

جانب آخر من القصة الأردن

تقييم السوق للمشاريع التجارية المملوكة للاجئين والمهاجرين والأردنيين

يونيو 2019



 OPEN SOCIETY
FOUNDATIONS

 Building
Markets



المستقبل جدول

ملخص تنفيذي 8

1. المقدمة والسياق 12

- 1.1 السياق الاقتصادي الحديث 12
- 1.2 تدفق اللاجئين - إمكانات قليلة لأعداد كبيرة 13
- 1.3 المناخ الاستثماري والمشاريع التجارية 15
- 1.4 تحويل التحدي إلى فرصة 17

2. المنهجية 20

3. تحليل البيانات والنتائج 26

- 3.1 لمحة عامة عن المشروع التجاري: القطاعات، الديموغرافية، البيانات المالية الرئيسية 26
- 3.2 التوظيف والإدارة 28
- 3.3 الأثر المترتب على مجتمع اللاجئين/المهاجرين 30
- 3.4 الوصول إلى رأس المال والاقتراض 30
- 3.5 الوصول إلى السوق 35
- 3.6 رياديات الأعمال 39
- 3.7 المستقبل والتحديات 40

4. الخاتمة والتوصيات 43

المرفق 1 - قائمة بأصحاب المصلحة 48

المرفق 2 - الهوامش 50

قائمة الجداول

9	جدول 1- أبرز الجهات المانحة والمبالغ المستلمة من المساعدات الإنمائية الرسمية في الأردن
10	جدول 2 - التوزيع السكاني
11	جدول 3 - موقع اللاجئين المسجلون
11	جدول 4 - مقارنة أبرز الدول المستضيفة للاجئين السوريين
15	جدول 5 - عينة حسب حجم المشروع التجاري والموقع
16	جدول 6 - عينة حسب حجم المشروع التجاري وملكية اللاجئ/المهاجر
17	جدول 7 - تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة
17	جدول 8 - متوسط العمالة حسب تصنيف الموظف
21	جدول 9 - حالة التوظيف قبل التعيين
23	جدول 10 - رأس المال المطلوب للنمو حسب حجم المشروع التجاري (خلال الستة أشهر القادمة)
24	جدول 11 - رأس مال المشروع التجاري حسب الملكية
25	جدول 12 - القروض: الأحدث والأكثر طلبًا حسب حجم المشروع التجاري والملكية
33	جدول 13 - التحدي الأكبر حسب حجم المشروع التجاري والملكية (خلال 6 أشهر)

قائمة الاشكال

16	شكل 1 - ملاك من المهاجرين، اللاجئين، الإناث (كنسبة مئوية من متوسط عدد الملاك) حسب الحجم
18	شكل 2 - النموذج التشغيلي للعمل حسب الحجم والملكية
18	شكل 3 - قطاع الأعمال الرئيسي حسب الحجم والملكية
20	شكل 4 - أصول والتزامات ومعدل دوران رأس مال المشاريع الصغيرة والمتوسطة (السنة المالية المنصرمة)
21	شكل 5 - تفصيل توظيف اللاجئ/المهاجر في المشاريع الصغيرة والمتوسطة حسب الملكية (كنسبة القوى العاملة)
21	شكل 6 - ديموغرافيات الإدارة حسب حجم المشروع التجاري والملكية
22	شكل 7 - التفاعل مع مجتمع اللاجئين/المهاجرين حسب حجم المشروع التجاري
23	شكل 8 - التفاعل مع مجتمع اللاجئين/المهاجرين حسب الملكية
23	شكل 9 - نسبة رأس مال المطلوب للنمو حسب الملكية (خلال الستة أشهر القادمة)
24	شكل 10 - قيود في الوصول إلى التمويل حسب حجم المشروع التجاري والملكية
25	شكل 11 - التفاصيل المصرفية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة حسب الملكية
26	شكل 12 - الممارسات المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة حسب حجم المشروع التجاري والملكية
27	شكل 13 - استيراد السلع والخدمات حسب حجم المشروع التجاري والملكية
27	شكل 14 - صادرات السلع والخدمات حسب حجم المشروع التجاري والملكية
28	شكل 15 - الصادرات حسب الدولة والملكية
28	شكل 16 - عملاء حسب حجم المشروع التجاري والملكية
29	شكل 17 - خبرة العطاءات لدى المشاريع المتوسطة والصغيرة بناءً على حجم المشروع التجاري والملكية
29	شكل 18 - أسباب عدم التقدم للعطاءات حسب حجم المشروع التجاري والملكية
32	شكل 19 - توقعات حصول تغّيرات في الموظفين حسب حجم المشروع التجاري والملكية (خلال الـ 6 أشهر القادمة)
32	شكل 20 - توقعات حصول تغّيرات في الأرباح حسب حجم المشروع التجاري والملكية (خلال الـ 6 أشهر القادمة)
34	شكل 21 - تجربة الحصول على تصاريح العمل للاجئين والمهاجرين حسب حجم المشروع التجاري والملكية

قائمة الاختصارات

DTF	مقياس البعد عن القيمة الأمثل
EFTA	منظمة التجارة الحرة الأوروبية
EU	الاتحاد الأوروبي
FAO	منظمة الأغذية والزراعة
FDI	الاستثمار الأجنبي المباشر
FGD	حلقة نقاش
FTA	اتفاقية التجارة حرة
GDP	إجمالي الناتج المحلي
GIZ	المؤسسة الألمانية للتعاون الدولي
GAFTA	رابطة تجارة الحبوب والأعلاف
INGOs	منظمات دولية غير حكومية
ICCPR	العهد الدولي الخاص بالحقوق المدنية والسياسية
ICESCR	العهد الدولي الخاص بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية
NGOs	منظمات غير حكومية
JIC	هيئة الاستثمار الأردنية
JLMPS	استطلاع لوحة سوق العمل في الأردن
KSA	المملكة العربية السعودية
MENA	الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
MOU	مذكرة تفاهم
MSMEs	المشاريع متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة
ODA	المساعدة الإنمائية الرسمية
OSF	جمعية المجتمع المفتوح
QIZ	المنطقة الصناعية المؤهلة
ROO	قواعد المنشأ
RSD	تحديد مركز اللاجئين
SEZ	المناطق الاقتصادية الخاصة
SMEs	المشاريع الصغيرة والمتوسطة
UNDP	برنامج الأمم المتحدة الإنمائي
UNCAT	اتفاقية الأمم المتحدة لمناهضة التعذيب
UNHCR	المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين
US	الولايات المتحدة
UAE	الإمارات العربية المتحدة
UNRWA	وكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين في الشرق الأدنى

صفحة كاتب التقرير

تولت الأطراف التالية صياغة هذا التقرير وإصداره: يارا أسعد (باحث رئيسي) وسيلين أوكاك (مدير البرنامج) وجنيفر بي. هولت (الرئيس التنفيذي) وتشارلز أولسون (محلل البيانات). تُوجه الأسئلة والتعليقات ذات الصلة بهذا التقرير إلى newyork@buildingmarkets.org

“Building Markets” هي منظمة غير ربحية توفر فرص عمل وتشجع النمو الاقتصادي في البلدان المتأثرة بأزمة من خلال ربط مشاريع محلية صغيرة ومتوسطة بسلاسل الإمداد والاستثمار. ومن خلال منهجها المتبع، قامت المنظمة بتكوين وبناء شبكة تضم أكثر من 24000 مشروعًا صغيرًا ومتوسطًا محليًا، وساعدت تلك المشاريع التجارية في كسب 1.3 مليار دولار عبر عقود مبرمة وساعدت في إيجاد أكثر من 70,000 وظيفة.

لمزيد من المعلومات:

<https://entrepreneurs.buildingmarkets.org>

<https://buildingmarkets.org>

يقع المقر الرئيسي لمنظمة Building Markets في مدينة نيويورك ولها مكاتب في الأردن وميانمار وتركيا.

مقدمة وإقرارات

قدمت جمعية المجتمع المفتوح (Open Society Foundation) تمويلًا لغايات الأبحاث وصياغة هذا التقرير والذي نفذته منظمة Building Markets. وبناء عليه، تتقدم منظمة Building Markets بجزيل الشكر لجمعية المجتمع المفتوح على جهودها ودعمها السخي في إتاحة هذا التقرير.

تستند نتائج هذا التقرير إلى المعلومات المقدمة إلى Building Markets من خلال استطلاعات شخصية أجريت مع شركات مملوكة لأردنيين ولجئيين ومهاجرين يعيشون في الأردن. وعلو على ذلك، فقد أجرت Building Markets مقابلات مع جهات مانحة للتنمية وشركائها المنفذين والمستثمرين والشركات والمنظمات غير الحكومية ورابطات المشاريع التجارية والجهات الفاعلة الحكومية.

وفي سير إعداد هذا التحليل، اعتمدت Building Markets على دقة البيانات المقدمة إليها ولم تجري أي عملية تحقق مستقلة من البيانات. وفقًا لذلك وفي حالة وجود أخطاء أو سهو في البيانات، تُرحل هذه الأخطاء إلى التحليل.

بدأ البحث الميداني لهذا المشروع في 1 سبتمبر 2018 وانتهى في 23 ديسمبر 2018. وما لم يذكر خلاف ذلك، فإن جميع الأرقام الواردة هي بالدولار الأمريكي.

والأهم من ذلك، ففي حين أن هذا التقرير يسعى لعرض نظرة واسعة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة (SME) التي تعمل في القطاع الخاص في الأردن، إلا أنه لا يمثل عينة تمثيلية. حيث أن الغرض من هذا التقرير هو تحديد المشاريع التجارية التي تتمتع بأفضل وضع من حيث الحجم والروابط والاستثمار لتسريع قدرة الأردن على توليد الأرباح والوظائف الاقتصادية اللازمة لنقل الدولة إلى وضع الاستقرار والنمو.

يرغب القائمون على هذا التقرير في الاعراب عن امتنانهم بالإسهامات والمشاركة المهمة للعديد من الأفراد الذين بدونهم لم يكن من الممكن إجراء هذا البحث: الحكومة الأردنية، والتي تضم فراس مومني (مدير وحدة إدارة مشاريع الشركة الأردنية التابعة لوزارة التخطيط والتعاون الدولي) وعمر عصفور (مدير قسم التجارة في وزارة التخطيط والتعاون الدولي)، وبالإضافة إلى فريق منظمة Building Markets الأردن بأكمله في نيويورك وعمان - ويشمل على وجه الخصوص، محمد خضر ورشا الحسيني وسلطان العماري وتوفيق جرار وفاطمة كامران وقتيبة إدلبى. وأخيرًا وليس آخراً، إننا ممتنون لجميع أصحاب المصلحة والشركات المحلية الذين ساهموا بوقتهم وخبراتهم وجهودهم للمساعدة في وصول هذا المشروع حتى نهايته.

ملخص تنفيذي

خلال السنوات الثمانية المنصرمة فقط، وصل إلى الأردن 1.4 مليون مهاجر قسري، مما يشكل قرابة واحد من بين كل 14 شخصًا في البلد لاجئًا. حيث ساهم هذا الارتفاع في أعداد المهاجرين واللاجئين إلى جانب عدم الاستقرار الإقليمي المستمر في زيادة معدلات البطالة على نحو ملحوظ وتعطل التجارة في الأسواق الرئيسية وركود النمو الاقتصادي. وإلى جانب ذلك، يعيش غالبية اللاجئين في الأردن في مناطق حضرية، مما زاد من حدة المنافسة على الموارد المحدودة وفرص العمل وأدى ذلك في المقابل إلى نشوء توترات بين اللاجئين والمجتمعات المضيفة. وبالنظر إلى الوضع غير المستقر للأردن، فقد تتعرض لمزيد من التقلبات الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر عليه وعلى المنطقة المحيطة به وذلك في حال تعذر معالجة هذه المسائل.

ومع ذلك، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن تسرد قصة أخرى.

لا تعكس المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن، والتي تشكل 97 في المائة من المشاريع التجارية في قطاعها الخاص، تفاؤلاً بالمستقبل المنتظر وإنما تمثل كذلك استجابة للمتطلبات الجديدة لمجتمعات اللاجئين وتوفير سبل العيش اللازمة لها. في الواقع، وجدت هذه الدراسة أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يملكها الأردنيون والمهاجرون/اللاجئون توفر بمعدل 15 و18 وظيفة سنويًا على التوالي. ومقارنةً بالمشاريع متناهية الصغر أو الكبيرة، تستقطب المشاريع الصغيرة والمتوسطة أيضًا عددًا أكبر من الأفراد الذين لم يسبق لهم العمل، مساهمةً بذلك في توظيف نسبة أكبر من الفئة المصنفة ضمن العاطلين عن العمل وضمها إلى القوى العاملة في الأردن.

وإدراكًا لذلك، حققت الحكومة تقدمًا هامًا في تطوير البنية التحتية الاقتصادية للبلاد، إذا ساعدها في ذلك الانفتاح على التجارة والاستثمار. وعلى الصعيد الدولي، حصل الأردن على دعم غير مسبوق واهتمام من المانحين والقطاع الخاص والمستثمرين. وليس ذلك فحسب، إذ يبرز الأردن أيضًا كمركز تكنولوجي، ويضم شريحة ديناميكية من الشباب كما أن خدماته المالية وحالته التنظيمية بتحسّن دائم. وعلاوة على ذلك، فإن الدولة تعد واحدة من أكثر الحكومات تطورًا في المنطقة من حيث استجابتها للاجئين، بالإضافة إلى بذلها جهودًا سياسية متضافرة لتحويل الأزمة إلى فرصة يمكن أن تعود بالنفع على الجميع.

ومع وجود بيئة مواتية وقطاع محلي خاص قادر على تلبية طلب السوق، فإن الأردن في وضع ليس فقط قادرًا على توليد الأرباح الاجتماعية والاقتصادية التي يمكن أن تمهد أمامه طريق الرخاء، بل يمكن أن يصبح أيضًا دولة رائدة في المنطقة. ومع ذلك ولإطلاق هذه الإمكانية، لا يمكن تجاهل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وريادي الأعمال في الأردن؛ وهذا يشمل بلا شك اللاجئين الجدد الذين أتوا حاملين معهم مواهب وشبكات من الاتصالات ومشاريع تجارية ومهارات جديدة.

ويقدم هذا التقرير نظرة عامة على السوق الأردني مع تسليط الضوء على تلك الشركات ومساهماتها وكيف يمكن أن تكون في وضع أفضل لتحفيز الانتعاش والنمو في الأردن.

المعطيات البارزة والنتائج الرئيسية

لمحة موجزة

- شمل الاستطلاع المشمول في هذه الدراسة 309 مشروعًا تجاريًا - 67 مشروعًا متناهي الصغر، 219 مشروعًا صغيرًا/متوسطًا، 23 مشروعًا كبيرًا - من بينهم 184 مشروعًا مملوكًا للأردنيين و23 مشروعًا مملوكًا للاجئين و102 مشروعًا مملوكًا للمهاجرين.
- تدرج المشاريع الصغيرة والمتوسطة ضمن نطاق واسع من القطاعات. وكانت القطاعات الأربعة الأولى هي الصناعات التحويلية (50 في المائة) وأنشطة خدمات أخرى (15 في المائة) والمعلومات والاتصالات (13 في المائة) وتجارة الجملة والتجزئة (7 في المائة).
- ومقارنة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للأردنيين، فإن المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين تدرج ضمن قطاع "التصنيع والإنتاج" وتعد نموذجًا تشغيليًا رئيسيًا بأكثر من ضعف المعدل (74 في المائة إلى 35 في المائة). وفي المقابل، هناك أكثر من ضعف عدد المشاريع التجارية الأردنية التي تدرج "الخدمات" كنموذج تشغيل رئيسي (48 في المائة إلى 20 في المائة).
- تعمل عشرة في المائة من المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين و25 في المائة من المشاريع التجارية الأردنية في قطاعات التكنولوجيا أو في القطاعات التي تتقاطع مع التكنولوجيا (مثل تصنيع مكونات الحاسوب أو بيع برامج حاسوبية).
- تعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة أكثر المجموعات تفاعلًا في العينة من حيث توقعات النمو على المدى القصير، حيث تشير التوقعات إلى زيادة 61 في المائة من أرباحها في الأشهر الستة المقبلة، وكما تدل التوقعات على توظيف المزيد من الموظفين بنسبة 58 في المائة.
- وعلاوة على ذلك، فإن من بين 309 مشروعًا صغيرًا ومتوسطًا مشمولًا في الاستطلاع، هناك 219 مشروعًا (71 في المائة) يضم ما بين 5 و100 موظف بدوام كامل؛ و100 من تلك المشاريع التجارية أصحابها من اللاجئين أو المهاجرين.
- وبشكل عام، 59 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة تتوقع خلق 14 فرصة عمل جديدة خلال الأشهر الستة القادمة.
- كما أن خمسة وثمانون في المائة من المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين توظف لاجئين أو مهاجرين؛ و38 في المائة من المشاريع التجارية الأردنية تحذو حذوها.
- ومن الجدير بالذكر أن ثلاثة وخمسين في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة المشمولة في هذه الدراسة ملاكها من المهاجرين و9 في المائة إضافية من اللاجئين. وقد أشار 21 من ريادة الأعمال المهاجرين/اللاجئين إلى أنهم كانوا يمتلكون قبل مجيئهم إلى الأردن مشروعًا تجاريًا يوظف كادرًا بمعدل 86 موظفًا.
- وتمثل نسبة الإناث عشرة في المائة من مالكي المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يملكها اللاجئون/المهاجرون مقارنة بنسبة 25 في المائة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للأردنيين.
- ويوجد لدى خمسة وأربعين في المائة من المشاريع المملوكة للاجئين/المهاجرين مدير مهاجر أو لاجئ واحد على الأقل؛ بينما تصل النسبة إلى أقل من واحد في المائة لدى المشاريع التجارية الأردنية. ومع ذلك، فإن 25 في المائة من المشاريع الأردنية توظف سيدات بمنصب مدير؛ مقارنة بـ10 في المائة في المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين.

التحديات والاحتياجات

- تختلف التحديات الأكبر التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة اختلافًا طفيفًا بين ملاكها الأردنيين أو اللاجئين/المهاجرين. فقد وضع الملاك من الأردنيين واللاجئين/المهاجرين "القوانين والسياسات الحكومية" على رأس اهتماماتهم. وبالنسبة للمالكين الأردنيين، فقد تلا ذلك "صعوبة الوصول إلى التمويل" (11 في المائة للأردنيين مقابل 6 في المائة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/المهاجرين)؛ ومع ذلك، بالنسبة للملاك من اللاجئين/المهاجرين، فقد تبع ذلك "نفقات تشغيل مرتفعة" (15 في المائة للأردنيين مقابل 7 في المائة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/المهاجرين).



رنيم قبيطري

في عام 2016، قامت رنيم قبيطري، خريجة التصميم الداخلي المولودة في سوريا، بتأسيس استوديو قباطروس في الأردن. يعمل الاستوديو على ابتكار منتجات هندسية مستوحاة من فن طي الورق المعروف باسم "الأوريغامي"، وتضم هذه المنتجات تشكيلة واسعة ابتداءً من الهدايا الورقية ذات التصاميم المبتكرة والاكسسوارات المزخرفة وحتى واجهات العرض والديكورات الاستعراضية. وتركز أعمال الاستوديو الأخيرة على وحدات الإضاءة المصممة بأشكال هندسية تجسّد فن طي الورق بأجمل صورته. وبفضل وعيها الاجتماعي، تقوم المصممة رنيم بإرساء ركائز مشروعها وثقافته بما يعكس إيمانها الراسخ بأنّ الفن والتصميم يمكن أن يكونا حافظاً لإحداث تغيير مجتمعي حقيقي.

ولدراسة السوق بشكل أفضل، بدأت رنيم بالترويج لاستوديو قباطروس باعتباره مكان مخصّص للباحثين عن الرفاه الشخصي والاجتماعي من خلال تعلّم الفن. فقد عقدت في الاستوديو ورش عمل ودروس تثقيف تتمحور حول الفن، والتي ساهمت بتعزيز بناء الفريق والمهارات الاجتماعية. وبعد عامين تعرّفت خلالها رنيم على سوق العمل الخاص بمجالها بشكل متعمّق، ووجدت أنها تستطيع تأمين العقود بشكل أسرع من خلال بناء علاقات مع شبكة من منظمي المناسبات والفعاليات في عمّان. وبحلول عام 2018، كانت قد تولّت مهمة تزيين أكثر من عشرة فعاليات رسمية وغير رسمية ووفرت 50 وظيفة مستقلة.

ولملاء معظم تلك الوظائف، حرصت رنيم على توظيف نساء أردنيات وغير أردنيات من المجتمعات ذات الدخل المنخفض. لكن هذا الأمر لم يكن سهلاً. فالعديد من النساء اللاتي يبحثن عن وظيفة لا تتمتعن بالدعم العائلي الذي حظيت به رنيم للمضي قدماً في أحلامها التجارية. وتعترف رنيم قائلة، "في كثير من الأحيان، اضطرت إلى زيارة أسر النساء التي رفضت السماح لبناتهن بالعمل بسبب الخوف على سلامتهن. وكان عليّ إقناع الآباء بالسماح لبناتهن بالعمل معنا". وتأمل رنيم في أن يلهم استوديو قباطروس نساء أردنيات أخريات لبدء أعمال تجارية والسعي وراء أحلامهن لتحقيق النجاح.

ومع وعي رنيم لأهمية الاستدامة، تقوم رنيم بتصدير الأوراق المعاد تدويرها جزئياً من الشركات الأخرى الصديقة للبيئة، داعمةً بذلك رواد الأعمال المتشابهين في التفكير. لكن مفهومها للاستدامة لا يقتصر على الموارد المادية فقط، إذ يقوم استوديو قباطروس ببناء ثقافة تقدر الفن والجماليات، وتدعم وتُنشئ كلاً من صنّاع العمل والمعجبين به أيضاً.

يعتبر استوديو قباطروس مثالاً على نجاح الأعمال المُدارة من قبل سوريين في الأردن، والتي لا تزال ضمن القطاع غير الرسمي بسبب التحديات التي تتعلق بالتسجيل.

اسم الشركة: استوديو قباطروس

المالك/ة: رنيم قبيطري

مشروع غير رسمي

الموقع الإلكتروني: <https://qubatrus.com/our-team>

المقدمة والسياق

بينما اتخذت المملكة الهاشمية الأردنية خطوات حاسمة لتحسين قطاعها الخاص وإصلاح نظامها التعليمي والصحي وبناء شركات بين القطاعين العام والخاص، كان للصراع الإقليمي والتهجير القسري في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا دورًا في جعل الأردن موطنًا لثاني أكبر نسبة للاجئين، للفرد، في العالم. وقد أدى هذا التدفق إلى إرهاق البنية التحتية المتوترة بالفعل وتشويه سوق العمل.

