



تجارت ایران با کشورهای جنوبی حاشیه خلیج فارس و دریای عمان

معاونت مطالعات اقتصادی و آینده پژوهی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران



تجارت ایران با کشورهای جنوبی حاشیه خلیج فارس و دریای عمان

معاونت مطالعات اقتصادی و آینده پژوهی
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

خرداد ۱۴۰۴

از طریق بستر الکترونیکی زیر می‌توانید پیشنهادهای و نظرات اصلاحی خود را به واحد مربوطه منعکس کنید:

Economic_research@tccim.ir

موضوع این گزارش، الزاماً مواضع اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران نیست.
استفاده از مطالب این گزارش با ذکر منبع بلامانع است.

" Iran's Trade with the Southern Persian Gulf and Sea of Oman Countries "

Between 2014 and 2023, Iran's total trade with the seven Arab countries bordering the southern Persian Gulf and the Sea of Oman reached approximately USD 171 billion, with an overwhelming 97% concentrated in just two partners: the United Arab Emirates (UAE) and Oman. In contrast, countries such as Saudi Arabia, Qatar, Kuwait, Bahrain, and Yemen accounted for only a negligible share of Iran's economic engagement in the region. This stark imbalance reflects not only a deep structural dependency on a single regional player—the UAE—but also a lack of diversification in Iran's Gulf trade strategy. Over this ten-year period, Iran registered a cumulative trade deficit of nearly USD 54 billion, primarily driven by persistent and rising imports from the UAE. While sectoral data point to strong export potential in petrochemicals, base metals and minerals, premium agricultural goods, polymers, and construction materials, numerous constraints have hindered market penetration. Chief among these are financial and banking restrictions, underdeveloped transport infrastructure, absence of preferential trade agreements, international sanctions, and volatile diplomatic relations. Trade relations with Saudi Arabia and Bahrain were effectively severed for much of the period, and economic ties with Qatar, Kuwait, and Bahrain remain minimal and fragmented .

Despite these longstanding limitations, a significant strategic shift is underway in the Gulf. The region's leadership—particularly in Saudi Arabia, the UAE, and Qatar—is transitioning from a paradigm of military hegemony toward one centered on economic modernization, technology-driven growth, and integration into emerging global value chains. Disillusioned by the high costs and low returns of prolonged military involvement in conflicts such as Syria and Yemen, Gulf states are repositioning themselves as balancing powers in a multipolar world shaped by U.S.–China rivalry. Notably, perceptions of Iran as an imminent security threat have eased since 2018, creating a window for recalibrating relations on more pragmatic terms.

Within this new strategic context, Iran faces a rare opportunity—to redefine its role not as a marginal commodity exporter but as a relevant player in regional economic transformation. One key avenue is fostering technology transfer and innovation partnerships with Gulf states, potentially facilitated by third-party actors like China. Given Iran's sizeable pool of technical talent and industrial capacity, it can align with Gulf development strategies—provided it undertakes institutional reforms, overcomes infrastructure bottlenecks, and builds durable trust.

In this process, Iran's chambers of commerce can serve as critical enablers. Moving beyond traditional trade promotion, they must evolve into platforms of economic diplomacy and innovation brokerage. This includes establishing joint technology centers, initiating cross-border R&D partnerships, coordinating on mutual standards and customs protocols, and mobilizing the Iranian diaspora for commercial diplomacy. Moreover, facilitating tri-lateral initiatives with Gulf partners and external allies could strengthen Iran's integration into regional innovation ecosystems.

خلاصه مدیریتی

در بازه دهساله ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳، تجارت ایران با هفت کشور عربی حاشیه جنوبی خلیج فارس و دریای عمان به حدود ۱۷۱ میلیارد دلار رسید که سهم ۹۷ درصدی آن تنها به امارات متحده عربی و عمان تعلق داشته است. سایر کشورها نظیر عربستان، قطر، کویت، بحرین و یمن، سهم ناچیزی از روابط اقتصادی ایران را به خود اختصاص داده‌اند. این تمرکز شدید، نشان‌دهنده وابستگی ساختاری تجارت ایران به یک شریک منطقه‌ای (امارات متحده عربی) و فقدان تنوع در تعاملات اقتصادی است. در عین حال، تراز تجاری ایران در این دوره منفی و به میزان حدود ۵۴ میلیارد دلار کسری انباشته داشته که عمدتاً ناشی از واردات از امارات متحده عربی است.

تحلیل تفکیکی داده‌های تجارت، پتانسیل‌های صادراتی ایران را در خوشه‌هایی چون پتروشیمی، فلزات و مواد معدنی، محصولات کشاورزی ممتاز، مصالح ساختمانی و پلیمرها به خوبی نشان می‌دهد؛ اما در عمل، موانعی چون محدودیت‌های بانکی، ضعف زیرساخت‌های حمل‌ونقل، نبود توافقات گمرکی و استانداردی، تحریم‌های بین‌المللی و کمبود ارتباطات سیاسی پایدار مانع از فعال‌سازی ظرفیت‌ها شده‌اند. در کشورهای عربی حوزه خلیج فارس، به‌ویژه قطر، کویت و بحرین، روابط اقتصادی ایران به شدت ضعیف و محدود باقی مانده و در مورد عربستان و بحرین، عملاً ارتباطات رسمی اقتصادی قطع شده بود که به‌تازگی روند بازسازی آن آغاز شده است.

در این شرایط، تحول مهمی در ذهنیت راهبردی کشورهای عربی رخ داده است؛ این کشورها که طی سال‌ها به‌دنبال هژمونی نظامی در منطقه بودند، اکنون با چرخش به سمت توسعه اقتصادی، تنوع بخشی به اقتصاد، سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نو و ورود به زنجیره‌های ارزش جهانی در حال بازتعریف نقش خود هستند. احساس تهدید از سوی ایران کاهش یافته و رهبران منطقه در تلاش‌اند با حفظ توازن در رقابت میان چین و آمریکا، در نقطه‌ی شاهین ترازو بایستند و قدرت خود را از طریق مدل‌های اقتصادی و فناورانه گسترش دهند.

در چنین پارادایم جدیدی، فرصت تاریخی برای ایران فراهم شده است تا از جایگاه صرفاً صادرکننده کالاهای خام، به بازیگری مؤثر در همکاری‌های فناورانه و زنجیره‌های منطقه‌ای ارتقاء یابد. این همکاری می‌تواند از مسیر انتقال فناوری از کشورهای خلیج فارس به ایران (با مشارکت بازیگرانی مانند چین، امارات یا عربستان) عملیاتی شود. با توجه به نیاز این کشورها به نیروی انسانی متخصص و همکاری فناورانه، ایران می‌تواند بخشی از نقشه جدید رشد آن‌ها باشد - مشروط بر آنکه موانع ساختاری و سیاسی کاهش یابد و راهکارهای اجرایی مناسبی دنبال شود. در این میان، اتاق‌های بازرگانی می‌توانند نقش راهبردی در فعال‌سازی این فرصت ایفا کنند. این نهادها باید از چارچوب سنتی تجارت عبور کرده و به ابزارهای دیپلماسی فناورانه و پل ارتباطی برای انتقال دانش، سرمایه‌گذاری مشترک، تشکیل کنسرسیوم‌های نوآوری و ارتقاء برندهای ایرانی تبدیل شوند. ایجاد مراکز نوآوری مشترک، پیگیری توافقات استانداردی و گمرکی، تسهیل تبادل هیأت‌های تخصصی، استفاده از ظرفیت ایرانیان مقیم و فعال‌سازی مشارکت‌های سه‌جانبه با کشورهای ثالث، از جمله راهبردهایی است که باید در دستور کار قرار گیرد.

فهرست مطالب

۱. تجارت	۶
۱.۱. وابستگی بالای تجارت ایران به دو شریک منطقه‌ای	۶
۲.۱. صادرات به کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان	۶
۳.۱. واردات از کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان	۷
۴.۱. تراز تجاری ایران با کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان	۸
۵.۱. پتانسل‌های صادراتی ایران با کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان	۸
۲. موانع تجارت با کشورهای جنوب حاشیه خلیج فارس و دریای عمان	۱۳
۱.۲. امارات متحده عربی	۱۳
۲.۲. عراق	۱۴
۳.۲. عمان	۱۵
۴.۲. قطر	۱۶
۵.۲. کویت	۱۷
۶.۲. عربستان سعودی	۱۸
۷.۲. بحرین	۱۹
۳. راهکارهای بهبود تجارت با کشورهای منطقه	۲۰
۱.۳. اقدامات پیشنهادی برای دولت	۲۰
۲.۳. اقدامات پیشنهادی برای بخش خصوصی	۲۱
۴. جمع‌بندی	۲۳

