از تجارت تا پروژه، رقابت ایران و ترکیه برای حضور در عراق



سازمان توسعه تجارت ایران

حمید صالحی -رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در بصره- عراق

مهر ماه ۱۴۰۵

فهرست

ردیف	عنوان	صفحه
۱	مقدمه	۳
۲	عراق از بازار مصرف به بازار پروژه	۳
۳	عراق فرصت یا میدان رقابت	۴
۴	چرا بصره برای ایران و ترکیه مهم است؟.....	۵
۵	چرا رقابت ایران و ترکیه در عراق اهمیت بیشتری پیدا کرده است؟.....	۵
۶	ترکیه به دنبال افزایش حضور خود در عراق	۶
۷	نقطه قوت ترکیه اتصال دیپلماسی اقتصادی به بخش خصوصی.....	۷
۸	فرصت ایران، مزیت هایی که نباید نادیده گرفته شود.....	۶
۹	رقابت آینده، رقابت شرکت هاست.....	۸
۱۰	از صادرات کالا به صادرات خدمات و دانش فنی	۸
۱۱	ضرورت تغییر رویکرد شرکت های ایرانی	۹
۱۲	آخرین اخبار مربوط به ترکیه در جنوب عراق.....	۱۰
۱۳	نتیجه گیری و ملاحظات	۱۳

مقدمه

تحولات اقتصادی عراق در سال‌های اخیر نشان می‌دهد که این کشور در حال ورود به مرحله‌ای متفاوت از توسعه اقتصادی و عمرانی خود است. افزایش سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها، توسعه بنادر و مسیرهای حمل‌ونقل، اجرای پروژه‌های انرژی، توسعه شهری و تلاش دولت عراق برای متنوع سازی اقتصاد، باعث شده این کشور به یکی از مهم‌ترین بازارهای منطقه برای شرکت‌های خارجی تبدیل شود. در چنین شرایطی، رقابت میان کشورهای همسایه برای حضور در بازار عراق نیز وارد مرحله جدیدی شده است. در این میان، ایران و ترکیه به دلیل همجواری جغرافیایی، سابقه طولانی روابط تجاری و حضور گسترده شرکت‌های خود در بازار عراق، دو بازیگر مهم این رقابت هستند. با این حال، تفاوت در شیوه حضور، ابزارهای دیپلماسی اقتصادی، مدل فعالیت شرکت‌ها و میزان تمرکز بر پروژه‌های بزرگ، موجب شده است که رقابت میان دو کشور صرفاً در حوزه صادرات کالا نباشد، بلکه به حوزه‌های پیمانکاری، سرمایه‌گذاری، خدمات فنی و مهندسی، زیرساخت، انرژی و لجستیک نیز گسترش پیدا کند.

عراق از بازار مصرف به بازار پروژه

بازار عراق برای سال‌ها یکی از بازارهای مهم صادراتی کشورهای منطقه بوده است. رشد جمعیت، نیاز به بازسازی زیرساخت‌ها، توسعه شهرها و نیاز به سرمایه‌گذاری در بخش‌های انرژی، آب، برق، حمل‌ونقل و مسکن، تقاضای قابل توجهی برای کالا و خدمات خارجی ایجاد کرده است. اما ویژگی مهم عراق امروز این است که این کشور دیگر صرفاً به دنبال تأمین کالاهای مورد نیاز بازار مصرف نیست. دولت عراق تلاش می‌کند با اجرای پروژه‌های بزرگ، ظرفیت‌های اقتصادی کشور را توسعه دهد و جایگاه عراق را در تجارت منطقه‌ای ارتقا دهد. در این چارچوب، پروژه‌هایی مانند مسیر توسعه، بندر بزرگ فاو، شبکه‌های ریلی و جاده‌ای، پروژه‌های انرژی، توسعه شهرها و زیرساخت‌های صنعتی اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده‌اند. بانک جهانی نیز در سال ۲۰۲۶ از تأمین مالی ۹۰۰ میلیون دلاری برای بهبود اتصال جاده‌ای عراق و توسعه کریدورهای

حمل‌ونقل این کشور خبر داده است، موضوعی که اهمیت فزاینده زیرساخت و اتصال تجاری عراق را نشان می‌دهد.

