

دراسة حول الجاهزية للاستثمار نتائج المسح الأساسي



الآراء الواردة في هذه الدراسة هي آراء المؤلفين ولا تعكس بالضرورة آراء المنظمة الدولية للهجرة، أو جامعة أكسفورد، أو جامعة كامبريدج، أو كلية إمبريال لندن. وكذلك 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. والمنظمة 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.

صدر هذا المنشور دون تحرير رسمي من قبل المنظمة الدولية للهجرة.

الناشر
المنظمة الدولية للهجرة
مجمع يونامي (ديوان ٢) المنطقة الدولية، بغداد / العراق
البريد الإلكتروني: iomiraq@iom.int
الموقع الإلكتروني: <https://iraqdtm.iom.int> | <https://edf.iom.int>

صورة الغلاف: © المنظمة الدولية للهجرة ٢٠٢٣ / ليسلي ديفيس، © المنظمة الدولية للهجرة ٢٠٢٠ / آرام حكيم

ملاحظة: الخريطة الموجودة على الغلاف لأغراض توضيحية فقط. الحدود والأسماء والتسميات الواردة فيها لا تعبر عن أي مصادقة أو قبول رسمي من قبل المنظمة الدولية للهجرة.

المؤلفون: رزان أمين، محمد مكّي، سيمون كوين، جوليا سميث أومومو

اقتباس مطلوب: أمين، ر، مكّي، م، كوين، س، سميث أومومو، جي (٢٠٢٠). دراسة الجاهزية للاستثمار - النتائج الأساسية

المنظمة الدولية للهجرة (IOM)، بغداد.

رقم الكتاب المعياري الدولي: ٩٧٨-٩٩٢-٢٧٨ ٩٠٠٦٠ (PDF)

© المنظمة الدولية للهجرة ٢٠٢٠



بعض الحقوق محفوظة. هذا التقرير متاح بموجب **رخصة المشاع الإبداعي - غير تجاري - (CC BY-NC-ND) ٤.٠ (IGO)***

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 نقدي، 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

رمز النشر: PUB٢٠٢٠/٤٦/٠٨/٠٨

دراسة حول الجاهزية للاستثمار نتائج المسح الأساسي

II	الأشكال والرسوم البيانية
III	الجدول
III	قائمة الاختصارات
I	ملخص تنفيذي
I	مقدمة
٢	غرض البحث
٢	فرضية البحث
٢	مراجعة الدراسات السابقة
٣	إنتقاء العينات
٣	المنهجية وانتقاء العينات
٤	تصميم التجارب العشوائية المضبوطة
0	التقدم المُحرز حتى الآن
0	بيانات خط الأساس
0	الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لأصحاب المشاريع
٦	نظرة عامة على المشاريع
٧	الرؤى المالية
II	خصائص التوظيف
١٢	الميول والاتجاهات في المبيعات والأرباح
١0	علاقة الديموغرافيا بالقدرة على الوصول إلى التمويل
١٦	علاقة مستوى الشركة بالقدرة على الوصول إلى التمويل
٢١	الثقة بالمؤسسات المالية
٢٢	سلوكيات الادخار
٢٢	تحليل المجموعات الفرعية حسب الجنس وحالة الهجرة
٢٢	الوصول إلى الحساب المصرفي والقروض
٢٣	ممارسات الإدارة كما أُبلغ عنها؛ حسب الجنس وحالة الهجرة
٢0	الثقة بالنظام المالي
٦٢	الخاتمة
٧٢	التوصيات
٨٢	المراجع

الأشكال والرسوم البيانية

٤	الشكل ١: تصميم التجارب العشوائية المضبوطة
٥	الشكل ٢: نفقات الأسرة حسب الفئة (المتوسط الشهري بالدولار الأمريكي)
٦	الشكل ٣: توزيع النسب حسب حالة الهجرة والجنس
٦	الشكل ٤: توزيع أصحاب المشاريع حسب المحافظات
٦	الشكل ٥: توزيع أصحاب المشاريع حسب الفئة العمرية
٨	الشكل ٦: المصادر الرئيسية لتمويل المشاريع
١١	الشكل ٧ أ: تكوين العمالة حسب الجنس
١١	الشكل ٧ ب: تكوين العمالة حسب الجنس والنوع
١١	الشكل ٨: جنس الموظفين حسب جنس صاحب المشروع
١٢	الشكل ٩: تكوين العمالة الأسرية وغير الأسرية الميول والاتجاهات في المبيعات والأرباح
١٢	الشكل ١٠: ميول المبيعات والأرباح بمرور الوقت
١٤	الشكل ١١: علاقة الديموغرافيا بالأرباح
١٥	الشكل ١٢: علاقة الشركة بالأرباح
١٦	الشكل ١٣ أ: علاقة الديموغرافيا بامتلاك حساب مصرفي
١٧	الشكل ١٣ ب: علاقة الشركة بامتلاك حساب مصرفي
١٨	الشكل ١٤ أ: علاقة الديموغرافيا بالتمويل من الاقتراض
١٩	الشكل ١٤ ب: علاقة الشركة بالتمويل من الاقتراض
٢٠	الشكل ١٥ أ: علاقة الديموغرافيا بإجمالي مبلغ القرض
٢١	الشكل ١٥ ب: علاقة الشركة بإجمالي مبلغ القرض
٢١	الشكل ١٦: الثقة بالمؤسسات المالية
٢٢	الشكل ١٧: أسباب انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية
٢٢	الشكل ١٨: الأسباب الرئيسية لصعوبات الادخار
٢٣	الشكل ١٩: مؤشرات الوصول إلى الاقتراض حسب الجنس وحالة الهجرة
٢٤	الشكل ٢٠: الثقة بالمؤسسات المالية حسب الجنس وحالة الهجرة
٢٥	الشكل ٢١: الثقة بالمؤسسات المالية حسب الجنس وحالة الهجرة

الجدول

٥	الجدول ١: أحدث التجارب العشوائية المضبوطة
٦	الجدول ٢: ملخص الإحصائيات
٧	الجدول ٣: نظرة عامة على الأوضاع المالية للمشاريع
٨	الجدول ٤: نظرة عامة على تمويل المشاريع
٩	الجدول ٥: ممارسات إدارات المشاريع
٩	الجدول ٦-أ: العلاقة بالمقترضين (الانحدار)
١٠	الجدول ٦-ب: العلاقة بالمقترضين
١٢	الجدول ٧-أ: العلاقة بأرباح المشروع (الانحدار)
١٣	الجدول ٧-ب: العلاقة بأرباح المشروع

قائمة الاختصارات

المنظمة الدولية للهجرة	IOM
مؤسسة التمويل الدولية	IFC
منظمة العمل الدولية	ILO
تجربة عشوائية مضبوطة	RCT
المشاريع الصغيرة والمتوسطة	SME
صندوق تنمية المشاريع	EDF
النازحون داخلياً	IDP
دولار أمريكي	USD
دينار عراقي	IQD

ملخص تنفيذي

قدره ٤,٣٩٦ دولاراً أمريكياً مقارنة مع ١٤,٩٣٣ دولاراً للرجال، رغم تمتع النساء بممارسات إدارة مالية أقوى. وهذه التفاوتات تتطلب توسيع نطاق مبادرة صندوق تطوير المشاريع – النساء (EDF-Women) مع زيادة مخصصات رأس المال، وتخصيص تمويل يراعي الفوارق بين الجنسين، مع إجراءات مبسطة لتقديم الطلبات، وإنشاء شبكات إرشادية لرائدات الأعمال.

من جهة أخرى: الثقة بالمؤسسات المالية منخفضة. حيث تثق ٣,١ مشاريع أصل ٥ مشاريع فقط بالمصارف التجارية العامة؛ وتثق أقل بالمصارف الإسلامية الخاصة، بنسبة ٢,٤ من أصل ٥؛ حيث يخشى ٢٤,٩٪ من المشاركين في المسح من فقدان المدخرات. ولإعادة بناء الثقة، نوصي بتحسين الوعي بأطر تأمين الودائع، وتبسيط الإجراءات المصرفية، وإنشاء أنظمة توثيق للمؤسسات الإسلامية، وإطلاق حملات تثقيفية حول الخدمات المصرفية. إضافة إلى ذلك، تواجه المشاريع عوائق كبيرة أمام المدخرات، حيث أشار ٤٢٪ من أصحاب المشاريع إلى عدم كفاية الدخل، بينما أبلغ ٢٥,٩٪ عن تدفقات نقدية غير منتظمة، مما يحد من مرونتها المالية. ويمكن أن يساعد إنشاء منتجات ادخار مرنة مصممة خصيصاً للتدفقات النقدية غير المنتظمة للمشاريع، وصياغة برامج ادخار متطابقة، وتطوير جمعيات ادخار مجتمعية، في مواجهة هذه التحديات.

هذه الدراسة: جزء من تجربة عشوائية مضبوطة (RCT) لتقييم تأثير ثلاثة تدخلات رئيسية، هي: المَنح والتدريب المالي والتمويل المختلط. حيث ستحصل المشاريع على حوالي ١٧,٠٠٠ دولار أمريكي في شكل منح رأس المال، بينما سيزود التدريب المالي أصحاب المشاريع بمهارات الإدارة المالية، من أجل تحسين الوصول إلى الائتمان. ويتطلب نموذج التمويل المختلط من المشاريع المشاركة في تمويل ما لا يقل عن ٥٠٪ من مبلغ المنحة، واختبار تأثير "المخاطرة بالمشاركة" كما أن أوجه القصور التشغيلية واضحة أيضاً، فالأرباح لا تزداد بشكل يتناسب مع المبيعات، مما يشير إلى الحاجة إلى مساعدة تقنية موجهة في التخطيط المالي ومراقبة التكاليف، فضلاً عن أدوات لقياس الكفاءة الخاصة بالقطاع. وتهدف هذه الدراسة أيضاً، من خلال تحليل شروط خط الأساس وتنفيذ هذه التوصيات المستهدفة، إلى إثراء السياسات التي تعزز الشمول المالي والمساواة بين الجنسين والمرونة الاقتصادية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق.

تعتبر المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ العمود الفقري للقطاع الخاص في العراق، كونها توظف حوالي ١١,٦٪ من القوى العاملة. مع ذلك، لا يزال وصول هذه المشاريع إلى التمويل يشكل عائقاً حاسماً أمام النمو، لا سيما في بيئة ما بعد الصراع. وقد استخدمت هذه الدراسة مسحاً أساسياً لعدد ٥١٨ مشروعاً، بمعدل سبعة عمال، ٤٦,٢٪ منهم نساء، وكلهم شاركوا في برنامج صندوق تطوير المشاريع (EDF) فضلاً عن مشاركتهم في التدريب على التمويل، لتحليل القيود المالية وإثراء التدخلات المتعلقة بالسياسات. ويوجد في العراق أكثر من مليون مشروع صغير ومتوسط يمثلون حوالي ثلثي القطاع الخاص في البلاد. مع ذلك، تُظهر بيانات خط الأساس أن ٥٢٪ من هذه المشاريع غير مسجلة رسمياً، مما يعيق وصولها إلى الخدمات المالية والدعم الحكومي. كما لا يزال التسجيل الضريبي منخفضاً، حيث أن ٣٢٪ فقط من المشاريع مسجلة لدى الجهات الضريبية، مما يسلط الضوء على الطابع غير الرسمي كعائق رئيسي أمام نمو هذه المشاريع. ولمواجهة تحديات إضفاء الطابع الرسمي، نوصي بتنفيذ عمليات تسجيل مبسطة شاملة، وإنشاء حوافز إضفاء الطابع الرسمي، ترتبط بالمنح والحصول على الائتمان، وإنشاء مراكز خدمات المشاريع في المناطق المحرومة من الخدمات.

لا يزال الحصول على الخدمات المالية يمثل تحدياً، حيث لا يمتلك سوى ٣٠٪ من النساء و ٢٠٪ من الرجال حسابات مصرفية، مما يدل على إقصاء مالي كبير. ويُعتبر التمويل الذاتي هو المصدر المهيمن لتمويل المشاريع، حيث يمثل ٣٩,٦٪ من التمويل، في حين تعتمد ١,٥٪ فقط من المشاريع على الديون. وهذه النتائج تؤكد على الحاجة إلى تطوير منتجات إقراض خاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة مع متطلبات ضمان مخفضة، ووضع خطط تمويل متدرجة تتوافق مع مراحل نمو المشروع، وتعزيز الأدوات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. من جهة أخرى، يختلف الحصول على القروض اختلافاً كبيراً بين الفئات الديموغرافية، حيث حصل العائدون على أعلى متوسط قرض قدره ١٣,٦١٧ دولاراً أمريكياً، مقارنة مع ٧,٣٦٦ دولاراً أمريكياً لأفراد المجتمع المضيف و ٣,٤٢٠ دولاراً أمريكياً للنازحين. وهذا يدل على الحاجة إلى منتجات مالية متخصصة للنازحين، وتدريب على محو الأمية المالية للعائدين الذين يظهرون ممارسات أضعف للإدارة المالية على الرغم من حصولهم على قروض أكبر. كما أن التفاوتات بين الجنسين واضحة جداً، حيث تحصل النساء على قروض أقل بكثير، بمتوسط

مقدمة

الصراع، دوراً حاسماً في الانتعاش الاقتصادي. مع ذلك، تكافح المشاريع مع فجوات التمويل التي تعيق نموها واستدامتها. ويحدد المسح الأساسي الذي أجري على ٥١٨ مشروعاً، ظروف المشاريع الصغيرة والمتوسطة قبل التدخل وقبل تنفيذ برامج المَنح المالية والتدريب والتمويل المختلط. ويعد هذا التحليل الأولي حاسماً لفهم خصائص المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتقييم الحواجز المالية واستكشاف التفاوتات الديموغرافية وإثراء التدخلات في مجال السياسات.

كما تقدم الدراسة رؤى حول حجم المشروع وأنماط التوظيف والوصول المالي لتحديد القيود الرئيسية. وتقيم اعتماد المشاريع على التمويل الذاتي ومحدودية وصولها إلى مؤسسات الائتمان الرسمية. كما تسلط الضوء على الاختلافات في الشمول المالي على أساس الجنس وحالة النزوح والعوامل المكانية. ومن شأن هذه النتائج أن توجه صانعي السياسات في تحسين آليات الدعم لتعزيز فعالية المَنح الرأسمالية والتدريب المالي والتمويل المدمج في تعزيز النمو الاقتصادي المستدام في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق. ومن شأن تصميم الدراسة أن يضمن عزل نتائج تقييمات المتابعة للتأثير السببي للتدخلات المالية المختلفة على أداء المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مما يتيح اتخاذ قرارات سياسية قائمة على الأدلة.

يسعى هذا المشروع البحثي إلى معالجة القيود التمويلية التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق، خاصة في بيئة ما بعد الصراع. إذ تشكل المشاريع الصغيرة والمتوسطة غالبية المشاريع في العراق، وتساهم بشكل كبير في توظيف القطاع الخاص. ويعمل فيها حوالي ١١,٦٪ من إجمالي العاملين في القطاع الخاص؛ ومن المحتمل أن يعمل جزء كبير منهم في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، نظراً لارتفاع معدل انتشار العمالة غير الرسمية (منظمة العمل الدولية، ٢٠٢١). وعلى الرغم من دورها الحاسم، لا تزال المشاريع الصغيرة والمتوسطة متخلفة بسبب قيود عدة، خاصة الفجوات المالية والمعرفية. ويستخدم المشروع تجربة عشوائية مضبوطة، لتقييم أثر منح رأس المال التي تبلغ قيمة كل منها ١٧,٠٠٠ دولار أمريكي في المتوسط، والتدريب المالي والتمويل المدمج، على نمو المشاريع ونتائج العمل. واستهدفت هذه الدراسة المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تهدف إلى توسيع عملياتها، مع التركيز بشكل خاص على المشاريع التي يقودها النازحون والعائدون والمجتمعات المضيفة.

وتعرض هذه الدراسة، نتائج أساسية مأخوذة من دراسة جارية تدرس القيود المالية التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق. إذ يلعب القطاع الخاص في العراق، باعتباره اقتصاداً في مرحلة ما بعد

غرض البحث

يبحث أحد المكونات الرئيسية لهذا البحث فيما إذا كان نهج التمويل المختلط (حيث تقتصر المنح بشرط زيادة مساهمات التمويل المشترك من أصحاب الأعمال) يؤدي إلى نتائج أفضل في تحقيق أهداف توسع الشركة، وإذا ما كانت فاعلية هذا النهج تختلف حسب حالة نزوح صاحب العمل. وأخيراً، يسعى البحث إلى تحديد الآليات التي يمكن للمنح من خلالها أن تؤثر على عمليات رأس المال والعمل والشركات، مع تحليل كيفية اختلاف هذه الآليات بين العائدين والنازحين ومشاريع المجتمع المضيف. كما تقدم الدراسة رؤى مهمة حول تصميم برامج الدعم المالي التي يمكن أن تعزز نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وخلق فرص العمل والمساهمة في المرونة الاقتصادية المستدامة في سياقات ما بعد النزاع.

يهدف هذا البحث إلى فهم كيف يمكن للتدخلات المالية (المنح والتدريب) أن تدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق. وعلى وجه التحديد، يتناول البحث إذا ما كان تقديم المنح من أجل تمويل خطط المشاريع الصغيرة والمتوسطة الطموحة نحو التوسع، أن يؤدي إلى نمو ملموس، لا سيما عند الأخذ بعين الاعتبار حالة نزوح أصحاب المشاريع. كما يستكشف البحث أثر التدريب على التمويل الخارجي في مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، على تأمين رأس المال الإضافي اللازم من أجل التغلب على الفجوات التمويلية، مع تقييم كيفية اختلاف آثار هذا التدريب بين العائدين والنازحين وأفراد المجتمع المضيف.

فرضية البحث

السياسات برؤى حول أفضل السبل لهيكلة برامج الدعم المالي. والهدف هو فهم إذا ما كان من شأن مطالبة أصحاب المشاريع باستثمار أموالهم الخاصة أن تحسن من استدامة وفعالية هذه المنح.

تستهدف هذه "الدفعة المالية الكبيرة" التي تشير إلى منحة صندوق تطوير المشاريع، المشاريع الصغيرة ذات خطط التوسع التي اجتازت مراحل الاختيار التي حددتها المنظمة الدولية للهجرة. وتبدأ العملية بمرحلة التوجيه والفرز، حيث يتم تقييم الأهلية العامة، ثم تنتقل الشركات التي تجتاز هذه المرحلة إلى مرحلة إبداء الرغبة، حيث يتم تقييمها وفقاً لمعايير كمية في الغالب، مما يؤدي إلى نسبة رفض تصل إلى ٦٦٪. وبعد ذلك، تخضع المشاريع لزيارة وتفتيش تحقق، حيث يتم تقييم صحة معلوماتها، مما يؤدي إلى نسبة رفض ٧٥٪. وفي مرحلة التقديم، تقدم المشاريع خططاً مفصلة من أجل التقييم الكمي، مع المضي قدماً في جميع المتقدمين إلى ما بعد هذه النقطة. وتأتي زيارة لجنة الاستثمار في أعقاب ذلك، حيث يجري أعضاء اللجنة تقييماً نوعياً لخطط التوسع المقترحة، مما يؤدي إلى نسبة رفض تصل إلى ٤٨٪. أما المرحلة النهائية، وهي التفاوض، فتتضمن وضع اللمسات الأخيرة، حيث يتعرض أقل من ٥٪ من المشاريع إلى الرفض أو عدم التأهل للمنحة. ومن خلال توفير رأس مال كبير للمشاريع التي تجتاز عملية الاختيار الصارمة هذه، تضمن المنظمة الدولية للهجرة دعم المشاريع التي تتمتع بإمكانات قوية للنمو وخلق فرص العمل فقط. وستساعد هذه النتائج في توجيه الجهود المستقبلية لتعزيز النمو على المدى الطويل وخلق فرص العمل والقدرة على الصمود في اقتصادات ما بعد الصراع.