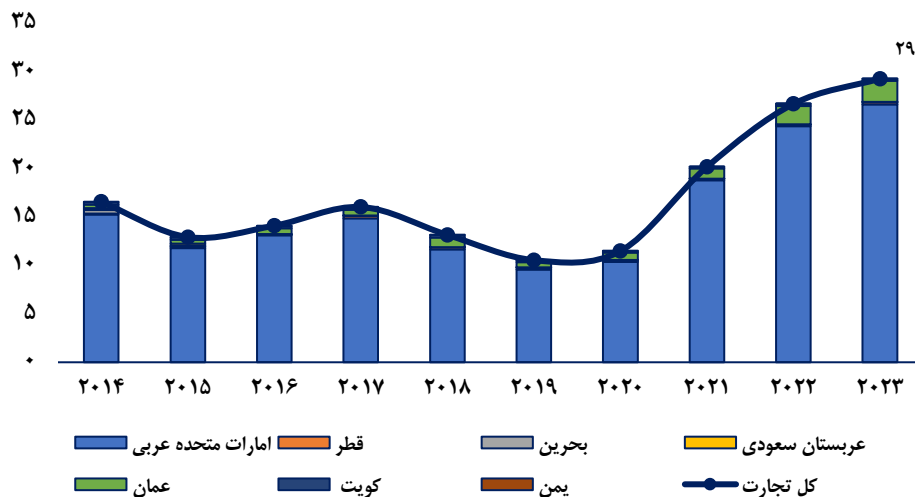
۱. تجارت

۱.۱. وابستگی بالای تجارت ایران به دو شریک منطقه‌ای

در بازه ده ساله ۲۰۲۳-۲۰۱۴، مجموع تجارت ایران با ۷ کشور عربی حاشیه جنوب خلیج فارس و دریای عمان حدود ۱۷۱ میلیارد دلار بوده است. امارات متحده عربی با ۱۵۶٫۵ میلیارد دلار و سهم ۹۱٫۵ درصدی، شریک تقریباً انحصاری ایران بوده و عمان با ۹٫۴ میلیارد دلار (۵٫۵ درصد) جایگاه دوم را به خود اختصاص داده است. در واقع دو کشور امارات متحده عربی و عمان به تنهایی ۹۷ درصد کل تجارت ایران با کشورهای مذکور را طی ۱۰ سال گذشته به خود اختصاص داده‌اند. این تمرکز در سال پایانی هم تشدید شد و از ۲۹٫۳ میلیارد دلار تجارت ثبت شده در ۲۰۲۳، ۹۱ درصد به امارات متحده عربی، ۷٫۵ درصد به عمان، ۰٫۸ درصد به قطر، ۰٫۶ درصد به کویت و کمتر از یک دهم درصد به بحرین، عربستان و یمن تعلق داشته است. بنابراین، سبد تجاری ایران در این منطقه عملاً معادل ارتباط با امارات متحده عربی و عمان است.

ارزش کل تجارت ایران با کشورهای جنوب خلیج فارس طی ده سال منتهی به ۲۰۲۳

(میلیارد دلار)



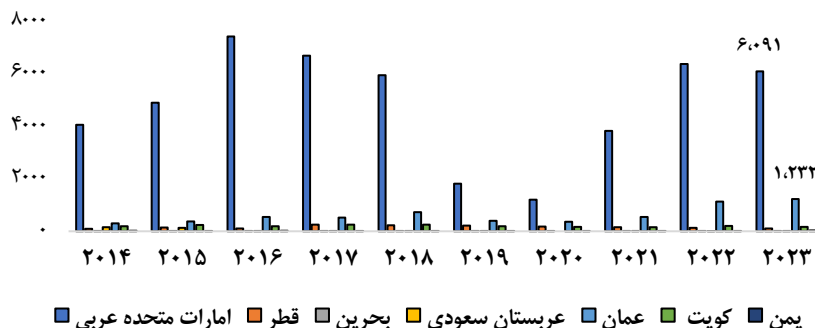
منبع داده‌ها: ITC

۲.۱. صادرات به کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان

در دهه ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳، مجموع صادرات ایران به ۷ کشور عربی جنوب خلیج فارس و دریای عمان به ۵۸٫۵ میلیارد دلار رسید؛ امارات با ۴۸٫۳ میلیارد دلار (۸۲٫۵٪) عملاً مقصد انحصاری صادرات ایران بوده است، در حالی که عمان ۶٫۱ میلیارد دلار (۱۰٫۵٪)، قطر ۱٫۶ میلیارد (۲٫۷٪)، عربستان ۰٫۳ میلیارد (۰٫۵٪) و بحرین ۰٫۱ میلیارد دلار (۰٫۲٪) سهم ناچیزی

داشتند. صادرات به امارات متحده عربی پس از سقوط به ۱۰۲ میلیارد دلار در ۲۰۲۰، مجدداً افزایش یافت و سال ۲۰۲۳ را با ۶۰۱ میلیارد دلار (بیش از ۸۰ درصد صادرات به کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس و دریای عمان) به پایان رساند.

ارزش صادرات ایران به کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان طی ده سال منتهی به ۲۰۲۳ (میلیون دلار)

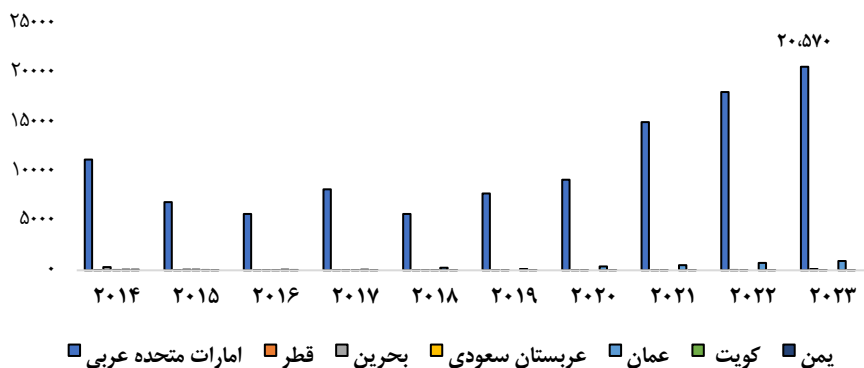


منبع داده‌ها: ITC

۳.۱. واردات از کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان

طی سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳، کل واردات ایران از ۷ کشور عربی جنوب خلیج فارس و دریای عمان به حدود ۱۱۲.۵ میلیارد دلار رسید؛ امارات به‌تنهایی ۱۰۸.۲ میلیارد دلار (۹۶٪) از کل ارزش واردات را به خود اختصاص داده است، این درحالی است که سهم عمان ۳ درصد، بحرین ۰.۴ درصد، قطر و کویت ۰.۲ درصد و عربستان سعودی تنها ۰.۱ درصد بوده است. واردات از امارات پس از افت به ۵۰۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸، از سال ۲۰۲۱ شتاب گرفت و در سال ۲۰۲۳ به رکورد ۲۰۶ میلیارد دلار رسید. واردات از عربستان نیز پس از سال ۲۰۱۶ عملاً متوقف شد و معاملات با قطر و بحرین نیز در کل دوره ناچیز و پراکنده مانده است.

ارزش واردات ایران از کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان طی ده سال منتهی به ۲۰۲۳ (میلیون دلار)

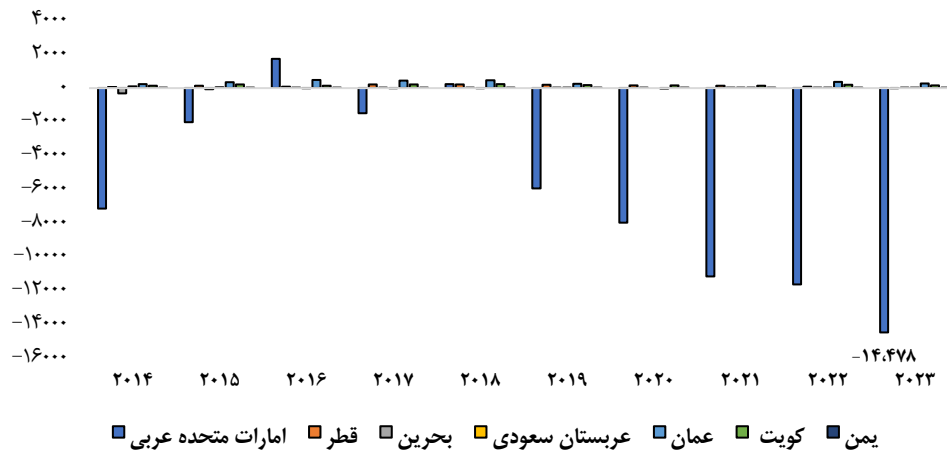


منبع داده‌ها: ITC

۴.۱. تراز تجاری ایران با کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان

طی سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳، تراز تجاری ایران با ۷ کشور عربی جنوب خلیج فارس و دریای عمان در مجموع کسری حدود ۵۴ میلیارد دلار را ثبت کرد که دلیل اصلی آن را می‌توان مازاد واردات از امارات متحده عربی عنوان نمود. تراز تجاری ایران با این کشور در بازه مورد بررسی، بیش از ۵۹ میلیارد دلار (میانگین سالانه ۶ میلیارد دلار) کسری داشته و از سال ۲۰۱۹ به بعد بیشتر تضعیف شده است؛ به طوری که در سال ۲۰۲۳ به منفی ۱۴٫۵ میلیارد دلار رسیده است. در مقابل تراز تجاری قطر با ایران، تا سال ۲۰۲۲ مثبت بوده، هرچند در ۲۰۲۳ برای نخستین بار به منفی ۱۶ میلیون دلار رسیده است. تجارت با عربستان نیز، پس از قطع روابط ۲۰۱۶، بسیار کم‌رمق بود و طی ده سال تنها ۰٫۱۸ میلیارد دلار مازاد به نفع ایران ثبت کرده است. تراز تجاری ایران با عمان و کویت نیز طی بازه مورد بررسی مثبت بوده است.