این تغییر رویکرد، ماهیت رقابت اقتصادی در عراق را نیز تغییر داده است. اکنون پرسش اصلی دیگر این نیست که «چه کشوری کالا بیشتری به عراق صادر می‌کند؟» بلکه این است که **چه** کشوری می‌تواند در پروژه‌های بزرگ آینده عراق حضور پیدا کند؟

عراق: فرصت یا میدان رقابت؟

تحولات اخیر نشان می‌دهد که عراق در حال تبدیل شدن به یکی از مهم‌ترین میدان‌های رقابت اقتصادی منطقه است. کشورهای مختلف تلاش می‌کنند پیش از تثبیت پروژه‌های بزرگ، جایگاه خود را در اقتصاد آینده عراق مشخص کنند.

ترکیه با هدف افزایش تجارت به ۳۰ میلیارد دلار، توسعه مسیر توسعه و گسترش فعالیت شرکت‌های خود در عراق، عملاً در حال حرکت به سمت یک حضور بلندمدت و پروژه‌محور است.

برای ایران نیز فرصت همچنان وجود دارد اما این فرصت نیازمند حضور منظم، شناخت پروژه‌ها، حمایت از شرکت‌های توانمند، دیپلماسی اقتصادی فعال و ارتباط مستمر با بخش خصوصی عراق است.

در نهایت، رقابت ایران و ترکیه در عراق را نباید صرفاً رقابت بر سر صادرات کالا دانست. این رقابت در حال تبدیل شدن به رقابت بر سر پروژه‌ها، زیرساخت‌ها، سرمایه‌گذاری، خدمات فنی و مهندسی و جایگاه اقتصادی در عراق آینده است.

عراق به دنبال استفاده از ظرفیت کشورهای همسایه برای توسعه اقتصادی خود است. بنابراین، کشوری که بتواند زودتر و منسجم‌تر ظرفیت شرکت‌های خود را با نیازهای جدید عراق پیوند دهد، سهم بیشتری از این بازار به دست خواهد آورد.

ترکیه در حال تبدیل تجارت خود با عراق به پروژه اســت فرصــت ایران نیز دقیقاً در همین نقطه قرار دارد: تبدیل مزیت جغرافیایی و صنعتی به حضور واقعی در پروژه‌های آینده عراق.

چرا بصره برای کشورهای ایران و ترکیه مهم است؟

در این میان، ا ستان بصره اهمیت ویژه‌ای دارد. وجود بندر ام‌القصر، پروژه بندر بزرگ فاو، صنایع نفت و گاز، پالایشــگاه‌ها، پروژه‌های صــنعتی و موقعیت بصــره در جنوب عراق، این اســتان را به یکی از مهم‌ترین مراکز اقتصادی کشور تبدیل کرده است.

برای شــرکت‌های ایرانی، بصــره می‌تواند نقطه ورود مناســبی به بازار جنوب عراق باشــد. شــرکت‌هایی که در حوزه‌های ساختمان، مصالح، تجهیزات صنعتی، انرژی، آب، حمل‌ونقل، خدمات فنی و مهندسی و صنایع نفت و گاز فعالیت دارند، باید بصره را به‌عنوان یک بازار مستقل و راهبردی بررسی کنند.

چرا رقابت ایران و ترکیه در عراق اهمیت بیشتری پیدا کرده است؟

ایران و ترکیه هر دو از مزیت جغرافیایی و مرز زمینی با عراق برخوردارند و هر دو سابقه طولانی در تجارت با این کشور دارند. اما نوع مزیت‌های آنها متفاوت است.

ایران از مزیت‌هایی مانند همجواری، هزینه حمل‌ونقل پایین‌تر در بســیاری از مســیرها، روابط تجاری قدیمی، شناخت بازار، حضور نیروی انسانی و شرکت‌های فنی و مهندسی و ظرفیت تولید صنعتی برخوردار است.

