شماره دوم | مهر ۱۴۰۵

دیده‌بان اقتصادی ایران و عراق

بین‌النهرین

دبیرخانه توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و عراق
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق

ایران و عراق
از صادرات تا تولید مشترک

مسیرهای همکاری پایدار در کشاورزی، صنایع غذایی و فرآوری




اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق
IRAN-IRAQ CHAMBER OF COMMERCE
غرفة التجارة الايرانية - العراقية المشتركة
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

شماره دوم | مهر ۱۴۰۵

بین النهرین

دیدبان اقتصادی ایران و عراق

دبیرخانه توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و عراق
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق

در این شماره می‌خوانید:

سرمقاله

پایداری مناسبات اقتصادی ایران و عراق؛ ضرورتی فراتر از گسترش مبادلات ۴

اقتصاد عراق در آینه خبر

محدودیت‌های مرزی و استمرار تجارت ایران و عراق ۶
تغییر قواعد گمرکی عراق و اجرای سامانه آسیکودآ ۷
بودجه ۲۰۲۷ عراق و ریسک پروژه‌های اقتصادی ۸
افزایش رقابت چین در بازار مصالح ساختمانی عراق ۹
گسترش حضور اقتصادی آمریکا در بازار عراق ۱۰
وضعیت واردات محصولات کشاورزی ایران به عراق ۱۱
افزایش فشارهای خارجی بر مسیرهای تجارت ایران و عراق ۱۲

رصد راهبردی؛ کاهش ارزش دینار؛ پیامدها برای تجارت با ایران و تصمیم‌های پیش‌روی فعالان اقتصادی ۱۴
جغرافیای فرصت؛ خوزستان و بصره؛ ضرورت طراحی یک کریدور مکمل تولید، تجارت و سرمایه‌گذاری ۱۷
پنجره اقلیم؛ شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق؛ از پیوندهای مرزی تا هم‌افزایی اقتصادی منطقه‌ای ۲۳
صدای تجارت؛ میزگرد: فرصت‌های بازار عراق، موانع صادرات محصولات غذایی، کشاورزی و صنایع تبدیلی و راهکارهای توسعه تجارت دوجانبه ۳۰
اقتصاد عراق به روایت آمار؛ عراق؛ از تقاضای بازار تا فرصت صادراتی-بازار کشاورزی و صنایع غذایی عراق ۳۸
تقویم تجارت؛ رویدادهای پیش‌رو در عراق ۴۲
پرونده ویژه؛ راهکارهای عملی پایدارسازی همکاری‌های اقتصادی ایران و عراق با تمرکز بر زنجیره کشاورزی، غذایی و صنایع تبدیلی ۴۳

پایداری مناسبات اقتصادی ایران و عراق

ضرورتی فراتر از گسترش مبادلات



فریدون وردی‌نژاد
دبیرکل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

روابط جمهوری اسلامی ایران و جمهوری عراق، به پشتوانه پیوندهای تاریخی، فرهنگی و جغرافیایی و برخورداری از ظرفیت‌های گسترده اقتصادی، از زمینه‌های کم‌نظیری برای توسعه همکاری‌های متقابل برخوردار است. در سال‌های گذشته، گسترش مبادلات تجاری میان دو کشور، جلوه‌ای از این ظرفیت‌ها بوده و نقش مهمی در تحکیم ارتباطات میان فعالان اقتصادی دو طرف ایفا کرده است. با این همه، اقتضائات امروز اقتصاد منطقه و تحولات ساختاری بازارها ایجاب می‌کند که افق همکاری‌های اقتصادی ایران و عراق، فراتر از افزایش حجم مبادلات ترسیم شود. در این مرحله، آنچه اهمیت می‌یابد، ارتقای کیفیت مناسبات اقتصادی، تقویت پیوندهای تولیدی و تجاری و فراهم آوردن شرایطی است که همکاری میان بنگاه‌های دو کشور از استمرار، پیش‌بینی‌پذیری و منافع متوازن برخوردار باشد.

پایداری مناسبات اقتصادی، بیش از آنکه حاصل اراده برای گسترش تجارت باشد، به وجود بسترهای نهادی و سازوکارهای اجرایی متناسب با نیازهای فعالان اقتصادی وابسته است. تجربه همکاری‌های تجاری نشان می‌دهد که نزدیکی جغرافیایی و برخورداری از ظرفیت‌های مکمل، هرچند از مزیت‌های مهم توسعه روابط به شمار می‌روند، به‌تنهایی تضمین‌کننده استمرار همکاری‌ها نیستند. آنچه این مزیت‌ها را به روابطی ماندگار تبدیل می‌کند، اعتماد متقابل، ثبات نسبی در محیط کسب‌وکار، امکان ایفای تعهدات قراردادی و برخورداری از ترتیباتی است که هزینه‌ها و مخاطرات فعالیت اقتصادی را برای طرفین کاهش دهد.

از این منظر، یکی از الزامات اساسی تعمیق روابط اقتصادی ایران و عراق، توجه هم‌زمان به فرصت‌های توسعه تجارت و موانعی است که بر بهره‌برداری مؤثر از این فرصت‌ها اثر می‌گذارند. تحولات مقررات تجاری، مسائل مرتبط با پرداخت و تسویه وجوه، تفاوت رویه‌های گمرکی و استانداردی و محدودیت‌های زیرساختی در حوزه حمل‌ونقل و لجستیک، از جمله موضوعاتی هستند که ضرورت هماهنگی بیشتر میان نهادهای مسئول دو کشور را آشکار می‌سازند. پرداختن به این مسائل نباید صرفاً به رفع مشکلات موردی محدود بماند؛ بلکه شایسته است در چارچوب گفت‌وگوهای منظم اقتصادی و با هدف ارتقای پیش‌بینی‌پذیری و تسهیل فعالیت مشروع و رقابتی بنگاه‌ها دنبال شود. در چنین چارچوبی، ثبات و شفافیت در سیاست‌ها و رویه‌های تجاری، خود به یکی از مهم‌ترین عوامل تقویت اعتماد و توسعه همکاری‌های بلندمدت تبدیل خواهد شد.

در میان حوزه‌های متنوع همکاری، کشاورزی، صنایع غذایی و صنایع تبدیلی از جایگاهی ویژه برخوردارند. اهمیت این بخش‌ها صرفاً ناشی از ظرفیت تولیدی ایران یا نیازهای بازار عراق نیست، بلکه به امکان شکل‌گیری ارتباطات اقتصادی در حلقه‌های مختلف زنجیره ارزش بازمی‌گردد. پیوند میان تولید محصولات کشاورزی، تامین مواد اولیه، فرآوری، بسته‌بندی، نگهداری و توزیع، زمینه‌هایی را فراهم می‌آورد که همکاری اقتصادی دو کشور بتواند از مبادله محصول نهایی فراتر رود و به مشارکت بنگاه‌ها در مراحل مختلف تولید و عرضه گسترش یابد. چنین رویکردی، در صورت اتکا به مطالعات اقتصادی معتبر و شناخت متقابل ظرفیت‌ها، می‌تواند به ارتقای ارزش افزوده، تنوع‌بخشی همکاری‌ها و توزیع متوازن‌تر منافع اقتصادی میان طرفین کمک کند.

با این حال، توسعه همکاری در این حوزه‌ها مستلزم توجه دقیق به ویژگی‌های بازار و الزامات رقابت است. بازار عراق، همچون دیگر بازارهای منطقه، تحت تاثیر تحول تقاضای مصرف‌کنندگان، سیاست‌های توسعه تولید داخلی و رقابت تامین‌کنندگان بین‌المللی قرار دارد. ازاین‌رو، حفظ و تقویت جایگاه محصولات ایرانی در این بازار، نیازمند شناخت مستمر تحولات آن و ارتقای توان پاسخ‌گویی بنگاه‌ها به الزامات جدید است. کیفیت پایدار، قیمت رقابتی، بسته‌بندی متناسب، تحویل به‌موقع و برخورداری از شبکه‌های مؤثر توزیع، در کنار اعتبار تجاری و قابلیت ایفای تعهدات، از عوامل تعیین‌کننده در استمرار حضور در بازار به شمار می‌روند. در این شرایط، ارزیابی موفقیت صادراتی نیز باید علاوه بر ارزش مبادلات، سهم بازار، ترکیب محصولات، میزان ارزش افزوده و پایداری روابط

تجاری را در بر گیرد.

ویژگی‌های زنجیره کشاورزی و صنایع غذایی، اهمیت همکاری‌های اجرایی و نهادی را دوچندان می‌سازد. حساسیت محصولات فسادپذیر به زمان و شرایط حمل، ضرورت رعایت الزامات بهداشتی و قرنطینه‌ای و نقش استانداردها و تشریفات مرزی در دسترسی به بازار، ایجاب می‌کند که تسهیل تجارت در این بخش‌ها با نگاهی یکپارچه دنبال شود. تقویت هماهنگی میان مراجع ذی‌ربط، شفاف‌سازی ضوابط و الزامات ورود کالا، توسعه زیرساخت‌های نگهداری و حمل تخصصی و کاهش زمان توقف محموله‌ها در مبادی مرزی، می‌تواند آثار مستقیمی بر کاهش هزینه تجارت و افزایش قدرت رقابت بنگاه‌های دو کشور داشته باشد. در این زمینه، بهره‌گیری از ظرفیت گفت‌وگوهای دوجانبه برای بررسی مسائل مشترک و دستیابی به ترتیبات اجرایی مورد توافق، ضرورتی قابل توجه است.

در کنار تسهیل جریان کالا، توجه به ابعاد مالی و قراردادی همکاری‌های اقتصادی نیز اهمیت بنیادین دارد. توسعه روابط پایدار میان بنگاه‌ها، مستلزم برخورداری از روش‌های قابل اتکا برای تسویه تعهدات، مدیریت مخاطرات تجاری و ایجاد اطمینان متقابل در اجرای قراردادهاست. هر اندازه فعالان اقتصادی بتوانند نسبت به استمرار همکاری و امکان ایفای تعهدات خود اطمینان بیشتری داشته باشند، زمینه برای انعقاد قراردادهای بلندمدت، توسعه شبکه‌های توزیع و ورود به همکاری‌های تولیدی و سرمایه‌گذاری مشترک مساعدتر خواهد شد. از این منظر، تسهیل تجارت و تقویت زیرساخت‌های همکاری اقتصادی را باید دو وجه مکمل یک راهبرد واحد دانست.

چشم‌انداز همکاری ایران و عراق در حوزه کشاورزی و صنایع غذایی، همچنین می‌تواند با توجه به اولویت‌های توسعه اقتصادی هر دو کشور، ابعاد گسترده‌تری پیدا کند. توسعه ظرفیت‌های فرآوری، ایجاد زیرساخت‌های مشترک نگهداری و توزیع، انتقال دانش فنی و مشارکت در طرح‌های دارای توجیه اقتصادی، از جمله زمینه‌هایی است که می‌تواند منافع متقابل و بلندمدت ایجاد کند. اهمیت این رویکرد در آن است که توسعه توان تولیدی و زیرساختی عراق، نه صرفاً به‌عنوان تغییری در شرایط بازار، بلکه به‌مثابه فرصتی برای تعریف اشکال تازه‌ای از همکاری اقتصادی مورد توجه قرار گیرد. در چنین نگاهی، ظرفیت‌های صنعتی و تجاری ایران و اولویت‌های توسعه‌ای عراق می‌توانند در قالب مشارکت‌هایی مکمل و متناسب با منافع دو طرف به یکدیگر پیوند یابند.

تحقق این چشم‌انداز، نیازمند تعامل مؤثر میان سیاست‌گذاران، نهادهای اقتصادی و فعالان بخش خصوصی است. دولت‌ها با فراهم آوردن محیطی باثبات و شفاف، تسهیل رویه‌های تجاری و تقویت همکاری‌های نهادی، نقش تعیین‌کننده‌ای در ایجاد بسترهای

آنچه افق روابط اقتصادی دو کشور ایران و عراق را روشن‌تر می‌سازد، صرفاً افزایش جریان مبادلات نیست، بلکه توانایی تبدیل ظرفیت‌های مشترک به مناسباتی است که در آن، توسعه اقتصادی هر یک از طرفین، زمینه‌ساز فرصت‌های تازه برای دیگری باشد.

لازم ایفا می‌کنند. در کنار آن، اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های تخصصی می‌توانند با شناخت مسائل واقعی بنگاه‌ها، توسعه ارتباطات مستقیم، شناسایی شرکای معتبر و معرفی فرصت‌های مشخص همکاری، زمینه تبدیل ظرفیت‌های اقتصادی به فعالیت‌های مشترک را فراهم آورند. در این میان، دیپلماسی اقتصادی زمانی به نتایج پایدار نزدیک‌تر خواهد شد که گفت‌وگوهای نهادی با نیازهای واقعی بنگاه‌ها پیوند یابد و توافقات و تفاهمات، مسیر خود را به سوی همکاری‌های عملی و قابل ارزیابی پیدا کنند.

اتاق بازرگانی تهران، با تاکید بر اهمیت راهبردی مناسبات اقتصادی با عراق، بر این باور است که مرحله کنونی همکاری‌ها نیازمند توجه بیشتر به سازوکارهای اجرایی، شناسایی موانع اولویت‌دار و پیگیری منظم موضوعات مشترک است. تقویت تعامل با اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های اقتصادی دو کشور، بهره‌گیری از ظرفیت نهادهای تخصصی و ایجاد ارتباط مؤثر میان مطالبات بخش خصوصی و گفت‌وگوهای اقتصادی دوجانبه، می‌تواند در این مسیر نقشی سازنده ایفا کند. در حوزه‌هایی همچون کشاورزی، صنایع غذایی و صنایع تبدیلی، چنین همکاری‌هایی می‌تواند بر شناسایی فرصت‌های واقعی بازار، تسهیل دسترسی به آن و فراهم آوردن زمینه مشارکت بنگاه‌ها در زنجیره‌های ارزش متمرکز شود.

در نهایت، آینده مناسبات اقتصادی ایران و عراق را باید در پیوند میان ظرفیت‌های موجود و توانایی دو کشور برای ایجاد بسترهای همکاری پایدار جست‌وجو کرد. گسترش تجارت، زمانی به تعمیق روابط اقتصادی می‌انجامد که با تقویت اعتماد، کاهش نااطمینانی‌ها، توسعه زیرساخت‌های همکاری و شکل‌گیری منافع مشترک همراه باشد. کشاورزی، صنایع غذایی و صنایع تبدیلی می‌توانند عرصه‌ای مناسب برای تحقق عملی این رویکرد و الگویی برای توسعه همکاری در دیگر بخش‌های اقتصادی باشند. آنچه افق روابط اقتصادی دو کشور را روشن‌تر می‌سازد، صرفاً افزایش جریان مبادلات نیست، بلکه توانایی تبدیل ظرفیت‌های مشترک به مناسباتی است که در آن، توسعه اقتصادی هر یک از طرفین، زمینه‌ساز فرصت‌های تازه برای دیگری باشد.



مصطفی محرابی
مشاور معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت
اتاق بازرگانی تهران در توسعه روابط اقتصادی
ایران و عراق

خبر اول

محدودیت‌های مرزی و استمرار تجارت ایران و عراق

تعطیلی گذرگاه الشیب - چذابه و افزایش ضرورت مدیریت مسیرهای جایگزین تجارت با عراق

تاریخ اخبار: ۲۱ اکتبر ۲۰۲۶

منابع: Reuters

● شرح خبر

رویترز در ۲۱ اکتبر گزارش داد که دولت عراق فعالیت گذرگاه مرزی الشیب، واقع در استان میسان و مقابل مرز چذابه ایران، را تا اطلاع ثانوی متوقف کرده است. این محدودیت شامل تردد مسافران، خودروها و کامیون‌های تجاری می‌شود.

به گفته مقامات مرزی عراقی که رویترز به نقل از آن‌ها گزارش داده، تصمیم مذکور با هدف بازنگری در ترتیبات امنیتی گذرگاه، تقویت تجهیزات بازرسی و جلوگیری از عبور کالاها و مواد ممنوعه اتخاذ شده است. در طرف ایرانی نیز مسئولان استانی ضمن تأیید توقف فعالیت مرز، از ادامه رایزنی‌ها برای ازسرگیری تردد خبر داده و استفاده از مسیر شلمچه را به‌عنوان یکی از گزینه‌های جایگزین مطرح کرده‌اند.

این تحول در شرایطی رخ داده است که پیش‌تر نیز برخی گذرگاه‌های مرزی ایران و عراق به دلایل امنیتی با محدودیت‌های موقت مواجه شده بودند. بااین‌حال، در گزارش رویترز زمان مشخصی برای بازگشایی الشیب اعلام نشده است.

● اهمیت خبر

اهمیت این تحول صرفاً به توقف فعالیت یک گذرگاه محدود نمی‌شود. مرزهای زمینی از زیرساخت‌های اصلی تجارت ایران و عراق محسوب می‌شوند و هرگونه اختلال در فعالیت آن‌ها می‌تواند بر هزینه حمل‌ونقل، زمان تحویل کالا، جریان صادرات و اطمینان طرف‌های تجاری اثر بگذارد.

تعطیلی یک گذرگاه همچنین ممکن است موجب انتقال بخشی از محموله‌ها به مرزهای جایگزین، افزایش تراکم کامیون‌ها و فشار بیشتر بر امکانات ترخیص و حمل‌ونقل شود.

از منظر راهبردی، این خبر نشان می‌دهد که پایداری مسیرهای تجاری به یکی از مؤلفه‌های مهم رقابت‌پذیری صادرات ایران به عراق تبدیل شده است. بااین‌حال، باید میان تعطیلی یک گذرگاه مشخص و محدودسازی کلی تجارت دو کشور تفاوت قائل شد.

● پیام و اثر برای فعال اقتصادی ایرانی

صادرکنندگان ایرانی، به‌ویژه فعالان حوزه محصولات کشاورزی، صنایع غذایی، مصالح ساختمانی و کالاهای مصرفی، باید احتمال تغییر مسیرهای حمل و افزایش زمان تحویل را در برنامه‌ریزی صادراتی خود لحاظ کنند.

برای صادرکنندگان کالاهای فسادپذیر، توقف در مرز می‌تواند علاوه بر هزینه‌های حمل و انبارداری، موجب افت کیفیت و افزایش ضایعات شود. در مورد کالاهای صنعتی و مصالح ساختمانی نیز تأخیر در تحویل ممکن است بر تعهدات قراردادی و روابط تجاری با خریداران عراقی اثر بگذارد.

در چنین شرایطی، صرف برخورداری از مشتری و قرارداد فروش کافی نیست؛ صادرکننده باید از امکان واقعی حمل، عبور و ترخیص کالا نیز اطمینان داشته باشد.

● اقدام پیشنهادی

ایجاد سازوکار پایش عملیاتی گذرگاه‌های اصلی ایران و عراق با تمرکز بر وضعیت تردد کامیون‌ها، زمان انتظار، ظرفیت پذیرش کالا، هزینه حمل و محدودیت‌های اجرایی.

خبر دوم

تغییر قواعد گمرکی عراق و اجرای سامانه آسیکودآ

بررسی معافیت حقوق گمرکی مواد غذایی و دارویی و تکمیل سامانه گمرکی آسیکودا در سراسر عراق

تاریخ خبر: ۲۵ اکتبر ۲۰۲۶

منبع اصلی: مجلس نمایندگان عراق - کمیسیون مالی

● شرح خبر

کمیسیون مالی مجلس نمایندگان عراق در نشست ۲۵ اکتبر، با حضور مدیرکل سازمان گمرک این کشور، موضوع اجرای مصوبه هیأت وزیران درباره معافیت حقوق گمرکی واردات مواد غذایی و دارویی را مورد بررسی قرار داد.

در این نشست، آثار معافیت‌های گمرکی بر درآمدهای دولت و بودجه سال ۲۰۲۷، سازوکار نظارت بر انتقال منافع این معافیت‌ها به مصرف‌کنندگان و وضعیت درآمدهای گمرکی سال‌های گذشته بررسی شد.

هم‌زمان، اعضای کمیسیون مالی مراحل تکمیل سامانه خودکار گمرکی آسیکودا (ASYCUDA) را در استان‌های مختلف عراق، از جمله اقلیم کردستان، بررسی کردند و بر ضرورت رفع مشکلات اجرایی این سامانه تأکید داشتند.

موضوع کنترل محموله‌های وارداتی و بهبود سازوکارهای نظارتی گمرک نیز از محورهای مطرح‌شده در این نشست بود.

● اهمیت خبر

این تحول از دو جهت برای روابط اقتصادی ایران و عراق اهمیت دارد.

نخست آنکه معافیت حقوق گمرکی برخی گروه‌های کالایی می‌تواند بر قیمت تمام‌شده واردات، رقابت میان تأمین‌کنندگان خارجی و شرایط فروش کالا در بازار عراق اثر بگذارد. بااین‌حال، باید توجه داشت که دامنه دقیق کالاهای مشمول معافیت، طبقه‌بندی تعرفه‌ای و نحوه اجرای آن تعیین‌کننده آثار واقعی این تصمیم خواهد بود.

دوم آنکه گسترش اجرای آسیکودا می‌تواند به استانداردسازی اطلاعات گمرکی، افزایش شفافیت فرآیند ترخیص و تغییر رویه‌های اجرایی واردات منجر شود.

برای صادرکنندگان ایرانی، تغییر در شیوه اظهار، ارزش‌گذاری، کنترل اسناد و اجرای مقررات گمرکی ممکن است به‌اندازه تغییر نرخ تعرفه اهمیت داشته باشد.

نکته قابل توجه آن است که بررسی موضوع در کمیسیون مالی به معنای تصویب مقررات جدید توسط مجلس نیست؛ بلکه بیانگر ورود نهاد نظارتی عراق به ارزیابی نحوه اجرای تصمیمات دولت و سامانه‌های گمرکی است.

● پیام و اثر برای فعال اقتصادی ایرانی

صادرکنندگان مواد غذایی، دارویی، تجهیزات مرتبط و سایر گروه‌های کالایی باید آخرین وضعیت حقوق گمرکی و الزامات ورود کالا به عراق را به تفکیک کد تعرفه بررسی کنند.

برای شرکت ایرانی، کاهش یا حذف یک ردیف حقوق گمرکی لزوماً به معنای حذف سایر هزینه‌های واردات، مجوزها، استانداردها و الزامات ترخیص نیست.

از سوی دیگر، گسترش اجرای آسیکودا ممکن است ضرورت دقت بیشتر در اسناد تجاری، گواهی مبدأ، اظهار ارزش کالا، طبقه‌بندی تعرفه‌ای و هماهنگی با واردکننده عراقی را افزایش دهد.

شرکت‌هایی که پیش از ارسال کالا با رویه‌های جدید آشنا شوند، می‌توانند ریسک توقف محموله، اختلاف گمرکی و تحمیل هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده را کاهش دهند.

● اقدام پیشنهادی

تهیه گزارش تخصصی درباره تغییرات مقررات گمرکی عراق، با تمرکز بر معافیت‌های حقوق گمرکی، الزامات آسیکودا و تفاوت‌های اجرایی در گذرگاه‌های اصلی.

خبر سوم

بودجه ۲۰۲۷ عراق و ریسک پروژه‌های اقتصادی

ورود مجلس عراق به بررسی درآمدهای نفتی ، کسری بودجه و تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۲۷

تاریخ خبر: ۲۶ اکتبر ۲۰۲۶

منبع: مجلس نمایندگان عراق - کمیسیون مالی

● شرح خبر

کمیسیون مالی مجلس نمایندگان عراق در ۲۶ اکتبر با حضور مدیرکل اداره بودجه وزارت دارایی و جمعی از مسئولان این وزارتخانه، جداول پیش‌نویس بودجه عمومی فدرال عراق برای سال مالی ۲۰۲۷ را بررسی کرد. در این نشست، ساختار هزینه‌های جاری و سرمایه‌گذاری، برآورد درآمدهای نفتی و غیرنفتی، کسری احتمالی بودجه و منابع تأمین آن، معیارهای تخصیص اعتبارات و همچنین وام‌های جدید پیش‌بینی‌شده برای تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری مورد بحث قرار گرفت. اعضای کمیسیون همچنین درباره حرکت به سمت بودجه‌ریزی مبتنی بر برنامه و عملکرد و ضرورت تعیین شاخص‌هایی برای سنجش بهره‌وری هزینه‌های عمومی پرسش‌هایی مطرح کردند. این بررسی‌ها در مرحله تنظیم و ارزیابی پیش‌نویس بودجه انجام شده و به معنای تصویب نهایی ارقام و اعتبارات سال ۲۰۲۷ نیست.



● اهمیت خبر

اهمیت این تحول برای روابط اقتصادی ایران و عراق در وابستگی بخشی از تقاضای بازار عراق به مخارج عمومی و پروژه‌های سرمایه‌گذاری دولت این کشور است. عراق یکی از بازارهای مهم منطقه برای پیمانکاران، شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی، صادرکنندگان مصالح ساختمانی، ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی ایران به شمار می‌رود. تداوم فعالیت بسیاری از این شرکت‌ها به وجود پروژه‌های فعال، تخصیص بودجه و قابلیت پرداخت کارفرمایان وابسته است. ازاین‌رو، تغییر در اولویت‌های بودجه‌ای عراق می‌تواند بر حجم پروژه‌های جدید، سرعت اجرای طرح‌های عمرانی و زمان پرداخت مطالبات پیمانکاران اثر بگذارد. همچنین بررسی درآمدهای نفتی، کسری بودجه و منابع تأمین مالی اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا افزایش هزینه‌های عمومی بدون تأمین منابع پایدار می‌تواند به تأخیر در اجرای پروژه‌ها یا پرداخت تعهدات منجر شود.

● پیام و اثر برای فعال اقتصادی ایرانی

شرکت‌های ایرانی فعال در پروژه‌های دولتی عراق باید علاوه بر بررسی مشخصات فنی و تجاری پروژه، از منبع تأمین اعتبار و وضعیت تخصیص بودجه آن اطمینان حاصل کنند. برای پیمانکاران ایرانی، به‌ویژه شرکت‌های EPC، خدمات فنی و مهندسی و تأمین‌کنندگان تجهیزات، تفاوت مهمی میان پروژه مصوب، پروژه دارای اعتبار تخصیص‌یافته و پروژه برخوردار از منابع پرداخت قابل اتکا وجود دارد. همچنین صادرکنندگان مصالح ساختمانی و تجهیزات سرمایه‌ای باید روند بودجه عمرانی عراق را یکی از شاخص‌های پیش‌بینی تقاضای بازار در سال آینده بدانند. در قراردادهای جدید، زمان‌بندی پرداخت، ضمانت‌های قراردادی، نحوه تأمین مالی و احتمال تأخیر در تخصیص اعتبار باید مورد بررسی قرار گیرد.

