



## واقع الهايبر ماركت في العراق

### مقدمة

يشهد العراق منذ بداية القرن الحادي والعشرين تحولاً في بنيته الاقتصادية مع تصاعد وتيرة المشاريع التجارية الحديثة، بما في ذلك توسع قطاع الهايبر ماركت. مع تزايد التوجه نحو نماذج التجزئة العصرية في المدن الكبرى، يعد العراق سوقاً واعدًا للاستثمار الأجنبي، وخاصة في قطاع التجزئة والهايبر ماركت.

هذه الدراسة تهدف إلى تقديم نظرة متعمقة وشاملة عن واقع الهايبر ماركت في العراق، التحديات التي يواجهها، والفرص المتاحة للمستثمرين الأجانب، لا سيما الإيطاليين.

## أولاً: واقع قطاع الهايبر ماركت في العراق

### 1. تطور الهايبر ماركت في العراق

قطاع الهايبر ماركت في العراق مر بتطور ملحوظ منذ عام 2003 بعد رفع العقوبات الدولية وانفتاح البلاد على التجارة العالمية. دخول الشركات العالمية والمحلية الكبرى إلى السوق العراقي مثل "كارفور" كان علامة فارقة، خاصة في المدن الكبرى مثل بغداد وأربيل. في بغداد، على وجه الخصوص، شهدت المناطق الجديدة والأحياء الراقية افتتاح عدد من الهايبر ماركت الكبيرة، التي وفرت للمستهلكين تنوعاً غير مسبوق في السلع، مما ساعد في تحول أنماط التسوق من الأسواق التقليدية إلى النماذج الحديثة.

### 2. الوضع الحالي للسوق

- عدد الهايبر ماركت
- يبلغ عدد الهايبر ماركت الكبيرة في العراق حوالي 15 إلى 20 فرعاً رئيسياً موزعاً على عدة مدن رئيسية مثل بغداد، أربيل، والبصرة.
- الحجم السوقي
- يمثل قطاع الهايبر ماركت نسبة تتراوح بين 5% إلى 10% من إجمالي سوق التجزئة، مع توقعات بارتفاع هذه النسبة مع زيادة الاستثمارات الأجنبية.
- السوق المحلي مقابل السوق الأجنبي
- على الرغم من وجود عدد من سلاسل الهايبر ماركت المحلية، إلا أن الشركات الأجنبية مثل "كارفور" استطاعت أن تستحوذ على نسبة كبيرة من السوق نظراً لتفوقها في توفير مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات بأسعار تنافسية.

## ثانياً: التحديات التي تواجه قطاع الهايبر ماركت في العراق

### 1. التحديات اللوجستية

تعد البنية التحتية اللوجستية من أكبر التحديات التي تواجه قطاع التجزئة في العراق. ضعف شبكات النقل الداخلي يعيق قدرة المتاجر الكبرى على نقل البضائع بسرعة وكفاءة. الكثير من المناطق العراقية، خاصة في الجنوب والشمال البعيد، لا تزال تفتقر إلى بنية تحتية مناسبة لتجارة التجزئة الحديثة.

#### • التوزيع

التوزيع السلس للبضائع من الموانئ والمراكز اللوجستية إلى مختلف أنحاء البلاد يعاني من التحديات المتعلقة بالنقل.

#### • التخزين

هناك نقص في مرافق التخزين الحديثة والمبنية وفقاً للمعايير العالمية، مما يزيد من تكاليف التشغيل على الشركات.

### 2. التحديات الأمنية والسياسية

الأوضاع الأمنية غير المستقرة في بعض المناطق مثل الموصل وأجزاء من الأنبار تقلل من فرص توسع الهايبر ماركت إلى هذه المناطق. إضافة إلى ذلك، التحديات السياسية المتعلقة بالإجراءات القانونية والتنظيمية يمكن أن تشكل عائقاً أمام المستثمرين الأجانب.

