سطح دقیق کد تعرفه، کشور تأمین‌کننده، قیمت واحد، ضوابط ورود و ساختار رقابت تأکید دارد.

در بخش صنعت، افزایش گردش مالی با رشد قابل توجه قیمت تولیدکننده، به‌ویژه در حوزه انرژی، همراه بوده است. بنابراین افزایش ارزش فروش صنایع را نمی‌توان الزاماً به معنای رشد مشابه در حجم تولید دانست. برای شرکت‌هایی که قصد همکاری بلندمدت با تولیدکنندگان اسپانیایی دارند، بررسی سهم انرژی در بهای تمام‌شده، سازوکار تعدیل قیمت و مدت اعتبار پیشنهادهای تجاری اهمیت بیشتری پیدا کرده است.

صنعت خودروی اسپانیا نیز در مرحله‌ای از گذار قرار دارد. تولید و صادرات کلی خودرو کاهش یافته، اما سهم خودروهای برقی، هیبریدی شارژی و دیگر پیشرفته‌های جایگزین در کارخانه‌های این کشور افزایش پیدا کرده است. آغاز تولید مدل‌های جدید گروه فولکس‌واگن در ناوارا و بارسلونا نیز نشان می‌دهد که زنجیره تأمین صنعت خودرو به تدریج به سمت تجهیزات الکتریکی، مواد سبک، مدیریت حرارتی، قطعات باتری، الکترونیک قدرت و فناوری‌های کم‌کربن حرکت می‌کند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

در حوزه انرژی و زیرساخت، آغاز ساخت فاز نخست دره هیدروژن سبز اندلس و پیشنهاد سرمایه‌گذاری بیش از ۱۷ میلیارد یورویی در شبکه انتقال برق، دو تحول مهم هفته به شمار می‌روند. این پروژه‌ها در سال‌های آینده می‌توانند برای تولیدکنندگان تجهیزات برق، شیرآلات و لوله‌های صنعتی، ابزار دقیق، سامانه‌های کنترل، تجهیزات تصفیه آب، ذخیره‌سازی انرژی و خدمات مهندسی بازار ایجاد کنند. با این حال، تبدیل این ظرفیت‌ها به فرصت تجاری واقعی، مستلزم شناسایی پیمانکاران اصلی، برنامه‌های خرید، الزامات فنی و شرایط حضور در مناقصه‌هاست.

سرمایه‌گذاری Suma Capital در شرکت Hydrosat نیز نشان‌دهنده رشد بازار فناوری‌های مرتبط با کم‌آبی، کشاورزی داده‌محور و پایش اقلیمی است. استفاده از داده‌های ماهواره‌ای و هوش مصنوعی برای سنجش تنش آبی محصولات، بهینه‌سازی آبیاری و مدیریت منابع طبیعی، یکی از حوزه‌هایی است که می‌تواند زمینه همکاری‌های تحقیقاتی و تجاری میان ایران و اسپانیا را فراهم کند.

در بخش گردشگری، افزایش محدود تعداد شب‌اقامت‌ها با رشد بیشتر قیمت و درآمد هتل‌ها همراه بوده است. این تفاوت نشان می‌دهد که رشد بازار هتلداری اسپانیا بیش از آنکه تنها بر افزایش تعداد گردشگران متکی باشد، از مسیر قیمت‌گذاری، کیفیت خدمات و تجربه‌های دارای ارزش افزوده حاصل می‌شود. گردشگری سلامت، فناوری‌های هتلداری، مدیریت انرژی، خدمات هوشمند و محصولات غذایی تخصصی از حوزه‌های قابل بررسی برای همکاری هستند.

انتشار راهنمای عملی اتاق بازرگانی اسپانیا برای استفاده بنگاه‌های کوچک و متوسط از هوش مصنوعی و گشایش نخستین فراخوان اروپایی FOREST نیز دو مسیر تازه در حوزه تحول دیجیتال و اقتصاد زیستی ایجاد کرده‌اند. این تحولات نشان می‌دهند که فرصت‌های بازار اسپانیا تنها در صنایع بزرگ متمرکز نیست و شرکت‌های کوچک و متوسط نیز می‌توانند از طریق پروژه‌های آزمایشی، همکاری فناورانه و کنسرسیوم‌های تحقیق و توسعه وارد این بازار شوند.

فرصت تأمین صنعتی

رشد واردات و توسعه پروژه‌های برق، هیدروژن، خودروهای برقی و زیرساخت‌های صنعتی، زمینه مناسبی برای بررسی بازار مواد اولیه، قطعات، تجهیزات و خدمات مهندسی ایجاد کرده است.

فرصت فناوری و نوآوری

مدیریت آب، کشاورزی هوشمند، فناوری‌های اقلیمی، هوش مصنوعی سازمانی، مواد زیستی و پایش زیرساخت‌ها از حوزه‌های روبه‌رشد و سرمایه‌پذیر اسپانیا هستند.

ریسک هزینه و رقابت

افزایش هزینه انرژی، فشار بر صنایع انرژی‌بر، کاهش تولید برخی بخش‌ها و الزامات سخت‌گیرانه بازار اروپا ایجاب می‌کند که قیمت‌گذاری، استانداردها، مسیر پرداخت، انطباق مقرراتی و انتخاب شریک محلی پیش از آغاز هر همکاری با دقت بررسی شوند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

بخش اول | پائس اقتصاد و تجارت



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

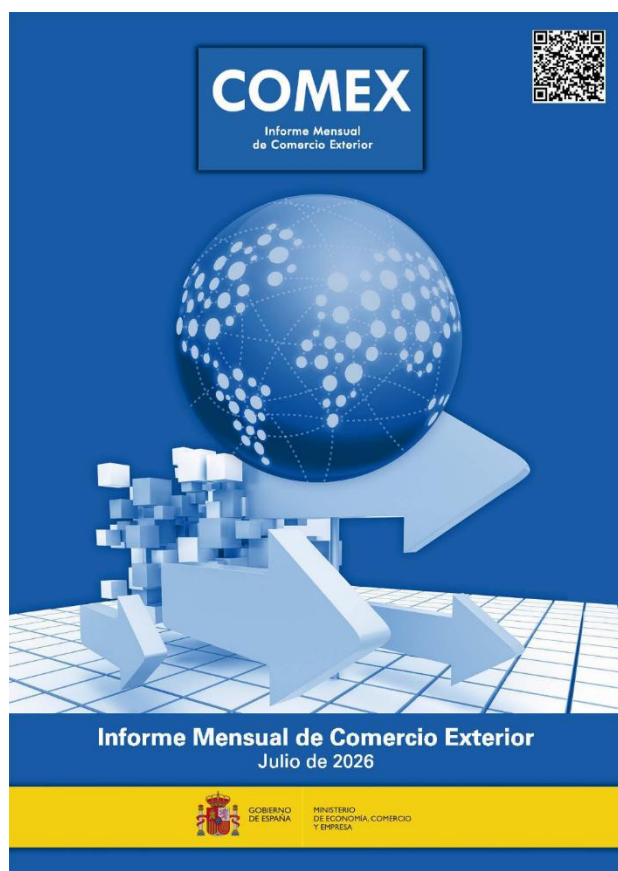
اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

صادرات اسپانیا رکورد زد، اما کسری تجاری نیز بزرگ‌تر شد

۲۲ سپتامبر ۲۰۲۶ | دوره آماری: ژانویه تا ژوئیه ۲۰۲۶



ارزش صادرات کالای اسپانیا در هفت ماه نخست سال ۲۰۲۶ به ۲۳۶،۵۹ میلیارد یورو رسید؛ رقمی که ۲،۲ درصد بالاتر از دوره مشابه سال قبل است. واردات در همین دوره با آهنگی سریع‌تر، یعنی ۵،۳ درصد، رشد کرد و به ۲۷۴،۵۹ میلیارد یورو رسید. در نتیجه، کسری تجارت کالا به حدود ۳۸،۰۱ میلیارد یورو افزایش یافت؛ در حالی که کسری دوره مشابه سال ۲۰۲۵ حدود ۲۹،۱۲ میلیارد یورو بود. نسبت پوشش واردات با صادرات نیز از ۸۸،۸ درصد به ۸۶،۲ درصد کاهش پیدا کرد.

آمار ماه ژوئیه همین تصویر را در مقیاسی کوتاه‌تر نشان می‌دهد. اسپانیا در این ماه ۳۵،۴۵ میلیارد یورو کالا صادر و ۴۰،۶۸ میلیارد یورو کالا وارد کرد. صادرات نسبت به ژوئیه سال قبل ۳ درصد و واردات ۵،۹ درصد افزایش داشت؛ کسری تجاری ماهانه نیز به ۵،۲۲ میلیارد یورو رسید. بنابراین رکورد یا رشد صادرات، به‌تنهایی، توضیح‌دهنده وضعیت تراز تجاری نیست و باید هم‌زمان با تحولات واردات خوانده شود.

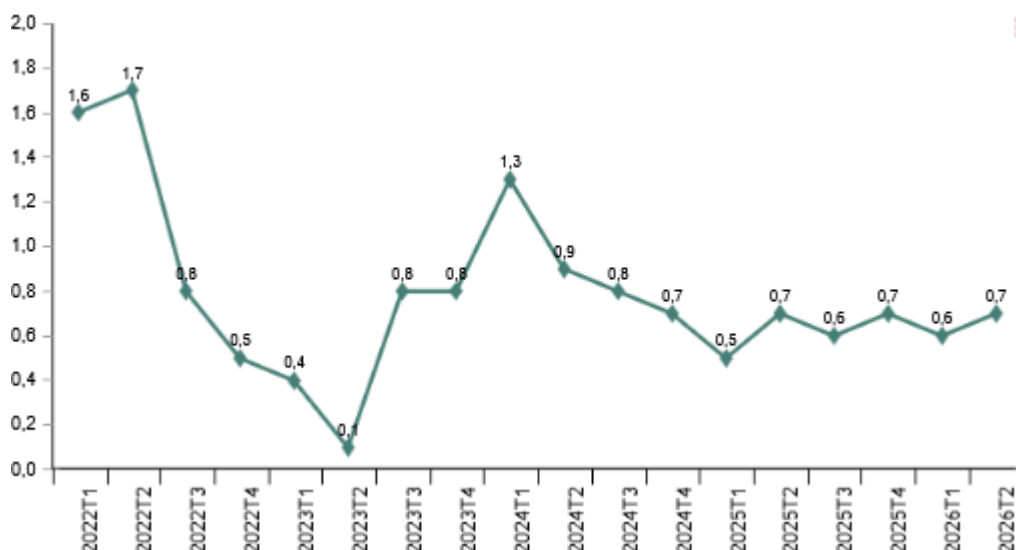
ترکیب کسری نیز برای ارزیابی بازار اهمیت دارد. از کسری ۳۸ میلیارد یورویی هفت ماهه، حدود ۱۹،۵۶ میلیارد یورو به کالاهای انرژی‌زا و ۱۸،۴۵ میلیارد یورو به کالاهای غیرانرژی‌زا مربوط بوده است. در گروه غیرانرژی، صادرات تنها ۰،۶ درصد رشد کرده، در حالی که واردات ۴،۲ درصد افزایش یافته است. به بیان دیگر، افزایش کسری را نمی‌توان صرفاً با نیاز اسپانیا به واردات انرژی توضیح داد. این ارقام نشان‌دهنده بزرگی بازار واردات اسپانیاست، اما درباره امکان فروش هیچ کالای مشخصی حکم نمی‌دهد. برای شناسایی فرصت واقعی باید واردات را در سطح کد تعرفه، کشور تأمین‌کننده، روند چندساله، قیمت واحد و ضوابط ورود کالا بررسی کرد. همین داده‌ها می‌توانند مبنای پرونده‌های تخصصی اتاق درباره گروه‌هایی مانند مواد اولیه، محصولات غذایی، قطعات یا تجهیزات باشند.

منبع: گزارش ماهانه تجارت خارجی، ژوئیه ۲۰۲۶ - وزارت اقتصاد، تجارت و بنگاه‌های اسپانیا

اقتصاد اسپانیا در فصل دوم رشد کرد؛ نقش تقاضای داخلی پررنگ تر بود

تاریخ انتشار: ۲۵ سپتامبر ۲۰۲۶ | دوره آماری: فصل دوم ۲۰۲۶

بر اساس حساب‌های ملی فصلی مؤسسه آمار اسپانیا، تولید ناخالص داخلی این کشور در فصل دوم سال ۲۰۲۶ نسبت به فصل قبل ۰٫۷ درصد و نسبت به فصل مشابه سال گذشته ۲٫۶ درصد رشد کرده است. رشد سالانه نزدیک به نرخ ثبت شده در فصل پیشین باقی مانده، اما ترکیب عوامل رشد برای فعالان اقتصادی به اندازه خود نرخ اهمیت دارد.



در محاسبه رشد سالانه، سهم تقاضای داخلی مثبت ۳٫۵ واحد درصد و سهم تقاضای خارجی منفی ۰٫۹ واحد درصد بوده است. این ارقام به این معناست که فعالیت اقتصادی داخل اسپانیا پشتوانه اصلی رشد بوده، در حالی که خالص تجارت خارجی از رشد کاسته است. این نتیجه با تصویر گزارش تجارت کالا نیز سازگار است: رشد واردات از صادرات سریع تر بوده، هرچند شاخص تولید ناخالص داخلی حوزه‌ای گسترده تر از تجارت کالا را در بر می گیرد و این دو آمار را نباید معادل هم دانست.

برای شرکتی که بازار اسپانیا را بررسی می کند، رشد تقاضای داخلی دلیل خوبی برای مطالعه دقیق تر بخش های مصرفی و صنعتی است، نه نشانه قطعی افزایش تقاضا در همه کالاها. ارزیابی هر بخش همچنان به آمار همان صنعت، قیمت ها، شبکه توزیع و شرایط رقابت وابسته است. کنار هم گذاشتن رشد اقتصاد، واردات و شاخص های صنعتی می تواند به انتخاب موضوع مطالعات بازار اتاق کمک کند.

منبع: حساب های ملی فصلی اسپانیا، فصل دوم ۲۰۲۶ - INE



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

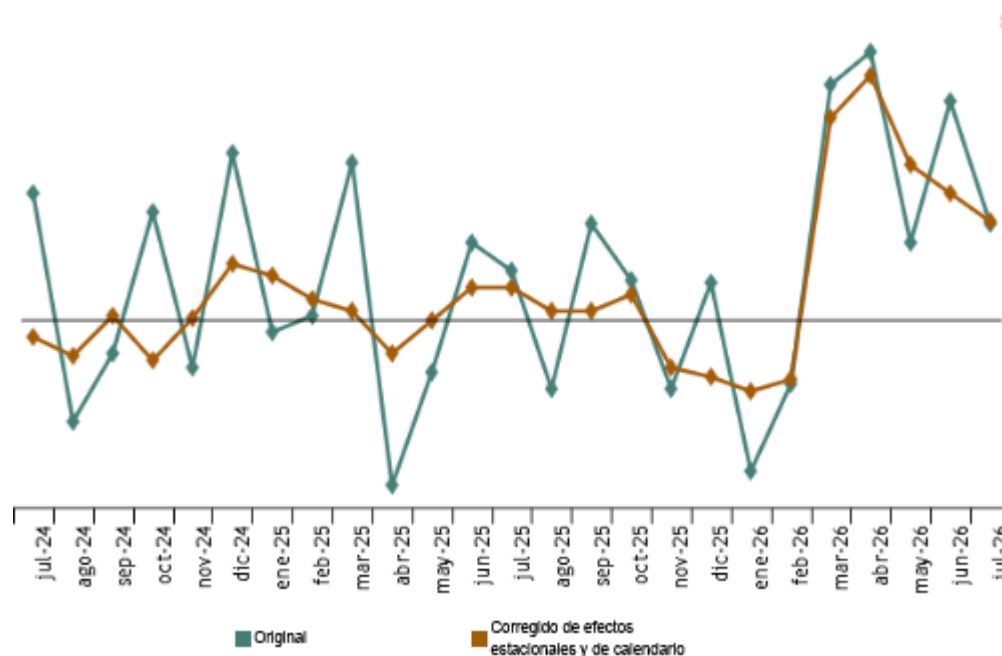
اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



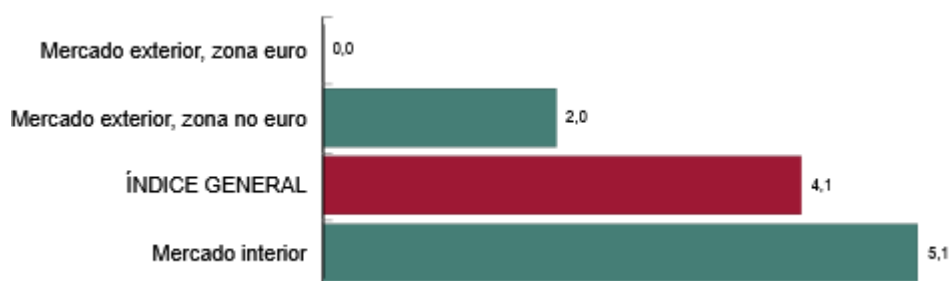
iranspain.iscc

فروش صنعت بالا رفت، اما رشد قیمت تولیدکننده فشار هزینه را نشان داد

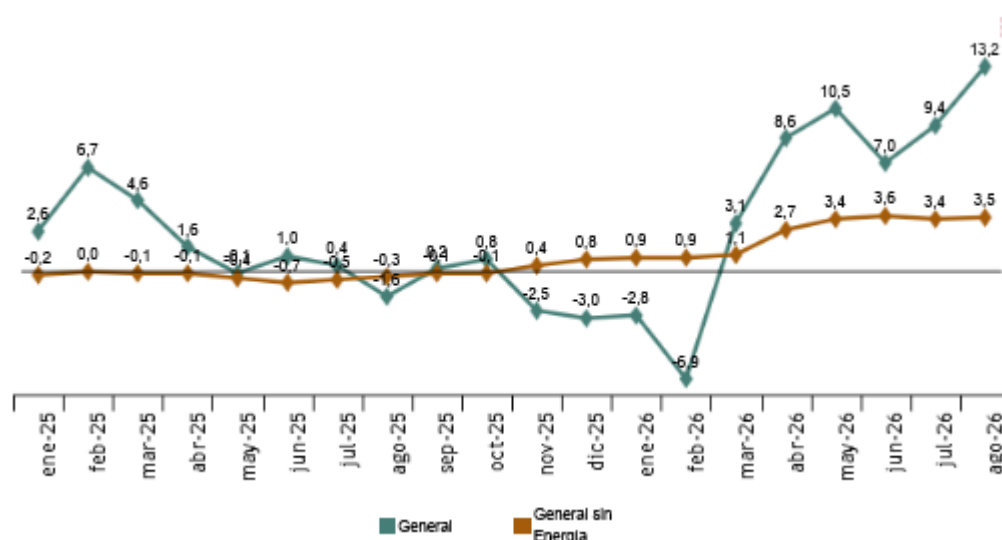
تاریخ انتشار شاخص فروش: ۲۱ سپتامبر | تاریخ انتشار شاخص قیمت: ۲۴ سپتامبر ۲۰۲۶



دو گزارش منتشرشده در این هفته، تصویری از درآمد بنگاه‌های صنعتی و فشار هزینه بر آن‌ها ارائه می‌کنند. شاخص گردش مالی صنعت اسپانیا در ژوئیه ۲۰۲۶، پس از تعدیل اثر تقویم و فصل، نسبت به ژوئیه سال قبل ۴٫۲ درصد افزایش یافت. در داده اصلی تعدیل‌نشده، رشد ۴٫۱ درصد بود و گردش مالی مربوط به بازار داخلی ۵٫۱ درصد افزایش داشت. این شاخص درباره ارزش فروش است و به‌تنهایی نشان نمی‌دهد حجم فیزیکی تولید نیز به همان نسبت رشد کرده باشد.



چند روز بعد، مؤسسه آمار کرد شاخص قیمت تولیدکننده صنعتی در ماه اوت نسبت به اوت ۲۰۲۵ ۱۳٫۲ درصد رشد کرده است. نرخ شاخص در صورت کنار گذاشتن انرژی ۳٫۵ درصد بود؛ فاصله میان این دو، نقش پررنگ انرژی در افزایش شاخص کل را نشان می‌دهد. نرخ سالانه بخش انرژی به ۳۳٫۳ درصد رسید. هنگام خواندن این ارقام باید توجه داشت که قیمت تولیدکننده، قیمت پرداختی مصرف‌کننده نهایی یا نرخ تورم عمومی نیست؛ این شاخص تغییر قیمت در مرحله تولید را اندازه‌گیری می‌کند.