● اقدام پیشنهادی

ایجاد سازوکار پایش بودجه عمرانی و پروژه‌های سرمایه‌گذاری عراق برای سال ۲۰۲۷، با تمرکز بر بخش‌هایی که شرکت‌های ایرانی در آن‌ها مزیت حضور دارند.

خبر چهارم

افزایش رقابت چین در بازار مصالح ساختمانی عراق

مذاکره برای ایجاد شبکه مراکز تخصصی عرضه مصالح ساختمانی چین در بغداد و سایر استان‌های عراق

تاریخ خبر: ۲۶ اکتبر ۲۰۲۶

منبع: Iraq Business News به نقل از وزارت حمل‌ونقل عراق

● شرح خبر

پایگاه تخصصی Iraq Business News در ۲۶ اکتبر گزارش داد که هیأتی تجاری از چین با مدیرکل شرکت عمومی تجارت مصالح ساختمانی عراق درباره ایجاد شبکه‌ای از مراکز تخصصی عرضه محصولات ساختمانی چینی در بغداد و سایر استان‌های این کشور گفت‌وگو کرده است. در این مذاکرات، موضوعاتی مانند سازوکار اجرای طرح ، الزامات فنی و تجاری، نحوه توسعه مراکز عرضه و پاسخ‌گویی به نیاز شرکت‌های چینی، مصرف‌کنندگان و مجریان پروژه‌های ساختمانی عراق بررسی شده است.

هدف اعلام‌شده این طرح، تنوع‌بخشی به منابع تأمین مصالح ساختمانی و عرضه محصولات با کیفیت و قیمت رقابتی عنوان شده است. بااین‌حال، خبر منتشرشده درباره مذاکرات و بررسی طرح است و هنوز از راه‌اندازی قطعی شبکه مراکز عرضه یا انعقاد قرارداد نهایی حکایت ندارد.



● اهمیت خبر

اهمیت این تحول صرفاً در احتمال افزایش صادرات مصالح ساختمانی چین به عراق نیست؛ بلکه در تغییر احتمالی شیوه دسترسی تأمین‌کنندگان خارجی به بازار این کشور قرار دارد. ایجاد شبکه مراکز تخصصی عرضه، در صورت اجرایی‌شدن، می‌تواند به شرکت‌های چینی کمک کند تا علاوه بر فروش کالا، در حوزه معرفی محصول، بازاریابی، ارتباط با پیمانکاران، خدمات پس از فروش و تأمین مستمر مصالح نیز حضور سازمان‌یافته‌تری داشته باشند. این رویکرد می‌تواند رقابت در بازار مصالح ساختمانی عراق را از سطح قیمت کالا به رقابت میان شبکه‌های تأمین و توزیع منتقل کند. برای ایران، که در برخی گروه‌های مصالح ساختمانی دارای مزیت نزدیکی جغرافیایی، ظرفیت تولید و سابقه حضور در بازار عراق است، گسترش چنین مدل‌هایی اهمیت دارد. بااین‌حال، از این خبر نمی‌توان نتیجه گرفت که چین سهم مشخصی از بازار ایران را تصاحب کرده است. ارزیابی چنین موضوعی نیازمند آمار واردات عراق به تفکیک محصول و کشور مبدأ است.

● پیام و اثر برای فعال اقتصادی ایرانی

تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی سیمان، کاشی و سرامیک، سنگ ساختمانی، شیشه، محصولات فولادی و سایر مصالح مورد استفاده در پروژه‌های عمرانی باید تغییرات احتمالی در شبکه‌های عرضه و توزیع عراق را جدی بگیرند. در بازار رقابتی، مزیت ناشی از قیمت مناسب یا نزدیکی جغرافیایی به‌تنهایی ممکن است برای حفظ مشتری کافی نباشد. خریداران عراقی، به‌ویژه پیمانکاران بزرگ، ممکن است تأمین‌کننده‌ای را ترجیح دهند که علاوه بر قیمت رقابتی، موجودی قابل اتکا، تحویل منظم، خدمات فنی، تضمین کیفیت و امکان تأمین مستمر داشته باشد. بنابراین برای بخشی از شرکت‌های ایرانی، حضور مستقیم‌تر در شبکه توزیع عراق، همکاری با نمایندگان محلی، ایجاد انبارهای تجاری و ارتباط سازمان‌یافته با پیمانکاران می‌تواند اهمیت بیشتری پیدا کند.

● اقدام پیشنهادی

تهیه مطالعه رقابتی بازار مصالح ساختمانی عراق با تمرکز بر مقایسه جایگاه محصولات ایرانی، چینی، ترکیه‌ای و تولیدات داخلی عراق. پیشنهاد می‌شود در این مطالعه، علاوه بر سهم بازار و قیمت، شبکه توزیع ، هزینه حمل، کیفیت، استاندارد، خدمات پس از فروش و شرایط پرداخت نیز بررسی شود.

همچنین امکان ایجاد مراکز مشترک عرضه، انبارش و توزیع مصالح ساختمانی ایرانی در استان‌های هدف عراق، با مشارکت تولیدکنندگان و شرکت‌های معتبر عراقی، مورد ارزیابی قرار گیرد.

خبر پنجم

گسترش حضور اقتصادی آمریکا در بازار عراق

تقویت ارتباط مستقیم شرکت‌های آمریکایی با بازار عراق و اقلیم کردستان در حوزه‌های انرژی، صنعت و لجستیک

تاریخ اخبار: ۱۹ اکتبر ۲۰۲۶

منبع: Iraq Business News به نقل از دولت اقلیم کردستان



● شرح خبر

پایگاه Iraq Business News در ۱۹ اکتبر به نقل از دولت اقلیم کردستان عراق گزارش داد که هیأتی مشترک از شورای بازرگانی آمریکا و اقلیم کردستان و شورای بازرگانی آمریکا و سوریه، با حضور نمایندگان بیش از ۳۰ شرکت آمریکایی، از اقلیم کردستان دیدار کرده است. این هیأت شامل نمایندگان شرکت‌هایی فعال در حوزه‌های انرژی، صنعت، حمل‌ونقل، لجستیک و امنیت بود و در جریان سفر با مقامات اقلیم کردستان، از جمله نخست‌وزیر اقلیم، دیدار و گفت‌وگو داشت.

این سفر در چارچوب تقویت ارتباط میان بخش خصوصی آمریکا و بازارهای منطقه انجام شده است و نشانه‌ای از توجه شرکت‌های آمریکایی به ظرفیت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری در شمال عراق محسوب می‌شود.

بااین‌حال، حضور هیأت تجاری را نباید معادل انعقاد قراردادهای سرمایه‌گذاری قطعی یا آغاز فعالیت عملیاتی تمامی شرکت‌های حاضر در عراق تلقی کرد.

● اهمیت خبر

اهمیت این تحول در آن است که عراق و اقلیم کردستان همچنان مورد توجه بازیگران خارجی برای توسعه روابط اقتصادی و حضور در بخش‌های زیرساختی و صنعتی قرار دارند.

حضور شرکت‌های آمریکایی در بخش‌هایی مانند انرژی، لجستیک و صنعت می‌تواند در صورت تبدیل مذاکرات به قرارداد، به گسترش شبکه‌های جدید همکاری تجاری، انتقال فناوری و شکل‌گیری روابط بلندمدت میان بنگاه‌های خارجی و طرف‌های عراقی منجر شود. برای ایران، این موضوع از منظر افزایش تنوع تأمین‌کنندگان و شرکای اقتصادی عراق قابل توجه است. در عین حال، باید میان حضور اقتصادی آمریکا در اقلیم کردستان و تحولات بازار سراسر عراق تفاوت قائل شد؛ زیرا مقررات، ساختار تقاضا و شرایط سرمایه‌گذاری در این دو سطح لزوماً یکسان نیست.

● پیام و اثر برای فعال اقتصادی ایرانی

شرکت‌های ایرانی باید توجه داشته باشند که رقابت در بازار عراق تنها به صادرات کالاهای مصرفی یا تأمین محصولات متعارف محدود نمی‌شود. در حوزه‌هایی مانند انرژی، تجهیزات صنعتی، خدمات مهندسی، حمل‌ونقل، فناوری و زیرساخت، حضور شرکت‌های خارجی می‌تواند به تغییر انتظارات کارفرمایان عراقی درباره کیفیت، استاندارد، خدمات و تأمین مالی منجر شود. برای بنگاه‌های ایرانی، شناخت شرکای جدید بازار، بررسی پروژه‌های سرمایه‌گذاری و توسعه ارتباط با شرکت‌های معتبر عراقی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. همچنین شرکت‌های فعال در اقلیم کردستان باید به‌صورت مستقل بررسی کنند که آیا مدل فعلی حضور آن‌ها، از نظر نمایندگی تجاری، خدمات پس از فروش، انبارداری و مشارکت با شرکت‌های محلی، پاسخ‌گوی شرایط رقابتی آینده خواهد بود یا خیر.

● اقدام پیشنهادی

رصد سازمان‌یافته حضور اقتصادی شرکت‌ها و هیأت‌های تجاری خارجی در عراق، با تمرکز بر حوزه‌های انرژی، صنعت، زیرساخت و لجستیک.

خبر ششم

وضعیت واردات محصولات کشاورزی ایران به عراق

وزارت کشاورزی عراق ممنوعیت واردات هشت محصول کشاورزی از ایران از مسیر شلمچه را تکذیب کرد

تاریخ اخبار: ۲۶ اکتبر ۲۰۲۶

منابع: Shafaq News به نقل از وزارت کشاورزی عراق



● شرح خبر

شفق‌نیوز در ۲۶ اکتبر به نقل از بیانیه وزارت کشاورزی عراق گزارش داد که این وزارتخانه، اخبار منتشرشده در فضای مجازی درباره ممنوعیت واردات هشت محصول کشاورزی از ایران از طریق گذرگاه شلمچه را تکذیب کرده است. براساس این بیانیه، وزارت کشاورزی عراق هیچ دستور یا مکاتبه‌ای مبنی بر ممنوعیت واردات محصولات مورد اشاره صادر نکرده و ورود آن‌ها از نظر این وزارتخانه مجاز است. محصولات ذکرشده شامل سیب، موز، کیوی، انار، لوبیا چشم‌بلبلی، فلفل سبز، سیر و خیار هستند. اهمیت این اعلام موضع در آن است که ابهام ایجادشده درباره وضعیت واردات گروهی از محصولات کشاورزی را تا حدی برطرف می‌کند. بااین‌حال، تأیید مجاز بودن واردات این محصولات به معنای حذف تمامی الزامات گمرکی، بهداشتی، قرنطینه‌ای یا سایر شرایط ورود کالا به عراق نیست.

● اهمیت خبر

تجارت محصولات کشاورزی و غذایی میان ایران و عراق به دلیل ماهیت بخشی از کالاها، حساسیت زیادی نسبت به تغییر مقررات، زمان عبور از مرز و تصمیمات اجرایی دستگاه‌های عراقی دارد.

انتشار اخبار تأییدنشده درباره ممنوعیت واردات می‌تواند موجب افزایش احتیاط خریداران، توقف ارسال محموله، تغییر قیمت و ایجاد اختلال در برنامه‌ریزی صادرکنندگان شود. از سوی دیگر، حتی در صورت نبود ممنوعیت رسمی، مشکلات مرتبط با مجوز واردات، استاندارد، قرنطینه، ظرفیت مرزی یا تشریفات ترخیص ممکن است جریان صادرات را با محدودیت مواجه کند.

بنابراین باید میان ممنوعیت قانونی واردات، محدودیت اجرایی و اختلال موقت در عبور کالا تفاوت قائل شد. این تفکیک برای تصمیم‌گیری صادرکنندگان محصولات فسادپذیر اهمیت ویژه‌ای دارد.

● پیام و اثر برای فعال اقتصادی ایرانی

صادرکنندگان میوه، سبزیجات و سایر محصولات کشاورزی باید پیش از ارسال محموله، وضعیت مجاز بودن واردات، الزامات بهداشتی و قرنطینه‌ای و شرایط عملیاتی گذرگاه مقصد را بررسی کنند. اتکا به اخبار غیررسمی درباره ممنوعیت یا رفع ممنوعیت واردات ممکن است موجب تصمیمات نادرست تجاری شود. برای مثال، صادرکننده‌ای که صرفاً براساس انتشار یک شایعه ، ارسال کالا را متوقف می‌کند ممکن است فرصت فروش را از دست بدهد. در مقابل، ارسال محموله بدون اطمینان از امکان واقعی ترخیص نیز می‌تواند به هزینه انبارداری، افت کیفیت یا برگشت کالا منجر شود. در این شرایط، همکاری مستمر با واردکنندگان معتبر عراقی و دریافت اطلاعات به‌روز از مراجع اجرایی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

● اقدام پیشنهادی

ایجاد سامانه اطلاع‌رسانی سریع درباره مقررات واردات محصولات کشاورزی و غذایی عراق، با تمرکز بر کالاهای اصلی صادراتی ایران.

همچنین ایجاد ارتباط مستقیم با مراجع ذی‌ربط عراقی برای راستی‌آزمایی اخبار مربوط به ممنوعیت‌های وارداتی، پیش از انتشار آن‌ها میان صادرکنندگان، می‌تواند از تحمیل هزینه‌های غیرضروری جلوگیری کند.

خبر هفتم

افزایش فشارهای خارجی بر مسیرهای تجارت ایران و عراق

محدود شدن برخی مسیرهای زمینی تجارت ایران در شرایط افزایش فشارهای اقتصادی و محدودیت‌های منطقه‌ای

تاریخ اخبار: ۲۴ اکتبر ۲۰۲۶

منبع: The Wall Street Journal

● شرح خبر

روزنامه وال‌استریت ژورنال در گزارشی در ۲۴ اکتبر به بررسی افزایش محدودیت‌ها بر مسیرهای زمینی تجارت ایران و ارتباط احتمالی آن با فشارهای اقتصادی و سیاسی آمریکا پرداخته است.

در این گزارش ، تعطیلی گذرگاه الشیب در عراق و محدودیت تردد کامیون‌های ایرانی در برخی گذرگاه‌های پاکستان، به‌عنوان نمونه‌هایی از دشوارتر شدن مسیرهای تجارت زمینی ایران مطرح شده‌اند.

گزارش همچنین به آثار محدودیت‌های دریایی و هوایی ، مشکلات حمل‌ونقل و افزایش فشار بر مسیرهای جایگزین تجاری ایران اشاره کرده است. وال‌استریت ژورنال این تحولات را در چارچوب تشدید فشارهای اقتصادی آمریکا بر ایران تحلیل می‌کند؛ بااین‌حال، باید میان تصمیمات رسمی دولت‌های همسایه، دلایل امنیتی اعلام‌شده برای برخی محدودیت‌ها و برداشت رسانه‌ای درباره اهداف سیاسی آن‌ها تفاوت قائل شد.

بنابراین از گزارش مزبور نمی‌توان نتیجه گرفت که تمام محدودیت‌های مرزی عراق مستقیماً به دستور آمریکا اعمال شده یا تصمیمی رسمی برای تعطیلی همه گذرگاه‌های تجاری ایران و عراق اتخاذ شده است.

● اهمیت خبر

اهمیت این تحول در آن است که ریسک تجارت ایران و عراق ممکن است از مشکلات معمول حمل‌ونقل و گمرک فراتر رود و با متغیرهای سیاسی ، امنیتی و محدودیت‌های بین‌المللی ارتباط بیشتری پیدا کند. افزایش محدودیت در مسیرهای تجاری ، حتی اگر مستقیماً متوجه همه کالاها نباشد ، می‌تواند هزینه حمل ، زمان انتقال ، شرایط بیمه و سطح احتیاط شرکت‌های حمل‌ونقل و خریداران را تحت تأثیر قرار دهد.

برای تجارت ایران و عراق ، این موضوع اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا بخشی از مزیت صادرات ایران به عراق بر پایه نزدیکی جغرافیایی ، امکان حمل زمینی و دسترسی نسبتاً سریع به بازار شکل گرفته است. چنانچه محدودیت‌های مرزی یا حمل‌ونقلی تداوم یابند ، ممکن است بخشی از این مزیت از طریق افزایش هزینه مبادله یا کاهش قابلیت پیش‌بینی زمان تحویل تضعیف شود.

از سوی دیگر ، افزایش دشواری تجارت با ایران می‌تواند برای تأمین‌کنندگان رقیب فرصت ایجاد کند؛ اما میزان بهره‌برداری واقعی رقبا از چنین شرایطی باید براساس داده‌های تجاری بررسی شود.

● پیام و اثر برای فعال اقتصادی ایرانی

صادرکنندگان و پیمانکاران ایرانی باید توجه داشته باشند که ارزیابی ریسک تجارت با عراق دیگر صرفاً به اعتبار خریدار، قیمت کالا یا هزینه متعارف حمل محدود نمی‌شود.

در قراردادهای جدید، موضوعاتی مانند امکان اجرای تعهدات در صورت توقف مرز، تغییر مسیر حمل، افزایش هزینه لجستیک، محدودیت‌های بانکی و بیمه‌ای و زمان وصول مطالبات باید با دقت بیشتری بررسی شوند.

شرکت‌هایی که به یک مسیر حمل، یک خریدار یا یک کانال پرداخت وابستگی بالایی دارند، ممکن است در برابر تغییرات ناگهانی آسیب‌پذیرتر باشند. همچنین در صورت افزایش زمان تحویل، برخی خریداران عراقی ممکن است برای حفظ موجودی و استمرار فعالیت خود به سمت تأمین‌کنندگان جایگزین حرکت کنند.

در چنین شرایطی، توانایی صادرکننده ایرانی برای تضمین نسبی استمرار تأمین، شفافیت در شرایط پرداخت و مدیریت حرفه‌ای حمل‌ونقل می‌تواند به یک مزیت رقابتی تبدیل شود.

● اقدام پیشنهادی

تهیه ماتریس «ریسک تجارت ایران و عراق» با تمرکز بر محدودیت‌های مرزی، حمل‌ونقل، بیمه، پرداخت، مقررات وارداتی و احتمال تغییر شرایط قرارداد.

پیشنهاد می‌شود این ماتریس برای گروه‌های اصلی صادراتی ایران به عراق، از جمله محصولات کشاورزی و غذایی، مصالح



ساختمانی، محصولات پتروشیمی، تجهیزات صنعتی و خدمات فنی و مهندسی، به‌صورت جداگانه تنظیم شود.

همچنین لازم است مسیرهای جایگزین حمل، ظرفیت گذرگاه‌های مرزی و الزامات حقوقی و مقرراتی روش‌های پرداخت مورد بررسی قرار گیرد تا فعالان اقتصادی بتوانند پیش از بروز اختلال، اقدامات پیشگیرانه متناسبی انجام دهند.

● جمع‌بندی

بررسی هفت تحول منتخب در بازه ۱۹ تا ۲۷ اکتبر ۲۰۲۶ نشان می‌دهد که روابط اقتصادی ایران و عراق با مجموعه‌ای از تغییرات هم‌زمان در محیط تجاری و مقرراتی مواجه است.

از یک سو، تعطیلی گذرگاه الشیب و گزارش‌های مربوط به افزایش محدودیت در مسیرهای تجارت ایران، ضرورت توجه به استمرار جریان کالا و مدیریت ریسک‌های لجستیکی را برجسته کرده است.

از سوی دیگر، بررسی معافیت‌های گمرکی و اجرای سامانه آسیکودا نشان می‌دهد که تغییرات در سازوکارهای اجرایی و نظارتی عراق می‌تواند بر هزینه و شرایط ورود کالاهای ایرانی اثر بگذارد.

هم‌زمان، بررسی بودجه ۲۰۲۷ عراق و موضوع تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری، اهمیت پایش توان پرداخت دولت این کشور را برای پیمانکاران و صادرکنندگان ایرانی یادآوری می‌کند.

در حوزه رقابت نیز مذاکرات مربوط به ایجاد شبکه عرضه مصالح ساختمانی چین و تلاش شرکت‌های آمریکایی برای توسعه ارتباط با بازار عراق نشان می‌دهد که حضور اقتصادی بازیگران خارجی در این کشور صرفاً به صادرات کالا محدود نیست و می‌تواند با ایجاد شبکه‌های تجاری، خدماتی و سرمایه‌گذاری همراه شود.

در مجموع، سه ملاحظه برای آینده روابط اقتصادی ایران و عراق اهمیت بیشتری پیدا می‌کند:

- **نخست، حفظ تداوم تجارت:** افزایش صادرات بدون اطمینان نسبی از استمرار مسیرهای حمل، امکان ترخیص کالا و قابلیت اجرای قراردادها نمی‌تواند مبنای توسعه پایدار روابط اقتصادی باشد.
- **دوم، شناخت و انطباق با قواعد جدید بازار عراق:** تغییرات گمرکی، مقررات واردات و سیاست‌های اقتصادی عراق ایجاب می‌کند که شرکت‌های ایرانی اطلاعات عملیاتی دقیق‌تری در اختیار داشته باشند.
- **سوم، تقویت موقعیت رقابتی ایران:** حفظ و توسعه سهم ایران در بازار عراق نیازمند توجه به شبکه‌های توزیع، خدمات پس از فروش، مشارکت با بنگاه‌های عراقی و حضور مؤثرتر در زنجیره‌های ارزش این کشور است.



کاهش ارزش دینار عراق

پیامدها برای تجارت با ایران و تصمیم‌های پیش‌روی فعالان اقتصادی

مصطفی محرابی
مشاور معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت اتاق بازرگانی تهران در توسعه روابط اقتصادی ایران و عراق

● پیام اصلی برای فعالان اقتصادی

افزایش نرخ دلار در عراق، هزینه خرید خارجی و نیاز مشتری عراقی به نقدینگی را بالا می‌برد؛ اما به‌تنهایی مزیت رقابتی برای ایران ایجاد نمی‌کند. فرصت صادرکننده ایرانی به قیمت نهایی، سرعت تحویل و هزینه پرداخت بستگی دارد. در شرایط فعلی، سه اولویت عبارت‌اند از:

۱. بررسی نرخ واقعی تسویه
۲. ارزیابی دوباره توان پرداخت مشتری
۳. پیگیری وضعیت حواله‌های قبلی

● چه اتفاقی افتاده است ؟

بر اساس بیانیه ۷ اکتبر بانک مرکزی عراق، نرخ خرید دلار از وزارت دارایی به ۱,۵۰۰ دینار، فروش به بانک‌ها به ۱,۵۱۰ دینار و فروش دلار نقدی به عموم به ۱,۵۲۰ دینار تغییر کرده است. بنابراین، موضوع فقط نوسان بازار آزاد نیست و نرخ‌های رسمی نیز تعدیل شده‌اند. با این حال، برای هر معامله تجاری باید مشخص شود حواله از چه مسیری و با چه نرخ و کارمزدی انجام می‌شود؛ نرخ دلار نقدی را نباید بدون بررسی، به همه حواله‌های وارداتی تعمیم داد.

مقایسه نرخ نقدی پیشین ۱,۳۲۰ دینار با نرخ جدید ۱,۵۲۰ دینار، نشان‌دهنده حدود ۱۵,۲ درصد افزایش قیمت دلار و ۱۳,۲ درصد کاهش ارزش دلاری دینار است. این ارقام، درصد تغییر نرخ ارز هستند و به معنای افزایش مشابه قیمت همه کالاها یا تورم کل اقتصاد نیستند.

در پایان معاملات ۱۹ اکتبر، نرخ بازار عمده بغداد ۱۶,۸۳۵۰ دینار برای هر ۱۰۰ دلار گزارش شده است؛ حدود ۱۰,۸ درصد بالاتر از نرخ رسمی فروش نقدی به عموم. بنابراین، با وجود تعدیل نرخ رسمی، فاصله بازار آزاد همچنان باقی است. این فاصله برای معامله‌گرانی اهمیت دارد که ارز موردنیاز خود را از بازار آزاد تأمین می‌کنند؛ هزینه واقعی هر معامله نیز به نرخ قابل دسترس، کارمزد و زمان انتقال پول بستگی دارد.

● چرا این تحول اهمیت دارد ؟

اقتصاد عراق بخش مهمی از درآمد خارجی خود را از نفت به دست می‌آورد، اما حقوق، مستمری‌ها و بسیاری از تعهدات داخلی را به دینار می‌پردازد. افزایش نرخ تبدیل دلار، منابع دیناری بیشتری در اختیار دولت قرار می‌دهد؛ بدون آنکه درآمد ارزی تازه‌ای ایجاد کند. در مقابل، هزینه واردات و تعهدات ارزی نیز بالا می‌رود و بخشی از منفعت مالی دولت می‌تواند با افزایش هزینه‌ها و درخواست افزایش حقوق و سایر پرداخت‌ها جذب شود.

فشار مالی، تقاضای وارداتی، محدودیت انتقال پول و انتظارات فعالان می‌توانند بر نرخ ارز اثر بگذارند. نسبت دادن تمام تحول به یک عامل، توضیح کافی نیست. همچنین، **داشتن ذخایر ارزی با دسترسی یکسان بنگاه‌ها به ارز تفاوت دارد.** وضعیت بانک، مدارک معامله، مقصد پرداخت و مقررات بانکی و کنترل‌های مربوط به منشأ و مقصد پول می‌تواند هزینه و زمان تأمین ارز را تغییر دهد. تأکید بانک مرکزی بر کفایت ذخایر نیز به‌تنهایی به معنای نبود این تفاوت‌ها نیست.

بانک مرکزی عراق، حمایت از تولید داخلی و تقویت رقابت کالای عراقی در برابر واردات را نیز از اهداف این تصمیم اعلام کرده است. تحقق این هدف قطعی نیست؛ اما برای صادرکنندگان ایرانی پیام روشنی دارد: در ارزیابی رقابت، باید توان تولیدکننده عراقی را نیز در کنار عرضه‌کنندگان خارجی بررسی کنند.

● پیامدها برای اقتصاد و فعالان عراقی

نخستین اثر، افزایش هزینه کالاها و نهاده‌های وارداتی است؛ اما انتقال آن به قیمت مصرف‌کننده، به سهم هزینه ارزی، موجودی قبلی، رقابت، تعرفه و حاشیه سود بستگی دارد. بنابراین، افزایش ۱۵,۲درصدی هزینه دلار الزاماً به افزایش مشابه قیمت همه کالاها منجر نمی‌شود.

اگر درآمد خانوار متناسب با قیمت‌ها افزایش نیابد، قدرت خرید کاهش می‌یابد. خرید کالاهای بادوام و غیرضروری ممکن است به تعویق بیفتد و تقاضا به سمت محصولات اقتصادی‌تر، بسته‌بندی کوچک‌تر و مقدار کمتر حرکت کند. فشار بر خانوارهای کم‌درآمد شدیدتر خواهد بود. طبق گزارش منتشر شده به نقل از دفتر نخست‌وزیر، هیأت دولت در ۱۳ اکتبر معافیت گمرکی مواد غذایی و داروهای وارداتی را با تاریخ اثر ۷ اکتبر تصویب کرده است. این اقدام می‌تواند بخشی از افزایش هزینه را جبران کند؛ اما واردکننده باید پیش از قیمت‌گذاری، شمول کالای خود و نحوه اجرای معافیت را از گمرک مربوط تأیید کند.

