تهران
پایتخت
تجارت
ایران



فرصت‌های توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایران و افغانستان

ظرفیت‌های بخشی و الزامات تحقق

معاونت مطالعات اقتصادی و آینده‌پژوهی
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

معاونت مطالعات اقتصادی و آینده پژوهی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

فرصت‌های توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایران و افغانستان؛ ظرفیت‌های بخشی و الزامات تحقق

تهیه‌کننده: مریم کاظمی فرمتهور

از طریق پست الکترونیکی زیر می‌توانید پیشنهادها و نظرات اصلاحی خود را به واحد مربوطه منعکس نمایید:

economic_research@tccim.ir

مواضع این گزارش،الزاما مواضع اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران نیست.

استفاده از مطالب این گزارش با ذکر منبع بلامانع است.

آذر ماه ۱۴۰۵

فهرست

خلاصه مدیریتی..... ۶
مقدمه ۱۵
۱ بخش کشاورزی و صنایع غذایی ۱۶
۱-۱ ظرفیت تولید و تأمین در افغانستان ۱۷
۱-۲جایگاه ایران در تجارت کشاورزی و غذایی افغانستان ۱۸
۱-۳ زمینه‌های مشارکت بنگاه ایرانی در زنجیره محصولات افغانستان ۲۰
۱-۴ عرضه افغانستان و تقاضای ایران ۲۲
۱-۵ فروش در افغانستان و بررسی تولید مشترک ۲۲
۱-۶ زنجیره‌های وابسته به کشاورزی ۲۳
۱-۷ احصای کالاها از تأمین تا فروش به بازار ثالث ۲۳
۱-۸ ظرفیت‌های حمایتی افغانستان و اطلاعات لازم برای تصمیم بنگاه ۳۱
۲ بخش معدن و صنایع معدنی ۳۳
۲-۱ ظرفیت تولید و جغرافیای عرضه ۳۴
۲-۲ تمرکز جغرافیایی تولید و الزامات تأمین ۳۷
۲-۳ ترکیب تولید مواد معدنی و تفاوت فرصت‌های همکاری..... ۳۸
۲-۴ اندازه بازار و جایگاه ایران در تجارت ۴۰
۲-۵ فرصت‌های تأمین و فرآوری برای صنایع ایران ۴۴
۲-۶ سه گزینه برای خرید یا فرآوری آزمایشی (بر اساس آمار سال ۱۴۰۴)..... ۴۵
۲-۷ شرایط ورود و اولویت همکاری ۴۶
۲-۸ ترتیب پیگیری فرصت‌ها برای بنگاه ایرانی ۴۷
۳بخش صنعت و تولید مشترک ۵۰
۳-۱ تأمین نهاده و تولید در افغانستان ۵۱
۳-۱-۱ فرصت‌های همکاری صنعتی در بازار افغانستان ۵۱
۳-۲ تأمین صنعتی از افغانستان و فروش محصول فرآوری‌شده ۵۳

۱-۲-۳ خرید، فرآوری و اولویت اقدام دبیرخانه ۵۳
۴ بخش ساختمان و خدمات فنی و مهندسی ۵۶
۱-۴ اندازه بازار و جایگاه ایران ۵۷
۱-۱-۴ مصالح ساختمانی و تجهیزات پروژه ۵۷
۲-۱-۴ خدمات فنی و مهندسی و توسعه متوازن تجارت ۵۹
۵ بخش انرژی؛ برق، سوخت و خدمات مرتبط ۶۲
۱-۵ مصرف انرژی در افغانستان ۶۲
۲-۵ سبد تولید و عرضه برق ۶۲
۳-۵ صادرکنندگان انرژی به افغانستان ۶۴
۴-۵ ساختار بازار انرژی افغانستان ۶۵
۵-۵ فرصت‌های صادرات برق به افغانستان ۶۶
۶-۵ فرصت‌های صادرات گاز به افغانستان ۶۷
۷-۵ ریسک‌های تجارت با افغانستان ۶۸
۸-۵ راهکارهای توسعه صادرات بخش خصوصی ایران به بازار انرژی افغانستان ۶۹
۱-۸-۵ قراردادی و حقوقی ۶۹
۲-۸-۵ تسویه و تأمین مالی ۶۹
۳-۸-۵ مدل‌های همکاری بخش خصوصی ۷۰
۴-۸-۵ لجستیک و زیرساخت ۷۰
۵-۸-۵ نهادی و اطلاعاتی ۷۰
۶ بخش سلامت، دارو و تجهیزات پزشکی ۷۲
۱-۶ اندازه بازار و جایگاه ایران در تجارت ۷۳
۱-۱-۶ دارو و تجهیزات پزشکی ۷۳
۲-۶ همکاری در تولید و توسعه متوازن تجارت ۷۵
۱-۲-۶ تولید مشترک و خرید از افغانستان ۷۵
۳-۶ ترتیب پیگیری فرصت‌ها برای دبیرخانه ۷۶
۷ بخش فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال ۷۸
۱-۷ بازار افغانستان ۷۹

۷-۱-۱ اقتصاد، جمعیت و تجارت ۷۹
۷-۱-۲ بازار دیجیتال و پرداخت ۸۰
۷-۱-۳ محیط کسب‌وکار و ریسک ۸۳
۷-۱-۴ رقابت و جایگاه ایران ۸۳
۷-۲ اولویت‌های ورود ۸۶
۷-۲-۱ سیاست‌ها و سازوکار هم‌افزایی ۸۸
۸ حمل‌ونقل و لجستیک ۹۴
۸-۱ کاربرد مسیرهای غربی برای حمل انواع کالا ۹۵
۸-۲ سنجش ظرفیت حمل و قابلیت اتکای مسیر ۹۶
۸-۲-۱ بار ریلی و روند جابه‌جایی کالا ۹۶
۸-۳زمان و هزینه عبور از گذرگاه‌های مرزی ۹۷
۸-۴ اولویت‌های عملیاتی برای توسعه همکاری‌های لجستیکی ۹۸
۸-۵ سه اقدام پیشنهادی به ترتیب اولویت ۱۰۰
۹جمع‌بندی و توصیه‌های سیاستی ۱۰۲
۹-۱ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری ۱۰۲
۹-۲ پیشنهادهای سیاستی ۱۰۷
پیوست ۱ ..... ۱۱۳
نقشه‌های اصلی مسیرهای تأمین ۱۱۳
نقشه‌های اصلی گذرگاه‌ها و مسیرهای جایگزین ۱۱۴
واژه‌نامه ۱۱۵
منابع ۱۱۶

خلاصه مدیریتی

گزارش حاضر با هدف شناسایی و ارزیابی فرصت‌های توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایران و افغانستان و ارائه راهکارهای اجرایی و سیاستی برای بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود تدوین شده است. مطالعه در هفت حوزه کشاورزی و صنایع غذایی، معدن و صنایع معدنی، صنعت و تولید مشترک، ساختمان و خدمات فنی و مهندسی، انرژی، سلامت و دارو و فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال انجام شده و بر بررسی داده‌های تجاری، ظرفیت‌های تولیدی، ساختار بازار، موقعیت رقابتی ایران و الزامات اجرایی همکاری متمرکز است.

یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که ظرفیت گسترش روابط اقتصادی دو کشور فراتر از افزایش صادرات کالا از ایران به افغانستان است. تأمین مواد اولیه و محصولات موردنیاز صنایع ایران از افغانستان، توسعه فعالیت‌های فرآوری و بسته‌بندی، تولید قراردادی و مشترک، ارائه خدمات فنی و تخصصی و مشارکت در بازاریابی و فروش به بازارهای ثالث از دیگر مسیرهای قابل بررسی هستند. بااین‌حال، وجود ظرفیت تولید یا نیاز بازار، به‌تنهایی به معنای امکان اجرای اقتصادی یک همکاری نیست. شناسایی طرف معامله، کیفیت و استمرار عرضه، قیمت تحویل، مقررات، امکانات زیرساختی، شرایط تسویه و تقاضای واقعی، از عوامل تعیین‌کننده در تبدیل فرصت‌های بالقوه به قراردادهای اجرایی محسوب می‌شوند.

در بخش کشاورزی و صنایع غذایی، نتایج بررسی سالنامه‌های تجارت افغانستان نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۴، این کشور در سبد مورد بررسی ۴۴۳٫۰۸ میلیون دلار از ایران واردات و ۲۲٫۰۷ میلیون دلار صادرات به ایران داشته است. سهم ایران از واردات این سبد حدود ۱۴٫۶ درصد و سهم آن از مقاصد صادراتی افغانستان حدود ۱٫۵۲ درصد بوده است. این عدم تقارن بیانگر ضرورت توجه هم‌زمان به توسعه بازار صادراتی ایران و افزایش خرید هدفمند محصولات افغانستان است. کشمش، زردآلوی خشک، حبوبات، کنجد و برخی محصولات باغی و غذایی، با توجه به سابقه تجارت و ظرفیت تأمین، از جمله موضوعات قابل پیگیری در زمینه خرید، فرآوری، بسته‌بندی و بازاریابی مشترک هستند. امکان اجرای هر مورد به کیفیت، مقدار قابل تحویل، وجود خریدار و هزینه عملیات بستگی دارد.

در بخش معدن و صنایع معدنی، تجارت ثبت‌شده در سبد بررسی‌شده عمدتاً بر صادرات سیمان ایران به افغانستان و واردات منگنز افغانستان به ایران متمرکز است. در سال ۱۴۰۴، ارزش واردات افغانستان از ایران در این سبد ۱۵۳٫۲۱ میلیون دلار و صادرات آن به ایران ۲۱٫۳۸ میلیون دلار ثبت شده است. منگنز به دلیل سابقه تأمین برای صنایع ایرانی، یکی از گزینه‌های بررسی قراردادهای خرید است؛ درحالی‌که تالک، سنگ‌های تزئینی و سایر مواد معدنی نیازمند بررسی بیشتر کیفیت، منشأ، ظرفیت تولید و صرفه اقتصادی فرآوری هستند. در سوی صادرات ایران نیز حفظ و توسعه بازار مصالح و تجهیزات معدنی، مستلزم رقابت در قیمت تحویل، خدمات فنی و شرایط قرارداد است.

در بخش صنعت و تولید مشترک، شواهد موجود زمینه‌هایی برای پیوند دادن مواد اولیه و تجهیزات ایرانی با ظرفیت تولید در افغانستان نشان می‌دهد. در سال ۱۴۰۴، ایران ۷۸٫۳۸ درصد از واردات ردیف کاغذ برای بسته‌بندی افغانستان را تأمین کرده، درحالی‌که سهم آن در ردیف بسته‌بندی کاغذی ۲۶٫۱۳ درصد بوده است. این تفاوت، امکان بررسی تولید بسته‌بندی در واحدهای افغانستانی با استفاده از نهاده‌های ایرانی را مطرح می‌کند. افزون بر آن، همکاری در تأمین پنبه، قطعات، ماشین‌آلات و برخی محصولات مصرفی قابل بررسی است. بااین‌حال، پایداری برق، ظرفیت آزاد واقعی واحدهای تولیدی، کیفیت محصول، هزینه تمام‌شده و امکان فروش تکرارشونده، شروط اصلی تصمیم‌گیری در این حوزه‌اند.

در بخش ساختمان و خدمات فنی و مهندسی، نیازهای بازسازی و توسعه زیرساخت افغانستان از یک سو و سابقه حضور مصالح و محصولات ایرانی در بازار این کشور از سوی دیگر، دو مسیر همکاری ایجاد می‌کند: تأمین کالا برای پروژه‌های مشخص و ارائه خدمات طراحی، مشاوره، نظارت و اجرا. در سال ۱۴۰۴، سهم ایران در ردیف‌های منتخب کاشی و سرامیک به‌ترتیب ۹۴٫۸۶ و ۹۹٫۶۰ درصد بوده است؛ در مقابل، سهم ایران در بازار ردیف مشخص سیمان، با وجود رشد ارزش صادرات، نسبت به سال ۱۴۰۲ کاهش یافته است. این تفاوت‌ها نشان می‌دهد که حفظ سهم بازار و توسعه فروش باید بر اساس شرایط رقابتی هر کالا انجام شود. در خدمات مهندسی نیز شناسایی کارفرما، وضعیت تأمین مالی، شرایط مناقصه و امکان انعقاد قرارداد، پیش‌نیاز ورود بنگاه ایرانی است. نیاز برآوردی بازسازی نباید معادل پروژه تأمین مالی‌شده تلقی شود.

در بخش انرژی، وابستگی افغانستان به واردات برق و فرآورده‌های سوختی، ظرفیت‌هایی برای توسعه همکاری در صادرات برق به مناطق غربی، تأمین گاز مایع و فرآورده‌های نفتی و ارائه خدمات فنی مرتبط ایجاد می‌کند. بااین‌حال، ناترازی عرضه داخلی

ایران، محدودیت زیرساخت، نوسانات فصلی، رقابت تأمین‌کنندگان منطقه‌ای و ریسک‌های تسویه، از موانع مهم توسعه این همکاری‌ها هستند. بر همین اساس، انعقاد قراردادهای متناسب با ظرفیت واقعی و شرایط فصلی، پیش‌بینی سازوکارهای شفاف پرداخت و بررسی مشارکت در زیرساخت و خدمات فنی ضرورت دارد. صادرات گاز طبیعی از طریق خط لوله نیز با توجه به شرایط مورد بررسی در گزارش، در کوتاه‌مدت از گزینه‌های اصلی قابل اجرا محسوب نمی‌شود.

در حوزه سلامت، دارو و تجهیزات پزشکی، سالنامه تجارت افغانستان برای سال ۱۴۰۴ ارزش واردات ۲۴۹،۴۴ میلیون دلاری را در ردیف دارو ثبت کرده است که ۸،۱۴ میلیون دلار آن از ایران تأمین شده است. توسعه حضور شرکت‌های ایرانی در این بازار نیازمند توجه به ثبت محصولات، مجوزهای واردات و توزیع، استانداردهای کیفیت، قیمت تحویل و شبکه فروش است. فروش داروهای ثبت‌شده بر اساس سفارش مشخص، تأمین ملزومات و تجهیزات پزشکی، ارائه خدمات نصب و نگهداری، همکاری آزمایشگاهی و تولید قراردادی، از زمینه‌های قابل پیگیری هستند. خرید مواد گیاهی از افغانستان برای فرآوری در ایران یا عرضه به بازارهای ثالث نیز می‌تواند در چارچوب مشخصات فنی، مجوزها و سفارش خریدار بررسی شود.

در بخش فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال، بازار افغانستان با وجود محدودیت قدرت خرید، زیرساخت و ریسک‌های تجاری، در برخی خدمات بنگاه‌محور و سازمانی ظرفیت همکاری دارد. تجارت الکترونیک بنگاه‌به‌بنگاه، لجستیک دیجیتال مرزی، نرم‌افزارهای سازمانی فارسی و خدمات فنی شبکه، امنیت و پشتیبانی از زمینه‌های پیشنهادی برای ورود مرحله‌ای شرکت‌های ایرانی هستند. یافته‌های این بخش تأکید می‌کند که مزیت جغرافیایی و زبانی، بدون هماهنگی شرکت‌ها، کیفیت خدمات، پشتیبانی محلی، سازوکار پرداخت و مدیریت ریسک، به حضور پایدار در بازار منجر نخواهد شد.

جمع‌بندی بین‌بخشی پژوهش نشان می‌دهد که فرصت‌های دارای سابقه تجارت، طرف معامله قابل شناسایی و امکان تعریف سفارش مشخص، زمینه مناسب‌تری برای آغاز بررسی‌های اجرایی دارند. در مقابل، پروژه‌های بزرگ سرمایه‌گذاری، استخراج، تولید مشترک و توسعه زیرساخت، پیش از هر تعهد اقتصادی به مطالعات فنی، حقوقی و مالی مستقل نیازمندند. همچنین، تکرار محدودیت‌هایی مانند مشکلات تسویه، هزینه حمل‌ونقل، اختلاف استانداردها، نبود اطلاعات معتبر و ضعف خدمات پس از فروش در چند بخش نشان می‌دهد که بخشی از موانع توسعه همکاری، ماهیت فرابخشی دارند.

بر این اساس، پژوهش هشت محور سیاستی را پیشنهاد می‌کند: ایجاد نظام یکپارچه شناسایی و پیگیری فرصت‌های همکاری؛ توسعه متوازن تجارت با تقویت خرید هدفمند از افغانستان؛ حمایت مشروط از تولید مشترک و زنجیره‌های ارزش؛ شفاف‌سازی سازوکارهای مدیریت ریسک قرارداد و پرداخت؛ توسعه نظام اطلاعات پروژه‌ها و مناقصات؛ بهبود هماهنگی در استانداردها و مجوزهای تجاری؛ تسهیل خدمات مرزی و بهره‌گیری از راهکارهای دیجیتال؛ و استقرار نظام پایش و ارزیابی نتایج همکاری‌های اقتصادی.

در چارچوب اجرایی پیشنهادی، دبیرخانه مشترک می‌تواند با تشکیل پرونده‌های مشخص همکاری، اعتبارسنجی اطلاعات، معرفی طرف‌های تجاری، هماهنگی نشست‌های تخصصی و پیگیری موانع مشترک، نقش تسهیل‌گر ایفا کند. پیشنهاد می‌شود اجرای برنامه از تعداد محدودی فرصت دارای شواهد معتبر آغاز شود و توسعه همکاری به نتیجه استعلام‌ها، بررسی‌های فنی، سفارش‌های آزمایشی و قراردادهای واقعی وابسته باشد. معیار موفقیت نیز فراتر از تعداد جلسات و تفاهم‌نامه‌ها، بر قراردادهای اجراشده، وصول مطالبات، تکرار خرید، کیفیت تحویل و استمرار روابط تجاری متمرکز شود.

در تفسیر یافته‌ها باید توجه داشت که سال‌های مرجع، منابع آماری، کدهای تعرفه‌ای و دامنه پوشش بخش‌های مختلف یکسان نیستند و برخی اقلام در چند فصل همپوشانی دارند. بنابراین، ارقام بخش‌ها بدون رفع همپوشانی قابل جمع‌زدن نیستند و فرصت‌های شناسایی‌شده نیز نباید معادل ارزش قطعی بازار قابل دستیابی تلقی شوند.

نتیجه اصلی پژوهش آن است که **توسعه پایدار همکاری‌های اقتصادی ایران و افغانستان، بیش از افزایش تعداد فرصت‌های شناسایی‌شده، به توان تبدیل فرصت‌های منتخب به همکاری‌های اجرایی، رقابت‌پذیر، تکرارپذیر و دارای منافع متقابل وابسته است.** دستیابی به این هدف مستلزم ترکیب ابتکار بنگاه‌های اقتصادی، تسهیل‌گری نهادهای پشتیبان و اصلاح تدریجی موانع مشترک تجارت و سرمایه‌گذاری است.

Executive Summary:

This report identifies and assesses opportunities for expanding economic and trade cooperation between Iran and Afghanistan and proposes practical and policy measures to support their implementation. The analysis covers seven sectors: agriculture and food industries; mining and mineral industries; industry and joint production; construction and engineering services; energy; health, pharmaceuticals and medical equipment; and information technology and the digital economy. It draws on trade statistics, production and market information, project documentation and sector-specific evidence to examine Iran’s competitive position, potential areas of cooperation and the conditions required for commercial implementation.

The findings indicate that opportunities for deeper economic relations extend beyond increasing Iranian merchandise exports to Afghanistan. Sourcing raw materials and agricultural products from Afghanistan, developing processing and packaging activities, pursuing contract and joint manufacturing, providing specialized services, and facilitating joint access to third-country markets constitute additional avenues for cooperation. However, the existence of production capacity or market demand does not, by itself, establish commercial feasibility. Identifiable counterparties, consistent product quality, reliable supply, delivered costs, regulatory compliance, infrastructure availability, settlement conditions and effective demand are essential for converting potential opportunities into viable transactions.

In agriculture and food industries, Afghanistan's trade statistics for the Afghan solar year 1404 indicate imports of USD 443.08 million from Iran and exports of USD 22.07 million to Iran within the selected agricultural and food product basket. Iran accounted for approximately 14.6 percent of Afghanistan’s imports in this basket, while only 1.52 percent of Afghanistan’s corresponding exports were destined for Iran. This asymmetry highlights the importance of combining export promotion with targeted sourcing from Afghanistan.

Raisins, dried apricots, pulses, sesame and selected horticultural and food products provide opportunities for further assessment in procurement, processing, packaging and marketing. Their feasibility depends on reliable supply, product specifications, confirmed buyers and the costs of related operations.

In mining and mineral industries, recorded trade in the selected basket is concentrated in Iranian cement exports and Afghan manganese exports to Iran. In 1404, Afghanistan imported USD 153.21 million from Iran and exported USD 21.38 million to Iran within this basket. Manganese offers a potential basis for further industrial sourcing discussions given existing trade links. Talc, dimension stone and other mineral products require additional verification of quality, origin, production capacity and processing economics. On the Iranian export side, preserving market share in construction and mineral-related products will depend on competitive delivered prices, technical services and suitable contractual arrangements.

Industry and joint production offer potential for linking Iranian inputs, equipment and technical expertise with manufacturing capacity in Afghanistan. In 1404, Iran supplied 78.38 percent of Afghanistan’s imports under the paper-for-packaging item, compared with 26.13 percent under the paper-packaging item. This difference suggests an opportunity to examine packaging production in Afghan facilities using Iranian inputs. Cooperation involving cotton, industrial components, machinery and selected consumer goods also merits further investigation. However, reliable electricity, actual spare production capacity, product quality, unit costs and recurring orders remain critical conditions for commercially viable arrangements.

In construction and engineering services, Afghanistan's reconstruction and infrastructure needs, together with the established presence of Iranian building materials, create two distinct channels for cooperation: supplying products to identified projects and providing engineering, design, consulting, supervision and implementation services. In 1404, Iran

accounted for 94.86 and 99.60 percent of Afghanistan's imports under the selected tile and ceramic items, respectively. By contrast, its share of the specified cement import item declined relative to 1402 despite growth in export value. These differences demonstrate the need for product-specific competitive strategies. For engineering services, market entry depends on identifiable procuring entities, confirmed funding, tender requirements and contractual eligibility. Estimated reconstruction needs should not be treated as equivalent to funded procurement opportunities.

Afghanistan's dependence on imported electricity and petroleum products creates opportunities for electricity supply to western provinces, liquefied petroleum gas (LPG), petroleum products and related technical services. Nevertheless, Iran's domestic energy supply constraints, seasonal demand variations, infrastructure limitations, regional competition and payment risks may restrict their feasibility. Contract design should therefore reflect verified supply capacity and seasonal conditions, incorporate transparent and legally compliant settlement mechanisms, and adequately address operational risks. Pipeline exports of natural gas are not identified as a principal near-term option under the conditions assessed in the report.

In health, pharmaceuticals and medical equipment, Afghanistan recorded imports of USD 249.44 million under the reported medicines item in 1404, including USD 8.14 million originating from Iran. Expanding Iranian participation requires compliance with product registration and licensing requirements, quality standards, competitive delivered prices and reliable distribution arrangements. Potential cooperation includes supplying registered medicines against confirmed orders, providing medical consumables and equipment, installation and maintenance services, laboratory collaboration and contract manufacturing. The sourcing of medicinal plants from Afghanistan for processing in Iran or third-market sales also warrants product-specific evaluation.

In information technology and the digital economy, Afghanistan presents selected opportunities in enterprise and institutional markets despite limitations in purchasing power, infrastructure and the overall business environment. Business-to-business e-commerce, cross-border digital logistics, Persian-language enterprise software, and network, cybersecurity and support services are identified as potential entry points for a phased approach. The evidence suggests that geographic and linguistic advantages alone are insufficient to establish a sustainable presence. Coordination among firms, reliable service quality, local support, compliant payment arrangements and effective risk management are essential.

The cross-sectoral assessment indicates that opportunities supported by existing trade relationships, identifiable counterparties and clearly defined orders provide a stronger starting point for practical follow-up. Larger investments in mining, manufacturing and infrastructure require separate technical, financial and legal due diligence before commitments are made. Recurring constraints—including settlement difficulties, logistics costs, standards-related uncertainties, insufficient market information and inadequate after-sales support—also suggest that several barriers to cooperation are cross-cutting rather than sector-specific.

Based on these findings, the report proposes eight policy directions: establishing an integrated opportunity identification and monitoring mechanism; promoting more balanced trade through targeted sourcing from Afghanistan; supporting commercially justified joint production and value-chain development; strengthening contractual and payment risk management; improving access to project and tender information; facilitating compliance with standards and licensing requirements; enhancing border-related services and digital trade facilitation; and introducing a results-based monitoring and evaluation framework.

Within the proposed implementation framework, the joint secretariat can act as a facilitator by maintaining verified cooperation cases, connecting potential counterparties, organizing technical consultations and raising cross-cutting barriers with the relevant institutions. Implementation should begin with a limited number of evidence-based opportunities and proceed through price inquiries, technical verification, pilot orders and actual contracts. Performance should be assessed not only through meetings and memoranda of understanding but also through completed transactions, payment collection, repeat business, delivery performance and the continuity of commercial relationships.

Several analytical limitations should be recognized. Reference years, statistical sources, tariff definitions and coverage vary across sectors, while some products appear in more than one chapter. Sectoral values should therefore not be aggregated without eliminating overlaps, and identified opportunities should not be interpreted as confirmed estimates of the commercially accessible market.

The report concludes that sustainable economic cooperation between Iran and Afghanistan depends less on the number of opportunities identified than on the ability to convert selected opportunities into viable, competitive, repeatable and mutually beneficial commercial relationships. Achieving this objective requires a combination of private-sector initiative, effective institutional facilitation and gradual improvements in the conditions governing cross-border trade and investment.

مقدمه

روابط اقتصادی و تجاری ایران و افغانستان، به‌واسطه همجواری جغرافیایی، پیوندهای تاریخی و ظرفیت‌های مکمل در برخی بخش‌های تولیدی و خدماتی، از زمینه‌های متنوعی برای توسعه برخوردار است. این همکاری‌ها می‌تواند علاوه بر تجارت کالا، حوزه‌هایی مانند تأمین مواد اولیه، فرآوری محصولات، تولید مشترک، خدمات فنی و مهندسی و مشارکت در زنجیره‌های ارزش را نیز در بر گیرد. بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها مستلزم شناخت دقیق بازار، شرایط رقابت و موانع اجرایی پیش روی بنگاه‌های دو کشور است.

گزارش حاضر با هدف شناسایی و بررسی فرصت‌های توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایران و افغانستان تدوین شده و هفت حوزه کشاورزی و صنایع غذایی، معدن و صنایع معدنی، صنعت و تولید مشترک، ساختمان و خدمات فنی و مهندسی، انرژی، سلامت و دارو و فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال را پوشش می‌دهد. در هر بخش، متناسب با موضوع، وضعیت تجارت و بازار، ظرفیت‌های عرضه و تقاضا و زمینه‌های احتمالی همکاری بررسی شده است. داده‌های تجارت کالا عمدتاً از سالنامه‌های احصائیه تجارت خارجی افغانستان در سال‌های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴ و اطلاعات سایر بخش‌ها از آمار نهادهای رسمی و گزارش‌های تخصصی استخراج شده‌اند.

رویکرد گزارش بر تفکیک ظرفیت بالقوه از فرصت تجاری قابل پیگیری استوار است؛ زیرا وجود منابع، تقاضای بازار یا نیاز زیرساختی، به‌تنهایی به معنای امکان تحقق همکاری اقتصادی نیست. عواملی مانند کیفیت، قیمت تمام‌شده، ظرفیت تأمین، مقررات، زیرساخت، تأمین مالی و شناسایی طرف معامله نیز در ارزیابی قابلیت اجرای فرصت‌ها اهمیت دارند.

در پایان، یافته‌های هفت فصل تخصصی در قالب یک فصل جمع‌بندی شده و توصیه‌هایی برای پیگیری فرصت‌های دارای توجیه تجاری و اجرایی ارائه شده است. هدف، فراهم‌کردن مبنایی تحلیلی برای تصمیم‌گیری بنگاه‌های اقتصادی، تشکل‌های تخصصی و نهادهای پشتیبان تجارت است.

۱ بخش کشاورزی و صنایع غذایی

فرصت همکاری کشاورزی ایران و افغانستان در سه سطح شکل می‌گیرد. سطح نخست، فروش کالا، نهاده و تجهیزات ایرانی به بازار افغانستان است. سطح دوم، خرید محصولات افغانستان برای بازار یا صنایع ایران را در بر می‌گیرد. سطح سوم به مشارکت بنگاه‌های دو کشور در زنجیره ارزش محصولات افغانستان مربوط است. این همکاری می‌تواند از تجمیع و درجه‌بندی محصول آغاز شود؛ و بسته به ظرفیت طرفین و نیاز خریدار، به نگهداری، فرآوری، بسته‌بندی، بازاریابی و فروش در بازارهای ثالث، از جمله از مسیر صادرات مجدد، گسترش یابد. انتخاب مسیر مناسب برای هر محصول به سه پرسش بستگی دارد:

۱- محصول در چه مقیاسی، در کدام منطقه و در چه فصلی قابل تأمین است؟

۲- ایران در تجارت آن محصول چه جایگاهی دارد؟

۳- با توجه به هزینه عملیات، کیفیت مورد انتظار و دسترسی به خریدار، مشارکت بنگاه ایرانی در کدام حلقه قابلیت اجرا دارد؟

برای پاسخ به این پرسش‌ها، گزارش‌های تولید و قیمت وزارت زراعت افغانستان در کنار سالنامه‌های تجارت خارجی این کشور برای سال‌های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴ بررسی شده‌اند. در همه محاسبات، از آمار کشور افغانستان بهره برده‌ایم. این انتخاب، از جهت خوانش اعلام نیاز پنهان شده در آمار کشور مقصد انجام شده است؛ که دامنه تحلیل آن، تجارت کالایی عادی ثبت‌شده در سالنامه‌ها می‌باشد. همچنین، ارزش واردات بر مبنای CIF و ارزش صادرات بر مبنای FOB گزارش می‌شود. در این مقایسه سه‌ساله، فصل‌های ۰۱ تا ۲۳ نظام هماهنگ‌شده توصیف و کدگذاری کالا (HS) مبنای تعریف سبد کشاورزی و غذایی قرار گرفته‌اند؛ و اقلام مرتبط، اما خارج از این سبد، مانند پنبه، به‌طور جداگانه بررسی می‌شوند. سهم ایران برای هر کالا و در هر جهت تجارت، از تقسیم ارزش جریان ثبت‌شده (توسط افغانستان) با ایران بر ارزش کل همان جریان با جهان در همان سال به دست می‌آید. شرح و کد هشت‌رقمی اقلام مطابق سالنامه‌ها حفظ شده است.

۱-۱ ظرفیت تولید و تأمین در افغانستان

گزارش سالانه زراعتی، سطح اراضی زیر کشت افغانستان در ۱۴۰۴ را حدود ۲.۷۹ میلیون هکتار اعلام کرده است. در گزارش پیش‌بینی اردیبهشت (ثور) ۱۴۰۵، سطح کشت آبی و دیم با استفاده از تصاویر ماهواره‌ای، اطلاعات ولایتی و مصاحبه با ۲.۶۷۲ کشاورز حدود ۲.۹۸ میلیون هکتار برآورد شده است. در همین گزارش، چشم‌انداز عمومی میوه و سبزی مساعد ارزیابی شده است؛ اما وضعیت ولایات با توجه به بارش، سرمازدگی و آفات متفاوت است.

همانطور که در جدول شماره ۱ خلاصه شده است، در غلات، مقیاس نیاز داخلی افغانستان جهت همکاری نیز مشخص شده است. تولید غلات در ۱۴۰۴ حدود ۵.۵۵ میلیون تن و نیاز برآوردی ۸.۱۹ میلیون تن بوده است. در این میان، گندم حدود ۸۸ درصد کسری غلات را تشکیل داده است. گزارش میزان ۱۴۰۵، تولید گندم را ۵.۱۵ میلیون تن و کسری را حدود ۱.۹۴ میلیون تن برآورد کرده است. این وضعیت، بررسی تقاضای افغانستان برای نهاده، تجهیزات و خدمات تولید را در مسیر نخست همکاری موجه می‌کند. با این حال، اندازه نیاز کشور باید در کنار ساختار تأمین و جایگاه رقبا خوانده شود. در ۱۴۰۴، ارزش واردات آرد گندم افغانستان در ردیف ۱۱۰۱۰۰۰۰ حدود ۷۹۷.۵۵ میلیون دلار بوده است؛ که ازبکستان و قزاقستان نزدیک به ۹۸ درصد آن را تأمین نموده‌اند؛ و سهم ایران حدود ۰.۰۲ درصد بود. بنابراین، برای سنجش امکان توسعه فروش ایران در این قلم، قیمت تحویل، وضعیت غلات در داخل ایران (از جهت امکان یا عدم امکان صادرات) و شرایط رقابت با مبادی موجود، ز اهمیت بالایی برخوردارند.

در محصولات باغی، با توجه به محل تولید و نوع مصرف محصول، مسیر همکاری را مشخص نموده‌ایم. تمرکز انار در چند ولایت، امکان بررسی یک محدوده مشخص برای خرید را فراهم می‌کند. همچنین، در انگور و زردآلو، از آمار میوه تازه به ظرفیت محصول خشک قابل تحویل بهره برده‌ایم. در سیب نیز تصمیم درباره نگهداری و فرآوری آن، به عواملی چون پایداری تولید و دسترسی به محصول در ماه‌های مختلف سال وابسته است.

البته باید توجه داشت تطبیق آمار تولید با تجارت در بعضی اقلام به بررسی بیشتر نیاز دارد. برای مثال، سالنامه تجارت ۱۴۰۴ صادرات زعفران را حدود ۵۸.۲ تن ثبت کرده و گزارش زراعی تولید همان سال را ۴۱.۲۵ تن اعلام کرده است. برای توضیح

فاصله این دو رقم، باید زمان عرضه، موجودی انتقالی و پوشش آماری هم بررسی شود. به همین ترتیب، برای شناخت جهت تغییر قیمت در بازار افغانستان، از گزارش قیمت وزارت زراعت بهره برده‌ایم؛ اما برآورد هزینه تأمین، به قیمت درجه محصول، محل و زمان تحویل بستگی دارد.

جدول ۱-۱- بررسی تولید و امکان تولید

محصول	تولید گزارش‌شده در ۱۴۰۴	دلالت برای بررسی تأمین
انگور	۱,۳۷۴,۶۰۵ تن	کابل، قندهار و هرات حدود ۴۸.۷ درصد تولید را دارند. هرات با حدود ۲۰۴ هزار تن تولید، یکی از محل‌های شروع بررسی است. برای خرید کشمش، باید مقدار انگور تخصیص‌یافته به خشک‌کنی و ظرفیت واحدهای فعال جداگانه مشخص شود.
انار	۴۶۷,۸۶۹ تن	قندهار، فراه و هلمند حدود ۸۶.۴ درصد تولید را دارند. در این قطب‌ها باید سهم میوه مناسب فروش تازه و سهم محصول مناسب فرآوری جداگانه سنجیده شود.
سیب	۶۶۸,۱۱۱ تن	میدان وردک، پکتیکا و غزنی حدود ۴۳.۸ درصد تولید را دارند. سطح باغ بارور و ظرفیت نگهداری برای برآورد عرضه پایدار اهمیت دارد.
زردآلو	۲۰۹,۹۴۲ تن	این آمار مربوط به تولید این میوه است. مقدار قابل خرید زردآلوی خشک به سهم محصول تخصیص‌یافته به خشک‌کنی، بازده عملیات و کیفیت خروجی بستگی دارد.
زعفران	۴۱,۲۵ تن	حدود ۴۰ تن تولید در هرات گزارش شده است. هرات محل شروع شناسایی تأمین‌کننده است و منشأ، درجه و مقدار قابل تحویل باید در سطح محموله احراز شود.

منبع: وزارت زراعت، آبیاری و مالداری افغانستان

۱-۲ جایگاه ایران در تجارت کشاورزی و غذایی افغانستان

همانطور که در جدول شماره ۲ آمده، در سال ۱۴۰۴، واردات سبد کالاهای کشاورزی افغانستان از جهان ۱۲.۳۳ درصد و وارداتش از ایران ۱۲.۰۹ درصد رشد کرده است. بنابراین، افزایش فروش ایران با سهمی تقریباً ثابت از بازار وارداتی افغانستان همراه بود. در طرف مقابل، علیرغم افزایش ۱۲.۲۸ درصدی صادرات افغانستان به جهان، صادرات آن به ایران تنها ۴.۳۲ درصد

افزایش یافته است. ازاین‌رو، می‌توان گفت رشد ارزش خرید از ایران برای حفظ سهم سال قبل در افغانستان کافی نبوده است. بنابراین، تفاوت دو جهت تجارت حاکی از آن است که برای توسعه همکاری تجاری با افغانستان، علاوه بر شناخت بازار فروش ایران در افغانستان، نیازمند [illegible] ایرانی در سطح کالا هستیم.

جدول ۱-۲- تجارت در بخش‌های کشاورزی و غذایی افغانستان و جایگاه ایران

سال	واردات از جهان (میلیون دلار)	واردات از ایران (میلیون دلار)	سهم ایران از واردات	صادرات به جهان (میلیون دلار)	صادرات به ایران (میلیون دلار)	سهم ایران از صادرات
۱۴۰۲	۲,۰۶۱.۶	۳۱۵.۱۵	۱۵.۲۹٪	۱,۱۹۷.۵	۱۷.۶۶	۱.۴۷٪
۱۴۰۳	۲,۷۰۱.۵	۳۹۵.۲۹	۱۴.۶۳٪	۱,۲۹۷	۲۱.۱۵	۱.۶۳٪
۱۴۰۴	۳,۰۳۴.۵	۴۴۳.۰۸	۱۴.۶٪	۱,۴۵۶.۳	۲۲.۰۷	۱.۵۲٪

منبع : سالنامه‌های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴ تجارت افغانستان

برای حل این مسئله، توجه به ترکیب کالایی، اهمیت دارد. برای مثال، در کنجد، کاهش سهم ایران با کاهش وزن خرید همراه بوده است. در زردآلوی خشک، افزایش ارزش تجارت به ایران با رشد محسوس وزن محموله‌ها همراه بوده است. ارزش صادرات لوبیای قرمز افغانستان در سال ۱۴۰۴ نه فقط به ایران، که به جهان کاهش یافته است. بنابراین، به منظور اولویت‌بندی همکاری تجاری با افغانستان، باید تغییر تجارت را در هر قلم و در کنار تغییر اندازه بازار و جایگاه سایر مقاصد مورد ارزیابی قرار داد. این موضوع در جدول شماره ۳ مورد بررسی قرار گرفته است.

جدول ۱-۳- صادرات محصولات بخش منتخب کشاورزی افغانستان به ایران (میلیون دلار) و سهم ایران (درصد)

محصول و کد HS در سالنامه	صادرات به ایران در ۱۴۰۳	صادرات به ایران در ۱۴۰۴	صادرات به جهان در ۱۴۰۴	سهم ایران در ۱۴۰۴	موقعیت بازار در ۱۴۰۴
کشمش ۰۸۰۶۲۰۰۰	۶.۷۸	۶.۲۶	۱۸۳.۹۸	۳.۴۰٪	*هند حدود ۶۵٪ ارزش صادرات افغانستان را جذب کرده است.*

لوبیای قرمز ۰۷۱۳۳۲۰۰	بدون ردیف[1]	۲.۲۲	۱۵.۵۱	۱۴.۳۱٪	*پاکستان مقصد نخست و ایران مقصد دوم بوده‌اند.*
دانه کنجد ۱۲۰۷۴۰۰۰	۳.۳۲	۲.۱۵	۱۵.۱۶	۱۴.۱۹٪	*عراق حدود ۷۶٪ ارزش صادرات افغانستان را جذب کرده است.*
ماش ۰۷۱۳۴۰۳۰	۱.۱۷	۱.۵۷	۲۳.۸۱	۶.۵۸٪	*پاکستان مقصد نخست و ایران مقصد دوم بوده‌اند.*
زردآلوی خشک ۰۸۱۳۱۰۰۰	۰.۱۴	۱.۱۰	۵۰.۷۶	۲.۱۶٪	*هند، پاکستان و ازبکستان از مقاصد اصلی بوده‌اند.*
انجیر خشک ۰۸۰۴۲۰۲۰	۰.۰۲	۰.۴۲	۲۹۲.۱۳	۰.۱۵٪	*نزدیک به ۹۰٪ ارزش صادرات افغانستان به هند اختصاص داشته است.*
زعفران ۰۹۱۰۲۰۰۰	بدون ردیف	بدون ردیف	۶۶.۴۸	—	*هند مقصد اصلی صادرات ثبت‌شده بوده است.*

منبع : سالنامه‌های آمار تجارت افغانستان

۳-۱ زمینه‌های مشارکت بنگاه ایرانی در زنجیره محصولات افغانستان

به منظور اولویت‌بندی زمنیه‌های مشارکت، از کنار هم قرار دادن سه عامل بهره برده‌ایم؛ مقیاس و تداوم عرضه افغانستان، سابقه تجارت با ایران و امکان تعریف یک عملیات مشخص برای بنگاه.

در ۱۴۰۴، افغانستان ۲۹۲.۱۳ میلیون دلار انجیر خشک به جهان و ۰.۴۲ میلیون دلار به ایران صادر نموده است. در همان سال، صادرات کشمش افغانستان به جهان ۱۸۳.۹۸ میلیون دلار و به ایران ۶.۲۶ میلیون دلار بوده است.

در کشمش، سابقه تجارت در هر دو سوی زنجیره وجود داشته و افغانستان در ۱۴۰۴ حدود ۴,۹۸۲ تن کشمش به ایران صادر کرده است. در جهت فروش نیز، بر اساس داده گمرک ایران، حدود ۲۶۹.۵۱ میلیون دلار صادرات کشمش از ایران به بازارهای ثالث در ۱۴۰۳ ثبت شده است؛ که ترکیه، امارات، عراق و روسیه در میان مقاصد اصلی آن بوده‌اند. این شبکه برای شناسایی

[1] واژه «بدون ردیف» در این جدول به معنای عدم ثبت آن کد کالا در بخش سالنامه ایران می‌باشد.

خریدار و استعلام درجه، اندازه بسته، حجم سفارش و قیمت تحویل کاربرد دارد. بنگاه ایرانی می‌تواند نمونه‌ای با منشأ مشخص از افغانستان تهیه نموده و بر اساس پاسخ خریدار تعیین کند که کدام عملیات، از پاک‌کنی و سورت تا بسته‌بندی، در افغانستان و کدام در ایران انجام شود.

در حبوبات، انتخاب خریدار پیش از تعیین نوع عملیات اهمیت دارد. در آمار رسمی تجارت افغانستان، در ۱۴۰۴ حدود ۱,۹۲۸ تن لوبیا قرمز، ۱,۴۱۰ تن ماش و ۲۹۴ تن لوبیا سفید به ایران صادر شده است؛ که ارزش این سه قلم به‌ترتیب ۲.۲۲، ۱.۵۷ و ۰.۳۸ میلیون دلار می‌باشد.

در قلم کالایی مغز بادام، ایران در ۱۴۰۴ حدود ۲۳۸ تن مغز بادام از افغانستان وارد نموده است. تولید ۱۲۰.۹۶۹ تنی بادام افغانستان، حاکی از مقیاس برداشت بالای این کالا بوده و برای مقایسه آن با عرضه مغز، باید ضریب تبدیل و درصد مغز سالم در درجه کیفیت مورد تقاضا مشخص شود.