تراز تجاری ایران با کشورهای جنوب خلیج فارس طی ده سال منتهی به ۲۰۲۳
(میلیون دلار)



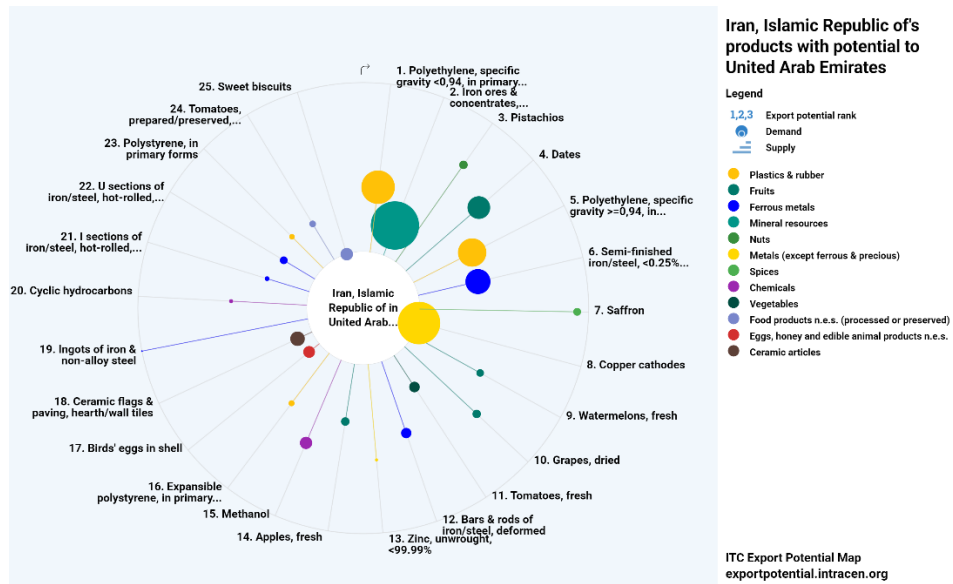
منبع داده‌ها: ITC

۵.۱. پتانسل‌های صادراتی ایران با کشورهای جنوب خلیج فارس و دریای عمان

۵.۱.۱. امارات متحده عربی

بازار امارات متحده عربی دارای سه محور اصلی پتانسیل صادراتی برای ایران است: پتروشیمی/پلاستیک (پلی‌اتیلن با چگالی کم و زیاد، پلی‌استایرن)، مواد معدنی و فلزی (سنگ آهن، فولاد نیمه‌تمام، شمش روی و کاتد مس) و محصولات کشاورزی ممتاز (پسته، خرما، زعفران، کشمش، هندوانه و گوجه‌فرنگی تازه).

پتانسیل صادراتی ایران به امارات متحده عربی

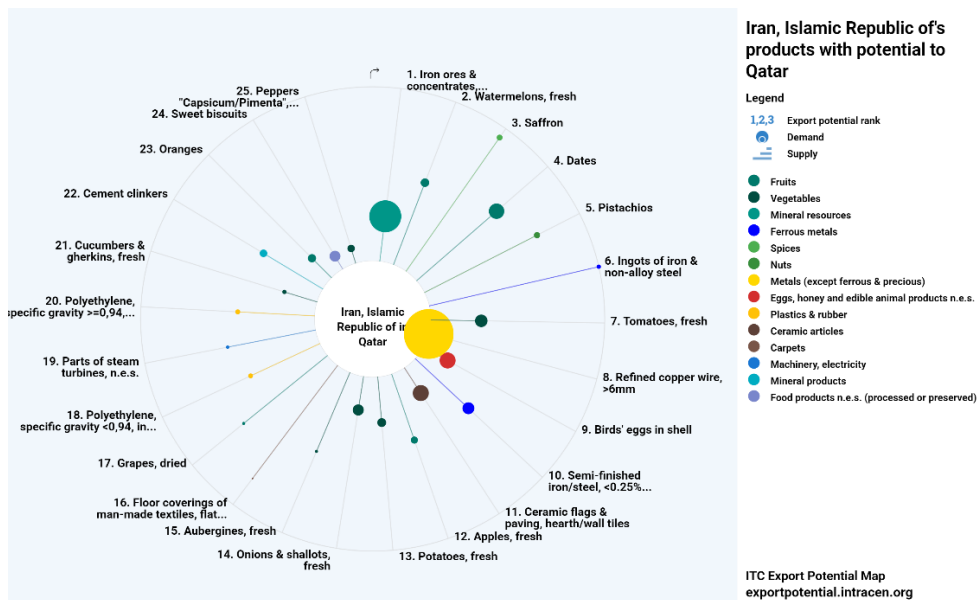


منبع: ITC

۵.۱.۲. قطر

در بازار قطر سه دسته محصولی بیشترین پتانسیل صادراتی را برای ایران دارند: فلزات و مواد معدنی (سنگ آهن، شمش فولاد و فولاد نیمه تمام، سیم مسی)، پلیمرها (پلی اتیلن با چگالی های مختلف) و محصولات کشاورزی تازه و ممتاز (هندوانه، گوجه فرنگی، زعفران، پسته و فلفل دلمه ای).

پتانسیل صادراتی ایران به قطر

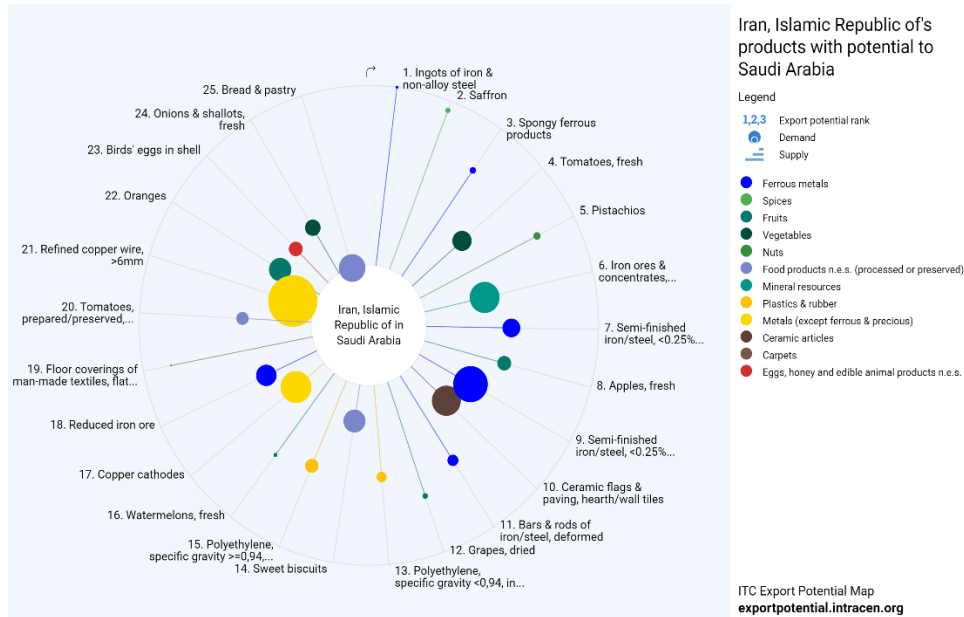


منبع: ITC

۵.۱.۳. عربستان سعودی

پتانسیل‌های صادراتی ایران به بازار عربستان را می‌توان در سه خوشه اصلی طبقه‌بندی نمود: فلزات و مواد معدنی (شمش فولاد و فولاد نیمه‌تمام، محصولات آهنی و سنگ‌آهن)، محصولات کشاورزی ممتاز (زعفران، گوجه فرنگی تازه و فرآوری شده، پسته، سیب، کشمش، هندوانه) و پتروشیمی (انواع پلی‌اتیلن با چگالی متفاوت).

پتانسیل صادراتی ایران به عربستان سعودی

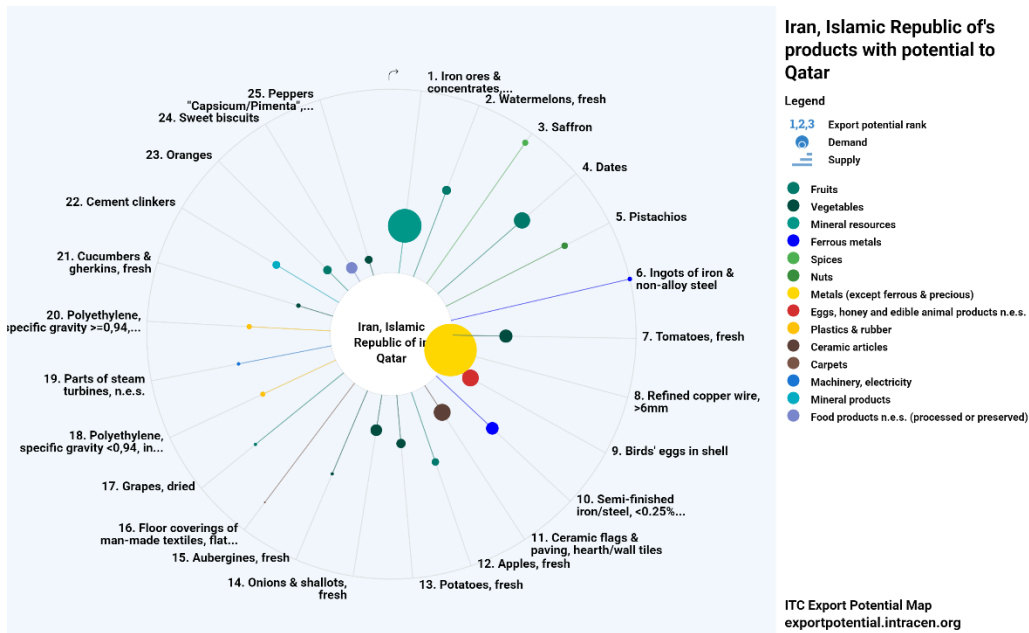


منبع: ITC

۵.۱.۴. بحرین

پتانسیل صادراتی ایران به بحرین روی سه گروه کالایی متمرکز است: نخست، میوه و سبزی تازه (هندوانه، خربزه، انجیر، گوجه‌فرنگی و خیار) که به لطف فاصله کوتاه دریایی ایران می‌تواند با هزینه حمل پایین و تازگی بالا عرضه شود؛ دوم، مصالح ساختمانی شامل میلگرد و شمش فولاد و آلومینیوم خام که پروژه‌های عمرانی منامه به آن متکی‌اند؛ و سوم، اقلام لوکس کشاورزی مانند زعفران و پسته که حاشیه سود بالایی دارند.