الفرضية الأساسية لهذا البحث هي أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق تواجه حواجز مالية كبيرة تعيق نموها واستدامتها، خاصة في سياق ما بعد الصراع. وتشير "الدفعة المالية الكبيرة" إلى أن التدخلات المالية الأكبر (بدلاً من القروض الصغيرة الإضافية أو المنح الصغيرة) ضرورية لتحفيز التوسع الهادف. وتدعم هذه الفرضية ملاحظة مفادها أن التدخلات الصغيرة، مثل المنح الصغيرة، غالباً ما تفشل في تحقيق نمو مستدام للمشاريع أو خلق فرص عمل بسبب رأس المال المحدود الذي لا يعالج القيود الهيكلية التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

من شأن الضخ المالي الأكبر أن يسمح للشركات بالاستثمار في الأنشطة ذات العائد الأعلى، مثل تحديث التكنولوجيا أو توسيع العمليات أو توظيف العمالة الماهرة؛ وهي أمور ضرورية للتوسع. وتبين دراسات مثل (McMenzie, ٢٠١٧) حول مسابقات خطط العمل في نيجيريا و (De Mel et al, ٢٠١٩) حول ضخ رأس المال للمشاريع الصغيرة والمتوسطة أن المنح الأكبر تؤدي إلى تحسينات كبيرة في الأرباح والتوظيف واستدامة الشركة. إضافة إلى ذلك، غالباً ما تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة تحديات معقدة في حالات ما بعد الصراع، كحالة العراق على سبيل المثال؛ بما في ذلك دمار البنية التحتية، وانخفاض فرص الوصول إلى الأسواق، ومحدودية الثقة بالمؤسسات المالية، التي تتطلب دعماً أكبر للتغلب عليها بفعالية.

يتمثل أحد العناصر الرئيسية لهذه الدراسة في اختبار إذا ما كانت مطالبة أصحاب المشاريع بالمساهمة بعينة معينة بالنسبة للمنحة، وبعض أموالهم الخاصة (المخاطرة بالمشاركة) جنباً إلى جنب مع المنحة، تؤدي إلى نتائج أفضل. ويهدف البحث من خلال مقارنة المشاريع التي تتلقى منحة مع متطلبات التمويل المشترك أو بدونها، إلى تزويد صانعي

مراجعة الدراسات السابقة

توثق مجموعة كبيرة من أبحاث تمويل المشاريع الصغرى أن قروض الائتمانات الصغيرة النموذجية أظهرت تأثيراً ضئيلاً على أداء المشاريع وخلق فرص العمل. وتشير دراسات معينة: كالمراجعة التي أجراها كل من (Cai et al, ٢٠٢٣) و (De Mel et al, ٢٠١٩) إلى الآتي: "حيث أن تمويل المشاريع الصغرى يميل إلى أن يكون ذا تأثير متوسط ومحدود على توليد فرص عمل طويلة الأمد، إلا أن هناك تباين كبير". وعلى وجه الخصوص، قد تشهد الشركات الكبرى عوائد أعلى. مع ذلك، يتبنى صندوق تطوير المشاريع نهج "الدفع الكبير"، حيث يقدم منحة كبيرة ترتبط بخلق فرص العمل، والتي أظهرت نتائج واعدة في البيانات الإدارية. وسيقيم هذا المشروع بدقة، تأثير مثل هذه التدخلات الواسعة النطاق، مع التركيز على الكيفية التي يمكن لضخ رؤوس الأموال الكبيرة والتدريب المالي المصاحب لها، أن تحفز النمو المستدام للشركات والعمالة في بيئة ما بعد الصراع.

تتمثل الفجوة المعرفية في الدراسات السابقة في كيفية مساهمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الانتعاش الاقتصادي لمرحلة ما بعد الصراع وإعادة إدماج النازحين. ففي العراق، تشكل المشاريع الصغيرة والمتوسطة جزءاً كبيراً من القطاع الخاص، لكنها تواجه تحديات مستمرة في الوصول إلى الموارد المالية الرسمية، مما يحد من قدرتها على النمو والتوظيف والمساهمة في الاستقرار الاقتصادي (المسح الذي أجراه البنك الدولي على المشاريع، ٢٠٢٢). حيث أكدت دراستنا التجريبية أن الوصول إلى التمويل لا يزال عائقاً رئيسياً أمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق (المنظمة الدولية للهجرة، ٢٠٢٣ ب). ويستكشف هذا المشروع أهمية المنح والتدريب المالي والتمويل الخارجي في معالجة هذه القيود، ودعم نمو المشاريع وتوليد فرص العمل.

الصغيرة والمتوسطة إلى حد كبير، حيث يصل ٩٪ فقط من الإقراض إلى القطاع (مؤسسة التمويل الدولية، ٢٠٢٢). وتؤدي الفجوات التنظيمية وأسعار الفائدة المرتفعة وضعف البنية التحتية المصرفية، إلى تفاقم هذه التحديات.

يسهم هذا البحث في الأدبيات المتفرقة حول التمويل المدمج، من خلال استكشاف إمكانية المُنح الكبيرة على اجتذاب التمويل الخارجي لدعم نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كما يتضح من دراسة حديثة جرت في باكستان (Bari et al, ٢٠٢٤) و (McKenzie, ٢٠١٧). ونحن أيضاً نهدف إلى المساهمة في الأدبيات الناشئة حول برامج الجاهزية للاستثمار، والتي تهيئ المشاريع الصغيرة للنمو القابل للتطوير (Cusolito et al, ٢٠٢١). ومن خلال معالجة العقبات التي تعترض التمويل من حيث جانبي العرض والطلب، يمكن لهذا المشروع أن يقدم رؤى فريدة حول دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في التعافي بعد انتهاء الصراع، مع التركيز بشكل خاص على تعزيز النمو المستدام، والنتائج الهادفة للتوظيف.

ووجد (McMenzie, ٢٠١٧) كيف أنّ مسابقة واسعة النطاق خاصة بخطط العمل جرت في نيجيريا، وفُضِّحت منحة كبيرة للفائزين، أدت إلى زيادات كبيرة في إنشاء الشركات وبقائها وربحياتها وتوظيفها، بما في ذلك ارتفاع ملحوظ في احتمالية نمو الشركات إلى ١٠ موظفين أو أكثر.

فضلاً عن ذلك، تؤكد تقارير المنظمة الدولية للهجرة ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) الخاصة بالسياسات، على أهمية الحلول المالية المصممة خصيصاً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة. وتسلب المنظمة الدولية للهجرة الضوء على أنّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة العراقية تواجه العديد من العوائق في الحصول على التمويل الرسمي، بما في ذلك المتطلبات المعقدة للقروض، ومتطلبات الضمانات، والمخاوف الدينية بشأن القروض ذات الفائدة. ونتيجة لذلك، يعتمد العديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة على الإقراض غير الرسمي من العائلة والأصدقاء، وهو أمر لا يلبي احتياجات مشاريعهم طويلة الأمد (المنظمة الدولية للهجرة، ٢٠٢٢). ويتمّ تقرير لمؤسسة التمويل الدولية هذه النتائج، من خلال إظهار أن القطاع المالي الرسمي لا يزال غير متاح للمشاريع

إنتقاء العينات

المنهجية وانتقاء العينات

تركّز هذه الدراسة على ٥١٨ شركة قدمت طلباتها إلى برنامج صندوق تطوير المشاريع، واستوفت معايير الأهلية الأساسية. والأهم من ذلك، أنّ هذه العينة لا تمثل جميع المشاريع الصغيرة والمتوسطة العراقية، أو حتى جميع المشاريع في المحافظات المستهدفة. بل توفر رؤى حول الشركات والمشاريع التي أبدت اهتماماً بتوسيع عملها، ولديها خطط عمل قابلة للتطبيق، وتفي بمعايير اختيار محددة.

يتبع برنامج صندوق تطوير المشاريع عملية اختيار صارمة متعددة المراحل، لضمان تخصيص المنح للمشاريع ذات الإمكانيات القوية للنمو وخلق فرص العمل والانتعاش الاقتصادي. وتبدأ هذه العملية بالتحقق من أهلية المتقدم للمنحة (٣٠-٣٠٠ موظفاً يعملون لدى صاحب المشروع قبل عام ٢٠١٩). وأن يكون مالك المشروع عراقياً. ويلي ذلك تقييم منهجي عبر المراحل التالية:

- ١. الإرشاد والغربة:** يتمّ تقييم الأهلية العامة لمقدم الطلب بناء على حجم المشروع وسنوات العمل وحالة الملكية.
- ٢. إبداء الرغبة:** يقدم أصحاب المشاريع طلباتهم الأولية التي يتمّ تقييمها باستخدام معايير كمية في الغالب، مما يؤدي إلى رفض حوالي ٦٦٪ من الطلبات في هذه المرحلة.
- ٣. زيارة التحقق:** يقوم الموظفون الميدانيون بالتحقق موقعياً من المعلومات التي قدمها صاحب المشروع، مما يؤدي إلى معدل رفض بنسبة ٧٥٪، حيث يتمّ تقييم المشروع بناء على العمل الفعلي وظروف الموظفين وجدوى خطة التوسع.
- ٤. التقديم:** يقدم أصحاب المشاريع المختارون خطط توسّع مفصّلة؛ بما في ذلك استراتيجيات التسويق والتوقعات المالية وخطط العمل، إضافة إلى المستندات الداعمة؛ مثل شهادات المجهزين، وعروض الأسعار للمشتريات المستقبلية ومستندات التسجيل.
- ٥. زيارة لجنة الاستثمار:** يقوم كبار موظفي المنظمة الدولية للهجرة بإجراء تقييمات نوعية لخطط التوسع المقترحة، وتقييم جدوى المشروع واستدامته، مما يؤدي إلى معدل رفض بنسبة ٤٨٪.
- ٦. التفاوض:** في هذه المرحلة، يتمّ تحديد الشروط النهائية مع المشاريع المعتمدة، حيث يواجه أقل من ٥٪ منهم الرفض أو سحب طلباتهم.

تؤكد معايير الاختيار على الجدوى المالية والأثر الاجتماعي. فعلى سبيل المثال، يتمّ تقييم الشركات بناء على قدرتها على خلق فرص عمل مستدامة مقارنة بمبلغ المنحة المطلوب، مع تحديد المعايير عادةً بموظف إضافي واحد لكل ٣,٢٠٠-٣,٧٠٠ دولار أمريكي. حسب الجهة المانحة. وعادة ما تُمنح المشاريع التي تظهر كفاءة مالية ثقلًا إضافيًا، مع تعديل الدرجات بناءً على الديون المستدقة بالنسبة للأرباح الحالية. إضافة إلى ذلك، تُمنح الأولوية للاستقرار المجتمعي. من خلال منح نقاط إضافية للمشاريع المملوكة للنساء، أو تلك التي توظف النازحين والعائدين.

هذا النهج يضمن أن تمثل المشاريع البالغ عددها ٥١٨ في العينة التي اخترناها، المشاريع ذات الإمكانيات القوية للنمو وخلق فرص العمل، رغم أنها إحصائياً، لا تمثل المشهد الأوسع للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق. وينبغي على قارئ هذه الدراسة عند تفسير النتائج، مراعاة خصائص الاختيار هذه.

من حيث التحليل، يقدم التقرير العديد من مخططات المُعاملات، لتوضيح العلاقة بين خصائص المشروع ونتائجه؛ مثل الربحية والوصول إلى التمويل. وتعرض هذه المخططات مُعاملات الانحدار (الموضحة كنقاط) مع فترات الثقة المرتبطة بها (الخطوط الأفقية الممتدة من كل نقطة).

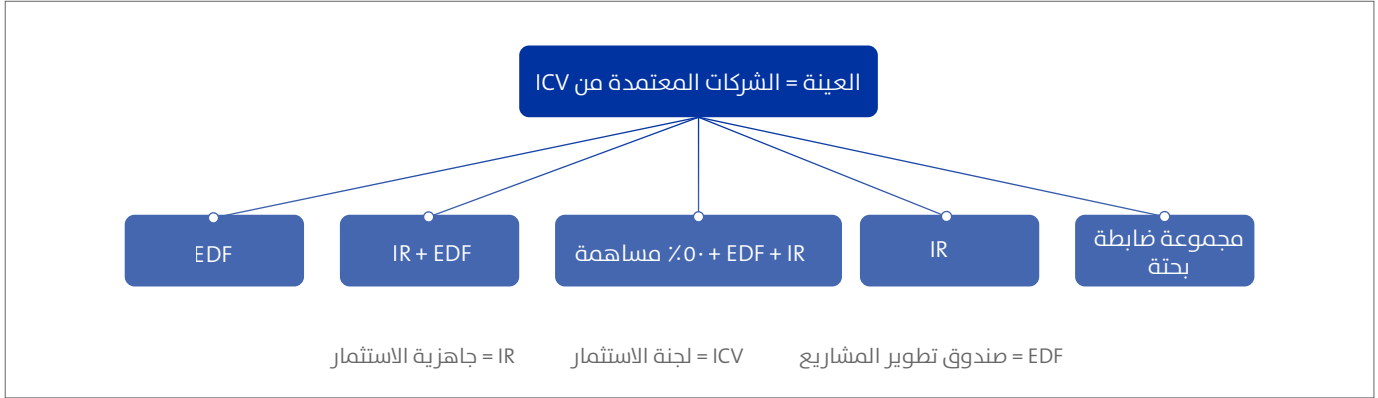
وعند تفسير هذه المُعاملات:

- يشير موضع النقطة بالنسبة للصفر، إلى اتجاه وحجم العلاقة. بينما تشير النقاط الموجودة على يمين الصفر إلى وجود ارتباط إيجابي، في حين تشير النقاط الموجودة على اليسار إلى وجود ارتباط سلبي.
- طول الخط الأفقي، يمثل فترة الثقة البالغة ٩٥٪. وتشير الخطوط الأقصر إلى تقديرات أكثر دقة.
- عندما يتجاوز فاصل الثقة خط الصفر، فإنّه يشير إلى أنّ العلاقة ليست ذات دلالة إحصائية عند مستوى فاصل الثقة البالغ ٩٥٪.
- تُظهر المتغيرات ذات فترات الثقة الأعلى أو الأقل من الصفر، علاقة ذات دلالة إحصائية مع النتيجة.

تساعد هذه المخططات في تصوّر العوامل التي لها ارتباطات أقوى بالنتائج؛ مثل ربحية المشروع أو الوصول إلى التمويل، مع التحكم في المتغيرات الأخرى في النموذج. مع ذلك، يجب على القارئ ملاحظة أنّ هذه العلاقات تمثل الارتباطات، وليس الآثار السببية.

تصميم التجارب العشوائية المضبوطة

الشكل ١: تصميم التجارب العشوائية المضبوطة



تغراته المالية، بين ما يحتاجه كرأس مال مطلوب، وبين ما يحصل عليه كمُنحة من المنظمة الدولية للهجرة.

يتكوّن التدريب من مكونين. المكوّن الأول، المستند إلى إطار عمل (IYB) "حسن مشروعك" الخاص بمنظمة العمل الدولية، يركّز على المهارات الأساسية لمسك الدفاتر ومحو الأمية المالية. أما المكوّن الثاني، وهو جلسة عن المشهد المالي، فمصمّم وفق السياق المحلي، ويعرّف الشركات بالنظام المالي العراقي ومنتجات القروض المتاحة والخيارات المؤسسية وخصائص القروض، بما في ذلك التسعير. كما يتمّ إرشاد الشركات أيضاً خلال عملية طلب القرض، ويبلغ التدريب ذروته في جلسة تدريبية، يكمل فيها أصحاب المشاريع طلبات القروض الوهمية.

هذا المزيج من الدعم المالي والتدريب المخصص، يضمن أنّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة ليست مجهزة برأس المال فحسب، بل بالأدوات اللازمة كذلك لتأمين تمويل إضافي وتحسين ممارسات الإدارة المالية. ومن خلال معالجة الحواجز التي تواجه التمويل على جانبي العرض والطلب، يهدف برنامج صندوق تطوير المشاريع إلى إطلاق إمكانات النمو للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق، مع المساهمة في المرونة الاقتصادية على المدى الطويل واستقرار المجتمع.

ثالث أذرع المعالجة هو "منحة المساهمة العليا + التدريب": إلى جانب التدريب، تتلقى الشركات منحة مشروطة بمساهمة أعلى، من الشركات نفسها (٥٠٪ على الأقل مقارنة بمنحة صندوق تطوير المشاريع). والأساس المنطقي لهذه المنحة هو أنّ مطالبة الشركات بالحصول على المزيد من "المخاطرة بالمشاركة" يؤدي إلى استخدام أكثر دقة وفعالية للمنحة، فضلاً عن فوائد التدريب.

والذراع الرابع للمعالجة هو "التدريب": حيث يتلقى أصحاب المشاريع التدريب فقط دون أيّ منحة مالية. والفرضية هي أنّ بناء القدرات وحده (دون دعم مالي) من شأنه أن يؤدي إلى تحسينات كبيرة في أداء الشركات بسبب إحدى الآليتين التاليتين: (١) تحسين استخدام موارد التمويل الحالية، (٢) تحسين القدرة على الوصول إلى تمويل خارجي إضافي. وفي دراستنا، نحن نقيس طلبات قروض الشركات ونلاحظ استخدامها للمنتج، وبالتالي يمكننا الفصل بين الآليتين. أما آخر أذرع المعالجة فهو "التحكم النقفي": حيث لا تتلقى المشاريع أيّ تدخل.

أول أذرع المعالجة هو "المنحة": تتلقى المشاريع منحة مالية تسمى منحة صندوق تطوير المشاريع. وهذه المنحة مصممة لتوفير الدعم المالي الفوري، بالشكل الذي يسمح للمشاريع أن تستثمر في الموارد اللازمة أو أن توسّع نطاق عملها أو أن تغطي النفقات الحرجة الأخرى. والفرضية هنا هي أنّ هذا الضخ المالي المباشر سيحسن من أداء المشروع.

يتّبع برنامج صندوق تطوير المشاريع عملية اختيار صارمة متعددة المراحل، لضمان تخصيص المنح للمشاريع ذات الإمكانيات القوية للنمو وخلق فرص العمل والانتعاش الاقتصادي. ولكي يعتبر مشروع ما مؤهلاً، يجب أن يكون عدد العاملين فيه ما بين ٣ و ٣٠ موظفاً (باستثناء المشاريع التي تملكها أو تقودها نساء) وأن يكون قائماً قبل عام ٢٠١٩، وأن يملكه ويديره مواطن عراقي. فهذه المعايير هي أساس عملية الاختيار، التي تتقدم عبر عدة مراحل، بما في ذلك التحقق المسبق وزيارات التحقق والتقييمات النوعية، من قبل لجنة الاستثمار.

تؤكد معايير الاختيار على كلّ من: الاستقرار المالي للمشاريع، وتأثيرها الاجتماعي المحتمل. فعلى سبيل المثال، يتم تقييم المشروع على أساس قدرته على إضافة موظفين بالنسبة لحجم المنحة المطلوبة، مع تحديد المعايير المرجعية بموظف إضافي واحد لكل ٥,٠٠٠ دولار أمريكي. كما تمّح المشاريع التي تظهر كفاءة مالية ثقلأً إضافياً، مع تعديل الدرجات بناءً على الديون المستحقة بالنسبة للأرباح الحالية. إضافة إلى ذلك، تُعطى الأولوية للاستقرار المجتمعي، حيث تحصل المشاريع المملوكة للنساء أو التي توظف النازحين والعائدين، على نقاط إضافية أثناء التقييم.

وفي المتوسط، تبلغ المنح التي يقدمها صندوق تطوير المشاريع ١٧,٠٠٠ دولار أمريكي، مما يوفر دعماً مالياً كبيراً لتمكين خطط التوسع الطموحة للمشاريع.

أما الذراع الثاني للمعالجة فهو "المنحة + التدريب": إضافة إلى المنحة المالية، يتم تدريب أصحاب المشاريع على المسائل المالية، وكيفية طلب القروض. والفرضية هنا هي: أنّ الجمع بين الموارد المالية وأنشطة بناء القدرات (مثل التدريب) سيكون له تأثير متضاصر، مما يؤدي إلى استخدام أفضل للمنحة وتعزيز أداء المشروع. ومن جهة أخرى، يهدف التدريب المالي إلى دعم المشروع في تأمين رأس المال الإضافي المطلوب، لسدّ

التقدم المُحرز حتى الآن

للمشاريع في العيّنة ٥١٨. وحتى الآن، بلغت نسبة قبول المشاريع المرتبطة بصندوق تطوير المشاريع ٩٩٪، بينما لا تزال البيانات ذات الصلة بالتدريب قيد الاستلام.

