

دراسة حول الجاهزية للاستثمار نتائج المُسح 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 حドودها.

إن المنظمة الدولية للهجرة ملتزمة بمبادئها في أن الهجرة الإنسانية النظامية تعود بالنفع على المهاجرين وعلى المجتمع، وكمنظمة حكومية دولية تساعـد المنظمة الدولية للهجرة مع شركاؤها في المجتمع الدولي، على المساعدة في مواجهة التحديات التشغيلية للهجرة، وفهم أكثر لقضايا الهجرة، وتشجيع التنمية الاجتماعية والاقتصادية الفعـال لحقوق الإنسان ورفاه المهاجرين.

أُتـبـعـ هذا التقرير بـدـعـمـ منـ الـبـنـكـ الـأـلـمـانـيـ لـلـتـنـمـيـةـ (KFW) وـالـآـرـاءـ الـوارـدـةـ فـيـ هـيـ آـرـاءـ الـمـؤـلـفـ،ـ وـلاـ تعـكـسـ بـالـضـرـورـةـ آـرـاءـ الـمـنـظـمـةـ الـدـولـيـةـ لـلـهـجـرـةـ أوـ الـبـنـكـ الـأـلـمـانـيـ لـلـتـنـمـيـةـ.

صدر هذا المنـشـورـ دونـ تـرـيـرـ رـسـمـيـ منـ قـبـلـ الـمـنـظـمـةـ الـدـولـيـةـ لـلـهـجـرـةـ.

الناشر المنظمة الدولية للهجرة
مجمع يونامي (ديوان ٢) المنظمة 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 تعـبرـ عنـ أيـ مـصـادـقـةـ أوـ قـبـولـ رسميـ منـ قـبـلـ الـمـنـظـمـةـ الـدـولـيـةـ لـلـهـجـرـةـ.

المؤلفون: رزان أمين، محمد مكيّ، سيمون كوين، جوليا سميث أومومو
اقتباس مطلوب: أمين، ر.، مكيّ، م.، كوين، س.، سميث أومومو، جـيـ (٢٠٢٠). دراسة الجاهزية للاستثمار - النتائج الأساسية
المنظمة الدولية للهجرة (IOM)، بغداد.

رقم الكتاب المعياري الدولي: ٩٧٨-٩٧٩-٩٧٠-٩٧٣ (PDF)

© المنظمة الدولية للهجرة ٢٠٢٠.



بعض الحقوق محفوظة. هذا التقرير متاح بموجب **رخصة المشاع الإبداعي - غير تجاري -** (CC BY-NC-ND) (IGO ٣، ٢٠٢٠).

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

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

السماح بالاستخدام: يجب تقديم طلبات الاستخدام التجاري أو المزيد من الحقوق والترخيص إلى publications@iom.int

رقم النشر: ٢٠٢٠ PUB٢

دراسة حول الجاهزية للاستثمار نتائج المُسح الأساسي

المحتويات

II	الأشكال والرسوم البيانية
III	الجدوال
III	قائمة الاختصارات
I	ملخص تنفيذي
I	مقدمة
2	غرض البحث
2	فرضية البحث
2	مراجعة الدراسات السابقة
3	إنتقاء العينات
3	المنهجية وانتقاء العينات
4	تصميم التجارب العشوائية المضبوطة
0	التقدير المحرز حتى الآن
0	بيانات خط الأساس
0	الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لأصحاب المشاريع
1	نظرة عامة على المشاريع
V	الرؤى المالية
II	خصائص التوظيف
II	الميل والاتجاهات في المبيعات والأرباح
10	علاقة الديموغرافيا بالقدرة على الوصول إلى التمويل
11	علاقة مستوى الشركة بالقدرة على الوصول إلى التمويل
21	الثقة بالمؤسسات المالية
22	سلوكيات الأدخار
22	تحليل المجموعات الفرعية حسب الجنس وحالة الهجرة
22	الوصول إلى الحساب المصرفي والقروض
23	ممارسات الإدارة كما أبلغ عنها؛ حسب الجنس وحالة الهجرة
25	الثقة بالنظام المالي
62	الخاتمة
72	التصنيفات
82	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
٧	الشكل ٤: توزيع أصحاب المشاريع حسب المحافظات
٨	الشكل ٥: توزيع أصحاب المشاريع حسب الفئة العمرية
٩	الشكل ٦: المصادر الرئيسية لتمويل المشاريع
١٠	الشكل ٧-أ: تكوين العمالة حسب الجنس
١١	الشكل ٧-ب: تكوين العمالة حسب الجنس والنوع
١٢	الشكل ٨: جنس الموظفين حسب جنس صاحب المشروع
١٣	الشكل ٩: تكوين العمالة الأسرية وغير الأسرية الميول والاتجاهات في المبيعات والأرباح
١٤	الشكل ١٠: ميول المبيعات والأرباح بمرور الوقت
١٥	الشكل ١١: علاقة демография بالآراء
١٦	الشكل ١٢: علاقة الشركة بالأرباح
١٧	الشكل ١٣-أ: علاقة демография بامتياز حساب مصرفي
١٨	الشكل ١٣-ب: علاقة الشركة بامتياز حساب مصرفي
١٩	الشكل ١٤-أ: علاقة демография بالتمويل من الاقتراض
٢٠	الشكل ١٤-ب: علاقة الشركة بالتمويل من الاقتراض
٢١	الشكل ١٥-أ: علاقة демография بإجمالي مبلغ القرض
٢٢	الشكل ١٥-ب: علاقة الشركة بإجمالي مبلغ القرض
٢٣	الشكل ١٦: النسبة بالمؤسسات المالية
٢٤	الشكل ١٧: أسباب انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية
٢٥	الشكل ١٨: الأسباب الرئيسية لصعوبات الادخار
٢٦	الشكل ١٩: مؤشرات الوصول إلى الاقتراض حسب الجنس وحالة الهجرة
٢٧	الشكل ٢٠: الثقة بالمؤسسات المالية حسب الجنس وحالة الهجرة
٢٨	الشكل ٢١: الثقة بالمؤسسات المالية حسب الجنس وحالة الهجرة

الجدوال

٠	الجدول ١: أحدث التجارب العشوائية المضبوطة
١	الجدول ٢: ملخص الاصطайлات
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	IAO
تجربة عشوائية مضبوطة	RCT
المشاريع الصغيرة والمتوسطة	SME
صندوق تنمية المشاريع	EDF
النازحون داخلياً	IDP
دولار أمريكي	USD
دينار عراقي	IQD

مادّص تنفيذی

تعتبر المشاريع الصغيرة والمتوسطة: العمود الفقري للقطاع الخاص في العراق، كونها توظّف حوالي ٦١,١٪ من القوى العاملة. مع ذلك، لا يزال وصول هذه المشاريع إلى التمويل يشكل عائقاً حاسماً أمام النمو، لا سيّما في بيئة ما بعد الصراع. وقد استخدمت هذه الدراسة مسحاً أساسياً لعدد ٥١٨ مشروعًا، بمعدل سبعة عمال، ٤٦٪ منهم نساء، وكلّهم شاركوا في برنامج صندوق تطوير المشاريع (EDF) فضلاً عن مشاركتهم في التدريب على التمويل، لتحليل القيود المالية وإثراء التدخلات المتعلقة بالسياسات. ويوجّد 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 مسلحة رسمياً، مما يعيق وصولها إلى الخدمات المالية والدعم الحكومي. كما لا يزال التسجيل الضريبي منخفضاً، حيث أن ٣٣٪ فقط من المشاريع مسجلة لدى الجهات الضريبية، مما يسلط الضوء على الطابع غير الرسمي كعائق رئيسي أمام نموّ هذه المشاريع. ولمواجهة تحديات إضعاف الطابع الرسمي، توصي بتنفيذ عمليات تسجيل مبسطة شاملة، وإنشاء حواجز إضفاء الطابع الرسمي، ترتبط بالمتّح والحصول على الآئتمان، وإنشاء مراكز خدمات المشاريع في المناطق المدرومة من الخدمات.

لا يزال الحصول على الخدمات المالية يمثل تحدياً، حيث لا يمتلك سوى ٣٪ من النساء و ٢٪ من الرجال حسابات مصرافية، مما يدل على إقادة مالي كبير. ويُعتبر التمويل الذاتي هو المصدر المهيمن لتمويل المشاريع، حيث يمثل ٣٩,٦٪ من التمويل، في حين تعتمد ٦,٠٪ 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 مرافق نمو المشروع، وتعزيز الأدوات المالية المتوفقة مع الشريعة الإسلامية. من جهة أخرى، يختلف الحصول على القروض اختلافاً كبيراً بين الفئات الديموغرافية، حيث حصل العائدون على أعلى متوسط قرض فدراً ٦١٧،١٣ دولاراً أمريكياً، مقابلة مع ٧,٣٦٦ دولاراً أمريكياً لأفراد المجتمع المضيبي و ٣,٤٢ 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

دَوْدَدَة

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

قدره ٤٣٩٦٤ دولاراً أمريكيًّا مقارنة مع ١٤,٩٣٣ دولاراً للرجال، رغم تمثيل النساء بمحارسات إدارة هالية أقوى. وهذه التفاوتات تتطلب توسيع نطاق مبادرة صندوق تطوير المشاريع - النساء (EDF-Women) مع زيادة مخصصاترأس المال، وتخصيص تمويل يراعي الفوارق بين الجنسين، مع إجراءات مبسطة لتقديم الطلبات، وإنشاء شبكات إرشادية لرائدات الأعمال.

من جهة أخرى، الثقة بالمؤسسات المالية متذبذبة. حيث تتقاضى ٣٠ مشاريع من أصل ٥ مشاريع فقط بالمقابل التجاري العام، وتتفق، أهل بالمقابل الإسلامية الخاصة، بنسبة ٤٢٪ من أصل ٥: حيث يخشى ٢٤٪ من المشاركين في المسيح من فقدان المدخرات. وإلعادة بناء الثقة، نوصي بتحسين الوعي بأطر تأمين الودائع، وتيسير الإجراءات المصرفية، وإنشاء أنظمة توثيق للمؤسسات الإسلامية، وإطلاق حملات تنفيذية حول الخدمات المصرفية. إضافة إلى ذلك، تواجه المشاريع عوائق كبيرة أمام المدخرات، حيث أشار ٤٢٪ من أصحاب المشاريع إلى عدم كفاية الدخل، بينما أبلغ ٣٠٪ عن تدفقات نقدية غير منتظمة، مما يحد من مرونتها المالية.

ويمكن أن يساعد إنشاء منتجات ادخار مرنة مصممة خصيصاً للتدفقات النقدية غير المنتظمة للمشاريع، وضياغة برامج ادخار منتظمة، وتطوير جمعيات ادخار مدمجية، في مواجهة هذه التحديات.

هذه الدراسة؛ جزء من تجربة عشوائية مطبوعة (RCT) لتقدير تأثير ثلاثة تدخلات رئيسية، هي: المُنْحَنَّ والتدريب المالي والتمويل المختلط. حيث ستحصل المشاريع على حوالي ١٧،٠٠٠ دولار أمريكي في شكل مُنْحَنَّ رأس المال، بينما سيزداد التدريب المالي أصحاب المشاريع بمهارات الإدارة المالية، من أجل تحسين الوصول إلى الأئتمان. ويطلب نموذج التمويل المختلط من المشاريع المشاركة في تمويل ما لا يقل عن ٥٠٪ من مبلغ المنحة، و اختيار تأثير "المخاطرة بالمشاركة" كما أنَّ أوجه القصور التشغيلية واضحة أيضًا، فالارياح لا تزداد بشكل يتناسب مع المبيعات، مما يشير إلى الحاجة إلى مساعدة تقنية موجهة في التخطيط المالي ومراقبة التكاليف، فضلًا عن أدوات لقياس الكفاءة الخاصة بالقطاع. وتهدف هذه الدراسة أيضًا، من خلال تحليل شروط خط الأساس وتنفيذ هذه التوصيات المستهدفة، إلى إثراء السياسات التي تعزز الشمول المالي والمساواة بين الجنسين والمرنة الاقتصادية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق.

الصراع، دوراً حاسماً في الانتعاش الاقتصادي. مع ذلك، تكافح المشاريع مع فجوات التمويل التي تعيق نموها واستدامتها. ويحدد المسح الأساسي الذي أجري على ٥١٨ مشروعًا، ظروف للمشاريع الصغيرة والمتوسطة قبل التدخل وقبل تنفيذ برامج المُنْجِي المالية والتدريب والتمويل المختلط. ويعد هذا التطيل الأولي حاسماً لفهم خصائص المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتقييم الحاجز المالي واستكشاف التفاوتات الديموغرافية وإثناء التدخلات في حمايا السياسات.

كما تقدم الدراسة رؤى حول حجم المشروع وأنماط التوظيف والوصول المالي للتحديد 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 المناطقية. ومن شأن هذه النتائج أن توجه صانعي السياسات في تحسين آليات الدعم لتعظيم فعالية المنهج الرأسمالية والتدريب المالي والتمويل المدحج في تعزيز النمو الاقتصادي المستدام في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق. ومن شأن تضمين الدراسة أن يضمن عزل تأثير تقييمات المتابعة للتأثير السببي للتدخلات المالية المختلفة على أداء المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مما يتيح اتخاذ قرارات سياسية قائمة على الأدلة.