شرکتی که با تولیدکننده اسپانیایی قرارداد بلندمدت می‌بندد، بهتر است علاوه بر قیمت روز، سازوکار تعدیل قیمت، سهم انرژی در بهای تمام‌شده، مدت اعتبار پیشنهاد و ریسک تغییر هزینه حمل را بررسی کند. رشد فروش صنعتی نیز در کنار افزایش قیمت‌ها باید با احتیاط تفسیر شود؛ افزایش ارزش فروش لزوماً به معنی افزایش متناسب مقدار کالای فروخته‌شده نیست.

منابع: شاخص گردش مالی صنعت - | INE | شاخص قیمت تولیدکننده صنعتی - INE



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

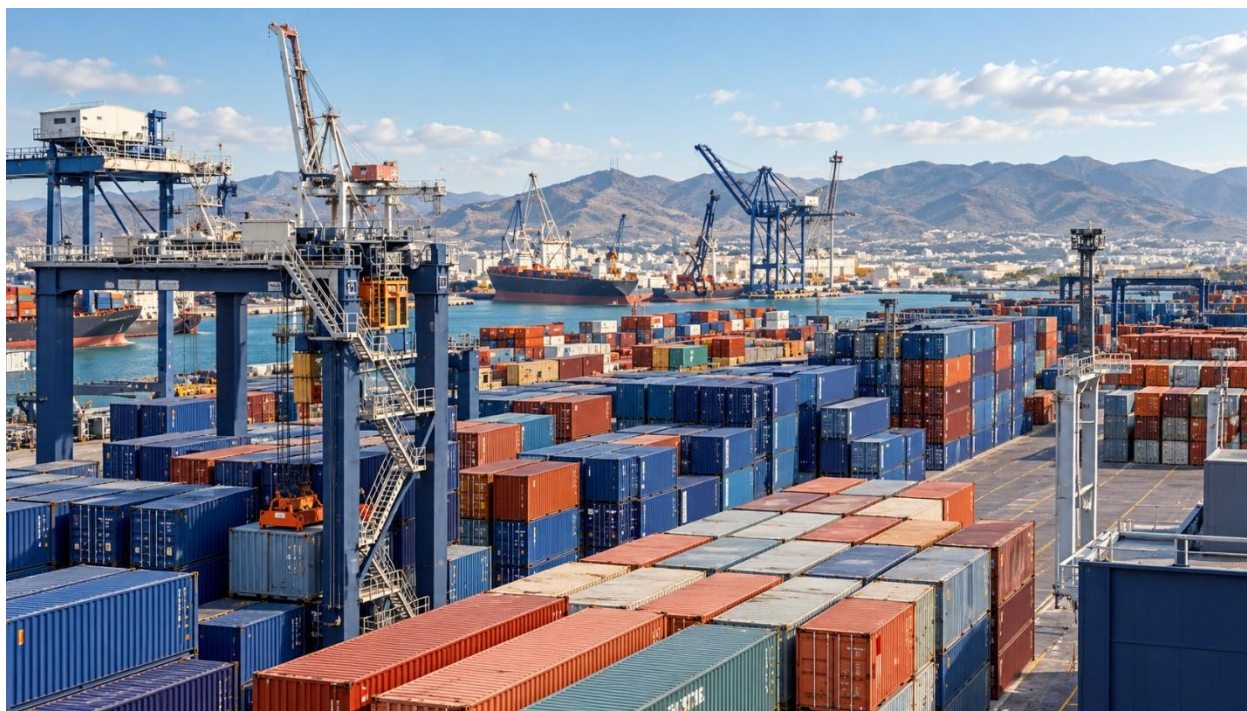
اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

جابه‌جایی کالا در بنادر اسپانیا از ۳۷۳ میلیون تن گذشت

تاریخ انتشار: ۲۳ سپتامبر ۲۰۲۶ | دوره آماری: ژانویه تا اوت ۲۰۲۶



بنادر اصلی اسپانیا در هشت ماه نخست سال ۳۷۳,۰۰۱,۴۸۱ تن کالا جابه‌جا کردند؛ ۱,۲ درصد بیشتر از دوره مشابه سال گذشته. رشد کل در حالی ثبت شد که عملکرد گروه‌های مختلف کالا یکسان نبود. کالای عمومی با افت ۰,۶ درصدی به ۱۸۶,۳ میلیون تن رسید؛ بخش متعارف آن رشد کرد، اما وزن کالای کانتینری ۱,۵ درصد کاهش یافت و به ۱۲۶,۶ میلیون تن رسید.

شمار کانتینرها بر حسب TEU با رشد ۰,۷ درصدی به حدود ۱۲,۵ میلیون واحد رسید و ترافیک کانتینری واردات و صادرات ۱,۸ درصد افزایش پیدا کرد. در مقابل، وزن کالای کانتینری کاهش داشت. این تفاوت نشان می‌دهد تعداد واحدهای حمل و وزن کل بار را نباید یک شاخص واحد تلقی کرد. ترکیب کالاها و میزان بارگیری هر کانتینر می‌تواند بر جهت حرکت این دو رقم اثر بگذارد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranispain.iscc](https://www.iranispain.iscc)

در بخش فله، جابه‌جایی مواد جامد با افزایش ۰٫۵ درصدی به ۵۲٫۷ میلیون تن رسید و فله مایع با رشد ۴ درصدی، ۱۲۳٫۱ میلیون تن ثبت شد. به گفته نهاد بنادر اسپانیا، در رشد فله مایع، گروه انرژی و محصولات شیمیایی نقش داشتند. حمل‌ونقل رو-رو نیز اندکی افزایش یافت و به ۵۰٫۵ میلیون تن رسید. شمار کشتی‌های تجاری ورودی، برخلاف حجم کل بار، ۱٫۳ درصد کاهش پیدا کرد.

برای شرکت‌های فعال در لجستیک و تجارت کالا، این گزارش پایه‌ای برای شناسایی روندهای حمل دریایی اسپانیاست. بررسی بعدی باید در سطح بندر، نوع کالا، مسیر تجاری و هزینه خدمات انجام شود. این آمار درباره کل شبکه بنادر اسپانیا است و سهم تجارت ایران و اسپانیا را مشخص نمی‌کند.

منبع: گزارش هشت‌ماهه ترافیک کالا - Puertos del Estado



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

تولید خودرو کاهش یافت، سهم فناوری‌های جایگزین در کارخانه‌ها بالا رفت

تاریخ انتشار: ۲۲ سپتامبر ۲۰۲۶ | دوره آماری: ژانویه تا اوت ۲۰۲۶



- روند فعلی تولید همچنان مطابق پیش‌بینی خودروسازان است و برآورد می‌شود تولید سالانه در حدود ۲،۲۵ میلیون دستگاه به پایان برسد.
 - صادرات خودرو در هشت ماه نخست سال نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲،۸ درصد کاهش یافت و به ۱،۲۳۵،۸۶۵ دستگاه رسید.
 - آغاز تولید مدل‌های جدید، سهم خودروهای برقی و هیبریدی شارژی را در ماه‌های ژوئیه و اوت افزایش داد؛ در اوت، حدود یک دستگاه از هر پنج خودروی تولیدشده در این گروه قرار داشت.
- مادرید، ۲۲ سپتامبر ۲۰۲۶ — مجموع تولید خودرو از ژانویه تا پایان اوت به ۱،۴۵۲،۷۹۱ دستگاه رسید که نسبت به دوره مشابه سال ۲۰۲۵، ۱،۸ درصد کاهش نشان می‌دهد. آغاز تولید مدل‌های جدید برقی و هیبریدی شارژی باعث شد وضعیت تولید در دو ماه اخیر اندکی بهبود پیدا کند. با این حال، روند تولید همچنان با پیش‌بینی انجمن خودروسازان اسپانیا،



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

ANFAC، همخوان است. این انجمن انتظار دارد سال با تولید حدود ۲,۲۵ میلیون دستگاه خودرو به پایان برسد؛ رقمی که تقریباً یک درصد کمتر از سال ۲۰۲۵ خواهد بود.

در ماه ژوئیه، ۱۹۳,۸۰۶ دستگاه خودرو تولید شد؛ ۳,۳ درصد بیشتر از ژوئیه ۲۰۲۵. در مقابل، تولید ماه اوت به ۵۹,۴۴۳ دستگاه رسید و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۵,۵ درصد کاهش یافت.

از نظر نوع خودرو، در ژوئیه ۱۴۴,۶۷۷ دستگاه خودروی سواری ساخته شد که ۱,۹ درصد بیش از ژوئیه ۲۰۲۵ بود. تولید خودروهای سواری در اوت، با ۲۶,۹ درصد کاهش، به ۴۶,۲۹۵ دستگاه رسید. در بخش خودروهای تجاری و صنعتی، تولید در هر دو ماه رشد کرد: ۴۹,۱۲۹ دستگاه در ژوئیه، معادل ۷,۶ درصد افزایش، و ۱۳,۱۴۸ دستگاه در اوت، معادل ۸۸ درصد افزایش نسبت به ماههای مشابه سال قبل.

صادرات

در ماه ژوئیه، ۱۶۲,۹۵۸ دستگاه خودرو از اسپانیا صادر شد و در ماه اوت این رقم به ۵۷,۸۷۸ دستگاه رسید. صادرات ژوئیه نسبت به ماه مشابه سال قبل ۳,۲ درصد افزایش داشت، اما صادرات اوت ۱۵,۳ درصد کاهش یافت. در مجموع هشت ماه نخست سال، ۱,۲۳۵,۸۶۵ دستگاه خودرو صادر شد؛ ۲,۸ درصد کمتر از دوره ژانویه تا اوت ۲۰۲۵.

از نظر مقصد، اروپا ۹۰,۸ درصد از صادرات خودروی اسپانیا در ژوئیه و ۸۹ درصد از صادرات اوت را به خود اختصاص داد. این سهمها به ترتیب ۰,۳ و ۱,۲ واحد درصد کمتر از ماههای مشابه سال قبل بودند.

در میان پنج مقصد اصلی اروپایی، آلمان و فرانسه در هر دو ماه رتبههای اول و دوم را داشتند. رتبه سوم در ژوئیه به بریتانیا و در اوت به ایتالیا رسید. در ژوئیه، رشد صادرات به ایتالیا، ۵۹,۷ درصد و هلند، ۳۵,۹ درصد قابل توجه بود؛ در مقابل، صادرات به ترکیه ۲۸,۶ درصد کاهش یافت. در اوت، بیشترین افت در میان مقصدهای اصلی مربوط به بریتانیا با ۶۴,۲ درصد، ترکیه با ۳۹,۹ درصد و بلژیک با ۳۰,۷ درصد بود.

تولید بر اساس نوع پیشرانه و سوخت

تولید خودروهای دارای پیشرانه جایگزین — شامل خودروهای گازسوز با گاز طبیعی یا گاز مایع، هیبریدی معمولی، هیبریدی شارژی و تمامبرقی — در ماه ژوئیه به ۹۲,۵۲۴ دستگاه رسید. این رقم ۳۱,۳ درصد بیش از ژوئیه سال قبل بود و ۴۷,۷ درصد کل تولید آن ماه را تشکیل داد. در اوت، ۲۶,۷۴۳ دستگاه از این خودروها مونتاژ شد؛ ۲,۴ درصد بیشتر از اوت سال قبل و معادل ۴۵ درصد کل تولید ماه.

در مجموع هشت ماه نخست ۲۰۲۶، تولید خودروهای دارای پیشرانه جایگزین به ۶۴۳,۱۳۰ دستگاه رسید. این رقم ۱۴,۵ درصد افزایش سالانه داشت و ۴۴,۳ درصد کل تولید خودرو را شامل شد.



www.isbc.ir



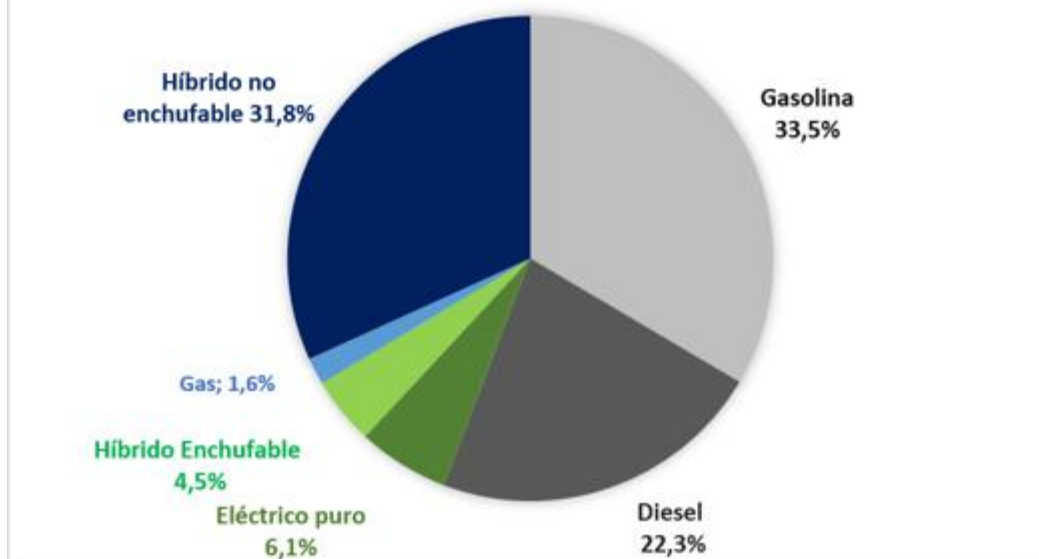
IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

CUOTA DE PRODUCCIÓN VEHÍCULOS POR FFEE (%) - ACUMULADO A AGOSTO



در گروه محدودتر خودروهای برقی و هیبریدی شارژی، تولید از ابتدای سال تا پایان اوت ۶۶ درصد افزایش یافت و به ۱۵۴۰۷۹۷ دستگاه رسید. سهم این گروه از کل تولید ۱۰۷ درصد بود؛ ۰۸ واحد درصد بیشتر از دوره مشابه سال ۲۰۲۵. آغاز تولید مدل‌های جدید باعث شد سهم خودروهای برقی و هیبریدی شارژی در دو ماه تابستان بالاتر برود. در ژوئیه، ۳۰۰۶۷ دستگاه از این خودروها تولید شد که ۴۶ درصد بیش از ژوئیه ۲۰۲۵ بود. سهم آن‌ها از تولید ماه به ۱۵۰۵ درصد رسید؛ ۴۵ واحد درصد بیشتر از سال قبل.

در اوت، تولید این گروه به ۱۱۰۵۸۶ دستگاه رسید؛ ۷۱۰۱ درصد بیشتر از اوت سال گذشته. سهم خودروهای برقی و هیبریدی شارژی در تولید این ماه ۱۹۰۵ درصد بود؛ یعنی تقریباً یک خودرو از هر پنج خودروی ساخته‌شده. با این حال، پایین بودن حجم کل تولید در ماه اوت این سهم را بزرگ‌تر نشان می‌دهد و انتظار می‌رود سهم ماهانه در ماه‌های آینده تعدیل شود.



www.isbc.ir



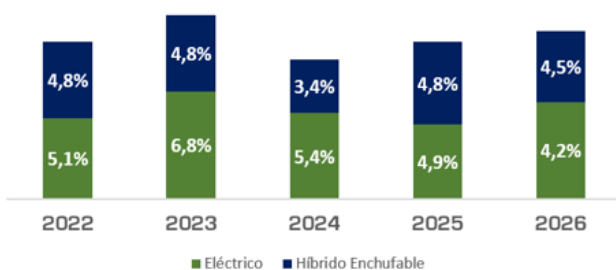
IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

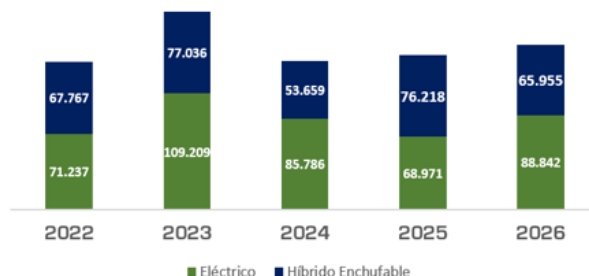


iranspain.iscc

Cuota (%) de producción vehículos
electrificados - Acumulado anual hasta
AGOSTO



Producción vehículos electrificados (unidades)
- Volumen acumulado anual hasta AGOSTO



خوزه لوپز-تافال، مدیرکل ANFAC، گفت صنعت خودروی اسپانیا توانایی خود را برای تحول نشان می‌دهد و ماه‌های تابستان مطابق پیش‌بینی پیش رفته‌اند؛ از این رو انجمن همچنان برآورد تولید حدود ۲,۲۵ میلیون دستگاه تا پایان سال را حفظ می‌کند. به گفته او، ورود مدل‌های جدید برقی و هیبریدی شارژی به کارخانه‌ها اکنون در آمار تولید دیده می‌شود، اما صنعت هنوز با سطح تولید مطلوب و ارقام سال ۲۰۱۹ - یا دست‌کم سال ۲۰۲۳ - فاصله دارد.

او تأکید کرد سیاست‌های تقویت تقاضا و حمایت از تولید باید با تلاش خودروسازان اروپایی همراه شوند تا هم روند کاهش انتشار آلاینده‌ها تثبیت شود و هم رقابت‌پذیری کارخانه‌ها و تأمین‌کنندگان مرتبط حفظ شود. از نگاه او، استمرار و تقویت کمک‌های خرید خودرو و سیاست‌های صنعتی پیش‌بینی‌شده در طرح **Auto+** ضروری است. لوپز-تافال همچنین خواستار بازنگری اتحادیه اروپا در مقررات انتشار، ساده‌سازی مقررات و حمایت از تولید اروپایی شد و هشدار داد بدون چنین اصلاحاتی، بخشی از تلاش‌های انجام‌شده ممکن است نتیجه مطلوب نداشته باشد.

منبع: گزارش تولید و صادرات خودرو - ANFAC



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

هتل‌های اسپانیا در اوت نزدیک به ۴۸۰۸ میلیون شباقامت ثبت کردند

تاریخ انتشار: ۲۲ سپتامبر ۲۰۲۶ | دوره آماری: اوت ۲۰۲۶

شمار شباقامت‌ها در مراکز هتلی در اوت نسبت به اوت ۲۰۲۵ ۱۰۴ درصد افزایش یافت و از ۴۸۰۷ میلیون شباقامت گذشت. شباقامت مسافران مقیم اسپانیا ۱۰۱ درصد کاهش یافت، در حالی که شباقامت مسافران غیرمقیم ۲۰۸ درصد افزایش پیدا کرد.

در مجموع هشت ماه نخست سال ۲۰۲۶، شمار شباقامت‌ها نسبت به دوره مشابه سال قبل ۱۰۵ درصد بیشتر شد. در این دوره، شباقامت مسافران مقیم اسپانیا ۰۰۴ درصد و شباقامت مسافران غیرمقیم ۲ درصد افزایش یافت.

مقصدها

در ماه اوت، اندلس، کاتالونیا و منطقه والنسیا مقصدهای اصلی مسافران مقیم اسپانیا بودند. سهم این مناطق از کل شباقامت‌های مسافران مقیم، به ترتیب ۲۴۰۴ درصد، ۱۴۰۹ درصد و ۱۲۰۸ درصد بود.

در میان مسافران غیرمقیم، جزایر بالئار، کاتالونیا و جزایر قناری بیشترین سهم را داشتند؛ به ترتیب ۳۳ درصد، ۲۰۰۶ درصد و ۱۸۰۲ درصد از کل شباقامت‌های این گروه.

در تقسیم‌بندی نواحی گردشگری، جزیره مایورکا با بیش از ۸۰۵ میلیون شباقامت در رتبه نخست قرار گرفت. در سطح مقصدهای گردشگری مشخص، بارسلونا، مادرید و کالویا بیشترین تعداد شباقامت را ثبت کردند.

شباقامت بر اساس کشور مبدأ مسافران

مسافران بریتانیا و آلمان به ترتیب ۲۵۰۵ درصد و ۱۴۰۵ درصد از کل شباقامت‌های مسافران غیرمقیم را در اوت به خود اختصاص دادند.

پس از این دو کشور، سهم مسافران فرانسه ۱۱۰۱ درصد، ایتالیا ۶۰۲ درصد و هلند ۴۰۸ درصد بود.

ضریب اشغال هتل‌ها

در اوت، ۷۶۰۱ درصد از ظرفیت تخت‌های عرضه‌شده در هتل‌ها اشغال شد. این میزان نسبت به اوت ۲۰۲۵ ۱۰۱ درصد افزایش داشت.

ضریب اشغال تخت‌ها در پایان هفته ۰۰۹ درصد افزایش یافت و به ۷۶۰۹ درصد رسید. در میان مناطق خودمختار، جزایر بالئار با ضریب اشغال ۹۰۰۳ درصدی بالاترین میزان اشغال تخت را در ماه اوت ثبت کرد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

در میان نواحی گردشگری، پالما-کالویا با ضریب اشغال ۹۱٫۵ درصدی در صدر قرار گرفت. جزیره مایورکا نیز با ۸۹٫۶ درصد، بالاترین میزان اشغال تخت در پایان هفته را داشت.