در کنجد، ارزش کل صادرات افغانستان از ۱۴۰۳ به ۱۴۰۴ حدود ۷.۲ درصد افزایش یافته است. هم‌زمان، ارزش خرید ایران از ۳.۳۲ به ۲.۱۵ میلیون دلار و وزن آن ۳۱.۱ درصد کاهش یافته است. برای سنجش امکان بازیابی سهم، قیمت تحویل و کیفیت سفارش‌های ایران باید با شرایط عرضه به مقاصد دیگر، به‌ویژه عراق، مقایسه شود. پس از این مقایسه، بنگاه می‌تواند خرید دانه برای خریدار صنعتی ایران را در کنار پوست‌گیری، روغن‌کشی یا تولید ارده با سفارش مشخص قیمت‌گذاری کند. در سه ردیف زیره نیز ارزش صادرات افغانستان به ایران از ۲.۱۸ میلیون دلار در ۱۴۰۲ به ۰.۹۸ میلیون دلار در ۱۴۰۴ رسیده است. در ردیف بذر سبزی، این ارزش از ۲.۷۸ میلیون دلار در ۱۴۰۳ به ۱.۸۱ میلیون دلار در ۱۴۰۴ کاهش یافته است.

با این اوصاف، می‌توان گفت اگر سهم ایران در صادرات جهانی کشمش و کنجد افغانستان در سطح سال ۱۴۰۳ باقی می‌ماند، با ثابت گرفتن صادرات جهانی افغانستان در ۱۴۰۴، ارزش خرید ایران در آن سال به‌ترتیب حدود ۸.۱۹ و ۳.۵۶ میلیون دلار می‌شد. این محاسبه، میزان تغییر موقعیت ایران را نشان می‌دهد؛ اما برای دقت در نتیجه‌گیری، هر بنگاه ایرانی نیاز به ارزیابی قیمت تحویل، درجه کیفیت کالا، شرایط قرارداد و هزینه مسیر در هر دو سال دارد.

زردآلوی خشک مسیر متفاوتی داشته است. صادرات به ایران از حدود ۲۳۵ تن و ۰.۱۴ میلیون دلار در ۱۴۰۳ به ۱,۶۶۳ تن و ۱.۱۰ میلیون دلار در ۱۴۰۴ رسیده است. وزارت زراعت، آبیاری و مالداری از تکمیل شش واحد فرآوری و خشک‌کردن شکرپاره در بامیان و غزنی گزارش داده است. این دو ولایت نقطه شروع شناسایی امکان فعالیت این کالا در زنجیره مورد نظر هستند؛ اما برای پیوند دادن ظرفیت گزارش‌شده به ثبت سفارش، نوع محصول خروجی، ظرفیت فصلی و امکان تحویل یکنواخت در بیش از یک نوبت باید احراز شود. در صورت اجرایی شدن این گام‌های اولیه، به‌تدریج زمینه همکاری در خشک‌کردن، بسته‌بندی یا فروش مشترک فراهم خواهد آمد.

۱-۴ عرضه افغانستان و تقاضای ایران

در بررسی عرضه و تقاضای انجیر خشک در ۱۴۰۴، هند نزدیک به ۹۰ درصد ارزش صادرات افغانستان را جذب کرده است. در مغز پسته، صادرات جهانی افغانستان ۶۷.۵۶ میلیون دلار بوده است؛ که حدود ۸ هزار دلار آن به ایران صادر شده است. در اقلام انجیر، پسته و گردو، نیز بررسی سفارش آزمایشی به درجه کیفیت کالا، قیمت خرید در مبدأ، هزینه آماده‌سازی و سفارش خریدار وابسته است. در سیب و انار، زمان حمل، امکان پیش‌سرد و افت محصول تعیین کننده صرفه اقتصادی فروش تازه صرفه بیشتری یا خرید برای فرآوری خواهد بود. در زعفران، هرات با حدود ۴۰ تن تولید گزارش‌شده، نقطه شروع شناسایی عرضه‌کننده است. اختلاف آمار تولید و تجارت این قلم، تطبیق موجودی و محموله اظهارشده را پیش از تعهد خرید ضروری می‌کند. در نتیجه، حلقه‌های قابل بررسی برای بنگاه ایرانی، آزمایش، درجه‌بندی، بسته‌بندی و بازاریابی محموله‌ای با منشأ قابل احراز است.

۱-۵ فروش در افغانستان و بررسی تولید مشترک

در گوجه‌فرنگی می‌توان از کنار هم قرار دادن آمار تولید، صادرات محصول خام و فروش فرآورده ایرانی، امکانات زنجیره مربوط به این کالا را احصاء نمود. در سال ۱۴۰۴، افغانستان ۵۸۸,۴۰۳ تن گوجه‌فرنگی تولید کرده و ۳۷,۱۴ میلیون دلار گوجه تازه صادر نموده است. در این میان، واردات سس گوجه‌فرنگی به ۱۷.۶۳ میلیون دلار رسیده که ۱۶.۸۷ میلیون دلار آن از ایران بوده است. بر این اساس، سابقه فروش فرآورده گوجه‌فرنگی ایران، امکان بررسی تأمین ماشین‌آلات، بسته‌بندی، دانش تولید و

توزیع مشترک را فراهم می‌کند. امکان تولید در افغانستان به مقدار گوجه مناسب فرآوری در هفته‌های برداشت، شعاع جمع‌آوری، قیمت تحویل به کارخانه، هزینه آب و انرژی، ظرفیت خط و سفارش توزیع‌کننده وابسته است.

در تخم‌مرغ، لبنیات، ماکارونی و شیرینی، سابقه تجارت بیش از همه برای شناخت شبکه توزیع و اندازه سفارش در افغانستان کاربرد دارد. در ۱۴۰۴، افغانستان ۸۸.۲۱ میلیون دلار تخم‌مرغ از ایران وارد کرده که معادل حدود ۸۱.۶ درصد واردات این قلم بوده است. ارزش واردات خامه و ردیف شیرخشک از ایران نیز به‌ترتیب ۱۴.۹۱ و ۱۰.۴۸ میلیون دلار و ارزش واردات ردیف ماکارونی ۲۱.۸۶ میلیون دلار بوده است؛ (باید توجه داشت که به منظور بررسی تولید مشترک لبنیات، داده جمع‌آوری شیر خام و زنجیره سرد، یک بررسی تخصصی لازم است.) که در ماکارونی و شیرینی، تصمیم‌گیری به هزینه نهاده، ظرفیت خط و سفارش توزیع‌کننده بستگی دارد.

صادرات ردیف نوشیدنی انرژی‌زای بدون الکل افغانستان به ایران در سه سال ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴، به‌ترتیب ۰.۷۸، ۲.۰۴ و ۱.۵۷ میلیون دلار بوده است. این پیشینه برای شناسایی خریدار و بررسی توزیع و بسته‌بندی کاربرد دارد.

۱-۶ زنجیره‌های وابسته به کشاورزی

افغانستان در ۱۴۰۴ حدود ۵,۴۳۰ تن پنبه به ارزش ۶.۸۲ میلیون دلار به ایران صادر نموده است؛ که ارزش این جریان در ۱۴۰۳ حدود ۱.۲۰ میلیون دلار بوده است. بنگاه ایرانی می‌تواند قرارداد تأمین را به مشخصات الیاف، رطوبت، افت و تحویل عدل‌بندی‌شده برای ریسندگی متصل کند. در پیله ابریشم، کل صادرات عادی ثبت‌شده افغانستان در ۱۴۰۴، حدود ۲۴.۹ تن به ارزش ۰.۳۳ میلیون دلار، به ایران بوده است. طبق مواردی که در بررسی کالاها و زنجیره‌های کشاورزی در ابتدای بحث مطرح نمودیم، ارزیابی این مسیر به تداوم عرضه و بازده پیله در واحد ابریشم‌کشی بستگی دارد. همان‌طور که در مورد اقلام پوست، پشم و کرک، شناسایی تأمین‌کننده، آزمون نمونه و برآورد هزینه آماده‌سازی، نقطه شروع بررسی خواهد بود.

۱-۷ احصای کالاها از تأمین تا فروش به بازار ثالث

جدول شماره ۴، کالاهای احصاشده در سه سالنامه تجارت خارجی افغانستان را از تأمین تا فروش به بازار ثالث پوشش می‌دهد. در هر گروه، ارزش‌ها به میلیون دلار و مربوط به صادرات عادی افغانستان در ۱۴۰۴ هستند. رقم صادرات به جهان و ایران به‌ترتیب در ستون محصول آمده است. (و علامت +کدهایی را نشان می‌دهد که در ۱۴۰۲ یا ۱۴۰۳ ثبت مثبت صادرات به جهان داشته‌اند؛ و در ۱۴۰۴ ثبت مثبت ندارند. همچنین قابل ذکر است که جمع جدول شماره ۴، فقط صادرات افغانستان در فصل‌های ۰۱ تا ۲۳ نظام هماهنگ‌شده طبقه‌بندی کالا را دربر می‌گیرد. صادرات اقلام وابسته به کشاورزی خارج از این فصل‌ها، مانند پنبه و پشم، و واردات نهاده‌ها و تجهیزات منتخب افغانستان از ایران، در ردیف‌های جداگانه در آمار افغانستان گزارش شده‌اند.)

جدول ۱-٤- زمینه‌های مشارکت از تأمین تا فروش به بازار ثالث در بخش کشاورزی

محصول و ارزش صادرات ۱٤۰٤	تأمین	فرآوری	بسته‌بندی	بازاریابی	فروش به بازار ثالث
انگور و کشمش جهان ۲۲۸.۱۸۳ ایران ٦.٤۸۲	خرید قراردادی کشمش از تجمیع‌کننده یا خشک‌کنی بر پایه درجه، رطوبت و زمان تحویل. برای انگور تازه، زمان حمل و افت جداگانه سنجیده شود.	پاک‌کنی، سورت، درجه‌بندی و کنترل کیفیت در محل منتخب.	بسته صنعتی یا خرده‌فروشی مطابق سفارش.	ارائه نمونه به خریدار داخلی و شبکه فروش بنگاه ایرانی و دریافت قیمت تحویل.	مقایسه صادرات مجدد محموله افغانستانی با صادرات پس از فرآوری.
کالاها و کدها: انگور ۰۸۰۶۱۰۰۰ کشمش ۰۸۰۶۲۰۰۰					
حبوبات جهان ٥۳.۹۰٤ ایران ٤.۱۷٦	خرید قراردادی لوبیا قرمز، لوبیا سفید و ماش با مشخصات اندازه، رطوبت و ناخالصی.	پاک‌کنی و درجه‌بندی یا فرآوری متناسب با سفارش صنایع غذایی.	بسته صنعتی برای کارخانه و بسته مصرفی برای توزیع.	استعلام جداگانه از عمده‌فروش، کارخانه ایرانی و خریدار منطقه‌ای.	مقایسه فروش مجدد حبوبات با صادرات فرآورده پس از احراز منشأ و قیمت تحویل.
کالاها و کدها: نخودفرنگی خشک ۰۷۱۳۱۰۰۰ نخود برشته ۰۷۱۳۲۰۱۰ نخود ۰۷۱۳۲۰۲۰ ردیف لوبیا ۰۷۱۳۳۱۰۰ لوبیا قرمز ۰۷۱۳۳۲۰۰ لوبیا سفید ۰۷۱۳۳۳۰۰ عدس ۰۷۱۳۴۰۰۰ ماش ۰۷۱۳۴۰۳۰ باقلا ۰۷۱۳۵۰۰۰					
کنجد جهان ۱٥.۳۰۳ ایران ۲.۱٥۱	خرید دانه بر اساس درجه و خلوص مورد نیاز خریدار صنعتی.	پاک‌کنی، پوست‌گیری، روغن‌کشی یا تولید ارده. مقایسه هزینه عملیات در مبدأ و مقصد.	بسته عمده برای دانه و بسته مطابق سفارش برای فرآورده.	مقایسه سفارش صنایع ایران و شرایط عرضه به خریدار خارجی.	مقایسه هزینه و قیمت فروش دانه با فرآورده در مقصد منتخب.
کالاها و کدها: دانه کنجد ۱۲۰۷۴۰۰۰ روغن کنجد ۱٥۱٥٥۰۰۰					

زردآلو و هسته **جهان ۶۵.۸۸۱** **ایران ۱.۰۹۸**	خرید فصلی زردآلوی خشک از واحد فعال با مشخصات کیفیت و زمان تحویل. احراز هویت و کاربرد هسته و مغز.	کنترل رطوبت، سورت و درجه‌بندی یا همکاری در خشک‌کردن در مبدأ.	بسته متناسب با ماندگاری و شرایط حمل.	ارسال نمونه به عمده‌فروش یا صنایع غذایی و احراز پذیرش کیفیت.	آزمون یک محموله پس از احراز تکرارپذیری تأمین و وجود سفارش.
کالاها و کدها زردآلو ۰۸۰۹۱۰۰۰ زردآلوی خشک ۰۸۱۳۱۰۰۰ مغز هسته زردآلو طبق شرح سالنامه ۰۸۰۲۴۲۰۰+ هسته زردآلو ۰۸۰۲۸۰۳۰					
بادام، گردو و پسته **جهان ۱۴۹.۵۲۶** **ایران ۰.۸۲۶**	خرید مغز بادام بر مبنای درصد مغز سالم و درجه. احراز منشأ بادام هندی.	آزمون بازده مغزکنی و سورت بادام، گردو و پسته به‌صورت جداگانه.	بسته صنعتی یا خرده‌فروشی مطابق درجه.	استعلام از صنایع غذایی و خریدار خشکبار.	آزمون فروش پس از تطبیق منشأ، کیفیت و قیمت تحویل.
کالاها و کدها بادام هندی ۰۸۰۱۳۱۰۰ بادام با پوست ۰۸۰۲۱۱۰۰ مغز بادام ۰۸۰۲۱۲۰۰ گردو با پوست ۰۸۰۲۳۱۰۰ مغز گردو ۰۸۰۲۳۲۰۰ پسته با پوست ۰۸۰۲۵۱۰۰ مغز پسته ۰۸۰۲۵۲۰۰					
انجیر **جهان ۲۹۸.۴۹۹** **ایران ۰.۴۲۵**	خرید آزمایشی انجیر خشک. ارزیابی عرضه و زمان حمل انجیر تازه در مسیری مستقل.	سورت و کنترل رطوبت و کیفیت.	بسته متناسب با درجه و شرایط حمل.	ارائه نمونه به خریدار خشکبار و سنجش بازار انجیر تازه.	ارزیابی یک سفارش در برابر قیمت و درجه عرضه‌کنندگان موجود.
کالاها و کدها انجیر تازه ۰۸۰۴۲۰۱۰ انجیر خشک ۰۸۰۴۲۰۲۰					
سیب و انار **جهان ۶۰.۱۸۵** **ایران ۰.۷۰۸**	تعیین میزان و قیمت محصول مناسب تازه‌فروشی و خوراک صنعتی.	سورت و پیش‌سرد در مبدأ. بررسی خشک‌کردن سیب یا آب‌گیری انار.	بسته مطابق زمان حمل و سفارش خریدار.	استعلام جداگانه از خریدار تازه‌فروشی و واحد فرآوری.	آزمون مسیر پس از محاسبه زمان حمل و افت.
کالاها و کدها سیب ۰۸۰۸۱۰۰۰ سیب خشک ۰۸۱۳۳۰۰۰ انار ۰۸۱۰۹۰۱۰					
آلو و سایر خشکبار **جهان ۱۰.۵۱۵** **ایران ۰.۳۲۸**	تجمیع آلو، عناب و سنجد. تعیین ترکیب و کاربری اقلام دارای شرح کلی.	پاک‌کنی و درجه‌بندی مطابق نمونه پذیرفته‌شده.	بسته مشخص برای عمده یا خرده‌فروشی.	ارائه نمونه و مشخصات هر محصول به خریدار خشکبار.	بررسی سفارش آزمایشی پس از احراز منشأ و کیفیت.
کالاها و کدها سنجد ۰۸۱۳۰۰۰۰ آلو خشک ۰۸۱۳۲۰۰۰ سایر میوه‌های خشک ۰۸۱۳۴۰۰۰ عناب ۰۸۱۳۴۰۲۰ پوست میوه ۰۸۱۴۰۰۰۰					
زیره **جهان ۴۹.۷۹۰** **ایران ۰.۹۸**	خرید بر اساس نمونه فیزیکی، گونه و درجه تجاری هر قلم.	بوجاری، کنترل خلوص و تفکیک گونه‌ها.	بسته بر مبنای مشخصات بازار ادویه.	استعلام قیمت تحویل و کیفیت از خریداران فعلی و جدید.	آزمون فروش پس از احراز مشخصات گونه و منشأ.
کالاها و کدها زیره سبز ۰۹۰۹۳۱۰۰ زیره سیاه ۰۹۰۹۶۲۲۰ زیره سفید ۰۹۰۹۶۲۳۰ بر اساس شرح سالنامه					
زعفران **جهان ۶۶.۴۷۸** **ایران —**	تطبیق آمار برداشت، موجودی و محموله صادراتی پیش از تعهد خرید.	آزمایش و درجه‌بندی با قابلیت ردیابی هر محموله.	بسته با درج اطلاعات قابل احراز منشأ و درجه.	ارائه نمونه و نتیجه آزمون به خریدار مشخص.	بررسی شرایط پذیرش منشأ و کیفیت نزد خریدار ثالث.
کالاها و کدها زعفران ۰۹۱۰۲۰۰۰ بنه زعفران طبق شرح سالنامه ۰۹۱۰۲۰۱۰+					

بذر و مواد تکثیری جهان ۲۷.۶۹۳ ایران ۱.۸۹۶	خرید یا تکثیر قراردادی و عرضه نهاده با احراز رقم، جوانه‌زنی و کاربری، به‌ویژه در تخم هندوانه و بذر سبزی.	پاک‌سازی، آزمون و تفکیک محموله بر مبنای کاربرد.	بسته جداگانه برای هر رقم یا کاربری احرازشده.	شناسایی خریدار بر اساس مشخصات بذر و هدف مصرف.	بررسی سفارش پس از تطبیق کاربری و مدارک محموله.
کالاها و کدها بذر یونجه ۱۲۰۹۲۱۰۰ بذر شبدر ۱۲۰۹۲۲۰۰ تخم هندوانه ۱۲۰۹۲۹۰۰ بذر گیاهان گل‌دار طبق شرح سالنامه ۱۲۰۹۳۰۰۰ بذر پیاز ۱۲۰۹۹۱۱۰ بذر گوجه‌فرنگی ۱۲۰۹۹۱۳۰ بذر سبزی ۱۲۰۹۹۹۰۰					
گیاهان دارویی، صمغ و عصاره جهان ۲۴.۰۷۹ ایران ۰.۲۲۲	خرید بر اساس گونه، نمونه و مشخصات آزمایشگاهی. تعیین هویت اقلام محلی و مرحله فرآوری شیرین‌بیان.	خشک‌کردن، پاک‌کنی یا استخراج با قرارداد خرید.	بسته صنعتی مطابق مشخصات ماده اولیه یا عصاره.	استعلام از خریدار صنعتی بر اساس گونه و نتیجه آزمون.	ارزیابی فروش پس از تطبیق هویت، کیفیت و کد کالا.
کالاها و کدها ردیف ریشه گیاه دارویی ۱۲۱۱۲۰۰۰+ پودر اسفرزه طبق شرح سالنامه ۱۲۱۱۹۰۱۰ سایر گیاهان دارویی ۱۲۱۱۹۰۹۰ شیره درخت ۱۳۰۱۹۰۰۰ ردیف(۱۳۰۲۱۲۱۰) "ریشه شیرین‌بیان" عصاره گیاهی ۱۳۰۲۱۹۰۰ ردیف(۱۳۰۲۱۹۰۶) "یارلنگ (نوعی گیاه دارویی) "+، حنا ۱۴۰۴۹۰۱۰ سایر محصولات گیاهی ۱۴۰۴۹۰۹۰					
گوجه‌فرنگی و فرآورده جهان ۳۷.۱۴۴ ایران —	تأمین فصلی گوجه مناسب فرآوری و استعلام حجم، قیمت و شعاع جمع‌آوری.	بررسی تولید سس یا رب با شریک محلی. سنجش آب، انرژی و ظرفیت خط. عرضه تجهیزات و خدمات ایران.	محاسبه هزینه و تهیه بسته متناسب با شبکه توزیع.	دریافت سفارش از توزیع‌کننده افغانستان و ارزیابی قیمت تمام‌شده.	بررسی فروش فرآورده پس از احراز ظرفیت، هزینه و سفارش.
کالاها و کدها گوجه‌فرنگی ۰۷۰۲۰۰۰۰ سس گوجه‌فرنگی ۲۱۰۳۲۰۱۰					
پیاز و سیر جهان ۱۹.۳۹۰ ایران ۰.۲۴۹	تفکیک خرید محصول تازه از خوراک فرآوری. بررسی قیمت فصل برداشت.	برآورد بازده خشک‌کردن پیاز و سیر و کنترل کیفیت.	بسته جداگانه برای محصول تازه و خشک.	استعلام مستقل از عمده‌فروش و صنایع غذایی.	بررسی سفارش در صورت رقابتی بودن قیمت تحویل.
کالاها و کدها پیاز ۰۷۰۳۱۰۱۰ شالوت ۰۷۰۳۱۰۲۰+ سیر ۰۷۰۳۲۰۰۰ پیاز خشک ۰۷۱۲۲۰۰۰ سیر خشک ۰۷۱۲۹۰۲۰					
ریشه، غده و فرآورده جهان ۰.۹۶۵ ایران ۰.۰۱۵	نمونه‌گیری و تعیین گونه و کاربرد ردیف عمومی.	ارزیابی جداگانه بازار سیب‌زمینی پخته و عملیات مورد نیاز.	تعیین بسته پس از روشن شدن نوع محصول.	استعلام از خریدار محصول خام یا آماده.	بررسی مسیر فروش پس از تطبیق هویت کالا.
کالاها و کدها ردیف(۰۷۱۴۹۰۰۰) "سایر سبزیجات" سیب‌زمینی پخته ۲۰۰۵۲۰۰۰					
آبمیوه و فرآورده‌های باغی جهان ۴.۳۵۱ ایران ۰.۰۱۳	احراز حجم خوراک قابل‌فرآوری برای هر سفارش.	بررسی تولید قراردادی آبمیوه، مربا و سایر فرآورده‌ها با داده ظرفیت کارخانه.	انتخاب بسته براساس محصول و سفارش.	استعلام قیمت و مقدار سفارش از توزیع‌کننده.	بررسی فروش پس از احراز ظرفیت تولید و سفارش خریدار.
کالاها و کدها زیتون فرآوری‌شده ۲۰۰۵۷۰۰۰ مربا ۲۰۰۷۱۰۰۰ ردیف آبمیوه ۲۰۰۹۱۹۰۰ سرکه ۲۲۰۹۰۰۰۰+					

سبزی، صیفی و قارچ تازه **جهان ۱۴.۳۱۸** **ایران ۰.۰۰۳**	خرید فصلی سبزی و صیفی به مقدار قابل حمل و فروش سریع.	سورت و پیش‌سرد متناسب با نوع محصول.	بسته متناسب با زمان حمل و درصد افت.	بررسی علت کاهش خرید خیار ایران و استعلام از خریداران قبلی.	آزمون حمل پس از تعیین زمان عبور و سفارش.
کالاها و کدها گل‌کلم ۰۷۰۴۱۰۰۰ کلم بروکسل ۰۷۰۴۲۰۰۰ کاهو ۰۷۰۵۱۱۰۰ کاسنی ۰۷۰۵۲۹۰۰+ هویج و شلغم ۰۷۰۶۱۰۰۰ خیار ۰۷۰۷۰۰۰۰ نخودفرنگی ۰۷۰۸۱۰۰۰ سبزی‌های غلاف‌دار ۰۷۰۸۹۰۰۰ مارچوبه ۰۷۰۹۲۰۰۰+ بادمجان ۰۷۰۹۳۰۰۰ قارچ ۰۷۰۹۵۱۰۰ کدو ۰۷۰۹۹۳۰۰ فلفل تازه ۰۷۰۹۹۹۱۰					
سبزی فرآوری‌شده **جهان ۰/۰۰۹** **ایران ۰/۰۰۷**	تعیین ماده اولیه و مقدار قابل تحویل.	خشک‌کردن و کنترل کیفیت.	بسته صنعتی برای تولیدکننده غذای آماده.	ارائه نمونه به تولیدکنندگان غذای آماده.	بررسی فروش پس از احراز سفارش و یکنواختی عرضه.
کالاها و کدها اسفناج ۰۷۱۰۳۰۰۰+ سبزی خشک ۰۷۱۲۳۹۰۰					
سایر میوه‌ها **جهان ۳.۳۴۴** **ایران ۰.۱۶۱**	تجمیع فصلی. تعیین هویت و شکل عرضه ردیف‌های کلی.	سورت و آماده‌سازی متناسب با زمان حمل.	بسته محافظ برای محموله آزمایشی.	گرفتن سفارش پیش از تجمیع و ارسال.	آزمون فروش با زمان حمل و درصد افت قابل اندازه‌گیری.
کالاها و کدها ردیف(۰۸۰۴۱۰۰۰) "پالم" مرکبات ۰۸۰۵۱۰۱۰+ نارنگی ۰۸۰۵۱۰۲۰+ لیمو ۰۸۰۵۵۰۱۰ هندوانه ۰۸۰۷۱۱۰۰ خربزه ۰۸۰۷۱۹۰۰ گلابی ۰۸۰۸۳۰۰۰ آلبالو طبق شرح سالنامه ۰۸۰۹۲۱۰۰ سایر میوه‌های تازه طبق شرح سالنامه ۰۸۰۹۲۹۰۰ هلو ۰۸۰۹۳۰۰۰ توت‌فرنگی ۰۸۱۰۱۰۰۰ گیلاس طبق شرح سالنامه ۰۸۱۲۱۰۰۰					
ادویه و چای **جهان ۱.۶۵۵** **ایران ۰.۲۱۷**	خرید پس از احراز منشأ و تفکیک کالای تولید افغانستان از اقلام وارداتی.	بوجاری، آسیاب یا ترکیب همراه با کنترل کیفیت.	بسته بر مبنای خلوص و نوع سفارش.	شناسایی خریدار صنعتی یا توزیع‌کننده ادویه.	بررسی فروش پس از تطبیق منشأ و کیفیت.
کالاها و کدها چای سبز ۰۹۰۲۱۰۱۰ چای سیاه ۰۹۰۲۴۰۰۰ فلفل خشک ۰۹۰۴۱۱۰۰ دارچین ۰۹۰۶۱۱۰۰+ میخک ۰۹۰۷۱۰۰۰ پوشش جوز هندی طبق شرح سالنامه ۰۹۰۸۲۱۰۰+ تخم گشنیز ۰۹۰۹۲۱۰۰ انیسون ۰۹۰۹۶۲۱۰ زنجبیل ۰۹۱۰۱۱۰۰ زردچوبه ۰۹۱۰۳۰۰۰ سایر ادویه ۰۹۱۰۹۹۹۰					
سایر دانه‌های روغنی و روغن **جهان ۲.۸۹۳** **ایران ۰.۰۷۱**	خرید آزمایشی بادام‌زمینی و سایر دانه‌ها. تطبیق شرح‌های مبهم.	آزمون بازده روغن‌کشی و کیفیت روغن یا کنجاله.	انتخاب بسته مناسب دانه، روغن یا کنجاله.	استعلام از واحد روغن‌کشی و خریدار فرآورده.	بررسی فروش مشروط به بازده و کیفیت قابل قبول.
کالاها و کدها سویا ۱۲۰۱۹۰۰۰ بادام‌زمینی با پوست ۱۲۰۲۴۱۰۰ مغز بادام‌زمینی ۱۲۰۲۴۲۰۰ سایر دانه‌ها ۱۲۰۵۹۰۰۰ تخمه آفتابگردان ۱۲۰۶۰۰۰۰ دانه پنبه ۱۲۰۷۲۱۰۰+ سایر دانه‌های روغنی ۱۲۰۷۲۹۰۰+ ردیف(۱۲۰۷۴۰۲۰) "بذر کتان" "تخم خربزه ۱۲۰۷۷۰۰۰ روغن زیتون ۱۵۰۹۱۰۰۰ روغن بذر کتان ۱۵۱۵۱۹۰۰ ردیف(۱۵۱۵۹۰۹۰) "روغن سرشم (روغن کلزا یا شلغم روغنی) "+، روغن نباتی ۱۵۱۸۰۰۰۰					
زنبور و عسل **جهان ۰.۰۲۲** **ایران —**	ارزیابی خرید عسل و بررسی تکثیر و عرضه زنبور در مسیر جداگانه.	آزمون اصالت و کیفیت پیش از آماده‌سازی.	بسته متناسب با درجه و سفارش.	ارائه نمونه و نتیجه آزمون به خریدار.	بررسی فروش پس از احراز اصالت و تداوم تأمین.
کالاها و کدها زنبور ۰۱۱۰۶۹۰۰+ عسل ۰۴۰۹۰۰۰۰					

دام و محصولات جانبی **جهان ۲.۴۳۱** **ایران ۰.۰۱۵**	بررسی خرید روده دامی با تعیین واحد شمارش، درجه و وضعیت بهداشتی. فروش تخم‌مرغ ایران در جهت مقابل.	آماده‌سازی روده دامی برای خریدار صنعتی.	بسته صنعتی مطابق مشخصات خریدار.	استعلام از صنایع مصرف‌کننده و از توزیع‌کننده تخم‌مرغ.	ارزیابی جداگانه فروش محصول جانبی پس از تطبیق مشخصات.
کالاها و کدها پرنده یا طوطی طبق شرح سالنامه ۰۱۰۶۳۲۰۰ گوشت گاو ۰۲۰۲۲۰۰۰ گوشت گوسفند ۰۲۰۴۲۱۰۰ روده گوسفند ۰۵۰۴۰۰۰۰ استخوان دام ۰۵۰۶۱۰۰۰					
لبنیات **جهان ۰.۷۶۷** **ایران —**	فروش لبنیات ایران و سنجش حجم شیر خام قابل جمع‌آوری برای تولید مشترک.	تولید مشترک مشروط به تداوم تأمین شیر، ظرفیت خط و زنجیره سرد.	بسته متناسب با محصول و سردخانه توزیع.	استفاده از شبکه فروش ایران در افغانستان برای آزمون سفارش.	بررسی فروش فرآورده در صورت تأمین پایدار و وجود سفارش.
کالاها و کدها آب‌پنیر خشک طبق شرح سالنامه ۰۴۰۳۱۰۰۲ خامه ۰۴۰۳۱۰۳۰ کره ۰۴۰۵۱۰۰۰ پنیر ۰۴۰۶۱۰۰۰					
نهال و گل **جهان ۰.۹۶۷** **ایران —**	تأمین نهاده یا تکثیر قراردادی با احراز رقم و سلامت گیاه.	خدمات گلخانه و آماده‌سازی برای حمل.	بسته متناسب با دوام گل، نهال یا قلمه.	شناسایی گلخانه، باغدار یا خریدار گل.	ارزیابی حمل آزمایشی پس از احراز دوام و سلامت محصول.
کالاها و کدها سایر ریشه‌های گیاهی ۰۶۰۱۲۰۹۰ قلمه ۰۶۰۲۱۰۰۰ نهال میوه ۰۶۰۲۲۰۰۰ گیاه گل‌دار ۰۶۰۲۹۰۹۰ رز ۰۶۰۳۱۱۰۰ گل تازه ۰۶۰۳۹۰۰۰					
غلات و آرد **جهان ۱.۹۳۶** **ایران —**	ارزیابی فروش آرد ایران بر پایه قیمت تحویل و ساختار رقبا. تفکیک مسیر هر غله و فرآورده.	بررسی تأمین تجهیزات آسیاب، ذخیره‌سازی و خدمات فنی.	تعیین بسته صنعتی بر اساس سفارش خریدار.	استعلام از آسیاب‌دار، توزیع‌کننده و خریدار آرد در افغانستان.	اولویت بررسی با بازار افغانستان و رقابت با عرضه‌کنندگان فعلی است.
کالاها و کدها گندم ۱۰۰۱۱۱۰۰ جو ۱۰۰۳۱۰۰۰ ذرت ۱۰۰۵۹۰۰۰ ردیف برنج ۱۰۰۶۰۰۰۱+ شلتوک ۱۰۰۶۱۰۰۰+ برنج یا برنج سیله طبق شرح سالنامه ۱۰۰۶۳۰۰۰+ ارزن ۱۰۰۸۲۱۰۰ دانه قناری ۱۰۰۸۳۰۰۰ آرد گندم ۱۱۰۱۰۰۰۰ آرد ذرت ۱۱۰۲۲۰۰۰					
قند، شیرینی و قنادی **جهان ۱.۲۵۱** **ایران —**	عرضه مواد اولیه و محصول نهایی ایران. سنجش هزینه شکر و سایر نهاده‌ها برای تولید مشترک.	بررسی تولید مشترک با داده فروش و هزینه خط.	فروش خدمات بسته‌بندی و انتخاب بسته مطابق توزیع.	استعلام حجم سفارش از توزیع‌کننده افغانستان.	ارزیابی فروش فرآورده پس از احراز ظرفیت و سفارش.
کالاها و کدها ردیف (۱۷۰۱۹۱۲۰) "فرآورده‌های قنادی" محصولات قنادی ۱۷۰۲۲۰۰۰ آدامس ۱۷۰۴۱۰۰۰ شیرینی ۱۷۰۴۹۰۰۰					
غذای آردی و تنقلات **جهان ۲.۳۲۳** **ایران —**	ارزیابی هزینه و تداوم تأمین آرد و سایر نهاده‌ها.	بررسی ظرفیت خط تولید محلی یا تولید قراردادی.	سنجش هزینه بسته‌بندی محلی متناسب با حجم فروش.	استفاده از کانال توزیع موجود ایران برای آزمون فروش.	بررسی در صورت رقابتی بودن قیمت و وجود سفارش.
کالاها و کدها ماکارونی ۱۹۰۲۱۱۲۰+ اسپاگتی ۱۹۰۲۱۱۳۰ تنقلات ۱۹۰۴۱۰۰۰ کیک و کلوچه ۱۹۰۵۲۰۲۰ بیسکویت ۱۹۰۵۳۱۰۰ نان ۱۹۰۵۴۰۰۰ سایر اقلام غذایی ۱۹۰۵۹۰۰۰					

نوشیدنی جهان ۴۶.۱۴۱ ایران ۱.۶۷۰	شناسایی سازنده و منشأ هر ردیف. بررسی عرضه مواد بسته‌بندی و تجهیزات ایران.	سنجش تولید قراردادی یا عرضه خدمات خط تولید.	آزمون بسته‌بندی بر پایه مشخصات کالا و توزیع.	شناسایی خریدار و استفاده از مسیر ثبت‌شده تجارت برای استعلام.	ارزیابی پس از احراز سازنده، منشأ و سفارش مقصد.
کالاها و کدها آب معدنی ۲۲۰۱۱۰۰۰ نوشیدنی مالت بدون الکل طبق شرح سالنامه ۲۲۰۲۹۰۱۰ نوشیدنی انرژی‌زای بدون الکل ۲۲۰۲۹۰۲۰ سایر نوشیدنی‌های غیرانرژی‌زای بدون الکل ۲۲۰۲۹۰۹۰					
خوراک دام جهان ۰.۰۲۴ ایران —	ارزیابی فروش خوراک و تجهیزات ایران و خرید یا استفاده محلی از کنجاله.	تولید یا اختلاط بر پایه کیفیت و تداوم تأمین.	بسته عمده مطابق سفارش واحد دامداری.	مقایسه قیمت تحویل با عرضه‌کنندگان موجود.	بررسی فروش در صورت سفارش و صرفه حمل.
کالاها و کدها کنجاله یا بقایای سویا ۲۳۰۴۰۰۰۰+ سایر بقایا ۲۳۰۶۹۰۰۰ خوراک دام ۲۳۰۹۹۰۰۰					
ردیف نیازمند تطبیق شرح و کد جهان ۱۴۰.۴۲۲ ایران ۰.۰۱۵	تطبیق تعرفه ملی و اظهارنامه برای شناسایی کالا.	پس از تعیین شکل و کاربرد کالا.	پس از تعیین هویت کالا.	پس از احراز نام تجاری.	ارزش در جمع صادرات سبد منظور شده است.
کالاها و کدها ردیف (۱۳۰۲۱۲۲۰) "آنغوزه و بذر آنغوزه (هنگ و تخم هنگ)"					
ردیف نیازمند تطبیق شرح و کد جهان ۶۹.۱۲۶ ایران —	تطبیق تعرفه ملی و اظهارنامه پیش از انتساب به خشکبار یا محصول دیگر.	پس از تعیین نوع و درجه کالا.	پس از تعیین هویت کالا.	پس از احراز نام تجاری.	ارزش در جمع صادرات سبد منظور شده است.
کالاها و کدها ردیف(۰۸۰۲۹۰۰۰) "سایر مغزهای خوراکی"					
سایر ردیف‌های نیازمند تطبیق جهان ۵۶.۸۲۳ ایران ۰.۳۳۸	تطبیق شرح اصلی، گونه، شکل فیزیکی و کاربری با اظهارنامه.	تعیین عملیات پس از انتساب هر کد به زنجیره.	تعیین پس از تطبیق محصول.	تعیین خریدار پس از احراز محصول.	ارزش در جمع صادرات سبد منظور شده است.
کالاها و کدها «مخروط کاج» (۰۸۰۲۸۰۲۰)، «سیب‌زمینی» (۰۷۱۴۲۰۰۰)، «سایر غلات» (۰۷۱۳۹۰۰۰)، «آلوی دامسون خشک» (۰۸۰۹۴۰۰۰)، «توت خشک» (۰۸۱۰۲۰۰۰)، «کشمش سیاه» (۰۸۱۱۲۰۰۰)، «ریواس» (۰۸۰۵۹۰۰۰)، «لپه» (۱۰۰۶۰۰۰۰)، «خشخاش» (۱۲۰۴۰۰۰۰)، ردیف دارای چند شرح از جمله «یونجه خشک» و «سورگوم دانه‌ای (ذرت خوشه‌ای)» (۱۲۱۴۹۰۰۰)، «آچار با دسته چوبی» (۲۰۰۱۱۰۰۰) و «دانه مخصوص خوراک مرغ» (۲۳۰۸۰۰۰۰)[۲].					
پنبه و نخ پنبه (خارج از سبد) جهان ۷۸.۰۱۷ ایران ۶.۸۲۰	خرید قراردادی برای ریسندگی با تطبیق کد و شرح در دو گمرک.	درجه‌بندی الیاف، کنترل رطوبت و افت و آماده‌سازی.	عدل‌بندی بر مبنای مشخصات الیاف.	استعلام قیمت و درجه از خریدار ریسندگی.	بررسی فروش الیاف یا محصول ریسندگی بر مبنای سفارش.
کالاها و کدها پنبه ۵۲۰۳۰۰۰۰ ردیف(۵۲۰۴۲۰۰۰) "نخ پنبه‌ای"					

[۲] مأخذ: سالنامه‌های احصائیه تجارت خارجی افغانستان، سال‌های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴ است؛ و شرح کالاها مطابق منبع اصلی نقل شده است. برخی ردیف‌ها از نظر انطباق شرح کالا با کد نظام هماهنگ‌شده بین‌المللی (HS) دارای مغایرت بوده و شناسایی قطعی محصول مستلزم تطبیق با اظهارنامه‌های گمرکی است.

پیله ابریشم (خارج از سبد) جهان ۰.۳۲۹ ایران ۰.۳۲۹	خرید بر اساس درصد پیله قابل‌استفاده و ظرفیت خریدار.	درجه‌بندی، خشک‌کردن و تحویل به ابریشم‌کشی.	بسته با کنترل رطوبت در نگهداری و حمل.	استعلام از واحد ابریشم‌کشی درباره کیفیت و حجم تحویل.	ارزیابی فروش پس از احراز بازده و تداوم عرضه.
کالاها و کدها پیله کرم ابریشم ۵۰۰۱۰۰۰۰					
پوست (خارج از سبد) جهان ۳.۵۶۲ ایران —	شناسایی عرضه‌کننده و تعیین گونه، درجه و وضعیت بهداشتی. تطبیق ردیف "Goat wool".	نگهداری و بررسی آماده‌سازی بر اساس مرحله دباغی.	بسته و شرایط نگهداری متناسب با شکل عرضه.	ارائه نمونه به خریدار پوست یا واحد دباغی.	آزمون پس از احراز مرحله فرآوری و کیفیت.
کالاها و کدها پوست گاو ۴۱۰۱۰۰۰۴ پوست گوسفند ۴۱۰۲۲۹۲۰ سایر پوست‌ها ۴۱۰۴۱۹۰۰ ردیف(۴۱۰۵۱۰۰۰) «پشم بز»+، پوست بز ۴۱۰۷۰۰۰۳					
پشم، کرک و نخ خارج از سبد جهان ۱.۳۴۲ ایران —	تجمیع و تفکیک بر اساس نوع، درجه و کیفیت الیاف.	شست‌وشو و سنجش بازده الیاف پاک.	بسته یا عدل بر اساس درجه.	آزمون نمونه برای صنایع نساجی و فرش.	ارزیابی فروش بر پایه بازده و قیمت تحویل.
کالاها و کدها پشم گوسفند ۵۱۰۱۱۱۰۰ کرک طبق شرح سالنامه ۵۱۰۳۲۰۰۰ کرک بز کشمیری طبق شرح سالنامه ۵۱۰۵۳۱۰۰+ نخ پشمی ۵۱۰۶۱۰۰۰					
تنباکو خارج از سبد جهان ۷.۰۵۴ ایران ۰.۰۹۱	شناسایی مستقل عرضه‌کننده و تعیین مشخصات کالا.	تعیین عملیات پس از احراز شکل کالا.	تعیین پس از شناسایی کالا و بازار.	شناسایی خریدار و ارزیابی مستقل بازار.	ارزیابی جداگانه پس از احراز خریدار و مشخصات کالا.
کالاها و کدها تنباکو ۲۴۰۱۲۰۰۰ ضایعات تنباکو ۲۴۰۱۳۰۰۰+ ردیف (۲۴۰۳۹۱۲۰) "Filter tabbaq"					
نهاده و تجهیزات از ایران واردات افغانستان خارج از جمع صادرات	عرضه نهاده، ماشین‌آلات و قطعات بر اساس سفارش افغانستان.	خدمات نصب و نگهداری. احراز مشخصات فنی تجهیزات سردخانه به‌صورت جداگانه.	بسته و ملزومات حمل بر اساس مشخصات نهاده و دستگاه.	استعلام از واحدهای تولیدی، شبکه توزیع و خریدار تجهیزات.	جهت تجارت این ردیف، فروش ایران به افغانستان است.
کالاها و کدها اوره ۳۱۰۲۱۰۰۰ ردیف ۳۱۰۵۵۹۰۰ ردیف (۳۸۰۸۹۳۹۰) "سخخذخذش‌سخت" گاوآهن ۸۴۳۲۱۰۰۰ ردیف (۸۴۳۳۵۱۰۰) "دستگاه بوجاری و پاک‌سازی غلات" ردیف (۸۴۳۳۶۰۰۰) «ماشین آلات کشاورزی» ردیف ۸۴۱۸۲۹۰۰ با بیش از یک شرح					
واردات از ایران در ۱۴۰۴ (میلیون دلار) اوره ۶/۶۱۶ ردیف ۳۱۰۵۵۹۰۰ ۸/۰۱۹، آفت‌کش ۲/۱۳۲، گاوآهن ۰/۵۷۴، ردیف پاک‌کنی غله ۰/۶۹۱، ردیف ماشین‌های زراعتی ۲/۴۲۹					
جمع سبد فصل‌های ۰۱ تا ۲۳ شامل ۱۷۸ کد یکتا، از جمله ۱۴ کد نیازمند تطبیق بوده است.					
مجموع صادرات به جهان: ۱,۴۵۶.۳۳۸ و به ایران ۲۲.۰۶۵ میلیون دلار					

منبع: سالنامه‌های تجارت خارجی افغانستان

در این الگو، فروش به بازار ثالث به دو شکل بررسی می‌شود. در صادرات مجدد، موضوع معامله محموله افغانستانی است؛ و بنگاه ایرانی می‌تواند در تجمیع، نگهداری، آماده‌سازی و دسترسی به خریدار نقش داشته باشد. در صادرات پس از فرآوری، مبنای سفارش، محصول نهایی و مشخصات مورد انتظار خریدار است. برای مقایسه این دو مسیر باید هزینه عملیات، افت، اسناد مبدأ، کد تعرفه‌ای، مشخصات بسته و شرایط پذیرش در مقصد برای همان محموله مشخص شود. نتیجه این مقایسه، محل مناسب فرآوری و بسته‌بندی و حدود مسئولیت هر طرف را تعیین می‌کند.