عرض البحث

يبحث أحد المكونات الرئيسية لهذا البحث فيما إذا كان نهج التمويل المختلط (حيث تقتربن المنهج بشرط زيادة مساهمات المشارك من أصحاب الأعمال) يؤدي إلى نتائج أفضل في تحقيق أهداف توسيع الشركة، وإذا ما كانت فاعلية هذا النهج تختلف حسب حالة نزوح صاحب العمل، وأخيراً، يسعى البحث إلى تحديد الآليات التي يمكن للمنج من خلالها أن تؤثر على عمليات رأس المال والعمل والشركات، مع تحليل كيفية اختلاف هذه الآليات بين العائدين والنازحين ومشاريع المجتمع المضييف. 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 (المنج والتدريب) أن تدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق. وعلى وجه التحديد، يتناول البحث إذا ما كان تقديم المنج من أجل تمويل خطط المشاريع الصغيرة والمتوسطة الطموحة نحو التوسيع، أن يؤدي إلى نمو ملموس، لا سيما عند الأخذ بعين الاعتبار حالة نزوح أصحاب المشاريع. كما يستكشف البحث آثر التدريب على التمويل الخارجي في مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، على تأمين رأس المال الإضافي اللازم من أجل التغلب على الفدوارات التمويلية، مع تقييم كيفية اختلاف آثار هذا التدريب بين العائدين والنازحين وأفراد المجتمع المضييف.

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 المنج.

تستهدف هذه "الدفعة المالية الكبيرة" التي تشير إلى منحة صندوق تطوير المشاريع، المشاريع الصغيرة ذات خطط التوسيع التي اجتازت مرحلة الاختيار التي حددتها المنظمة الدولية للهجرة. وتبعد 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 تقييمها نوعياً لخطط التوسيع المقترنة، 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 المستقبلية لتعزيز النمو على المدى الطويل وخلق فرص العمل والقدرة على الصمود في اقتصادات ما بعد الصراع.

الفرضية الأساسية لهذا البحث هي أنّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق تواجه حواجز مالية كبيرة تعيق نموها واستدامتها، خاصة في سياق ما بعد الصراع، وتشير "الدفعة المالية الكبيرة" إلى أنّ التدخلات المالية الأكبر (بما في ذلك التدريب الصغيرة الإضافية أو المنج الصغيرة) ضرورية لتحفيز التوسيع الهدف. وتدعم هذه الفرضية ملاحظة مفادها أنّ التدخلات الصغيرة، مثل المنج 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 توسيع العمالة الماهرة؛ وهي أمور ضرورية للتوسيع. وتبين دراسات مثل De Mel et al. (٢٠١٧) حول مسابقات خطط العمل في نيجيريا (وMel et al. ٢٠١٩) حول ضخ رأس المال للمشاريع الصغيرة والمتوسطة أنّ المنج 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 بعثة معينة بالنسبة للمنحة، وبعضاً أموالهم الخاصة (المخاطرة بالمشاركة) جنباً إلى جنب مع المنحة، تؤدي إلى نتائج أفضل. ويهدف البحث من خلال مقارنة المشاريع التي تلقى مهادئاً مع متطلبات التمويل المشترك أو بدونها، إلى تزويد صانعي

مراجعة الدراسات السابقة

تؤكّد مجموعة كبيرة من أبحاث تمويل المشاريع الصغرى أنّ قروض الأئمّانات الصغيرة النموذجية أظهرت تأثيراً ضئيلاً على أداء المشاريع وخلق فرص العمل. وتشير دراسات معينة؛ كالمراجعة التي أجراها كل من (al. Cai et al. ٢٠٢٣) و (De Mel et al. ٢٠١٩) إلى الآتي: "حيث أن تمويل المشاريع الصغرى يميل إلى أن يكون ذات تأثير متواضع ومحدود على توليد فرص عمل طويلة الأجل، إلا أنّ هناك تباين كبير". وعلى وجه الخصوص، قد تشهد الشركات الكبرى عوائد أعلى. مع ذلك، يتبنّى صندوق تطوير المشاريع نهج "الدفع الكبير"، حيث يقدم منحاً كبيرة ترتبط بخلق فرص العمل، والتي أظهرت نتائج واعدة في البيانات الإدارية. ويسقط هذا المشروع بدقة، تأثيراً مماثلاً لهذه التدخلات الواسعة النطاق، مع التركيز على الكيفية التي يمكن لضخ رؤوس الأموال الكبيرة والتدريب المالي المضاد لها، أن تحفّز النمو المستدام للشركات والعمالة في بيئه ما بعد الصراع.

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

الصغيرة والمتوسطة إلى حد كبير، حيث يصل ٩٪ فقط من الإقرارات إلى القطاع (مؤسسة التمويل الدولي، ٢٢٢). 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 المنهج الكبيرة على اجتذاب التمويل الخارجي لدعم نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما يتضمن من دراسة دربيه جرت في باكستان (al, Bari et al, ٢٤٢) و(McKenzei)، (٢٠١٧). ونحن أيضًا نهدف إلى المساهمة في الأدبيات الناشئة حول برامج الجاهزية للاستثمار، والتي تهييء المشاريع الصغيرة للنمو القابل للنطوير (al, Cusolito et al, ٢١٢). ومن خلال معالجة العقبات التي تعرّض التمويل من حيث جانبي العرض والطلب، يمكن لهذا المشروع أن يقدم رؤىًّا فريدة حول دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في التعافي بعد انتهاء الصراع، مع التركيز بشكل خاص على تعزيز النمو المستدام، والنتائج الهادفة للنطوير.

ووتجد (٢٠١٧، McMenzie) كيف أن مسابقة واسعة النطاق خاصة بذلكر العمل جرت في نيجيريا، وقدّمت منحاً كبيرة للفائزين. أدت إلى زيادات كبيرة في إنشاء الشركات وبقائهما ورببيتها 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. وتسلط المنظمة الدولية للهجرة الضوء على أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة العرقية تواجه العديد من العوائق في الحصول على التمويل الرسمي، بما في ذلك المتطلبات المعقدة للقرض، 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 يلبّي احتياجات مشاريعهم طويلة الأجل (المنظمة الدولية للهجرة، ٢٣٢). ويتم تقرير لمؤسسة التمويل الدولية هذه النتائج، من خلال إظهار أن القطاع المالي الرسمي لا يزال غير مناسب للمشاريع

إنتقاء العينات

المنهجية وانتقاء العينات

تركز هذه الدراسة على ٥١٨ شركة قدمت طلباتها إلى برنامج صندوق تطوير المشاريع، واستوفت معايير الأهلية الأساسية. والأهم من ذلك، أن هذه العينة لا تمثل جميع المشاريع الصغيرة والمتوسطة العرقية، أو حتى جميع المشاريع في المحافظات المستهدفة. بل توفر رؤىًّا 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 المنهج للمشاريع ذات الإمكانيات القوية للنمو وخلق فرص العمل، رغم أنها إحصائياً، لا تمثل المشهد الأوسع للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العراق. وينبع على قاريء هذه الدراسة عند تفسير النتائج، مراعاة خصائص اختيار هذه.

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

من حيث التحليل، يقدم التقرير العديد من مخططات المعاملات، لتوضيح العلاقة بين خصائص المشروع ونتائجها؛ مثل الربحية والوصول إلى التمويل. وتعرض هذه المخططات فعاليات الاندثار (المروحة كقطاط) مع فترات الثقة المرتبطة بها (الخطوط الأفقية الممتدة من كل نقطة). وعند تفسير هذه المعاملات:

- يشير موضع النقطة بالنسبة للفترات، 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، فإنه يشير إلى أن 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 تصور العوامل التي لها ارتباطات أقوى بالنتائج؛ مثل ربحية المشروع أو الوصول إلى التمويل، مع التحكم في المتغيرات الأخرى في النموذج. مع ذلك، يجب على القاريء ملاحظة أن هذه العلاقات تمثل الارتباطات، وليس الآثار السببية.

١. **الإرشاد والغربلة:** يتم تقييم الأهلية العامة لمقدم الطلب بناء على حجم المشروع وسنوات العمل وحالة الملكية.

٢. **إبداء الرغبة:** يقدم أصحاب المشاريع طلباتهم الأولية التي يتم تقييمها باستخدام معايير كمية في الغالب، مما يؤدي إلى رفض حوالي ٦٦٪ من الطلبات في هذه المرحلة.

٣. **زيارة التحقق:** يقوم الموظفون الميدانيون بالتحقق موعياً من المعلومات التي قدمها صاحب المشروع، مما يؤدي إلى معدل رفض بنسبة ٧٥٪. حيث يتم تقييم المشروع بناء على العمل الفعلي وظروف الموظفين وجدوى خطة التوسيع.

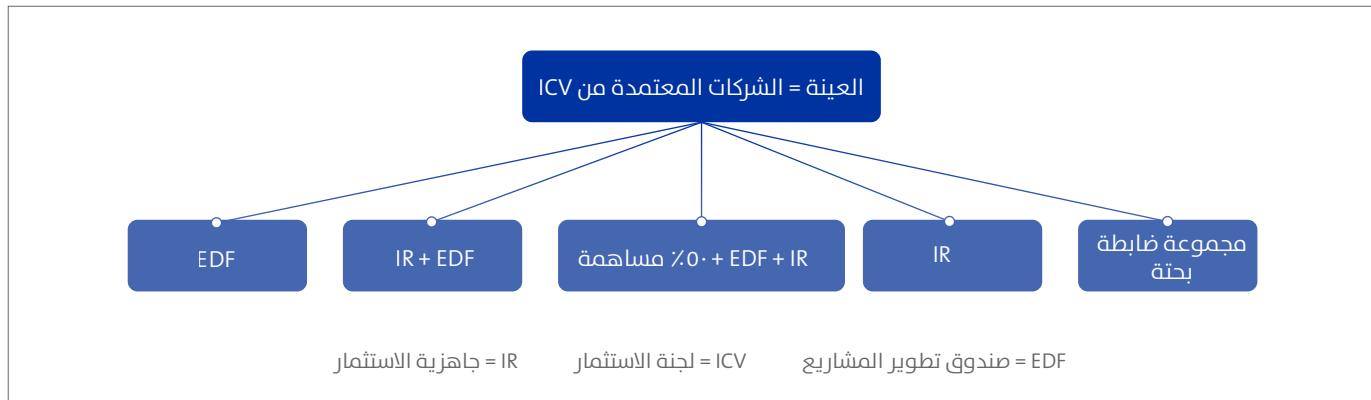
٤. **التقديم:** يقدم أصحاب المشاريع المختارون خطط توسيع مفهولة؛ بما في ذلك استراتيجيات التسويق والتوقعات المالية وخطط العمل، إضافة إلى المستندات الداعمة؛ مثل شهادات المجهزين، وعروض الأسعار للمشتريات المستقبلية ومستندات التسجيل.

٥. **زيارة لجنة الاستثمار:** يقوم كبار موظفي المنظمة الدولية للهجرة بإجراء تقييمات نوعية لخطط التوسيع المقترنة، وتقييم جدوى المشروع واستدامتها، مما يؤدي إلى معدل رفض بنسبة ٤٨٪.

٦. **التفاوض:** في هذه المرحلة، يتم تحديد الشروط النهائية مع المشاريع المعتمدة، حيث يواجه أقل من ٥٪ منهم الرفض أو سحب طلباتهم.

تصميم التجارب العشوائية المضبوطة

الشكل ١: تصميم التجارب العشوائية المضبوطة



نفقاته المالية، بين ما يحتاجه كرأس مال مطلوب، وبين ما يحصل عليه كمنحة من المنظمة الدولية للهداية.

يكون التدريب من مكونين. المكون الأول، المستند إلى إطار عمل (IYB) "حسن مشروعك" الخاص بمنظمة العمل الدولية، يركز على المهارات الأساسية لمسك الدفاتر ومحو الأمية المالية. أما المكون الثاني، وهو جلسة عن المشهد المالي، فمصمم وفق السياق المحلي، ويعزّز لدى الشركات بالنظام المالي العراقي ومنتجاته القروض المتاحة والخيارات المؤسساتية وخصائص القروض، بما في ذلك التسعير. كما يتم إرشاد الشركات أيضًا خلال عملية طلب القرض، وبلغ التدريب ذروته في جلسة ندوة، يكمل فيها أصحاب المشاريع طلبات القرض والمهمنة.

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

ثالثاً أذرع المعالجة هو "منحة المساهمة العليا + التدريب": إلى جانب التدريب، تتنافى الشركات منحة مشروطة بمساهمة أعلى، من الشركات نفسها (٤٠٪ على الأقل مقارنة بمنحة صندوق تطوير المشاريع). وأساساً المنطقى لهذه المنحة هو أن مطالبة الشركات بالحصول على لمزيد من "المخاطرة بالمشاركة" يؤدي إلى استخدام أكثر دقة وفعالية لمنحة، فـ"أذرع" التدريب.

والدراز الرابع للمعالجة هو "التدريب": حيث يتلقى أصحاب المشاريع التدريب فقط دون أي مسحة مالية. والفرضية هي أن بناء القدرات ودده دون دعم مالي من شأنه أن يؤدي إلى تحسينات كبيرة في أداء الشركات بسبب إحدى الآيتين 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 للمنحة، وبالتالي يمكننا الفصل بين الآيتين. أما آخر أذرع المعالجة فهو "التحكم النقدي": حيث لا تلقى المشاريع أي تدفقات.

أول أذرع المعالجة هو "المنحة": تلتقي المشاريع منحة مالية تسمى منحة صندوق تطوير المشاريع. وهذه المنحة مصممة لتوفير الدعم المالي الفوري، بالشكل الذي يسمح للمشاريع أن تستثمر في الموارد الضرورية أو أن توسع نطاق عملها أو أن تخطي النفقات الارتفاعية. والفرضية هنا هي أن هذا الفرج المالي المباشر سيحسن من أداء المشروع.

