

باسمه تعالی

**گزارش کالایی : انواع مبلمان خانگی و اداری ( مبل، نهارخوری، میز،**

**صندلی و ... )**

بازار مبلمان خانگی و اداری در عراق طی سال‌های اخیر به واسطه رشد شهرنشینی، افزایش ساخت‌وساز، بهبود نسبی سطح درآمد خانوارها و توسعه فعالیت‌های تجاری و اداری، با تحولات قابل توجهی همراه بوده است. این روند موجب افزایش تقاضا برای انواع مبلمان در بخش‌های مختلف، از جمله منازل، دفاتر شرکت‌ها، نهادهای دولتی و مراکز خدماتی شده است. در چنین شرایطی، به دلیل محدودیت ظرفیت تولید داخلی و عدم تنوع کافی در محصولات بومی، واردات به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین منابع تأمین نیاز بازار نقش پررنگی ایفا می‌کند.

عراق بخش قابل توجهی از مبلمان مورد نیاز خود را از کشورهای مختلفی نظیر ترکیه، چین، ایران، ایتالیا و برخی کشورهای آسیای جنوب شرقی وارد می‌کند. این تنوع در مبادی تأمین، باعث شده بازار مبلمان عراق از نظر کیفیت، طراحی و سطح قیمت، طیف گسترده‌ای از محصولات را در بر بگیرد و پاسخگوی سلیق متفاوت مصرف‌کنندگان باشد. در این میان، مبلمان خانگی بیشتر تحت تأثیر الگوهای مصرف خانوار و تغییرات سبک زندگی قرار دارد، در حالی که مبلمان اداری تابعی از توسعه کسب‌وکارها، سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی و گسترش زیرساخت‌های اداری و خدماتی است.

با توجه به اهمیت این بازار و نقش آن در زنجیره تأمین کالاهای مصرفی و سرمایه‌ای، بررسی روند واردات مبلمان، شناخت کشورهای تأمین‌کننده، تحلیل ساختار بازار و ارزیابی فرصت‌ها و چالش‌های موجود، از اهمیت ویژه‌ای برای فعالان اقتصادی، صادرکنندگان و سیاست‌گذاران برخوردار است. این گزارش با هدف ارائه تصویری جامع از وضعیت واردات مبلمان خانگی و اداری در عراق، به بررسی ابعاد مختلف این بازار پرداخته و تلاش دارد زمینه‌ای برای تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر در حوزه تجارت و سرمایه‌گذاری فراهم آورد.

## میزان واردات انواع مبلمان خانگی و اداری ( مبیل، نهارخوری و ... ) توسط عراق و اقلیم کردستان در سال ۲۰۲۴

براساس آمار اخذ شده از Trade Map (ITC)، در سال ۲۰۲۴ عراق ۱۰۲۴ میلیون دلار انواع مبلمان خانگی و اداری ( مبیل، نهارخوری و ... ) وارد کرده است. در این میان میزان واردات عراق از کشورها به ترتیب، ترکیه ۵۷۷/۲ میلیون دلار، چین ۳۳۳/۹ میلیون دلار، مصر ۴۵/۶ میلیون دلار، ایتالیا ۱۵/۲ میلیون دلار، انگلستان ۱۲/۴ میلیون دلار، امارات متحده عربی ۱۱/۹ میلیون دلار، مالزی ۵/۱ میلیون دلار و ... بوده است. لازم به ذکر است آمار ج.ا.ایران در سال ۲۰۲۴ در Trade Map (ITC) درج نشده است با این حال براساس آمار گمرک، جمهوری اسلامی ایران در همین سال به میزان ۵۵/۳ میلیون دلار انواع مبلمان خانگی و اداری ( مبیل، نهارخوری و ... ) به کشور عراق صادرات نموده است.

