

# دراسة سوق المشاريع الصغيرة والمتوسطة، للوصول إلى التمويل والبرامج

المشاريع المحالة من غرف التجارة والصناعة، واتحاد الصناعات العراقي  
بغداد وكركوك والسليمانية وأربيل



إنّ المواد والبيانات الواردة ضمن هذا التقرير هي آراء المؤلفين، ولا تعكس بالضرورة آراء المنظمة الدولية للهجرة. وإنّ التسميات الواردة فيه، لا تعبر بالضرورة عن رأي المنظمة الدولية للهجرة بالنسبة للوضع القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو سلطاتها أو حدودها.

إنّ المنظمة الدولية للهجرة ملتزمة بمبادئها في أنّ الهجرة الإنسانية النظامية تعود بالنفع على المهاجرين وعلى المجتمع. وكمنظمة حكومية دولية تساعد المنظمة الدولية للهجرة مع شركائها في المجتمع الدولي، على المساعدة في مواجهة التحديات التشغيلية للهجرة، وفهم أكثر لقضايا الهجرة، وتشجيع التنمية الاجتماعية والاقتصادية من خلال الهجرة، والعمل على الاحترام الفعال لحقوق الإنسان ورفاه المهاجرين.

أنتج هذا التقرير بدعم من البنك الألماني للتنمية (KfW) والآراء الواردة فيه هي آراء المؤلف، ولا تعكس بالضرورة آراء المنظمة الدولية للهجرة أو البنك الألماني للتنمية.

المنظمة الدولية للهجرة

العنوان: مجمع يونامي (ديوان ٢)، المنطقة الدولية، بغداد/العراق

البريد الإلكتروني: [iraqdtm@iom.int](mailto:iraqdtm@iom.int)

الموقع الإلكتروني: <https://iraqdtm.iom.int>

صورة الغلاف: © المنظمة الدولية للهجرة ٢٠٢٠، آرام حكيم

© المنظمة الدولية للهجرة ٢٠٢٤



بعض الحقوق محفوظة. هذا التقرير متاح بموجب رخصة المشاع الإبداعي - غير تجاري - (IGO ٣,٠ CC BY-NC-ND)\*

لمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على حقوق الطبع والنشر وشروط الاستخدام.

لا يجوز استخدام هذا التقرير أو نشره أو إعادة توزيعه لأغراض تهدف إلى الحصول على ميزة تجارية أو تعويض تقدي، باستثناء الأغراض التعليمية، كأن يتم إدراجه في الكتب المدرسية، على سبيل المثال.

السماح بالاستخدام: يجب تقديم طلبات الاستخدام التجاري أو المزيد من الحقوق والتراخيص إلى [publications@iom.int](mailto:publications@iom.int).

## المحتويات

٤	ملخّص تنفيذي
٤	عملية الإحالة والتدقيق
0	مراجعة الأدبيات
٦	الاستعداد لاستكشاف خيارات الإقراض
٦	المؤشرات على جاهزية الاستثمار، والشكليات
٨	المؤشرات المالية
١٠	عمر وحجم المشروع
١١	التوجهات الديموغرافية
١٤	الطلب على الخدمات الاستشارية
١0	الخلاصة
١0	التوصيات

## ملخص تنفيذي

واستعدادها للمشاركة في خدمات بناء القدرات الاستشارية التجارية، التي تقدمها المنظمة الدولية للهجرة. ومن بين ٣١٨ مشروعاً مهتماً بالخدمات الاستشارية، استوفى أكثر من النصف (١٦٩) شروط جاهزية الاستثمار لأغراض الإحالة. وفي الوقت نفسه، افتقر ٩٣ منها (٢٩٪) إلى الخبرة في التعامل مع الكيانات المالية (على أساس أنّ لديها حساب مصرفي)، وافتقر ٦٢ منها (١٩٪) إلى التتبع المالي المناسب؛ بينما افتقر ٤٢ (١٣٪) إلى التسجيل.

وبدورنا، نقترح عدة توصيات لتعزيز وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل. ومن تلك التوصيات؛ أولاً، يجب إحالة المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تمّ تحديدها، والبالغ عددها ١٥٤ مشروعاً إلى المؤسسات المالية الشريكة، لغرض الحصول على قروض مدعومة، وتوحيد الجهود مع شركاء التنمية. وبالنسبة للمشاريع غير الرسمية التي تمّ تحديدها، يُعدّ توسيع خيارات التمويل وتقديم الخدمات الاستشارية أمراً بالغ الأهمية؛ وذلك لأنّ هذه المشاريع غالباً ما تُستبعد من التمويل التقليدي. كما أنّ الجهود الرامية إلى تعزيز جاهزية المشاريع الصغيرة والمتوسطة للاستثمار، من خلال مبادرات بناء القدرات، التي من شأنها أن تعمل على زيادة فرص تأهلها للحصول على قروض مستقبلية. ويشكّل الدعم المستهدف؛ ضرورة أساسية لرائدات الأعمال، والمشاريع في المناطق المتضررة من النزاع، للتغلب على تحديات التمويل، من خلال بعض التدخلات؛ مثل برامج إشراك البنوك، والتدريب. ومن شأن تعزيز نُظم المعلومات الوطنية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، بالشراكة مع غرف التجارة، أن يحسّن من دقة البيانات للبرمجة الطويلة الأمد. وفي الوقت ذاته، ينبغي أن تستمر الدعوات المفتوحة لتقديم المقترحات في استقطاب المشاريع بشكل شامل، والوصول إلى تلك الموجودة في المناطق المحرومة، لحين تحديث السجلات الوطنية.

يستعرض هذه الدراسة؛ نتائج دراسة للسوق أجرتها المنظمة الدولية للهجرة بالشراكة مع غرف التجارة والصناعة، واتحاد الصناعات العراقي في بغداد وكركوك والسليمانية وأربيل. ويستند التحليل إلى ٣٤٣ مشروع صغير ومتوسط، أدلتهم غرف التجارة والصناعة التي وافقت على المشاركة في المقابلة الخاصة بالتدقيق. واختيرت هذه المشاريع من بين أكثر من ٣,٠٠٠ مشروع مدرج في سجلات غرف التجارة والصناعة؛ الأمر الذي يسلط الضوء على الحاجة إلى نُظم معلومات محدّثة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

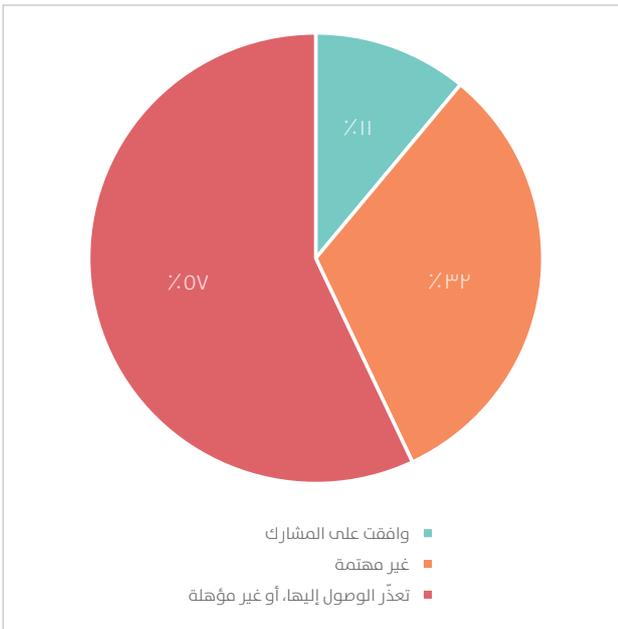
وكان موظفو المنظمة الدولية للهجرة قد أجروا مقابلات عبر الهاتف مع أصحاب هذه المشاريع، للتحقق من المشاريع الملائمة، والتأكد من اهتمامها بالقروض وخدمات الاستشارات التجارية. ويصنّف هذا التقرير، المشاريع على أساس مستوى شكليتها واستعدادها للاستثمار: الاهتمام بالقروض والحسابات المصرفية، وتتبع الشؤون المالية، والتسجيل لدى الجهات المعنية. ومن بين المشاريع التي شملها الاستبيان، تبين أنّ ١٥٤ مشروعاً (٤٥٪) مناسب لإحالات القروض، و١٤٩ مشروعاً (٤٣٪) يمكن أن يستفيد من خدمات الاستشارات التجارية، لتعزيز جاهزيتها للاستثمار.