يُتبَع برنامج صندوق تطوير المشاريع عملية اختيار طارمة متعددة المراحل، لضمان تخصيص المأْنَح للمشاريع ذات الإمكانيات القوية للنمو وخلق فرص العمل والاتجاه الاقتصادي. ولكنّي يعتَبر مشروع ما مؤهلاً يجب أن يكون عدد العاملين فيه ما بين ٣ و ٣٠ موظفاً (استثناء المشاريع التي تملّكها أو تقودها نساء) وأن يكون قائماً قبل عام ١٩٢، وأن يملأه ويدبره مواطن عراقي. وهذه المعايير هي أساس عملية الاختيار، التي تقدّم عبر عدة مراحل، بما في ذلك التدقيق المسبق وزيارات التحقق والتقييمات النوعية، من قبل لجنة الاستثمار.

تؤكد معايير الاختيار على كلٍ 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 بمتوسط إضافي واحد لكل ٠٠٠ دولار أمريكي. كما تُمْكِنُ المشاريع التي تظهر كفاءة مالية ثقلاً إضافياً. مع تحديـل الدرجات بناءً على الديون المستحقة بالنسبة للأرباح الحالية. إضافة إلى ذلك، تُعطـى الأولوية للاستقرار المجتمعي، حيث تحصل المشاريع المملوكة للنساء أو التي توظـف النازحين والهـاديين، على نقاط إضافية لـأثنـاء التقييم.

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

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

التقدم المُحرز حتى الآن

للمشاريع في العينة ٥١٨. وحتى الآن، بلغت نسبة قبول المشاريع المرتبطة بصدق تطوير المشاريع ٩٩٪، بينما لا تزال البيانات ذات الصلة بالتدريب قيد الإسلام.

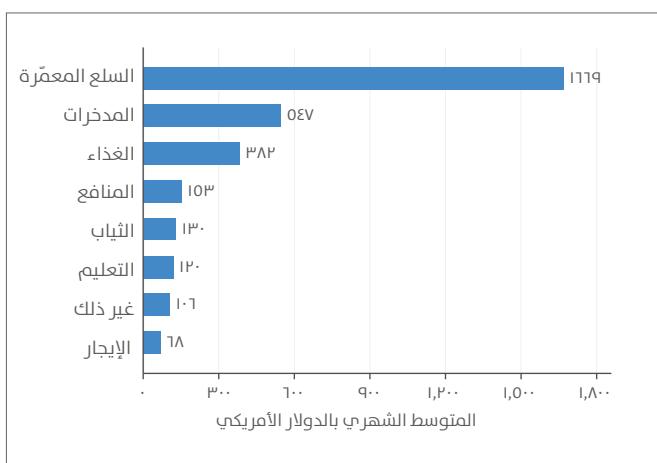
يبين الجدول (١) أدناه توزيع المشاريع والشركات على تسع محافظات، حيث يوجد في محافظة طلاح الدين أكبر عدد من المشاريع (١١٠)، تليها كركوك (٩٤) ونينوى (١٤). أما في الأقضية، مثل سنجار، فهناك عدد قليل جداً، حيث تم تسجيل ١٣ مشروعًا فقط، وبشكل عام، يبلغ العدد الإجمالي

الجدول ١: أحدث التحارب العشونائية المضبوطة

بيانات خط الأساس

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

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



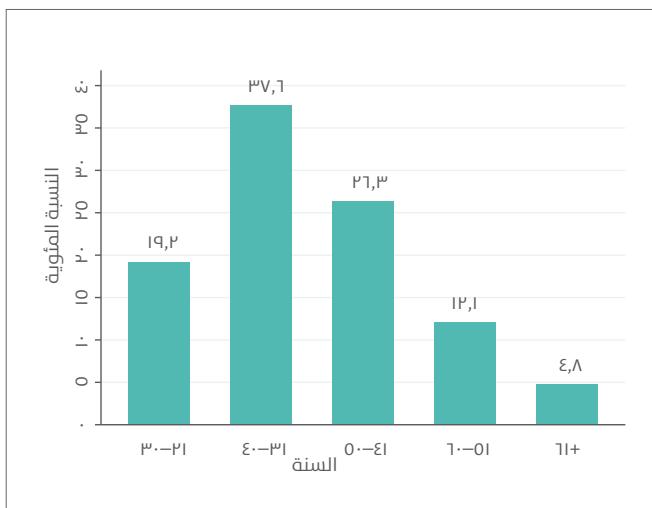
الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لأصحاب المشاريع

يبين الشكل (٢) أن أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، أو رواد الأعمال يخصصون نفقات كبيرة من نفقات أسرهم للسلع المعمّرة (١,٦٧٩ دولاراً) والمدخرات (٥٤٧ دولاراً)، بينما يستثمرون في الحد الأدنى في التعليم (١٣٢ دولاراً) والإيجار (٦٨ دولاراً). وهذا النمط يعكس الاعباء المالية المزدوجة لادارة نفقات الأسرة والمشروع.

يكشف تحليل حالة هجرة أصحاب المشاريع حسب الجنس، عن أنماط مهتمة في ديناميكيات النزوح والعودة عبر عينة تتألف من ٥١٨ مشاركاً (الشكل ٣). وتتمثل المجتمعات المضيفة أخيراً بمجموعة بنسبة ٦٦,٤٪ من جميع المشاركين، بينما يشكل العائدون ٧,٣٪ (بما في ذلك العائدون المحليون والعائدون من الخارج). ويُظهر الأهالي الذين شملهم المسح توزيعاً متوازناً نسبياً بين الجنسين، حيث تمثل النساء ٤٧٪ والرجال ٥٢,٩٪ من المشاركين. والجدير بالذكر أن النازحين يشكلون ٢,٧٪ فقط من العينة. ويظهر التقسيم الجنسي داخل هذه الفئات أنماطاً متميزة، لا سيما 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 النسبة المئوية ٥٩٥، ثم تحويلها إلى الدولار الأمريكي باستخدام سعر صرف فدره ادوار أمريكي -١,٣١ دينار عراقي.

الشكل ٥: توزيع أصحاب المشاريع حسب الفئة العمرية

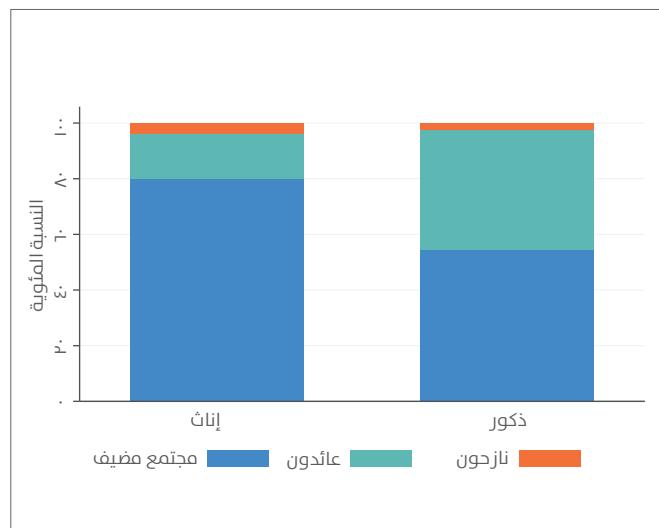


معظم أصحاب المشاريع في السككين (٤) و(٥) من محافظات صلاح الدين (٤٠٪) وكركوك (١٨٪) ونينوى (١٤٪)، مع انخفاض في بغداد (٦,٨٪). ومن حيث التوزيع العمراني، يقع معظم أصحاب المشاريع ضمن الفئة العمرية ٤٠-٤٩ عاماً (٣٧,٣٪) يليهم ٥٠-٥٩ (٢٦,٣٪). أما الفئات العمرية الأصغر (٣٠-٣٩) والأكبر (٦٠+) ف أقل تمثيلاً. وتشير هذه النتيجة إلى أن ملكية المشاريع تتركز بين الأفراد الذين هم في منتصف العمر، مع ترکيز على المحافظات الشمالية والوسطى.

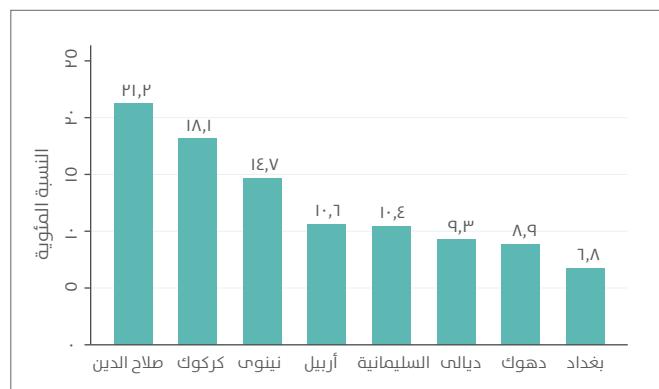
نظرة عامة على المشاريع

يعرض الجدول (٢) لمحة عن خصائص المشاريع الصغيرة والمتوسطة في عيّتنا، حيث توظف المشاريع حوالي ٦,٧٨٠ عاملًا وتبلغ عن أرباح شهرية قدرها ١,٩٥٠ دولارًا أمريكيًا. ومع ذلك، فإن ٥٢٪ من المشاريع تفتقر إلى التسجيل الرسمي و٣٢٪ فقط مسجلة لدى الجهات الضريبية، مما يسلط الضوء على مستوى عالٍ من الطابع غير الرسمي الذي يحد من الوصول إلى آليات التمويل الرسمية.

الشكل ٣: توزيع النسب حسب حالة الهجرة والجنس



الشكل ٤: توزيع أصحاب المشاريع حسب المحافظات



الجدول ٢: ملخص الاصطайлات

الاصطайлات	المتوسط	الانحراف المعياري	القيمة الصغرى	القيمة الكبرى	عدد العيّنات
العدد الكلى للموظفين	٦,٧٨	٦,٧٨	٠,٠	٧٠٠٠	٨١٨
عدد المشاريع	٢,٠٢	٢,٦٠	٠,٠	٣,٠٠	٨١٨
الربح الشهري (بالدولار)	١١,٠٥	١٠,٥٣	١٦,٧٣	٧٣٣٣,٢٤	٨١٨
أيام العمل في الأسبوع	٦,٦٨	٤,٨٠	٠,٠	٧٣,٠٠	٨١٨
ساعات العمل في الأسبوع	٥١,٠٨	١٩,٨٧	٠,٠	١٦٨,٠٠	٨١٨
تسجيل المشروع: محدث	٠,٤٥	٠,٠	٠,٠	١,٠٠	٨١٨
تسجيل المشروع: منتهي الصلاحية	٠,٠٢	٠,١٠	٠,٠	١,٠٠	٨١٨
تسجيل المشروع: لا	٠,٥٢	٠,٠	٠,٠	١,٠٠	٨١٨
التسجيل الضريبي: نعم	٣,٣٢	٤,٧	٠,٠	١,٠٠	٨١٨

يبين الجدول (٣) أدناه: تفاصيل الشؤون المالية للمشروع، وأن الأجر والمواد الخام هي أكبر النفقات. فالمشاريع بشكل كبير على التمويل الذاتي، حيث يبلغ متوسط الأصول النقدية ١٨,٣٨٠ دولارًا أمريكيًا، وقيمة المخزون ١٤,٧٠ دولارًا أمريكيًا، مما يشير إلى قيود السيولة التي تعيق قابلية التوسيع.

المبيعات	المتوسط	الانحراف المعياري	القيمة الصغرى	القيمة الكبرى	عدد العينات
المبيعات					
المبيعات الشهرية (الشهر الماضي)	٤٦٣٣٦٠١	٧٨٣٧٠١١	٠٠٦٠٣	٨٨٨٩	٨١٠
المبيعات الشهرية (قبل شهرين)	٩٢٠٠١	٤٨٩٤٤	٠٠٢١٣	٩١٢	٨١٠
المبيعات الشهرية (قبل ثلاثة أشهر)	١٠٦١	٣٨٥٣٨	٠٠٧٥٠	٨٣٦٠	٨١٠
أفضل مبيعات الشهر	١٠٣٩١٥	٩١٥٠١	٠٠١٣١	٧٦١٠	٨١٠
EXPENSES					
النفقات	٢١٦١	٨٨٣٠٨	٠٠٩١١	٩١٠	٨١٠
الأجور	٦٧٧٣٦	٤١٤٦٣	٠٠٦٧٦	٦٧٣	٨١٠
المواد الخام	٣٣٢١٣	٣٣١٥١	٠٠٣٦٣	٣٦١	٨١٠
أجرة المكاتب	٤١٦١	٦٧٦١	٠٠٣٨٣	٣٨٣	٨١٠
الصيانة	٣٨٦٠	٣٠٣٦٠	٠٠٤٠٣	٤٠٣	٨١٠
المنافع	٨٧٩٤	٤٣٦٤	٠٠٣٨٣	٣٨٣	٨١٠
تسديد القروض	٤٣٦٠	٣٦١٤	٠٠٤٠٣	٤٠٣	٨١٠
إيجار	٦٣٧٠	٣٨٩٥	٠٠٩٣٨	٩٣٨	٨١٠
الأرباح					
الشهر الماضي	١٩٠١	١٨٠٣٧٠	٠٠١٦٧	٧٣٣٣٣٤	٨١٠
قبل شهرين	١٢١٢	١٧٨٨٨٨	٠٠٢٢٨	٦٨٤٦	٨١٠
قبل ثلاثة أشهر	٧٦٣٨١	٤٣٨٤٣	٠٠٦٨٤	٦٨٤	٨١٠
Best month	٣٣٣٦٠	٣٦١٤	٠٠٣٠٣	٣٠٣	٣٠٣
الموجودات					
المخزون	٧٦١٧	٥٩٨٠	٠٠٩٨٧	٧٣٣٣٣٤	٨١٠
الحسابات المستحقة	٦٣٩٤٠	٣٩٤٨٦	٠٠٦٧٦	٦٧٦	٨١٠
الموجودات الثابتة	٤٦٠٤	٢٢٢١٢	٠٠٦٨٨	٦٨٨	٣٠٣
الموجودات الثابتة ٢	٣٠٠٤	١٨٠٤٠	٠٠٥٧٠	٥٧٠	٣٠٣
الموجودات الثابتة ٣	٤٦١٢	٣٩٥١٢	٠٠٣٤٠	٣٤٠	٨١٠
سؤليات					
إجمالي القروض القائمة	٩٧٩٩٦	٦١٥٠٢٧	٠٠٩١٢	٩١٢	٨٧

الرؤى المالية

يبين الجدول (٤) أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تعتمد بشكل أساسى على التمويل资料 (٣٩٪)، في حين أن التمويل من الأقرار لا يسهم إلا بنسبة ١٪. ويدعم الشكل (١) هذه النتيجة، ويكشف أن اعتمان الجملة والمجهزين يهيمن على مصادر التمويل بنسبة ٦٪. وتمثل القنوات غير الرسمية، مثل الأصدقاء والأسرة، ٦٪، في حين تبقى القروض المصرفية هامشية (٧٪).