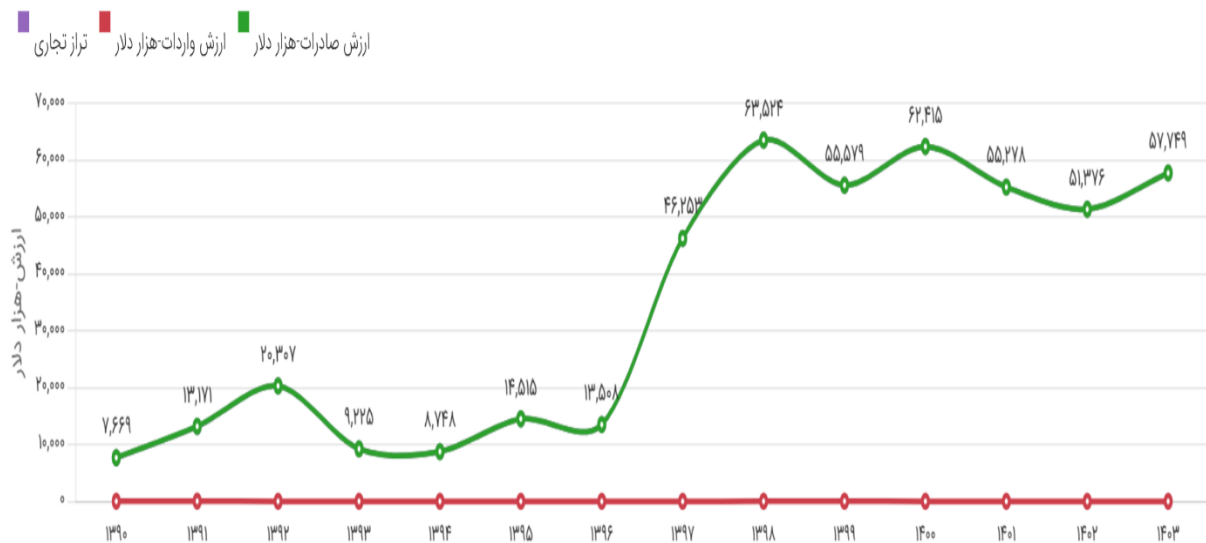
بنابراین، مجموع واردات عراق از این گروه کالایی در سال ۲۰۲۴، با احتساب واردات از ایران و سایر کشورها، ۱۰۷۹/۳ میلیون دلار می باشد.

مهمترین کشورهای صادرکننده مبلمان خانگی و اداری به عراق و اقلیم کردستان در سال ۲۰۲۴\_ منبع : Trade Map (ITC) و گمرک

ردیف	کشور صادرکننده	ارزش ( میلیون دلار)	درصد سهم از بازار کاشی وارداتی عراق
۱	ترکیه	۵۷۷/۲	۵۳/۵
۲	چین	۳۳۳/۹	۳۰/۹
۳	جمهوری اسلامی ایران	۵۵/۳	۵/۱
۴	مصر	۴۵/۶	۴/۲
۵	ایتالیا	۱۵/۲	۱/۴

ردیف	کشور صادرکننده	ارزش ( میلیون دلار)	درصد سهم از بازار کاشی وارداتی عراق
۶	انگلستان	۱۲/۴	۱/۱
۷	امارات متحده عربی	۱۱/۹	۱/۱
۸	مالزی	۵/۱	۰/۴
۹	آلمان	۴	۰/۳
۱۰	کویت	۳/۹۵	۰/۳

روند صادرات مبلمان خانگی و اداری از جمهوری اسلامی ایران به عراق و اقلیم کردستان از سال ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۳



### میزان صادرات مبلمان خانگی و اداری جمهوری اسلامی ایران به عراق و اقلیم کردستان در ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۴:

در ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۴ جمهوری اسلامی ایران ۴۵ میلیون دلار انواع مبلمان خانگی و اداری با وزن ۲۰۰۷۶ تن به عراق و اقلیم کردستان صادرات نموده است که در مقایسه با مدت مشابه در سال ۱۴۰۳ از لحاظ ارزش ۲ درصد کاهش و از لحاظ وزن ۳ درصد افزایش داشته است.