يبين الجدول (١) أدناه توزيع المشاريع والشركات على تسع محافظات، حيث يوجد في محافظة صلاح الدين أكبر عدد من المشاريع (١١٠)، تليها كركوك (٩٤) ونينوى (٦٤). أما في الأقضية، مثل سنجار، فهناك عدد قليل جداً، حيث تمّ تسجيل ١٢ مشروعاً فقط. وبشكل عام، يبلغ العدد الإجمالي

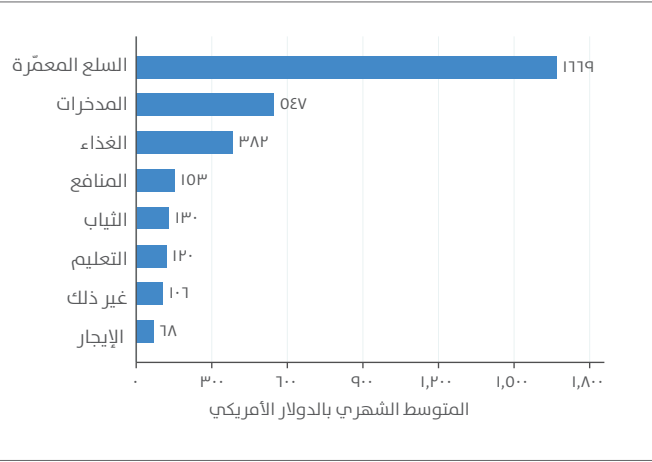
الجدول ١: أحدث التجارب العشوائية المضبوطة

المحافظة	عدد المشاريع
ديالى	٤٨
صلاح الدين	١١٠
أربيل	٥٥
دهوك	٤٦
نينوى	٦٤
كركوك	٩٤
بغداد	٣٥
السليمانية	٥٤
سنجار	١٢
المجموع	٥١٨

بيانات خط الأساس^١

ملاحظة: عند تفسير النتائج، خاصة تحليل الانحدار المقدم على شكل مخططات مُعامل، يجب على القارئ ملاحظة أنّها تظهر ارتباطات وليس علاقات سببية. حيث تعرض مخططات المعامل العلاقات المقدرة بين المتغيرات، حيث الخطوط الأفقية تشير إلى فترات الثقة. وعندما لا يتجاوز فاصل الثقة الصفر، يمكننا أن نكون أكثر ثقة في وجود علاقة. مع ذلك، يجب تفسير هذه العلاقات على أنّها ارتباطات وليست تأثيرات سببية.

الشكل ٢: نفقات الأسرة حسب الفئة (المتوسط الشهري بالدولار الأمريكي)



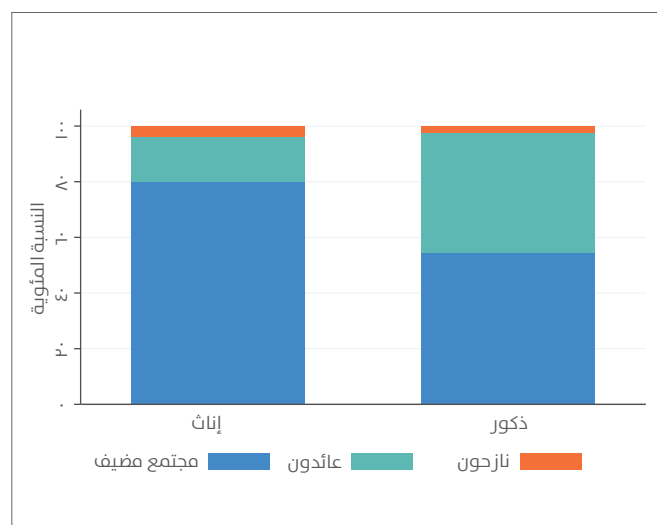
الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لأصحاب المشاريع

يبين الشكل (٢) أنّ أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، أو رواد الأعمال يخصصون نفقات كبيرة من نفقات أسرهم للسلع المعمّرة (١,٦٦٩ دولاراً) والمدخرات (٥٤٧ دولاراً) بينما يستثمرون في الحد الأدنى في التعليم (١٢٠ دولاراً) والإيجار (٦٨ دولاراً). وهذا النمط يعكس العبء المالي المزدوج لإدارة نفقات الأسرة والمشروع.

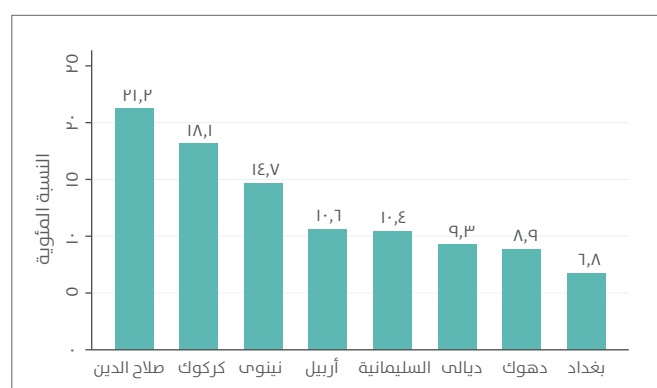
يكشف تحليل حالة هجرة اصحاب المشاريع حسب الجنس، عن أنماط مهمة في ديناميكيات النزوح والعودة عبر عيّنة تتألف من ٥١٨ مشاركاً (الشكل ٣). وتمثل المجتمعات المضيفة أكبر مجموعة بنسبة ٦٦,٤٪ من جميع المشاركين، بينما يشكل العائدون ٣٠,٧٪ (بما في ذلك العائدون المحليون والعائدون من الخارج). ويظهر الأهالي الذين شملهم المسح توزيعاً متوازناً نسبياً بين الجنسين، حيث تمثل النساء ٤٧,١٪ والرجال ٥٢,٩٪ من المشاركين. والجدير بالذكر أنّ النازحين يشكلون ٢,٧٪ فقط من العيّنة. ويظهر التقسيم الجنساني داخل هذه الفئات أنماطاً متميزة، لا سيّما في حالة العودة، حيث يظهر الرجال معدلات عودة أعلى مقارنة بالنساء.

١ جميع المبالغ المالية بالدولار الأمريكي. مع ذلك، يتم جمع البيانات بالدينار العراقي، ويتم تجميعها عند النسب المئوية ٥ و ٩٥، ثم تحويلها إلى الدولار الأمريكي باستخدام سعر صرف قدره ١ دولار أمريكي = ١,٣١٠ دينار عراقي.

الشكل ٣: توزيع النسب حسب حالة الهجرة والجنس



الشكل ٤: توزيع أصحاب المشاريع حسب المحافظات

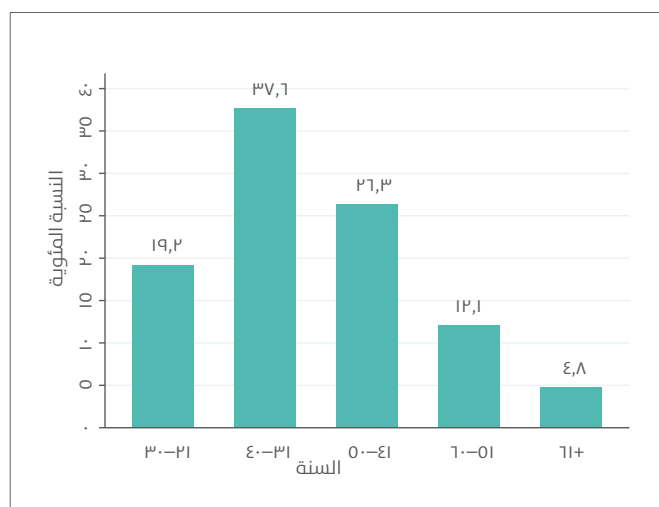


الجدول ٢: ملخص الإحصائيات

عدد العينات	القيمة الكبرى	القيمة الصغرى	الانحراف المعياري	المتوسط	
018	٧٠,٠٠	٠,٠٠	1,٧٩	1,٧٨	العدد الكلي للموظفين
018	٣,٠٠	٠,٠٠	٠,٢٦	1,٠٢	عدد المشاريع
018	٧٣٣٣,٢٤	١٦٧,٢٠	٨٥٣,٧٥١	٩٥٠,٥١١	الربح الشهري (بالدولار)
018	٧٢,٠٠	٠,٠٠	٤,٨٠	1,٦٨	أيام العمل في السبوع
018	١٦٨,٠٠	٠,٠٠	١٩,٨٧	٥١,٠٨	ساعات العمل في الأسبوع
018	١,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٤٥	تسجيل المشروع: محدّد
018	١,٠٠	٠,٠٠	٠,١٥	٠,٠٢	تسجيل المشروع: منتهي الصلاحية
018	١,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٥٢	تسجيل المشروع: لا
018	١,٠٠	٠,٠٠	٠,٤٧	٠,٣٢	التسجيل الضريبي: نعم

يبين الجدول (٣) أدناه: تفاصيل الشؤون المالية للمشروع، وأنّ الأجر والمواد الخام هي أكبر النفقات. فالمشاريع بشكل كبير على التمويل الذاتي، حيث يبلغ متوسط الأصول النقدية ١٨,٣٨١ دولاراً أمريكياً، وقيمة المخزون ٧,٦٤١ دولاراً أمريكياً، مما يشير إلى قيود السيولة التي تعيق قابلية التوسع.

الشكل ٥: توزيع أصحاب المشاريع حسب الفئة العمرية



معظم أصحاب المشاريع في الشكّلين (٤) و(٥) من محافظات صلاح الدين (٢١,٢٪) وكركوك (١٨,١٪) ونيينوى (١٤,٧٪)، مع انخفاض في بغداد (٦,٨٪). ومن حيث التوزيع العمري، يقع معظم أصحاب المشاريع ضمن الفئة العمرية ٤٠-٣١ عاماً (٣٧,٦٪) يليهم ٥٠-٤١ (٢٦,٣٪). أما الفئات العمرية الأصغر (٣٠-٢١) والأكبر (٦١+) فأقل تمثيلاً. وتشير هذه النتيجة إلى أن ملكية المشاريع تتركز بين الأفراد الذين هم في منتصف العمر، مع تركيز على المحافظات الشمالية والوسطى.

نظرة عامة على المشاريع

يعرض الجدول (٢) لمحة عن خصائص المشاريع الصغيرة والمتوسطة في عيّنتنا، حيث توظف المشاريع حوالي ٦,٧٨ عاملاً وتبلغ عن أرباح شهرية قدرها ١,٩٥٠ دولاراً أمريكياً. ومع ذلك، فإن ٥٢٪ من المشاريع تفتقر إلى التسجيل الرسمي و ٣٢٪ فقط مسجلة لدى الجهات الضريبية، مما يسلط الضوء على مستوى عالي من الطابع غير الرسمي الذي يحد من الوصول إلى آليات التمويل الرسمية.

الجدول ٣: نظرة عامة على الأوضاع المالية للمشاريع (USD)

عدد العيّنات	القيمة الكبرى	القيمة الصغرى	الانحراف المعياري	المتوسط	
المبيعات					
01٨	٤0 ٦٠٠,٠٠	٩٨٨,٠٠	١١ ٨٧٢,0٧	١٠ ٣٧٦,٩٤	المبيعات الشهرية (الشهر الماضي)
01٨	٤٧ ١٢٠,٠٠	٩١٢,٠٠	١٢ ٤٨٩,٤٤	١٠ 0٢١,٨٩	المبيعات الشهرية (قبل شهرين)
01٨	0٧ ٠٠٠,٠٠	٨٣٦,٠٠	١٤ ٤0٧,٢٨	١١ ٠٦٩,٦٠	المبيعات الشهرية (قبل ثلاثة أشهر)
01٨	٧٦ ٠٠٠,٠٠	١ ٢١٦,٠٠	١٩ 0١٩,٠٨	١0 ٣٩١,١٢	أفضل مبيعات الشهر
EXPENSES					
01٨	١٩ ٠٠٠,٠٠	١١٤,٠٠	٢ ٨٨٢,0٨	٢ ٤٦١,٠٦	النفقات
01٨	٧٦ ٠٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٣ ٦١٤,٦٣	٦ ٧٧٢,٧٠	الأجور
01٨	٣ ٣٠٦,٠٠	٠,٠٠	٤0١,٣٣	١٢٨,٣٢	المواد الخام
01٨	٣ ٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	٤٨٦,٧١	١٦١,٠٤	أجرة المكائن
01٨	٤ 0٦٠,٠٠	٠,٠٠	٧٣٤,0٦	٣٨٦,0٠	الصيانة
01٨	٣ ٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	٤٦٢,٤0	٨٧,٩١	المنافع
01٨	٤ 0٦٠,٠٠	٠,٠٠	٧٤٣,٦٤	٤٣٦,0١	تسديد القروض
01٦	١ ٩٣٨,٠٠	٠,٠٠	٢0٩,٢٨	0٢,٧٦	الإيجار
الأرباح					
01٨	٧٣٣٣,٢٤	١٦٧,٢٠	١ ٨0٣,٧0	١ ٩0٠,0١	الشهر الماضي
01٨	٦٨٤٠,٠٠	٢٢٨,٠٠	١ ٧٨٨,٨٨	١ ٩١٦,٢١	قبل شهرين
01٨	٦٨٤٠,٠٠	١٩٨,٣٦	١ ٧٢٢,٤٠	١ ٨٣٨,٦٧	قبل ثلاثة أشهر
٣0٢	١0 ٢٠٠,٠٠	٤٩٤,٠٠	٣ ٦٢٩,٢١	٣ ٦٨٩,٢٣	Best month
الموجودات					
01٨	٩٨ ٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٧ ١٠٨,٩٠	٧ ٦٤١,٧٦	المخزون
01٨	٧٦ ٠٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٣ ٩٤٨,٣٦	0 ٩١٤,٧٦	الحسابات المستحقة
01٨	٨٨ ١٦٠,٠٠	٦,٠٨	١٢ ٢٢٢,٤٦	٤ ٦٠0,٠٨	الموجودات الثابتة١
٣0٢	0٧ ٠٠٠,٠٠	٠,٠٠	٨ 0٨١,0٤	٣ 0٠١,٦٨	الموجودات الثابتة٢
01٨	٣٠ ٤٠٠,٠٠	٠,٠٠	٣ ٩٩٨,٧٦	١ ٢٩0,٦٤	الموجودات الثابتة٣
سؤوليات					
٧٨	١٩٠ ٠٠٠,٠٠	٠,٠٠	٢٦ 0٢١,٢٧	٩ ٧٩٩,٦0	إجمالي القروض القائمةس

الرؤى المالية

يبين الجدول (٤) أنّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة تعتمد بشكل أساسي على التمويل الذاتي (٣٩,٦٪)، في حين أنّ التمويل من الاقتراض لا يساهم إلا بنسبة ١,0٪. ويدعم الشكل (٦) هذه النتيجة، ويكشف أنّ اتّمان الجملة والمجهزين يهيمن على مصادر التمويل بنسبة ٦٣٪. وتمثّل القنوات غير الرسمية، مثل الأصدقاء والأسرة، ٢٧,٦٪، في حين تبقى القروض المصرفية هامشية (0,٧٪).

الجدول ٤: نظرة عامة على تمويل المشاريع

عدد العينات	القيمة الكبرى	القيمة الصغرى	الانحراف المعياري	المتوسط	موجودات المشروع
018	٩٨ ٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	٢٥ ١١٧,٩٧	١٨ ٣٨١,١٨	الموجودات النقدية (بالدولار)
018	٩٨ ٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٧ ١٠٨,٩٠	٧ ٦٤١,٧٦	قيمة المخزون (بالدولار)
018	٧٦ ٠٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٣ ٩٤٨,٣٦	٥ ٩١٤,٧٦	الحسابات المستحقة (بالدولار)
مصادر التمويل (%)					
018	١٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٨,٥٨	٦,٥٨	تمويل بالاقتراض (%)
018	١٠٠,٠٠	٠,٠٠	٤١,٥٥	٣٩,٦٤	Equity Financing (%)
018	١٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٣,٣٩	٣,٧٢	الملكية: تمويل ذاتي (%)
018	٧٠,٠٠	٠,٠٠	٤,٥١	٠,٤٣	مصادر أخرى (%)
خصائص القرض					
٧٨	١٩٠ ٠٠٠,٠٠	٠,٠٠	٢٦ ٥٢١,٢٧	٩ ٧٩٩,٦٥	إجمالي مبلغ القرض (بالدولار)
٧٨	١ ٠٠٠ ٠٠٠	٠,٠٠	١١٣ ٢٢٧,٠٥	١٢ ٨٢٦,٢٢	مدة القرض (بالأشهر)

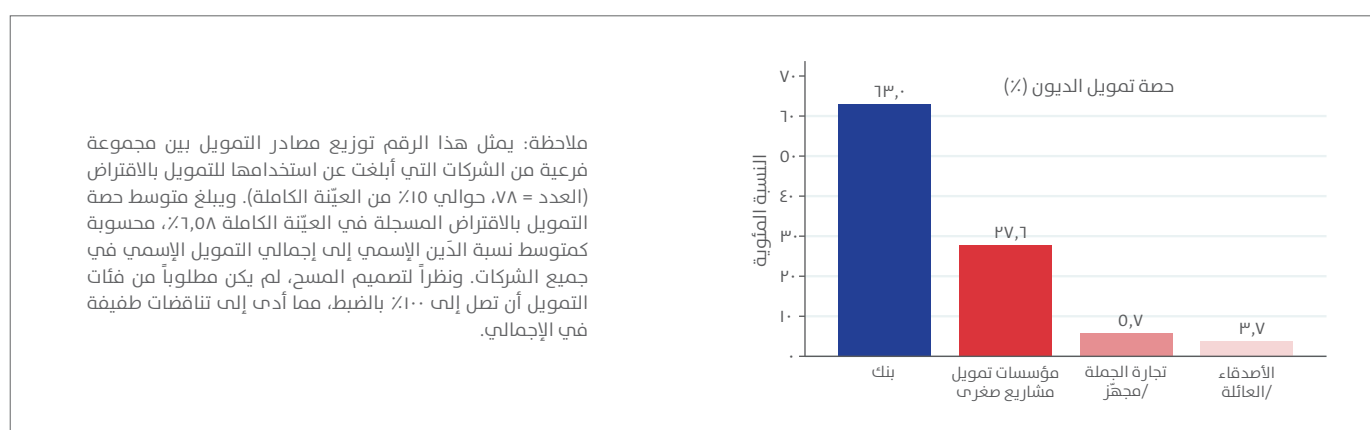
ملاحظة: خصائص القرض تقتصر على من اختار تمويل بالاقتراض فقط.

تمويل بالاقتراض. ويعرض الشكل (٦) توزيع مصادر التمويل، خاصة بين المشاريع التي تمّول بالاقتراض. لذلك، يعكس الرقم أنماطاً بين الشركات التي أبلغت عن أيّ استخدام للديون، لا العينة الكاملة.

وتجدر الإشارة إلى أنّ مجموع مصادر التمويل لا يضيف إلى ١٠٠٪ بالضبط. إذ لم يُطلَب من المشاركين في المسح صراحة تخصيص تمويلهم عبر جميع الفئات لإجمالي مبالغ تمويلهم، مما يؤدي إلى تناقضات طفيفة.

عند تفسير الأرقام المتعلقة بالتمويل من الاقتراض، ينبغي مراعاة مسألتين: إن نسبة ٦,٥٨٪ تمثل متوسط النسبة المئوية لتمويل الديون في جميع المشاريع التي شملها المسح، محسوبة كمتوسط نسبة القيمة الاسمية للدين إلى إجمالي التمويل الإسمي الذي أبلغت عنه كل شركة (بما في ذلك التمويل الذاتي، والتمويل العائلي، والديون، وغيرها من المصادر). مع ذلك، أفادت ٧٨ شركة فقط (أي حوالي ١٥٪ من المشاريع البالغ عددها ٥١٨ والتي شملها المسح) أنها حصلت على

الشكل ٦: المصادر الرئيسية لتمويل المشاريع



ممارسات إدارة المشروع بهامش واسع؛ لكن مدى جودة أداء أصحاب الشركات في هذه الممارسات لا يقاس بهذه المجموعة من الأسئلة.

يلقي الجدول (٥) نظرة ثاقبة على ممارسات إدارة المشاريع، وبيّن أنّ ٧٦٪ من الشركات تحتفظ بميزانيات مكتوبة و ٩٢٪ تقارن جودة الموردين. يرجى ملاحظة أنّ هذه مقاييس يتم الإبلاغ عنها ذاتياً، ويتم قياس

الجدول ٥: ممارسات إدارات المشاريع

المتوسط	الانحراف المعياري	القيمة الصغرى	القيمة الكبرى	عدد العينات
٠,٨٩	٠,٣٢	٠,٠٠	١,٠٠	٥١٨
٠,٨٨	٠,٣٣	٠,٠٠	١,٠٠	٥١٨
٠,٩٢	٠,٢٨	٠,٠٠	١,٠٠	٥١٨
٠,٨٢	٠,٣٨	٠,٠٠	١,٠٠	٥١٨
٠,٧٦	٠,٤٣	٠,٠٠	١,٠٠	٥١٨

يستكشف الجدول (٦) محددات القروض. إذ من المرجح أن تحصل الشركات التي تحتفظ بميزانية مكتوبة، وتظهر أصولاً نقدية أعلى، على القروض، بخلاف الشركات التي تنفر من الديون أو لديها ممارسات غير رسمية. هذه النتيجة تعزز أهمية الانضباط الإداري والمالي في الحصول على الائتمان الخارجي، على الرغم من وجود عوامل أخرى يمكن أن تسهم في هذا الاختلاف.

