



2026/9/22

واقع الخصومات السعرية لبيع النفط العراقي وفرص تعظيم الإيرادات النفطية

د. حسين حيدر محمد الجزائري

● ورقة سياسات



واقع الخصومات السعرية لبيع النفط العراقي وفرص تعظيم الإيرادات النفطية

سلسلة اصدارات مركز البيان للدراسات والتخطيط / قسم الأبحاث / الدراسات الاقتصادية

الاصدار / سياسات

الموضوع / الاقتصاد والتنمية

د. حسين حيدر محمد الجزائري / دكتوراه في اقتصاديات النقل البحري

عن المركز

مركزُ البيان للدراسات والتخطيط مركزُ مستقلٌ، غيرُ ربحيٍّ، مقرُّه الرئيس في بغداد، مهمته الرئيسة -فضلاً عن قضايا أخرى- تقديم وجهة نظر ذات مصداقية حول قضايا السياسات العامة والخارجية التي تخصُّ العراق بنحو خاص، ومنطقة الشرق الأوسط بنحو عام. ويسعى المركز إلى إجراء تحليل مستقلٍّ، وإيجاد حلول عملية جليّة لقضايا معقدة تهتمُّ الحقلين السياسي والأكاديمي.

ملحوظة:

لا تعبّر الآراء الواردة في المقال بالضرورة عن اتجاهات يتبناها المركز، وإنّما تعبّر عن رأي كاتبها.

حقوق النشر محفوظة © 2026

www.bayancenter.org

info@bayancenter.org

Since 2014

١. الملخص

- العراق لا يعتمد آلية الخصومات السعرية، إذ يعتمد في مبيعاته النفطية أسلوب عقد البيع البحري مع التسليم على ظهر السفينة (FOB)، وتنتهي مسؤولية الجانب العراقي بمجرد تحميل الشحنات على ناقلات المشتري.
- الخصومات التي يمنحها العراق هي فقط للشركات المشتريّة، كتعويض عن مخاطر الحرب في المنطقة، وتغطيةً لارتفاع رسوم التأمين على الشحنات البحرية، وقد تدفع تلك الشركات رسوماً للجانب الإيراني للسماح بمرور شحناتها عبر مضيق هرمز، وليس العراق، وإن شركة سومو لجأت إلى هذا الخيار في أشهر حزيران وتموز وآب.
- في شهر حزيران، باع العراق 24.5 مليون برميل نفط بخصم مقداره 29 دولاراً، ومجملاً 710 ملايين دولار، وفي تموز باع 49 مليون برميل بخصم قدره 27 دولاراً، وبلغت قيمتها 1.3 مليار دولار، أما في آب، فباع 70 مليون برميل بخصم 25 دولاراً، بلغت قيمتها 1.7 مليار دولار.
- لا بد من إيجاد استراتيجية جديدة للتخلص من هذه الخصومات التي تشكل عبئاً مالياً كبيراً على الدولة العراقية، يُقدَّر بملايين الدولارات شهرياً.
- أدت الخصومات السعرية للنفط العراقي إلى زيادة طلب الشركات العالمية والعربية، إذ اشترت شركة أدنوك الإماراتية 72 مليون برميل خلال شهري آب وأيلول، بخصومات تتراوح بين