وتحلل الدراسة؛ خصائص المشاريع التي تمّ تدقيقها؛ بما في ذلك البيانات المالية وحجم المشروع وعمره، والفجوات بين الجنسين، والفروق الجغرافية. وأسفرت معايير التدقيق عن مشاريع ذات متوسط أعلى لقيمة الأصول والأرباح، ومسارات عمل أطول، وموظفات أكثر. مع ذلك، تميل المتطلبات الرسمية لإحالات القروض الناجحة إلى إلحاق الضرر بصاحبات المشاريع والشركات، في المحافظات التي تشهد نسبة عالية من النزوح.

وبالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر غير مناسبة لإحالات القروض، يحلل التقرير المعايير التي تفتقر إليها هذه المشاريع،

## عملية الإحالة والتدقيق

الشكل ١: نتيجة محاولة الاتصال بالمشاريع المسجلة لدى غرف التجارة والصناعة الأربع



البيانات المستخدمة في هذا التقرير، هي ثمرة جهد شامل في عام ٢٠٢٣، لتحديد المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يمكن أن تستفيد من خدمات الاستشارات التجارية لتعزيز جاهزيتها للاستثمار، وإحالتها إلى البنوك ومؤسسات الائتمان المقرضة العامة، أو منح تطوير المشاريع من صندوق تطوير المشاريع الذي تديره المنظمة الدولية للهجرة. وكجزء من هذه العملية، أشركت المنظمة الدولية للهجرة ١٢ جمعية أعمال في العديد من المحافظات؛ بما في ذلك غرف التجارة والصناعة، واتحاد الصناعات العراقي، والنقابات التجارية. وتستند البيانات الواردة في هذا التقرير، إلى قوائم المشاريع الموجودة في بغداد وكركوك، والمسجلة لدى اتحاد الصناعات العراقي في بغداد؛ إضافة إلى المشاريع المسجلة لدى غرف التجارة والصناعة في السليمانية وأربيل. وكانت المنظمة الدولية للهجرة قد صاغت أداة تدقيق هاتفية، بالتنسيق مع البنك الألماني للتنمية (KfW)، من أجل تقييم إمكانات المشاريع للوصول إلى برامج التمويل، من خلال جمع المعلومات حول وضعها وقدراتها واهتمامها بالقروض والخدمات الاستشارية.

١ أعربت غرف التجارة واتحاد الصناعات العراقية في ذي قار والبصرة عن استعدادها للمشاركة، ولم يتم تضمين هذه المحافظات في عملية الفرز اللاحقة، بسبب نقص التمويل المخصص للبرامج في هذه المناطق.

ومن بين المشاريع التي تمّ تدقيقها، لوحظ أنّ عدد النساء صاحبات المشاريع هو ٢٨ امرأة فقط؛ بينما يبلغ عدد الذكور ٣١٥؛ الأمر الذي يعكس تحيّزاً جنسانياً مهماً في سجلات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الموجودة. كما تتضح الفوارق بين الجنسين، من حيث توظيف المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ حيث يعمل لدى ١٤٣ مشروعاً (٤٢٪) موظفة واحدة على الأقل؛ في حين لا تعمل أيّ موظفة لدى ٢٠٠ مشروعاً (٥٨٪). وفيما يتعلق بالتعليم، فإنّ ٣٠٪ من أصحاب المشاريع المسجلين في قاعدة البيانات حاصلون على شهادة جامعية، و٢٠٪ حاصلون على شهادة الإعدادية، و١٥٪ على شهادة المتوسطة.

شاركت جمعيات الأعمال الثلاث التي شاركت في الدراسة؛ تفاصيل ٣,٠٨٠ مشروعاً تمّ الاتصال بهم لأغراض التدقيق؛ بينما تعدّر الوصول إلى ٥٧٪ منها، ورفض ٣٣٪ منها المشاركة في مقابلة التدقيق (الشكل ١). وبشكل عام، أبدى ٣٤٣ مشروعاً (١١٪) اهتمامه بإحالات الفروض أو الخدمات الاستشارية أو المنح التجارية، وشاركت في مقابلة التدقيق. وتقع معظم المشاريع المهتمة (٦٣٪ من المشاريع) في محافظة بغداد، يقابلها ٢٩٪ في السليمانية و٨٪ في أربيل، ومشروعان فقط في كركوك. وتعمل معظم المشاريع في قطاع التصنيع (٢٠٤؛ ٥٩٪) يليه قطاع الخدمات (٦٥؛ ١٩٪) والقطاعات الأخرى التي تشمل بشكل أساسي: قطاع الأغذية (٣٦؛ ١١٪).

## مراجعة الأدبيات

الصغيرة والمتوسطة، لا سيما من حيث توجيه جهود جمع التبرعات والأداء التجاري العام. ويؤكد أوجان (Ogane) (٢٠٢٠) على أهمية المشورة الخارجية، موضحاً أنّ توجيه المدراء داخل نفس الصناعة، يساعد رواد الأعمال على التغلب على تحديات جمع التبرعات. إضافة إلى ذلك، تعمل المشورة المقدّمة من المحاسبين على تعزيز أداء الشركات الجديدة بشكل كبير؛ مما يشير إلى تأثير القيمة المضافة الذي يتجاوز التقييمات الأولية. فضلاً عن ذلك، وجد مول (Mole) وآخرون (٢٠١٦) أنّ طلب المشاريع الصغيرة والمتوسطة على الدعم الاستشاري، خاصة من مقدّمي الخدمات من القطاع الخاص، مدفوع أساساً بأهداف النموّ وحجم المشروع. كما أبرزت الدراسة أنّ شركات النساء المؤسسة حديثاً تتأثر بشكل أكبر بفشل السوق في الوصول إلى الدعم الاستشاري.

وبغضّ النظر عن نوع المساعدة المقدمة، فإنّ السمات الفردية حاسمة في تحديد النجاح. لذا فإنّ استهداف المستفيدين ذوي الإمكانيات العالية، وتقديم الدعم الإضافي للفئات السكانية المحرومة أمرٌ بالغ الأهمية. وهذا الأمر مهم بشكل خاص في السياقات التي تُفرض فيها قيود الائتمان، وتكون فرص العمل الرسمية محدودة، خاصة بالنسبة للنساء (Crépon وآخرون، ٢٠٢٤).

ويمكن أن تكون خصائص أصحاب المشاريع، كالجنس والعمر وقطاع العمل، بمثابة مؤشرات مهمة لنجاح المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وبشكل عام، يميل رواد الأعمال الذكور، الذين هم في الثلاثينيات من العمر، ويتمتعون بقدرات عالية إلى تحقيق أداء أفضل، مما يسلط الضوء على عقبات إضافية تواجهها رائدات الأعمال (McKenzie and Sansone, ٢٠١٩; Fiala, ٢٠١٨).

تناولت البحوث على نطاق واسع؛ تأثير إمكانية الوصول المالي على إنتاجية المشروع ونموّ العمالة. كما أظهرت البحوث أنّ المشاريع التي تتمتع بقدر أكبر من الوصول إلى التمويل، تحقق أداءً أفضل. وقد بيّن كاميلو ولارين (Campello and Larrain) (٢٠١٥) أنّ المشاريع التي تتمتع بقدر أكبر من الوصول المالي، تحقق إنتاجية أعلى، وتخلق المزيد من الوظائف. كذلك، يؤكّد كاو وليونج (Cao and Leung) (٢٠٢٠) العلاقة بين إمكانية الوصول المالي وتسريع خلق فرص العمل. وتماشياً مع هذه النتيجة، يكشف أياجارى (Ayyagari) وآخرون (٢٠٢١) أنّ المشاريع التي تتمتع بتوافر الائتمان، تشهد معدلات نموّ في التوظيف، أعلى بنسبة ١ إلى ٣ نقاط مئوية، مقارنة مع تلك التي تفتقر إلى مثل هذا الوصول (Soumaré, ٢٠٢٢).

وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، تعتمد النظم المالية بشكل أساسي على البنوك، مع تفضيل قوي للإقراض للقطاع العام وعدد مختار من المشاريع الكبيرة الخاصة، مما يحدّ من وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى الائتمان (Bakhouche, ٢٠٢١). وغالباً ما تعتبر البنوك في المنطقة، المشاريع الصغيرة والمتوسطة عالية المخاطر، بسبب عدم رسميتها، وسوء التقارير المالية، وافتقارها إلى تاريخ ائتماني، الأمر الذي يؤدي إلى متطلبات ضمانات عالية، وقروض مكلفة، وعملية تقديم طلبات صعبة. وفي بلدان مثل العراق، يضيف انعدام الثقة في القطاع المصرفي، المتجذّر في نقص السيولة سابقاً، المزيد من الصعوبات (منظمة العمل الدولية، ٢٠٢٣).

