

**گزارش جامع و کاربردی موانع و راهکارهای**

 **توسعه تجارت ایــــران و ســـــوریه**

توسعه روابط تجاری بین ایران و سوریه از اهمیت استراتژیک برخوردار است. با توجه به روابط تاریخی و فرهنگی بین دو کشور، گسترش همکاری‌های اقتصادی می‌تواند به تحقق اهداف مشترک در حوزه‌های اقتصادی، سیاسی و اجتماعی منجر شود. با این حال، این همکاری‌ها با چالش‌های متعددی در سطح داخلی و خارجی مواجه است که نیازمند بررسی دقیق و ارائه راهکارهای عملیاتی است. در این گزارش، موانع خارجی و داخلی توسعه تجارت با سوریه به‌طور جامع بررسی شده و اولویت‌های پیشنهادی در بخش‌های مختلف اقتصادی ارائه شده است .

**بخش اول: موانع خارجی توسعه تجارت ایران و سوریه موانع خارجی تحریم‌های بـــین المللی**

تحریم‌های بین‌المللی، به‌ویژه از سوی ایالات متحده و اتحادیه اروپا، بر ایران و سوریه تأثیرات گسترده‌ای داشته است. این تحریم‌ها انتقالات مالی، دسترسی به فناوری و حمل ونقل کالا را دشوار کرده و تجارت دوجانبه را محدود نموده است، خصوصا این مهم خود را در وضعیت کنونی حاکم بر سوریه بیش از پیش نمایان ساخته است.

**دیتا و آمار:** طبق گزارش‌های سازمان تجارت جهانی، سهم ایران به طور میانگین در تجارت سوریه کمتر از 2 درصد است. همچنین، حجم تجارت سوریه در سال 2023 به 8 میلیارد دلار کاهش یافته که نشانگر تأثیر مستقیم تحریم‌ها، وضعیت اسفبار اقتصادی اشاره به گزارش نگاهی اقتصادی به فروپاشی دولت بشار اسد، مبتنی بر گزارش ((World Bank، فقر و مشکلات اقتصادی است .

**راهکارهای عملیاتی**

1 . تقویت دیپلماسی اقتصادی برای کاهش محدودیت‌های تجاری خصوصا از طریق رایزن‌های تجاری و نمایندگان اتاق‌های بازرگانی.

2 . استفاده از ارزهای محلی یا رمزارزها در مبادلات مالی.

3 . ایجاد کانال‌های تجاری غیررسمی و تجارت از طریق نمایندگی‌های غیر ایرانی برای دور زدن محدودیت‌ها.

**رقابت کشورهای دیگر در بازار سوریه**

توضیحات: حضور گسترده‌ی کشور‌های مانند ترکیه، چین و روسیه در بازار سوریه، رقابت برای شرکت‌های ایرانی را دشوار کرده است.



این تصویر یک نمودار از ITCمرکز تجارت بین‌الملل است که فرصت‌های متنو‌ع‌سازی تأمین‌کنندگان محصولات وارداتی به سوریه در سال 2023 را نشان می‌دهد .

**ترکیه** : بزرگترین سهم حدود 50 ٪ در واردات سوریه دارد. این کشور یکی از تأمین‌کنندگان اصلی کالاهای وارداتی به سوریه است. رشد صادرات ترکیه به جهان در سال‌های اخیر متوسط بوده است (حدود 10%).

**ایران**: سهم نسبتاً کوچکتری در واردات سوریه دارد حدود (10 ٪)، اما رشد صادرات ایران به جهان بیش ا ز 25٪ بسیار بالا است. این نشان‌دهنده پتانسیل بالای ایران برای گسترش نقش خود در بازار سوریه است .

**امــــارات مـــتحده عربی**: سهمی معادل 10 - 15 ٪ از واردات سوریه دارد و رشد صادراتش نیز حدود 15 ٪ است. امارات به‌عنوان یک مرکز توزیع منطقه‌ای نقش مهمی دارد .

**چــــــین**: حبـــاب بزرگتر چین نشان دهنده سهم بالای این کشور در صادرات جهانی است. چین در سوریه سهمی متوسط از واردات را دارد و رشد صادراتش نیز 10 ٪ است.