- 18 و 25 و 27 و 30 دولاراً للبرميل.
- تعتمد شركة أدنوك أسلوب «النقل المكوكي» بنقل النفط عبر رحلات قصيرة داخل الخليج، قبل تفريغه في ناقلات أخرى خارج مضيق هرمز باتجاه الأسواق الآسيوية.
 - هناك فرق كبير في القدرات التشغيلية البحرية بين الأسطولين العراقي والإماراتي من حيث الطاقة الاستيعابية وتنوع الناقلات، إذ يتكون الأسطول الإماراتي الذي تديره شركة أدنوك للإمدادات والخدمات من (57) ناقلة، بحمولة إجمالية تبلغ (7,575) ملايين طن ساكن، وهو ما يمنح الإمارات المرونة المناسبة في إيصال شحنات النفط الخام إلى وجهات الطلب في مختلف الأسواق الدولية، في حين يمتلك العراق أسطولاً مكوناً من (6) ناقلات صغيرة، إجمالي حمولاتها (117) ألف طن ساكن.
 - يسعى العراق إلى تبني استراتيجية تتضمن استئجار ناقلات نفط عملاقة من فئة (VLCC) لتنفيذ عمليات النقل إلى خليج عُمان، وتجنب الخصومات السعرية المرتفعة، وتبلغ تكلفة استئجار ناقلة النفط الخام من نوع (VLCC) عبر الخط الملاحي (الخليج العربي – الصين) بحدود 620 ألف دولار يومياً لنقل مليوني برميل، والتي كانت 45 ألف دولار قبل الأزمة.
 - ستكون كلفة نقل مليوني برميل بحدود 2 مليون دولار، أي أن كلفة نقل البرميل الواحد تساوي 1 دولار، يُضاف إليها 3-4 دولارات كلفة تقديرية لتغطية أجور المناولة من ناقلة إلى

أخرى، ورسوم ال(STS) وغيرها من الرسوم أو الأتاوات، ومن ثم ستصبح التكلفة الإجمالية لنقل البرميل الواحد نحو (5) دولارات، على أن يتحمل مالكو الناقلات المستأجرة مسؤولية إيصال شحنات النفط إلى منطقة الخليج العُماني.

- سيكون العائد المالي المتوقع لبيع 70 مليون برميل بسعر مفترض (100 دولار - 5 دولارات تكاليف = 95 دولاراً/برميل) بحدود (6,650) مليارات دولار، متجاوزاً بذلك الإيراد المتحقق قبل الأزمة خلال شهر كانون الثاني/2026، البالغ بحدود (6,490) مليارات دولار.

- إن الانتقال من نمط البيع التقليدي المبني على المخاطر الإقليمية إلى استراتيجيات النقل المكوكي والتعامل المباشر في خليج عُمان كفيل بتحويل الأزمة الحالية إلى مدخل لتعظيم الإيرادات العامة وتأمين الصادرات الوطنية.

- العراق بحاجة إلى الإسراع في تنفيذ خطة استئجار الناقلات العملاقة، وبناء وتطوير أسطول الناقلات الوطني، وتنويع منافذ التصدير ومسارات النقل، إلى جانب التوسع في استراتيجيات التسويق الحديثة.

II. مقدمة تعريفية في مفهوم الخصومات السعرية للنفط العراقي

تُعدّ الخصومات السعرية (Price Discounts) آليةً تسعيريةً تعتمد عليها الدول المصدّرة للنفط في الظروف الاستثنائية، لخصم مبالغ محددة من السعر السائد في الأسواق العالمية لكل برميل مباع. وفي الحالة العراقية، تنشأ هذه الخصومات نتيجةً لتحديات الجغرافيا السياسية والمخاطر الأمنية في مضيق هرمز والخليج العربي، إذ لجأ العراق إلى تقديم هذه الحوافز السعرية للشركات المشترية للنفط، كعامل تعويضي لتغطية تكاليف التأمين المرتفعة ومخاطر الشحن البحري، مما يضمن استمرار تدفق النفط العراقي إلى الأسواق العالمية وتفاذي توقف الصادرات، وإن كان ذلك على حساب الاقتطاع من الإيرادات المالية العامة.

III. حقيقة الخصومات السعرية

تداولت بعض الوسائل الإعلامية والصفحات مؤخراً معلومات تفيد بأن العراق يدفع مبالغ تصل إلى (20) دولاراً للبرميل للجانب الإيراني، لقاء تأمين مرور النفط عبر مضيق هرمز. وتوضيحاً للواقع، فإن هذه الأنباء غير دقيقة، إذ يعتمد العراق في مبيعاته النفطية أسلوب عقد البيع البحري مع التسليم على ظهر السفينة (FOB)، وتنتهي مسؤولية الجانب العراقي بمجرد تحميل الشحنات على ناقلات المشتري.

