

رشد فضای نوآوری، فناوری و استارت‌آپ در عراق ۲۰۲۶

مقدمه

اکوسیستم نوآوری و استارت‌آپ عراق از یک فضای پراکنده و عمدتاً غیررسمی به اکوسیستمی نوظهور با شتاب‌دهنده‌ها، مراکز کارآفرینی، سرمایه‌گذاران تخصصی، برنامه‌های دانشگاهی و چند شرکت مقیاس‌پذیر تبدیل شده است. با این حال، این رشد هنوز بیشتر به معنای افزایش فعالیت دیجیتال و شکل‌گیری نهادهای پشتیبان است، نه بلوغ کامل زنجیره نوآوری. در ارزیابی کشوری UNDP/UNCDF، اقتصاد دیجیتال عراق امتیاز ۴۵٪ و اکوسیستم مالی دیجیتال ۳۳٪ گرفته‌اند و هر دو در مرحله «استارت‌آپی» قرار دارند؛ امتیاز نوآوری ۲۵٪ و مهارت‌ها ۳۷٪ بوده است.

رشد فعلی در چهار حوزه بیش از همه دیده می‌شود: فین‌تک و پرداخت، تجارت اجتماعی و تجارت الکترونیک، حمل‌ونقل و لجستیک، و خدمات دیجیتال روزمره. این حوزه‌ها به نیازهای فوری بازار پاسخ می‌دهند و از ضعف بانکداری سنتی، پراکندگی خرده‌فروشی، مشکلات حمل‌ونقل و تقاضای جوانان برای خدمات سریع‌تر استفاده می‌کنند. در مقابل، فناوری عمیق، پژوهش تجاری‌شده، مدت‌تک، اگری‌تک و راهکارهای سازمانی هنوز در مراحل اولیه‌اند.

جمع‌بندی این گزارش آن است که عراق «بازار بالقوه بزرگ با اکوسیستم نوظهور» است، نه یک قطب بالغ منطقه‌ای. فرصت اصلی در حل مسائل واقعی کشور، دیجیتالی‌کردن اقتصاد غیررسمی و ایجاد زیرساخت‌های اعتماد، پرداخت و داده است. ریسک اصلی نیز این است که بدون اصلاح مقررات، زیرساخت و دسترسی به سرمایه، رشد در چند شهر و چند شرکت محدود باقی بماند.

چرا عراق به اکوسیستم استارت‌آپی نیاز دارد؟

عراق با جمعیت جوان، بازار داخلی بزرگ، شهرهای پرجمعیت، اقتصاد متکی بر دولت و اشتغال دولتی محدود، هم‌زمان با یک مسئله اشتغال و یک فرصت دیجیتال روبه‌روست. UNDP با استناد به برآورد بانک جهانی، نرخ بیکاری جوانان عراق را ۳۶٪ گزارش کرده است؛ همین فشار اشتغال، کارآفرینی را برای بخشی از جوانان از یک انتخاب اختیاری به مسیر جایگزین اشتغال تبدیل می‌کند.

اما وجود جمعیت جوان به تنهایی اکوسیستم نمی‌سازد. اکوسیستم زمانی شکل می‌گیرد که استعداد، سرمایه، مشتری، زیرساخت، مقررات، دانشگاه، شبکه مربیان و امکان خروج سرمایه به یکدیگر متصل شوند. بررسی UNDP در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ نشان داد که نوآوری در عراق هنوز نقش محدودی در تنوع‌بخشی اقتصاد، حرکت به سمت کارآفرینی و تقویت بخش خصوصی دارد و پیوند میان بازیگران نیز کم است.

بنابراین، داستان عراق را نباید فقط با شمارش استارت‌آپ‌ها سنجید. پرسش مهم‌تر این است که آیا ایده می‌تواند به شرکت رسمی تبدیل شود، شرکت می‌تواند سرمایه بگیرد، محصول می‌تواند پرداخت دریافت کند، داده قابل اعتماد جمع کند، از مرزهای عراق عبور کند و در نهایت به یک کسب‌وکار پایدار تبدیل شود یا خیر. در حال حاضر، بخش زیادی از این زنجیره هنوز ناقص است.