۱-۸ ظرفیت‌های حمایتی افغانستان و اطلاعات لازم برای تصمیم بنگاه

وزارت زراعت، آبیاری و مالداری در گزارش سال ۱۴۰۴ از احداث ۱۶۶ جریب باغ تجاری در شش ولایت، تکمیل شش واحد خشک‌کردن شکرپاره، نصب آبیاری قطره‌ای در ۴۷۵ جریب از باغ‌های طرح و ترویج کشت هنگ در ۳۷۷ جریب و زعفران در ۱۱۰ جریب خبر داده است. در بخش زمین، ۵۷۰ پیشنهاد اجاره برای اخذ منظوری ارائه شد و ۱۱۵ قرارداد برای اقدامات بعدی به ولایت‌ها ارسال شد. این داده‌ها محل طرح، زیرساخت و دستگاه طرف مذاکره را روشن‌تر کرده و خاطر نشان می‌شوند که درج حمایت در برآورد مالی بنگاه به شرایط مکتوب برخورداری شریک و امکان استفاده از زیرساخت در همان محل وابسته است. بر این اساس، تأمین شرایط قانون درج مالی در افغانستان از سوی بنگاه ایرانی، امکان فعالیت در اقلام مذکور را با همان ترتیبات دارای پتانسیل در هر کالا، فراهم خواهد ساخت. به بیانی دیگر، جمع‌بندی اقدامات می‌تواند به ترتیب زیر تبیین شود:

۱- **تأمین در افغانستان:** عرضه ماهانه به تفکیک ولایت و فصل برداشت، مازاد قابل فروش، تأمین‌کننده، درجه، قیمت در مبدأ و نمونه معامله واقعی.

۲- **فرآوری و بسته‌بندی:** بازده تبدیل، ظرفیت فعال واحد، هزینه آب و انرژی، افت سورت، نتیجه آزمون و قیمت بسته صنعتی و مصرفی در محل‌های قابل انتخاب در ایران و افغانستان.

۳- **حمل و تحویل:** نرخ واقعی حمل در مسیر منتخب، زمان عبور، هزینه پیش‌سرد یا انبار و افت تا زمان تحویل برای محصول تازه. ثبت این داده‌ها در محموله آزمایشی همان فصل.

۴- **بازاریابی و صادرات مجدد.** سفارش یا قیمت از خریدار مشخص، اندازه و تناوب سفارش، درجه و بسته، شیوه احراز منشأ و پذیرش مدارک در مقصد. برای محصول فرآوری‌شده، مستندات عملیات و نحوه اظهار محصول نهایی.

۵- **تطبیق کدها و حمایت‌ها.** ردیف تعرفه ملی و نمونه اظهارنامه برای ۱۴ کد جدول و شرایط مکتوب دسترسی به واحد فرآوری، زمین یا سایر امکانات برای محل و شریک مشخص.

در نهایت، نتیجه این است که مسیر کوتاه‌مدت توسعه متوازن تجارت، افزایش خرید هدفمند ایران از افغانستان است. در سال ۱۴۰۴، افغانستان ۴۴۳.۰۸ میلیون دلار کالای کشاورزی و غذایی از ایران وارد کرده است؛ که ۲۲.۰۷ میلیون دلار از همین سبد به ایران صادر شده است. هم‌زمان، با وجود افزایش ارزش خرید ایران، سهم ایران از صادرات این سبد افغانستان از ۱.۶۳ درصد به ۱.۵۲ درصد کاهش یافته است. کشمش و حبوبات، به‌دلیل سابقه خرید ایران، نقطه شروع بررسی قراردادهای تأمین هستند.

در زردآلوی خشک، اولویت، بررسی قرارداد خرید و بهبود فرآوری در مبدأ است. صادرات افغانستان به ایران از حدود ۲۳۵ تن در ۱۴۰۳ به ۱٫۶۶۳ تن در ۱۴۰۴ رسیده است. این رشد حاکی از مسیر شکل گرفته واردات ایران از افغانستان است. اکنون مسئله مهم مورد بررسی، مشخص شدن توان واحدهای خشک‌کنی در تحویل محصول با مقدار، درجه و زمان توافق‌شده و دفعات تحویل می‌باشد.

در گوجه‌فرنگی نیز، اولویت، امکان‌سنجی تولید مشترک در افغانستان است. تولید ۵۸۸ هزار تن گوجه‌فرنگی در افغانستان و فروش ۱۶٫۸۷ میلیون دلار سس ایرانی به این بازار، دو پایه برای بررسی طرح فراهم می‌کنند. تصمیم سرمایه‌گذاری به این بستگی دارد که چه مقدار گوجه مناسب فرآوری در فصل برداشت و با چه قیمتی به کارخانه می‌رسد؛ و توزیع‌کننده حاضر به پرداخت چه حجمی از محصول با چه قیمتی خواهد بود.

۲ بخش معدن و صنایع معدنی

در سال ۱۴۰۴، افغانستان در سبد منتخب مواد معدنی و فرآورده‌های غیرفلزی ۴۰۵.۹۴ میلیون دلار واردات و ۱۱۷.۸۶ میلیون دلار صادرات داشته است. از این سبد، ۱۵۳.۲۱ میلیون دلار مربوط به واردات از ایران و ۲۱.۳۸ میلیون دلار صادرات به ایران می‌باشد. بخش عمده واردات افغانستان از ایران به سیمان اختصاص داشته و و بخش عمده صادرات افغانستان به ایران به قلم کالایی سنگ منگنز و کنسانتره آن (کد 26020000) مربوط می‌شود. این تمرکز دوطرفه تجاری، موجب پدید آمدن اولویت‌های متفاوتی خواهد شد. در واردات از افغانستان، توجه به امکان تداوم تأمین و انطباق ماده معدنی با خوراک کارخانه ایرانی از اهمیت بالایی برخوردار است. در صادرات به افغانستان، حفظ بازار سیمان و عرضه تجهیزات و خدمات به پروژه‌های مشخص اهمیت دارد. بنابراین، بخش حاضر به چهار پرسش پاسخ می‌دهد:

۱- افغانستان چه مواد معدنی و فرآورده‌هایی تولید و معامله می‌کند؟

۲- ایران و رقبا در تأمین بازار افغانستان و خرید از آن چه جایگاهی دارند؟

۳- بنگاه ایرانی در خرید، فرآوری، فروش تجهیزات، خدمات یا استخراج مشترک از کدام حلقه می‌تواند وارد شود؟

۴- چه شواهدی برای اولویت‌بندی و کدام داده‌ها برای تصمیم اجرایی لازم هستند؟

به منظور پاسخ به پرسش‌های فوق، سه دوره سالانه ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴ بر اساس آمار رسمی افغانستان مورد مقایسه قرار گرفته‌اند. ارزش واردات بر حسب CIF و ارزش صادرات برحسب FOB است. سبد کالایی مورد بررسی در بخش معدن و صنایع معدنی، بر مبنای طبقه‌بندی نظام هماهنگ(HS) ، شامل مواد معدنی و محصولات مرتبط با آن‌هاست. این سبد، کالاهای فصل ۲۵ (از جمله نمک، گوگرد، خاک و سنگ، گچ، آهک و سیمان)، فصل ۲۶ (سنگ‌های معدنی، کنسانتره‌ها، سرباره و خاکستر)، اقلام منتخب زغال‌سنگ و کک از فصل ۲۷ و فرآورده‌های ساخته‌شده از سنگ و سایر مواد معدنی در فصل ۶۸، به‌استثنای محصولات قیری ردیف ۶۸۰۷ را در بر می‌گیرد. همچنین، سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی طبیعی و مصنوعی، پودر و خرده‌سنگ‌های مرتبط و مصنوعات منتخب ساخته‌شده از سنگ‌های قیمتی و مروارید در ردیف‌های تعرفه‌ای ۷۱۰۲ تا ۷۱۰۵ و ۷۱۱۶ نیز در دامنه بررسی قرار گرفته‌اند.

در کنار سبد اصلی معدن و صنایع معدنی، سه گروه «آهن و فولاد»، «فلزات منتخب» و «ماشین‌آلات و تجهیزات مرتبط» به‌صورت مستقل بررسی شده‌اند؛ که بدینوسیله امکان تفکیک تجارت مواد اولیه معدنی از محصولات فلزی و تجهیزات مورد استفاده در فعالیت‌های معدنی فراهم شود. نفت، گاز و برق نیز به دلیل تفاوت در ماهیت و ساختار تجاری، از دامنه سبد اصلی کنار گذاشته شده و به‌طور اختصاصی در بخش انرژی مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

گروه فلزات منتخب، شامل مواد اولیه، فلزات کارنشده و برخی مصنوعات سربی می‌شود. گروه ماشین‌آلات و تجهیزات نیز بر اساس ردیف‌های تعرفه‌ای منتخب فصل ۸۴ تعریف شده است. با این ملاحظه که بخشی از این تجهیزات کاربردی مشترک در فعالیت‌های معدنی، ساختمانی و صنعتی دارند؛ و نمی‌توان تمام تجارت آن‌ها را صرفاً به بخش معدن نسبت داد.

۲-۱ ظرفیت تولید و جغرافیای عرضه

برای شناخت ظرفیت تولید و پراکندگی جغرافیایی معادن افغانستان، از سه دسته اطلاعات بهره برده‌ایم. نخست، آمار سازمان زمین‌شناسی آمریکا (USGS)3 و سازمان زمین‌شناسی بریتانیا (BGS)4؛ که میزان تولید مواد معدنی را در سطح کشور نشان می‌دهند. دوم، اطلاعات کاداستر معدنی و گزارش‌های ولایتی افغانستان؛ که مشخص کننده مناطق و شرکت‌های فعالیت‌های استخراجی می‌باشند. سوم، اطلاعات قراردادهای معدنی و گزارش‌های پیشرفت پروژه‌ها؛ که وضعیت طرح‌های جدید و مراحل اجرای آن‌ها را روشن می‌کنند. بررسی هم‌زمان این منابع کمک می‌کند تا میان ظرفیت تولید کشور، فعالیت معادن مشخص و طرح‌هایی که هنوز به مرحله بهره‌برداری نرسیده‌اند، تفاوت قائل شویم. این تمایز از آن حیث اهمیت دارد که تولید یک ماده معدنی در سطح کشور یا واگذاری قرارداد استخراج آن، لزوماً به معنای وجود محصول آماده فروش و امکان

[3] United States Geological Survey

[4] British Geological Survey

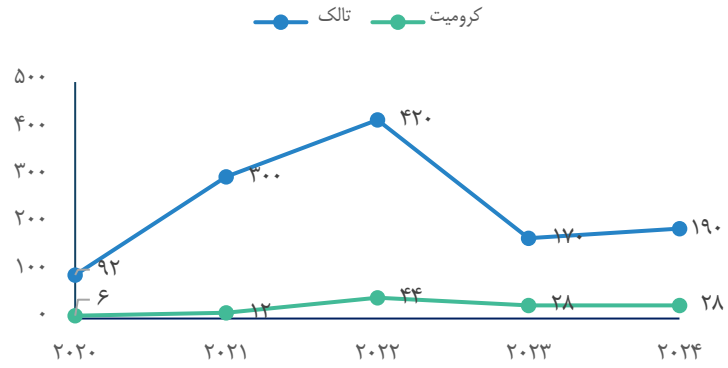
تأمین مستمر آن برای خریداران نیست (دی‌کارلو[5]، ۲۰۲۶، جداول تولید و تأسیسات؛ ایدوین[6] و همکاران، ۲۰۲۶؛ وزارت معادن و پترولیم افغانستان، پرونده‌های تولید ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۸).

بر اساس نمودار شماره ۱، برآورد سازمان زمین‌شناسی آمریکا از تولید تالک افغانستان در فاصله سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ از ۹۲ هزار تن به ۴۲۰ هزار تن افزایش یافته است؛ اما در سال ۲۰۲۳ به ۱۷۰ هزار تن کاهش یافته و در ۲۰۲۴ به ۱۹۰ هزار تن رسیده است. بنابراین، با وجود افزایش ۱۱.۸ درصدی تولید برآوردی در سال آخر، مقدار آن همچنان حدود ۵۴.۸ درصد کمتر از سطح سال ۲۰۲۲ بوده است. در مورد کرومیت نیز روند مشابهی از افزایش اولیه و سپس کاهش تولید مشاهده می‌شود؛ به‌طوری‌که تولید برآوردی از ۶ هزار تن در ۲۰۲۰ به ۴۴ هزار تن در ۲۰۲۲ رسیده، اما در دو سال بعد در سطح ۲۸ هزار تن قرار گرفته است (دی‌کارلو، ۲۰۲۶). این تغییرات نشان می‌دهد که در مورد این دو ماده معدنی، وجود سابقه تولید در مقیاس قابل توجه را نباید معادل ثبات ظرفیت عرضه دانست. برای مثال، اگر مبنای تصمیم خرید تالک صرفاً بیشترین تولید ثبت‌شده در سال ۲۰۲۲ باشد، امکان دارد مقدار مورد انتظار خریدار با شرایط عرضه در سال‌های بعد انطباق نداشته باشد. در مقابل، تداوم ثبت تولید در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ نیز نشان می‌دهد که بررسی این زنجیره نباید صرفاً به دلیل کاهش تولید کنار گذاشته شود. در نتیجه، برای ارزیابی امکان تأمین تالک و کرومیت، شناسایی واحدهای فعال و بررسی مقدار قابل تحویل آن‌ها در دوره‌های زمانی مشخص، نسبت به اتکا به بالاترین رقم تولید ملی اولویت دارد.

[5] DeCarlo

[6] Idoine

نمودار ۲-۱- برآورد روند تولید «تالک» و «کرومیت» (بر اساس آمار سازمان زمین‌شناسی آمریکا)



نمودار ۲-۲- روند تولید «استئاتیت» و «کانسنگ و کنسانتره کروم» (بر اساس آمار سازمان زمین‌شناسی بریتانیا)



منبع: جداول مطالعه دی‌کارلو (۲۰۲۶)، ایدوین و همکاران، ۲۰۲۶

نمودار شماره ۲، روند همین حوزه از فعالیت‌های معدنی افغانستان را بر اساس طبقه‌بندی سازمان زمین‌شناسی بریتانیا نشان می‌دهد. مطابق این منبع، تولید استئاتیت در فاصله سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۳ از ۹۰ هزار تن به حدود ۱۰۷.۳ هزار تن رسیده است؛ اما در سال ۲۰۲۴ با افزایش قابل توجهی به ۳۰۴.۱ هزار تن رسیده است. در مقابل، تولید کانسنگ و کنسانتره کروم که در سال ۲۰۲۲ به ۴۳.۵ هزار تن رسیده بود، در دو سال بعد کاهش یافته و در ۲۰۲۴ حدود ۳۲.۷ هزار تن ثبت شده است. بنابراین، در آمار بریتانیا نیز روند تولید دو ماده یکسان نیست. افزایش چشمگیر استئاتیت در سال آخر با تثبیت نسبی تولید کانسنگ و کنسانتره کروم در سطحی پایین‌تر از اوج سال ۲۰۲۲ همراه بوده است (ایدوین و همکاران، ۲۰۲۶).

البته هنگام مقایسه دو نمودار، تفاوت عنوان و دامنه پوشش آماری مواد باید مورد توجه قرار گیرد. در سال ۲۰۲۴، سازمان زمین‌شناسی آمریکا تولید برآوردی تالک را ۱۹۰ هزار تن و سازمان زمین‌شناسی بریتانیا تولید استئاتیت را ۳۰۴.۱ هزار تن گزارش کرده‌اند.[۷] این اختلاف را نمی‌توان بدون بررسی تعاریف، مستقیماً به کم‌برآوردی یا بیش‌برآوردی تولید توسط یکی از

[۷] استئاتیت ماده‌ای کاملاً مستقل از تالک نیست. تالک نام کانی است؛ و استئاتیت نام سنگی است که عمدتاً از تالک تشکیل شده است. البته اصطلاح استئاتیت در زمین‌شناسی و صنعت همیشه دقیقاً به یک معنا استفاده نمی‌شود.

منابع نسبت داد. به همین دلیل، در این گزارش هر مجموعه آماری با عنوان اصلی آن حفظ شده و تغییرات زمانی هر ماده در چارچوب همان منبع تفسیر شده است.

با وجود این محدودیت، بررسی مشترک دو نمودار یک نتیجه مهم برای تصمیم تجاری به دست می‌دهد: فعالیت استخراج تالک و مواد معدنی حاوی کروم در افغانستان سابقه تولید قابل شناسایی دارد؛ اما مقدار تولید آن‌ها در دوره مورد بررسی دچار تغییر شده است. بنابراین، اولویت بنگاه ایرانی صرفاً شناسایی ماده معدنی نیست؛ و احراز استمرار عرضه در سطح معدن یا واحد فرآوری تحت عنوان اولویت بنگاه ایرانی تعریف خواهد شد. (زیرا در مورد تالک، بررسی درجه خلوص، سفیدی، اندازه ذرات و مشخصات مورد نیاز صنایع مصرف‌کننده اهمیت دارد. در مورد کرومیت نیز عیار، ترکیب شیمیایی و ناخالصی‌ها باید با الزامات واحد مصرف‌کننده تطبیق داده شود. پس از این مرحله می‌توان درباره خرید مستقیم، فرآوری در مبدأ یا انتقال ماده برای فرآوری در داخل ایران تصمیم گرفت.)

۲-۲ تمرکز جغرافیایی تولید و الزامات تأمین

اطلاعات جغرافیایی معادن نشان می‌دهد که ظرفیت شناسایی‌شده تالک افغانستان در چند منطقه به یک اندازه توزیع نشده است. بر اساس گزارش سازمان زمین‌شناسی آمریکا، از مجموع ۳۸ معدن تالک شناسایی‌شده در این کشور، ۳۶ معدن در ولایت ننگرهار قرار دارد. (معادل حدود ۹۴.۷ درصد) همچنین، در فهرست تأسیسات معدنی این سازمان (که اطلاعات آن تا دوم سپتامبر ۲۰۲۵ به‌روزرسانی شده)، ۴۶ رکورد مربوط به معادن تالک و پنج رکورد مربوط به واحدهای فرآوری این ماده در ننگرهار ثبت شده است. البته این دو مجموعه از نظر روش ثبت و پوشش اطلاعات یکسان نیستند؛ و تعداد رکوردهای تأسیسات را نمی‌توان معادل تعداد معادن مستقل و فعال در نظر گرفت (دی‌کارلو، ۲۰۲۶).

همچنین، کرومیت نام کانی است. وقتی این کانی همراه با سایر مواد و باطله‌ها از معدن استخراج می‌شود، محصول استخراجی را کانسنگ کرومیت می‌نامیم. با انجام عملیات فرآوری، مانند خردایش، دانه‌بندی و جدایش ثقلی، می‌توان عیار ماده را افزایش داد و کنسانتره کرومیت تولید کرد.

این تمرکز جغرافیایی از دو جهت برای همکاری اقتصادی با ایران اهمیت دارد. نخست آنکه محدوده مکانی جست‌وجوی تأمین‌کنندگان و واحدهای فرآوری تالک را مشخص می‌کند؛ بنابراین، بررسی فرصت‌های خرید یا مشارکت در فرآوری را از شناسایی واحدهای فعال ننگرهار آغاز کرده و از اتلاف وقت ناشی از جستجوی پراکنده جلوگیری می‌کند. دوم آنکه وابستگی عرضه به یک محدوده جغرافیایی، ضرورت بررسی مسیرهای حمل، شرایط عبور و ریسک اختلال در تحویل را افزایش می‌دهد.

ازاین‌رو، در مورد تالک، بنگاه‌های ایرانی می‌توانند با تهیه فهرست واحدهای فعال استخراج و فرآوری در ننگرهار، شناسایی ظرفیت عملیاتی آن‌ها و دریافت مشخصات فنی نمونه‌های قابل عرضه، هزینه تأمین از محل معدن تا کارخانه مصرف‌کننده در ایران، با احتساب حمل داخلی افغانستان، عبور مرزی، حمل در ایران و هزینه احتمالی فرآوری، را برآورد نمایند. در غیاب این مقایسه، حتی تمرکز بالای معادن و وجود واحدهای فرآوری نیز نمی‌تواند به‌تنهایی مزیت اقتصادی خرید از افغانستان را اثبات کند.

۲-۳ ترکیب تولید مواد معدنی و تفاوت فرصت‌های همکاری

همان‌طور که در جدول شماره ۵ آمده است، تولید مواد معدنی افغانستان به تالک و کرومیت محدود نیست. در سال ۲۰۲۴، تولید شن و ماسه حدود ۱.۲ میلیون تن و تولید زغال‌سنگ حدود ۱.۰۴ میلیون تن گزارش شده است. در همین سال، برآورد تولید سیمان هیدرولیکی ۱۹۰ هزار تن، سنگ نمک ۵۷ هزار تن، گچ خام ۴۰ هزار تن و فلوراسپار ۱,۴۰۰ تن بوده است. در گروه سنگ‌های تزئینی نیز، تولید مرمر خردشده ۱۱ هزار تن و تولید اونیکس و تراورتن به‌ترتیب ۷۰۰ و ۱,۵۰۰ تن برآورد شده است. همچنین، تولید فولاد خام از قراضه در سطح ۱۵ هزار تن گزارش شده است (دی‌کارلو، ۲۰۲۶؛ ایدوین و همکاران، ۲۰۲۶).

جدول ۲-۱- مقیاس تولید مواد معدنی و فرآورده‌های منتخب افغانستان در سال ۲۰۲٤

ماده معدنی	تولید ۲۰۲۳ (تن)	تولید ۲۰۲٤ (تن)	تغییر
تالک –USGS	۱۷۰,۰۰۰	۱۹۰,۰۰۰	+۱۱.۸٪
استئاتیت –BGS	۱۰۷,۳۰۳	۳۰۴,۱۰۴	+۱۸۳.۴٪
کرومیت –USGS	۲۸,۰۰۰	۲۸,۰۰۰	بدون تغییر

کانسنگ و کنسانتره کروم – BGS	۳۲,۸۹۸	۳۲,۷۳۳	-۰.۵٪
زغال‌سنگ –BGS	۴۲۵,۰۰۰	۱,۰۳۹,۰۰۰	+۱۴۴.۵٪
سیمان هیدرولیکی – USGS	۱۴۰,۰۰۰	۱۹۰,۰۰۰	+۳۵.۷٪
مرمر خردشده –USGS	۳۸,۰۰۰	۱۱,۰۰۰	-۷۱.۱٪

ترکیب تولیدات معدنی افغانستان نشان می‌دهد که حجم استخراج، به‌تنهایی معیار مناسبی برای تعیین فرصت‌های تجاری نیست. برای مثال، شن و ماسه با وجود تولید بالا، به دلیل هزینه حمل نسبت به ارزش کالا، لزوماً برای واردات به ایران صرفه اقتصادی ندارد؛ درحالی‌که مواد معدنی صنعتی با تولید کمتر، در صورت کیفیت مناسب و عرضه مستمر، امکان جذابیت اقتصادی بیشتری را برای صنایع ایرانی فراهم می‌کنند. در سنگ‌های تزئینی نیز کیفیت، ابعاد قابل استخراج، ضایعات برش و ارزش محصول فرآوری‌شده اهمیت بیشتری از حجم تولید دارند.

در سیمان، تولید برآوردی افغانستان در سال ۲۰۲۴ حدود ۱۹۰ هزار تن بوده است؛ درحالی‌که واردات این کشور در سال ۱۴۰۴ به ۵.۳۹ میلیون تن، به ارزش ۳۸۹.۵۴ میلیون دلار رسیده که ۱۴۵.۴۱ میلیون دلار آن از ایران تأمین شده است. اگرچه تفاوت دوره و پوشش آماری، محاسبه سهم تولید داخلی از مصرف را ممکن نمی‌سازد؛ اما اختلاف مقیاس تولید و واردات، اهمیت بازار افغانستان را نشان می‌دهد. بنابراین، حفظ بازار صادراتی سیمان و مشارکت در تأمین تجهیزات و خدمات پروژه‌های تولید داخلی، دو مسیر اصلی همکاری هستند؛ که در این بین، مسیر دوم به شناسایی پروژه‌های دارای پیشرفت اجرایی و نیاز مشخص بستگی دارد.

در زغال‌سنگ، تولید سال ۲۰۲۴ بیش از یک میلیون تن و صادرات سال ۱۴۰۴ حدود ۶۵۶.۸ هزار تن، به ارزش ۶۵.۶۸ میلیون دلار بوده است؛ اما تنها ۴.۲ هزار دلار آن به ایران صادر شده است. بنابراین، با وجود مقیاس قابل‌توجه فعالیت استخراجی، تجارت زغال‌سنگ با ایران هنوز شکل نگرفته است؛ و نیاز است که امکان خرید آن بر اساس تقاضای صنعتی، کیفیت و قیمت تحویل، در سطوح بنگاه‌ها بررسی شود.

در تالک، افغانستان در سال ۱۴۰۴ حدود ۱۷.۱ میلیون دلار صادرات سنگ تالک و تالک فرآوری‌شده داشته، اما سهم ایران تنها ۲۴۷ هزار دلار، معادل ۱.۴۴ درصد بوده است. این فاصله، ضرورت بررسی دلایل سهم محدود ایران، را نشان می‌دهد. در مقابل، ایران با خرید ۸۳.۱۳ هزار تن منگنز به ارزش ۲۰.۷ میلیون دلار، مقصد ۸۱.۹ درصد ارزش صادرات این ماده از افغانستان بوده است. بااین‌حال، وزن خرید ایران نسبت به ۱۴۰۳ حدود ۳۴.۳ درصد کاهش یافته، درحالی‌که ارزش آن تنها ۶.۹ درصد افت کرده است؛ موضوعی که افزایش ارزش واحد صادراتی را نشان می‌دهد، اما تعیین علت آن به اطلاعات عیار و ترکیب محموله‌ها نیاز دارد.

بر این اساس، منگنز به دلیل سابقه تجارت با ایران، در اولویت بررسی قراردادهای تأمین قرار می‌گیرد؛ اما این اعلام اولویت، طبق شرایط احصاء شده در مطالعه حاضر، مشروط به احراز منشأ معدنی، ظرفیت استخراج، کیفیت و استمرار عرضه می‌شود. در تالک و کرومیت، اولویت با شناسایی معادن فعال و امکان خرید یا فرآوری است. در سیمان، حفظ بازار و تأمین نیاز پروژه‌های تولیدی اولویت دارد؛ و در زغال‌سنگ و سنگ‌های تزئینی، ورود بنگاه ایرانی مشروط به احراز به تقاضای مشخص و صرفه اقتصادی حمل و فرآوری است.

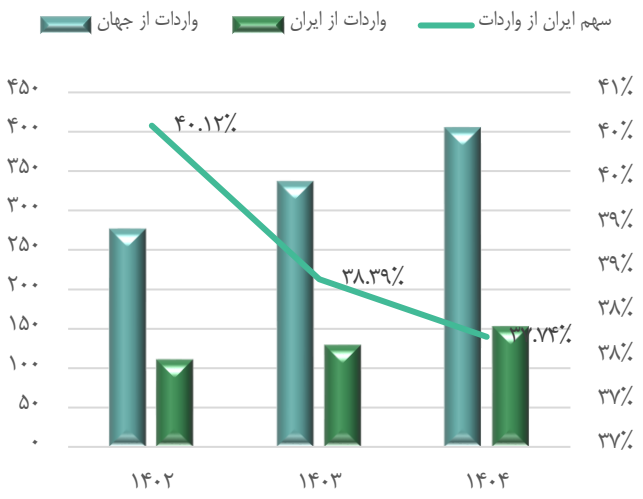
برای عملیاتی‌شدن این فرصت‌ها، پیشنهاد می‌شود که دبیرخانه توسعه همکاری‌های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن وکشاورزی تهران و افغانستان، فهرستی از معادن فعال، تأمین‌کنندگان و پروژه‌های قابل پیگیری تهیه نموده و برای هر مورد، ظرفیت عرضه، مشخصات فنی، محل تحویل، هزینه حمل و وضعیت حقوقی و اجرایی را احصا نماید. این اطلاعات، مبنای تفکیک فرصت‌های تجارت کوتاه‌مدت از همکاری‌های فرآوری و سرمایه‌گذاری مشترک خواهد بود.

۲-۴ اندازه بازار و جایگاه ایران در تجارت

در سال ۱۴۰۴، افغانستان در سبد اصلی کالاهای معدنی ۱۵۳.۲۱ میلیون دلار از ایران وارد کرده و ۲۱.۳۸ میلیون دلار به ایران صادرات نموده است. همچنین، ارزش واردات افغانستان از ایران در این بخش، حدود ۷.۲ برابر ارزش صادرات آن بوده و نقطه مشترک بین دو جریان، وابستگی زیاد آن‌ها به یک قلم کالایی است. ذیل این جریانات، سیمان ۹۷.۱ درصد ارزش واردات افغانستان از ایران و منگنز ۹۶.۸ درصد ارزش صادرات افغانستان به ایران را تشکیل می‌دهد. از همین‌رو، به‌منظور

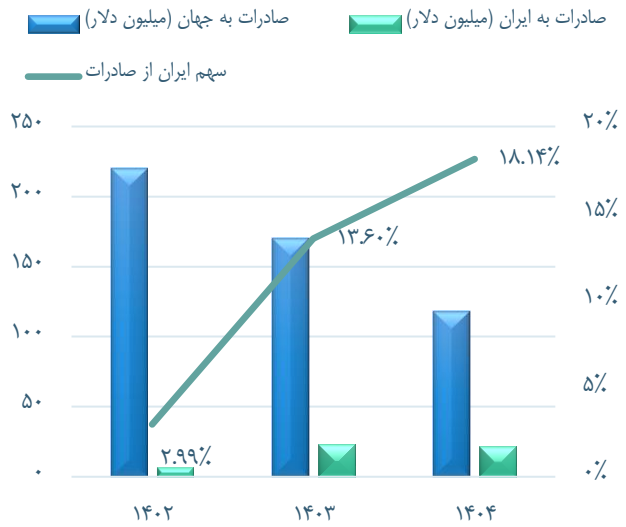
متوازن‌تر شدن این رابطه، لازم است که علاوه بر منگنز، سایر مواد معدنی مورد نیاز صنایع ایران با تأمین از سوی افغانستان را مورد ارزیابی قرار داد.

نمودار ۲-۳- واردات سبد معدنی افغانستان و سهم ایران



منبع: سالنامه‌های تجارت خارجی افغانستان

نمودار ۲-٤- صادرات سبد معدنی افغانستان و سهم ایران



منبع: سالنامه‌های تجارت خارجی افغانستان

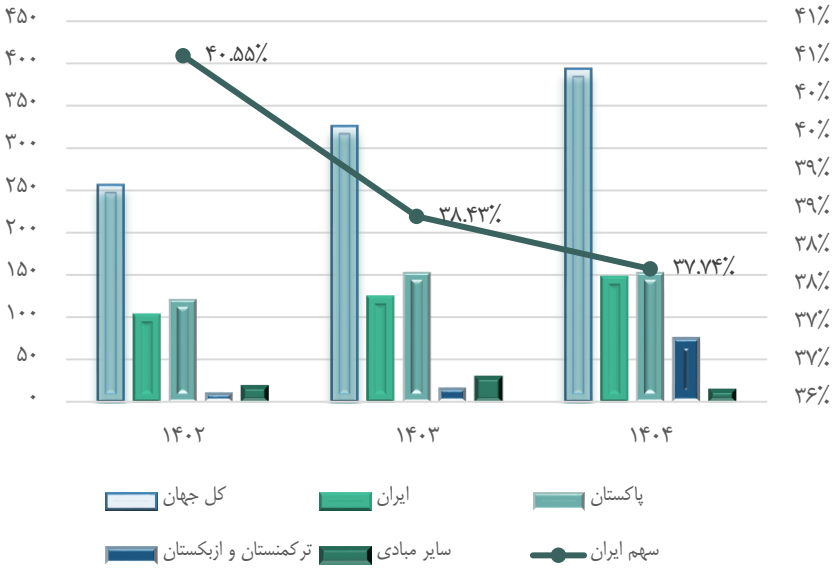
همان‌طور که در نمودارهای شماره ۳ و ۴ ملاحظه می‌شود، از سال ۱۴۰۳ تا سال ۱۴۰۴، افغانستان با افت ۳۰.۷ درصدی در ارزش کل صادرات سبد اقلام معدنی مواجه بوده است؛ اما از آن‌جا که ارزش صادرات افغانستان به ایران فقط ۷.۵ درصد کاهش یافته (افت صادرات اقلام معدنی به ایران، کمتر از کل افت صادرات اقلام معدنی به جهان) سهم ایران از کل صادرات این سبد از ۱۳.۶۰ به ۱۸.۱۴ درصد افزایش یافته است.

در سوی واردات ایران از افغانستان با روندی برعکس مواجه بوده‌ایم. ارزش خرید افغانستان از ایران ۱۸.۲ درصد افزایش یافته و ارزش کل واردات افغانستان در همین سبد رشد سریع‌تری را تجربه نموده است. در نتیجه، با وجود افزایش ارزش خرید از ایران، سهم ایران از کل واردات افغانستان در این سبد از ۳۸.۳۹ به ۳۷.۷۴ درصد کاهش یافته است.

تغییرات سمت واردات افغانستان از ایران، در بازار سیمان اهمیت ویژه‌ای دارد. همانطور که پیش‌تر اشاره شد، سیمان بخش عمده صادرات ایران به افغانستان را در سبد اقلام معدنی تشکیل می‌دهد؛ و افغانستان در این دوره خرید سیمان خود را افزایش

داده است. برای بنگاه صادرکننده ایرانی، این پرسش که «چه بخشی از افزایش واردات سیمان توسط ایران تأمین شده و چه بخشی به رقبای منطقه‌ای رسیده است» از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. این مهم، در نمودار شماره ۵ قابل مشاهده است.

نمودار ۲-۵- بررسی بازار تأمین سیمان افغانستان (روند سه سال اخیر سهم ایران و رقبا)



منبع: سالنامه‌های تجارت خارجی افغانستان

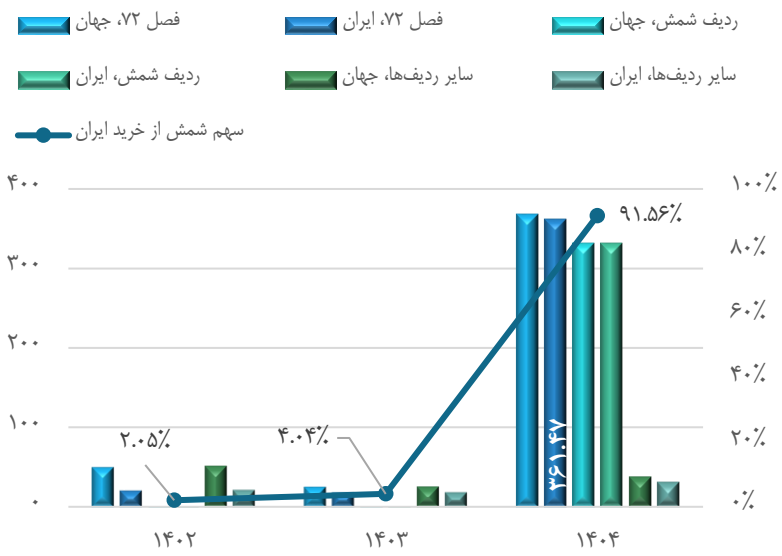
همانطور که مشاهده می‌شود، ارزش واردات سیمان افغانستان از ۲۵۷.۴۲ میلیون دلار در ۱۴۰۲ به ۳۹۴.۰۹ میلیون دلار در ۱۴۰۴ رسیده است. همچنین، فروش ایران در این دوره از ۱۰۴.۳۷ به ۱۴۸.۷۵ میلیون دلار افزایش یافته و ایران در هر سه سال، پس از پاکستان دومین تأمین‌کننده بوده است. هم‌زمان، خرید از ترکمنستان و ازبکستان روی‌هم از ۱۱.۶۹ به ۷۶.۱۶ میلیون دلار رسیده است؛ که موجب کاهش سهم ایران از بازار وارداتی سیمان از ۴۰.۵۵ به ۳۷.۷۴ درصد شده است. برای بنگاه ایرانی، رقابت در این بازار به قیمت تحویل در محل خریدار بستگی دارد؛ و هزینه حمل، می‌تواند جایگاه تأمین‌کنندگان را از یک منطقه افغانستان به منطقه دیگر تغییر دهد.

در نتیجه، در بازار سیمان افغانستان، با محیطی رقابتی مواجه هستیم که ترکیب کشورهای تأمین‌کننده حائز اهمیت است. بر خلاف بازار سیمان، در آهن و فولاد، با تمرکز خرید از سوی افغانستان روبه‌رو هستیم؛ که در این شرایط، به منظور فهم اندازه بازار ایران، ترکیب کالاهای خریداری‌شده مود توجه قرار می‌گیرد. همانطور که در نمودار شماره ۶ مشاهده می‌شود، کل واردات افغانستان در این ردیف کالایی در سال ۱۴۰۴ افزایش یافته است؛ و نکته بسیار مهم، توان تأمین ایران از این افزایش واردات افغانستان است. طبق آمار رسمی تجارت افغانستان، از ۳۶۱.۴۷ میلیون دلار خرید ثبت‌شده افغانستان از ایران ، حدود ۳۳۰.۹۶

میلیون دلار در ردیف شمش (یعنی کد ۷۲۰۶۱۰۰۰[۸])، ثبت شده و ارزش خرید سایر ردیف‌های فصل ۷۲[۹] جمعاً ۳۰.۵۱ میلیون دلار بوده است.

البته نکته قابل ذکر این بخش، توجه به بخش تجهیزات فرآوری سنگ افغانستان است؛ در سال ۱۴۰۴، افغانستان ۱۳۵ دستگاه ماشین برش سنگ به ارزش حدود ۵۶۸ هزار دلار از ایران وارد کرد. این فروش، برای بررسی بازار خدمات پس از فروش نیز فرصت مناسبی به نظر می‌رسد؛ چراکه با شناسایی خریداران و مدل دستگاه‌های فروخته‌شده، می‌توان نیاز آن‌ها به قطعات یدکی، تعمیر و نگهداری را سنجید.

نمودار ۲-۶- بررسی روند سه سال اخیر بازار تأمین آهن و فولاد افغانستان



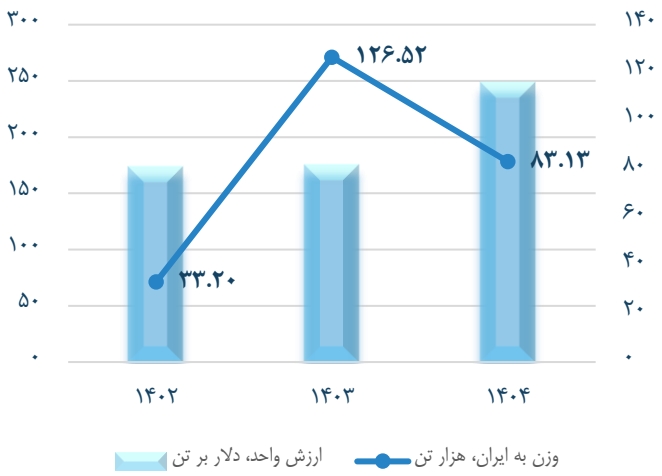
[۸] شمش آهن یا فولاد غیرآلیاژی (بر مبنای کد تعرفه در سالنامه آمار تجارت افغانستان- برای روشن شدن اینکه دقیقاً چه محصولی در این ردیف ثبت شده، باید اظهارنامه‌های گمرکی را بررسی کرد)

[۹] بر اساس سازمان جهانی گمرک (WCO) فصل ۷۲ در نظام هماهنگ‌شده تعرفه‌ها عنوان «آهن و فولاد» دارد و گروه‌هایی مانند فروآلیاژها، قراضه، شمش، محصولات نیمه‌ساخته و محصولات نوردشده را در بر می‌گیرد. همچنین در جدول شماره شش، «فصل ۷۲، جهان» به معنای مجموع ارزش واردات ثبت‌شده افغانستان از همه مبادی در کدهای آغازشونده با ۷۲ می‌باشد؛ و «فصل ۷۲، ایران» همین جمع برای مبدأ ایران است.

۲-۵ فرصت‌های تأمین و فرآوری برای صنایع ایران

براساس آمار احصا شده در بخش قبل، نخستین گزینه برای بررسی خرید صنعتی ایران از افغانستان منگنز است. در سال ۱۴۰۴، افغانستان ۲۰.۷۰ میلیون دلار منگنز (ردیف ثبت تعرفه‌ای ۲۶۰۲۰۰۰۰ در آمار افغانستان[۱۰]) به ایران صادر کرد. این رقم معادل ۸۱.۸۵ درصد از کل ارزش صادرات افغانستان در همین ردیف بوده است.

نمودار ۲-۷- وزن و ارزش واحد صادرات کانسنگ و کنسانتره منگنز افغانستان به



همانطور که در نمودار شماره ۷ ملاحظه می‌شود، طی سال ۱۴۰۴، وزن صادرات ثبت‌شده به ایران نسبت به سال قبل ۳۴.۳ درصد کاهش یافته است؛ در حالی که ارزش واحد دلار بر تن در همین سال از ۱۷۶ به ۲۴۹ دلار بر تن رسیده است. به‌منظور روشن شدن اینکه چه بخشی از این افزایش به تغییر قیمت، عیار یا ترکیب محموله‌ها مربوط بوده، اطلاعات هر محموله لازم است. بنابراین، پیشنهاد می‌شود که دبیرخانه توسعه همکاری‌های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن وکشاورزی تهران و افغانستان، در مذاکره برای قرارداد تأمین، نتیجه آنالیز و میزان رطوبت محموله را با مشخصات فنی کارخانه و قیمت پیشنهادی تحویل را با شرایط خرید آن تطبیق داده و گزارش جامعمورد توافقی را بین تجار دو طرف ارائه نماید.

[۱۰] سالنامه تجارت افغانستان این کالا را با عنوان کلی «سنگ معدنی» ثبت کرده است. کد شش‌رقمی متناظر آن، ۲۶۰۲۰۰، در طبقه‌بندی سازمان جهانی گمرک به کانسنگ و کنسانتره منگنز اختصاص دارد.