الجدول ٤: نظرة عامة على تمويل المشاريع

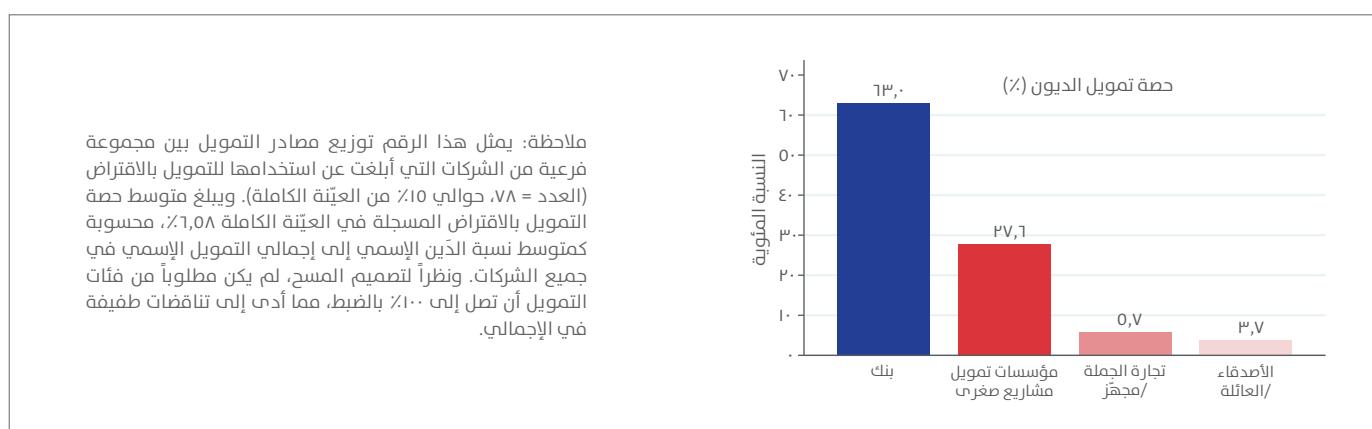
القيمة الكبرى	القيمة الصغرى	الانحراف المعياري	المتوسط	موجودات المشروع
موجودات النقدية (بالدولار)				
١٨٠٠,٠٠	٨٠٠,٠٠	٢٧,٧١	١٨,٣٨١,٨١	١٨٠٠,٠٠
١٨٠٠,٠٠	٨٠٠,٠٠	١٧,١٠	١٧,١٤١,٦٧	١٨٠٠,٠٠
١٨٠٠,٠٠	٨٠٠,٠٠	١٣,٩٤٦,٦٠	١٣,٩٤٦,٦٠	١٨٠٠,٠٠
مصادر التمويل (%)				
تمويل بالاقتراض (%)				
١٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	١,٠٨	١,٠٨	١٨٠٠,٠٠
١٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	٤١,٠٠	٣٩,٦٤	١٨٠٠,٠٠
١٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	١٣,٣٩	٣,٧٣	١٨٠٠,٠٠
١٨٠٠,٠٠	٠,٠٠	٤,٠١	٤,٤٣	١٨٠٠,٠٠
خسائر القرض				
إجمالي مبلغ القرض (بالدولار)				
٧٨٠٠,٠٠	٩٩٩٩,٦٠	٢٦٠٢١,٣٧	٩٧٩٩,٦٠	٧٨٠٠,٠٠
مدة القرض (بالأشهر)				
٧٨	١٢٨٢٦,٣٢	١١٣٢٢,٥٠	١٢٨٢٦,٣٢	٧٨

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

تمويل بالاقتراض. ويعرض الشكل (٤) توزيع مصادر التمويل، خاصة بين المشاريع التي تموّل بالاقتراض. لذلك، يعكس الرقم أنماطاً بين الشركات التي أبلغت عن أي استخدام للديون، لا العينة الكاملة. وتحدر الإشارة إلى أنّ مجموعة مصادر التمويل لا يضيف إلى ١٠٠٪ بالضبط. إذ لم يُطلب من المشاركين في المسح صراحة تخصيص تمويلهم عبر جميع الفئات لاجمالي مبالغ تمويلهم، مما يؤدي إلى تناقضات طفيفة.

عند تفسير الأرقام المتعلقة بالتمويل من الاقتراض، ينبغي مراعاة مسألتين: إنّ نسبة ١,٠٨٪ تمثل متوسط النسبة المئوية لتمويل الديون في جميع المشاريع التي شملها المسح، محسوبة كمتوسط نسبة القيمة الإسمية 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 ٤: المصادر الرئيسية لتمويل المشاريع



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

يلقي الجدول (٥) نظرة ثاقبة على ممارسات إدارة المشاريع، ويبين أنّ ٦٧٪ من الشركات تدتفظ بميزانيات مكتوبة و٩٢٪ تقارن جودة الموردين. يرجى ملاحظة أنّ هذه مقاييس يتم الإبلاغ عنها ذاتياً، ويتم قياس

| النوع |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ |
| ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ |
| ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ |
| ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ |
| ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ | ١٠٨ |

النتيجة تعزز أهمية الانضباط الإداري والمالي في الحصول على الائتمان الخارجي، على الرغم من وجود عوامل أخرى يمكن أن تسهم في هذا الاختلاف.

يسكتشف الد Howell (6) محددات القروض، إذ من المرجح أن تحصل الشركات التي تحافظ بميزانية مكتوبة، وتنظر أصولاً نقدية أعلى، على القروض، بخلاف الشركات التي تنفر من الديون أو لديها ممارسات غير رسمية. هذه

الجدول ٦-أ: العلاقة بالمقترضين (الاندماج)

(٢) إجمالي مبلغ القرض		(١) التمويل بالاقتراض (%)		إجمالي عدد الموظفين	
٧٤,٣٦		٠٠٠			إجمالي عدد الموظفين
(٧١٤,١٧)		(٠,١٢)			ساعات العمل في الأسبوع
١٧,٦٨-		٠,٣-			الموظفات (%)
(٠,٣٠)		(٠,٠٥)			معلمات عالي (جامعة/ معهد)
٩٦		٠,١			تسجيل ضريبي
(٣٥,٧٣)		(٠,٠٣)			تسجيل لدى وزارة مختصة
٣١٤,٠١-		٢,١٨-			الموجودات النقدية (بالدولار)
(٠,٢١,٨٤٣)		(٠,٠٣)			قيمة المخزون (بالدولار)
٦١٧,١١-		٠,٧-			لديه استراتيجية تسويق
(٣١٦,٤١٠)		(٠,٧٥)			يسعى للحصول على ملاحظات العملاء
٣٣٩,٣٩-		٣,٢٣-			يقارن بين جودة الموردين
(٥٠٣٩,٤٧١)		(٢,٣٥)			يدقق بدقائق وسجلات
*٤,٤٢		*٠,٠٠٠			لديه ميزانية مكتوبة
(٠,٣٣)		(٠,٠٠)			إجمالي نفقات المشروع (بالدولار)
٩٦		٠,٠٠			إجمالي نفقات الأسرة (بالدولار)
(٠,١٩)		(٠,٠٠)			
١٣٧,٣١١		٤,٩٥-			
(٥٠٠,٨٣٤)		(٣,٣٧)			
٥٣٨,٠٣٢-		٠,١٧-			
(٣٢٢,٨٩٧)		(٢,٧٥)			
٨-		*٠,١٠			
(٠١٤,٠٧٠)		(٢,٩٢)			
١٩٧,١١-		٠,٤٦-			
(٣٩٦,٣٩٦)		(٢,٧٥)			
٣١٣,٧٩٣		***٨,٨٣-			
(٣١٣,٧٩٣)		(٢,٦٥)			
***٠,٥-		٠,٠٠٠			
(٠,٣٣)		(٠,٠٠)			
٠,٣١		٠,٠٠٠			

(٢) إجمالي مبلغ القرض	(١) التمويل بالاقتراض (%)	
(٠١٨,٠)	(٠,٠)	
٨٨٧,٣٢-	***١٠,٩٧	الثبت
(٥٣١,٤٧٨)	(٠,١)	معامل التحديد
٦٩٣	٠,٨٤	الملاحظات
٧٨	٠١٠	
الأخطاء المعيارية القوية مذكورة بين قوسين		

ملاحظة: $p < 0,05$, $p < 0,01$, $p < 0,001$.

الجدول ٦-ب: العلاقة بالمفترضين

المتغير	تمويل بالاقتراض %	إجمالي مبلغ القرض	لديه حساب مصرفي
ذكر	٠,٣	*٠,٢	***٠,١٠-
أنثى	٠,٣	*٠,٣	***٠,١٠
العمر كما في عام ٢٠٢٠	٠,١١	٠,٣	**٠,٩-
مضيف	٠,٧	٠,١١	***٠,١١
نازح	٠,٣	٠,٣	٠,٤
عائد	*٠,٨	٠,١٢	***٠,١٦-
محافظة دهوك	٠,٣	***٠,٣	***٠,١٨
محافظة ديالى	*٠,٨	٠,٨	٠,٥
محافظة أربيل	٠,٢٦	*٠,٢٣	٠,١
محافظة كركوك	٠,١٠	٠,٣	**٠,١١
محافظة نينوى	٠,١٨	٠,٤	٠,٥
محافظة صلاح الدين	٠,١٠	٠,٨	***٠,٣٦-
محافظة السليمانية	٠,٩	٠,٤	***٠,٣
إجمالي عدد الموظفين	٠,٠٣	**٠,٢٠	٠,٣
ساعات العمل في الأسبوع	٠,٣	٠,٠٣	٠,٧
الموظفات (%)	٠,١	٠,١٢	***٠,١٠
التعليم العالي (جامعة/دبلوم)	٠,١٠	٠,٦	***٠,٢٤
التسجيل الضريبي	٠,٤	٠,١٠	٠,١١
التسجيل لدى وزارة مختصة	٠,٦	٠,٠٣	*٠,٩
الموجودات النقدية	٠,١	***٠,٠٣	٠,٤
قيمة المخزون	٠,٦	٠,٦	**٠,١
لديه استراتيجية تسويرية	٠,١٠	٠,٤	***٠,١٣
يسعى للحصول على ملاحظات العملاء	٠,٤	٠,١٣	*٠,٨
يقارن جودة الموردين	٠,٣	٠,٥	٠,٦
يحتفظ بدفاتر وسجلات	*٠,٨	٠,٨	***٠,١٣
لديه ميزانية مكتوبة	***٠,٢٤	٠,٧	**٠,٩
إجمالي نفقات المشروع (بالدولار)	٠,٤	٠,٧٠	٠,٣
إجمالي نفقات الأسرة (بالدولار)	٠,٧	٠,١	٠,٣

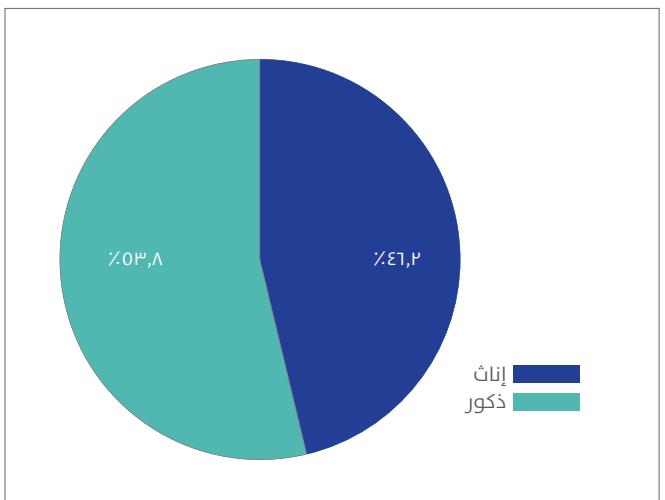
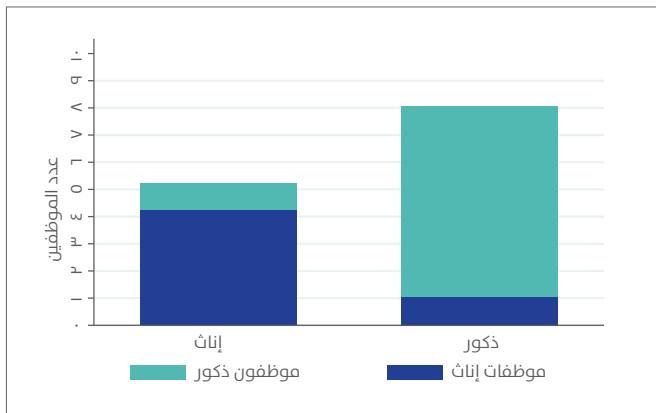
خصائص التوظيف

وبين الشكل (٨) أدناه أن المشاريع المملوكة للنساء توظف حوالي أربع موظفات وموظفةً واحداً. في حين أن 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 عمالةً ذكوراً بأغلبية سادحة.