الجدول ٦- أ: العلاقة بالمقترضين (الانحدار)

إجمالي عدد الموظفين	(١) التمويل بالاقتراض (%)	(٢) إجمالي مبلغ القرض
٠,٠٠	٧٤,٣٦	
(٠,١٢)	(٧١٤,١٧)	
٠,٠٢	١٧٠,٦٨	
(٠,٠٥)	(١٠٢,٣٠)	
٠,٠١	١٩,٩٩	
(٠,٠٢)	(٤٥,٧٣)	
٢,١٨	٣١٤,٥١	
(١,٥٣)	(٠٢١,٨٤٤)	
٠,٠٦	٦١٧,١١	
(١,٧٥)	(٢١٦,٤٦٥)	
٣,٢٣	٠٦٤,٢٩	
(٢,٢٥)	(٥٢٩,٤٧١٠)	
*٠,٠٠	*٠,٤٢	
(٠,٠٠)	(٠,٢٣)	
٠,٠٠	٠,٢٩	
(٠,٠٠)	(٠,١٩)	
٤,٩٥	١٣٧,٣١	
(٣,٣٧)	(٥٧٥,٨٣٤)	
٠,١٧	٥٤٨,٠٣	
(٢,٧٥)	(٧٩٢,٨٩٣)	
*٥,٦٥	٨٠١,٣٠	
(٢,٩٢)	(٥١٤,٠٧٦)	
٠,٤٦	٠١٧,٢٩	
(٢,٧٥)	(٩٣٦,٣٩٢)	
***٨,٨٣	٦٥٣,٧٩	
(٢,٦٥)	(٦١٤,٧٩٣)	
٠,٠٠	***٠,٩٠	
(٠,٠٠)	(٠,٣٣)	
٠,٠٠	٠,١٣	

(٢) إجمالي مبلغ القرض	(١) التمويل بالاقتراض (%)	
(٠,١٨)	(٠,٠٠)	
٨٨٧,٣٢-	***١٠,٩٧	الثابت
(٥٣١,٤٧ ٨)	(٥,٠١)	
٠,٦٩٢	٠,٠٨٤	مُعامل التحديد
٧٨	٥١٥	الملاحظات
الأخطاء المعيارية القوية مذكورة بين قوسين		

ملاحظة: *** > p ٠,٠١, ** > p ٠,٠٥, * > p ٠,١

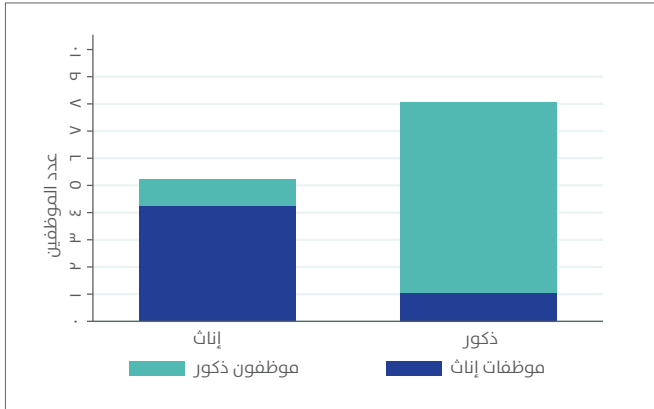
الجدول ٦ - ب: العلاقة بالمقترضين

المتغير	تمويل بالاقتراض %	إجمالي مبلغ القرض	لديه حساب مصرفي
ذكر	٠,٠٣	*٠,٢٠	***٠,١٥-
أنثى	٠,٠٣-	*٠,٢٠-	***٠,١٥
العمر كما في عام ٢٠٢٥	**٠,١١	٠,٠٣	**٠,٠٩-
مضيف	٠,٠٧-	٠,١١-	***٠,١٦
نازح	٠,٠٣-	٠,٠٣-	٠,٠٢
عائد	*٠,٠٨	٠,١٢	***٠,١٦-
محافظه دهوك	٠,٠٢-	***٠,٣٠	***٠,١٨
محافظه ديالى	*٠,٠٨	٠,٠٨-	٠,٠٥-
محافظه أربيل	***٠,٢٩	*٠,٢٢-	٠,٠١
محافظه كركوك	***٠,١٥-	٠,٠٣-	**٠,١١-
محافظه نينوى	***٠,١٨	٠,١٤	٠,٠٥-
محافظه صلاح الدين	***٠,١٥-	٠,٠٨-	***٠,٢٦-
محافظه السليمانية	**٠,٠٩-	٠,٠٤	***٠,٣٦
إجمالي عدد الموظفين	٠,٠٥-	**٠,٢٥	٠,٠٣
ساعات العمل في الأسبوع	٠,٠٢-	٠,٠٥-	٠,٠٧-
الموظفات (%)	٠,٠١	٠,١٢-	***٠,١٥
التعليم العالي (جامعة/دبلوم)	**٠,١٠-	٠,٠٦-	***٠,٢٤
التسجيل الضريبي	٠,٠٤-	٠,١٥	***٠,١٦
التسجيل لدى وزارة مختصة	٠,٠٦-	٠,٠٥-	**٠,٠٩
الموجودات النقدية	**٠,١٠-	***٠,٥٣	٠,٠٤
قيمة المخزون	٠,٠٦	***٠,٦٤	**٠,١٠
لديه استراتيجية تسويقية	**٠,١٠-	٠,١٤	***٠,١٣
يسعى للحصول على ملاحظات العملاء	٠,٠٤-	٠,١٣	*٠,٠٨
يقارن جودة الموردين	٠,٠٢	٠,٠٩	٠,٠٦
يحتفظ بدفاتر وسجلات	*٠,٠٨-	٠,١٨	***٠,١٣
لديه ميزانية مكتوبة	***٠,٢٤-	٠,١٧	**٠,٠٩
إجمالي نفقات المشروع (بالدولار)	٠,٠٤-	***٠,٧٥	٠,٠٣
إجمالي نفقات الأسرة (بالدولار)	٠,٠٧-	٠,٠١	٠,٠٢-

خصائص التوظيف

ويبين الشكل (٨) أدناه أنَّ المشاريع المملوكة للنساء توظف حوالي أربع موظفات وموظفاً واحداً. في حين أنَّ المشاريع المملوكة للرجال توظف حوالي ثمانية موظفين ذكور وموظفة واحدة. ويدل ذلك على نمط توظيف قوي قائم على نوع الجنس، حيث توظف صاحبات المشاريع في الغالب إناثاً، بينما يوظف أصحاب المشاريع الذكور عمالاً ذكوراً بأغلبية ساحقة.

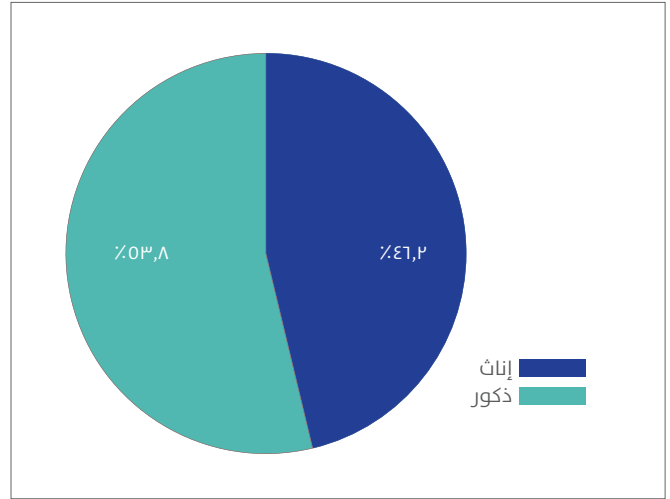
الشكل ٨: جنس الموظفين حسب جنس صاحب المشروع



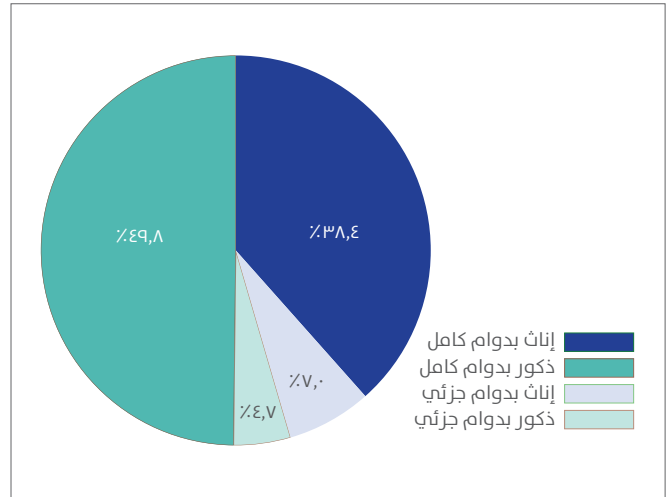
يسلط الشكل (٩) الضوء على مساهمات الأسرة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة. ويشكل غير أفراد الأسرة ٨١,٦٪ من الموظفين، لكن العاملين في الأسرة، لا سيَّما العاملات بلا أجر (٣,٣٪) يلعبون دوراً هاماً. ويكشف الجدول (٤) عن الاعتماد على العمل الأسري غير مدفوع الأجر كآلية لتوفير التكاليف، مما يحدّ في كثير من الأحيان من إضفاء الطابع المهني على المشاريع. على سبيل المثال يرى (Akçigit et al, ٢٠٢١) أنَّ أوجه القصور في التفويض الإداري تمثل ١١٪ من فجوة دخل الفرد بين الولايات المتحدة والهند.

يبين الشكل (٧-أ) والجدول (٧) عدم التوازن بين الجنسين في المشاريع الصغيرة والمتوسطة. إذ يشكل الذكور ٥٣,٨٪ من العمال مقابل ٤٦,٢٪ للإناث. ويبين الشكل (٧-ب) أنَّ ٣٨,٤٪ من الموظفين هم من النساء العاملات بدوام كامل، في حين أنَّ نسبة الموظفين المتفرغين الذكور هي ٤٩,٧٪. ولا تزال عمالة الإناث بدوام جزئي منخفضة عند ٧,٢٪، مما يعكس مرونة محدودة في القوى العاملة.

الشكل ٧-أ: تكوين العمالة حسب الجنس

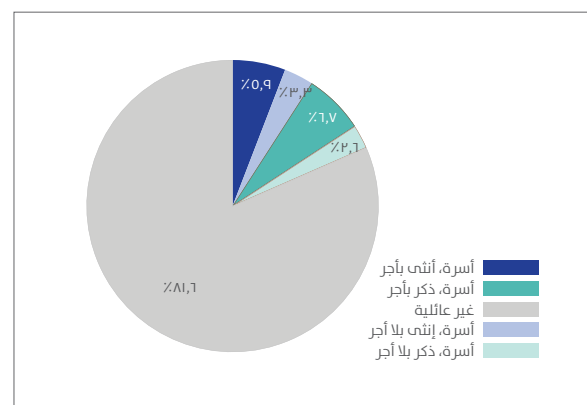


الشكل ٧-ب: تكوين العمالة حسب الجنس والنوع

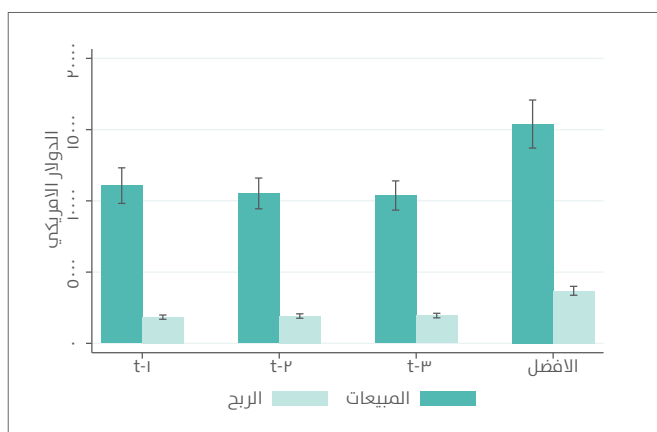


ملاحظة: يعزى التباين الطفيف بين الحصة الإجمالية للموظفين الذكور في الشكل (٧-أ) و٥٣,٨٪ ومجموع الموظفين المتفرغين وغير المتفرغين في الشكل (٧-ب) ٥٤,٤٪؛ إلى ثلاث ملاحظات تفتقر إلى بيانات عن نوع التوظيف (بدوام كامل أو جزئي). وهذه المعلومات الناقصة تؤدي إلى فرق قدره ٠,٦٪، حيث أنَّ مجموع الحصص في الشكل (٧-ب) يحسب فقط بين المستجيبين الذين أجابوا على السؤال المتعلق بنوع التوظيف.

الشكل ٩: تكوين العمالة الأسرية وغير الأسرية الميول والاتجاهات في المبيعات والأرباح



الشكل ١٠: ميول المبيعات والأرباح بمرور الوقت



ويحدد الجدول (٨) العلاقة الرئيسية بالأرباح، إذ أنّ المشاريع ذات قيمة المخزون الأعلى والتسجيل الرسمي والميزانيات المكتوبة تمتاز بربحية أكبر. مع ذلك، تواجه المشاريع التي توظف نسبة أعلى من العاملات تحديات، على الأرجح بسبب العقبات الهيكلية والأعراف المجتمعية التي تؤثر على إنتاجية القوى العاملة.

الميول والاتجاهات في المبيعات والأرباح

يتتبع الشكل (١٠) اتجاهات المبيعات والأرباح بمرور الوقت. فعندما تتحسن المبيعات بشكل مطرد من t-١ إلى t-٣، فإن الأرباح لا تتقلب كثيراً. ويؤكد الجدول (٣) هذه النتيجة، إذ يبين متوسط الأرباح الشهرية البالغ ١,٩٥٠ دولاراً أمريكياً، أي أقل بكثير من مستويات ذروة المبيعات (١٥,٣٩١ دولاراً في أفضل شهر). وهذه الاتجاهات تسلط الضوء على أوجه القصور في إدارة التكاليف.

الجدول ٧ أ: العلاقة بأرباح المشروع (الانحدار)

الأرباح (٢-٢)	الأرباح (٢-٢)	الأرباح (١-٢)	
٠,٣٥	٢٦,٢١	١٨,١٣	إجمالي عدد الموظفين
(٢١,٦٦)	(١٩,٩٥)	(١٨,٦٥)	
٢,٧١-	١,٥٥-	٢,٠٣-	ساعات العمل في الأسبوع
(٣,٢٥)	(٣,٢٩)	(٣,٢٩)	
٢,٠٨-	**٣,٣٢-	**٣,٠٤-	الموظفات (%)
(١,٣٥)	(١,٤٣)	(١,٤٣)	
١٨٤,٤٤	١٤٠,٣١	١١١,١٩	تعليم عالي (جامعة/معهد)
(١٤٥,٢١)	(١٤٧,١٠)	(١٥٢,٠٧)	
١٧٠,٨٢	٢٧٩,٣٩	*٣٢٩,٧١	تسجيل ضريبي
(١٥٨,٠٦)	(١٦٩,٨٥)	(١٧١,٩٠)	
٥١٤,٠٥	***٩٧٩,١٦	٣٦٠,٠٦	تسجيل لدى وزارة مختصة
(٣٢٨,١٠)	(٣٥٠,٢٣)	(٣٩١,١٣)	
*٠,٠١	٠,٠٠	٠,٠٠	الموجودات النقدية (بالدولار)
(٠,٠٠)	(٠,٠٠)	(٠,٠٠)	
**٠,٠١	**٠,٠١	**٠,٠١	قيمة المخزون (بالدولار)
(٠,٠١)	(٠,٠١)	(٠,٠١)	
٢٣٥,٩٠-	١٩١,٤٣-	٢٦٧,٣٥-	لديه استراتيجية تسويق
(٢٤٨,٣٥)	(٢٣٧,٦٩)	(٢٧٤,١٦)	
٣١٨,٤٨-	٢١٨,٨٠-	*٣٦٠,٤٣-	يسعى للحصول على ملاحظات العملاء
(٢١٤,٨١)	(١٨٦,٣١)	(٢٠٠,٢١)	
١٩٨,١٣	٢٠٣,٦٢	٢٨٤,٣٣	يقارن بين جودة الموردين
(١٨١,٨١)	(١٩٣,٨٣)	(١٩٩,٠١)	
١٧١,١١	١٩٩,٨٩	٢٠٠,٤١	يحتفظ بدفاتر وسجلات

الأرباح (١-٢)	الأرباح (٢-٣)	الأرباح (٣-٤)
(١٤٧,٢٠)	(١٤٠,٤٣)	(١٣٤,٣٣)
لديه ميزانية مكتوبة	***٤٧١,٣١	**٣٤٠,٩٥
(١٦٢,٠٣)	(١٤٥,٥١)	(١٣٧,٣٥)
إجمالي نفقات المشروع (بالدولار)	***٠,٠٥	***٠,٠٤
(٠,٠١)	(٠,٠١)	(٠,٠١)
إجمالي نفقات الأسرة (بالدولار)	٠,٠١	٠,٠٠
(٠,٠١)	(٠,٠١)	(٠,٠١)
الثابت	***٧٢,٩٦١	***٩١٩,٤٩
(٣٨٢,٣٨)	(٣٥٢,٦٠)	(٣٣٠,٠٤)
مُعامل التحديد	٠,٣٦٦	٠,٣٨٧
الملاحظات	٥١٥	٥١٥
الأخطاء المعيارية القوية مذكورة بين قوسين		

ملاحظة: *** > p ٠,٠١, ** > p ٠,٠٥, * > p ٠,١

الجدول ٧ - ب: العلاقة بأرباح المشروع

المتغير	الأرباح (٣-٤)	الأرباح (٢-٣)	الأرباح (١-٢)
ذكر	***٠,٢٣	***٠,٢٤	***٠,٢٥
أشئ	***٠,٢٣-	***٠,٢٤-	***٠,٢٥-
العمر كما في عام ٢٠٢٥	***٠,١٢	***٠,١٢	***٠,١٣
مضيف	٠,٠٣	٠,٠٦	٠,٠٣
نازح	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
عائد	٠,٠٣-	٠,٠٦-	٠,٠٣-
محافظة دهوك	٠,٠٥-	٠,٠٤-	٠,٠٤-
محافظة ديالى	**٠,١٠-	٠,٠٦-	*٠,٠٧-
محافظة أربيل	٠,٠٦-	٠,٠٧-	٠,٠٦-
محافظة كركوك	**٠,١٠	**٠,١٠	**٠,١٠
محافظة نينوى	***٠,١٤	***٠,١٤	***٠,١٢
محافظة صلاح الدين	***٠,١٧-	***٠,١٧-	***٠,١٧-
محافظة السليمانية	٠,٠٤	٠,٠١	٠,٠٢-
إجمالي عدد الموظفين	***٠,٤١	***٠,٤٤	***٠,٣٦
ساعات العمل في الأسبوع	*٠,٠٨	*٠,٠٨	٠,٠٦
الموظفات (%)	***٠,٢٣-	***٠,٢٥-	***٠,٢٢-
التعليم العالي (جامعة/دبلوم)	٠,٠٤	٠,٠٦	٠,٠٦
التسجيل الضريبي	***٠,٢٣	***٠,٢٤	***٠,١٩
التسجيل لدى الوزارة المختصة	*٠,٠٨	***٠,١٥	**٠,٠٩
الموجودات النقدية (بالدولار)	***٠,٢٧	***٠,٣٠	***٠,٣١
قيمة المخزون (بالدولار الأمريكي)	***٠,٣٨	***٠,٣٨	***٠,٣٥
لديه استراتيجية تسويقية	٠,٠١	٠,٠٢	٠,٠١
يسعى للحصول على ملاحظات العملاء	٠,٠١-	٠,٠١	٠,٠١-
يقارن جودة الموردين	**٠,١٠	**٠,١٠	**٠,٠٩