أما أصل المبالغ المشار إليها، فهو خصم سعري يقدمه العراق على السعر السائد في السوق، ويُمنح للشركات المشتريّة كتعويض عن مخاطر الحرب في منطقة الخليج ومضيق هرمز، وتغطيةً لارتفاع أقساط التأمين على الشحنات البحرية، وقد تدفع تلك الشركات رسوماً للجانب الإيراني للسماح بمرور شحناتها عبر مضيق هرمز بأمان.

١٧. مؤشرات الخصومات السعرية خلال عام 2026

أدت أزمة إغلاق مضيق هرمز إلى تأثيرات حادة ومباشرة في حجم الصادرات النفطية العراقية، ما انعكس بدوره على هيكلية الموازنة وتصادد معدلات العجز، وفيما يلي استعراض للواقع المالي والتصديرى للعراق:

١. حجم الصادرات النفطية (قبل وبعد الأزمة)

مرت معدلات تصدير النفط العراقي بتقلبات حادة منذ بدء الأزمة وحتى الربع الثالث من عام 2026، إذ كان العراق قبل الأزمة يصدر معدلاً مستقرّاً يقارب (3,4) ملايين برميل يومياً، يمر معظمها عبر الموانئ البحرية الجنوبية ومضيق هرمز. أما في ذروة الانهيار، مع بداية إغلاق المضيق، فتراجعت الصادرات البحرية بشكل حاد لتصل في بعض الفترات، مثل نيسان/2026، إلى أدنى مستوياتها عند حوالي (300) ألف برميل يومياً فقط. ثم شهدت تعافياً تدريجياً بفضل تفعيل خطوط النقل البري بالصهاريج عبر الأردن وسوريا، وإعادة تشغيل خط أنابيب جيهان التركي جزئياً، إذ ارتفعت الصادرات تدريجياً مع بداية

شهر حزيران، لتسجل حوالي (800) ألف برميل يومياً، وازدادت لتسجل معدل تصدير تجاوز حاجز (1,5) مليون برميل يومياً في شهر تموز، ومن ثم بلغ معدل التصدير أكثر من (2,250) مليون برميل يومياً في شهر آب/2026، نتيجةً لعقد اتفاقيات لوجستية وتسهيلات لمرور بعض الناقلات عبر مضيق هرمز. والجدول (1) يوضح كميات النفط المصدرة والإيرادات التقديرية المتحققة منها بشكل جلي.

جدول (1) كميات النفط الخام العراقي المصدر والاييرادات المتحققة

الفترة الزمنية	الكمية المصدرة/ برميل	سعر البيع التقديري/ دولار	الإيرادات المتحققة
كانون الثاني/2026	107,6	60.3	6,48 مليارات دولار
شباط /2026	99,87	68	6,81 مليارات دولار
آذار/2026	18,60	105	1,95 مليار دولار
نيسان/2026	9,8	110	1,08 مليار دولار
آيار/2026	7,6	109	828,4 ألف دولار

حزيران/2026	24,5	61	1,49 مليار دولار
تموز/2026	49,0	72	3,52 مليارات دولار
آب/2026	70,0	72	5,04 مليارات دولار

المصدر: بيانات متفرقة من وزارة النفط العراقية

<https://www.oil.gov.iq/>

2. تحليل الخصومات السعرية:

شهدت الأشهر الثلاث الأخيرة (حزيران وتموز وآب) تقديم خصومات سعرية لزيادة تصدير كميات النفط الخام عبر الموانئ النفطية في جنوب العراق، وأن طبيعة السياسة السعرية والخصومات التي تعتمد عليها شركة تسويق النفط العراقية (سومو) عن طريق تلقي عروض سعرية متنافسة من الشركات التي تتولى عملية التحميل والشحن عبر مضيق هرمز، ومن ثم تختار العرض الأفضل والأعلى عائداً من بين العروض المقدمة وتعممه كمعيار للراغبين بالشراء، وتعكس هذه الخصومات السعرية كلف الشحن العالية ومخاطر التأمين الإضافية التي تتحملها ناقلات النفط لعبور المضيق، ويمكن تفصيل هذه الخصومات كالآتي:

- في شهر حزيران: تم بيع (24,5) مليون برميل بمتوسط سعر

بلغ (61) دولاراً للبرميل، مقابل سعر سوقي بلغ (90) دولاراً، أي بخصم سعري قدره (29) دولاراً/برميل، مما يعني أن قيمة الخصومات السعرية خلال الشهر المذكور بلغت نحو (710) ملايين دولار.

- أما في شهر تموز: فقد تم بيع نحو (49) مليون برميل بخصم سعري بلغ (27) دولاراً للبرميل، مما يعني أن القيمة الكلية للخصومات السعرية خلال الشهر المذكور قاربت (1,3) مليار دولار.

- في حين تم بيع نحو (70) مليون برميل خلال شهر آب، بخصم بلغ (25) دولاراً للبرميل، أي أن القيمة الكلية للخصومات السعرية قاربت (1,750) مليار دولار.

ويُلاحظ أنه كلما ارتفع حجم الصادرات النفطية، ارتفعت معه قيمة الخصومات الشهرية المقدمة للشركات المشتريّة، لذلك لا بد من إيجاد استراتيجية جديدة للتخلص من هذه الخصومات التي تشكل عبئاً مالياً كبيراً على الدولة العراقية، يُقدَّر بملايين الدولارات شهرياً.

1. إقبال الشركات العالمية وآليات النقل المكوكي

أدت الخصومات السعرية للنفط العراقي إلى زيادة طلب الشركات العالمية والعربية؛ حيث أظهرت التقارير شراء الذراع التجارية لشركة بترول أبو ظبي الوطنية (أدنوك) ملايين البراميل خلال شهري آب وأيلول 2026، كالاتي:

- في شهر آب، تم شراء (32) مليون برميل بخصومات تراوحت بين (25 و 27) دولاراً للبرميل.
- في شهر أيلول أيضاً، تم الاتفاق على شراء (40) مليون برميل: (10) ملايين برميل بخصم (18) دولاراً، و(30) مليون برميل بخصم (25) دولاراً.

وتعتمد الشركة أسلوب «النقل المكوكي» عبر ذراعها التشغيلي (أدنوك للإمدادات والخدمات)، بنقل النفط عبر رحلات قصيرة داخل الخليج قبل تفريغه في ناقلات أخرى خارج مضيق هرمز باتجاه الأسواق الآسيوية. وتبرز قدرات النقل البحرية فارقاً تشغيلياً بين الأسطولين العراقي والإماراتي من حيث الطاقة الاستيعابية وتنوع الناقلات، إذ يتكون الأسطول الإماراتي الذي تديره شركة أدنوك للإمدادات والخدمات من 57 ناقلة، بحمولة إجمالية تبلغ 7,575 ملايين طن ساكن، ما يمنح دولة الإمارات المرونة المناسبة في إيصال شحنات النفط الخام إلى وجهات الطلب في مختلف الأسواق الدولية. والجدول (2) يوضح خصائص ومواصفات أسطول ناقلات النفط الإماراتي.

جدول (2) المواصفات الرئيسية للأسطول البحري الإماراتي

نوع الاسطول	عدد الناقلات	السعة/ الطن الساكن
ناقلات نفط خام نوع (VLCC)	14 ناقلة	4,200,000
ناقلات نفط خام نوع (Suezmax)	17 ناقلة	1,870,000

750,000	10 ناقلات	ناقلات منتجات نفطية ونفط خام نوع (LR1)
720,000	16 ناقلة	ناقلات منتجات نفطية نوع (MR2)
34,000	ناقلتين	ناقلات كيمياويات
7,574,000	57 ناقلة	إجمالي حمولة الاسطول