پتانسیل صادراتی ایران به بحرین

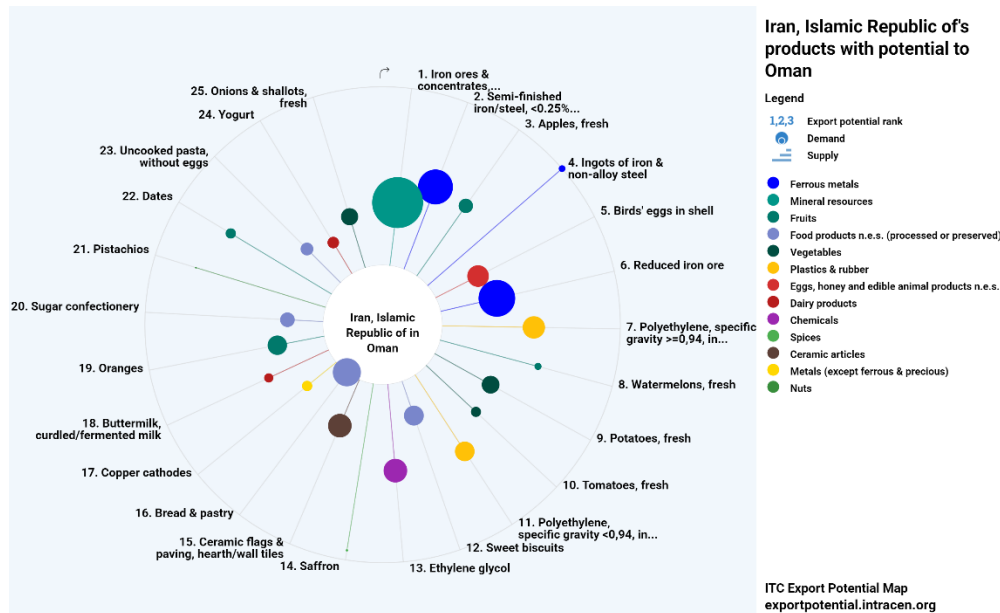


منبع: ITC

۵.۱.۵. عمان

بازار عمان برای ایران سه بخش برجسته دارد: نخست مواد معدنی و فلزات آهنی (سنگ آهن، شمش و مقاطع نیمه تمام فولاد)، دوم، محصولات پتروشیمی و پلاستیک مثل پلی اتیلن (با چگالی‌های مختلف) و اتیلن گلایکول که خوراک اصلی صنایع بسته بندی و صادرات مجدد عمان اند. سوم، محصولات کشاورزی تازه و ممتاز (سیب، هندوانه، سیب زمینی، گوجه فرنگی و پیاز در کنار زعفران، پسته و خرما). تخم مرغ نطفه دار، لبنیات تخمیری، کاشی سرامیک و شیرینی نیز از دیگر اقلام با پتانسیل صادراتی بالا به عمان هستند.

پتانسیل صادراتی ایران به عمان

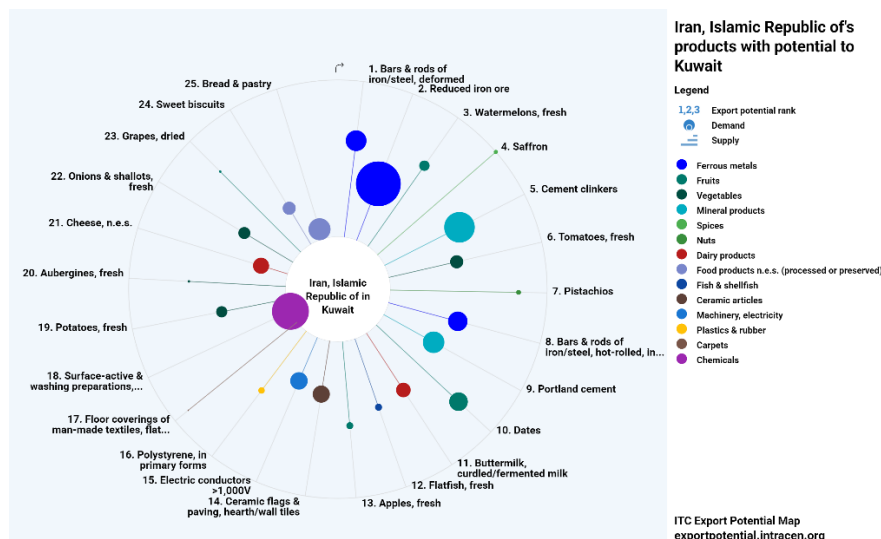


منبع: ITC

۵.۱.۶. کویت

سه گروه کالایی دارای پتانسیل بالایی صادراتی شامل: مصالح ساختمانی و فلزات؛ میلگرد و مقاطع فولادی، آهن احیاشده، کلینکر و سیمان، محصولات تازه کشاورزی و خشکبار؛ هندوانه، گوجه‌فرنگی، سیب‌زمینی، پیاز و خرما در کنار پسته و زعفران و کالاهای صنعتی و شیمیایی مکمل مانند پلی‌استایرن، مواد شوینده و کاشی‌سرامیک هستند که یا در بازار مصرفی کویت جای خالی دارند یا به‌عنوان خوراک و پوشش صنایع بسته‌بندی و ساختمان استفاده می‌شوند.

پتانسیل صادراتی ایران به کویت

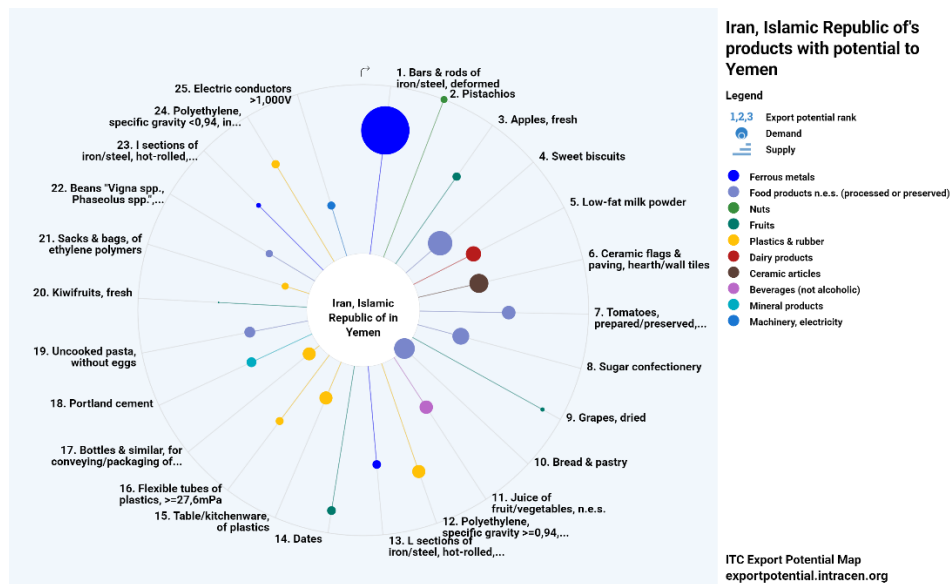


منبع: ITC

۵.۱.۷. یمن

مهم‌ترین گروه کالایی دارای بالاترین پتانسیل صادراتی به یمن شامل: مواد و مصالح ساختمانی (میلگرد و مقاطع فولادی)، کلینکر و سیمان، سرامیک و لوله‌های پلیمری) در کنار محصولات غذایی پایه و فرآوری‌شده (نظیر سیب تازه، رب و کنسرو گوجه، بیسکویت، پودر شیر کم‌چرب، نان و شیرینی و پاستا) و در نهایت خشکبار و میوه‌ها مانند پسته، کشمش، خرما و کیوی می‌شود.

پتانسیل صادراتی ایران به یمن



منبع: ITC

۲. موانع تجارت با کشورهای جنوب حاشیه خلیج فارس و دریای عمان

در ادامه، مهم‌ترین موانع و چالش‌های موجود در مسیر توسعه تجارت ایران با هر یک از این کشورها به تفکیک تشریح شده است. این موانع در دسته‌های بانکی/مالی، حمل‌ونقل/الجستیک، گمرکی/مقرراتی، تحریم‌ها، ساختاری/بازاری و سیاسی/دیپلماسی قابل طبقه‌بندی هستند:

۱.۲. امارات متحده عربی

بانکی و مالی: محدودیت دسترسی ایران به سیستم بانکی بین‌المللی تحت تأثیر تحریم‌ها، همکاری محدود بانک‌های اماراتی با طرف‌های ایرانی و سختگیری در نقل‌وانتقالات ارزی. با وجود ارتباطات غیررسمی صرافی‌ها، فقدان کانال‌های بانکی رسمی هزینه معاملات را افزایش داده است.

حمل و نقل و لجستیک: هرچند امارات یکی از مسیرهای اصلی حمل و نقل منطقه است، اما در دوره‌هایی برخی خطوط کشتیرانی و شرکت‌های حمل و نقل به دلیل تحریم‌ها خدمات به ایران را محدود کرده‌اند. هزینه بیمه و حمل دریایی کالاهای ایران به مقصد/از مبدأ امارات تحت تأثیر ریسک‌های سیاسی بالاتر رفته است.

گمرکی و مقرراتی: استانداردهای سخت‌گیرانه گمرکی و استانداردهای کیفیت امارات برای برخی کالاها (به ویژه مواد غذایی و دارویی) ورود کالاهای ایرانی را دشوار کرده است. همچنین فقدان توافقنامه‌های گمرکی ترجیحی بین دو کشور باعث اعمال تعرفه‌های معمول و کاهش رقابت‌پذیری کالاهای ایرانی در امارات شده است.

تحریم‌ها: تحریم‌های ثانویه آمریکا علیه ایران، شرکت‌ها و بانک‌های اماراتی را در انجام تجارت مستقیم با ایران محتاط کرده است. به عنوان مثال، در برهه‌هایی دولت امارات تحت فشار آمریکا حساب برخی شرکت‌های ایرانی را مسدود یا فعالیت آنها را محدود نموده که بر اعتماد تجار دو کشور سایه انداخته است.