ومع شح الموارد وارتفاع معدلات البطالة والفقر، ازداد خطر الاحتكاك الاجتماعي واستغلال الفئات الضعيفة. وقد بزغ عن هذا التحدي أيضًا فرصة للأردن وشركائه لأخذ نظرة مدروسة طويلة الأمد وزيادة قدرة المضيف واللاجئين على المساهمة في إنتاجية البلد وتنميته والمساعدة في تعويض تكلفة الأزمة.

1.1 السياق الاقتصادي الحديث

بدعم من السياسات الاقتصادية الليبرالية، شهد الاقتصاد الأردني طفرة بين عامي 1999 و2009 والتي تضمنت معدل نمو سنوي يصل بنسبة ثمانية في المائة إلا أن هذا التقدم توقف بسبب حدثين متتابعين. يكمن الحدث الأول في الأزمة المالية التي شهدها عام 2009، والتي تسببت في انخفاض حاد في النمو؛ أما الحدث الثاني فكان تدفق أكثر من مليون لاجئ في أعقاب اندلاع الحرب السورية في عام 2011. أما في الوقت الراهن، فقد حافظ معدل نمو إجمالي الناتج المحلي في الأردن على ركوده بمعدل اثنين في المائة، ووصل معدل البطالة إلى 18.7 في المائة، كما لوحظ ارتفاع في الدين العام يقدر بنحو 95.9 في المائة من إجمالي الناتج المحلي للبلد.

وإضافة إلى ما سبق، كان لتذبذب الاستقرار السياسي والصراع في المنطقة أثرًا بالغًا على الأسواق التجارية الرئيسية في الأردن. حيث هبطت صادرات الأردن إلى العراق قرابة النصف وذلك في الفترة الممتدة من 2006 إلى 2016 (11.57 في المائة إلى 6.58 في المائة)، بينما انخفضت أسواق التصدير إلى سوريا من 4.91 في المائة إلى ما يقرب من الصفر في عام 2016. وإضافة إلى التجارة المباشرة مع الأردن، كانت سوريا طريق عبور إلى أوروبا. ومع حلول عام 2016، قفزت معدلات التجارة مع الدول المجاورة الأخرى مثل المملكة العربية السعودية من 6.6 في المائة في عام 2006 إلى 13.1 في المائة؛ ومع ذلك، ظل النشاط الاقتصادي بطيئًا بسبب محدودية الوصول إلى أسواق جديدة وزيادة في تكلفة الإنتاج والنقل. ويتضمن ذلك ارتفاعًا في أسعار النفط والتي تصاعدت من 27.6 دولار للبرميل في عام 2000 إلى 71.2 دولار في 2018.

وقد أدت هذه النكسات إلى زيادة المساعدات المقدمة إلى الأردن. ففي عام 2017، تلقت الدولة ما يقرب من 3 مليارات دولار من المساعدات الإنمائية الرسمية (ODA) - أي ما يقرب من ضعف ما تلقت في عام 2013. وبلغ متوسط صافي المساعدات الإنمائية الرسمية المستلمة على مدى ثلاث سنوات 2.5 مليار دولار أو 2 في المائة من مجموع المساعدات الإنمائية الرسمية على الصعيد العالمي. وتمثلت أبرز الجهات المانحة في الأردن لعام 2016 - 2017 في الولايات المتحدة والإمارات العربية المتحدة وألمانيا. ووفق كل قطاع، شكلت نسبة 51 في المائة من المساعدات الإنمائية الرسمية دعمًا للبنية الأساسية الاجتماعية الأخرى، تليها المعونة الإنسانية (18 في المائة) والتعليم (13 في المائة).

جدول 1- أبرز الجهات المانحة والمبالغ المستلمة من المساعدات الإنمائية الرسمية في الأردن

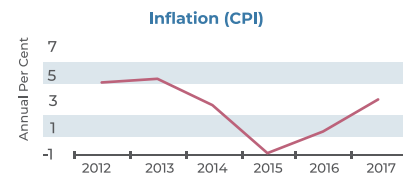
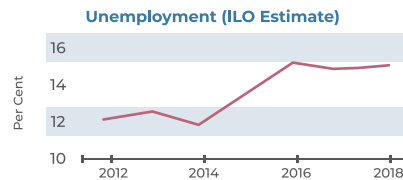
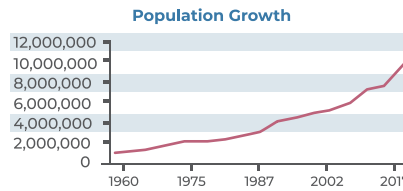
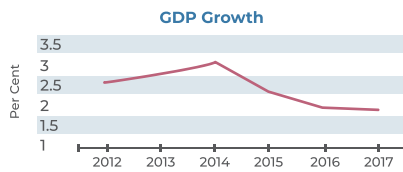
المبالغ المستلمة من صافي المساعدات الإنمائية الرسمية (مليون دولار أمريكي) 2017 - 2013				
2017	2016	2015	2014	2013
2,921	2,738	2,152	2,697	1,400

المبالغ التي وصلت إلى الأردن				أبرز 10 جهات مانحة لإجمالي المساعدات الإنمائية الرسمية للأردن، متوسط سنة 2017-2016، مليون دولار أمريكي	
	2015	2016	2017		
Net ODA (USD million)	2,151.8	2,738.4	2,920.7	United States	891.8
Net ODA/GNI (%)	5.8	7.1	7.3	United Arab Emirates	352.9
Gross ODA (USD million)	2,390.1	2,995.3	3,184.0	Germany	269.0
Bilateral share (gross ODA) (%)	82.1	83.9	83.6	EU Institutions	240.7
Total net receipts (USD million)	3,436.1	3,364.1	3,528.3	France	237.9
				Japan	213.7
				Kuwait	203.6
				UNRWA	186.5
				United Kingdom	157.3
				Canada	74.2

For reference	2015	2016	2017
Population	9	9	10
GNI per capita	3,890	3,920	3,980

حقائق سريعة

عدد السكان: 9.7 مليون
 حجم الاقتصاد غير الرسمي: 16,15% من إجمالي الناتج المحلي (2015)
 القوى العاملة: 2.5 مليون (17.77% من الإناث)
 إجمالي الناتج المحلي (قيمة الدولار الحالية): \$40 مليار؛ \$5,619 للفرد؛ 2% النمو السنوي؛ الخدمات (71%)، الصناعة (25%)، الزراعة (4%) من إجمالي الناتج المحلي
 البطالة: 15%
 التضخم (CPI): 3.3%
 تدفق FDI الداخلي: 2.03 مليار دولار
 الصادرات: 35.7% من إجمالي الناتج المحلي (سلع وخدمات، 2017)
 قطاعات التصدير الرئيسية: المنسوجات والبوليتايبوم والفوسفات والأسمدة والخضروات والمنتجات الصيدلانية



في سنة 2019 المالية، بلغ طلب الأردن للحصول على إجمالي المساعدة الخارجية من الولايات المتحدة وحدها 1.27 مليار دولار. وكانت أبرز فئات الدعم الثلاثة هي: (1) التنمية الاقتصادية - 48 في المائة (أو 613.8 مليون دولار)؛ (2) السلام والأمن - 29 في المائة (أو 364.2 مليون دولار)؛ والصحة - 15 في المائة (أو 185 مليون دولار).

يمكن أن تؤدي المساعدات الخارجية دورًا مهمًا في سد الثغرات في القدرات وتعزيز البنية التحتية وتوفير السلع والخدمات، ولكن في حال تعذر استخدامها لتحفيز الطول المحلية المستدامة، فقد تخلق المزيد من التحديات الاقتصادية على الأمد الطويل. فعلى سبيل المثال، وجدت دراسة حديثة أجرتها شركة تطوير دولية "DAI" أن زيادة المعونات الخارجية بقيمة 100 مليون دولار تؤدي إلى زيادة بنسبة 1.3 في المائة في الوظائف في الأردن، بينما يترتب على إنشاء 1,000 شركة أردنية إضافية زيادة وقدرها 1.93 في المائة في عدد الوظائف.

1.2 تدفق اللاجئين - إمكانات قليلة لأعداد كبيرة

منذ عام 2011، استقبل الأردن ما يقدر بنحو 1.4 مليون لاجئ سوري، منهم حوالي 671,589 لاجئ مسجل لدى المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين (UNHCR). وعند دمج اللاجئين المسجلين في المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين مع أولئك المسجلين لدى وكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين في الشرق الأدنى (الأونروا)، تبين أن الأردن تحتضن لاجئ واحد من كل 3 أشخاص.

جدول 2 - التوزيع السكاني

التوزيع السكاني							أردني
غير أردني - مليون 2.9							
جنسيات أخرى	ليبي الجنسية	يميني الجنسية	عراقي الجنسية	فلسطيني الجنسية	مصري الجنسية	سوري الجنسية	
197,385	22,700	21,163	130,911	634,182	636,270	1,265,514	6,600,000

تعريف: اللاجئين والمهاجرون ووضعهم في الأردن

اللاجئ - هو فرد يعيش خارج بلد جنسيته بسبب خوف راسخ من التعرض للاضطهاد لأسباب تتعلق بالعرق أو الدين أو الجنسية أو العضوية في مجموعة اجتماعية معينة أو رأي سياسي، ويكون هذا الفرد غير قادر على أو يتعذر عليه قسراً الاستفادة من حماية ذلك البلد، بسبب ذلك الخوف. ويكون مؤهلاً للحصول على وضع اللاجئ والمزايا من مفوضية UNHCR ، ولكن يمكنه الحصول على جنسية أردنية. يُسمح للأطفال اللاجئين وطالبي اللجوء في الأردن بالتسجيل في المدارس العامة مجاناً، وفقاً للمتطلبات المعلنة عنها سنوياً.¹

اللاجئون الفلسطينيون - الأفراد الذين كانت فلسطين هي مكان إقامتهم الطبيعية قبل 14 أيار (مايو) 1948 والذين فقدوا منازلهم وسبل عيشهم نتيجة لصراع عام 1948. وتكون الأونروا وليس المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين المسؤولة عن اللاجئين الفلسطينيين. يعيش أكثر من مليوني لاجئ فلسطيني مسجل في الأردن. ويحمل حوالي 95 في المائة من اللاجئين الفلسطينيين الجنسية الأردنية مع الاحتفاظ في الوقت ذاته بوضع اللاجئ لدى الأونروا. ويعيش الـ 5 في المائة الباقون في 10 مخيمات للاجئين موزعة حول الأردن تديرها الأونروا. يتمتع الفلسطينيون الذين يحملون جنسية بنفس الحقوق التي يتمتع بها المواطنون الأردنيون ويُسمح لهم بالانتفاع من الخدمات العامة، كالتهذيب والرعاية الصحية. أما الفلسطينيون الحاملون لجوازات سفر مؤقتة فيعاملون كمواطنين أجنبى ويحتاجون إلى إذن رسمي للعمل في القطاع الخاص.⁴

طالب اللجوء - أي فرد يدعي أنه لاجئ، لكن لم يتم تقييم مطالبته بشكل نهائي بعد. ويكون مؤهلاً للحصول على وضع اللاجئ والمزايا من مفوضية UNHCR.

المهاجر - أي فرد يغادر دولة المنشأ لأسباب تختلف عن أسباب اللاجئ. على سبيل المثال: البحث عن فرص عمل جديدة بدلاً من الفرار من ظروف الاضطهاد. وهو غير مؤهل للانتفاع من مزايا UNHCR. تقدر وزارة العمل الأردنية وجود 1.5 مليون عامل مهاجر في الأردن، نصفهم يعملون بشكل غير قانوني أو بدون تصاريح عمل مناسبة. وتستمر الحكومة ببذل جهود جمة لتحسين ظروف وحقوق العمال المهاجرين. ومع ذلك، لا تزال هناك ثغرات ملحوظة في سوق العمل الأردني فيما يتعلق بحماية العمال.⁵

وعلى الرغم من احتضان الأردن لواحدة من أكبر مجموعات المهاجرين القسريين في العالم، فلم يسن الأردن تشريعات محلية للإقرار بوضع اللاجئين، كما أنه ليس طرفاً في اتفاقية عام 1951 الخاصة بوضع اللاجئين أو بروتوكول 1967 ذو الصلة. وعلاوة على ذلك، لم يوقع الأردن على اتفاقية عام 1954 المتعلقة بوضع الأشخاص عديمي الجنسية أو اتفاقية عام 1961 بشأن خفض حالات انعدام الجنسية، وكلتا الاتفاقيتين تضمنان حماية الحقوق الأساسية للأشخاص عديمي الجنسية، بما في ذلك التعليم والتوظيف والإسكان والإغاثة العامة.

ومع ذلك، وقع الأردن والمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين مذكرة تفاهم في عام 1998 لإرساء إجراءات اللجوء ومعاملة اللاجئين. ويُقر هذا الصك القانوني بتعريف اتفاقية اللاجئين لعام 1951 ومبدأ عدم الإعادة القسرية، وهو ممارسة عدم إجبار اللاجئين أو طالبي اللجوء على العودة إلى بلد قد يتعرضون فيه للاضطهاد. وبالإضافة إلى ذلك، فقد صادقت الجريدة الرسمية الأردنية على العديد من المعاهدات الدولية واتفاقيات حقوق الإنسان، مثل العهد الدولي الخاص بالحقوق المدنية والسياسية (ICCPR) والعهد الدولي الخاص بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية (ICESCR)، مما يمنحهما التزام القوانين العادية

نجم عن استيعاب تدفق اللاجئين خسائر كبيرة في خدمات البلدية مثل النفايات الصلبة والمياه والبنية التحتية ونقص المساكن، مما أدى إلى ارتفاع مفاجئ في أسعار الإيجارات. ويقدر البنك الدولي أن التكلفة المباشرة للاجئين السوريين في الأردن وصلت إلى ما يقرب من 2.5 مليار دولار سنوياً.

وعلى ضوء أن معظم اللاجئين يقطنون في المناطق الحضرية، فقد آل ذلك أيضاً إلى ارتفاع في المنافسة في سوق العمل - وخاصة في الوظائف منخفضة الأجر كالبناء والزراعة. وبالنظر إلى هذه التغييرات مجتمعة، فقد تركت تأثيراً سلبياً على المجتمعات المضيفة، مما تسبب في توترات اجتماعية واحتمالية تباطؤ اندماج اللاجئين مع المجتمع. فعلى سبيل المثال، كان هناك تردد عام في منح تصاريح عمل للاجئين وتوسيع تلك التصاريح لتشمل القطاعات "المفتوحة" كالبناء والزراعة والتصنيع.

وإدراكاً لما سبق، أدى هذا النقص في الموارد والفرص إلى زيادة في نسبة الأردنيين وغير الأردنيين الذين يعيشون تحت خط الفقر. ففي عام 2010، بلغت نسبة السكان الذين يقعون تحت خط الفقر (المعروف كدخل سنوي فردي يصل إلى 817 دينار أردني أو 1,140 دولاراً) حوالي 14.4 في المائة مقارنة بـ 13.3 في المائة في عام 2008. أما في عام 2016، فقد تصاعدت نسبة إجمالي السكان الذين يعيشون تحت خط الفقر في الأردن لتصل إلى 20 في المائة. ومع أغلبية اللاجئين السوريين (83 في المائة) الذين يتخذون من المناطق الحضرية سكناً لهم، فليس من الغرابة أن يكون عدد الذين يعيشون تحت خط الفقر (90 في المائة) أعلى بكثير من إجمالي السكان. ،

يقيم معظم اللاجئين الذين يعيشون خارج المناطق الحضرية في مخيمات يقعان في منطقتي الأزرق (في الزرقاء) والزعترى (خارج المفرق مباشرة). ويعد مخيم الزعترى ثاني أضخم مخيم عالمياً إذ يأوي ما يقارب 80,000 مقيم.

1 <https://aradd-jo.org/refugees-jordan-faq>

2 <https://www.unrwa.org/syria-crisis>

جدول 3 - موقع اللاجئين المسجلون

موقع اللاجئين المسجلون		
المحافظة	نسبة السكان من اللاجئين	عدد اللاجئين
عمان	29.4%	197,084
المفرق	24.4%	164,021
إربد	21%	140,639
الزرقاء	14.4%	96,951
أخرى	10.8%	72,856

يعاني الأردنيون الحاصلون على شهادة أقل من التعليم الثانوي والذين يتنافسون على وظائف منخفضة الأجر من ارتفاع معدلات البطالة (بمعدل 43.6 في المائة؛ و65.2 في المائة لغير الأردنيين). ووفقاً لمنتدى الإستراتيجيات الأردني، فإن "متوسط حجم للاقتصاد غير الرسمي (1991-2015) يساوي 18.83 في المائة من إجمالي الناتج المحلي الرسمي، أي ما يعادل 4 مليارات دينار أردني. ويدل هذا المعدل للاقتصاد غير الرسمي على خسارة في الإيرادات الضريبية تساوي حوالي 600 مليون دينار أردني" وفي عام 2013، أشارت تقديرات تقرير صادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) إلى أن القطاع غير الرسمي يوظف 44 في المائة من إجمالي العمال في الأردن.

ويؤدي كذلك غياب فرص العمل، وخاصةً بالنسبة لأكثر المتعلمين (والتي تشكل نسبتهم 40.2 في المائة من العاطلين عن العمل) إلى فقدان المواهب - وهو مصطلح يشار إليه أحياناً باسم "هجرة الأدمغة". وتأكيداً على ذلك، أظهر استطلاع سوق العمل الأردني لعام 2010 أن 3.7 في المائة من جميع الأسر لديها فرد واحد على الأقل من الأسرة هاجر إلى الخارج بحثاً عن فرص عمل أفضل، خمسة وخمسون في المائة من هؤلاء الباحثين عن عمل هم من حملة الشهادات الجامعية. وعلاوة على ذلك، يشكل عدد كبير من الشباب، وخاصة أولئك الذين تتراوح أعمارهم بين 20 و24 عامًا والذين لا يذهبون إلى المدرسة أو يعملون على الإطلاق، مصدر قلق كبير. كما أظهر التحليل الجديد لمنتدى البحوث الاقتصادية من عام 2010 إلى عام 2016 أن عدد الأردنيين من فئة الذكور غير الملتحقين بالمدارس أو غير العاملين قد تصاعد من 17 في المائة إلى 33 في المائة؛ وبالنسبة للإناث من نفس الفئة العمرية، فإن العدد هو 63 في المائة. وإلى جانب ذلك، دلت الدراسة على أن العمل اليومي والعمل دون عقد أو ضمان اجتماعي في ازدياد.

1.3 المناخ الاستثماري والمشاريع التجارية

يواجه الأردن تحديات بليغة إلا أنه ما يزال يعد نسيجاً اقتصادياً مفتوحاً مصنعاً في المركز الثالث والخمسين وفق قائمة الدول حسب مؤشر الحرية الاقتصادية العالمي (من المركز الثاني والستين في عام 2018). ويُعد موقع الأردن الجغرافي الفريد مثاليًا لبناء علاقات عمل مع الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي والدول الغربية. حيث ساهم إنتاج الأردن من الفوسفات والبوتاس بالإضافة إلى تطوير قطاع السياحة في تحقيق معدل نمو أعلى من المتوسط الإقليمي. وعلاوة على ذلك، فإن النظام المصرفي المعمول به في الأردن والبنية التحتية عالية الجودة واتفاقيات التجارة الحرة والقوى العاملة منخفضة التكلفة ذات التأهيل العلمي العالي، تجعل منه دولة مهيأة للاستثمار والتجارة.

واستناداً لذلك، يصنّف البنك الدولي الأردن في المرتبة 104 من بين 190 اقتصاداً من حيث "سهولة ممارسة المشاريع التجارية"، ويأتي تصنيفه خلفاً لتurkey إلا أنه يتفوق على لبنان. وليس ذلك فحسب، إذ يعمل الأردن أيضاً على تحسين جودة زيادة الأعمال وتوسيع نظامه الإلكتروني في زيادة الأعمال. ومن الجدير بالذكر أن تصنيف الأردن قد ارتفع على المؤشر العالمي لريادة الأعمال والتنمية من مرتبة 72 في عام 2014 إلى مرتبة 49 في عام 2018 مع نمو مرتفع في قطاع التكنولوجيا، ويشمل ذلك قدرة المشاريع التجارية على التكيف مع التكنولوجيا الجديدة وتطوير منتجات جديدة.

جدول 4 - مقارنة أبرز الدول المستضيفة للاجئين السوريين

البنك الدولي سهولة ممارسة الأعمال في 190 دولة-الرقم الأقل هو الأفضل			
المؤشرات	الأردن	لبنان	تركيا
سهولة ممارسة الأعمال	104	142	43
بدء عمل تجاري	106	146	78
الحصول على الائتمان	134	124	32
حماية المستثمرين الأقلية	125	140	26
التجارة عبر الحدود	72	150	42
الاقتصاد واللاجئين			
المؤشرات	الأردن	لبنان	تركيا
عدد السكان - البنك الدولي، 2017	9,702,353	6,082,357	80,745,020
عدد سكان اللاجئين السوريين (UNHCR، 2019)	670,238	946,291	3,642,738
نسبة اللاجئين السوريين لعدد السكان الكلي، وغير ذلك	6.91%	15.56%	4.51%
إجمالي الناتج المحلي (البنك الدولي، 2017) مليارات	40,068 دولار	53,777 دولار	851,549 دولار
إجمالي الناتج المحلي للفرد الواحد، دولار أمريكي حالي (البنك الدولي، 2017)	4,129 دولار	8,808 دولار	10,546 دولار

*لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال: الأخضر = الأفضل، الأحمر = الأسوأ.

تعريف: التمويل المالي وأهميته في الأردن

التمويل المالي* هو الأنشطة المالية التي تلتزم بمبدأين رئيسيين من مبادئ القانون الإسلامي (1): النهاية المادية الحقيقية للمعاملة وتقاسم الربح/الخسارة أو المخاطر المرتبطة بالمعاملة بين الأطراف المتعاقدة. (2) يحظر الاستثمار في المشاريع التجارية التي تمارس أنشطة محظورة إسلامياً أو المضاربة أو المقامرة، والمشاركة في العقود التي تنطوي على مخاطر مفرطة أو عدم يقين، وإن لم يكن ذلك غير قانوني دائماً حيث تعمل المؤسسات المالية الإسلامية

يظهر التمويل الإسلامي كخيار آمن وأخلاقي ومسؤول اجتماعياً في الأردن وينمو بمعدل يتراوح بين 15 و 25 في المائة حول العالم. في عام 2016، أصدر البنك المركزي الأردني جولتين من السندات السيادية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لأول مرة في تاريخ البلاد تليها جولة ثالثة في عام 2018. وفرت الجولت الثلاث 700 مليون دولار من السيولة لتمويل عمليات شركتين مملوكتين للحكومة، وهما الشركة الوطنية للطاقة الكهربائية وهيئة المياه الأردنية. ومع ذلك، لا يسمح البنك المركزي للبنوك التقليدية توفير خدمات مصرفية مالية.

* <https://oxfordbusinessgroup.com/analysis/new-offerings-country-expanding-its-funding-options-through-recent-issuance-islamic-bonds>

يحظى الأردن بدعم أحد أكثر النظم المصرفية تنظيمًا وشفافية في المنطقة. كما عزز البنك المركزي القطاع من خلال العمل مؤخرًا وفق تدابير متعددة لتحسين الرقابة ووضع رأس المال للبنوك.