برای واردکنندگان، مسئله مهم سرمایه در گردش، یعنی پول لازم برای خرید و ادامه فعالیت است. برای مثال، اگر نرخ تأمین ارز یک سفارش ۱۰۰ هزار دلاری از ۱,۳۲۰ به ۱,۵۲۰ دینار افزایش یابد، منابع لازم بدون احتساب کارمزد و سایر هزینه‌ها از ۱۳۲ به ۱۵۲ میلیون دینار می‌رسد؛ نرخ واقعی هر حواله باید از بانک تأیید شود. بنگاهی که منابع اضافی ندارد، ممکن است سفارش را کوچک‌تر کند، تخفیف بخواهد یا مهلت پرداخت بیشتری درخواست کند. اگر افزایش قیمت فروش دشوار باشد، حاشیه سود کاهش می‌یابد؛ اگر قیمت سریع بالا برود، احتمال افت فروش وجود دارد.

تولیدکنندگان داخلی عراق می‌توانند از گران شدن کالای رقیب وارداتی فرصت بگیرند؛ ولی وابستگی آنها به مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات خارجی این منفعت را محدود می‌کند. تبدیل این فرصت به افزایش تولید، به برق، تأمین مالی، بهره‌وری و ثبات مقررات نیز نیاز دارد.

● آیا این تغییر به نفع تجارت ایران است ؟

افزایش نرخ دلار به‌خودی‌خود مزیت رقابتی برای ایران ایجاد نمی‌کند. با فرض ثابت بودن قیمت دلاری و یکسان بودن شرایط تأمین ارز، کالای ایرانی و کالای سایر کشورها هر دو برای مشتری عراقی گران‌تر می‌شوند. فشار مستقیم بر قدرت خرید و نقدینگی مشتری است ؛ اما اثر نهایی بر فروش ایران ، به نوع کالا، رقبا و شرایط معامله بستگی دارد.

۱. در مواد غذایی و کالاهای ضروری، تقاضا معمولاً کمتر قابل تعویق است، ولی حساسیت به قیمت افزایش می‌یابد.
۲. کالاهای بادوام، ماشین‌آلات و خریدهای پروژه‌ای بیشتر در معرض تعویق قرار می‌گیرند.
۳. در مصالح، نهاده‌های صنعتی و فولادی، جریان نقد و سودآوری خریدار تعیین‌کننده است.

اقتصاد عراق بخش مهمی از درآمد خارجی خود را از نفت به دست می‌آورد، اما حقوق، مستمری‌ها و بسیاری از تعهدات داخلی را به دینار می‌پردازد. افزایش نرخ تبدیل دلار، منابع دیناری بیشتری در اختیار دولت قرار می‌دهد؛ بدون آنکه درآمد ارزی تازه‌ای ایجاد کند.

۴. کاهش قدرت خرید خارجی خانوار عراقی نیز می‌تواند بر سفرهای اختیاری و بودجه خدمات درمانی در ایران فشار وارد کند.

اینها مسیرهای احتمالی اثرگذاری‌اند؛ بدون داده‌های تجارت و سفارش، نمی‌توان درصد مشخصی برای افت صادرات تعیین کرد.

در مقابل، محصولات ایرانی با قیمت مناسب‌تر، حمل کوتاه‌تر، تحویل سریع و امکان سفارش کوچک‌تر می‌توانند فرصت ایجاد کنند. افزایش هزینه تجهیزات نو نیز ممکن است بازار تعمیر، قطعات و خدمات فنی را تقویت کند. توسعه تولید عراقی می‌تواند تقاضای نهاده ایرانی ایجاد کند؛ هرچند تولید مشترک یا مونتاژ نیازمند بررسی مستقل اقتصادی است.

دو ملاحظه مهم وجود دارد:

- **نخست، افزایش سهم بازار لزوماً به معنای افزایش حجم فروش یا سود نیست؛** ممکن است کل بازار کوچک‌تر شود.
- **دوم، کاهش ارزش ریال نیز خودکار جبران‌کننده نیست؛** زیرا هزینه نهاده‌های ارزی و تولید در ایران می‌تواند افزایش یابد.

● پرداخت و مطالبات؛ عامل تعیین‌کننده رقابت

مزیت قیمت کارخانه ممکن است در مرحله پرداخت از بین برود. اگر معامله رقیب از ارز رسمی برخوردار باشد، اما معامله ایرانی با نرخ تبدیل، کارمزد یا تأخیر بیشتری تسویه شود، کالای ارزان‌تر ایرانی الزاماً برای مشتری ارزان‌تر تمام نمی‌شود. این وضعیت باید موردی بررسی شود؛ معیار درست، **قیمت تحویل‌شده همراه با هزینه واقعی تسویه** است.

درباره معاملات قبلی، یک استثنای مهم وجود دارد: بانک مرکزی عراق اعلام کرده است حواله‌هایی که پیش از ۷ اکتبر موعد اجرای آنها رسیده و خرید و تأمین ارز آنها با نرخ قبلی ثابت شده است، نباید مشمول مطالبه تفاوت نرخ شوند. بنابراین، صادرکننده ایرانی و خریدار عراقی باید پیش از پذیرش هزینه اضافی، وضعیت حواله و مستندات آن را از بانک پیگیری کنند. صرف قدیمی بودن قرارداد، برای برخورداری از این شرایط کافی نیست.

در قرارداد دلاری، مبلغ اسمی طلب صادرکننده حفظ می‌شود، اما تأمین وجه برای مشتری دارای درآمد دیناری دشوارتر خواهد شد. در قرارداد با مبلغ ثابت دیناری، افزایش نرخ تبدیل، ارزش دلاری دریافتی فروشنده را کاهش می‌دهد بنابراین، فروش دلاری همه ریسک‌ها را برطرف نمی‌کند؛ با دشوارتر شدن تأمین وجه برای خریدار، خطر تأخیر یا ناتوانی او در پرداخت همچنان باقی می‌ماند.

در خدمات مهندسی، درآمد ثابت دیناری همراه با هزینه ارزی، خطر کاهش حاشیه سود یا زیان‌ده شدن قرارداد را ایجاد می‌کند؛ تأخیر کارفرما نیز این فشار را تشدید خواهد کرد. درباره انرژی و قراردادهای بزرگ، بدون اطلاع از ارز قرارداد و ترتیبات پرداخت، نمی‌توان درباره منفعت یا زیان قطعی ایران حکم داد.

● توصیه‌های عملی برای فعالان اقتصادی

فعالان اقتصادی پیش از پذیرش سفارش یا تمدید مهلت پرداخت، چهار موضوع را بررسی کنند:

۱. **نرخ و هزینه واقعی پرداخت:** بانک یا ارائه‌دهنده مجاز خدمات پرداخت، نرخ تبدیل، کارمزد و زمان انتقال را مشخص کند.

۲. **وضعیت حواله‌های قبلی:** درباره حواله‌های مشمول شرایط پیش از ۷ اکتبر، مستندات تأمین ارز بررسی شود و هزینه اضافی بدون پیگیری پذیرفته نشود.

۳. **توان پرداخت مشتری:** افزایش مبلغ دیناری خرید می‌تواند حتی مشتری خوش‌حساب را با کمبود نقدینگی مواجه کند. فروش مدت‌دار باید متناسب با توان فعلی او باشد.

۴. **شرایط پیشنهاد و تحویل:** مدت اعتبار قیمت، ارز پرداخت و مسئولیت کارمزد روشن باشد. سفارش کوچک‌تر یا تحویل مرحله‌ای نیز پس از محاسبه هزینه حمل بررسی شود.

در کالاهای غذایی و دارویی، تأیید شمول معافیت گمرکی نیز باید بخشی از محاسبه قیمت نهایی باشد.

● اولویت برای اتاق و نهادهای پشتیبان تجارت

پیشنهاد می‌شود نهادهای مرتبط، مشکلات پرداخت و مطالبات اعضای فعال در عراق را گردآوری و موارد مشترک را با طرف‌های عراقی پیگیری کنند. اطلاع‌رسانی درباره مقررات بانکی و گمرکی و مقایسه هزینه نهایی چند کالای منتخب ایرانی با رقبا، می‌تواند مبنای تصمیم‌گیری دقیق‌تر بنگاه‌ها باشد. در این پایش، تغییر حجم سفارش، مدت وصول مطالبات و فاصله نرخ رسمی و بازار، سه شاخص مهم‌اند.

منابع و مآخذ

۱. بانک مرکزی عراق، «گامی راهبردی برای تقویت ثبات مالی»؛ بیانیه تعدیل نرخ های رسمی ارز، ۷ اکتبر ۲۰۲۶
https://cbi.iq/news/view/3355

۲. بانک مرکزی عراق، «بیانیه درباره حواله‌های تجاری مستحق اجرا»؛ توضیحات مربوط به حواله‌های پیش از تغییر نرخ ارز، ۱۰ اکتبر ۲۰۲۶
https://cbi.iq/news/view/3356

۳. خبرگزاری شفق‌نیوز، «تصویب معافیت گمرکی مواد غذایی و داروهای وارداتی توسط هیأت دولت عراق»، به نقل از دفتر نخست‌وزیر، ۱۳ اکتبر ۲۰۲۶

۴. خبرگزاری شفق‌نیوز، «عقب‌نشینی دلار از محدوده ۱۶۹ هزار دینار در پایان معاملات»؛ گزارش نرخ ارز در بازارهای بغداد و اربیل، ۱۹ اکتبر ۲۰۲۶

تاریخ آخرین بررسی منابع: ۱۹ اکتبر ۲۰۲۶، برابر با ۲۷ مهر ۱۴۰۵. عناوین منابع عربی به فارسی ترجمه شده‌اند. تحلیل پیامدها و توصیه‌های اجرایی، ارزیابی نویسنده بر پایه منابع فوق است؛ نرخ‌های بازار نیز به زمان گزارش مربوط‌اند.



خوزستان و بصره؛ ضرورت طراحی یک کریدور مکمل تولید، تجارت و سرمایه‌گذاری

بازخوانی ظرفیت‌های مکمل دو سوی مرز و چشم‌انداز شکل‌گیری یک پهنه اقتصادی مشترک



جهانبخش سنجابی شیرازی
عضو هیأت مدیره
اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق

جغرافیا، هنگامی که با زیرساخت، سرمایه، دانش و اراده سیاسی همراه شود، از یک واقعیت طبیعی به مزیتی راهبردی برای توسعه تبدیل می‌شود. در پهنه جنوب‌غربی ایران و جنوب‌شرقی عراق، استان خوزستان و استان بصره را می‌توان دو کانون اقتصادی هم‌جوار دانست که نزدیکی جغرافیایی، پیوندهای تاریخی و فرهنگی، اشتراکات اقلیمی و برخورداری از منابع و ظرفیت‌های متنوع، زمینه مناسبی برای شکل‌گیری الگویی پایدار از همکاری‌های اقتصادی و تجاری میان آن‌ها فراهم آورده است.

با وجود این، هم‌جواری جغرافیایی لزوماً به معنای هم‌افزایی اقتصادی نیست. آنچه مرز مشترک را به فرصت توسعه تبدیل می‌کند، توانایی دو طرف در شناسایی مزیت‌های نسبی، رفع گلوگاه‌های زیرساختی، تکمیل زنجیره‌های ارزش، تسهیل جریان سرمایه و کالا و ایجاد سازوکارهای پایدار همکاری میان بنگاه‌های اقتصادی است. از این منظر، رابطه خوزستان و بصره را نباید صرفاً در چارچوب تجارت مرزی یا مبادله کالاهای مصرفی بررسی کرد؛ بلکه شایسته است آن را به‌مثابه ظرفیتی برای شکل‌گیری یک پهنه مکمل اقتصادی در شمال خلیج فارس و پیرامون اروندرود بازشناخت.

۱ جغرافیای اقتصادی؛ دو سرزمین با مزیت‌های متفاوت و منافع مشترک

استان خوزستان از مهم‌ترین کانون‌های اقتصادی ایران است. برخورداری از منابع نفت و گاز، صنایع بزرگ پتروشیمی و فولاد، ظرفیت‌های تولید برق، شبکه‌های حمل‌ونقل، اراضی کشاورزی حاصلخیز و دسترسی به آبراه‌های راهبردی، این استان را به یکی از پایه‌های اصلی اقتصاد تولیدی و صادراتی کشور تبدیل کرده است.

وجود بنادر امام خمینی، خرمشهر و آبادان، دسترسی به آب‌های آزاد از مسیر خلیج فارس، ارتباط با شبکه حمل‌ونقل زمینی و ریلی و استقرار صنایع بزرگ در پهنه استان، امکان شکل‌گیری پیوندهای گسترده میان تولید، فرآوری، انبارداری، حمل‌ونقل و صادرات را فراهم می‌آورد. خوزستان، افزون بر برخورداری از مزیت‌های انرژی‌محور، ظرفیت مهمی در کشاورزی، صنایع غذایی، تولید محصولات صنعتی و خدمات فنی و مهندسی دارد.

در سوی دیگر، استان بصره به‌واسطه موقعیت جغرافیایی خود در جنوب عراق، مجاورت با ایران و کویت، دسترسی به خلیج فارس و استقرار بخش مهمی از زیرساخت‌های بندری و صادرات نفت عراق، جایگاهی ممتاز در اقتصاد این کشور دارد. بصره علاوه بر میدان‌های بزرگ نفت و گاز، از ظرفیت‌های پالایشگاهی، پتروشیمی، صنایع سنگین، حمل‌ونقل دریایی، خدمات بندری، شیلات، کشاورزی و صنایع وابسته به محصولات غذایی برخوردار است. بندر ام‌قصر و مجموعه زیرساخت‌های بندری و انرژی این استان، آن را به یکی از مهم‌ترین دروازه‌های ارتباطی عراق با اقتصاد جهانی تبدیل کرده‌اند.

از منظر جغرافیای اقتصادی، تفاوت مهم این دو استان در ترکیب ظرفیت‌ها و جایگاه آن‌ها در شبکه‌های تولید و تجارت است. خوزستان از پایه صنعتی، تولیدی و زیرساختی گسترده‌ای برخوردار است و بصره به‌واسطه نقش خود در واردات، تجارت دریایی، انرژی و تأمین نیازهای بازار عراق، موقعیتی ممتاز در اتصال اقتصاد این کشور به بازارهای منطقه‌ای و جهانی دارد.

البته نباید این تفاوت‌ها را به معنای برتری مطلق یک منطقه بر منطقه دیگر یا محدودشدن نقش هر یک به تولید و مصرف دانست. هر دو استان هم‌زمان دارای ظرفیت‌های تولیدی، صنعتی، تجاری و خدماتی هستند. اهمیت اقتصادی رابطه آن‌ها دقیقاً در همین نکته نهفته است: مزیت‌های دو منطقه در بسیاری از حوزه‌ها قابلیت تکمیل یکدیگر را دارند و می‌توانند با همکاری هدفمند، ارزش افزوده‌ای فراتر از مجموع فعالیت‌های مستقل خود ایجاد کنند.

۲ زیرساخت‌ها؛ از اتصال جغرافیایی تا یکپارچگی کارکردی

در ادبیات اقتصاد منطقه‌ای، زیرساخت صرفاً به جاده، بندر، راه‌آهن و شبکه انرژی محدود نمی‌شود؛ بلکه مجموعه‌ای از امکانات فیزیکی و نهادی را دربرمی‌گیرد که هزینه مبادله را کاهش می‌دهند و امکان گردش مؤثر کالا، سرمایه، اطلاعات و نیروی انسانی را فراهم می‌آورند.

در رابطه اقتصادی خوزستان و بصره، زیرساخت‌های حمل‌ونقل



معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری خوزستان از امضای ۲ تفاهم‌نامه میان خوزستان و بصره با هدف توسعه زیرساخت‌های تجاری و صنعتی، ایجاد بازارچه‌های مرزی و مناطق اقتصادی مشترک و تقویت همکاری‌های بخش خصوصی خبر داد.

و لجستیک در خط مقدم اهمیت قرار دارند. نزدیکی مراکز اقتصادی دو استان، در صورت وجود مسیرهای کارآمد، پایانه‌های مجهز، تشریفات گمرکی روان و خدمات حمل‌ونقل یکپارچه، می‌تواند هزینه و زمان انتقال کالا را کاهش دهد و قابلیت رقابت محصولات دو طرف را در بازارهای هدف افزایش دهد.

در این چارچوب، توسعه و ارتقای ظرفیت گذرگاه‌های مرزی شلمچه و چذابه، بهبود دسترسی جاده‌ای، سامان‌دهی پایانه‌های تجاری، توسعه انبارها و سردخانه‌ها، ایجاد مراکز تجمیع و توزیع کالا و تقویت ارتباط میان شبکه‌های حمل‌ونقل جاده‌ای، ریلی و دریایی، از جمله محورهایی است که می‌تواند در دستور کار همکاری‌های مشترک قرار گیرد.

در کنار این موارد، باید به ظرفیت بنادر دو منطقه توجه ویژه داشت. بنادر خوزستان و بصره، در صورت تعریف خدمات مکمل و برنامه‌ریزی هماهنگ، می‌توانند در زمینه جابه‌جایی کالاهای عمومی، مواد اولیه صنعتی، محصولات کشاورزی، کالاهای فله و محموله‌های کانتینری، فرصت‌های جدیدی برای توسعه تجارت منطقه‌ای ایجاد کنند. البته تحقق این ظرفیت به ارزیابی دقیق هزینه‌ها، زمان حمل، محدودیت‌های عملیاتی و مقررات حاکم بر فعالیت هر بندر وابسته است.

زیرساخت انرژی نیز حوزه دیگری برای همکاری است. هم‌جواری دو استان در پهنه‌ای برخوردار از منابع عظیم نفت و گاز، ظرفیت گفت‌وگو و همکاری در زمینه خدمات فنی و مهندسی، تعمیرات تخصصی، تجهیزات صنعتی، بهره‌وری انرژی، مدیریت مصرف و توسعه صنایع پایین‌دستی را فراهم می‌کند. در این زمینه، همکاری‌های تجاری و صنعتی می‌تواند از فروش صرف تجهیزات فراتر رود و به مشارکت در پروژه‌ها، انتقال تجربه و ارائه خدمات تخصصی بینجامد.

از سوی دیگر، زیرساخت‌های دیجیتال و اطلاعاتی نیز اهمیتی فزاینده دارند. ایجاد سامانه‌های تبادل اطلاعات تجاری، تسهیل تبادل اسناد، توسعه خدمات الکترونیکی گمرکی، رهگیری محموله‌ها و اتصال اطلاعات لجستیکی میان فعالان اقتصادی دو طرف می‌تواند بخشی از هزینه‌های پنهان تجارت را کاهش دهد.

در حقیقت، مزیت هم‌جواری زمانی به مزیت رقابتی تبدیل می‌شود که زیرساخت‌های دو منطقه نه به‌صورت جزایری منفصل، بلکه در قالب شبکه‌ای هماهنگ و پاسخ‌گو به نیازهای واقعی بنگاه‌ها عمل کنند.

۳ روساخت‌های اقتصادی؛ نهادها، قواعد و اعتماد متقابل

اگر زیرساخت‌ها بستر حرکت اقتصاد باشند، روساخت‌های اقتصادی قواعد، نهادها و ترتیباتی هستند که جهت و کیفیت این حرکت را تعیین می‌کنند. تجربه تجارت بین‌المللی نشان می‌دهد که نزدیکی جغرافیایی، به‌تنهایی برای توسعه پایدار مبادلات کافی نیست؛ کیفیت محیط کسب‌وکار، شفافیت مقررات، قابلیت پیش‌بینی سیاست‌ها و دسترسی به ابزارهای مالی و حقوقی، در بسیاری از موارد نقشی تعیین‌کننده‌تر دارند.

در روابط اقتصادی خوزستان و بصره، توسعه تجارت پایدار مستلزم آن است که همکاری‌های موجود از سطح ارتباطات موردی و معاملات کوتاه‌مدت فراتر رود و در چارچوبی نهادمند، قابل پیش‌بینی و برخوردار از سازوکارهای اجرایی تعریف شود.

در این راستا، فعال‌سازی ظرفیت اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های تخصصی، اتحادیه‌های تولیدی و نهادهای سرمایه‌گذاری دو طرف می‌تواند زمینه شناسایی منظم فرصت‌ها و موانع تجاری را فراهم آورد. تشکیل کارگروه‌های مشترک اقتصادی، برگزاری نشست‌های هدفمند میان بنگاه‌های هم‌حوزه، تهیه بانک اطلاعاتی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تدوین نقشه راه همکاری‌های صنعتی و تجاری، از جمله اقداماتی است که می‌تواند به تقویت این پیوند کمک کند.

همچنین، بهبود سازوکارهای حل اختلافات تجاری، استفاده از قراردادهای استاندارد، توسعه خدمات بیمه‌ای و اعتباری، تسهیل تأمین مالی تجارت و افزایش شفافیت در مقررات صادرات، واردات و سرمایه‌گذاری، برای کاهش ریسک فعالیت بنگاه‌ها ضروری است.

در حوزه مالی نیز باید به محدودیت‌های ناشی از تفاوت مقررات، دشواری انتقال وجوه، نوسانات ارزی و محدودیت‌های بین‌المللی توجه داشت. طراحی راهکارهای مالی و تسویه‌ای قانونی، شفاف و منطبق با مقررات دو کشور، همراه با تقویت خدمات بانکی و بیمه‌ای مجاز، می‌تواند به افزایش اطمینان فعالان اقتصادی کمک کند.

در این میان، نقش دولت‌ها باید بیش از آنکه معطوف به تصدی‌گری مستقیم در مبادلات باشد، بر تسهیل‌گری، ثبات‌بخشی به مقررات، رفع موانع اجرایی و فراهم‌کردن بستر رقابت سالم

در ادبیات اقتصاد منطقه‌ای، زیرساخت صرفاً به جاده، بندر، راه‌آهن و شبکه انرژی محدود نمی‌شود؛ بلکه مجموعه‌ای از امکانات فیزیکی و نهادی را دربرمی‌گیرد که هزینه مبادله را کاهش می‌دهند و امکان گردش مؤثر کالا، سرمایه، اطلاعات و نیروی انسانی را فراهم می‌آورند.

متمرکز شود. بخش خصوصی نیز باید در شناسایی فرصت‌ها، طراحی پروژه‌ها، سرمایه‌گذاری، ایجاد شبکه‌های تأمین و توسعه بازار نقش محوری ایفا کند.

توسعه روابط اقتصادی خوزستان و بصره، بیش از هر چیز، به گذار از اعتماد شخصی و معاملات مقطعی به اعتماد نهادی و همکاری‌های پایدار نیاز دارد.

۴ زنجیره‌های ارزش مشترک؛ فراتر از صادرات و واردات

یکی از محدودیت‌های رویکرد سنتی به تجارت منطقه‌ای آن است که موفقیت اقتصادی را عمدتاً با میزان صادرات یک طرف به طرف دیگر می‌سنجد. این معیار، اگرچه مهم است، تمام ظرفیت‌های همکاری را آشکار نمی‌کند. در روابط اقتصادی خوزستان و بصره، هدف مطلوب باید توسعه زنجیره‌های ارزش مشترک باشد؛ زنجیره‌هایی که در آن‌ها تولید، فرآوری، تأمین نهاده، بسته‌بندی، حمل‌ونقل، بازاریابی و خدمات پس از فروش در دو سوی مرز به یکدیگر پیوند می‌خورند.

در حوزه صنایع غذایی و کشاورزی، ظرفیت‌های تولیدی خوزستان و بازار مصرف بصره می‌توانند زمینه همکاری در تأمین نهاده‌ها، فرآوری محصولات، بسته‌بندی، نگهداری سرد، حمل‌ونقل محصولات فسادپذیر و توسعه شبکه‌های توزیع را فراهم کنند.

از سوی دیگر، محصولات کشاورزی و غذایی بصره و ظرفیت‌های موجود در زمینه خرما، شیلات و صنایع وابسته نیز می‌توانند مبنای توسعه مبادلات و سرمایه‌گذاری‌های مشترک قرار گیرند.

البته بهره‌برداری از این ظرفیت‌ها مستلزم توجه جدی به کیفیت، استانداردهای بهداشتی، مدیریت منابع آب، تغییرات اقلیمی و الزامات قرنطینه‌ای است. همکاری در این حوزه نباید صرفاً به جابه‌جایی محصول محدود بماند؛ بلکه می‌تواند به توسعه صنایع تبدیلی، ارتقای بهره‌وری، کاهش ضایعات و افزایش سهم ارزش افزوده در اقتصاد محلی منجر شود.

در حوزه مصالح ساختمانی، فولاد، محصولات فلزی، سیمان، تجهیزات صنعتی و کالاهای واسطه‌ای نیز امکان تعریف همکاری‌های تجاری وجود دارد. نزدیکی مراکز تولیدی خوزستان به بازار عراق، در صورت رقابت‌پذیری قیمت و کیفیت و وجود سازوکارهای مطمئن حمل‌ونقل و پرداخت، می‌تواند مزیتی برای تأمین بخشی از نیازهای بازار بصره باشد. در مقابل، شناخت دقیق ظرفیت‌های صنعتی و تجاری بصره می‌تواند فرصت‌هایی برای تأمین مواد اولیه، تجهیزات و خدمات مورد نیاز بنگاه‌های ایرانی ایجاد کند.

صنایع نفت، گاز و پتروشیمی نیز از مهم‌ترین عرصه‌های بالقوه همکاری به شمار می‌روند. با توجه به اهمیت این صنایع در ساختار اقتصادی هر دو استان، امکان توسعه همکاری میان شرکت‌های



خط دریایی خرمشهر-بصره

خدمات فنی و مهندسی، سازندگان تجهیزات، ارائه‌دهندگان خدمات تعمیر و نگهداری و شرکت‌های فعال در حوزه ایمنی صنعتی و محیط زیست وجود دارد. تحقق این فرصت‌ها به بررسی پروژه‌محور، احراز صلاحیت فنی، رعایت مقررات و ارزیابی دقیق اقتصادی نیاز دارد.

همچنین، خدمات سلامت، آموزش‌های فنی و حرفه‌ای، گردشگری، خدمات مهندسی، فناوری اطلاعات و خدمات پشتیبان تجارت می‌توانند در زمره حوزه‌های مکمل قرار گیرند. این بخش‌ها، افزون بر ایجاد درآمد، قابلیت اشتغال‌زایی و انتقال دانش را دارند و می‌توانند پیوندهای اقتصادی را از سطح مبادله کالا به سطح همکاری‌های خدماتی و دانشی ارتقا دهند.