الشكل ٨: جنس الموظفين حسب جنس صاحب المشروع

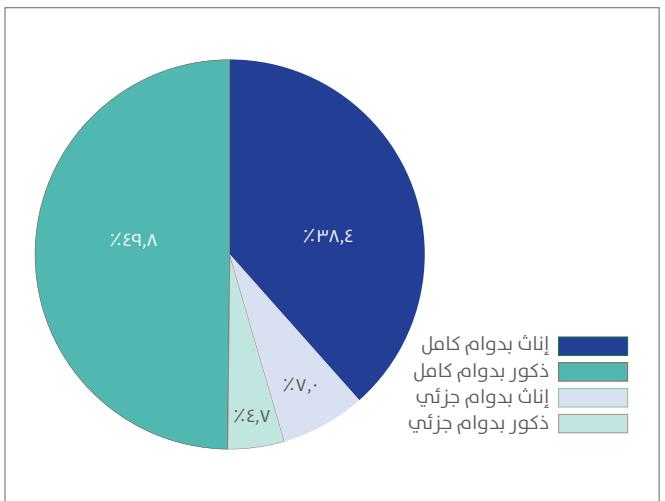
يبين الشكل (٧-أ) والجدول (٧) عدم التوازن بين الجنسين في المشاريع الصغيرة والمتوسطة. إذ يشكل الذكور ٥٣,٨٪ من العمال مقابل ٤٦,٢٪ للإناث. وبين الشكل (٧-ب) أن ٤٣,٤٪ من الموظفين هم من النساء العاملات بدوام كامل، في حين أن نسبة الموظفين المترغبين الذكور هي ٤٩,٧٪. ولا تزال عمالة الإناث بدوام جزئي منخفضة عند ٧,٣٪، مما يعكس مرونة محدودة في القوى العاملة.

الشكل ٧-أ: تكوين العمالة حسب الجنس



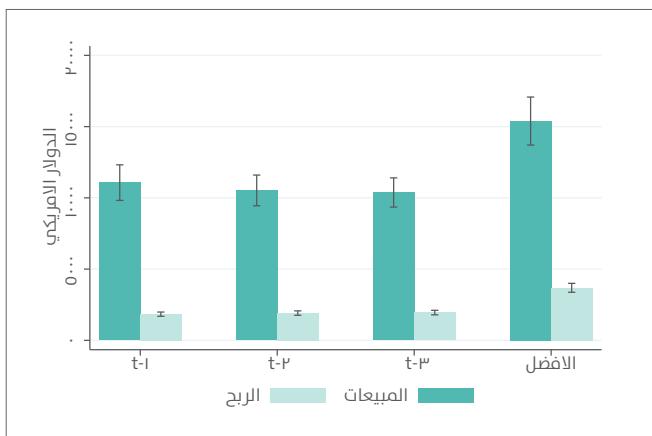
يسلط الشكل (٩) الضوء على مساهمات الأسرة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة. ويشكل غير أهراط الأسرة ٦١,٦٪ من الموظفين، لكن العاملين في الأسرة، لا سيما العاملات بلا أجر (٣,٣٪) يلعبون دوراً هاماً. ويكشف الجدول (٤) عن الاعتماد على العمل الأسري غير مدفوع الأجر كآلية لتوفير التكاليف، مما يحدّ في كثير من الأديان من إثفاء الطابع المهني على المشاريع. على سبيل المثال يرى (٢١٢ Akcigit et al.) أن أوجه القصور في التفويض الإداري تمثل ١١٪ من موجة دخل الفرد بين الولايات المتحدة والهند.

الشكل ٧-ب: تكوين العمالة حسب الجنس والنوع



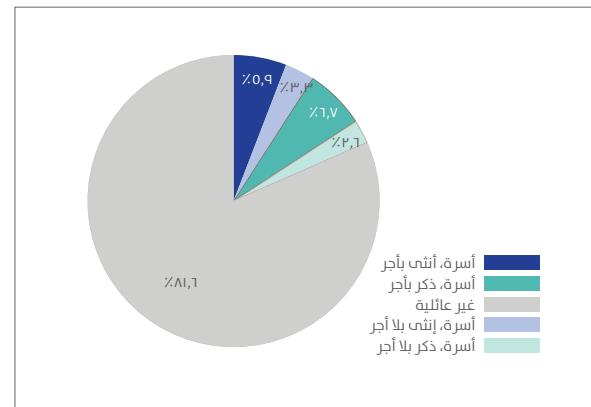
ملحوظة: يعزّز التباين الطفيف بين الحصة الإجمالية للموظفين الذكور في الشكل (٧-أ) و٥٣,٨٪. ومجموع الموظفين المترغبين وغير المترغبين في الشكل (٧-ب) ٤٦,٢٪. إلى تلات ملاحظات تقتصر إلى بيانات عن نوع التوظيف (بدوام كامل أو جزئي). وهذه المعلومات الناقصة تؤدي إلى فرق قدره ٦٪. حيث أن مجموع الحصص في الشكل (٧-ب) يحسب فقط بين المستجيبين الذين أجابوا على السؤال المتعلق بنوع التوظيف.

الشكل ١٠: ميل المبيعات والأرباح بمرور الوقت



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

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



الميل والاتجاهات في المبيعات والأرباح

يتبع الشكل (١٠) اتجاهات المبيعات والأرباح بمرور الوقت. فعندما تتدنى المبيعات بشكل مطرد من t-1 إلى t-٣، فإن الأرباح لا تقلب كثيراً. ويؤكد الجدول (٣) هذه النتيجة، إذ يبين متوسط الأرباح الشهرية البالغ ١,٩٥٠٠٠ دولاراً أمريكيّاً، أي أقل بكثير من مستويات ذروة المبيعات (٣٩١٠٥٠٠٠ دولاراً في أفضل شهر). وهذه الاتجاهات تسلط الضوء على أوجه القصور في إدارة التكاليف.

الجدول ٧-أ: العلاقة بأرباح المشروع (الانحدار)

الاتجاهات (٣-٢)	الاتجاهات (٢-١)	الاتجاهات (١-٠)	إجمالي عدد الموظفين
٠,٣٥	٢٦,٢١	١٨,١٣	
(٢١,٦٦)	(٩٦,٩٥)	(١٨,١٠)	
٢,٧٦-	١,٠٠-	٢,٣-	ساعات العمل في الأسبوع
(٣,٣٥)	(٣,٣٩)	(٣,٣٩)	
٢,٨-	**٣,٣٢-	**٣,٤-	الموظفات (%)
(١,٣٥)	(١,٤٣)	(١,٤٣)	
١٨٤,٤٤	١٣٠,١٤	٩١,١١١	تعليم عالي (جامعة / معهد)
(١٤٥,٢١)	(٠١٧,١)	(٠٧,١)	
١٧,٨٢	٢٧٩,٣٩	*٣٢٩,٧٦	تسجيل ضريبي
(١٠٨,٠)	(٥٨,٨٠)	(٥٧,٩١)	
٠١٤,٥	***٧٩,٦١	٦١,٣	تسجيل لدى وزارة مختصة
(٣٢٨,١-)	(٣٠٠,٣٣)	(٣٩١,١٣)	
*٠,٠	٠,٠	٠,٠	الموجودات النقدية (بالدولار)
(٠,٠)	(٠,٠)	(٠,٠)	
**٠,٠١	**٠,٠١	**٠,٠١	قيمة المخزون (بالدولار)
(٠,٠١)	(٠,٠١)	(٠,٠١)	
٢٣٥,٩٠-	٢٣٤,٤٣-	٢٦٧,٣٥-	لديه استراتيجية تسويق
(٢٤٨,٣٥)	(٢٣٧,٩)	(٣٧٤,١٦)	
٣١٨,٤٨-	٢١٨,٨-	*٣٦-	يسعى للحصول على ملاحظات العملاء
(٣١٤,٨١)	(٣١٦,١٨)	(٣٠٠,٢١)	
٣١٣,٨٩	٢٣,٣	٢٨٤,٣٣	يقارن بين جودة الموردين
(٣١٨,١٨)	(٣٣,٨٣)	(٣٩٩,٤)	
١١,١٧	٣٨,٩٩	٣٠٠,٣٣	يحفظ بدفعات وسجلات

الأرباح (T-3)	الأرباح (T-2)	الأرباح (T-1)	
(١٣٤,٣٣)	(١٤,٤٣)	(١٤٧,٣)	
**٣٢٦,٩٧	**٣٤,٩٠	١٣٤٦,٣	لديه ميزانية مكتوبة
(١٣٧,٣٠)	(١٤٠,٠١)	(١٦٢,٠٣)	
***,٤	***,٤	***,٠	إجمالي نفقات المشروع (بالدولار)
(٠,١)	(٠,١)	(٠,١)	
٠,٠٠	٠,١	٠,٠٠	إجمالي نفقات الأسرة (بالدولار)
(٠,١)	(٠,١)	(٠,١)	
١,٦١٢,٣	٦٤٦,٩٦	١,٦٣٢,٩٦	الثابت
(٣٣,٠,٤)	(٣٠٢,٦)	(٣٨٢,٣٨)	
٠,٣٧	٠,٣٨٧	٠,٣٦	معامل التحديد
٠١٠	٠١٠	٠١٠	الملحوظات

الأخطاء المعيارية القوية مذكورة بين قوسين

ملاحظة: $p < 0.05$, $p < 0.1$, $p < 0.2$

الجدول ٧- ب: العلاقة بأرباح المشروع

المتغير	الأرباح (T-1)	الأرباح (T-2)	الأرباح (T-3)
ذكر	***,٣٠	***,٢٤	***,٣٣
أشن	***,٢٠-	***,٢٤-	***,٢٣-
العمر كما في عام ٢٠١٣	***,١٣	***,١٣	***,١٣
مضيف	٠,٣	٠,١	٠,٣
نازح	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
عائد	٠,٠٣-	٠,٠٧-	٠,٠٣-
محافظة دهوك	٠,٠٤-	٠,٠٤-	٠,٠٥-
محافظة ديالى	*٠,٧-	٠,٧-	**,١٠-
محافظة أربيل	٠,٠٧-	٠,٧-	٠,٧-
محافظة كركوك	**,١-	**,١-	**,١-
محافظة نينوى	***,١٣	***,١٤	***,١٤
محافظة صلاح الدين	***,١٧-	***,١٧-	***,١٧-
محافظة السليمانية	٠,٠٣-	٠,٠١	٠,٠٤
إجمالي عدد الموظفين	٦٣,٠	٦٤,٠	٦٤,٠
ساعات العمل في الأسبوع	٦,٠	*٠,٨	*٠,٨
الموظفات (%)	***,٢٢-	***,٢٠-	***,٢٣-
التعليم العالي (جامعة/دبلوم)	٦,٠	٦,٠	٦,٠
التسجيل الضريبي	٠,٠٣	٠,٣٤	٠,٣٣
التسجيل لدى الوزارة المختصة	**,٠,٥	***,١٠	*٠,٨
الموجودات النقدية (بالدولار)	١٣,٠	١٣,٠	١٣,٧
قيمة المدفون (بالدولار الأمريكي)	***,٣٠	***,٣٨	***,٣٨
لديه استراتيجية تسويقية	٠,١	٠,٣	٠,١
يسعى للحصول على ملاحظات العملاء	٠,١-	٠,١	٠,١-
يقارن جودة الموردين	**,٠,٥	**,١,٠	**,١,٠