در مقابل، ترکیه توانسته است در بسیاری از موارد تجارت، پیمانکاری، سرمایه‌گذاری و دیپلماسی اقتصادی را در قالب یک بسته واحد دنبال کند.

همین تفاوت، اهمیت تحولات اخیر را بیشتر می‌کند.

رقابت آینده در عراق ممکن است در بسیاری از حوزه‌ها شکل بگیرد از مصالح ساختمانی و تجهیزات صنعتی گرفته تا پروژه‌های راه‌سازی، انرژی، آب، بیمارستان، فرودگاه، حمل‌ونقل و صنایع تولیدی.

در واقع، عراق در حال تبدیل شـــدن به بازاری اســـت که مزیت قیمتی به‌تنهایی برای موفقیت در آن کافی نیست.

شرکتی که بتواند پروژه را شناسایی کند، با کارفرما ارتباط بگیرد، شریک محلی پیدا کند، خدمات فنی ارائه دهد، تأمین مالی را مدیریت کند و پس از اجرای پروژه نیز خدمات پس از فروش داشـــته باشـــد، شـــانس بیشتری برای تثبیت جایگاه خود خواهد داشت.

ترکیه: به دنبال افزایش حداکثری خود در عراق می باشد

ترکیه طی ســـال‌های گذشـــته توانســـته حضـــور خود را در بازار عراق به‌تدریج از تجارت کالا به حوزه‌های پیمانکاری، ساخت‌وساز، زیرساخت و سرمایه‌گذاری گسترش دهد.

در سال ۲۰۲۵، صادرات ترکیه به عراق حدود ۱۲,۴ میلیارد دلار(منبع: وزیر تجارت ترکیه) اعلام شد و عراق در جایگاه پنجمین بازار صادراتی ترکیه قرار گرفت. هم‌زمان، دو کشور هدف افزایش حجم تجارت دوجانبه به ۳۰ میلیارد دلار را دنبال می‌کنند.

اهمیت این هدف صرفاً در رقم ۳۰ میلیارد دلار نیست. این عدد نشان‌دهنده اراده سیاسی و اقتصادی دو طرف برای گســـترش روابط اســـت روابطی که قرار اســـت علاوه بر تجارت، حوزه‌هایی مانند حمل‌ونقل، انرژی، سرمایه‌گذاری، گمرک و پروژه‌های زیربنایی را نیز دربرگیرد.

یکی از مهم‌ترین محورهای همکاری دو کشور، مسیر توسعه عراق است پروژه‌ای که بندر فاو در جنوب عراق را از طریق شبکه ریلی و جاده‌ای به مرز ترکیه و در ادامه به بازارهای اروپایی متصل خواهد کرد.

برای ترکیه، این پروژه می‌تواند اهمیت راهبردی داشته باشد زیرا در صورت توسعه مسیر، این کشور می‌تواند به یکی از نقاط مهم اتصال تجارت عراق و کشورهای خلیج فارس به بازار اروپا تبدیل شود.

از این رو، ترکیه تلاش می‌کند روابط اقتصـادی خود با عراق را به یک همکاری بلندمدت و پروژه‌محور تبدیل کند.

نقطه قوت ترکیه اتصال دیپلماسی اقتصادی به بخش خصوصی

یکی از مهم‌ترین نکاتی که باید در مورد حضـــور ترکیه در عراق مورد توجه قرار گیرد، نقش دیپلماســـی اقتصادی است.

مذاکرات میان مقامات دو کشور صرفاً به مسائل سیاسی محدود نمی شود بلکه موضوعاتی مانند تجارت، مشکلات صادرکنندگان، گمرک، حمل‌ونقل، سرمایه‌گذاری و پروژه‌های مشترک در سطح دولتی نیز پیگیری می‌شود. این روند می‌تواند مسیر فعالیت شرکت‌های ترکیه‌ای را در بازار عراق تسهیل کند.

از ســوی دیگر، شــرکت‌های ترکیه‌ای در عراق ســابقه طولانی در پروژه‌های عمرانی و زیرســاختی دارند. این سابقه باعث می‌شود شرکت ترکیه‌ای برای ورود به یک پروژه جدید، تنها به فروش محصول خود متکی نباشد بلکه سابقه اجرایی، شبکه پیمانکاران و شناخت بازار را نیز همراه خود داشته باشد.