در این میان، باید یک اصل اساسی را مدنظر قرار داد: هدف از همکاری اقتصادی، جایگزین‌کردن تولید یک منطقه با تولید منطقه دیگر نیست؛ بلکه باید با تکیه بر مزیت‌های نسبی، زمینه افزایش بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها، گسترش بازار و خلق ارزش افزوده بیشتر برای هر دو طرف فراهم شود.

۵ از بازار مرزی تا پهنه اقتصادی مشترک

خوزستان و بصره را می‌توان در چارچوب مفهوم «جغرافیای اقتصادی فرامرزی» تحلیل کرد؛ پهنه‌ای که در آن فاصله جغرافیایی، جریان‌های تجاری، پیوندهای تولیدی، شبکه‌های حمل‌ونقل و روابط نهادی به یکدیگر متصل می‌شوند.

البته شکل‌گیری چنین پهنه‌ای به معنای حذف مرزهای سیاسی، نادیده‌گرفتن حاکمیت ملی یا ایجاد ترتیباتی خارج از چارچوب قوانین دو کشور نیست. مقصود، توسعه همکاری‌های اقتصادی سازمان‌یافته در محدوده مقررات موجود و از طریق توافق‌های قانونی، شفاف و متقابل است.

در این چارچوب، می‌توان چند محور عملیاتی را برای توسعه روابط اقتصادی دو استان پیشنهاد کرد:

نخست؛ تدوین نقشه راه مشترک اقتصادی. این نقشه راه باید بر پایه شناخت دقیق ظرفیت‌های تولیدی، نیازهای بازار، مسیرهای تجاری، موانع گمرکی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری تهیه شود و اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت داشته باشد.

دوم؛ ایجاد سازوکار دائمی گفت‌وگوی بخش خصوصی. تشکیل شورای مشترک فعالان اقتصادی خوزستان و بصره با حضور نمایندگان اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های تخصصی و بنگاه‌های پیشرو می‌تواند به شناسایی موانع، پیگیری مسائل اجرایی و توسعه همکاری‌های بنگاه‌به‌بنگاه کمک کند.

سوم؛ توسعه مراکز لجستیکی و خدمات تجاری. بررسی امکان ایجاد یا توسعه مراکز مشترک خدمات لجستیکی، انبارداری،



راه‌آهن شلمچه-بصره، حلقه اتصال ریلی ایران به عراق و یکی از زیرساخت‌های مهم توسعه تجارت و ترانزیت منطقه‌ای است

بسته‌بندی، سردخانه، توزیع کالا و خدمات پشتیبان صادرات، می‌تواند هزینه‌های مبادله را کاهش دهد. تصمیم‌گیری در این زمینه باید بر اساس مطالعات امکان‌سنجی، حجم واقعی تجارت و ارزیابی بازده سرمایه‌گذاری صورت گیرد.

چهارم؛ طراحی پروژه‌های مشترک صنعتی و کشاورزی. به‌جای اکتفا به فهرست‌کردن فرصت‌های عمومی، ضروری است چند زنجیره مشخص، مانند صنایع غذایی، خدمات فنی و مهندسی، تجهیزات صنعتی و محصولات ساختمانی، برای مطالعه و اجرای پروژه‌های مشترک انتخاب شوند.

پنجم؛ تقویت زیرساخت‌های حقوقی و مالی. تسهیل قراردادهای تجاری، توسعه بیمه حمل‌ونقل، شفاف‌سازی رویه‌های گمرکی، ارتقای خدمات بانکی مجاز و طراحی روش‌های قانونی تسویه وجوه، از پیش‌شرط‌های توسعه تجارت پایدار هستند.

ششم؛ ایجاد نظام پایش عملکرد. ارزیابی منظم حجم مبادلات، هزینه و زمان ترخیص، میزان سرمایه‌گذاری مشترک، تعداد قراردادهای بلندمدت، سهم محصولات فرآوری‌شده و میزان اشتغال ایجادشده، امکان سنجش اثربخشی سیاست‌ها و اصلاح مسیر همکاری را فراهم می‌کند.

اجرای این پیشنهادها باید مرحله‌ای و مبتنی بر اولویت‌بندی باشد. انتخاب پروژه‌های دارای توجیه اقتصادی روشن، ظرفیت اجرایی مناسب و قابلیت ایجاد منافع متقابل، می‌تواند اعتماد فعالان اقتصادی را تقویت کند و زمینه گسترش همکاری‌ها را فراهم آورد.

۶ ملاحظات راهبردی؛ توسعه اقتصادی در بستر پایداری

هیچ الگوی توسعه اقتصادی در جنوب‌غرب ایران و جنوب‌شرق عراق نمی‌تواند بدون توجه به محدودیت‌های محیطی و ریسک‌های منطقه‌ای به موفقیت پایدار دست یابد.

مسائل مربوط به منابع آب، شوری اراضی، تغییرات اقلیمی، گردوغبار، فرسایش زیست‌بوم‌های آبی و فشار بر منابع طبیعی، از جمله موضوعاتی هستند که بر پایداری تولید و کیفیت زندگی در هر دو استان اثر می‌گذارند. مطالعات مربوط به پهنه مرزی بصره و خوزستان نیز بر اهمیت پیوندهای محیطی و آسیب‌پذیری مشترک این منطقه تأکید دارند.

از این رو، همکاری‌های اقتصادی باید با رویکردی مبتنی بر بهره‌وری منابع، کاهش ضایعات، مدیریت مصرف آب، رعایت استانداردهای زیست‌محیطی و توسعه فناوری‌های کم‌مصرف همراه شوند. توسعه صنایع آب‌بر یا گسترش فعالیت‌های اقتصادی بدون ارزیابی ظرفیت محیطی، ممکن است در کوتاه‌مدت منافع تجاری ایجاد کند، اما در بلندمدت هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی سنگینی بر دو منطقه تحمیل خواهد کرد.

در کنار این ملاحظات، نوسانات سیاست‌های تجاری، تغییرات نرخ ارز، محدودیت‌های مالی، هزینه‌های حمل‌ونقل و عدم قطعیت‌های امنیتی و منطقه‌ای نیز بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری اثر می‌گذارند. کاهش این ریسک‌ها مستلزم تقویت شفافیت، تنوع‌بخشی به بازارها، استفاده از قراردادهای مناسب، مدیریت ریسک تجاری و پایبندی به مقررات ملی و بین‌المللی قابل اعمال است.

بنابراین، توسعه همکاری اقتصادی خوزستان و بصره باید بر سه اصل استوار باشد: توجیه‌پذیری اقتصادی، پایداری محیطی و پیش‌بینی‌پذیری نهادی. نادیده‌گرفتن هر یک از این اصول می‌تواند مزیت‌های جغرافیایی و تولیدی دو استان را به فرصت‌هایی ناپایدار و کوتاه‌مدت تبدیل کند.

● نتیجه‌گیری؛ مرز مشترک، فرصت مشترک

خوزستان و بصره، با وجود تفاوت در ساختارهای اقتصادی و جایگاه ملی خود، از ظرفیت آن برخوردارند که به دو حلقه مکمل در شبکه تولید، تجارت و خدمات منطقه‌ای تبدیل شوند. منابع انرژی، صنایع بزرگ، کشاورزی، بنادر، شبکه‌های حمل‌ونقل و ظرفیت‌های انسانی دو استان، در کنار نزدیکی جغرافیایی و پیوندهای تاریخی، مجموعه‌ای از مزیت‌ها را پدید آورده‌اند که بهره‌برداری کامل از آن‌ها نیازمند نگاهی فراتر از تجارت روزمره است.

چنین نگاهی، به‌جای تمرکز صرف بر میزان صادرات و واردات، بر کیفیت پیوندهای اقتصادی، توسعه زنجیره‌های ارزش، کاهش هزینه‌های مبادله، جذب سرمایه، انتقال دانش و ایجاد فرصت‌های پایدار اشتغال تأکید می‌کند. در این الگو، تجارت مرزی نقطه آغاز همکاری است، نه مقصد نهایی آن.

برای تحقق این چشم‌انداز، لازم است زیرساخت‌های فیزیکی با زیرساخت‌های نهادی تکمیل شوند؛ ارتباطات میان بنگاه‌ها از سطح معاملات مقطعی به قراردادهای بلندمدت ارتقا یابد؛ پروژه‌های مشترک بر اساس مطالعات اقتصادی و ظرفیت‌های واقعی انتخاب شوند؛ و نهادهای دولتی و خصوصی دو طرف، به‌جای اقدامات پراکنده، در چارچوبی هماهنگ و قابل ارزیابی عمل کنند.

از این منظر، رابطه خوزستان و بصره می‌تواند نمونه‌ای از تبدیل هم‌جواری جغرافیایی به هم‌افزایی اقتصادی باشد؛ الگویی که در آن، مزیت‌های هر منطقه نه در انزوا، بلکه در پیوند با ظرفیت‌های منطقه همسایه معنا پیدا می‌کند.

در نهایت، آینده اقتصادی خوزستان و بصره را نباید صرفاً در آنچه هر یک به‌تنهایی تولید یا مبادله می‌کنند جست‌وجو کرد؛ بلکه باید آن را در ارزشی دید که از اتصال ظرفیت‌های دو منطقه، هم‌افزایی زیرساخت‌ها و شکل‌گیری همکاری‌های پایدار خلق می‌شود. مرز مشترک، هنگامی به مزیت توسعه تبدیل خواهد شد که از خط جدایی جغرافیایی، به حلقه اتصال فرصت‌های اقتصادی بدل شود.



شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق؛ از پیوندهای مرزی تا هم‌افزایی اقتصادی

بازخوانی ظرفیت‌های مکمل اربیل، دهوک و راپرین با آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی و اردبیل

جهانبخش سنجابی شیرازی
عضو هیات مدیره
اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق

روابط اقتصادی ایران و عراق، به‌واسطه پیوندهای تاریخی، هم‌جواری جغرافیایی و تنوع ظرفیت‌های تولیدی و تجاری، از زمینه‌های گسترده‌ای برای توسعه همکاری‌های دوجانبه برخوردار است. بااین‌حال، بهره‌برداری کامل از این ظرفیت‌ها مستلزم عبور از نگاه صرفاً تجاری و حرکت به سوی تحلیلی جامع از جغرافیای اقتصادی مناطق هم‌جوار است.

استان‌ها و مناطق مرزی دو کشور، صرفاً گذرگاه‌هایی برای عبور کالا نیستند؛ آن‌ها می‌توانند به کانون‌های تولید، فرآوری، خدمات لجستیکی، سرمایه‌گذاری و توسعه زنجیره‌های ارزش تبدیل شوند. چنین تحولی زمانی محقق می‌شود که مزیت‌های نسبی مناطق در چارچوبی هماهنگ شناسایی شوند و زیرساخت‌های فیزیکی با سازوکارهای نهادی و تجاری مناسب پیوند بخورند.

پرونده حاضر با همین رویکرد، به بررسی ظرفیت‌های مکمل مناطق منتخب ایران و عراق می‌پردازد. تمرکز بر روابط خوزستان و بصره، از یک سو، و شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق، از سوی دیگر، نشان می‌دهد که تفاوت ساختارهای اقتصادی مناطق می‌تواند مبنای شکل‌گیری همکاری‌های مولد و پایدار باشد.

در این چارچوب، توسعه روابط اقتصادی نه صرفاً با افزایش حجم صادرات و واردات، بلکه با کیفیت پیوندهای تولیدی، کاهش هزینه‌های مبادله، توسعه سرمایه‌گذاری مشترک، افزایش سهم ارزش افزوده و تقویت مشارکت بنگاه‌های اقتصادی سنجیده می‌شود.

هـدف نهـایی، ارائـه چارچوبی بـرای تبدیل ظرفیت‌هـای پراکنده جغرافیایی به شـبکه‌ای هماهنگ از تولید، تجارت و خدمات اسـت؛ شـبکه‌ای کـه در آن، هم‌جـواری مرزی از یک ویژگـی طبیعی به مزیتی اقتصادی و توسعه‌آفرین تبدیل شود.

جغرافیـای اقتصـادی، صرفـاً مطالعه پراکندگـی منابع، جمعیت و فعالیت‌هـای تولیـدی در یـک محـدوده سرزمینـی نیسـت؛ بلکـه شـناخت چگونگـی پیونـد ایـن عناصـر و تبدیـل تفاوت‌هـای مکانـی بـه مزیت‌های مشـترک اقتصادی اسـت. در چنین نگرشـی، مرزهای سیاسـی پایـان روابط اقتصـادی نیسـتند، بلکه می‌تواننـد نقطه آغاز شـکل‌گیری شـبکه‌هایی از تولید، تجـارت، سـرمایه‌گذاری و خدمات باشـند؛ شـبکه‌هایی کـه ظرفیت‌هـای پراکنـده را بـه مجموعـه‌ای هماهنگ و برخوردار از قدرت رقابت بیشتر تبدیل می‌کنند.

در شمال‌غرب ایران و شمال عراق، پیوند میان استان آذربایجان غربی و مناطـق اربیـل، دهوک و راپرین در اقلیم کردسـتان عراق، در کنار ظرفیت‌های مکمل استان‌های آذربایجان شرقی و اردبیل، واجد چنیـن اهمیتی اسـت. ایـن پهنـه جغرافیایی، بـا برخـورداری از منابع طبیعـی، کشـاورزی متنـوع، صنایـع تولیـدی، ظرفیت‌هـای معدنـی، شـبکه‌های حمل‌ونقـل، بازارهـای مصـرف و پیوندهـای تاریخـی و فرهنگی، زمینه مناسـبی برای توسـعه همکاری‌های اقتصادی فراتر از مبادلات مرزی متعارف فراهم می‌آورد.

بـا این حـال، تبدیل ایـن ظرفیت‌ها بـه مزیت پایـدار اقتصادی، مسـتلزم عبـور از نـگاه محـدود بـه صـادرات و واردات روزمـره و حرکـت به سـوی الگویی مبتنی بـر تکمیل زنجیره‌هـای ارزش، کاهش هزینه‌هـای مبادلـه، توسـعه زیرسـاخت‌های مشـترک و تقویـت نهادهای تسهیل‌گر تجارت است.

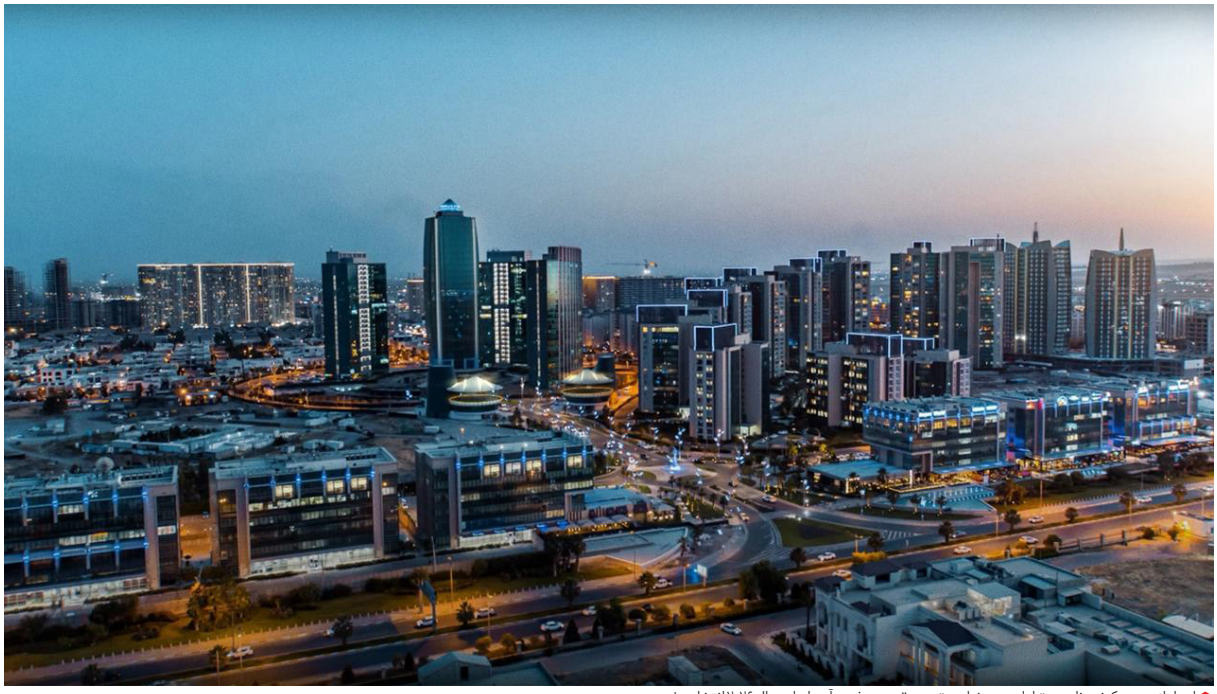
از این منظر، مسـئله اصلی آن نیسـت که هر یک از مناطق مورد بحـث چـه کالاهـایی بـرای فروش دارنـد؛ بلکه این اسـت کـه چگونه می‌توان ظرفیت‌های تولیدی، خدماتی و لجستیکی آن‌ها را به یکدیگر متصـل کـرد تا مجمـوع ارزش ایجادشـده در این پهنـه اقتصادی، از حاصل فعالیت‌های منفرد هر منطقه فراتر رود.

۳ جغرافیای اقتصادی؛ تنوع ظرفیت‌ها در یک پهنه مکمل

اسـتان آذربایجـان غربی به‌واسـطه موقعیت مرزی خود، دسترسـی بـه بازارهـای عـراق و ترکیـه، برخـورداری از ظرفیت‌هـای کشـاورزی و باغـداری، صنایـع غـذایی، صنایـع تبدیلی، معـادن و فعالیت‌هـای بازرگانی، یکی از مهم‌ترین حلقه‌های ارتباطی ایران با شـمال عراق به شمار می‌رود.

تنـوع اقلیمـی و ظرفیت‌هـای کشـاورزی این اسـتان، زمینه تولید محصـولات باغی، میـوه، محصـولات زراعـی و فرآورده‌های غـذایی را فراهم آورده است. در کنار آن، صنایع تبدیلی کشاورزی، بسته‌بندی، فـرآوری مـواد غـذایی، مصالـح سـاختمانی، محصـولات معدنـی و خدمـات فنـی و مهندسـی، ظرفیت‌هـایی بـرای توسـعه تجـارت بـا بازارهای اقلیم کردستان عراق ایجاد می‌کنند.

اهمیـت آذربایجـان غربی تنهـا در تولیـد کالا یـا برخـورداری از گذرگاه‌هـای مرزی خلاصـه نمی‌شـود. این اسـتان می‌تواند نقش یک



اربیل از سوی «کونده ناست تراولر» به عنوان برترین مقصد سفر در آسیا برای سال ۲۰۲۶ انتخاب شد.

دروازه تجاری و لجستیکی را برای اتصال بخشی از توان تولیدی شمال‌غرب ایران به بازارهای شمال عراق ایفا کند؛ نقشی که با توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل، انبارداری، سردخانه، خدمات گمرکی و شبکه‌های توزیع، قابلیت گسترش بیشتری خواهد داشت.

در سوی دیگر، استان اربیل به‌عنوان مرکز سیاسی و اداری اقلیم کردستان عراق، یکی از مهم‌ترین کانون‌های تجاری، خدماتی، ساختمانی، سرمایه‌گذاری و مصرف در این منطقه است. تمرکز بخشی از فعالیت‌های اداری، مالی، بازرگانی، آموزشی و خدماتی در اربیل، در کنار فرودگاه بین‌المللی و شبکه‌های ارتباطی آن، جایگاهی فراتر از یک بازار محلی برای این استان ایجاد کرده است.

اربیل می‌تواند برای بنگاه‌های ایرانی، هم مقصد عرضه کالا و خدمات باشد و هم بستری برای شناخت تقاضای بازار عراق، توسعه شبکه‌های توزیع، ایجاد نمایندگی‌های تجاری و گسترش همکاری با شرکت‌های محلی. همچنین، ظرفیت‌های آن در بخش ساختمان، زیرساخت‌های شهری، صنایع غذایی، خدمات سلامت، گردشگری و فناوری اطلاعات، فرصت‌هایی برای همکاری‌های فراتر از تجارت کالایی فراهم می‌کند.

استان دهوک نیز به‌واسطه موقعیت جغرافیایی خود در شمال‌غرب اقلیم کردستان، نزدیکی به مرزهای ترکیه و سوریه و برخورداری از ظرفیت‌های کشاورزی، تجارت، حمل‌ونقل و گردشگری، نقشی مهم در شبکه ارتباطی شمال عراق دارد. وجود گذرگاه مرزی ابراهیم خلیل در محدوده زاخو، اهمیت این منطقه را در ارتباطات تجاری عراق با ترکیه و مسیرهای منتهی به بازارهای منطقه‌ای افزایش می‌دهد.

این موقعیت، امکان بررسی همکاری‌های لجستیکی و تجاری را فراهم می‌کند؛ به‌ویژه در حوزه‌هایی که بنگاه‌های ایرانی می‌توانند با ارائه کالاهای رقابت‌پذیر، خدمات تخصصی و راهکارهای تأمین و توزیع، در بازارهای شمال عراق حضور مؤثرتری داشته باشند.

در کنار اربیل و دهوک، منطقه راپرین، با محوریت رانیه و قلادزه، واجد ویژگی‌های متفاوتی است. این منطقه با برخورداری از ظرفیت‌های کشاورزی، دامداری، منابع طبیعی و جاذبه‌های گردشگری، می‌تواند بستری برای توسعه همکاری‌های کشاورزی، صنایع غذایی، فرآوری محصولات محلی، تأمین نهاده‌ها و خدمات فنی مرتبط با تولید باشد.

تفاوت ساختار اقتصادی این مناطق، به‌جای آنکه مانعی برای همکاری تلقی شود، می‌تواند مبنای شکل‌گیری روابط مکمل قرار گیرد. اربیل با ظرفیت‌های تجاری، خدماتی و اداری، دهوک با جایگاه مرزی و لجستیکی و راپرین با توانمندی‌های کشاورزی و طبیعی، می‌توانند در کنار ظرفیت‌های صنعتی، تولیدی و کشاورزی شمال‌غرب ایران، مجموعه‌ای متنوع از فرصت‌های همکاری ایجاد کنند.

در این چارچوب، آذربایجان شرقی و اردبیل نیز نباید از دایره تحلیل کنار گذاشته شوند.

آذربایجان شرقی، به‌ویژه با محوریت تبریز، از ظرفیت‌های مهم صنعتی، ماشین‌سازی، قطعه‌سازی، صنایع غذایی، نساجی، تجهیزات صنعتی، خدمات مهندسی و فعالیت‌های بازرگانی برخوردار است. این ظرفیت‌ها می‌توانند در تأمین کالاهای واسطه‌ای، تجهیزات، ماشین‌آلات و خدمات مورد نیاز بنگاه‌های فعال در اقلیم کردستان نقش داشته باشند.

استان اردبیل نیز با برخورداری از توانمندی‌های کشاورزی، باغداری، صنایع غذایی، دامپروری، گردشگری و برخی فعالیت‌های صنعتی، قابلیت مشارکت در زنجیره‌های تأمین و عرضه منطقه‌ای را دارد. حضور این استان در شبکه همکاری‌ها می‌تواند به تنوع‌بخشی به سبد کالاهای صادراتی و گسترش دامنه بنگاه‌های مشارکت‌کننده کمک کند.

بنابراین، محدوده مورد بحث را بهتر است نه مجموعه‌ای از روابط دوجانبه و پراکنده، بلکه شبکه‌ای چنداستانی از تولید، تجارت و خدمات در دو سوی مرز در نظر گرفت؛ شبکه‌ای که در آن، آذربایجان غربی نقش ارتباطی مستقیم‌تری دارد و آذربایجان شرقی و اردبیل می‌توانند از طریق زنجیره‌های تأمین، خدمات صنعتی و مسیرهای لجستیکی به آن متصل شوند.

۲ زیرساخت‌ها؛
گذرگاه‌های مرزی و ضرورت شکل‌گیری شبکه لجستیکی

در روابط اقتصادی ایران و اقلیم کردستان عراق، زیرساخت‌های حمل‌ونقل و گذرگاه‌های مرزی از جایگاهی تعیین‌کننده برخوردارند. با این حال، اهمیت زیرساخت را نباید صرفاً در وجود جاده، پایانه یا امکان عبور کالا خلاصه کرد. زیرساخت زمانی ارزش اقتصادی ایجاد می‌کند که بتواند هزینه حمل، زمان ترخیص، ریسک تأخیر و هزینه‌های جانبی تجارت را کاهش دهد.

گذرگاه تمرچین در آذربایجان غربی و حاجی‌عمران در سوی اقلیم کردستان، از مسیرهای مهم ارتباطی میان ایران و شمال عراق هستند. در کنار آن، گذرگاه کیله سردشت نیز از ظرفیت‌های ارتباطی مرزی این پهنه برخوردار است. میزان بهره‌برداری اقتصادی از هر یک از این مسیرها به وضعیت عملیاتی، مقررات مرزی، ظرفیت پایانه‌ها و شرایط روز وابسته است؛ ازاین‌رو، توسعه آن‌ها باید بر پایه ارزیابی‌های فنی و اقتصادی انجام شود.

نخستین اولویت در این حوزه، ارتقای کارایی پایانه‌های مرزی و هماهنگی میان اجزای زنجیره حمل‌ونقل است. افزایش ظرفیت خدمات گمرکی، بهبود فرآیندهای کنترل و بازرسی، توسعه محوطه‌های تخلیه و بارگیری، ایجاد امکانات نگهداری کالا، سامان‌دهی تردد کامیون‌ها و بهبود دسترسی به شبکه جاده‌ای

می‌تواند به کاهش هزینه‌های مبادله کمک کند.

در تجارت محصولات کشاورزی و غذایی، توسعه سردخانه‌ها، مراکز سورتینگ، بسته‌بندی و حمل‌ونقل کنترل‌شده اهمیت ویژه‌ای دارد. فاصله نسبتاً کوتاه میان مراکز تولیدی آذربایجان غربی و بازارهای اقلیم کردستان، در صورت برخورداری از زنجیره سرد کارآمد و رویه‌های سریع و قابل پیش‌بینی، می‌تواند مزیتی برای عرضه محصولات تازه و فرآوری‌شده ایجاد کند.

در حوزه کالاهای صنعتی نیز وجود مراکز تجمیع محموله، انبارهای استاندارد، خدمات حمل‌ونقل تخصصی و شبکه‌های توزیع منطقه‌ای می‌تواند هزینه تحویل کالا را کاهش دهد و قابلیت رقابت بنگاه‌ها را افزایش دهد.