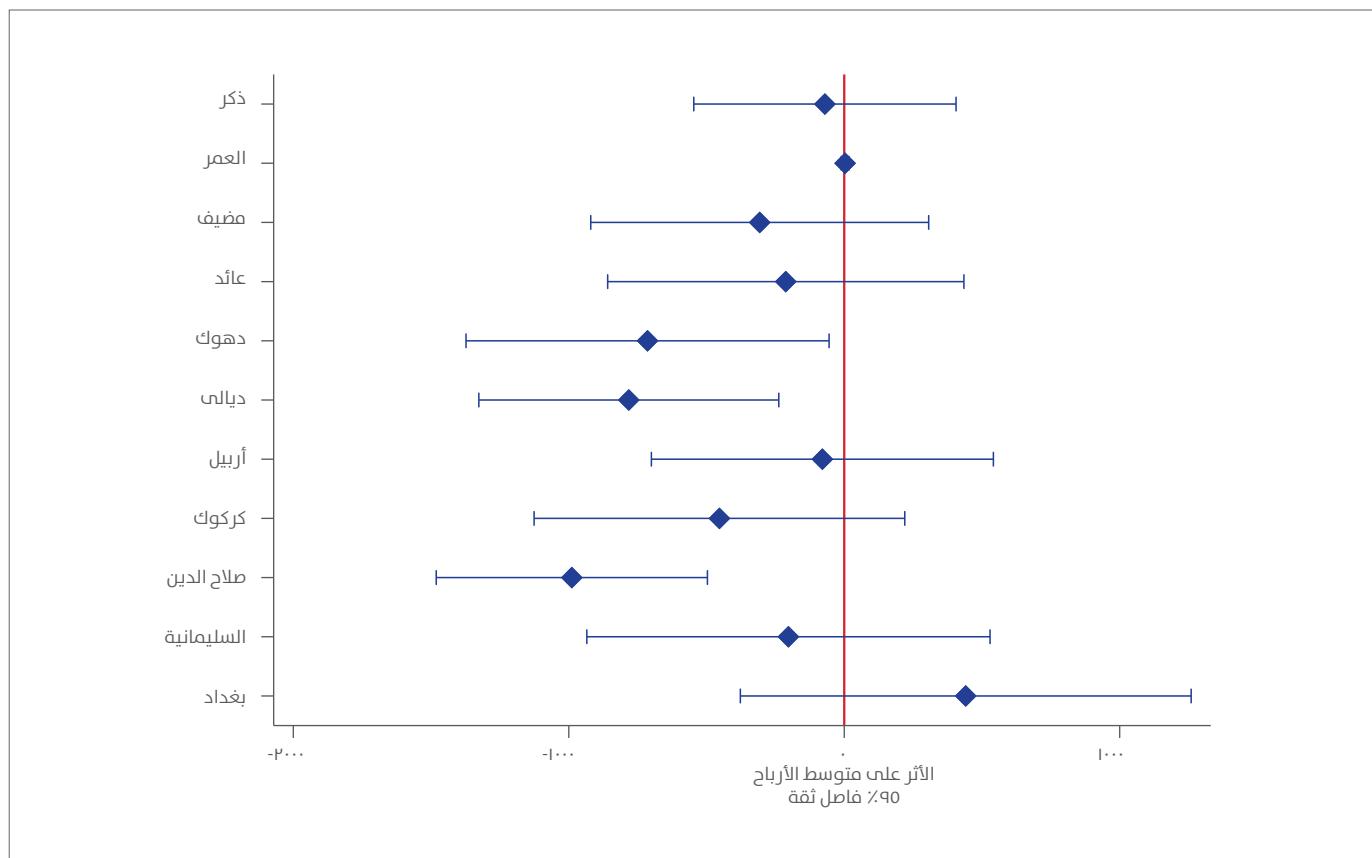
المتغير	الأرباح (T-١)	الأرباح (T-٢)	الأرباح (T-٣)
بحفظ بسجلات الأعمال	***,-,١٣	***,-,١٤	***,-,١٣
لديه ميزانية مكتوبة	**,-,١١	***,-,١٢	***,-,١٢
إجمالي نفقات المشروع (بالدولار)	***,-,٠٢	***,-,٠٦	***,-,٠٦
إجمالي نفقات الأسرة (بالدولار)	***,-,١٢	***,-,١٨	***,-,١٣

ملاحظة: $p < 0.05$, $p < 0.01$, $p < 0.001$

الدين أقوى ارتباط سلبي. وتبين بغداد بمعامل إيجابي، وإن كان بفارق ثقة واسع. من جهة أخرى، يظهر 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 والربدية عند التحكم في عوامل أخرى.

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

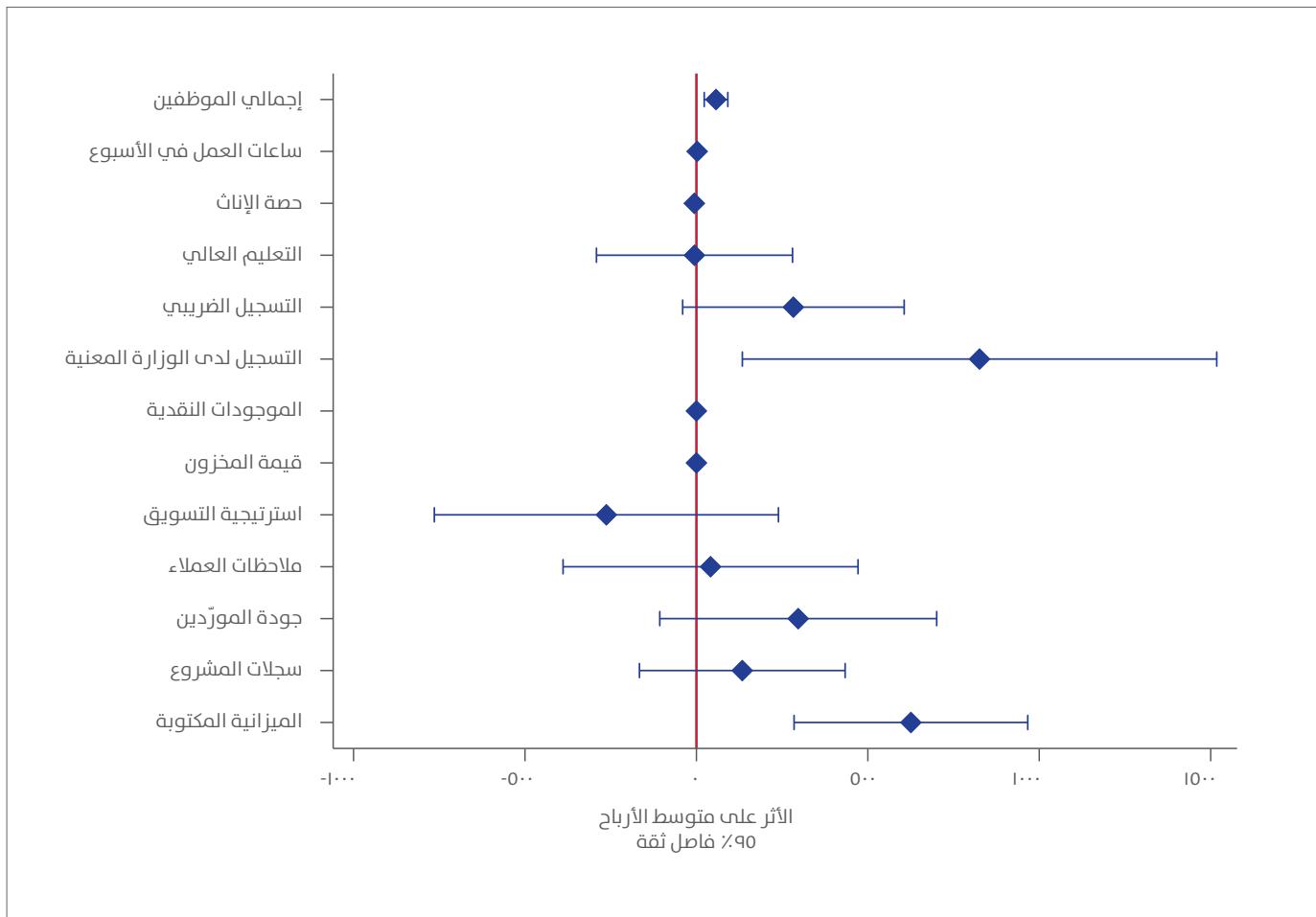
الشكل ١١: علاقة الديموغرافيا بالأرباح



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

وبخلاف النتائج السابقة، تُظهر استراتيجية التسويق الآن مُعانياً سلبياً، رغم أن فاصل الثقة يتتجاوز الصفر، مما يشير إلى تأثير غير حاسم. ويُظهر إجمالي الموظفين تأثيراً إيجابياً طفيفاً على الأرباح، لكنه ذو دلالة إحصائية. كما تُظهر حصة الإناث وساعات العمل في الأسبوع والتعليم العالي والموجودات النقدية وقيمة المدخرات تأثيرات ضئيلة مع فترات ثقة قريبة من الصفر، مما يدل على أن هذه العوامل تأثير مباشر ومحدود على الربدية، 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 وفاحض ثقة أعلى من الصفر؛ مما يدل على أن التسجيل الرسمي يعزز الربدية بشكل كبير. كذلك فإن الميزانية المكتوبة والتسجيل الضريبي يُظهران نتائج إيجابية كبيرة على الربدية، مما يعزز أهمية الإدارة المالية وإضفاء الطابع الرسمي عليها. وبالمثل، تبدو مقارنة جودة الموردين مفيدة للأرباح، إذ أن الاحتفاظ بسجلات المشروع تأثيراً إيجابياً متواضعاً.



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. وأنه لم تغيرات 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 (13-14) الارتباطات демография بالقدرة على الوصول إلى التمويل. حيث تُظهر النتائج أن أصحاب المشاريع الذكور يحصلون على قروض أكبر بكثير من الإناث: حيث أظهر الذكور ارتباطاً إيجابياً، بينما أظهرت الإناث ارتباطاً سلبياً بمتطلبات القروض. وتبيّن ملاحظة دهوك بعلاقة إيجابية قوية مع مبالغ القروض، بينما تُظهر 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 الديموغرافية بالقدرة على الوصول إلى التمويل

يتناول الشكل (13-14) 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 محافظات صلاح الدين ارتباطاً سلبياً ملحوظاً (فاصل الثقة أقل من الصفر). وبخلاف تحليلنا السابق، تُظهر التفاوتات بين الجنسين أن الإناث صاحبات المشاريع أكثر عرضة لاملاك حسابات مصرافية 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 (14) علاقة الديموغرافية 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 أن العلاقة بين ممارسات المشاريع والتمويل بالأقتراض معقدة، حيث يمكن أن تكون الشركات التي تتمتع بإدارة مالية داخلية أقوى، أقل اعتماداً على الديون الخارجية.

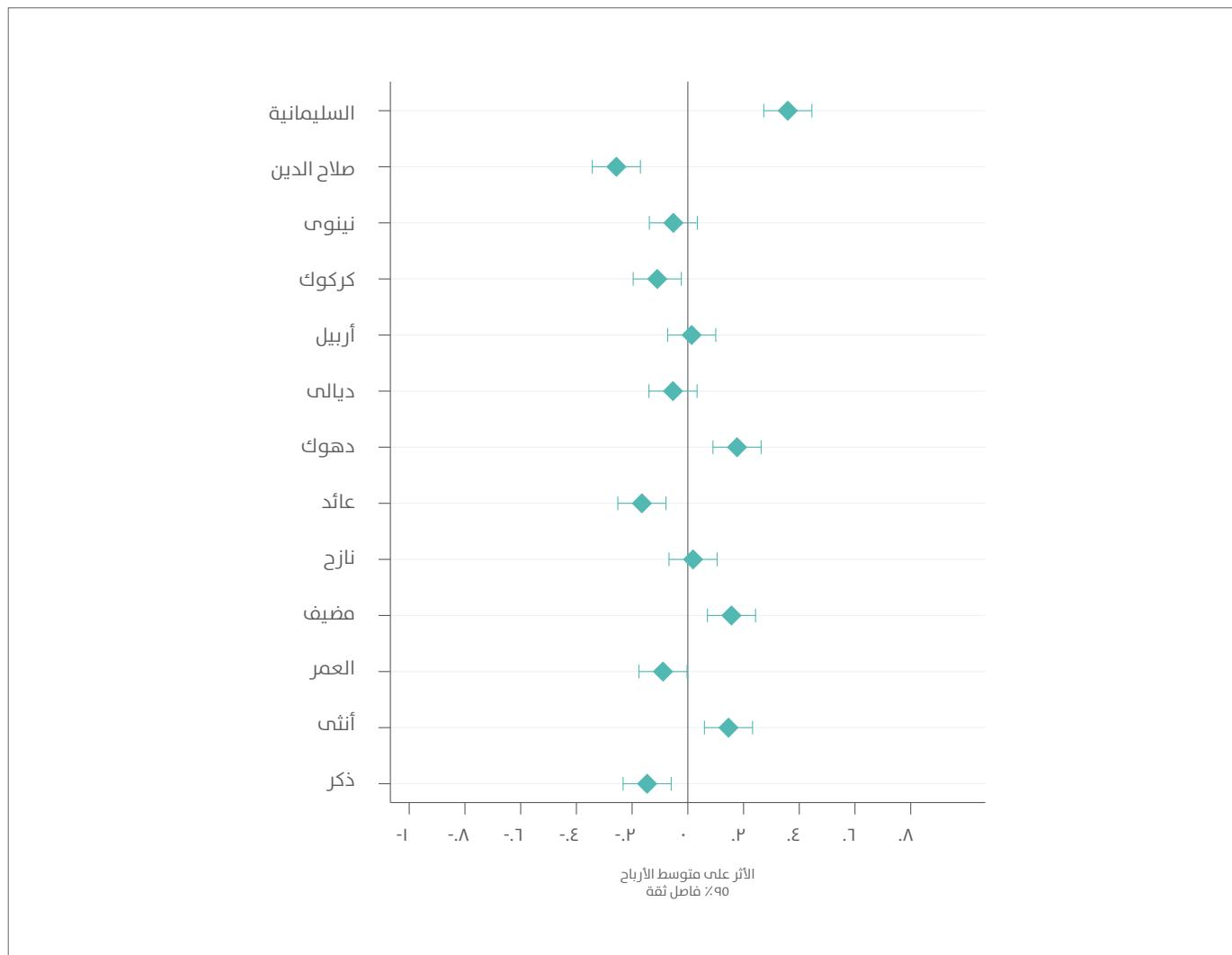
يوضح الشكل (10-ب) الارتباطات على مستوى الشركة، بإجمالي مبالغ القروض. حيث تُظهر نفقات المشروع وقيمة المدخرات والموجودات النقدية ارتباطات إيجابية قوية مع مبلغ القرض، مع فترات ثقة أعلى من الصفر. ويشير هذا إلى أن المقرضين عند تحديد مبالغ القروض، يفضلون المشاريع ذات النطاق التشغيلي الأعلى والموجودات الملموسة. 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 أن التسجيل الرسمي يُظهر ارتباطاً سلبياً بعض الشيء، مما يشير إلى أن 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

يركز الشكل (13-ب) على علاقة خصائص الشركة بملكية الحساب المصرفية. إذ تُظهر النتائج بوضوح أن التعليم العالي والتسجيل الضريبي وزيادة نسبة الموظفات ترتبط ارتباطاً وثيقاً بملكية الحسابات المصرفية، مع فترات ثقة أعلى تماماً من الصفر. كذلك، فإن الممارسات التجارية، مثل الادتفاظ بالسجلات وجود استراتيجية تسويقية والتسجيل لدى الجهات المعنية، تُظهر ارتباطات إيجابية متواضعة. والجدير بالذكر أن ساعات العمل في الأسبوع تُظهر ارتباطاً سلبياً بعض الشيء، مما يدل على أن المشاريع غير الرسمية أو الكثيفة العمالة أقل عرضة للتعامل مع الخدمات المصرفية الرسمية. وتشير هذه النتائج إلى أن إضفاء الطابع الرسمي والتعليم هما مدركان رئيسيان للتمويل المالي، من خلال ملكية الحساب المصرفية.