۲-۶ سه گزینه برای خرید یا فرآوری آزمایشی (بر اساس آمار سال ۱۴۰۴)

در این بخش، حوزه‌هایی که امکان فعالیت در آن‌ها وجود دارد، ذیل جدول شماره ۶ خلاصه شده است. در این میان، پاکستان ۹۳.۳ درصد از ارزش صادرات افغانستان در دو ردیف تالک را به خود اختصاص داده است؛ و برای بررسی امکان آسیاب و دانه‌بندی تالک در ایران، خریدار باید ابتدا درجه کیفیت موردنیاز را مشخص نموده و سپس نمونه را با همان مشخصات بیازماید. (این امکان با استفاده دبیرخانه توسعه همکاری‌های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن وکشاورزی تهران و افغانستان، از ظرفیت همکاران تجاری دوکشور در موارد تخصصی و فنی در برآورد هزینه‌ها و تائید مشخصات، قابلیت پیگیری و بررسی می‌یابد.)

جدول ۲-۲- مقایسه ارزش صادرات افغانستان به جهان و ایران در سه گروه تالک، مصنوعات سربی و مرمر فرآوری‌شده

قلم	کد تعرفه	صادرات افغانستان به جهان (دلار)	صادرات افغانستان به ایران (دلار)	سهم ایران از صادرات افغانستان
تالک (مجموع دو ردیف)	۲۵۲۶۲۰۰۰ و ۲۵۲۶۲۰۱۰	۱۷,۰۹۷,۲۷۸	۲۴۶,۷۰۲	۱.۴۴٪
مصنوعات سربی	۷۸۰۶۰۰۲۰	۴,۲۰۰,۷۳۰	۱,۳۱۱,۰۴۱	۳۱.۲۱٪
مرمر فرآوری‌شده	۶۸۰۲۲۱۲۰	۵۰۸,۳۸۱	۲۶۶,۹۱۲	۵۲.۵٪

در مرمر فرآوری‌شده، افغانستان حدود ۲۶۷ هزار دلار به ایران صادر نموده و حدود ۸۰۶ هزار دلار از ایران واردات داشته است. همچنین خرید ثبت‌شده ایران از افغانستان در ردیف اصلی زغال‌سنگ ۴,۱۶۵ دلار و در ردیف گوهرسنگ ۱۶۰ دلار بود.

حوزه فعالیت پیشنهادی دبیرخانه توسعه همکاری‌های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن وکشاورزی تهران و افغانستان:

- در برآورد فنی متخصصان و تکنیسین‌های مربوطه برای تعیین محل مناسب سورت و فرآوری، هزینه هر گزینه را با توجه به بازده برش و مشخصات اسلب مورد سفارش مقایسه شده و در مورد مصنوعات سربی، امکان خرید با توجه

به احراز شکل و منشأ کالا، مورد بررسی قرار می‌گیرد. این نوع از بررسی‌ها، در نهایت توسط دبیرخانه مذکور، بازار هدف را در دایره روابط تجار دو طرف ارائه داده و تجارت را برقرار می‌سازد.

- با توجه به ارزش محدود این خریدها، هر دو قلم را می‌توان در قالب سفارش موردی و پس از آزمون کیفیت بررسی کرد. برای عرضه تالک یا سنگ در بازار ثالث، ابتدا باید خریدار و درجه کیفیت موردنیاز او مشخص شود. سپس می‌توان قیمت فروش در مقصد را با مجموع هزینه‌های فرآوری، بسته‌بندی و تحویل مقایسه کرد. از آن‌جا که نوع فرآوری نیز در بررسی مدارک مبدأ و رویه صادرات مجدد اهمیت دارد، این روند نیز به ترتیب مذکور پیشنهاد می‌شود.

۲-۷ شرایط ورود و اولویت همکاری

آمار حاکی از آن است که ایران در سال‌های اخیر، از افغانستان منگنز وارد نموده و افغانستان نیز از ایران ماشین برش سنگ وارد کرده است. این سابقه، دو مسیر مشخص برای شروع همکاری پیش روی بنگاه ایرانی می‌گذارد. کارخانه ایرانی می‌تواند خرید مواد اولیه را با درخواست نمونه و قیمت تحویل آغاز کرده و سازنده ایرانی تجهیزات می‌تواند برای فروش ماشین‌آلات و خدمات فنی با خریدار افغان وارد مذاکره شود. بخش اساسی شکل‌گیری چنین زنجیره همکاری ذیل این صنعت، مستلزم دیپلماسی اقتصادی و دیپلماسی تجاری از سوی بخش دولت و بخش خصوصی به‌طور توأمان می‌باشد. جدول شماره ۷، اقدامات صورت پذیرفته‌ای که امکان همکاری را فراهم می‌کنند، در سه مرحله دسته بندی نموده است:

جدول ۱-۷- مرحله پیشرفت و مقیاس اعلام‌شده پروژه‌های سیمان زنده‌جان، تالک ننگرهار و فروش سرب و روی بامیان

آغاز ساخت: سیمان زنده جان–هرات	امضای قرارداد: تالک– شیرزاد و اسپین‌غر	اعلام فروش: سرب و روی یکاولنگ–بامیان
ظرفیت هدف پس از تکمیل: ۳۰۰۰ تن در روز	افغانی حقوق دولتی بر تن–شیرزاد: ۲,۲۶۵ افغانی حقوق دولتی بر تن–اسپین‌غر: ۱,۳۲۰	مقدار بسته فروش وزارت: ۱۲,۷۵۰ تن
در زنده‌جان هرات، ساخت کارخانه سیمان آغاز شده است؛ و سازنده ایرانی تجهیزات می‌تواند فهرست خرید و	در شیرزاد و اسپین‌غر، قراردادهای تالک امضا شده‌اند و پرسش خریدار	در بامیان اعلان فروش سرب و روی، فرصتی برای بررسی خرید فراهم کرده

خدمات موردنیاز پروژه را از کارفرما پیگیری کند. همچنان ایران می‌توان حلقه واسط جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای این کشور باشد.	این است که محصول از چه زمانی و در چه حجمی عرضه می‌شود.	است. تصمیم خریدار به نتیجه داوطلبی، آنالیز محموله و شرایط تحویل بستگی دارد.

مقررات هر کالا نیز بر امکان ورود به بازار اثر می‌گذارد. به‌منظور ایجاد جذابیت در داوطلبی معادن بزرگ تجار و رایزنان ایرانی می‌توانند شرایط حضور شرکت خارجی، حق فروش محصول، تعهد فرآوری و میزان حقوق دولتی را در اسناد همان پروژه بررسی نمایند؛ و همکاری دوطرفه عمیق را دقیقاً با اجرا برسانند.

۲-۸ ترتیب پیگیری فرصت‌ها برای بنگاه ایرانی

در فعالیت مورد بررسی دبیرخانه، فرصت‌هایی برای ایران در اولویت قرار دارند که سابقه معامله داشته و می‌توان برای آن‌ها سفارشی مشخص تعریف کرد. در مورد پروژه‌های تازه نیز، مرحله پیشرفت کار تعیین کننده است؛ که برای مثال، پیگیری از مذاکره خرید، آزمون محموله یا بررسی اسناد پروژه آغاز شود.

اقدام و شرط تصمیم	کالا یا مسیر همکاری	اولویت پیگیری
برای منگنز، دریافت نمونه و قیمت تحویل به خریدار صنعتی. در فروش سیمان یا تجهیزات برش سنگ، دریافت سفارش مشخص از توزیع‌کننده یا پیگیری فهرست خرید و خدمات موردنیاز کارفرما.	منگنز، سیمان و تجهیزات برش سنگ	آغاز مذاکره
برای تالک و مرمر، آزمون محموله و محاسبه بازده فرآوری. برای مصنوعات سربی، احراز شکل و منشأ کالا. برای فولاد، تطبیق کد تعرفه و تأیید سفارش خریدار.	تالک، مرمر، مصنوعات سربی و فولاد	بررسی مشروط

برای زغال‌سنگ و گوهرسنگ، پیگیری سفارش موردی با گرید مشخص. برای مشارکت در استخراج یا فرآوری، بررسی جواز، قرارداد، ذخیره معدن، دسترسی به آب و برق، الزامات محیط‌زیستی و وجود خریدار محصول.	زغال‌سنگ، گوهرسنگ، آهن، مس و معادن بزرگ	بررسی موردی یا بلندمدت

در نتیجه، بررسی آمار سه سال اخیر تجارت معدنی ایران و افغانستان، عمدتاً دو جریان صادرات سیمان به افغانستان و واردات منگنز از افغانستان را نشان می‌دهد. در سبد تجارت معدنی، افغانستان ۱۵۳.۲۱ میلیون دلار از ایران واردات و ۲۱.۳۸ میلیون دلار صادرات به ایران داشته است. متوازن‌تر شدن این رابطه، اگر تأمین مواد معدنی مورد نیاز صنایع ایرانی را از طریق افغانستان افزایش دهد، می‌تواند منجر به گسترش اقلام بیشتر و تنوع تجارت معدنی نیز شود.

همچنین، منگنز اولویت نخست تأمین از افغانستان است. اگرچه واردات این کالا از افغانستان سابقه هم دارد؛ اما وزن محموله‌های ارسالی به ایران در سال ۱۴۰۴ حدود یک‌سوم کاهش یافته است. ازاین‌رو، موضوع اصلی در مذاکره، تأمین منظم محموله‌ای با عیار قابل قبول و قیمت تحویل متناسب با نیاز کارخانه ایرانی است. در تالک و مرمر، خرید آزمایشی امکان مقایسه کیفیت ماده اولیه، مقدار محصول قابل فروش پس از فرآوری و هزینه تحویل در دو کشور را فراهم می‌کن؛ و این نوع از اقدامات، در اولویت قرار خواهند داشت. در نهایت، فروش به بازار ثالث نیز زمانی که خریدار، مشخصات محصول و قیمت خرید در مقصد معلوم باشند، قابل بررسی خواهد بود.

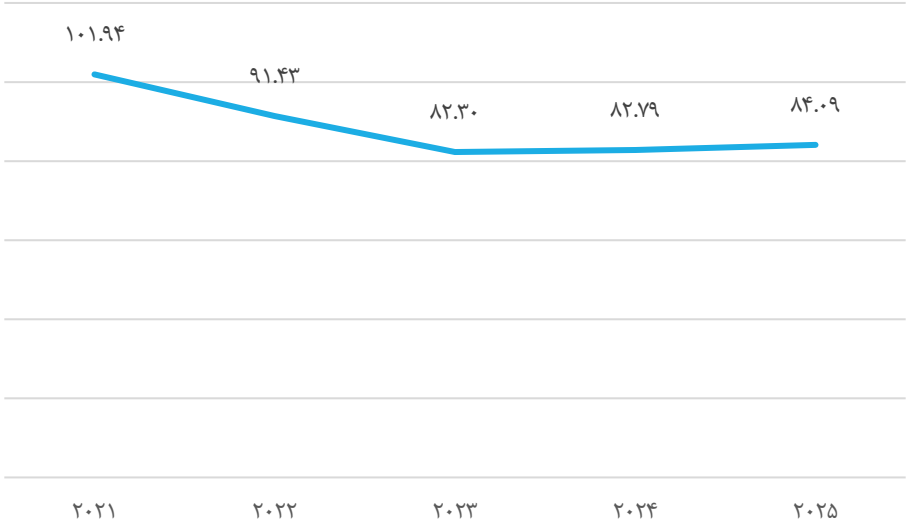
در جهت صادرات ایران، رشد واردات سیمان افغانستان با افزایش خرید از رقبای منطقه‌ای همراه بوده است. برای حفظ موقعیت ایران، باید قیمت تحویل به خریدار در هر منطقه با پیشنهاد سایر تأمین‌کنندگان مقایسه شود؛ و بازاریابی فعال در فرهنگ خرید پر از چانه‌زنی افغانستان، تا رسیدن به مرحله نفوذ در بازار، ادامه داشته باشد. از طرفی، در کنار فروش سیمان، آغاز ساخت کارخانه زنده‌جان هرات زمینه استعلام درباره تجهیزات مورد نیاز پروژه را فراهم کرده است؛ و فروش ثبت‌شده ماشین‌های برش سنگ، نقطه شروعی برای بررسی تقاضای قطعات یدکی و خدمات تعمیر و نگهداری می‌باشد. مشارکت در استخراج و فرآوری

نیز به بررسی جداگانه هر پروژه نیاز دارد. در نهایت، تصمیم سرمایه‌گذاری زمانی قابل ارزیابی است که حقوق بهره‌برداری، مقدار ماده قابل عرضه، هزینه زیرساخت و خریدار محصول مشخص باشند.

۳ بخش صنعت و تولید مشترک

در کارخانه کارتن‌سازی المدینه انصاری در هرات، بخشی از مواد اولیه از ایران تأمین می‌شود؛ و مهندسان ایرانی نیز در بخش فنی کارخانه فعالیت دارند. با این حال، تولید کارتن در خود هرات انجام می‌شود. این تجربه می‌تواند مبنایی برای بررسی یک فرصت مشخص همکاری صنعتی باشد؛ این‌که آیا خط تولید موجود می‌تواند برای یک صادرکننده افغانستانی، بسته‌بندی مورد تأیید خریدار در بازار مقصد تولید کند؛ و در عین حال، هزینه تحویل آن از بسته‌بندی آماده وارداتی کمتر باشد؟

نمودار ۱. ارزش افزوده واقعی ساخت کارخانه‌ای افغانستان (میلیارد افغانی به قیمت تولیدکننده سال ۲۰۱۶)

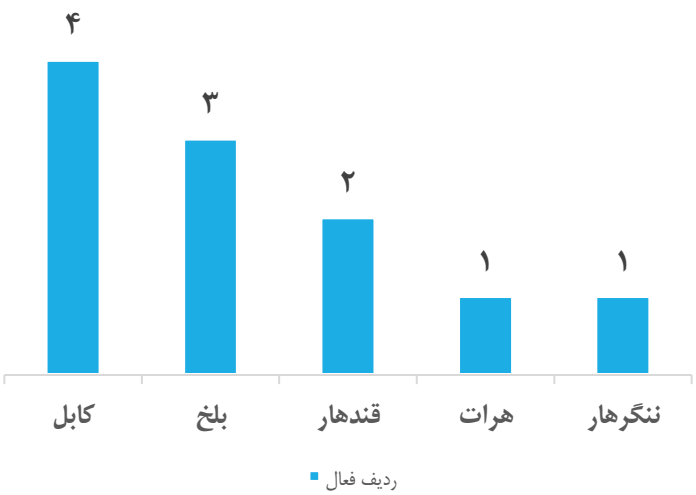


منبع: بانک توسعه آسیایی

ارزش افزوده بخش ساخت کارخانه‌ای افغانستان در سال ۲۰۲۵ به ۸۴.۱ میلیارد افغانی رسید. البته با وجود رشد محدود این بخش در دو سال گذشته، این رقم همچنان ۱۷.۵ درصد کمتر از سطح سال ۲۰۲۱ بوده است.

برای بررسی امکان ثبت سفارش‌های جدید، آمار کلی تولید به‌تنهایی کافی نیست. چرا که لازم است از کارخانه موردنظر در مورد میزان تولید محصول این خط تولید در شرایط واقعی استعلام شود؛ همچنین میزان ظرفیت باقیمانده آزاد برای پذیرش سفارش جدید پس از انجام سفارش‌های فعلی نیز باید احراز شود.

نمودار ۲. پراکندگی ردیف‌های فعال پارک‌های صنعتی



منبع: وزارت صنعت و تجارت افغانستان

از مجموع ۳۴ ردیف ثبت‌شده در فهرست وزارت صنعت و تجارت افغانستان، ۱۱ ردیف فعال بودند. ردیف فعال مربوط به هرات، سه فاز را شامل می‌شود.

گزارش بازدید از هرات نیز نشان می‌دهد که واحدهایی در زمینه تولید محصولات پلاستیکی، نوشیدنی و فرآوری مواد غذایی فعالیت دارند. با این حال، پایداری تأمین برق همچنان یکی از مشکلات واحدهای تولیدی است. در پیمایش بانک جهانی نیز ۴۱/۸ درصد از بنگاه‌های رسمی تحت پوشش اعلام کرده‌اند که قطعی برق را تجربه کرده‌اند.

از این رو، پیش از انتخاب یک خط تولید برای همکاری مشترک، باید مدت توقف ناشی از قطعی برق و هزینه استفاده از برق پشتیبان به‌طور مشخص از همان واحد تولیدی دریافت شود.

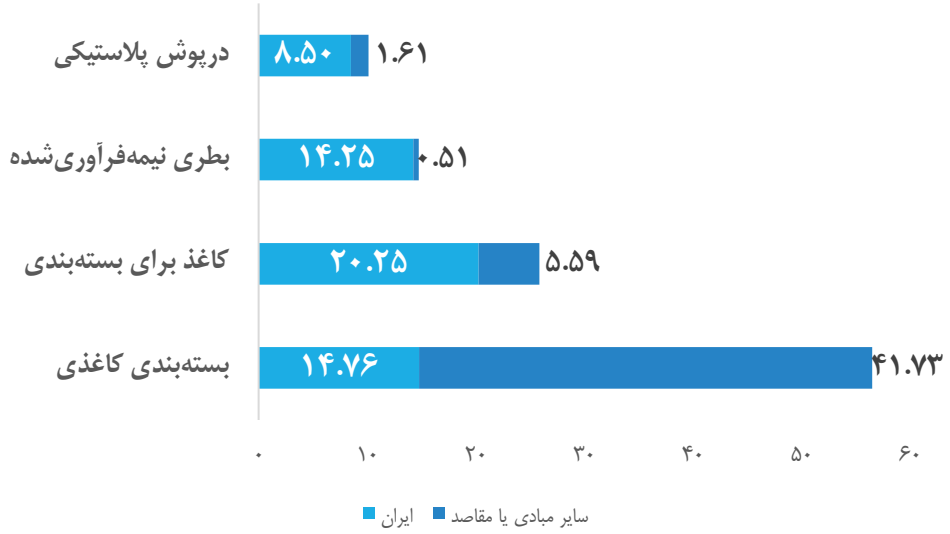
۳-۱ تأمین نهاده و تولید در افغانستان

۳-۱-۱ فرصت‌های همکاری صنعتی در بازار افغانستان

یکی از زمینه‌های همکاری صنعتی میان ایران و افغانستان، پیوند دادن تأمین کاغذ، قطعات و ماشین‌آلات ایرانی با فعالیت واحدهای تولیدی در افغانستان است.

با این حال، انتخاب محصول مناسب برای چنین همکاری‌ای نیازمند بررسی چند موضوع مشخص است: بنگاه افغانستانی چه بخشی از فرآیند تولید را انجام می‌دهد، خریدار چه میزان سفارش دارد و هزینه نهایی تحویل محصول به او در مقایسه با کالای آماده وارداتی چقدر خواهد بود.

نمودار ۳. ارزش واردات چهار قلم بسته‌بندی به افغانستان در ۱۴۰۴

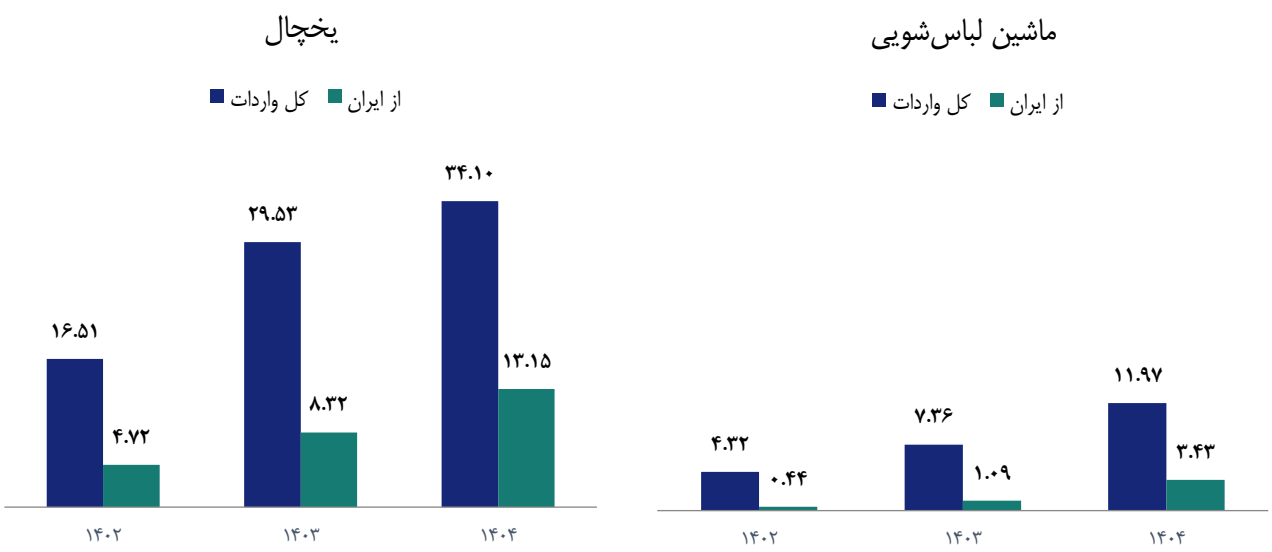


منبع: سالنامه ۱۴۰۴ تجارت افغانستان

در سال ۱۴۰۴، ایران ۷۸/۳۸ درصد از ارزش واردات کاغذ برای بسته‌بندی و ۲۶/۱۳ درصد از ارزش واردات بسته‌بندی کاغذی افغانستان را تأمین کرد. تفاوت میان این دو سهم، زمینه‌ای برای بررسی یک الگوی همکاری مشخص فراهم می‌کند: تأمین کاغذ از ایران و انجام عملیات چاپ و تبدیل آن به بسته‌بندی نهایی در کارخانه‌های افغانستان.

در زمینه تولید درپوش پلاستیکی نیز امکان همکاری وجود دارد، اما اجرای آن به سفارش‌های تکرارشونده کارخانه‌های نوشیدنی، قالب متناسب با محصول و کنترل کیفیت وابسته است. همچنین، درباره ردیف بطری نیمه‌فرآوری‌شده لازم است پیش از انعقاد قرارداد، مشخصات واقعی کالا با کد ثبت‌شده در اظهارنامه گمرکی تطبیق داده شود.

نمودار ٤. واردات دو قلم لوازم خانگی به افغانستان (میلیون دلار)



منبع: سالنامه‌های تجارت افغانستان

ارزش خرید افغانستان از ایران در سال ۱۴۰۴، در ردیف یخچال به ۱۳/۱۵ میلیون دلار و در ردیف ماشین لباس‌شویی به ۳/۴۳ میلیون دلار رسید. در همین زمینه، وزارت صنعت و تجارت افغانستان در دیدار ۱۹ میزان ۱۴۰۵ از هیئت ایرانی درخواست کرد طرحی برای بسته‌بندی لوازم خانگی ساخت ایران ارائه کند. برای ارزیابی این پیشنهاد، ابتدا باید مدل دستگاه‌ها، حجم فروش، هزینه انجام بسته‌بندی در افغانستان و تعهدات مربوط به ضمانت مشخص شود.

در صورت بررسی گزینه مونتاژ نیز اطلاعات دقیق‌تری موردنیاز خواهد بود؛ از جمله فهرست قطعات هر دستگاه، تعرفه‌های مربوط و تیراژ اقتصادی تولید برای هر مدل.

۳-۲ تأمین صنعتی از افغانستان و فروش محصول فرآوری‌شده

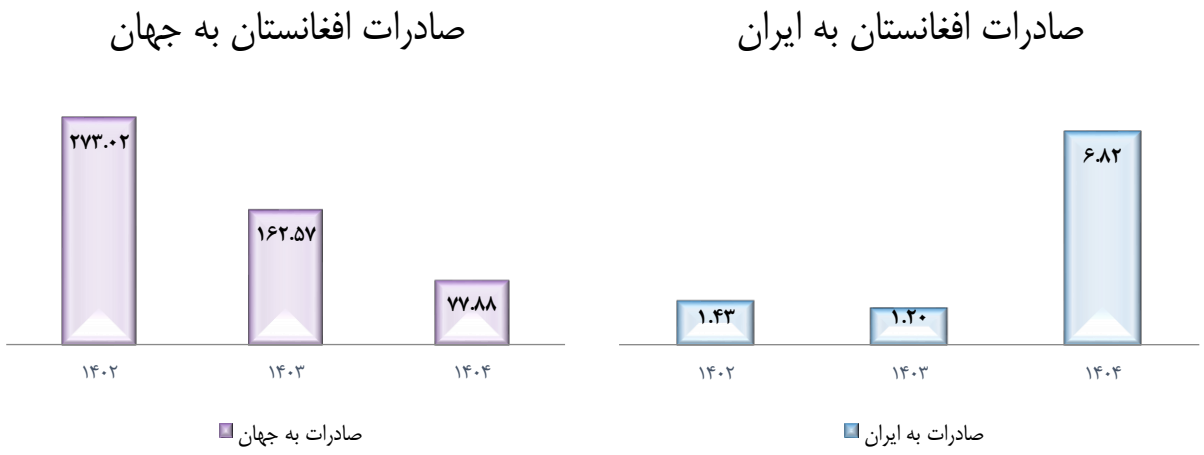
۳-۲-۱ خرید، فرآوری و اولویت اقدام دبیرخانه

در مسیر تأمین مواد اولیه از افغانستان برای صنایع ایران، پنبه یکی از محصولاتی است که سابقه خرید صنعتی آن وجود دارد.

در سال ۱۴۰۴، ارزش صادرات ثبت‌شده پنبه افغانستان به ایران به ۶/۸۲ میلیون دلار رسید. این در حالی است که ارزش کل صادرات افغانستان در همین ردیف کاهش یافته بود.

برای تبدیل این مبادله به یک همکاری صنعتی قابل برنامه‌ریزی، لازم است پیش از قرارداد، نوع و درجه الیاف، میزان پنبه قابل تحویل در چند نوبت و بازده آن در فرآیند ریسندگی بررسی شود. این اطلاعات باید با سفارش فروش نخ تطبیق داده شوند تا امکان اجرای اقتصادی همکاری مشخص شود.

نمودار ۵. صادرات ثبت‌شده پنبه افغانستان به جهان و ایران (میلیون دلار)



منبع: سالنامه‌های تجارت افغانستان

قالین نیز از دیگر محصولاتی است که می‌توان امکان همکاری در تکمیل، کنترل کیفیت و بسته‌بندی آن را با هدف عرضه به بازارهای ثالث بررسی کرد. در سال ۱۴۰۴، از مجموع ۱۴/۶۲ میلیون دلار صادرات ثبت‌شده افغانستان در این ردیف، تنها ۶۶۰ دلار به ایران اختصاص داشت.

برای آغاز همکاری در این بخش، ابتدا باید خریدار مشخص شود و اطلاعات مربوط به ویژگی‌های بافت و رنگ، قیمت محصول در بازار مقصد و شرایط مبدأ در دسترس قرار گیرد.

سه پرونده برای پیگیری دبیرخانه

با توجه به ظرفیت‌های موجود و اطلاعات بررسی‌شده، سه زمینه همکاری صنعتی را می‌توان به‌عنوان پرونده‌های مشخص برای پیگیری در دبیرخانه مشترک ایران و افغانستان در نظر گرفت.

پرونده	نقش بنگاه‌های دو طرف	مدارک تعیین‌کننده برای تصمیم‌گیری
کارتن و درپوش	تأمین مواد اولیه یا قالب از ایران و تولید قراردادی در افغانستان	سفارش خریدار، ظرفیت آزاد خط تولید، هزینه هر واحد سالم و تحویل‌شده
لوازم خانگی	عرضه دستگاه ایرانی و انجام بسته‌بندی و خدمات ضمانت در افغانستان	اصل طرح، نام شریک، مدل و تعداد دستگاه‌ها، هزینه عملیات محلی
پنبه و ریسندگی	عرضه و درجه‌بندی پنبه در افغانستان و خرید و فرآوری آن در ایران	نمونه و گواهی کیفیت، برنامه تحویل، بازده ریسندگی و سفارش نخ

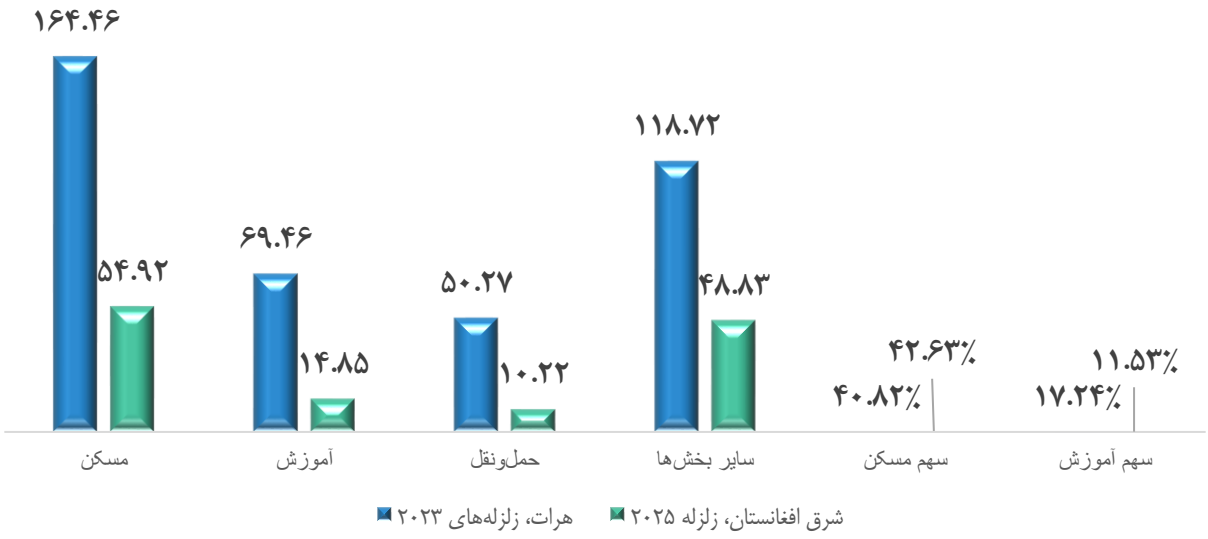
در کنار این سه پرونده، تحولات مربوط به زمین صنعتی و مناطق ویژه نیز باید در محاسبات اقتصادی طرح‌ها مورد توجه قرار گیرد. قیمت زمین صنعتی که در ۲۱ میزان ۱۴۰۵ اعلام شده بود، برای تأیید نهایی ارجاع شد. همچنین، برنامه ایجاد مناطق ویژه در ۲۰ عقرب همان سال به تصویب رسید. با این حال، هزینه زمین و امتیازهای تعرفه‌ای تنها پس از دریافت ابلاغ رسمی مربوط، قابل اعمال در محاسبات خواهند بود.

در نهایت، برای تکمیل ارزیابی این فرصت‌ها، دریافت داده‌های واقعی تولید و ظرفیت آزاد کارخانه‌ها، در کنار آمار هم‌دوره گمرک ایران، ضروری است. این اطلاعات امکان مقایسه دقیق‌تر هزینه‌ها، ظرفیت اجرایی و شرایط اقتصادی هر یک از پرونده‌ها را فراهم می‌کند.

۴ بخش ساختمان و خدمات فنی و مهندسی

بر اساس گزارش تحولات افغانستان بانک جهانی (مه ۲۰۲۶) و داده‌های سالنامه احصائیه تجارت افغانستان (۱۴۰۴)، دو مسیر همکاری در بخش ساختمان و خدمات فنی و مهندسی قابل پیگیری است. سابقه فروش ایران در کاشی، سرامیک و برخی مصالح، مبنای مذاکره برای تأمین سفارش پروژه‌هاست. در خدمات فنی و مهندسی، نقطه ورود را شرح خدمات، منبع پرداخت و شرایط داوطلبی تعیین می‌کند. بازسازی پس از زلزله و رشد تقاضای مسکن، محل نیاز را نشان می‌دهد. برای تشخیص بازار قابل دسترس، باید این نیاز را تا سطح بسته خرید یا قرارداد دنبال کرد.

نمودار ٤-١. ترکیب نیاز بازسازی در هرات و شرق افغانستان (میلیون دلار)



منبع : بانک جهانی

بر اساس ارزیابی نیازهای پس از زلزله هرات (۲۰۲۴)، از ۴۰۲/۹ میلیون دلار نیاز برآوردی، ۱۶۴/۵ میلیون دلار به مسکن و ۶۹/۵ میلیون دلار به آموزش مربوط بود. در ارزیابی مشترک نیازهای بازسازی شرق افغانستان (۲۰۲۵)، این دو رقم به‌ترتیب ۵۴/۹ و ۱۴/۹ میلیون دلار از مجموع ۱۲۸/۸ میلیون دلار بود. در هر دو منطقه، مسکن بزرگ‌ترین قلم است. این ترکیب، طراحی و مقاوم‌سازی بنا و تأمین اجزای ساختمان را در کانون بررسی قرار می‌دهد. جغرافیا، تاریخ ارزیابی و افق بازسازی دو گزارش متفاوت است و هر رقم باید در همان محدوده خوانده شود.

مطابق روش‌شناسی ارزیابی‌های نیازهای پس از زلزله هرات و شرق افغانستان، نیاز برآوردی شامل بازیابی و بازسازی است. ارقام مصوب یا تعهد مالی پروژه‌های ساختمانی در این ارزیابی‌ها گزارش نشده‌اند.

شکل ٤-١. چهار نمونه از وضعیت پروژه و خرید

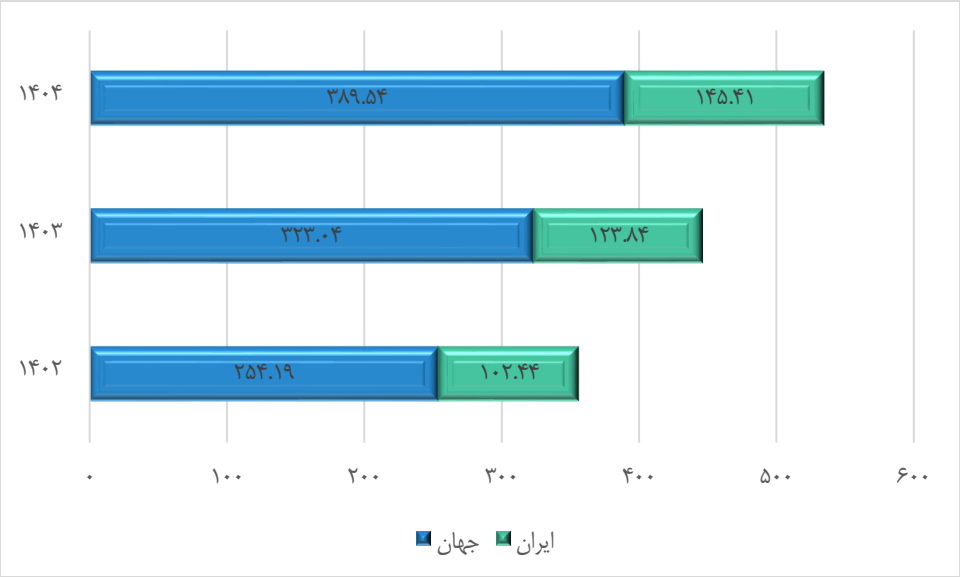
مطالعه فنی	تأمین مالی	فراخوان خرید	قرارداد امضاء شده
شهرک گلبهار موافق اصولی طرح	تاب‌آوری و معیشت جوامع ۱۴۳ میلیون دلار کمک تکمیلی	آب‌رسانی و پل در شرق مهلت ۱۷ نوامبر ۲۰۲۶	خواف–هرات؛ فاز دوم قطعه چهارم ۳۷ کیلومتر و۵۳ میلیون دلار

بررسی اسناد پروژه گلبهار، گزارش اجرای پروژه تاب‌آوری و معیشت جوامع بانک جهانی و فراخوان‌های برنامه توسعه ملل متحد نشان می‌دهد که فرصت‌های همکاری در مراحل متفاوتی از مطالعه تا قرارداد قرار دارند. در گلبهار، گام بعدی پیگیری نتیجه مطالعه فنی است. در برنامه تاب‌آوری و معیشت، کمک تکمیلی به تصویب رسیده و کار در سطح جوامع از طریق طرح‌های محلی پیش می‌رود. نمونه‌ای از بسته قابل استعلام در شرق، فراخوان دو لات برنامه توسعه ملل متحد (UNDP-AFG-00918) برای ساخت شبکه آب در کنر و بهسازی دو پل در کنر و ننگرهار است که مهلت اعلامی آن ۱۷ نوامبر ۲۰۲۶ بود. دسترسی بنگاه ایرانی به چنین بسته‌ای به شرایط اهلیت، دامنه کار و امکان قرارداد یا تأمین از طریق پیمانکار واجد صلاحیت بستگی دارد.

۴-۱ اندازه بازار و جایگاه ایران

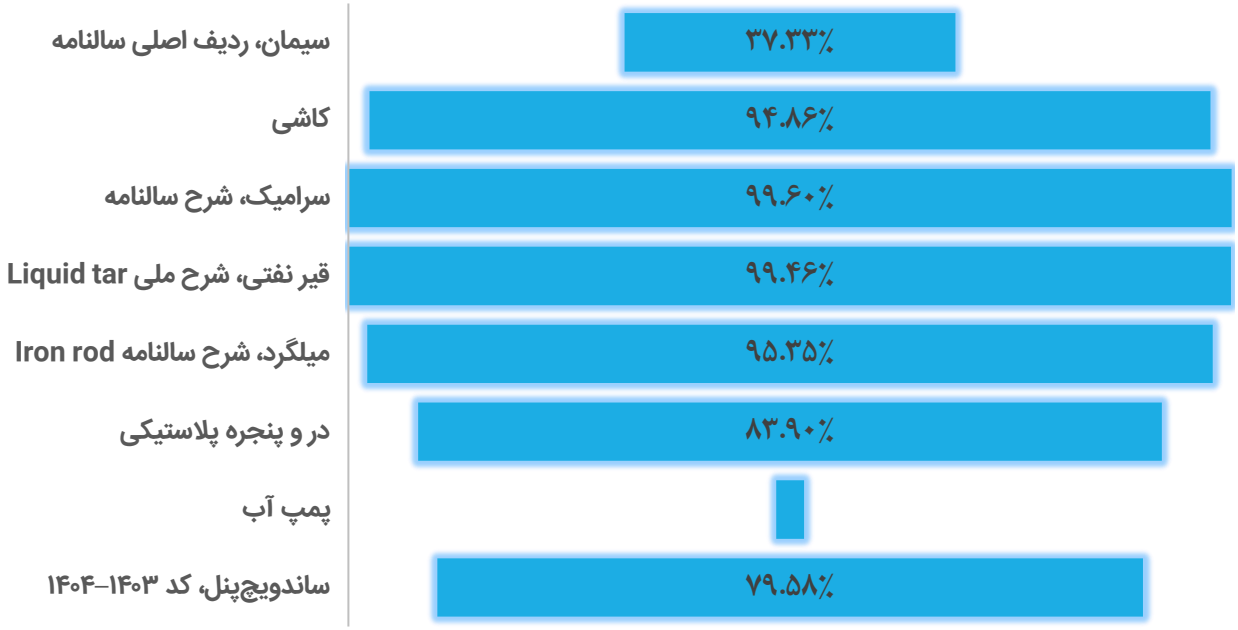
۴-۱-۱ مصالح ساختمانی و تجهیزات پروژه

نمودار ٤-٢. ارزش واردات ردیف سیمان از جهان و ایران (میلیون دلار)



مطابق جداول ۴ و ۶ سالنامه‌های احصائیه تجارت افغانستان (۱۴۰۲ و ۱۴۰۴)، خرید افغانستان از ایران در ردیف سیمان از ۱۰۲/۴۴ میلیون دلار در ۱۴۰۲ به ۱۴۵/۴۱ میلیون دلار در ۱۴۰۴ رسید. با رشد سریع‌تر کل واردات، سهم ایران در همین دوره از ۴۰/۳۰ به ۳۷/۳۳ درصد کاهش یافت. پاکستان در ۱۴۰۴ با ۱۵۲/۲۱ میلیون دلار اندکی بالاتر از ایران بود. اکنون باید قیمت تحویل هر پروژه با عرضه منطقه‌ای و تولید داخل افغانستان سنجیده شود. بر اساس اعلام معاونت اقتصادی ریاست‌الوزرای افغانستان (اکتبر ۲۰۲۶)، فاز نخست کارخانه شوراندام قندهار با ظرفیت اسمی روزانه ۱,۵۰۰ تن افتتاح شد؛ و حجم تولید و فروش آن به استعلام نیاز دارد.

نمودار ٤-٣. اندازه بازار و سهم ایران در هشت قلم منتخب ١٤٠٤



بر اساس آمار واردات افغانستان در جداول ۴ و ۶ سالنامه احصائیه تجارت (۱۴۰۴)، کاشی و سرامیک برای شروع فروش پروژه‌ای پشتوانه دارند. در این سال افغانستان ۴۱/۴۱ میلیون دلار کاشی و ۳۱/۶۴ میلیون دلار سرامیک از ایران خرید. سهم ایران در دو ردیف به‌ترتیب ۹۴/۸۶ و ۹۹/۶۰ درصد بود. برای حفظ این موقعیت، استعلام باید به مشخصات فنی، ثبات کیفیت، نمونه تأییدشده و تحویل مرحله‌ای به کارگاه برسد. در قیر نفتی، سهم ۹۹/۴۶ درصدی ایران مسیر فروش به پروژه‌های راه را تقویت می‌کند؛ حوزه‌ای که در گزارش سالانه وزارت فواید عامه افغانستان نیز در قالب پروژه‌های راه مورد توجه قرار گرفته است. در پمپ آب، بازار بزرگ‌تر است و سهم ایران ۳/۱۴ درصد بود. پیشنهاد ایران در این قلم با انتخاب پمپ متناسب با پروژه، نصب و دسترسی به قطعه قابل ارزیابی است.

۴-۱-۲ خدمات فنی و مهندسی و توسعه متوازن تجارت

از پیشنهاد فنی تا قرارداد

مطابق فراخوان دفتر خدمات پروژه‌ای ملل متحد UNOPS، (۲۰۲۴) برای طراحی مجموعه UNOCA کابل به شماره RFQ/2024/54231، سه بسته در یک شرح خدمات قرار داشت: طراحی دفتر جدید، دو ساختمان اقامتی و بهسازی ساختمان موجود. با توجه به الزامات مندرج در بخش‌های اول و ششم اسناد فراخوان، پرونده قابل ارائه برای چنین کاری شامل سابقه

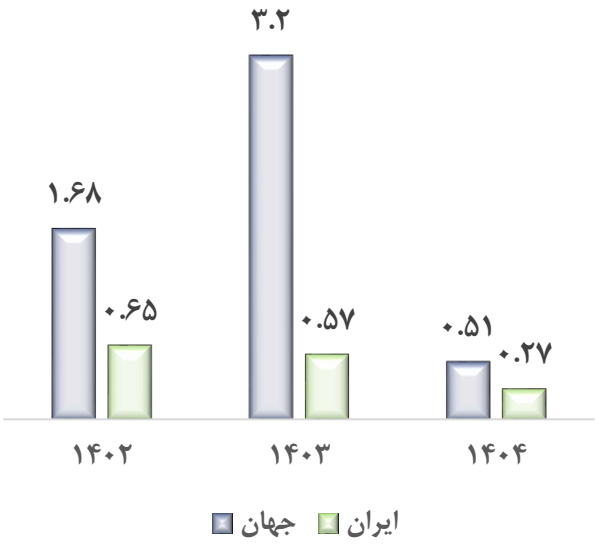
مشابه، اعضای کلیدی تیم و برنامه تحویل نقشه، محاسبات، مشخصات فنی و متره است. در صورت مجاز بودن مشارکت، شریک محلی می‌تواند برداشت و هماهنگی کارگاهی را بر عهده بگیرد و مشاور ایرانی مسئولیت طراحی تخصصی یا کنترل نقشه و متره را در قرارداد بپذیرد.