در سطحی گسترده‌تر، اتصال مراکز صنعتی تبریز و دیگر شهرهای صنعتی شمال‌غرب ایران به شبکه حمل‌ونقل آذربایجان غربی و مسیرهای تجاری منتهی به اربیل و دهوک، می‌تواند دامنه جغرافیایی تجارت را افزایش دهد. چنین اتصالی به این معناست که بنگاه‌های صنعتی مستقر در آذربایجان شرقی، بدون نیاز به استقرار در استان مرزی، بتوانند از طریق شبکه‌های لجستیکی کارآمد به بازار اقلیم کردستان دسترسی پیدا کنند.

در این میان، باید به زیرساخت‌های دیجیتال نیز توجه داشت. تبادل الکترونیکی اسناد، رهگیری محموله‌ها، دسترسی به اطلاعات مقررات صادرات و واردات، سامانه‌های مدیریت انبار و خدمات دیجیتال مرتبط با تجارت، از جمله ابزارهایی هستند که می‌توانند شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری مبادلات را افزایش دهند.

مزیت رقابتی مناطق مرزی، صرفاً در نزدیکی به بازار خلاصه نمی‌شود؛ این مزیت زمانی شکل می‌گیرد که کالا با هزینه کمتر، زمان کوتاه‌تر و قابلیت اطمینان بیشتر به مقصد برسد.

۳ روساخت‌های اقتصادی؛ نهادها، مقررات و اعتماد تجاری

توسعه پایدار روابط اقتصادی میان شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق، علاوه بر زیرساخت‌های فیزیکی، به مجموعه‌ای از ترتیبات نهادی و حقوقی نیاز دارد که فعالیت اقتصادی را تسهیل و ریسک آن را مدیریت کنند.

در بسیاری از موارد، محدودیت اصلی تجارت منطقه‌ای نه کمبود تقاضا و نه فقدان ظرفیت تولید، بلکه دشواری دسترسی به اطلاعات معتبر بازار، تغییرپذیری رویه‌ها، ابهام در الزامات گمرکی، مشکلات مالی و نبود سازوکارهای مؤثر برای حل اختلافات تجاری است.

ازاین‌رو، تقویت همکاری میان اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های تخصصی، اتحادیه‌های تولیدی و نهادهای سرمایه‌گذاری دو طرف باید یکی از محورهای اصلی توسعه روابط باشد.

ایجاد سازوکار منظم گفت‌وگوی بخش خصوصی، می‌تواند امکان شناسایی موانع مشترک، پیگیری مسائل اجرایی و تدوین پیشنهادهای سیاستی را فراهم آورد. چنین سازوکاری باید از نشست‌های تشریفاتی فراتر رود و به نهادی مسئله‌محور تبدیل شود که برای مشکلات مشخص تجارت، مسئول پیگیری، زمان‌بندی و شاخص ارزیابی تعیین کند.

در این چارچوب، تهیه بانک اطلاعاتی فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری، شناسایی بنگاه‌های واجد صلاحیت، انتشار اطلاعات مربوط به استانداردها و مقررات، برگزاری نشست‌های تخصصی میان تولیدکنندگان و خریداران و ایجاد شبکه‌های ارتباطی پایدار میان فعالان اقتصادی می‌تواند به کاهش هزینه جست‌وجوی بازار کمک کند.

از سوی دیگر، تقویت قراردادهای تجاری استاندارد، توسعه خدمات بیمه حمل‌ونقل، بهبود دسترسی به خدمات مالی و اعتباری مجاز و استفاده از روش‌های قانونی و شفاف تسویه وجوه، برای افزایش اعتماد میان طرفین ضروری است.

همچنین، لازم است مقررات صادرات و واردات، استانداردهای فنی و بهداشتی، الزامات قرنطینه‌ای و شرایط ورود کالا به بازار اقلیم کردستان، به‌صورت منظم و قابل اتکا در اختیار بنگاه‌ها قرار گیرد. هرچه اطلاعات تجاری شفاف‌تر و رویه‌ها قابل پیش‌بینی‌تر باشند، احتمال شکل‌گیری قراردادهای بلندمدت و سرمایه‌گذاری‌های مشترک افزایش خواهد یافت.

در این میان، نقش دولت‌ها و نهادهای عمومی باید عمدتاً بر تسهیل تجارت، رفع موانع اجرایی، بهبود محیط کسب‌وکار و ایجاد ثبات مقرراتی متمرکز باشد؛ در حالی که بخش خصوصی باید در کشف فرصت‌ها، توسعه بازار، طراحی پروژه‌ها و اجرای همکاری‌های اقتصادی نقش محوری ایفا کند.

تجارت پایدار در مرزها، حاصل جمع معاملات نیست؛ حاصل شکل‌گیری اعتماد نهادی، کاهش ریسک و تبدیل ارتباطات موردی به روابط اقتصادی قابل پیش‌بینی است.

۴ زنجیره‌های ارزش مشترک؛ از فروش کالا تا همکاری تولیدی

یکی از مهم‌ترین فرصت‌های توسعه روابط اقتصادی شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق، امکان حرکت از تجارت مبتنی بر فروش کالا به سوی ایجاد زنجیره‌های ارزش مشترک است.

در الگوی سنتی، صادرکننده کالای خود را به خریدار عرضه می‌کند و رابطه اقتصادی با انجام معامله پایان می‌یابد. در الگوی پیشرفته‌تر، تأمین مواد اولیه، تولید، فرآوری، بسته‌بندی، حمل‌ونقل، توزیع، خدمات پس از فروش و حتی توسعه محصول در چارچوب شبکه‌ای مستمر میان بنگاه‌ها سازمان‌دهی می‌شود.



دهوک

این تفاوت، پیامدهای مهمی برای ارزش افزوده، اشتغال و پایداری روابط تجاری دارد. هنگامی که بنگاه‌های دو منطقه در چند مرحله از زنجیره ارزش مشارکت می‌کنند، رابطه اقتصادی از یک معامله مقطعی به همکاری‌ای تبدیل می‌شود که منافع طرفین در استمرار آن نهفته است.

الف) کشاورزی و صنایع غذایی

کشاورزی یکی از حوزه‌های دارای ظرفیت مکمل در این پهنه است. تنوع محصولات باغی و زراعی آذربایجان غربی، توان صنایع غذایی آذربایجان شرقی و اردبیل و ظرفیت‌های کشاورزی مناطق مختلف اقلیم کردستان، امکان توسعه همکاری در تولید، فرآوری، بسته‌بندی، نگهداری و توزیع محصولات غذایی را فراهم می‌کند.

در این حوزه، می‌توان بر محصولات باغی، میوه‌های تازه و خشک‌شده، فرآورده‌های لبنی، محصولات گوشتی مجاز، عسل، خشکبار، محصولات گلخانه‌ای، مواد غذایی فرآوری‌شده و نهاده‌های مرتبط تمرکز کرد؛ مشروط بر آنکه فرصت هر محصول با توجه به تقاضای واقعی بازار، قیمت تمام‌شده، استانداردهای بهداشتی و مزیت رقابتی بررسی شود.

ظرفیت‌های کشاورزی راپرین و دیگر مناطق اقلیم کردستان نیز می‌تواند زمینه‌ای برای همکاری در تأمین نهاده‌های کشاورزی، تجهیزات آبیاری، ماشین‌آلات، خدمات فنی، فرآوری محصولات و توسعه شبکه‌های توزیع باشد.

هدف مطلوب، آن است که همکاری کشاورزی از مبادله محصول خام فراتر رود و به کاهش ضایعات، افزایش کیفیت، توسعه صنایع تبدیلی و خلق ارزش افزوده بیشتر منجر شود.

ب) ماشین‌آلات، تجهیزات و صنایع واسطه‌ای

توان صنعتی آذربایجان شرقی، به‌ویژه در حوزه ماشین‌سازی، قطعه‌سازی، تجهیزات صنعتی و برخی صنایع فلزی، می‌تواند ظرفیت مهمی برای تأمین نیازهای بنگاه‌های اقتصادی اقلیم کردستان باشد.

در این زمینه، همکاری می‌تواند به فروش ماشین‌آلات محدود نماند و خدمات نصب و راه‌اندازی، تعمیر و نگهداری، آموزش نیروی انسانی، تأمین قطعات یدکی و پشتیبانی فنی را نیز دربرگیرد.

همچنین، تولیدکنندگان مصالح ساختمانی، محصولات فلزی، تجهیزات تأسیساتی و کالاهای واسطه‌ای در شمال‌غرب ایران می‌توانند با شناخت دقیق نیازهای پروژه‌های عمرانی و صنعتی اقلیم کردستان، راهکارهای تأمین پایدار و رقابت‌پذیر ارائه دهند.

البته توسعه این روابط به رعایت استانداردهای فنی، کیفیت قابل رقابت، خدمات پس از فروش مناسب و شفافیت در شرایط قرارداد وابسته است.

ج) ساختمان و زیرساخت‌های شهری

فعالیت‌های ساختمانی و توسعه شهری در مراکز اقتصادی اقلیم

کردستان، زمینه‌ای برای همکاری در تأمین مصالح، تجهیزات تأسیساتی، محصولات فلزی، سامانه‌های برقی و مکانیکی، خدمات مهندسی و برخی فناوری‌های ساختمانی فراهم می‌کند.

در این حوزه، مزیت بنگاه‌های ایرانی صرفاً نباید بر قیمت پایین‌تر استوار باشد؛ بلکه کیفیت، زمان تحویل، دوام محصولات، قابلیت تأمین مستمر و ارائه خدمات پس از فروش نیز باید در مرکز رقابت قرار گیرد.

همکاری‌های فنی و مهندسی، در صورت وجود توجیه اقتصادی و رعایت الزامات حقوقی و قراردادی، می‌تواند به مشارکت در پروژه‌ها و توسعه بازار خدمات تخصصی ایران در اقلیم کردستان بینجامد.

د) معدن و صنایع وابسته

ظرفیت‌های معدنی و صنایع وابسته در شمال‌غرب ایران، در کنار نیازهای بالقوه صنایع ساختمانی و تولیدی اقلیم کردستان، امکان بررسی فرصت‌های همکاری در تأمین مواد معدنی فرآوری‌شده، مصالح ساختمانی، تجهیزات استخراج و فرآوری و خدمات فنی را فراهم می‌کند.

در این زمینه، باید به جای تمرکز صرف بر استخراج و فروش مواد خام، توسعه فرآوری، بهبود بهره‌وری و افزایش سهم فناوری و خدمات تخصصی در ارزش محصول مورد توجه قرار گیرد.

همکاری‌های معدنی نیز باید بر اساس مطالعات فنی و اقتصادی، رعایت الزامات محیط‌زیستی و شفافیت قراردادها طراحی شوند.

هـ) گردشگری، سلامت و خدمات دانشی

ظرفیت‌های طبیعی و فرهنگی مناطق مختلف اقلیم کردستان و شمال‌غرب ایران، زمینه مناسبی برای توسعه گردشگری منطقه‌ای ایجاد می‌کند. تنوع جغرافیایی، جاذبه‌های تاریخی، چشم‌اندازهای طبیعی و نزدیکی فرهنگی، در صورت بهبود خدمات حمل‌ونقل، اقامت و اطلاع‌رسانی، می‌تواند به افزایش جریان گردشگران میان دو طرف کمک کند.

خدمات سلامت، آموزش‌های فنی و حرفه‌ای، خدمات مهندسی، فناوری اطلاعات و خدمات پشتیبان تجارت نیز از دیگر حوزه‌های قابل بررسی هستند. این فعالیت‌ها، در مقایسه با تجارت صرفاً کالایی، قابلیت بیشتری برای ایجاد ارتباطات مستمر، انتقال دانش و توسعه همکاری‌های تخصصی دارند.

با این حال، اولویت‌بندی این فرصت‌ها باید بر پایه مطالعات بازار و ارزیابی تقاضای واقعی صورت گیرد تا از تبدیل فهرست ظرفیت‌های بالقوه به مجموعه‌ای از پیشنهادهای فاقد توجیه اجرایی جلوگیری شود.

۵ از روابط دوجانبه تا شبکه اقتصادی چنداستانی

یکی از ویژگی‌های مهم این پهنه جغرافیایی، امکان توسعه همکاری‌ها در مقیاسی فراتر از روابط مستقیم استان مرزی آذربایجان غربی با مناطق اقلیم کردستان است.

در یک الگوی شبکه‌ای، هر منطقه بر اساس مزیت‌های خود در زنجیره تأمین و ارزش نقش‌آفرینی می‌کند. آذربایجان غربی می‌تواند نقطه اتصال مستقیم بسیاری از جریان‌های تجاری باشد؛ آذربایجان شرقی می‌تواند در تأمین ماشین‌آلات، کالاهای صنعتی، تجهیزات و خدمات فنی مشارکت کند؛ و اردبیل می‌تواند بخشی از ظرفیت‌های کشاورزی، صنایع غذایی و گردشگری را به این شبکه پیوند دهد.

در سوی عراقی نیز اربیل می‌تواند نقش کانون تجاری، توزیعی و خدماتی را ایفا کند؛ دهوک از ظرفیت‌های مرزی، لجستیکی و ارتباطی خود بهره گیرد؛ و راپرین در حوزه کشاورزی، دامداری، فرآوری محصولات محلی و برخی خدمات وابسته به اقتصاد روستایی مشارکت داشته باشد.

چنین الگویی، به جای آنکه همه فعالیت‌ها را به یک مسیر یا یک بازار محدود کند، امکان تنوع‌بخشی به جریان‌های تجاری و کاهش وابستگی بنگاه‌ها به تعداد محدودی از مشتریان و محصولات را فراهم می‌آورد.

با این حال، تحقق این چشم‌انداز مستلزم آن است که همکاری‌ها از نظر نهادی نیز سازمان‌دهی شوند. صرف قرارگرفتن چند استان در یک محدوده جغرافیایی، به‌خودی‌خود یک شبکه اقتصادی ایجاد نمی‌کند. این شبکه به ارتباطات مستمر میان بنگاه‌ها، اطلاعات قابل اعتماد، مسیرهای لجستیکی کارآمد و پروژه‌هایی نیاز دارد که منافع اقتصادی آن‌ها برای طرفین روشن باشد.

بر همین اساس، می‌توان شش محور اجرایی را پیشنهاد کرد:

- **نخست**؛ تدوین نقشه راه اقتصادی شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق. این نقشه راه باید بر پایه شناخت ظرفیت‌های تولیدی، تقاضای بازار، مسیرهای تجاری، محدودیت‌های مقرراتی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری تهیه شود و اهداف قابل سنجش داشته باشد.
- **دوم**؛ ایجاد سازوکار دائمی گفت‌وگوی بخش خصوصی. حضور نمایندگان اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های تخصصی و بنگاه‌های منتخب از استان‌های ایرانی و مناطق اقلیم کردستان می‌تواند به شناسایی موانع و پیگیری راه‌حل‌های اجرایی کمک کند.
- **سوم**؛ تدوین فهرست پروژه‌های اولویت‌دار. به جای اتکا به فهرست‌های کلی فرصت‌های اقتصادی، باید چند زنجیره مشخص، مانند صنایع غذایی، ماشین‌آلات، مصالح ساختمانی، خدمات فنی و مهندسی و لجستیک، برای مطالعه و اجرای پروژه‌های مشترک انتخاب شوند.

- **چهارم**؛ توسعه خدمات لجستیکی و تجاری. بررسی امکان ایجاد یا توسعه مراکز انبارداری، سردخانه، بسته‌بندی، توزیع و خدمات پشتیبان صادرات در نقاط مناسب، می‌تواند به کاهش هزینه‌ها و افزایش رقابت‌پذیری بنگاه‌ها منجر شود.
- **پنجم**؛ تقویت زیرساخت‌های حقوقی و مالی. بهبود شفافیت مقررات، توسعه خدمات بیمه‌ای، تسهیل قراردادهای تجاری و استفاده از روش‌های قانونی و قابل اتکای تسویه وجوه، برای افزایش امنیت اقتصادی مبادلات ضروری است.
- **ششم**؛ ایجاد نظام پایش و ارزیابی. سنجش مستمر حجم مبادلات، هزینه و زمان ترخیص، تعداد قراردادهای بلندمدت، سرمایه‌گذاری‌های مشترک، سهم کالاهای فرآوری‌شده و میزان اشتغال ایجادشده، امکان ارزیابی نتایج و اصلاح سیاست‌ها را فراهم می‌کند.

اجرای این پیشنهادها باید مرحله‌ای و متناسب با منابع و ظرفیت‌های موجود باشد. آغاز همکاری از پروژه‌های کوچک‌تر، دارای توجیه اقتصادی روشن و قابلیت اجرای بالا، می‌تواند زمینه اعتمادسازی و توسعه تدریجی روابط را فراهم آورد.

۳ الزامات راهبردی؛ پایداری، مدیریت ریسک و منافع متقابل

هیچ الگوی همکاری اقتصادی پایدار را نمی‌توان بدون توجه به ریسک‌های محیطی، مالی، حقوقی و سیاسی طراحی کرد.

در مناطق شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق، منابع آب، تغییرات اقلیمی، بهره‌وری کشاورزی، مدیریت پسماند و حفاظت از منابع طبیعی، از جمله موضوعاتی هستند که بر کیفیت توسعه اقتصادی اثر می‌گذارند. توسعه کشاورزی و صنایع غذایی باید با توجه به محدودیت‌های منابع آب، الزامات بهداشتی و ضرورت کاهش ضایعات انجام شود. از سوی دیگر، نوسانات نرخ ارز، هزینه‌های حمل‌ونقل، محدودیت‌های انتقال وجوه، تغییر مقررات تجاری و عدم قطعیت‌های منطقه‌ای می‌توانند بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری و استمرار مبادلات اثر بگذارند. مدیریت این ریسک‌ها نیازمند تنوع‌بخشی به بازارها، تنظیم قراردادهای متناسب، شفافیت در تعهدات طرفین و رعایت مقررات ملی و بین‌المللی قابل اعمال است.

در این چارچوب، نباید توسعه روابط اقتصادی را صرفاً به افزایش حجم صادرات یک طرف به طرف دیگر تقلیل داد. همکاری پایدار زمانی شکل می‌گیرد که منافع آن برای هر دو طرف روشن باشد، به تقویت تولید و اشتغال کمک کند و از ایجاد وابستگی‌های یک‌جانبه و ناپایدار جلوگیری شود.

همچنین، باید از رقابت مخرب میان استان‌های ایرانی برای تصاحب بازارهای محدود پرهیز کرد. اگر ظرفیت‌های آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی و اردبیل به‌صورت هماهنگ در شبکه‌ای از تأمین، تولید، فرآوری و توزیع سازمان‌دهی شوند، امکان افزایش قدرت رقابت کل مجموعه فراهم خواهد شد.

در مقابل، پراکندگی سیاست‌ها، رقابت قیمتی فرساینده و نبود هماهنگی میان نهادهای پشتیبان تجارت می‌تواند بخشی از مزیت‌های جغرافیایی و صنعتی این منطقه را تضعیف کند.

از این منظر، اصل راهبردی باید بر تکمیل ظرفیت‌ها، تقسیم کار اقتصادی، ارتقای بهره‌وری و خلق ارزش افزوده مشترک استوار باشد.

● نتیجه‌گیری؛ جغرافیا هنگامی مزیت می‌شود که به شبکه اقتصادی تبدیل شود

شمال‌غرب ایران و مناطق اربیل، دهوک و راپرین در اقلیم کردستان عراق، به‌واسطه هم‌جواری بخشی از این پهنه، پیوندهای تاریخی و فرهنگی، ظرفیت‌های متنوع تولیدی و دسترسی به بازارهای منطقه‌ای، از زمینه مناسبی برای توسعه همکاری‌های اقتصادی برخوردارند.

با این حال، مزیت واقعی این مجموعه صرفاً در نزدیکی جغرافیایی یا حجم مبادلات موجود خلاصه نمی‌شود؛ بلکه در امکان اتصال ظرفیت‌های متفاوت و شکل‌گیری زنجیره‌های ارزش مشترک نهفته است.

آذربایجان غربی می‌تواند نقش دروازه ارتباطی و لجستیکی را ایفا کند؛ آذربایجان شرقی با توان صنعتی و خدمات فنی خود به توسعه زنجیره تأمین کمک کند؛ و اردبیل از طریق ظرفیت‌های کشاورزی، صنایع غذایی و خدمات مرتبط، در تکمیل این شبکه مشارکت داشته باشد. در سوی دیگر، اربیل می‌تواند کانونی برای تجارت و توزیع باشد، دهوک از موقعیت مرزی و لجستیکی خود بهره گیرد و راپرین در توسعه همکاری‌های کشاورزی، فرآوری و اقتصاد محلی نقش‌آفرینی کند.

تحقق این چشم‌انداز به پیوند میان زیرساخت‌های فیزیکی و نهادی، تسهیل مقررات، کاهش هزینه‌های مبادله، توسعه خدمات مالی و لجستیکی و شکل‌گیری همکاری‌های پایدار میان بنگاه‌های اقتصادی نیاز دارد.

در این مسیر، تجارت مرزی نقطه آغاز است، نه مقصد نهایی. هدف باید گذار از فروش موردی کالا به همکاری مستمر در تولید، فرآوری، تأمین، توزیع، خدمات فنی و سرمایه‌گذاری باشد؛ الگویی که در آن، هر منطقه ضمن حفظ و تقویت مزیت‌های خود، از ظرفیت‌های مناطق همسایه نیز بهره‌مند شود.

آینده اقتصادی شمال‌غرب ایران و اقلیم کردستان عراق را باید نه صرفاً در حجم کالاهایی جست‌وجو کرد که از مرز عبور می‌کنند، بلکه در ارزشی دید که از پیوند ظرفیت‌های صنعتی، کشاورزی، لجستیکی و خدماتی دو سوی مرز خلق می‌شود. جغرافیا، زمانی به مزیت توسعه تبدیل خواهد شد که از مجموعه‌ای از فرصت‌های پراکنده، شبکه‌ای هماهنگ از تولید، تجارت و سرمایه‌گذاری پدید آید.



چرا سهم ایران از بازار غذای عراق کم است؟

میزگرد: فرصت‌های بازار عراق، موانع صادرات محصولات غذایی، کشاورزی و صنایع تبدیلی و راهکارهای توسعه تجارت دوجانبه

عراق با واردات سالانه حدود ۷۵ میلیارد دلار کالا از جهان، بازاری بزرگ برای صادرکنندگان ایرانی است؛ بازاری که به‌تنهایی ۱۴ میلیارد دلار از واردات آن به محصولات غذایی و کشاورزی اختصاص دارد. با این حال، سهم ایران از این بازار در بهترین حالت کمتر از ۷ درصد برآورد می‌شود. فعالان بخش خصوصی و نمایندگان نهادهای تجاری در میزگرد تخصصی بین‌النهرین، مجموعه‌ای از موانع را از سیاست‌های ناپایدار صادراتی و محدودیت‌های ناگهانی گرفته تا ضعف بسته‌بندی، هزینه‌های حمل‌ونقل، نبود زنجیره سرد و کمبود حضور میدانی شرکت‌های ایرانی بررسی کردند. جمع‌بندی این گفت‌وگو بر یک ضرورت تأکید دارد: عبور از صادرات کوتاه‌مدت و پراکنده و حرکت به سمت برنامه‌ریزی بلندمدت، تنظیم‌گری متناسب با نیاز صادرات، تقویت شرکت‌های تخصصی مدیریت صادرات و شکل‌دادن به روابط تجاری پایدار با عراق.

حسام الدین حلاج، معاونت امور بین الملل و توسعه تجارت اتاق تهران، از برنامه‌ریزی بلندمدت برای بازار عراق می‌گوید و جهانبخش سنجابی، عضو هیأت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق، به عنوان دبیر میزگرد سوالاتی را مطرح می‌کند. هچنین، عبدالامیر ربیهاوی، مدیرکل سازمان توسعه تجارت ایرانایران در امور کشورهای غرب آسیا و قاره آفریقا، از ظرفیت ۱۴ میلیارد دلاری صادرات مواد غذایی به عراق سخن به میان می‌آورد، محمدرضا غفراللهی، رئیس کمیسیون تسهیل و توسعه تجارت اتاق تهران، بر نگاه بلندمدت به مسئله صادرات تاکید می‌کند و نیکتا اشرفی، رئیس اداره دفتر ترانزیت و حمل‌ونقل بین‌المللی سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای، به ظرفیت‌های حمل یکسره کالا به عراق اشاره می‌کند. رضا مونسان، عضو هیأت مدیره انجمن شرکت‌های مدیریت صادرات موانع صادراتی به بازار عراق و راهکارهای مؤثر برای عبور از این موانع را برمی‌شمارد.



● چرا بازار عراق به برنامه‌ریزی بلندمدت نیاز دارد؟



حسام الدین حلاج: به نظرم یکی از پرسش‌های اساسی که امروز باید درباره تجارت ایران و عراق مطرح کنیم، این است که آیا توانسته‌ایم متناسب با ظرفیت‌های اقتصادی و نزدیکی جغرافیایی دو کشور، جایگاه مناسبی در بازار عراق به دست بیاوریم و مهم‌تر از آن، این جایگاه را حفظ کنیم؟

عراق سال‌هاست یکی از بازارهای اصلی صادرات غیرنفتی ایران به شمار می‌رود، اما به اعتقاد من، صرف حجم صادرات نمی‌تواند معیار دقیقی برای ارزیابی موفقیت ما در این بازار باشد. آنچه اهمیت بیشتری دارد، سهم ایران از واردات عراق، ترکیب کالاهای صادراتی، میزان ارزش افزوده محصولات، قدرت رقابت با سایر کشورها و مهم‌تر از همه، استمرار حضور بنگاه‌های ایرانی در این بازار است.

در حوزه صنایع غذایی، کشاورزی و صنایع تبدیلی، ما از ظرفیت تولیدی و تنوع محصول قابل‌توجهی برخورداریم. اما واقعیت این است که داشتن ظرفیت تولید، لزوماً به معنای داشتن مزیت رقابتی در بازار صادراتی نیست. ممکن است محصولی را با کیفیت مناسب تولید کنیم، اما به دلیل قیمت تمام‌شده، هزینه حمل‌ونقل، نوع بسته‌بندی، محدودیت‌های مقرراتی یا ضعف شبکه توزیع، نتوانیم سهم مناسبی از بازار به دست بیاوریم.

از طرف دیگر، بازار عراق را هم نباید بازاری ثابت در نظر بگیریم. این بازار در حال تغییر است؛ تولید داخلی عراق، سیاست‌های وارداتی، سلیقه مصرف‌کنندگان و حضور رقبای خارجی بر شرایط رقابت اثر می‌گذارند. بنابراین، نمی‌توانیم با همان روش‌های گذشته انتظار داشته باشیم جایگاه خود را در سال‌های آینده حفظ کنیم.