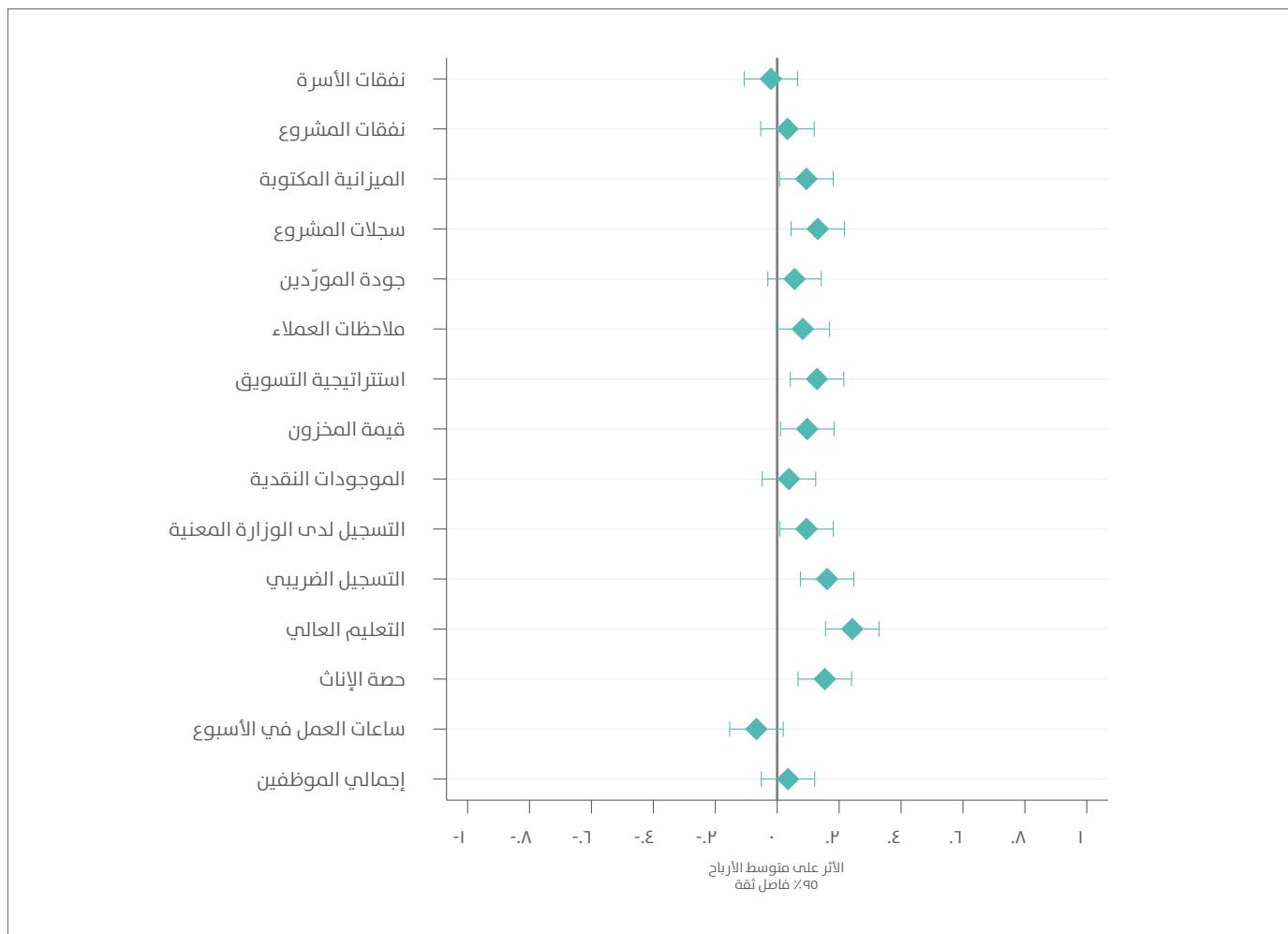
وبين الشكل (14-ب) الارتباط على مستوى الشركات والتمويل بالأقتراض. ومن الجدير بالذكر، أن الادتفاظ بميزانية مكتوبة يُظهر ارتباطاً سلبياً قوياً بالتمويل بالأقتراض، حيث يقل فاصل الثقة عن الصفر. وهذا يدل على أن الشركات ذات التخطيط المالي الأقوى تعتمد بشكل أقل على الديون، ربما بسبب إدارتها للتدفق النقدي بشكل أفضل. وتشير قيمة المدخرات ايجابياً طيفياً بالتمويل بالأقتراض، بينما تُظهر معظم خصائص

الشكل 13-أ: علاقة الديموغرافية بامتلاك حساب مصرفي

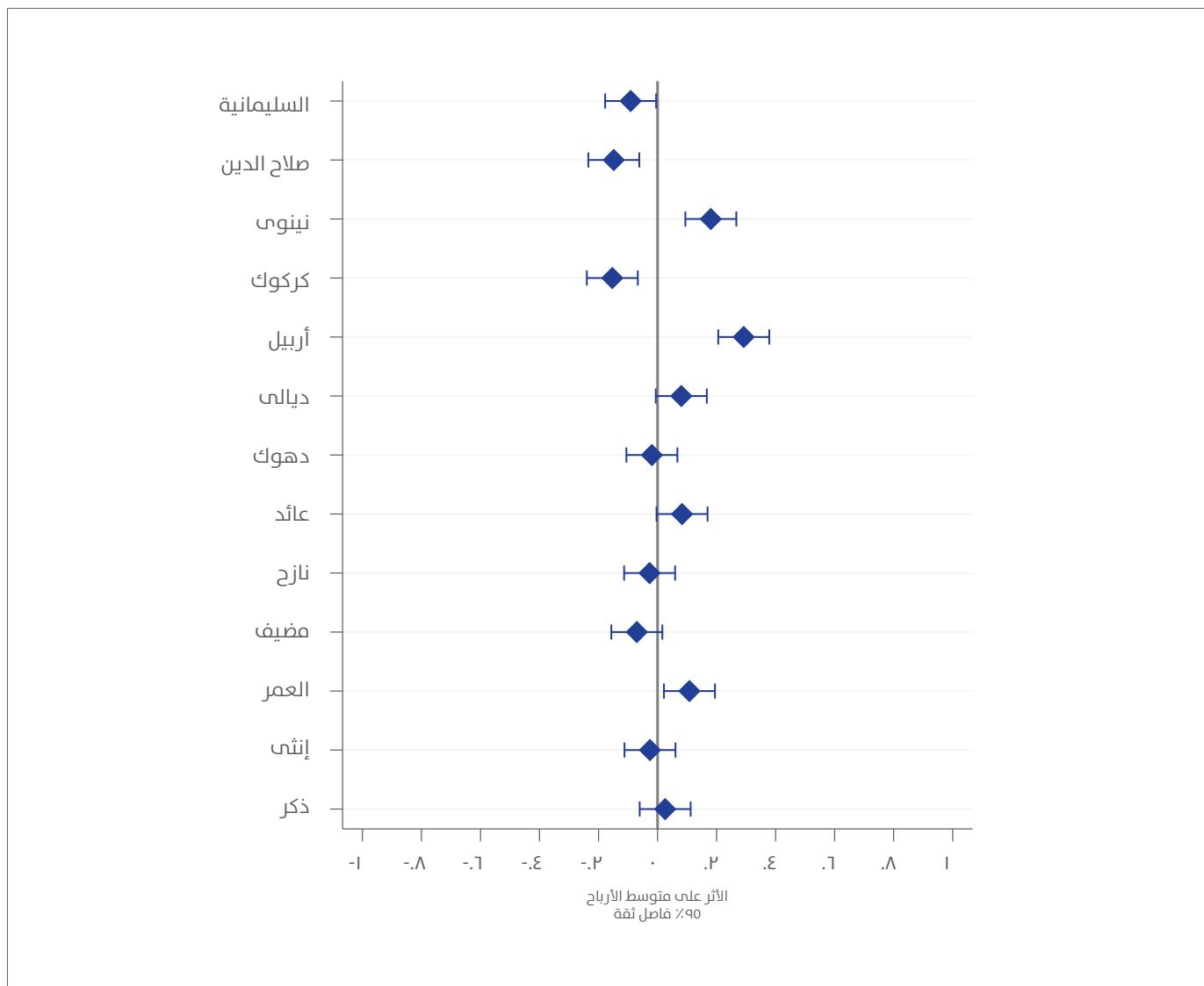


ملاحظة: تُظهر الأشكال (10-13) ارتباطات زوجية بسيطة بين المجموعات الديموغرافية وامتلاك حساب مصرفي. وقد تم تضمين جميع المجموعات بشكل منفصل، دون استخدام مجموعة مرجعية. أما فترات الثقة، فتعكس عدم اليقين عند انتقاء العينات.

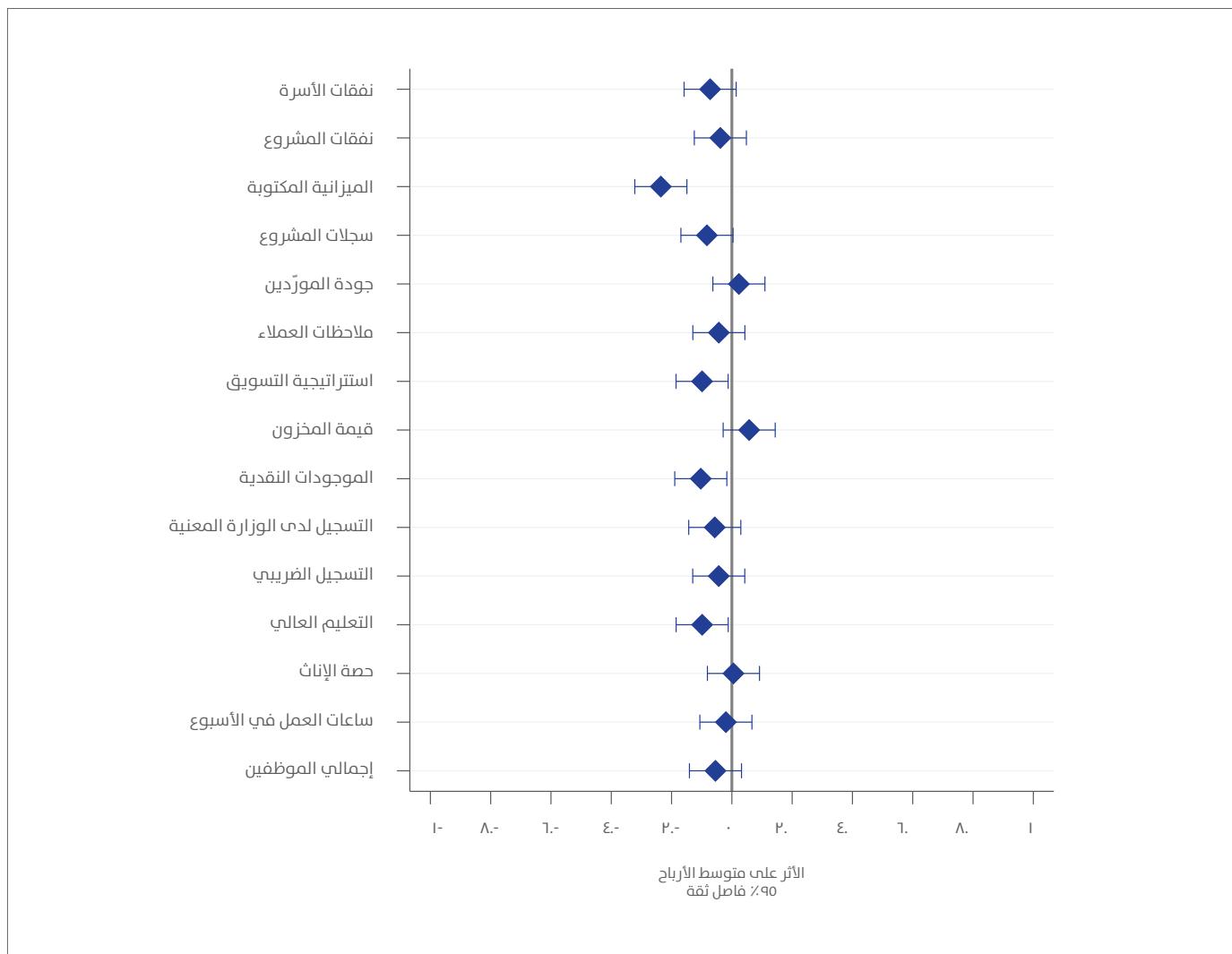
الشكل ١٣-ب: علاقة الشركة بامتلاك حساب مصرفي