درصد تغییرات ارزشی	ارزش ۱۰ ماهه (میلیون دلار)		گروه
	۱۴۰۴	۱۴۰۳	
۲٪ -	۴۵	۴۶	مبلمان خانگی و اداری

عناوین مختلف مبلمان خانگی و اداری صادراتی جمهوری اسلامی ایران به عراق و اقلیم کردستان در ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۴ و مقایسه با مدت مشابه در سال ۱۴۰۳

ردیف	عنوان	ارزش ۱۰ ماهه (میلیون دلار)		درصد تغییرات ارزشی
		۱۴۰۳	۱۴۰۴	
۱	سایر مبیل های چوبی به غیر از صنایع دستی	۱۹/۷	۲۷/۹	۴۱/۶
۲	سایر مبیل های چوبی از انواعی که در اتاق خواب مورد استفاده قرار می گیرند به غیر از نوع صنایع دستی	۱۲/۲	۴/۹	- ۶۰
۳	مبیل های فلزی غیر از مبیل های آهنگری سنتی	۵/۲	۳	- ۴۱
۴	سایر مبلمان (furniture) اقلام آسایشی یا تزئینی قابل جابجایی جهت تجهیز محل های زندگی یا کار و اماکن عمومی یا خصوصی مانند میز، مبیل و غیره از سایر مواد شامل حصیر، بید سبدی و بامبو یا مواد مشابه	۱/۹	۳	۶۱
۵	نشیمنهای دارای اسکلت فلزی، رویه نشده	۲/۴	۲/۳	- ۳/۵
۶	مبیل ها از مواد پلاستیکی	۱/۸	۱/۳	- ۲۸/۷
۷	مبیل های چوبی از انواعی که در آشپزخانه مورد استفاده قرار می گیرند	۰/۹۲	۰/۵۲	- ۴۳/۴
۸	نشیمنهای دارای اسکلت فلزی، رویه شده	۰/۵۳	۰/۴۱	- ۲۲/۳
۹	سایر نشیمن ها غیر از جاجیم	۰/۴	۰/۳۸	- ۴/۴
۱۰	-- سایر	۰/۳۱	۰/۳۴	۱۰/۴
۱۱	نشیمنهای دارای اسکلت چوبی، رویه نشده	۰/۰۶	۰/۳۴	۴۴۴
۱۲	قسمت فتری تختخواب	۰/۳۶	۰/۳۲	- ۹/۴
۱۳	-- سایر	۰/۰۷	۰/۱۷	۱۴۹/۵
۱۴	مبیل های فلزی از انواعی که در دفاتر کار مورد استفاده قرار می گیرند	۰/۱	۰/۱۱	۱۵
۱۵	مبیل های چوبی از انواعی که در دفاتر کار مورد استفاده قرار می گیرند	۰/۰۲	۰/۰۵	۱۷۹
۱۶	نشیمنهای دارای اسکلت چوبی، رویه شده	۰/۰۴۶	۰/۰۴	- ۱۲/۸

ردیف	عنوان	ارزش ۱۰ ماهه (میلیون دلار)		درصد تغییرات ارزشی
		۱۴۰۴	۱۴۰۳	
۱۷	-- از چوب	۰/۰۰۷	۰/۱۱	- ۹۳
۱۸	سایر نشیمنها (seats) از حصیر (cane) و بید سبدي (oaier) یا مواد مشابه	۰/۰۰۲	۰/۰۰۵	- ۵۳/۳
۱۹	-- از خیزران (بامبو)	۰/۰۰۰۱	۰	100

**عملکرد گمرکات در صادرات انواع مبلمان خانگی و اداری به عراق و اقلیم کردستان در ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۴ و مقایسه با مدت مشابه ۱۴۰۳**

طبق جدول ذیل صادرات انواع مبلمان خانگی و اداری به تفکیک گمرکات و مقایسه با مدت مشابه در

سال قبل آورده شده است که بیشترین صادرات به عراق از طریق اظهار در گمرک ترمچین بوده است.