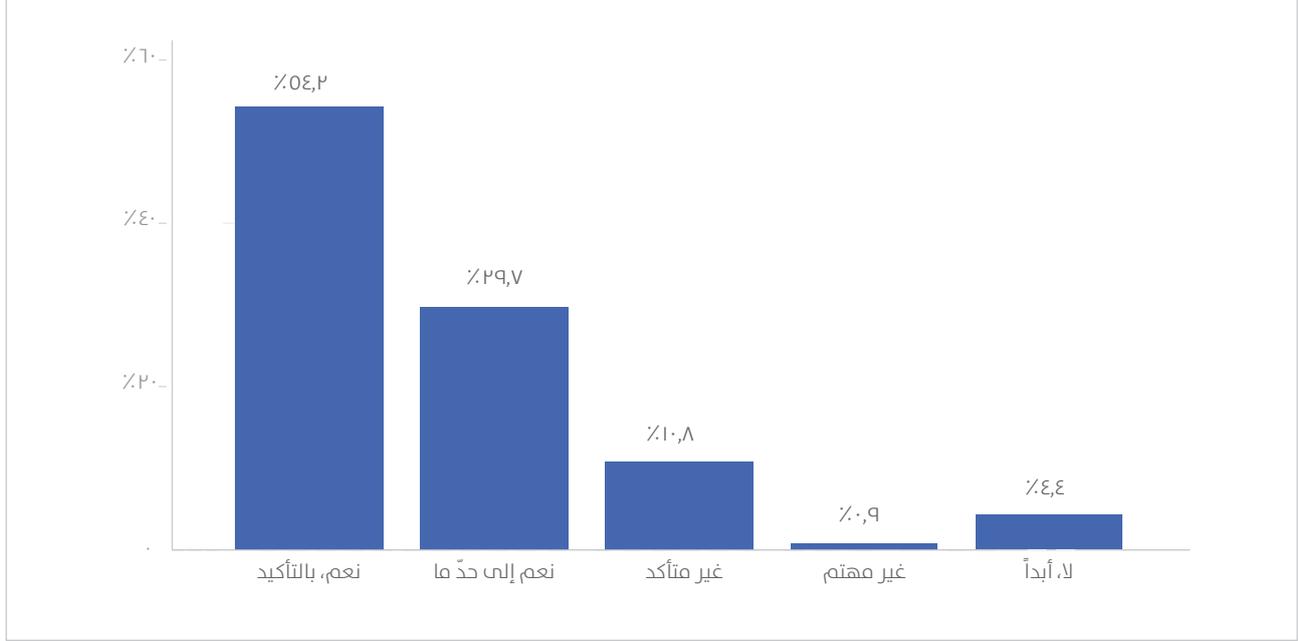
وبالنسبة للشركات التي لا تفي بمعايير الكيانات المالية المعنية بالائتمان؛ تلعب الخدمات الاستشارية دوراً حاسماً، لأنّها تعزز نموّ وتطور المشاريع

## الاستعداد لاستكشاف خيارات الإقراض

الإقراض: حيث أبدى ٥٤,٢٪ من المرشحين اهتماماً باستكشاف فرص الاقتراض، وكان لدى ٣٠٪ بعض الفضول بهذا الصدد؛ الأمر الذي جعل ٢٨٨ مرشحاً محتملاً للقائمة القصيرة.

يُظهر الشكل (٢) أدناه: المرشحين الذين كانت إجاباتهم حين سئلوا عن استكشاف خيارات القروض؛ "نعم، بالتأكيد" أو "نعم، إلى حدّ ما". وأظهر الأشخاص الذين أُجريت معهم المقابلات اهتماماً واسعاً باستكشاف خيارات

الشكل ٢: الاهتمام باستكشاف فرص الاقتراض التجاري



ملاحظة: يعرض هذا الشكل؛ إجابات ٣٤٣ من أصحاب المشاريع الذين تمت مقابلتهم على السؤال التالي: "هل أنت مهتم باستكشاف فرص الاقتراض، بما في ذلك الاستثمار الرسمي في الأسهم، أو التمويل القائم على الأسهم، والقروض المتوافقة مع الشريعة الإسلامية؟" وتمّ اختيار المشاريع التي أجابت بـ "نعم، بالتأكيد" و"نعم، إلى حدّ ما" للقائمة القصيرة.

## المؤشرات على جاهزية الاستثمار، والشكليات

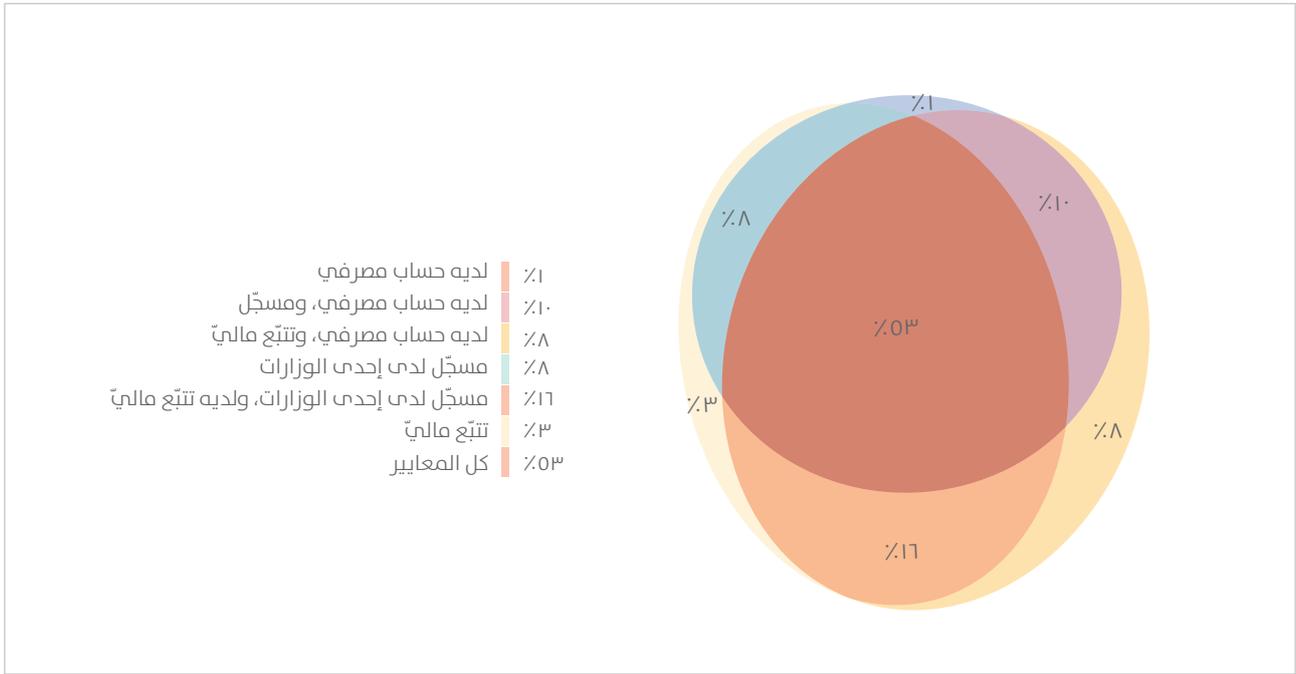
من جهة أخرى، فإنّ المؤشرين الإضافيين لإحالة القروض هما: التتبع المالي السليم، وامتلاك حساب مصرفي. وبحسب هذه الدراسة؛ يعتبر امتلاك حساب مصرفي مؤشراً إيجابياً للممارسات الاقتصادية، ويدل على وجود تعامل سابق مع الجهات المالية، وأظهرت القائمة الأصلية، أنّ ٨٠٪ من الشركات تحتفظ بسجلات مالية، وأنّ لدى ٧١٪ منها حساب مصرفي (ائتماني أو ادخاري أو غير ذلك). ويوضح الشكل (٣) أدناه، النسبة المئوية للمرشحين الذين استوفوا أحد المعايير أو كلّها. وكما هو موضح، فإنّ معظم الشركات غير الملائمة، تفتقر إلى حساب مصرفي رغم كونها مسجلة لدى إحدى الوزارات وتحتفظ بسجلات مالية. ومثل هذه الشركات، ستستفيد من الخدمات الاستشارية وبرامج الاستعداد للاستثمار ذات الصلة.