شکل ٤-٢. آماده‌سازی پیشنهاد برای یک بسته خدمات مهندسی

احراز صلاحیت	برداشت و طراحی	برآورد مقدار و هزینه اجرای عملیات ساختمانی	تحویل و تسویه
سابقه مشابه و رزومه تیم شرایط کشور و مشارکت	بازدید، نقشه و محاسبات معماری، سازه و تأسیسات	مقادیر و مشخصات فنی نرخ محل اجرا و ارز پرداختی قرارداد	بازبینی، تائید و صورتحساب زمان پرداخت و مسئولیت‌ها

بر اساس الزامات فراخوان طراحی مجموعه UNOCA کابل (UNOPS، ۲۰۲۴) و با استفاده از ساختار برآورد هزینه در فهرست‌بهای پایه رشته ابنیه ایران، آماده‌سازی پیشنهاد خدمات مهندسی را می‌توان در پنج مرحله بررسی اسناد فراخوان، تشکیل تیم و تعیین مسئولیت‌ها، تدوین پیشنهاد فنی، تهیه پیشنهاد مالی و ارسال پیشنهاد نهایی سازمان‌دهی کرد. در این فرایند، شرح خدمات، شرایط داوطلبی، سوابق مشابه، اعضای کلیدی و برنامه تحویل مدارک باید با الزامات کارفرما تطبیق داده شوند. فهرست‌بهای پایه رشته ابنیه ایران می‌تواند برای شناخت ساختار فعالیت‌ها و اجزای هزینه مورد استفاده قرار گیرد، اما نرخ‌های آن بدون تعدیل و بررسی شرایط بازار، به قیمت پروژه‌های افغانستان قابل تبدیل نیستند.

نمودار ٤-٤. سهم صادرات مرمر فرآوری‌شده افغانستان به ایران و جهان



مطابق جداول ۱۱ و ۱۳ سالنامه‌های احصائیه تجارت افغانستان (۱۴۰۳ و ۱۴۰۴)، سهم ایران از صادرات مرمر فرآوری‌شده افغانستان در ۱۴۰۴ به ۵۲/۵ درصد رسید، در حالی که خرید ایران از ۵۶۷/۶۴ به ۲۶۶/۹۱ هزار دلار کاهش یافت. برای خرید دوباره، بنگاه ایرانی می‌تواند ابتدا سنگ را از عرضه‌کننده افغانستانی با نمونه و مشخصات فنی تأمین کند. برش یا پرداخت تکمیلی و بسته‌بندی باید با ابعاد و کیفیت مورد تأیید خریدار انجام شود. بازاریابی و صادرات مجدد پس از روشن‌شدن قیمت تحویل، ضوابط مبدأ و سفارش مقصد قابل ارزیابی است.

اولویت اقدام دبیرخانه

- استعلام بسته تأمین کاشی و سرامیک از پیمانکار دارای پروژه.
- تشکیل تیم مشترک برای طراحی، متره و نظارت در یک فراخوان مشخص.
- آزمون خرید و فرآوری مرمر با سفارش خریدار.

سیمان، قیر و تجهیزات تأسیساتی در قالب استعلام پروژه پیگیری شوند. ترتیب پیگیری بر پایه سابقه معامله، امکان شناسایی کارفرما و روشن بودن دامنه کار است.

۵ بخش انرژی؛ برق، سوخت و خدمات مرتبط

۵-۱ مصرف انرژی در افغانستان

افغانستان یکی از کم‌مصرف‌ترین کشورهای جهان از نظر انرژی سرانه است. بر اساس پروفایل آماری IRENA، عرضه کل انرژی اولیه این کشور در سال ۲۰۲۲ حدود ۱۷۹,۳۷۰ تراژول بوده که ۲۰ درصد آن تجدیدپذیر است. حدود ۶۷ درصد عرضه کل انرژی از واردات تأمین شده است. مصرف برق نیز پایین است؛ به گزارش ورلدومیتر، برآورد موسسات بین المللی مصرف برق ۲۰۲۴ را ۶.۰۸ تراوات‌ساعت و تولید داخلی را ۰.۹۹ تراوات‌ساعت نشان می‌دهد که ۸۶ درصد آن از طریق واردات تامین می شود.

جدول ۵-۱- شاخص‌های انرژی افغانستان

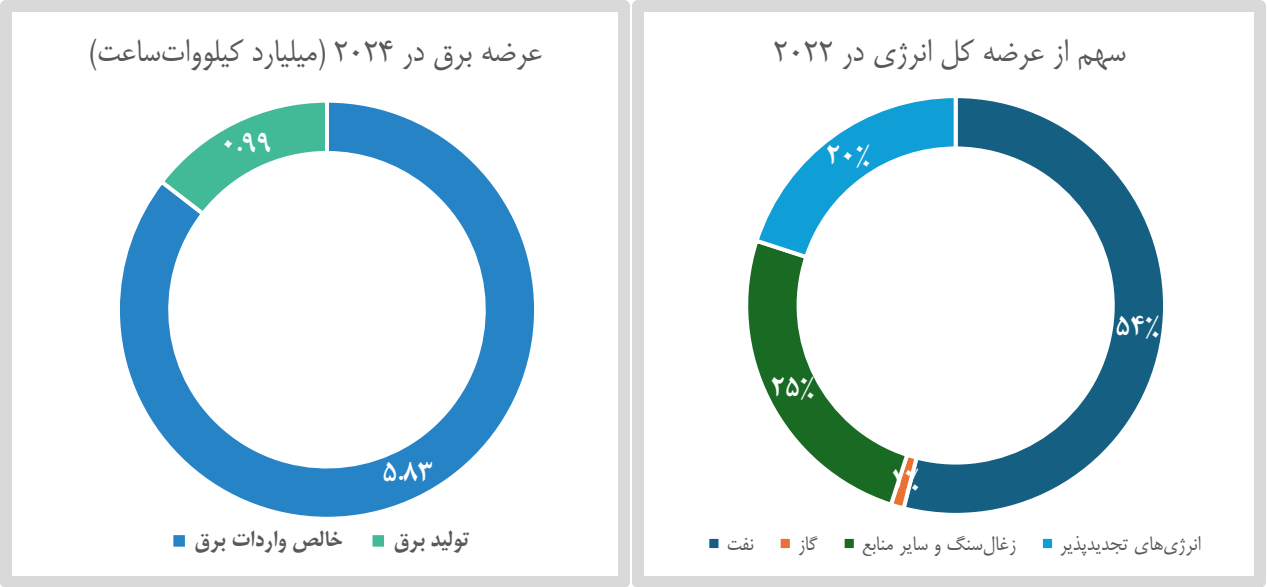
منبع	سال	مقدار	شاخص
آیرنا	۲۰۲۲	TJ ۱۷۹۳۷۰	عرضه کل انرژی اولیه
آیرنا	۲۰۲۲	٪۲۰	سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در عرضه
آیرنا	۲۰۲۲	TJ۱۲۰۸۰۴ (۶۷ %عرضه)	واردات انرژی اولیه
آیرنا	۲۰۲۲	٪۴۷	خودکفایی انرژی
ورلدومیتر	۲۰۲۴	TWh ۶.۰۸	مصرف برق
ورلدومیتر	۲۰۲۴	TWh ۰.۹۹	تولید داخلی برق
ورلدومیتر	۲۰۲۴	GW ۰.۶۶	ظرفیت نصب‌شده برق
دیپلمات	۲۰۲۵	۲۵۰ تا ۲۸۰ میلیون دلار	هزینه سالانه واردات برق
عرب نیوز	۲۰۲۵	حدود ۲.۵ میلیارد دلار	ارزش واردات بنزین، گازوئیل و LPG

۵-۲ سبد تولید و عرضه برق

تا سال ۲۰۲۴ مجموع ظرفیت نصب شدن تولید برق افغانستان حدود ۶۶۰ مگاوات بوده است. در سبد تولید داخلی برق، برق آبی نقش اصلی را دارد (۷۱ درصد)؛ تولید حرارتی حدود ۲۱ درصد، خورشیدی و بادی حدود ۸ درصد .

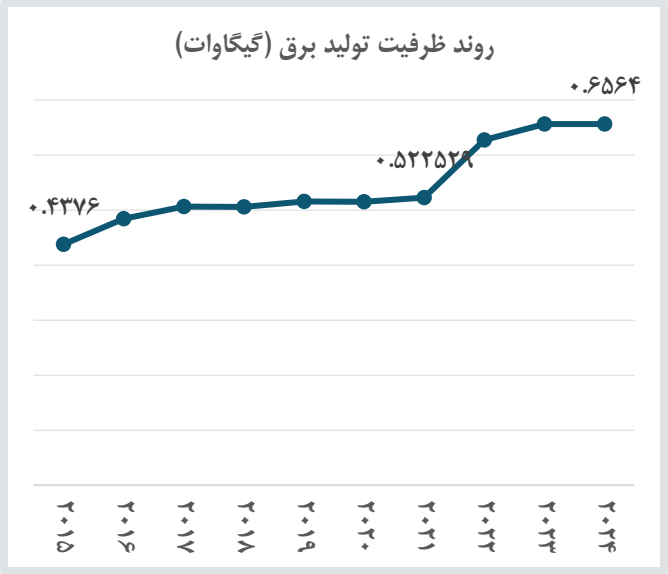
در سبد عرضه برق، واردات سهم غالب دارد (وابستگی حدود ۸۶ درصدی به واردات برق) و عمدتاً از طریق خطوط انتقال فرامرزی و قراردادهای خرید برق میان شرکت برشنا (DABS) و شرکت‌های دولتی ازبکستان، تاجیکستان، ترکمنستان و ایران انجام می‌شود. به گزارش گازتا ازبکستان، برشنا شرکتی تماماً دولتی است که ۴۵ درصد سهام آن در اختیار وزارت دارایی و ۳۵ درصد در اختیار وزارت انرژی و آب و ۱۰ درصد وزارت شهرسازی است. به گزارش دیپلمات، ازبکستان از سال ۲۰۰۲ برق به افغانستان صادر می‌کند و قرارداد صادرات را برای ۲۰۲۶ تمدید کرده است. به گزارش گازتا ازبکستان، در اوت ۲۰۲۵ چهار توافق به ارزش ۲۴۳ میلیون دلار برای توسعه خطوط انتقال و پست‌ها و یک قرارداد خرید ۱۰ساله نیز امضا شد. به گزارش خبرگزاری دید، قرارداد خرید برق از ایران برای دوره مارس ۲۰۲۶ تا مارس ۲۰۲۷ در ۱۸ فوریه ۲۰۲۶ تمدید شده است.

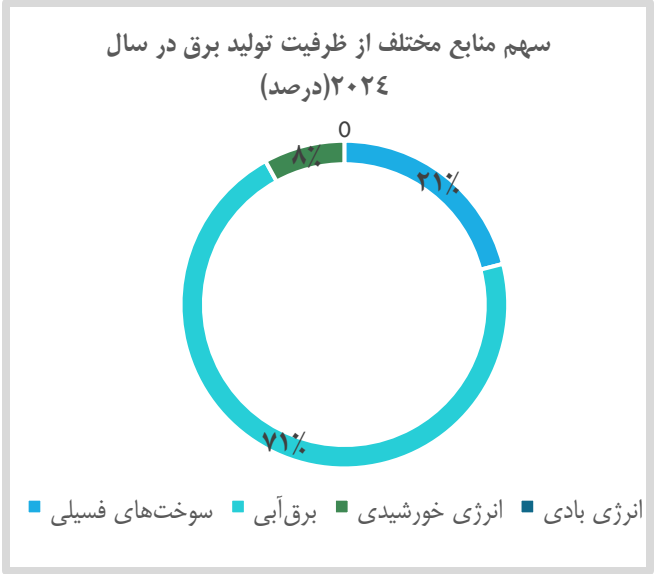
نمودار ۵-۱- تامین انرژی و برق افغانستان



تأمین سوخت و گاز مایع در غیاب هرگونه خط لوله، تماماً از مسیر جاده و ریل انجام می‌شود. گذرگاه‌های دوغارون و نیمروز مهم‌ترین مسیرهای واردات از ایران‌اند؛ به گزارش خبرگزاری دید، پس از آتش‌بس ژوئن ۲۰۲۵، حدود ۳,۰۰۰ تن در روز فرآورده شامل ۱,۵۰۰ تن LPG و ۱,۵۰۰ تن بنزین و گازوئیل از این دو مسیر وارد شده است. به نقل از گزارش رویترز در یوای نیوز، در ۲۰۲۶ واردات ریلی از روسیه و بلاروس نیز رشد کرده است؛ خرید افغانستان در سه‌ماهه اول ۲۰۲۶ به چهار برابر رسید و به ۵۳۰ هزار تن، شامل ۲۳۱ هزار تن بنزین، رسید. به گزارش کابل تریبون، ایران نخستین محموله LPG را با حمل چندوجهی از بندر خرمشهر به افغانستان و پاکستان در ژوئن ۲۰۲۶ ارسال کرده است.

نمودار ۵-۲- ظرفیت تولید برق افغانستان





۵-۳ صادرکنندگان انرژی به افغانستان

تأمین‌کنندگان افغانستان در برق و سوخت متنوع هستند. ازبکستان بزرگ‌ترین تأمین‌کننده برق است؛ تاجیکستان بیشتر شمال را تأمین می‌کند و ترکمنستان و ایران بخش‌های شمالی و غربی را پوشش می‌دهند. به روایت اپراتیو امام، برخی گزارش‌ها نشان می‌دهد ازبکستان، تاجیکستان و ترکمنستان ۷۰ تا ۸۰ درصد برق وارداتی و ایران باقی‌مانده را تأمین می‌کنند. به گزارش آریانا نیوز، در ۲۰۲۳ ازبکستان ۱.۸۲ میلیارد کیلووات‌ساعت برق به ارزش ۹۱.۱۸ میلیون دلار (حدود ۵ سنت بر کیلووات‌ساعت) به افغانستان صادر کرد.

جدول ۵-۲- تامین کنندگان انرژی افغانستان

توضیح	تأمین‌کنندگان اصلی	حامل
قرارداد ایران تا مارس ۲۰۲۷؛ به گزارش ترند، قطع کوتاه‌مدت ترکمنستان در سپتامبر ۲۰۲۶ با جبران از ازبکستان، ایران و تاجیکستان	ازبکستان، تاجیکستان، ترکمنستان، ایران	برق
به گزارش عرب نیوز، ایران از قبل و تنوع‌بخشی اخیر به آسیای مرکزی و روسیه	ایران، ترکمنستان، آذربایجان، روسیه، بلاروس	بنزین و گازوئیل

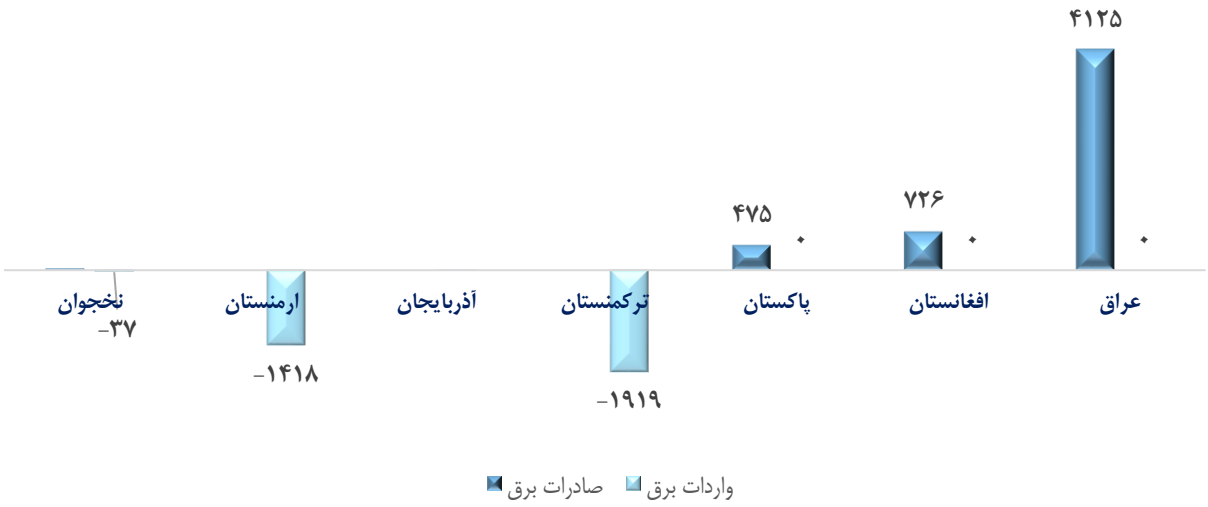
به گزارش افغانستان اینترنشنال، آمادگی صادراتی ایران برای LPG	ایران، آسیای مرکزی	LPG
به گزارش ترند و آریانا نیوز، آغاز تحویل در بخش افغان را ۲۰۲۶ یا اواسط ۲۰۲۷ اعلام کرده‌اند	ترکمنستان (پروژه تاپی)	گاز طبیعی

در ابعاد کلی تجارت، سهم ایران حدود ۲۵ درصد از واردات افغانستان گزارش شده است؛ به گفتهٔ رایزن بازرگانی ایران در افغانستان، صادرات ایران به افغانستان در ۲۰۲۴ حدود ۳.۱۴۳ میلیارد دلار بوده است. به گزارش پژواک، هدف‌گذاری دو دولت برای رساندن مبادلات به ۱۰ میلیارد دلار در سال در سپتامبر ۲۰۲۵ اعلام شد.

۵-۴ ساختار بازار انرژی افغانستان

ساختار بازار برق افغانستان تک‌خریدار است: شرکت دولتی برشنا واردات را مدیریت می‌کند و با هر کشور تأمین‌کننده قرارداد جداگانه‌ای با سازوکار پرداخت و مسیر انتقال متفاوت دارد کیفیت صورت‌حساب‌دهی و وصول مطالبات برشنا مستقیماً بر توان پرداخت به تأمین‌کنندگان اثر می‌گذارد. بازار سوخت برخلاف برق عمدتاً در اختیار واردکنندگان خصوصی است و تنوع تأمین‌کنندگان آن را در برابر شوک‌های منطقه‌ای تا حدی مقاوم کرده است؛ به گزارش عرب نیوز، در دوره اختلال صادرات سوخت خاورمیانه در ۲۰۲۶، قیمت‌های سوخت در افغانستان به‌دلیل جریان پایدار واردات از آسیای مرکزی به پایین‌ترین سطح از اکتبر ۲۰۲۴ رسید. بسته‌بودن گذرگاه‌های پاکستان نیز بخشی از مبادلات را به مسیر ایران کشانده است در مقابل، به گزارش افغانستان اینترنشنال، مقامات افغان خواستار تخفیف‌های ویژه و تسهیل ترانزیت فرآورده‌ها از ایران شده‌اند.

نمودار ۵-۳- تبادل الکتریکی ایران با کشورهای همسایه در سال ۱۴۰۳ (میلیون کیلووات ساعت)



۵-۵ فرصت‌های صادرات برق به افغانستان

فرصت صادرات برق بر سه پایه استوار است. نخست، شکاف بزرگ میان تقاضا و تولید داخلی افغانستان؛ دوم، به گزارش پژواک، اعلام آمادگی رسمی ایران در سپتامبر ۲۰۲۶ برای عرضه تا ۲,۰۰۰ مگاوات برق؛ و سوم، نزدیکی استان‌های هرات، فراه و نیمروز به شبکه ایران، که به گزارش طلوع‌نیوز، سابقه قرارداد ۱۰۰ مگاواتی برای آن‌ها وجود دارد. با این حال حجم صادرات واقعی بسیار کمتر از ظرفیت اعلامی است: در آمار شرکت توانیر صادرات برق به افغانستان در سال ۱۴۰۳ به میزان ۷۲۶ میلیون کیلووات ساعت گزارش شده است که حدود ۱۳ درصد مجموع صادرات برق ایران در آن سال بوده است(نمودار ۳) ولیکن به گزارش آمو تی‌وی، مدیران توانیر وضعیت آینده را تابع تراز برق داخلی می دانند. طبق گزارش مرکز استیمسون، مجموع صادرات ایران در ۲۰۲۴ بیش از ۵.۲ تراوات‌ساعت بوده است که حدود ۱.۵ برابر واردات آن می‌باشد ولیکن به گزارش ایران نیوز دیلی، در اوت ۲۰۲۵ صادرات به‌دلیل ناترازی داخلی نزدیک به صفر رسید.

برای ارزیابی ظرفیت اقتصادی صادرات برق به افغانستان، از سه سناریو استفاده شده است. فرض‌ها عبارت‌اند از ضریب بار ۷۰ درصد و قیمت پایه ۵ سنت بر کیلووات‌ساعت که به گزارش آریانا نیوز، مرجع آن قیمت تقریبی صادرات ازبکستان در ۲۰۲۳ است. این محاسبات برآوردی است و احتمالا با قیمت‌گذاری قراردادی ایران متفاوت باشد. برای مقایسه، به گزارش دیپلمات،

کل هزینه واردات برق افغانستان ۲۵۰ تا ۲۸۰ میلیون دلار در سال است؛ بنابراین سناریوی ۵۰۰ مگاواتی معادل بیش از نیمی از کل بازار فعلی واردات برق است و جابه‌جایی سهم از ازبکستان و تاجیکستان را می‌طلبد، که خود در حال گسترش زیرساخت انتقال هستند، به گزارش گازتا ازبکستان.

جدول ۵-۳- برآورد بازار صادرات برق ایران به افغانستان

درآمد سالانه (میلیون دلار)	انرژی سالانه (TWh)	سناریو (توان متوسط صادرات)
۴۶	۰.۹۲	۱۵۰ مگاوات
۹۲	۱.۸۴	۳۰۰ مگاوات
۱۵۳	۳.۰۷	۵۰۰ مگاوات

از منظر راهبردی فرصت‌های صادراتی عبارت‌اند از تأمین برق مناطق معدنی که طبق گزارش وزارت انرژی و آب افغانستان، به برق پایدار نیاز دارند و تأمین برق مناطقی مانند شبانه‌روزی بندر شیخ ابونصر فراهی که به گزارش پژواک، در مذاکرات سپتامبر ۲۰۲۵ مطرح شده است، و مشارکت در اتصال شبکه‌ای. به گزارش اپراتیو امام، پیشنهاد احداث خط ۵۰۰ کیلوولت از تاجیکستان به ایران از مسیر افغانستان می‌تواند ایران را به حلقه‌ای در تجارت برق منطقه‌ای تبدیل کند. یک فرضیه تحلیلی که نیازمند داده‌های منحنی بار است، مکمل‌بودن فصلی است: اوج تقاضای افغانستان در زمستان، به گزارش آمو تی‌وی، در برابر اوج مصرف برق ایران در تابستان؛ اما کسری گاز زمستانی ایران این مزیت را محدود می‌کند.

۵-۶ فرصت‌های صادرات گاز به افغانستان

بر اساس داده‌های ورلدومیتر، گاز طبیعی سهم کوچکی (حدود ۴ درصد در ۲۰۱۷) از مصرف انرژی تجاری افغانستان دارد. در سمت عرضه ایران، به گزارش نایاک، کسری گاز در اوج زمستان پیش از جنگ ۲۰۰ تا ۲۵۰ میلیون متر مکعب در روز برآورد شده و خسارت جنگی به تأسیسات مرتبط با پارس جنوبی آن را تشدید کرده است. بنابراین صادرات گاز طبیعی لوله‌ای در کوتاه‌مدت امکان‌پذیر نیست و به‌ویژه در زمستان با مصرف داخلی رقابت می‌کند. افزون بر این، به گزارش ترند و آریانا نیوز، ترکمنستان قصد دارد از طریق بخش افغان خط لوله تاپی با ظرفیت طراحی ۳۳ میلیارد متر مکعب در سال گاز عرضه کند و آغاز آن را ۲۰۲۶ یا اواسط ۲۰۲۷ اعلام کرده است؛ این امر بازار بلندمدت گاز افغانستان را در اختیار رقیب قرار می‌دهد. در

مقابل، حلقه‌های زنجیره ارزش گاز و انرژی که برای بخش خصوصی ایران عملی‌ترند در جدول زیر ارزیابی شده‌اند. در حوزه فرآورده‌ها رقابت تشدید شده است: به نقل از گزارش رویترز در یوای نیوز، خرید افغانستان از روسیه و بلاروس در سه‌ماهه اول ۲۰۲۶ چهار برابر و به ۵۳۰ هزار تن رسید، هرچند طبق گزارش بنیاد کارنگی، بحران سوخت روسیه می‌تواند ثبات این عرضه را تضعیف کند.

جدول ۵-٤- فرصت های صادرات گاز و فراورده های مرتبط به افغانستان

شواهد و استدلال	امکان‌پذیری	محصول یا خدمت
کسری داخلی ایران؛ نبود زیرساخت؛ رقابت تاپی	پایین	گاز طبیعی لوله‌ای
به گزارش افغانستان اینترنشنال، آمادگی تولید و صادرات اعلام‌شده؛ به گزارش کابل تریبون، حمل از خرمشهر	بالا	گاز مایع (LPG)
به گزارش پژواک، نهایی‌سازی قراردادهای فرآورده در دست بررسی؛ به گزارش رویترز، رقابت روسیه و بلاروس	متوسط	فرآورده‌های نفتی (گازوئیل، بنزین)
نیازمند مطالعه اقتصادی؛ بازار شهری محدود	پایین تا متوسط	CNG و LNG کوچک‌مقیاس جاده‌ای
به گزارش پژواک، پیشنهاد همکاری در تولید کود	متوسط	کود شیمیایی و محصولات مبتنی بر گاز
به گزارش افغانستان اینترنشنال، آمادگی ایران برای آموزش و کمک به پالایشگاه‌های افغان	متوسط	خدمات فنی، آموزش و پالایشگاه
* سطح امکان‌پذیری در این جدول، تخمینی است.		

۵-۷ ریسک‌های تجارت با افغانستان

ریسک‌ها به پنج گروه تقسیم می‌شوند. وضعیت حقوقی و شناسایی بین‌المللی مقامات حاکم بر افغانستان نیز بر دسترسی به نظام بانکی بین‌المللی و اجرای تضمین قراردادها اثر می‌گذارد؛ این موضوع پیش از هر قرارداد نیازمند مشاوره حقوقی تخصصی است.

جدول ۵-۵- تحلیل ریسک های تجارت با افغانستان

گروه ریسک	شرح	شدت	منبع
تحریم و مالی	خزانه‌داری آمریکا در ۵ اکتبر ۲۰۲۶ به مؤسسات مالی خارجی درباره فعالیت با بخش مالی ایران هشدار داد و شبکه‌های بانکداری غیررسمی را هدف قرار داده است	بسیار بالا	اوفک
عرضه داخلی ایران	ناترازی برق و گاز، قطع صادرات برق در تابستان ۲۰۲۵ و کسری گاز زمستان ۲۰۲۶	بالا	ایران نیوز و نایاک
پرداخت و اعتبار مشتری	تک‌خریداربودن برشنا و ضعف صورت‌حساب‌دهی	بالا	B۲B
رقابت منطقه‌ای	رشد ۴۲ درصدی صادرات ازبکستان به افغانستان؛ جایگزینی منابع روسی و آسیای مرکزی	بالا	IranIntl و رویترز
ژئوپلیتیک و مرزی	افت تجارت ایران پس از جنگ؛ نوسان گذرگاه‌های پاکستان؛ قطع‌های فنی شبکه	متوسط تا بالا	IranIntl و ترند

*ارزیابی شدت ریسک در این جدول برآورد تحلیلی است.

۵-۸ راهکارهای توسعه صادرات بخش خصوصی ایران به بازار انرژی افغانستان

۵-۸-۱ قراردادی و حقوقی

قراردادهای بلندمدت باید ساختار فصلی داشته باشند؛ برای نمونه حجم‌های تضمینی در ماه‌های کم‌بار ایران و حجم‌های انعطاف‌پذیر در اوج مصرف متفاوت است. بند فورس‌ماژور مرتبط با جنگ و خسارت زیرساخت، سازوکار حل اختلاف و قیمت‌گذاری مبتنی بر مرجع قابل اتکا (مانند قیمت صادراتی رقبا) باید صریح باشد.

۵-۸-۲ تسویه و تأمین مالی

با توجه به هشدارهای تحریمی اوفک در سال ۲۰۲۶، شرکت‌ها باید پیش از هر معامله بررسی انطباق انجام دهند و از شبکه‌های مالی غیرشفاف دوری کنند. گزینه‌های محتمل شامل تهاتر کالا با محصولات افغان، تسویه به ارزهای محلی در مبادلات مرزی و پیش‌پرداخت یا اعتبار اسنادی از طریق کانال‌های دارای ریسک تحریمی قابل مدیریت است؛ انتخاب نهایی باید با مشاور

حقوقی و مراجع نظارتی تطبیق داده شود. اتاق بازرگانی می‌تواند با بانک مرکزی و بانک‌های عامل برای تعریف کانال‌های مجاز مذاکره کند.

۵-۸-۳ مدل‌های همکاری بخش خصوصی

در برق، نیروگاه‌های خصوصی و تولیدکنندگان تجدیدپذیر ایرانی می‌توانند از طریق قرارداد فروش برق با برشنا یا مشارکت در تولید و انتقال در غرب افغانستان وارد شوند؛ به گزارش پژواک، ایران آمادگی همکاری با شرکت‌های دولتی افغان در حوزه برق را اعلام کرده است. در سوخت، شرکت‌های دارای مجوز می‌توانند LPG و فرآورده‌ها را با استانداردهای کیفی مشخص، خدمات پس از فروش و ذخیره‌سازی در مناطق مرزی عرضه کنند. در خدمات، به گزارش افغانستان اینترنشنال، آموزش و پیمانکاری مهندسی (ساخت پست و خط) با رقابت کمتری همراه است.

۵-۸-۴ لجستیک و زیرساخت

به گزارش افغانستان ریویو، فعالیت ۲۴ساعته گمرکات و کاهش زمان توقف کامیون‌ها از مهم‌ترین اقدامات لازم برای افزایش مبادلات شناخته شده است. به گزارش افغان وریفاید و کابل تریبون، توسعه حمل ریلی خواف–هرات و حمل چندوجهی LPG نیز می‌تواند هزینه را کاهش دهد.

۵-۸-۵ نهادی و اطلاعاتی

اتاق بازرگانی تهران می‌تواند میز تخصصی انرژی افغانستان را با مشارکت توانیر، وزارت نفت و اتاق مشترک ایران و افغانستان تشکیل دهد، گزارش‌های دوره‌ای قیمت و تقاضا منتشر کند و داده‌های WTO، IEA و ITC را به‌طور منظم با داده‌های گمرک تطبیق دهد.

جدول ۵-۶- راهکارهای نهادی توسعه صادرات به افغانستان

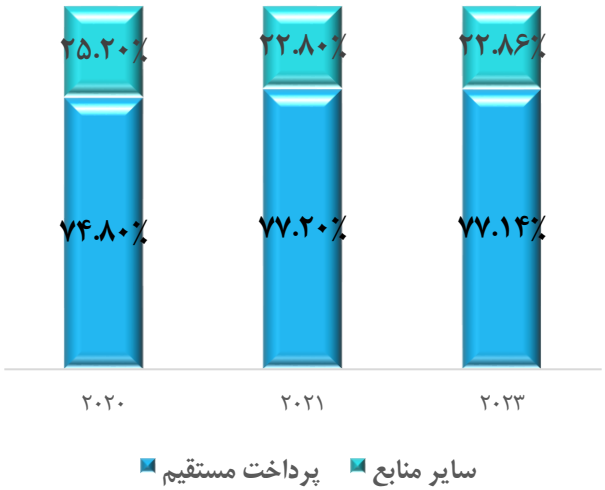
افق زمانی	مجری پیشنهادی	راهکار
۶ تا ۱۲ ماه	شرکت‌های خصوصی و توانیر	قراردادهای فصلی بلندمدت برق و LPG
۳ تا ۶ ماه	اتاق بازرگانی، بانک مرکزی، مشاور حقوقی	چارچوب انطباق تحریمی و کانال‌های تسویه
۱۲ تا ۲۴ ماه	بخش خصوصی و برشنا	مشارکت در انتقال و تأمین برق غرب افغانستان
۱۲تا ۱۸ ماه	گمرک، راه‌آهن، بخش خصوصی	توسعه لجستیک مرزی و حمل چندوجهی
۳ تا ۶ ماه	اتاق بازرگانی تهران	میز انرژی و پایش داده

بازار انرژی افغانستان به‌دلیل وابستگی شدید به واردات، فرصتی واقعی اما مشروط برای بخش خصوصی ایران فراهم می‌کند. در کوتاه‌مدت، LPG، فرآورده‌های نفتی و فروش برق به غرب افغانستان بالاترین قابلیت اجرا را دارند؛ صادرات گاز لوله‌ای به‌دلیل کسری داخلی و رقابت تاپی محتمل نیست. موفقیت وابسته به مدیریت ریسک تحریم و تسویه، ثبات عرضه داخلی ایران و توان رقابت با تأمین‌کنندگان آسیای مرکزی و روسیه است.

۶ بخش سلامت، دارو و تجهیزات پزشکی

بر اساس جداول ۴ و ۶ سالنامه احصائیه تجارت افغانستان (۱۴۰۴)، این کشور در ردیف «دارو» ۲۴۹/۴۴ میلیون دلار واردات ثبت کرد که ۸/۱۴ میلیون دلار آن از ایران بود. همچنین، مطابق برنامه عملیاتی امضاشده میان دو کشور در ۲۲ دسامبر ۲۰۲۵، تسهیل ثبت و واردات دارو، همکاری آزمایشگاه‌های کنترل کیفیت و تولید دارو در افغانستان از محورهای همکاری تعیین شد. فرصت نزدیک برای بنگاه ایرانی، تبدیل این سابقه به سفارش داروی ثبت‌شده است. تجهیزات و فرآوری مواد گیاهی نیز دو مسیر دیگر همکاری‌اند که هرکدام خریدار و شرایط ورود جداگانه دارند.

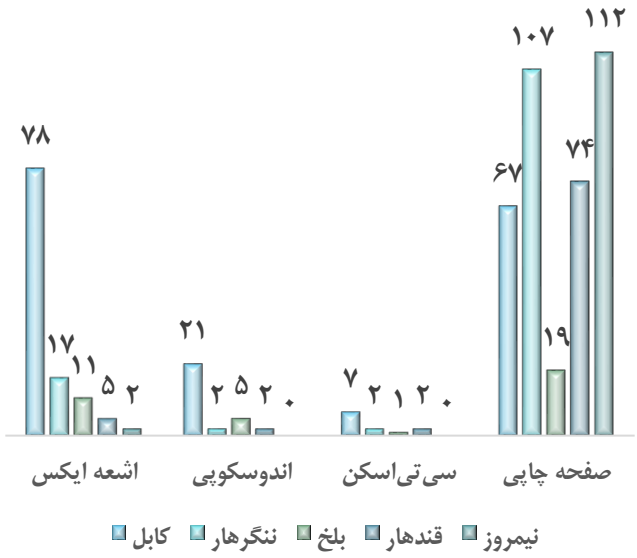
نمودار ٦-١. پرداخت مستقیم خانوار از مخارج جاری سلامت



بر اساس حساب‌های ملی سلامت افغانستان (۲۰۲۰ و ۲۰۲۱) و داده‌های پایگاه جهانی مخارج سلامت سازمان جهانی بهداشت، پرداخت مستقیم خانوار یکی از منابع اصلی تأمین مالی سلامت در افغانستان است. مطابق حساب‌های ملی سلامت سال ۲۰۲۱، مخارج جاری سلامت ۳/۲۸ میلیارد دلار بود و ۱/۳۸ میلیارد دلار از آن نزد خرده‌فروشان و سایر عرضه‌کنندگان کالاهای پزشکی هزینه شد. بر اساس آخرین مشاهده ثبت‌شده در پایگاه سازمان جهانی بهداشت برای سال ۲۰۲۳، خانوارها ۷۷/۱۴ درصد مخارج جاری سلامت را مستقیماً پرداخت کردند. در بازار داروخانه‌ای، قیمت تحویل و توان

خرید خانوار بر فروش اثر می‌گذارد. در شبکه حمایتی، نقطه ورود بنگاه قرارداد خرید است. مطابق گزارش وضعیت شماره ۹ یونیسف (سپتامبر ۲۰۲۶)، این سازمان از ۲٬۳۹۰ مرکز ثابت و ۱۶ مرکز سیار ارائه خدمات سلامت پشتیبانی کرد.

نمودار ٦-٢. تجهیزات فعال ثبت‌شده در پنج ولایت منتخب



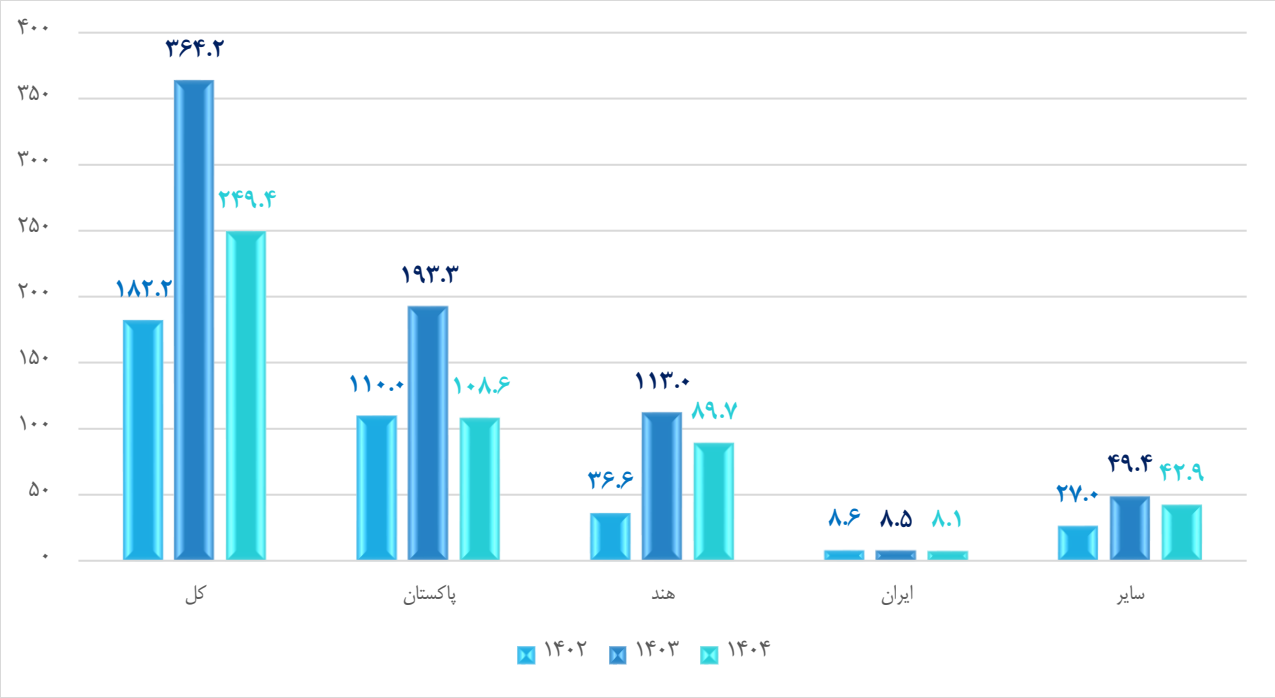
منبع: وزارت صحت عامه افغانستان

بر اساس پروفایل صحی ولایتی وزارت صحت عامه افغانستان (۲۰۲۵)، کابل در میان پنج ولایت منتخب بیشترین تجهیزات فعال ثبت‌شده را دارد و می‌تواند نقطه شروع بررسی قراردادهای تأمین قطعه و نگهداری باشد. در ارزیابی HeRAMS سازمان جهانی بهداشت (۲۰۲۳)، ۵۹ درصد از ۴۶۹ واحد دارای تجهیزات آسیب‌دیده، کمبود نگهداری را از علل آسیب دانستند. همچنین، بر اساس اطلاعیه وزارت صحت عامه افغانستان در ۸ نوامبر ۲۰۲۶، خرید دستگاه‌های MRI و سی‌تی‌اسکن شفاخانه عینو مینه قندهار به ارزش ۱۵۱/۸۵ میلیون افغانی در مرحله اعطای قرارداد به یک شرکت افغانستانی اعلام شد. برای برآورد بازار خدمات پس از فروش، شناسایی مدل دستگاه و قرارداد فعلی هر مرکز ضروری است.

۶-۱ اندازه بازار و جایگاه ایران در تجارت

۶-۱-۱ دارو و تجهیزات پزشکی

نمودار ٦-٣. واردات ردیف دارو به تفکیک مبادی اصلی (میلیون دلار)

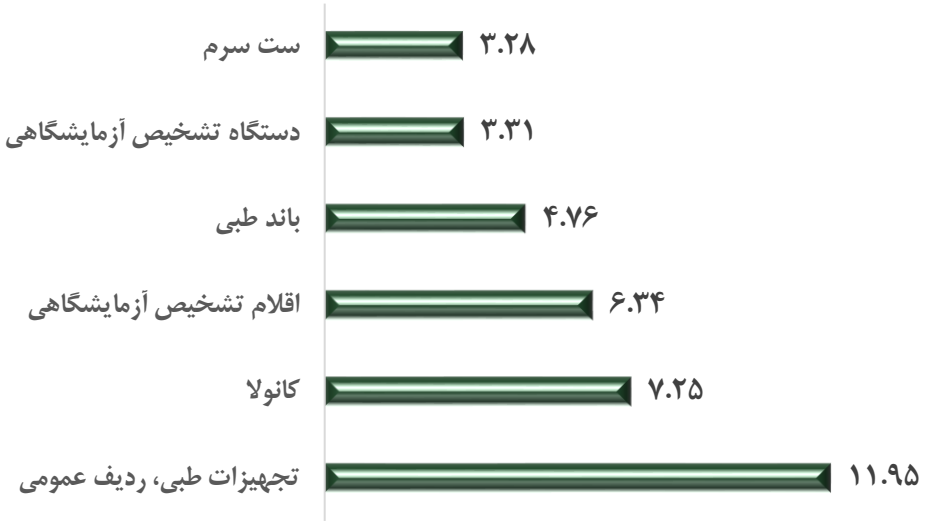


منبع : سالنامه‌های احصائیه تجارت افغانستان

مطابق جداول ۴ و ۶ سالنامه‌های احصائیه تجارت افغانستان (۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴)، ایران در این سه سال به‌ترتیب ۸/۶۲، ۸/۴۷ و ۸/۱۴ میلیون دلار دارو به افغانستان صادر کرد. در سال ۱۴۰۴، سهم ایران از بازار واردات دارو نسبت به سال قبل از ۲/۳۳ به ۳/۲۷ درصد رسید، زیرا کل واردات افغانستان در این ردیف سریع‌تر از خرید آن از ایران کاهش یافت. پاکستان و هند در همین سال روی‌هم ۷۹/۵۳ درصد بازار ثبت‌شده را در اختیار داشتند. با توجه به تدابیر انتقالی وزارت صحت عامه افغانستان و اعلام وزارت مالیه این کشور درباره اجرای محدودیت ورود داروی پاکستان از ۲۰ دلو ۱۴۰۴، بررسی داده‌های ماهانه سال ۱۴۰۵ برای سنجش جابه‌جایی سفارش میان مبادی تأمین ضروری است.

