**1-3-2 عرصه‌های اقتصادی قابل اجرا کوبا**

برای تحلیل این بخش نخست به بررسی عرصه‌های اقتصادی قابل اجرا و ظرفیت‌های همکاری کوبا با سایر کشورها پرداخته شده است. با وجود همه چالش‌های پیش روی همکاری مشترک، فرصت‌های مختلف بوجود آمده در کوبا می‎تواند انگیزه حضور شرکت‌های خارجی باشد. کوبا با دارا بودن منابع طبیعی، نیروی انسانی تحصیل‌کرده و موقعیت جغرافیایی استراتژیک، پتانسیل قابل توجهی برای همکاری‌های اقتصادی مشترک با سایر کشورها دارد. در ادامه به تحلیل چند عرصه کلیدی که می‌توانند محور همکاری‌های بین‌المللی با کوبا قرار گیرند، پرداخته شده است:

**حوزه فنی و مهندسی:** کوبا به دلیل نیاز به توسعه و بازسازی زیرساخت‌های خود، فرصت‌هایی را برای شرکت‌های خارجی فعال در بخش فنی و مهندسی ارائه می‌دهد. این شامل پروژه‌های ساخت و ساز، نوسازی شبکه‌های برق و آب، و توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر مانند نیروی بادی و خورشیدی است. با توجه به تمایل کوبا برای بهبود زیرساخت‌های خود و کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی، فرصت‌های قابل توجهی برای شرکت‌هایی که در این زمینه‌ها فعالیت می‌کنند، وجود دارد.

**کشاورزی و تولید مواد غذایی:** کوبا ظرفیت قابل توجهی در بخش کشاورزی دارد و می‌تواند با استفاده از فناوری‌های نوین و بهبود شیوه‌های کشاورزی، تولید محصولات کشاورزی خود را افزایش دهد. همکاری با کشورهای دارای تکنولوژی پیشرفته در زمینه کشاورزی می‌تواند به افزایش بهره‌وری و تولید محصولات با کیفیت بالا منجر شود. این امر می‌تواند شامل تبادل دانش، فناوری و سرمایه‌گذاری مشترک باشد. کشاورزی یکی از بخش‌های کلیدی اقتصاد کوبا است. فرصت‌هایی برای بهبود بهره‌وری از طریق فناوری‌های جدید کشاورزی، سیستم‌های آبیاری پیشرفته، و روش‌های پایدار کشاورزی وجود دارد. شرکت‌های خارجی می‌توانند با ارائه دانش فنی و تکنولوژی‌های نوین، به افزایش تولید و کارایی در بخش کشاورزی کمک کنند.

**گردشگری:** گردشگری یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصاد کوبا است. با توجه به جاذبه‌های طبیعی و فرهنگی کوبا، این کشور می‌تواند با جذب سرمایه‌گذاری خارجی و همکاری در توسعه زیرساخت‌های گردشگری، مقصدی جذاب برای گردشگران بین‌المللی باشد. همکاری‌ها می‌تواند شامل ساخت هتل‌ها، امکانات تفریحی، و توسعه پایدار گردشگری با تأکید بر حفاظت از محیط زیست باشد.

**انرژی تجدیدپذیر:** کوبا تلاش‌هایی را برای افزایش استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر آغاز کرده است. همکاری با کشورها و شرکت‌های بین‌المللی در زمینه توسعه پروژه‌های انرژی خورشیدی، بادی و بیوانرژی می‌تواند به کاهش وابستگی کوبا به واردات نفت و توسعه پایدار انرژی کمک کند.

**بیوتکنولوژی و داروسازی:** کوبا در زمینه بیوتکنولوژی و تولید دارو پیشرفت‌های چشمگیری داشته و در تولید واکسن‌ها و داروهای بیوتکنولوژی پیشرو است. همکاری با کشورهای دیگر در زمینه تحقیق و توسعه، تولید داروهای جدید، و تبادل دانش فنی می‌تواند به تقویت این بخش و دسترسی به بازارهای جهانی کمک کند. کوبا در حوزه سلامت و دارو پیشرفت‌های قابل توجهی داشته و در تولید واکسن‌ها و داروهای بیوتکنولوژی پیشرو است. همچنین، سرمایه‌گذاری در بخش بهداشت و درمان کوبا، از جمله تجهیزات پزشکی و خدمات درمانی، می‌تواند مزایای متقابل داشته باشد.