وقد استوفى ٥٣٪ من المرشحين المعايير الثلاثة. وهذا يعني أنّ ١٥٤ مرشحاً من المرشحين المختارين، مهتمون بالقروض التجارية ويستوفون معايير الجاهزية الأساسية للاستثمار.

تمّ تصنيف المشاريع الصغيرة والمتوسطة تبعاً لثلاثة مؤشرات تتعلق بالجاهزية للاستثمار، والإجراءات الرسمية، وهذه المؤشرات، هي: "هل تمّ تسجيل مشروعك لدى وزارة التجارة أو وزارة الصناعة أو أيّ وزارة أخرى؟"، "هل لديك حساب مصرفي؟" و"هل تتابع سجلاتك المالية وغيرها من سجلاتك التجارية؟". ويمكن اعتبار المشاريع التي استوفت المعايير الثلاثة وأُعربت عن اهتمامها بخيارات القروض التجارية، مناسبة للحصول على قروض.

أغلب المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي شملها الاستبيان مسجلة لدى وزارة التجارة أو وزارة الصناعة أو غيرها. حيث بلغت نسبة المشاريع المسجلة ٨١٪ من الإحالات التي أفادت باهتمامها باستكشاف خيارات القروض التجارية. ويُعدّ التسجيل لدى غرف التجارة، شرطاً للإدراج في هذه الممارسة، ومؤشراً رسمياً يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتسجيل الرسمي لدى إحدى الوزارات. وقد استوفى ٢٤٩ مشروعاً هذا المعيار في مرحلة التدقيق.

الشكل ٣: نسبة المشاريع المهتمة حسب مستوى الشكلية



ملاحظة: يعرض هذا الشكل مخطط فان (Venn) لمعايير الملاءمة للقائمة المختصرة، بالنسبة للمشاريع المهتمة بخيارات القروض التجارية. وتشير المتغيرات إلى الشكليات المطلوبة من الشركات المدرجة، بما في ذلك امتلاك حساب مصرفي، والتتبع المالي، والتسجيل لدى وزارة التجارة، أو وزارة الصناعة، أو أي وزارة أخرى. أما النسب المئوية فتعكس عدد المشاريع التي تستوفي كل معيار من المعايير. وتتضمن المجموعة النهائية من المشاريع المدرجة في القائمة القصيرة: تلك التي تستوفي جميع المتطلبات وأُعربت عن اهتمامها بالقروض التجارية (الشكل ١) والتي يبلغ عددها ١٥٤ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً.

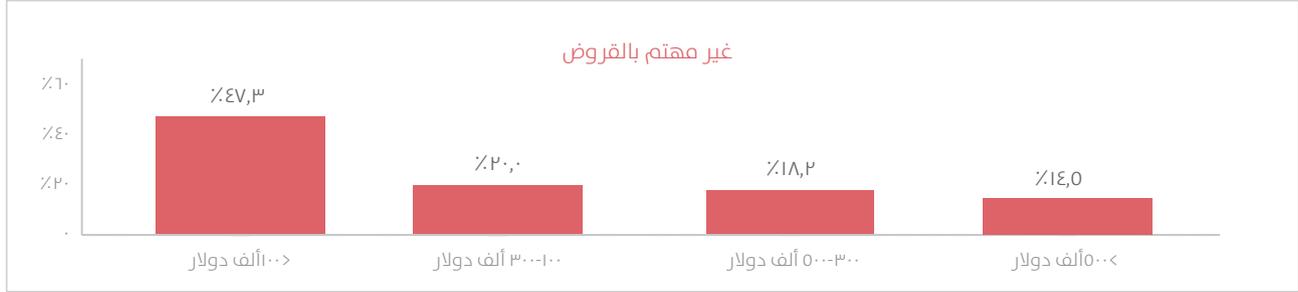


## المؤشرات المالية

وتبيّن، بعد إدراج المشاريع الجاهزة للاستثمار في القائمة القصيرة، بناءً على المعايير الثلاثة الموضحة أعلاه، أنّ هذه المشاريع تميل إلى امتلاك قيم موجودة أعلى من المشاريع الأخرى المُحالة، كما يوضّح الشكل (ع).

يتناول هذا القسم المؤشرات المالية للمشاريع المُحالة، ويقارن بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الرسمية وغير الرسمية. وفيما يتعلق بالموجودات، فإنّ المشاريع المُحالة المهتمة باستكشاف فرص القروض التجارية تتمتع بقيم موجودة أعلى من المشاريع التي لم تُبدِ اهتماماً باستكشاف فرص القروض التجارية.

الشكل ٤: قيمة الموجودات وفقاً لمعايير الملاءمة



ملاحظة: يوضح هذا الشكل، الإجابات على السؤال التالي: "ما هو صافي موجودات شركتك (حقوق الملكية)؟" حسب كل مجموعة من المعايير والاهتمام بالقروض التجارية ومتطلبات الشكلية. لم تُبدِ المجموعة المعروضة في القسم الأول من الشكل أيّ اهتمام بخيارات القروض التجارية (٥٥ شركة) بينما أظهرت المجموعة المعروضة في القسم الثاني مؤشرات على عدم الرسمية (١٣٤ شركة). في حين عرضت اللوحة الأخيرة المرشحين الرسميين والمحتملين للإحالة (١٥٤ شركة).

الاستثمار، بمستويات ربح أعلى من المشاريع المهتمة الأخرى. ويبلغ متوسط ربح المجموعة الكاملة من الشركات المهتمة بالقروض التجارية ٥,٣٩٠ دولاراً أمريكياً، في حين يبلغ متوسط ربح العيّنة المختصرة من الشركات الرسمية ٦,٨٠٥ دولاراً أمريكياً<sup>٢</sup>.

وعلى الرغم من ارتفاع قيم الأصول نسبياً، فإنّ المشاريع المهتمة تحقق أرباحاً أقل من تلك التي لم تعرب عن اهتمامها بالقروض (الشكل ٥). وتدلّ هذه النتيجة على أنّ بعض الشركات التي تعاني من صعوبات مالية، قد تسعى للحصول على قروض من أجل الحصول على سيولة إضافية. مع ذلك، في المتوسط، تتمتع المشاريع الرسمية التي تلبّي معايير جاهزية

<sup>٢</sup> تبلغ قيمة الربح المتوسطة للشركات غير المهتمة ٢٣,٤٥٧ دولاراً أمريكياً، وقيمة وسطية قدرها ٣,٥٠٠ دولار أمريكي، وانحراف معياري قدره ٤٨,٢٢١ دولاراً أمريكياً. وفي الوقت نفسه، تبلغ قيمة الربح المتوسطة للشركات المهتمة وغير الرسمية ٣,٧٦٣ دولاراً أمريكياً، وقيمة وسطية ١,٠٠٠ دولار أمريكي وانحراف معياري ١١,٤٩٥ دولاراً أمريكياً. وأخيراً، تبلغ قيمة الربح المتوسطة للشركات المهتمة والرسمية ٦,٨٠٥ دولاراً أمريكياً، وقيمة وسطية ٢,٥٠٠ دولار أمريكي وانحراف معياري ١٨,٩٣٣ دولاراً أمريكياً.