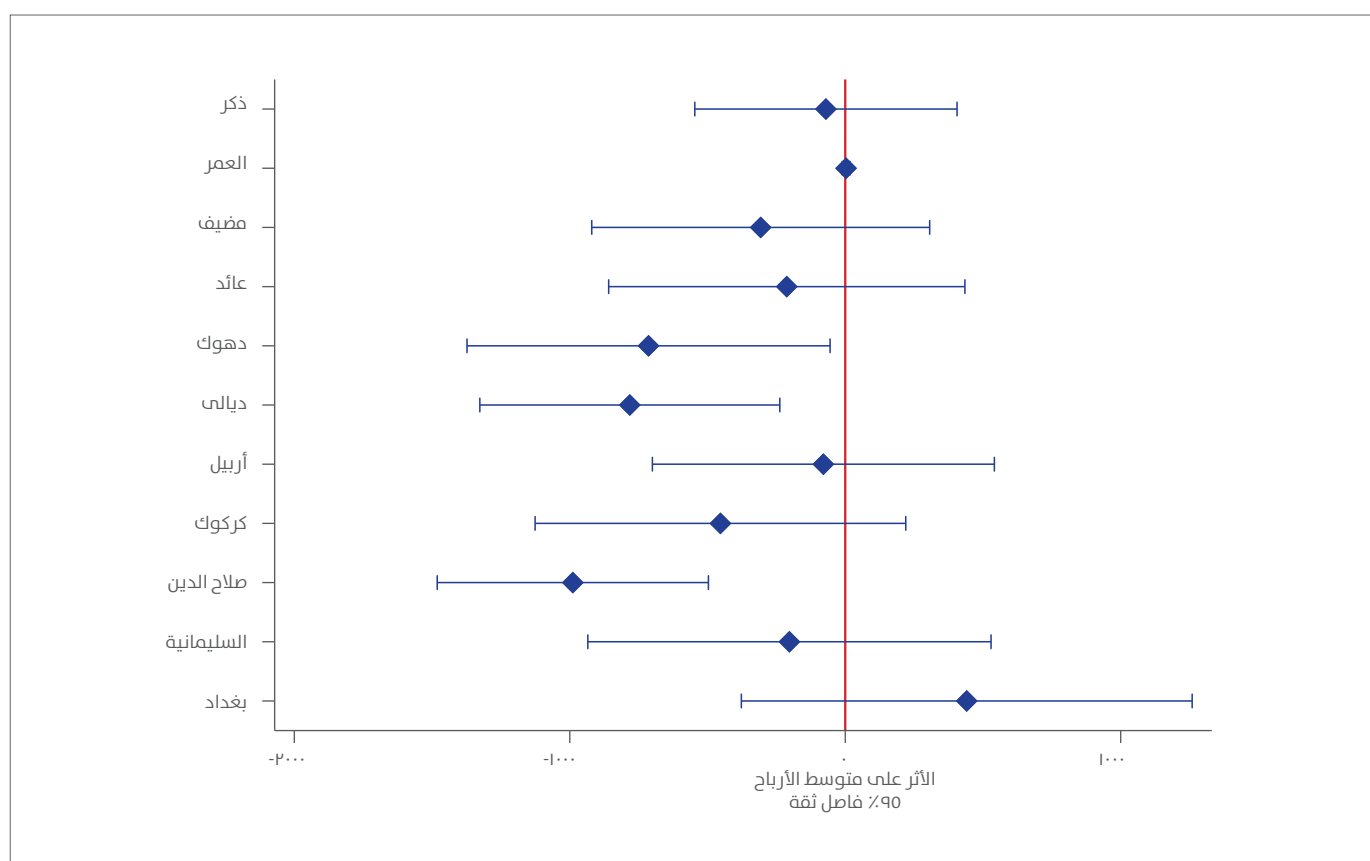
المتغير	الأرباح (٣-٢)	الأرباح (٢-٢)	الأرباح (١-٢)
يحتفظ بسجلات الأعمال	***,١٣	***,١٤	***,١٣
لديه ميزانية مكتوبة	***,١٢	***,١٢	***,١١
إجمالي نفقات المشروع (بالدولار)	***,٥٦	***,٥٦	***,٥٢
إجمالي نفقات الأسرة (بالدولار)	***,١٢	***,١٨	***,١٢

ملاحظة: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

الدين أقوى ارتباط سلبى. وتبرز بغداد بمعامل إيجابي، وإن كان بفاصل ثقة واسع. من جهة أخرى، يُظهر أعضاء المجتمع المضيف والعائدون مُعاملات إيجابية صغيرة مقارنة بالنازحين (المجموعة المرجعية) رغم أن فترات الثقة بالنسبة لهم صفر، مما يشير إلى عدم وجود ارتباط ذي دلالة إحصائية بين حالة النزوح والربحية عند التحكم في عوامل أخرى.

يوضح الشكل (١١) مخططاً لمعامل متوسط الأرباح، مع العوامل الديموغرافية. فبالنسبة للذكور، يُظهر ارتباطاً إيجابياً قليلاً بالأرباح، على الرغم من أن فاصل الثقة يتجاوز الصفر، مما يشير إلى أن هذه العلاقة ليست ذات دلالة إحصائية. ويُظهر العمر ارتباطاً محايداً بالأرباح، حيث يقترب المعامل من الصفر. بينما تُظهر معظم المحافظات علاقة سلبية مع الأرباح مقارنة بالمحافظة المرجعية (نينوى) حيث أظهرت محافظة صلاح

الشكل ١١: علاقة الديموغرافيا بالأرباح

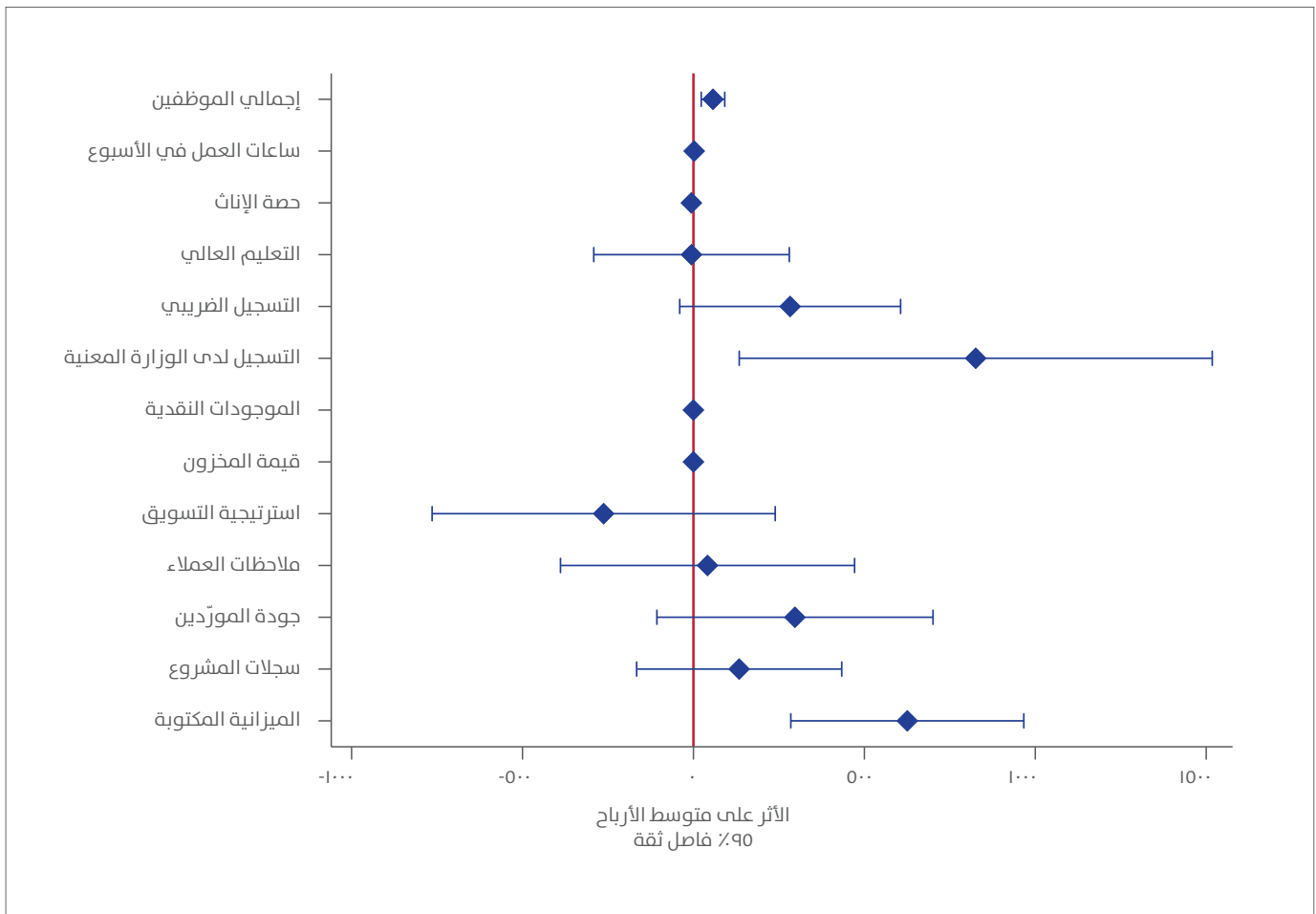


ملاحظة: فئة النازحين، هي المجموعة المرجعية (عراقي؛ مقابل لا شيء) بالنسبة لحالة الهجرة. والأنثى هي المرجع بالنسبة لنوع الجنس. ونينوى هي المرجع بالنسبة للمحافظات.

وبخلاف النتائج السابقة، تُظهر استراتيجية التسويق الآن مُعاملاً سلبياً، رغم أن فاصل الثقة يتجاوز الصفر، مما يشير إلى تأثير غير حاسم. ويُظهر إجمالي الموظفين تأثيراً إيجابياً طفيفاً على الأرباح، لكنه ذو دلالة إحصائية. كما تُظهر حصة الإناء وساعات العمل في الأسبوع والتعليم العالي والموجودات النقدية وقيمة المخزون تأثيرات ضئيلة مع فترات ثقة قريبة من الصفر، مما يدل على أن لهذه العوامل تأثير مباشر ومحدود على الربحية، عند التحكم بالمتغيرات الأخرى.

يوضح الشكل (١٢) مخططاً لمعامل متوسط الأرباح مع متغيرات الشركة. حيث يظهر التسجيل الرسمي أقوى ارتباط إيجابي بالأرباح، مع معامل كبير وفاصل ثقة أعلى من الصفر؛ مما يدل على أن التسجيل الرسمي يعزز الربحية بشكل كبير. كذلك فإن الميزانية المكتوبة والتسجيل الضريبي يُظهران نتائج إيجابية كبيرة على الربحية، مما يعزز أهمية الإدارة المالية وإضفاء الطابع الرسمي عليها. وبالمثل، تبدو مقارنة جودة الموردين مفيدة للأرباح، إذ أن للاحتفاظ بسجلات المشروع تأثيراً إيجابياً متواضعاً.

الشكل ١٢: علاقة الشركة بالأرباح



إيجابية مع فترات ثقة أعلى تماماً من الصفر. ويُظهر العمر ارتباطاً إيجابياً طفيفاً بالتمويل من الاقتراض، مما يدل على أن أصحاب المشاريع الأكبر سناً قد يكونون أكثر عرضة إلى حد ما للوصول إلى الائتمان. وتُظهر متغيرات حالة الهجرة (المضيف والنازح والعائد) ارتباطاً ضئيلاً بالتمويل من الاقتراض، مما يشير إلى أن حالة النزوح ربما ليست محدداً رئيسياً للوصول إلى الديون عند التحكم بعوامل أخرى.

ويتناول الشكل (١٥-أ) الارتباطات الديموغرافية بمجموع مبالغ القروض. حيث تُظهر النتائج أن أصحاب المشاريع الذكور يحصلون على قروض أكبر بكثير من الإناث؛ حيث أظهر الذكور ارتباطاً إيجابياً، بينما أظهرت الإناث ارتباطاً سلبياً بمبالغ القروض. وتبرز محافظة دهوك بعلاقة إيجابية قوية مع مبالغ القروض الأكبر، بينما تظهر أربيل ارتباطاً سلبياً. ويُظهر العائدون ارتباطاً إيجابياً طفيفاً بحجم القرض، حتى لو اقترب فاصل الثقة من الصفر. وتسلط هذه النتائج الضوء على التفاوتات المستمرة بين الجنسين في الحصول على القروض وقيمتها، فضلاً عن الاختلافات المناطقية التي قد تعكس الاختلافات في وجود المؤسسات المالية وممارسات الإقراض عبر المحافظات.

علاقة الديموغرافيا بالقدرة على الوصول إلى التمويل

يتناول الشكل (١٣-أ) المحددات الديموغرافية لملكية الحساب المصرفي. وتكشف النتائج عن تفاوتات مناطقية كبيرة، حيث أظهرت محافظات السليمانية ودهوك أقوى ارتباطات إيجابية بملكية الحسابات المصرفية (فترات ثقة أعلى من الصفر) في حين أظهرت محافظة صلاح الدين ارتباطاً سلبياً ملحوظاً (فاصل الثقة أقل من الصفر). وبخلاف تحليلنا السابق، تُظهر التفاوتات بين الجنسين أن الإناث صاحبات المشاريع أكثر عرضة لامتلاك حسابات مصرفية من المالكين الذكور، حيث تُظهر الإناث ارتباطاً إيجابياً، أما الذكور فيظهرون علاقة سلبية. أما أعضاء المجتمع المضيف فيظهرون علاقة إيجابية بملكية الحساب، بينما يُظهر العائدون ارتباطاً سلبياً، مما يشير إلى أن حالة النزوح تؤثر على الوصول إلى الخدمات المصرفية الرسمية.

ويستكشف الشكل (١٤-أ) علاقة الديموغرافيا بالتمويل من الاقتراض. إذ يكشف التحليل أن المشاريع في محافظتي أربيل ونينوى أكثر عرضة لاستخدام التمويل من الاقتراض، حيث تُظهر كلتا المحافظتين ارتباطات

المشاريع الأخرى الحد الأدنى من الارتباطات. وهذا يدل على أنّ العلاقة بين ممارسات المشاريع والتمويل بالاقتراف معقدة، حيث يمكن أن تكون الشركات التي تتمتع بإدارة مالية داخلية أقوى، أقل اعتماداً على الديون الخارجية.

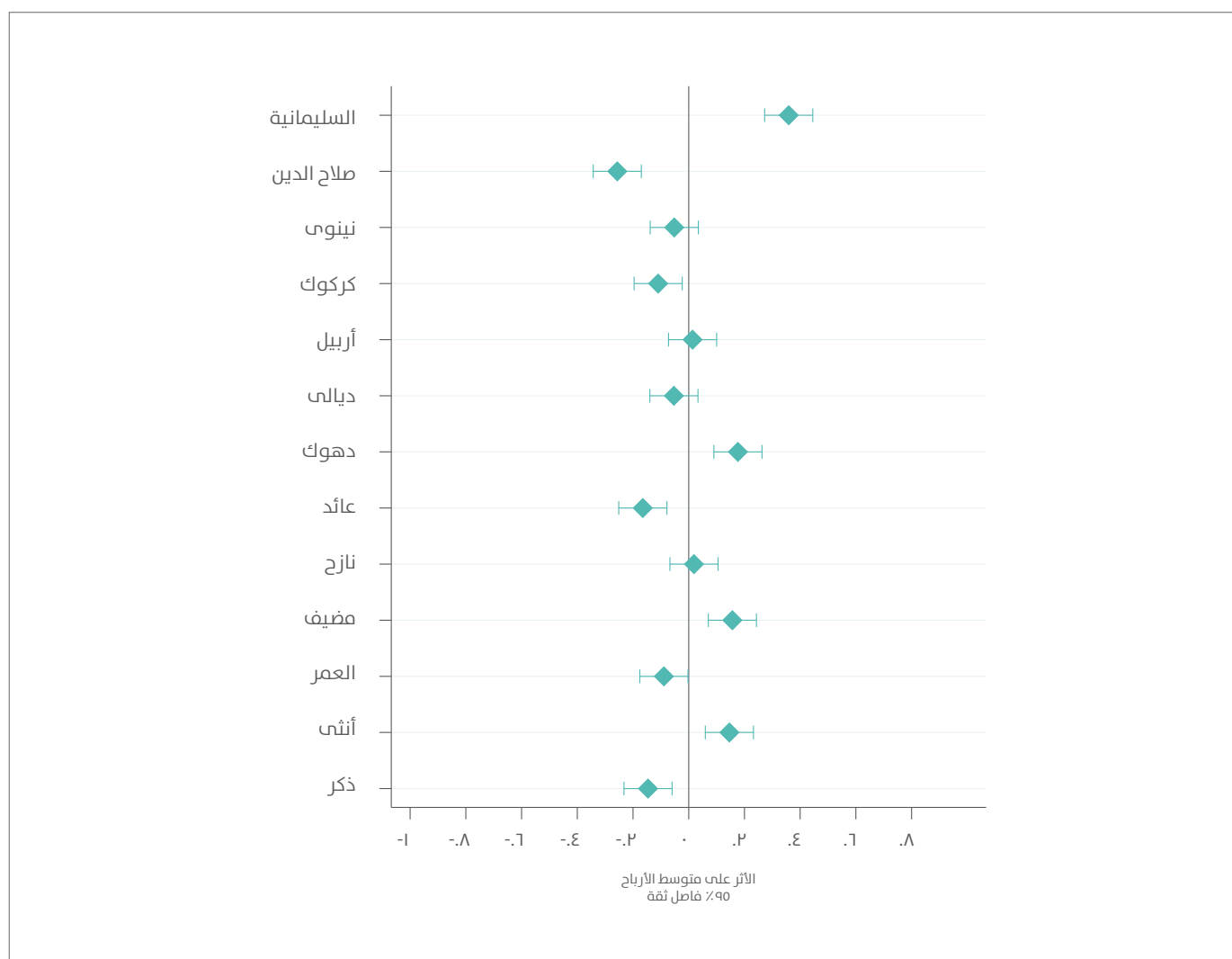
يوضح الشكل (ب-١٥) الارتباطات على مستوى الشركة، بإجمالي مبالغ القروض. حيث تُظهر نفقات المشروع وقيمة المخزون والموجودات النقدية ارتباطات إيجابية قوية مع مبلغ القرض، مع فترات ثقة أعلى من الصفر. ويشير هذا إلى أنّ المقرضين عند تحديد مبالغ القروض، يفضلون المشاريع ذات النطاق التشغيلي الأعلى والموجودات الملموسة. كذلك، يُظهر إجمالي الموظفين والتسجيل الضريبي ارتباطات إيجابية، الأمر الذي يعزز أهمية إضفاء الطابع الرسمي وحجم المشروع في الحصول على قروض أكبر. ومن المثير للاهتمام أنّ التسجيل الرسمي يُظهر ارتباطاً سلبياً بعض الشيء، مما يشير إلى أنّ هذا الشكل من الطابع الرسمي قد يكون أقل قيمة من قبل المقرضين مقارنة بالتسجيل الضريبي. هذه النتائج، تسلط الضوء على مدى تأثير حجم المشروع ومؤشرات الموجودات، كمحددات رئيسية لحجم القروض للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق.

علاقة مستوى الشركة بالقدرة على الوصول إلى التمويل

يركّز الشكل (ب-١٣) على علاقة خصائص الشركة بملكية الحساب المصرفي. إذ تُظهر النتائج بوضوح أنّ التعليم العالي والتسجيل الضريبي وزيادة نسبة الموظفين ترتبط ارتباطاً وثيقاً بملكية الحسابات المصرفية، مع فترات ثقة أعلى تماماً من الصفر. كذلك، فإن الممارسات التجارية، مثل الاحتفاظ بالسجلات ووجود استراتيجية تسويقية والتسجيل لدى الجهات المعنية، تُظهر ارتباطات إيجابية متواضعة. والجدير بالذكر أنّ ساعات العمل في الأسبوع تُظهر ارتباطاً سلبياً بعض الشيء، مما يدل على أنّ المشاريع غير الرسمية أو الكثيفة العمالة أقل عرضة للتعامل مع الخدمات المصرفية الرسمية. وتشير هذه النتائج إلى أنّ إضفاء الطابع الرسمي والتعليم هما محركان رئيسيان للشمول المالي، من خلال ملكية الحساب المصرفي.