فرصت ایران مزیت‌هایی که نباید نادیده گرفته شود

در مقابل، ایران همچنان ظرفیت‌های مهمی برای حضور در بازار عراق دارد. شرکت‌های ایرانی در حوزه‌های مختلفی مانند: ســاختمان، راه‌ســازی، آب و فاضــلاب، برق، نیروگاه، نفت و گاز، پتروشــیمی، ســیمان، فولاد، تجهیزات صنعتی، کارخانه‌سازی و خدمات فنی و مهندسی توانمندی‌های قابل توجهی دارند.

مزیت دیگر ایران، نزدیکی جغرافیایی و وجود مرزهای متعدد با عراق است. این مزیت می‌تواند هزینه و زمان انتقال کالا و تجهیزات را در بسیاری از پروژه‌ها کاهش دهد. اما مسئله اصلی این است که این ظرفیت‌ها باید سازمان‌یافته‌تر و پروژه‌محورتر وارد بازار عراق شوند.

شرکت ایرانی نباید منتظر بماند تا یک مشتری عراقی برای خرید محصول مراجعه کند. لازم است خود شرکت، پروژه‌های آینده عراق را شناسایی کند و مشخص کند در کدام قسمت از زنجیره پروژه می‌تواند حضور داشته باشد.

رقابت آینده رقابت شرکت‌هاست

یکی از تغییرات مهم در بازار عراق این است که رقابت آینده بیش از گذشته میان شرکت‌ها و مدل‌های کسب‌وکار خواهد بود. یک شرکت ایرانی ممکن است محصولی با کیفیت و قیمت مناسب داشته باشد، اما اگر نتواند خدمات پس از فروش ارائه دهد، شریک محلی پیدا کند یا در مناقصه‌ها حضور پیدا کند، ممکن است در برابر رقیب خارجی شکست بخورد. بنابراین، رقابت واقعی میان یک شرکت ایرانی و یک شرکت ترکیه‌ای می‌تواند بر سر مجموعه‌ای از عوامل ذیل باشد: قیمت، کیفیت، تأمین مالی، شریک محلی، سابقه اجرایی، خدمات پس از فروش، سرعت اجرا و ارتباط با کارفرما از این منظر، شرکت‌های ایرانی باید مدل حضور خود را تغییر دهند.

از صادرات کالا به صادرات خدمات و دانش فنی

یکی از مهم‌ترین فرصت‌های پیش روی ایران، توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی است. اگر شرکت ایرانی بتواند به جای فروش یک محصول، یک راه‌حل کامل ارائه کند، ارزش حضور آن در بازار عراق چند برابر خواهد شد. برای مثال، در یک پروژه صنعتی می‌توان به جای فروش صرف تجهیزات، مجموعه‌ای از خدمات شامل: طراحی، تأمین تجهیزات، نصب، راه‌اندازی، آموزش نیروی انسانی، تعمیرات، تأمین قطعات و

خدمات پس از فروش را ارائه کرد. این مدل می‌تواند شرکت ایرانی را از یک صادرکننده کالا به **یک** شریک پروژه تبدیل کند.

ضرورت تغییر رویکرد شرکت‌های ایرانی

شرایط جدید عراق نشان می‌دهد که حضور مقطعی در نمایشگاه‌ها یا ارسال محموله‌های صادراتی به‌تنهایی نمی‌تواند جایگاه شرکت ایرانی را در بلندمدت حفظ کند. شرکت‌های ایرانی باید به سمت مدل زیر حرکت کنند:

شناسایی پروژه ← شناسایی کارفرما ← شناسایی پیمانکار اصلی ← انتخاب شریک عراقی ← معرفی توانمندی شرکت ایرانی ← مذاکره ← ارائه پیشنهاد ← قرارداد ← اجرای پروژه ← خدمات پس از فروش این فرآیند باید مستمر باشد.