المصدر: ادنوك للإمداد والخدمات

<https://adnocls.ae/ar/our-business/shipping>

في حين يمتلك العراق حالياً أسطولاً مكوناً من (6) ناقلات صغيرة الحجم، إجمالي حمولاتها 117 ألف طن ساكن، تُستخدم لنقل المنتجات النفطية من ميناءي خور الزبير وأم قصر إلى الخزانات العائمة في منطقة المخطاف الخارجي في المياه الإقليمية العراقية، تحت إدارة وتشغيل شركة ناقلات النفط العراقية، لتقوم بعد ذلك شركة تسويق النفط (سومو) بتصدير هذه المنتجات وفق عقود البيع البحري (FOB) والجدول (3) يوضح خصائص ومواصفات أسطول ناقلات النفط العراقي.

جدول (3) المواصفات الرئيسية للأسطول البحري العراقي

أسم الناقل	السعة / طن ساكن	تاريخ البناء	تاريخ الاستلام
دجلة	13451	2007	2007
الفرات	13451	2007	2007
بغداد	13059	2006	2009
شط العرب	13059	2006	2009
سومر	32000	2020	2024
أكّد	32000	2020	2024
المجموع	117,020	-	-

المصدر: وزارة النفط

<https://www.oil.gov.iq>

ونتيجة لغياب الأسطول العراقي إذ يفتقر العراق إلى أسطول ناقلات نفط خام وطني كفوء، مما يجعل الشركات المشتريّة تطالب بخصومات سعرية لتغطية مخاطر النقل واستغلالاً منها لمعاناة العراق في عدم قدرته على نقل صادراته النفطية عبر البحر، لذلك يسعى العراق حالياً إلى اتخاذ استراتيجية جديدة للتصدير عند المناطق ما بعد المضيق كما سيتوضح ذلك في الفقرة اللاحقة.

2. الاستراتيجية البديلة للتصدير عبر خليج عمان

نتيجة لتزايد قيم الخصومات مع ارتفاع الكميات المباعة، يسعى العراق لتبني استراتيجية تتضمن استئجار ناقلات نفط عملاقة من فئة (VLCC) لتنفيذ عمليات النقل إلى خليج عمان، وتجنب الخصومات السعرية المرتفعة ويمكن تقدير الجدوى الاقتصادية والتحليل المالي للاستراتيجية كالاتي:

1. تكلفة النقل والمناولة: تبلغ تكلفة استئجار ناقلة النفط الخام نوع (VLCC) عبر الخط الملاحي (الخليج العربي - الصين)، (AG-CHINA) بحدود (620) ألف دولار يومياً لنقل مليوني برميل (علماً أن أجور النقل لهذا الخط الملاحي كانت بحدود (45) ألف دولار قبل الأزمة). وبافتراض كلفة استئجار ناقلة (VLCC) بحدود (500) ألف دولار يومياً لنقل مليوني برميل من النفط الخام من موانئ التحميل في البصرة إلى خليج عمان (ما بعد المضيق) ومن ثم مناولته لناقلة أخرى (Ship-to-Ship) لنقله إلى وجهات التصدير المطلوبة بعد هذه العملية، وإذا ما علمنا بأن مدة رحلة الناقلة تبلغ من (3,5 إلى 4 أيام) من موانئ البصرة إلى خليج عمان، وبذلك ستكون كلفة نقل مليوني برميل بحدود (مليون دولار) أي أن كلفة نقل البرميل الواحد تساوي دولاراً واحداً، أضف إليها (3-4) دولار كلفة تقديرية لتغطية أجور المناولة من ناقلة لأخرى رسوم الـ (STS) وغيرها من الرسوم أو الأتاوات ومن ثم ستصبح التكلفة الإجمالية لنقل البرميل الواحد نحو (5) دولارات

على أن يتحمل مالكو الناقلات المستأجرة مسؤولية إيصال شحنات النفط إلى منطقة الخليج العماني ، وإذا ما علمنا بأن أسعار النفط الحالية تبلغ كالاتي:

- خام برنت بحدود (100) دولار/برميل.
- خام تكساس بحدود (96) دولار / برميل.
- خام دبي بحدود (122) دولار / برميل.
- خام عمان بحدود (121) دولار / برميل.