گمرک	ارزش ۱۰ ماهه (میلیون دلار)		درصد تغییرات ارزشی
	۱۴۰۴	۱۴۰۳	
ترمچین پیرانشهر	۱۹	۱۴/۲	۳۴
مهران	۶/۱	۵/۵۷	۹/۹
باشماق	۵/۱	۵/۲	- ۱/۳
پرویز خان	۵/۱	۱۳/۷	- ۶۲/۶

سومار	۳/۳۵	۳/۵۵	۶
ارومیه	۱	۱/۹	۸۶/۳
خسروی	۰/۲۷	۱/۶۷	۵۲۰/۶
سنندج	۰/۵۳	۰/۷۲	۳۴
چذابه - مرزبستان	۰/۵۲	۰/۵۷	۹/۴
بازارچه کیله سردشت	۰/۳۳	۰/۴۱	۲۲/۷
فریدون کنار	۰/۴۵	۰/۴	- ۱۰/۱
کرمانشاه	۰/۵	۰/۱۳	- ۷۲/۵
تبریز	۰	۰/۱۳	100
شلمچه	۰/۳۸	۰/۱۲	- ۶۷/۹
مشهد	۰/۰۲۵	۰/۱	۳۳۳/۳
منطقه ویژه اقتصادی پیام	۰/۰۱	۰/۰۷۵	۶۵۶/۵
منطقه ویژه اقتصادی ایرانیان (زرندیه)	۰/۰۹	۰/۰۴	- ۵۶/۳
قم	۰/۰۲۱	۰/۰۲۸	۳۱
خوی	۰	۰/۰۰۲	100
منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان	۰	۰/۰۰۰۲	100

### ظرفیت های تولیدی اقلیم کردستان در زمینه تولید مبلمان خانگی

در چند سال اخیر، صنعت تولید مبلمان در اقلیم کردستان عراق روندی رو به رشد داشته و سرمایه‌گذاری‌های خوبی برای راه‌اندازی کارگاه‌ها و کارخانه‌های جدید انجام شده است. این روند نشان‌دهنده افزایش تقاضا برای مبلمان در بازار داخلی اقلیم است، تقاضایی که ناشی از رشد ساخت‌وسازهای مسکونی و تجاری،

افزایش سطح درآمد و تغییر الگوی مصرف خانوارهاست. در همین راستا، بخشی از فعالان اقتصادی به این جمع‌بندی رسیده‌اند که تولید داخلی می‌تواند تا حدی جایگزین واردات، به‌ویژه از کشورهایمانند ترکیه و ایران شود یا دست‌کم سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص دهد، از این‌رو، سرمایه‌گذاری در این بخش بیش از پیش جذاب شده است.

### **رقبای اصلی مبلمان خانگی و اداری جمهوری اسلامی ایران در عراق و اقلیم کردستان**

#### **• مبلمان خانگی**

۱- ترکیه مهم‌ترین و قدرتمندترین رقیب ایران در بازار مبلمان خانگی عراق و اقلیم کردستان است. دلایل برتری:

- حضور مستقیم (نمایندگی، شوروم، انبار)
- برندهای شناخته‌شده
- طراحی مدرن و مطابق سلیقه بازار

#### **۲- اقلیم کردستان**

تولیدکنندگان بومی اقلیم کردستان با بهره‌گیری از استادکاران ایرانی و طرح‌های ایرانی و ترکی در حال افزایش سهم خود از بازار مبلمان خانگی در اقلیم هستند.

#### **۳- چین (رقیب قیمت‌محور)**

چین در بخش مبلمان ارزان و انبوه نقش مهمی دارد. مزیت‌ها:

- قیمت پایین
- تنوع بالا

- تولید انبوه

- مبلمان اداری

### ۱- چین

محصولات چینی به دلیل قیمت رقابتی، تنوع بالا و توان تولید انبوه، سهم قابل توجهی از واردات مبلمان اداری عراق و اقلیم کردستان را تشکیل می‌دهند. در واقع بسیاری از تجهیزات اداری پایه مانند میزهای کارمندی، فایل‌ها و صندلی‌های اداری از چین وارد می‌شود.