**تکنولوژی و اطلاعات:** توسعه بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات می‌تواند به افزایش دسترسی به اطلاعات، بهبود خدمات دولتی و تقویت کسب‌وکارهای نوپا کمک کند. همکاری‌های بین‌المللی در این زمینه می‌تواند شامل سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های دیجیتال، آموزش نیروی انسانی و تبادل فناوری باشد.

**معادن و منابع طبیعی:** کوبا دارای ذخایر قابل توجهی از مواد معدنی مانند نیکل، کبالت، و طلا است. همکاری در زمینه استخراج و فرآوری این منابع معدنی می‌تواند به توسعه بخش معدنی کشور کمک کرده و فرصت‌های تجاری جدیدی را ارائه دهد.

**بخش‌های صنعتی:** همکاری در زمینه احداث و بهبود صنایع مختلف از جمله تولید خودرو، الکترونیک، فولاد، و مواد شیمیایی می‌تواند به ایجاد اشتغال، افزایش تولید، و توسعه صادرات کمک کند.

همکاری اقتصادی بین ایران و کوبا می‌تواند بر مبنای تقویت نقاط قوت و استفاده از فرصت‌های موجود در هر دو کشور شکل بگیرد. با توجه به شرایط اقتصادی و ظرفیت‌های هر دو کشور، عرصه‌های مختلفی برای همکاری وجود دارد که می‌تواند به رشد و توسعه اقتصادی آنها کمک کند. در اینجا به برخی از این عرصه‌ها اشاره می‌کنیم:

**تکنولوژی و دانش فنی:** ایران در زمینه‌هایی مانند نانوتکنولوژی، هوافضا، و فناوری هسته‌ای پیشرفت‌های قابل توجهی داشته است. همکاری با کوبا در انتقال دانش فنی و تکنولوژی می‌تواند به توسعه زیرساخت‌های علمی و تحقیقاتی در کوبا کمک کرده و به نوبه خود، بازار جدیدی برای محصولات و خدمات فناوری ایران ایجاد کند.

**کشاورزی و صنایع غذایی:** هر دو کشور در زمینه کشاورزی ظرفیت‌های قابل توجهی دارند. ایران می‌تواند در زمینه‌هایی مانند مدیریت منابع آبی، فناوری‌های نوین کشاورزی و پرورش محصولات گرمسیری با کوبا همکاری کند. از سوی دیگر، تبادل دانش و فناوری در زمینه تولید محصولات کشاورزی و صنایع غذایی می‌تواند به افزایش بهره‌وری و تنوع‌بخشی به محصولات هر دو کشور کمک کند.

**انرژی و نفت:** ایران به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت و گاز جهان می‌تواند در زمینه اکتشاف و استخراج منابع انرژی با کوبا همکاری کند. این همکاری می‌تواند شامل انتقال دانش فنی، سرمایه‌گذاری مشترک و توسعه زیرساخت‌های انرژی باشد.

**صنعت داروسازی و بیوتکنولوژی:** کوبا در زمینه تحقیقات پزشکی و تولید واکسن‌ها و داروهای بیوتکنولوژیک پیشرفت‌های چشمگیری داشته است. همکاری در این زمینه می‌تواند به تبادل دانش و فناوری، توسعه محصولات جدید و دسترسی به بازارهای جهانی برای محصولات دارویی کمک کند.

**گردشگری و فرهنگ:** گسترش همکاری‌ها در زمینه گردشگری می‌تواند به افزایش درآمدهای ارزی و معرفی فرهنگ و تمدن دو کشور به یکدیگر کمک کند. توسعه گردشگری سلامت، گردشگری فرهنگی و اکوتوریسم از جمله زمینه‌هایی است که می‌تواند مورد توجه قرار گیرد.

برای موفقیت در این همکاری‌ها، ایجاد یک چارچوب حقوقی و تجاری مستحکم که تسهیل‌کننده تجارت و سرمایه‌گذاری باشد، ضروری است. همچنین، باید توجه داشت که موانع تحریم‌های بین‌المللی و چالش‌های دیپلماتیک می‌تواند بر روی برخی از این همکاری‌ها تأثیر بگذارد، بنابراین پیدا کردن راه‌های خلاقانه برای غلبه بر این موانع اهمیت دارد.