**لبنان و سایـر کشورهای همسایه**: سهم بسیار کمی در واردات سوریه دارند و رشد صادراتشان به جهان پایین است.

**راهکارهای عملیاتی**

1 . ارائه بسته‌های خدماتی و کالایی جامع برای مشتریان سوری

2 . تنظیم توافقنامه‌های ترجیحی برای کاهش تعرفه‌ها و افزایش جذابیت کالاهای ایرانی

3 . تبلیغات هدفمند و تقویت برندهای ایرانی در بازار سوریه

**عدم امنیت و ثبات در مناطق تجاری سوریه**

**توضیحات :** مناطق مختلف سوریه همچنان با چالش‌های امنیتی مواجه هستند که سرمایه‌گذاری خارجی

و تـــــجارت را محدود می‌کند علاوه بر این مسئله، عدم امنیت اقتــــــصادی نیز در این کـــــــــشور وجود دارد.

**راهکارهای عملیاتی**

1. تمرکز بر مناطق امن مانند دمشق

2. ایجاد مناطق آزاد تجاری با تضمینهای امنیتی ویژه

3. حمایت از تجار ایرانی برای کاهش ریسک فعالیت‌های تجاری

**پیشنهادهای تکمیلی:**

• توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و لجستیک بین ایران و سوریه با تأکید بر راه‌آهن و بنادر .

• تقویت نهادهای مشترک برای تسهیل تجارت دوجانبه.

**عدم همکاری کافی کشورهای همسایه: مانعی بر توسعه تجارت منطقه‌ای**

یکی از مهم‌ترین چالش‌های تجارت ایران و سوریه، عدم همکاری موثر کشورهای همسایه است. با توجه به محدودیت‌های جغرافیایی، مسیرهای ترانزیتی از طریق کشورهای همسایه اهمیت ویژه‌ای دارند. چالش‌های این حوزه عبارت‌اند از :

**مشکلات در مسیرهای ترانزیتی**

برخی کشورهای همسایه با وضع قوانین سخت‌گیرانه یا عدم هماهنگی با سیاست‌های تجاری ایران و سوریه، مسیرهای ترانزیتی را دشوار می‌کنند

**فقدان همکاری منطقه‌ای در چارچوب توافقات تجاری** : عدم همکاری کشورهای همسایه در اجرای توافق‌نامه‌های منطقه‌ای و ایجاد موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، به تجارت مستقیم ایران و سوریه آسیب می‌رساند

**مسئله حمل ونقل: گلوگاه تجارت ایران و سوریه**

حمل ونقل به عنوان شاهرگ تجارت بین المللی، یکی از چالش های اساسی در همکاری ایران و سوریه است. برخی از مشکلات کلیدی عبارت‌اند از :

**نبود زیرساخت‌های مناسب**

کمبود زیرساخت‌های حمل ونقل جاده‌ای، ریلی و دریایی بین دو کشور باعث افزایش هزینه و زمان انتقال کالاها شده است .

**تحریم‌ها و موانع بین المللی**

تحریم‌های اقتصادی باعث کاهش دسترسی به خدمات حمل‌ونقل بین‌المللی و افزایش ریسک تجارت شده است

**نبود حمل ونقل ترکیبی**

عدم وجود شبکه یکپارچه حمل‌ونقل (زمینی، دریایی و هوایی) موجب کاهش کارایی و افزایش هزینه‌های صادرات و واردات شده است

**عدم همکاری کافی کشورهای همسایه: مانعی بر توسعه تجارت منطقه‌ای**

یکی از مهم‌ترین چالش‌های تجارت ایران و سوریه، عدم همکاری موثر کشورهای همسایه است. با توجه به محدودیت‌های جغرافیایی، مسیرهای ترانزیتی از طریق کشورهای همسایه اهمیت ویژه‌ای دارند. چالش‌های این حوزه عبارت‌اند از :

**مشکلات در مسیرهای ترانزیتی**

برخی کشورهای همسایه با وضع قوانین سخت‌گیرانه یا عدم هماهنگی با سیاست‌های تجاری ایران و سوریه، مسیرهای ترانزیتی را دشوار می‌کنند