در سطح مقصدهای گردشگری مشخص، مورو با ضریب اشغال ۹۸٫۲ درصدی در رتبه نخست قرار گرفت. بلانس نیز با ۹۷٫۸ درصد، بالاترین ضریب اشغال پایان هفته را ثبت کرد.

قیمت هتل‌ها

شاخص قیمت هتل‌ها در اوت ۲۰۲۶ نسبت به ماه مشابه سال ۲۰۲۵ ۶٫۳ درصد افزایش یافت.

از میان مناطق و شهرهای خودمختار، بیشترین افزایش قیمت در شهر خودمختار سئوتا با ۱۷٫۶ درصد ثبت شد. بیشترین کاهش نیز مربوط به منطقه مادرید با ۳٫۳ درصد افت بود.

از نظر رده‌بندی اقامتگاه‌ها، بالاترین رشد قیمت با ۸٫۶ درصد در مراکز دارای رتبه دو و سه ستاره نقره‌ای مشاهده شد.

درآمدزایی بخش هتل‌داری

متوسط درآمد هتل‌ها به‌ازای هر اتاق اشغال‌شده، یا شاخص ADR، در اوت به ۱۶۶٫۹ یورو رسید. این رقم نسبت به اوت ۲۰۲۵ ۷٫۳ درصد افزایش نشان می‌دهد.

متوسط درآمد روزانه به‌ازای هر اتاق قابل عرضه، یا شاخص RevPAR، به ۱۳۳٫۱ یورو رسید و ۷ درصد افزایش یافت. این شاخص از میزان اشغال هتل نیز تأثیر می‌گیرد، زیرا اتاق‌های خالی را در محاسبه درآمد ظرفیت موجود لحاظ می‌کند.

در تفکیک هتل‌ها بر اساس رده:

درآمد هر اتاق قابل عرضه؛ RevPAR متوسط درآمد هر اتاق اشغال‌شده؛ ADR رده هتل

۲۷۳ یورو	۳۵۷٫۸ یورو	پنج‌ستاره
۱۵۰٫۸ یورو	۱۷۶٫۷ یورو	چهارستاره
۱۱۷٫۹ یورو	۱۴۵ یورو	سه‌ستاره

در میان مقصدهای گردشگری مشخص، استپونا بالاترین مقادیر هر دو شاخص را ثبت کرد: ۴۱۸ یورو درآمد متوسط به‌ازای هر اتاق اشغال‌شده و ۳۵۹٫۴ یورو درآمد به‌ازای هر اتاق قابل عرضه.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

مؤسسه ملی آمار اسپانیا، INE، همزمان با انتشار این گزارش، داده‌های اوت ۲۰۲۵ مربوط به شاخص قیمت هتل‌ها و شاخص‌های درآمدزایی بخش هتل‌داری را به‌روزرسانی کرد. همه نتایج این مجموعه آماری در [پایگاه INEBase](#) در دسترس است.

توضیح روش‌شناسی

هدف پیمایش اقامت در هتل‌ها (EOH) گردآوری اطلاعاتی است که ویژگی‌های اصلی بخش هتل‌داری را از دو جنبه عرضه و تقاضا توصیف کند.

شاخص قیمت هتل‌ها (IPH) معیاری آماری برای سنجش تغییر ماهانه قیمت‌هایی است که صاحبان هتل برای مشتریان خود اعمال می‌کنند.

شاخص‌های درآمدزایی بخش هتل‌داری (IRSH) برای کمک به تصمیم‌گیری فعالان این صنعت تهیه می‌شوند و شامل دو معیارند:

- ADR یا متوسط نرخ روزانه: متوسط درآمد روزانه حاصل از هر اتاق اشغال‌شده.
- RevPAR یا درآمد به‌ازای هر اتاق قابل عرضه: متوسط درآمد روزانه به‌ازای هر اتاقی که در ظرفیت هتل برای عرضه وجود دارد.

این آمار ماهانه و مستمر تهیه می‌شود، همه مراکز هتلی را در بر می‌گیرد و از نظر جغرافیایی تمام قلمرو اسپانیا را پوشش می‌دهد. دوره‌ای که نتیجه آماری به آن اشاره می‌کند یک ماه است. اطلاعات هر مرکز برای هفت روز متوالی از ماه گردآوری می‌شود؛ این روزها به‌صورت تصادفی انتخاب می‌شوند تا داده‌های مجموع مراکز، کل ماه را پوشش دهند.

طرح نمونه‌گیری بر اساس استان – و در استان‌های جزیره‌ای، بر اساس جزیره – همچنین رده و اندازه مرکز هتلی طبقه‌بندی می‌شود. در مورد هتل‌های پنج‌ستاره طلایی، بررسی به‌صورت فراگیر انجام می‌گیرد. حجم نمونه در زمستان حدود ۸ هزار مرکز و در تابستان حدود ۱۰ هزار مرکز است. اطلاعات از طریق پرسش‌نامه‌ای گردآوری می‌شود که خود مرکز هتلی آن را تکمیل می‌کند.

آمار هتل‌ها برای کمیته گردشگری، تأمین‌کنندگان کالا و خدمات هتلی و شرکت‌های فناوری سفر قابل استفاده است. با این حال، نتیجه‌گیری درباره یک مقصد یا یک گروه هتلداری باید به داده‌های منطقه‌ای، نوع هتل و الگوی خرید همان مجموعه متکی باشد. رشد درآمد هر اتاق به‌تنهایی به معنی افزایش بودجه خرید همه هتل‌ها نیست.

منبع: گزارش وضعیت هتل‌های اسپانیا در اوت ۲۰۲۶ – INE



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

بخش دوم | سرمایه‌گذاران و پروژه‌های صنعتی



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

ساخت فاز نخست دره هیدروژن سبز اندلس در هوئلوا آغاز شد

تاریخ انتشار: ۲۴ سپتامبر ۲۰۲۶ | شرکت Moeve



سرمایه‌گذاری فاز نخست با مشارکت Hy24 از یک میلیارد یورو فراتر خواهد رفت و پیش‌بینی می‌شود در مراحل اجرای پروژه، بیش از هشت هزار فرصت شغلی مستقیم، غیرمستقیم و القایی ایجاد شود.

شرکت Moeve ساخت نخستین فاز “دره هیدروژن سبز اندلس” را در پالوس د لا فرونترا، در استان هوئلوا، آغاز کرده است. این طرح که به‌عنوان بزرگ‌ترین پروژه هیدروژن سبز اروپا معرفی شده، با هدف کمک به شکل‌گیری بازار هیدروژن تجدیدپذیر و تقویت جایگاه اسپانیا در این حوزه توسعه می‌یابد. اتحادیه اروپا نیز آن را به‌عنوان پروژه دارای منفعت مشترک به رسمیت شناخته است. فاز نخست با نام Onuba در پارک انرژی Moeve در هوئلوا اجرا می‌شود. ظرفیت اولیه الکترولیز آن ۳۰۰ مگاوات خواهد بود و امکان افزودن ۱۰۵ مگاوات دیگر نیز پیش‌بینی شده است. سرمایه‌گذاری برنامه‌ریزی شده برای این فاز از یک میلیارد یورو بیشتر است؛ رقمی که زیرساخت تولید هیدروژن و یک نیروگاه خورشیدی برای تأمین برق مصرف داخلی مجموعه را نیز در بر می‌گیرد.

سرمایه‌گذاران اصلی

راهبری پروژه بر عهده Moeve است؛ شرکتی که به گروه اماراتی Mubadala Investment Company تعلق دارد و ۵۱ درصد سهم پروژه را در اختیار دارد. صندوق فرانسوی Hy24، متخصص سرمایه‌گذاری در هیدروژن تجدیدپذیر، نیز همراه با Cofides در مجموع ۲۹ درصد در این طرح سهم دارد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

دولت اسپانیا نیز ۳۰۴ میلیون یورو تأمین مالی در چارچوب “برنامه بازیابی، تحول و تاب‌آوری” به پروژه اختصاص داده است. منابع این برنامه از طریق طرح اروپایی NextGenerationEU تأمین می‌شود.

بر اساس برآورد اعلام‌شده، Onuba در مراحل توسعه، ساخت و راه‌اندازی بیش از هشت هزار فرصت شغلی مستقیم، غیرمستقیم و القایی در سراسر زنجیره ارزش ایجاد خواهد کرد. همچنین انتظار می‌رود فعالیت اقتصادی بیش از ۴۰۰ شرکت کوچک و متوسط و فعال مستقل محلی از اجرای آن بهره‌مند شود. این ارقام، آثار پیش‌بینی‌شده در مراحل مختلف پروژه هستند و به معنای ایجاد همه این مشاغل در زمان آغاز ساخت نیستند.

تولید سوخت‌های پایدارتر

تأسیسات جدید برای تولید سالانه حدود ۴۵ هزار تن هیدروژن تجدیدپذیر طراحی شده است. این هیدروژن می‌تواند در تولید سوخت‌هایی با اثر زیست‌محیطی کمتر برای حمل‌ونقل جاده‌ای، هوانوردی و کشتیرانی استفاده شود و به کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای در سایر صنایع نیز کمک کند.

Onuba قرار است نخستین کارخانه Moeve باشد که از ابتدا با معماری دیجیتال طراحی می‌شود. در طراحی آن، یک دوقلو دیجیتال و سکویی یکپارچه برای داده‌ها و اینترنت اشیا پیش‌بینی شده است. هدف از این زیرساخت، مدیریت بهره‌برداری به شیوه‌ای کارآمدتر، ایمن‌تر و پیش‌بینی‌پذیرتر است.

بزرگ‌ترین طرح هیدروژن سبز اروپا

طرح کامل “دره هیدروژن سبز اندلس” دستیابی به دو گیگاوات ظرفیت الکترولیز را در دو پارک انرژی Moeve در پالوس دِ لا فرونترا در هوئلوا و سان روکه در کادیس پیش‌بینی می‌کند.

به گفته شرکت، وجود زمین مناسب، زیرساخت‌های بندری و شرایط اقلیمی اندلس، این منطقه را به مکانی مهم برای توسعه هیدروژن تجدیدپذیر تبدیل کرده است. این شرایط می‌تواند هزینه تولید برق تجدیدپذیر را در مقایسه با شمال اروپا پایین‌تر نگه دارد؛ عاملی که در هزینه نهایی تولید هیدروژن اهمیت دارد.

Moeve می‌گوید دو پروژه در حال ساخت خود در هوئلوا — Onuba و یک کارخانه سوخت زیستی — از نظر مقیاس در میان چهار پروژه بزرگ صنعتی در حال ساخت اسپانیا قرار می‌گیرند. سرمایه‌گذاری مجموع این دو پروژه ۲٫۴ میلیارد یورو اعلام شده است. طبق برنامه شرکت، کارخانه سوخت زیستی از سال ۲۰۲۷ تولید سوخت پایدار هوانوردی و دیزل تجدیدپذیر را آغاز خواهد کرد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

هیدروژن تجدیدپذیر به عنوان پروژه ای ملی

پدرو سانچز، نخست وزیر اسپانیا، گفته است دولت هیدروژن تجدیدپذیر را به "یک پروژه واقعی ملی" تبدیل کرده و برای شکل گیری بازار و تحریک تقاضای آن اقداماتی انجام داده است. به گفته او، هدف این سیاست ها ایجاد اطمینان برای سرمایه گذاران، افزایش عرضه و کمک به تحقق پروژه های صنعتی در مناطق مختلف کشور است.

مارتن و تسلا، مدیر عامل Moeve، نیز آغاز ساخت Onuba را نشانه عبور از دوره طرح های آزمایشی هیدروژن سبز و حرکت به سوی پروژه های بزرگ مقیاس توصیف کرده است. او معتقد است این پروژه جایگاه اسپانیا را در میان کشورهای پیشرو اروپا در تولید انرژی های پایدار تقویت می کند و گامی در جهت رقابت پذیری و استقلال انرژی بیشتر اروپا است.

تفاوت این خبر با بسیاری از اعلام های سرمایه گذاری، ورود پروژه به مرحله ساخت است. حوزه های تجهیزات صنعتی، ساخت و نصب، خدمات مهندسی، ابزار دقیق، پایش و نگهداری برای رصد زنجیره تأمین آن قابل بررسی اند. وجود امکان ورود برای هر تأمین کننده، به فهرست پیمانکاران، برنامه خرید، الزامات فنی و قواعد مشارکت در پروژه وابسته خواهد بود.

منبع: خبر آغاز ساخت Onuba – ICEX Invest in Spain



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

برنامه سرمایه‌گذاری بیش از ۱۷ میلیارد یورویی در شبکه انتقال برق اسپانیا

تاریخ انتشار: ۲۳ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: زیرساخت انرژی



اسپانیا سرمایه‌گذاری بیش از ۱۷ میلیارد یورو در شبکه انتقال برق تا ۲۰۳۰ را پیشنهاد کرد

سارا آگسن، وزیر گذار اکولوژیک اسپانیا، اعلام کرد که رقم سرمایه‌گذاری در پیشنهاد توسعه شبکه انتقال برق تا افق ۲۰۳۰ به بیش از ۱۷ میلیارد یورو رسیده است. نسخه‌ای که پیش‌تر برای دریافت نظر عمومی منتشر شده بود، ۱۳٫۶ میلیارد یورو سرمایه‌گذاری پیش‌بینی می‌کرد. وزارتخانه پس از بررسی ۲۰۵۶۶ نظر و اعتراض دریافتی، مقیاس پیشنهاد را افزایش داده است. رقم جدید، طبق اعلام دولت، حدود ۳۰ درصد بالاتر از پیشنهاد اولیه و ۱۴۴ درصد بالاتر از سرمایه‌گذاری برنامه فعلی است.

در نسخه جدید، ۱۹۳ مجموعه پست برق، ۶۰۷۰۶ کیلومتر خط برق برنامه‌ریزی‌شده و افزایش ظرفیت ۸۰۱۶۴ کیلومتر از خطوط موجود پیش‌بینی شده است. همچنین تعداد جایگاه‌های اتصال برای پاسخ به تقاضای جدید در شبکه توزیع به ۳۰۰، برای مصرف‌کنندگان متصل مستقیم به شبکه انتقال به ۱۶۲، و برای محورهای ریلی و برق‌رسانی به بنادر به ۵۹ مورد رسیده است.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

تفاوت این برنامه با برنامه‌ریزی‌های پیشین، وزن بالای **تقاضای مصرف برق** است: ۴۱ درصد پیشنهادهای دریافتی به تقاضا، ۴۰ درصد به تولید و ۱۹ درصد به ذخیره‌سازی مربوط بوده‌اند. دولت توسعه صنایع، مسکن، انرژی‌های تجدیدپذیر و برق‌رسانی به حمل‌ونقل را از دلایل گسترش شبکه عنوان کرده است.

این رقم، سرمایه‌گذاری انجام‌شده یا مجموعه‌ای از قراردادهای واگذارشده نیست. وزارتخانه در ۲۴ سپتامبر نیز سند را “پیشنهاد” خوانده و گفته است پس از پایان گفت‌وگو با دولت‌های منطقه‌ای، آن را به کمیسیون مربوط در کنگره و سپس به هیئت وزیران می‌فرستد. بنابراین برای ارزیابی فرصت‌های تأمین تجهیزات یا اجرای پروژه، باید تصویب نهایی، محل پروژه‌ها و مناقصه‌های بعدی را دنبال کرد.

منبع: وبسایت وزارت گذار اکولوژیک اسپانیا



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

ناوارا و مارتورل؛ مراکز تولید خانواده خودروهای برقی کوچک گروه فولکس واگن

تاریخ انتشار: ۲۵ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: خودروسازی



مدل‌های ID. Cross و Škoda Epiq در ناوارا ساخته می‌شوند و Cupra Raval و Polo جدید در بارسلونا مونتاژ خواهند شد.

گروه فولکس واگن از راهبرد آینده خود برای تقویت جایگاهش در بازار خودروهای برقی اروپا رونمایی کرده است و اسپانیا نقشی کلیدی در آن خواهد داشت. این شرکت آلمانی از عرضه خانواده خودروهای برقی کوچک خود، با نام *Electric Urban Car Family*، خبر داده است؛ خانواده‌ای متشکل از چهار مدل که در اسپانیا تولید خواهند شد.

Volkswagen ID. Cross تازه‌ترین عضو این خانواده جدید است. کارخانه این گروه در ناوارا اعلام کرده که تولید این خودرو را از سال ۲۰۲۶، برای رونمایی جهانی آن در تابستان آینده، آغاز خواهد کرد ID. Cross. که در نمایشگاه اخیر IAA Mobility در مونیخ آلمان معرفی شد، به Škoda Epiq می‌پیوندد که در همان کارخانه تولید خواهد شد. تولید Volkswagen Polo جدید و Cupra Raval نیز به کارخانه مارتورل در بارسلونا اختصاص یافته است.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

پروژه مشترک تولید و توسعه

مدل Škoda Epiq نیز به‌طور رسمی در نمایشگاه IAA Mobility رونمایی شد. پیش‌تر مشخص بود که کارخانه لاندابن در ناوارا خودرویی با برند اشکودا تولید خواهد کرد، اما نام آن تا این ماه اعلام نشده بود. اختصاص تولید این مدل به کارخانه یادشده، پروژه مشترک تولید و توسعه در چارچوب مجموعه “برندهای اصلی” فولکس‌واگن، موسوم به **Brand Group Core (BGC)**، را تثبیت می‌کند. این ابتکار از ظرفیت‌های مشترک و صرفه‌جویی ناشی از مقیاس تولید بهره می‌گیرد تا خودروهای برقی‌ای عرضه کند که هم از نظر فنی و هم از نظر اقتصادی جذاب باشند. در واقع، هر چهار خودرو با قیمت پایه‌ای در حدود **۲۵ هزار یورو** وارد بازار خواهند شد. راهبرد BGC به همه آن‌ها امکان می‌دهد از پلتفرم ماژولار برقی ارتقایافته **MEB+** استفاده کنند. باتری این خودروها برای نخستین بار به سلول یکپارچه جدید گروه مجهز خواهد بود و برد آن‌ها به **۴۵۰ کیلو متر** می‌رسد. همه این ویژگی‌ها بدون از دست رفتن مشخصات ویژه هر یک از برندها فراهم می‌شود.

نخستین نسخه برقی پولو

دو مدلی که قرار است در مارتورل تولید شوند و عرضه آن‌ها نیز برای میانه سال آینده برنامه‌ریزی شده است، هم‌زمان در نمایشگاه IAA Mobility رونمایی شدند. پیش‌تر مشخص بود که کارخانه کاتالونیا **Cupra Raval** و یک مدل فولکس‌واگن را تولید خواهد کرد. اکنون معلوم شده است که آن مدل فولکس‌واگن، که تا آن زمان با نام **ID.2all** شناخته می‌شد، نخستین نسخه برقی مدل **Polo** این برند آلمانی است.

کارخانه بارسلونا مدتی است خود را برای آغاز تولید این دو مدل آماده می‌کند. در ماه مه، دو دستاورد مهم در فرایند برقی‌سازی اعلام شد: مونتاژ سامانه‌های باتری پیش‌سری و تولید پیش‌سری نخستین قطعات بدنه با استفاده از دستگاه پرس جدید **PXL** برای دو مدلی که اکنون تولیدشان تأیید شده است.

گروه فولکس‌واگن با راهبرد خود برای این خانواده خودروهای برقی شهری قصد دارد به سهمی در حدود **۲۰ درصد** از بازار خودروهای برقی کوچک اروپا دست یابد. طبق پیش‌بینی شرکت، اندازه این بخش از بازار طی هشت سال آینده به چهار برابر میزان کنونی خواهد رسید. اگر این پیش‌بینی‌ها محقق شوند، گروه فولکس‌واگن سالانه چندصد هزار دستگاه خودرو از محصولات کارخانه‌های خود در ناوارا و بارسلونا به فروش خواهد رساند. بررسی همکاری در زنجیره تأمین نیازمند شناخت تأمین‌کنندگان رده اول، مشخصات قطعات، استانداردهای کیفی و فرایند ارزیابی تأمین‌کننده است. شروع تولید خودرو به معنی باز شدن مستقیم مسیر فروش برای همه قطعه‌سازان نیست، اما تغییرات کارخانه می‌تواند دلیل مناسبی برای به‌روزرسانی نقشه زنجیره تأمین آن باشد.

منبع: خبر فولکس‌واگن ناوارا – ICEX Invest in Spain

سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیون دلاری Suma Capital در فناوری پایش آب Hydrosat



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc



سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیون دلاری سوما کپیتال در Hydrosat برای توسعه فناوری تحلیل داده‌های حرارتی

- این سرمایه‌گذاری از طریق SC Net Zero Ventures، صندوق سرمایه‌گذاری در شرکت‌های در حال توسعه که بخشی از راهبرد SC Venture سوما کپیتال است، انجام شده و از جمله به رشد فعالیت‌های Hydrosat در اسپانیا کمک خواهد کرد.
- این اقدام، حمایت سوما کپیتال از راهکارهای نوآورانه‌ای را تقویت می‌کند که می‌توانند گذار به اقتصاد سبز را شتاب دهند و توان مقابله با چالش‌های اقلیمی را افزایش دهند.