أما فيما يتعلق بوصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة، فقد أظهرت البيانات الحديثة أن معدلات القروض ما زالت منخفضة. وقد وجدت إحدى الدراسات أن 72 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأردنية تبدي اهتمامًا بالحصول على قرض في المستقبل، إلا أن نسبة 25 في المائة فقط حصلت بالفعل على قرض. ووفقًا لدراسة تشخيصية مالية منفصلة، فإن القيود الرئيسية التي تقف عائقًا أمام الإدماج المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن هي قيود غير رسمية إضافة إلى تجنب الضرائب وقيود تتعلق بالكفاءات التي تواجهها المؤسسات المالية وتحيل البنوك دون تقديم منتجات مناسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما أكدت الدراسة ذاتها إلى أنه عندما عرض على المجهين الاختيار بين خيار القرض التقليدي وخيار التمويل الإسلامي [المرابحة]، فضل 90 في المائة خيار التمويل الإسلامي.

وظهر هذا الاتجاه أيضًا في استطلاع للمشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر في الأردن، حيث كشف أن 26.9 في المائة من المشاريع التجارية أفادت بعدم حصول أصحابها على قرض في الأشهر الـ 12 الماضية لأسباب دينية. ومع ذلك، تشير دراسة أجرتها رابطة البنوك إلى أن أسعار الفائدة لخيارات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تقدمها البنوك الإسلامية أقل (بنسبة 5 إلى 12 في المائة) من المؤسسات المالية التقليدية (وذلك بنسبة 8 إلى 14 في المائة)، وقد يكون لذلك دور في التأثير على أفضلية الخيار. في نهاية عام 2015، كان هناك 141 فرعًا للبنوك الإسلامية في الأردن موزعين بشكل رئيسي في أكبر المراكز الحضرية. إن الانحياز تجاه خيار التمويل الإسلامي إلى جانب النطاق الجغرافي المحدود لهذه البنوك، قد يساعد في تفسير الطلب على رأس المال ولكن مع انخفاض معدلات الحصول على القروض.

وعلاوة على ذلك، أدخل الأردن مؤخرًا تعديلات وإصلاحات تنظيمية مثل قوانين الإعسار المالي والإفلاس التي من شأنها أن تسمح بزيادة الإقراض للمشاريع الصغيرة والمتوسطة. فعلى سبيل المثال، يسهل التشريع الجديد الخاص بالأصول المنقولة الوصول إلى الائتمان لأنه يسمح للبنوك بتنفيذ سياسات ضمان أكثر مرونة. وإلى جانب ذلك، يقدم البنك المركزي ومؤسسة ضمانات القروض إجراءات ضمان لقروض المشاريع الصغيرة والمتوسطة العاملة في أربعة قطاعات ذات أولوية وهي: الصناعة والسياحة والزراعة والطاقة.

التجارة والاستثمار

يستفيد الأردن من سبع اتفاقيات تجارة حرة توفر وصولاً إلى ما يقدر بنحو 1.5 مليار مستهلك في بعض أسرع الاقتصادات نمواً في العالم. ومن بين هذه الاتفاقيات السبع الاتفاقية المبرمة عام 2002 مع الاتحاد الأوروبي والتي فتحت تجارة ثنائية في السلع. في عام 2016 وكجزء من دعم الاتحاد الأوروبي للأردن في أزمة اللاجئين السوريين المستمرة، وقع الاتحاد الأوروبي والأردن اتفاقية مدتها 10 سنوات تتضمن تخفيف قواعد المنشأ (ROO). واستنادًا إلى تلك الاتفاقية، تصدر شركات التصنيع الأردنية ما يصل إلى 70 في المائة من المواد الخام المستخدمة في عمليات إنتاجهم وتصنف المنتجات المنتهية وفق العلامة "صنع في الأردن".

وفي عام 2000، وافقت الولايات المتحدة والأردن على اتفاقية تجارة حرة تسمح بتخفيضات جمركية تدريجية تتوج بإلغاء الرسوم المفروضة على جميع المنتجات وذلك بحلول عام 2010. وكانت إحدى البنود الملحوظة في اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين الأردن والولايات المتحدة هي المناطق الصناعية المؤهلة، والتي تأسست في عام 1996 حيث تسمح للمنتجات دخول الولايات المتحدة معفاة من الرسوم الجمركية إذا كانت مصنعة في الأردن مع كمية محددة من المحتوى الإسرائيلي.

كما تلقى الأردن مبلغًا كبيرًا من الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد استوعب ما يقرب من 1,665 مليون دولار من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في عام 2017 وحده. كما أطلقت حكومة الأردن حملة خصخصة استفادت منها الشركات بين القطاعين العام والخاص في العديد من القطاعات. وإضافة إلى ذلك، وضعت خطط ضريبية مريحة في مناطق اقتصادية خاصة، مثل المناطق الصناعية المؤهلة والمنطقة الحرة في العقبة بغية استقطاب الشركات. وتمنح المشاريع التجارية في بعض القطاعات والمواقع إعفاءات من ضريبة الدخل لمدة 10 سنوات، وتسمح الحكومة باسترداد رأس المال والأرباح والرواتب دون رسوم.

وفي عام 2014، صدر قانون جديد للاستثمار (رقم 30) ينص على أهمية معاملة المستثمرين غير الأردنيين معاملة المستثمرين الأردنيين. كما يفتح القانون الباب أمام المزيد من القطاعات للاستثمار، مثل: التصنيع والزراعة والضيافة والرعاية الصحية والمدن الترفيهية ومراكز الأبحاث والإنتاج الإعلامي والحرف والخدمات ومراكز المؤتمرات والفعاليات والنقل و/أو توزيع و/أو استخراج مشتقات المياه والغاز والنفط باستخدام خطوط الأنابيب والنقل الجوي والنقل البحري والسكك الحديدية.

1.4 تحويل التحدي إلى فرصة

دشنت الحكومة الأردنية في عام 2016 اتفاقية الأردن لتحويل أزمة اللاجئين إلى فرصة اقتصادية من خلال التركيز على إصلاح سوق العمل وتعزيز التجارة واستقطاب مجالات الاستثمار. أبرمت الاتفاقية خلال مؤتمر للمانحين السوريين استضافته المملكة المتحدة والأمم المتحدة والكويت وألمانيا والنرويج، وتمخض عنها السماح للأردن بتأمين 1.7 مليار دولار من المنح والدعم المالي الميسر لخطة الاستجابة الوطنية للاجئين السوريين. وأسفرت الاتفاقية أيضًا عن اتفاقية قواعد المنشأ التجارية المخففة بين الأردن والاتحاد الأوروبي. وبالإضافة إلى ذلك وعقب اختتام المؤتمر والاتفاقية، تنازلت الحكومة الأردنية عن الرسوم المطلوبة للحصول على تصريح عمل للاجئين السوريين في عدد من المهن المفتوحة للعمال الأجانب ومتطلبات الوثائق المبسطة. حيث ساهمت مثل هذه التدابير في تشجيع أصحاب العمل على تسوية وضع موظفيهم.

كما سمحت الحكومة للاجئين بالعيش خارج المخيمات لتسهيل انخراطهم في سوق العمل وإتاحة لم شمل الأسرة. وفي نوفمبر 2018، تقدم مجلس الوزراء خطوة أبعد وأصدر قرارًا يسمح للسوريين في مخيمات اللاجئين بتسجيل المشاريع التجارية التي تُدار في المنازل في جميع القطاعات. وإضافة إلى ذلك، يسمح القانون الجديد للسوريين الذين يعيشون خارج المخيمات بتسجيل المشاريع التجارية في المنازل لقطاعات تصنيع الأغذية والحرف اليدوية والخياطة مع الحفاظ على ملكية بنسبة 100 في المائة، حيث كان توفر شريك أردني شرطًا سابقًا.

وتتواصل سياسات دعم الموظفين في الحصول على تصاريح عمل في التحسن، فقد صدر تصريح العمل الإلكتروني الأول من نوعه للاجئين السوريين في قطاع البناء في سبتمبر 2018، مما يجعل إجراءات الحصول على تصاريح للاجئين داخل وخارج المخيمات وتجديدها أكثر سهولة. ومع ذلك، تم منح 139,002 تصريح عمل فقط في الفترة بين 1 يناير 2016 و31 مارس 2019، ويمتلك 38,000 لاجئ في الوقت الراهن تصاريح فعالة.

بينما تقوم الحكومة الأردنية والمجتمع الدولي بتقديم خطة لزيادة الفرص لكل من اللاجئين والمجتمعات المضيفة، لا تزال عوامل البطالة والتنافس على الموارد والصراع الإقليمي تهدد التنمية الاقتصادية والتماسك الاجتماعي. وتمثل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن إمكانيات كبيرة غير مستغلة في دفع عجلة تقدم البلاد. ومع توفر بيئة تمكينية مناسبة، يمكن لهذه الشركات قيادة أساليب إيجاد فرص العمل والكشف عن رأس مال خاص وإتاحة الوصول إلى أسواق جديدة وتسريع عملية دمج اللاجئين. ويقدم هذا التقرير نظرة عامة لتلك المشاريع التجارية ومساهماتها وطرق تفيد مجتمعات اللاجئين وكيف يمكن أن تكون في وضع أفضل لتحفيز الانتعاش والنمو في الأردن.



كامل المعاني

تأسست شركة ووشي ووش بهدف تغيير طريقة تنظيف الناس لملابسهم. فقد بدأ الأمر كفكرة بسيطة ومفهوم مبتكر من قبل أربعة أصدقاء أردنيين يافعين يجمعهم هدف واحد: "منح الناس أفضل جودة تنظيف ممكنة، بدون أي مخاطر صحية، إلى جانب تقديم أفضل خدمة عملاء وتكنولوجيا متاحة لتعزيز نمط الحياة والعادات الصحية". وبعد بذل كثير من الجهود، تم تطبيق هذا المفهوم أخيراً في عام 2017، عندما أنشأ المالكون المشاركون أول شركة للتنظيف الصديق للبيئة في الأردن.

كمبدين إقليميين في مجال التنظيف الجاف، لم تكن هناك نماذج محلية يتبعها كامل المعاني وشركاؤه المؤسسين. ولعدم وجود الخبرة اللازمة في التلات الصديقة للبيئة في الأردن، توجب عليهم أن يقوموا بتوسيع نطاق دائرة البحث لتعزيز رؤية "ووشي ووش"، إلى أن تمكّنوا أخيراً من إيجاد التلات التي من شأنها أن تتماشى مع معاييرهم واستوردوها من ألمانيا.

وقد ألهمت مراجعة شاملة للسوق فريق "ووشي ووش" للتفكير في خدمة العملاء. فما هي القيمة التي يمكن أن يضيفوها لتشجيع العملاء على اختيار خدمة التنظيف الجاف الأكثر مراعاةً للبيئة والصحة؟ واستجابةً لمتطلبات المهنيين وأصحاب الأعمال الأصغر سناً في السوق، فقد وضعوا الراحة على رأس قائمة أولوياتهم، وطوروا تطبيقاً للهاتف المحمول يتيح للعملاء تخصيص الخدمة أثناء التنقل. بالإضافة إلى ذلك، قاموا بتعيين ساعات عمل المتجر بما يوفر أقصى درجات الراحة، وهي أولوياتهم الأولى، إلى العملاء: من 7 صباحاً إلى 11 مساءً، 7 أيام في الأسبوع.

بدأت شركة "ووشي ووش" في إحداث تغيير ملموس في نظرة الناس إلى التنظيف الجاف واستخدامه. فخلال الأشهر الثمانية الأولى من التشغيل، جذبت "ووشي ووش" أكثر من 5000 عميل. ومع فريق عمل مكون من 16 شخصاً، تواصلت الشركة توسعها بافتتاحها لمتاجر في مدن تتجاوز نطاق العاصمة عمان. وتحرص الشركة على اتباع ممارسات أكثر صحة واستدامة، ليس في مجال التنظيف الجاف فحسب، بل في جميع الممارسات التي تؤثر سلبياً على الناس وبيئتهم.

اسم الشركة: ووشي ووش
المؤسسون المشاركون: كامل المعاني، أمجد شحرور، كايد قنيبي، مازن درويش

منهجية "Building Markets"

متبعين منهجية جرى اختبارها في سبعة بلدان متنوعة مع مدخلات من رواد القطاع المعني والأكاديميين الرائدین، طوّرت Building Markets واحدة من أكبر مجموعات البيانات المستقلة عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصادات المتأثرة بالآزمة. وتستخدم Building Markets البيانات التي تجمعها لتحديد احتياجات وقدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة. حيث يتيح ذلك للمنظمة تسهيل الاتصالات بسرعة وصولاً إلى فرص النمو والتمويل والاستثمار. وبالنظر إلى الطبيعة الممتدة للصراع السوري ومتطلب إيجاد حلول دائمة تدمج اللاجئين في وظائف القطاع الرسمي وتمكنهم من إنشاء مشاريع تجارية، فإن نهج Building Markets المستند على البيانات يؤدي إلى ضخ رؤوس أموال أكبر وأكثر ذكاءً. إذ يساعد ذلك في تسريع نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين في الأردن وإيجاد فرص عمل وإيرادات ضريبية والمساهمة في الانتعاش الاقتصادي والاستقرار والتوسع.

اعتمدت منهجية هذه الدراسة على استطلاعات شخصية أجريت مع 309 صاحب عمل لمشاريع متناهية الصغر وصغيرة ومتوسطة وكبيرة مختارة وموزعة كالتالي: (184) مملوكة لأردنيين و(23) مملوكة للاجئين و(102) مملوكة لمهاجرين. تقع هذه الشركات في عمان واريد والزرقاء والمفرق وسحاب وماركا والقسطل والبلقاء ومادبا، وأجريت المقابلات بين سبتمبر 2018 وديسمبر 2018. كما يضم الاستطلاع 182 سؤالاً نوعياً وكمياً ضمن سبع فئات تشمل بيانات الشركة الأساسية والعمالة والتوظيف والإدارة المالية واحتياجات رأس المال وممارسات العطاءات والمناقصات وتصورات حول العوامل الخارجية وتخطيط الأعمال والتوقعات والاحتياجات التدريبية. كما شمل الاستطلاع مناقشات مائدة مستديرة متعمقة مع ربيدي الأعمال ومقابلات مع أصحاب المصلحة والبحث المكتبي.

كانت النقاط التالية مطلوبة لمشاركة المشاريع التجارية في الاستطلاع: (1) أن يكون المشروع التجاري مسجل كشركة رسمية في الأردن؛ (2) إمكانية إجراء مقابلة مع صاحب العمل أو موظف بمنصب مدير رئيسي؛ و(3) أن يكون مشروعاً تجارياً "نشطاً" يتكون من موظف واحد على الأقل بالإضافة إلى المالك. استندت الدراسة إلى تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة الذي اعتمده البنك المركزي والمستخدم بشكل عام في الوكالات التي تخدم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن.

وإدراكاً لذلك، أجرت Building Markets بحثاً مكثباً واسع النطاق لفهم السياسات ذات الصلة وأفضل الممارسات والجهات الفاعلة والبرامج التي تدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن. كما اكتشفت هذه الدراسة أيضاً الإطار التنظيمي وبيئة الأعمال وتأثير أزمة اللاجئين. وبمساعدة خبرات Building Markets، ساعدت نتائج البحث المكتبي في إفادة أداة ومنهجية استطلاع المشاريع التجارية الأعمال المتبع في هذه الدراسة.

تصميم الاستطلاع

تم تهيئة استطلاع Building Markets واختباره في الأردن على عينة مكونة من 23 مشروعاً تجارياً. حيث سمح ذلك بإجراء تعديلات على أداة الاستطلاع، والتي شملت إضافة أسئلة جديدة وإعادة هيكلة الأسئلة الحالية لضمان تفسيرها على النحو المنشود. وتهدف الأسئلة الواردة في الاستطلاع إلى تقديم صورة مفصلة للسلع والخدمات التي تقدمها المشاريع التجارية والهيكل الإداري والتشغيلي والإدارة المالية واحتياجات رأس المال والوصول إلى دعم المشاريع التجارية والتمويل والأسواق. ويتألف الاستطلاع النهائي من 182 سؤالاً وتستغرق مدة إدارته من ساعة إلى ساعة ونصف. وأجريت المقابلات في موقع العمل مع المالك أو المدير الرئيسي.

العيينة

نظرًا لغياب مجموعات البيانات المتوفرة بسهولة عن المشاريع التجارية الأردنية، استهدفت Building Markets هذا المشروع من خلال إعداد قائمة بالمنظمات والأفراد العاملين بالفعل في البلد والعمل مع شركات من كافة الأحجام. وبناء عليه، وضعت قائمة بما يقرب من 1500 جهة اتصال لمشاريع تجارية من أكثر من 10 مجموعات مختلفة، بما في ذلك المنظمات غير الحكومية الدولية والمحلية وحاضنات الأعمال والجهات المانحة والمواقع الحكومية وجمعيات الأعمال التجارية. وتقر Building Markets أن قائمة المصادر هذه لا تنشئ مجموعة عينة تمثل السوق بالكامل؛ ومع ذلك وبعد التواصل مع المشاركين في الاستطلاع من خلال أساليب غير عشوائية، بذلت جهود لجدولة الاستطلاعات من كل مصدر بيانات متاح في محاولة للحد من التحيز في عملية أخذ العينات.

وإضافة إلى ذلك، فقد تم تجميع العينة المستهدفة من المشاريع التجارية المملوكة للاجئين والمهاجرين من خلال مجموعة مختارة من 2500 قائمة من السجل العام لقاعدة بيانات مراقبة الشركات الأردنية والمناطق الاقتصادية المحددة في الأردن ورابطة مستثمري شرق عمان. كما ساهمت الإحالات من المنظمات غير الحكومية التي تخدم اللاجئين وغيرها من المشاريع التجارية المملوكة للاجئين وكذلك الشبكات المهنية لفريق البحث في إعداد هذه القائمة.

جدول 5 - عينة حسب حجم المشروع التجاري والموقع

المجموع الكلي		مشروع كبير		مشروع متوسط		مشروع صغير		مشروع متناهي الصغر		موقع المكتب الرئيسي
%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	
2%	6	4%	1	2%	2	1%	1	3%	2	البلقاء
82%	254	83%	19	82%	74	84%	108	79%	53	عمان
12%	38	9%	2	12%	11	12%	16	13%	9	إربد
1%	3	0%	0	1%	1	1%	1	1%	1	مأدبا
1%	4	4%	1	1%	1	1%	1	1%	1	المفرق
1%	4	0%	0	1%	1	2%	2	1%	1	الزرقاء
100%	309	100%	23	100%	90	100%	129	100%	67%	المجموع الكلي

الملكية

في محاولة لعكس الانهيار السكاني في الأردن، تضم عينة الدراسة ما يقرب من 60 في المائة من مشاريع تجارية مملوكة لأردنيين و40 في المائة من مشاريع تجارية مملوكة للاجئين/مهاجرين. يُعرّف "المشروع التجاري المملوك للاجئين/مهاجرين" بأنه أي مؤسسة لديها مالك مهاجر أو لاجئ واحد على الأقل أو إذا كان المالك يتمتع بجنسية مزدوجة. وإضافة إلى ذلك، يصنّف الملاك وفق الفئات التالية:

- "أردني": شخص يحمل الجنسية الأردنية.
- "لاجئ": شخص مسجل كلاجئ لدى مفوضية UNHCR أو وكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين في الشرق الأدنى (الأونروا). بالنسبة لأصحاب الأعمال الفلسطينيين، تُعرّف الجنسية الأردنية إلى جانب تسجيل الأونروا المشروع التجاري بأنه مملوك لأردني.
- "مهاجر": شخص لم يولد في الأردن وهاجر إلى البلد، ولا يحمل الجنسية الأردنية، لكنه غير مسجل "كلاجئ" لدى المفوضية UNHCR أو الأونروا.
- الجنسية المزدوجة تشير إلى الملاك للاجئين/المهاجرين الذين أبلغوا أيضًا عن الجنسية الأردنية.

يوضح الجدول أدناه عدد المشاريع التجارية التي يملكها لاجئون/مهاجرون في كل فئة من فئات حجم المشروع التجاري، والنسبة المئوية المرافقة لكل منها مقارنة بفئة الحجم (على سبيل المثال، 9 في المائة من الشركات الصغيرة التي تمت مقابلتها تضم مالك لاجئ واحد على الأقل؛ و33 في المائة من الشركات الصغيرة التي تمت مقابلتها تضم مالك مهاجر واحد على الأقل).

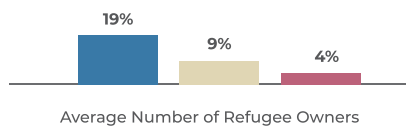
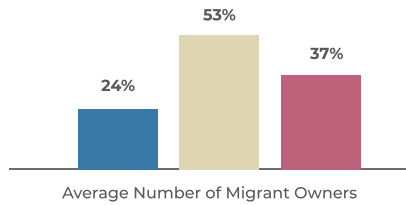
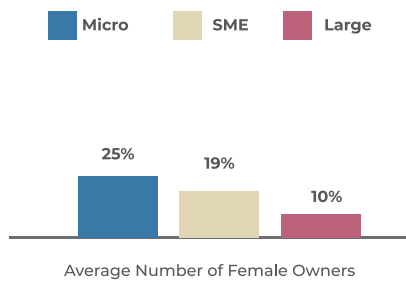
جدول 6 - عينة حسب حجم المشروع التجاري وملكية اللاجئين/المهاجر

إجمالي العينة		مشروع كبير		مشروع متوسط		مشروع صغير		مشروع متناهي الصغر		اللاجئ/ المهاجر/الجنسية المزدوجة
7%	23	4%	1	2%	2	9%	12	12%	8	نسبة الملاك من اللاجئين
33%	102	35%	8	47%	42	34%	44	12%	8	نسبة الملاك من المهاجرين
40%	125	39%	9	50%	45	42%	54	25%	17	اللاجئين، المهاجرين، وأو الجنسية المزدوجة

الأوزان

شكل 1 -

ملك من المهاجرين، اللاجئين، الإناث (كنسبة مئوية من متوسط عدد الملاك) حسب الحجم



من أجل الحصول على عدد كافٍ من المقابلات لتحليل كل مجموعة سكانية على حدة (صغيرة ومتوسطة)، جمعت هذه الدراسة عددًا أكبر من المشاريع المتوسطة مما تمليه التركيبة السكانية. لذلك، فإن مجموعة بسيطة من بيانات المشاريع الصغيرة والمتوسطة تؤول إلى نتائج تمثل بشكل غير متناسب استجابات المشاريع المتوسطة. وللإبلاغ عن رقم تمثيلي واحد للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، طبقت الدراسة أوزانًا إحصائية وفقًا لتوزيع المشاريع التجارية التي أبلغ عنها في الإحصاء الاقتصادي لعام 2011 من قبل دائرة الإحصاء الأردنية.