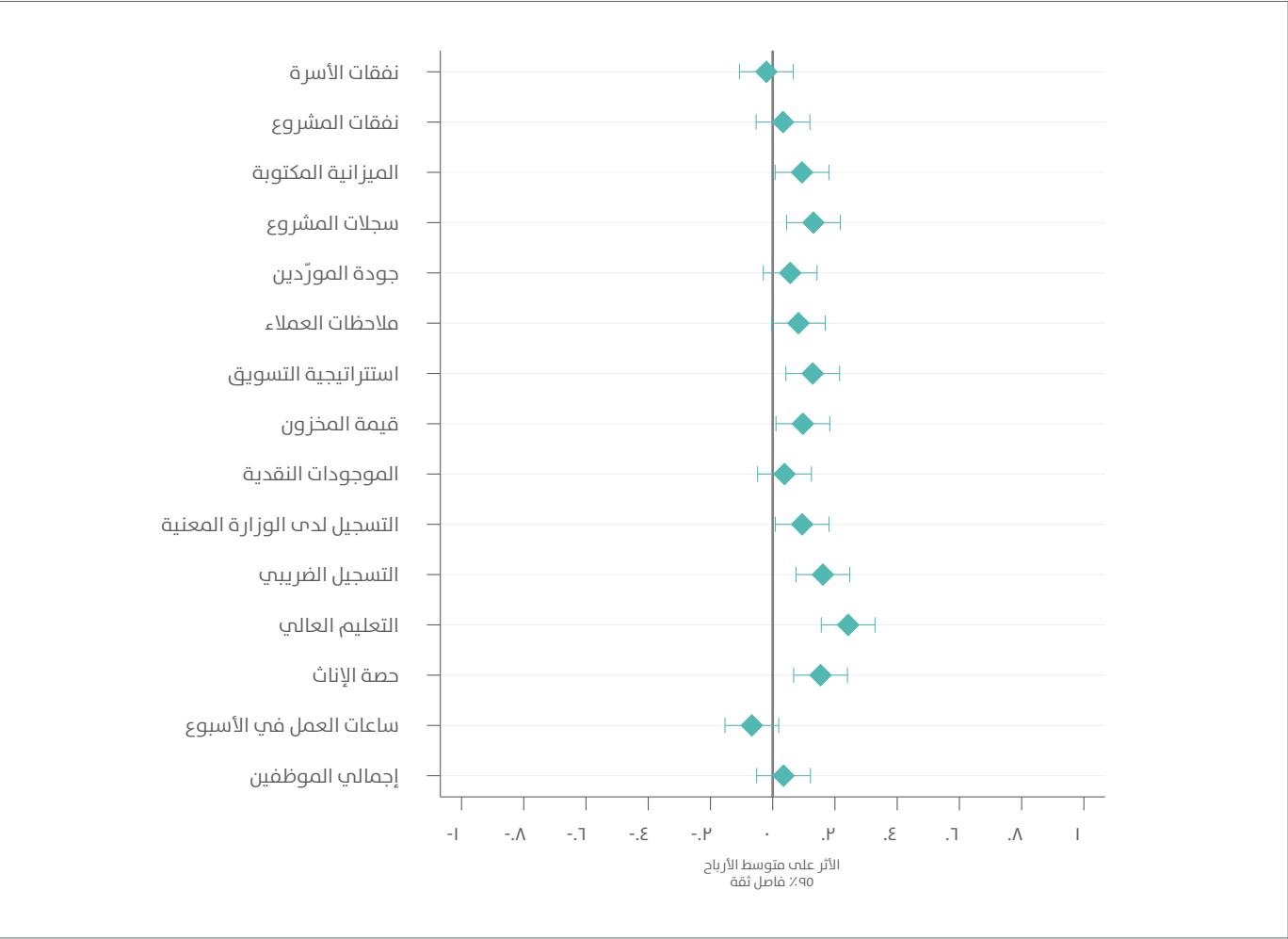
ويبين الشكل (ب-١٤) الارتباط على مستوى الشركات والتمويل بالاقتراف. ومن الجدير بالذكر، أنّ الاحتفاظ بميزانية مكتوبة يُظهر ارتباطاً سلبياً قوياً بالتمويل بالاقتراف، حيث يقلّ فاصل الثقة عن الصفر. وهذا يدل على أنّ الشركات ذات التخطيط المالي الأقوى تعتمد بشكل أقل على الديون، ربما بسبب إدارتها للتدفق النقدي بشكل أفضل. وتُظهر قيمة المخزون ارتباطاً إيجابياً طفيفاً بالتمويل بالاقتراف، بينما تُظهر معظم خصائص

الشكل ١٣-أ: علاقة الديموغرافيا بامتلاك حساب مصرفي

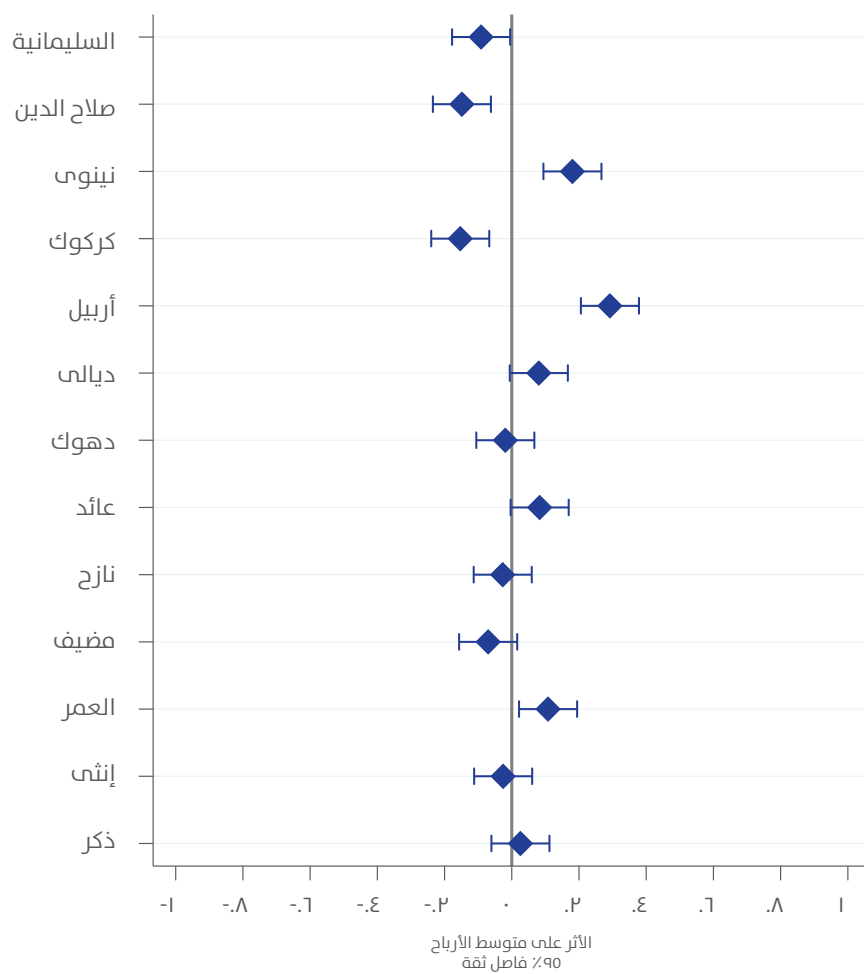


ملاحظة: تُظهر الأشكال (١٥-١٣) ارتباطات زوجية بسيطة بين المجموعات الديموغرافية وامتلاك حساب مصرفي. وقد تمّ تضمين جميع المجموعات بشكل منفصل، دون استخدام مجموعة مرجعية. أما فترات الثقة، فتعكس عدم اليقين عند انتقاء العينات.

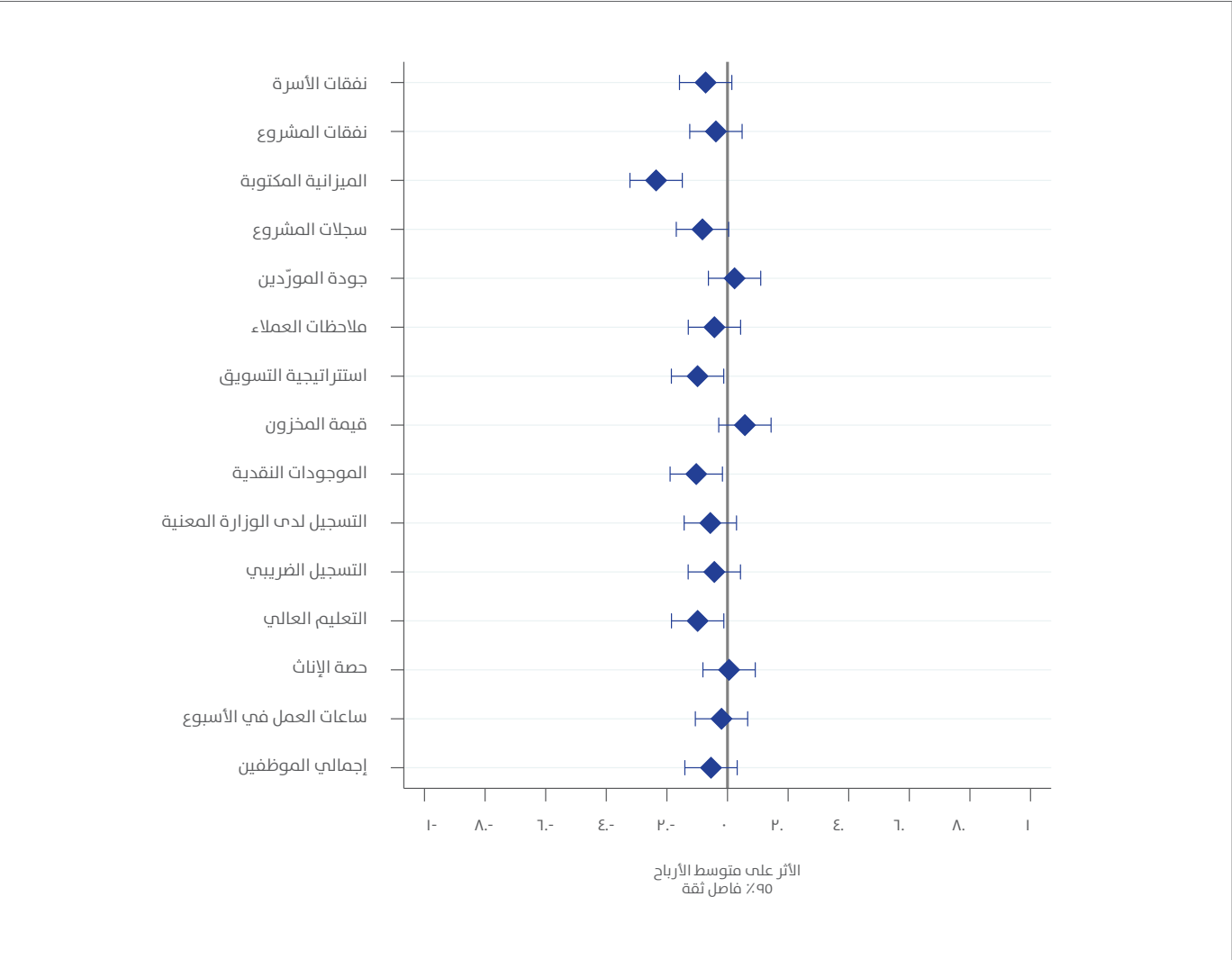
الشكل ١٣-ب: علاقة الشركة بامتلاك حساب مصرفي



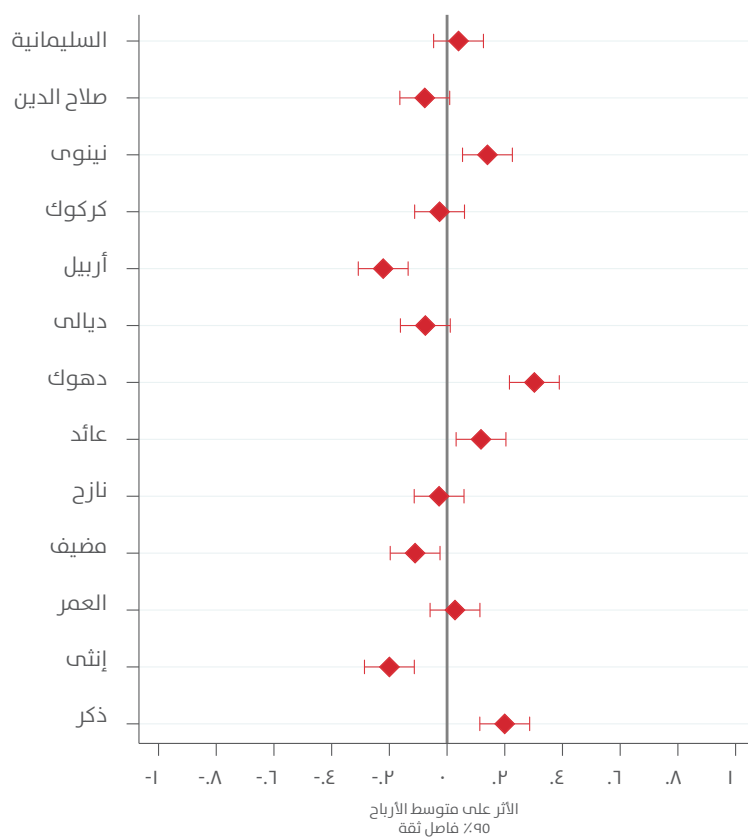
الشكل ١٤-أ: علاقة الديموغرافيا بالتمويل من الاقتراض



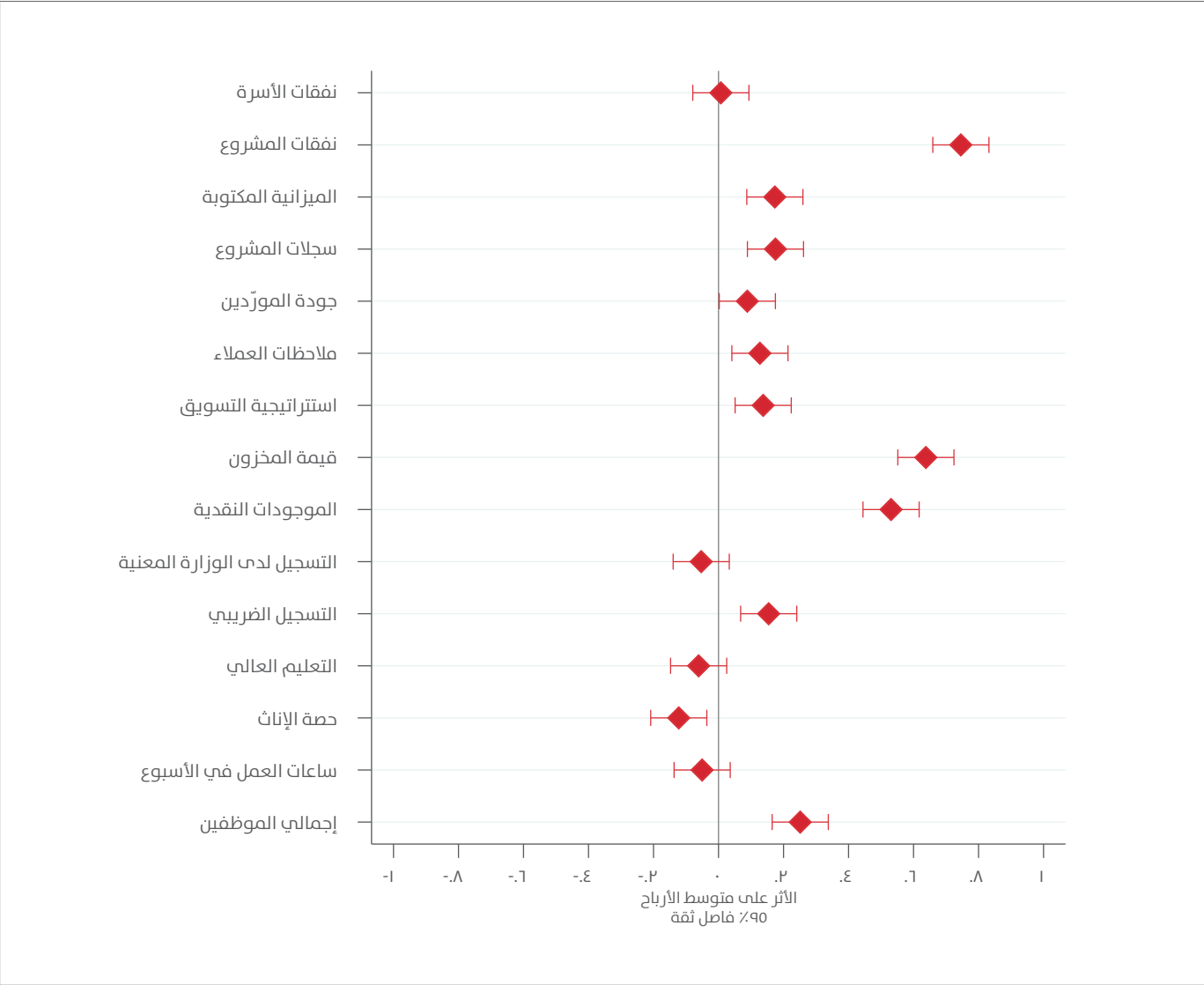
الشكل ١٤ ب- علاقة الشركة بالتمويل من الاقتراض



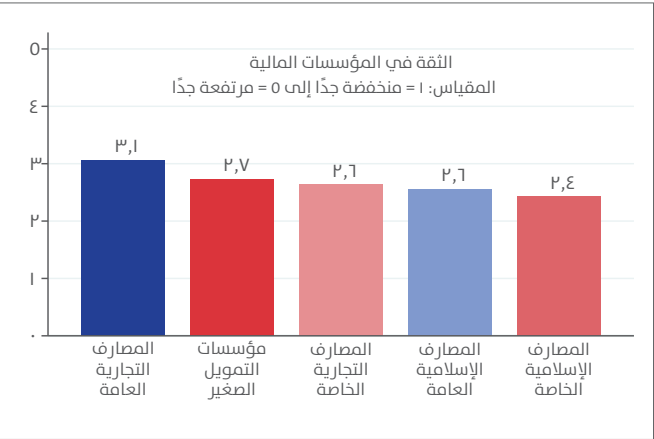
الشكل ١٥: علاقة الديموغرافيا بإجمالي مبلغ القرض



الشكل ١٥-ب: علاقة الشركة بإجمالي مبلغ القرض



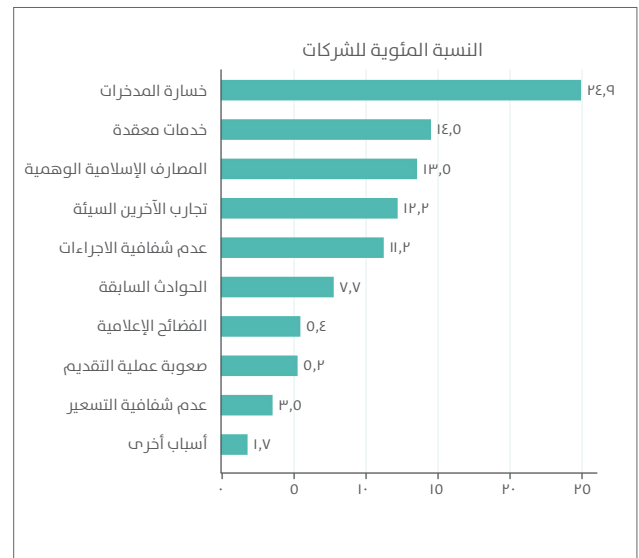
الشكل ١٦: الثقة بالمؤسسات المالية



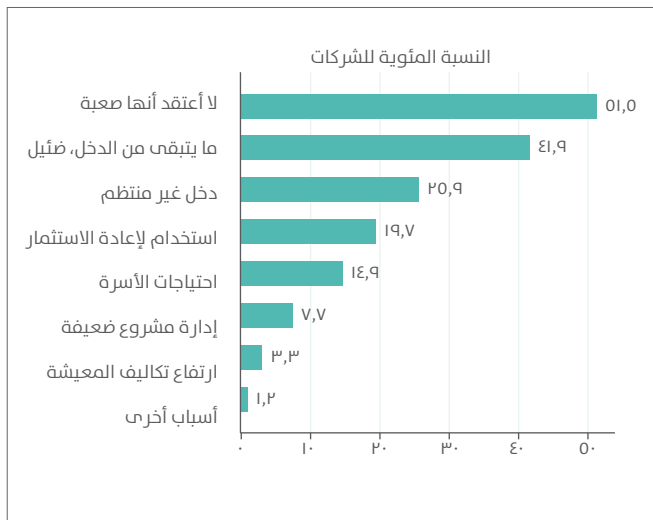
الثقة بالمؤسسات المالية

يبين الشكلان (١٦) و (١٠) انخفاض ثقة المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالمؤسسات المالية، حيث سجلت المصارف التجارية العامة أعلى تصنيف ثقة (٣,١ من ٥) في حين سجلت مؤسسات التمويل الصغير والمصارف الإسلامية الخاصة ٢,٦ و ٢,٤ على التوالي. ويسلط الشكل (١٧) الضوء على أسباب انعدام الثقة، حيث تخشى ٢٤,٩٪ من الشركات خسارة المدخرات و ١٤,٥٪ أشارت إلى تعقيد الإجراءات. وتزيد قضايا الشفافية (١١,٢٪) وتجارب الآخرين السيئة (١٢,٢٪) من تدني الثقة، مما يمنع الشركات من الانخراط في النظم المالية الرسمية. كما أشير إلى المصارف الإسلامية الوهمية بنسبة ١٣,٥٪ كسبب لانخفاض الثقة بالمصارف. ولعل المقصود هو المصارف التي توصف بالإسلامية، والتي قد يشتبه المشاركون في أنها تصف نفسها كذبا كمصارف متوافقة مع الشريعة الإسلامية، لأغراض تجارية.