**فقدان همکاری منطقه‌ای در چارچوب توافقات تجاری** : عدم همکاری کشورهای همسایه در اجرای توافق‌نامه‌های منطقه‌ای و ایجاد موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، به تجارت مستقیم ایران و سوریه آسیب می‌رساند

**مسئله حمل ونقل: گلوگاه تجارت ایران و سوریه**

حمل ونقل به عنوان شاهرگ تجارت بین المللی، یکی از چالش های اساسی در همکاری ایران و سوریه است. برخی از مشکلات کلیدی عبارت‌اند از :

**نبود زیرساخت‌های مناسب**

کمبود زیرساخت‌های حمل ونقل جاده‌ای، ریلی و دریایی بین دو کشور باعث افزایش هزینه و زمان انتقال کالاها شده است .

**تحریم‌ها و موانع بین المللی**

تحریم‌های اقتصادی باعث کاهش دسترسی به خدمات حمل‌ونقل بین‌المللی و افزایش ریسک تجارت شده است

**نبود حمل ونقل ترکیبی**

عدم وجود شبکه یکپارچه حمل‌ونقل (زمینی، دریایی و هوایی) موجب کاهش کارایی و افزایش هزینه‌های صادرات و واردات شده است

**فساد سیستماتیک: تهدیدی برای شفافیت اقتصادی**

فساد اقتصادی یکی از موانع اساسی برای توسعه همکاری‌های تجاری است. برخی مشکلات در این حوزه عبارت‌اند از :

• **پیچیدگی و زمانبر بودن فرآیندهای گمرکی و اداری**

فساد در نظام گمرکی و اداری موجب افزایش هزینه‎های تجاری و کاهش انگیزه برای فعالیت اقتصادی می‌شود

• **نبود شفافیت در قوانین و مقررات تجاری**

وجود فرآیندهای غیرشفاف در صدور مجوزها و قراردادها زمینه‌ساز بی‌اعتمادی میان تجار و سرمایه‌گذاران است.

**بخش دوم: موانع داخلی توسعه تجارت**

**موانع داخلی به تفکیک دستگاه‌ها**

1 . **گمرک ایران**

**مشکل:** فرآیندهای پیچیده و زمان‌بر صادرات و واردات .

**راهکار:** دیجیتالی کردن کامل فرآیندها و تسریع صدور مجوز و ارائه آن در قالب یک بسته پیشنهادی به دولت سوریه ؛ ایجاد خطوط سبز گمرکی برای صادرات به سوریه

2 . **سیستم بانکی و بانک مرکزی**

**مشکل:** محدودیت در تأمین تسهیلات مالی و انتقالات ارزی

**راهکار :** تخصیص خطوط اعتباری ویژه برای صادرکنندگان به سوریه ؛

ایجاد پلتفرم‌های بانکی مشترک برای تسهیل تراکنش‌ها

3 . **وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت)**

**مشکل :** ضعف در حمایت از صنایع کوچک و متوسط

**راهکار :** صندوق حمایت از صادرات کالاهای ایرانی به سوریه

تسهیل در صدور مجوزهای صادراتی و حذف بروکراسی زائد

4 . **حمل‌ونقل و لجستیک**

**مشکل:** عدم هماهنگی در حمل‌ونقل دریایی و زمینی

**راهکار:** ایجاد خطوط مستقیم کشتیرانی بین بنادر ایران و سوریه ؛

سرمایه‌گذاری در ناوگان حمل‌ونقل جاد‌ه‌ای و ریلی

**پیشنهادهای تکمیلی :**

• ایجاد پنجره واحد تجاری برای صادرکنندگان به سوریه ؛

• برگزاری جلسات هماهنگی میان نهادهای مرتبط برای رفع موانع داخلی

**حضور نهادهای موازی: مانعی بر سر راه توسعه بخش خصوصی**

حضور نهادهای موازی و مداخله‌گر در امور تجاری، یکی دیگر از چالش‌های اساسی است. این نهادها با ایجاد رقابت نابرابر و اعمال سیاست‌های غیرشفاف، به توسعه تجارت آسیب می‌زنند

• **رقابت نابرابر با بخش خصوصی**

نهادهای موازی اغلب با برخورداری از حمایت‌های دولتی، فضای رقابت را برای بخش خصوصی محدود می‌کنند.