### ۲- ترکیه

ترکیه جایگاه متفاوتی از چین دارد و بیشتر در بخش مبلمان اداری با کیفیت متوسط رو به بالا و طراحی مدرن فعال است

## وضعیت حضور کشورها در بازار مبلمان خانگی و اداری اقلیم کردستان و سهم بازار هر کدام

- مبلمان خانگی

### ۱- ترکیه

محصولات ترکیه‌ای با ۵۰٪ سهم بازار، بیشترین سهم را در بازار مبلمان اربیل به خود اختصاص داده‌اند.

دلایل سلطه:

- برندهای قوی و شناخته‌شده
- طراحی مدرن مطابق سلیقه بازار

- لجستیک سریع و زمینی

## ۲- جمهوری اسلامی ایران

سهام بازار محصولات ایرانی حدود ۲۰٪ از بازار مبلمان اربیل است

## ۳- اقلیم کردستان

سهام بازار محصولات داخلی اقلیم کردستان حدود ۲۰٪ از بازار مبلمان اربیل است

## ۴- چین

سهام بازار محصولات چینی ۵٪ از بازار مبلمان اربیل است (بیشتر در بخش اقتصادی)

ویژگی‌ها:

- قیمت بسیار پایین
- تنوع بالا
- حضور از طریق واردکنندگان عراقی

## ۵- سایر کشورها (ایتالیا، انگلستان، آلمان و ...)

سهام بازار محصولات سایر کشورها (ایتالیا، انگلستان، آلمان و ...) حدود ۵٪ از بازار مبلمان اربیل است

معمولا تولیدات این کشورها شامل مبلمان لوکس با قیمت بسیار بالا می باشد.

## • مبلمان اداری

### ۱- چین

محصولات چینی ۷۰٪ از بازار مبلمان اداری وارداتی اربیل را در اختیار دارند.

### ۲- ترکیه

سهم بازار محصولات ترکیه ای ۲۵٪ از بازار مبلمان اداری اربیل است

### ۳- جمهوری اسلامی ایران

سهم بازار مبلمان اداری ایرانی ۵٪ از بازار اربیل در این حوزه است

## **راههای نفوذ، ورود و یا توسعه بازار مبلمان خانگی و اداری در اقلیم کردستان عراق**

- حضور در نمایشگاههای تخصصی
- استفاده از بازاریابان محلی
- داشتن شریک تجاری محلی
- ثبت شرکت و برند در اقلیم کردستان عراق
- حضور و فروش مستقیم
- استفاده از EMC ها
- اعطای نمایندگی به تجار خوشنام در اقلیم کردستان : برندهایی که نماینده رسمی دارند فروش پایدارتر دارند.

- استفاده از خدمات مراکز تجاری سلیمانیه و موصل

### میزان تعرفه و مالیات واردات انواع مبلمان خانگی و اداری ( مبل، نهارخوری، میز، صندلی و ...) در اقلیم کردستان

ردیف	کالای وارداتی به اقلیم کردستان	تعرفه و مالیات واردات برای هر تن
۱	مبلمان خانگی ( مبل، نهارخوری و ... )	۱۰۰ دلار تعرفه و ۱۸ دلار مالیات
۲	مبلمان اداری ( میز، صندلی و ... )	۱۰۰ دلار تعرفه و ۱۸ دلار مالیات

### چالش های پیش روی صادرات مبلمان خانگی و اداری شرکتهای ایرانی

۱- نوسان کیفیت در تولیدات

۲- رقابت شدید ترکیه و سلطه بر بازار مبلمان خانگی

مهم ترین چالش ایران حضور قدرتمند ترکیه است.

