



گزارش تحلیلی تاب‌آوری بخش خصوصی افغانستان

بررسی فرصت‌ها و چالش‌ها بر اساس داده‌های بانک جهانی (۲۰۲۶)

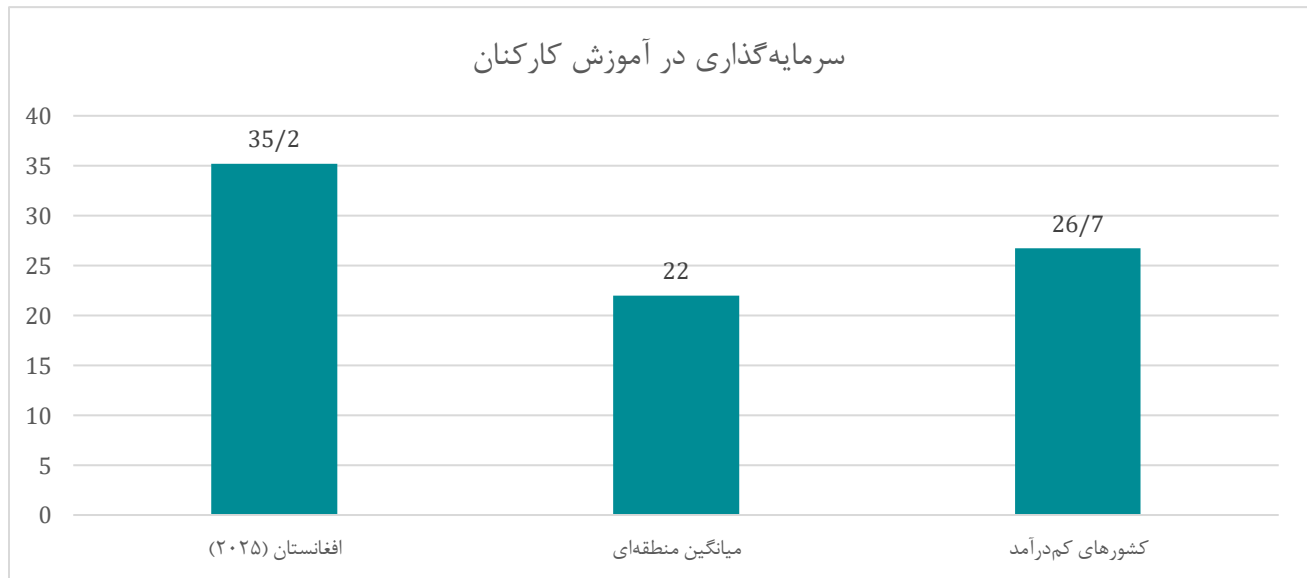
تهیه‌شده ویژه اعضای محترم اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان

مقدمه و چشم‌انداز کلی

داده‌های جدید «نظرسنجی بنگاه‌های اقتصادی بانک جهانی» در افغانستان نشان می‌دهد که با وجود بی‌ثباتی‌های طولانی‌مدت و محیط عملیاتی پرچالش، بخش خصوصی و رسمی این کشور تاب‌آوری خیره‌کننده‌ای از خود نشان داده است. این گزارش برخلاف تصورات عمومی از رکود مطلق، خبر از سرمایه‌گذاری‌های مستمر و بازیابی اقتصاد محلی می‌دهد. برای فعالان اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان، درک عمیق این داده‌ها برای شناسایی بازارهای جدید، مدیریت ریسک و تنظیم استراتژی‌های صادراتی حیاتی است.

۱. سرمایه‌گذاری بر نیروی انسانی: نشانه‌ای از نگاه دوراندیشانه

در محیط‌های بحران‌زده، آموزش نیروی کار معمولاً اولین هزینه‌ای است که قطع می‌شود. اما آمارها نشان می‌دهد بیش از یک‌سوم (۳۵٫۲ درصد) از شرکت‌های افغانستان روی آموزش رسمی کارکنان سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ رقمی که به مراتب بالاتر از میانگین کشورهای منطقه (۲۲ درصد) و کشورهای کم‌درآمد (۲۶٫۷ درصد) است.