• **کاهش اعتماد سرمایه‌گذاران**

مداخله این نهادها باعث کاهش اعتماد بخش خصوصی به سیاست‌های تجاری می‌شود.

**نقش اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوریه**

• تأکید بر نقش محوری بخش خصوصی در توسعه همکاری‌های تجاری و تعامل با دولت برای کاهش مداخلات نهادهای موازی.

• تقویت صدای بخش خصوصی از طریق برگزاری نشست‌ها و ارائه پیشنهادهای کاربردی به دولت‌ها.

• ایجاد شبکه همکاری میان شرکت‌های خصوصی ایران و سوریه برای تقویت جایگاه آنان در اقتصاد دو کشور.

**بخش سوم: اولویت‌های پیشنهادی به تفکیک حوزه‌ها**

**بازرگانی**

• تقویت حضور کالاهای ایرانی در بازار سوریه از طریق تبلیغات و نمایشگاه‌های دائمی

• **راهکار :** تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی برای مدیریت بهتر صادرات .

کاهش تعرفه‌های گمرکی و هزینه‌های حمل‌ونقل

**صنایع**

• شناسایی نیازهای صنعتی سوریه و تطبیق تولیدات ایران با این نیازها

• **راهکار :** سرمایه‌گذاری مشترک در صنایع؛

انتقال فناوری و دانش فنی به صنایع سوریه.

**معادن و کشاورزی**

• استفاده از ظرفیت‌های معدنی و کشاورزی سوریه برای توسعه همکاری‌ها.

• **راهکار :** تجهیز معادن سوریه با ماشین‌آلات ایرانی.

صادرات فناوری‌های کشاورزی و تأمین نهاده‌های کشاورزی به سوریه.

**خدمات**

• توسعه خدمات فنی و مهندسی ایران در بازسازی سوریه.

• **راهکار :**حضور در پروژه‌های زیرساختی سوریه مانند ساخت نیروگاه‌ها و بازسازی شهرها.

ارائه خدمات آموزشی و بهداشتی در همکاری با دولت سوریه.

**لزوم برگزاری نمایشگاه در حوزه‌های مختلف در سوریه و ایران: فرصتی برای تقویت توانمندی‌های تولیدی، صادراتی و دانش‌بنیان ایران**

نمایشگاه‌های تجاری و تخصصی یکی از ابزارهای کلیدی برای معرفی توانمندی‌ها، ظرفیت‌ها و دستاوردهای تولیدی، صادراتی و فناورانه کشورها هستند. با توجه به جایگاه استراتژیک ایران و سوریه در منطقه و فرصت‌های تجاری پیشرو، برگزاری نمایشگاه‌های مشترک یا اختصاصی در این دو کشور، نقشی مهم در توسعه روابط اقتصادی، انتقال فناوری و تقویت دیپلماسی اقتصادی ایفا می‌کند. این نمایشگاه‌ها می‌توانند بستری مناسب برای معرفی توانمندی‌های ایران در حوزه‌های مختلف از جمله تولیدی، صادراتی و دانش بنیان فراهم آورند و به تقویت جایگاه اقتصادی کشور در بازار سوریه کمک کنند

**نمایش توانمندی‌های تولیدی ایران در سوریه**

ایران به‌عنوان یکی از کشورهای دارای اقتصاد متنوع، ظرفیت‌های تولیدی قابل توجهی در بخش‌های صنعتی، کشاورزی و خدمات دارد. حضور در نمایشگاه‌های سوریه فرصتی برای معرفی این ظرفیت‌ها است :

• **حوزه صنعتی**

صنایع فولاد، سیمان، پتروشیمی، مصالح ساختمانی و محصولات صنعتی ایران می‌توانند نقش مهمی در بازسازی سوریه ایفا کنند. نمایشگاه‌ها بستری برای مذاکره و عقد قراردادهای همکاری در این حوزه‌ها فراهم می‌کنند .