ساختاری و بازاری: اقتصاد امارات بسیار آزاد و رقابتی است و تامین‌کنندگان متعددی از سراسر جهان برای این بازار رقابت می‌کنند. کالاهای ایرانی در بسیاری موارد از نظر بسته‌بندی، برندینگ و خدمات پس از فروش در سطح پایین‌تری نسبت به رقبا قرار دارند و این مساله نفوذ به بازار امارات (جز در کالاهای خام و پایه) را محدود می‌کند. همچنین بخش زیادی از تجارت با امارات ماهیت ترانزیتی و صادرات مجدد دارد و وابسته به شرایط تجارت ایران با سایر کشورها است.

سیاسی: روابط سیاسی تهران-ابوظبی در سال‌های اخیر نسبتاً بهبود یافته اما بی‌ثباتی‌های گذشته (مانند همراهی امارات با تحریم‌های آمریکا یا اختلاف نظرها در برخی حوزه‌های منطقه‌ای) بر دیدگاه بلندمدت امارات نسبت به همکاری اقتصادی با ایران تاثیرگذار بوده است. این احتیاط سیاسی می‌تواند موجب اعمال محدودیت‌های نامرئی بر تجارت (مانند تأخیر در صدور مجوزها یا سخت‌گیری‌های نظارتی) شود.

۲.۲. عراق

بانکی و مالی: ضعف زیرساخت‌های بانکی عراق و عدم ارتباط بانک‌های دو کشور در چارچوب شبکه‌های بین‌المللی، تسویه مبادلات را دشوار کرده است. تحریم‌های آمریکا نیز مانع از دسترسی ایران به درآمدهای حاصل از صادرات برق، گاز و برخی کالاها شده و طرفین را به سازوکارهایی چون تهاتر یا پرداخت با ارزهای محلی سوق داده است.

حمل و نقل و لجستیک: کمبود زیرساخت‌های حمل و نقل مناسب در مرزهای مشترک (جاده، پایانه‌های مرزی، انبارها) باعث ازدحام و کندی ترخیص کالاها شده است. همچنین ناامنی‌های مقطعی در مسیرهای زمینی عراق و بسته شدن گاه‌وبیگاه مرزها (مثلاً در ایام زیارتی) جریان منظم تجارت را مختل می‌کند. شبکه ریلی بین دو کشور نیز هنوز تکمیل نشده و این خود محدودیتی ساختاری است.

گمرکی و مقرراتی: ناهماهنگی در مقررات استاندارد و گمرکی، به‌ویژه اعمال مقررات سخت‌گیرانه جدید توسط عراق (مانند ثبت کالاها در سامانه‌های الکترونیکی جدید یا الزام به برچسب عربی)، صادرکنندگان ایرانی را غافلگیر کرده و منجر به توقف محموله‌ها در مرز شده است. همچنین فساد و رویه‌های پیچیده اداری در گمرکات عراق، هزینه و زمان ترخیص را افزایش می‌دهد.

تحریم‌ها: معافیت‌های محدودی که آمریکا برای واردات برق و گاز عراق از ایران صادر کرده، شامل سایر کالاها نمی‌شود؛ لذا بسیاری از بانک‌ها و شرکت‌های عراقی نیز برای پرهیز از جریمه‌های ثانویه، از تجارت با ایران اجتناب می‌کنند یا احتیاط زیادی به خرج می‌دهند. این مسئله کانال‌های رسمی تجارت را تضعیف و تجار را به استفاده از صرافی‌ها یا واسطه‌ها سوق داده است.

ساختاری و بازاری: اقتصاد عراق هرچند وابستگی زیادی به واردات دارد، ولی مشکلات ساختاری مانند نبود نظام توزیع کارآمد، حضور قدرتمند رقبایی نظیر ترکیه و چین در بازار عراق و گاهی بی‌ثباتی سیاست‌های تجاری (مثلاً ممنوعیت‌های فصلی واردات برای حمایت از تولید داخل) موانع جدی برای صادرکنندگان ایرانی محسوب می‌شود. علاوه بر این، برخی کالاهای ایرانی از نظر بسته‌بندی یا کیفیت با نیازهای بازار عراق همخوانی کامل ندارند و اعتمادسازی نزد مصرف‌کننده عراقی زمان‌بر بوده است.

سیاسی: هرچند روابط دولت‌های ایران و عراق در مجموع دوستانه بوده، اما رقابت نفوذ کشورهای مختلف در عراق گاهی بر همکاری‌های اقتصادی سایه انداخته است. فشارهای ایالات متحده برای کاهش روابط تجاری با ایران و نیز حساسیت برخی محافل عراقی نسبت به نفوذ اقتصادی ایران، به شکل غیرمستقیم موانعی بر سر توسعه بیشتر تجارت ایجاد کرده است.

۳.۲. عمان

بانکی و مالی: علی‌رغم روابط سیاسی بسیار خوب، شبکه بانکی دو کشور ارتباط فعالی با یکدیگر ندارد. انتقال پول میان ایران و عمان غالباً از طریق صرافی‌ها یا بانک‌های واسط صورت می‌گیرد که هزینه و ریسک معاملات را بالا می‌برد. البته تلاش‌هایی برای ایجاد بانک مشترک ایران-عمان و استفاده از ارزش‌های محلی انجام شده، اما این ابتکارات هنوز به ثمر کامل نرسیده است.

حمل‌ونقل و لجستیک: خط مستقیم کشتیرانی بین بنادر ایران و عمان تا حدی فعال شده ولی حجم آن کافی نیست و بسیاری از محموله‌ها به صورت غیرمستقیم (مثلاً از دوبی) ارسال می‌شوند. هزینه حمل دریایی در نبود خطوط منظم و پر حجم بالاست. همچنین ارتباطات هوایی تجاری برای ارسال کالاهای سبک (مانند محصولات کشاورزی تازه) به اندازه کافی توسعه نیافته است.

گمرکی و مقرراتی: عمان مقررات گمرکی نسبتاً آسان‌گیری دارد، اما نبود موافقت‌نامه تجارت ترجیحی بین دو کشور به معنای اعمال تعرفه‌های استاندارد است که در برخی اقلام، قدرت رقابت کالاهای ایرانی را کم می‌کند. علاوه بر این، استانداردهای کیفیت و بسته‌بندی در بازار عمان بالاست و برخی کالاهای ایرانی برای تطابق با این استانداردها نیازمند بهبود هستند.

تحریم‌ها: بانک‌ها و شرکت‌های عمانی نیز برای رعایت تحریم‌های آمریکا محدودیت‌هایی در همکاری با ایران دارند. به طور غیررسمی عمان نقش مسیر دور زدن تحریم را ایفا کرده، ولی در حوزه تجارت رسمی، مواردی چون دشواری در انتقال دلار یا بیمه محموله‌ها تحت رژیم تحریم همچنان چالش‌ساز است.

ساختاری و بازاری: بازار عمان نسبتاً کوچک و در عین حال مملو از کالاهای وارداتی متنوع است. تولیدکنندگان ایرانی در برخی حوزه‌ها (مثل محصولات کشاورزی و غذایی) با رقابت تولیدات محلی عمان یا واردات سایر کشورها مواجه‌اند. همچنین شبکه توزیع در عمان در اختیار تجار باسابقه‌ای است که ارتباط سنتی کمتری با تامین‌کنندگان ایرانی داشته‌اند؛ برقرار کردن پیوندهای پایدار با این شبکه‌ها زمان می‌برد.

سیاسی: خوشبختانه مانع سیاسی محسوسی در روابط با عمان وجود ندارد. عمان همواره روابط حسنه‌ای با ایران داشته و حتی در دوره‌های تنش ایران با دیگر کشورها، ارتباط مسقط-تهران پایدار مانده است. تنها عاملی که می‌توان ذکر کرد، اولویت‌های کلان عمان در حفظ توازن بین ایران و رقبا (مانند کشورهای شورای همکاری خلیج فارس) است که باعث می‌شود عمان در توسعه روابط با ایران جانب احتیاط را نگه دارد و گام‌ها را آهسته ولی پایدار بردارد.

۴.۲. قطر

بانکی و مالی: بانک‌های قطری به دلیل اتصال عمیق به نظام مالی غرب و حضور مؤسسات مالی بزرگ بین‌المللی در قطر، نسبت به مراوده با ایران بسیار محتاط‌اند. عملاً هیچ کانال بانکی رسمی فعالی میان دو کشور وجود ندارد و تبادلات مالی محدود از طریق حواله‌های غیربانکی یا با واسطه انجام می‌شود. این مساله باعث شده برخی فرصت‌های تجاری بالقوه محقق نشود.

حمل و نقل و لجستیک: با وجود همسایگی دریایی، مسیر مستقیم دریایی منظم بین ایران و قطر تازه به صورت محدود راه‌اندازی شده است. در سال‌های تحریم قطر توسط عربستان و امارات، بخشی از کالاهای ایرانی با لنج‌های کوچک به قطر منتقل می‌شد که حجم ناچیزی داشت. نبود خط کشتیرانی تجاری بزرگ و برنامه‌ریزی شده باعث تکیه قطر بر مسیرهای جایگزین شده است. در حمل هوایی نیز به جز چند پرواز باری محدود، زیرساخت خاصی برای صادرات انبوه کالاهای ایرانی (مثلاً محصولات تازه) به قطر ایجاد نشده است.

گمرکی و مقرراتی: قطر برای اطمینان از کیفیت کالاهای وارداتی خود مقررات سخت‌گیرانه‌ای دارد. استانداردهای بهداشتی مواد غذایی، برچسب‌گذاری و بسته‌بندی در قطر بالاست و بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی برای تطابق با این الزامات با مشکل مواجه شده‌اند. علاوه بر این، قطر تعرفه‌های نسبتاً پایینی دارد اما نبود هرگونه توافق ترجیحی با ایران بدان معناست که کالاهای ایرانی مزیت تعرفه‌ای خاصی ندارند.