شرکت سرمایه‌گذاری Suma Capital مبلغ ۱۰ میلیون دلار در Hydrosat، ارائه‌دهنده داده‌های ماهواره‌ای فروسرخ حرارتی و تحلیل‌های مبتنی بر هوش مصنوعی، سرمایه‌گذاری کرده است. این سرمایه‌گذاری از طریق صندوق SC Net Zero Ventures، زیرمجموعه راهبرد SC Venture سوما کپیتال، و در قالب افزایش سرمایه در ادامه دور تأمین مالی سری B شرکت انجام شده است.

با این سرمایه‌گذاری، سوما کپیتال به جمع سهام‌داران Hydrosat می‌پیوندد. این شرکت در ابتدای سال جاری ۶۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرده بود. Hartree Partners، Subutai Capital Partners، Space 4 Earth و Truffle Capital در آن دور تأمین مالی مشارکت داشتند. همچنین از حمایت سهام‌داران فعلی خود، از جمله OTB Ventures، Luxembourg Future Fund، Blue Bear Capital، Statkraft Ventures، Capital و Santa Barbara Venture Partners برخوردار است.

شبه‌جزیره ایبری یکی از مناطق اروپا است که با فشار شدید بر منابع آب روبه‌روست. این منطقه با چالش‌های فزاینده‌ای ناشی از خشکسالی، نیاز بخش کشاورزی به آب و تشدید آتش‌سوزی‌های جنگلی مواجه است. Hydrosat در پاسخ به این وضعیت، داده‌های ماهواره‌ای فروسرخ حرارتی و تحلیل‌های مبتنی بر هوش مصنوعی ارائه می‌کند تا دولت‌ها و شرکت‌ها بتوانند منابع آب را پایش کنند، تولید کشاورزی را بهینه سازند و منابع طبیعی حیاتی را مؤثرتر مدیریت کنند.

این شرکت از طریق پلتفرم IrriWatch، داده‌های حرارتی به‌دست‌آمده از ماهواره را به اطلاعات قابل استفاده برای تصمیم‌گیری تبدیل می‌کند. مشتریان با کمک این اطلاعات می‌توانند تنش آبی محصولات زراعی را ارزیابی کنند، بازده آبیاری را بهبود دهند، بهره‌وری کشاورزی را افزایش دهند و به سوی مدیریت پایدارتر منابع حرکت کنند. در حال حاضر، IrriWatch به بیش از ۹۰ مشتری در بیش از ۷۰ کشور خدمات ارائه می‌دهد. شیوه ارائه این خدمات ترکیبی از نرم‌افزارهای اشتراکی با قیمت‌گذاری بر مبنای هر هکتار و قراردادهای اشتراک دوره‌ای داده‌های حرارتی برای سازمان‌های فعال در بخش‌های کشاورزی، بیمه و دولتی است.

Hydrosat اکنون مجموعه‌ای از ماهواره‌های تصویربرداری فروسرخ حرارتی را در اختیار دارد که روزانه بیش از ۱۰ میلیون کیلومتر مربع را پوشش می‌دهند. سرمایه‌گذاری سوما کپیتال از رشد این شرکت در اسپانیا و گسترش مستمر مجموعه ماهواره‌های آن پشتیبانی خواهد کرد؛ اقدامی که دفعات دریافت داده و گستره جغرافیایی پوشش را افزایش می‌دهد. این سرمایه‌گذاری همچنین به Hydrosat امکان می‌دهد تیم‌های مهندسی و تجاری خود را گسترش دهد و توسعه راهکارهای تازه برای مدیریت منابع آب، پایش زیرساخت‌های حیاتی و شناسایی آتش‌سوزی‌های جنگلی را سرعت ببخشد. در نتیجه، قابلیت‌های پلتفرم تحلیل اقلیمی شرکت تقویت خواهد شد.

ناتالیا روئیز، از شرکای سوما کپیتال، می‌گوید: “فناوری‌های اقلیمی‌ای بیشترین توان ایجاد تحول را خواهند داشت که بتوانند حجم بزرگی از داده‌ها را به مزیت رقابتی برای بخش‌های اساسی اقتصاد تبدیل کنند. Hydrosat توانایی کم‌نظیری در توسعه یک پلتفرم فناورانه منحصربه‌فرد نشان داده و جایگاه خود را به‌عنوان پیشرو در حوزه‌ای با ظرفیت رشد بسیار بالا تثبیت کرده است. خوشحالیم که در این مرحله تازه از مسیر شرکت، از تیم آن حمایت می‌کنیم و در شکل‌گیری یک پیشرو جهانی در حوزه تحلیل داده‌های حرارتی سهیم هستیم.”



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

پیتر فوسل، مدیرعامل Hydrosat، می‌گوید: “مشتاق همکاری با سوما کپیتال، به‌عنوان یک شریک راهبردی توانمند، هستیم تا قابلیت‌های Hydrosat را در اختیار مشتریان بیشتری در بازار شبه‌جزیره ایبری و اروپا قرار دهیم. شبه‌جزیره ایبری در خط مقدم چالش‌هایی مانند کمبود آب، خشکسالی و آتش‌سوزی‌های جنگلی رو به تشدید قرار دارد. معتقدیم تحلیل داده‌های حرارتی می‌تواند نقش مهمی در کمک به دولت‌ها و سازمان‌ها داشته باشد تا این خطرات را زودتر شناسایی کنند، از منابع حیاتی محافظت کنند و تصمیم‌های عملیاتی آگاهانه‌تری بگیرند.” سوما کپیتال با فراهم کردن دسترسی Hydrosat به شرکت‌های بزرگ و نهادهای شبه‌جزیره ایبری و در اختیار گذاشتن شناخت خود از فضای کسب‌وکار و نهادهای این منطقه، از رشد شرکت حمایت خواهد کرد. این سرمایه‌گذاری همچنین تعهد سوما کپیتال به حمایت از راهکارهای نوآورانه‌ای را تقویت می‌کند که می‌توانند گذار به اقتصاد سبز را تسریع کنند و تاب‌آوری در برابر چالش‌های اقلیمی را افزایش دهند.

Hydrosat شرکتی پیشرو در حوزه تحلیل داده‌های حرارتی است که به دولت‌ها و شرکت‌ها کمک می‌کند با استفاده از داده‌ها و تحلیل‌های ماهواره‌ای فروسرخ، شرایط محیط فیزیکی را پایش کنند. این شرکت با ترکیب تصاویر حرارتی اختصاصی، مدل‌های مبتنی بر هوش مصنوعی و پلتفرم‌های ارائه خدمات ابری، داده‌های مربوط به دمای سطح زمین را به اطلاعات عملیاتی تبدیل می‌کند تا به برخی از مهم‌ترین چالش‌های جهانی در حوزه منابع، امنیت و اقلیم پاسخ دهد.

راهکارهای Hydrosat برای ارزیابی تنش آبی، بهینه‌سازی تولید کشاورزی، پایش شرایط محیط‌زیستی و صنعتی و پشتیبانی از کاربردهای راهبردی دستگاه‌های دولتی استفاده می‌شوند. مشتریان این شرکت در حوزه‌های کشاورزی، مدیریت آب، پایش محیط‌زیست، دفاع و اطلاعات و تاب‌آوری اقلیمی فعالیت دارند. اطلاعات بیشتر www.hydrosat.com

سوما کپیتال یک شرکت مستقل اروپایی مدیریت سرمایه در بازارهای خصوصی است. این شرکت در کسب‌وکارها و دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کند که به استفاده بهینه‌تر از منابع، افزایش رقابت‌پذیری و تقویت تاب‌آوری اقتصاد اروپا کمک می‌کنند. سوما کپیتال در سال ۲۰۰۷ در بارسلونا تأسیس شد و از طریق سه حوزه زیرساخت، سرمایه‌گذاری برای رشد شرکت‌ها و فناوری اقلیمی فعالیت می‌کند. این شرکت در بارسلونا، مادرید، پاریس و میلان دفتر دارد.

اطلاعات بیشتر www.sumacapital.com

منبع: اطلاعیه Suma Capital در SpainCap

پارک فناوری کاستیا-لامانچا ظرفیت استقرار شرکت‌ها را افزایش می‌دهد



پارک علم و فناوری کاستیا-لامانچا (PCTCLM) عملیات توسعه تأسیسات خود را در شهر آلباسته آغاز کرده است. این طرح با ساخت یک مرکز جدید برای استقرار شرکت‌ها، ظرفیت فعلی پارک را حدود ۶۰ درصد افزایش می‌دهد؛ ظرفیتی که پس از رشد سال‌های اخیر، تقریباً به‌طور کامل اشغال شده است.

ساختمان جدید، موسوم به ساختمان شماره ۶، در قطعه M3 پارک احداث خواهد شد. این ساختمان با زیربنای ۵۰۲۶۴،۱۰ مترمربع شامل دفترهای ماژولار حدوداً ۹۰ مترمربعی، فضاهای مشترک، سالن‌های آموزشی و بخش‌های خدماتی و انبار است. طراحی آن به شرکت‌ها امکان می‌دهد فضای کار خود را متناسب با نیازشان تنظیم کنند و در پارک گسترش یابند. قرارداد اجرای پروژه به مبلغ ۸،۳ میلیون یورو واگذار شده و مدت پیش‌بینی‌شده برای ساخت آن ۲۰ ماه است.

مراسم آغاز طرح با حضور مقام‌های منطقه‌ای و محلی، نمایندگان دانشگاه و فعالان اقتصادی برگزار شد. پارک به‌جای گذاشتن سنگ‌بنای مرسوم، کپسول زمانی حاوی اسناد و اشیایی از فعالیت‌های خود در سال ۲۰۲۶ را در زمین قرار داد. این کپسول تا سال ۲۰۵۰ مهروموم باقی می‌ماند تا در آینده تصویری از وضعیت امروز پارک و پروژه‌هایی که اکنون آغاز می‌شوند ارائه کند.

این توسعه، فضای بیشتری برای شرکت‌های نوآور، پروژه‌های فناورانه و فعالیت‌های پژوهشی فراهم می‌کند و نقش پارک را در ارتباط میان دانشگاه، پژوهش و صنعت تقویت خواهد کرد. هوافضا، انرژی‌های تجدیدپذیر، فناوری اطلاعات، زیست‌پزشکی و فناوری‌های نوظهور از حوزه‌های راهبردی فعالیت آن هستند. مرکز رشد ESA BIC Castilla-La



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

Mancha نیز در همین پارک مستقر است و این منطقه را به شبکه مراکز رشد کسب و کار آژانس فضایی اروپا پیوند می دهد.

شرکت فناوری یا پژوهش محوری که حضور در اسپانیا را بررسی می کند، می تواند پارک را در فهرست مراکز احتمالی برای یافتن شریک یا بررسی استقرار قرار دهد. شرایط پذیرش شرکت خارجی، هزینه ها و خدمات ارائه شده در این خبر مشخص نشده اند و باید مستقلاً از مدیریت پارک پرسیده شوند.

منبع: خبر توسعه پارک کاستیا-لامانچا - APTE

بخش سوم | معرفی شرکت ها و تمولات بنگاه ها



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

Sesderma پس از ورود سرمایه‌گذار، مدیرعامل جدید منصوب کرد

تاریخ انتشار: ۲۱ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: محصولات مراقبت پوست



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

شرکت سرمایه‌گذاری B Capital نخستین اقدام مهم خود را در گروه Sesderma انجام داده است. این شرکت فعال در حوزه محصولات تخصصی مراقبت از پوست، مستقر در والنسیا، لوئیس دوسیناگه را به سمت مدیرعامل و مدیرکل منصوب کرده است. این انتصاب را هیئت‌مدیره گروه، که اکنون رافائل گارابیتو از JB Capital ریاست آن را بر عهده دارد، در چارچوب ساختار جدید راهبری شرکت تصویب کرده است Sesderma. در بیانیه خود، این انتصاب را نخستین گام مهم پس از در اختیار گرفتن مدیریت اجرایی و تزریق سرمایه از سوی JB Capital، شرکت سرمایه‌گذاری



تأسیس شده به دست خاویر بوتین، توصیف کرده است.

دوسیناگه بیش از ۲۰ سال سابقه در صنایع دارویی و محصولات تخصصی مراقبت از پوست دارد. او پیش از این، مدیر ارشد فعالیت‌های Sdsin اسپانیا بود. به گفته Sesderma، وی در آن شرکت به توسعه برند در حوزه‌هایی مانند محصولات پیشرفته محافظت در برابر آفتاب و برنامه‌های مراقبت ضدپیری کمک کرد.

مدیرعامل جدید Sesderma مسئول اجرای برنامه تحولی خواهد بود که بر سه محور استوار است. محور نخست، حرفه‌ای‌تر کردن ساختار سازمانی از طریق تشکیل تیم مدیریتی جدید است؛ تیمی که به گفته شرکت، گذار به “مدلی کاملاً حرفه‌ای در مدیریت” را سرعت می‌بخشد Sesderma. هم‌زمان قصد دارد با بهبود خدمات، عملیات و روابط خود با داروخانه‌ها و متخصصان پوست، فعالیتش را در اسپانیا گسترش دهد. محور دوم، رشد سودآور در بازارهایی است که شرکت هم‌اکنون در آن‌ها حضور دارد و نیز ورود به بازارهای جدید. محور سوم، ادامه توجه به تحقیق و توسعه است که گروه آن را یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های هویت خود می‌داند.

دوسیناگه همچنین بر بهینه‌سازی ظرفیت تولید و لجستیک کارخانه‌های شرکت در والنسیا نظارت خواهد کرد. نقطه آغاز این برنامه، عملکرد مالی Sesderma در سال ۲۰۲۵ است: ۱۴۰ میلیون یورو فروش و ۲۵ میلیون یورو EBITDA، معادل حاشیه‌ای نزدیک به ۱۸ درصد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

او در بیانیه شرکت گفته است: “پیوستن به Sesderma برای هدایت این مرحله جدید، چالشی هیجان‌انگیز است. هدف ما روشن است: گسترش مقیاس مدل کسب‌وکار، پیشبرد فعالیت‌های علمی در بالاترین سطح و تبدیل این آزمایشگاه به بازیگری جهانی و پیشتاز.”

Sesderma در سال ۱۹۸۹ به دست گابریل سرانو سانمیگل، متخصص پوست، در والنسیا تأسیس شد. این گروه که بخش‌های Sesderma، Mediderma و Dermopartners را در بر می‌گیرد، در حوزه محصولات تخصصی مراقبت از پوست و فناوری لیپوزومی فعالیت می‌کند و در بیش از ۹۰ کشور حضور دارد JB Capital. در اواخر ژوئیه، با حمایت Kartesia و همراه با تزریق ۴۰ میلیون یورو سرمایه، ۵۰ درصد سهام گروه Sesderma را خریداری کرد.

Sesderma برای فعالان صنعت سلامت و زیبایی، نمونه‌ای از شرکتی اسپانیایی است که هم تولید و هم شبکه حضور بین‌المللی دارد. پیش از طرح هر پیشنهاد همکاری، باید سبد محصول، نمایندگان فعال در بازار هدف، ضوابط ثبت و عرضه، ظرفیت تولید و سیاست شرکت در انتخاب شریک بررسی شود. خبر انتصاب مدیرعامل، درخواست رسمی برای نماینده فروش یا تأمین‌کننده جدید نیست.

منبع: گزارش Cinco Días – Sesderma

Danone؛ پیوند تولید غذا، بسته‌بندی و تحقیق و توسعه در اسپانیا

تاریخ انتشار پروفایل: ۲۱ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: صنایع غذایی



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc



مدیر پیشین Isdin در اسپانیا، مدیرعامل Sesderma شد

دانون طی پنج سال گذشته بیش از ۶۰ میلیون یورو در مرکز خود در آلدایا سرمایه‌گذاری کرده و از سرمایه‌گذاری نزدیک به ۴۰ میلیون یورویی دیگری در مرکز ترس کانتوس خبر داده است.

دانون در سال ۱۹۱۹ در بارسلونا متولد شد؛ زمانی که ایزاک کاراسو تولید ماست را با این باور آغاز کرد که تغذیه می‌تواند نقشی اساسی در سلامت انسان داشته باشد. بیش از یک قرن بعد، این شرکت فرانسوی به یکی از پیشتازان صنعت غذا و نوشیدنی در جهان تبدیل شده و در بیش از ۱۲۰ کشور حضور دارد.

امروز دانون همچنان همان هدفی را دنبال می‌کند که الهام‌بخش شکل‌گیری آن بود: کمک به سلامت بیشترین شمار ممکن از مردم از طریق تغذیه. همین هدف، سرمایه‌گذاری شرکت در نوآوری، پژوهش و توسعه راهکارهای تازه برای پاسخ به چالش‌های کنونی و آینده تغذیه را پیش می‌برد.

دانون در اسپانیا، کشوری که در تمام دوران فعالیت خود حضوری پررنگ در آن داشته، به گفته خود در هر چهار حوزه فعالیتش پیشتاز است: محصولات لبنی، جایگزین‌های گیاهی، تغذیه تخصصی و آب معدنی طبیعی. این شرکت از اسپانیا راهکارهایی مبتنی بر پژوهش علمی و متناسب با نیازهای تغذیه‌ای گوناگون مصرف‌کنندگان توسعه می‌دهد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc



می‌توان گفت دانون، دست‌کم از نظر خاستگاهش، اسپانیایی است. اسپانیا برای شرکت چه جایگاهی دارد؟

اسپانیا افزون بر اینکه زادگاه شرکت ماست، یکی از راهبردی‌ترین کشورها برای دانون در سطح بین‌المللی و یکی از موتورهای اصلی نوآوری آن است. ما در این کشور از یک پایگاه صنعتی قوی، مراکز تحقیق و توسعه با جایگاه بین‌المللی و برندهای پیشتازی برخورداریم که ارتباط نزدیکی با مصرف‌کنندگان دارند.

پروژه‌های مهمی را برای آینده دانون از اسپانیا پیش می‌بریم که سپس به بازارهای دیگر گسترش می‌یابند. بنابراین اسپانیا صرفاً یک بازار مهم نیست؛ این کشور به دلیل توانایی‌اش در پیشبرد نوآوری، توسعه دسته‌های جدید محصولات و سرعت دادن به تحول شرکت، در درون دانون جایگاهی پیشرو دارد.

نخستین ماست دانون در بارسلونا تولید شد و شما هنوز در اسپانیا تحقیق و توسعه انجام می‌دهید. میزان سرمایه‌گذاری سالانه دانون در این حوزه چقدر است؟

دانون فقط در اسپانیا سالانه حدود ۱۳ میلیون یورو در تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری می‌کند. پشتوانه این سرمایه‌گذاری، مراکز تحقیقاتی و نوآوری ما در بارسلونا و مادرید است که در سطح بین‌المللی جایگاه دارند. در این مراکز، راهکارهای جدید مبتنی بر پژوهش علمی توسعه می‌دهیم و در پیشبرد پروژه‌های راهبردی شرکت مشارکت می‌کنیم.

این فعالیت همچنین به شبکه جهانی پژوهشی دانون، متشکل از بیش از دو هزار دانشمند، متکی است؛ شبکه‌ای که دانش علمی را در مرکز راهبرد ما قرار می‌دهد.

مهم‌ترین دستاوردهای تحقیق و توسعه دانون در اسپانیا چیست؟

مهم‌ترین دستاورد این فعالیت‌ها آن است که به ما کمک می‌کند در دسته‌هایی که بازار را متحول می‌کنند پیش‌تاز باشیم و مجموعه محصولاتی سالم‌تر و متمایزتر بسازیم. اسپانیا یکی از قطب‌های اصلی نوآوری دانون برای جنوب اروپاست و ما هر سال حدود ۵۰ محصول جدید را با ترکیبی از علم، فناوری و شناخت مصرف‌کننده عرضه می‌کنیم.

نمونه‌ای از این فعالیت، پژوهش ما در زمینه پروتئین در ترس کانتوس مادرید است. در آنجا فناوری‌های اختصاصی برای ماست‌های پرپروتئین توسعه داده‌ایم و همچنان رشد برندهایی مانند YoPro را پیش می‌بریم. تجربه ما در زمینه کشت‌های تخمیری و پروبیوتیک‌ها نیز به این فعالیت‌ها افزوده می‌شود. این توانمندی متمایز به ما امکان می‌دهد با نوآوری‌هایی مانند Activia Kéfir، جایگاه خود را در حوزه‌هایی چون سلامت دستگاه گوارش حفظ کنیم. به گفته دانون، این محصول تنها کفیر موجود در بازار با مخمرهای واقعی و دارای گواهی Aenor است.