**2-3-2 تحلیل توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی از منظر ماهیت شرکت‎ها**

خلاصه توانمندی‌ها و ضعف‌های شرکت‎های دولتی، خصوصی و خصولتی ایران برای حضور در عرصه‎های اقتصادی کوبا به شرح زیر است.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **مدل شرکت** | **توانمندی‌ها** | **ضعف‌ها** |
| 1 | دولتی | 1. حمایت‌های سیاسی و دیپلماتیک 2. ارائه تسهیلات مالی 3. بیمه صادراتی 4. تجربه پروژه‌های بزرگ | 1. بروکراسی پیچیده 2. فقدان انعطاف‌پذیری 3. راندمان پایین |
| 2 | خصوصی | 1. توانمندی‌های فنی و مهندسی 2. تجربه کار در شرایط تحریم 3. توانمندی‌های پیمانکاری 4. انعطاف پذیری و سرعت عمل | 1. فقدان منابع مالی کافی 2. حمایت‌های محدود دولتی 3. ریسک بالا |
| 3 | خصولتی | 1. توانمندی‌های مالی 2. ارتباطات با دولت 3. تجربه کار در بازارهای بین‌المللی | 1. بروکراسی و محدودیت‌های دولتی 2. فقدان انعطاف پذیری |

توانمندی‌ها و چالش‌های بخش‌های دولتی، خصوصی، و خصولتی ایران در عرصه‌های اقتصادی قابل اجرا در کوبا، تفاوت‌های قابل توجهی دارند.

توانمندی‌های بخش دولتی ایران شامل دسترسی به منابع مالی و تجربه در پروژه‌های بزرگ می‏باشد. بخش دولتی معمولاً دسترسی بهتری به منابع مالی دارد، که می‌تواند برای پروژه‌های بزرگ و طولانی‌مدت مفید باشد. بعلاوه بخش دولتی ایران تجربه گسترده‌ای در اجرای پروژه‌های بزرگ ملی و بین‌المللی دارد، به‌ویژه در زمینه‌های نفت و گاز، ساختمان و زیرساخت.

شرکت‌های دولتی در رایزنی‌های سیاسی و دیپلماتیک قوی‎تر می‎باشند. این موضوع می‌تواند شامل توافقات دوجانبه، معاهدات تجاری، و تبادل هیئت‌های تجاری باشد. همچنین ارائه تسهیلات مالی، خطوط اعتباری و بیمه صادراتی برای شرکت‎های دولتی با چابکی بیشتری مواجه است. این موضوع می‌تواند شامل وام‌های کم‌بهره، ضمانت‌های دولتی، کمک‌های بلاعوض، بیمه عدم پرداخت، بیمه ریسک سیاسی، و بیمه ریسک تجاری باشد.

در نقطه مقابل بخش دولتی با چالش‎هایی مانند بوروکراسی، کارآیی، تحریم‌ها و فقدان انعطاف پذیری مواجه است. بعبارتی بخش دولتی ممکن است با مشکلات بوروکراتیک و کمبود کارآیی مواجه باشد، که می‌تواند بر سرعت و کیفیت پروژه‌ها تأثیر منفی بگذارد. همچنین شرکت‌های دولتی ایران ممکن است به‌طور مستقیم تحت تأثیر تحریم‌های بین‌المللی قرار گیرند، که می‌تواند دسترسی آن‌ها به بازارهای جهانی و فناوری‌ها را محدود کند. معمولا در مواجه با مشکلات و تغییر تحولات سیاسی و اقتصادی شرکت‎های دولتی عکس العمل سریعی نشان نمی‎دهد و یافتن راه حل‌ها، اخذ مجوز‌های جدید و اجرایی ساختن آنها زمان‌بر می‎باشد.

در مورد بخش خصوصی می‌توان انعطاف‌پذیری، نوآوری، کارایی، توانمندی‎های فنی و پیمانکاری بالا، تجربه کار در شرایط تحریم را از جمله مزیت‌ها برای همکاری اقتصادی با کوبا برشمرد. بخش خصوصی معمولاً انعطاف‌پذیرتر است و می‌تواند سریع‌تر به تغییرات بازار واکنش نشان دهد. همچنین، ممکن است در نوآوری و اتخاذ فناوری‌های جدید پیشرو باشد. لازم به ذکر است بخش خصوصی به دلیل رقابت در بازار، معمولاً کارآمدتر است. شرکت‌های خصوصی ایرانی در زمینه مهارت های فنی و مهندسی و پیمانکاری پروژه‌های مختلف در داخل و خارج از کشور دارای تجربه و تخصص هستند. این موضوع می‌تواند شامل سابقه کار در پروژه‌های مشابه در سایر کشورها و آشنایی با شرایط بین‌المللی باشد. همچنین شرکت‌های خصوصی در طول سال‌ها با شرایط تحریم اقتصادی روبرو بوده‌اند و در این زمینه تجربه زیادی دارند. این موضوع می‌تواند شامل دانش و تخصص در زمینه دور زدن تحریم‌ها و یافتن راهکارهای جایگزین باشد.