الشكل ١٧: أسباب انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية



الشكل ١٨: الأسباب الرئيسية لصعوبات الادخار



سلوكيات الادخار

يكشف الشكل (١٨) عن الأسباب الرئيسية لصعوبات الادخار. إذ أشارت ٤٢٪ من الشركات إلى عدم كفاية الدخل، بينما ذكرت ٢٥,٩٪ منها التدفقات النقدية غير المنتظمة كعقبات. وعلى الرغم من هذه التحديات، فإن ١٩,٧٪ من المشاريع الصغيرة والمتوسطة تعطي الأولوية لإعادة الاستثمار، مما يعكس استشراف ريادة الأعمال. مع ذلك، فإن احتياجات الأسرة العديدة (١٤,٩٪) تحد من قدرتها على الادخار، مما يؤكد العلاقة بين الشؤون المالية للأسر والمشاريع.

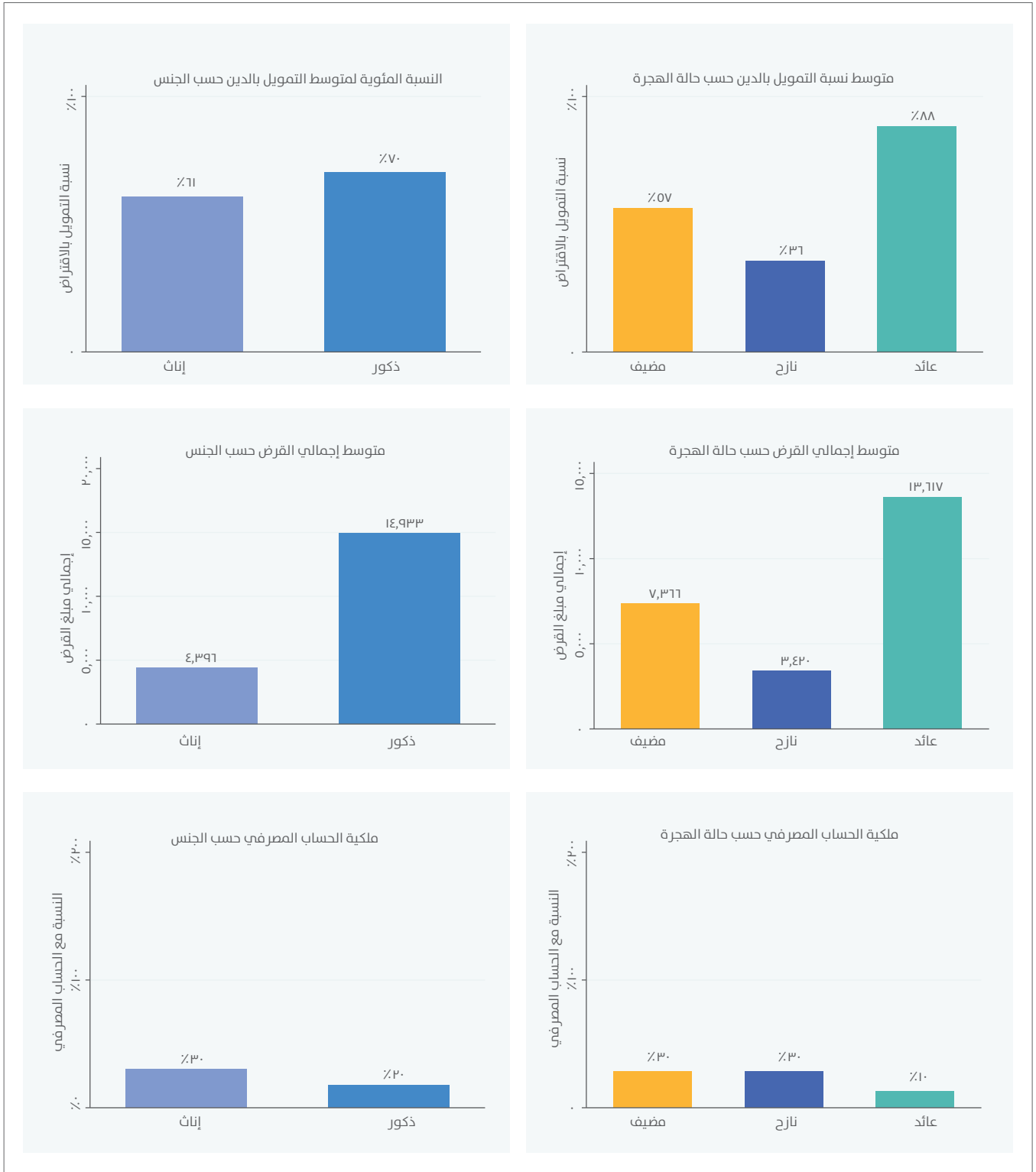
تحليل المجموعات الفرعية حسب الجنس وحالة الهجرة

الوصول إلى القروض، يتبع نمطاً متفاوتاً مماثلاً عبر كل من حالة الهجرة ونوع الجنس. إذ يحصل العائدون على أعلى متوسط لمبلغ القرض (حوالي ١٣,٦١٧ دولاراً أمريكياً) يليهم أفراد المجتمع المضيف (٧,٣٦٦ دولاراً أمريكياً) بينما يتلقى النازحون مبالغ قروض أقل بكثير (٣,٤٢٠ دولاراً أمريكياً). وفيما يتعلق بنوع الجنس، يحصل الرجال على قروض أكبر بكثير، بمتوسط ١٤,٩٣٣ دولاراً أمريكياً مقارنة بمبلغ ٤,٣٩٦ دولاراً أمريكياً فقط للنساء، الأمر الذي يعزز القيود المالية التي تواجهها النساء في توسيع مشاريعها. كذلك التمويل بالاقترض، كنسبة مئوية من رأس مال الشركة، يتبع اتجاه مماثلاً: إذ يعتمد العائدون أكثر من غيرهم على التمويل بالاقترض (٨,٩٪) يليهم أفراد المجتمع المضيف (٥,٧٪) والنازحون (٣,٦٪). وتدل محدودية فرص الوصول إلى القروض والتمويل بالاقترض بين النازحين والنساء، على وجود عقبات هيكلية أكبر؛ مثل متطلبات الضمانات، وتفضيلات الإقراض غير الرسمية، ونقص الثقة بالمؤسسات المالية. ومن شأن توسيع نطاق الوصول المالي لهذه الفئات من خلال برامج الإقراض المصممة خصيصاً، وخفض متطلبات الضمانات، ومبادرات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، أن يساعد في الحد من الاستبعاد المالي وتعزيز المشاركة الاقتصادية، خاصة بالنسبة للسكان النازحين ورائدات الأعمال.

الوصول إلى الحساب المصرفي والقروض

يوضح الشكل (١٩) أن ملكية الحسابات المصرفية لا تزال منخفضة بشكل ملحوظ في جميع الفئات الديموغرافية، مما يسلط الضوء على عقبات كبيرة أمام الشمول المالي. وتُظهر الأرقام أن ٣٠٪ فقط من النساء و ٢٠٪ من الرجال يمتلكون حساباً مصرفياً، الأمر الذي يعكس وجود فجوة بين الجنسين في الوصول إلى الخدمات المالية. وبالتصنيف حسب وضع الهجرة، يُظهر النازحون وأفراد المجتمع المضيف أعلى مستويات لملكية الحسابات المصرفية بنسبة ٣٠٪، في حين يُظهر العائدون وصولاً أقل بكثير بنسبة ١٠٪ فقط. وتشير هذه التفاوتات إلى القيود المنهجية التي تحد من الوصول إلى الخدمات المالية الرسمية، لا سيما بالنسبة للنازحين والنساء، مما يعكس ضرورة تعزيز السياسات المصرفية الشاملة. ويمكن لتبسيط إجراءات فتح الحسابات، وزيادة برامج محو الأمية المالية، وتوسيع نطاق الخدمات المالية البديلة مثل الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول، أن يساعد في التصدي لهذه التحديات وتحسين الوصول المالي للفئات المهمشة.

الشكل ١٩: مؤشرات الوصول إلى الاقتراض حسب الجنس وحالة الهجرة

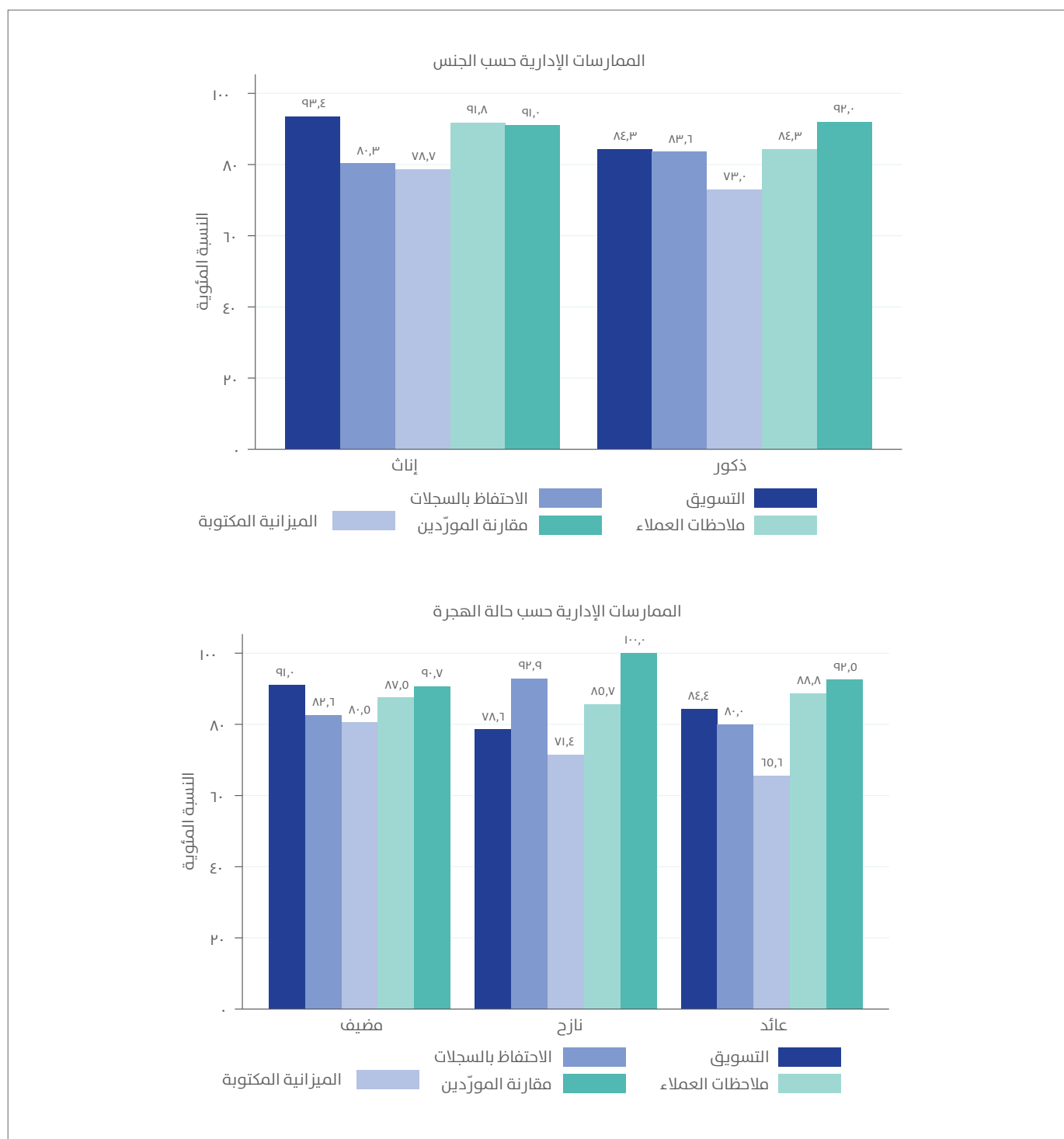


ملحوظة في حفظ السجلات والميزانية المبلغ عنها، حيث أفاد العائدون بأدنى معدل للإبقاء على الميزانيات المكتوبة بنسبة 71٪، مقارنة بنسبة 80,0 ٪ للمضيفين و 71,4 ٪ للنازحين. ويشير ذلك إلى وجود تحديات محتملة في التخطيط المالي وإضفاء الطابع الرسمي على العائدين، مما قد يؤثر على قدرتهم على الوصول إلى التمويل الرسمي. وفي الوقت ذاته، أبلغ النازحون عن انخفاض طفيف في المشاركة في مقارنة الموردين (78,1 ٪) وحفظ السجلات (71,4 ٪) مما يسلط الضوء على احتمال وجود ثغرات في القدرات ذات الصلة بالمستندات المالية.

ممارسات الإدارة كما أُبلغ عنها؛ حسب الجنس وحالة الهجرة

يوضح الشكل (٢٠) أن أصحاب المشاريع في جميع حالات الهجرة يبلغون عن مستويات عالية من المشاركة في التسويق وملاحظات العملاء ومقارنات الموردين. ويظهر المضيفون والنازحون والعائدون مستويات متشابهة من الالتزام بهذه الممارسات، حيث تتجاوز نسبة التسويق وملاحظات العملاء نسبة ٩٠ ٪ بالنسبة لمعظم المجموعات. مع ذلك، هناك اختلافات

الشكل ٢٠: الثقة بالمؤسسات المالية حسب الجنس وحالة الهجرة



وجود نهج منظم للعمليات التجارية. مع ذلك، هناك اختلافات ملحوظة في التخطيط المالي: ففي حين أن ٨٠,٣٪ من النساء ذكرنَ إنهنّ يحتفظن بميزانيات مكتوبة، فإنّ هذا الرقم ينخفض إلى ٧٣٪ بين الرجال. الأمر الذي يدل على أنّ رائدات الأعمال ربما يركّزن بشكل أكبر على التخطيط والتوثيق الماليين، مما قد يساعدن على التغلب على القيود المالية بشكل أفضل.

مع ذلك، أبلغ الرجال عن مشاركة أعلى قليلاً في مقارنات الموردّين (٩٢٪) مقارنةً بالنساء (٩١٪). مع ذلك، فإنّ الاختلافات الإجمالية في معظم الفئات صغيرة نسبياً. فبالرغم من وجود نهج جنساني في العمليات التجارية، فإن أصحاب المشاريع من الذكور والإناث على حد سواء، يُظهرون كفاءات إدارية قوية.

لعلّ الالتزام العالي لأصحاب المشاريع، كما أمادوا، بأفضل الممارسات بين جميع المجموعات يعكس استجابة طموحة بدلاً من العمليات التجارية الفعلية. فبينما تشير هذه النتائج إلى أنّ معظم أصحاب المشاريع يدركون أهمية الإدارة المالية وإشراك العملاء، تبقى التدخلات المستهدفة، مثل التدريب على محو الأمية المالية وحفظ السجلات، ضرورة لضمان تنفيذ هذه الممارسات بفعالية، لا سيّما بين العائدين والنازحين.

وتُظهر البيانات المصنّفة حسب الجنس أنّ صاحبات المشاريع أنفسهنّ يبلغن عن معدلات تبني ممارسات إدارية أعلى قليلاً من الذكور. إذ أبلغت صاحبات المشاريع عن مشاركة قوية بشكل خاص في التسويق (٩٣,٤٪) وملاحظات العملاء (٩١,٠٪) والاحتفاظ بالسجلات (٩١,٨٪) مما يشير إلى

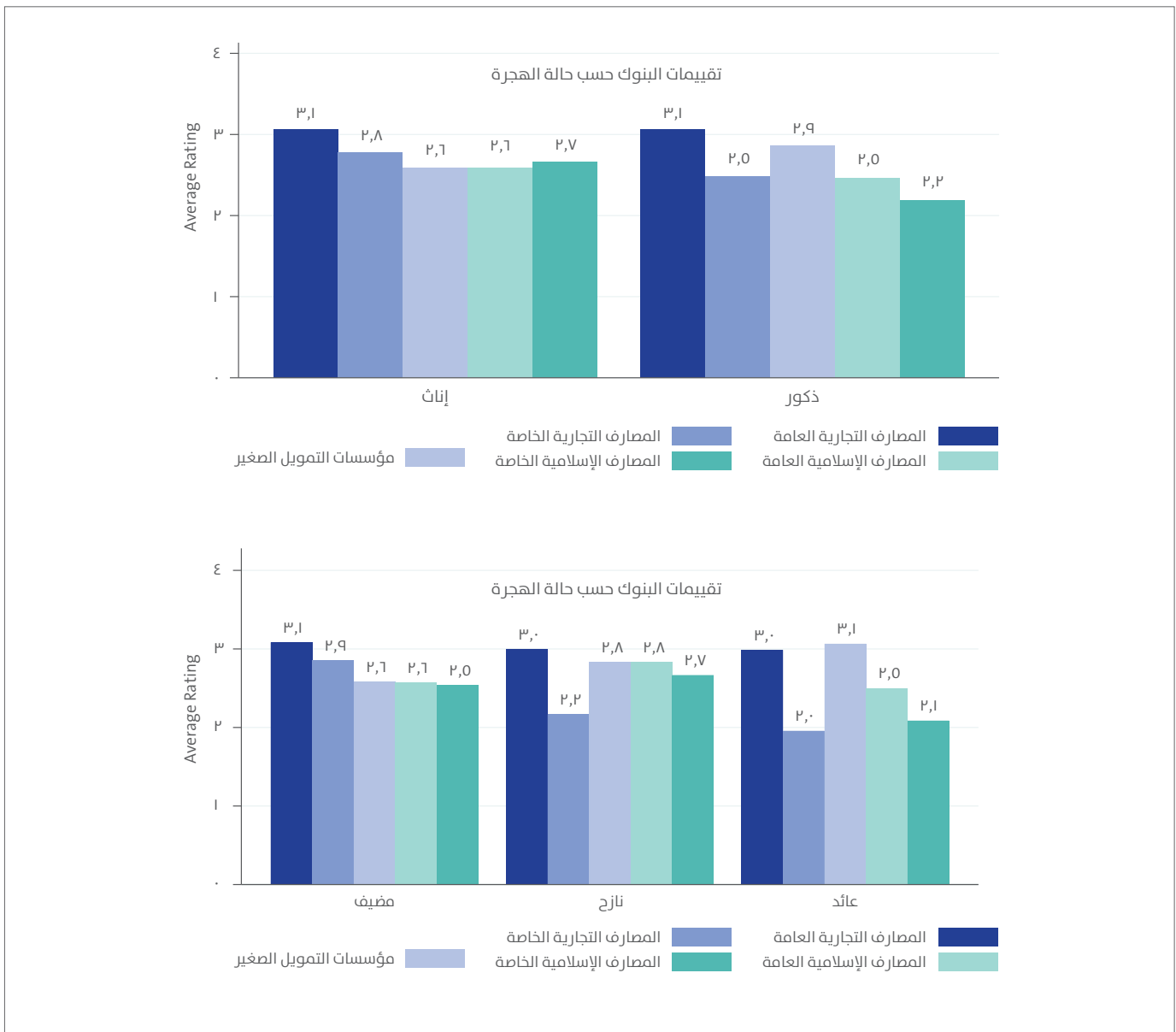
الثقة بالنظام المالي

يبين الشكل (٢١) أنّ الثقة بالمؤسسات المالية تختلف اختلافاً كبيراً باختلاف حالة الهجرة. وبين أفراد المجتمع المضيف، حصلت المصارف التجارية العامة على أعلى تصنيف (٣,٠٨) تلتها المصارف التجارية الخاصة (٢,٨٦) بينما حصلت مؤسسات تمويل المشاريع الصغرى على أدنى درجات الثقة (٢,٥٤). ويلاحظ اتجاه مماثل بين النازحين، حيث حصلت المصارف التجارية العامة على أعلى تصنيف (٣,٠٠) بينما حصلت مؤسسات تمويل المشاريع الصغرى على أدنى تصنيف (٢,١٧). وتشير هذه النتائج إلى أنّ المصارف التجارية العامة عموماً، تُعتبر من أكثر المؤسسات المالية جدارة بالثقة بين المضيفين والنازحين، ويعزى ذلك على الأرجح إلى وجودها الطويل الأمد واستقرارها، في حين أنّ مؤسسات تمويل المشاريع الصغرى قد تعاني من تحديات تتعلق بالسمعة، التي ترتبط بالمخاوف من ارتفاع أسعار الفائدة، أو عدم إمكانية الوصول إليها.