التعريف والحجم

لا تمتلك الأردن تعريفًا رسميًا موحدًا لمفهوم المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وفي عام 2011، أصدر البنك المركزي مذكرة رسمية للبنوك في الأردن مع معايير لتحديد المشاريع الصغيرة والمتوسطة على أساس الأصول ومعدل دوران رأس المال وعدد الموظفين. واستنادًا إلى مشاورات أصحاب المصلحة، يستخدم هذا التقييم تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ويأخذ في الاعتبار كلاً من أعداد الموظفين (الموظفين المتفرغين الذين تم الإبلاغ عنهم) والأصول أو معدل دوران رأس المال في تحديد الحجم. ومع ذلك وبالنظر إلى تغيرات السوق والتناقض في التعريفات، تضمنت استراتيجية أخذ العينات لهذا البحث عينة فرعية من المشاريع التجارية التي تضم 101-250 موظفًا (23 مشروعًا تجاريًا مشمولًا في الاستطلاع) لتوضيح عدم التوافق بين تعريف البنك المركزي وتعريف المعيار الوطني الأردني في الفئة المتوسطة. كما سعت الاستراتيجية لتحليل العينة الفرعية بشكل منفصل كمشاريع تجارية "كبيرة".

جدول 7 - تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة

حجم المشروع التجاري	البنك المركزي الأردني (2011)	تعريف المعيار الوطني الأردني (2005)	التعريف المستخدم في هذا التقييم
مشروع متناهي الصغر	> 5 موظفين (افتراضيًا)	> 10 موظفين (افتراضيًا)	1 - 4 موظفين
مشروع صغير	5 - 20 موظف > أصول/مبيعات سنوية بقيمة 1 مليون دينار أردني	10 - 49 موظف < رأس مال مسجل بقيمة 30,000 دينار أردني	5 - 20 موظف
مشروع متوسط	21 - 100 موظف أصول/مبيعات سنوية بقيمة 1 - 3 مليون دينار أردني	50 - 249 موظف < رأس مال مسجل بقيمة 30,000 دينار أردني	21 - 100 موظف
مشروع كبير	< 100 موظف	<= 250 موظف	101 - 249 موظف

أجرت Building Markets مقابلات مع 43 من أصحاب المصلحة في الأسواق لفهم التصور والطلب بشكل أفضل في الأردن والمنطقة. تضم فئة أصحاب المصلحة الحكومة والمنظمات غير الحكومية الدولية وجمعيات الأعمال التجارية ومقدمي الدعم للأعمال التجارية وموظفي المشتريات والمستثمرين الذين يعملون في الأردن أو يزعمون العمل هناك. تم تصميم وإدارة ثلاثة استطلاعات: (1) أحدها للتصورات العامة حول السياق وبيئة التشغيل، (2) والأخرى لموظفي المشتريات والمشتريين، و(3) الأخيرة لاستهداف البنوك والمستثمرين. والهدف من كل استطلاع هو استخلاص رؤى إضافية قد تعزز أو تقوي أو تتباين مع البيانات التي جُمعت من المشاريع التجارية المحليّة. وإضافة إلى ذلك، فهو يهدف إلى تحديد الفرص والاهتمام بدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة من الأردنيين والمهاجرين واللجائين من خلال خدمات الاستثمار والتوظيف والمشتريات ودعم الأعمال.

حلقات النقاش

اشتملت هذه الدراسة على أربع حلقات نقاش لإدارة المشاريع التجارية والتعمق أكثر في الموضوعات أو الأفكار المنبثقة من الأبحاث والاستطلاعات. وأجريت حلقات نقاش في الفترة بين نوفمبر وديسمبر 2018. كما غطت كل حلقة موضوعًا محددًا وشملت مشاركين ذوي صلة، مثل المصدرين ورياديات الأعمال ومختلف الجهات الفاعلة في القطاع الخاص التي تدعم التنمية في الأردن وأصحاب الأعمال غير الرسميين.

تحليل المحاذير

ركزت هذه الدراسة في المقام الأول على المشاريع الصغيرة والمتوسطة إدراكًا لقدرتها على تحفيز النمو والوظائف واستقطاب الاستثمار. ولتسليط الضوء على التحديات الفريدة والمحددة للسوق التي تواجهها كل من الشركات المملوكة للأردنيين والمهاجرين/اللجائين، أُجري تحليل للبيانات التي أبلغت عنها هذه القطاعات بشكل منفصل ومقارنتها بالمقابل مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة حيث ظهرت نتائج ذات صلة أو مثيرة للاهتمام. وللتغلب على القيود المقدمة من خلال عدم القدرة على إعداد عينة عشوائية، فقد وزنت المشاريع الصغيرة والمتوسطة وفقًا لتوزيع السوق حسب حجم المشروع التجاري وذلك باستخدام أوزان من دائرة الإحصاءات الأردنية. ومع الأخذ بعين الاعتبار حقيقة أن السوق الأردني يتشكل غالبًا من مشاريع صغيرة الحجم، فقد تم تحليل هذه المشاريع التجارية بشكل مستقل لمنع الانحراف عن التحليل الشامل. كما عولجت المشاريع الكبيرة (حتى 250 موظفًا) بالطريقة نفسها.

وما لم يُنص على خلاف ذلك، فإن جميع التحليلات والتفاصيل المصاحبة لها في الدراسة مخصصة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة على نحو حصري. كما أن جميع الجداول والرسوم البيانية التي تقارن، على سبيل المثال، المشاريع المملوكة لللاجئين/مهاجرين مع المشاريع المملوكة للأردنيين، تركز على المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وعلى الرغم من انطواء التحليل، حسب الاقتضاء، على تفاصيل ديموغرافية ذات صلة بمؤشرات مختارة لتوفير سياق الحجم للنتائج (تُظهر "المشاريع متناهية الصغر" و"المشاريع الصغيرة والمتوسطة" و"المشاريع الكبيرة" بشكل تسلسلي)، فلم يكن من الممكن تقديم حساب شامل لكافة النتائج. فبدلًا من ذلك، تركز النتائج على النقاط الأكثر أهمية لتوضيح حركيات السوق الأردنية.



إلهام زيادات

لطالما عُرفت إلهام زيادات بجهودها الدؤوبة المبذولة بهدف إتاحة الفرص الاقتصادية للمرأة في الأردن. فقد لاحظت في حياتها المبكرة أن الفرص المربحة قد مُنحت لشقيقها الاثنين من الذكور، الأصغر سناً ضمن ثمانية أخوة. وبعد تخرجها من المرحلة الثانوية، تحدت إلهام كافة التوقعات، وأقنعت الجميع بالسماح لها بمتابعة تعليمها وتحقيق أحلامها في أن تكون مهندسة. لتصبح اليوم مؤسسة وقائدة بلوم لصناعة منتجات البحر الميت، التي تأسست في عام 1993. وقد أثمرت نجاحات وإنجازات إلهام وتكللت جهودها بإعلانها رئيسة لجمعية مصنّعي منتجات البحر الميت في الأردن في عام 2019. كان الطريق الذي اختارته إلهام شاقاً وتطلّب كثير من العزيمة والصبر والذكاء والموهبة للإبداع. فعلى الرغم من أنها رسمت الإطار العام لشركة بلوم في مشروع تخرجها، وهو مشروع يتناول إجراء الأبحاث على منطقة البحر الميت ومواردها الطبيعية، إلا أنها انتظرت ثماني سنوات لتُطلق مشروعها بشكلٍ فعلي، وذلك لحاجتها إلى تأمين دخل ثابت يمكنها من البقاء منتجةً مالياً.

وعندما قررت أخيراً إطلاق عملها، واجهت مرة أخرى تحديات ثقافية. فمع القليل من الدعم المالي، قلّصت إلهام التكاليف، حيث عملت من مطبخ منزلها في إعداد تركيبات الكريومات باستخدام خلط الكيك، وقامت بتجفيف أملاح البحر في فرنها. كما استخدمت أرباحها الأولى لإنشاء "مساحة مكتبية" على شكل حقيبة سامسونايت محمولة، والتي كانت تحتفظ فيها بوثائق عملها وتأخذها معها أينما ذهبت.

كان توسيع نطاق عمل إلهام يتطلّب استثمارات رأسمالية كبيرة. ومع افتقارها للموارد المالية، سعت للحصول على قروض. ومع ذلك، وبدون وجود أي دَكر يتكفلها، لا يمكن لأي بنك إصدار قرض لإلهام بأي مبلغ. لذا اتجهت إلهام بآمالها إلى زميل حكومي سابق وافق على تكفلها بقرض بقيمة 10,000 دولار أمريكي، ولكن بشرط حصوله على شراكة بنسبة 50%. وبعد أربع سنوات فقط من تأسيس بلوم لصناعة منتجات البحر الميت، أكسبته هذه الشراكة حوالي ربع مليون دولار. وتم إنشاء أول مستثمر ناجح للشركة.

اليوم، تُوظّف شركة إلهام 51 شخصاً، وتُصدّر 90% من منتجات بلوم إلى 42 دولة، وتمتلك سلسلة من متاجر الهدايا في العديد من الفنادق من فئة 5 نجوم، كما تمتلك وتدير العديد من مراكز العلاج والتدريب لاستخدام منتجات بلوم في المنتجعات الصحية ومنشآت الاستخدام الحصري الأخرى. وقد حصلت الشركة على شهادة ممارسات التصنيع الجيد (GMP) وهي تتمتع بسمعة طيبة في تقديم منتجات عالية الجودة بأسعار تنافسية. وفي الوقت الذي تنشغل فيه إلهام في قيادة شركة عالمية ناجحة، تواصل دعمها للمساواة الاقتصادية للمرأة ودعمها في الأردن وفي جميع أنحاء العالم من خلال العمل كمرشدة لرائدات الأعمال، وتقديم المشورة لشركات التجميل غير الرسمية في الترويج للمنتجات، ومن خلال إنشاء منصة للتسويق الإلكتروني، حيث يمكن للمجتمعات ذات الدخل المنخفض بيع منتجاتها من خلالها. وقد أفجعت إلهام في عام 2008 بخسارة ابنها الذي ذهب ضحية حادث تحطم طائرة، مما دفعها إلى إطلاق الجمعية الخيرية المسماة بجمعية الشهيد الطيار يزن عرنكي. وتدعم الجمعية اليوم أكثر من 3000 أسرة في جميع أنحاء الأردن من خلال توفير الخدمات القانونية ودعم تسجيل الأعمال رسمياً، بالإضافة إلى تدريب النساء على إدارة الأعمال من المنزل. كما تدير إلهام أيضاً مركزاً تجارياً إلكترونياً وبازاراً لبيع المنتجات عالية الجودة التي تنتجها المشروعات المدعومة التي تُدار من المنزل. ويجدر بنا الإشارة إلى أن جمعية الشهيد الطيار يزن عرنكي الخيرية لا تقبل التبرعات ويتم تمويلها فقط من قبل مؤسسة الهدية للأملاح البحر الميت بلوم.

اسم الشركة: بلوم لصناعة منتجات البحر الميت
المالك: إلهام زيادات

تحليل البيانات والنتائج

لمحة عامة

استدلت هذه الدراسة على أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تسهم في النمو الاجتماعي والاقتصادي في الأردن من خلال إيجاد الوظائف وتوفير السلع الأساسية لكل من الأردنيين ومجتمعات المهاجرين واللاجئين. وتطرح المشاريع الصغيرة والمتوسطة بمعدل أكثر من 16 وظيفة، ويبلغ حجم مبيعاتها السنوية 509,736 دولارًا وتتلقى 42 إضافة إلى ذلك، تشير النتائج إلى أنه من المتوقع أن تنمو المشاريع التجارية في كل فئة، ومع ذلك تتمتع المشاريع الكبيرة (تلك التي تضم أكثر من 100 موظفًا وأقل من 250 موظفًا في العينة) بصلاحية أكبر بكثير للوصول إلى التمويل مقارنة بالمشاريع الأصغر. وقد تفتقر المشاريع متناهية الصغر (تلك المشاريع التي لديها عدد أقل من خمسة موظفين) إلى مقياس تحويل رأس المال إلى نمو سريع.

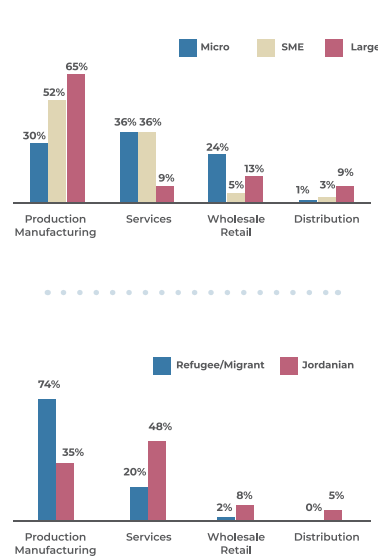
3.1 لمحة عامة عن المشروع التجاري: القطاعات، الديموغرافية، البيانات المالية الرئيسية

يتبين عند المقارنة أن هناك اختلاف حاد في النماذج التشغيلية للعمل بين المشاريع المملوكة لللاجئين/مهاجرين وتلك التي يملكها الأردنيون. فأكثر من ضعف عدد المشاريع التجارية التي يملكها اللاجئون/المهاجرون يدرجون قطاع "الإنتاج / التصنيع" كنموذجهم التشغيلي الأساسي (74 في المائة إلى 35 في المائة)، بينما يدرج أكثر من ضعف عدد المشاريع الأردنية "الخدمات" كنموذج تشغيلي أساسي (48 في المائة إلى 20 في المائة).

"المسؤولية المحدودة" هي الهيكل القانوني السائد للشركات التي شملها الاستطلاع، حيث تعمل 62 في المائة من الشركات الأردنية و80 في المائة من الشركات المملوكة لللاجئين/مهاجرين على هذا النحو. وتأتي "الملكية الفردية" أو "شركة التضامن" في المرتبة الثانية بصفتها الهيكل القانوني للشركات المملوكة لأردنيين ولاجئين/مهاجرين بنسبة 33 في المائة و18 في المائة على التوالي.

وكانت القطاعات الأربعة الأولى للمشاريع الصغيرة والمتوسطة هي التصنيع (50 في المائة)، وأنشطة الخدمات الأخرى (15 في المائة)، والمعلومات والاتصالات (13 في المائة)، وتجارة الجملة والتجزئة (7 في المائة). أما نسبة الـ 15 في المائة المتبقية فكانت لقطاعات خدمات الطعام والإقامة، والصحة البشرية والعمل الاجتماعي، والبناء، والغابات الزراعية ومصائد الأسماك، والفنون والترفيه، والتعليم، والمالية والتأمين، والكهرباء/الغاز/البخار، والتكنولوجيا العلمية المهنية، والإدارة وخدمات الدعم.

شكل 2 - النموذج التشغيلي للعمل حسب الحجم والملكية

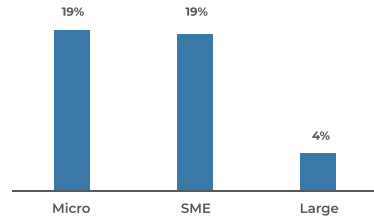


قطاع التكنولوجيا

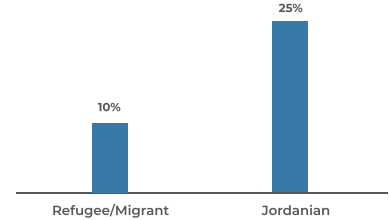
مع تواجد شريحة الشباب من ذوي التعليم العالي والاضطلاع والقدرة على التواصل رقمياً، يعد رياديي الأعمال الأردنيين طموحون في مشاريع التكنولوجيا. وعلى الرغم من كونها تشكل 3 في المائة فقط من اقتصاد منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فإن الدولة تمثل أكثر من 23 في المائة من رياديي الأعمال التكنولوجيين في المنطقة. ويفتخر الأردن بتطبيقه لنظام بيئي صحي لريادة الأعمال في مجال التكنولوجيا، حيث تخطط الحكومة لإدخال 40 حاضنة تقنية إضافية في عام 2019.

وفي عينة هذه الدراسة، يعمل حوالي 19 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة في قطاعات التكنولوجيا أو القطاعات المجاورة للتكنولوجيا، مع ارتفاع المعدلات بين الأردنيين. والقطاعات المجاورة للتكنولوجيا هي عبارة عن مجموعة مكونة من قطاعات المعلومات والاتصالات والقطاعات المهنية أو العلمية أو الفنية جنباً إلى جنب مع قطاعات أخرى مثل التصنيع والإنتاج أو التعليم إذا ركزت تلك المشاريع التجارية على عوامل المشاريع الفنية (مثل مشاريع التصنيع التي تنتج منافذ إلكترونية أو معدات كهربائية، أو أعمال قطاع تجارة الجملة والتجزئة التي تباع برامج أو أجهزة الكمبيوتر).

Tech or Tech Adjacent



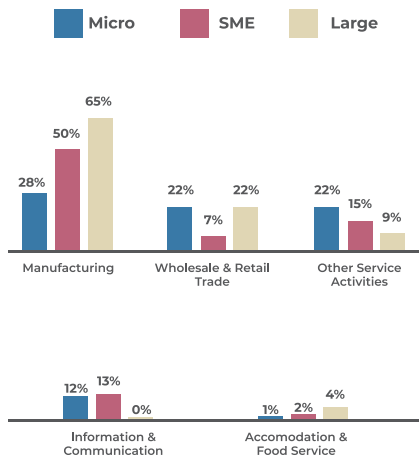
SME Tech Adjacent by Ownership



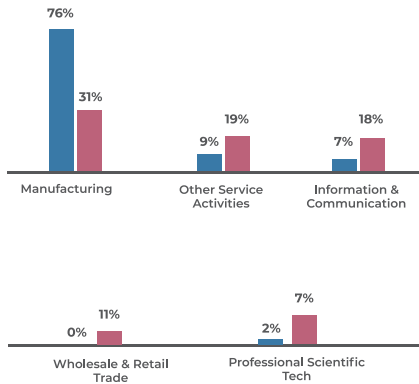
استجابةً للبيانات المالية للعام المالي الماضي، أفاد المشاركون الأردنيون في المشاريع الصغيرة والمتوسطة أن متوسط قيمة دوران رأس المال والأصول بلغ 531,580 دولاراً و636,182 دولاراً على التوالي. ومقارنة مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يملكها اللاجئين/المهاجرون، سجلت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأردنية ارتفاعاً في نفقات الأعمال وارتفاع الالتزامات ومعدل دوران رأس المال وإجمالي الأرباح. وعلى الرغم من الأرقام المتباينة بين إجمالي الأصول وإجمالي المطلوبات ونفقات الأعمال، فقد أعلنت مجموعتنا الملكية عن وجود هوامش ربح متشابهة بشكل ملحوظ عند نسبة 23 في المائة. وقد يعزى ذلك إلى استمرار الشركات المملوكة من لاجئين/مهاجرين في أسواق عملياتها السابقة.

شكل 3 -

قطاع الأعمال الرئيسي حسب الحجم والملكية



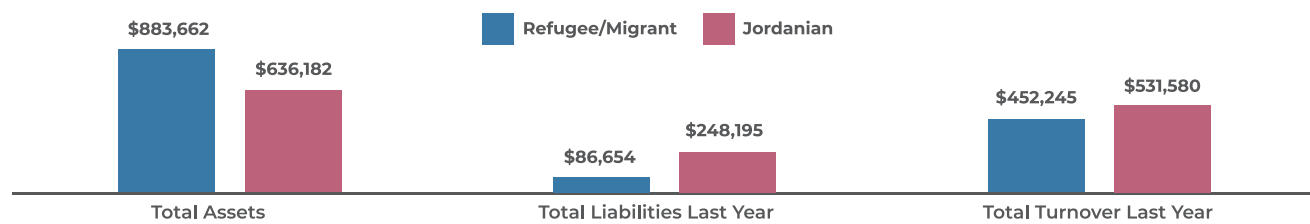
Refugee/Migrant Jordanian



*وصفت المشاريع التجارية التي استجابت لقطاع "أنشطة الخدمات الأخرى" أعمالها في مجالات تشمل التصميم المعماري والخدمات الاستشارية المتنوعة ومنتجات التجميل والتصنيع وتوليد المنتجات المتنوعة وخدمات توظيف الأعمال.

شكل 4 -

أصول والالتزامات ومعدل دوران رأس مال المشاريع الصغيرة والمتوسطة (السنة المالية المنصرمة)



فبمعدل متوسط، لدى المشاريع التجارية الأردنية عدد أقل من المالكين (3.2 مقابل 3.5 في المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين) وتتميز بمعدلات أعلى للمالكين من الإناث. وتمثل نسبة مالكي المشاريع الأردنية من الإناث خمسة وعشرين في المائة مقارنة بنسبة 10 في المائة من الملاك الإناث الرئيسيين لمشاريع مملوكة للاجئين/مهاجرين. وإلى جانب ذلك، عادة ما تمتلك السيدات مشاريع أصغر حجماً. حيث تشير الإحصائيات إلى أن خمسة وعشرون في المائة من أصحاب المشاريع متناهية الصغر هم من الإناث مقارنة بنسبة 19 في المائة و10 في المائة من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الكبيرة، على التوالي.

ومن الجدير بالذكر أن ثلاثة وخمسين في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة المشمولة في هذه الدراسة ملاكها من المهاجرين و9 في المائة إضافية من اللاجئين. وأشار واحد وعشرون من الملاك المهاجرين/اللاجئين (من أصل 29 ممن أجابوا على هذا السؤال) إلى أنهم كانوا يمتلكون قبل مجيئهم إلى الأردن مشروعاً تجارياً بمعدل 86 موظفاً. ومع ذلك، فإن أغلبية تلك الشركات في دول المنشأ قد أغلقت (68 في المائة) وما زالت نسبة 9 في المائة فقط تعمل بكفاءتها السابقة.

وينشط المهاجرون واللاجئون السوريون بشكل خاص في قطاع الصناعات التحويلية. حيث شكل القطاع الصناعي السوري، الذي يشمل التعدين والتصنيع والبناء والنفط، 29.4 في المائة من إجمالي الناتج المحلي السوري في عام 2003، ووظف 30 في المائة من القوة العاملة. ومع فرار السوريين من بلادهم، جلبوا معهم المعرفة والخبرات الوافية في القطاع الصناعي، وكذلك الوصول إلى التكنولوجيا والأسواق التي كانوا يتاجرون بها سابقاً في سوريا. ومن خلال الاستثمارات الصحيحة، يمكن أن يدعم ذلك جهود الحكومة الأردنية لتنمية الإنتاج والصناعات المحلية مع المساهمة في إيجاد فرص العمل وتوفير المصادر المحلية.

3.2 التوظيف والإدارة

تدل الإحصائيات على أن سبعة في المائة من الشركات التي شملها هذا البحث مملوكة للاجئين و33 في المائة مملوكة لمهاجرين. توفر الشركات المملوكة للاجئين/مهاجرين ما متوسطه 18 وظيفة بدوام كامل. وبشكل عام، من المتوقع أن تعين تسعة وخمسين في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة معدل 14 موظفاً إضافياً خلال الأشهر الستة القادمة.