• **حوزه کشاورزی و مواد غذایی**

محصولات کشاورزی ایران از جمله پسته، زعفران، خشکبار و فرآورده‌های لبنی، جذابیت بالایی برای بازار سوریه دارند. نمایشگاه‌های غذایی می‌توانند به معرفی این محصولات کمک کرده و صادرات را افزایش دهند .

• **محصولات مصرفی و لوازم خانگی**

تولیدکنندگان لوازم خانگی و محصولات مصرفی ایران می‌توانند از این فرصت برای گسترش بازار خود در سوریه استفاده کنند .

• **حوزه انرژی**

حوزه انرژی یکی از کلیدی‌ترین زمینه‌ها برای گسترش همکاری‌های ایران و سوریه است. با وجود چالش‌های موجود، ظرفیت‌های فراوانی در این حوزه وجود دارد که می‌تواند به افزایش تعاملات اقتصادی دو کشور منجر شود.

اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوریه می‌تواند با نقش‌آفرینی موثر، مسیر تحقق این همکاری‌ها را هموار کند و سهم خود را در توسعه پا یدار اقتصادی دو کشور ایفا کند

**معرفی توانمندی‌های دانش‌بنیان و فناورانه ایران**

اقتصاد دانش بنیان یکی از مهمترین ارکان توسعه اقتصادی ایران در دهه اخیر بوده است. حضور شرکت‌های دانش بنیان در نمایشگاه‌های سوریه می‌تواند تأثیرات چندجانب‌های داشته باشد :

• **انتقال فناوری و دانش فنی**

شرکت های دانش بنیان می‌توانند با معرفی فناوری‌های نوین در حوزه‌های پزشکی، دارویی، کشاورزی هوشمند،

انرژی‌های تجدیدپذیر و فناوری اطلاعات، فرصت‌های جدید همکاری را خلق کنند .

• **ارائه راهکارهای نوآورانه برای بازسازی سوریه**

استفاده از فناوری‌های نوین ایران در حوزه ساختمان‌سازی، مدیریت آب، انرژی و حمل‌ونقل می‌تواند به بازسازی

زیرساخت‌های سوریه کمک کند .

• **توسعه برند ملی در حوزه دانش بنیان**

نمایشگاه‌ها به شرکت‌های دانش بنیان امکان می‌دهند که با ایجاد تعامل مستقیم با مشتریان و سرمایه‌گذاران، برند خود را در سطح بین المللی تقویت کنند

**ارتقای صادرات و دیپلماسی اقتصادی**

نمایشگاه‌ها می‌توانند به‌عنوان یکی از ابزارهای کلیدی برای گسترش صادرات ایران به سوریه و تقویت دیپلماسی اقتصادی استفاده شوند.

**معرفی محصولات صادراتی**

محصولات باکیفیت و رقابتی ایران در حوزه‌هایی مانند محصولات پتروشیمی، مصالح ساختمانی، صنایع غذایی و تجهیزات پزشکی می‌توانند با حضور در نمایشگاه‌های سوریه به بازارهای جدید دست یابند.

**ایجاد ارتباط مستقیم با تجار و سرمایه‌گذاران سوری**

نمایشگاه‌ها فضایی برای برقراری ارتباط مستقیم میان تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی با تجار سوری فراهم می‌کنند. این تعاملات می‌توانند منجر به انعقاد قراردادهای تجاری شوند.

**افزایش اعتماد و اطمینان طرفین تجاری**

نمایشگاه‌ها فرصت مناسبی برای ایجاد اعتماد میان تجار دو کشور هستند و زمینه را برای همکاری‌های بلندمدت فراهم می‌کنند.

**لزوم برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی در ایران**

علاوه بر حضور ایران در نمایشگاه‌های سوریه، برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی برای معرفی بازار سوریه به تجار و تولیدکنندگان ایرانی نیز ضروری است.

**معرفی نیازهای بازار سوریه به تجار ایرانی**

این نمایشگاه‌ها می‌توانند اطلاعات دقیقی از نیازها و فرصت‌های موجود در بازار سوریه در اختیار فعالان اقتصادی ایران قرار دهند.