جدول شماره ۱ - میزان سرمایه‌گذاری در آموزش کارکنان

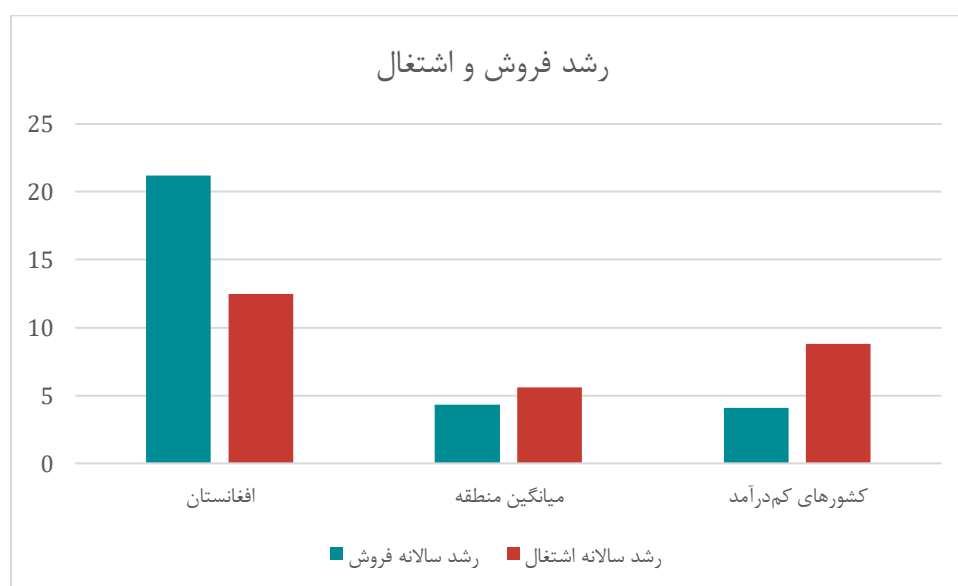


تفسیر و پیشنهاد راهبردی برای تجار ایرانی:

این رفتار آینده‌نگرانه نشان‌دهنده امید بنگاه‌های افغانستان به بازگشت سرمایه در بلندمدت است. برای شرکت‌های ایرانی، این موضوع یک «سیگنال تقاضا» برای خدمات مشاوره‌ای، نرم‌افزارهای مدیریت منابع انسانی، آموزش‌های فنی و حرفه‌ای (B2B) و راه‌اندازی آکادمی‌های مشترک صنعتی در افغانستان است.

۲. رشد چشمگیر در عملکرد بنگاه‌ها و اشتغال‌زایی

شرکت‌های افغانستانی به طور متوسط رشد فروش ۲۱,۲ درصدی و رشد اشتغال ۱۲,۵ درصدی را گزارش داده‌اند. اگرچه این ارقام بیشتر نشان‌دهنده بازیابی اقتصاد از انقباض شدید سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ است، اما مقایسه آن با میانگین خاورمیانه (۴,۳ درصد رشد فروش) گویای پویایی قابل توجه این بازار است.



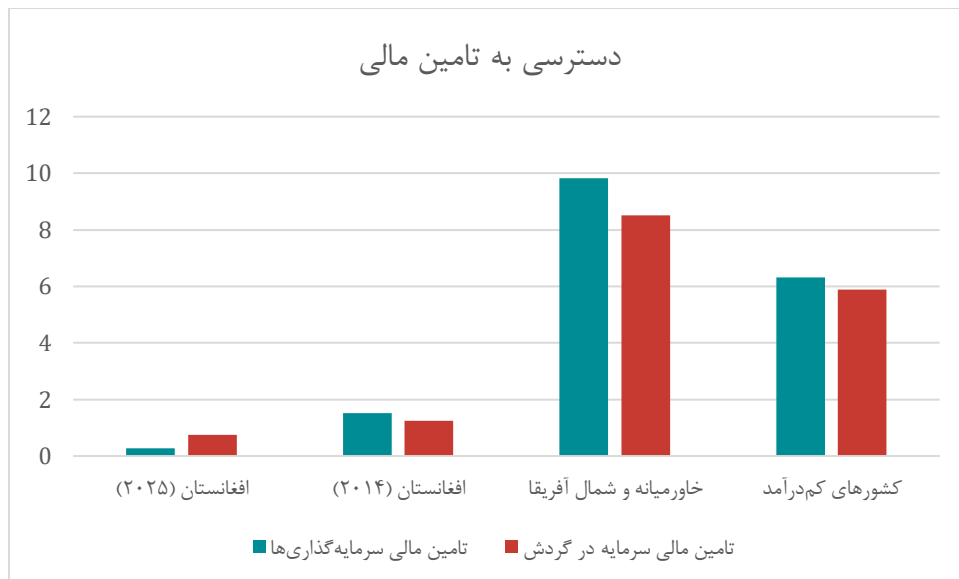
جدول شماره ۲ - میزان رشد فروش و اشتغال

تفسیر و پیشنهاد راهبردی برای تجار ایرانی:

رشد ۲۱ درصدی فروش به معنای به گردش درآمدن چرخ تولید و مصرف است. کارخانجات و تولیدی‌های افغانستان اکنون بیش از هر زمان دیگری نیازمند واردات ماشین‌آلات صنعتی، قطعات یدکی، مواد اولیه پتروشیمی، پلاستیک، فولاد و مصالح ساختمانی از ایران هستند.