روند تاریخی شکل‌گیری اکوسیستم عراق

• شکل‌گیری نهادهای اولیه؛ از آموزش تا پیش‌شتاب‌دهی

از حدود سال ۲۰۱۷، نهادهایی مانند Five One Labs در عراق روی کارآفرینان، مهارت‌آموزی و شکل‌دهی به ایده‌ها کار کرده‌اند. این فعالیت‌ها در شرایطی انجام شد که کارآفرینان به شبکه سرمایه‌گذاری، آموزش عملی، مربی و اطلاعات حقوقی دسترسی محدودی داشتند. Five One Labs بعدتر Five One Invest را ایجاد کرد تا شکاف میان بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران را کاهش دهد.

در همین دوره، مراکز کارآفرینی و فضاهای کار اشتراکی نقش «زیرساخت نرم» را بازی کردند. The Station، برنامه‌های Five One Labs و مجموعه‌های مشابه، به جای آنکه صرفاً فضای فیزیکی عرضه کنند، آموزش، شبکه‌سازی، رویداد، منتورینگ و آماده‌سازی برای سرمایه‌گذاری را به کارآفرینان ارائه دادند. این نوع نهادها برای عراق مهم‌اند، زیرا بسیاری از محدودیت‌های بازار به نبود ارتباط و اعتماد برمی‌گردد، نه فقط کمبود پول.

• پیوند نوآوری با اشتغال جوانان؛ ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۳

UNDP در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ بررسی اکوسیستم نوآوری را با مسئله بیکاری جوانان پیوند زد. پرتفوی این برنامه شامل مداخلات نهادی برای دیجیتالی‌سازی آموزش، برنامه‌های اقتصادی برای ترویج کارآفرینی، پلتفرم‌های دیجیتال مانند INpoint و Startup Bus و برنامه‌های مهارت‌سازی بود.

نمونه مهم، تدوین «راهنمای توسعه کسب و کار از ایده تا استارتاپ» با همکاری بازیگران دولتی، بین‌المللی، دانشگاهی و خصوصی بود. این راهنما در مراکز توسعه شغلی ۳۵ دانشگاه دولتی استفاده شد و سپس در پروژه Intilaq نیز به‌عنوان محتوای آموزشی به کار رفت. اهمیت این تجربه در آن است که حمایت از استارتاپ فقط به مسابقه ایده یا یک رویداد محدود نماند، بلکه وارد ساختار دانشگاهی و آموزشی شد.

• ورود سرمایه و حرفه‌ای‌تر شدن گفت‌وگو از ۲۰۲۳

گزارش Five One Invest در سال ۲۰۲۳ یکی از نشانه‌های گذار از فعالیت‌های پراکنده به شناخت نظام‌مند بازار سرمایه‌گذاری بود. این گزارش بر پایه نظرسنجی از بیش از ۷۰ بنیان‌گذار و دو میزگرد عمیق با بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران تهیه شد. یافته مهم، اختلاف برداشت دو طرف بود. بنیان‌گذاران می‌گفتند استارتاپ‌های قابل سرمایه‌گذاری وجود دارند، اما سرمایه‌گذاران ریسک‌گریزند و شبکه‌هایشان بسته است. سرمایه‌گذاران در مقابل از کمبود جریان معاملات مناسب، پیچیدگی مقررات و نبود داده قابل اعتماد سخن می‌گفتند. این اختلاف نشان می‌دهد مشکل عراق به «کمبود سرمایه» تقلیل‌پذیر نیست؛ مشکل، نبود سازوکار استاندارد برای ارزیابی، گزارش‌دهی، ثبت رسمی، اعتبارسنجی و تطبیق سرمایه با مرحله رشد شرکت نیز هست.

• ظهور مدل‌های سرمایه‌گذاری فعال؛ ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۶

در سال‌های اخیر، مدل سرمایه‌گذاری از صندوق منفعل به مدل‌های venture studio و سرمایه‌گذاری همراه با ساخت شرکت حرکت کرده است. EQIQ در ژانویه ۲۰۲۳ نخستین کلوز ۱۵ میلیون دلاری خود را انجام داد و ۸۰۵ میلیون دلار را در پنج شرکت، از جمله یک استارتاپ پرداخت، بانک دیجیتال، تجارت اجتماعی، لجستیک و ادوکت، تخصیص داد. این مجموعه قصد افزایش صندوق به ۳۰ میلیون دلار را نیز اعلام کرد.