تحریم‌ها: دولت قطر اگرچه در سطح سیاسی با تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا علیه ایران مخالف است، اما شرکت‌ها و بانک‌های قطری عملاً تحریم‌ها را رعایت می‌کنند تا در معرض آسیب قرار نگیرند. این دوگانگی باعث شده همکاری اقتصادی با ایران توسعه نیافته و بسیاری از پروژه‌های مشترک بالقوه به کندی پیش برود.

ساختاری و بازاری: قطر بازار کوچکی با جمعیت محدود اما درآمد سرانه بالا است. تأمین‌کنندگان سنتی این بازار عمدتاً کشورهای غربی، ترکیه و شبه‌قاره بوده‌اند و نفوذ در آن مستلزم ارائه محصولات باکیفیت و بازاریابی فعال است. کالاهای ایرانی به دلیل محدودیت‌های بانکی و لجستیکی کمتر در فروشگاه‌های قطری حضور دارند و برندهای ایرانی در این کشور شناخته شده نیستند. از سوی دیگر، بخشی از نیاز قطر (مثلاً در مصالح برای پروژه‌های ساختمانی) پس از پایان پروژه‌های جام جهانی کاهش یافته و تقاضای کلی را کمتر کرده است.

سیاسی: رابطه سیاسی ایران و قطر بسیار خوب است و مانع سیاسی مستقیمی وجود ندارد. تنها چالش، ملاحظات قطر در قبال سایر اعضای شورای همکاری است؛ دوحه نمی‌خواهد توسعه روابط اقتصادی با تهران به قیمت تنش با ریاض یا ابوظبی تمام شود و لذا در گسترش تجارت با ایران جانب تعادل را رعایت می‌کند.

۵.۲. کویت

بانکی و مالی: نظام بانکی کویت نیز تحت تأثیر تحریم‌ها همکاری بسیار محدودی با ایران دارد. نقل و انتقال پول بین دو کشور غالباً از مسیرهای غیررسمی یا از طریق بانک‌های واسطه در کشورهای ثالث انجام می‌شود که این امر ریسک معاملات را بالا برده است. عدم حضور بانک‌های ایرانی در کویت و بالعکس، خلأ بزرگی در روابط تجاری محسوب می‌شود.

حمل و نقل و لجستیک: مسیر دریایی مستقیم بین بنادر ایران و کویت وجود دارد اما تعداد سفرها و ظرفیت ناوگان کافی نیست. بسیاری از محموله‌ها از طریق دومی به کویت می‌روند که هزینه و زمان اضافی تحمیل می‌کند. ارتباطات هوایی نیز برای حمل بار چندان مورد استفاده نیست. همچنین زیرساخت‌های بندری کویت محدودیت‌هایی در پذیرش کشتی‌های بزرگ دارد که تجارت را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

گمرکی و مقرراتی: قوانین گمرکی کویت تا حدودی تحت هماهنگی شورای همکاری خلیج فارس است. عدم عضویت ایران در ترتیبات تجاری منطقه‌ای به معنای عدم برخورداری از هرگونه ترجیح تعرفه‌ای یا تسهیل گمرکی است. علاوه بر

این، کویت برای ورود برخی کالاها (مثلاً محصولات کشاورزی) سهمیه‌بندی‌ها یا محدودیت‌های فصلی دارد که می‌تواند صادرات ایران را دچار نوسان کند.

تحریم‌ها: فضای کسب‌وکار کویت به شدت تحت نفوذ شرکت‌های غربی و سرمایه‌های آمریکایی است؛ بنابراین رعایت تحریم‌های ایران برای نهادهای کویتی یک ضرورت تلقی می‌شود. شرکت‌های کویتی برای جلوگیری از عواقب حقوقی، وارد تعاملات جدی با طرف‌های ایرانی نمی‌شوند مگر آنکه از نبود مشکل اطمینان حاصل کنند. این وضعیت، توسعه پروژه‌های بزرگ مشترک یا سرمایه‌گذاری‌های متقابل را متوقف ساخته است.

ساختاری و بازاری: بازار کویت از لحاظ وسعت محدود است و عمده کالاهای وارداتی آن از طریق مناقصات دولتی یا تامین‌کنندگان سنتی صورت می‌گیرد. حضور شرکت‌های ایرانی در کویت کم‌رنگ است و شبکه توزیع و فروش کویتی‌ها ارتباط اندکی با ایران دارد. در برخی حوزه‌ها (مانند مواد غذایی حلال یا مصالح ساختمانی) مزیت‌های نزدیکی جغرافیایی ایران به کار آمده، اما در بسیاری حوزه‌های دیگر (مثلاً لوازم الکترونیک، خودرو، پوشاک) ایران مزیتی نسبت به رقبای ندارد.

سیاسی: کویت نسبت به ایران سیاستی محتاطانه داشته و هرچند روابط را کاملاً قطع نکرده، اما در ائتلاف‌های منطقه‌ای همراه با سایر شیخ‌نشین‌ها عمل می‌کند. ماجرای کشف چند شبکه مرتبط با ایران در کویت طی سال‌های گذشته به فضای اعتماد ضربه زده است. در نتیجه، تا زمانی که اطمینان سیاسی کافی ایجاد نشود، کویت تمایلی به گسترش چشمگیر تعاملات اقتصادی با ایران فراتر از سطح کنونی نخواهد داشت.

۶.۲ عربستان سعودی

بانکی و مالی: پس از قطع روابط در ۲۰۱۶، کانال‌های بانکی میان ایران و عربستان کاملاً مسدود شد. هیچ بانک ایرانی در عربستان فعال نیست و ارتباطات کارگزاری نیز وجود ندارد. با آغاز فرآیند آشتی در ۲۰۲۳ انتظار می‌رود به تدریج ارتباطات محدود بانکی (مثلاً افتتاح حساب‌های ویژه تجار) برقرار شود، اما در حال حاضر انتقال پول برای هرگونه معامله به دشواری و صرفاً از طریق واسطه‌های ثالث (مثلاً صرافی‌های دوبی) امکان‌پذیر است.

حمل‌ونقل و لجستیک: از ۲۰۱۶ پروازهای مستقیم بین دو کشور متوقف و مرزهای هوایی و دریایی مسدود بود. لذا تجارت اندک موجود عمدتاً از مسیرهای غیرمستقیم انجام می‌شد. در ۲۰۲۳ با از سرگیری روابط، پروازهای مستقیم مسافری برقرار شده ولی خطوط منظم حمل بار هنوز در مرحله برنامه‌ریزی است. برای ارسال کالا به عربستان، فعلاً تجار ایرانی باید از بندر جبل‌علی امارات یا از طریق کویت و بحرین اقدام کنند که زمان‌بر و پرهزینه است.

گمرکی و مقرراتی: به دلیل نبود روابط، هیچ توافقی در حوزه گمرکی یا استاندارد میان دو کشور وجود ندارد. در نتیجه اگر محموله‌ای مستقیماً از ایران به گمرک عربستان برسد، احتمالاً با سخت‌ترین رویه‌های بازرسی و کنترل مواجه خواهد شد.

همچنین عربستان فهرستی از کالاهای ممنوعه (مانند کالاهای با کاربرد دوگانه یا محصولات دارای نشان‌های خاص) دارد که احتمالاً شامل برخی اقلام ایرانی نیز می‌شود.

تحریم‌ها: شرکت‌ها و بانک‌های سعودی نیز برای تبعیت از نظام تحریم‌های آمریکا، طی سال‌های گذشته از هرگونه همکاری با ایران خودداری کرده‌اند. حتی پس از عادی‌سازی روابط سیاسی، باقی ماندن ساختار تحریم می‌تواند مانع بزرگی برای روابط اقتصادی باشد؛ زیرا شرکت‌های سعودی منافع گسترده‌ای در بازار آمریکا و سیستم مالی جهانی دارند که حاضر به ریسک آن برای تجارت با ایران نیستند.

ساختاری و بازاری: اقتصاد عربستان و ایران در بسیاری زمینه‌ها مشابه (متکی به نفت و پتروشیمی) و تا حدی رقیب هستند تا مکمل. از این رو، کالاهای ایرانی (مثلاً پتروشیمی، فولاد یا سیمان) در بازار عربستان مزیت خاصی ندارند چون عربستان خود تولیدکننده عمده آنهاست. در حوزه محصولات کشاورزی و غذایی هم عربستان عمدتاً از کشورهای دیگر واردات دارد و سلیقه مصرف‌کنندگان آن با برندهای ایرانی ناآشناست. نبود شناخت برندهای ایرانی و نیز فقدان شبکه‌های بازاریابی در عربستان، حتی پس از رفع موانع اولیه، چالشی ساختاری برای حضور در آن بازار خواهد بود.

سیاسی: کدورت سیاسی عمیقی طی سال‌های گذشته بر روابط تهران-ریاض سایه افکنده بود و اعتماد متقابل به حداقل رسیده بود. خوشبختانه با میانجی‌گری و توافق جدید، یخ روابط آب شده اما همچنان هرگونه تنش سیاسی منطقه‌ای می‌تواند مستقیماً بر فضای تجاری تاثیر بگذارد. سرمایه‌گذاران و تجار تا زمانی که ثبات و استمرار دوستی سیاسی را مشاهده نکنند، با احتیاط عمل خواهند کرد. از این رو، استمرار فضای دیپلماسی مثبت شرط لازم برای رفع سایر موانع است.