بر اساس فهرست ملی داروهای ضروری افغانستان (۲۰۲۵) و رهنمودهای ثبت و عرضه دارو در اداره ملی غذا و ادویه افغانستان، برای سفارش نخست، واردکننده افغانستانی باید نام ژنریک، شکل و دوز دارو، حجم سفارش و قیمت تحویل را مشخص کند. فهرست داروهای ضروری نقطه شروع انتخاب اقلام است. سپس باید وضعیت ثبت محصول و سازنده، جواز واردکننده و شرایط ورود و عرضه با اداره ملی غذا و ادویه افغانستان کنترل شود. آمار گمرک، دارو را در یک ردیف کلی ثبت کرده و سهم هر ژنریک از آن مشخص نیست.

نمودار ٦-٤. واردات شش قلم منتخب تجهیزات و ملزومات در ١٤٠٤



منبع : سالنامه‌های احصائیه تجارت افغانستان

بر اساس آمار سالنامه‌های احصائیه تجارت افغانستان (۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴)، در ردیف عمومی تجهیزات طبی، خرید افغانستان از ایران از ۲۳/۸ هزار دلار در ۱۴۰۲ به ۲۰۰/۲ هزار دلار در ۱۴۰۴ رسید. سهم ایران در ۱۴۰۴ معادل ۱/۶۷ درصد بود و چین حدود ۶۳ درصد این بازار را تأمین کرد. در ردیف کانولا، هند ۶/۷۴ میلیون دلار از بازار ۷/۲۵ میلیون دلاری را تأمین کرد و خریدی از ایران ثبت نشد. در اقلام تشخیص آزمایشگاهی، ارزش بازار به ۶/۳۴ میلیون دلار رسید و خرید ثبت‌شده از ایران تنها ۶۷۵ دلار بود. با توجه به مشخصات فنی و الزامات پشتیبانی مندرج در اسناد خرید تجهیزات وزارت صحت عامه افغانستان، پیشنهاد فروش تجهیزات زمانی قابل بررسی است که مدل دستگاه، قطعات، نصب و خدمات محلی مشخص باشد. در اقلام مصرفی نیز نمونه قابل تأیید، قیمت تحویل و امکان تأمین تکرارشونده تعیین‌کننده‌اند.

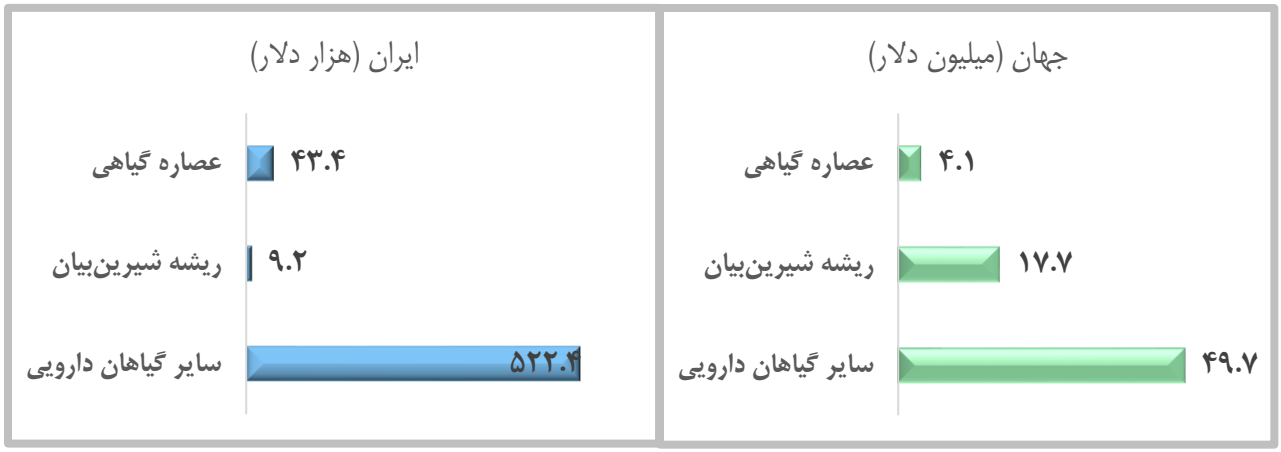
۶-۲ همکاری در تولید و توسعه متوازن تجارت

۶-۲-۱ تولید مشترک و خرید از افغانستان

بر اساس اطلاعیه وزارت صحت عامه افغانستان در ۱۳ اوت ۲۰۲۶، کارخانه دِم فارما در هرات با سرمایه‌گذاری اعلامی ۳۰ میلیون دلار و توان ساخت حدود ۳۰۰ نوع دارو افتتاح شد. فاز دوم این مجموعه برای تولید داروهای تزریقی، در زمان اعلام

افتتاح، در مرحله آغاز ساخت قرار داشت. با توجه به محورهای همکاری تولیدی و آزمایشگاهی در برنامه عملیاتی ایران و افغانستان (دسامبر ۲۰۲۵)، برای ورود به همکاری تولیدی ابتدا باید خط فعال، محصول دارای مجوز، هزینه ساخت و سفارش فروش روشن شود. بر این اساس، می‌توان تأمین مواد و بسته‌بندی دارویی، ساخت قراردادی و آزمون مشترک کنترل کیفیت را به‌ترتیب از نظر قابلیت اجرا بررسی کرد.

نمودار ٦-٥. صادرات اقلام گیاهی منتخب افغانستان در ١٤٠٤



منبع : سالنامه‌های احصائیه تجارت افغانستان

همانطور که در نمودار ۶-۵ مشاهده می‌شود، ایران در هر سه سال از ردیف «سایر گیاهان دارویی» واردات داشته است. در سال ۱۴۰۴، ارزش این خرید ۱۶۸/۴۵ هزار دلار بود. خرید عصاره گیاهی نیز از ۳/۳۰ به ۳۴/۵۲ هزار دلار افزایش یافت. اولویت همکاری در این بخش، شناسایی گونه گیاهی و تأمین‌کننده محموله‌های ثبت‌شده و آزمون نمونه برای خریدار ایرانی است. در مورد شیرین‌بیان، تعیین شکل کالا اهمیت دارد؛ زیرا در سالنامه احصائیه تجارت افغانستان، ردیف مربوط «ریشه» نامیده شده، در حالی که عنوان شش‌رقمی آن در طبقه‌بندی آماری سازمان ملل متحد «عصاره» است. همچنین، در ردیف ۱۳۰۲۱۲۱۰ فروش به ایران ثبت نشده و ردیف ۱۳۰۲۱۲۲۰ نیز تا تعیین هویت دقیق کالا برای اولویت‌بندی کنار گذاشته شده است.

۶-۳ ترتیب پیگیری فرصت‌ها برای دبیرخانه

۱- سفارش دارو

پرونده همکاری: فروش داروی ثبت‌شده با همکاری توزیع‌کننده افغانستانی. اقدام مشخص برای رسیدن به قرارداد: تطبیق چند قلم از فهرست داروهای ضروری با مجوزهای موجود و سفارش واقعی خریدار. سپس مقایسه قیمت تحویل و شرایط تسویه با تأمین‌کنندگان رقیب.

۲- تجهیزات و خدمات

پرونده همکاری: تأمین ملزومات پزشکی، نصب تجهیزات، تأمین قطعات و خدمات نگهداری. اقدام مشخص برای رسیدن به قرارداد: دریافت فهرست مدل دستگاه‌ها و نیاز مراکز درمانی، معرفی شریک خدمات در محل و قیمت‌گذاری بسته کامل تجهیزات و پشتیبانی.

۳- خرید مواد گیاهی

پرونده همکاری: خرید مواد گیاهی از افغانستان و فرآوری آن برای بازار ایران یا کشورهای ثالث. اقدام مشخص برای رسیدن به قرارداد: تأمین مواد گیاهی با نمونه و مشخصات دقیق گونه، پاک‌سازی در مبدأ، فرآوری و بسته‌بندی در محل واجد مجوز، بازاریابی نزد خریدار صنعتی و صادرات مجدد پس از تأیید استاندارد، مبدأ و سفارش مقصد.

۴- تولید قراردادی

پرونده همکاری: استفاده از خطوط تولید فعال در هرات و همکاری در آزمون‌های کنترل کیفیت. اقدام مشخص برای رسیدن به قرارداد: احراز مجوز و ظرفیت قابل استفاده خط تولید، بررسی هزینه تولید هر واحد، تأمین مواد اولیه و بسته‌بندی و شناسایی سفارش خرید پیش از سرمایه‌گذاری.

۷ بخش فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال

افغانستان با حدود ۴۴ میلیون نفر جمعیت و ۱۷.۸ میلیارد دلار تولید ناخالص داخلی، بازاری کم‌درآمد، جوان و وابسته به واردات است. این گزارش در چارچوب بخش اقتصاد دیجیتال برنامه توسعه تجارت اتاق با افغانستان تهیه شده و سه موضوع را بررسی می‌کند: اندازه و ویژگی‌های بازار دیجیتال افغانستان، بخش‌هایی که شرکت‌های ایرانی در آن‌ها مزیت واقعی دارند، و سازوکار لازم برای جلوگیری از تکرار رقابت مخرب میان شرکت‌های ایرانی و حمایت پراکنده دولتی.

یافته‌ها و پیشنهادهای اصلی گزارش به شرح زیر است:

- افغانستان بازاری کوچک، کم‌درآمد و پرریسک است. اقتصاد این کشور در ۲۰۲۵ رشد کرد، اما تولید سرانه کاهش یافت؛ از این‌رو، تقاضای مؤثر برای خدمات دیجیتال از سوی بنگاه‌ها، اپراتورها، دولت و برنامه‌های بشردوستانه شکل می‌گیرد.
- ضریب نفوذ بازار دیجیتال پایین است، اما بازار در حال تعمیق است و استفاده از داده و پرداخت دیجیتال به‌سرعت رشد می‌کند.
- با بسته‌شدن مرز پاکستان، ایران به بزرگ‌ترین مبدأ واردات افغانستان تبدیل شده است؛ اما این برتری شکننده است و سهم خدمات دیجیتال در آن ناچیز است.
- بخش‌های اولویت اول برای ورود عبارت‌اند از: تجارت الکترونیک بنگاه‌به‌بنگاه و لجستیک دیجیتال مرزی، نرم‌افزار سازمانی فارسی، و خدمات فنی شبکه، امنیت و پشتیبانی.
- ناکامی‌های گذشته بیشتر حاصل شکست هماهنگی، کیفیت ناپایدار و حمایت پراکنده دولتی بوده است؛ سازوکار پیشنهادی برای رفع آن‌ها شامل شورای راهبری در اتاق، کنسرسیوم‌های پروژه‌محور و مرکز خدمات مشترک در هرات است.
- برنامه اجرایی ۲۴ ماهه (دی ۱۴۰۵ تا آذر ۱۴۰۷) چهار مرحله و دو نقطه ارزیابی دارد و بودجه آن پس از نهایی‌شدن برنامه تعیین می‌شود.

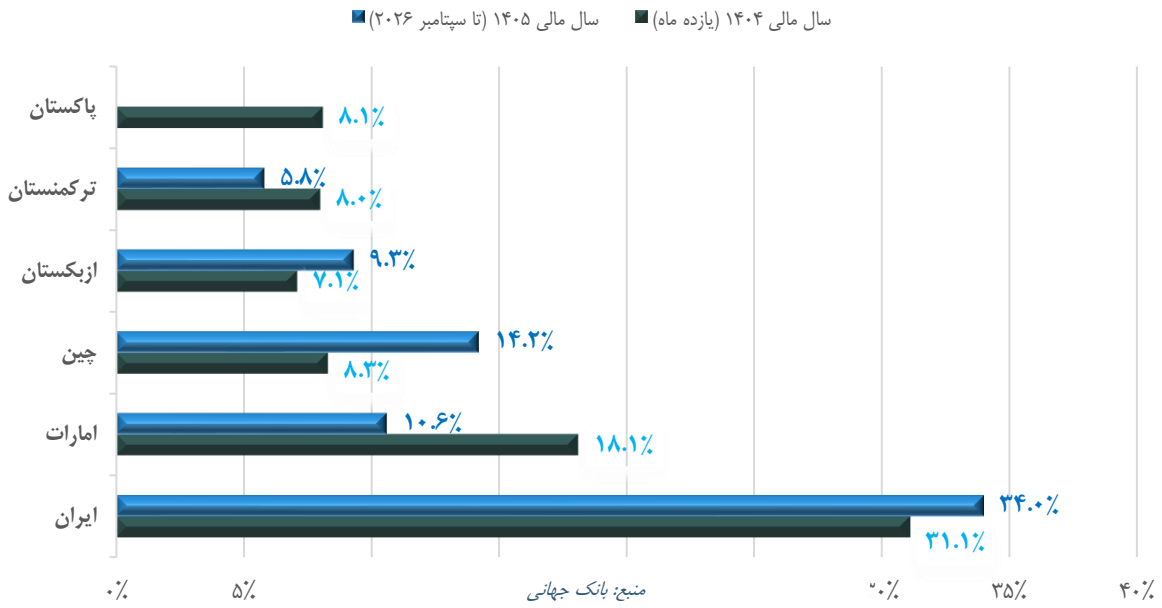
۷-۱ بازار افغانستان

۷-۱-۱ اقتصاد، جمعیت و تجارت

بر اسا آمار بانک جهانی، تولید ناخالص داخلی افغانستان در ۲۰۲۴ حدود ۱۷٫۸ میلیارد دلار و سرانه آن حدود ۴۱۷ دلار بود. رشد واقعی اقتصاد در ۲۰۲۵ به ۴٫۸ درصد رسید؛ اما بازگشت مهاجران به کاهش ۵٫۶ درصدی تولید سرانه انجامید. همچنین جمعیت حدود ۴۴٫۱ میلیون نفر و میانه سنی ۱۷٫۳ سال است. در ۲۰۲۵ حدود ۲٫۹ میلیون نفر به افغانستان بازگشته‌اند؛ که حدود ۱٫۹ میلیون نفر از آنان از ایران بازگشته بودند. این گروه با محصولات ایرانی آشناست و برای شرکت‌های ایرانی، هم مشتری بالقوه و هم منبع نیروی کار محلی به شمار می‌رود.

پاکستان در اکتبر ۲۰۲۵ تجارت از گذرگاه‌های تورخم و چمن را متوقف کرد؛ و تصمیم اعلام‌شده برای بازگشایی آن در مرداد ۱۴۰۵ تا زمان تهیه این گزارش رسماً اجرا نشده بود. در نتیجه، در سال مالی ۱۴۰۵ (تا سپتامبر ۲۰۲۶) ایران با سهم ۳۴ درصدی بزرگ‌ترین مبدأ واردات افغانستان بود؛ و ۵۶ درصد تجارت و ترانزیت این کشور از کریدور ایران انجام شد.

شکل ۷-۱ – سهم مبادی اصلی از واردات افغانستان در سال‌های مالی ۱۴۰۴ و ۱۴۰۵



با این حال، این برتری پایدار نیست. بر پایه داده‌های منتشرشده در ژوئیه ۲۰۲۶، سهم کریدورهای آسیای مرکزی از واردات افغانستان ۴۸ درصد و سهم ایران ۴۶ درصد بود. افزون بر این، حمل‌ونقل از مسیر ایران کندتر از مسیر کراچی است. **دیجیتالی‌سازی همین جریان تجاری، با هدف کاهش زمان و هزینه عبور از مسیر ایران، یکی از راه‌های پایدارسازی این مزیت است.**

۲-۱-۷ بازار دیجیتال و پرداخت

بر اساس داده کمپ[11] در پایان ۲۰۲۵، شمار اتصال‌های فعال تلفن همراه ۲۲٫۴ میلیون و شمار کاربران اینترنت ۱۱٫۳ میلیون نفر برآورد شده است. شمار اتصال‌ها تنها ۰٫۵ درصد رشد کرد، اما شمار کاربران شبکه‌های اجتماعی ۳۱٫۶ درصد افزایش یافت؛ به بیان دیگر، محرک رشد بازار از افزایش شمار مشترکان به تعمیق استفاده تغییر کرده است. ارقام رسمی وزارت مخابرات وزارت مخابرات و تکنالوژی معلوماتی افغانستان[12] بالاتر است؛ زیرا شمار سیم‌کارت‌های فعال با شمار کاربران منحصربه‌فرد برابر نیست. همچنین بر اساس داده یونیسف، شکاف دسترسی در سطح خانوار نیز عمیق است؛ و تنها ۲۷٫۷ درصد خانوارها در خانه به اینترنت دسترسی داشته و ۵٫۱ درصد رایانه دارند. از این‌رو، بازار مصرفی موبایل‌محور است و بازار نرم‌افزار ماهیتی سازمانی دارد. جدول ۱ شاخص‌های کلیدی را خلاصه می‌کند.

[11] Kemp

[12] Ministry of Communications and Information Technology

جدول ۷-۱ – شاخص‌های کلیدی اقتصاد و بازار دیجیتال افغانستان

شاخص	مقدار	دوره[۱۳]	منبع
تولید ناخالص داخلی؛ سرانه	۱۷/۸ میلیارد دلار؛ ۴۱۷ دلار	۲۰۲۴	World Bank (2026b)
رشد واقعی تولید؛ تغییر تولید سرانه	۴/۸ درصد؛ ۵/۶- درصد	۲۰۲۵	World Bank (2026a)
سهم ایران از واردات؛ سهم کریدور ایران از تجارت و ترانزیت	۳۴ درصد؛ ۵۶ درصد	سال مالی ۱۴۰۵	World Bank (2026d)
اتصال تلفن همراه؛ سهم پهن‌باند	۲۲/۴ میلیون؛ ۸۴/۱ درصد	پایان ۲۰۲۵	Kemp (۲۰۲۵)
کاربران اینترنت؛ ضریب نفوذ	۱۱/۳ میلیون؛ ۲۵/۵ درصد	پایان ۲۰۲۵	Kemp (۲۰۲۵)
خانوار دارای اینترنت در خانه؛ رایانه	۲۷/۷ درصد؛ ۵/۱ درصد	۲۰۲۲–۲۰۲۳	UNICEF (۲۰۲۳)
هزینه سبد کم‌مصرف داده	۱۱/۵۴ درصد درآمد سرانه	۲۰۲۵	Internet Society (۲۰۲۶)
امتیاز تجارت بدون کاغذ	۱۸/۵ درصد	۲۰۲۵	United Nations Regional Commissions (۲۰۲۵)
درآمد بازار خدمات تلفن همراه	۰/۶۵ تا ۰/۷۸ میلیارد دلار	۲۰۲۵	برآورد نگارنده

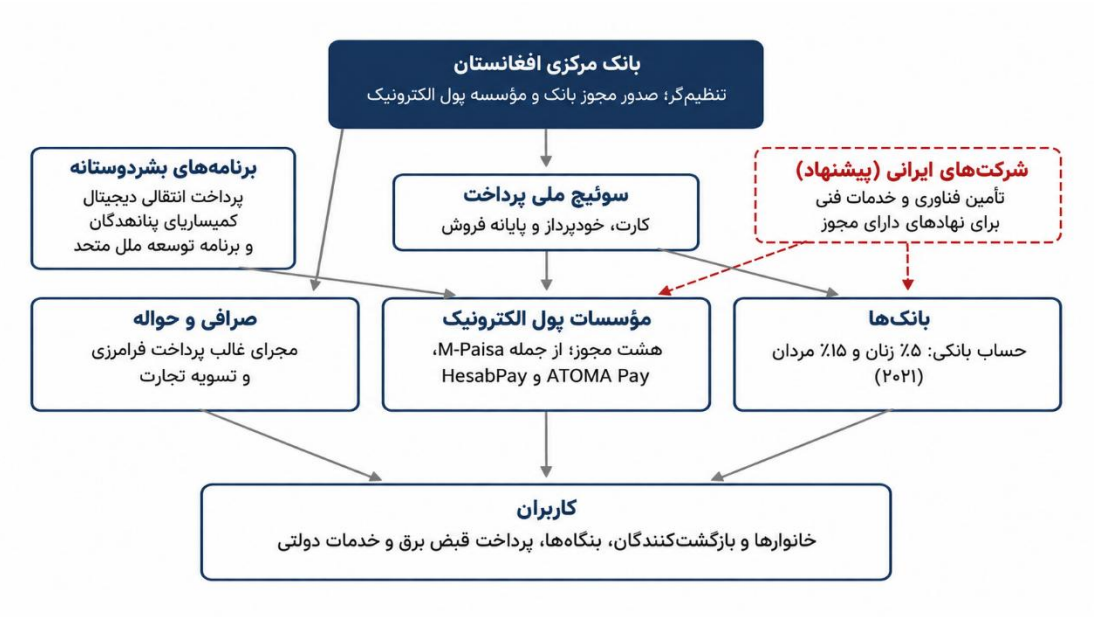
بازار تلفن همراه پنج اپراتور دارد. درآمد اتصالات افغانستان در ۲۰۲۵ حدود ۱۹۵ میلیون دلار بود؛ با فرض اینکه سهم درآمدی این اپراتور نزدیک به سهم آن از مشترکان باشد، درآمد کل بازار خدمات تلفن همراه معادل ۳٫۷ تا ۴٫۴ درصد تولید ناخالص

[۱۳] سال مالی افغانستان از اول حمل (فروردین) آغاز می‌شود. درآمد بازار از درآمد اتصالات افغانستان و سهم ۲۵ تا ۳۰ درصدی آن برآورد شده است (First Abu Dhabi Bank Securities, 2025, 2026).

داخلی برآورد می‌شود. برای تأمین‌کنندگان، اطمینان از وصول مطالبات مهم‌تر از اندازه بازار است: تقریباً هیچ پیمانکار بین‌المللی بزرگی در افغانستان فعال نیست و اپراتورها در پرداخت به تأمین‌کنندگان با مشکل روبه‌رو هستند.

پرداخت دیجیتال پویاترین بخش بازار است. کیف پول HesabPay بیش از یک میلیون کاربر دارد و بیش از ۳۵ میلیون دلار از کمک‌های کمیساریای عالی پناهندگان[۱۴] را به بازگشت‌کنندگان رسانده است. همچنین، بانک مرکزی افغانستان (DAB)[۱۵] به هشت مؤسسه پول الکترونیک[۱۶] و یک مؤسسه پرداخت مجوز داده است. شکل ۷-۲ بازیگران این زیست‌بوم و جایگاه پیشنهادی شرکت‌های ایرانی را نشان می‌دهد.

شکل ۷-۲ - زیست‌بوم پرداخت دیجیتال افغانستان و نقش پیشنهادی شرکت‌های ایرانی



منبع: نگارنده بر پایه Da Afghanistan Bank (۲۰۲۶)، Crypto Briefing (۲۰۲۶) و UN Women (۲۰۲۴).

[۱۴] UNHCR: United Nations High Commissioner for Refugees

[15] Da Afghanistan Bank

[16] Electronic Money Institution

تجربه ایران در سوئیچ کارت، پرداخت‌یاری و پایانه فروش قابل انتقال است، اما وضعیت تحریمی دو کشور یکسان نیست. مجوز عمومی شماره ۲۰ دفتر کنترل دارایی‌های خارجی آمریکا[17] نقل‌وانتقال وجه با نهادهای حکومتی افغانستان را مجاز کرده است. بنابراین محدودیت اصلی از تحریم‌های ایران ناشی می‌شود و مدل مناسب ورود، تأمین فناوری و خدمات فنی برای نهادهای دارای مجوز افغان است، نه ایفای مستقیم نقش ناشر پول الکترونیک.

۳-۱-۷ محیط کسب‌وکار و ریسک

پیمایش بانک جهانی از ۴۲۶ بنگاه رسمی نشان می‌دهد که برق (۲۲٫۲ درصد) و دسترسی به منابع مالی (۱۹٫۷ درصد) بزرگ‌ترین موانع کسب‌وکار به شمار می‌روند و تنها ۰٫۳ درصد سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها از وام بانکی تأمین می‌شود؛ در عین حال، فروش واقعی این بنگاه‌ها سالانه ۲۱٫۲ درصد رشد کرده است (World Bank Enterprise Surveys, 2026). از این‌رو، محصولات باید در شرایط برق ناپایدار قابل استفاده باشند و مدل فروش اشتراکی بر فروش یکجای مجوز ترجیح دارد. امتیاز تجارت بدون کاغذ افغانستان نیز تنها ۱۸٫۵ درصد است (United Nations Regional Commissions, 2025).

ریسک ویژه بازار دیجیتال، تصمیم‌های ناگهانی درباره اینترنت است: از ۲۹ سپتامبر ۲۰۲۵ اینترنت و شبکه همراه حدود ۴۸ ساعت به‌طور سراسری قطع شد (McGraw Hill, 2025) و در اوت ۲۰۲۶ توسعه و تعمیر فیبر نوری تا اطلاع ثانوی متوقف شد (Afghanistan International, ۲۰۲۶b). محدودیت نقل‌وانتقال مالی، اختلال در کریدور ایران، ناپایداری مقررات و توان پرداخت پایین مشتریان از دیگر ریسک‌های اصلی‌اند. مدیریت این ریسک‌ها از راه طراحی محصول و قرارداد امکان‌پذیر است: محصول قابل کار برون‌خط، بند قوه قاهره، پیش‌پرداخت و پرداخت مرحله‌ای، قرارداد کوتاه و پرهیز از بخش‌های حساس محتوایی.

۴-۱-۷ رقابت و جایگاه ایران

[17] OFAC: Office of Foreign Assets Control

نقشه رقبا

رقابت در بازار افغانستان چندلایه است: امارات و لبنان از راه مالکیت اپراتورها، چین از راه زیرساخت و معدن، و ازبکستان و قزاقستان از راه کریدور، انرژی و همکاری فناوری در این بازار حضور دارند. به گفته رئیس اتاق مشترک دو کشور، رقبا در حال پیشی‌گرفتن از ایران‌اند (افغانستان اینترنشنال، ۱۴۰۴). جدول ۷-1 اهرم‌ها و سطح تهدید رقبای اصلی را نشان می‌دهد. هیچ‌یک از رقبا مزیت زبانی ایران را ندارند، اما رقبای اصلی یا از سرمایه و مالکیت برخوردارند یا از بسته حمایتی منسجم دولتی، و معمولاً با یک «بسته» ترکیبی وارد بازار می‌شوند؛ در مقابل، شرکت‌های ایرانی بیشتر به‌صورت منفرد و با یک محصول وارد شده‌اند.

جدول ۷-1 – رقبای اصلی ایران در بازار دیجیتال افغانستان

رقیب	اهرم‌ها و شواهد حضور	حوزه‌های دیجیتال	سطح تهدید
چین	توافق فیبر ۴۸۰ کیلومتری واخان (AidData, 2023)؛ سهم ۱۴/۲ درصدی از واردات در ۱۴۰۵ (World Bank, 2026d)	تجهیزات شبکه، گوشی، زیرساخت	بالا
امارات	مالکیت e& افغانستان (First Abu Dhabi Bank Securities, 2026)؛ سهم ۱۰/۶ درصدی از واردات در ۱۴۰۵ (World Bank, 2026d)	اپراتوری، خدمات مالی	بالا
ازبکستان	سهم ۹/۳ درصدی از واردات در ۱۴۰۵ (World Bank, 2026d)؛ همکاری فناوری با شرکت‌های افغان	نرم‌افزار، آموزش آنلاین، برون‌سپاری	بالا

لبنان (گروه M1)	خرید MTN افغانستان و برند اتوما (Afghanistan International, 2025)	اپراتوری	متوسط

سطح تهدید: ارزیابی نگارنده.

مزیت‌ها، محدودیت‌ها و تجربه گذشته

زبان مشترک، قیمت مناسب و امکان ویژه‌سازی محصول مزیت‌های اصلی شرکت‌های ایرانی به شمار می‌روند. در مقابل، محدودیت‌ها ماهیتی نهادی دارند: دشواری تسویه مالی، مسدودسازی ناگهانی حساب‌های شرکت‌ها و وجود بیش از ۳۰ تشکل فاوا با موازی‌کاری (اتاق بازرگانی تهران، ۱۴۰۵). افغانستان در نقشه بازارهای هدف فاوای ایران نیز در لایه «فرصت‌محور» و بدون تخصیص منابع سنگین قرار دارد. رفع این محدودیت‌ها از توان یک شرکت منفرد خارج بوده و به اقدام جمعی نیاز دارد.

جدول ۷-۳ - تجربه‌های موفق و ناموفق ایران در بازار افغانستان

نتیجه	مورد	منبع	درس
موفق	اجرای فیبر نوری چهار ولایت شرقی با قرارداد ۱۲/۱ میلیون دلاری با وزارت مخابرات افغانستان (۲۰۱۰)	MCIT (۲۰۱۰)	پیمانکار ایرانی با تأمین مالی روشن، پروژه زیرساختی را تحویل می‌دهد
موفق	نخستین نمایشگاه فاوای افغانستان با ۶۰ غرفه بر پایه تفاهم دو وزارتخانه (۱۳۹۸)	تعادل (۱۳۹۸ب)	پشتوانه دولتی اعتماد طرف افغان را جلب می‌کند
ناموفق	از دست رفتن سهم بیش از ۷۰ درصدی دارو بر اثر رقابت ناسالم تولیدکنندگان ایرانی	تعادل (۱۳۹۸الف)	کف کیفیت و پرهیز از رقابت قیمتی درونی

ناموفق	لغو مجوز آرین بانک به دلیل «تخلفات جدی» از مقررات بانک مرکزی افغانستان (۱۳۹۸)	Arab News (۲۰۱۹)	حضور مالی بدون انطباق با مقررات شکننده است
توقف	توقف بسیاری از پروژه‌های شرکت‌های ایرانی پس از تحولات ۲۰۲۱	خبرگزاری آناتولی (۱۴۰۲)	بدون پوشش ریسک سیاسی، شوک به خروج کامل می‌انجامد

منبع: گردآوری نگارنده از منابع درج‌شده.

جمع‌بندی این موارد، شش ریشه مشترک را برای ناکامی‌ها نشان می‌دهد: شکست هماهنگی میان بنگاه‌ها، کیفیت و خدمات پس از فروش، سیاست و حمایت دولتی، پول و پرداخت، اطلاعات و حضور میدانی، و محیط پرریسک. سه ریشه نخست در کنترل بازیگران ایرانی است و برنامه اتاق باید بر آن‌ها متمرکز شود؛ سه ریشه دیگر از راه طراحی قرارداد، بیمه و ورود مرحله‌ای مدیریت‌پذیرند.

۷-۲ اولویت‌های ورود

روش و نتایج امتیازدهی

ده بخش فرصت در سه بُعد ارزیابی شد: جذابیت بازار (۱ تا ۵)، جایگاه رقابتی ایران (۱ تا ۵) و ریسک. امتیازها بر قضاوت کارشناسی نگارنده مبتنی است و باید در کارگاهی با حضور شرکت‌های عضو کنسرسیوم‌ها بازبینی شود.

جدول ۷-2 – اولویت‌های ورود به بازار دیجیتال افغانستان

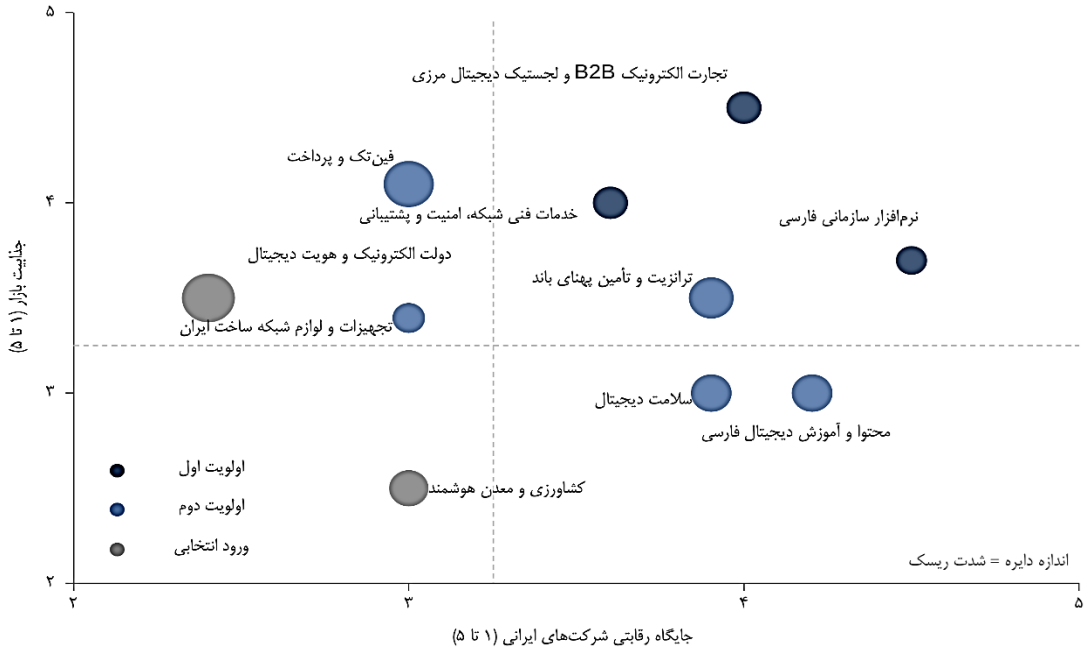
بخش	دلیل اولویت	مدل ورود
اولویت اول: تجارت الکترونیک بنگاه‌به‌بنگاه و لجستیک دیجیتال مرزی	۵۶ درصد تجارت از کریدور ایران؛ تجارت بدون کاغذ ضعیف	سامانه اسناد و عملیات تجاری برای بازرگانان هرات و دوغارون

اولویت اول: نرم‌افزار سازمانی فارسی	زبان و تقویم مشترک؛ رشد فروش بنگاه‌های رسمی	فروش اشتراکی با نمایندگی محلی
اولویت اول: خدمات فنی شبکه، امنیت و پشتیبانی	توسعه سایت‌ها و نسل چهارم؛ نبود پیمانکار بزرگ خارجی	قرارداد خدمت با پیش‌پرداخت
اولویت دوم: محتوا و آموزش، ترانزیت پهنای باند، سلامت، تجهیزات شبکه، فین‌تک	تقاضا وجود دارد، اما توان پرداخت یا ریسک مانع ورود فوری است	پس از تثبیت حضور و سازوکار تسویه
ورود انتخابی: دولت الکترونیک، کشاورزی و معدن هوشمند	حساسیت سیاسی بالا یا وابستگی به سرمایه‌گذاری فیزیکی	فقط زیرسامانه‌های کم‌حساسیت یا همراه پروژه فیزیکی

منبع: امتیازدهی نگارنده بر پایه شواهد فصل‌های ۲ و ۳.

بخش‌هایی که در هر دو بُعد امتیازی بالاتر از میانه و ریسکی متوسط یا کمتر دارند، در اولویت اول قرار گرفته‌اند. فین‌تک با وجود جذابیت بالا به دلیل ریسک تحریم، و محتوا با وجود جایگاه قوی ایران به دلیل توان پرداخت پایین مصرف‌کننده، در اولویت دوم‌اند.

شکل ۷-۳ – ماتریس اولویت‌بندی بخش‌های فرصت دیجیتال در افغانستان



منبع: امتیازدهی نگارنده.

ویژگی‌های بخش‌های اولویت اول

حدود ۶۰ درصد صادرات ایران به افغانستان از دوغارون عبور می‌کند (نبض بورس، ۱۴۰۴)؛ سامانه‌ای که اسناد، رهگیری محموله و تسویه بازرگانان دو طرف را یکپارچه کند، زمان عبور از مسیر ایران را کاهش می‌دهد. نرم‌افزارهای برنامه‌ریزی منابع سازمانی[۱۸] ایرانی با زبان فارسی و تقویم هجری شمسی سازگارند. بر اساس داده شورای سامنا[۱۹] در خدمات فنی، برنامه احداث ۵۶۰ سایت و گذار به نسل چهارم[۲۰] به خدمات بهره‌برداری و نگهداری[۲۱] و امنیت شبکه نیاز دارد؛ قرارداد این خدمات باید با پیش‌پرداخت و توافق سطح خدمت[۲۲] بسته شود.

اولویت جغرافیایی

ترتیب ورود جغرافیایی از منطق مزیت و هزینه پیروی می‌کند. هرات، به دلیل اتصال مستقیم به دوغارون و حضور بازرگانان آشنا با ایران، از دی ۱۴۰۵ نقطه شروع است. کابل، مرکز اپراتورها، بانک‌ها و سازمان‌های بین‌المللی، از فروردین ۱۴۰۶ بازار اصلی خدمات فنی و سازمانی است. مزار شریف، دروازه کریدور آسیای مرکزی، پس از تثبیت در دو شهر نخست و از فروردین ۱۴۰۷ دنبال می‌شود.

۷-۲-۱ سیاست‌ها و سازوکار هم‌افزایی

اقدامات دولتی

[18] ERP: Enterprise Resource Planning

[19] SAMENA Council, 2026

[20] ۴G: Fourth Generation

[21] O&M: Operation and Maintenance؛

[22] SLA: Service Level Agreement

پیشنهادهای این بخش بر پنج اصل استوار است: ورود به شبکه بازار پیش از صادرات محصول، رقابت بر کیفیت و نه قیمت، تعهد منابع مرحله‌ای و مشروط به نتیجه، خدمات مشترک، و پوشش ریسک‌های بیرونی با بیمه و ضمانت. رفع بخش مهمی از محدودیت‌ها در اختیار دستگاه‌های دولتی است. بانک‌های مرکزی دو کشور در اسفند ۱۴۰۳ بر گسترش همکاری پولی و بانکی توافق کردند (افغانستان اینترنشنال، ۱۴۰۳)، اما این توافق هنوز به سازوکار عملیاتی برای صادرکنندگان خدمات تبدیل نشده است. **حمایت دولتی زمانی اثربخش است که به درخواستی مشخص و پروژه‌محور، با مسئول پیگیری و موعد پاسخ کتبی، تبدیل شود. جدول زیر اقدامات پیشنهادی را در بر می‌گیرد.**

جدول ۷-۵ – اقدامات پیشنهادی دستگاه‌های دولتی

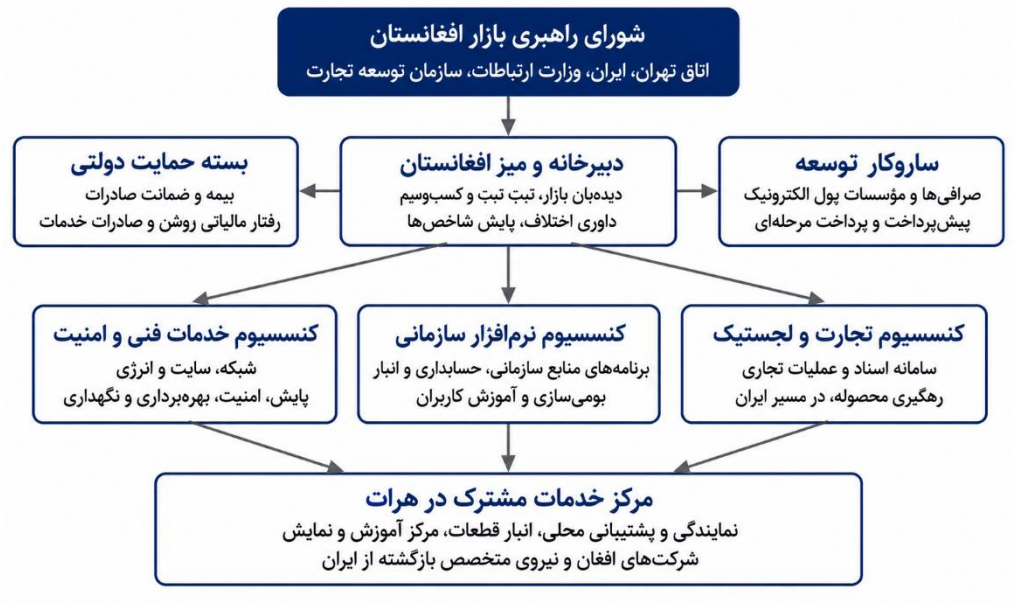
دستگاه	اقدام پیشنهادی	ریشه ناکامی هدف
بانک مرکزی	عملیاتی‌کردن توافق ۱۴۰۳ از راه کانال تسویه مجاز و قراردادهای نمونه؛ تسهیل رفع تعهد ارزی برای قراردادهای کوچک خدمات	پول و پرداخت
سازمان امور مالیاتی	رفتار مالیاتی روشن و یکنواخت با درآمد صادرات خدمات فنی و نرم‌افزاری	سیاست و حمایت دولتی
صندوق ضمانت صادرات	بیمه ریسک سیاسی و عدم پرداخت ویژه قراردادهای دیجیتال کوچک و متوسط	محیط پرریسک
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات	تفاهم‌نامه همکاری دیجیتال با وزارت مخابرات افغانستان؛ رابط فاوا در سفارت و کنسولگری هرات	سیاست و حمایت دولتی
صندوق نوآوری، سازمان توسعه تجارت و وزارت امور خارجه	حمایت از حضور کنسرسیوم‌ها در نمایشگاه‌ها؛ پایگاه داده خریداران؛ روادید چندباره کارشناسان فنی	اطلاعات و حضور میدانی

منبع: پیشنهاد نگارنده.

نقش اتاق و قواعد هم‌افزایی

اتاق می‌تواند نقش هماهنگ‌کننده‌ای را ایفا کند که از توان یک شرکت منفرد خارج است. ساختار پیشنهادی شامل شورای راهبری، دبیرخانه با میز افغانستان، کنسرسیوم‌های پروژه‌محور در سه بخش اولویت اول و مرکز خدمات مشترک در هرات است که به بسته حمایت دولتی و سازوکار تسویه متصل می‌شود شکل ۴، هر کنسرسیوم یک شرکت پیشرو دارد که در برابر مشتری پاسخ‌گوست.

شکل ۷-٤ – ساختار حکمرانی پیشنهادی برنامه حضور در بازار دیجیتال افغانستان



منبع: نگارنده.