در سال ۲۰۲۵، Netaj نیز از استودیوی Nawat برای حمایت از استارتاپ‌های عراقی خبر داد؛ این مدل قرار است تا ۴۰ استارتاپ در سال را با ترکیب منتورینگ، توسعه محصول و سرمایه‌پشتیبانی کند. اهمیت این مدل در بازار عراق آن است که سرمایه‌گذار فقط پول نمی‌دهد؛ در ساخت تیم، محصول، عملیات و دسترسی به بازار نیز مداخله می‌کند و بخشی از ضعف خدمات حرفه‌ای اطراف استارتاپ را جبران می‌کند.

حوزه‌های اصلی رشد در عراق

• فین تک و پرداخت

فین تک مهم‌ترین حوزه رشد عراق است، زیرا شکاف میان اقتصاد واقعی و نظام بانکداری سنتی بزرگ است. رشد کارت‌ها، کیف پول‌ها و پرداخت الکترونیک، به‌ویژه در تجارت و خدمات شهری، فرصت ایجاد کرده است. باین‌حال، مطالعه Kapita سهم پرداخت دیجیتال را کمتر از ۱۰٪ تراکنش‌ها برآورد می‌کند و نقد همچنان روش غالب پرداخت است.

ارزیابی UNDP/UNCDF نیز نشان می‌دهد که عراق هنوز در مرحله آغازین توسعه مالی دیجیتال قرار دارد. پیشنهادهای اصلی شامل گسترش بانکداری عاملی، تنظیم مقررات پول الکترونیک، اتصال به سوئیچ ملی، ایجاد هماهنگی میان بانک مرکزی و نهاد تنظیم ارتباطات و توسعه یک هاب نوآوری تحت هدایت بانک مرکزی است.

فرصت‌های تجاری فین تک را می‌توان در چند دسته دید: پرداخت خرد، خدمات مالی برای کسب‌وکارهای کوچک، اعتباردهی مبتنی بر داده، ابزارهای مدیریت نقدینگی، حواله و انتقال پول، خدمات بانکی دیجیتال و پرداخت دولت به شهروند. مانع اصلی، اعتماد، احراز هویت، نوسان نرخ ارز، انطباق با مقررات و اتصال‌پذیری نظام بانکی است.

• تجارت اجتماعی و ای کامرس

ای کامرس عراق برخلاف برخی بازارهای منطقه‌ای از فروشگاه‌های بزرگ و زیرساخت لجستیکی منسجم آغاز نشده؛ بخش مهمی از آن از Facebook، Instagram و فروش اجتماعی رشد کرده است. این مسیر نشان‌دهنده نوعی جهش مرحله‌ای است: مصرف‌کننده پیش از آنکه به فروشگاه آنلاین رسمی، کارت بانکی و آدرس استاندارد دسترسی پیدا کند، از شبکه اجتماعی برای کشف و خرید استفاده کرده است.

این حوزه ظرفیت بالایی دارد، اما با چند مشکل مواجه است: نبود آدرس دقیق، اعتماد به فروشنده، مرجوعی، پرداخت نقدی هنگام تحویل و پراکندگی فروشندگان. به همین دلیل، فرصت فقط در ساخت یک marketplace نیست؛ لجستیک، اعتبارسنجی فروشنده، نرم‌افزار مدیریت سفارش، پرداخت امن و خدمات انبارداری نیز اهمیت دارند.

• حمل و نقل و لجستیک

حمل و نقل اینترنتی و خدمات تحویل از دیگر حوزه‌های دارای تقاضای واقعی‌اند. گزارش Kapita حدود ۲۵۰ هزار سفر تاکسی آنلاین روزانه را گزارش می‌کند، در حالی که سفرهای سنتی همچنان حدود ۷۰٪ کل سفرها را تشکیل می‌دهند. این ارقام نشان می‌دهند بازار بزرگ است، اما هنوز اشباع نشده است.

مسائل کلیدی این بخش عبارت‌اند از نقشه و آدرس‌دهی، ناوگان، ایمنی، قیمت‌گذاری، مدیریت راننده، پرداخت و اتصال تجارت الکترونیک به تحویل. شرکت‌هایی که بتوانند داده عملیاتی تولید کنند و خدمات چندگانه—مانند حمل و نقل، ارسال غذا، مرسوله و پرداخت—را به هم متصل کنند، شانس بیشتری برای مقیاس‌پذیری دارند.

• ادوتک، مدتک، اگر تک و گردشگری

این بخش‌ها از نظر مسئله بازار جذاب‌اند، اما از نظر پذیرش و مقررات عقب‌ترند. Kapita ادوتک، مدتک، گردشگری و اگر تک را در گروه بخش‌های نوپای دیجیتال قرار می‌دهد.