جدیدترین مرکزی که افتتاح کردید، مرکز علمی ترس کانتوس بود. این مراکز چه کاری انجام می‌دهند؟

ما در اسپانیا سه مرکز مهم داریم که در شبکه جهانی نوآوری دانون نقش کلیدی ایفا می‌کنند.

مرکز نوآوری آلدایا در والنسیا به نمونه‌ای شاخص در بهره‌وری عملیاتی و تحول صنعتی تبدیل شده است. ویژگی اصلی آن، یکپارچه کردن تولید بسته‌بندی، تولید محصول و توزیع در یک محل است. این ساختار، ارتباط میان فرایندها را آسان‌تر می‌کند، سرعت عمل را بالا می‌برد و به حرکت به‌سوی مدل‌های کارآمدتر کمک می‌کند. محصولات با برندهای Activia، Actimel، YoPro و Danacol در این مرکز تولید می‌شوند و سالانه بیش از ۱۸۰ پروژه نوآوری در آن توسعه می‌یابد.

جدیدترین مرکز افتتاح‌شده ما، مرکز علمی ترس کانتوس در مادرید است. این مرکز، توان تولید را با پژوهش علمی پیشرفته از طریق “مرکز بین‌المللی نوآوری فناورانه” ترکیب می‌کند. مأموریت آن تبدیل دانش علمی به محصولات نوآورانه‌ای است که سریع و مؤثر به دست مصرف‌کننده برسند.

مرکز تحقیق و توسعه ایزاک کاراسو در بارسلونا نیز بر توسعه محصولات و فناوری‌های جدید تمرکز دارد. امکانات آن شامل یک کارخانه آزمایشی، آزمایشگاه کشت‌های تخمیری و آزمایشگاه بسته‌بندی است. این زیرساخت‌ها توانمندی‌هایی مانند پژوهش در زمینه تخمیر و سلامت دستگاه گوارش را تقویت می‌کنند که از گذشته جزو ویژگی‌های متمایز دانون بوده‌اند.

مهم‌ترین سرمایه‌گذاری‌های دانون در اسپانیا کدام‌اند؟

سرمایه‌گذاری‌های ما در اسپانیا بر پایه نگاهی بلندمدت انجام می‌شوند: ساختن مدلی صنعتی، علمی و فناورانه که برای رشد آینده دانون آماده باشد. در مجموع، سالانه حدود ۱۲۰ میلیون یورو به تحقیق، توسعه و نوآوری، زیرساخت‌ها و توسعه برندها اختصاص می‌دهیم.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

در این چارچوب، بیش از ۶۰ میلیون یورویی که طی پنج سال گذشته در مرکز نوآوری آلدایا سرمایه‌گذاری کرده‌ایم، اهمیت ویژه‌ای دارد. این مرکز نقشی کلیدی در حرکت ما به سوی یک مدل صنعتی منسجم‌تر، کارآمدتر و رقابتی‌تر داشته است.

علاوه بر آن، به‌تازگی سرمایه‌گذاری نزدیک به ۴۰ میلیون یورو در مرکز علمی ترس کانتوس را اعلام کرده‌ایم. این سرمایه‌گذاری امکان ایجاد یک خط تولید جدید در کارخانه را فراهم می‌کند تا رشد و جایگاه پیشرو دانون در حوزه‌های کلیدی مرتبط با سلامت تقویت شود. به‌موازات این اقدامات، ۲۰ میلیون یورو نیز به دیجیتالی‌سازی اختصاص داده‌ایم تا با به‌کارگیری هوش مصنوعی و توانایی‌های پیشرفته تحلیل داده، عملیات را بهینه کنیم، تصمیم‌گیری را بهبود دهیم و سریع‌تر به نیازهای مصرف‌کنندگان پاسخ دهیم.

دانون در اسپانیا چند کارمند دارد؟

در حال حاضر، حدود ۱۲۰۰ نفر در کارخانه‌ها، مراکز تحقیق و نوآوری و دفترهای ما در اسپانیا مشغول به کارند. اما اثر فعالیت ما به این تعداد محدود نمی‌شود. فعالیت‌هایی که در سراسر زنجیره ارزش ایجاد می‌کنیم، به حفظ حدود ۱۵ هزار شغل مستقیم، غیرمستقیم و ناشی از فعالیت اقتصادی در اسپانیا کمک می‌کنند. افزون بر این، با شبکه گسترده‌ای از دامداران، تأمین‌کنندگان، توزیع‌کنندگان و همکاران فعالیت داریم.

چالش‌های آینده دانون چیست؟

مهم‌ترین چالش ما این است که همچنان روندهای در حال تغییر صنعت غذا را زودتر شناسایی کنیم و جایگاه پیشرو خود را در دسته‌هایی با بیشترین ظرفیت رشد تثبیت کنیم. در حال حاضر، ۹۵ درصد رشد دانون در اسپانیا از دسته‌هایی حاصل می‌شود که فقط پنج سال پیش سهم بسیار کمتری در بازار داشتند؛ از جمله محصولات پروتئین، محصولات گیاهی، کفیر، ماست یونانی و راهکارهای مرتبط با کلسترول.

این موضوع نشان می‌دهد که می‌توانیم روندهای نوظهور را شناسایی و به محرک رشد تبدیل کنیم. اکنون چالش ما این است که همچنان پیش از دیگران مسیر تحول تغذیه را تشخیص دهیم و در دسته‌هایی که آینده این صنعت را شکل می‌دهند پیش‌تاز باشیم. نوآوری در سال‌های آینده مهم‌ترین محرک رشد ما خواهد بود.

ارزش این پروفایل در شناسایی چند نقطه مشخص از زنجیره فعالیت یک شرکت بزرگ است: کارخانه، بسته‌بندی، مرکز علمی و تحقیق و توسعه. برای اعضای حوزه غذا و فناوری تولید، بررسی مشخصات فنی مواد اولیه یا بسته‌بندی، استانداردهای تأمین‌کننده و ساختار خرید شرکت می‌تواند گام بعدی باشد. اطلاعات منتشرشده به‌خودی‌خود نشان نمی‌دهد Danone برای یک محصول مشخص در حال انتخاب تأمین‌کننده است.

منبع: پروفایل ICEX Invest in Spain – Danone



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

فولادسازان اسپانیا با افزایش هزینه انرژی ساعت تولید را تغییر می‌دهند

تاریخ انتشار: ۲۲ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: فولاد و صنایع انرژی‌بر



هزینه انرژی در صنایع پرمصرف، از جمله فولادسازی، به شدت افزایش یافته است. رشد هزینه برق اکنون باعث شده برخی واحدهای فولادی در اسپانیا در ساعت‌هایی از روز تولید خود را متوقف کنند. با ادامه افزایش قیمت‌ها، احتمال دارد این وضعیت تشدید شود.

انجمن فولاد اسپانیا، یونسید (Unesid)، هشدار داده است که هزینه اضافی انرژی برای این صنعت در سال جاری به ۶۵۸ میلیون یورو خواهد رسید. به برآورد این انجمن، ۴۵۲ میلیون یورو از این مبلغ به چهار ماه پایانی سال مربوط می‌شود؛ رقمی که بیش از دو برابر هزینه اضافی ثبت‌شده در هشت ماه نخست سال است.

در چنین شرایطی، شرکت‌های فولادی فعالیت تأسیسات خود را در ساعت‌هایی که برق گران‌تر است متوقف می‌کنند. این صنعت معمولاً بخش بیشتری از تولید را به شب و «ساعت‌های کم‌باری» منتقل می‌کند تا از برق ارزان‌تر استفاده کند. اما به گفته انجمن، با افزایش قیمت انرژی در پی جنگ‌های خاورمیانه، این راهکار دیگر به تنهایی کافی نیست.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

یونسید خواستار یک **“برنامه فوری”** برای مقابله با افت شدید سودآوری شرکت‌ها شده است؛ برنامه‌ای که شرایط تأمین انرژی در سال آینده را نیز قابل پیش‌بینی‌تر کند. از مجموع هزینه اضافی برآوردشده، **۴۰۳ میلیون یورو** به برق و **۲۵۵ میلیون یورو** به گاز مربوط است.

به گفته این انجمن، وضعیت به‌ویژه در ماه‌های اخیر بدتر شده است. میانگین قیمت برق در بازار طی ماه ژوئیه به **۱۰۴٫۷۵ یورو به‌ازای هر مگاوات‌ساعت** رسید که **۵۰٫۵ درصد** بیشتر از ژوئن بود. میانگین قیمت گاز نیز با **۲۳٫۵ درصد** افزایش، به حدود **۵۵٫۵ یورو به‌ازای هر مگاوات‌ساعت** رسید.

پیش‌بینی‌ها برای سه‌ماهه چهارم سال نامساعدتر است: قیمت برق ممکن است به **۱۴۳ یورو** و قیمت گاز طبیعی به **۷۶ یورو به‌ازای هر مگاوات‌ساعت** برسد. کارولا ارموسو، مدیرکل یونسید، می‌گوید صنعت فولاد نمی‌تواند برای مدتی نامحدود هزینه‌هایی را تحمل کند که توان آن را برای تولید، سرمایه‌گذاری و رقابت کاهش می‌دهد. به گفته او، شرایط فعلی هم به اقدامات فوری نیاز دارد و هم به تصمیم‌های ساختاری برای دسترسی شرکت‌ها به انرژی باثبات، قابل پیش‌بینی و رقابتی.

هزینه خدمات تنظیم شبکه برق

یونسید یکی از مسائل اصلی را **هزینه خدمات تنظیم شبکه برق** برای صنعت فولاد می‌داند. طبق محاسبات انجمن، این هزینه در سال جاری حدود **۲۰ یورو به‌ازای هر مگاوات‌ساعت** خواهد بود. به باور یونسید، این رقم در مقایسه با سازوکارهایی که برای نمونه در آلمان و فرانسه اجرا می‌شود، فشار رقابتی سنگینی بر فولادسازان اسپانیایی وارد می‌کند.

این انجمن درخواست کرده است که در بودجه سال **۲۰۲۶** حدود **یک میلیارد یورو** برای جبران هزینه‌های غیرمستقیم انتشار دی‌اکسیدکربن اختصاص یابد؛ رقمی که به گفته انجمن، معادل سقف مجاز اتحادیه اروپاست. یونسید همچنین می‌خواهد بودجه مربوط به این جبران خسارت برای سال **۲۰۲۷** هرچه زودتر مشخص شود.

این اقدامات برای صنعتی اهمیت دارد که **۷۰ درصد تولید خود را صادر می‌کند** و حدود **دو سوم صادراتش راهی کشورهای اتحادیه اروپا می‌شود**. یونسید همچنین خواستار تثبیت کاهش **۸۰ درصدی تعرفه‌های دسترسی به شبکه برق** به‌عنوان اقدامی ساختاری است. به پیشنهاد انجمن، تا زمانی که شرایط استثنایی کنونی ادامه دارد، هزینه خدمات تنظیم شبکه و محدودیت‌های فنی نیز باید در این چارچوب لحاظ شود. انجمن علاوه بر این، کمک‌هایی برای جبران اثر تورم انرژی مطالبه می‌کند؛ مشابه حمایت‌هایی که پس از حمله روسیه به اوکراین و جهش قیمت گاز ارائه شد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

فشار هم‌زمان بر بازار و صادرات

افزایش هزینه انرژی تنها مشکل فولادسازان اسپانیایی نیست. تقاضای فولاد در اروپا ضعیف است، صادرات آسیایی به بازار اتحادیه اروپا فشار بیشتری وارد می‌کند و تعرفه ۵۰ درصدی آمریکا بر واردات فولاد و آلومینیوم نیز دسترسی به آن بازار را دشوار کرده است. در خاورمیانه، جنگ‌ها بعضی پروژه‌ها را به تأخیر انداخته و هزینه حمل‌ونقل را افزایش داده‌اند. قیمت برخی مواد اولیه، از جمله زغال‌سنگ کک‌شو، نیز از ابتدای سال ۳۰ درصد بالا رفته است.

در نتیجه، صادرات ماهانه فولاد اسپانیا به خاورمیانه، که در سال ۲۰۲۵ به‌طور متوسط ۸۰۴۷۰ تن به ارزش ۱۹ میلیون یورو بود، اکنون به ۳۰۱۵۴ تن به ارزش ۹۰۶ میلیون یورو رسیده است.

یونسید این مشکلات را در نشست طی هفته جاری با کارلوس کوئرپو، معاون اول دولت و وزیر اقتصاد، تجارت و کسب‌وکار، و خوردری ارثو، وزیر صنعت و گردشگری اسپانیا، در میان گذاشته است.

منبع: گزارش صنعت فولاد - Cinco Días



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

بخش چهارم |

فرصت‌های همکاری، فناوری و نهادهای پشتیبان



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

اتاق بازرگانی اسپانیا راهنمای کاربردی هوش مصنوعی برای بنگاه‌های کوچک منتشر کرد

تاریخ انتشار: ۲۴ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: تحول دیجیتال



اتاق بازرگانی اسپانیا راهنمایی با عنوان “راهنمای هوش مصنوعی برای شرکت‌های کوچک و متوسط: هوش مصنوعی چگونه می‌تواند به رشد کسب‌وکار شما کمک کند” منتشر کرده است. هدف این سند، کمک به شرکت‌ها برای شناسایی کاربردهای واقعی هوش مصنوعی، اجرای پروژه‌ها بر پایه نیازهای کسب‌وکار و حرکت به سوی استفاده‌ای منظم، ایمن و قابل‌اندازه‌گیری از این فناوری است.

این راهنما که به ابتکار کمیسیون دیجیتالی‌سازی اتاق بازرگانی اسپانیا تهیه شده، از یک واقعیت آغاز می‌کند: هرچند استفاده از هوش مصنوعی در میان شرکت‌های اسپانیایی رو به گسترش است، میزان به‌کارگیری آن یکسان نیست. بر اساس داده‌های مندرج در سند، ۴۵٫۳ درصد شرکت‌ها از هوش مصنوعی استفاده نمی‌کنند و برنامه‌ای نیز برای استفاده از آن در کوتاه‌مدت ندارند. در مقابل، ۵۴٫۷ درصد آن را تا حدی به کار می‌گیرند یا در حال بررسی کاربردهایش هستند. در میان گروه دوم، تنها ۵٫۳ درصد هوش مصنوعی را به‌شکل گسترده یا راهبردی در فعالیت خود ادغام کرده‌اند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

راهنما توضیح می‌دهد که آغاز استفاده از هوش مصنوعی لزوماً به سرمایه‌گذاری سنگین یا پروژه‌های پیچیده نیاز ندارد. برای این منظور، یک نقشه راه ۳۰ روزه پیشنهاد می‌کند: شرکت ابتدا دو یا سه فرایند قابل‌بهبود را شناسایی کند، سپس یک پروژه آزمایشی محدود طراحی کند، آن را با نمونه‌های واقعی بسنجد و اثرش را اندازه بگیرد. پس از این مراحل، شرکت می‌تواند بر اساس نتیجه تصمیم بگیرد که اجرای پروژه را گسترش دهد یا خیر.

به گفته اتاق بازرگانی اسپانیا، این روش به دستیابی به نتایج اولیه، کاهش ریسک و تصمیم‌گیری بر پایه شواهد کمک می‌کند.

کاربردهای پیشنهادی برای کسب‌وکارها

امور اداری، خدمات مشتری، فروش و بازاریابی از حوزه‌هایی هستند که هوش مصنوعی می‌تواند در آن‌ها سریع‌تر ارزش آفرین باشد. راهنما برای بخش‌های مختلف نیز مثال‌هایی ارائه می‌کند:

خدمات حرفه‌ای، تهیه پیش‌نویس پیشنهادهای تجاری، خلاصه‌سازی جلسات و بررسی اسناد، تجارت و خرده‌فروشی، کمک به پاسخ‌گویی به مشتریان، نوشتن توضیحات محصول و تحلیل نظرهای مشتریان، صنعت، تهیه مستندات فنی و شناسایی مشکلات تکرارشونده، مهندسی و ساخت‌وساز، آماده‌سازی اسناد مناقصه، بررسی مقررات و پیگیری مستندات پروژه

راهنما تأکید می‌کند که هوش مصنوعی باید ابزاری برای کمک به کارکنان و تصمیم‌گیری باشد، نه جایگزینی برای قضاوت حرفه‌ای آنان.

مسئله اصلی، مدیریت استفاده از هوش مصنوعی است

به تأکید اتاق بازرگانی اسپانیا، چالش شرکت‌ها صرفاً استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی نیست؛ آن‌ها باید این ابزارها را به‌شکلی منظم وارد فرایندهای کاری کنند. این کار به تعیین مسئول، وضع قواعد استفاده، حفاظت از اطلاعات و تعریف شاخص‌هایی برای سنجش نتیجه نیاز دارد.

راهنما توصیه می‌کند شرکت‌ها پیش از انتخاب ابزار، مشخص کنند کدام فرایند واقعاً باید بهتر شود، هدف چیست، چه کسی مسئول اجراست و موفقیت چگونه اندازه‌گیری خواهد شد. به بیان سند، نباید “آشفستگی را دیجیتالی کرد”.

این سند ناآشنایی با فناوری، کمبود آموزش، نامشخص بودن بازده سرمایه‌گذاری، دشواری اتصال ابزارهای جدید به فرایندهای موجود و کیفیت نامناسب داده‌ها را از موانع اصلی شرکت‌های کوچک و متوسط می‌داند.

همچنین درباره چند خطای رایج در شروع کار هشدار می‌دهد: پرداختن هم‌زمان به تعداد زیادی فرایند، استفاده از ابزار بدون شاخص سنجش نتیجه، وارد کردن اطلاعات حساس در برنامه‌های تأیید نشده و اعتماد به خروجی‌های هوش مصنوعی بدون بررسی انسانی.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE
اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

در پایان، راهنما یادآوری می‌کند که مقررات هوش مصنوعی اتحادیه اروپا سامانه‌ها را بر اساس سطح خطر در چهار گروه “غیرقابل قبول”، “بالا”، “محدود” و “حداقلی” طبقه‌بندی می‌کند و برای استفاده ایمن، شفاف و مسئولانه از آن‌ها الزامات متناسبی در نظر می‌گیرد.

برای بنگاهی که با بازار اسپانیا کار می‌کند، یک نمونه آزمایشی می‌تواند دسته‌بندی درخواست‌های خریداران، آماده‌سازی پیش‌نویس مکاتبات چندزبانه یا جست‌وجوی اولیه اطلاعات بازار باشد. معیار موفقیت باید پیش از شروع مشخص شود؛ برای مثال زمان رسیدگی، نرخ خطا و مقدار بازبینی انسانی. این راهنما می‌تواند مبنای یک برنامه آموزشی کاربردی برای اعضای کمیته تحول دیجیتال اتاق مشترک قرار گیرد.

منبع: راهنمای هوش مصنوعی و بنگاه‌های کوچک - اتاق بازرگانی اسپانیا



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

فراخوان اروپایی FOREST برای پژوهش جنگل و زنجیره ارزش چوب گشوده شد

تاریخ انتشار: ۲۵ سپتامبر ۲۰۲۶ | مهلت پیش‌طرح: ۲ دسامبر ۲۰۲۶



Plazo para el envío de pre-propuestas:
2 de diciembre de 2026



مشارکت اروپایی FOREST، با عنوان کامل “جنگل‌داری و بخش‌های وابسته به جنگل: پژوهش و نوآوری برای گذاری پایدار”، نخستین فراخوان مشترک خود را آغاز کرده است. این فراخوان برای تأمین مالی پروژه‌های فراملی پژوهش و نوآوری با هدف تقویت تاب‌آوری و پایداری جنگل‌ها و بخش جنگل‌داری برگزار می‌شود.

این ابتکار که با مشارکت مالی اتحادیه اروپا در چارچوب برنامه افق اروپا اجرا می‌شود، به دنبال توسعه جنگل‌هایی تاب‌آور و چندمنظوره است؛ جنگل‌هایی که به کاهش آثار تغییرات اقلیمی و سازگاری با آن، حفاظت از تنوع زیستی و توسعه اقتصادی پایدار کمک کنند. هدف دیگر آن، کمک به تبدیل بخش جنگل‌داری به صنعتی دانش‌محور، نوآور و کارآمد در استفاده از منابع است.