من فکر می‌کنم در بررسی صادرات صنایع غذایی و کشاورزی به عراق، باید میان سه موضوع تفاوت قائل شویم: کالاهایی که ظرفیت افزایش صادرات دارند، موانعی که اجازه استفاده از این ظرفیت را نمی‌دهند و اقداماتی که می‌تواند حضور شرکت‌های ایرانی را در این بازار پایدار کند.

● بازار ۱۴ میلیارد دلاری عراق و افت صادرات محصولات غذایی ایران



جهانبخش سنجابی: از آقای ربیهاوی می‌خواهم بحث را با ارائه آمارهای تفصیلی سازمان توسعه تجارت ایرانایران درباره محصولات غذایی، صنایع تبدیلی و کشاورزی در میان ۱۰۰ قلم صادراتی آغاز کنند؛ از جمله گروه‌بندی کالاها، کدهای تعرفه‌ای، محدودیت‌ها و جهت‌گیری دولت عراق.



عبدالامیر ربیهاوی: عراق سالانه حدود ۷۵ میلیارد دلار از جهان واردات دارد که ۱۴ میلیارد دلار آن به محصولات غذایی و کشاورزی اختصاص پیدا می‌کند. از طرف دیگر، ایران حدود ۱,۴۵۸ کیلومتر مرز زمینی و یک مرز آبی با عراق دارد. این موقعیت، فرصت قابل توجهی برای توسعه تجارت فراهم می‌کند. دیگر مناسب نیست تمرکز ما عمدتاً بر مواد خام، محصولات شیمیایی و پتروشیمی یا کالاهایی باشد که ارزش افزوده اندکی دارند. در حال حاضر عمدتاً کلینکر صادر می‌شود و بعضی تولیدکنندگان سیمان نیز با مجوزهای خاص صادرات انجام می‌دهند.

در حوزه نوشیدنی‌های گازدار و بدون گاز نیز زمانی بزرگ‌ترین صادرکننده به عراق بودیم، اما بخشی از این بازار را از دست دادیم؛ یکی از دلایل آن انتقال فناوری و خطوط تولید به عراق بود. اکنون با توجه به رشد اقتصاد عراق و تمایل این کشور به جذب سرمایه‌گذاری، عراقی‌ها بیشتر به‌دنبال ایجاد واحدهای تولیدی و انتقال فناوری هستند. در پنج ماه سال ۱۴۰۵، صادرات ایران به عراق در چهار یا پنج گروه کالایی شامل خشکبار، صنایع غذایی، غلات، میوه و سبزیجات، در مجموع ۵۹۶ میلیون دلار بوده است. این رقم در پنج ماه مشابه سال ۱۴۰۴ به ۷۹۰ میلیون دلار می‌رسید؛ یعنی با کاهش ۲۵ درصدی مواجه شده‌ایم.

بیشتر استان‌ها با رشد منفی مواجه شده‌اند. استان‌هایی که وضعیت متفاوتی داشتند عبارت‌اند از آذربایجان شرقی، اصفهان، مرکزی، قزوین، کرمان، لرستان، همدان و گیلان. البته صادرات برخی از این استان‌ها عمدتاً در حوزه خشکبار بوده است، نه میوه و سبزیجات.



جهانبخش سنجابی: آیا تمام این کاهش به شرایط بازار عراق مربوط می‌شود یا بخشی از آن ناشی از سیاست‌های داخلی ایران است؟



عبدالامیر ربیهاوی: همه کاهش صادرات را نمی‌توان به عراق نسبت داد. گاهی ستاد تنظیم بازار ایران، به دلایل مختلف، جلوی صادرات را می‌گیرد.



جهانبخش سنجابی: از کاهش ۷۹۰ میلیون دلار به حدود ۵۹۶ میلیون دلار، چه سهمی ناشی از محدودیت‌های صادراتی ایران و چه سهمی ناشی از شرایط سمت عراق است؟



عبدالامیر ربیهاوی: حداکثر ۳۰ تا ۴۰ درصد این کاهش را می‌توان به موانع صادراتی داخل کشور نسبت داد. عامل دیگر، رقابت‌پذیری قیمت محصولات است. هزینه حمل‌ونقل، بذر، آبیاری، بسته‌بندی و سایر هزینه‌ها افزایش پیدا کرده و قیمت نهایی محصول را به سطحی رسانده است که گاهی برای تاجر با سود اندک، صرفه اقتصادی ندارد.



جهانبخش سنجابی: اگر بخواهید سه مانع اصلی را، علاوه بر محدودیت‌های داخلی، نام ببرید، چه مواردی را مطرح می‌کنید؟



عبدالامیر ربیهاوی: یکی از موانع، فصلی‌بودن محصولات و ممنوعیت‌های صادراتی و وارداتی در هر دو کشور است. هر دو طرف به‌دلیل نگرانی از تأمین نیاز بازار داخلی، در دوره‌هایی محدودیت‌هایی اعمال می‌کنند. مانع دوم، رقابت‌پذیری قیمت است. مانع سوم نیز به کیفیت محصول و بسته‌بندی مربوط است که لازم است فعالان بخش خصوصی درباره آن توضیح بدهند.

● بسته بندی، کیفیت و مشتری مداری؛ حلقه‌های فراموش شده صادرات



عبدالامیر ربیهاوی: کیفیت و بسته‌بندی هم از عوامل مهمی هستند که باید به آن‌ها توجه کنیم. در فروشگاه‌های خوب عراق، سیب‌زمینی‌هایی از مصر، اردن، سوریه و لبنان عرضه می‌شوند که پوست روشن و نازکی دارند و به‌شکل مناسب بسته‌بندی شده‌اند. در مقابل، سیب‌زمینی ایرانی گاهی در کیسه‌های توری و همراه با گل‌ولای به بازار می‌رسد؛ به‌طوری که ممکن است خاک حدود ۱۰ درصد به وزن محصول اضافه کند. در مورد سیر نیز با وجود اینکه سیر باکیفیتی در همدان و کرمانشاه تولید می‌کنیم، گاهی آن را در کارتن‌های بازیافتی می‌فرستیم که روی آن‌ها نام محصولاتی مانند گوجه‌فرنگی یا موز نوشته شده است. اندازه‌ها و کیفیت محصولات هم یکسان نیستند. در مقابل، سیر چینی را می‌بینیم که در بسته‌های توری عرضه می‌شود؛ در هر بسته پنج یا شش حبه سیر با اندازه‌های یکسان قرار دارد، قیمت مشخص است و کیفیت محصول نیز یکنواخت است.

● صادرات؛ فرآیندی برای توسعه پایدار



جهانبخش سنجابی: تا اینجا چند مانع مشخص شده است؛ یک نکته دیگر نیز مطرح شد. نبود نگاه راهبردی به صادرات. آقای غفراللهی، این

تحلیل را تا چه اندازه تأیید می‌کنید؟ به‌ویژه درباره قیمت تمام‌شده و رقابت‌پذیری محصولات ایرانی چه نظری دارید؟



محمدرضا غفراللهی: ریشه بسیاری از این مشکلات، نبود نگاه بلندمدت به صادرات است. اگر صادرات را به‌عنوان فرایندی برای توسعه پایدار بازار ببینیم و الزامات آن را رعایت کنیم، بخش زیادی از مسائل قابل حل خواهد بود. صادرات ایران به عراق قابل توجه است و تراز تجاری ما با این کشور مثبت است.

عراق کالاهایی را تولید کند که اکنون از خارج وارد می‌کند. مسیر دیگر این است که ما از قبل برای این روند برنامه‌ریزی کنیم و به عراق پیشنهاد بدهیم کالاهایی را تولید کند که ایران در آینده به آن‌ها نیاز خواهد داشت. برای مثال، ایران مقدار زیادی دانه‌های روغنی وارد می‌کند. اگر همکاری مناسبی با عراق شکل بگیرد، می‌توانیم با توجه به ظرفیت‌های تولیدی دو کشور به این جمع‌بندی برسیم که عراق به‌جای ورود به حوزه‌هایی مانند گندم یا تخم‌مرغ، روی تولید دانه‌های روغنی سرمایه‌گذاری کند؛ به‌ویژه در شرایطی که ایران در بعضی محصولات ظرفیت تولید و صادرات دارد.

● صادرات بین المللی، میدان رقابت حرفه‌ای‌هاست



محمدرضا غفراللهی: در صادرات باید از ورود صادرکنندگان غیرحرفه‌ای به رقابت‌های بین‌المللی جلوگیری کنیم. بازارهای خارجی، میدان رقابت هستند. در حوزه صادرات باید قوی‌ترین و آماده‌ترین مجموعه‌ها را برای رقابت در بازارهایی مانند عراق انتخاب کنیم.

> **عبدالامیر ربیهاوی: در حوزه نوشیدنی‌های گازدار و بدون گاز نیز زمانی بزرگ‌ترین صادرکننده به عراق بودیم، اما بخشی از این بازار را از دست دادیم؛ یکی از دلایل آن انتقال فناوری و خطوط تولید به عراق بود. اکنون با توجه به رشد اقتصاد عراق و تمایل این کشور به جذب سرمایه‌گذاری، عراقی‌ها بیشتر به‌دنبال ایجاد واحدهای تولیدی و انتقال فناوری هستند**

مشکل این است که به‌دلیل سیاست‌گذاری نامناسب و نگاه کوتاه‌مدت به بازار عراق، هنوز بسیاری از مسائل حل نشده‌اند. وقتی بازار عراق را صرفاً بازاری می‌بینیم که باید فعلاً کالایی به آن صادر کنیم، طبیعی است که در حوزه بسته‌بندی، کیفیت و برنامه‌ریزی نیز دچار ضعف شویم. اگر به‌محض افزایش یا کاهش قیمت داخلی، صادرات را ممنوع کنیم، مشتری عراقی خود را با مشکل مواجه می‌کنیم. نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم که بازار مقصد به‌سرعت نیاز خود را از مسیر دیگری تأمین کند، اما خودمان بدون توجه به تعهدات تجاری، صادرات را متوقف کنیم.

● کیفیت صادراتی و مسئولیت صادرکننده



محمدرضا غفراللهی: همان‌طور که در حوزه رفع تعهد ارزی، برای صادرکنندگان سقف و ضوابطی در نظر گرفته می‌شود، می‌توان در حوزه رقابت بین‌المللی نیز چارچوب‌هایی تعریف کرد. کشاورز ما با استفاده از منابع کشور، آب، کود و سموم، محصولی تولید می‌کند که باید مطابق استانداردهای لازم باشد. در چنین شرایطی، صادرکننده نیز باید وظیفه خود را درست انجام دهد؛ بسته‌بندی مناسب داشته باشد، محصول را به‌شکلی عرضه کند که نماینده کالای باکیفیت ایرانی باشد و حتی اگر لازم است، آن را با قیمت بالاتری بفروشد تا ارزآوری بیشتری ایجاد شود.

● از سیاست‌گذاری تا اجرا؛ شرکت‌های مدیریت صادرات چه نقشی دارند؟



جهانبخش سنجابی: از نگاه شما، کمیسیون صنایع غذایی یا کمیسیون توسعه تجارت برای رفع این مشکلات چه پیشنهادهایی ارائه کرده‌اند؟ این مسائل فقط مختص عراق نیست و در بازارهایی مانند افغانستان نیز نمونه‌های مشابهی دیده می‌شود.



محمدرضا غفراللهی: سازمان توسعه تجارت ایران تا اندازه‌ای به سمت نگاه کلان‌تر و راهبردی‌تر حرکت می‌کند. با این حال، سؤال اصلی این است که این سازمان تا چه اندازه ابزار لازم برای اجرای چنین رویکردی را در اختیار دارد. برای مثال، درباره رفع تعهد ارزی، بسیاری از افراد با برخورد با متخلفانی که تعهدات خود را انجام نمی‌دهند، مخالفتی ندارند. اما اگر فردا جلوی صادرکننده‌ای به‌دلیل عرضه کالای بی‌کیفیت گرفته شود، ممکن است نهادهای استانی، نمایندگان مجلس و مجموعه‌های مختلف اعتراض کنند و بگویند چرا مانع فعالیت صادرکننده شده‌اید.

● حمل و نقل مرزی؛ از تخلیه و بارگیری تا حمل یکسره



جهانبخش سنجابی: خانم اشرفی، می‌خواهم به مسئله حمل‌ونقل بپردازیم. یکی از هزینه‌های سربار تجارت، حمل‌ونقل است. با توجه به مسئولیت شما در حوزه حمل‌ونقل و پایانه‌ها، هزینه حمل‌ونقل ایران را در مقایسه با معیارهای جهانی چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا مطالعه‌ای در این زمینه انجام شده است؟



نیکتا اشرفی: بخش عمده صادرات ما به عراق، به‌ویژه کالاهای غذایی، از طریق مرزها، بازارچه‌های مرزی و ناوگان جاده‌ای انجام می‌شود. با این حال، بخش زیادی از این حمل‌ونقل به‌صورت تخلیه و بارگیری مجدد است؛ به‌خصوص در بازارچه‌های مرزی. این فرایند به کالا آسیب می‌زند. ممکن است محصول در زمان مناسب و با کیفیت مطلوب به دست مصرف‌کننده عراقی نرسد. در چنین شرایطی، صادرکننده ایرانی نیز امکان چندانی برای برندسازی در بازار مقصد نخواهد داشت. سازمان راهداری و وزارت راه و شهرسازی به‌طور مستمر با طرف عراقی مذاکره می‌کنند تا به‌ویژه کالاهای فسادپذیر بتوانند به‌صورت حمل یکسره از مبدأ به مقصد برسند.

● موانع صادراتی و نقش بخش خصوصی



جهانبخش سنجابی: آقای مونسان، نخست، مهم‌ترین موانع صادرات مواد غذایی چیست؟ تا اینجا پنج مانع مطرح شده است. کدام محصولات غذایی ایران ظرفیت افزایش صادرات دارند؟ اگر بخواهید سه اولویت اصلی برای رفع موانع صادراتی پیشنهاد کنید، چه مواردی را در دستور کار قرار می‌دهید؟



رضا مونسان: درباره موانع صادراتی، می‌خواهم بخشی از انتقاد را متوجه خود بخش خصوصی کنم. درباره مشکلات مربوط به دولت صحبت شد. یکی از انتقادهایی که به بخش خصوصی و برندهای ایرانی، وارد می‌شود، این است که بازار را به‌صورت مستمر رصد نمی‌کنند. بعضی برندها با ذهنیتی تصمیم می‌گیرند که از ۱۰ یا ۱۵ سال پیش در ذهنشان باقی مانده است. در حالی که هم فضای کلان کسب‌وکار عراق تغییر کرده و هم صنایع مختلف این کشور تحول پیدا کرده‌اند. چنین مجموعه‌هایی اطلاعات کافی از رقبا ندارند و تصور می‌کنند محصولی که ۱۰ یا ۱۵ سال پیش مشتری داشته، همچنان بدون تغییر خواهان دارد. در صورتی که برندهای عراقی در حوزه مواد غذایی روزبه‌روز بیشتر می‌شوند و رقبا نیز با جدیت کار می‌کنند.

● آمادگی صادراتی؛ فقط تولید محصول کافی نیست



رضا مونسان: آقای غفراللهی بسیاری از مجموعه‌هایی که وارد بازار صادراتی می‌شوند، هنوز آمادگی لازم را ندارند. این مسئله از موارد پایه‌ای مانند بسته‌بندی آغاز می‌شود و تا سفارشی‌سازی محصول براساس نیاز بازار مقصد ادامه دارد.

مسئله بعدی، حضور میدانی است. چند برند ایرانی واقعاً در بازار عراق حضور دارند؟ چند شرکت در آنجا انبار ایجاد کرده‌اند و روی شبکه پخش خود کار کرده‌اند؟ مجموعه‌هایی که در عراق موفق‌تر عمل کرده‌اند، معمولاً در آنجا دفتر دارند، روی برندینگ سرمایه‌گذاری کرده‌اند، در شبکه‌های اجتماعی عراق تبلیغات انجام می‌دهند و از تبلیغات میدانی نیز استفاده می‌کنند.

● کدام محصولات ایرانی ظرفیت بیش‌تری دارند؟



رضا مونسان: در حوزه محصولات بسته‌بندی‌شده و کالاهایی که روی قفسه فروشگاه‌ها قرار می‌گیرند، ایران برندهای خوب و بسته‌بندی‌های قابل رقابتی دارد، اما بسیاری از این برندها هنوز وارد بازار عراق نشده‌اند. این موضوع فقط به مواد غذایی محدود نیست و در صنعت کالاهای تندمصرف یا FMCG نیز دیده می‌شود. می‌خواهم به‌طور ویژه بر حوزه آرایشی و بهداشتی تأکید کنم. در این صنعت، بازار بزرگی وجود دارد و اتفاقات مهمی در حال رخ‌دادن است. ایران نیز برندهای خوبی دارد که می‌توانند در بازارهای خارجی رقابت کنند.

نیکتا اشرفی: بخش عمده صادرات ما به عراق، به‌ویژه کالاهای غذایی، از طریق مرزها، بازارچه‌های مرزی و ناوگان جاده‌ای انجام می‌شود. با این حال، بخش زیادی از این حمل‌ونقل به‌صورت تخلیه و بارگیری مجدد است؛ به‌خصوص در بازارچه‌های مرزی. این فرایند به کالا آسیب می‌زند. ممکن است محصول در زمان مناسب و با کیفیت مطلوب به دست مصرف‌کننده عراقی نرسد.

● رفع تعهد ارزی و اولویت‌های اصلاحی



رضا مونسان: در مورد اولویت‌های اصلاحی در شرایطی که کشور به ارزآوری نیاز دارد، به نظرم لازم است درباره این مقررات بازنگری شود. صادرکننده‌ای که صادرات انجام می‌دهد، معمولاً می‌خواهد ارز حاصل را دوباره وارد چرخه تولید و تجارت کند. تحت فشار قراردادن صادرکننده از طریق مقررات رفع تعهد ارزی و سپس وضع ضوابط دیگری مانند رتبه‌بندی صادراتی، لزوماً به نتیجه مطلوب نمی‌رسد.

● زنجیره سرد و هزینه حمل؛ چرا محصول ایرانی باکیفیت پایین‌تری به مقصد می‌رسد؟



جهانبخش سنجابی: می‌خواهیم بحث موانع را تکمیل کنیم. یکی از پرسش‌های مهم این است که آیا هزینه حمل‌ونقل ایران در مقایسه با معیارهای جهانی بالاست یا پایین؟ همچنین چرا با وجود تراز تجاری حدود ۱۰ میلیارد دلاری، سرمایه‌گذاری کافی برای ایجاد شرکت‌های پخش و زنجیره‌های حمل‌ونقل با دمای معمولی، بالای صفر و زیر صفر شکل نگرفته است؟



عبدالامیر ربیهاوی: درباره هزینه حمل، آماری که به دست آورده‌ایم نشان می‌دهد هزینه حمل یک تریلی ۲۵ تنی چادری یا یخچالی از مشهد تا مهران حدود ۲۷۰ میلیون تومان است. این رقم کم نیست. اگر آن را به دلار تبدیل کنیم، شاید حدود ۱,۰۰۰ دلار شود، اما با توجه به افزایش هزینه‌ها و تورم در حوزه حمل‌ونقل، فشار قابل توجهی بر صادرکننده وارد می‌کند.

مشکل دیگر، نبود زنجیره سرد مناسب برای نگهداری و حمل مواد غذایی فسادپذیر است؛ هم در ایران و هم در عراق. بسیاری از محصولات غذایی، به‌ویژه میوه و سبزی تازه، با کامیون‌هایی حمل می‌شوند که برای حفظ کیفیت این محصولات طراحی نشده‌اند. کالا از مبدأ تا مرز با یک وسیله نقلیه حمل می‌شود و در مرز باید به کامیون عراقی منتقل شود. در جریان این ترانشیپمنت، بسته‌بندی‌ها عوض می‌شوند و ممکن است بسته‌بندی محصولی که از مشهد یا تهران آمده، در مقصد کاملاً متفاوت باشد. این فرایند هم بسته‌بندی را تخریب می‌کند و هم ممکن است محصول درجه یک را به کالایی درجه دو تبدیل کند. پس از آن نیز نبود زنجیره سرد در عراق ادامه پیدا می‌کند و محصول با همان شرایط نامناسب به بازار می‌رسد.

● افت صادرات ماهی تازه از ۲۰۰ میلیون دلار به ۳۰ تا ۴۰ میلیون دلار



عبدالامیر ربیهاوی: یکی از راهکارها، تأمین زنجیره سرد با مشارکت طرف‌های عراقی و ایجاد سردخانه‌های مرزی است. سازمان توسعه تجارت ایران نیز می‌تواند در ایجاد پایانه‌های صادراتی به بخش خصوصی تسهیلات بدهد. در بعضی استان‌ها و مرزها چنین ظرفیت‌هایی وجود دارد. برای مثال، در دزفول پایانه صادراتی گل و گیاه داریم. خرمشهر نیز یکی از مراکز مهم صادرات ماهی تازه به عراق است؛ محصولی که در این بازار تقاضای زیادی دارد. با این حال، به‌دلیل تأمین‌نشدن زنجیره سرد، صادرات ماهی تازه از حدود ۲۰۰ میلیون دلار در سال به ۳۰ تا ۴۰ میلیون دلار در سال کاهش یافته است.

البته وقتی بخش خصوصی هزینه‌های احداث این زیرساخت‌ها را برآورد می‌کند و با عدم ثبات در بعضی بازارها مواجه می‌شود، ممکن است از سرمایه‌گذاری منصرف شود. بنابراین، علاوه بر تسهیلات، باید شرایطی فراهم شود که سرمایه‌گذاری در این حوزه توجیه اقتصادی داشته باشد.

● تجربه قطر؛ بسته‌بندی نامناسب چگونه بازار را از بین می‌برد؟



عبدالامیر ربیهاوی: مسئله بسته‌بندی نیز اهمیت زیادی دارد. ما تجربه مشابهی در صادرات به قطر داشته‌ایم. در سال ۱۳۹۶، بازار قطر را از دست دادیم و یکی از مشکلات، شیوه نامناسب بسته‌بندی و عرضه محصولات بود. در آن زمان، با پیگیری‌هایی که انجام شد، اطلاعیه‌ای برای تجار صادر شد که بر اساس آن، صادرکنندگان باید اصول مشخصی را در بسته‌بندی محصولات رعایت می‌کردند. برای مثال، درباره هندوانه که امکان بسته‌بندی معمول آن وجود ندارد، پیشنهاد شد محصول روی پالت قرار بگیرد و وزن آن متناسب با ضوابط تعیین‌شده باشد. درباره بادمجان نیز به‌جای استفاده از کیسه‌های پلاستیکی ۲۰ کیلویی یا ۳۰ کیلویی و جابه‌جایی نامناسب روی تخته‌ها و داخل لنج، لازم بود روش حمل اصلاح شود. با این حال، این اصلاحات دیر انجام شد.

گزارشی که در آن زمان تهیه کردیم، نشان می‌داد قیمت هر ۱۰ کیلو خیار صادراتی ایران با قیمت یک کیلو خیار صادراتی مصر برابر بود.

سازمان توسعه تجارت ایران می‌تواند با همکاری وزارت جهاد کشاورزی، در زمینه بسته‌بندی محصولات غذایی برنامه مشخصی داشته باشد. ما در صادرات بعضی میوه‌ها به روسیه و امارات، اصول

بسته‌بندی را رعایت می‌کنیم، اما وقتی به عراق می‌رسیم، گاهی به این دلیل که تصور می‌کنیم مشتری عراقی فقط به‌دنبال قیمت پایین یا کیفیت درجه دو و سه است، از اصول فاصله می‌گیریم.

● ممنوعیت‌های فصلی و نبود هماهنگی با تقویم کشاورزی عراق



عبدالامیر ربیهاوی: یکی دیگر از مشکلات، نبود برنامه‌ریزی صادراتی هماهنگ با فصل کشت عراق است. حدود سال ۱۴۰۱، برنامه کشت انواع محصولات کشاورزی عراق را در اختیار وزارت جهاد کشاورزی قرار دادیم. در آن برنامه، سطح زیر کشت، زمان کاشت و برداشت و نیاز عراق به محصولات مختلف مشخص شده بود. با این حال، تا امروز برنامه صادراتی منسجمی از سوی وزارت جهاد کشاورزی ندیده‌ایم که براساس فصل کشت عراق تنظیم شده باشد. موضوع ممنوعیت‌های فصلی عراق نیز اهمیت دارد. گمرک عراق اعلام می‌کند که در چه فصل‌هایی واردات چه کالاهایی ممنوع است. این اطلاعات را به اتاق بازرگانی و وزارت جهاد کشاورزی منتقل کرده‌ایم، اما باز هم گاهی در فصل ممنوعیت، محصولات از طریق بازارچه‌های مرزی صادر می‌شوند. این کار باعث اعتراض طرف عراقی می‌شود؛ هم از سوی اقلیم کردستان و هم از سوی دولت مرکزی.

سازمان توسعه تجارت ایران به‌عنوان متولی تجارت خارجی کشور، اطلاعات مربوط به این محدودیت‌ها را در اختیار بخش خصوصی می‌گذارد و رایزنان بازرگانی را موظف کرده است که به فعالان اقتصادی کمک کنند و اطلاعات به‌روز ارائه دهند. هر زمان ممنوعیتی ایجاد شود، آن را اعلام می‌کنیم و با رفع ممنوعیت نیز اطلاع‌رسانی انجام می‌شود.

● ازدحام مرزی و ضرورت ورود سریع نهادهای مسئول



عبدالامیر ربیهاوی: اخیرا در مرز مهران، صف کامیون‌ها حدود ۱۵ کیلومتر بوده است. این مسئله اهمیت زیادی دارد و باید سریع بررسی شود. اتاق بازرگانی ایلام به‌عنوان نماینده بخش خصوصی باید فعالانه وارد عمل شود و گزارشی تهیه کند که علت این ازدحام چیست. اگر مشکل مربوط به گمرک است، باید به گمرک اطلاع داده شود؛ اگر مربوط به سازمان راهداری یا وزارت راه است، باید این نهادها در جریان قرار بگیرند؛ و اگر مشکل به پایانه‌ها مربوط می‌شود، باید همان بخش پیگیری کند. ما برای مرز بازرگان پیگیری‌های زیادی انجام دادیم و در نهایت مصوبه‌ای از دولت گرفتیم که اختیار کامل را به استاندار می‌داد. برای مرزهای ایران و عراق نیز به سازوکاری مشابه نیاز داریم تا مشکلات و ازدحام‌ها سریع‌تر برطرف شوند.