**تشویق سرمایه‌گذاری مشترک**

حضور نمایندگان شرکت‌های سوری در ایران می‌تواند به ایجاد سرمایه‌گذاری‌های مشترک منجر شود.

**تقویت زنجیره تأمین صادراتی**

نمایشگاه‌های تخصصی در ایران می‌توانند نقش مهمی در شناسایی و تقویت زنجیره تأمین صادرات به سوریه ایفا کنند.

**راهبردهای اجرایی برای برگزاری نمایشگاه‌ها**

برای موفقیت نمایشگاه‌ها، توجه به راهبردهای زیر ضروری است؛

**برگزاری نمایشگاه‌های مشترک ایران و سوریه**

ایجاد نمایشگاه‌های مشترک با تمرکز بر حوزه‌هایی مانند بازسازی، انرژی، کشاورزی و دانش‌بنیان.

**تسهیل حضور شرکت‌های دانش‌بنیان**

ارائه تسهیلات ویژه برای شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی جهت حضور در نمایشگاه‌های سوریه.

**ایجاد غرفه‌های ملی**

حضور ایران در نمایشگاه‌های بین‌المللی سوریه با غرفه‌های ملی برای معرفی برند کشور.

**برنامه‌ریزی دقیق**

برنامه‌ریزی زمان‌بندی‌شده برای برگزاری نمایشگاه‌ها در ایران و سوریه و اطلاع‌رسانی گسترده به مخاطبان هدف.

**توسعه همکاری‌های بین‌المللی**

استفاده از ظرفیت‌های اتاق‌های بازرگانی، سفارتخانه‌ها و سازمان‌های بین‌المللی برای تقویت حضور ایران .

**چالش‌ها و فرصت‌ها در حوزه انرژی بین ایران و سوریه**

حوزه انرژی یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصادی در روابط ایران و سوریه محسوب می‌شود. هر دو کشور دارای ظرفیت‌های قابل توجهی در تولید و بهره‌برداری از منابع انرژی هستند که می‌تواند به تقویت همکاری‌های اقتصادی میان آنها منجر شود. با این حال، چالش‌های قابل توجهی در مسیر این همکاری وجود دارد که رفع آن‌ها نیازمند برنامه‌ریزی و تعامل موثر است. در ادامه به تحلیل وضعیت حوزه انرژی، فرصت‌ها و چالش‌های پیشرو پرداخته می‌شود

**ظرفیت‌های انرژی ایران و سوریه**

ایران به‌عنوان یکی از بزر گترین تولیدکنندگان انرژی در جهان، ظرفیت‌های متنوعی در حوزه‌های نفت، گاز و انرژی‌ های تجدیدپذیر دارد. همچنین سوریه به دلیل موقعیت استراتژیک خود در منطقه، دارای ظرفیت‌هایی در تولید انرژی و نقش آفرینی به‌عنوان هاب انتقال انرژی است

**ایران**

چهارمین ذخایر بزرگ نفت خام جهان با بیش از **157 میلیارد بشکه** ذخیره.

دومین ذخایر بزرگ گاز طبیعی جهان با بیش از **34 تریلیون مترمکعب** ذخیره.

تولید سالانه بیش از **1.5 میلیارد بشکه نفت خام** و حدود **1 تریلیون مترمکعب گاز طبیعی.**

**سوریه**

قبل از بحران سال 2011 ، تولید روزانه نفت سوریه حدود **380 هزار بشکه** بود که پس از بحران به کمتر از **24 هزار بشکه** در روز کاهش یافت .