الجدول ١: جدول التوبيخ المتقاطع لموجودات المشروع والأرباح

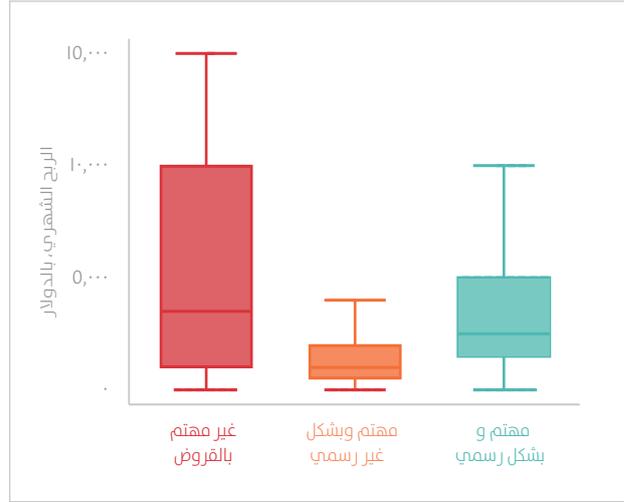
القسم ١: كل الشركات				
الربح	الموجودات			واطيء
	عالي	متوسط - عالي	متوسط - واطيء	
عالي	٤٣	١٨	١٣	١٣
متوسط - عالي	٢٧	١٧	٣٠	٢٥
متوسط - واطيء	١٢	٦	١٥	٤٦
واطيء	٥	٧	٩	٥٧

القسم ٢: المهتمة وبشكل رسمي				
الربح	الموجودات			واطيء
	عالي	متوسط - عالي	متوسط - واطيء	
عالي	٢٧	٨	٥	٤
متوسط - عالي	١٧	١٣	١٥	١٤
متوسط - واطيء	٩	٢	٩	١٥
واطيء	٢	٥	١	٨

ملاحظة: يوضّح الجدول أعلاه: العلاقة بين مستوى الموجودات والربح لعيّنة كاملة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة (القسم ١) والمشاريع التي أُعريت عن اهتمامها بالفروض واعُثرت رسمية (القسم ٢). وتمت جدولة القسم الأول على ٣٤٣ مشروعاً، والقسم الثاني على ١٥٤ مشروعاً. وتشير ألوان الخلايا إلى عدد المشاريع في كل فئة: فاللون الأحمر يشير إلى عدد كبير نسبياً مقارنة بالمتوسط؛ أما اللون الأبيض فيشير إلى عدد واطيء. وفي الموجودات، تتوافق الفئات الأربع مع الفئات المعروضة في الشكل (٤). حيث يتوافق < ٥٠٠ ألف مع المستوى "العالي" و > ١٠٠ ألف مع المستوى "الواطيء". وبالنسبة للربح، تمّ تصنيف الفئات وفقاً للكميات. حيث حققت ٢٥٪ من الشركات المشار إليها أرباحاً أقل من ١,٠٠٠ دولار أمريكي، وطمّنت على أنها منخفضة؛ بينما حققت ٥٠٪ من الشركات المشار إليها أرباحاً أقل من ٢,٠٠٠ دولار أمريكي. وبالتالي فإنّ الفئة المتوسطة المنخفضة تتراوح بين ١,٠٠٠ و ٢,٠٠٠ دولار أمريكي؛ وحققت ٧٥٪ أرباحاً أقل من ٥,٠٠٠ دولار أمريكي. وبالتالي فإنّ الفئة المتوسطة العالية تتراوح بين ٢,٠٠٠ و ٥,٠٠٠ دولار أمريكي. وتمّ تصنيف جميع الأرباح التي تزيد على ٥,٠٠٠ دولار أمريكي على أنها عالية.

من المهم أن نلاحظ أنّ ٩٨٪ من المشاريع الرسمية والمهتمة تمّوّل نفسها؛ وهذا يتفق مع التوجه العام للمشاريع الصغيرة والمتوسطة. وتمّ استخدام مؤشرات الرسمية كمعايير لجاهزية الاستثمار، واختيرت شركة واحدة فقط حصلت على قرض رسمي. وشركة واحدة اقترضت من الأصدقاء والأسرة. ومن خلال هذا المنظور، اختارت آلية الفحص: المشاريع التي تتمتع بأداء مالي أفضل في المتوسط، لكنها لا تستطيع الوصول إلى الأسواق المالية.

الشكل ٥: قيمة الربح وفقاً لمعايير الملاءمة



ملاحظة: يوضّح هذا الشكل: توزيع الإجابات على السؤال التالي: "ما متوسط أرباح عمك شهرياً بالدولار الأمريكي؟" حسب كل مجموعة من المعايير (الاهتمام بالفروض التجارية والرسمية). ولم تظهر المجموعة المعروضة في القسم الأول، أي اهتمام بخيارات الفروض التجارية (٥٥ مشروعاً). في حين أظهرت المجموعة المعروضة في القسم الثاني علامات عدم الرسمية (١٣٤ مشروعاً) وعرض القسم الأخير: المرشدين الرسميين والمحتملين للإدالة (١٥٤ مشروعاً). والمربعات التي في الشكل فتُظهر القيم: حيث تراكم ٥٠٪ من البيانات. أما الخط داخل المربع فيمثل القيمة المتوسطة للتوزيع؛ والخط أسفل المربع فيمثل النسبة الأدنى من التوزيع (٢٥٪)، بينما الخط الموجود أعلى المربع فيمثل النسبة العليا (٢٥٪). ويستبعد هذا الشكل، القيم المتطرفة. ويُعتبر قيمة شاذة: أي صاحب مشروع صغير ومتوسط يحقق ربحاً أعلى من القيمة التي يقف عندها ٧٥٪ من التوزيع. إضافة إلى ضعف النطاق بـ ١,٥ مرة بين نسبة ٧٥٪ ونسبة ٢٥٪ أو أقل من القيمة التي يقف عندها ٢٥٪ من التوزيع، مطروحاً منه نفس النطاق.

يوضح القسم (أ) من الجدول (١) أنّ هناك ارتباطاً واضحاً، بشكل عام، بين قيم الموجودات والأرباح. وعند تحليل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الرسمية والمهتمة بالفروض (القسم ب) فإنّ أكبر مبلغ، يمثل مستويات موجودات مرتفعة وأرباحاً مرتفعة.

## عمر وحجم المشروع

عدد الموظفين، يبلغ متوسط عدد الموظفين في المشاريع غير الرسمية (في العينة) تسعة موظفين؛ في حين يبلغ متوسط عدد الموظفين في المشاريع التي تستوفي معايير جاهزية الاستثمار 14 موظفاً (الشكل ٦، القسم أ).

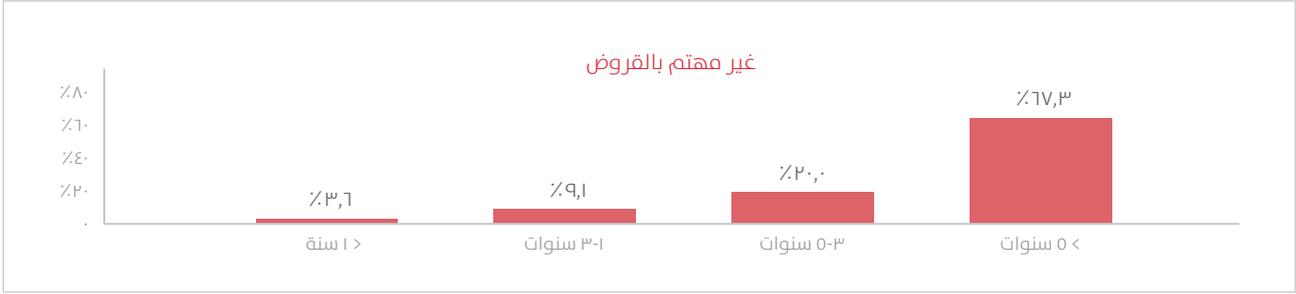
تتسم المشاريع التي تستوفي مؤشرات جاهزية الاستثمار والشكليات، بعمر أطول وعدد أكبر من الموظفين. ولم تعمل أيّ من هذه المشاريع لأقل من عام، وبالمقارنة مع المشاريع غير الرسمية، فإن نسبة أعلى من المشاريع تعمل منذ عام إلى ثلاثة أعوام (الشكل ٥، القسم ب). ومن حيث