دلایل برتری ترکیه:

- حضور مستقیم در بازار (شوروم، انبار، نمایندگی)
- طراحی مدرن و مطابق سلیقه مصرف کننده کردستان
- برندهای شناخته شده

۳- ضعف در برندسازی و بازاریابی بین المللی

- بسیاری از شرکت‌های ایرانی برند مشخص صادراتی ندارند
- محصول بیشتر به صورت «کالای واسطه‌ای» فروخته می‌شود
- شناخت مصرف‌کننده از برند ایرانی پایین است

#### ۴- تغییر سریع سلیقه مصرف‌کننده

بازار اقلیم در حال حرکت به سمت:

- مبلمان مدرن و مینیمال
- رنگ‌های روشن و خنثی
- طراحی ساده و کاربردی

در حالی که بخشی از تولید ایران:

- هنوز کلاسیک و سنگین است

#### ۵- نبود حضور مستقیم و دائمی در بازار

یکی از ضعف‌های اصلی:

- نبود شوروم دائمی در اقلیم
  - عدم حضور با برند شرکت در بازار
  - نبود کنترل بر قیمت و فروش
- ترکیه بازار را از داخل اقلیم مدیریت می‌کند.

#### ۶- عدم انجام تحقیقات بازار و بازاریابی توسط برخی از شرکتها

واحدهای تولیدی ایرانی بایستی با توجه به سلیقه و نیاز مصرف‌کننده خارجی اقدام به تولید و صادرات نمایند تا قدرت رقابت در بازار هدف را داشته باشند. سلیقه مصرف‌کننده و نیاز بازار داخلی با نیاز بازار هدف صادراتی متفاوت است.

۷- تبلیغات گسترده تلویزیونی و رسانه ای توسط شرکتهای ترکیه ای در اقلیم کردستان

۸- عدم حضور قوی در پروژههای ساختمانی

- هتلها
- برجهای مسکونی
- پروژههای تجاری

شرکت‌های ایرانی کمتر در این پروژهها حضور مستقیم دارند در حالی که ترکیه در این بخش بسیار فعال است.

**پیشنهادات لازم برای توسعه صادرات مبلمان خانگی و اداری شرکتهای ایرانی به عراق و اقلیم کردستان**

۱- تحقیقات بازار و تحلیل رقبا

- انجام تحقیقات و تحلیل بازار در خصوص بررسی سلیقه، رنگ، طرح به جهت توسعه طراحی متناسب با سلیقه بازار عراق و اقلیم کردستان
- تحلیل وضعیت رقبا و کالاهای صادراتی آنها در بازار اقلیم کردستان

۲- بهبود کیفیت محصول

- توجه به جزئیات (رنگ، اتصالات، راحتی)
- کنترل کیفیت در تولید

۳- تمرکز بر بخش‌های پرتقاضا بازار

تمرکز اصلی بر :

- مبلمان اقتصادی و میان‌رده
- مبلمان اداری کاربردی

ورود هدفمند به بخش لوکس فقط در شهرهایی مانند :

- اربیل
- بغداد

#### ۴\_ حضور فعال در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تخصصی اقلیم کردستان

- حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی
- برگزاری جلسه‌های B2B با واردکنندگان و خریداران در حاشیه نمایشگاه

#### ۵\_ ثبت برند و برندسازی در اقلیم کردستان برای جلوگیری از جعل و افزایش اعتماد بازار

#### ۶\_ تبلیغات هدفمند و استفاده از ابزارهای نوین بازاریابی و فروش

- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی عراق و اقلیم کردستان (فیس‌بوک، اینستاگرام، تیک‌تاک)
- طراحی کاتالوگ دیجیتال و چاپی به زبان کردی و عربی
- ویدئوهای تبلیغاتی کوتاه جهت معرفی محصولات و پخش از شبکه‌های تلویزیونی اقلیم کردستان

#### ۷\_ مزیت‌سازی در لجستیک، ثبات در تامین کالا و سرعت تحویل

- مهم‌ترین مشکل بازار عراق، عدم ثبات تامین‌کنندگان است.
- تحویل سریع‌تر نسبت به رقبا
- ایجاد انبار در اقلیم کردستان

در صورتی که قیمت پایدار، زمانبندی ثابت و کیفیت ثابت داشته باشید، بسیاری از واردکنندگان حاضرند قرارداد بلندمدت ببندند.

**گزارش تصویری**