### 3. العادات الاستهلاكية

التقاليد والعادات الاستهلاكية للمواطنين العراقيين ما زالت تميل إلى التسوق من الأسواق التقليدية والبقالين الصغار. كثير من المستهلكين يفضلون التعامل المباشر مع أصحاب المحلات الصغيرة الذين تربطهم بهم علاقات طويلة الأمد. كما أن بعض العائلات تفضل الشراء بكميات صغيرة ومن متاجر قريبة من محل إقامتها، ما يؤثر على الإقبال على الهايبر ماركت الكبيرة.

## ثالثاً: الفرص المتاحة للاستثمار الأجنبي في قطاع الهايبر ماركت

### 1. فرص توسع السوق

- المناطق المستقرة أمنياً
- بغداد وأربيل تعدان من أكثر المناطق جذباً للاستثمارات الأجنبية في قطاع التجزئة. وجود طبقة متوسطة متنامية وزيادة الطلب على المنتجات الأجنبية تجعل من هاتين المدينتين مواقع مثالية للاستثمار في الهايبر ماركت.
- البصرة
- بفضل موقعها الجغرافي القريب من الخليج العربي، تمتلك البصرة إمكانات كبيرة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية في الهايبر ماركت، خاصة مع تطور البنية التحتية في ميناء أم قصر.

## 2. الشراكات بين القطاعين العام والخاص

تسعى الحكومة العراقية إلى تعزيز الشراكات بين القطاعين العام والخاص، وهو ما يشكل فرصة للمستثمرين الإيطاليين للتعاون مع الشركات المحلية في تطوير وتوسيع شبكة الهايبر ماركت.

## 3. الطلب المتزايد على المنتجات الأوروبية

مع تحسن مستوى المعيشة في بعض المناطق، يزداد الطلب على المنتجات الأوروبية ذات الجودة العالية، مما يجعل الشركات الإيطالية في موقع متميز لتلبية هذا الطلب عبر توفير منتجاتها في الهايبر ماركت العراقية.

## رابعاً: التوصيات للاستثمار الإيطالي في قطاع الهايبر ماركت

### 1. الدخول عبر الشراكات المحلية

تأسيس شراكات مع شركات عراقية محلية في قطاع التجزئة يمكن أن يسهل دخول المستثمرين الإيطاليين إلى السوق ويقلل من المخاطر المحتملة المرتبطة بالتحديات الأمنية والسياسية.

### 2. الاستثمار في البنية التحتية اللوجستية

المستثمرون الإيطاليون يمكنهم أيضاً التفكير في استثمارات مشتركة في تطوير البنية التحتية اللوجستية، مثل مراكز التوزيع الحديثة ومرافق التخزين المتقدمة.

### 3. الترويج للمنتجات الإيطالية

يمكن إطلاق حملات تسويقية موجهة لرفع مستوى الوعي حول المنتجات الإيطالية وجودتها العالية، بما في ذلك الأغذية والإلكترونيات والأزياء، واستهداف الطبقة المتوسطة والثرية في المناطق الحضرية.

### 4. الاستفادة من تكنولوجيا التجارة الإلكترونية

التجارة الإلكترونية لا تزال في مراحلها الأولى في العراق، لكنها تنمو بسرعة. الشركات الإيطالية يمكنها استغلال هذه الفرصة وتقديم خدمات مبتكرة في مجال البيع عبر الإنترنت والتوصيل، مما يساهم في توسيع نطاق قاعدة العملاء.

### الخاتمة

قطاع الهايبر ماركت في العراق يمثل سوقًا واعدًا للاستثمار الأجنبي، خاصة مع التطور التدريجي في البنية التحتية والطلب المتزايد على المنتجات المستوردة. ورغم التحديات المتعلقة بالأمن والبنية التحتية، فإن الفرص المتاحة تتجاوز هذه العقبات. التعاون بين القطاعين الخاص والعام وتقديم حوافز للمستثمرين الأجانب، وخاصة الإيطاليين، يمكن أن يعزز نمو هذا القطاع بشكل مستدام، ويوفر فرصًا اقتصادية وتجارية هامة لكلا الطرفين.

مع التقدير والاحترام

قسم الدراسات والمعلومات