۷.۲ بحرین

بانکی و مالی: پس از قطع روابط در سال ۲۰۱۶ و در پی آن تعطیلی «فیوچر بانک»، نظام بانکی بحرین هیچ ارتباطی با ایران ندارد و حساب‌های مرتبط با ایران مسدود شده است و تراکنش‌ها از طریق واسطه صورت می‌گیرد. بحرین یکی از مراکز بانکی بین‌المللی منطقه است و کاملاً تحت قوانین تحریمی آمریکا بوده است. همچنین منامه در سیاست‌های گمرکی و تحریمی کاملاً با ریاض همسو است؛ هر محدودیت جدید عربستان، در بحرین نیز اجرا می‌شود. از این رو حتی انتقال کوچک‌ترین مبالغ میان دو کشور نیز ممکن نیست و عملاً روابط مالی با این کشور قطع است.

حمل و نقل و لجستیک: ارتباطات حمل و نقل مستقیم (پرواز، کشتیرانی) میان ایران و بحرین متوقف شده است. برای ارسال کالا از ایران به بحرین یا بالعکس باید حتماً از خاک کشور ثالث (امارات یا عمان) استفاده شود که این امر هزینه و زمان را افزایش و صرفه تجارت را از بین می‌برد.

گمرکی و مقرراتی: هیچ‌گونه توافق یا حتی ارتباط نهادی میان گمرکات ایران و بحرین وجود ندارد. ضمن اینکه بحرین در چارچوب مقررات شورای همکاری خلیج فارس عمل می‌کند که ایران عضوی از آن نیست؛ لذا تعرفه‌ها و الزامات استاندارد

سخت‌گیرانه‌ای بر هر محصول ایرانی اعمال می‌شود. در عمل، واردات رسمی کالا از ایران به بحرین توسط دولت ممنوع اعلام شده و هر کالایی با منشأ ایران ممکن است در گمرک بحرین ضبط شود.

تحریم‌ها: بحرین میزبان ناوگان پنجم نیروی دریایی آمریکا است و یکی از نزدیک‌ترین متحدان واشنگتن به شمار می‌رود. طبیعی است که در چنین شرایطی این کشور نه تنها به تمامی تحریم‌ها پایبند بوده بلکه خود نیز فعالانه همکاری اقتصادی با ایران را منع کرده است. در نتیجه، تحریم‌ها یکی از موانع قاطع و کامل در مورد بحرین هستند.

ساختاری و بازاری: اقتصاد بحرین کوچک و عمدتاً خدمات‌محور است. نیازهای کالایی این کشور از طریق عربستان و امارات تأمین می‌شود و وابستگی مستقیمی به ایران ندارد. در نبود ارتباطات بانکی و حمل‌ونقل، حتی در صورت وجود تقاضا برای کالای ایرانی در بحرین، ساختار توزیع و بازار آن کشور راهی برای رسیدن این کالاها به دست مصرف‌کننده ندارد.

سیاسی: بحرین بیشترین خصومت سیاسی را با ایران در سال‌های اخیر داشته است. اتهامات متقابل در خصوص مسائل امنیتی و حمایت ایران از معترضان بحرینی، فضای سیاسی را کاملاً مسموم کرده بود. بدیهی است تا زمانی که کشایشی جدی در روابط سیاسی حاصل نشود، هرگونه صحبت از تجارت دوجانبه نیز موضوعیتی نخواهد داشت.

۳. راهکارهای بهبود تجارت با کشورهای منطقه

بر اساس موانع و پتانسیل‌های شناسایی‌شده، مجموعه‌ای از اقدامات عملی برای ارتقای تجارت ایران با این کشورها پیشنهاد می‌شود. این راهکارها به تفکیک نقش دولت و بخش خصوصی ارائه شده‌اند:

۱.۳. اقدامات پیشنهادی برای دولت

تقویت دیپلماسی اقتصادی و توافقات تجاری: دولت باید از طریق مذاکرات دوجانبه و چندجانبه، بستر حقوقی لازم را برای تجارت فراهم کند. امضای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی یا حداقل تفاهم‌نامه‌های تسهیل گمرکی با کشورهای نظیر عمان، امارات و قطر می‌تواند تعرفه‌ها و تشریفات اضافی را کاهش دهد. همچنین از سرگیری هرچه سریع‌تر روابط رسمی با عربستان و بحرین و ورود آن‌ها به گفتگوهای اقتصادی ضرورت دارد. ایجاد کارگروه‌های مشترک تجاری با هر کشور برای رفع موانع موردی (مثلاً حل مشکل استاندارد فلان کالا در عراق) نیز توصیه می‌شود.

حل مشکلات بانکی و مالی: تسهیل روابط بین بانک‌های مرکزی و تجاری ایران با کشورهای هدف از اولویت‌هاست. دولت می‌تواند با مذاکرات، زمینه افتتاح شعب یا نمایندگی بانک‌های ایرانی در کشورهای چون عمان، عراق و قطر را فراهم کند. ایجاد مکانیسم‌های تهاتر کالا یا پیمان‌های پولی دوجانبه (استفاده از ریال - درهم، ریال - ریال عمانی و دینار - ریال) راهکاری برای دور زدن محدودیت‌های دلاری است. همچنین ارتقای شفافیت نظام بانکی داخلی و تطبیق نسبی با استانداردهای مبارزه با پولشویی (FATF) می‌تواند به کاهش نگرانی بانک‌های منطقه در کار با ایران کمک کند.

توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل: دولت باید سرمایه‌گذاری ویژه‌ای روی بهبود مسیرهای تجاری با جنوب خلیج فارس انجام دهد. تکمیل پروژه راه‌آهن شلمچه-بصره و اتصال ریلی به عراق، دروازه‌ای به سوی بازارهای عربی است و باید تسریع شود. ایجاد خطوط منظم کشتیرانی کانتینری به بنادر عمان، قطر، کویت و تقویت خطوط موجود به امارات از طریق مشوق‌های سوختی یا یارانه بندری می‌تواند هزینه لجستیک را کاهش دهد. در حوزه حمل هوایی، راه‌اندازی پروازهای باری منظم (چارتر کارگو) برای صادرات محصولات فسادپذیر به قطر، عمان و امارات با مشارکت شرکت‌های هواپیمایی داخلی ضروری است.

رفع موانع گمرکی و استاندارد: سازمان توسعه تجارت و گمرک ایران با همکاری همتایان خود در کشورهای مقابل باید به سمت شناسایی متقابل استانداردها و صدور گواهی‌های مشترک حرکت کنند. توافق برای پذیرش استاندارد ملی ایران در برخی کالاها توسط عراق و افغانستان سابقه داشته و می‌توان مشابه آن را با عمان و قطر دنبال کرد. همچنین ایجاد درگاه‌های گمرکی اختصاصی برای مبادلات با برخی کشورها (مثلاً یک مرز اختصاصی برای مبادله با عراق یا استفاده ویژه از بندر چابهار برای عمان) جهت تسریع تشریفات پیشنهاد می‌شود. دولت می‌تواند با ساده‌سازی رویه صدور کالا (حذف بخشنامه‌های متغیر، به‌روز کردن مشوق‌های صادراتی) به قدرت رقابت صادرکنندگان در بازارهای هدف کمک کند.

حمایت هدفمند از صادرات و حمل‌ونقل دریایی: اعطای مشوق‌های مالیاتی و تسهیلات ارزان‌قیمت به شرکت‌های صادراتی در خوشه‌های کالایی اولویت‌دار (مثل صنایع غذایی یا مصالح ساختمانی) می‌تواند هزینه‌های آنها را برای ورود به بازارهای منطقه جبران کند. همچنین حمایت از شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی و سایر ناوگان دریایی برای نوسازی کشتی‌ها و افزایش خدمات به بنادر منطقه به کاهش وابستگی به واسطه‌ها می‌انجامد. ایجاد شرکت‌های حمل‌ونقل مشترک با طرف‌های عمانی یا قطری (با سهام دولتی و خصوصی) نیز ارزش بررسی دارد.

دیپلماسی فعال در مقابله با تحریم‌ها: دولت باید در مجامع بین‌المللی و منطقه‌ای (مانند سازمان همکاری اسلامی، اگو، اتحادیه اوراسیا) روی غیرقانونی بودن تحریم‌های ثانویه آمریکا تأکید کرده و از اعضا بخواهد در چهارچوب قوانین بین‌المللی، همکاری عادی با ایران را حفظ کنند. هرچند بسیاری از شرکت‌های منطقه عملاً تحریم‌ها را رعایت می‌کنند، اما رایزنی سیاسی می‌تواند حداقل همراهی دولت‌ها با برخی اقدامات آمریکا (مانند فشار بر بانک‌های محلی) را کاهش دهد. نمونه این موفقیت در همکاری بانکی نسبی با عمان و عراق دیده شده و باید تقویت شود.

۲.۳. اقدامات پیشنهادی برای بخش خصوصی

ارتقای کیفیت، بسته‌بندی و استاندارد کالاها: تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی باید الزامات بازارهای هدف را دقیقاً مطالعه کرده و محصولات خود را منطبق با سلیقه و استاندارد آن کشورها عرضه کنند. به عنوان مثال، استفاده از بسته‌بندی‌های مدرن و برچسب‌های عربی-انگلیسی برای کالاهای صادراتی به کشورهای عربی یک ضرورت است. همچنین اخذ گواهی‌های بین‌المللی (ISO، HACCP، HALAL و ...) اعتماد خریداران را جلب می‌کند. سرمایه‌گذاری در بهبود کیفیت محصولات

کشاورزی صادراتی (از طریق سورتینگ و سردخانه) و پایش مستمر استانداردهای جدید (مثلاً با استخدام مشاوران مقیم در آن کشورها) از وظایف بخش خصوصی است.