حوزه‌های موضوعی

فراخوان در چهار محور تنظیم شده است:

۱. سامانه‌های جنگلی تاب‌آور در برابر تغییرات اقلیمی
۲. سامانه‌های مدیریت جنگل سازگار شونده و چندمنظوره
۳. چوب و محصولات نوآورانه مبتنی بر چوب
۴. زنجیره‌های ارزش جنگل، بازارها و حکمرانی



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE
اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



این فراخوان از رویکرد میان‌رشته‌ای و همکاری میان انواع نهادها، از جمله دانشگاه‌ها، شرکت‌ها، تشکل‌های صنعتی، دستگاه‌های اداری محلی و منطقه‌ای، سازمان‌های پژوهشی و سازمان‌های مردم‌نهاد حمایت می‌کند. کنسرسیوم‌ها باید مطابق شرایط فراخوان از نهادهایی متعلق به دست‌کم سه کشور مشارکت‌کننده تشکیل شوند و پروژه‌ها باید ارزش افزوده همکاری فراملی را به‌روشنی نشان دهند. پیوست چهارم: مقررات نهادهای تأمین مالی

کمک‌های مرکز نوآوری CDTI

مرکز نوآوری CDTI به شرکت‌های اسپانیایی که پروژه‌هایشان در فراخوان بین‌المللی انتخاب شده باشد، کمک‌هزینه اعطا می‌کند. مبلغ کمک برای هر شرکت به‌طور جداگانه و بر اساس هزینه واقعی قابل تأمین مالی پروژه، ویژگی‌های شرکت و بودجه موجود تعیین می‌شود. در این تعیین مبلغ، سقف‌های شدت کمک مقرر در "مقررات عمومی معافیت گروهی" رعایت خواهد شد: ۶۰ درصد برای شرکت‌های کوچک، ۵۰ درصد برای شرکت‌های متوسط و ۴۰ درصد برای شرکت‌های بزرگ. در صورت وجود بودجه کافی در CDTI، شدت کمک می‌تواند برای همه نهادها به ۷۰ درصد برسد.

ارائه درخواست‌ها

فراخوان در دو مرحله برگزار می‌شود:

- مهلت ارائه پیش‌پیشنهادها: ۲ دسامبر ۲۰۲۶، ساعت ۱۳:۰۰ به وقت اروپای مرکزی (CET)
- مهلت ارائه پیشنهادهای کامل: ۲ ژوئن ۲۰۲۷، ساعت ۱۳:۰۰ به وقت اروپای مرکزی (CET)

هر شرکت اسپانیایی که در یک کنسرسیوم مشارکت دارد و خواهان دریافت کمک مالی از CDTI است، باید پیش از ۲ دسامبر ۲۰۲۶ از طریق درگاه الکترونیکی مرکز نوآوری CDTI، یک درخواست مقدماتی IPAR ارائه کند. این درخواست شامل یک فرم آنلاین و یک گزارش فنی به زبان اسپانیایی است. در گزارش باید فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای که شرکت انجام خواهد داد و بودجه مربوط به مشارکت آن در پروژه بین‌المللی شرح داده شود.

جست‌وجوی شریک

برای کمک به یافتن همکاران احتمالی، ابزار جست‌وجوی شریک در اختیار متقاضیان قرار گرفته است.

همچنین در ۱۶ اکتبر ۲۰۲۶، ساعت ۱۰:۰۰ به وقت اروپای مرکزی، یک نشست آنلاین شبکه‌سازی برای کمک به تشکیل کنسرسیوم‌ها و یافتن شریک برگزار خواهد شد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

درباره مرکز نوآوری CDTI

“مرکز توسعه فناوری و نوآوری” یا CDTI E.P.E. نهاد نوآوری وابسته به وزارت علوم، نوآوری و دانشگاه‌های اسپانیاست و هدف آن ترویج نوآوری فناورانه در میان کسب و کارهاست. مأموریت CDTI این است که بنگاه‌های اسپانیایی بتوانند دانش علمی و فنی را تولید کنند و آن را به رشدی تبدیل کنند که در سطح جهانی رقابتی، پایدار و فراگیر باشد.

CDTI در سال ۲۰۲۵، در چارچوب برنامه راهبردی ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۷، ۲,۴۲۳ میلیارد یورو حمایت در اختیار شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های اسپانیایی قرار داد.

فعالان مواد چوبی، پایش محیط‌زیست، مدیریت منابع و فناوری‌های مرتبط می‌توانند موضوعات فراخوان و فهرست شرکای احتمالی اسپانیایی را بررسی کنند. شرایط مشارکت نهادی از ایران و امکان دریافت منابع مالی برای آن باید از متن کامل فراخوان و قواعد کشورهای مشارکت‌کننده احراز شود؛ اعلام CDTI به‌تنهایی چنین حقی ایجاد نمی‌کند.

منبع: اطلاعیه فراخوان CDTI - FOREST



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

بارسلونا و شانگهای همکاری اتاقی را به برنامه ارتباط بنگاه‌ها پیوند زدند

تاریخ انتشار: ۲۳ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: همکاری نهادی و B2B



در این رویداد، چند توافق‌نامه همکاری میان نهادها و شرکت‌های دو منطقه امضا شد تا زمینه شکل‌گیری مشارکت‌های جدید، اجرای پروژه‌های مشترک و ایجاد فرصت‌های تجاری فراهم شود.

ساختمان تاریخی “لا لوتخا د مار” در بارسلونا میزبان همایش اقتصادی بارسلونا-شانگهای بود؛ رویدادی که نهادها، شرکت‌ها و فعالان اقتصادی را گرد هم آورد تا با فرصت‌های تجارت، سرمایه‌گذاری و همکاری در شانگهای آشنا شوند. شانگهای یکی از مهم‌ترین مراکز مالی جهان و موتور اصلی اقتصاد چین به شمار می‌رود.

این رویداد با حضور بیش از ۲۰۰ شرکت‌کننده برگزار شد و هم‌زمان بود با انتخاب شانگهای به‌عنوان شهر مهمان جشن “لا مرسه”، جشن بزرگ سالانه بارسلونا، و نیز بیست‌وپنجمین سالگرد خواهرخواندگی بارسلونا و شانگهای. از این رو، همایش فرصتی برای تقویت روابط اقتصادی و نهادی دو شهر بود؛ روابطی که طی ربع قرن گذشته شکل گرفته و گسترش یافته است.

در جریان همایش، چند توافق‌نامه همکاری میان نهادها و شرکت‌های دو طرف به امضا رسید. هدف از این توافقات، تسهیل مشارکت‌های تازه، پیشبرد پروژه‌های همکاری و ایجاد فرصت‌های تجاری میان بارسلونا و شانگهای است.

از جمله این توافقات، اتاق بازرگانی بارسلونا دو تفاهم‌نامه جداگانه با مرکز ترویج سرمایه‌گذاری خارجی شانگهای و شعبه شانگهای شورای ترویج تجارت بین‌المللی چین (CCPIT Shanghai) امضا کرد. این توافقات همکاری در زمینه‌هایی مانند توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری دوجانبه، برگزاری هیئت‌های تجاری، همایش‌ها و برنامه‌های شبکه‌سازی، تبادل اطلاعات اقتصادی و فرصت‌های کسب‌وکار، و پشتیبانی از فعالیت‌های بین‌المللی شرکت‌ها را پیش‌بینی می‌کنند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

حوزه‌های اولویت‌دار همکاری نیز مشخص شده‌اند: تولید پیشرفته، نوآوری صنعتی، هوش مصنوعی، فناوری‌های نوظهور دیجیتال، علوم زیستی و زیست‌فناوری، پایداری و گذار سبز، شهرهای هوشمند، حمل‌ونقل و جابه‌جایی، لجستیک، خدمات مالی و فین‌تک، گردشگری، صنایع خلاق و زیست‌بوم‌های کارآفرینی.

همایش اقتصادی بارسلونا-شانگهای را اتاق بازرگانی بارسلونا و کمیسیون بازرگانی شهرداری شانگهای برگزار کردند. Invest Shanghai، شهرداری بارسلونا، بانک ساخت‌وساز چین و نهاد کاتالانی Acció نیز از برگزاری آن حمایت کردند. بارسلونا و شانگهای: دور از یکدیگر در جغرافیا، نزدیک به هم در تجارت

این نشست بخشی از برنامه‌های اتاق بازرگانی بارسلونا برای گسترش حضور اقتصادی در آسیا بود. برگزاری آن همچنین با هدف تحکیم ارتباطاتی صورت گرفت که در سفر هیئت اقتصادی و نهادی اتاق بازرگانی و شهرداری بارسلونا به شانگهای در ژوئن گذشته، در چارچوب برنامه Barcelona Business Bridge، شکل گرفته بود.

در آن سفر، ۱۶ شرکت کاتالانی حضور داشتند و برنامه‌ای از بازدیدها و دیدارها با نهادها و فعالان اقتصادی شانگهای اجرا شد. شانگهای بیش از ۲۴ میلیون نفر جمعیت دارد، محل استقرار بزرگ‌ترین بندر جهان از نظر حجم جابه‌جایی کانتینر است و از نظر تولید ناخالص داخلی، در میان شهرهای چین رتبه نخست و در جهان رتبه پنجم را دارد. این شهر همچنین بیشترین میزان سرمایه‌گذاری خارجی در چین را جذب کرده و میزبان نزدیک به ۷۰ هزار شرکت بین‌المللی، دفاتر منطقه‌ای شرکت‌های چندملیتی و مراکز تحقیق و توسعه است.

این همایش ادامه رویدادهای پیشین در بارسلونا و دیدار با هیئت‌های چینی با هدفی مشترک بود: تقویت حضور بین‌المللی شرکت‌های کاتالانی، ایجاد مسیرهای تازه همکاری با بازار چین و تشویق شرکت‌های بین‌المللی به سرمایه‌گذاری و استقرار در کاتالونیا.

گامی تازه برای تحکیم روابط تجاری با چین

نمایندگان نهادها و شرکت‌ها در طول برنامه دیدگاه‌های خود را درباره تحولات اقتصاد چین، سیاست‌های شانگهای برای گشایش اقتصادی و جذب سرمایه‌گذاری و فرصت‌های موجود در حوزه‌های راهبردی، از جمله فناوری‌های نو، الکترونیک، خودروسازی، علوم سلامت و نوآوری مطرح کردند.

جوزپ سانتاکرو، رئیس اتاق بازرگانی بارسلونا، گفت روابط تجاری چین و کاتالونیا در شرایط مطلوبی قرار دارد و چین یکی از شرکای مهم کاتالونیا در خارج از اتحادیه اروپاست. به گفته او، در شرایطی که تجارت بین‌المللی در حال بازآرایی است، تنوع‌بخشی به بازارها بهترین راهبرد برای شرکت‌های صادرکننده است و بازارهای آسیایی، به‌ویژه چین، اهمیت روزافزونی پیدا می‌کنند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

راکل خیل، معاون پنجم شهردار بارسلونا، بر اهمیت پیوند و همکاری اقتصادی و نهادی دو شهر تأکید کرد و آن را نمونه‌ای از “دیپلماسی شهری” دانست؛ رویکردی بلندمدت برای آماده‌کردن شهرها جهت بهره‌برداری از فرصت‌ها. او یادآور شد که دستاوردهای ۲۵ سال خواهرخواندگی بارسلونا و شانگهای حاصل همکاری مستمر و نگاه آینده‌نگر بوده است. خیل از پرواز مستقیم میان دو شهر، کریدور سبز میان بنادر آنها و رویدادهایی مانند کنگره جهانی موبایل و نمایشگاه جهانی شهر هوشمند که با نام بارسلونا در هر دو شهر برگزار شده‌اند، به‌عنوان نمونه یاد کرد.

مینگ یوهونگ، سرکنسول چین در بارسلونا؛ لو شان، معاون شهردار شانگهای؛ جین لی، معاون اداره فرهنگ و گردشگری شهرداری شانگهای؛ و ژو هویدونگ، رئیس شعبه شانگهای بانک ساخت‌وساز چین، از دیگر حاضران این همایش بودند.

در پایان برنامه، شماری از شرکت‌های پیشرو چینی و کاتالانی فعالیت‌های خود را در حوزه‌هایی مانند هوش مصنوعی، اطلاعات الکترونیکی، زیست‌فناوری و علوم سلامت، لجستیک هوشمند، حمل‌ونقل هوایی، انرژی، فناوری‌های نوظهور و تجارت الکترونیکی معرفی کردند. پس از آن، فرصتی برای شبکه‌سازی تجاری فراهم شد تا شرکت‌کنندگان ارتباط برقرار کنند و زمینه همکاری‌های منجر به کسب‌وکار را بررسی کنند.

درباره برنامه Barcelona Business Bridge

Barcelona Business Bridge برنامه‌ای برای توسعه حضور بین‌المللی است که اتاق بازرگانی بارسلونا و شهرداری بارسلونا به‌طور مشترک اجرا می‌کنند. هدف آن، اتصال شرکت‌های کاتالانی به بازارهای راهبردی در نقاط مختلف جهان است.

این برنامه با ترکیب هیئت‌های تجاری و نهادی، برنامه ملاقات‌های تجاری متناسب با نیاز هر شرکت، بازدید از زیست‌بوم‌های نوآوری و فعالیت‌های شبکه‌سازی به شناسایی فرصت‌های تجاری، سرمایه‌گذاری و همکاری کمک می‌کند. همچنین برای تثبیت ارتباطات و پیشبرد پروژه‌های بین‌المللی، شرکت‌های حاضر را پس از پایان برنامه نیز همراهی و پیگیری می‌کند.

منبع: اطلاعیه مجمع بارسلونا و شانگهای - اتاق بازرگانی بارسلونا



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

برنامه آموزشی تازه برای گسترش پژوهش بالینی در مراکز مراقبت اولیه اسپانیا

تاریخ انتشار: ۲۲ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: سلامت و پژوهش



انجمن صنعت داروسازی اسپانیا، **Farmaindustria**، با همکاری بازیگران اصلی حوزه پژوهش و مراقبت‌های اولیه، یک دوره آموزشی آنلاین، رایگان و انعطاف‌پذیر راه‌اندازی کرده است. هدف این برنامه آن است که متخصصان مراکز بهداشت و بیماران با پژوهش‌های بالینی آشنا تر شوند و زمینه اجرای کارآزمایی‌های بالینی بیشتری در مراقبت‌های اولیه فراهم شود.

مراقبت‌های اولیه ظرفیت بالایی برای گسترش پژوهش‌های بالینی دارد. انجام مطالعه در این محیط می‌تواند به حضور گروه‌های متنوع‌تری از بیماران در پژوهش‌ها کمک کند و شواهدی تولید کند که به شرایط واقعی ارائه خدمات درمانی نزدیک‌تر باشد. اسپانیا به جایگاهی پیشرو در اروپا و به یکی از کشورهای مرجع جهان در اجرای کارآزمایی‌های بالینی رسیده است. این جایگاه می‌تواند فرصتی برای دسترسی زودهنگام بیماران به داروهای نوآورانه فراهم کند؛ البته پس از آنکه اثربخشی و ایمنی این داروها در مراحل پژوهش اثبات شود.

با این حال، این ظرفیت در همه سطوح نظام سلامت به یک اندازه به کار گرفته نشده است. بیشتر مطالعات در بیمارستان‌ها انجام می‌شوند و تنها حدود ۸ درصد کارآزمایی‌ها در مراکز بهداشت اجرا می‌شوند؛ مراکزی که نخستین محل مراجعه بیماران به نظام سلامت هستند و بخش عمده خدمات درمانی در آنها ارائه می‌شود. برای پاسخ به این مسئله، برنامه آموزش پژوهش بالینی در مراقبت‌های اولیه (ICAP) راه‌اندازی شده است. این برنامه حاصل همکاری انجمن‌های علمی، شبکه‌های پژوهشی، سازمان‌های بیماران، نهاد تنظیم‌گر، کمیته‌های اخلاق و صنعت داروسازی است. دوره برای بیماران و کارکنان مراقبت‌های اولیه، اعم از کادر درمان و کارکنان غیردرمانی طراحی شده و کاملاً آنلاین و برای عموم در دسترس است.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranispain.iscc](https://www.iranispain.iscc)

محتوای آن رویکردی عملی دارد و می‌خواهد دانش و ابزار لازم را برای مشارکت مراکز بهداشت در فعالیتهای پژوهشی در اختیار کارکنان قرار دهد. این آموزش در ادامه اجرای راهنمای ICAP درباره شیوه‌های مطلوب برای تقویت پژوهش بالینی در مراقبت‌های اولیه ارائه می‌شود. مباحث دوره جنبه‌های اصلی علمی، مقرراتی، اخلاقی و اجرایی کارآزمایی‌های بالینی را دربر می‌گیرد. همچنین به الگوهای جدید پژوهش، از جمله کارآزمایی‌های غیرمتمرکز و استفاده از ابزارهای دیجیتال، می‌پردازد.

آملیا مارتین اورانگا، مدیر پژوهش بالینی و انتقالی Farmaindustria، می‌گوید جایگاه اسپانیا در پژوهش بالینی حاصل همکاری و تعهد همه بخش‌های نظام سلامت است. به گفته او، مشارکت فعال‌تر مراقبت‌های اولیه و فراهم کردن توانایی‌ها و ابزارهای لازم برای پژوهش در این مراکز، هم به حفظ و جذب نیروی متخصص کمک می‌کند و هم فرصت‌های تازه‌ای برای بیماران ایجاد خواهد کرد. در این برنامه بیش از ۴۰ مدرس با تجربه در پژوهش بالینی و مراقبت‌های اولیه حضور دارند. محتوای دوره از مفاهیم پایه کارآزمایی بالینی آغاز می‌شود و تا الزامات مشارکت یک مرکز بهداشت در آغاز و اجرای مطالعه پیش می‌رود. چارچوب‌های مقرراتی و اخلاقی، حفاظت از داده‌ها، اصول کارآزمایی بالینی مطلوب، ابزارهای دیجیتال و مدل‌های غیرمتمرکز نیز از موضوعات آن هستند. دوره هم‌اکنون به صورت آنلاین، رایگان و با امکان گذراندن در زمان‌بندی منعطف در دسترس است.

پس از انتشار راهنمای ICAP در نوامبر ۲۰۲۳، اقدام‌های دیگری نیز برای تقویت پژوهش بالینی در مراقبت‌های اولیه آغاز شده است؛ از جمله تهیه نقشه و رصدخانه پژوهش بالینی در مراقبت‌های اولیه و سندی درباره مدیریت مدارک لازم برای آغاز کارآزمایی‌های بالینی دارویی در این مراکز. دوره آموزشی جدید بخشی از همین مجموعه اقدامات است و به نیازی پاسخ می‌دهد که کارگروه مشترک نهادهای مشارکت‌کننده شناسایی کرده بود.

پیوندهای کاربردی

- [ورود به برنامه آموزشی ICAP](#)
- [ویدئوی معرفی دوره](#)
- [راهنمای ICAP درباره پژوهش بالینی در مراقبت‌های اولیه](#)
- [اسناد تکمیلی، نقشه و رصدخانه ICAP](#)

اطلاعات تماس: بخش ارتباطات +34 91 515 93 50 — prensa@farmaindustria.es — Farmaindustria
برای فعالان فناوری سلامت، خدمات پژوهش و تجهیزات پزشکی، این برنامه نشانه‌ای از توجه صنعت اسپانیا به ظرفیت مراکز مراقبت اولیه است. برای هر همکاری احتمالی، باید نیاز واقعی مرکز درمانی، قواعد پژوهش، مسئولیت طرف‌ها و مسیر تأیید اخلاقی و قانونی جداگانه بررسی شود. خبر، مناقصه یا مجوز همکاری بین‌المللی اعلام نکرده است.

منبع: اطلاعیه برنامه ICAP - Farmaindustria



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

قواعد حفاظت از داده، بخشی از مزیت پژوهش بالینی اسپانیا

تاریخ انتشار: ۲۳ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: داده سلامت و صنعت دارو



انجمن صنعت داروسازی اسپانیا، Farmaindustria، نشست برای بررسی دستاوردها و چالش‌های «آیین‌نامه رفتار حرفه‌ای در حفاظت از داده‌ها» برگزار کرد. این ابزار خودتنظیم‌گری با سه هدف تدوین شده است: حفاظت از حقوق افراد، ایجاد اطمینان حقوقی برای پژوهشگران و سازمان‌ها، و فراهم کردن محیطی رقابتی برای توسعه نوآوری زیست‌پزشکی.

این آیین‌نامه چهار سال پیش به تصویب آژانس حفاظت از داده‌های اسپانیا (AEPD) رسید. به گفته Farmaindustria، نهادهای پیوسته به آن اکنون نماینده ۸۷ درصد پژوهش‌های بالینی انجام‌شده در اسپانیا هستند.

چهار سال پس از تصویب آیین‌نامه، Farmaindustria نشست در مادرید برگزار کرد تا نقش این چارچوب را در حفاظت از حقوق بنیادین افراد بررسی کند. شرکت‌کنندگان همچنین درباره ضرورت به‌روزرسانی برخی بخش‌های آن، از جمله بخش مربوط به دارونظارتی یا پایش ایمنی داروها پس از ورود به بازار، با توجه به راهنماهای تازه اروپایی گفت‌وگو کردند. فضای اروپایی داده‌های سلامت و هوش مصنوعی نیز از جمله موضوعات بحث درباره آینده پژوهش‌های زیست‌پزشکی بودند.