در ادوتک، تقاضا از رشد جمعیت دانش‌آموز و ظرفیت محدود مدارس می‌آید، اما مجوزهای پراکنده و ساختار آموزشی رسمی مانع ورود سریع است. در مدتک، بیمارستان‌ها و کلینیک‌های خصوصی پذیرش بیشتری دارند، ولی پرونده الکترونیک سلامت و حفاظت داده در بخش عمومی ضعیف است. گردشگری از خدمات رزرو آنلاین و داده یکپارچه خطوط هوایی بهره کافی نمی‌برد و اگر تک با مقاومت بهره‌برداران، غیررسمی بودن اشتغال و کمبود داده بازار مواجه است.

سرمایه، جغرافیا و شبکه‌های پشتیبان

فعالیت استارت‌آپی در بغداد، اربیل و سلیمانیه متمرکز است و حمایت از موصل، بصره و سایر شهرها کمتر دیده می‌شود. این تمرکز دو پیامد دارد: از یک سو، شکل‌گیری شبکه‌های متراکم در چند شهر را آسان می‌کند؛ از سوی دیگر، بخش بزرگی از استعداد و مسائل واقعی خارج از این مراکز را از سرمایه و حمایت دور نگه می‌دارد.

منابع سرمایه نیز فقط داخلی نیستند. دیاسپورای عراق می‌تواند سرمایه، تجربه، شبکه منطقه‌ای و دانش مدیریتی وارد کند. سرمایه‌گذاران منطقه‌ای نیز در صورت کاهش ریسک مقرراتی و بهبود داده، ممکن است به تجارت دیجیتال، پرداخت، لجستیک و خدمات سازمانی وارد شوند. وجود EQIQ، Five One Invest و Nawat نشانه آن است که بازار در حال ساخت واسطه‌های تخصصی برای این اتصال است.

با این حال، شکاف جنسیتی و جغرافیایی باقی است. در نمونه بررسی Five One Invest، مشارکت زنان پایین بود و خود گزارش بر نیاز به برنامه‌های هدفمند برای زنان کارآفرین تأکید کرد. برنامه‌های آینده باید از مدل مرکزگرا فاصله بگیرند و آموزش، سرمایه خرد، شبکه مربیان و دسترسی به بازار را به شهرهای خارج از هسته‌های اصلی برسانند.

موانع ساختاری

• مقررات و رسمی‌سازی

قوانین قدیمی، ابهام در مجوزها، دشواری ثبت شرکت، محدودیت مالکیت خارجی و هم‌پوشانی مسئولیت نهادهای تنظیم‌گر، هزینه ورود و رشد را افزایش می‌دهند. در فین‌تک، پیچیدگی مقررات بانک مرکزی و نوسان نرخ ارز ریسک را بیشتر می‌کند.

• زیرساخت پایه

قطعی برق، اینترنت ناپایدار، ضعف درگاه‌های پرداخت، محدودیت خدمات بانکی و ضعف لجستیک مستقیماً هزینه عملیات استارت‌آپ را بالا می‌برند. در چنین محیطی، شرکت فناور مجبور است بخشی از انرژی خود را صرف حل مسئله برق، وصول پول، احراز مشتری و تحویل کند؛ در نتیجه زمان و سرمایه کمتری برای محصول و تحقیق باقی می‌ماند.

• مهارت و دانشگاه

بیش از ۸۰٪ جوانان بررسی‌شده علاقه‌مند به کار در اقتصاد دیجیتال‌اند، اما شکاف میان آموزش رسمی و مهارت‌های مورد نیاز بازار پابرجاست. خودارزیابی جوانان در اطلاعات و حل مسئله بهتر از تولید محتوای دیجیتال و برنامه‌نویسی بوده است. بنابراین، دوره‌های کوتاه‌مدت عملی، تجربه کار روی مسئله واقعی، آموزش فروش و مالی و اتصال دانشگاه به شرکت برای عراق اهمیت بیشتری از آموزش نظری صرف دارد.

- سرمایه و اعتماد

سرمایه‌گذار به داده مالی، مالکیت روشن، ثبت رسمی، حسابداری، شاخص‌های مشتری و امکان خروج نیاز دارد. نبود این داده‌ها باعث می‌شود سرمایه‌گذار ریسک را بیش از حد برآورد کند؛ در نتیجه هم بنیان‌گذار احساس کمبود سرمایه می‌کند و هم سرمایه‌گذار جریان معاملات را ناکافی می‌بیند.