الشكل ٦: حجم المشروع وعمره الافتراضي، وفقاً لمعايير الملاءمة

القسم أ: حجم المشروع



## القسم ب: عمر المشروع



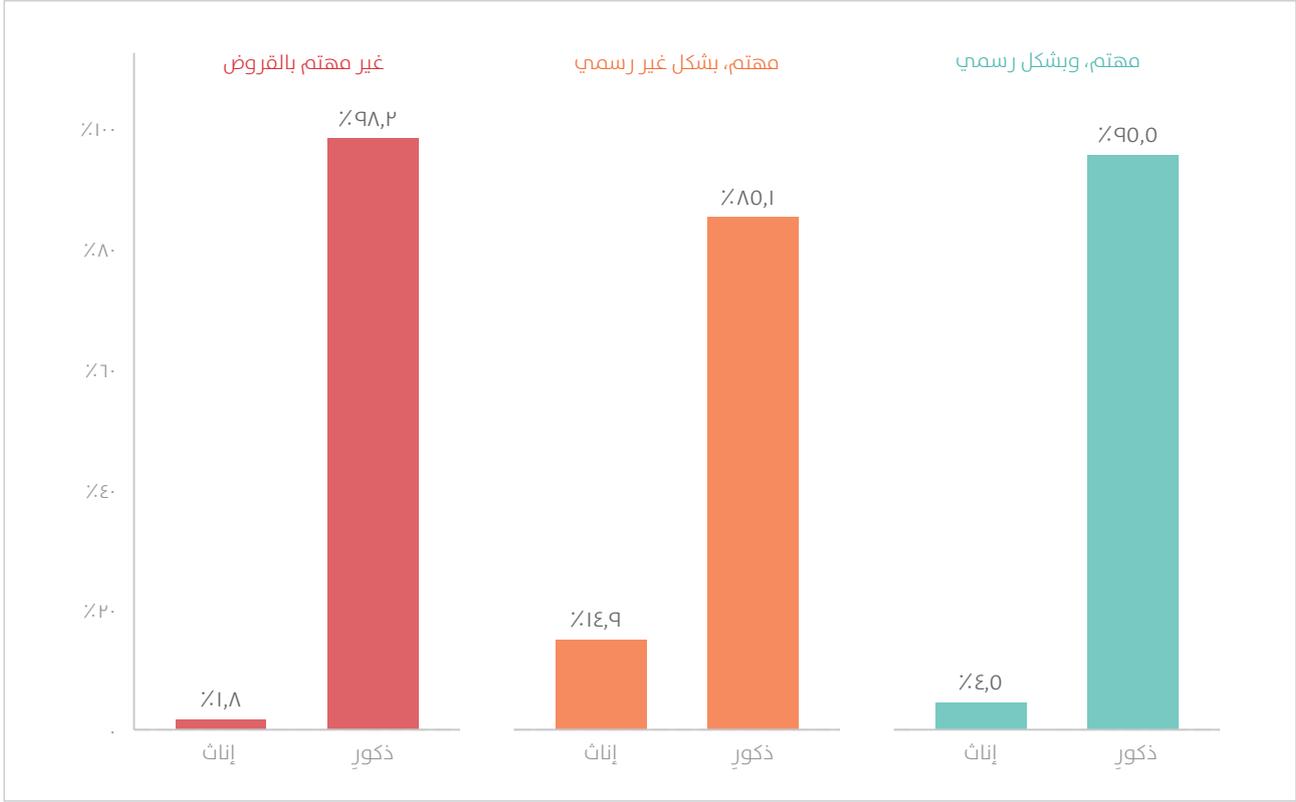
ملاحظة: يوضح هذا الشكل، توزيع الإجابات على السؤالين التاليين في القسم (أ): "ما هو العدد الكلي لموظفك (إضافة لك)؟" و"كم مضي على عمل مشروعك؟". وفي القسم (ب) حسب كل مجموعة من المعايير (الاهتمام بالفروض التجارية والشكليات). حيث تتضمن المجموعة الأولى (غير المهتمة بالفروض التجارية) 50 مشروعاً صغيراً ومتوسطاً؛ وتتكون المجموعة الثانية (المشاريع المهتمة التي تظهر علامات عدم الرسمية) من 134 مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، وتتضمن المجموعة الأخيرة (المشاريع الصغيرة والمتوسطة الرسمية والمهتمة والمدرجة في القائمة القصيرة) 104 مشروعاً.

## التوجهات الديموغرافية

أدلة أخرى تشير إلى وجود عقبات أمام دخول رائدات الأعمال إلى القطاع الرسمي (Hyland and Islam, 2011; IOM Iraq, 2011). فمن بين 28 مشروع مملوك للنساء، تمّ اعتبار 7 مشاريع منها رسمية ومهتمة بالفروض التجارية ومناسبة لإحالات القروض. فجميع رائدات الأعمال العازبات أو الأرامل (في العينة) يمتلكن مشاريع غير رسمية، مما يشير إلى وجود عقبات إضافية لمجموعات محددة من النساء.

يمكن للتركيب الديموغرافية للمشاريع التي تليها معايير جاهزية الاستثمار، أن تسلط الضوء على الصعوبات الإضافية التي تواجهها مجموعات معينة، بما في ذلك الإناث، وأصحاب المشاريع النازحين أو المقيمين في محافظات عراقية معينة. ورغم عدم اشتغال قائمة الإحالات إلا على عدد قليل من المشاريع المملوكة للنساء (28)، فإن الشكل (7) يطلت توزيعها حسب جنس صاحب المشروع، ويجد أنّ المشاريع المملوكة للنساء تقع عادة ضمن المجموعة غير الرسمية، وتتفق هذه النتيجة مع

الشكل ٧: صاحبات المشاريع، حسب معايير الملاءمة



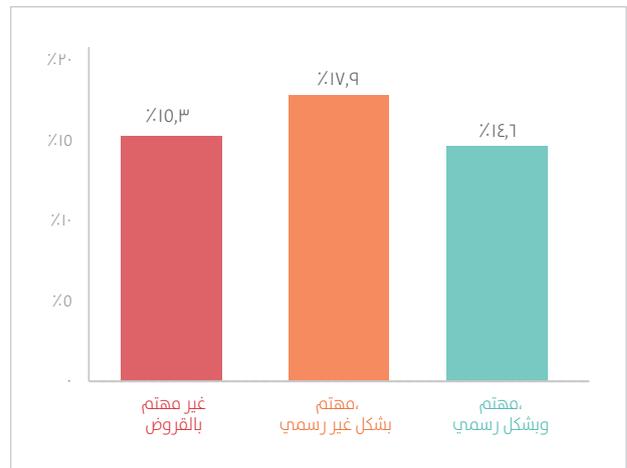
ملاحظة: يوضح هذا الشكل: توزيع الإجابات على السؤال التالي: "ما هو جنس صاحب المشروع؟" حسب كل مجموعة من المعايير (الاهتمام بالقروض التجارية والرسمية). المجموعة الأولى (غير المهتمة بالقروض التجارية) تضم ٥٥ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، والمجموعة الثانية (المشاريع المهتمة التي تظهر علامات عدم الرسمية) تضم ١٣٤ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، والمجموعة الأخيرة (المشاريع الصغيرة والمتوسطة والرسمية والمهتمة والمدرجة في القائمة القصيرة) تضم ١٥٤ مشروعاً.

ومن بين الإحالات، توجد أغلب الشركات الرسمية والجاهزة للاستثمار في بغداد والسليمانية (الشكل ٨). وتحتوي القائمة الأصلية للإحالات على شركات من أربع محافظات في العراق؛ لدى اثنتين منها بعض من أعلى معدلات النازحين والعائدين. وتعدّ محافظة أربيل ثاني أكبر محافظة تستضيف النازحين بعد دهوك (٢٢٢,٨٦٥ فرداً)، في حين تعدّ السليمانية رابع أكبر محافظة (١٢٦,٤٧٤ فرداً). بينما تُعدّ محافظة بغداد من أقل المحافظات استضافة للنازحين في البلاد (٢٦,٥٣٢ فرداً). وقد استوفت ما يقرب من ٦٠٪ من الشركات المحالة في بغداد، جميع معايير الجاهزية للاستثمار والرسمية، مقارنة مع ٣٦٪ في السليمانية، وأقل من ٤٪ في أربيل. ورغم أنّ هذه النتائج إرشادية فقط، بالنظر إلى العدد القليل من المحافظات المشمولة في هذه الممارسة، إلا أنّها تشير إلى أنّ المناطق المتضررة من النزوح في العراق تواجه عقبات في الوصول إلى التمويل، والتي يمكن معالجتها من خلال برامج الاستعداد للاستثمار.

وفيما يتعلق بمستوى التعليم، استوفى معظم خريجي الجامعات معايير الرسمية والاستعداد للاستثمار (٥٦٪)، في حين فشل معظم المرشحين الذين حصلوا على تعليم أقل من المرحلة المتوسطة (٦٨٪) في استيفاء مؤشرات الرسمية.