● چرا حمل یکسره گسترش پیدا نکرده است؟



جهانبخش سنجابی: خانم اشرفی، می‌خواهم دو پرسش دیگر را مطرح کنم. نخست، هزینه حمل‌ونقل ایران در مقایسه با معیارهای جهانی چقدر است؟ پرسش دوم این است که چرا با وجود تراز تجاری حدود ۱۰ میلیارد دلاری، سرمایه‌گذاری کافی برای ایجاد شرکت‌های پخش و زنجیره‌های حمل‌ونقل با شرایط دمایی مختلف شکل نگرفته است؟ چرا افراد انگیزه کافی برای راه‌اندازی شرکت‌های تخصصی حمل‌ونقل و توزیع ندارند؟



نیکتا اشرفی: درباره ازدحام مهران توضیح بدهم. این مشکل به سازوکار بازارچه و ترانشیپمنت برمی‌گردد. وقتی قرار است همه کالاها تخلیه و بارگیری مجدد شوند، ناوگان عراقی باید بیاید و بار را از ناوگان ایرانی تحویل بگیرد. مدیریت صف کامیون‌های ایرانی تا حد زیادی به طرف مقابل وابسته می‌شود. هر زمان که طرف عراقی بخواهد ناوگان می‌فرستد. گاهی رانندگان عراقی به‌دلیل اختلاف بر سر کرایه حمل یا تغییر قیمت‌ها تحصن می‌کنند و برای انتقال بار نمی‌آیند. در این شرایط، صف کامیون‌های ایرانی طولانی می‌شود. اگر حمل از طریق پایانه مرزی و به‌صورت یکسره انجام شود، بخشی از این مشکلات کاهش می‌یابد؛ اما در حال حاضر، به‌ویژه در ارتباط با دولت مرکزی عراق، امکان حمل مستقیم بسیار محدود است. درباره کرایه حمل نیز نمی‌توان یک عدد ثابت را به‌عنوان معیار قطعی اعلام کرد، زیرا کرایه‌ها براساس قراردادها و شرایط مختلف تعیین می‌شوند و برای ارزیابی دقیق باید مبنای هر قرارداد مشخص باشد. با این حال، از نظر ما کرایه حمل در ایران در مقایسه با کشورهای همسایه بسیار ارزان است.

● ناوگان یخچالی وجود دارد، اما هماهنگی لازم شکل نگرفته است



نیکتا اشرفی: ما ناوگان یخچالی داریم. آنچه نیاز داریم انسجام میان بخش حمل‌ونقل، صادرکنندگان، گمرک و سازمان توسعه تجارت ایران است تا بازرگانان را به سمت انعقاد قراردادهای حمل یکسره هدایت کنیم. اگر بازرگان عراقی و صاحب کالا بتوانند طرف عراقی را قانع کنند که مزایای بلندمدت حمل مستقیم بیشتر از منافع کوتاه‌مدت ترانشیپمنت است، می‌توانیم به اهداف بالاتری برسیم.

● سه اولویت برای رفع موانع ساختاری صادرات



جهانبخش سنجابی: آقای غفراللهی، اگر بخواهید سه اولویت اصلی برای رفع موانع ساختاری صادرات محصولات غذایی، کشاورزی و صنایع تبدیلی، به‌ویژه کالاهای تندمصرف یا FMCG، مطرح کنید، چه مواردی را پیشنهاد می‌دهید؟ همچنین چه اقداماتی لازم است تا صادرکننده ایرانی و واردکننده عراقی با محدودیت‌ها و تغییرات ناگهانی غافلگیر نشوند؟



محمدرضا غفراللهی: با توجه به اهمیت بازار عراق، به اعتقاد من باید بین صادرات به عراق و صادرات به سایر کشورها تفاوت قائل شویم. بخش عمده صادرات ما به عراق، کالاهای تمام‌شده است؛ در حالی که صادرات به کشورهایی مانند چین بیشتر شامل کالاهای خام و نیمه‌خام می‌شود. فرض کنید برای سایر شرکت‌ها، ارزش تعهد ارزی ۹۰ درصد تعیین شده است. اگر شرکتی به‌دلیل هزینه‌های بیشتر برای بسته‌بندی و کیفیت، در شرایط خاصی فعالیت می‌کند، می‌توان بررسی کرد که آیا تعیین رقم ۸۰ درصد برای آن قابل توجیه است یا خیر. اولویت دوم، تهیه فهرست جامع موانع صادراتی است. هر صنف و هر گروه کالایی مشکلات خاص خود را دارد. بسیاری از مشکلات تجارت با عراق سال‌هاست تکرار می‌شوند. لازم است یک بار برای همیشه فهرست آن‌ها تهیه شود و برای رفع هرکدام، برنامه عملیاتی وجود داشته باشد.

● صرفه اقتصادی حمل یکسره و امکان متعادل کردن تجارت



محمدرضا غفراللهی: در حوزه حمل‌ونقل نیز باید به صرفه اقتصادی توجه کنیم. برای مثال، اگر کامیون عراقی بخواهد از مرز وارد ایران شود و در مشهد بارگیری کند، باید مسافت زیادی را طی کند. ممکن است مسیر رفت برای او چند هزار کیلومتر باشد و نتواند در تمام این مسیر بارگیری داشته باشد. در چنین شرایطی، شاید مجبور شود برای مسافتی حدود ۱,۰۰۰ کیلومتر، هزینه‌ای متناسب با ۲,۰۰۰ کیلومتر دریافت کند. این مسئله می‌تواند حمل مستقیم را برای او غیراقتصادی کند. در مقابل، راننده ایرانی پس از رسیدن به مرز، ممکن است در قصرشیرین بار مناسبی پیدا نکند، اما بتواند در کرمانشاه بارگیری کند و به مقصد دیگری برود. به این ترتیب، پیمایش خالی او کاهش پیدا می‌کند. این تفاوت در شرایط عملیاتی، بر تصمیم رانندگان عراقی نیز اثر می‌گذارد.

● شهرک صنعتی کربلا؛ زمینه توسعه تولید در عراق



جهانبخش سنجابی: آقای مونسان، اگر اختیار کامل داشتید و می‌توانستید سه اقدام را در اولویت قرار دهید، چه می‌کردید؟



رضا مونسان: نخستین اولویت، افزایش آمادگی صادراتی بنگاه‌هاست. اتاق‌های بازرگانی و سازمان توسعه تجارت ایران در این زمینه نقش مهمی دارند. اولویت دوم، هماهنگی در موضوع رفع تعهد ارزی است که سازمان توسعه تجارت ایران و بانک مرکزی در آن نقش دارند. اقداماتی نیز در این زمینه در دست انجام است که قابل تقدیر است. اولویت سوم، فراهم‌کردن زمینه توسعه تولید در عراق است.

● پایداری تجارت ایران و عراق



حسام الدین حلاج: به نظرم اگر بخواهیم تجارت ایران و عراق را پایدار کنیم، باید فراتر از رفع مشکلات موردی صادرکنندگان حرکت کنیم و چند مسئله اساسی را در اولویت قرار دهیم.

نخست، ثبات مقررات و حفظ اعتبار صادرکننده ایرانی است. نمی‌توان از بنگاه انتظار داشت در بازار عراق قرارداد بلندمدت منعقد کند، اما هم‌زمان با تغییرات ناگهانی مقررات صادراتی و محدودیت‌های داخلی مواجه باشد.

دوم، موضوع پرداخت‌ها و تضمین قراردادهاست. بدون سازوکارهای مالی قابل اتکا، نه صادرات پایدار شکل می‌گیرد و نه می‌توان انتظار سرمایه‌گذاری و تولید مشترک داشت.

سوم، هماهنگی عملیاتی دستگاه‌های دو کشور است. بخشی از مشکلات ما در گمرک، استاندارد، مجوزهای بهداشتی و حمل‌ونقل، تنها با همکاری نهادهای ایرانی و عراقی قابل حل است. به‌ویژه در صنایع غذایی و کشاورزی که زمان تحویل و سلامت کالا اهمیت زیادی دارد.

چهارم، تغییر شیوه حضور بنگاه‌های ایرانی در بازار عراق است. اگر هدف ما حفظ و افزایش سهم بازار باشد، باید به شبکه توزیع، برند، قراردادهای بلندمدت و در مراحل بعد، سرمایه‌گذاری و تولید مشترک توجه کنیم. صرف افزایش صادرات در یک سال، به معنای تثبیت جایگاه ما در بازار نیست.

اتاق تهران و دبیرخانه توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و عراق می‌توانند با همراهی اتاق مشترک و تشکل‌های تخصصی، هماهنگی و پیگیری این موضوعات را بر عهده بگیرند.



جهانبخش سنجابی: اجازه بدهید جمع‌بندی خودم را مطرح کنم. البته از مهمانان دیگری نیز دعوت کرده بودیم، اما پاسخ‌هایی که تا اینجا به پرسش‌ها داده شد، نشان می‌دهد انتخاب موضوعات میزگرد درست بوده است. بازار واردات مواد غذایی در عراق بازار با ارزشی هست، ۱۴ میلیارد دلار واردات از مجموعه ۷۵ میلیارد دلار بیان کننده این موضوع هست که ۲۰ درصد واردات در حوزه مواد غذایی هست و نکته تأسف‌بار این است که در بهترین حالت ایران کمتر از ۷ درصد در این بازار سهم دارد.



عراق؛ از تقاضای بازار تا فرصت صادراتی

بازار کشاورزی و صنایع غذایی عراق

برگرفته از گزارش معاونت مطالعات اقتصادی و آینده‌پژوهی اتاق بازرگانی تهران

● از تقاضای بازار تا فرصت صادراتی

عراق بازاری پرتقاضا برای محصولات کشاورزی و غذایی است؛ اما باید توجه داشت که اندازه جمعیت یا افزایش واردات به‌تنهایی به معنی فرصت فروش برای همه محصولات ایرانی نیست. شناخت این بازار مستلزم بررسی هم‌زمان توان خرید خانوار، تولید داخلی عراق، ترکیب واردات و رقابت در سطح کالای مشخص است.

۱ تقاضای بازار؛ غذای خانوار در اولویت هزینه‌ها

در آمار ۲۰۲۴ کشور عراق، غذا و نوشیدنی غیرالکلی، ۳۱.۴ درصد از سهم مخارج خانوار، این کشور ۴۶.۱ میلیون نفری را به خود اختصاص داده است. متوسط مخارج ماهانه غذای هر فرد ۸۹.۵ هزار دینار است؛ و گوشت، نان و غلات و سبزیجات مهم‌ترین ردیف‌های اعلام‌شده می‌باشند.

در همین سال، سهم شهرنشینی از این جمعیت حدود ۷۰.۲ درصد از کل بوده است؛ که در مقایسه تغذیه شهری با روستایی، سهم غذا از مجموع مخارج، به‌ترتیب ۲۸.۷ و ۳۸ درصد می‌باشد. این موضوع برای شناسایی بازار از آن حیث دارای اهمیت است که قیمت و اندازه بسته‌بندی باید متناسب با مشتری هدف انتخاب شود.

۲ تولید داخلی؛ رقیب مهم واردات با عرضه نوسانی

آمار تولید عراق در سال ۲۰۲۵، از افت قابل‌توجه محصولات زراعی و طیور حکایت دارد؛ اما با این وجود، اندازه تولید داخلی در گروه‌هایی مانند گندم، گوجه‌فرنگی و تخم‌مرغ همچنان مهم است. این موضوع برای صادرکننده ایرانی از جهت توجه توأمان به رقابت با کشورهای ثالث و فصل برداشت، عرضه و توان تولیدکننده عراقی مطرح می‌شود.

جدول ۱. تولید منتخب محصولات کشاورزی و طیور عراق در سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵

محصول یا بخش	تولید ۲۰۲۴	تولید ۲۰۲۵	تغییر
غلات	۶.۰۴ میلیون تن	۴.۷۵ میلیون تن	٪۲۱.۴ کاهش
سبزیجات	۱.۴۳ میلیون تن	۷۴۱.۶ هزار تن	٪۴۸.۲ کاهش
مرغ گوشتیِ بخش خصوصی*	۱۷۸.۳ هزار تن	۱۶۳.۵ هزار تن	٪۸.۳ کاهش
تخم‌مرغ	۵.۳۱ میلیارد عدد	۴.۳۱ میلیارد عدد	٪۱۸.۸ کاهش

حدود سنجش تأمین داخلی: برای محاسبه درصد خودکفایی باید تولید، واردات، صادرات و تغییر موجودی هر محصول در دوره و پوشش جغرافیایی یکسان موجود باشد. مجموعه داده‌های گزارش برای محاسبه سهم دقیق تولید داخل از کل نیاز غذایی عراق کافی نیست؛ ارقام فوق «مقیاس و روند عرضه داخلی» را نشان می‌دهند، نه درصد تأمین نیاز.

منبع: هیات آمار و نظام‌های اطلاعات جغرافیایی عراق، گزارش‌های تولید محصولات کشاورزی و طیور ۲۰۲۵؛ محاسبات نویسنده

* تولید مرغ گوشتی بر مبنای وزن زنده است؛ و با وزن واردات گوشت قابل جمع مستقیم نیست. در ۲۰۲۴ نیز ۲۷۵ بنگاه فعال صنایع غذایی بزرگ (۳۰ شاغل و بیشتر) در عراق ثبت شده است.

● واردات رو به رشد، اما ناهمگون؛

بر مبنای ارتباط کالا با زنجیره تأمین غذایی، نقش آن در مصرف نهایی یا تولید محصولات غذایی و امکان مقایسه آماری تجارت ایران و عراق، برخی اقلام کشاورزی و غذایی و برخی نهاده‌های مرتبط (مانند غلات، میوه و خشکبار، لبنیات، گوشت، روغن و خوراک دام)[1] در این بخش انتخاب شده و مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

۱ اندازه بازار و شیوه‌ی تغییر واردات

ارزش واردات سبد منتخب عراق از ۵.۹۴ میلیارد دلار در ۲۰۲۴ به ۱۰.۲۱ میلیارد دلار در ۲۰۲۵ افزایش یافته است (رشدی در حدود ۷۱.۸ درصد). وزن ثبت‌شده نیز از ۹.۲۱ به ۱۲.۸۶ میلیون تن رسیده است (رشد ۳۹.۶ درصدی). با این حال، سهم این سبد از کل واردات غیرنفتی عراق از ۱۴.۹ به ۱۴.۴ درصد کاهش یافته است. چنین تفاوتی در رشد ارزش و وزن، تبیین کننده آن است که رشد کل بازار معادل افزایش مقدار تقاضای همه کالاها نبوده و رشد واردات غیرنفتی، بیشتر به نفع اقلام خارج از سبد مورد نظر افزایش یافته است.

جدول ۲. پنج گروه اصلی سبد منتخب واردات عراق در سال ۲۰۲۵ و رشد ارزش آن‌ها نسبت به ۲۰۲۴			
گروه کالایی	ارزش واردات ۲۰۲۵ (میلیون دلار)	سهم از سبد	رشد نسبت به ۲۰۲۴
میوه و خشکبار	۱.۵۸۵.۶	٪۱۵.۵	٪۱۱۳.۲
لبنیات، تخم‌مرغ و عسل	۱.۲۷۹.۹	٪۱۲.۵	٪۹۵.۹
غلات	۱.۲۱۹.۵	٪۱۱.۹	٪۱۳۰
روغن و چربی	۸۳۱.۳	٪۸.۱	٪۱۱۲.۱
گوشت و احشاء خوراکی	۷۷۹.۶	٪۷.۶	٪۱۹.۱

منبع: هیات آمار عراق، گزارش‌های سالانه واردات ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵؛ محاسبات نویسنده بر اساس سبد منتخب

پنج گروه بالا ۵۵.۸ درصد ارزش واردات سبد را تشکیل می‌دهند. بزرگ‌ترین اقلام HS 4 در سال ۲۰۲۵ عبارت‌اند از برنج (۶۷۸.۵ میلیون دلار)، شیر و خامه تغلیظ‌شده (۶۴۵.۱ میلیون دلار)، گوشت گاو منجمد (۶۴۲ میلیون دلار)، شکر (۵۵۹.۵ میلیون دلار) و روغن‌های ردیف ۱۵۱۲ (۵۰۸.۵ میلیون دلار).

نکته قابل توجه آن است که ارزش واردات برنج ۴۰٫۸٪ افزایش یافته است؛ اما وزن آن ۲۴٫۹٪ کاهش را تجربه نموده است. در مقابل، ارزش و وزن گوشت گاو منجمد و روغن‌های گیاهی هر دو رشد داشته‌اند. واردات گوشت طیور و فرآورده‌های گوجه‌فرنگی نیز کاهشی بوده است. بنابراین، فرصت صادراتی باید در سطح محصول و با بررسی هم‌زمان ارزش و مقدار سنجیده شود.

۲ کشورهای رقیب؛ تفاوت میان رتبه کلی با رقابت محصولی

در واردات ثبت‌شده همین سبد در سال ۲۰۲۵، ایران نخستین مبدأ مشخص تأمین است؛ و هند و برزیل در رتبه‌های بعدی قرار دارند. با وجود ارتقای رتبه ایران از دوم به اول، سهم آن حدود ۱ واحد درصد افت کرده است. هند ۳.۴۲ واحد درصد به سهم خود افزوده و سهم برزیل ۵.۹۱ واحد درصد کاهش یافته است.

جدول ۳- پنج کشور اصلی تأمین‌کننده سبد منتخب واردات عراق در سال ۲۰۲۵		
ردیف	مبدأ	سهم از کل ارزش سبد در ۲۰۲۵
۱	ایران	٪۱۶.۷
۲	هند	٪۱۵.۶
۳	برزیل	٪۱۴.۲
۴	عربستان	٪۵
۵	آرژانتین	٪۴.۶

منبع: هیات آمار عراق، جداول واردات به تفکیک کالا و کشور مبدأ، ۲۰۲۵؛ محاسبات نویسنده

۳ جایگاه ایران و مسیر توسعه صادرات

بر مبنای ثبت واردات عراق، ایران با ۱.۷۰۴ میلیارد دلار، ۱۶.۷ درصد ارزش سبد منتخب سال ۲۰۲۵ را تأمین کرده است. طبق آمار مستقل گمرک ایران، صادرات همین سبد به عراق در سال کامل ۱۴۰۳ حدود ۲.۴۴ میلیارد دلار و در ده‌ماهه ۱۴۰۴ حدود ۱.۸۲ میلیارد دلار بوده است؛ و عراق به‌ترتیب ۲۹.۴ و ۲۹.۶ درصد صادرات جهانی ایران در این سبد را جذب کرده است. (از آنجا که نمی‌توان از اختلاف دو دوره ناهم‌طول نرخ رشد محاسبه کرد، ناچار به اکتفا به همین داده در چشم‌انداز صادراتی ایران خواهیم بود.)

جدول ۴- ارزش صادرات منتخب ایران به عراق و سهم عراق از صادرات ایران در ده‌ماهه ۱۴۰۴

محصول صادراتی ایران (با کد HS چهار رقمی)	ارزش ده‌ماهه ۱۴۰۴ (میلیون دلار)	سهم عراق از صادرات جهانی آن محصول
فرآورده‌های نانوایی (۱۹۰۵)	۱۲۵.۷	٪۶۵.۹
سبوس و بقایای آسیابانی (۲۳۰۲)	۱۲۰.۷	نزدیک به ۱۰۰ ٪
پنیر و دلمه شیر (۰۴۰۶)	۱۰۷.۳	٪۷۲.۲
گوجه‌فرنگی تازه (۰۷۰۲)	۹۲.۱	٪۲۷.۲
خوراک آماده حیوانات (۲۳۰۹)	۸۵.۲	٪۶۴.۲

منبع: گمرک جمهوری اسلامی ایران، آمار صادرات ده‌ماهه ۱۴۰۴؛ محاسبات نویسنده

جدول ۵- سهم ارزشی ایران و بزرگ‌ترین تأمین‌کننده رقیب در واردات محصولات منتخب عراق در سال ۲۰۲۵

کالا	سهم ایران از واردات عراق	رقیب اصلی	سهم رقیب
پنیر و دلمه شیر	٪۵۹	عربستان	٪۱۹.۴
فرآورده‌های نانوایی	٪۶۰.۲	عربستان	٪۱۱.۷
خوراک آماده حیوانات	٪۳۱	اردن	٪۳۷
ماهی تازه یا سردکرده	٪۳۸	ویتنام	٪۳۸.۸

منبع: هیات آمار عراق، جداول واردات به تفکیک کالا و کشور مبدأ، ۲۰۲۵؛ محاسبات نویسنده

بدین ترتیب، به نظر می‌رسد می‌توان در سبد مورد نظر، تفکیکی به ترتیب زیر قائل شد:

- **اولویت تثبیت بازار:** پنیر، فرآورده‌های نانوایی و گوجه‌فرنگی فرآوری‌شده؛ با تمرکز بر تنوع محصول، کیفیت و سفارش تکراری
- **اولویت رقابت:** خوراک آماده حیوانات، ماهی تازه و شیر تغلیظ‌شده؛ با بررسی دقیق قیمت تحویل، کیفیت و رقیب
- **اولویت ارزیابی:** بازارهای بزرگ برنج، شکر و سویا؛ و تنها پس از احراز توان عرضه ایران

● ملاحظه آماری

واردات و تولید گزارش‌شده عراق اقلیم کردستان را دربرنمی‌گیرد. همچنین، داده‌های گمرک ایران نیز دوره و مبنای ثبت متفاوتی دارند. از ترکیب مستقیم آمار دو کشور نباید سهم بازار محاسبه کرد.

پی‌نوشت:

۱. سبد منتخب این بررسی شامل محصولات کشاورزی، صنایع غذایی و نهاده‌های مرتبط در فصول ۰۲، ۰۳، ۰۴، ۰۷ تا ۱۲، ۱۵ تا ۲۱ و ۲۳ تعرفه گمرکی، به‌علاوه ردیف‌های چهاررقمی ۱۰۱۲ تا ۱۰۵۰، ۲۲۰۱، ۲۲۰۲ و ۲۲۰۹ است. این دامنه، همه محصولات کشاورزی و غذایی را دربر نمی‌گیرد؛ و آمار واردات آن نیز بر اساس داده‌های رسمی عراق، بدون پوشش اقلیم کردستان ارائه شده است.

تقویم تجارت

رویدادهای پیش‌رو در عراق				
ردیف	رویداد	تاریخ	محل برگزاری	برگزارکننده
۱	پاویون جمهوری اسلامی ایران در نمایشگاه بین‌المللی صنایع غذایی، چاپ و بسته‌بندی، دام و طیور و کشاورزی	آذر	اربیل	شرکت توسعه نمایشگاهی اوژن
۲	پاویون جمهوری اسلامی ایران در نمایشگاه بین‌المللی بازرگانی	بهمن	بغداد	شرکت توسعه نمایشگاهی اوژن

منبع: میز عراق سازمان توسعه تجارت ایران

با توجه به احتمال تغییر در برنامه برگزاری نمایشگاه‌ها، لطفاً در مورد هر رویداد آخرین وضعیت را از طریق سایت سازمان توسعه تجارت ایران ملاحظه و از مراجع ذی‌ربط و برگزارکننده استعلام فرمایید.



راهکارهای عملی پایدارسازی همکاری‌های اقتصادی ایران و عراق با تمرکز بر زنجیره کشاورزی، غذایی و صنایع تبدیلی

مصطفی محرابی
مشاور معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت اتاق بازرگانی تهران در توسعه روابط اقتصادی ایران و عراق

مقدمه

پایداری همکاری غذایی ایران و عراق زمانی تقویت می‌شود که فروش رقابت‌پذیر کالای ایرانی با رفع نیازهای تولید، نگهداری و فرآوری در عراق پیوند بخورد. چنین حضوری باید برای بنگاه ایرانی درآمد قابل وصول و برای شریک عراقی منفعتی مانند کاهش ضایعات، بهبود کیفیت یا افزایش ارزش محصول ایجاد کند. نزدیکی جغرافیایی نقطه شروع این همکاری است؛ استمرار آن به قابلیت تأمین و سود اقتصادی دو طرف وابسته است.

تحولات تازه عراق نشان می‌دهد که حمایت از تولید داخلی، تأمین غذای مصرف‌کننده و مدیریت محدودیت آب همزمان بر تصمیم‌های تجاری اثر می‌گذارند. بنابراین پرسش مرکزی این گزارش آن است:

شرکت ایرانی در کدام حلقه از زنجیره کشاورزی و غذا می‌تواند جایگاهی بسازد که با تغییر فصل، مقررات واردات یا مسیر حمل، کمتر آسیب ببیند؟

پاسخ، انتخاب مدل مناسب برای هر محصول است؛ از صادرات برنامه‌ریزی‌شده تا خدمات، فرآوری قراردادی و در موارد توجیه‌پذیر، تولید مشترک.

۱ بازار غذایی عراق میان حمایت از تولید و تأمین نیاز مصرف‌کننده

تغییر مقررات در فاصله چند هفته، مهم‌ترین نشانه اخیر است. در ۱۶ سپتامبر، سخنگوی وزارت کشاورزی از ممنوعیت کامل واردات ۳۳ قلم و محدودیت متغیر ۱۵ محصول از جمله گوجه‌فرنگی، خیار و سیب‌زمینی خبر داد. اما در خبر ۲۰ اکتبر، به نقل از دفتر نخست‌وزیری، اختیار گشایش واردات همه محصولات کشاورزی تا ۳۱ دسامبر ۲۰۲۶ به وزارت کشاورزی داده شد. این اختیار با صدور مجوز ورود همه محموله‌ها برابر نیست و اجرای آن باید برای هر کالا استعلام شود.

از کنار هم قراردادن این خبرها نمی‌توان پایان حمایت از تولید داخلی را نتیجه گرفت. برداشت مدیریتی آن است که صادرکننده با سیاستی روبه‌روست که میان حمایت از کشاورز و تأمین بازار جابه‌جا می‌شود. سفارش کوتاه‌مدت ممکن است ایجاد شود، اما ظرفیت‌سازی بلندمدت بر مبنای یک پنجره وارداتی، پرریسک است. معامله باید هم با تقویم تولید عراق و هم با امکان صادرات از ایران سازگار باشد.

تولید داخلی نیز در همه مناطق وضعیت یکسانی ندارد . فائو در اول سپتامبر، تولید غلات سال ۲۰۲۶ را بدون احتساب اقلیم کردستان حدود ۶/۵ میلیون تن، نزدیک ۳۰ درصد بالاتر از متوسط پنج‌ساله، برآورد کرد؛ همزمان از کاهش ۵۰ درصدی سطح آبیاری با آب سطحی در برخی مناطق جنوب و جنوب‌شرق گزارش داد. رشد تولید یک فصل، کم‌آبی ساختاری را رفع نمی‌کند.

در برنامه کشت زمستانه ۲۰۲۶-۲۰۲۷ نیز حمایت از بذر و تعلیق عوارض اضافی ۳۵ درصدی اوره وارداتی تا ۲۸ فوریه ۲۰۲۷ پیش‌بینی شده است. این تصمیم ، بررسی بازار نهاده و خدمات تولید را توجیه می‌کند؛ اما تعلیق عوارض اضافی به معنای حذف تمام هزینه‌های واردات یا تضمین قرارداد برای ایران نیست.