دارای ذخایر گاز طبیعی به میزان **8.5 تریلیون فوت مکعب** است

**فرصت‌های همکاری ایران و سوریه در حوزه انرژی**

**الف. بازسازی زیرساخت‌های انرژی سوریه**

یکی از مهم‌ترین نیازهای سوریه در دوره پساجنگ، بازسازی زیرساخت‌های انرژی است. ایران می‌تواند با انتقال دانش فنی، فناوری‌های روز و ارائه خدمات مهندسی، در بازسازی این بخش مشارکت کند

**ب. صادرات انرژی از ایران به سوریه**

**گاز طبیعی:** ایران می‌تواند با توسعه شبکه انتقال گاز، گاز طبیعی خود را به سوریه صادر کند .

**برق:** ایران با ظرفیت تولید بیش از **80 هزار مگاوات برق** می‌تواند بخشی از نیاز برق سوریه را تأمین کند.

**ج. سرمایه‌گذاری در پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر**

ظرفیت بالای سوریه در بهره‌گیری از انرژی خورشیدی و بادی فرصت مناسبی برای سرمایه‌گذاری مشترک در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر فراهم می‌کند.

**د. ایجاد هاب منطقه‌ای انتقال انرژی**

موقعیت جغرافیایی ســـــــوریه می‌تواند به‌عنوان پل ارتباطی برای انتقال انرژی ایران به سایر کشورهای منطقه (لبنان و مدیترانه) مورد استفاده قرار گیرد.

**چالش‌ها در حوزه انرژی بین ایران و سوریه**

ا**لف. مشکلات زیرساختی در سوریه**

تخریب شدید زیرساخت‌های انرژی سوریه در طول جنگ، از جمله پالایشگاه‌ها، خطوط انتقال و نیروگاه‌های برق، همکاری‌ها را دشوار کرده است.

**ب. تحریم‌های بین‌المللی**

•تحریم‌های اقتصادی علیه ایران و سوریه مانعی جدی برای انتقال فناوری، تجهیزات و سرمایه‌گذاری در این حوزه است

**ج. نوسانات بازار جهانی انرژی**

• تغییرات قیمت نفت و گاز در بازارهای جهانی می‌تواند بر سودآوری پروژه‌های انرژی تاثیر بگذارد.

**د. کمبود منابع مالی برای پروژه‌های بزرگ**

• هر دو کشور با محدودیت منابع مالی برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های زیرساختی مواجه هستند که نیاز به جذب سرمایه‌گذاران خارجی را افزایش می‌دهد

**نقش اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوریه در تقویت همکاری‌های انرژی**

اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوریه می‌تواند با ایفای نقش فعال در حوزه انرژی، موانع موجود را کاهش داده و زمینه همکاری‌های بیشتر را فراهم کند

**اقدامات پیشنهادی**

• **تسهیل قراردادهای سرمایه‌گذاری :** برگزاری نشست‌های تخصصی برای جذب سرمایه‌گذاران ایرانی و سوری در حوزه انرژی .

• **دیپلماسی انرژی :** تعامل با نهادهای دولتی و بخش خصوصی برای ایجاد مسیرهای انتقال انرژی و توسعه زیرساخت‌ها .

• **برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی انرژی :** معرفی ظرفیت‌های ایران و سوریه در حوزه انرژی به سرمایه‌گذاران بین المللی .

• **تدوین توافق‌نامه‌های دو جانبه :** تنظیم و امضای توافق‌نامه‌های انرژی برای صادرات گاز و برق ایران به سوریه

**نتیجه‌گیری و توصیه‌ها**

توسعه تجارت ایران و سوریه نیازمند یک برنامه جامع و منسجم است که موانع خارجی و داخلی را شناسایی کرده و راهکارهای عملیاتی برای رفع آن‌ها ارائه دهد پیشنهاد می‌شود:

• تشکیل کمیته مشترک پیگیری مسائل تجاری.

• استفاده از فرصت‌های بازسازی سوریه برای ورود به بازارهای جدید.

• تقویت همکاری‌های بین دولتی برای رفع موانع تجاری و تسهیل فرآیندها.

• برگزاری نمایشگاه‌های مشترک میان ایران و سوریه یا نمایشگاه‌های اختصاصی برای معرفی ظرفیت‌های تولیدی،صادراتی و دانش‌بنیان ایران، نه‌تنها فرصتی برای گسترش تجارت و سرمایه‌گذاری است، بلکه به تقویت جایگاه اقتصادی و دیپلماسی ایران در منطقه کمک می‌کند.

پایان سند.