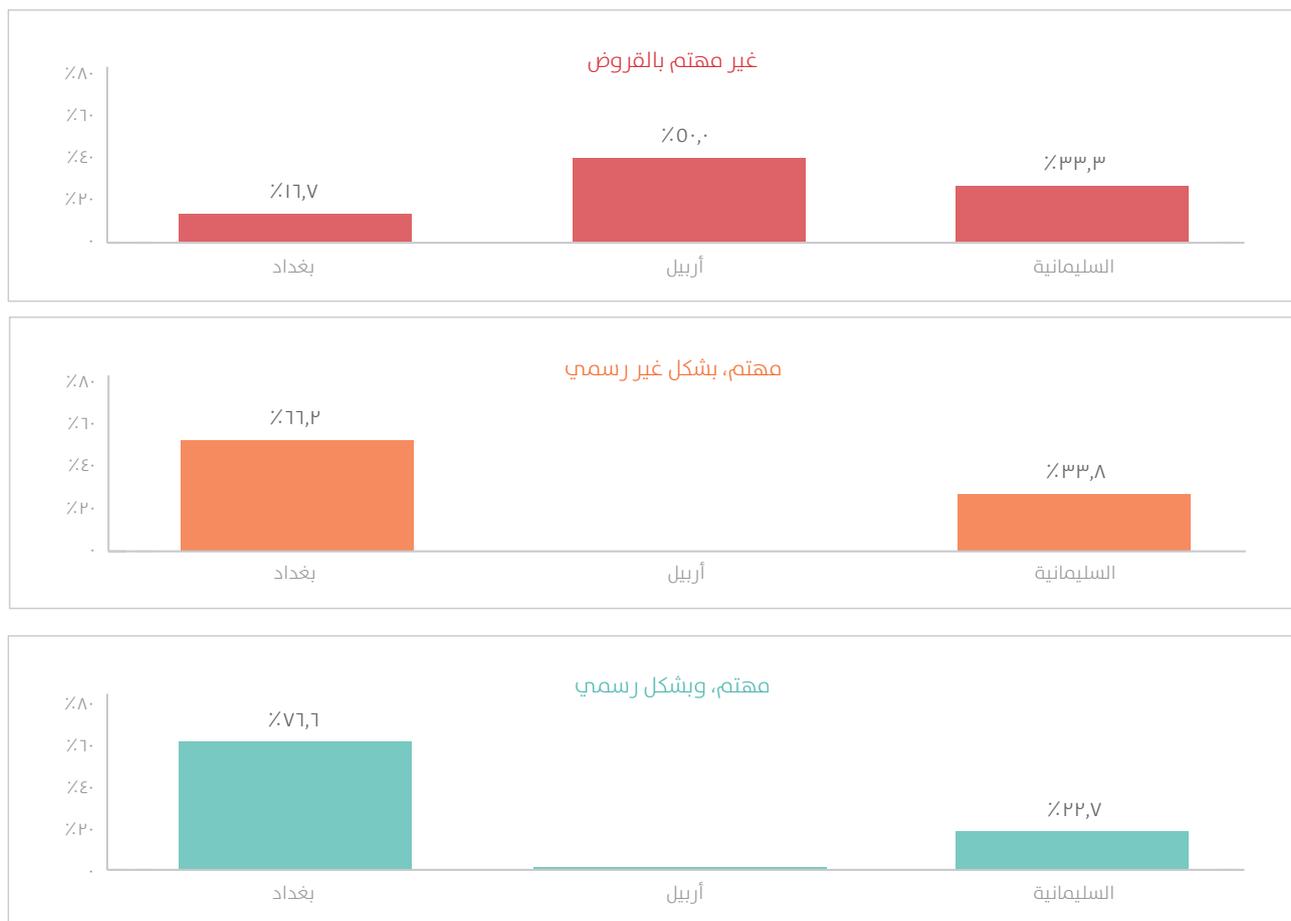
من حيث توظيف النساء، تتمتع المشاريع التي تستوفي معايير الجاهزية للاستثمار بنسب أقل قليلاً من الموظفات (بمتوسط ١٤,٦٪) مقارنة بالمشاريع غير الرسمية (١٨٪) وتلك غير المهتمة بخيارات القروض التجارية (١٥٪) (الشكل ٨).

الشكل ٨: متوسط نسبة الموظفات حسب معايير الملاءمة



ملاحظة: يوضح هذا الشكل: متوسط الإجابات على السؤال التالي: "ما هو العدد الكلي لموظفيك (إضافة لك)؟" عدد الموظفات "حسب كل مجموعة من المعايير (الاهتمام بالقروض التجارية والرسمية). وتضمّ المجموعة الأولى (غير المهتمة بالقروض التجارية) ٥٥ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، والمجموعة الثانية (المشاريع المهتمة التي تظهر علامات عدم الرسمية) ١٣٤ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، والمجموعة الأخيرة (المشاريع الصغيرة والمتوسطة والرسمية والمهتمة والمدرجة في القائمة القصيرة) ١٥٤ مشروعاً.

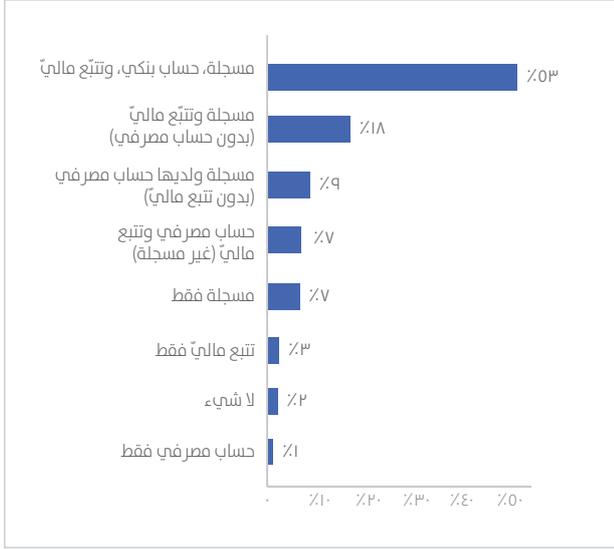
الشكل ٩: موقع العمل، حسب معايير الملاءمة



ملاحظة: يوضح هذا الشكل توزيع الإجابات على السؤال التالي: "أين تقع شركتك؟" حسب كل مجموعة من المعايير (الاهتمام بالفروض التجارية والرسمية). وتتضمن المجموعة الأولى (غير المهتمة بالفروض التجارية) ٥٥ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، وتتضمن المجموعة الثانية (الشركات المهتمة التي تظهر علامات عدم الرسمية) ١٣٤ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، وتتكون المجموعة الأخيرة (المشاريع الصغيرة والمتوسطة الرسمية والمهتمة والمدرجة في القائمة القصيرة) من ١٥٤ مشروعاً.

## الطلب على الخدمات الاستشارية

الشكل ١٠: شكليات الشركات المهتمة ببناء القدرات من خلال المنظمة الدولية للهجرة



ملاحظة: يوضح هذا الشكل: النسبة المئوية للمشاريع التي تليها كل معيار من معايير الملاءمة. إذ يوضح القسم (أ) النسب المئوية لأولئك الذين أجابوا بـ "نعم" على السؤال: "إذا عرضت المنظمة الدولية للهجرة بناء القدرات التجارية والمالية بناءً على احتياجاتك، فهل أنت على استعداد للمشاركة؟" ويوضح القسم (ب) النسب المئوية لأولئك الذين أجابوا بـ "لا" على نفس السؤال. ويحتوي القسم (أ) على نسب مئوية بناءً على 318 إجابة إيجابية، بينما يتضمن القسم (ب) نسباً مئوية بناءً على 20 إجابة سلبية.

بعيداً عن الاهتمام بالفروض التجارية، سئل أصحاب المشاريع أيضاً عن مدى استعدادهم للمشاركة في تدريبات بناء القدرات التي تقدمها المنظمة الدولية للهجرة. ويومّر هذا السؤال نظرة ثاقبة للطلب على الخدمات الاستشارية التي يمكن أن تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة، على أن تصبح جاهزة للاستثمار ومؤهلة للحصول على إحالات قروض في المستقبل. ومن بين 343 إحالة من غرف التجارة والصناعة، قال 318 (93%) إنهم على استعداد للمشاركة في تدريبات بناء القدرات المالية التي تقدمها المنظمة الدولية للهجرة بناءً على احتياجاتهم، فيما قال 20 منهم أنهم لا يرغبون.

ومن بين 318 من أصحاب المشاريع الراغبين في التسجيل في تدريبات المنظمة الدولية للهجرة، لوحظ أنّ أكثر من نصفهم قد استوفوا بالفعل معايير الاستعداد للاستثمار للحصول على قروض (53%)، وفقاً لمؤشرات الشكالية الخاصة بهم. ويوضح الشكل (10) أيّ معيار من المعايير الثلاثة كان مفقوداً لدى أولئك الذين أعربوا عن اهتمامهم، وأولئك الذين أعربوا عن عدم اهتمامهم.