2. آلية البيع المباشر: بحسب أسعار النفط المرتفعة حالياً يمكن تقدير سعر بيع برميل النفط الخام العراقي بحدود (100) دولار مطروح منه (5) دولار للبرميل (تكلف ايصاله إلى خليج عمان)، ومن ثم سيكون سعر البيع (95) دولار للبرميل.

3. العائد المالي المتوقع: عند بيع (70) مليون برميل بسعر مفترض (100 دولار - 5 دولارات تكاليف = 95 دولاراً/برميل)، فأن إجمالي الإيراد الشهري سيكون بحدود (6,650) مليارات دولار متجاوزاً بذلك الإيراد المتحقق قبل الأزمة خلال شهر كانون الثاني/2026 البالغ بحدود (6,490) مليارات دولار مقابل بيع كميات النفط الخام البالغة بحدود (107,6) مليون برميل، أي أن العراق يستطيع تعظيم إيراداته عن طريق استغلال هذا الفرصة متجاوزاً الإيرادات النفطية التي كان يحققها قبل أزمة إغلاق مضيق هرمز.

3. الخاتمة

تظهر القراءة الدقيقة لأزمة الخصومات السعرية للنفط العراقي أن التحديات الأمنية والجيوسياسية في مضيق هرمز، رغم كلفها المالية الباهظة، توفر فرصة استراتيجية لإعادة النظر في عملية التسويق والنقل البحري للنفط الخام العراقي، وإن الانتقال من نمط البيع التقليدي المرتهن للمخاطر الإقليمية إلى استراتيجيات النقل المكوكي والتعامل المباشر في خليج عمان كفيل بتحويل الأزمة الحالية إلى مدخل لتعظيم الإيرادات العامة وتأمين الصادرات الوطنية.

4. التوصيات:

1. الإسراع في تنفيذ خطة استئجار الناقلات العملاقة (VLCC): تفعيل عقود استئجار الناقلات الكبيرة لنقل النفط الخام إلى خارج مضيق هرمز، مما يقلل الفارق سعري ويوفر مليارات الدولارات شهرياً، فضلاً عن التخلص من الخصومات السعرية المقدمة لمشتري النفط الخام.
2. بناء وتطوير أسطول الناقلات الوطني: وضع برنامج حكومي طويل الأجل لدعم «شركة ناقلات النفط العراقية» وتحديث أسطولها ليشمل ناقلات النفط الخام العملاقة من نوع (VLCC) ونوع (Suezmax)، بدلاً من الاقتصار على ناقلات المنتجات، تقليلاً للاعتماد على الناقلات الأجنبية.
3. تنويع منافذ التصدير ومسارات النقل: العمل الجاد على تطوير وتفعيل المسارات البديلة للتصدير (مثل الخطوط الأنبوبية عبر الدول المجاورة أو تطوير الموانئ الجنوبية والمنصات العائمة) لرفع المرونة الاستراتيجية للعراق في مواجهة أزمات الإغلاق.
4. التوسع في استراتيجيات التسويق الحديثة (STS): اعتماد ممارسات المناولة البحرية (Ship-to-Ship) وتأمين نقطة بيع متقدمة في خليج عُمان لاستقطاب المشترين الدوليين بالسعر السائد، دون الخضوع لضغوط الخصومات التأمينية.



5. المصادر

- بيانات متفرقة من وزارة النفط – جمهورية العراق
<https://www.oil.gov.iq/>
- ادنوك للإمداد والخدمات – الامارات العربية المتحدة
<https://adnocls.ae/ar/our-business/shipping>



لِدَوْلِيَّةٍ فَاعِلَةٍ وَمَجْتَمَعٍ مُشَارِكٍ

www.bayancenter.org

info@bayancenter.org