همچنین تشکیل کنسرسیوم میان چند شرکت ایرانی می‌تواند قدرت حضور در پروژه‌های بزرگ را افزایش دهد. برای مثال، یک شرکت مهندسی می‌تواند در کنار تولیدکننده تجهیزات، شرکت ساختمانی، شرکت بازرگانی و شریک عراقی وارد یک پروژه شود.

آخرین اخبار مربوط به ترکیه در جنوب عراق

۱ .توافق مالی عراق و ترکیه برای اجرای پروژه جاده توسعه



تاریخ انتشار :۱۳ اکتبر ۲۰۲۶

عراق در حال برر سی توافقی با ترکیه برای ایجاد صندوق تأمین مالی پروژه راهبردی جاده تو سعه ا ست. بر ا ساس طرح مطرح شده، شرکت‌های ترکیه‌ای پروژه‌های زیر ساختی را اجرا می‌کنند و تأمین مالی بخ شی از کارها از طریق نفت عراق انجام می‌شود. مسیر این پروژه قرار است بندر بزرگ فاو در جنوب عراق را از طریق شبکه راه‌آهن و جاده به ترکیه و سپس اروپا مت صل کند .در مرحله نخ ست نیز به‌روز سانی خطوط موجود راه‌آهن عراق و اتصال آن‌ها به بندر فاو پیش‌بینی شده است.

منابع:

- رویترز –بازنشر در TradingView، ۱۳ اکتبر ۲۰۲۶
- Iraqi News، ۱۱ اکتبر ۲۰۲۶ –جزئیات توافق نفت در برابر تأمین مالی

ملاحظه : این خبر از مذاکره و شکل‌گیری چارچوب مالی حکایت دارد؛ نباید آن را به‌معنای ام ضای قطعی قرارداد نهایی تلقی کرد.

۲ .انتقال نفت جنوب عراق به شمال برای صادرات از مسیر ترکیه



تاریخ انتشار :۱۶ سپتامبر ۲۰۲۶

طبق گزارش رویترز، عراق برای افزایش صادرات نفت از مسیر ترکیه، انتقال آزمایشی نفت خام از میدان‌های نفتی جنوب به تأسیسات ذخیره‌سازی کرکوک را آغاز کرد.

در آزمایش دو روزه‌ای که از ۱۳ سپتامبر انجام شد، ۲۰۹ تانکر جاده‌ای بیش از ۶ میلیون لیتر نفت، معادل حدود ۳۸ هزار بشکه، جابه‌جا کردند. هدف، تقویت مسیر صادراتی شمال عراق به بندر جیهان ترکیه است.

اهمیت خبر برای بصره: این طرح نشان می‌دهد که حمل‌ونقل جاده‌ای، ظرفیت بارگیری نفت در جنوب، ناوگان تانکرها و زیرساخت‌های لجستیکی می‌توانند در صادرات نفت عراق از مسیر ترکیه نقش بیشتری پیدا کنند. با این حال، رویترز محدودیت تعداد تانکرها و امکانات بارگیری در میدان‌های نفتی جنوب را از موانع توسعه طرح دانسته است.

منبع – Reuters :انتقال نفت جنوب عراق به شمال برای افزایش صادرات از مسیر ترکیه

۳ .پیشنهاد تأمین روزانه تا یک میلیون بشکه نفت عراق برای ترکیه



تاریخ انتشار :۲۸ و ۲۹ ژوئیه ۲۰۲۶

در جریان دیدار نخست‌وزیر عراق با رئیس‌جمهور ترکیه در آنکارا، دو کشور درباره گسترش همکاری‌های انرژی، تجارت، امنیت و حمل‌ونقل گفت‌وگو کردند.

طبق گزارش یورونیوز، موضوع تأمین حداکثر یک میلیون بشکه نفت در روز از عراق برای ترکیه نیز مطرح شد .دو طرف همچنین درباره پروژه جاده توسعه و مسیرهای جایگزین انتقال انرژی گفت‌وگو کردند.