حضور مستقیم در بازارهای هدف: تجربه نشان داده که اتکا به واسطه‌ها در کشورهای ثالث (مثل دبی) برای صادرات، سود پایدار را کاهش می‌دهد. شرکت‌های ایرانی باید با تاسیس دفاتر تجاری یا نمایندگی فروش در کشور مقصد، خود حضور یابند. برای نمونه، ایجاد فروشگاه‌های عرضه مستقیم محصولات ایرانی (مانند مواد غذایی یا صنایع دستی) در عمان و قطر می‌تواند علاوه بر فروش، به تبلیغ برندهای ایرانی کمک کند. همچنین مشارکت با تجار محلی (جذب نماینده یا توزیع‌کننده بومی) برای نفوذ در شبکه توزیع آن کشور حیاتی است؛ به ویژه در بازارهایی چون کویت و امارات که رقابت شدید است.

تنوع‌بخشی به روش‌های دریافت و پرداخت: بخش خصوصی می‌تواند از راهکارهای منعطف مالی برای دور زدن مشکلات بانکی بهره‌گیرد. روش‌هایی چون تهاتر کالا با کالا (مثلاً صادرات سیمان در برابر واردات خوراک دام از عمان)، استفاده از ارزهای دیجیتال در چارچوب قانون، یا بهره‌گیری از سیستم صرافی‌های مورد تایید بانک مرکزی جهت تسویه حساب، باید به شکل حرفه‌ای به کار گرفته شود. صادرکنندگان باید با یادگیری فنون مدیریت ریسک نرخ ارز و استفاده از عقود پوششی (هجینگ)، اثرات نوسانات ارزی را در مبادلات خود کاهش دهند.

بازاریابی فعال و بهره‌گیری از نمایشگاه‌ها: حضور مداوم در نمایشگاه‌های بین‌المللی و اختصاصی کشورهای منطقه، بهترین تبلیغ برای کالاهای ایرانی است. شرکت‌های ایرانی باید با برنامه‌ریزی، در نمایشگاه‌های سالانه بازرگانی در دبی، دوحه، مسقط، بغداد و کویت حضور پررنگ داشته باشند و محصولات خود را معرفی کنند. اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری نیز ابزار دیگر است؛ مثلاً یک هیأت از تجار مواد غذایی ایران می‌تواند با سفر به عمان و ملاقات با واردکنندگان عمده، قراردادهای خوبی منعقد کند. بهره‌گیری از بازاریابی دیجیتال (وبسایت‌های چندزبانه، شبکه‌های اجتماعی با محتوای عربی و انگلیسی) نیز برای معرفی محصولات در بازارهای هدف ضروری است.

تشکیل کنسرسیوم‌ها و خوشه‌های صادراتی: با توجه به اینکه بسیاری از شرکت‌های ایرانی مقیاس کوچکی دارند و توان حضور مستقل در بازارهای بزرگ را ندارند، همکاری بین‌بنگامی راهگشاست. تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی در بخش‌های مختلف (مثلاً کنسرسیوم صادرکنندگان محصولات لبنی به عراق، یا کنسرسیوم مشترک صنایع دستی برای کشورهای عربی) می‌تواند منابع مالی و دانش بازاریابی را تجمیع کند. این کنسرسیوم‌ها حتی می‌توانند با طرف‌های خارجی **joint venture** تشکیل دهند و تولید مشترک برای بازار هدف داشته باشند.

استفاده از ظرفیت ایرانیان مقیم و شرکت‌های محلی: در بسیاری از این کشورها (امارات، عمان، کویت) بازرگانان و کارشناسان ایرانی یا فارسی‌زبان حضور دارند که می‌توانند پل ارتباطی باشند. بخش خصوصی باید از ظرفیت مشاوران زبده محلی برای شناخت مقررات و فرهنگ تجارت آن کشور بهره‌برد. همچنین همکاری با شرکت‌های بومی به صورت پیمانکاری فرعی یا

تامین مواد اولیه، راهی برای نفوذ غیرمستقیم کالاهای ایرانی به زنجیره تامین آن کشورها است. برای مثال، می‌توان به یک شرکت اماراتی قطعه یا ماده اولیه فروخت تا در محصول نهایی خود استفاده کرده و صادر کند.

پیگیری حقوقی و قراردادی مطمئن: در فضای پرریسک منطقه، تجار ایرانی باید بیش از پیش به اصول قرارداد بین‌المللی و ضمانت‌های پرداخت توجه کنند. استفاده از قراردادهای فروش با سازوکار داوری مشخص، اخذ پیش‌پرداخت یا اعتبارنامه تضمین‌شده (LC)^۱ حتی از بانک‌های محلی - و بیمه کردن محموله‌ها نزد بیمه‌های معتبر بین‌المللی از مواردی است که بخش خصوصی نباید از آن غافل شود. این اقدامات ریسک‌های تجاری را کاهش داده و زمینه تداوم روابط را فراهم می‌کند. با اجرای گام‌های فوق توسط دولت و فعالان اقتصادی، می‌توان انتظار داشت که در میان مدت موانع موجود تا حد زیادی برطرف شده و روند تجارت ایران با کشورهای جنوبی خلیج فارس و دریای عمان بهبود یابد. همسایگان جنوبی ایران به دلایل جغرافیایی و فرهنگی نزدیک‌ترین و طبیعی‌ترین شرکای تجاری کشور محسوب می‌شوند. در شرایطی که اقتصاد ایران به دنبال کاهش تاثیر تحریم‌ها و توسعه بازارهای صادراتی است، بهره‌برداری کامل از ظرفیت این کشورها می‌تواند به افزایش پایدار درآمدهای ارزی و تقویت پیوندهای ژئواکونومیک ایران در منطقه بینجامد.

۴. جمع‌بندی

در نیمه دوم دهه ۲۰۱۰، نشانه‌های روشنی از تغییر پارادایم ذهنی رهبران کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس پدیدار شد. کشورهایی که سال‌ها بازیگران اصلی رقابت‌های نظامی، امنیتی و ژئوپلیتیکی در منطقه بودند، اکنون با واقع‌بینی بیشتری به محیط جهانی می‌نگرند. تجربه تلخ جنگ‌های فرسایشی در سوریه، لیبی و یمن، هزینه‌های بالا، نارضایتی اجتماعی و رشد اقتصادی شکننده، آن‌ها را به این درک رسانده است که تداوم مسیر هژمونی نظامی نه تنها به اقتدار پایدار نمی‌انجامد، بلکه سرمایه‌های راهبردی را نیز مستهلک می‌کند.

این بازنگری راهبردی، نقطه آغاز یک چرخش تاریخی بوده است: گذار از هژمونی نظامی به سوی هژمونی اقتصادی و فناورانه. امروزه، عربستان سعودی با ویژن ۲۰۳۰، امارات با طرح‌های ملی برای نوآوری و قطر با سرمایه‌گذاری در زنجیره‌های دانش‌بنیان، می‌کوشند از بازیگران امنیت‌محور به معماران نظم اقتصادی آینده تبدیل شوند. کشورهای عربی جنوب خلیج فارس به جای اتکای صرف به ثروت منابع زیرزمینی، در حال بازتعریف جایگاه خود در زنجیره‌های نوظهور جهانی اند - زنجیره‌هایی که از فناوری‌های پاک، هوش مصنوعی و داده‌محور تا زیرساخت‌های دیجیتال و صنعت فضایی را در بر می‌گیرد.

در این زمینه، ایران نیز با یک فرصت ژئوپلیتیکی بی‌سابقه مواجه است. چرا که هم‌زمان با کاهش سطح تهدید ذهنی ایران برای این کشورها (به‌ویژه از سال ۲۰۱۸ به بعد) و تلاش آن‌ها برای ایفای نقش موازنه‌گر میان قدرت‌های جهانی (نقطه)

¹ Letter of Credit

شاهین ترازو)، زمینه‌های جدیدی برای همکاری ایران و همسایگان جنوبی‌اش فراهم شده است. اما ایران برای بهره‌برداری از این فرصت، باید از منطق تجارت سنتی، صادرات خام و حضور حداقلی عبور کند و به کنشگری فعال در زنجیره‌های ارزش آینده تبدیل شود.

یکی از پیش‌نیازهای تحقق این تحول، انتقال فناوری از کشورهای خلیج فارس به ایران با واسطه‌گری بازیگرانی مانند چین، امارات یا عربستان است. بسیاری از این کشورها اکنون در حال جذب فناوری‌های پیشرفته از شرق و غرباند و می‌توانند به‌عنوان دروازه‌های برای ورود دانش و فناوری به ایران عمل کنند - به شرطی که زیرساخت همکاری، اعتماد متقابل و تعامل حرفه‌ای مهیا باشد.

در این میان، اتاق‌های بازرگانی ایران نقشی کلیدی و مغفول در این معادله دارند. این نهادها نه تنها باید تسهیل‌گر تجارت باشند، بلکه باید به بازوی دیپلماسی فناورانه کشور بدل شوند. تشکیل دفاتر نوآوری مشترک در کشورهای عربی، سازمان‌دهی کنسرسیوم‌های فناورانه ایرانی برای همکاری با نهادهای نوآوری منطقه‌ای و پیگیری پروژه‌های سرمایه‌گذاری مشترک در زمینه‌هایی مانند انرژی‌های نو، تجهیزات پزشکی پیشرفته، صنایع غذایی هوشمند یا لجستیک دیجیتال، می‌تواند آغازگر دوران جدیدی از مشارکت باشد.

از سوی دیگر، اتاق‌ها می‌توانند در فرآیند اعتمادسازی منطقه‌ای نیز نقش‌آفرینی فعال داشته باشند. حضور مستمر در نمایشگاه‌ها، گفت‌وگوهای تخصصی با نهادهای تجاری و فناور کشورهای خلیج فارس و بهره‌گیری از ظرفیت ایرانیان مقیم این کشورها برای ایجاد پل ارتباطی مطمئن، بخشی از این راهبرد محسوب می‌شود.