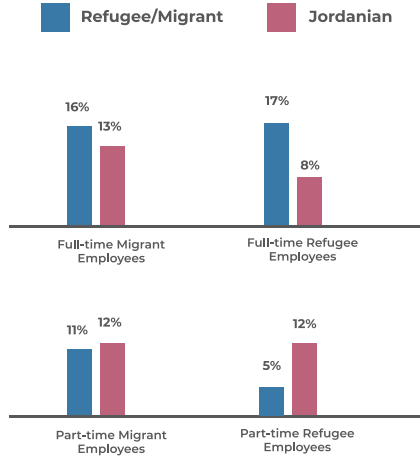
وكما هو موضح في الجدول أدناه، توظف المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/مهاجرين، في المتوسط، عدداً أكبر من الموظفين بدوام كامل، وهي توظف عدداً أكبر من الإناث (لكن نسبة مئوية أقل من إجمالي القوى العاملة لديها مقارنة بالمشاريع التجارية الأخرى المملوكة للأردنيين) وتوظف عدد أكبر من المهاجرين واللاجئين مقارنة بنظرائهم الأردنيين. ومع ذلك، يبدو أن المشاريع التجارية الأردنية توظف المزيد من العاملين بدوام جزئي في كل فئة.

جدول 8 - متوسط العمالة حسب تصنيف الموظف

أردني الجنسية		لاجئ/مهاجر		متوسط العمالة حسب تصنيف الموظف
%	العدد	%	العدد	
100%	14.6	100%	18.0	موظف بدوام كامل
29%	4.3	26%	4.6	موظف بدوام كامل (نسبة الموظفين بدوام كامل)
88%	12.9	75%	13.5	موظف كفؤ بدوام كامل (نسبة الموظفين بدوام كامل)
8%	1.3	17%	3.2	موظف لاجئ بدوام كامل (نسبة الموظفين بدوام كامل)
13%	1.9	16%	2.7	موظف مهاجر بدوام كامل (نسبة الموظفين بدوام كامل)
100%	1.2	100%	0.7	موظف مهاجر بدوام كامل
36%	0.4	32%	0.2	موظف بدوام جزئي (نسبة الموظفين بدوام جزئي)
93%	1.1	73%	0.5	موظف كفؤ بدوام جزئي (نسبة الموظفين بدوام جزئي)
12%	0.1	5%	0.0	موظف لاجئ بدوام جزئي (نسبة الموظفين بدوام جزئي)
12%	0.2	11%	0.1	موظف مهاجر بدوام جزئي (نسبة الموظفين بدوام جزئي)

شكل 5 -

تفصيل توظيف اللاجئين/المهاجر في المشاريع الصغيرة والمتوسطة حسب الملكية (كنسبة القوى العاملة)



تدل النتائج كذلك على أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تقوم أيضًا بتوظيف المزيد من الأشخاص الذين لم يعملوا سابقًا مقارنة بالمشاريع متناهية الصغر والكبيرة، مما يؤدي إلى زيادة نسبة الأفراد العاطلين عن العمل في القوى العاملة. وتؤكد هذه الأرقام على التأثير المذهل لهذه الشركات على معدلات البطالة والفقر عندما تكون قادرة على النمو خلق فرص عمل.

جدول 9 - حالة التوظيف قبل التعيين

أردني الجنسية	لاجئ/مهاجر	
47%	44%	عاطل عن العمل
40%	51%	موظف بدوام كامل في قطاع رسمي
12%	4%	*أخرى

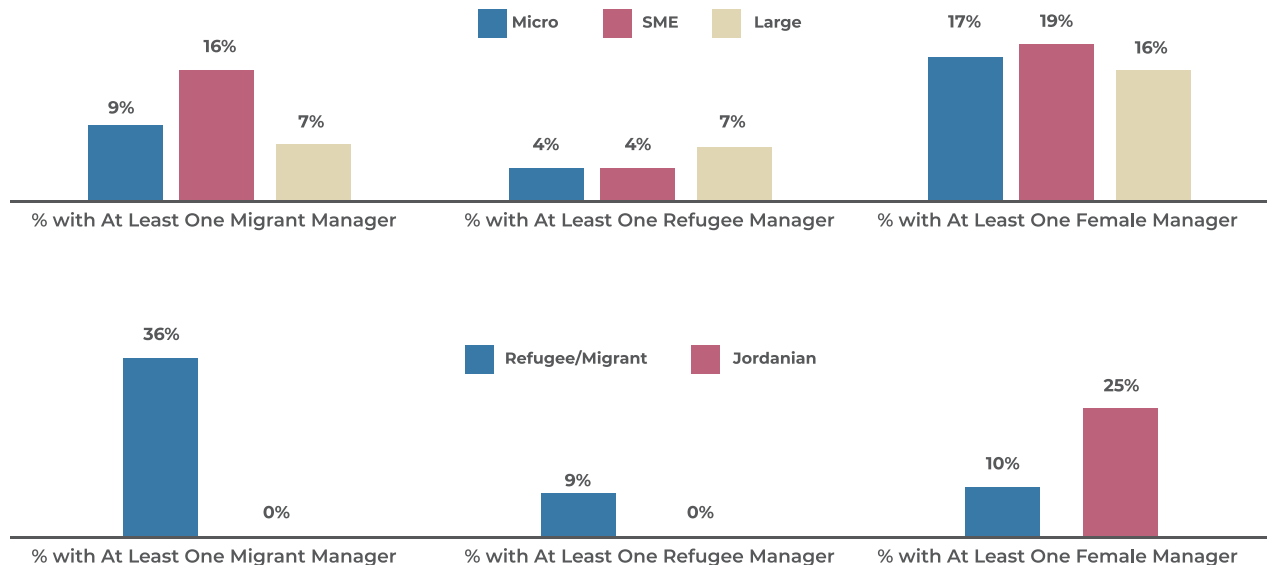
*تضم إجابات "أخرى" على "العمل بدوام كامل وجزئي في قطاع غير رسمي"

وعلاوة على ذلك، توظف المشاريع الصغيرة والمتوسطة أيضًا نسبة مئوية أعلى من المديرين من الإناث من المشاريع متناهية الصغر أو الكبيرة (19 في المائة مقابل 17 في المائة و16 في المائة على التوالي) ونسبة أعلى من المديرين من المهاجرين واللاجئين مقارنة بالشركات الكبيرة. ومن الواضح أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/مهاجرين تقدم فرص بمناصب إدارية أكبر للمهاجرين واللاجئين الآخريين أكثر من الشركات المملوكة للأردنيين. ويوجد لدى تسعة في المائة من المشاريع المملوكة للاجئين/المهاجرين مدير لاجئ واحد على الأقل و36 في المائة مدير مهاجر واحد على الأقل (بينما تصل نسبة تعيين مديرين لاجئين أو مهاجرين إلى صفر لدى المشاريع التجارية الأردنية).

ومن الملاحظ أن المناصب الإدارية التي تشغلها السيدات والمهاجرين واللاجئين لا تختلف اختلافًا كبيرًا بين أحجام المشاريع التجارية العديدة في الأردن. ومع ذلك، فإن الشركات المملوكة للأردنيين توظف مديرين من الإناث بأكثر من ضعف معدل الشركات المملوكة للاجئين/مهاجرين.

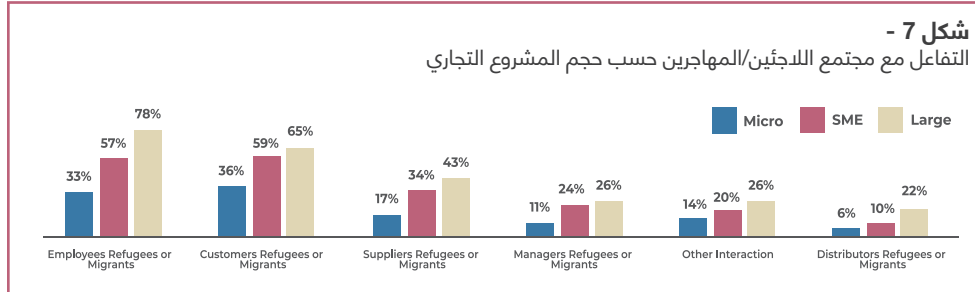
شكل 6 -

ديموغرافيات الإدارة حسب حجم المشروع التجاري والملكية

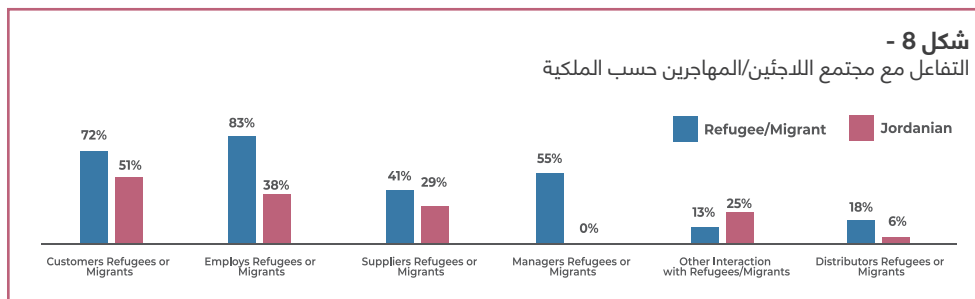


3.3 الأثر المترتب على مجتمع اللاجئين/المهاجرين

وجد هذا البحث أنه كلما زاد حجم المشروع التجاري، زاد احتمال تداخله مع مجتمع اللاجئين/المهاجرين، كما هو موضح في البيانات الواردة أدناه. فهناك علاقة تنشأ بين حجم العمل والأثر على مجتمع اللاجئين. وإضافة إلى ذلك، يوجد عدد غير متناسب من المشاريع التجارية التي أفادت بأن قطاع الصناعة يعد من القطاعات الأكثر دعماً ومنفعة لمجتمعات اللاجئين/المهاجرين. وهذا أمر مهم إذ يمكن زيادة التأثير الإيجابي للقطاع الخاص على مجتمعات اللاجئين من خلال دعم الشركات المصنعة في الأردن وتسهيل نمو المشاريع التجارية، ولا ننسى بالطبع توفير فرص العمل بشكل عام.



والأهم من ذلك، فإن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة عموماً تفاعل كبير مع مجتمع اللاجئين/المهاجرين. فعلى سبيل المثال، أشار البحث إلى أن أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة يتفاعلون بشك أكبر مع اللاجئين/المهاجرين في كافة المجالات باستثناء في التفاعلات من فئة "أخرى". كما أفادت نسبة أكبر من المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين أن عملاتها هم لاجئون أو مهاجرون (بنسبة 21 نقطة مئوية)، وأن موظفيها كانوا لاجئاً أو مهاجرين (بنسبة 45 نقطة مئوية)، وأن مورديها ومديريها وموزعيها لاجئاً أو مهاجرين (بفارق 12 و55 و12 نقطة مئوية، على التوالي).

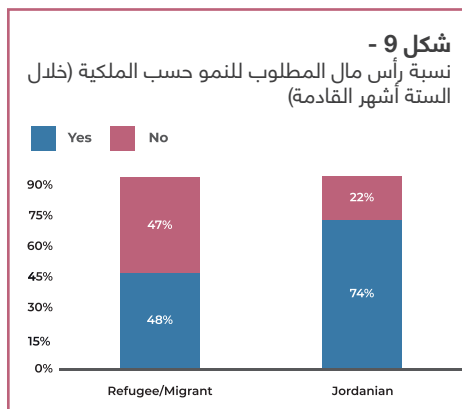


عند طلب وصف التفاعل لفئة "أخرى" مع مجتمع اللاجئين، أجابت الأغلبية بـ "الدورات التدريبية للاجئين" أو "العمل" أو "العمليات التجارية" والعمل مع مختلف المنظمات غير الحكومية والمنظمات غير الحكومية الدولية.

3.4 الوصول إلى رأس المال والاقتراض

أعرب أصحاب المشاريع متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة عن حاجتهم إلى مزيد من رأس المال في الأشهر الستة القادمة لكي تنمو. ففي المتوسط، تسعى 71 في المائة من المشاريع متناهية الصغر إلى الحصول على 195,210 دولاراً بينما أبلغت 63 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة عن حاجتها إلى 672,295 دولاراً. كما ذكرت أقل من نصف الشركات الكبيرة (48 في المائة) أنها تحتاج إلى نمو رأس المال، لكن متوسط احتياجاتها من رأس المال، كما هو متوقع، أعلى بكثير حيث بلغ 1,663,800 دولار. ومن بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأردنية، يحتاج 75 في المائة إلى رأس مال قدره 594,349 دولاراً للنمو، في حين أن 48 في المائة من المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين يتقاسمون احتياجات مماثلة، ولكن مع متوسط متطلبات أعلى يبلغ 672,295 دولار.

فبشكل عام، تهتم 74 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي شملها هذا البحث بإجراء شراكة مع مستثمر/شريك تجاري. ومن بين هذه المشاريع الصغيرة والمتوسطة، فإن أكثر من نصفها بقليل (54 في المائة) من الملاك اللاجئين/المهاجرين تبدي اهتمامها بالشراكة مع مستثمر/شريك، مقابل 88 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأردنية.



جدول 10 - رأس المال المطلوب للنمو حسب حجم المشروع التجاري (خلال الستة أشهر القادمة)

مشروع كبير	مشاريع صغيرة ومتوسطة	مشروع متناهية الصغر	
61%	74%	73%	الاهتمام بشريك تجاري/مستثمر
48%	63%	71%	الحاجة إلى رأس مال إضافي للنمو خلال الستة أشهر القادمة
\$1,663,800	\$672,295	\$195,210	متوسط المبلغ المطلوب
\$141,000	\$46,276	\$7,050	الحد الأدنى من المبلغ المطلوب
\$4,230,000	\$3,416,430	\$2,961,000	الحد الأقصى من المبلغ المطلوب

ومن المثير للاهتمام في هذا الصدد، أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يمتلكها اللاجئين/المهاجرون تمكنت من رسملة أعمالها بمبالغ أعلى من الشركات الأردنية منذ تأسيسها. حيث أبلغت المشاريع التجارية الأردنية عن بدء تشغيل رأس المال بأكثر من ثلاثة أضعاف مقارنة بالمشاريع التجارية المملوكة للاجئين/مهاجرين، والتي أبلغت عن أكثر من ضعف رأس المال الإضافي المتدفق إلى المشروع التجاري بعد التأسيس الأولي. وقد يدل ذلك على سبب اعتقاد المزيد من الشركات الأردنية أن هناك حاجة إلى رأس مال إضافي لتحقيق مزيد من النمو في حين أن الحاجة بين المشاريع المملوكة للاجئين/المهاجرين أكثر تشبهاً.

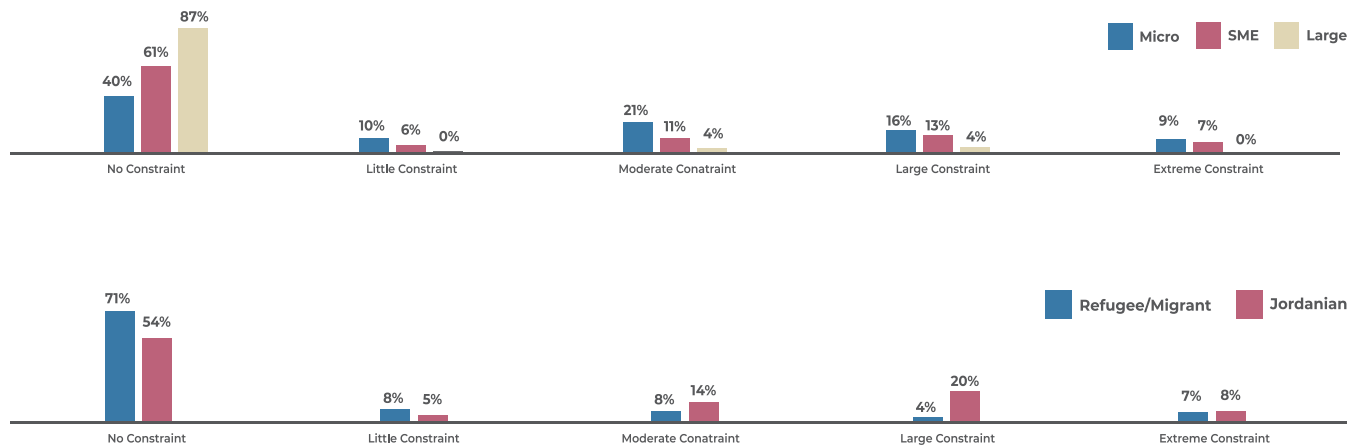
جدول 11 - رأس مال المشروع التجاري حسب الملكية

أردني الجنسية	لاجئ/مهاجر	رأس مال المشروع التجاري
\$924,224	\$286,940	متوسط رأس المال لبدء المشروع التجاري
\$376,330	\$871,882	متوسط رأس المال الإضافي منذ التأسيس
\$180,431	\$268,457	متوسط حجم القرض الأحدث

تماشيًا مع الاتجاهات العالمية، وجدت هذه الدراسة أن لدى الشركات الكبرى الفرص الأكبر في الحصول على تمويل. حيث ذكرت 8 في المائة فقط من الشركات الكبيرة وجود قيود معتدلة أو كبيرة في وصولها إلى رأس المال، في حين أشارت 31 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى وجود قيود معتدلة أو كبيرة أو شديدة في الوصول إلى رأس المال. وأعربت 46 في المائة من المشاريع متناهية الصغر عن نفس المستوى من القيود. كما عبر أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأردنيين عن شعورهم فيما يتعلق بوجود المزيد من القيود المفروضة على إمكانية وصولهم إلى رأس المال مقارنة بالمشاريع التي يملكها اللاجئين/المهاجرون (41 في المائة مقابل 18 في المائة فقط على التوالي).

ومع ذلك، قد يكون هذا التناقض عنصرًا ثقافيًا. فخلال إحدى حلقات النقاش التي عقدتها Building Markets، أشار أصحاب الأعمال السوريين إلى أن القروض الرسمية من المؤسسات المالية ليست شائعة حيث أن عروض الخدمات المقدمة في سوريا محدودة. وبناءً على ذلك، فلا تزال آلية التمويل للمشاريع التجارية التي يديرها السوريون في الأردن معتمدة بشكل أكبر على رأس مال غير رسمي يتم الحصول عليه من العائلة والأصدقاء.

شكل 10 - قيود في الوصول إلى التمويل حسب حجم المشروع التجاري والملكية



كما هو مذكور في القسم 1.2، فإن الوصول إلى الخدمات المصرفية في الأردن أمر سائد. حيث تمتلك خمسة وتسعون في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة حسابًا مصرفيًا مقارنة بـ 81 في المائة من الشركات متناهية الصغر و100 في المائة من الشركات الكبيرة.



محمد هيثم الحموي

بعد سنة واحدة من اندلاع الحرب في سوريا في عام 2012، انتقل محمد هيثم الحموي إلى الأردن مع زوجته وطفليه. وقد ترك وراءه في سوريا ورشته لتصنيع الآلات، ومنزل عائلته ونوعية حياة ميسورة.

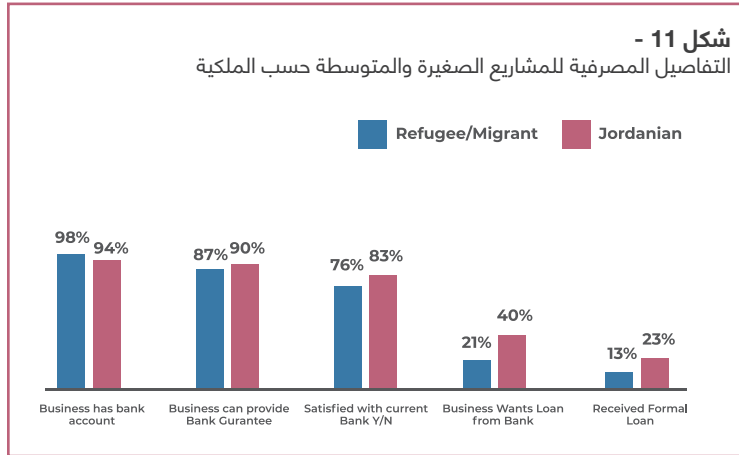
وكان لديه من العزم ما يكفي للبدء من جديد في الأردن، فسرعان ما بدأ محمد في استكشاف فرص العمل. وبالاستفادة من خلفيته الهندسية ونجاحه السابق كرجل أعمال، سرعان ما بدأ بتلقي فرص العمل في الخارج، لا سيما في الولايات المتحدة وألمانيا. وعلى الرغم من أن هذه العروض كانت مغرية، إلا أن عائلته كانت قد مرت بالفعل بتجربة اقتلاعها من موطنها مرة، لذلك اتخذ هو وزوجته قراراً لبدء حياة جديدة في الأردن، واضعين بعين الاعتبار قربها من موطنهم الأم، وتمتعها بسوق واعدة لمحمد كي يبدأ عمله.

كما جعلت العروض الدولية محمد يدرك أنه ربما بقليل من العمل التأسيسي، يمكنه الاستفادة من خبرته السابقة وتوظيفها في الأردن. إذ تمكن من استئجار مساحة، وافتتح فيها ورشة تمكّنه من استخدام مهاراته الهندسية لتصميم وبناء الآلات. ومنذ البداية، كان محمد يهدف إلى تسجيل ورشة العمل الخاصة به بشكل رسمي، لكن قانون الاستثمار في الأردن كان يمثل تحدياً كبيراً منعه من تحقيق ذلك. ولكن في عام 2018 - بعد أربع سنوات من أول محاولة لتسجيل عمله رسمياً - عدّلت الحكومة الأردنية قوانين الاستثمار، مما سمح له بالتسجيل والمضي قدماً في "أوج للصناعات الهندسية".

واليوم، تصنّع "أوج للصناعات الهندسية" بنجاح آلات التشغيل والتعبئة وخطوط الإنتاج في عمان. وعلى الرغم من صغر حجم شركته، إلا أن تصميماته وطرق تصنيعه والتزامه بخدمات ما بعد البيع تلبّي الاحتياجات المحددة للشركات المحلية وتجعل منتجاته رائجةً بين العملاء في مجموعة متنوعة من القطاعات. وبعد ستة أشهر من تسجيلها بشكل رسمي، تقدم "أوج" وظيفتين بدوام كامل، بالإضافة إلى بضع الوظائف بدوام جزئي، ومن المتوقع زيادة عدد وظائفها إلى ستة بحلول نهاية عام 2019.

اسم الشركة: أوج للصناعات الهندسية
المالك: محمد هيثم الحموي

ومع ذلك وعلى الرغم من ارتفاع معدل ملكية الحساب المصرفي، فإن معدل المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين ممن حصل على قرض رسمي هو حوالي نصف المشاريع المملوكة للأردنيين (13 في المائة مقابل 23 في المائة). ومن بين المشاريع التي يملكها للائون/مهاجرون والتي أبلغ أصحابها عن عدم رضاهم عن بنكهم (21 في المائة)، أشار 76 في المائة إلى "الخدمة السيئة بشكل عام"، مع زعم البقية لوجود إجراءات ولوائح معقدة وقيود مفرطة كأحد أسباب عدم الرضا (7 في المائة ذكرت كل من هذه الفئات). كشفت المشاريع المملوكة للأردنيين عن مستوى عالٍ من الرضا العام، وكانت أسباب أولئك الذين أعربوا عن عدم رضاهم أكثر انتشارًا، حيث زعم حوالي 62 في المائة منهم بوجود خدمات "سيئة" أو "ضعيفة" أو "غير جيدة" بشكل عام.