چشم‌انداز سه تا پنج سال آینده

اگر اصلاحات نهادی پیش برود، محتمل‌ترین مسیر رشد عراق، دیجیتالی‌شدن اقتصاد موجود است، نه جایگزینی کامل آن. پرداخت، تجارت، حمل‌ونقل، لجستیک، آموزش، خدمات شهری و ابزارهای کسب‌وکارهای کوچک اولویت خواهند داشت. ایجاد هاب نوآوری مالی، داده باز، سوئیچ ملی، مقررات روشن پول الکترونیک و خدمات بانکداری عاملی می‌تواند اثر شبکه‌ای ایجاد کند.

برای سرمایه‌گذاران، فرصت‌ها بیشتر در مدل‌های B2B و زیرساختی است تا اپلیکیشن‌های مصرفی تکراری: نرم‌افزار فروش و حسابداری برای کسب‌وکارهای کوچک، زیرساخت پرداخت، اعتباردهی مبتنی بر داده، لجستیک، امنیت، خدمات سازمانی و ابزارهای مدیریت زنجیره تأمین. برای دولت، اولویت باید کاهش هزینه رسمی‌شدن، استانداردسازی داده، بهبود پرداخت دیجیتال و خرید دولتی از راهکارهای نوآورانه باشد. برای دانشگاه‌ها، مسئله اصلی تبدیل مرکز شغلی و آزمایشگاه به مسیر واقعی ساخت شرکت است.

سه سناریو را می‌توان در نظر گرفت:

- **سناریوی شتاب‌گیری:** اصلاح مقررات، سرمایه منطقه‌ای، بهبود پرداخت و برق و اتصال شهرها باعث می‌شود عراق در

خدمات دیجیتال و فین‌تک به بازار مهمی در منطقه تبدیل شود.

- **سناریوی رشد پراکنده:** چند شرکت و چند شهر رشد می‌کنند، اما نبود داده، مقررات و سرمایه پیوسته مانع شکل‌گیری

زنجیره کامل می‌شود. این سناریو در کوتاه‌مدت محتمل‌تر به نظر می‌رسد.

- **سناریوی توقف:** بی‌ثباتی، بروکراسی و ضعف زیرساخت باعث می‌شود استارت‌آپ‌ها به تجارت کوچک یا فعالیت غیررسمی

محدود بمانند و سرمایه‌گذاران از بازار خارج شوند.

نتیجه‌گیری

روند رشد اکوسیستم نوآوری و فناوری عراق از ۲۰۱۷ تاکنون را باید «رشد از پایین به بالا، مسئله‌محور و هنوز شکننده» توصیف کرد. نهادهای حمایتی، برنامه‌های سازمان ملل، مراکز کارآفرینی، سرمایه‌گذاران جدید و استودیوهای venture-building پایه‌های اکوسیستم را ساخته‌اند. هم‌زمان، تقاضای واقعی در فین‌تک، تجارت اجتماعی، حمل‌ونقل و لجستیک به رشد شرکت‌های دیجیتال کمک کرده است.

بااین‌حال، عراق هنوز بین «داشتن ایده و کارآفرین» و «ساخت شرکت مقیاس‌پذیر» فاصله دارد. حل این فاصله به سه اقدام وابسته است: نخست، مقررات روشن و کم‌هزینه برای ثبت و فعالیت؛ دوم، زیرساخت قابل اتکا برای برق، اینترنت، پرداخت و داده؛ سوم، سرمایه و خدمات حرفه‌ای برای مرحله پس از شتاب‌دهی. تا زمانی که این سه محور تقویت نشوند، شاخص‌های رشد ممکن است بالا بروند، اما بلوغ اکوسیستم محدود خواهد ماند.

این گزارش بر جست‌وجوی اکتشافی گزارش‌های کشورمحور، ارزیابی‌های رسمی و نیمه‌رسمی، منابع سرمایه‌گذاری و مقالات دانشگاهی استوار است. ارقام مربوط به تعداد استارت‌آپ‌ها، حجم کل سرمایه‌گذاری و سهم بازار باید با داده‌های ثبتی و معاملات تأییدشده تکمیل شوند؛ منابع موجود بیشتر برای سنجش جهت روند، فرصت‌ها و گلوگاه‌های ساختاری مناسب‌اند تا سرشماری کامل بازار.