در این نشست، لورنزو کوتینو، رئیس آژانس حفاظت از داده‌های اسپانیا، به همراه کارشناسان حقوقی، پژوهشگران و فعالان این حوزه حضور داشتند و شمار شرکت‌کنندگان از صد نفر فراتر رفت. به گفته برگزارکنندگان، این آیین‌نامه به افزایش شفافیت و اطمینان حقوقی، اعتماد بیماران و توان رقابتی اسپانیا در پژوهش‌های زیست‌پزشکی کمک کرده است.

فینا یادوس کانلا، رئیس Farmaindustria، یادآور شد که آژانس حفاظت از داده‌های اسپانیا این آیین‌نامه را در سال ۲۰۲۲ تصویب کرد تا اصول مقررات عمومی حفاظت از داده‌های اتحادیه اروپا (GDPR) در حوزه‌های حساس و پیچیده‌ای مانند کارآزمایی‌های بالینی و پایش ایمنی داروها اجرا شود. به گفته او، این نخستین آیین‌نامه رفتار حرفه‌ای بخشی بود که پس از اجرایی‌شدن GDPR در اسپانیا تصویب شد و تا زمان برگزاری این نشست، تنها نمونه اروپایی با این ویژگی‌ها به شمار می‌رفت؛ نمونه‌ای که می‌تواند مبنایی برای تدوین آیین‌نامه‌ای در سطح اروپا باشد.



او توضیح داد که این چارچوب برای ارائه معیارهای مشترک و آسان‌تر کردن رعایت الزامات قانونی توسط شرکت‌های داروسازی، سازمان‌های قراردادی پژوهش بالینی (CRO) و مراکز پژوهشی ایجاد شده است. به تأکید او، آیین‌نامه تنها برای صنعت داروسازی نیست و همه نهادهای فعال در پژوهش بالینی و دارونظارتی می‌توانند از آن استفاده کنند.

رئیس Farmaindustria همچنین بر حساسیت ویژه داده‌های سلامت تأکید کرد. اطلاعات مربوط به تشخیص بیماری، درمان، سیر وضعیت بالینی یا ویژگی‌های ژنتیکی افراد نیازمند بالاترین سطح حفاظت است. در عین حال، استفاده مسئولانه



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

و ضابطه‌مند از همین داده‌ها می‌تواند به شناخت بهتر بیماری‌ها، شناسایی نشانه‌های مربوط به ایمنی دارو و توسعه درمان‌های جدید کمک کند. از دید او، مسئله اصلی این است که حفاظت حداکثری از داده‌های شخصی و پیشرفت علمی چگونه هم‌زمان تأمین شوند.

اعتماد، اطمینان حقوقی و رقابت‌پذیری

به گفته Farmaindustria، آیین‌نامه با ارائه رویه‌ها، قواعد عملی مشترک و معیارهای مشخص، به روشن‌شدن مسئولیت نهادها و تقویت اعتماد به استفاده از داده‌های سلامت در پژوهش و پایش ایمنی داروها کمک کرده است.

خوان یرمو، مدیرکل Farmaindustria، در پایان نشست گفت چالش کنونی آن است که مقررات مختلف اروپایی در زمینه حفاظت از داده‌ها، سلامت دیجیتال، هوش مصنوعی و پژوهش، در کنار هم چارچوبی هماهنگ و پیش‌بینی‌پذیر بسازند؛ چارچوبی که در فضای رقابتی کنونی به نوآوری و جذب سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه کمک کند.

او تأکید کرد پژوهش بالینی فعالیتی جهانی است و به تبادل اطلاعات با تضمین‌های لازم نیاز دارد. از این رو، معیارهای هماهنگ برای جلوگیری از ابهام حقوقی و بار اداری اضافی که می‌تواند اجرای پروژه‌های بین‌المللی را دشوار کند، اهمیت دارد.

یرمو همچنین به فرصت‌های ناشی از اجرای آینده فضای اروپایی داده‌های سلامت و قانون اروپایی زیست‌فناوری اشاره کرد. به گفته او، این تحولات می‌توانند به سرعت‌بخشیدن به پژوهش، بهبود طراحی مطالعات و استفاده بیشتر از شواهد دنیای واقعی کمک کنند؛ مشروط بر آنکه الزامات سخت‌گیرانه مربوط به کیفیت داده، قابلیت همکاری سامانه‌ها، امنیت و حکمرانی داده رعایت شود.

Farmaindustria و آژانس حفاظت از داده‌های اسپانیا در این نکته هم‌نظر بودند که حفاظت از داده‌های شخصی و پیشرفت علمی باید در کنار یکدیگر پیش بروند تا اعتماد عمومی و پژوهش مسئولانه در خدمت بیماران تقویت شود.

این آیین‌نامه از ابتدا به‌عنوان سندی قابل بازنگری طراحی شده است. هدف از به‌روزرسانی آن، پاسخ‌دادن به چالش‌های جدید و در عین حال حفظ اصول اولیه آن است: صیانت از حقوق افراد، ایجاد اطمینان حقوقی برای پژوهشگران و سازمان‌ها، و تقویت محیط رقابتی برای نوآوری زیست‌پزشکی.

در بررسی هر همکاری در سلامت دیجیتال یا پژوهش بالینی با طرف اسپانیایی، نحوه اخذ رضایت، محل نگهداری داده، نقش هر شریک، حدود دسترسی و شرایط انتقال داده باید در ابتدای طراحی پروژه روشن شود. این گزارش هیچ مجوزی برای انتقال برون‌مرزی اطلاعات بیماران صادر نمی‌کند.

منبع: اطلاعیه حفاظت از داده در پژوهش بالینی - Farmaindustria



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

دوقلوی دیجیتال در برنامه نشست‌های پارک فناوری آویلس

تاریخ انتشار: ۲۵ سپتامبر ۲۰۲۶ | تاریخ برگزاری نشست نخست: ۲۲ سپتامبر



مجموعه رویدادهای “عصرهای نوآوری” (*Tardes para la Innovación*) دهمین دوره خود را آغاز کرده است. این برنامه به همت پارک علم و فناوری آویلس، جزیره نوآوری برگزار می‌شود و فناوری‌ها، راهکارها و پروژه‌های نوآورانه را به شرکت‌ها، متخصصان و علاقه‌مندان معرفی می‌کند. نشست‌ها از ۲۲ سپتامبر در **Espacio Maqua** آغاز شده‌اند و تا تابستان آینده، ماهی یک‌بار ادامه خواهند داشت.

موضوع نخستین نشست، **دوقلوه‌های دیجیتال** بود؛ فناوری‌ای که با ایجاد نسخه‌ای مجازی از یک محصول، فرایند، تأسیسات یا فضا، امکان بررسی عملکرد، شبیه‌سازی شرایط مختلف و پیش‌بینی مشکلات احتمالی را پیش از تغییر در محیط واقعی فراهم می‌کند. عنوان این نشست “دوقلوه‌های دیجیتال: پیش از اجرا، آزمایش کنید” بود.

در این برنامه، **پابلو آربولیا**، استاد مهندسی برق دانشگاه اویدو و بنیان‌گذار شرکت **Plexigrid**، و **ایرنه بوسون**، مسئول فناوری‌های فراگیر در **CTIC**، کاربردهای عملی دوقلوه‌های دیجیتال را بررسی کردند. آنان توضیح دادند که این فناوری چگونه می‌تواند به بهینه‌سازی عملیات، افزایش بهره‌وری، مدیریت منابع و تصمیم‌گیری بهتر کمک کند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

در ماه‌های آینده، نشست‌هایی درباره جوامع انرژی، راهکارهای زیست‌فناوری و فضاهای داده برگزار خواهد شد. معرفی پروژه‌های ویژه‌ای مانند **Manzana del Talento** نیز در برنامه قرار دارد.

“عصرهای نوآوری” در دهمین دوره خود همچنان فضایی برای آشنایی با ابزارها و دستاوردهای جدید فراهم می‌کند تا شرکت‌ها بتوانند کاربرد آنها را در پاسخ به نیازهای واقعی کسب‌وکار و منطقه خود بررسی کنند.

این خبر قرارداد صنعتی یا محصول تازه‌ای را اعلام نمی‌کند؛ اهمیت آن در روش نزدیک کردن فناوری به مسئله بنگاه است. یک واحد تولیدی می‌تواند برای بررسی کاربرد دوقلوی دیجیتال، ابتدا تجهیز یا فرایندی با هزینه توقف بالا انتخاب کند، داده‌های موجود را بسنجد و سپس ارزش شبیه‌سازی را در مقایسه با هزینه اجرای آن ارزیابی کند. تجربه آویلس همچنین الگویی برای نشست‌های منظم فناوری در اتاق مشترک فراهم می‌کند.

منبع: گزارش برنامه “عصرهای نوآوری” - APTE



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

تاریخ انتشار: ۲۵ سپتامبر ۲۰۲۶ |



سلیا نونیس، مهندس شیمی صنعتی با تخصص در مواد، اکنون در بخش هوش مصنوعی شرکت آرسلورمیتال (ArcelorMittal) فعالیت می‌کند. او در پارک علم و فناوری آویلس، “جزیره نوآوری”، از ابزارهای هوش مصنوعی برای توسعه انواع جدید فولاد استفاده می‌کند. مسیر حرفه‌ای او نمونه‌ای از مشاغلی است که در پی تحول دیجیتال صنعت شکل گرفته‌اند؛ مسیری که به گفته خودش لازم نیست از همان ابتدا به‌طور کامل مشخص باشد.

نونیس پس از پایان دوره کارشناسی مهندسی شیمی صنعتی در دانشکده مهندسی خیخون، در زمانی وارد بازار کار شد که اهمیت هوش مصنوعی رو به افزایش بود. شاید در نگاه نخست این حوزه با تحصیلات او فاصله زیادی داشت، اما امروز آن را ادامه‌ای طبیعی برای دانشی می‌داند که در دو زمینه کسب کرده است.

او در دوره مهندسی بر مواد، از جمله فولاد و فرایندهای تولید آن تمرکز کرد و پایه‌ای قوی در ریاضیات به دست آورد. سپس کارشناسی ارشد هوش مصنوعی گرفت. اکنون با ترکیب شناخت فرایندهای صنعتی و مهارت‌های دیجیتال، روی مسائل مربوط به توسعه فولادهای جدید کار می‌کند. او می‌گوید: “اگرچه ممکن است کار فعلی‌ام با تحصیلات اولیه‌ام بسیار متفاوت به نظر برسد، در واقع ترکیب طبیعی دو حوزه اصلی دانش من است.”

تجربه او نشان می‌دهد دیجیتالی‌شدن صنعت فقط به ایجاد شغل‌های کاملاً فناورانه منجر نمی‌شود؛ ابزارهای دیجیتال وارد حوزه‌هایی هم می‌شوند که پیش‌تر بیشتر با رشته‌های دیگر پیوند داشته‌اند.

مسیر شغلی لازم نیست از ابتدا روشن باشد

سلیا نونیس همیشه نمی‌دانست دقیقاً چه شغلی را می‌خواهد دنبال کند. به همین دلیل، تجربه خود را برای دانشجویانی که هنوز درباره آینده حرفه‌ای‌شان مطمئن نیستند، مفید می‌داند.

به گفته او، نداشتن علاقه شغلی کاملاً مشخص امری رایج است. پیشنهادش این است که افراد رشته‌ای را انتخاب کنند که برایشان جذاب باشد و در عین حال راه‌های مختلفی را پیش رویشان باز بگذارد. او یادآور می‌شود که فرصت‌های زیادی



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

برای تغییر مسیر یا کسب تخصص جدید وجود دارد و دنیای کار گسترده‌تر و پیچیده‌تر از چیزی است که معمولاً در دوران تحصیل تصور می‌کنیم.

خود او نیز پیش از رسیدن به حوزه فعلی، در زمینه‌های متفاوتی تجربه کسب کرد. این تجربه‌ها به او کمک کردند برخی گزینه‌ها را کنار بگذارد و علاقه‌های واقعی‌اش را بهتر بشناسد. به باور نونیس، آموخته‌های هر مرحله ممکن است بعدها در موقعیتی به کار بیایند که فرد در ابتدا حتی آن را تصور نمی‌کرده است.

هوش مصنوعی زبان صنعت را هم می‌فهمد

از نظر نونیس، محدود کردن هوش مصنوعی به علوم رایانه باعث می‌شود بخشی از ظرفیت آن نادیده گرفته شود. هوش مصنوعی ابزاری است که تقریباً در همه بخش‌ها کاربرد دارد.

این ظرفیت در شرکتی مانند آرسلورمیتال اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند، زیرا فرایندهای صنعتی آن پیچیده‌اند و حجم زیادی داده تولید می‌کنند. فعالیت‌های شرکت کل زنجیره ارزش فولاد، از استخراج مواد اولیه تا محصول نهایی، را دربر می‌گیرد. نونیس می‌گوید این داده‌ها فرصت بزرگی برای تبدیل اطلاعات به دانش و بهبود تصمیم‌گیری فراهم می‌کنند.

کاربردهای هوش مصنوعی در این حوزه متنوع است: شناخت بهتر فرایندهای صنعتی، بهینه‌سازی تولید، سرعت‌بخشیدن به توسعه محصولات جدید و شناسایی الگوهایی که یافتن آنها با روش‌های دیگر دشوار است. با این حال، او تأکید می‌کند که فناوری جای دانش و تجربه صنعتی را نمی‌گیرد، بلکه آن را تکمیل و تقویت می‌کند.

همین پیوند میان فناوری و صنعت سبب شده است افراد با پیشینه‌های تحصیلی متفاوت بتوانند در این حوزه فعالیت کنند. از نظر نونیس، پایه مناسب در ریاضیات، آشنایی با برنامه‌نویسی و توانایی یادگیری مداوم اهمیت دارند. او می‌گوید همکارانش از رشته‌های گوناگون علمی و فنی آمده‌اند و این تنوع برای حل مسائل صنعتی سودمند است: “درک خود مسئله به اندازه شناخت فناوری مورد استفاده برای حل آن اهمیت دارد.”

حضور بیشتر زنان در فناوری

حضور زنان در رشته‌های علوم، فناوری، مهندسی و ریاضیات (STEM) موضوع دیگری است که نونیس درباره آن فعالیت می‌کند. او در یکی از نشست‌های ابتکار “علم و فناوری از نگاه زنان” که توسط پارک علم و فناوری آویلس و در چارچوب برنامه‌های APTE برگزار شد، درباره حضور کم‌رنگ زنان در حوزه‌هایی مانند برنامه‌نویسی و هوش مصنوعی سخن گفت.

او به این نکته اشاره کرد که در سال‌های نخست شکل‌گیری برنامه‌نویسی، حضور زنان در این حرفه بسیار بیشتر بود، اما با افزایش اهمیت راهبردی و اقتصادی علوم رایانه، سهم آنان کاهش یافت. از دید او، این روند نشان می‌دهد کلیشه‌های فرهنگی و کمبود الگوهای زن شناخته‌شده همچنان بر تصور دختران و زنان جوان از برخی مشاغل اثر می‌گذارد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

نویس معتقد است تغییر باید از سنین پایین آغاز شود. به باور او، صرف گفتن اینکه دختران می‌توانند هر رشته‌ای را انتخاب کنند کافی نیست، اگر از کودکی بعضی علاقه‌ها، اسباب‌بازی‌ها یا فعالیت‌ها همچنان به‌طور متفاوتی به دختران و پسران نسبت داده شوند. هدف باید این باشد که مشاغل فناورانه از همان ابتدا برای هر فرد علاقه‌مند، انتخابی طبیعی به نظر برسند.

وقتی آزمایشگاه و کارخانه همسایه‌اند

آرسلورمیتال در پارک علم و فناوری آویلس، “جزیره نوآوری”، حضور دارد. نویس معتقد است هم‌جواری صنعت، مراکز پژوهشی و شرکت‌های فناوری در چنین محیطی، همکاری را آسان‌تر می‌کند.

به گفته او، نزدیکی مراکز پژوهشی به شرکت‌ها کمک می‌کند پژوهشگران نیازهای واقعی صنعت را بهتر بشناسند و شرکت‌ها نیز به شرکای فناورانه‌ای دسترسی داشته باشند که مسائل آنها را درک می‌کنند. نتیجه، ارتباط مستقیم‌تر میان دانش و کاربرد عملی آن است؛ ارتباطی که می‌تواند تبدیل ایده‌ها به راهکارهای واقعی را سرعت ببخشد و برای متخصصان با پیشینه‌های متنوع فرصت شغلی ایجاد کند.

شناخت فرصت‌هایی که همین حالا وجود دارند

نویس اهل آویلس است و بخش زیادی از فعالیت حرفه‌ای خود را نیز در این شهر گذرانده، اما می‌گوید در آغاز از گستردگی فعالیت‌های نوآورانه شهرش آگاه نبود. به گفته او، حتی نمی‌دانست مرکز تحقیق و توسعه آرسلورمیتال در آویلس تا چه اندازه فعالیت دارد و هنوز هم با مشاغل و فرصت‌های تازه‌ای در اطراف خود آشنا می‌شود.

او معتقد است معرفی این ظرفیت‌ها به دانش‌آموزان و دانشجویان می‌تواند شناخت آنان را از آینده شغلی در صنعت فناورانه بیشتر کند. آرسلورمیتال در همین راستا برنامه‌هایی شامل بازدید، سخنرانی و فعالیت‌های آموزشی STEM برگزار می‌کند تا دانشجویان ببینند در این شرکت چه کارهایی انجام می‌شود و چه مسیرهای حرفه‌ای پیش روی آنهاست.

در دوره‌ای که صنعت فناوری‌های جدید را به کار می‌گیرد و به تخصصانی با توانایی فعالیت میان چند رشته نیاز دارد، شناساندن فرصت‌های موجود می‌تواند به‌اندازه توسعه خود فناوری‌ها اهمیت داشته باشد. مسیر سلیا نویس نمونه همین تحول است: دانش صنعتی او با یادگیری هوش مصنوعی، کاربردی تازه در شکل‌دهی به صنعت آینده پیدا کرده است.

منبع: معرفی سلیا نویس – APTE



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

سرمایه‌گذاری خارجی از نگاه سیاست‌گذار اسپانیایی: توجه به فناوری و زنجیره ارزش

تاریخ انتشار: ۲۲ سپتامبر ۲۰۲۶ | حوزه: فضای سرمایه‌گذاری



دولت اسپانیا از ورود سرمایه چینی برای ایجاد فعالیت اقتصادی و اشتغال استقبال می‌کند، اما می‌خواهد این سرمایه‌گذاری‌ها با شرایطی همراه باشند. **آمپارو لوپس سنوویا**، دبیر دولت در امور بازرگانی اسپانیا، در پاسخ به پرسش یک سرمایه‌گذار درباره دشواری‌های سرمایه چینی برای نهایی کردن معاملات بزرگ در این کشور گفت چین می‌تواند در موضوعات راهبردی شریک مهمی باشد، زیرا در گذار سبز و حمل‌ونقل پایدار پیشرفت زیادی کرده و از اروپا پیش افتاده است. با این حال، به گفته او، اسپانیا باید هم اقتصادی باز داشته باشد و هم استقلال راهبردی خود را تقویت کند تا در برابر آسیب‌پذیری‌ها و وابستگی‌های شدید قرار نگیرد.

لوپس سنوویا در یک نشست صبحانه کاری که در چارچوب برنامه‌های مرتبط با روز سرمایه‌گذاران اسپانیا برگزار شد، گفت ۸۰ درصد پرونده‌های مربوط به اقدامات دفاع تجاری در اتحادیه اروپا با چین ارتباط دارند. او توضیح داد که هدف از تعیین شروط، ابراز بی‌اعتمادی نیست؛ بلکه جلوگیری از تکرار وضعیتی است که در دوران همه‌گیری رخ داد: زمانی که کاهش تولید داخلی برخی نهاده‌ها و مواد اولیه، کشورهای اروپایی را به شدت به چین وابسته کرد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

سرمایه‌گذاری خودرویی باید ارزش افزوده ایجاد کند

دبیر دولت در امور بازرگانی، برخی سرمایه‌گذاری‌های چینی در صنعت خودرو اسپانیا، از جمله پروژه BAIC در خائن و فعالیت Ebro در بارسلونا برای احیای کارخانه پیشین نیسان، را مثبت ارزیابی کرد. به گفته او، این سرمایه‌گذاری‌ها به ازسرگیری فعالیت صنعتی و احیای برخی مناطق کمک می‌کنند.

با این حال، اولویت دولت آن است که سرمایه‌گذاری خارجی ارزش افزوده ایجاد کند، به انتقال فناوری بینجامد و از ظرفیت زنجیره ارزش صنعت خودروی اسپانیا استفاده کند. او تأکید کرد: «سرمایه‌گذاری نمی‌تواند صرفاً به مونتاز اختصاص داشته باشد».

«قصد نداریم مانع سرمایه‌گذاری در مراکز داده شویم»

یکی دیگر از حاضران درباره محدودیت‌های احتمالی برای سرمایه‌گذاری در مراکز داده پرسید. این موضوع به پیش‌نویس فرمانی مربوط می‌شود که در زمان انتشار گزارش در مرحله دریافت نظر عمومی بود و قرار است الزامات مربوط به پایداری انرژی و محیط‌زیست، تاب‌آوری و حاکمیت دیجیتال مراکز داده را تعیین کند.