وفي حين أن احتياجات رأس المال واسعة الانتشار، اثنين من أصل ثلاث مشاريع صغيرة ومتوسطة في الأردن لا تطمح في الحصول على قرض بنكي. وكانت أسباب ذلك "عدم وجود مصلحة أو حاجة" أو "أسباب دينية أخرى". وفي مناقشة أخرى مع مالكي المشاريع الصغيرة والمتوسطة، سلط الضوء على التمويل الإسلامي باعتباره الوسيلة المفضلة للوصول إلى التمويل. حيث يتماشى ذلك مع دراسة تشخيصية أجرتها المؤسسة الألمانية للتعاون الدولي والبنك المركزي، والتي وجدت أيضًا أنه عندما عُرض على أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الخيار بين الحصول على قرض تقليدي ومنتج تمويل إسلامي، كان رد 90 في المائة أنهم يفضلون التمويل الإسلامي.

أما بالنسبة للمشاريع التجارية التي حصل ملاكها على قرض رسمي، فيكون متوسط القرض الأحدث أقل بكثير من المبلغ الذي يرغبون فيه. وتبلغ حاجة المشاريع متناهية الصغر حسب ما عبر عنه أصحاب هذه المشاريع إلى 94,671 دولارًا كقروض، بينما متوسط القروض التي تم الحصول عليها أقل من 20 في المائة من المبلغ المطلوب. كما تبحث المشاريع الصغيرة والمتوسطة عن فرصة للحصول على قروض بمبلغ 313,755 دولارًا في المتوسط، ولكن القروض التي تم الحصول عليها مؤخرًا بلغت بمعدل متوسط 200,476 دولار فقط. وتستمر هذه الفجوات بين القروض المستلمة والقروض المطلوبة في تشكيل التحديات أمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/مهاجرين وغيرها من المشاريع. فمن الواضح أنه على الرغم من أن 32 في المائة فقط من المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يرغب ملاكها في الحصول على قرض بنكي في الوقت الحالي، هناك احتياجات رأسمالية كبيرة لم يتم تلبيتها في الأردن تمثل فرصة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والبنوك والمستثمرين.

جدول 12 - القروض: الأحدث والأكثر طلبًا حسب حجم المشروع التجاري والملكية

مشروع كبير	مشاريع صغيرة ومتوسطة	مشروع متناهية الصغر	
\$1,392,610	\$200,476	\$17,879	متوسط حجم القرض الأحدث (دولار أمريكي)
\$1,489,313	\$313,755	\$94,671	المشاريع التي يرغب ملاكها في الحصول على قرض، الكمية المطلوبة (دولار أمريكي)
أردني	لاجئ/مهاجر		
\$180,431	\$268,457		متوسط حجم القرض الأحدث (دولار أمريكي)
\$292,049	\$387,146		المشاريع التي يرغب ملاكها في الحصول على قرض، الكمية المطلوبة (دولار أمريكي)

بالرغم من أن خبرة المشاريع التي شملها الاستطلاع مع القروض المصرفية محدودة، فالافتراض من الأسرة والأصدقاء كان خيارًا تستخدمه جميع فئات الحجم (40 في المائة من المشاريع متناهية الصغر و31 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة و17 في المائة من المشاريع الكبيرة). وقد أفاد أصحاب المشاريع التجارية السوريون بذلك مستندين إلى سمعتهم في مجتمعهم من أجل الوصول إلى رأس المال، والذي تدعمه بيانات أخرى حول الإدماج المالي في الأردن. وعلى صعيد آخر، هناك استخدام قليل (أقل من 2 في المائة من أي فئة من فئات حجم المشروع التجاري) لمقرضين غير رسميين آخرين، مثل التجار الآخرين، بين المشاريع التي شملها الاستطلاع.

وبناءً على النتائج الناشئة عن هذه الدراسة، يبدو أن المشاريع التجارية الأردنية تتمتع بسجلات مالية مستقرة بما يتماشى مع معايير القطاع. إذ تحتفظ سبعة وخمسون في المائة من المشاريع متناهية الصغر و90 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة و100 في المائة من الشركات الكبرى بميزانيات وبيانات أرباح وخسائر معتمدة ومدققة.

شكل 12 - الممارسات المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة حسب حجم المشروع التجاري والملكية



3.5 الوصول إلى السوق

تنفق نسبة أربعة وخمسين في المائة من نفقات المشاريع الصغيرة والمتوسطة على السلع والخدمات المحلية، بينما يُنْفَق الباقي على السلع المستوردة. ويؤكد ذلك اعتماد الأردن التاريخي على أسواق الدول الإقليمية والأسواق المجاورة وإمكانية الوصول إليها. وإضافة إلى ذلك، يثمر عن تأثير اتفاقيات التجارة الأردنية المبرمة مع كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي مزيدًا من التجارة في المستقبل. فما يزال حضور الأردن في الوقت الراهن هو الأقوى في الأسواق الإقليمية والتسويقية.

وتختلف المشاركة في التجارة الدولية بشكل ملحوظ استنادًا إلى حجم الشركة. حيث تستورد 30 في المائة فقط من المشاريع متناهية الصغر وتصدر 28 في المائة. وعلى النقيض من ذلك، تستورد 74 في المائة فقط من المشاريع الكبيرة وتصدر 83 في المائة. هناك أيضًا تباين ملحوظ بين معدلات التجارة الدولية للشركات المملوكة للاجئين/مهاجرين والشركات الأردنية. وتستورد تسعة وستون في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/مهاجرين السلع والخدمات مقابل 47 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأردنية، وتصدر 65 في المائة من تلك المشاريع مقابل 48 في المائة، على التوالي.

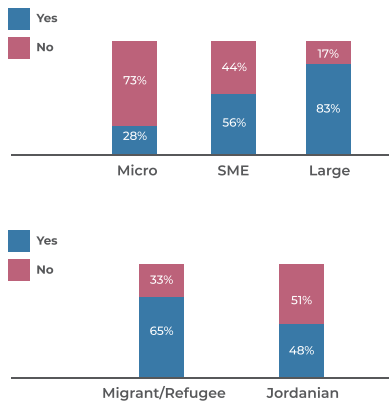
الاستيراد

في أغلب الأحيان، تستورد المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن من الصين نظرًا لنطاقها الواسع والمتنوع من المنتجات، وانخفاض الأسعار، ومكانتها الدائمة باعتبارها "الدولة الأكثر رعاية" (وفق منظمة التجارة العالمية في عام 2001)، والتي سمحت للدولة بالاستفادة من تخفيض الرسوم الجمركية ودخول الأسواق العالمية بأسعار منافسة. وينعكس ذلك في نتائج هذه الدراسة، والتي تُظهر أنه من بين المشاريع التجارية المستوردة للسلع والخدمات، تبحث المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالدرجة الأولى عن مصادر تزودها من الصين (53 في المائة) وأوروبا (36 في المائة) وتركيا (18 في المائة). كما تستورد المشاريع الكبيرة من الهند أولًا (41 في المائة)، ثم أوروبا (35 في المائة) تليها المملكة العربية السعودية و"آسيا الأخرى" والصين بنسبة 29 في المائة.

التصدير

تشير البيانات المستقاة من هذه الدراسة إلى أن المشاريع التجارية في الأردن تركز أولًا على زيادة الصادرات إلى الأسواق الحالية بدلًا من الولوج إلى أسواق جديدة، وذلك على الرغم من أن أصحاب المشاريع التجارية قد أبدوا اهتمامهم بالمناقشات النوعية. ويبدو ذلك جليًا من خلال الاتجاهات في أسواق التصدير والتي لا تزال تركز على الدول المجاورة القريبة. وعلى الرغم من أن أكثر من 57 في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة تصدر سلعًا وخدمات، فإن متوسط إيرادات المشاريع من الصادرات لا يتجاوز 46 في المائة. وتشير الحاجة إلى تنوع الأسواق بدلًا من تنوع المنتجات المصدرة إلى الأسواق الحالية، إلى وجود فرصة تشبيك ستفيد المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن. وبناء عليه، توفر اتفاقيات التجارة الحرة الحالية المبرمة مع الولايات المتحدة وكذلك الاتفاقية الموقعة مع الاتحاد الأوروبي بشأن تخفيف قواعد المنشأ فرصًا رائعة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من تلك الاتفاقيات والوصول إلى عملاء جدد.

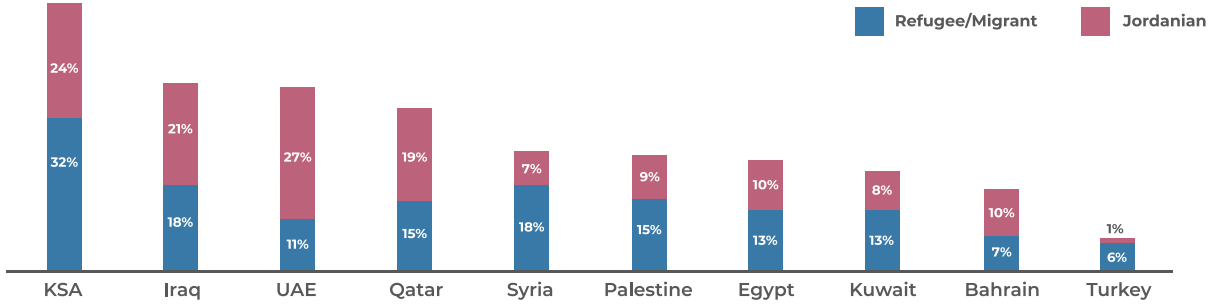
شكل 14 - صادرات السلع والخدمات حسب حجم المشروع التجاري والملكية



هناك أيضًا فجوة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/ مهاجرين والشركات الأردنية في تصدير السلع والخدمات. حيث تصدر 65 في المائة من المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين بينما 48 في المائة فقط من المشاريع الأردنية تحذو حذوها. ويعرف السوريون بأنهم مصدريين ذوي خبرة في التجارة، مما قد يساعد في تفسير هذا الاختلاف، إلى جانب تمتعهم بعلاقات دولية أوسع التي قد يجلبها اللاجئون والمهاجرون إلى سوق الأردن.

فيما يتعلق بالأسواق، تصدر المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئين/ مهاجرين إلى الدول المجاورة أكثر من المشاريع الأردنية: المملكة العربية السعودية (32 في المائة مقابل 24 في المائة)، سوريا (18 في المائة مقابل 7 في المائة)، فلسطين (15 في المائة مقابل 9 في المائة)، الكويت (13 في المائة مقابل 8 في المائة)، مصر (13 في المائة مقابل 10 في المائة)، وتركيا (6 في المائة مقابل 1 في المائة). كما أن هناك معدلات مماثلة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يملكها اللاجئون/المهاجرون والأردنيون تصدر إلى العراق (18 في المائة مقابل 21 في المائة)، بينما تصدر الشركات الأردنية بمعدلات أكبر إلى الإمارات وقطر والبحرين.

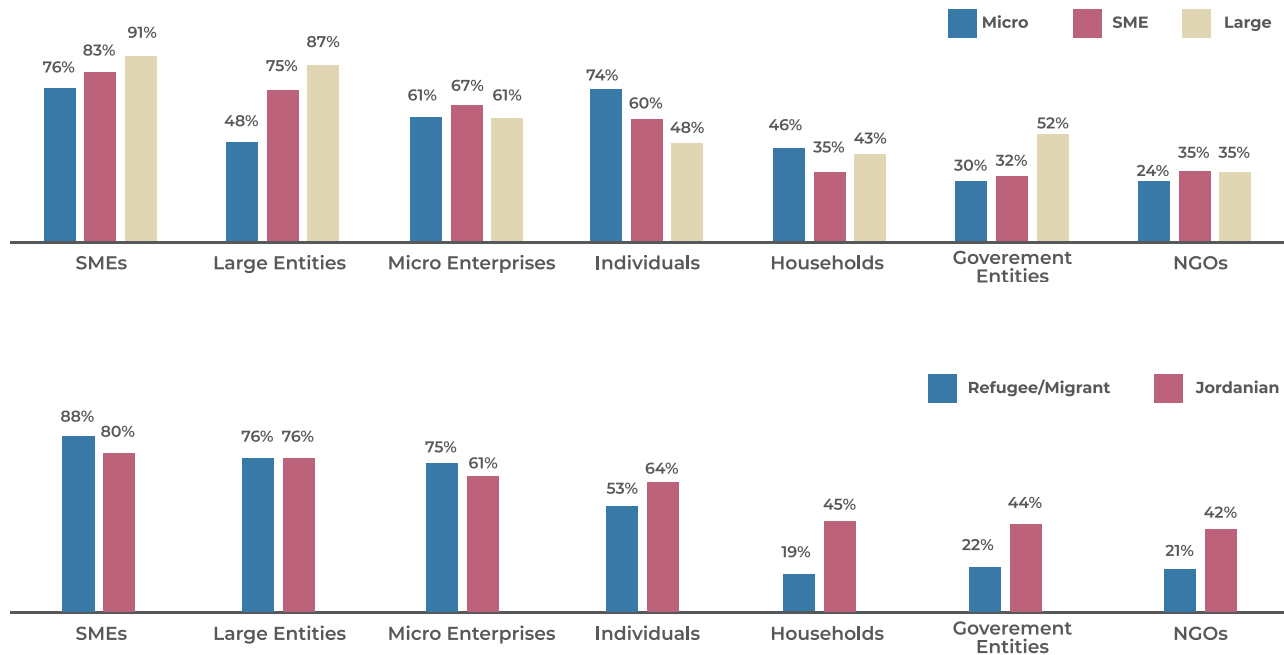
شكل 15 - صادرات السلع والخدمات حسب حجم المشروع التجاري الصادر حسب الدولة والملكية



علاقات العمل والعملاء

تحتل نسبة مماثلة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة من كل مجموعة بعميل دولي في الأشهر الستة الماضية (82 في المائة من المشاريع المملوكة للاجئين/مهاجرين و85 في المائة من المشاريع المملوكة للأردنيين). ذكر كل من أصحاب الأعمال المملوكة من قبل اللاجئين/المهاجرين والأعمال الأردنية بضع شركات استراتيجية مع شركات أردنية أخرى، ما يمثل فرصة لزيادة التعاون بين الشركات المملوكة من قبل اللاجئين / المهاجرين والمملوكة من قبل الأردنيين، وتحديدًا حيث تتواجد الخبرات المكتملة والميزة التنافسية والتي بإمكانها توسيع وتعميق وصولهم إلى الأسواق.

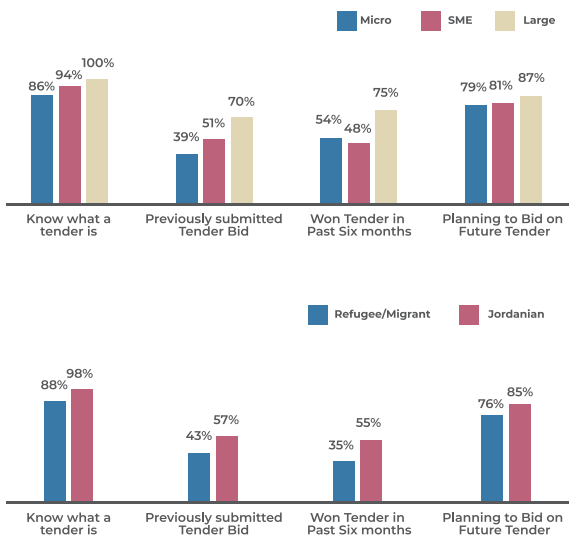
وعندما سؤلوا عن عملائهم، ذكر 60 في المائة من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة القيام بأعمال تجارية مع أفراد، في حين أدرجت 35 في المائة من المشاريع فئة المنظمات غير الحكومية في قاعدة العملاء.



أعربت نفس النسبة من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة (77 في المائة) والمشاريع الكبيرة (78 في المائة) عن أن الهيئات العالمية التي تعمل في الأردن تمثل "على الأرجح" أو "على وجه التأكيد" فرص عمل جيدة على عكس الـ66 في المائة من المشاريع متناهية الصغر. وثمة اختلاف طفيف بين المشاريع المملوكة من قبل المهاجرين/اللجائين والشركات الأردنية، بحيث يؤمن ما نسبته 76 في المائة و77 في المائة على التوالي، بأن الهيئات العالمية تشكل فرصة جيدة لإثراء العمل.

العطاءات

شكل 17 - خبرة العطاءات لدى المشاريع المتوسطة والصغيرة بناءً على حجم المشروع التجاري والملكية



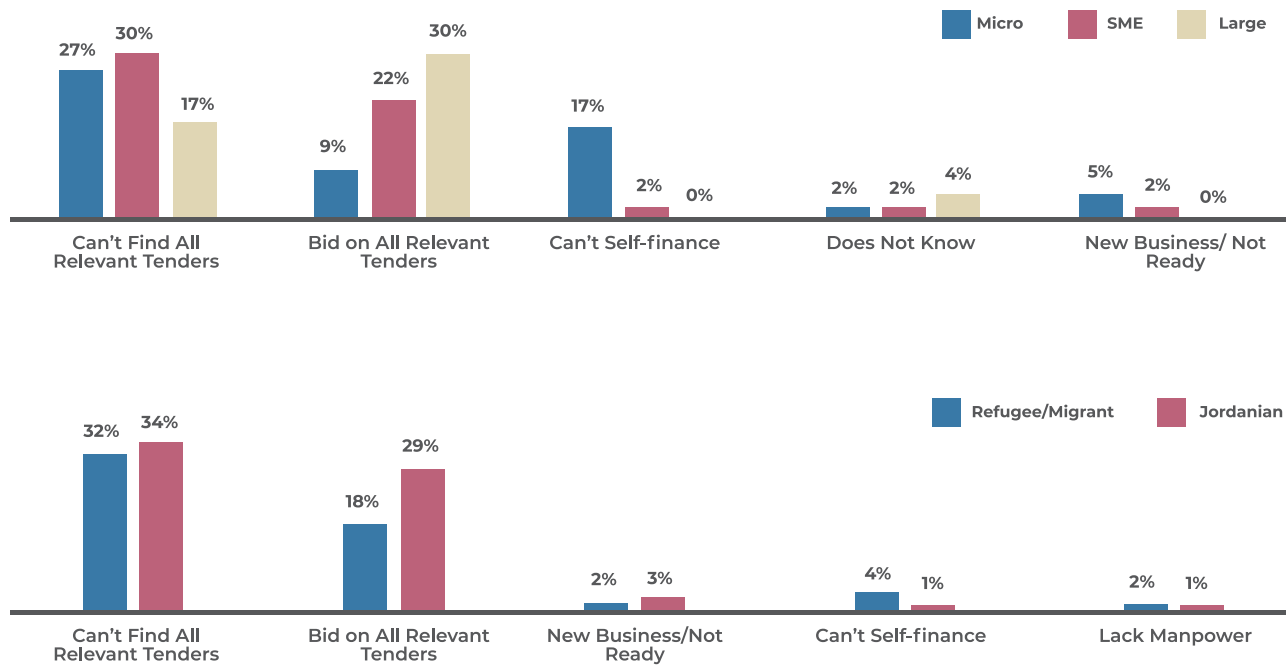
نتج عن هذه الدراسة أن 51 في المائة من المشاريع المتوسطة والصغيرة خضعت لاستطلاع التقدم للعطاءات، و48 في المائة من هذه المشاريع المتوسطة والصغيرة رست عليها العطاءات خلال الستة أشهر الماضية. وبناءً على المشاريع المتوسطة والصغيرة، فيعزى ذلك إلى قلة العطاءات ذي الصلة بمشاريعهم التجارية وعمليات الدفع طويلة الأمد التي تجعلها غير قابلة للتنافس، بالإضافة إلى صعوبة العثور على عطاءات للتقدم لها.

وقد أبدى أصحاب المشاريع التجارية الأردنية نسبة أكبر من المعرفة في آلية التقدم لعطاءات بالمقارنة مع أصحاب المشاريع المملوكة من قبل اللجائين والمهاجرين. كما أن نسبة المعرفة بخصوص العطاءات أكبر بـ10 نقاط مئوية فيما بين المشاريع التجارية الأردنية. أضف إلى ذلك أن الشركات الأردنية تشارك في العطاءات بنسب أكبر من الشركات المملوكة من قبل اللجائين/المهاجرين (اختلفت نسبته 14 نقاط مئوية، 57 في المائة مقابل 43 في المائة، على التوالي). ومن المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي أبلغت التقدم مسبقاً للعطاء، أشارت 55 في المائة من المشاريع المملوكة من قبل أردنيين أنها فازت بالعطاءات خلال الستة أشهر الماضية مقارنة مع 35 في المائة من المشاريع المملوكة من لاجئين/مهاجرين والتي رسي عليها العطاء. وقد يرجع هذا جزئياً إلى أن المشاريع الأردنية لديها باع طويل في السوق وتمتعها بعلاقات راسخة.

وعلى النحو المشار إليه أعلاه، فإن 62 في المائة من إجمالي المشاريع الصغيرة والمتوسطة أشارت إلى أن المنظمات غير الحكومية المحلية والدولية في الأردن تمثل "على وجه التأكيد" فرصة جيّدة (بالإضافة إلى 17 في المائة ممن كانت إجاباتهم "ربما")، رغم أن 35 في المائة فقط من المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي خضعت للاستطلاع أشارت إلى المنظمات الحكومية كعملاء حاليين. في المقابل، نوهت المنظمات غير الحكومية التي خضعت للاستطلاع إلى نقص القدرة الوافية لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة لتقديم الحجم الكبير من المنتجات التي تتطلبها العطاءات المنشورة، ما يجعلها تفضّل الموردين الكبار. وأشار أكثر من 5 من أصحاب المصلحة إلى محاولتهم دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة عن طريق إضفاء مفهوم اللامركزية لإجراءات الشراء الأردنية وتعزيز المشتريات المحلية في المحافظات التي تطبق بها المشاريع. إلا أن هذه المساعي باءت بالفشل، ووجد أصحاب المنظمات الدولية أنفسهم مجبرون على الشراء من عمان بدلاً من إربد أو المفرق أو غيرها من المحافظات والسبب الرئيسي في ذلك هو عدم القدرة الحقيقية أو المدركة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة على تقديم الكمية والجودة المرغوبة خلال الإطار الزمني اللازم.