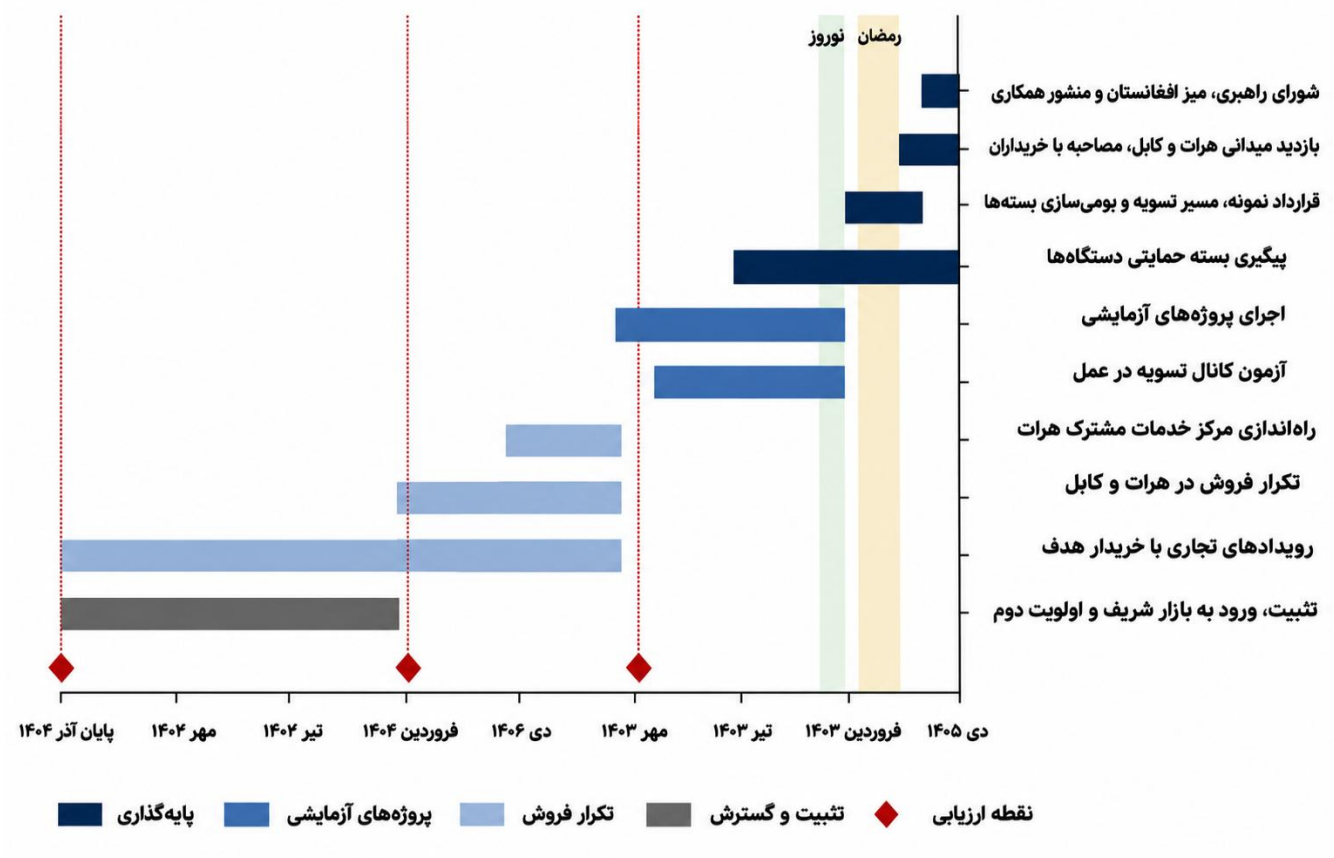
قواعد این ساختار با اصول رقابت سالم سازگار است. هماهنگی قیمت و تقسیم بازار یا مشتری میان اعضا ممنوع است و ثبت فرصت در دبیرخانه فقط برای جلوگیری از موازی‌کاری است، نه انحصار مشتری. راه‌حل پیشنهادی برای رقابت قیمتی مخرب گذشته، منشور رفتار حرفه‌ای مبتنی بر کف کیفیت، ضمانت دست‌کم یک‌ساله و پشتیبانی محلی است، نه تعیین کف قیمت. عضو ناقض منشور تعلیق می‌شود و حمایت دولتی فقط به اعضای پایبند به منشور ارائه می‌شود. منابع مالی این ساختار از ترکیب مشارکت اعضا و منابع حمایتی مشروط به نتیجه تأمین می‌شود و میزان آن پس از نهایی‌شدن برنامه تعیین خواهد شد.

برنامه اجرایی ۲٤ ماهه:

مراحل و زمان‌بندی

برنامه اجرایی برای دوره دی ۱۴۰۵ تا آذر ۱۴۰۷ و با در نظر گرفتن تقویم کاری دو کشور تنظیم شده است، از جمله ماه رمضان (حدود ۱۹ بهمن تا ۱۸ اسفند ۱۴۰۵)، نوروز و آغاز سال مالی افغانستان در اول حمل که بودجه بسیاری از سازمان‌ها در آن بسته می‌شود. مرحله پایه‌گذاری کوتاه اما فشرده است: بازدید از هرات و کابل پیش از رمضان انجام می‌شود تا پروژه‌های آزمایشی پیش از اول حمل آماده امضا باشند. پروژه‌های آزمایشی در بهار و تابستان ۱۴۰۶ اجرا می‌شوند، تکرار فروش و استقرار پشتیبانی محلی در پاییز و زمستان ۱۴۰۶ دنبال می‌شود و مرحله چهارم، که طولانی‌ترین است، به تثبیت و ورود به مزار شریف و بخش‌های اولویت دوم اختصاص دارد.

شکل ۷-۵ – زمان‌بندی برنامه اجرایی ۲۴ ماهه (دی ۱۴۰۵ تا آذر ۱۴۰۷)



منبع: پیشنهاد نگارنده؛ لوزی‌ها نقاط ارزیابی را نشان می‌دهند.

جدول ۷-۳ اقدام‌های اصلی هر مرحله، مسئول، زمان و خروجی را مشخص می‌کند. هر پروژه آزمایشی به یک فرایند و یک واحد سازمانی محدود است و با معیاری کمّی که پیش از شروع با مشتری توافق می‌شود، سنجیده می‌شود. معیار موفقیت صرفاً «نصب موفق» نیست و صورت‌جلسه پذیرش، وجه دریافت‌شده و تمایل خریدار به تمدید نیز ثبت می‌شود.

جدول ۷-۳ – برنامه اقدام حضور در بازار دیجیتال افغانستان

مرحله	اقدام	مسئول	زمان	خروجی
پایه‌گذاری	تشکیل شورای راهبری و میز افغانستان؛ انتخاب ۷ تا ۱۲ شرکت دارای محصول آماده	اتاق	دی ۱۴۰۵	منشور همکاری امضاشده
پایه‌گذاری	بازدید میدانی هرات و کابل و مصاحبه با ۱۵ تا ۲۵ خریدار و شریک بالقوه	دبیرخانه	دی تا نیمه بهمن ۱۴۰۵	فهرست کوتاه فرصت‌های واجد شرایط
پایه‌گذاری	قرارداد نمونه، مسیر تسویه و بومی‌سازی بسته‌ها؛ درخواست بسته حمایتی از دستگاه‌ها	دبیرخانه و کنسرسیوم‌ها	بهمن و اسفند ۱۴۰۵	دو تا چهار پروژه آزمایشی آماده امضا
پروژه آزمایشی	اجرای پروژه‌های آزمایشی با پیش‌پرداخت؛ آزمون کانال تسویه	شرکت پیشرو کنسرسیوم	فروردین تا شهریور ۱۴۰۶	صورت‌جلسه پذیرش و وجه وصول‌شده
تکرار فروش	راه‌اندازی مرکز خدمات مشترک هرات؛ فروش بسته‌های موفق در هرات و کابل	اتاق و کنسرسیوم‌ها	مهر تا اسفند ۱۴۰۶	مشتریان پرداخت‌کننده
تثبیت و گسترش	تثبیت در هرات و کابل؛ ورود به مزار شریف و بخش‌های اولویت دوم	کنسرسیوم‌ها	فروردین تا آذر ۱۴۰۷	قراردادهای تکرارشونده

منبع: پیشنهاد نگارنده.

شاخص‌های عملکرد و نقاط ارزیابی

شاخص‌های عملکرد بر خریدار معتبر، پرداخت، تحویل و تکرار خرید متمرکزند، نه بر تعداد تفاهم‌نامه‌ها و جلسات (جدول ۷). اهداف ارزشی، مانند ارزش قراردادها، پس از نهایی‌شدن برنامه و بودجه تعیین می‌شوند.

جدول ۷-۷ – شاخص‌های عملکرد و آستانه‌های پیشنهادی

شاخص	تعریف	آستانه یا هدف پیشنهادی
فرصت واجد شرایط	خریدار با نیاز، بودجه، زمان خرید و مسیر تصمیم مشخص	دست‌کم ۸ مورد تا پایان اسفند ۱۴۰۵
پروژه آزمایشی دارای قرارداد	قرارداد محدود همراه با پیش‌پرداخت دریافت‌شده	دو تا چهار مورد تا پایان اردیبهشت ۱۴۰۶
پذیرش پروژه آزمایشی	تحقق معیار پذیرش و پرداخت مرحله دوم	دست‌کم دو مورد تا پایان شهریور ۱۴۰۶
نرخ وصول	وجه دریافتی تقسیم بر مبلغ سررسیدشده	دست‌کم ۸۵ درصد
تمدید یا خرید مجدد	سهم مشتریان تمدیدکننده از مشتریان واجد موعد	دست‌کم نیمی از مشتریان
اختلاف حل‌نشده میان اعضا	اختلاف قراردادی یا رقابتی ثبت‌شده در دبیرخانه	صفر

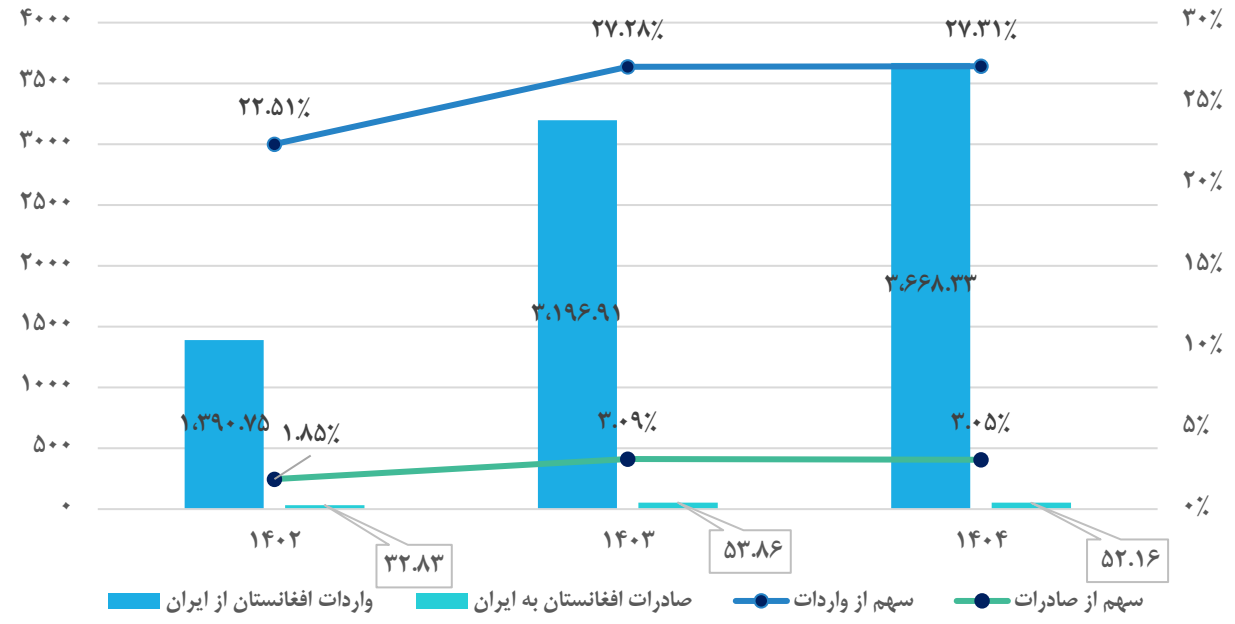
منبع: پیشنهاد نگارنده.

ارزیابی پایان شهریور ۱۴۰۶ بر پذیرش پروژه‌های آزمایشی و وصول پرداخت، و ارزیابی پایان اسفند ۱۴۰۶ بر فروش تکرارشونده و نرخ وصول تمرکز دارد. نتیجه هر ارزیابی یکی از سه تصمیم ادامه، اصلاح محدود یا خاتمه منظم برنامه خواهد بود. در صورت اجرای بازگشایی مرز پاکستان، توسعه سامانه لجستیک دیجیتال باید با سرعت بیشتری دنبال شود.

۸ حمل‌ونقل و لجستیک

فرصت‌های ایران در حوزه حمل‌ونقل و لجستیک افغانستان از دو مسیر اصلی صادرات کالاهای ایرانی به افغانستان و ترانزیت کالاهای سایر کشورها از قلمرو ایران به مقصد افغانستان شکل می‌گیرد. بر اساس گزارش سپتامبر ۲۰۲۶ بانک جهانی، سهم ایران از مبادی وارداتی افغانستان در سال مالی ۲۰۲۶ تا زمان انتشار گزارش، ۳۴ درصد بوده است؛ درحالی‌که ۵۶ درصد از تجارت ثبت‌شده افغانستان از مسیر ایران عبور کرده است. سهم مسیر آسیای مرکزی نیز در همین دوره ۳۹ درصد گزارش شده است. تفاوت این ارقام نشان می‌دهد که اهمیت ایران برای تجارت افغانستان تنها به صادرات مستقیم محدود نیست؛ و مسیرهای ترانزیتی ایران نیز نقش قابل‌توجهی در تأمین کالاهای موردنیاز این کشور دارند. ازاین‌رو، شرکت‌های حمل‌ونقل ایرانی می‌توانند هم به صادرکنندگان کالاهای ایرانی و هم به صاحبان محموله‌های ترانزیتی، خدمات ارائه دهند؛ هرچند شرایط حمل، هزینه‌ها و زمان تحویل برای هر یک از این دو گروه باید به‌صورت جداگانه بررسی شود.

شکل ۸-۱ - ارزش تجارت کالایی افغانستان با ایران در دو جهت (میلیون دلار)



منبع: سالنامه‌های احصائیه تجارت خارجی افغانستان

بر اساس آمار سال ۱۴۰۴، افغانستان حدود ۳/۶۷ میلیارد دلار کالا از ایران وارد کرده است؛ درحالی‌که ارزش صادرات این کشور به ایران تنها ۵۲/۱۶ میلیون دلار بوده است. این فاصله قابل‌توجه در ارزش مبادلات دو کشور، اهمیت بررسی ظرفیت حمل بار در مسیر برگشت از افغانستان به ایران را برجسته می‌کند. بااین‌حال، اختلاف ارزش تجارت به‌تنهایی نمی‌تواند نشان‌دهنده حجم بار یا تعداد کامیون‌های بدون بار در مسیر برگشت باشد؛ زیرا ارزش گمرکی کالاها لزوماً با وزن و حجم محموله‌ها تناسب ندارد. بنابراین، شناسایی فرصت‌های حمل بار برگشتی مستلزم بررسی نوع و حجم کالاهای قابل تجمیع، زمان برداشت محصولات کشاورزی یا تولید کالاهای صنعتی، الزامات مجوزهای حمل و مقصد نهایی محموله‌هاست.

۱-۸ کاربرد مسیرهای غربی برای حمل انواع کالا

مسیرهای غربی افغانستان، با توجه به نوع محموله و مقصد نهایی آن، گزینه‌های متفاوتی برای حمل‌ونقل جاده‌ای، ریلی و ترانزیتی در اختیار فعالان تجاری قرار می‌دهند. گذرگاه دوغارون–اسلام‌قلعه یکی از مسیرهای اصلی حمل جاده‌ای به هرات است، درحالی‌که راه‌آهن خواف–هرات می‌تواند برای جابه‌جایی محموله‌های منظم و قابل تجمیع مورد بررسی قرار گیرد. اهمیت این مسیرها تنها به تجارت مستقیم ایران و افغانستان محدود نمی‌شود؛ و بخشی از ظرفیت آن‌ها به ترانزیت کالا از کشورهای دیگر اختصاص دارد. برای نمونه، در صورت‌جلسه ۲۱ اکتبر ۲۰۲۶ برنامه جهانی غذا، یک محموله حمل‌شده از جبل‌علی به هرات از طریق بندرعباس و اسلام‌قلعه ثبت شده است. همچنین، در این گزارش به ورود واگن‌های حامل یک محموله از ترکیه به ایستگاه روزنک اشاره شده که نمونه‌ای از استفاده عملی از مسیر ریلی برای حمل کالاهای ترانزیتی است.

در کنار این مسیرها، بندر چابهار نیز از گزینه‌های قابل بررسی برای دسترسی افغانستان به حمل‌ونقل دریایی است. بر اساس پاسخ رسمی وزارت بنادر هند، حجم کل بار جابه‌جاشده در بندر شهید بهشتی چابهار طی سال مالی ۲۰۲۵-۲۰۲۴ به ۲،۲۳ میلیون تن رسیده است. البته این رقم مربوط به مجموع عملکرد بندر بوده و سهم محموله‌های افغانستان از آن مشخص نیست. ازاین‌رو، ارزیابی مزیت چابهار نسبت به سایر مسیرها مستلزم مقایسه هزینه و زمان حمل از مبدأ بندری تا مقصد نهایی در افغانستان، از جمله از طریق گذرگاه میلک–زرنج است. (*منابع: خوشه لجستیک، گزارش وضعیت مسیرها در می ۲۰۲۶ و*

صورت‌جلسه اکتبر ۲۰۲۶؛ وزارت بنادر هند، پاسخ شماره ۴۶۲۴، ضمیمه ۲. نقشه‌های تاریخ‌دار مسیرها در پیوست شماره ۱ گزارش ارائه شده‌اند.)

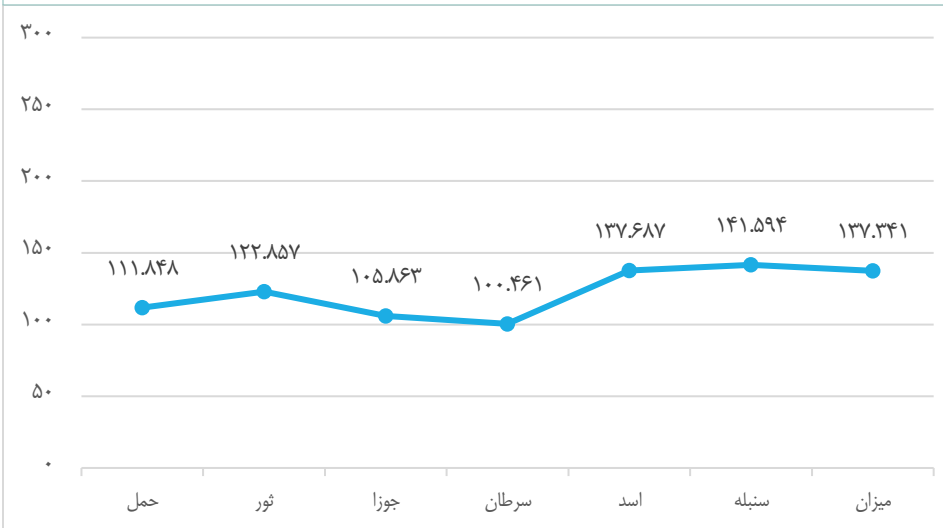
۸-۲ سنجش ظرفیت حمل و قابلیت اتکای مسیر

۸-۲-۱ بار ریلی و روند جابه‌جایی کالا

شکل ۲.

روند ماهانه حمل بار در مسیر خواف—هرات از حمل تا میزان ۱۴۰۵، همراه با مقایسه مجموع بار جابه‌جاشده در شبکه ریلی افغانستان طی شش‌ماهه نخست سال‌های ۱۴۰۴ و ۱۴۰۵ .

شکل ۸-۲ – تناژ حمل‌شده در مسیر خواف–هرات و رشد بار شبکه ریلی افغانستان (هزار تن)



کل بار چهار مسیر در شش ماهه نخست (میلیون تن)	
نیمه نخست ۱۴۰۴	۲.۱۸
نیمه نخست ۱۴۰۵	۴.۸۹

منبع: وزارت فواید عامه افغانستان، اطلاعیه‌های ماهانه و گزارش‌های شش‌ماهه. (داده‌های جوزا و سنبله از بازنشر آمار وزارت یا سخنگوی آن استخراج شده و ارجاع هر ماه در فایل اکسل ثبت شده است.)

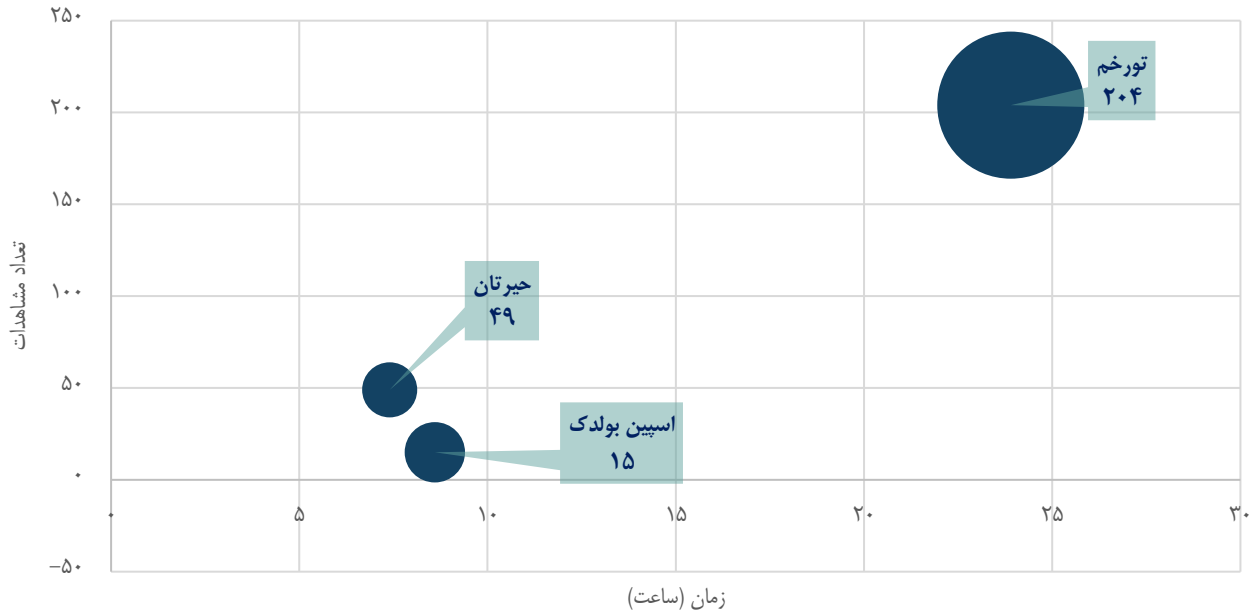
بر اساس آمار وزارت فواید عامه افغانستان، در سال ۱۴۰۴ حدود ۶٫۱۲ میلیون تن کالا از طریق چهار مسیر ریلی این کشور جابه‌جا شده که ۶۴۲٬۲۱۲ تن آن مربوط به مسیر خواف–هرات بوده است. در میزان ۱۴۰۵ نیز حجم بار حمل‌شده از این مسیر به ۱۳۷٬۳۴۱ تن رسیده است؛ که معادل ۱۶٫۶ درصد از مجموع بار جابه‌جاشده در چهار مسیر ریلی افغانستان طی همان ماه

است. این آمار نشان می‌دهد که مسیر خواف–هرات در حمل بار شبکه ریلی افغانستان سهم مشخصی دارد؛ و می‌تواند یکی از گزینه‌های توسعه حمل‌ونقل تجاری ایران و افغانستان باشد.

بااین‌حال، حجم بار جابه‌جاشده لزوماً به معنای ظرفیت آزاد و قابل استفاده برای محموله‌های جدید نیست. برای ارزیابی امکان بهره‌برداری تجاری از این مسیر باید برنامه حرکت قطارها، تعداد واگن‌های قابل تخصیص، هزینه تخلیه و بارگیری و شرایط حمل تکمیلی تا انبارهای مقصد در هرات مشخص شود. همچنین، تطبیق اطلاعیه‌های ماهانه با گزارش تجمیعی شش‌ماهه وزارت فواید عامه نشان می‌دهد که مجموع ارقام ماهانه، ۱٬۶۴۳ تن کمتر از رقم اعلام‌شده در گزارش شش‌ماهه است. به همین دلیل، هر دو مجموعه آمار با حفظ مأخذ اصلی در فایل اکسل ثبت شده‌اند؛ تا اختلاف میان آن‌ها در تحلیل روند حمل بار نادیده گرفته نشود.

۸-۳ زمان و هزینه عبور از گذرگاه‌های مرزی

شکل ۸-۳ - زمان و هزینه عبور (دلار) در سه گذرگاه جاده‌ای تورخم، اسپین‌بولدک و حیرتان



منبع: گزارش سالانه سنجش عملکرد کریدورهای CAREC ، داده‌های سال ۲۰۲۴

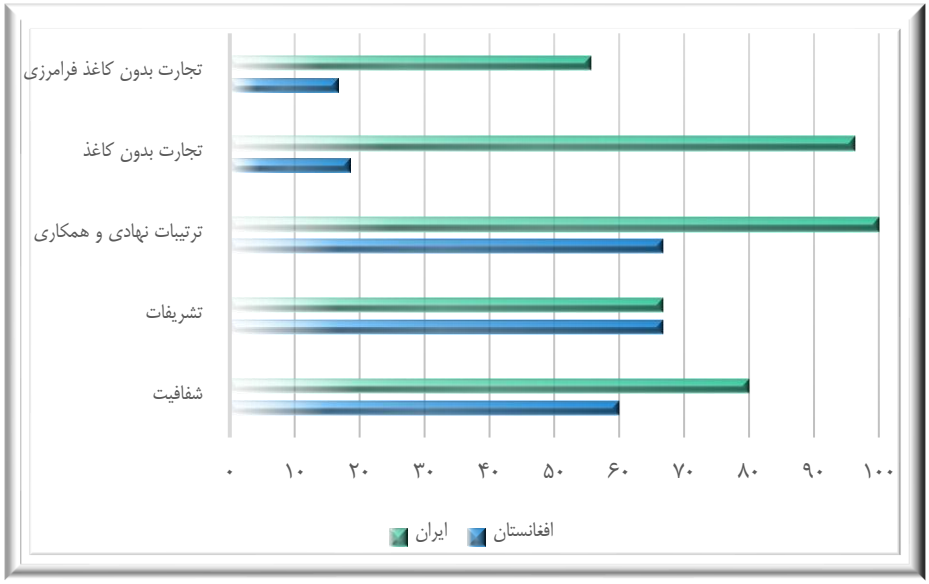
همانطور که در شکل ۸-۳ مشاهده می‌شود، زمان انتظار و هزینه عبور از مرز، از عوامل مهم در تعیین صرفه اقتصادی مسیرهای حمل‌ونقل به افغانستان به شمار می‌روند. داده‌های سال ۲۰۲۴ گزارش سنجش عملکرد کریدورهای CAREC نشان می‌دهد که میانگین زمان عبور محموله‌های ورودی از گذرگاه تورخم ۲۳٫۹ ساعت و هزینه آن ۲۰۴ دلار بوده است؛ درحالی‌که در گذرگاه حیرتان، میانگین زمان عبور به ۷٫۴ ساعت و هزینه آن به ۴۹ دلار رسیده است. تفاوت این ارقام نشان می‌دهد که شرایط عملیاتی گذرگاه‌ها می‌تواند تأثیر قابل‌توجهی بر زمان و هزینه حمل کالا داشته باشد.

بااین‌حال، داده‌های این گزارش برای گذرگاه دوغارون–اسلام‌قلعه اطلاعات مشابهی ارائه نمی‌کند؛ و بنابراین نمی‌توان بر مبنای آن، درباره برتری هزینه‌ای یا زمانی مسیر ایران نسبت به گذرگاه‌های دیگر قضاوت کرد. برای چنین مقایسه‌ای لازم است زمان ورود و خروج کامیون‌ها، مدت انتظار در صف، هزینه‌های تخلیه و بارگیری و سایر هزینه‌های مرزی در چند محموله مشابه ثبت و بررسی شود. این اطلاعات می‌تواند مبنای دقیق‌تری برای انتخاب مسیر مناسب و برآورد هزینه نهایی حمل کالا به افغانستان فراهم کند.

۸-۴ اولویت‌های عملیاتی برای توسعه همکاری‌های لجستیکی

تفاوت سطح توسعه زیرساخت‌های دیجیتال تجاری در ایران و افغانستان، یکی از ملاحظات مهم در گسترش همکاری‌های حمل‌ونقل و لجستیک میان دو کشور است. همانطور که در شکل ۸-۴ دیده می‌شود، بر اساس پیمایش تسهیل تجارت دیجیتال و پایدار ملل متحد در سال ۲۰۲۵، امتیاز ایران در شاخص تجارت بدون کاغذ ۹۶٫۳۰ درصد بوده است؛ درحالی‌که افغانستان در این شاخص امتیاز ۱۸٫۵۲ درصد را کسب کرده است. در مؤلفه تجارت بدون کاغذ فرامرزی نیز امتیاز ایران ۵۵٫۵۶ درصد و افغانستان ۱۶٫۶۷ درصد بوده است. این تفاوت نشان می‌دهد که توسعه سامانه‌های الکترونیکی در داخل کشورها لزوماً به

شکل ۸-٤- مقایسه وضعیت ایران و افغانستان در پنج مؤلفه تسهیل تجارت



منابع: سازمان ملل متحد، نمایه‌های تسهیل تجارت ایران و افغانستان در سال ۲۰۲۵؛ سازمان تجارت جهانی، پایگاه تعهدات تسهیل تجارت افغانستان

معنای فراهم بودن امکان تبادل دیجیتال اسناد تجاری میان آن‌ها نیست. همچنین، نتایج پیمایش نشان می‌دهد که تبادل الکترونیکی گواهی‌های بهداشتی و قرنطینه‌ای در هیچ‌یک از دو کشور اجرایی نشده است. ازاین‌رو، شرکت‌های حمل‌ونقل برای کاهش احتمال تأخیر در مرز باید علاوه بر ارائه خدمات جابه‌جایی کالا، بررسی و تکمیل اسناد تجاری و گمرکی را نیز در برنامه خدمات خود قرار دهند. کنترل اظهارنامه، گواهی مبدأ و مدارک بهداشتی پیش از ارسال محموله و اطمینان از پذیرش آن‌ها در هر دو سوی مرز می‌تواند از بروز مشکلات اسنادی و هزینه‌های ناشی از توقف بار جلوگیری کند.

علاوه بر موضوع تسهیل تشریفات مرزی، توسعه خدمات انبارداری، تجمیع محموله‌ها و بسته‌بندی کالا نیز از زمینه‌های قابل بررسی برای همکاری‌های لجستیکی ایران و افغانستان، به‌ویژه در هرات، است. بر اساس گزارش بازدید برنامه جهانی غذا در اول سپتامبر ۲۰۲۶، بیش از ۹۲ درصد ظرفیت هر یک از دو انبار اصلی و انبار شماره هشت نهاد انبارداری در هرات در زمان بازدید اشغال بوده است. اگرچه این آمار نشان‌دهنده استفاده گسترده از ظرفیت انبارهای مورد بررسی است؛ اما نمی‌توان آن را به وضعیت کل بازار انبارداری هرات تعمیم داد؛ زیرا این انبارها متعلق به یک نهاد مشخص بوده و کاربری آن‌ها لزوماً تجاری نیست.

برای ارزیابی فرصت سرمایه‌گذاری در خدمات انبارداری و لجستیک هرات، لازم است ظرفیت واقعی انبارهای تجاری قابل اجاره، نرخ خدمات، میزان تقاضا در فصل‌های مختلف و امکانات نگهداری کالا بررسی شود. همچنین، نوع کالا و الزامات

نگهداری آن، به‌ویژه برای محصولات کشاورزی و غذایی، در تعیین نوع تجهیزات و خدمات موردنیاز اهمیت دارد. ذیل دبیرخانه مشترک همکاری، دستیابی به این اطلاعات از بهره‌برداران محلی می‌تواند مبنای دقیق‌تری برای تصمیم‌گیری درباره ایجاد یا توسعه مراکز انبارش، تجمیع و بسته‌بندی فراهم کند.

۸-۵ سه اقدام پیشنهادی به ترتیب اولویت

با توجه به وضعیت مسیرهای حمل‌ونقل، ظرفیت شبکه ریلی، تفاوت سطح تسهیل تجارت و نیاز به خدمات پشتیبان، سه اقدام می‌تواند در اولویت پیگیری دبیرخانه قرار گیرد:

۱. **مقایسه عملیاتی و اقتصادی حمل جاده‌ای و ریلی به هرات:** در گام نخست، پیشنهادهای حمل یک محموله مشابه از مسیر جاده‌ای دوغارون-اسلام‌قلعه و مسیر ریلی خواف–هرات دریافت و مقایسه شود. این مقایسه باید هزینه نهایی تحویل کالا، مدت حمل، هزینه توقف، تخلیه و بارگیری و حمل تکمیلی تا مقصد را دربرگیرد؛ که امکان ارزیابی واقعی مزیت هر مسیر فراهم شود.

۲. **شناسایی ظرفیت بار برگشت و توسعه خدمات ارزش‌افزوده:** بررسی فرصت‌های حمل بار برگشتی می‌تواند از کالاهایی آغاز شود که سابقه صادرات از افغانستان به ایران دارند. بر اساس سالنامه تجارت خارجی افغانستان، در سال ۱۴۰۴ این کشور ۴۰۹۸۲ تن کشمش، ۵۰۴۳۰ تن پنبه و ۱۰۶۳۳ تن کنجد به ایران صادر کرده است. این اقلام می‌توانند نقطه شروعی برای بررسی امکان تجمیع محموله‌ها، بسته‌بندی و حمل بار برگشتی باشند. همچنین، برای سفارش‌های مشخص، می‌توان هزینه و صرفه اقتصادی فرآوری، بازاریابی و صادرات مجدد این محصولات را ارزیابی کرد.

۳. **ارزیابی تقاضای واقعی پیش از سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های لجستیکی:** ایجاد انبار، پایانه یا مرکز تجمیع کالا زمانی توجیه بیشتری خواهد داشت که تقاضای مشخص و تعهد حجم از سوی صاحبان کالا یا استفاده‌کنندگان نهایی وجود داشته باشد. ازاین‌رو، پیش از هرگونه سرمایه‌گذاری باید حجم مورد انتظار محموله‌ها،

شرایط قرارداد و نیازهای خدماتی مشتریان بررسی شود. در مورد کالاهای ترانزیتی نیز لازم است مسیرهای جایگزین، امکان رزرو ظرفیت حمل، پوشش بیمه و شرایط پذیرش محموله در استعلام‌های اولیه مشخص شود.

اجرای این اقدامات می‌تواند زمینه تصمیم‌گیری درباره توسعه خدمات حمل‌ونقل و لجستیک میان ایران و افغانستان را بر پایه هزینه‌های واقعی، تقاضای قابل شناسایی و ظرفیت‌های عملیاتی فراهم نموده و از سرمایه‌گذاری بر مبنای ظرفیت‌های صرفاً بالقوه جلوگیری کند.

۹ جمع‌بندی و توصیه‌های سیاستی

۹-۱ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایران و افغانستان، با وجود برخورداری از زمینه‌های متنوع در بخش‌های تولیدی، تجاری و خدماتی، از نظر میزان توسعه‌یافتگی، ترکیب مبادلات و امکان تحقق فرصت‌های جدید، با شرایط متفاوتی در هر بخش مواجه است. بررسی هفت حوزه کشاورزی و صنایع غذایی، معدن و صنایع معدنی، صنعت و تولید مشترک، ساختمان و خدمات فنی و مهندسی، انرژی، سلامت و دارو و اقتصاد دیجیتال بیانگر آن است که در برخی فعالیت‌ها، روابط تجاری تثبیت‌شده و سهم قابل‌توجهی از بازار افغانستان در اختیار تأمین‌کنندگان ایرانی قرار دارد؛ درحالی‌که در برخی حوزه‌های دیگر، با وجود ظرفیت‌های بالقوه، همکاری‌ها هنوز محدود بوده یا برای تبدیل‌شدن به فعالیت اقتصادی پایدار، نیازمند بررسی‌های تکمیلی هستند. ازاین‌رو، نمی‌توان الگوی واحدی برای توسعه همکاری در همه بخش‌ها پیشنهاد کرد و انتخاب مسیر مناسب، مستلزم توجه هم‌زمان به سابقه تجارت، ویژگی‌های بازار، ظرفیت واقعی بنگاه‌ها و محدودیت‌های اجرایی است.

یکی از یافته‌های اصلی مطالعه، تفاوت قابل‌توجه میان موقعیت ایران به‌عنوان تأمین‌کننده کالا در بازار افغانستان و جایگاه آن به‌عنوان خریدار برخی محصولات این کشور است. این موضوع به‌ویژه در بخش کشاورزی و صنایع غذایی مشاهده می‌شود. بر اساس سالنامه احصائیه تجارت افغانستان، در سال ۱۴۰۴ ارزش واردات این کشور از ایران در سبد کشاورزی و غذایی مورد بررسی به ۴۴۳٫۰۸ میلیون دلار رسید؛ درحالی‌که ارزش صادرات افغانستان به ایران در همان سبد ۲۲٫۰۷ میلیون دلار بود. سهم ایران از واردات این گروه کالایی حدود ۱۴٫۶ درصد و سهم آن از مقاصد صادراتی افغانستان تنها ۱٫۵۲ درصد ثبت شد. اگرچه این ارقام به سبد مشخصی از کالاهای کشاورزی و غذایی مربوط‌اند و نمی‌توان آن‌ها را به کل تجارت دو کشور تعمیم داد، تفاوت موجود نشان می‌دهد که در کنار حفظ بازار صادراتی ایران، زمینه‌هایی برای بررسی افزایش خرید محصولات افغانستان و بهره‌گیری از ظرفیت‌های تأمین آن کشور وجود دارد (فصل اول، جدول ۲).

اهمیت این موضوع زمانی روشن‌تر می‌شود که تغییرات تجارت در سطح کالا بررسی شود. برای نمونه، صادرات زردآلوی خشک افغانستان به ایران از حدود ۲۳۵ تن در سال ۱۴۰۳ به ۱٬۶۶۳ تن در سال ۱۴۰۴ افزایش یافته است. این رشد نشان می‌دهد که در برخی محصولات، افزایش خرید از افغانستان صرفاً یک امکان نظری نیست و سابقه معاملات رو به گسترش وجود دارد. بااین‌حال، استمرار چنین روندی به عواملی مانند کیفیت یکنواخت، ظرفیت تأمین در فصل برداشت، درجه‌بندی، شرایط بسته‌بندی و قیمت تحویل بستگی دارد. در مقابل، در محصولاتی مانند کنجد، کاهش خرید ایران در شرایط تغییر ترکیب بازارهای صادراتی افغانستان نشان می‌دهد که وجود سابقه تجارت نیز تضمینی برای حفظ سهم بازار نیست. بنابراین، تصمیم درباره توسعه خرید یا فروش باید در سطح هر محصول و با توجه به وضعیت عرضه، تقاضا و رقابت اتخاذ شود.

الگوی مشابهی در بخش معدن و صنایع معدنی مشاهده می‌شود، با این تفاوت که تجارت در این بخش تمرکز بیشتری بر تعداد محدودی از اقلام دارد. در سال ۱۴۰۴، افغانستان در سبد اصلی کالاهای معدنی بررسی‌شده ۱۵۳٫۲۱ میلیون دلار از ایران واردات و ۲۱٫۳۸ میلیون دلار به ایران صادرات داشته است. سیمان ۹۷٫۱ درصد ارزش واردات افغانستان از ایران و سنگ منگنز و کنسانتره آن حدود ۹۶٫۸ درصد ارزش صادرات افغانستان به ایران در این سبد را تشکیل داده‌اند (فصل دوم، بخش ۴-۲). چنین تمرکزی نشان می‌دهد که تغییر شرایط عرضه یا رقابت در یک کالای اصلی می‌تواند بر بخش بزرگی از تجارت ثبت‌شده اثر بگذارد. ازاین‌رو، حفظ موقعیت در بازارهای موجود و بررسی امکان تنوع‌بخشی محدود و تدریجی به اقلام تجاری، دو موضوع مرتبط اما متمایز هستند.

شواهد بخش ساختمان نیز نشان می‌دهد که افزایش ارزش صادرات لزوماً به معنای تقویت موقعیت رقابتی ایران نیست. در ردیف مشخص سیمان مورد بررسی در فصل چهارم، ارزش خرید افغانستان از ایران از ۱۰۲٫۴۴ میلیون دلار در سال ۱۴۰۲ به ۱۴۵٫۴۱ میلیون دلار در سال ۱۴۰۴ افزایش یافته، اما سهم ایران از واردات همان ردیف از ۴۰٫۳۰ به ۳۷٫۳۳ درصد کاهش پیدا کرده است. در همین سال، ارزش واردات سیمان از پاکستان در ردیف مذکور به ۱۵۲٫۲۱ میلیون دلار رسیده است. این تغییرات بیانگر اهمیت رقابت در قیمت تحویل، هزینه حمل، دسترسی به خریدار و تحولات عرضه منطقه‌ای است. در مقابل، در ردیف‌های منتخب کاشی و سرامیک، سهم ایران در سال ۱۴۰۴ به‌ترتیب ۹۴٫۸۶ و ۹۹٫۶۰ درصد گزارش شده که از موقعیت

متفاوت این کالاها در بازار افغانستان حکایت دارد (فصل چهارم، بخش ۱-۴). این تفاوت‌ها مؤید آن است که سیاست حفظ بازار و توسعه صادرات باید بر اساس شرایط هر قلم کالایی تنظیم شود، نه صرفاً رشد مجموع ارزش تجارت.

در بخش صنعت و تولید مشترک، نتایج مطالعه ظرفیت‌هایی برای توسعه همکاری از طریق پیوند دادن تأمین مواد اولیه و تجهیزات ایرانی با فعالیت واحدهای تولیدی افغانستان نشان می‌دهد. برای نمونه، در سال ۱۴۰۴ ایران ۷۸٫۳۸ درصد ارزش واردات ردیف کاغذ برای بسته‌بندی افغانستان را تأمین کرده، درحالی‌که سهم آن از واردات ردیف بسته‌بندی کاغذی ۲۶٫۱۳ درصد بوده است (فصل سوم، نمودار ۳). تفاوت میان این دو سهم، در کنار نمونه فعالیت کارخانه کارتن‌سازی در هرات، زمینه بررسی تأمین کاغذ از ایران و انجام عملیات چاپ و تبدیل آن در افغانستان را مطرح می‌کند. بااین‌حال، این شواهد به‌تنهایی برای نتیجه‌گیری درباره سودآوری سرمایه‌گذاری مشترک کافی نیستند. ظرفیت عملی خطوط تولید، پایداری تأمین برق، هزینه نهاده‌ها، ضایعات تولید، تیراژ اقتصادی و وجود سفارش قابل اتکا باید در سطح واحد تولیدی بررسی شوند.

اهمیت محدودیت‌های زیرساختی در سایر بخش‌ها نیز مشاهده می‌شود. در بخش انرژی، وابستگی افغانستان به واردات برق و فرآورده‌های سوختی، زمینه استمرار همکاری با تأمین‌کنندگان خارجی از جمله ایران را فراهم کرده است؛ اما محدودیت عرضه داخلی ایران، نوسانات فصلی مصرف، زیرساخت انتقال، شرایط رقابت و ریسک تسویه، امکان توسعه این همکاری‌ها را مشروط می‌کند. در بخش صنعت نیز مطابق پیمایش بانک جهانی مورد استناد گزارش، ۴۱٫۸ درصد از بنگاه‌های رسمی تحت پوشش در افغانستان تجربه قطعی برق را اعلام کرده‌اند. این مسئله نشان می‌دهد که فرصت‌های تولید مشترک را نمی‌توان مستقل از هزینه و قابلیت اطمینان زیرساخت ارزیابی کرد. بنابراین، در بسیاری از طرح‌های صنعتی، بررسی امکان بهره‌برداری از ظرفیت موجود و هزینه واقعی تولید باید بر تصمیم سرمایه‌گذاری جدید مقدم باشد.