ومن بين المشاريع المهتمة بالخدمات الاستشارية: كانت الفجوة الرئيسية هي عدم وجود حساب مصرفي (29%)، أو مشروعاً (93%) يليه عدم وجود تتبع مالي (19%)، وعدم التسجيل لدى الوزارة المعنية (13%)، 22 مشروعاً). ويوضح الشكل (10) أيضاً وجود فجوات مختلفة بين المشاريع المهتمة.

ومن بين المشاريع غير المهتمة بالخدمات الاستشارية التي تقدمها منظمة الهجرة الدولية (20%)، استوفى نصفها تقريباً معايير الجاهزية للاستثمار فيما يتعلق بإحالات القروض (48%). ويتشابه توزيع فجوات الجاهزية للاستثمار بين المشاريع المهتمة وغير المهتمة؛ الأمر الذي يدل على أنّ من غير المرجح أن يكون عدم الرسمية هو السبب الوحيد وراء اهتمام أصحاب المشاريع ببرامج منظمة الهجرة الدولية. وقد تستفيد بعض المشاريع من زيادة الوعي بأهمية الجاهزية للاستثمار والرسمية.



## الخلاصة

ويبين التحليل أنّ المشاريع التي تستوفي معايير الجاهزية للاستثمار، تتمتع بخصائص مالية أكثر قوة، وتاريخ عمل أطول من تلك التي لم يتم اختيارها. مع ذلك، كشفت معايير التدقيق أيضاً عن وجود فجوات كبيرة لرائدات الأعمال في مناطق عراقية معينة. ومن بين الإحالات، واجهت صاحبات المشاريع والمشاريع في المحافظات التي تستضيف عدداً كبيراً من النازحين، مثل أربيل، عقبات أكثر أهمية في تلبية المعايير الرسمية، وتسلبت هذه الفجوات الضوء على الحاجة إلى تدخلات مستهدفة، مثل الخدمات الاستشارية وبرامج بناء القدرات، من أجل دعم نموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة غير الرسمية، وتمكينها من الوصول إلى الخدمات المالية.

حدّدت هذه الدراسة؛ ١٥٤ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً تليّبي المعايير الأساسية للإجراءات الشكلية والاستعداد للاستثمار من أجل الحصول على قروض، من أصل ٣٤٣ مشروعاً أحالتها غرف التجارة والصناعة في أربع محافظات. وتركز المتطلبات على التسجيل لدى الوزارات المعنية، ووجود حساب مصرفي، وتتبع السجلات المالية، والاهتمام باستكشاف خيارات الافتراض التجاري. ومن شأن هذه المعايير أن تساعد في ضمان أن تكون المشاريع المحالة في أفضل وضع للنجاح من حيث فرص القروض.

## التوصيات

٤. **صياغة تدخلات مخصصة لمعالجة العقبات التي تواجه رائدات الأعمال والمشاريع العاملة في المناطق المتضررة من الصراع والنزوح.** تُعدّ رائدات الأعمال، والمشاريع الموجودة في المحافظات التي تستضيف أعداداً كبيرة من النازحين، أقل احتمالاً لتلبية معايير الشكلية الأساسية. كما أنّ الافتقار إلى سجلات المشاريع المحدّثة، في المناطق المتضررة من الصراع، يحدّ من مجموعة المشاريع الخاضعة للتدقيق من خلال هذه الدراسة. ولضمان التنمية الشاملة للقطاع الخاص وتكافؤ الفرص، يجب صياغة تدخلات مستهدفة لمعالجة العقبات التي تواجهها الفئات المحرومة من رواد الأعمال، وتوسيع مجموعة المشاريع التي تعتبر مناسبة لإحالات القروض. وتشمل التدخلات المحتملة؛ تشجيع العلاقات مع البنوك والمؤسسات المالية وبرامج التدريب، لدعم أفضل الممارسات، وتعزيز جاهزية الاستثمار.

٥. **تعزيز نظم المعلومات الوطنية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.** لم يكن من الممكن الوصول إلى معظم المشاريع المدرجة في قوائم غرف التجارة والصناعة التي تعاونت معها المنظمة الدولية للهجرة في هذه الدراسة، بسبب قَدَم وسائل التواصل. ويعتبر تعزيز الشراكات مع هذه المؤسسات، لتحسين سجلات الأعمال الوطنية ونظم المعلومات، أمراً حيوياً لتسهيل البرامج التي تستهدف المشاريع الصغيرة والمتوسطة على المدى البعيد، وجعل هذه الاستراتيجية قابلة للتطبيق لدى اختيار المستفيدين.

٦. **استقطاب المشاركين في البرنامج، من خلال دعوات مفتوحة لتقديم المقترحات.** لحين تحديث نظم المعلومات الوطنية، فإنّ الدعوات المفتوحة لتقديم المقترحات، التي يتم الإعلان عنها على نطاق واسع في المناطق المستهدفة، سوف تستمر في توفير مسار توظيف أكثر شمولاً وكفاءة، بهدف تحديد المشاريع المهتمة بالوصول إلى برامج التمويل. وتميل السجلات الحالية إلى التحيز نحو المراكز الحضرية الكبرى، الأمر الذي يشكل عقاباً لرائدات الأعمال، وأولئك الذين يديرون مشاريعهم في المناطق المتضررة من الصدمات السلبية، مثل الصراعات والنزوح.

١. **إحالة المشاريع الملائمة إلى المؤسسات المالية الشريكة.** حددت عملية رسم خرائط السوق ١٥٤ مشروعاً صغيراً ومتوسطاً، ملائماً لإحالات القروض بناءً على مؤشرات الفائدة والاستعداد للاستثمار الأساسي. وستتعاون المنظمة الدولية للهجرة مع شركاء التنمية؛ مثل منظمة العمل الدولية والمؤسسات المالية الخاصة، لتسهيل الوصول إلى التمويل لهذه المجموعة الفرعية من المشاريع، واستغلال المبادرات الجارية التي تقدم قروضاً مدعومة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

٢. **توفير خيارات تمويل مناسبة للمشاريع غير الرسمية.** تشير النتائج الواردة في هذا التقرير إلى أنّ متطلبات الشكلية التي تطبقها المؤسسات المالية عادةً لتحديد أهلية الحصول على القروض، يمكن أن تؤدي إلى استبعاد نسبة كبيرة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة، حتى بالنسبة للمشاريع التي تحيلها غرف التجارة والصناعة. لذا، فإنّ ضمان توفر مصادر تمويل بديلة لهذه المشاريع أمرٌ ضروري، لأنّها غالباً ما تتمتع بإمكانات نموّ عالية، وتلعب دوراً حاسماً في خلق فرص عمل جديدة. ويمكن لمبادرات مثل صندوق تطوير المشاريع أن تساعد في سدّ الفجوات القائمة في وصول المشاريع غير الرسمية إلى التمويل؛ كما يمكن أن تصاحبها تدخلات سياسية من شأنها أن تعزّز مشاركة المؤسسات المالية الخاصة، في القطاع غير الرسمي.

٣. **دعم جاهزية المشاريع الصغيرة والمتوسطة للاستثمار، من أجل توسيع نطاق المشاريع المناسبة لإحالات القروض.** يمكن لنسبة ٤٣٪ من المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحالة، أن تستفيد من جهود بناء القدرات المستهدفة، وتعزيز العلاقات مع المؤسسات المالية، من خلال تسهيل فتح الحسابات المصرفية، ودعم تسجيل المشاريع لدى الوزارات ذات الصلة، وتعزيز ممارسات المحاسبة والتتبع المالي. ويمكن للمنظمة الدولية للهجرة، من خلال تعزيز إضفاء الطابع الرسمي على المشاريع، والاستعداد للاستثمار، أن تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الواعدة للوصول إلى التمويل، مما يجعلها مشاريع مرشحة لفرص القروض والاستثمار المستقبلية.

## المنظمة الدولية للهجرة



iraq.iom.int



iomiraq@iom.int

مجمع يونامي (ديوان ٢)

المنطقة الدوليّة

بغداد – العراق



@IOMIraq



Implemented by:

KFW

أجريت هذه الدراسة بدعم من البنك الألماني للتنمية (KFW).

© المنظمة الدولية للهجرة، ٢٠٢٤

لا يجوز إعادة إنتاج أي جزء من هذا التقرير، أو حفظه، أو نقله بأي شكل أو بأي وسيلة؛ سواء كانت إلكترونية أو ميكانيكية أو عن طريق التصوير الفوتوغرافي أو التسجيل أو غير ذلك من الوسائل، دون إذن خطي مسبق من الناشر.