ويعد هذا عائقاً أساسياً بين المشتريين والموردين في معظم الأسواق، والذي يؤدي بدوره إلى تفويت فرصة إدراج المزيد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة في سلاسل الإمداد لدى المنظمات والشركات الكبيرة والدولية. كما قد تفتقر المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العادة إلى معرفة أين تجد العطاءات وتفتقد إلى إمكانية الوصول إلى التدريب اللازم الذي يجهزها على النحو السليم مع المعرفة المطلوبة للمنافسة على هذه العقود وإدارتها. وفي ذات الآن، يفتقد المشتريين إلى المعلومات الموثوقة في السوق المحلية ولا يمتلكون غالباً القنوات المطلوبة لنشر طلبات الشراء لديهم ومتطلبات الموردين على نطاق واسع للمشاريع التجارية المحليّة. ويؤدي ذلك إلى إيجاد إمكانية المواءمة في السوق الأردنية.

شكل 18 - أسباب عدم التقدم للعطاءات حسب حجم المشروع التجاري والملكية



3.6 رياديات الأعمال

تستند عينة الاستطلاع التي أعدتها Building Markets على 88 شركة مملوكة من قبل سيدات (وهذا يشمل الشركات التي تمتلك بها النساء ملكية كاملة و/أو جزئية). وتصنف 59 من هذه الشركات كمشاريع صغيرة ومتوسطة و78 في المائة تقريباً موجودة في عمّان والبقية موزعة بين إربد ومادبا والزرقاء.

تعمل المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة من قبل سيدات في الغالب في قطاع التصنيع (41 في المائة)، ويمثل 13 نقطة مئوية أقل من المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة حصرياً من قبل الرجال. وتشتمل قطاعات المشاريع الشائعة الأخرى على: "نشاطات خدمات أخرى" (22 في المائة)، "معلومات واتصالات" (10 في المائة)، "تجارة الجملة والتجزئة" (7 في المائة)، "السكن والخدمات الغذائية"، "التعليم"، "الصحة البشرية والعمل الاجتماعي"، و"المعلومات والاتصالات"، إذ تمثل كل منها بنسبة 5 في المائة، بالإضافة إلى قطاعي "زراعة الغابات والأسمك" و"الفنون والتسلية" واللذان يشكلان ما مجموعه 7 في المائة. ومن بين الشركات المملوكة لغير الأردنيين، فإن أكثر الجنسيات الشائعة للمشاريع المملوكة من قبل سيدات هي الجنسية السورية.

وعلاوة على ذلك، تشير أكثر من 58 في المائة إلى تصديرها للسلع والخدمات (مقابل 54 في المائة من المشاريع المملوكة من قبل ذكور). كما أفادت 93 في المائة من الشركات التي تديرها سيدات إلى حصولها على عميل دولي في الستة أشهر الأخيرة مقابل 80 في المائة فقط من المشاريع المملوكة من قبل ذكور. كما تستورد 37 في المائة بشكل مباشر (مقابل 65 في المائة من المشاريع المملوكة من قبل الذكور) من الصين كونها أعلى الدول التي يتم الاستيراد منها.

ويشير أحد تقارير منظمة اللادجتيين الدولية إلى أن "4 في المائة فقط من تصاريح العمل الصادرة عن الحكومة الأردنية للسوريين حصلت عليها سيدات". وإدراكاً لذلك، ألقي الضوء على هذا الأمر خلال إحدى حلقات النقاش، حيث كشفت السيدات السوريات عن أن العمل الحر يساعدهن بكسب لقمة العيش في ظل جميع التحديات التي يواجهنها للحصول على تصاريح عمل. ويسمح قانون ترخيص مزاولة الأعمال من المنزل الذي سنّ عام 2018 للسوريين بتسجيل المشاريع التي تدار من المنزل مع الاعتراف بالدور المهم التي تلعبه رياديات الأعمال وتوسيع إمكانية وصولهن إلى العملاء والأسواق وسبل العيش.

ويمكن أن تؤدي المشاريع الاستثمارية التي تديرها رياديات الأعمال إلى آثار ثانوية هامة. فعلى سبيل المثال، تعين المشاريع المملوكة من قبل سيدات إناث بمنصب مدير أكثر من المشاريع المملوكة من قبل الذكور، بما نسبته 37 في المائة مقابل 12 في المائة. كما أن السيدات يملن أكثر إلى توظيف الإناث (32 في المائة من القوى العاملة بدوام كامل هن من فئة الإناث) مقارنة مع المشاريع التي يملكها الذكور، والتي تعين 25 في المائة من الموظفين الإناث بدوام كامل.

وتسلط المشاريع المملوكة من قبل السيدات الضوء على الحاجة إلى مستثمرين وشركات استراتيجية وإمكانية وصول إلى الأسواق. وعلاوة على ذلك، تشير ما نسبته 81 في المائة من المشاريع التي تديرها الإناث إلى اهتمامها بالبحث عن مستثمرين (مقابل 72 في المائة من المشاريع التي يديرها الذكور) و75 في المائة حددت حاجتها لرأس مال أكبر (في حين أفادت 58 في المائة فقط من المشاريع التي يديرها الذكور بنفس هذا التصريح). كما أن الرغبة بتلقي قرض بنكي تعد أكبر بين المشاريع الصغيرة (38 في المائة) مقارنة بالمشاريع المتوسطة (32 في المائة). وتؤكد 78 في المائة من المشاريع الصغيرة التي تديرها السيدات على ذلك أيضاً حيث تعبر عن حاجتها لرأس مال إضافي خلال الستة أشهر القادمة، مقابل 47 في المائة من المشاريع المتوسطة. ومع ذلك، ثمة فجوة بين الرغبة بالقروض وتوفرها.

ورغم جهود البنك المركزي الأردني في دعم تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة عن طريق توفير ضمانات للقروض، أشارت السيدات اللاتي يدرن مشاريع تجارية إلى أن البنوك لا تزال تشكل مجازفة غير مرغوب بها. وعبرت سيدات الأعمال المشاركات في الدراسة كذلك عن ترددهن بخصوص أخذ القروض، خصوصاً مع عدم درايتهن بضمانات القروض التي قد تتوفر لهن. ويمثل تضيق هذه الفجوة عن طريق توفير إمكانية أكبر للوصول إلى المعلومات والمصادر فرصة في السوق لكل من الشركات والبنوك، لتسهم في تعزيز قيادة المرأة في الأردن.

وفيما أشارت الدراسة إلى الطبيعة الريادية والناجحة لدى المشاريع التي تقودها النساء، إلا أن نتائج حلقة النقاش التي نظمتها Building Markets (حصرياً للنساء الرياديات) أشارت إلى أن العوائق الثقافية والأعراف الاجتماعية تلعب دوراً حاسماً في زيادة السيدات في الأردن. وعلى إثر ذلك، عيّرت بعض السيدات عن صعوبة إنجاز العمل خارج المنزل، حيث ينظر إلى الرجل على أنه المعيل في حين تُعتبر المرأة مسؤولة عن تقديم الرعاية. كما أكدت بعض السيدات على تعرضهن للتثبيط وثنيهن عن أخذ المخاطرة المالية المصاحبة لكونهن عضواً رسمياً في الاقتصاد. وبالإضافة إلى ذلك، فقد كان لمخاوف عائلاتهن والمجتمع من ناحية الأمان دوراً في عرقلة عملهن و"البقاء خارج المنزل لوقت متأخر". وبالرغم من ذلك، فقد أشارت السيدات المشاركات في الاستطلاع إلى أن العمل على الإنترنت والعمل الحر كانا أداة مساعدة في تخطي بعض هذه العوائق الاجتماعية والثقافية حيث تمكن من العمل من منازلهن. كما ويجدر العمل من خلال الحملات الاجتماعية والتعديلات القانونية لتمكين المرأة اقتصادياً وضمان انصافها ومساواتها سواء مالياً أو بتوفير الفرص.

3.7 المستقبل والتحديات

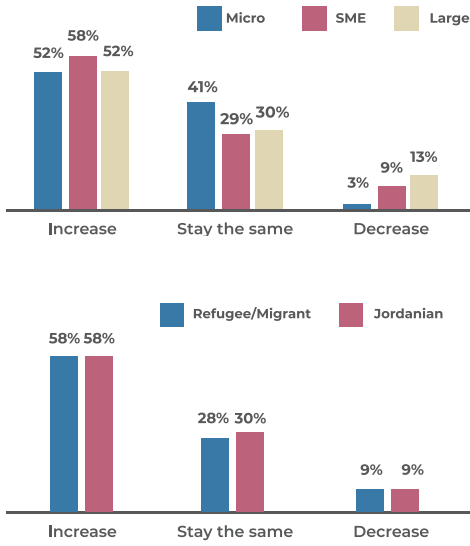
تعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة أكثر المجموعات تفاعلاً في العينة من حيث توقعات نمو الأرباح على المدى القصير، حيث تشير التوقعات إلى زيادة مقدارها 61 في المائة من الأرباح في الأشهر الستة المقبلة، وكما تدل التوقعات على توظيف المزيد من الموظفين بنسبة 58 في المائة. ومن الجدير بالذكر أن المشاريع متناهية الصغر كانت الأقل تفاعلاً حيث أحرزت ما نسبته 52 في المائة توقع زيادة في الأرباح، و 52 في المائة توقع تعيين موظفين جدد. ورغم ذلك، فإن المنظور الاقتصادي كاملاً في جميع الفئات يعد إيجابياً عموماً، حيث تتوقع حوالي 80 في المائة من كل فئة من فئات المشاريع ربحاً متصاعداً أو ثابتاً، وما بين 82 في المائة إلى 93 في المائة من المشاريع (حسب الفئة) تتوقع زيادة في عدد الأشخاص الذين توظفهم أو بقاءه على حاله.

بالرغم من شعور مزيد من الملاك الأردنيين بالتفاؤل حيال توقعاتهم الربحية خلال الستة أشهر القادمة مقارنة بملاك المشاريع من اللاجئين/المهاجرين (66 في المائة مقابل 55 في المائة)، إلا أن العديد كذلك من ملاك المشاريع الأردنيين متشائمين (19 في المائة يتوقعون انخفاضاً في الأرباح، في حين أن 14 في المائة فقط من ملاك المشاريع من اللاجئين/المهاجرين ينتابهم ذات الشعور).

تشمل أكثر التحديات المشار إليها والتي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن التالي، بالترتيب: سياسات الحكومة (25 في المائة)، والمنافسة (11 في المائة)، وإمكانية الوصول إلى التمويل (9 في المائة)، وقلة العملاء (9 في المائة). أما عند فصل تلك التحديات حسب الملكية، فإن ملاك المشاريع الصغيرة والمتوسطة من الأردنيين يقلقون أكثر حيال "صعوبة إمكانية الوصول إلى التمويل" (11 في المائة، مقابل 6 في المائة من ملاك المشاريع الصغيرة والمتوسطة من اللاجئين/المهاجرين) و "قلة العمالة الماهرة" (9 في المائة مقابل 6 في المائة). أما ملاك المشاريع الصغيرة والمتوسطة من اللاجئين / المهاجرين فيقلقون أكثر حيال المنافسة (14 في المائة، مقابل 9 في المائة)، "قلة العملاء / عدم الطلب" (10 في المائة مقابل 8 في المائة)، و"مصاريف التشغيل العالية" (15 في المائة مقابل 7 في المائة).

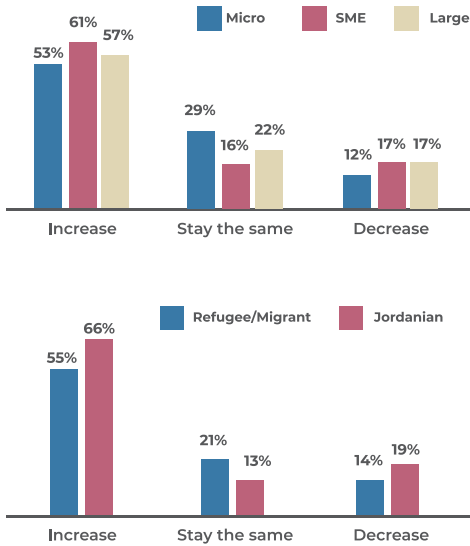
شكل 19 -

توقعات حصول تغيّرات في الموظفين حسب حجم المشروع التجاري والملكية (خلال 6 أشهر القادمة)



شكل 20 -

توقعات حصول تغيّرات في الأرباح حسب حجم المشروع التجاري والملكية (خلال 6 أشهر القادمة)



جدول 13 - التحدي الأكبر حسب حجم المشروع التجاري والملكية (خلال 6 أشهر)

حجم المشروع التجاري	كبيرة	الشاريع الصغيرة والمتوسطة	صغيرة
القوانين والسياسات الحكومية	39%	25%	6%
المنافسة	17%	11%	18%
صعوبة الوصول إلى التمويل	9%	9%	21%
قلة العملاء / عدم وجود طلب	0%	9%	18%
مصاريف تشغيل عالية	9%	11%	4%
*أسباب أخرى	4%	6%	12%
عدم توفر معلومات حول السوق	4%	7%	7%
عوامل بيئية	4%	9%	3%
ضرائب عالية جداً	9%	1%	4%
قلة العمالة الماهرة	0%	7%	1%
عدم وجود تحديات	4%	1%	0%
الفساد	0%	3%	1%
قلة التمويل	0%	1%	1%
العطاءات	0%	0%	1%
قلة العمالة غير الماهرة	0%	1%	0%
المجموع الكلي	100%	100%	100%

عندما طلب من ربابي الأعمال شرح إجاباتهم "أسباب أخرى"، أشاروا غالباً إلى "الوضع الاقتصادي في الأردن" و"تحديات السوق" من مثل إمكانية الوصول والانتشار والنمو.

عبر الملكية	اللجائين / المهاجرين	أردني
القوانين والسياسات الحكومية	26%	24%
المنافسة	14%	9%
مصاريف تشغيل عالية	15%	7%
قلة العملاء / عدم وجود طلب	10%	8%
صعوبة الوصول إلى التمويل	6%	11%
قلة العمالة الماهرة	6%	9%
عدم توفر معلومات حول السوق	4%	9%
أسباب أخرى	2%	8%
عوامل بيئية	0%	9%
الفساد	3%	4%
ضرائب عالية جداً	1%	1%
عدم وجود تحديات	1%	1%
قلة العمالة غير الماهرة	2%	0%
قلة التمويل	2%	0%
المجموع الكلي	100%	100%

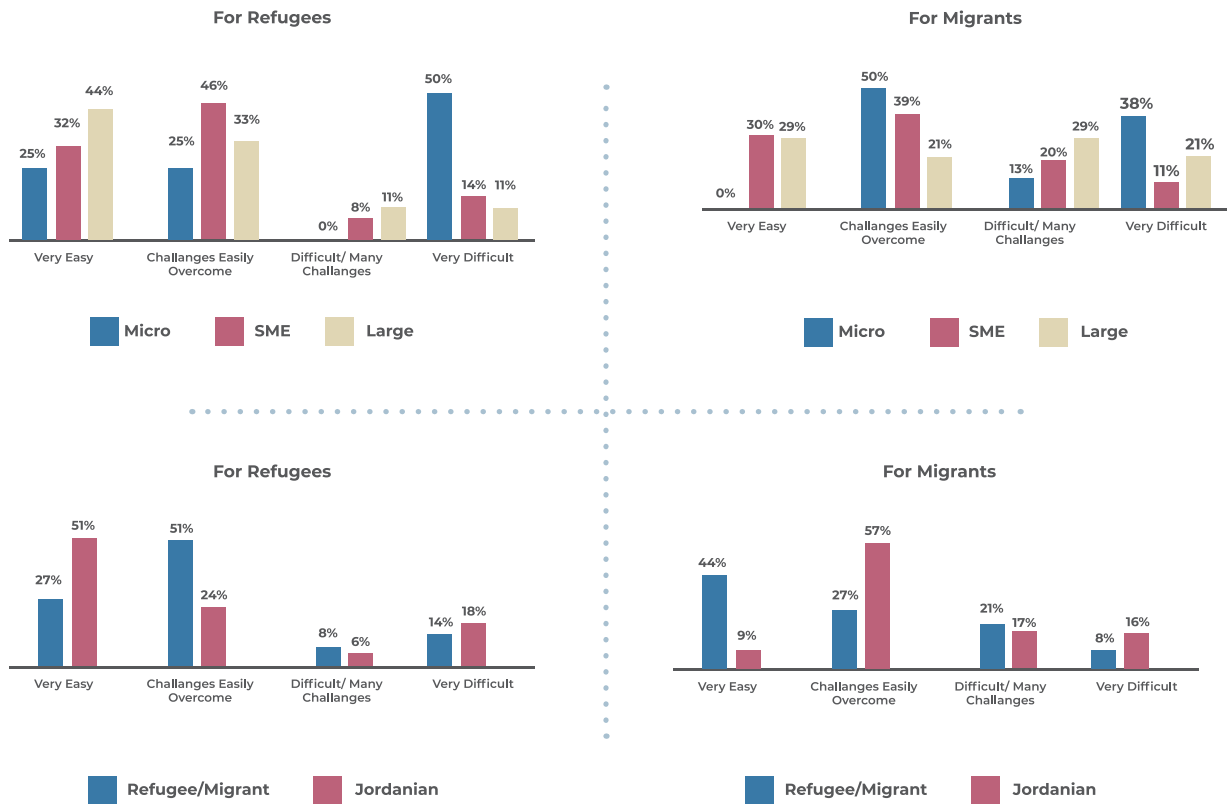
عندما طلب من ربابي الأعمال شرح إجاباتهم "أسباب أخرى"، أشاروا غالباً إلى "الوضع الاقتصادي في الأردن" و"تحديات السوق" من مثل إمكانية الوصول والانتشار والنمو.

من إقرار القيادة الأردنية بأن المشاريع الصغيرة والمتوسطة توفر أكبر فرص العمل، إلا أن السياسات والإصلاحات اللازمة لدفع هذه المحركات الاقتصادية للزدهار لا تزال بطيئة. وأشار غير الأردنيون عامة، والسوريون خاصة، إلى أن أحد التحديات الجوهرية تتمثل بعدم وضوح الإجراءات ومعايير تسجيل المشاريع التجارية، بما في ذلك متطلبات رأس المال والشريك الأردني. كما أن أوجه التضارب بين التصريحات المقدمة والقوانين الصادرة وإنفاذ السياسات غير المتساوية جعلت التخطيط للأعمال وقرارات الاستثمار أمراً صعباً. وسلط الضوء على ذلك في حلقات النقاش حيث ذكر ربابي الأعمال أنهم غير قادرين في الغالب على توفير ضمانات رهنية كبيرة والضمانات المطلوبة. وبالإضافة لذلك، نوه ربابي الأعمال إلى إمكانية اعتراض عملية التسجيل من قبل جهات حكومية أخرى تتطلب وثائق إضافية أو وزارة الداخلية والمخبرات لأسباب أمنية، وذلك بالرغم من نص المادة 6 في قانون الشركات رقم 22 لعام 1997، الذي يفيد بأن الموافقة المسبقة غير مطلوبة من أي جهة أخرى لتسجيل أي شركة، شريطة عدم إلزام أي قانون آخر بما ينص خلافًا لذلك.

كما عبر اللجؤون والمهاجرين إلى الصعوبة البالغة التي يواجهونها عند نقل مواقع الإنتاج لديهم من العراق وسوريا وفلسطين إلى الأردن، وذلك بسبب تكاليف التصنيع المرتفعة. وعلى صعيد المشاريع التجارية السورية الكبيرة، فإن الكثيرين عادوا إلى سوريا لإعادة فتح منشآت التصنيع الخاصة بهم منذ إعادة فتح معبر نصيب جابر الحدودي في شهر أكتوبر من عام 2018. إذ أشار أحد ملاك الأعمال السوريين قائلاً "إن تكلفة التصنيع في سوريا أقل بنسبة 75 في المائة منها في الأردن، ولكن هذا لا يعني أننا سنغلق العمل في الأردن. فعلى أية حال، إبقاؤه كمنشأة إدارية فقط يعد قراراً مستقبلياً ممكناً."

كما أشار المشاركون إلى وجود عقبة أخرى وهي الحصول على تصاريح العمل. يعتبر ملأك المشاريع متناهية الصغر إجراءات الحصول على تصريح عمل أمراً "بالغ الصعوبة" بنسبة أكبر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبيرة. ومما يثير الاهتمام هو أن جميع المجموعات اعتبرت أن من الأسهل الحصول على تصاريح للدجنين من الحصول عليها للمهاجرين. كما يتماشى هذا الأمر مع الأبحاث المكتبية للدراسة، والتي استنتجت أن المهاجرين يعانون في كافة قطاعات العمل من عدم القدرة على الحصول على تصاريح العمل والإقامة، حيث أن أرباب العمل وحدهم القادرين على الحصول على مثل هذه التأشيرات للعمال.6

شكل 21 - تجربة الحصول على تصاريح العمل للدجنين والمهاجرين حسب حجم المشروع التجاري والملكية



وأخيراً، سلّطت المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن الضوء على الحاجة إلى التدريب العمليّ والدعم لمساعدتها في توسيع نطاق أعمالها والوصول إلى أسواق جديدة. فكان التسويق الاستراتيجي والمبيعات والتسويق من أكثر المناهج المطلوبة. وهناك الكثير من حاضنات الأعمال ومراكز التدريب موزعة في كافة أنحاء الأردن، لكن قلة قليلة منها تعالج التحديات العاجلة التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك جهودها المبذولة لزيادة حصتها في السوق داخل وخارج البلاد. وفي هذا السياق، كان هناك أيضاً إجماع في الرأي حيال الرغبة في توسيع الصادرات. ومع النظر إلى الصعوبات التي حدها أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة بخصوص العثور على العطاءات والتنافس عليها، فإن هذا يشير إلى فجوة أخرى في المعرفة والمهارات التي يسهل معالجتها خلال الدورات التدريبية بالإضافة إلى إمكانية أكبر في الوصول إلى معلومات المشاريع التجارية.

الخاتمة والتوصيات

شهد الأردن اضطرابات كثيرة على مدى العقد الماضي؛ أولها، الوباء الشديدي الذي تركته الأزمة العالمية، تلاه استقبال الأردن للاجئين من الأحداث السورية قبل أن تتمكن الأسواق من التعافي، حيث استوعب في نهاية المطاف 1.4 مليوناً من المهاجرين قسراً على مدى الـ 8 سنوات. وفي الآن ذاته، أغلقت الطرق التجارية الأساسية واستنفذت المواد والبنية التحتية الأردنية وأنهكت بشكل سريع بسبب النمو السكاني الهائل. ونتيجة لذلك، ارتفعت ديون البلاد وارتفعت نسبة البطالة وانخفض إجمالي الناتج المحلي بشكل سريع. وبينما تلقى الأردن مستويات غير مسبوقه من المساعدات، إلا أن حالة المد والجزر التي تتعرض لها المساعدات جعلت من الصعب كذلك توظيف هذا الدعم بشكل استراتيجي.

وقد أجبرت هذه الأحداث الأردن للعمل مع شركائه والتخطيط لما وراء الأزمة الراهنة حتى يتمكن من إرساء الأسس التي تنبثق من خلالها حلول مستدامة. وفي عام 2015، طرحت خطة لتحويل الاقتصاد مع حلول العام 2025، وشملت إصلاحات طموحة وسياسات تهدف إلى الحد من الفقر والبطالة وتطوير قطاعات واعدة وجذب الاستثمار والمواهب التي بإمكانها تقوية موقع الأردن مع شركائه التجاريين وداخل المنطقة. كما سنت الحكومة تدابير تسمح للقادمين الجدد من اللاجئين بالاندخراط الفعّال في الاقتصاد. وبالرغم من التقدم السريع، إلا أن استقرار الأردن لا يزال على المحك، خاصة مع تكيفه على استيعاب أكثر من مليون لاجئ جديد ودمج العمال في سوق العمل.