این موضوع برای جنوب عراق مهم است، زیرا بخش عمده تولید و صادرات نفت کشور به میدان‌های نفتی و زیرساخت‌های صادراتی جنوب وابسته است .بااین‌حال، رقم یک میلیون بشکه در روز باید به‌عنوان هدف یا پیشنهاد مطرح‌شده در مذاکرات در نظر گرفته شود، نه صادرات قطعی و تحقق‌یافته.

منبع – Euronews :بررسی همکاری نفتی عراق و ترکیه

۴ .هدف‌گذاری تجارت ۳۰ میلیارد دلاری عراق و ترکیه

تاریخ انتشار :۲۸ ژوئیه ۲۰۲۶

خبرگزاری آناتولی گزارش داد که مقام های عراق و ترکیه بر هدف افزایش حجم تجارت دوجانبه به ۳۰ میلیارد دلار تأکید کرده‌اند .توسعه تجارت ترانزیتی، هماهنگی گمرکی، سرمایه‌گذاری‌های متقابل و اجرای جاده توسعه از محورهای مذاکرات بود.

این هدف می‌تواند برای شرکت‌های فعال در بصره، به‌ویژه در حوزه‌های حمل‌ونقل، صادرات محصولات پترو شیمی و کود شیمیایی، انبارداری، ترخیص کالا و خدمات بندری اهمیت دا شته با شد؛ البته این موارد فرصت‌های بالقوه تجاری هستند و به‌معنای اعلام قرارداد مشخص برای هر بخش نیستند.

منبع :خبرگزاری آناتولی –تأکید مجدد عراق و ترکیه بر هدف تجارت ۳۰ میلیارد دلاری

نتیجه‌گیری و ملاحظات

بازار عراق در حال عبور از مرحله بازار م صرف و صادرات کالا به سمت بازار پروژه، سرمایه‌گذاری و خدمات فنی و مهند سی ا ست. در این میان، ترکیه با تکیه بر دیپلما سی اقت صادی، ح ضور شرکت‌های پیمانکاری، سرمایه‌گذاری و پروژه‌هایی مانند مسیر توسعه، تلاش کرده است تجارت خود با عراق را به یک همکاری بلند مدت و پروژه‌محور تبد یل کند. ایران نیز با برخورداری از مز یت هایی همچون همجواری جغرافیایی، ظرفیت‌های صنعتی، توان فنی و مهندسی، هزینه رقابتی و سابقه طولانی حضور در بازار عراق، از ظرفیت بالایی برای رقابت برخوردار ا ست با این حال، بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها نیازمند حضور منسجم‌تر، شناخت دقیق پروژه‌ها و ارتباط مستقیم با کارفرمایان و پیمانکاران عراقی است.

در نهایت، رقابت آینده ایران و ترکیه در عراق صرفاً بر سر میزان صادرات نخواهد بود، بلکه بر سر پروژه‌ها، سرمایه‌گذاری، تأمین مالی، خدمات فنی و مهندسی و ایجاد شبکه‌های محلی شکل خواهد گرفت. برای

افزایش سهم ایران، شرکت‌های ایرانی باید از رویکرد سنتی فروش کالا فا صله گرفته و به سمت شنا سایی پروژه، شنا سایی کارفرما و پیمانکار، انتخاب شریک عراقی، ارائه راه‌حل کامل، اجرای پروژه و خدمات پس از فروش حرکت کنند. در این مسیر، بصره به دلیل جایگاه خود در حوزه انرژی، بنادر، حمل‌ونقل، صنایع و پروژه‌های زیرساختی می‌تواند یکی از مهم‌ترین نقاط ورود شرکت‌های ایرانی به پروژه‌های آینده عراق باشد.

-چالش های موجود در حال حاضر برای شرکت‌های ایرانی، ورود و ثبت شرکت‌ها در وندر لیست عراق است.

-حضور فعال و منسجم ترکیه در حوزه بازاریابی و دیپلماسی اقتصادی، به گونه ای که شرکت‌های ترکیه‌ای با هدف افزایش سهم خود و حضور حداکثری در ابر پروژه های عراق، به صورت هدفمند در حال گسترش فعالیت‌های خود هستند.