در کنار این مزیت‌ها دسترسی محدود به منابع مالی بزرگ به‌ویژه برای پروژه‌های بزرگ و بلندمدت، تجربه کمتر بخش خصوصی در مقایسه با شرکت‌های دولتی و حمایت‌‎های محدودتر دولتی را می‎توان از جمله چالش‌های بخش خصوصی دانست.

بخش خصولتی می‌تواند از مزایای هر دو بخش دولتی و خصوصی بهره‌مند شود، مانند دسترسی به منابع مالی دولتی و انعطاف‌پذیری بخش خصوصی. بعلاوه شرکت‌های خصولتی ممکن است تجربه‌های گسترده‌ای در اجرای پروژه‌های داخلی و بین‌المللی داشته باشند و از شبکه‌های گسترده‌ای برخوردار باشند. برخی از شرکت‌های خصولتی ایرانی در زمینه فعالیت در بازارهای بین‌المللی سابقه و تجربه دارند. این موضوع می‌تواند شامل آشنایی با قوانین و مقررات بین‌المللی و تجربه کار با شرکای خارجی باشد. شرکت‌های خصولتی ایرانی به دلیل ارتباطات نزدیک با دولت، می‌توانند از حمایت‌های دولتی در زمینه سرمایه‌گذاری در کوبا بهره‌مند شوند. این موضوع می‌تواند شامل تسهیل در اخذ مجوزها و انعقاد قراردادها باشد.

از جمله چالش‌های بخش خصولتی می‎توان به مسائل مربوط به مدیریت و حاکمیت شرکتی اشاره کرد. بخش خصولتی ممکن است با چالش‌هایی در زمینه مدیریت و حاکمیت شرکتی مواجه باشد، به‌ویژه اگر منافع دولتی و خصوصی در تعارض باشند. همچنین بخش دولتی، شرکت‌های خصولتی نیز ممکن است به دلیل ارتباطات دولتی خود، به طور غیرمستقیم تحت تأثیر تحریم‌ها قرار گیرند.

برای حضور در عرصه‌های اقتصادی کوبا، هر یک از این بخش‌ها مزایا و چالش‌های خاص خود را دارند. انتخاب استراتژی مناسب بستگی به نوع فعالیت اقتصادی، مقیاس پروژه، و شرایط خاص بازار کوبا دارد. تجربه ایران در کار با شرایط تحریمی و توانایی سازگاری با شرایط سخت می‌تواند درس‌های ارزشمندی برای کوبا در مسیر توسعه اقتصادی خود داشته باشد.

به طور کلی، در موارد زیر حضور شرکت‌های دولتی در کوبا اولویت بیشتری دارد:

1. پروژه‌های بزرگ و پرهزینه که نیاز به منابع مالی و پشتیبانی دولتی دارند.
2. حوزه‌هایی که به دلیل ملاحظات امنیتی یا سیاسی، حضور دولت ضروری است.
3. بازارهایی که به دلیل ریسک بالا، شرکت‌های خصوصی تمایل به حضور در آنها ندارند.

در موارد زیر حضور شرکت‌های خصوصی اولویت بیشتری دارند:

1. حوزه‌هایی که نیاز به انعطاف‌پذیری و سرعت عمل بالا دارند.
2. بازارهایی که تقاضا برای کالاها و خدمات جدید و نوآورانه وجود دارد.
3. حوزه‌هایی که ریسک‌های سیاسی و اقتصادی کمتری دارند.

و در نهایت حضور شرکت‌های خصولتی در موارد زیر مناسب باشد:

1. حوزه‌هایی که نیاز به ترکیب توان مالی و پشتوانه سیاسی دولت با انعطاف‌پذیری و تمرکز بر سودآوری بخش خصوصی دارد.
2. پروژه‌هایی که به دلیل پیچیدگی و ریسک بالا، برای شرکت‌های خصوصی جذابیت کمتری دارند، می‌توانند برای شرکت‌های خصولتی با مزیت همراه باشند.