وعلاوة على ذلك يرى العديد أن هذا التدفق يحمل في طياته دلالات سلبية. ومع ذلك، يقدم رجال الأعمال من الأردنيين والمهاجرين واللاجئين جانباً آخر للقصة. حيث ساهمت الموجة الأولى لتدفق المهاجرين واللاجئين في تطوير البلاد متمسكين برؤيتهم لمستقبل أفضل لهم في الأردن. كما نقل العديد من التجار المهرة شركاتهم إلى الأردن وأدخلوا منتجات جديدة إلى السوق. ومع ضمان ازدهار ريادة الأعمال، فإن العديد من الوظائف ستتوفر وتضمن بقاء الأردن على طريق النمو الاقتصادي الشامل والمستدام.

4.1 البيئة السياسية والتنظيمية

بالنظر إلى الحاجة إلى خلق فرص عمل وعائدات اقتصادية للاجئين واستضافة المجتمعات في الأردن، يتعين على الحكومة وضع سياسات وقوانين تمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص من النمو وإضفاء الطابع الرسمي على قطاعات عمل اللاجئين / المهاجرين:

- مساعدة ريادة المشاريع الصغيرة والمتوسطة من اللاجئين/ المهاجرين والأردنيين على زيادة فرص التوظيف في شركاتهم من خلال: (1) تعزيز الوصول إلى تصاريح العمل للاجئين، خصوصاً السوريين، (2) فتح قطاعات جديدة حيث يمكن للاجئين إدارة المشاريع والحصول على وظائف، (3) ضمان حصول النساء المهاجرات ورياديات الأعمال على فرص اقتصادية متساوية عن طريق زيادة عدد تصاريح العمل الصادرة للنساء، وتوفير الحوافز لجذب ريادة الأعمال.
- إعداد سياسات شراء محلية "شاملة" والتي تنص على إبرام عقود السلع والخدمات مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة وإنشاء نظام الحصص للتعاقد مع ريادة المشاريع الصغيرة والمتوسطة من السيدات وملئك المشاريع من اللاجئين / المهاجرين، أو التي توظف

- للجانين، حيث يمكن للموردين التصرف حسب المعايير المقبولة وبكلفة متساوية أو أقل عن البدائل.
- ضمان وصول ريادة المشاريع من اللجانين إلى المعلومات المتعلقة باللوائح ومعايير التسجيل بما فيها التكاليف والأطر الزمنية وغيرها من المحفزات. إحاطة المعلومات ولكن نشرها على نطاق واسع عن طريق القنوات ذات الصلة بما في ذلك بوابات الإنترنت وجمعيات الأعمال.
- تنسيق وتدريب الجهات الحكومية المعنية بتسجيل الشركات الجديدة على التغييرات في السياسات لضمان تنفيذها بطريقة عادلة.
- زيادة الشفافية والإسراع بإجراءات التسجيل وعمليات التفتيش الأمني (بما في ذلك الرفض والموافقات) لشركات اللجانين والمهاجرين.

4.2 دعم المشاريع التجارية

بدون خدمات دعم المشاريع المستهدفة قد لا يتمكن ريادة الأعمال من اللجانين والمهاجرين من الانخراط في الاقتصاد الرسمي، ما قد يتسبب بضياع فرص توسيع نطاق الشركات الواعدة.

- تقديم دورات تدريبية في المشاريع التجارية التي يحركها الطلب والمتوائمة مع قيود النمو لدى المشاريع المتوسطة والصغيرة (لجميع المشاريع المتوسطة والصغيرة في السوق). حيث يقدم مدربون أكفاء وذوي معرفة بالغة في بيئة الأعمال الأردنية المتطورة هذه الدورات. فقد حدد أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحاجة للتدريب على المبيعات والتسويق والتسويق الاستراتيجي والتنافس على العطاءات.
- إنشاء شركات عملاقة تعمل عمل المرشد أو كمصدر لملئك المشاريع.
- وعلى وجه التحديد، ضمان أن الخدمات ذات الصلة تصقل العلاقات بين ريادة الأعمال من الأردنيين واللجانين/المهاجرين، خصوصاً النساء.
- وإن أمكن، ضمان أن تستهدف خدمة دعم المشاريع كل من ريادة الأعمال من اللجانين وريادي الأعمال من الأردنيين من أجل حشد الموارد التي تستهدف المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتسريع النمو من خلال شركات جديدة.
- نقل المساهمات الاقتصادية لريادي المشاريع الصغيرة والمتوسطة من الأردنيين واللجانين/المهاجرين إلى الاقتصاد المحلي عبر تغطية أكبر لقصص النجاح. مشاركة قصص عن مشاريع صغيرة ومتوسطة ناجحة وقادرة على اختراق أسواق جديدة فقد يوفر هذا خارطة طريق مفيدة لريادي المشاريع متناهية الصغر والأقل خبرة ويبني ثقة أكبر في المنتجات الأردنية محلياً.

4.3 إمكانية الوصول إلى الأسواق

تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن صعوبة كبيرة في الوصول إلى الأسواق المحلية والإقليمية والدولية الجديدة وذلك بسبب عدم وضوحها وغياب العلاقات وشبكات الاتصال والبنية التحتية، إذ يحد ذلك من نموها.

- تسهيل العلاقات التجارية والروابط بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمشتريين المحتملين عبر إبراز قدرات الأردنيين واللجانين/المهاجرين وعروض المنتجات والخدمات وسجلات الأداء. والحفاظ على ملفات محدثة يمكن للمنظمات الدولية والمستثمرين والشركات متعددة الجنسيات الاطلاع عليها.
- ضمان وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة بسهولة للعطاءات من خلال الفهارس سهلة الاستخدام. أن تشمل عطاءات قطاع المنظمات غير الحكومية إلى جانب فرص القطاع الخاص والحكومي.
- تشجيع المشاريع التجارية الأردنية والدولية على عقد الشراكات مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة للجانين / المهاجرين عند الدخول إلى الأسواق حيث أنهم ذوي خبرة ومتجذرين في الأسواق وقد يمتلكون ميزة تنافسية (مثلًا منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا). ويمكن تحقيق ذلك عن طريق زيادة الوعي بجوانب القوة التي تتمتع بها المشاريع التي يديرها اللجانين / المهاجرين وتسهيل فرص التواصل.
- تشجيع الحكومة الأردنية والمنظمات غير الحكومية الدولية على إصدار العطاءات التي تقدم الحوافز لمقدمي العطاءات ليشملوا المشاريع الصغيرة والمتوسطة في سلاسل الإمداد الخاصة بهم.

4.4 الوصول إلى التمويل

تقدم المشاريع الصغيرة والمتوسطة للجانين / المهاجرين والأردنيين فرصة اقتصادية للبنوك والمستثمرين. ومع ذلك، يبدو أن المؤسسات والممولين يتجنبون هذا السوق بسبب المعلومات غير الواضحة عن شركات الائتمان والاستثمار ومستوى تحمل المخاطر المنخفض وقلة المنتجات وغياب المرافق التي تتماشى مع احتياجات الشركة.

- زيادة الوصول إلى التمويل من خلال ضمان الشفافية، وإعداد نماذج مخاطر بديلة تساعد البنوك على تقييم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ويشمل ذلك منتجات مبتكرة مثل "التخصيم المالي" وتمديد ضمانات القروض.
- ضمان تفسير وتطبيق شفاف ومتوافق للسياسات المصرفية التجارية عن طريق تدريب موظفي البنك.
- استقطاب استثمارات جديدة في المنطقة عن طريق إنشاء مكاتب دعم الاستثمار لتبادل المعلومات، بالإضافة إلى تطوير ودعم مراكز الشبكات وشبكات المستثمرين المساندين في الأردن التي باستطاعتها إشراك المستثمرين وتقديمهم للفرص المتاحة في البلاد.
- توفير المساعدة في تطوير خطوط الإنتاج للمستثمرين المحليين والدوليين من خلال تمكين الوصول إلى بيانات حول عمليات المشروع التجاري والتاريخ والأداء. وتيسير عمليات التقديم والكشف عن طريق عقد الندوات والمعارض وجلسات الترويج للمنتجات. تهيئة الجهود لإشراك المستثمرين المؤثرين.

المرفق 1 - قائمة بأصحاب المصلحة

أجرت Building Markets مقابلات مع 43 من أصحاب المصلحة لفهم التصور والطلب بشكل أفضل في الأردن والمنطقة. يشتمل أصحاب المصلحة على الحكومة والمنظمات غير الحكومية وجمعيات الأعمال التجارية ومقدمي الدعم للمشاريع التجارية وموظفي المشتريات والمستثمرين الذين يعملون في الأردن أو ينوون العمل هناك. تم إعداد وإدارة 3 استطلاعات : (1) أحدها للتصورات العامة حول السياق وبيئة التشغيل، (2) والأخرى لموظفي المشتريات والمستثمرين، و (3) الأخيرة لاستهداف البنوك والمستثمرين. الهدف من كل استطلاع كان لاستخلاص رؤى إضافية قد تعزز أو تقوي أو تتباين مع البيانات التي جُمعت من المشاريع التجارية المحليّة. وفي بعض الأحيان، تمت مقابلة أكثر من ممثل عن كل منظمة.

هيئة الاستثمار الأردنية	17 أسيت مانجمنت
شركة الأردنية لضمان القروض	17 جوردان
فندق لاندمارك	أكشن إيد
لدريز إنترناشونال	أمشام الأردن (غرفة التجارة الأمريكية)
ليدنغ بوينت لتقديم الخدمات الاستشارية الإدارية	غرفة صناعة عمان
لومينس	البنك العربي الإسلامي
ميرسي كوربس (2)	بي دي سي (مركز تطوير الأعمال) بالأردن
صندوق تمويل المرأة	جمعية احترام الأعمال النسائية
مبادرة الشرق الأوسط للاستثمار	وزارة التخطيط والتعاون الدولي (وحدة الأردن المدمجة)
باراماونت فاين فودز	مجلس اللادجيين الدينماركي (دي آر سي)
مصرف الراجحي الإسلامي	دأش فنتشرز
سايف بورتس	البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير
سندكم	بنك الاتحاد
سيبارك	اف اتش آي 360
تمويلكم	شركة تمويل التنمية الهولندية
المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين	غرونيديك
أونروا	غرو فن (صندوق نومو)
الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية - إل إي إن إس	المنظمة الدولية للأشخاص ذوي الإعاقة
البنك الدولي (2)	مؤسسة التمويل الدولية
زين للاتصالات (2)	انترسوس

هدفت مجموعة الدراسة هذه إلى فهم القيود المفروضة على مشاركة المرأة في الاقتصاد الأردني بالإضافة إلى فرص التحسين. 8 (مالكات المشاريع التجارية من النساء شاركن من قطاعات التصنيع وتصنيع الأغذية والتعليم).	المرأة في قطاع الأعمال	المشاركة الاقتصادية للمرأة في الأردن	11/5/2018 عمان
أبرزت هذه المجموعة الدراسية الحواجز التي تقف في طريق الوصول إلى السوق وفرص المشاريع التجارية السورية بدون مستثمرين في الأردن. 5 (حضر ملك المشاريع التجارية من قطاعات التصنيع والترفيه والتسوق الإلكتروني)	أصحاب الأعمال السوريين غير الرسميين الذين يسعون إلى إضفاء الطابع الرسمي على أعمالهم	غير مسجل المشاريع التجارية السورية	11/7/2018 عمان
كشفت مجموعة الدراسة هذه عن التحديات والفرص أمام المصدرين الأردنيين. 7 (حضر ملك المشاريع من الأردنيين واللجائين من قطاع التصنيع بشكل خاص)	حجم المشروع التجاري	التصدير من الأردن	11/13/2018 عمان
ناقشت مجموعة الدراسة هذه وساعدت على إيجاد التوافق بين أصحاب المصلحة مع الأخذ بعين الاعتبار اهتمامات وتحديات وفجوات ودور القطاع الخاص في دعم الريادة.	ممثلو القطاع الخاص للشركات العاملة في الأردن	دور القطاع الخاص في دعم ريادة الأعمال في الأردن	12/5/2018 عمان

المرفق 2 - الهوامش

1. All figures in this report are presented in United States dollars (USD).
2. Lebanon is the largest in relation to population size.
3. Stevenson, Juliette. 2018. "UNHCR Jordan Factsheet - February 2018 - Jordan." Relief Web, February 22. www.reliefweb.int/report/jordan/unhcr-jordan-factsheet-february-2018
4. Ayyagari, Meghana, et al. 2011. "Small vs. Young Firms across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth (English)." World Bank Group, April 1. <https://documents.worldbank.org/curated/en/478851468161354807/Small-vs-young-firms-across-the-world-contribution-to-employment-job-creation-and-growth>
5. Of the 102 migrant-owned businesses, the owner of one business indicated they had dual citizenship but did not provide additional information to confirm migrant or refugee status.
6. Department of Statistics. 2018. "18.6% Unemployment Rate during the Third Quarter of 2018." Department of Statistics, December 4, www.dos.gov.jo/dos_home_e/main/archive/Unemp/2018/Emp_Q3_2018.pdf
7. UNHCR Refugee Situations-Operational Portal. September 2018. <https://data2.unhcr.org/en/situations/syria/location/36percent3c>
8. Center for International Development. 2016. The Atlas of Economic Complexity. "Where did Jordan export to in 2016?" atlas.cid.harvard.edu/explore/?country=113&partner=undefined&product=undefined&productClass=HS&startYear=undefined&target=Partner&year=2016
9. Statista. 2019. "Average annual OPEC crude oil price from 1960 to 2019 (in U.S. dollars per barrel)." <https://www.statista.com/statistics/262858/change-in-opec-crude-oil-prices-since-1960/>
10. Tableau Software. For 2013–2014, Data Covers: Net ODA Breakdown of Bilateral ODA by Income Group and Region Top Ten Recipients of Bilateral ODA Bilateral ODA by Sector. https://public.tableau.com/views/AidAtAGlance/DACmembers?:embed=y&:display_count=no?&:showVizHome=no#1
11. Ibid
12. Department of State. Jordan Response Plan for the Syrian Crisis 2016-18. <https://www.foreignassistance.gov/explore/country/Jordan>
13. DAI. "From Resilience to Growth: Realizing Jordan's Development Vision." <https://www.dai.com/uploads/Jordan%20White%20paper%20-%20From%20Resilience%20to%20Growth.pdf>
14. Relief Web. "Jordan Response Plan for the Syria Crisis 2016-2018." https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/JRP16_18_Document-final+draft.pdf
15. UNHCR. 2019. "Operational Portal: Situation Syria Regional Refugee Response." April 9. data2.unhcr.org/en/situations/syria/location/36
16. UNHCR. 2017. "Global Trends: Forced Displacement in 2017." www.unhcr.org/5b27be547.pdf
17. De Bel-Air, Françoise. 2016. "Migration Profile: Jordan." Migration Policy Center. http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/44065/MPC_PB_201606.pdf?sequence=
18. UNHCR. 2010. "Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees." www.unhcr.org/3b66c2aa10.html
19. UNHCR. 2011. "The 1951 Convention Relating to the Status of Refugees and its 1967 Protocol." www.unhcr.org/4ec262df9.html
20. UNHCR. "Universal Periodic Review: Jordan." <https://www.refworld.org/pdfid/513d90172.pdf>
21. Mottaghi, Lili. 2016. "MENA'S Forced Displacement Crisis." World Bank Group, March. <http://siteresources.worldbank.org/INTMENA/Resources/QN154.pdf>
22. World Bank Group Data Bank. "Poverty Headcount Ratio at National Poverty Lines (% of Population)." <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC?locations=JO&view=chart>
23. The Economic Policy Council. "Jordan Economic Growth Plan 2018-2022." <http://jordanembassyus.org/sites/default/files/Jordanpercent20Economicpercent20Growthpercent20Planpercent202018-2022.pdf>
24. UNHCR. 2018. Jordan Fact Sheet. October 2018. <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/66556.pdf>

25. ILO, UNDP, and WFP. 2017. "Expanding Economic Opportunities for Syrian Refugees and Host Communities." www.jobsmakethedifference.org/full-report
26. UNHCR. 2019. "Operational Portal: Situation Syria Regional Refugee Response." April 9. <https://data2.unhcr.org/en/situations/syria/location/36>
27. Note - UNHCR published data off by 523. That figure was added to "Other."
28. UNDP. 2013. "The Informal Sector in the Jordanian Economy."
29. [http://www.undp.org/content/dam/jordan/docs/Publications/Gov/Theper cent20Informalper cent20Sectorper cent20inper cent20theper cent20Jordanianper cent20Economy-jo.pdf](http://www.undp.org/content/dam/jordan/docs/Publications/Gov/Theper%20Informalper%20Sectorper%20inper%20theper%20Jordanianper%20Economy-jo.pdf)
30. Relief Web. 2016. "The Jordan Compact: A New Holistic Approach between the Hashemite Kingdom of Jordan and the International Community to deal with the Syrian Refugee Crisis." February 7. <https://reliefweb.int/report/jordan/jordan-compact-new-holistic-approach-between-hashemite-kingdom-jordan-and>
31. Economic Research Forum. 2018. "Jordan's Labour Market: New Inputs for Informed Policy-Making." June 5. theforum.erf.org.eg/2018/06/05/jordans-labour-market-new-inputs-informed-policy-making/
32. Miller, T., A. B. Kim, J. M. Roberts. 2019. "Index of Economic Freedom." The Heritage Foundation. https://www.heritage.org/index/pdf/2019/book/index_2019.pdf
33. Santander Trade. 2019. "Jordan: Foreign Investment." <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/jordan/investing>
34. World Bank Group. "Doing Business 2019: Training for Reform, Economy Profile of Jordan." <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/j/jordan/JOR.pdf>. The Bank notes, "the Distance to Frontier (DTF) on paying taxes, enforcing contracts, and resolving insolvency have improved. However, the DTF on starting a business, getting electricity, registering property, and dealing with construction permits have deteriorated."
35. Ibid
36. EBRD. 2016. "EBRD Jordan MSME Framework Increasing MSMEs' Access to Finance in Jordan – What the Market Says?" https://ambamman.esteri.it/ambasciata_amman/resource/resource/2016/06/frankfurt_school_presentation.pdf
37. Central Bank of Jordan. 2017. "Financial Inclusion Diagnostic Study in Jordan 2017." [http://www.cbj.gov.jo/EchoBusv3.0/SystemAssets/PDFs/2018/Financialper cent20Inclusionper cent20Diagnosticper cent20Studyper cent20inper cent20Jordanper cent202017.pdf](http://www.cbj.gov.jo/EchoBusv3.0/SystemAssets/PDFs/2018/Financialper%20Inclusionper%20Diagnosticper%20Studyper%20inper%20Jordanper%202017.pdf)
38. USAID. 2015. "Survey of Micro- and Small-Enterprises (MSEs) in Jordan." <https://jordanlens.org/research>
39. Central Bank of Jordan and GIZ. 2017. "Financial Inclusion Diagnostic Study in Jordan 2017." <http://www.cbj.gov.jo/EchoBusv3.0/SystemAssets/PDFs/2018/Financial%20Inclusion%20Diagnostic%20Study%20in%20Jordan%202017.pdf>
40. Ibid
41. Jordan Investment Commission. Investor Guide. www.jic.gov.jo/en/investor-guide/
42. United States Trade Representative. Jordan. www.ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/jordan
43. United States Trade Representative. Jordan Free Trade Agreement. www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/jordan-fta
44. To be eligible for trade benefits, exports needed 35 per cent of their value-add to come from Jordan in the QIZ and at least 8 per cent of their value-add to come from Israel.
45. OECD and UNCTAD. 2019. "General Profile: Jordan." www.unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/400/index.html
46. Santander Trade. 2019. "Jordan: Foreign Investment." <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/jordan/investing>
47. Relief Web. 2016. "The Jordan Compact: A New Holistic Approach between the Hashemite Kingdom of Jordan and the International Community to deal with the Syrian Refugee Crisis", February 7. <https://reliefweb.int/report/jordan/jordan-compact-new-holistic-approach-between-hashemite-kingdom-jordan-andper cent3c>
48. Jordan Strategy Forum. 2016 "Relaxing the Rules of Origin for Jordanian Industries." <http://jsf.org/sites/default/files/Relaxing%20the%20Rules%20of%20Origin%20for%20Jordanian%20Industries.pdf>
49. Relief Web. 2018. "A Cabinet Decision Was Issued to Allow Syrians to Register and Operate Home Businesses." <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/67242.pdf>
50. International Labour Organization. 2018. "Jordan Issues First e-Work Permit for Syrian Refugees in Construction: Response to Syrian Refugee Crisis: Jordan Issues First e-Work Permit for Syrian Refugees in Construction" ILO, September 19. www.ilo.org/beirut/media-centre/news/WCMS_645267/lang--en/index.htm
51. Ministry of Planning And International Cooperation-Jordan Compact Update, March 31, 2019.
52. Around 10 per cent of "migrant" owners come from countries outside of the region and from countries that typically do not send refugees, such as USA, Canada, and Spain. The methodology has been kept consistent for various nationalities given the small share in the sample.
53. Department of Statistics. 2011. http://www.dos.gov.jo/dos_home_a/main/linked-html/economic_census/census_2011.pdf
54. Note: Compiled and reported by SME Finance Forum Country Data for Jordan. <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-country-indicators>
55. Ibid
56. Library of Congress. 2005. "Country Profile: Syria." www.loc.gov/rr/frd/cs/profiles/Syria-new.pdf
57. Central Bank of Jordan and GIZ. 2017. "Financial Inclusion Diagnostic Study in Jordan 2017." <http://www.cbj.gov.jo/EchoBusv3.0/SystemAssets/PDFs/2018/Financial%20Inclusion%20Diagnostic%20Study%20in%20Jordan%202017.pdf>
58. "Non-Jordanian citizens, including refugees, demonstrate much lower usage of formal financial services than Jordanian nationals more often approaching informal rather than formal sources for both borrowing (20.2% vs. 1.9%) and saving (9.8% vs. 3.9%)."
59. Central Bank of Jordan and GIZ. 2017. "Financial Inclusion Diagnostic Study in Jordan 2017." <http://www.cbj.gov.jo/EchoBusv3.0/SystemAssets/PDFs/2018/>

60. OECD. "Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices." www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf

61. Loan Guarantees Corporation (LGC), started by The Central Bank of Jordan, guarantees up to 75 per cent of loans to SMEs and up to 80 per cent of loans to women-owned businesses.

جانب آخر من القصة الأردن

تقييم السوق للمشاريع التجارية المملوكة للاجئين
والمهاجرين والأردنيين

يونيو 2019



OPEN SOCIETY
FOUNDATIONS



Building
Markets