۳. انسداد در تامین مالی بانکی: یک چالش ساختاری

دسترسی به منابع مالی بانکی بزرگترین مانع بر سر راه توسعه شرکت‌های کوچک و بزرگ در افغانستان است. سهم بانک‌ها در تامین مالی سرمایه‌گذاری‌ها از ۱,۵۲ درصد در سال ۲۰۱۴ به رقم ناچیز ۰,۲۸ درصد در سال ۲۰۲۵ سقوط کرده است (در مقایسه با ۹,۸۳ درصد در خاورمیانه). وضعیت در تامین سرمایه در گردش حتی وخیم‌تر است و به ۰,۷۴ درصد رسیده است.



جدول شماره ۳ - میزان دسترسی به تامین مالی

تفسیر و پیشنهاد راهبردی برای تجار ایرانی:

خروج نظام بانکی از چرخه اقتصاد افغانستان به این معناست که صادرکنندگان ایرانی نباید منتظر گشایش اعتبار اسنادی (LC) یا ضمانت‌نامه‌های بانکی باشند. استراتژی موفق در این شرایط، توسعه شبکه‌های صرافی معتبر، ایجاد صندوق‌های ضمانت صادرات ویژه افغانستان در داخل ایران، و استفاده از روش‌های تهاتر (مانند کالا در برابر معدن یا محصولات کشاورزی) است.

۴. بحران زیرساخت انرژی؛ یک بازار بزرگ و پنهان

علاوه بر چالش‌های مالی، ضعف زیرساخت‌ها، به‌ویژه برق، فشار مضاعفی بر تولیدکنندگان وارد کرده است. ۴۴ درصد از شرکت‌ها قطعی برق را یک مانع بسیار جدی می‌دانند (میانگین جهانی ۲۹ درصد است). قطعی‌ها به طور متوسط ۱۳ بار در ماه رخ می‌دهد و باعث افت ۶ درصدی کل فروش سالانه می‌شود.

نکته قابل توجه این است که ۶۰ درصد شرکت‌ها اکنون مجبور به استفاده از ژنراتورهای شخصی یا اشتراکی شده‌اند و بیش از یک‌سوم برق مصرفی آن‌ها به صورت درون‌سازمانی تولید می‌شود.

تفسیر و پیشنهاد راهبردی برای تجار ایرانی:

بخش خصوصی افغانستان در حال خصوصی‌سازی اجباری تامین انرژی خود است. این یک بازار طلایی و بی‌رقیب برای ایران است. اعضای اتاق مشترک می‌توانند در قالب کنسرسیوم‌هایی، اقدام به صادرات ژنراتورهای صنعتی، پنل‌های خورشیدی، باتری‌های ذخیره‌سازی، تابلوهای برق، و همچنین عقد قراردادهای تعمیر، نگهداری و تامین سوخت خرد (B2B) با کارخانجات افغانستانی نمایند.

جمع‌بندی نهایی

بخش خصوصی افغانستان نه تنها زنده مانده، بلکه با اتکا به منابع داخلی خود در حال رشد است. محدودیت‌های مالی و زیرساختی این کشور، اگرچه برای خودشان تهدید است، اما برای شرکت‌های ایرانی یک فرصت بی‌نظیر برای صادرات راهکار به جای صرفاً صادرات کالا محسوب می‌شود. برنده تجارت با افغانستان در سال‌های آینده، شرکت‌هایی هستند که بتوانند در کنار فروش کالا، مدل‌های منعطف پرداخت و راهکارهای تامین انرژی را نیز به شرکای افغانستانی خود ارائه دهند.

منبع: آمارهای بانک جهانی (۲۰۲۶)

«تهیه شده در واحد آموزش و تحقیقات اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان»

راه‌های ارتباطی با اتاق: <https://zil.ink/iaccim>