۲ سه زنجیره منتخب و معنای عملی همکاری

● محصولات تازه و گوجه‌فرنگی

در محصولات تازه، «قابلیت تحویل محصول سالم» باید محور قرارداد باشد. باز و بسته‌شدن پنجره واردات، فاصله برداشت تا فروش و توقف کامیون می‌توانند سود معامله را تغییر دهند. خبر بسته‌شدن گذرگاه الشیب در ۲۱ اکتبر نمونه تازه‌ای از ریسک مسیر است؛ سخنگوی دولت عراق علت اعلامی را ناآمادگی فنی و لجستیکی دانست. این خبر را نباید به بسته‌شدن همه مرزها تعمیم داد اما غیر قابل پیش بینی هم نیست؛ وضعیت هر گذرگاه باید پیش از بارگیری کنترل شود.

راهکار پیشنهادی، قرارداد تأمین مرحله‌ای با خریدار یا توزیع‌کننده مشخص، درجه‌بندی در مبدأ، بسته‌بندی متناسب و حمل با شرایط دمایی مناسب هر محصول است. مسیر جایگزین نیز باید از نظر پذیرش کالا، مجوز و هزینه ارزیابی شود. برای گوجه‌فرنگی ، فرآوری محصول عراقی در واحد موجود می‌تواند بررسی شود؛ اما قیمت خرید، رقم مناسب فرآوری، حجم قابل تأمین و مشتری رب باید پیش از تعهد به خط تولید روشن باشد.

پیام تجاری: صادرات محصول تازه را با قرارداد تحویل، کنترل کیفیت و برنامه جایگزین حمل پایدارتر کنیم؛ فراوانی موقت محصول عراقی به‌تنهایی دلیل احداث کارخانه نیست.

● لبنیات و زنجیره شیر

در ۲۹ سپتامبر ۲۰۲۶، دولت عراق و فائو طرحی برای بهبود مدیریت مزرعه و پیوند تولیدکنندگان کوچک شیر با بازار، با تأمین مالی صندوق مستقر نزد بانک جهانی، آغاز کردند. این تحول، توجه به کیفیت شیر و سازمان‌دهی زنجیره تولید را نشان می‌دهد. فراخوان خرید تجهیزات لبنیات فائو نیز در شهریور منتشر شده بود؛ مهلت آن در ۸ اکتبر پایان یافته که این شاهد نوع تقاضاست، نه فرصت باز ارائه پیشنهاد.



● **برای شرکت ایرانی دو مسیر قابل بررسی است:**

مسیر اول: حفظ فروش محصول لبنی با توزیع منظم و زنجیره سرد و همکاری با مراکز عراقی برای جمع‌آوری شیر، سردسازی، آزمون کیفیت، تعمیر و تأمین قطعه.

مسیر دوم: باید با سنجش حجم روزانه شیر قابل قبول، هزینه برق پشتیبان و مشتری فرآورده آغاز شود. فروش تجهیز بدون خدمت محلی، پایداری همکاری را تضمین نمی‌کند؛ دسترسی به قراردادهای بین‌المللی نیز نیازمند احراز مستقل صلاحیت و امکان پرداخت است.

پیام تجاری: تقویت تولید لبنی عراق می‌تواند در کنار رقابت با محصول نهایی، تقاضا برای تجهیزات و خدمات ایرانی ایجاد کند؛ انتخاب مسیر به توان واقعی شرکت بستگی دارد.

● **خرما و صنایع تبدیلی**

فائو در خبر ۲ فوریه ۲۰۲۶ از اجرای ابتکار توسعه زنجیره خرمای عراق با حمایت مالی چین خبر داد؛ برنامه‌ای که تولید، فرآوری و دسترسی به بازار را پوشش می‌دهد. این شاهد نشان می‌دهد دیگر بازیگران نیز در تقویت زنجیره تولید عراق حضور دارند و فرصت خدمات و فناوری برای ایران انحصاری نیست.

پیشنهاد عملی، همکاری با یک واحد موجود برای سورت، بسته‌بندی، هسته‌گیری یا تولید فرآورده‌ای با سفارش مشخص است. طرف عراقی، ماده اولیه و دسترسی به بهره‌بردار محلی را فراهم کند و شرکت ایرانی متناسب با توان خود، تجهیز، آموزش یا خدمات فنی عرضه کند. اگر بازار ثالث هدف است، پذیرش بهداشتی، مبدأ، برند و شبکه فروش باید از ابتدا روشن باشد؛ صادرات مجدد، صرفاً با بسته‌بندی متفاوت تضمین نمی‌شود.

پیام تجاری: در خرما، افزایش ارزش محصول عراقی می‌تواند مبنای همکاری باشد؛ آغاز با سفارش فرآوری و کارمزد مشخص، امکان آزمون بازار پیش از احداث واحد جدید را فراهم می‌کند.

۳ انتخاب مدل حضور متناسب با هر حلقه زنجیره

شواهد بالا یک نسخه واحد برای همه شرکت‌ها به دست نمی‌دهد. صادرکننده محصول تازه، سازنده تجهیزات و سرمایه‌گذار صنایع غذایی، توان و ریسک یکسان ندارند. پایداری نیز به معنی حذف صادرات مستقیم نیست؛ شرکت باید تشخیص دهد مزیتش در تأمین کالا، دسترسی به مشتری یا حل مسئله تولیدکننده عراقی قرار دارد. مدل‌ها می‌توانند به‌تدریج و برای محصولات مختلف یک بنگاه ترکیب شوند.

● **صادرات برنامه‌ریزی‌شده و حضور در شبکه بازار**

در کالاهایی که قیمت، کیفیت و زمان تحویل ایران رقابتی است، صادرات مستقیم همچنان قابل بررسی است. در محصولات غذایی بسته‌بندی‌شده و لبنیات، این مدل معمولاً به شریک توزیعی پاسخگو، موجودی منظم و کنترل برگشتی کالا نیاز دارد. اجاره انبار یا ظرفیت سردخانه باید پس از احراز حجم فروش انجام شود؛ داشتن انبار بدون گردش کافی، هزینه ثابت ایجاد می‌کند.

● **تأمین تولیدکننده عراقی با خدمت مستمر**

وقتی عراق ظرفیت تولید خود را توسعه می‌دهد، شرکت ایرانی می‌تواند نیاز واحد فعال به تجهیزات، مواد و نهاده‌های مجاز، بسته‌بندی، قطعات و تعمیر را بررسی کند. فروش تجهیز بهتر است با راه‌اندازی، آموزش و تعهد خدمت تعریف‌شده همراه باشد. در خدمات آب نیز اولویت، بهبود عملکرد مزرعه موجود و سنجش مصرف آب به ازای محصول قابل فروش باشد؛ افزایش سطح زیرکشت بدون احراز آب پایدار، مبنای مناسبی برای پیشنهاد نیست.

● **فرآوری قراردادی و سرمایه‌گذاری مشترک**

اگر ماده اولیه، خریدار و خدمات زیربنایی احراز شده باشند، می‌توان ابتدا از ظرفیت موجود عراقی با قرارداد فرآوری استفاده کرد. سرمایه‌گذاری مشترک می‌تواند مرحله بعدی باشد و باید مالکیت، مدیریت، مالیات، نیروی کار، خروج سرمایه و انتقال سود آن بررسی شود. تولید در عراق، ریسک مقررات و تسویه را خودبه‌خود برطرف نمی‌کند و نباید صرفاً برای مقابله با یک ممنوعیت موقت پیشنهاد شود.

وضعیت احراز شده	مدل قابل بررسی	شرط تعیین‌کننده
مزیت واقعی کالای ایرانی و مجوز معتبر	صادرات برنامه‌ریزی‌شده	تحویل سالم و وصول وجه
رقابت بر سر دسترسی به مصرف‌کننده	صادرات همراه با توزیع و زنجیره سرد	گردش فروش و کنترل برگشتی
نیاز مشخص واحد تولیدی فعال عراق	تجهیزات، نهاده مجاز و خدمات	توان خدمت و پرداخت مشتری
ماده اولیه و فروش پایدار فرآورده	فرآوری قراردادی؛ سپس مشارکت	سود پس از همه هزینه‌ها

● نگاه تا ۲۰۳۰

اگر تولید داخلی و کنترل کیفیت گسترش یابد، وزن خدمات و تأمین صنعت در فرصت‌های ایران بیشتر می‌شود. اگر نوسان تولید و واردات ادامه یابد، قراردادهای انعطاف‌پذیر و ظرفیت اجاره‌ای ارزش بیشتری پیدا می‌کنند. در صورت تشدید اختلال حمل یا پرداخت، حفظ نقدینگی و کاهش تعهد اعتباری اولویت خواهد داشت. اینها آینده‌های مشروطند، نه پیش‌بینی قطعی؛ سفارش‌های تکراری و پرداخت‌شده، شاخص بهتری از ماندگاری همکاری نسبت به حجم یک معامله‌اند.

۴ پنج اقدام برای بخش خصوصی و دستگاه تصمیم گیر بخش خصوصی

اول برای هر محصول پرونده تصمیم تهیه شود. بنگاه با همراهی تشکل تخصصی، مشتری، رقیب، قیمت تحویل، تولید محلی، تقویم واردات و مقررات همان محصول را ثبت کند. استان و کانال فروش مشخص باشد؛ رویه عراق فدرال و اقلیم جداگانه کنترل شود. انتخاب محل سرمایه‌گذاری باید پس از احراز تقاضا انجام شود.

دوم پیش از تعهد مالی، امکان تحویل و پرداخت احراز شود. کد تعرفه، مجوز، استاندارد و الزامات بهداشتی و برچسب، مسیر اصلی و جایگزین و امکان قانونی تسویه بررسی شوند. ارز، موعد پرداخت، معیار پذیرش و مسئولیت توقف یا فساد کالا در قرارداد روشن باشد. پیش‌پرداخت و پرداخت مرحله‌ای با تحویل قابل سنجش پیوند بخورد.

سوم همکاری با یک آزمایش اقتصادی آغاز شود. قیمت‌گذاری باید افت کیفیت، انرژی پشتیبان، تعمیر، حمل و سرمایه در گردش را پوشش دهد. پیش از اجرا، حد قابل قبول ضایعات، زمان تحویل و وصول تعیین شود. اگر با تأخیر پرداخت یا افزایش هزینه حمل، نقدینگی شرکت کفایت نمی‌کند، حجم تعهد کاهش یابد؛ توسعه به نتیجه واقعی آزمایش وابسته بماند.

چهارم دستگاه تصمیم گیر بخش خصوصی، پرونده مشخص را پیگیری کند. پیشنهاد می‌شود در ماه نخست، برای سه زنجیره منتخب تقاضای مستند گردآوری شود؛ در ماه دوم، نشست‌های جداگانه با خریدار عراقی و تأمین‌کننده ایرانی برای ارزیابی قیمت، کیفیت و پرداخت برگزار شود؛ و تا پایان ماه سوم، در صورت احراز شروط، دست‌کم یک معامله آزمایشی هدف قرار گیرد. هر پرونده مسئول و موعد داشته باشد؛ نبود مشتری معتبر یا مسیر تسویه، دلیل توقف آن است.

پنجم رصد به تصمیم متصل شود. دستگاه تصمیم گیر بخش خصوصی، تغییر مجوزها و تعرفه، قیمت عمده‌فروشی، وضعیت مرز، هزینه حمل و پیشرفت واقعی طرح‌های تولیدی را برای محصولات منتخب پیگیری کند. معیار نتیجه، سفارش پرداخت‌شده، حاشیه سود واقعی، نرخ برگشتی و تکرار خرید باشد؛ تعداد جلسه و تفاهم‌نامه به‌تنهایی کفایت نمی‌کند.

● جمع‌بندی

پایدارسازی همکاری غذایی دو کشور به حفظ تأمین رقابت‌پذیر از ایران و ایجاد منفعت قابل سنجش در زنجیره تولید عراق وابسته است. اقدام مناسب برای همه بنگاه‌ها یکسان نیست؛ یک شرکت باید صادرات خود را منظم‌تر کند، دیگری شبکه توزیع را تقویت کند و شرکت توانمندتر، خدمات یا فرآوری مشترک را بیازماید. نقطه شروع پیشنهادی، مشتری و مسئله مشخص، قرارداد قابل اجرا و آزمایش اقتصادی است؛ سرمایه‌گذاری بزرگ پس از اثبات این پیوند بررسی شود.

منابع منتخب

خبرها مبنای شواهد و مدل‌ها و آینده‌های مشروط، تحلیل نویسنده‌اند. منابع تا ۲۵ اکتبر ۲۰۲۶ بررسی شده‌اند؛ مجوز کالایی و وضعیت عملیاتی مسیر باید پیش از معامله دوباره احراز شود. اولویت‌های زنجیره‌ای، رتبه‌بندی قطعی سودآوری نیستند.

[۱] شبکه رسانه‌ای عراق به نقل از واع، ۱۶ سپتامبر ۲۰۲۶، ممنوعیت ۳۳ قلم و محدودیت متغیر ۱۵ محصول

[۲] المربد به نقل از دفتر نخست‌وزیری، ۲۰ اکتبر ۲۰۲۶، اختیار گشایش واردات محصولات تا پایان سال

[۳] فائو، گزارش کشوری GIEWS عراق، اول سپتامبر ۲۰۲۶، برآورد تولید غلات و محدودیت آب

[۴] نینا، ۷ اکتبر ۲۰۲۶، تصمیم‌های برنامه زمستانه و تعلیق عوارض اضافی اوره

[۵] شبکه ۹۶۴ به نقل از سخنگوی دولت عراق، ۲۱ اکتبر ۲۰۲۶، علت اعلامی توقف فعالیت الشیب

[۶] فائو، ۲۹ سپتامبر ۲۰۲۶، ابتکار مدیریت مزرعه و زنجیره لبنیات عراق

[۷] UNGM / FAO، فراخوان تجهیزات لبنیات ۳۱۳۶۴۰، انتشار ۸ سپتامبر؛ پایان مهلت ۸ اکتبر ۲۰۲۶

[۸] فائو، ۲ فوریه ۲۰۲۶، آغاز اجرای ابتکار OCOP برای توسعه زنجیره خرمای عراق

الصباح

ALSABAH NEWSPAPER

سياسية يومية عامة

24 صفحة

الصباح

رئيس التحرير
أحمد عبد الحسين

الصادر عن شبكة الاعلام العراقي | تصفح الموقع الالكتروني لجريدة الصباح www.alsabaah.iq

السعر 500 دينار

ch.editor@alsabaah.iq

الاثنين 2 تشرين الثاني 2026 العدد 6516 Mon. 2 . Nov. 2026 Issue No. 6516

إطلاق حصّة النفط الأبيض في الإقليم

● بغداد: الصباح

وجه رئيس مجلس الوزراء، علي فالح الزيدي، أمس الأحد، بإطلاق حصة النفط الأبيض في إقليم كردستان. وذكرت وزارة النفط في بيان صحفي، أنه «دعماً لشعبنا العزيز في إقليم كردستان ومع حلول فصل الشتاء، وجه رئيس مجلس الوزراء، علي فالح الزيدي، بإطلاق حصة مادة النفط الأبيض في الإقليم وبالسعر المدعوم». وأوعز وزير النفط، باسم محمد خضير العبادي، بحسب البيان، إلى شركة توزيع المنتجات النفطية بالإسراع باتخاذ الإجراءات اللازمة لتجهيز الحصة.



02
أميدي يبحث مع السيسي أوضاع المنطقة



07
خبراء يقترحون حلولا لانهاء «فجوة الدولار»



17
الجوية بضيافة الوصل الاماراتي في نخبة آسيا

يتضمّن شراء طائرات مسيّرة واستطلاعيّة متطوّرة

تعزيز قدرات الدفاع الجوي ضمن موازنة 2027

● بغداد، جمّان الأسدي

تضع السلطتان التشريعية والتنفيذية ملف تطوير منظومات الدفاع الجوي وتحديث القدرات الاستطلاعية بصدارة الأولويات التسليحية ضمن موازنة (2027)، في خطوة تستهدف عرس السيادة الكاملة على الأجواء العراقية وتحصين المنشآت الحيوية والاقتصادية للبلاد، عبر حزمة تعاقدات ومشاريع ينتظر تضمينها في الموازنة المقبلة، بالتنسيق مع لجنة الأمن والدفاع النيابية وكان التأمل باسم الناك العام للقوات المسلحة، صباح الاثنين، كشف الأسبوع الماضي لـ الصباح عن أن العراق يترقب وصول أنظمة دفاع جوي متطورة ورادارات دقيقة متوسّطة وبعيدة المدى، فضلا عن أنظمة صاروخية مضادة للصواريخ والمسيّرات.

وقال عضو لجنة الأمن والدفاع النيابية، علي المهير، لـ الصباح، إن اللجنة تولي رعد المهمة العسكرية اهتماماً، مشيراً إلى أن من أولويات وزارة الدفاع تعزيز السيادة وإعادة تسليح منظومة الدفاع الجوي، إلى جانب العمل على شراء طائرات مسيّرة واستطلاعيّة وتوفير دفاعات جوية متطورة ضمن فقرات موازنة (2027). وأضاف أن الحكومة تضع الحفاظ على السيادة العراقية في مقدمة أولوياتها، وأن ملف الدفاع الجوي يحظى باهتمام متواصل، لافتاً إلى وجود توجّه بالمضي في التعاقدات السابقة الخاصة بمنظومات الدفاع الجوي مع الجانب التركيّ. كما أشار عضو لجنة الأمن والدفاع النيابية إلى أن منظومة الدفاع الجوي الكورية ينتظر أن تحظى بتخصيصات مالية قريباً. وأكد المهير الحاجة إلى منظومات دفاع جوي متعددة المستويات، تشمل المدى القريب والمتوسط والبعيد، لحماية الأجواء العراقية ومواجهة التحديات الأمنية.

رئيس الوزراء، علي فالح الزيدي، يبحث مع رئيس المجلس الأعلى الإسلامي الشيخ همام حمودي، المستجدات على الساحة الوطنية، ودعم القوى السياسية للبرنامج الحكومي، والملفات الاقتصادية والإصلاح المالي والإداري.

دعم برلماني وسياسي لـ «دبلوماسيّة التوازن»

● بغداد، مهند عبد الوهاب

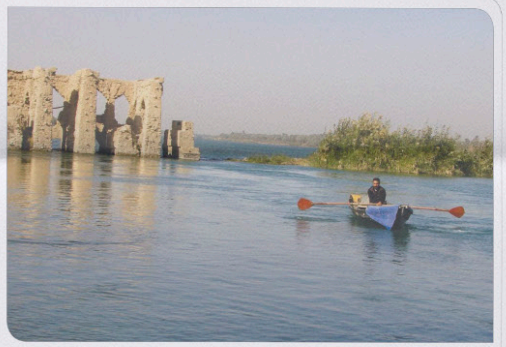
حظيت التحرّكات الدبلوماسية العراقية الأخيرة بإشادة برلمانية وسياسية واسعة، لا سيما عقب زيارتي رئيس الوزراء، علي فالح الزيدي، إلى الأردن وسوريا، وما تمخض عنهما من تفاهمات مشتركة.

وأكد نواب وسياسيون لـ الصباح أن نجاح نهج التوازن والانفتاح الذي تتبعه بغداد، والذي يقوده الزيدي، والهادف لحماية المصالح الوطنية وتجنيب البلاد صراعات المنطقة.

عضو لجنة العلاقات الخارجية النيابية، النائب ضحى السدخان، أكدت لـ الصباح أن اعتماد العراق سياسة التوازن والانفتاح على مختلف الأطراف يمثل توجّهاً مهماً لحماية مصالحه الوطنية وتعزيز الاستقرار في المنطقة. ويمكن لبغداد أن تؤدي دوراً فاعلاً في الوساطة وتقريب وجهات النظر بعيداً عن سياسة المحاور بما يحفظ سيادة العراق ويعزز علاقاته مع الجميع.

بدوره، بيّن النائب عبيت شميل لـ الصباح أن الخطوات الدبلوماسية التي يقودها رئيس الوزراء، علي فالح الزيدي، تمثل مساراً مهماً لتعزيز حضور العراق في محيطه الإقليمي والدولي، مؤكداً دعم مجلس النواب التحرّكات الحكومية الهادفة إلى ترسيخ علاقات متوازنة مع دول المنطقة واعتماد الحوار والتفاهم في معالجة الخلافات.

تفاصيل ص 3



ارتفاع مناسيب نهر الفرات يعيد الحياة الى ضفافه ويبعث الأمل بتحسن الواقع المائي في العراق.

تصوير: نهاد العزاوي

لضمان تأمين أدوية الأمراض السرطانيّة والمزمنة

مطالبات نيابيّة بزيادة تخصيصات وزارة الصحّة

● بغداد، الصباح

أكدت لجنة الصحة ومكافحة المخدرات والمؤثرات العقلية النيابية أن التخصيصات المالية لعام الحالي لا تغطي الاحتياجات الفعلية من الأدوية والمستلزمات الطبية، مطالبة بتوفير تمويل إضافي لضمان تأمين أدوية الأمراض السرطانية والمزمنة والقاحات ومستلزمات العمليات الجراحية.

وقالت رئيس لجنة الصحة والبيئة النيابية عديلة حمود لـ الصباح: إن وزارة الصحة تحتاج إلى مزيد من التمويل لتغطية احتياجاتها من الأدوية والمستلزمات الطبية، مبينة أن ما صُرف من الموازنة خلال العام الحالي لا يغطي احتياجات العقود المبرمة عن طريق الشركة العامة لتسويق الأدوية والمستلزمات الطبية (كيمادية).

وأضافت حمود أن وزارة المالية مطالبة بتقديم المزيد من الدعم لوزارة الصحة بما يضمن تمويل العقود وتوفير الأدوية اللازمة لمنع انقطاع العلاج في المؤسسات الصحية، ولاسيما أدوية الأمراض السرطانية والمزمنة وأدوية إمراض القلب.

تفاصيل ص 2

الهبة الديموغرافيّة تتحوّل إلى قنبلة صامتة

زيادة سكانيَّة «هائلة» تُقابلها خطط محدودة

● بغداد، رجاء الشجيري

تعد الزيادة السكانية المتصاعدة التي يشهدها العراق، والتي تقدر بنسبة (2.5 %)، أي أكثر من مليون نسمة سنوياً، مرعبة إن لم تجابه بتخطيط اقتصادي يوازيها. وفي حال لم تنجح الحكومات في التعامل مع معدل الولادات وحاجة سوق العمل فستتحول الهبة الديموغرافية كما يرى مختصون إلى عبء اقتصادي وفخ مستقبلي، وتصبح مؤشراً سلبياً لأزمات مقبلة تخص قطاعات السكن والوظائف، وإدارة فاعلة على مختلفات جديدة في قطاعات المال والكهرباء، والتعليم وغيرها.

يذكر المدير العام لدائرة الشؤون الفنية في هيئة الإحصاء ونظم المعلومات قصي عبد الفتاح يؤوب أن أول التحديات التي تواجه الحكومة والمتعلقة بالصمود السكاني هي استيعاب الأعداد المتزايدة من الشباب في سوق العمل. وموامة مخرجات التعليم مع احتياجات هذه السوق، وكذلك زيادة مشاركة النساء في النشاط الاقتصادي، وخفض البطالة والعمل غير المنظم وتحسين الإنتاجية، إضافة إلى توجيه الاستثمارات نحو القطاعات القادرة على خلق فرص عمل مستدامة.

ينوه بأن الأكاديمي والباحث في الشأن الاقتصادي د. هشام الهاشمي أن التضخم والنمو السكاني المتسارع ليسا مشكلتين منفصلتين، بل يمثلان تحدياً مركباً يرتبط بكفاءة تخصيص الموارد العامة، والاستدامة المالية، والقدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني. فالمشكلة بحسبه لا تكمن في الزيادة السكانية بحد ذاتها، وإنما هي مدى قدرة الاقتصاد على تحقيق نمو حقيقي.

أما مدار صبيح، مدير مركز النشر والإعلام في هيئة الإحصاء ونظم المعلومات الجغرافية فإنها ترى أنه لا يمكن قراءة أزمة التضخم والضغط المعيشي بمعزل عن وتيرة النمو السكاني المتسارعة.

تفاصيل ص 13

إنجاز تصاميم «المسار السككي» بطريق التنمية

● بغداد، بتول الحسني

أعلنت وزارة النقل أنها ستنجز جميع تصاميم المسار السككي والخط السريع الخاصة بمشروع طريق التنمية بنهاية العام الحالي، تمهيداً للانتقال إلى مراحل التنفيذ. وذكر المتحدث الرسمي باسم الوزارة، علي الخالدي، في تصريح لـ الصباح، أن المرحلة الأولى لمشروع طريق التنمية الاستراتيجي تستهدف ربط العراق بالأراضي التركية بطول العام (2033)، تليها مرحلتان لتطوير الممر وتوسيع طاقاته التشغيلية وبيّن الخالدي أن أهمية المشروع تكمن بإنشاء ممر متكامل لنقل البرّي والسككي والخدمات اللوجستية، ينطلق من ميناء الفاو الكبير مروراً بالأراضي العراقية وصولاً إلى تركيا والأسواق الأوروبية، مؤكداً بأن مدة نقل البضائع عبره تبلغ (25) يوماً، مقابل (36) يوماً عبر قناة السويس، و(46) يوماً عبر رأس الرجاء الصالح.

تفاصيل ص 5

12 ألف دينار سعر الأمبير الشهر الحالي

● بغداد، وفاء عامر

أجل حصر أسماء أصحاب المولدات غير المشمولين بالحصص الوطنية الشهرية من أجل ترويج معاملات تجهيزهم من قبل وزارة النفط.

وأضاف الخزعلي أن المجلس يعمل بالتنسيق مع شركة توزيع المنتجات النفطية على تنظيم الحصص الوطنية الخاصة بالمولدات لضمان وصولها إلى مستحقيها. وذكر المتحدث أن المجلس خفض سعر الأمبير إلى (12) ألف دينار لتشغيل الذهبي، وهنأنية آلاف دينار للأعيادية في الأقضية والنواحي كافة. من جانبه، أكد عضو لجنة الطاقة النيابية، عبد الرحمن اللويزي، أن الوزارة تعمل على تأمين الوقود للمحطات الكهربائية، مشيراً إلى أن الاستيراد يتم وفق عقود طويلة الأمد.

تفاصيل ص 5

توئیتر: twitter.com/TCCIM
اینستاگرام: instagram.com/TCCIM.pr
تلگرام: t.me/TehranChamber
آپارات: www.aparat.com/TCCIM
کدپستی: ۱۵۱۱۹۱۷۶۱۳ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۸۱۸



تهران پایتخت تجارت ایران