در ساختمان و خدمات فنی و مهندسی، تفاوت میان نیاز اقتصادی و تقاضای قابل قرارداد اهمیت ویژه‌ای دارد. گزارش‌های ارزیابی خسارت و نیازهای بازسازی در افغانستان، حوزه‌هایی مانند مسکن، آموزش و زیرساخت را به‌عنوان زمینه‌های نیاز شناسایی کرده‌اند؛ اما نیاز برآوردی الزاماً به معنای وجود منابع مالی مصوب، فراخوان فعال یا امکان مشارکت شرکت ایرانی نیست. ازاین‌رو، بررسی ظرفیت صادرات خدمات فنی و مهندسی باید از سطح برآوردهای کلی به شناسایی پروژه مشخص،

کارفرما، شرایط احراز صلاحیت، دامنه خدمات و منبع پرداخت منتقل شود. همین ملاحظه درباره صادرات مصالح ساختمانی نیز صادق است؛ زیرا سابقه فروش یک کالا لزوماً تضمین‌کننده سفارش آن در پروژه‌ای جدید نیست.

در حوزه سلامت، دارو و تجهیزات پزشکی، یافته‌های مطالعه از وجود بازار وارداتی قابل‌توجه در کنار محدودیت سهم ایران حکایت دارد. ارزش واردات افغانستان در ردیف دارو در سال ۱۴۰۴ برابر با ۲۴۹٫۴۴ میلیون دلار بوده که ۸٫۱۴ میلیون دلار آن از ایران تأمین شده است. سهم ایران از این بازار حدود ۳٫۲۷ درصد گزارش شده، درحالی‌که پاکستان و هند مجموعاً ۷۹٫۵۳ درصد واردات ثبت‌شده در همان ردیف را تأمین کرده‌اند (فصل ششم، نمودار ۳). بااین‌حال، افزایش سهم ایران از سال ۱۴۰۳ به ۱۴۰۴، با کاهش ارزش خرید افغانستان از ایران همراه بوده و عمدتاً ناشی از کاهش سریع‌تر کل واردات این ردیف است. این موضوع نشان می‌دهد که تغییر سهم بازار، بدون بررسی هم‌زمان ارزش و حجم تجارت، ممکن است تصویری ناقص از عملکرد صادراتی ارائه دهد.

در چنین بازاری، توسعه حضور بنگاه‌های ایرانی بیش از آنکه صرفاً به اندازه بازار وابسته باشد، به امکان ثبت و عرضه محصول، کیفیت، قیمت تحویل، شبکه توزیع و شناسایی خریدار بستگی دارد. در بخش تجهیزات پزشکی نیز ظرفیت خدمات نصب، نگهداری و تأمین قطعات به مشخصات تجهیزات موجود و قراردادهای مراکز درمانی وابسته است. بر این اساس، بررسی فروش داروی دارای مجوز یا خدمات پشتیبانی برای تجهیزات مشخص، از نظر اطلاعات موردنیاز و دامنه تعهدات، با سرمایه‌گذاری برای ایجاد واحد تولیدی جدید تفاوت دارد و این دو مسیر نباید با یکدیگر یکسان تلقی شوند.

در بخش فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال نیز مطالعه نشان می‌دهد که محدودیت قدرت خرید و شرایط بازار افغانستان، ضرورت تمرکز بر تقاضای مشخص بنگاه‌ها و نهادهای سفارش‌دهنده را افزایش می‌دهد. خدمات نرم‌افزار سازمانی فارسی، پشتیبانی شبکه و امنیت و برخی خدمات دیجیتال مرتبط با تجارت، از زمینه‌هایی هستند که امکان بررسی آن‌ها وجود دارد. بااین‌حال، برخورداری از زبان مشترک یا نزدیکی جغرافیایی، بدون امکان ارائه خدمت پایدار، پشتیبانی محلی، قرارداد مشخص و دریافت وجه، مزیت تجاری کافی ایجاد نمی‌کند. در این بخش نیز به نظر می‌رسد آزمودن همکاری در قالب خدمات محدود و قراردادهای مشخص، مبنای مناسب‌تری برای ارزیابی امکان توسعه فعالیت باشد.

برآیند این یافته‌ها نشان می‌دهد که فرصت‌های همکاری اقتصادی ایران و افغانستان را می‌توان از نظر شرایط ورود به سه وضعیت متمایز تقسیم کرد. گروه نخست، فعالیت‌هایی هستند که سابقه تجارت دارند و مسئله اصلی در آن‌ها حفظ بازار، شناسایی خریدار جدید یا بهبود شرایط تأمین است. گروه دوم، فعالیت‌هایی هستند که ظرفیت بالقوه یا نمونه‌های عملی محدود دارند، اما برای گسترش همکاری به اطلاعات تکمیلی درباره محصول، واحد تولیدی، سفارش و هزینه نیاز دارند. گروه سوم نیز پروژه‌هایی هستند که تحقق آن‌ها به سرمایه‌گذاری، مجوز، تأمین مالی یا زیرساخت وابسته است و بدون مطالعات تفصیلی نمی‌توان درباره امکان اجرای آن‌ها نتیجه‌گیری کرد. این تقسیم‌بندی یک چارچوب تحلیلی حاصل از پژوهش است و به معنای رتبه‌بندی قطعی سودآوری یا جذابیت اقتصادی بخش‌ها نیست.

در مجموع، مطالعه حاضر نشان می‌دهد که مسئله توسعه همکاری اقتصادی دو کشور، تنها کمبود فرصت‌های شناسایی‌شده نیست؛ بلکه بخشی از دشواری‌ها به فاصله میان اطلاعات عمومی بازار و الزامات تصمیم‌گیری تجاری در سطح بنگاه مربوط می‌شود. آمار تولید، واردات و صادرات، تصویری از مقیاس و جهت فعالیت اقتصادی ارائه می‌کند، اما برای انعقاد قرارداد باید اطلاعاتی درباره کیفیت، ظرفیت عرضه، قیمت تحویل، توان پرداخت و مسئولیت طرفین وجود داشته باشد. از سوی دیگر، برخی محدودیت‌ها مانند مشکلات پرداخت، حمل‌ونقل، مجوزها و دسترسی به اطلاعات معتبر، در چند بخش تکرار شده‌اند و پیگیری آن‌ها می‌تواند از طریق همکاری نهادهای پشتیبان تجاری تسهیل شود.

بر این اساس، نتیجه اصلی پژوهش آن است که توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و افغانستان بیش از آنکه به افزایش تعداد فرصت‌های معرفی‌شده وابسته باشد، به شناسایی و پیگیری فرصت‌هایی بستگی دارد که برای آن‌ها طرف معامله، شرایط تأمین، الزامات اجرایی و منافع اقتصادی قابل بررسی وجود داشته باشد. چنین رویکردی می‌تواند ضمن حفظ ظرفیت‌های موجود تجارت، زمینه گسترش تدریجی همکاری در تأمین مواد اولیه، فرآوری، تولید و خدمات را فراهم کند؛ بدون آنکه تصمیم‌گیری تجاری بر مبنای برآوردهای کلی یا انتظارات تأییدنشده صورت گیرد.

۹-۲ پیشنهادهای سیاستی

با توجه به یافته‌های فوق، پیشنهادهای سیاستی این پژوهش بر اقداماتی متمرکز است که بتوان آن‌ها را در چارچوب وظایف موجود دبیرخانه مشترک، اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های تخصصی و بنگاه‌های اقتصادی پیگیری کرد. این پیشنهادها ناظر بر تسهیل همکاری و کاهش مشکلات اطلاعاتی و اجرایی هستند و اجرای آن‌ها نباید مستلزم ایجاد ساختارهای سازمانی جدید یا تعهدات مالی گسترده باشد. همچنین، انتخاب و اجرای هر اقدام باید با توجه به امکانات موجود و مشارکت داوطلبانه بنگاه‌های ذی‌نفع انجام شود.

تمرکز بر تعداد محدودی از فرصت‌های دارای سابقه تجارت و امکان پیگیری:

نخستین پیشنهاد آن است که دبیرخانه مشترک، به‌جای تلاش برای پیگیری هم‌زمان همه فرصت‌های مطرح‌شده در گزارش، در مرحله آغازین تعداد محدودی از کالاها یا خدمات را برای بررسی انتخاب کند. معیار انتخاب می‌تواند وجود سابقه معامله، امکان شناسایی خریدار و تأمین‌کننده، دسترسی به اطلاعات محصول و قابلیت دریافت استعلام معتبر باشد.

بر اساس نتایج پژوهش، بررسی قراردادهای تأمین کشمش و زردآلوی خشک، خرید منگنز برای مصرف صنعتی، تأمین کاشی و سرامیک برای پروژه‌های مشخص و فروش داروی دارای مجوز به واردکننده واجد شرایط، از جمله موضوعاتی هستند که می‌توان درباره آن‌ها استعلام اولیه انجام داد. انتخاب این موارد به معنای تأیید قطعی سودآوری آن‌ها نیست، بلکه صرفاً بر وجود شواهد تجاری و امکان تعریف پرسش‌های اجرایی استوار است.

برای هر مورد، تهیه یک برگه مشخصات شامل نام کالا یا خدمت، طرف احتمالی معامله، حجم موردنظر، قیمت و شرایط تحویل، مجوزهای لازم و مانع اصلی می‌تواند کافی باشد. در صورتی که امکان شناسایی طرف معامله یا دریافت اطلاعات ضروری وجود نداشته باشد، پیشنهاد می‌شود پیگیری آن مورد تا زمان تکمیل اطلاعات متوقف شود. مزیت این روش، استفاده از ظرفیت موجود دبیرخانه بدون نیاز به ایجاد سامانه یا واحد اجرایی مستقل است.

تقویت ارتباط میان خریداران ایرانی و تأمین‌کنندگان افغانستانی در کالاهای منتخب:

دومین پیشنهاد، توجه بیشتر به امکان تأمین برخی مواد اولیه و محصولات موردنیاز بنگاه‌های ایرانی از افغانستان است. تفاوت ارزش تجارت در بخش‌های کشاورزی و معدن نشان می‌دهد که در کنار صادرات ایران، بررسی فرصت‌های خرید از افغانستان نیز می‌تواند به توسعه همکاری کمک کند. بااین‌حال، این پیشنهاد نباید به‌صورت هدف‌گذاری عمومی برای افزایش واردات مطرح شود؛ زیرا تصمیم خرید باید بر اساس نیاز واقعی صنایع، کیفیت محصول و صرفه اقتصادی اتخاذ شود.

در این زمینه، اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های تخصصی می‌توانند از خریداران ایرانی متقاضی کشمش، حبوبات، پنبه، منگنز و دیگر اقلام دارای سابقه تجارت، مشخصات محصول و شرایط خرید را دریافت کنند و در صورت امکان، آن‌ها را در اختیار تأمین‌کنندگان واجد شرایط افغانستانی قرار دهند. انجام معامله آزمایشی، پس از بررسی نمونه، قیمت و مدارک لازم، می‌تواند مبنایی برای ارزیابی همکاری‌های بعدی باشد.

برای مثال، افزایش صادرات زردآلوی خشک افغانستان به ایران از ۲۳۵ تن در سال ۱۴۰۳ به ۱٬۶۶۳ تن در سال ۱۴۰۴، زمینه مناسبی برای بررسی شرایط تأمین مجدد این محصول فراهم می‌کند. بااین‌حال، تصمیم درباره قرارداد جدید باید بر اساس ظرفیت واقعی عرضه، کیفیت قابل تکرار و تقاضای خریدار انجام شود. در این رویکرد، نقش دبیرخانه به تسهیل ارتباط و تبادل اطلاعات محدود خواهد بود و مسئولیت ارزیابی تجاری و انعقاد قرارداد بر عهده بنگاه‌ها باقی می‌ماند.

بررسی تولید مشترک از طریق ظرفیت‌های موجود، پیش از سرمایه‌گذاری جدید:

سومین پیشنهاد، اتخاذ رویکرد محتاطانه در توسعه همکاری‌های صنعتی و تولید مشترک است. هرچند نتایج گزارش زمینه‌هایی برای تأمین مواد اولیه از ایران و انجام عملیات تولید در افغانستان نشان می‌دهد، شواهد موجود برای توصیه عمومی به ایجاد واحدهای تولیدی جدید کافی نیستند.

ازاین‌رو، پیشنهاد می‌شود در مواردی که بنگاه‌های دو کشور علاقه‌مند به همکاری هستند، ابتدا امکان استفاده از خطوط فعال و ظرفیت بلااستفاده بررسی شود. همکاری در تولید بسته‌بندی کاغذی یا برخی محصولات فرآوری‌شده می‌تواند موضوع بررسی موردی باشد؛ مشروط بر آنکه خریدار، ظرفیت واحد، هزینه انرژی، کیفیت محصول و قیمت تمام‌شده مشخص باشد.

در چنین مواردی، دریافت اطلاعات ظرفیت تولید و تهیه مقایسه هزینه میان تولید در افغانستان و تأمین کالای آماده، باید مقدم بر هرگونه تعهد سرمایه‌گذاری باشد. در صورت وجود توجیه اقتصادی، می‌توان تولید محدود یا قراردادی را بررسی کرد و تنها پس از دستیابی به نتایج قابل قبول، درباره گسترش همکاری تصمیم گرفت. این روش، ضمن کاهش ریسک تصمیم‌گیری، امکان استفاده از ظرفیت‌های موجود را بدون تعهد اولیه به سرمایه‌گذاری‌های بزرگ‌تر فراهم می‌کند.

تسهیل دسترسی بنگاه‌ها به اطلاعات مقرراتی، پروژه‌ای و شرایط قرارداد:

چهارمین پیشنهاد به کاهش مشکلات اطلاعاتی و مقرراتی اختصاص دارد. یافته‌های بخش‌های ساختمان، دارو، معدن و انرژی نشان می‌دهد که در بسیاری از موارد، مسئله صرفاً شناسایی فرصت نیست؛ بلکه مشخص نبودن شرایط قانونی، وضعیت پروژه، مجوزها یا الزامات معامله می‌تواند مانع تصمیم‌گیری شود.

در این زمینه، پیشنهاد می‌شود دبیرخانه با همکاری تشکل‌های تخصصی، اطلاعات موجود درباره مقررات و شرایط ورود کالاها و خدمات منتخب را جمع‌آوری و در اختیار بنگاه‌های متقاضی قرار دهد. برای مثال، در دارو می‌توان فهرست مدارک لازم برای بررسی ثبت و واردات محصول را از مراجع ذی‌ربط دریافت کرد؛ در خدمات فنی و مهندسی، شرایط شرکت در یک فراخوان مشخص را بررسی کرد؛ و در تأمین مواد معدنی، مدارک منشأ، آنالیز محصول و وضعیت مجوز عرضه‌کننده را مورد توجه قرار داد.

در حوزه قراردادها و تسویه مالی نیز می‌توان اطلاعات مربوط به شروط متداول تحویل، تضمین کیفیت، زمان پرداخت، حل اختلاف و الزامات قانونی را با کمک مشاوران تخصصی در اختیار بنگاه‌ها قرار داد. با توجه به پیچیدگی محدودیت‌های مالی و

حقوقی، توصیه به استفاده از یک روش پرداخت مشخص بدون بررسی شرایط هر معامله مناسب نیست. بنابراین، اقدام عملی قابل پیشنهاد، تسهیل دسترسی به مشاوره و اطلاعات معتبر است، نه طراحی سازوکار مالی جدید در سطح دبیرخانه.

پیگیری فرصت‌های پروژه‌ای فقط در صورت وجود کارفرما و اسناد معتبر:

پنجمین پیشنهاد، محدود کردن پیگیری فرصت‌های ساختمانی، زیرساختی و خدمات مهندسی به مواردی است که وضعیت اجرایی آن‌ها قابل شناسایی باشد. برآوردهای نیاز بازسازی افغانستان برای شناخت حوزه‌های تقاضا مفیدند، اما همان‌طور که یافته‌های گزارش نشان می‌دهد، همه این نیازها به پروژه‌های دارای بودجه یا قرارداد تبدیل نشده‌اند.

پیشنهاد می‌شود در این حوزه، دبیرخانه و تشکل‌های مهندسی از طریق منابع رسمی و فراخوان‌های منتشرشده، اطلاعات پروژه‌هایی را که دارای کارفرمای مشخص، شرح خدمات، شرایط مشارکت و وضعیت قابل بررسی تأمین مالی هستند در اختیار شرکت‌های علاقه‌مند قرار دهند. در صورت وجود شرکت متقاضی، بررسی شرایط احراز صلاحیت و امکان همکاری با شریک افغانستانی می‌تواند در سطح همان پروژه انجام شود.

همین رویکرد درباره تأمین مصالح ساختمانی نیز قابل استفاده است. برای مثال، سهم قابل‌توجه ایران در واردات کاشی و سرامیک افغانستان می‌تواند مبنای معرفی تأمین‌کنندگان ایرانی به پیمانکاران دارای پروژه مشخص باشد؛ اما برای تبدیل آن به سفارش، تعیین مشخصات فنی، مقدار موردنیاز، برنامه تحویل و قیمت نهایی ضروری است. در غیاب این اطلاعات، درج یک پروژه در فهرست فرصت‌ها به‌تنهایی نباید مبنای تعهد تجاری قرار گیرد.

پایش محدود و دوره‌ای نتایج اقدامات دبیرخانه:

آخرین پیشنهاد، ثبت و ارزیابی ساده نتایج پیگیری فرصت‌های منتخب است. با توجه به ماهیت تسهیل‌گری دبیرخانه، سنجش عملکرد صرفاً بر اساس تعداد نشست‌ها، معرفی‌نامه‌ها و تفاهم‌نامه‌ها تصویر دقیقی از میزان تحقق همکاری اقتصادی ارائه نمی‌دهد. در مقابل، اطلاعاتی مانند تعداد استعلام‌های پاسخ‌داده‌شده، دریافت و تأیید نمونه، شناسایی طرف معامله، انعقاد سفارش آزمایشی و تکرار معامله می‌تواند برای ارزیابی اقدامات مفیدتر باشد.

برای اجرای این پیشنهاد، ایجاد ساختار جدید یا سامانه پیچیده ضروری نیست. ثبت وضعیت پرونده‌های منتخب در یک جدول مشترک و مرور دوره‌ای آن‌ها می‌تواند مبنای مناسبی برای تشخیص پیشرفت یا توقف همکاری باشد. پیشنهاد می‌شود در بازه‌های شش‌ماهه، نتایج پیگیری‌ها بررسی و دلایل عدم پیشرفت پرونده‌ها، از جمله نبود خریدار، قیمت نامناسب، مشکل مجوز، اختلاف کیفیت یا دشواری پرداخت، ثبت شود.

این اطلاعات علاوه بر کمک به تصمیم‌گیری درباره ادامه یا توقف پرونده‌ها، می‌تواند زمینه شناسایی موانع تکرارشونده و طرح آن‌ها در گفت‌وگوهای تخصصی دو کشور را فراهم کند. در این رویکرد، معیار موفقیت نه تعداد فرصت‌های اعلام‌شده، بلکه میزان پیشرفت واقعی پرونده‌های قابل پیگیری و استمرار همکاری‌های شکل‌گرفته خواهد بود.

نتیجه‌گیری نهایی و ملاحظات اجرایی:

با توجه به مجموعه نتایج، توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و افغانستان نیازمند تلفیق دو رویکرد مکمل است: حفظ و تقویت روابط تجاری موجود در کالاهایی که بنگاه‌های ایرانی سابقه حضور در بازار دارند، و بررسی تدریجی فرصت‌های جدید در تأمین مواد اولیه، فرآوری، تولید مشترک و خدمات تخصصی. در هر دو مسیر، توجه به شرایط واقعی بازار و توان اجرایی بنگاه‌ها اهمیت بیشتری از گسترش صرف دامنه موضوعات همکاری دارد.

پیشنهادهای ارائه‌شده در این پژوهش به‌منزله چارچوبی برای پیگیری مرحله‌ای فرصت‌های منتخب هستند و اجرای آن‌ها به مشارکت بنگاه‌های ذی‌نفع، دسترسی به اطلاعات معتبر و امکانات موجود نهادهای پشتیبان وابسته است. این مطالعه به دلیل اتکا به داده‌های عمومی و اسناد بخشی، جایگزین بررسی‌های میدانی، مطالعات امکان‌سنجی یا ارزیابی حقوقی و مالی معاملات نیست. افزون بر این، تفاوت سال‌های مرجع، دامنه آماری و ردیف‌های کالایی در فصل‌های مختلف ایجاب می‌کند که مقایسه و تجمیع ارقام با احتیاط انجام شود.

در نهایت، شواهد این پژوهش نشان می‌دهد که مسیر واقع‌بینانه توسعه همکاری اقتصادی ایران و افغانستان، حرکت تدریجی از شناسایی ظرفیت‌ها به بررسی فرصت‌های مشخص، اعتبارسنجی شرایط معامله و گسترش همکاری‌های موفق است. در این

مسیر، دبیرخانه مشترک می‌تواند با تمرکز بر اطلاعات معتبر، ارتباط میان بنگاه‌ها و پیگیری موانع اجرایی، نقش مؤثری در کاهش هزینه‌های جست‌وجو و هماهنگی ایفا کند؛ بدون آنکه جایگزین تصمیم‌گیری اقتصادی بنگاه‌ها یا متعهد به اجرای پروژه‌هایی شود که امکان‌پذیری آن‌ها هنوز احراز نشده است.

پیوست ۱

نقشه‌های اصلی مسیرهای تأمین

نقشه ۱. مسیرهای تأمین عملیات افغانستان



۱۴ می ۲۰۲۶، صفحه ۱. نشانه‌ها و راهنمای نقشه متعلق به تاریخ انتشار منبع‌هستند. مأخذ تصویر (کلیک کنید)

نقشه ۲. مسیرهای تأمین منطقه‌ای



۱۴۲۵ مه ۲۰۲۶، تصویر اصلی نقشه در صفحه ۱. نشانه‌ها و راهنمای نقشه متعلق به تاریخ انتشار منبع‌اند . مأخذ تصویر

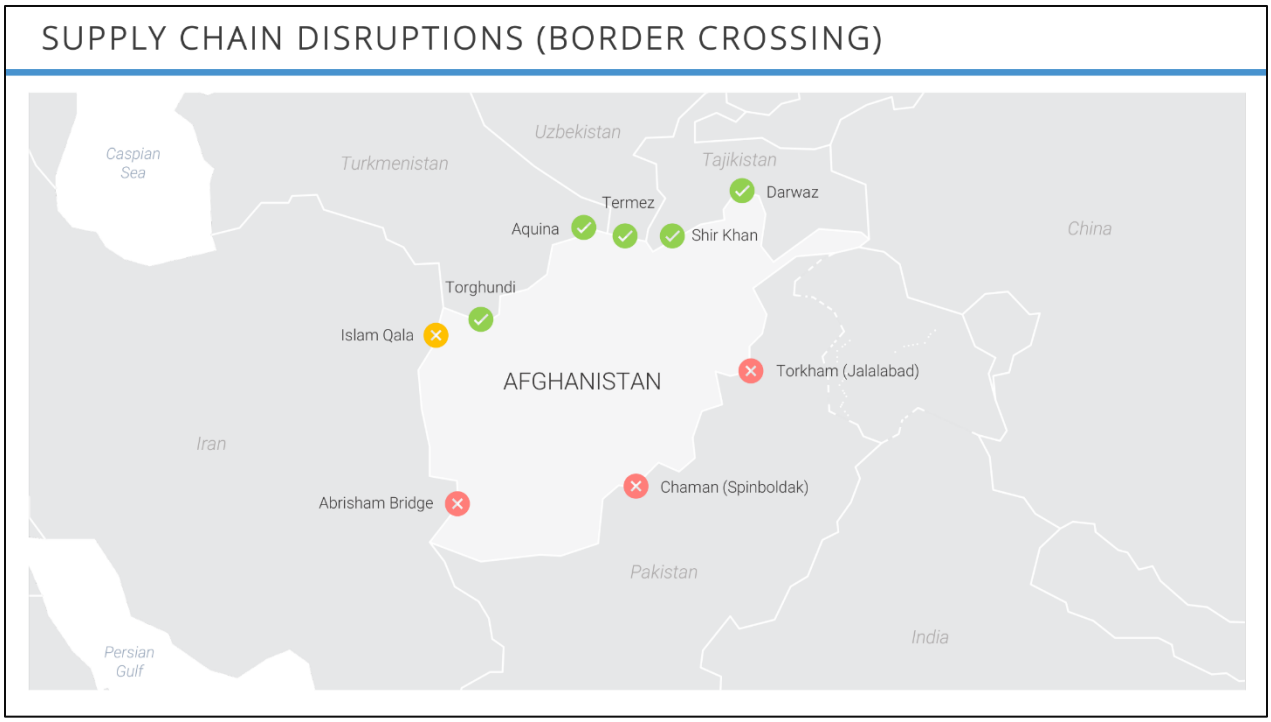
(کلیک کنید)

نقشه‌های اصلی گذرگاه‌ها و مسیرهای جایگزین

نقشه ۳. اختلال گذرگاه‌های مرزی افغانستان

۱ سپتامبر ۲۰۲۶، اسلاید ۱۳. نشانه‌ها و راهنمای نقشه متعلق به تاریخ انتشار منبع‌اند . مأخذ تصویر

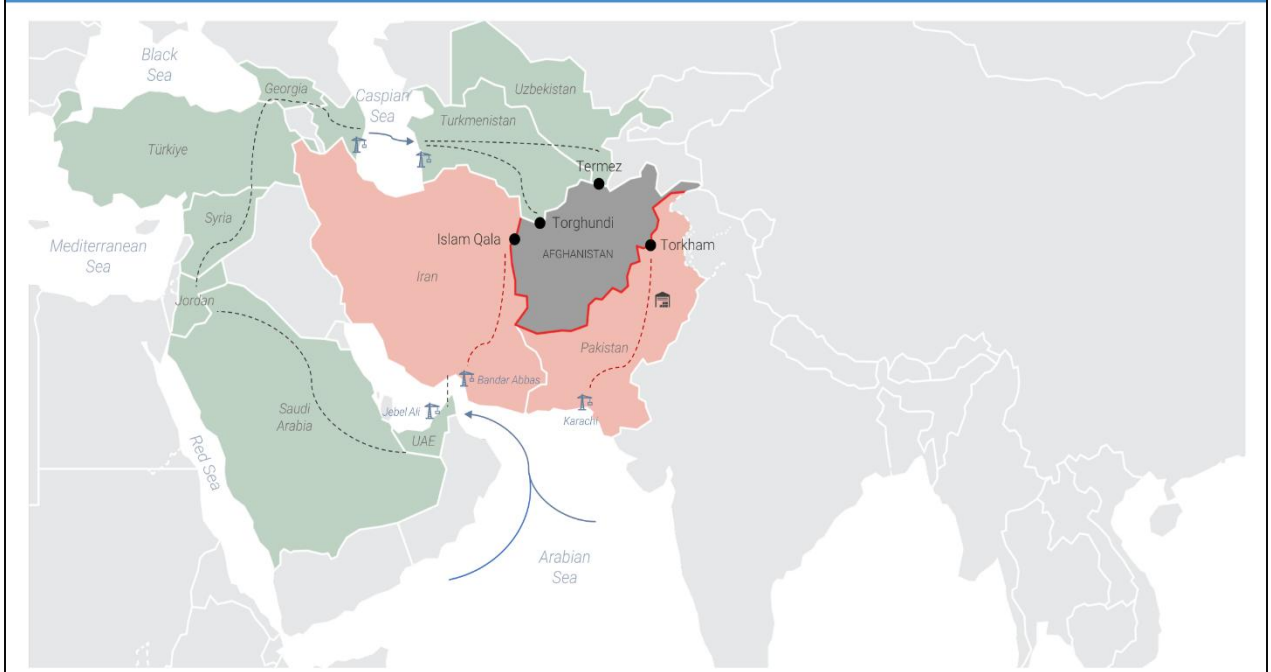
(کلیک کنید)



نقشه ٤. مسیرهای جایگزین هنگام اختلال مرزی

۱ سپتامبر ۲۰۲۶، اسلاید ۱۴. نشانه‌ها و راهنمای نقشه متعلق به تاریخ انتشار منبع‌اند . مأخذ تصویر

(کلیک کنید)



واژه‌نامه

اصطلاح فارسی	معادل انگلیسی	توضیح
فاوا	Information and Communication Technology (ICT)	فناوری اطلاعات و ارتباطات
تجارت الکترونیک بنگاه‌به‌بنگاه	e- (B2B) Business-to-Business commerce	مبادله الکترونیکی کالا و خدمت میان بنگاه‌ها
برنامه‌ریزی منابع سازمانی	Enterprise Resource Planning (ERP)	نرم‌افزار یکپارچه مالی، انبار، فروش و تولید
بهره‌برداری و نگهداری	Operation and Maintenance (O&M)	خدمات جاری پایش و تعمیر شبکه
توافق سطح خدمت	Service Level Agreement (SLA)	تعهد قراردادی کیفیت و زمان پاسخ خدمت
مؤسسه پول الکترونیک	Electronic Money Institution (EMI)	نهاد غیربانکی دارای مجوز صدور کیف پول
نسل چهارم	Fourth Generation (4G)	نسل چهارم شبکه تلفن همراه
تجارت بدون کاغذ	Paperless trade	تبادل الکترونیکی اسناد تجاری و گمرکی
کنسرسیوم پروژه‌محور	Project consortium	همکاری موقت چند شرکت با یک مجری پاسخ‌گو

منابع

World Customs Organization. (2022). Harmonized System nomenclature 2022: Chapter 72—Iron and steel. https://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/nomenclature/instruments-and-tools/hs-nomenclature-2022/2022/1572_2022e.pdf

Afghan Verified. (2026). Afghanistan-Iran trade reaches $5 billion amid expanding ties, officials say. https://www.afghanverified.com/article/afghanistan-iran-trade-reaches-5-billion-amid-expanding-ties-officials-say

Afghanistan International. (2026, February 12). *Taliban seeks discounted oil & gas from Iran during Kabul talks*. https://www.afintl.com/en/202602122987

Afghanistan Review. (2025). *Feasibility of increasing Iran-Afghanistan trade to $10 billion*. https://afgreview.com/en/economic/iran-afghanistan-trade-10-billion/

Afghanistan's energy potential and economic development. (2025). ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/396770485

Amu TV. (2024). Agreement signed for imported electricity from Tajikistan for 2025. https://amu.tv/139493/

Amu TV. (2025). Iran resumes electricity exports to Afghanistan, Pakistan.

Ariana News. (2025). *Uzbekistan denies reports of lowered electricity export rates to Afghanistan*. https://www.ariananews.af/uzbekistan-denies-reports-of-lowered-electricity-export-rates-to-afghanistan/

Ariana News. (2026b). *WFP report notes high food and fuel costs continue to pressure Afghan households*. https://www.ariananews.af/wfp-report-notes-high-food-and-fuel-costs-continue-to-pressure-afghan-households/

Arab News. (2026). *How Afghanistan stayed afloat in region reeling from global fuel crisis*. https://www.arabnews.com/world/how-afghanistan-stayed-afloat-in-region-reeling-from-global-fuel-crisis-2639460

B2B Supply Chain Media. (2026). *Can Afghanistan power itself with 318 GW of renewable potential*. https://b2bsupplychainmedia.substack.com/p/can-afghanistan-power-itself-with

Carnegie Endowment for International Peace. (2026, July). *Russia is exporting its fuel crisis to Central Asia*. https://carnegieendowment.org/russia-eurasia/politika/2026/07/central-asia-fuel-crisis

DID Press. (2025). Daily fuel imports from Iran to Afghanistan reach 3,000 tons. https://en.didpress.com/16795/

DID Press. (2026, February 18). Afghanistan extends electricity import contract with Iran for 2026. https://en.didpress.com/25528/

Energy production potential of Afghanistan: Balancing renewable and non-renewable energy for national electrification and energy independence. (2025). ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/396193010

Gazeta.uz. (2025, August 19). Uzbekistan and Afghanistan sign energy infrastructure agreements worth $243 million. https://www.gazeta.uz/en/2025/08/19/energy/

International Renewable Energy Agency. (2025). *Energy profile: Afghanistan*. https://www.irena.org/IRENADocuments/Statistical_Profiles/Asia/Afghanistan_Asia_RE_SP.pdf

Iran International. (2026, September 9). Iran exports to Afghanistan fall at least 25% as rivals gain ground, trade official says. https://www.iranintl.com/en/202609091761

Iran News Daily. (2025, October). *Iran resumes electricity exports to two eastern neighbors*. https://irannewsdaily.com/2025/10/iran-resumes-electricity-exports-to-two-eastern-neighbors/

Kabul Tribune. (2026, June 14). Iran launches LPG exports to Afghanistan, Pakistan via multimodal transport. https://thekabultribune.com/en/0009383

NIAC. (2026, October 15). *Iran faces a winter gas shortage despite improved summer electricity supply*. https://niacouncil.org/iran-faces-a-winter-gas-shortage-despite-improved-summer-electricity-supply/

Office of Foreign Assets Control. (2026, October 5). *OFAC alert: Notice to foreign financial institutions*. https://ofac.treasury.gov/media/937091/download?inline=

Operativ MM. (2026). *Afghanistan and Tajikistan discuss increasing electricity supplies*. https://operativmm.az/en/post/afghanistan-and-tajikistan-discuss-increasing-electricity-supplies/80712

Pajhwok Afghan News. (2025, September 17). *Afghanistan, Iran to increase annual trade volume to $10b*. https://pajhwok.com/2025/09/17/afghanistan-iran-to-increase-annual-trade-volume-to-10b/

Pajhwok Afghan News. (2026a, September 19). *Iran ready to supply Afghanistan up to 2,000MW of electricity*. https://pajhwok.com/2026/09/19/iran-ready-to-supply-afghanistan-up-to-2000mw-of-electricity/

Pajhwok Afghan News. (2026b, September 14). *Afghan, Iranian officials discuss expanded economic cooperation*. https://pajhwok.com/2026/09/14/afghan-iranian-officials-discuss-expanded-economic-cooperation/

Stimson Center. (2025). *Iran turns to Turkey and Azerbaijan amid energy shortages*. https://www.stimson.org/2025/iran-turns-to-turkey-and-azerbaijan-amid-energy-shortages/

Tehran Times. (2025a, June 16). *Iran's 2-month non-oil export to Afghanistan stands at $374m*. https://www.tehrantimes.com/news/514490/Iran-s-2-month-non-oil-export-to-Afghanistan-stands-at-374m

Tehran Times. (2025b, December 26). *Iran exports non-oil goods worth $1.66b to Afghanistan in 8 months*. https://www.tehrantimes.com/news/522086/Iran-exports-non-oil-goods-worth-1-66b-to-Afghanistan-in-8-month

Tehran Times. (2025c, April 5). *Iran exports non-oil goods worth $2.2b to Afghanistan in 11 months*. https://www.tehrantimes.com/news/511423/Iran-exports-non-oil-goods-worth-2-2b-to-Afghanistan-in-11-months

Tehran Times. (2025d, July 7). *Iran's non-oil export to Afghanistan stands at $510m in a quarter*. https://www.tehrantimes.com/news/515331/Iran-s-non-oil-export-to-Afghanistan-stands-at-510m-in-a-quarter

The Diplomat. (2025, November). *Uzbekistan agrees to continue supplying Afghanistan with electricity*. https://thediplomat.com/2025/11/uzbekistan-agrees-to-continue-supplying-afghanistan-with-electricity/

Tolo News. (2021). *DABS to import 100 megawatts of electricity from Iran*. https://tolonews.com/node/175401

Trend. (2026, September 2). *Turkmenistan restores electricity supplies to Afghanistan*. https://www.trend.az/casia/turkmenistan/4220082.html

Trend. (2026b, October 21). *Turkmengaz plans to start gas supplies via Afghan section of TAPI in 2026*. https://www.trend.az/casia/turkmenistan/4237550.html

UA News. (2026, April 15). *Central Asia is increasing its purchases of Russian fuel — Reuters*. https://ua.news/en/all-news/tsentralna-aziia-zbilshuie-zakupivli-rosiiskogo-palnogo-popri-obmezhennia-reuters

Worldometer. (2017). *Afghanistan energy*. https://www.worldometers.info/energy/afghanistan-energy/

Worldometer. (2024). *Afghanistan electricity*. https://www.worldometers.info/electricity/afghanistan-electricity/

Afghanistan International. (2025, April 20). Telecommunications giant MTN officially exits Afghanistan. https://www.afintl.com/en/202504204253

Afghanistan International. (2026a, July 31). Afghanistan trade shifts from Pakistan to Central Asia & Iran, says World Bank. https://afintl.com/en/202607317577

Afghanistan International. (2026b, August 27). Taliban suspends fiber-optic network expansion in Afghanistan. https://www.afintl.com/en/202608270539

AidData. (2023). Wakhan Corridor fiber optic project from Faizabad to Kashgar [Project record No. 54396]. https://china.aiddata.org/projects/54396

Arab News. (2019, May 20). Afghanistan closes Iran-linked bank due to 'grave violations'. https://www.arabnews.com/node/1499791/world

Capacity Media. (2024, December 26). Country profile: Afghanistan [TowerXchange guide]. https://capacityglobal.com/news/country-profile-afghanistan/

Crypto Briefing. (2026). HesabPay scales to over 1 million users on Algorand, driven by Afghan humanitarian aid. https://cryptobriefing.com/?p=331836

Da Afghanistan Bank. (2026). Non-banking financial institutions. Retrieved October 31, 2026, from https://www.dab.gov.af/non-banking-financial-institutions

Dunya News. (2025, November 22). Pakistan says coordinated strategy on Afghan trade halt 'vital for national security'. https://dunyanews.tv/en/Business/919449-pakistan-says-coordinated-strategy-on-afghan-trade-halt-vital-for-n

First Abu Dhabi Bank Securities. (2025, May 2). Emirates Telecommunications Group Co (e&): Capital gain on divestment of stake in Khazna boosted profit [First look note, 1Q25]. https://fabsresearch.bankfab.com/ResearchPortal/Download/Index/919

First Abu Dhabi Bank Securities. (2026). Emirates Telecommunications Group Co (e&): First look note 4Q25. https://fabsresearch.bankfab.com/ResearchPortal/Download/Index/1401

Internet Society. (2026). Internet Society Pulse: Afghanistan country report. Retrieved November 5, 2026, from https://pulse.internetsociety.org/reports/af

KabulNow. (2026, August 9). Pakistan to reopen border crossings and transit routes with Afghanistan. https://kabulnow.com/2026/08/pakistan-to-reopen-border-crossings-and-transit-routes-with-afghanistan/

Kemp, S. (2025, November 8). Digital 2026: Afghanistan. DataReportal. https://datareportal.com/reports/digital-2026-afghanistan

McGraw Hill. (2025, October 16). Afghanistan's internet blackout. btw. https://mhebtw.mheducation.com/2025/10/16/afghanistans-internet-blackout/

MCIT [Ministry of Communications and Information Technology, Afghanistan]. (2010, November 10). Optical fiber network inaugurated between Logar, Paktia, Khost and Paktika. https://mcit.gov.af/en/node/469

OFAC [Office of Foreign Assets Control]. (2022, February 25). Frequently asked question 995: Afghanistan-related General License 20. U.S. Department of the Treasury. https://ofac.treasury.gov/faqs/995

SAMENA Council. (2026, January 20). Ghazni expands mobile and internet services with 26 new sites [citing TOLOnews]. https://www.samenacouncil.org/samena_daily_news

Sherani, T. (2025, October 16). Torkham, Chaman border crossings remain closed for trade due to 'escalating security situation'. Dawn. https://www.dawn.com/news/1949335

UN Women. (2024). Gender country profile Afghanistan 2024: Key facts and figures. https://knowledge.unwomen.org/sites/default/files/2024-06/Gender-country-profile-Afghanistan-Key-facts-and-figures-en.pdf

UNHCR. (2026, February 24). 2025 Afghan returns: One year recap. https://data.unhcr.org/en/documents/details/121254

UNICEF. (2023). Afghanistan Multiple Indicator Cluster Survey 2022–23: Summary findings report. UNICEF Afghanistan. https://www.unicef.org/afghanistan/reports/afghanistan-multiple-indicator-cluster-survey-mics-2022-2023

United Nations Regional Commissions. (2025). Afghanistan: Trade facilitation implementation 2025. UN Global Survey on Digital and Sustainable Trade Facilitation. https://www.untfsurvey.org/economy?id=AFG&year=2025

World Bank. (2026a, May 26). Afghanistan's economy shows resilience but living standards are falling [Press release]. https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2026/05/26/afghanistan-s-economy-shows-resilience-but-living-standards-are-falling

World Bank. (2026b). World development indicators: GDP (current US$) and GDP per capita – Afghanistan. https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=AF https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=AF

World Bank. (2026c). Afghanistan economic monitor, February 2026. https://thedocs.worldbank.org/en/doc/5bd07ba36bae064bde8a372b5026f30e-0310012026/original/Afghanistan-Economic-Monitor-February-2026.pdf

World Bank. (2026d). Afghanistan economic monitor, September 2026. https://thedocs.worldbank.org/en/doc/9ea018094cdbacd22a0e583eb16c2e48-0310012026/original/Afghanistan-Economic-Monitor-September-2026.pdf

World Bank Enterprise Surveys. (2026). Afghanistan 2025: Enterprise Survey country profile. World Bank Group. https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploreeconomies/2025/afghanistan

اتاق بازرگانی تهران [اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران]. (۱۴۰۵). جمع‌بندی جلسات با فعالان کسب‌وکار و تشکل‌های فاوا: طرح توسعه زنجیره ارزش فناوری‌های تحول دیجیتال [سند داخلی].

افغانستان اینترنشنال. (۱۴۰۳). جمهوری اسلامی و طالبان بر گسترش همکاری‌های پولی و بانکی توافق کردند. https://www.afintl.com/202502205654

افغانستان اینترنشنال. (۱۴۰۴، ۷ آذر). مقام ایرانی: رقبای جهانی در حال تصاحب بازار افغانستان‌اند. https://www.afintl.com/202511285464

اکوایران. (۱۴۰۴). [گزارش تجارت خارجی غیرنفتی ایران در سال ۱۴۰۳ به نقل از رئیس کل گمرک ایران]. https://ecoiran.com/fa/tiny/news-88684

تعادل. (۱۳۹۸الف). صادرکنندگان داروی ایران چگونه بازار افغانستان را به رقبا واگذار کردند؟ https://www.taadolnewspaper.ir/fa/news/146103

تعادل. (۱۳۹۸ب). حضور ایران در افغانستان برای تعاملات حوزه ICT. https://www.taadolnewspaper.ir/fa/news/153066

توسعه صادرات و تبادل فناوری ریتون ایران. (۱۴۰۵). گزارش مدیریتی: بازآرایی بازارهای هدف بین‌المللی ICT ایران پس از جنگ (ویرایش R02).

خبرگزاری آناتولی. (۱۴۰۲، ۲۶ شهریور). فعالیت شرکت‌های ایرانی در افغانستان به حداقل رسیده است. https://www.aa.com.tr/fa/افغانستان/فعالیت-شرکت-های-ایرانی-در-افغانستان-به-حداقل-رسیده-است/۲۹۹۳۸۴۲

خبرگزاری مهر. (۱۳۹۸). بازار فناوری اطلاعات در ایران ۶/۴ درصد رشد کرد. https://www.mehrnews.com/news/4754587

نبض بورس. (۱۴۰۴). تراز تجاری منفی با ثبت صادرات ۳/۲ میلیارد دلاری به افغانستان. https://nabzebourse.com/fa/news/124142