وبالنظر إلى التفاوتات في الحصول على القروض بين الرجال والنساء كما رأينا في الأرقام السابقة، فإنّ ممارسات إدارة المشاريع كما أبلغ عنها أصحاب المشاريع، قد لا تُترجم دائماً إلى نتائج مالية محسنة. ولعلّ من الضروري معالجة العقبات الهيكلية، مثل متطلبات الضمانات والتحكيز في الإقراض، لضمان ترجمة التخطيط المالي القوي وحفظ السجلات، إلى تحسين فرص الوصول إلى الائتمان ونمو المشاريع.

بشكل عام، وحيث أنّ البيانات تشير إلى أنّ معظم رواد الأعمال، بغض النظر عن حالة الهجرة أو نوع الجنس، يدركون ويبلغون عن اعتمادهم بممارسات الإدارة الرئيسية؛ إلا أنّه ينبغي تفسير ذلك بحذر. إذ لا يزال مدى تطبيق هذه الممارسات باستمرار في العمليات التجارية اليومية غير مؤكد. ومن شأن تعزيز محو الأمية المالية، والتشجيع على إضفاء الطابع الرسمي، وتحسين فرص الوصول إلى الموارد المالية، أن يساعد أصحاب المشاريع، خاصة العائدين والنازحين والنساء، على تحسين الاستفادة من مهاراتهم الإدارية لتحقيق استدامة مشاريعهم ونموها.

الشكل ٢١: الثقة بالمؤسسات المالية حسب الجنس وحالة الهجرة



شكوكاً أكبر تجاه المؤسسات المالية، ربيعاً بسبب الإقصاء المالي السابق أو عدم الإلمام بالخدمات المصرفية. ولعلّ معاجة أزمة الثقة هذه، من خلال برامج التوعية ومبادرات محو الأمية المالية والمنتجات المالية المخصصة، أمر أساسي لتحسين الشمول المالي للعائدين.

أبلغ العائدون عن انخفاض مستويات الثقة بين جميع المؤسسات المالية، مقارنة بالمضيفين والنازحين. وحصلت المصارف التجارية العامة مرة أخرى على أعلى تصنيف (٣,٠٤) لكنّ الثقة بالمؤسسات الأخرى أقل بشكل ملحوظ. إذ حصلت مؤسسات تمويل المشاريع الصغرى على ١,٩١ فقط، والمصارف الإسلامية الخاصة على ٢,٠٦. وتشير هذه النتيجة إلى أنّ العائدين يواجهون

على وجود شكوك عامة تجاه الخدمات المالية الإسلامية الخاصة.

الاختلافات بين المستجيبين الذكور وبين المستجيبات الإناث ليست كبيرة. وبشكل عام، يمكن أن يساعد توسيع نطاق المنتجات المالية التي تراعي الفوارق بين الجنسين وزيادة شفافية شروط الإقراض، في تعزيز الثقة وتحسين المشاركة المالية، خاصة بالنسبة للعائدين الذين أبلغوا عن انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية.

تُظهر البيانات المصنفة حسب الجنس، أنَّ المستجيبين من الذكور والإناث أبلغوا عن مستويات متشابهة من الثقة بين المؤسسات المالية. حيث حصلت المصارف التجارية العامة على أعلى تصنيف (٣,٠٦) بين الجنسين. مع ذلك، أبلغ الرجال عن ثقة أعلى قليلاً بالمصارف التجارية الخاصة (٢,٨٦) مقارنة بالنساء (٢,٧٨). بينما أعربت النساء عن ثقة أكبر بمؤسسات تمويل المشاريع الصغرى (٢,٥٩) للنساء مقابل (٢,٤٧ للرجال). أما المؤسسات الأقل تصنيفاً لكل من الرجال والنساء فهي المصارف الإسلامية الخاصة، حيث بلغت درجات الثقة ٢,١٨ بين الرجال و٢,٥٩ بين النساء، مما يسلط الضوء

الخاتمة

يسلط هذا التقرير الضوء على العديد من الأفكار الهامة من تحليل البيانات الأساسية حول القيود المالية التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق، لا سيما في بيئة ما بعد الصراع. وتوفر هذه النتائج إرشادات قيمة لصانعي السياسات الذين يهدفون إلى تعزيز الشمول المالي وتحفيز النمو الاقتصادي وتعزيز قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة على الصمود.

ولا يزال وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل الرسمي محدوداً، كونها تعتمد في الغالب على التمويل الذاتي (٣٩,٦٪) مع حصول نسبة صغيرة فقط (٦,٥٪) على التمويل بالاقتراض. ويؤكد هذا الوضع على عقبات كبيرة تحول دون الحصول على الائتمان رسمياً، ويسلط الضوء على الحاجة الملحة إلى منتجات مالية مصممة خصيصاً لكي تلائم واقع المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ويكشف التحليل أيضاً عن تفاوتات كبيرة بين الجنسين في الوصول إلى الخدمات المالية. حيث تحصل رائدات الأعمال على قروض أقل بكثير (بمتوسط ٤,٣٩٦ دولاراً أمريكياً) مقارنة بالرجال (بمتوسط ١٤,٩٣٣ دولاراً أمريكياً) على الرغم من إظهارهن ممارسات إدارة مالية أقوى قليلاً. لذلك فإن معالجة التحيزات الجنسانية في التمويل أمر بالغ الأهمية للمشاركة الاقتصادية العادلة.

كما أنَّ التفاوتات القائمة على حالة الهجرة واضحة. فعادةً ما يحصل العائدون على مبالغ قروض أكبر، لكنهم يظهرون ممارسات إدارة مالية أضعف. في حين يواجه النازحون والمجتمعات المضيفة وصولاً محدوداً إلى الخدمات المالية الرسمية. لذا، تُعدّ التدخلات المستهدفة المصممة خصيصاً لحالة النزوح، ضرورية لمعالجة هذه العقبات وضمان الشمول المالي العادل. واستناداً إلى النتائج التي توصلنا إليها، ينبغي أن تشمل هذه التدخلات: التدريب المتخصص في محو الأمية المالية، وإدارة الأعمال لأصحاب المشاريع العائدين؛ ومنتجات مالية مصممة خصيصاً مع شروط ضمان أقل للنازحين، ومبادرات بناء الثقة المجتمعية من أجل معالجة انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية بين العائدين؛ وأنظمة التحقق من أهلية المشروع، التي تأخذ بعين الاعتبار المهارات والضعف بما يتجاوز حالة النزوح. ومن شأن هذه التدابير أن تساعد في منع التنافس على المساعدات بين المجتمعات المضيفة والسكان النازحين مع معالجة القيود المالية الفريدة التي تواجه كل مجموعة.

ثقة المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالمؤسسات المالية منخفضة بشكل ملحوظ؛ خاصة بالمصارف الإسلامية الخاصة ومؤسسات تمويل المشاريع الصغرى. ويعزى ذلك أساساً إلى المخاوف من خسارة المدخرات والإجراءات المعقدة، وقضايا الشفافية. وتُعدّ استعادة الثقة من خلال تحسين التواصل والشفافية والرقابة التنظيمية الفعالة، أمراً ضرورياً لزيادة المشاركة مع المؤسسات المالية.

وتؤدي المستويات المرتفعة من العمل العشوائي إلى تقييد المشاريع الصغيرة والمتوسطة. إذ تفتقر نسبة كبيرة (٥٢٪)، معظمها من المجتمعات المضيفة) إلى التسجيل الرسمي. وهذا الوضع يحدّ من قدرة هذه المشاريع على الوصول إلى الخدمات المالية والحفاظ على النمو. ومن شأن تبسيط إجراءات إضفاء الطابع الرسمي على المشاريع وتوفير الحوافز المستهدفة، أن يعزز كثيراً من قدراتها التشغيلية وإمكانية حصولها على التمويل.

أخيراً، تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة عقبات ملحوظة أمام الادخار والاستثمار. ويعزى ذلك إلى حد كبير إلى عدم كفاية الدخل والتدفقات النقدية غير المنتظمة، التي تتفاقم بسبب المسؤوليات المالية للأسرة. وينبغي أن تركز جهود السياسات على إيجاد منتجات ادخار مرنة، وبرامج لمحو الأمية المالية، وجمعيات ادخار مجتمعية لتعزيز المرونة المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

تسلط هذه الأفكار الضوء على المجالات الحاسمة التي تتطلب تدخلاً في مجال السياسية. إذ أن معالجة هذه التحديات من خلال التوصيات المستهدفة والقائمة على الأدلة، تسهم بشكل كبير في تمكين المشاريع الصغيرة والمتوسطة اقتصادياً، وتعزيز التنمية الاقتصادية الشاملة والمستدامة في عراق ما بعد الصراع.

وتشمل الخطوات التالية: الاستمرار في جمع بيانات مسح إضافية من المشاريع المشاركة بغية تعميق فهمنا للظروف الأولية. بعد ذلك، تأتي أربع جولات من الدراسات الاستقصائية من أجل متابعة التقدّم المحرز والنتائج التي حققتها المشاريع، لتقييم آثار التدخلات المالية المنقّدة. وسيوفر هذا البحث المستمر لصانعي السياسات والمؤسسات المالية؛ توصيات قوية قائمة على الأدلة لتحسين آليات دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز النموّ المستدام والصمود في المشهد الاقتصادي العراقي بعد الصراع.

التوصيات

تستند توصياتنا إلى تحليل البيانات الأساسية والقيود المحددة التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة في سياق ما بعد الصراع في العراق. وتهدف هذه التوصيات إلى معالجة كل من الحواجز التمويلية المباشرة والتحديات الهيكلية التي تحدّ من نموّ المشاريع، مع دعم التنمية الاقتصادية الشاملة.

١. تعزيز الوصول إلى الائتمان الرسمي، من خلال منتجات مالية مصممة خصيصاً

تكشف البيانات الأساسية أنّ ١,٥٪ فقط من المشاريع تعتمد على التمويل بالاقتراض، في حين تعتمد ٣٩,٦٪ على التمويل الذاتي، مما يسلط الضوء على وجود فجوة خطيرة في الحصول على الائتمان الرسمي. ولمعالجة ذلك، ينبغي:

- تطوير منتجات الإقراض الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تراعي واقع ما بعد الصراع، بما في ذلك آليات الإقراض القائمة على التدفق النقدي التي تقلل من متطلبات الضمانات.
- صياغة مخططات تمويل متدرجة تتناسب مع مراحل نموّ المشاريع؛ بدءاً من تمويل المشاريع الصغرى في المراحل المبكرة، إلى ضخّ رأس المال للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الجاهزة للتوسع.
- تعزيز الأدوات المالية الحالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، مع معالجة حواجز الثقة والتكلفة المنخفضة التي تحدّ من اعتمادها. وتُظهر بياناتنا أنّ المخاوف الدينية بشأن القروض ذات الفائدة لا تزال كبيرة (حيث أعرب ١٣,٥٪ من المشاركين في المسح عن مخاوفهم بشأن "المصارف الإسلامية الوهمية") مما يشير إلى أنّ الخيارات الحالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية قد تواجه عجزاً في الثقة، أو نقصاً في الوعي، أو عيوباً في التكلفة، مقارنة بالتمويل التقليدي.

وتنفيذ هذه التدابير ينبغي أن يستهدف على وجه التحديد؛ المشاريع المملوكة للنساء والنازحين، الذين يحصلون على قروض أقل بكثير (يبلغ متوسط النساء ٤,٣٩٦ دولاراً أمريكياً مقارنة بمبلغ ١٤,٩٣٣ دولاراً للرجال) على الرغم من إظهارهم ممارسات قوية في الإدارة المالية.

٢. إعادة بناء الثقة بالمؤسسات المالية

يُعدّ معالجة عجز الثقة أمراً ضرورياً، في ظل حصول الثقة بالمؤسسات المالية على (٣,١) فقط من أصل (٥) للمصارف التجارية العامة و(٢,٤) للمصارف الإسلامية الخاصة:

- تحسين الوعي وتنفيذ إطار تأمين الودائع الخاص بالبنك المركزي العراقي على النحو المنصوص عليه في المادة ٦٣ من قانون المصارف رقم ٩٤ لعام ٢٠٠٤. ورغم أنّ هذا الحكم ينصّ على إنشاء نظام لضمان الودائع لحماية المودعين، فإنّ ٢٤,٩٪ من المشاركين في المسح ما زالوا يخشون من فقدان مدخراتهم، وهذا هو قلقهم الرئيسي فيما يتعلق بالمؤسسات المالية. وهذا الأمر يشير؛ إمّا إلى ضعف التنفيذ من قبل المصارف، أو إلى وجود فجوة كبيرة في الوعي بين العملاء المحتملين. ويمكن لحملة التوعية وإنفاذ أقوى للحماية القائمة، أن تساعد في معالجة هذه العقبة أمام الشمول المالي.
- تبسيط الإجراءات المصرفية وتحسين الشفافية لمواجهة ١٤,٥٪ من المشاركين الذين أشاروا إلى تعقيد الإجراءات.
- تطوير أنظمة توثيق للمؤسسات المالية الإسلامية، لمعالجة المخاوف بشأن "المصارف الإسلامية الوهمية" (ذكرها ١٣,٥٪ من المشاركين).
- تنظيم حملات تثقيفية، تشرح بوضوح الخدمات المصرفية والرسوم وحقوق العملاء.

٣. تعزيز إضفاء الطابع الرسمي على المشاريع، وتعزيز الإدارة المالية يُظهر تحليلنا أنّ ٥٢٪ من المشاريع تفتقر إلى التسجيل الرسمي، وأنّ ٣٢٪ فقط من المشاريع مسجلة لدى الدوائر الضريبية، في حين أنّ المشاريع ذات الميزانيات المكتوبة والتسجيل الرسمي تُظهر ربحية أعلى:

- إنشاء عمليات تسجيل مبسطة شاملة، لإضفاء الطابع الرسمي على المشاريع والضرائب.
- تنفيذ حوافز إضفاء الطابع الرسمي المتدرجة المرتبطة بالحصول على المنح والتدريب والائتمان الرسمي.
- تطوير برامج محو الأمية المالية المستهدفة، التي تركز على إنشاء الميزانية وحفظ السجلات وإدارة المخزون.
- إنشاء مراكز خدمة المشاريع في المناطق المحرومة، لدعم التوثيق والامتثال.

٤. معالجة التفاوتات بين الجنسين في تمويل المشاريع والتوظيف

تحصل المشاريع المملوكة للنساء على مبالغ قروض أقل بكثير من الرجال، رغم إظهارها معدلات أعلى لممارسات إدارة المشاريع؛ بينما تمثل الموظفات ٤١,٢٪ فقط من القوى العاملة في عيّنتنا الحالية حتى الآن:

- توسيع مبادرة صندوق تطوير المشاريع - النساء (W-EDF) مع زيادة مخصصات رأس المال وخدمات دعم المشاريع المخصصة.
- إنشاء آليات تمويل تراعي النوع الاجتماعي، مع عمليات تقديم طلبات مبسطة ومتطلبات ضمانات معدلة.
- إنشاء شبكات إرشادية وتدريب على المهارات مصممة خصيصاً لرائدات الأعمال.
- تقديم حوافز للمشاريع التي تزيد من توظيف الإناث من خلال إعانات الأجور المستهدفة أو المزايا الضريبية.

تقرّر هذه التدخلات بأنّ المشاريع المملوكة للنساء توظف عدداً أكبر بكثير من النساء (نسبة الإناث إلى الذكور ٤:١ مقارنة بنسبة ١:٨ في المشاريع المملوكة للرجال) مما يجعلها قنوات حاسمة لتوسيع مشاركة المرأة في القوى العاملة.

٥. تقديم دعم مخصص لرواد الأعمال النازحين والعائدين

يُظهر تحليلنا تفاوتات كبيرة في الوصول إلى التمويل بين مختلف حالات الهجرة. حيث يحصل العائدون على متوسط قروض أعلى (١٣,٦١٧ دولاراً أمريكياً) لكنهم يظهرون ممارسات إدارة مالية أضعف:

- مواصلة التدريب المستهدف على محو الأمية المالية وإدارة الأعمال لأصحاب المشاريع العائدين.
- إنتاج منتجات تمويلية مخصصة للنازحين الذين يتلقون مبالغ قروض أقل (٣,٤٢٠ دولاراً أمريكياً).
- إطلاق مبادرات مجتمعية لبناء الثقة ومعالجة انخفاض الثقة في المؤسسات المالية بين العائدين.
- الاستمرار في تطوير أنظمة التحقق من أهلية المشاريع، بناء على المهارات والضعف إلى جانب حالة النزوح.

من شأن هذه التدابير أن تساعد في منع التنافس على المساعدات بين المجتمعات المضيفة والسكان النازحين، إضافة إلى معالجة القيود المالية المحددة.

٦. تعزيز الادخار والقدرة الاستثمارية

تشير حوالي ٤٢٪ من المشاريع إلى عدم كفاية الدخل؛ في حين أفاد ٢٥,٩٪ بأن التدفقات النقدية غير المنتظمة تشكل عائقاً أمام الادخار، مما يحد من مرونتها المالية:

- إنتاج منتجات ادخار مرنة مصممة خصيصاً للتدفقات النقدية غير المنتظمة للمشاريع.
- صياغة برامج ادخار متطابقة تحفز إعادة استثمار المشروع.
- تطوير جمعيات الادخار والائتمان المجتمعية، لتوفير دعم مالي مرّن.
- تنفيذ التثقيف المالي حول تحقيق التوازن بين إعادة الاستثمار في المشاريع واحتياجات الأسرة.

ينبغي أن تستهدف هذه المبادرات بشكل خاص؛ المناطق التي تؤثر فيها القيود المالية بشدة على قدرة المشاريع.

المراجع*

- Akcigit, U., H. Alp and M. Peters (2021). Lack of Selection and Limits to Delegation: Firm Dynamics in Developing Countries. *The American Economic Review*, 111(1):231–275.
- Bari, F., K. Malik, M. Meki and S. Quinn, (2024). Asset-Based Microfinance for Microenterprises: Evidence from Pakistan. *American Economic Review*, 114(2):534–74.
- Cusolito, A. P., E. Dautovic and D. McKenzie, D. (2021). Can Government Intervention Make Firms More Investment-Ready? A Randomized Experiment in the Western Balkans. *Review of Economics and Statistics*, 103(2):428–445.
- De Mel, S., D. McKenzie and C. Woodruff (2019). Innovative Firms or Innovative Owners? Determinants of Innovation in Micro, Small, and Medium Enterprises. *World Bank Economic Review*, 33(2):334–352.
- International Finance Corporation (IFC) (2022). Market Bite Iraq: Economic Recovery Creates Opportunity to Invest in Small and Medium Businesses. IFC, Washington, D.C. (Available upon request).
- International Labour Organization (ILO) (2021). *Iraq Labour Force Survey 2021*. ILO Regional Office for Arab States, Beirut.
- International Organization for Migration (IOM) (2023a). *SMEs' Loan Preferences and Barriers: Findings Among EDF-Supported Businesses*. Livelihood Policy Brief No. 6. IOM, Geneva.
- IOM (2023b). *Targeting SME's Investment Readiness Through Data-Driven Heuristics*. Livelihood Policy Brief No. 5. IOM, Geneva.
- McKenzie, D. (2017). Identifying and Spurring High-Growth Entrepreneurship: Experimental Evidence from a Business Plan Competition. *American Economic Review*, 107(8):2278–2307.
- World Bank (2022). *Enterprise Surveys: Iraq Country Profile 2022*. World Bank, Washington, D.C.



iraq.iom.int
iomiraq@iom.int

مجمع يونامي (ديوان ٢)
المنطقة الدولية
بغداد – العراق



@IOMIraq



Implemented by:

KFW