لوپس سنوویا گفت دولت در حال گفت‌وگو با فعالان این بخش است تا چارچوبی مقرراتی و قابل پیش‌بینی برای سرمایه‌گذاران فراهم کند. او یادآور شد که مراکز داده مصرف‌کننده قابل توجه برق و آب هستند و مسائل مربوط به حاکمیت دیجیتال نیز برای دولت اهمیت دارد.

به گفته او، سرمایه‌گذاران باید ارزش افزوده ایجاد کنند و ظرفیت تولید برق و شبکه‌های انتقال و توزیع را در نظر بگیرند. الزاماتی که دولت در دست بررسی دارد، شامل سهمی از تولید انرژی تجدیدپذیر، تناسب میان مصرف و تولید انرژی، رعایت استانداردهای مصرف انرژی و آب، و ارائه اظهارنامه مسئولانه درباره حاکمیت دیجیتال است. او تأکید کرد که دولت قصد ایجاد مانع برای این سرمایه‌گذاری‌ها را ندارد و هدفش روشن کردن قواعد بازی و افزایش اطمینان و پیش‌بینی‌پذیری برای سرمایه‌گذاران است.

افزایش کسری تجارت کالایی اسپانیا

سخنان دبیر دولت هم‌زمان با انتشار آمار تجارت خارجی اسپانیا در هفت‌ماهه نخست سال ۲۰۲۶ بود. بر اساس این آمار، صادرات کالا با ۲٫۲ درصد رشد به ۲۳۶٫۵۸۷ میلیارد یورو رسید، در حالی که واردات با ۵٫۳ درصد رشد سالانه به ۲۷۴٫۵۹۲ میلیارد یورو افزایش یافت. در نتیجه، کسری تجارت کالایی به ۳۸٫۰۰۵ میلیارد یورو رسید که بالاترین سطح از سال ۲۰۲۲ است.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

لوپس سنوویا در کنار این کسری، به رشد تعداد صادرکنندگان مستمر اشاره کرد. تعداد شرکت‌هایی که چهار سال پیاپی به کشورهای دیگر کالا صادر کرده‌اند، با ۲۰۵ درصد افزایش به ۵۲۰۲۵۲ شرکت رسیده است. به گفته او، شرکت‌های بیشتری دریافته‌اند که رشد، به معنای توانایی رقابت در بازارهای بین‌المللی نیز هست.

نکته برای اعضای اتاق مشترک: موضع مطرح‌شده در این گزارش نشان می‌دهد در ارزیابی پروژه‌های صنعتی در اسپانیا، موضوعاتی مانند انتقال فناوری، مشارکت در زنجیره تأمین داخلی و ایجاد ارزش افزوده محلی اهمیت دارند. درباره مراکز داده نیز الزامات یادشده در متن خبر به پیش‌نویس در حال بررسی مربوطاند و نباید آنها را مقررات نهایی و لازم‌الاجرا تلقی کرد.

منبع: گزارش سرمایه‌گذاری خارجی - El País



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

یک شهر، یک هویت |

کوردوبا؛

شهر که تاریخ در حیات‌هایش نفس فرکشد



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

Córdoba · Andalucía

در کوردوبا، تاریخ فقط پشت دیوار موزه‌ها نیست. از روی پل رومی که به شهر نگاه کنیم، رود گوادالکیبیر، بافت قدیمی و بنای مسجد-کلیسای جامع در یک قاب قرار می‌گیرند. چند قدم آن‌طرف‌تر، کوچه‌های محله یهودیان به خانه‌هایی می‌رسند که پشت نمای ساده‌شان، حیاط‌هایی پر از گلدان، آب و سایه پنهان شده است. هویت کوردوبا در همین رفت‌وآمد میان بنای بزرگ و زندگی روزمره شکل می‌گیرد.



شهری با چند لایه تاریخ

کوردوبا در دوره‌های مختلف، شهری رومی، مرکز مهم تمدن اسلامی در اندلس و محل شکل‌گیری میراث فرهنگی متنوعی بوده است. شاخص‌ترین بنای آن، مسجد-کلیسای جامع کوردوبا، این لایه‌های تاریخی را در یک ساختمان پیش چشم بازدیدکننده می‌گذارد. ردیف‌های پی‌درپی ستون‌ها و طاق‌های دورنگ، از شناخته‌شده‌ترین تصاویرهای معماری شهر هستند. این بنا در ۱۹۸۴ در فهرست میراث جهانی یونسکو ثبت شد و در ۱۹۹۴ محدوده ثبت‌شده به بخش‌هایی از مرکز تاریخی شهر گسترش یافت.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

اما داستان شهر به این بنا محدود نمی‌شود. گذر از محله تاریخی، رسیدن به پل رومی و نگاه کردن به دو سوی رود، کمک می‌کند کوردوبا را همچون یک مجموعه شهری ببینیم؛ جایی که بناها، خیابان‌ها و چشم‌انداز طبیعی در کنار هم ارزش پیدا کرده‌اند. در بیرون شهر نیز مدینه‌الزهره، بقایای شهر کاخ‌گونه سده دهم و مقر خلافت کوردوبا، فصل دیگری از این تاریخ را روایت می‌کند. این محوطه در ۲۰۱۸ به فهرست میراث جهانی یونسکو افزوده شد.

حیات؛ امضای کوردوبا

اگر مسجد-کلیسای جامع مشهورترین تصویر کوردوبا باشد، حیاط‌های آن صمیمی‌ترین تصویر شهرند. در خانه‌های سنتی، حیاط فضایی برای زندگی خانوادگی و پاسخی به آب‌وهوای گرم و خشک بوده است؛ جایی که سایه، آب، گیاه و معماری کنار هم قرار می‌گیرند. نگهداری از این حیاط‌ها هنوز به توجه و کار مداوم ساکنان وابسته است.

هر سال در ماه مه، جشن حیاط‌های کوردوبا فرصتی فراهم می‌کند تا مردم از بسیاری از این فضاها دیدن کنند. این سنت در ۲۰۱۲ در فهرست میراث فرهنگی ناملموس یونسکو ثبت شد. نکته جذاب آن برای ستون «یک شهر، یک هویت» همین است: بخشی از شهرت جهانی کوردوبا را شهروندانی ساخته‌اند که میراث خانه‌هایشان را زنده نگه می‌دارند و در زمان جشن با دیگران به اشتراک می‌گذارند.



کوردوبا را چگونه تجربه کنیم؟

می‌توان شهر را در سه قاب دید: طاق‌های مسجد-کلیسای جامع برای تاریخ، حیاط گل‌آرایی‌شده برای زندگی امروز، و پل رومی در غروب برای پیوند شهر با رودخانه. اگر زمان سفر بیشتر باشد، بازدید از مدینه‌الزهره تصویر کامل‌تری از جایگاه تاریخی کوردوبا به دست می‌دهد.



خوراک نیز بخشی از تجربه شهر است. سالمورخو کوردوبایی، خوراکی سرد بر پایه گوجه‌فرنگی، و بادمجان با عسل از طعم‌هایی هستند که وب‌سایت رسمی گردشگری شهر در معرفی آشپزی محلی به آنها اشاره می‌کند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranispain.iscc](https://www.iranispain.iscc)

فاترِس پائِس ايسن شماره

تحويلات اقتصاد و تجارت اسپانيا | ۲۰ تا ۲۵ سپتامبر ۲۰۲۶

حوزه	مهم‌ترین تحول هفته	بخش‌های درگیر	اهمیت و اقدام پیشنهادی برای فعالان ایرانی
تجارت خارجی و تأمین صنعتی	تحويلات تجاری هفته نشان‌دهنده تداوم تقاضای اسپانيا برای نهاده‌ها، قطعات و کالاهای واسطه‌ای مورد نیاز صنایع است.	قطعات صنعتی، مواد اولیه، تجهیزات، بسته‌بندی و خدمات بازرگانی	فرصت‌ها باید در سطح کد تعرفه و استان مقصد بررسی شوند. صادرکنندگان ایرانی پیش از مذاکره، الزامات فنی اتحادیه اروپا، استاندارد محصول و امکان تسویه و حمل را ارزیابی کنند.
صنعت خودرو و حمل و نقل	حرکت صنعت خودروی اسپانيا به سوی برقی‌سازی و نوسازی زنجیره تأمین، تقاضا برای قطعات و فناوری‌های جدید را تقویت کرده است.	قطعه‌سازی، باتری، الکترونیک خودرو، شارژ، نرم‌افزار و لجستیک	ظرفیت همکاری بیشتر در قطعات غیربحرانی، مواد اولیه، خدمات مهندسی و همکاری‌های فناورانه است؛ ورود مستقیم به زنجیره خودروسازان مستلزم شریک محلی و اخذ تأییدیه‌های فنی خواهد بود.
انرژی، برق و هیدروژن	سرمایه‌گذاری در شبکه برق، انرژی‌های تجدیدپذیر و زیرساخت هیدروژن همچنان یکی از محورهای اصلی توسعه صنعتی اسپانياست.	برق، خورشیدی، بادی، الکترولايزر، مخازن، لوله، شیرآلات و مهندسی	شرکت‌های ایرانی می‌توانند فهرستی از توانمندی‌های قابل عرضه در تجهیزات جانبی، ساخت قطعه و خدمات مهندسی تهیه کنند؛ محدودیت‌های تحریمی و امکان تأمین مالی باید پیش از ورود بررسی شود.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانيا



iranspain.iscc

آب، کشاورزی و فناوری فضایی	توسعه راهکارهای داده‌محور مانند خدمات Hydrosat، نقش داده‌های ماهواره‌ای را در مدیریت آب و افزایش بهره‌وری کشاورزی پررنگ‌تر کرده است.	کشاورزی هوشمند، آبیاری، سنجش‌ازدور، بیمه کشاورزی و مدیریت خشکسالی	این حوزه ظرفیت مناسبی برای پروژه آزمایشی مشترک در مناطق کم‌آب ایران دارد. شرکت‌های فناوری، مجموعه‌های کشاورزی و دانشگاه‌ها می‌توانند بسته پیشنهادی مشخصی برای همکاری با طرف‌های اسپانیایی تدوین کنند.
هوش مصنوعی و تحول دیجیتال	گسترش کاربرد هوش مصنوعی در کسب‌وکار، زیرساخت و خدمات، تقاضا برای راهکارهای تخصصی و کم‌هزینه را افزایش داده است.	نرم‌افزار، تحلیل داده، خدمات ابری، اتوماسیون و امنیت سایبری	مزیت احتمالی شرکت‌های ایرانی در توسعه نرم‌افزار و خدمات فنی رقابتی است؛ ورود به بازار مستلزم رعایت مقررات اروپایی حفاظت از داده و هوش مصنوعی و ایجاد ساختار قراردادی مناسب خواهد بود.
محیط‌زیست و منابع طبیعی	طرح‌ها و راهکارهای مرتبط با حفاظت از جنگل، پایش محیطی و مدیریت منابع طبیعی—از جمله ابتکاراتی مانند—FOREST در حال تبدیل شدن به بازار خدمات فناورانه‌اند.	پایش ماهواره‌ای، حسگرها، مدیریت حریق، اقلیم و نرم‌افزارهای محیط‌زیستی	فرصت اصلی برای شرکت‌های ایرانی، تبادل فناوری و اجرای پروژه‌های مشترک پایش خشکسالی، حریق و تخریب منابع طبیعی است؛ همکاری پژوهشی می‌تواند نقطه ورود کم‌ریسک‌تری باشد.
گردشگری و اقتصاد رویداد	تقاضای گردشگری و برگزاری رویدادها همچنان از بخش خدمات، حمل‌ونقل و اقتصاد شهری اسپانیا پشتیبانی می‌کند.	گردشگری، هتلداری، حمل‌ونقل، صنایع فرهنگی و خدمات دیجیتال	آژانس‌ها و پلتفرم‌های ایرانی می‌توانند روی تورهای تخصصی، نمایشگاهی، تجاری و فرهنگی تمرکز کنند؛ محدودیت پرواز، ویزا و پرداخت باید در طراحی محصول لحاظ شود.
هزینه و رقابت در بازار اسپانیا	افزایش هزینه‌های انرژی، نیروی کار، انطباق مقرراتی و رقابت تأمین‌کنندگان اروپایی، ورود به بازار را دشوارتر کرده است.	تمام صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران	قیمت پایین به‌تنهایی کافی نیست. پیشنهاد تجاری باید شامل کیفیت قابل اثبات، تحویل مطمئن، شریک محلی و خدمات پس از فروش باشد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

طعم اسپانیا | سال‌مورخو کوردوبا



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

کرم سرد گوجه‌فرنگی و روغن زیتون

در کنار حیاط‌های گل‌آرایی‌شده و معماری تاریخی، سالمورخو یکی از طعم‌های شناخته‌شده کوردوبا است. این غذای سرد با گوجه‌فرنگی، نان، روغن زیتون و سیر تهیه می‌شود. بافت آن غلیظ‌تر و نرم‌تر از گازپاچو است و معمولاً به‌عنوان پیش‌غذا سرو می‌شود.

مناسب برای ۴ نفر

زمان آماده‌سازی: حدود ۲۰ دقیقه، به‌علاوه زمان خنک‌شدن

مواد لازم



TASTE OF SPAIN / CORDOBA

سالمورخو کوردوبایی

مواد لازم برای ۴ نفر

مقدار	ماده اولیه
۱ کیلوگرم	گوجه‌فرنگی رسیده
۲۰۰ گرم	نان سفید با مغز نرم
۱۰۰ گرم / حدود ۱۱۰ میلی‌لیتر	روغن زیتون فراابکر
۱ حبه	سیر
حدود ۱۰ گرم	نمک
۲ عدد	تخم‌مرغ آب‌پز برای تزیین
چند قطره	روغن زیتون برای سرو

۲۰ دقیقه آماده‌سازی
به‌علاوه زمان خنک‌شدن



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

روش تهیه

۱. گوجه‌فرنگی‌ها را آماده کنید. آنها را بشویید، خرد کنید و در مخلوط‌کن کاملاً پوره کنید. پوره را از صافی عبور دهید تا پوست و دانه‌ها جدا شوند و بافت نهایی نرم‌تر شود.

۲. نان را نرم کنید. نان را تکه‌تکه کرده، به پوره گوجه‌فرنگی اضافه کنید و حدود ۱۰ دقیقه کنار بگذارید تا مایع را جذب کند.

۳. مواد را یکدست کنید. سیر و نمک را اضافه کنید و مخلوط را دوباره بزنید. سپس روغن زیتون را کم‌کم، در حالی که دستگاه روشن است، بیفزایید تا کرمی غلیظ، براق و یکدست به دست آید. اگر طعم سیر ملایم‌تری می‌خواهید، ابتدا نصف حبه را اضافه کنید.

۴. خنک سرو کنید. سالمورخو را دست‌کم یک ساعت در یخچال بگذارید. هنگام سرو، تخم‌مرغ آب‌پز خردشده را روی آن بریزید و با چند قطره روغن زیتون تمام کنید.

نکته آشپزی: سالمورخو باید به اندازه‌ای غلیظ باشد که بتوان آن را با قاشق خورد. اگر گوجه‌ها پرآب‌اند، نان را به تدریج اضافه کنید تا به بافت دلخواه برسید. در نسخه رایج اسپانیایی گاهی از ژامبون برای تزئین استفاده می‌شود.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc

پنجره‌ای به اسپانیا |

فرهنگ و زندگی

«بورگوس به قرون وسطی بازمی‌گردد» Semana

Cidiana و زنده شدن افسانه ال سید در خیابان‌های شهر»



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc



از ۲۶ سپتامبر تا ۴ اکتبر ۲۰۲۶، شهر Burgos در منطقه کاستیا و لئون میزبان **Semana Cidiana** است؛ جشنی تاریخی که برای چند روز خیابان‌ها و میدان‌های مرکز قدیمی شهر را به فضای قرون وسطایی تبدیل می‌کند. محور اصلی جشن، **Rodrigo Díaz de Vivar**، مشهور به **El Cid Campeador** است؛ شخصیت تاریخی قرن یازدهم که پیوند بسیار نزدیکی با بورگوس دارد.



ریشه جشن به جایگاه **ال سید در تاریخ و هویت بورگوس** برمی‌گردد. رودریگو دیاز حدود سال ۱۰۴۳ در **Vivar**، در نزدیکی **Burgos** متولد شد و پس از مرگ نیز پیکر او و همسرش **Jimena Díaz** در کلیسای جامع بورگوس به خاک سپرده شدند. به همین دلیل، داستان **ال سید** هنوز بخشی از هویت تاریخی و گردشگری شهر است.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)



در Semana Cidiana، این تاریخ از موزه بیرون می‌آید و وارد خیابان می‌شود. مردم و گروه‌های نمایشی با لباس‌های قرون وسطایی در شهر ظاهر می‌شوند؛ اردوگاه‌های تاریخی برپا می‌شود و رژه، موسیقی، نمایش خیابانی، بازسازی نبردها، نمایش‌های رزمی، تیراندازی با کمان و فعالیت‌های مرتبط با زندگی قرون وسطایی برگزار می‌شود. در کنار آن، بازار و فضای تجاری قرون وسطایی نیز در بخش تاریخی شهر شکل می‌گیرد.



یکی از جذابیت‌های جشن، خود Burgos است. بسیاری از برنامه‌ها در بافت تاریخی و در مجاورت کلیسای جامع مشهور شهر برگزار می‌شوند؛ بنابراین معماری واقعی قرون وسطایی شهر تبدیل به پس‌زمینه طبیعی جشن می‌شود، نه اینکه همه

چیز در یک محوطه نمایشگاهی مصنوعی ساخته شده باشد.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc



نام **Semana Cidiana** هم مستقیماً به El Cid اشاره دارد *Cidiano/Cidiana*: در اسپانیایی یعنی «مرتبط با El Cid» در واقع شهر برای چند روز میراث تاریخی این شخصیت را از طریق نمایش، لباس، موسیقی و حضور مردم در فضای عمومی دوباره روایت می‌کند.



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



[iranspain.iscc](https://www.instagram.com/iranspain.iscc)

منابع و مراجع

۱. وزارت اقتصاد، تجارت و بنگاه‌های اسپانیا - گزارش ماهانه تجارت خارجی.
۲. مؤسسه ملی آمار اسپانیا (INE) - حساب‌های ملی فصلی، گردش مالی صنعت، قیمت تولیدکننده و آمار هتلداری.
۳. نهاد بنادر دولتی اسپانیا (Puertos del Estado) - آمار جابه‌جایی کالا و کانتینر.
۴. انجمن خودروسازان اسپانیا (ANFAC) - گزارش تولید و صادرات خودرو.
۵. ICEX - Invest in Spain - مطالب مربوط به پروژه Onuba، خودروهای برقی فولکس‌واگن و سرمایه‌گذاری‌های Danone.
۶. وزارت گذار اکولوژیک و چالش جمعیتی اسپانیا (MITECO) - پیشنهاد توسعه شبکه انتقال برق تا افق ۲۰۳۰.
۷. SpainCap - اطلاعیه سرمایه‌گذاری Suma Capital در Hydrosat.
۸. روزنامه اقتصادی Cinco Días - گزارش‌های Sesderma و صنعت فولاد اسپانیا.
۹. اتاق بازرگانی اسپانیا (Cámara de España) - راهنمای کاربردی هوش مصنوعی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط.
۱۰. مرکز توسعه فناوری و نوآوری اسپانیا (CDTI) - اطلاعیه فراخوان اروپایی FOREST.
۱۱. اتاق بازرگانی بارسلونا - همایش اقتصادی بارسلونا-شانگهای و برنامه Barcelona Business Bridge.
۱۲. انجمن صنعت داروسازی اسپانیا (Farmaindustria) - برنامه آموزشی ICAP و حفاظت از داده‌های پژوهش بالینی.
۱۳. انجمن پارک‌های علم و فناوری اسپانیا (APTE) - توسعه پارک کاستیا-لامانچا، نشست‌های نوآوری آویلس و معرفی سلیا نونیس.
۱۴. روزنامه El País - گزارش رویکرد اسپانیا به سرمایه‌گذاری خارجی و انتقال فناوری.
۱۵. یونسکو - معرفی مرکز تاریخی کوردوبا.
۱۶. یونسکو - معرفی جشن حیاط‌های کوردوبا.
۱۷. وب‌سایت رسمی گردشگری کوردوبا - معرفی جاذبه‌ها و خوراک محلی.
۱۸. Cadena SER - گزارش برنامه جشن Semana Cidiana بورگوس در سال ۲۰۲۶.

تنظیم کننده: دبیرخانه اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



www.isbc.ir



IRAN & SPAIN
JOINT CHAMBER OF COMMERCE

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا



iranspain.iscc