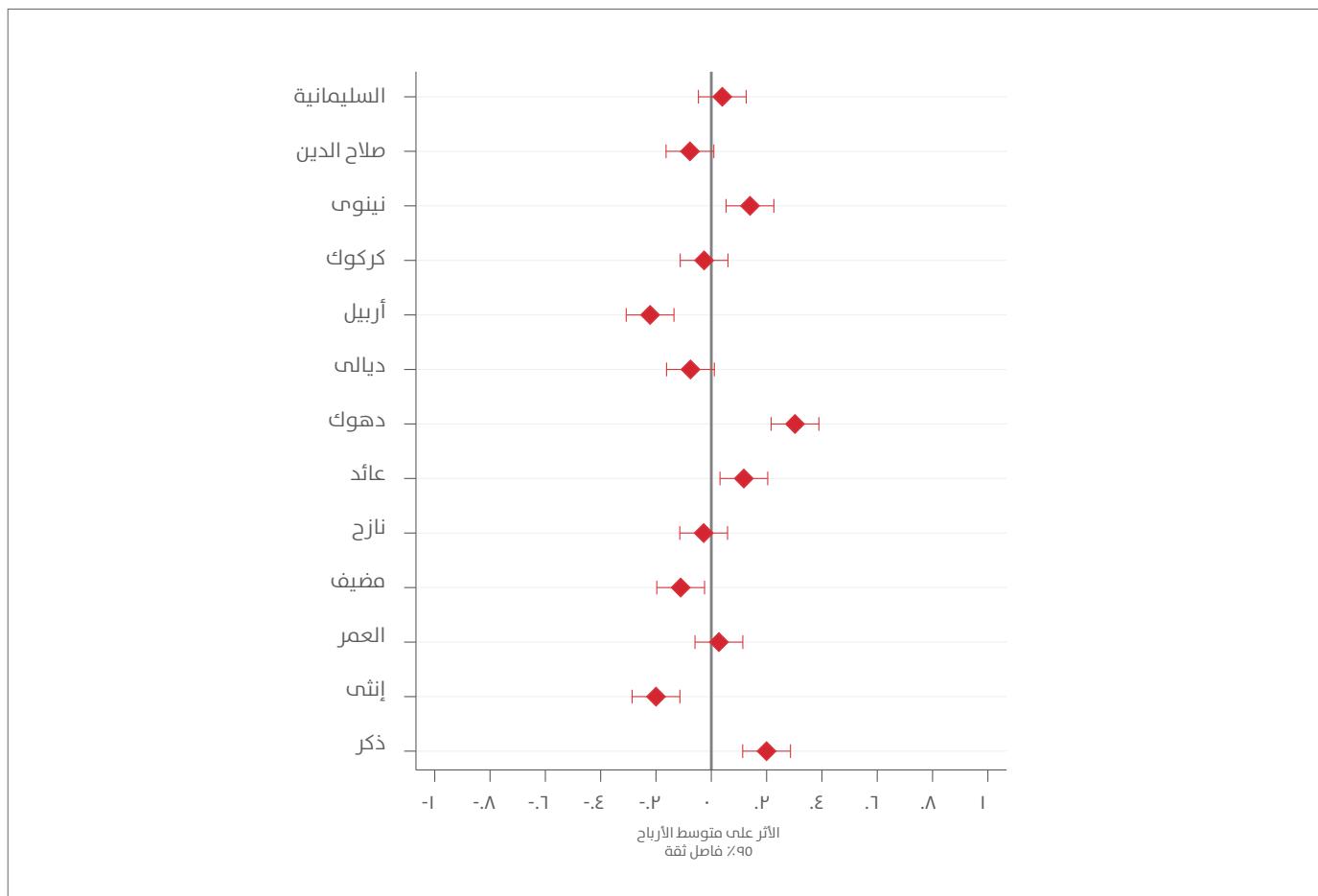
الشكل ١٤-أ: علاقة الديموغرافيا بالتمويل من الاقتراض

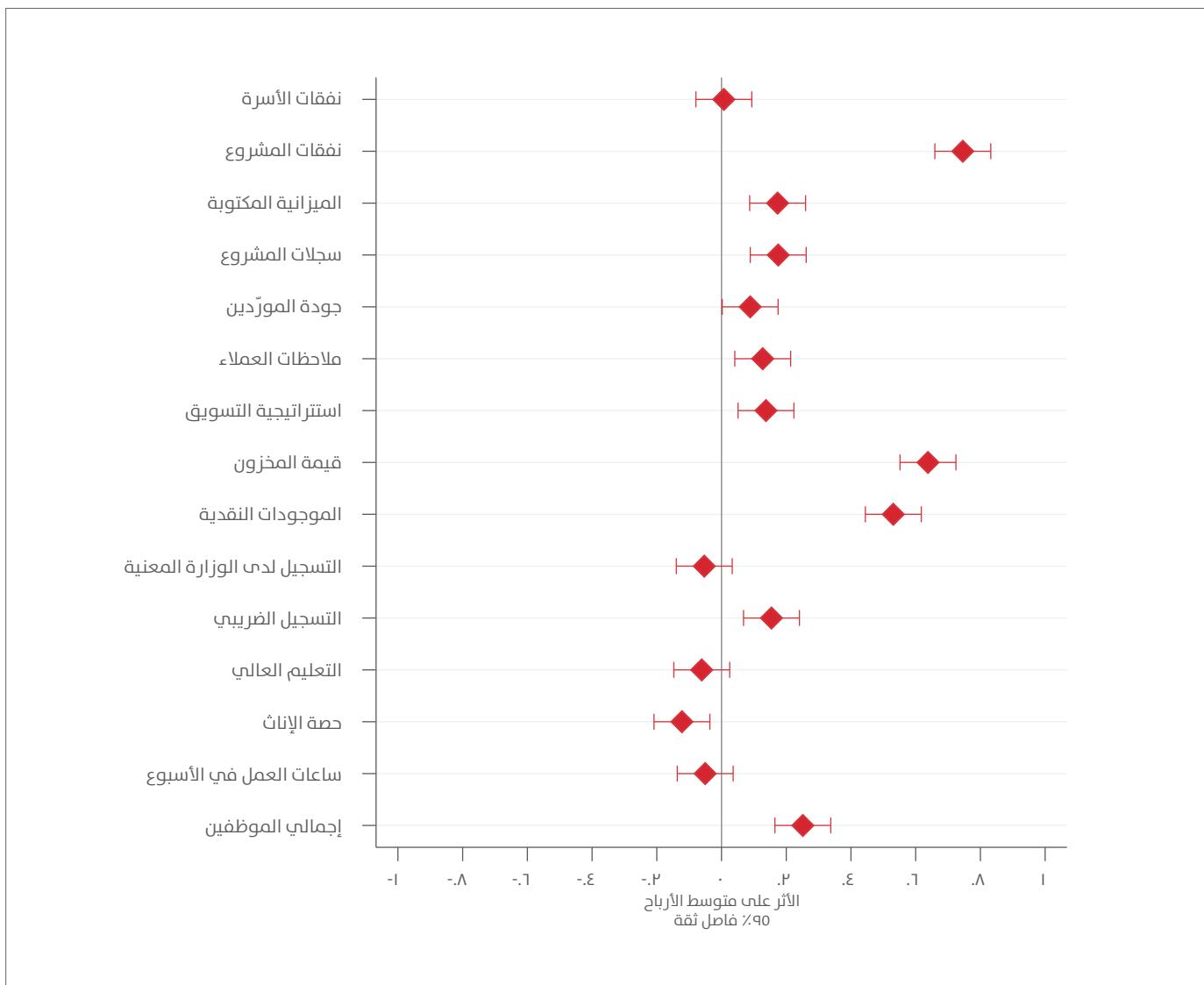


الشكل ١٤-ب: علاقة الشركة بالتمويل من الاقتراض

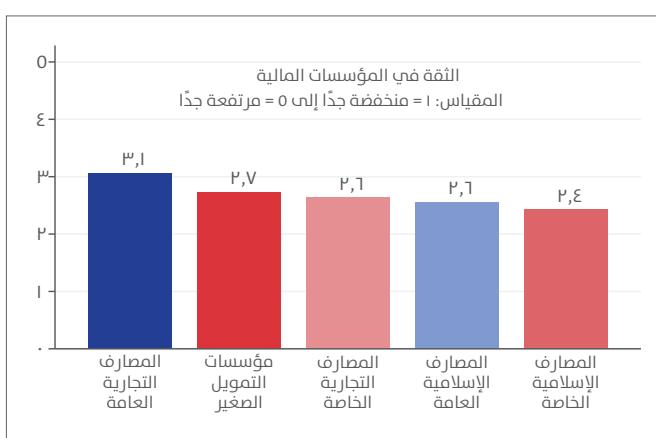


الشكل 10-أ: علاقة الديموغرافية بحجمالي مبلغ القرض





الشكل ١٦: الثقة بالمؤسسات المالية

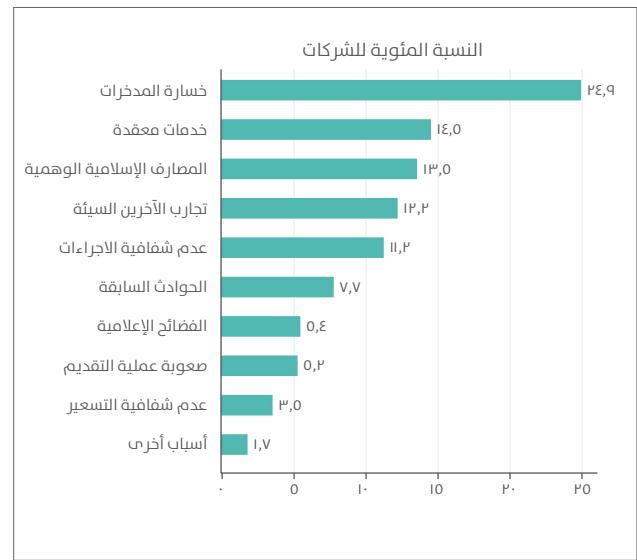
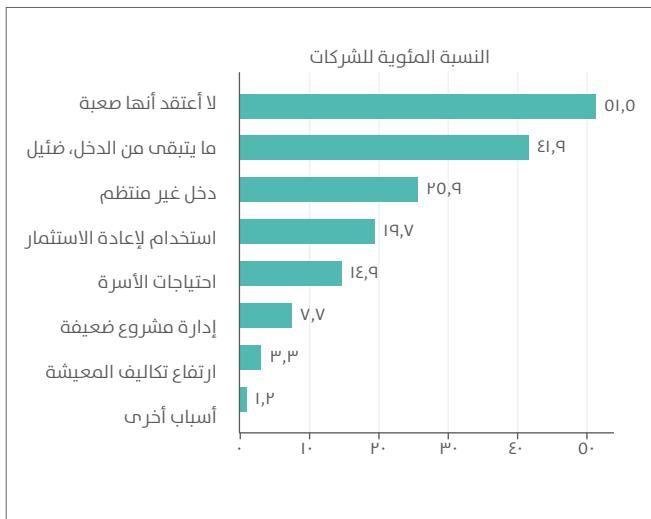


الثقة بالمؤسسات المالية

يبين الشكلان (١٦) و (١٥) انخفاض ثقة المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالمؤسسات المالية. حيث سُجلت المصارف التجارية العامة أعلى تصنيف ثقة (١٣,٣٪ من ٥٪) في حين سُجلت مؤسسات التمويل الصغير والمصارف الإسلامية الخاصة (٦٢,٢٪ و ٦٢٪ على التوالي). ويسلط الشكل (١٧) الضوء على أسباب انعدام الثقة، حيث تخشى ٢٤,٩٪ من الشركات خسارة المدخرات و ١٤,٠٪ وأشارت إلى تعقيد الإجراءات. وتزيد قضايا الشفافية (١١,٢٪) وتجارب الآخرين السيئة (١٢,٣٪) من ندفي الثقة، مما يمنع الشركات من الاندراط في النظم المالية الرسمية. كما أُشير إلى المصارف الإسلامية الوهنية بنسبة ١٣,٥٪ كسبب لأنخفاض الثقة بالمصارف. ولعل المقصود هو المصارف التي تتصف بالإسلامية، والتي قد يشتهر المشاركون في أنها تصف نفسها كذباً كمصارف متوافقة مع الشريعة الإسلامية، لأغراض تجارية.

الشكل ١٨: الأسباب الرئيسية لصعوبات الأدخار

الشكل ١٧: أسباب انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية



سلوكيات الأدخار

يكشف الشكل (١٨) عن الأسباب الرئيسية لصعوبات الأدخار. إذ أشارت ٤٤٪ من الشركات إلى عدم كفاية الدخل، بينما ذكرت ٢٥,٩٪ منها التدفقات النقدية غير المنتظمة كعقبات. وعلى الرغم من هذه التدفقات، فإن ١٩,٧٪ من المشاريع الصغيرة والمتوسطة تعطي الأولوية لإعادة الاستثمار، مما يعكس استشارة رياضة الأعمال. مع ذلك، فإن احتياجات الأسرة العديدة (١٤,٩٪) تحد من قدرتها على الأدخار، مما يؤكد العلاقة بين الشؤون المالية للأسر والمشاريع.

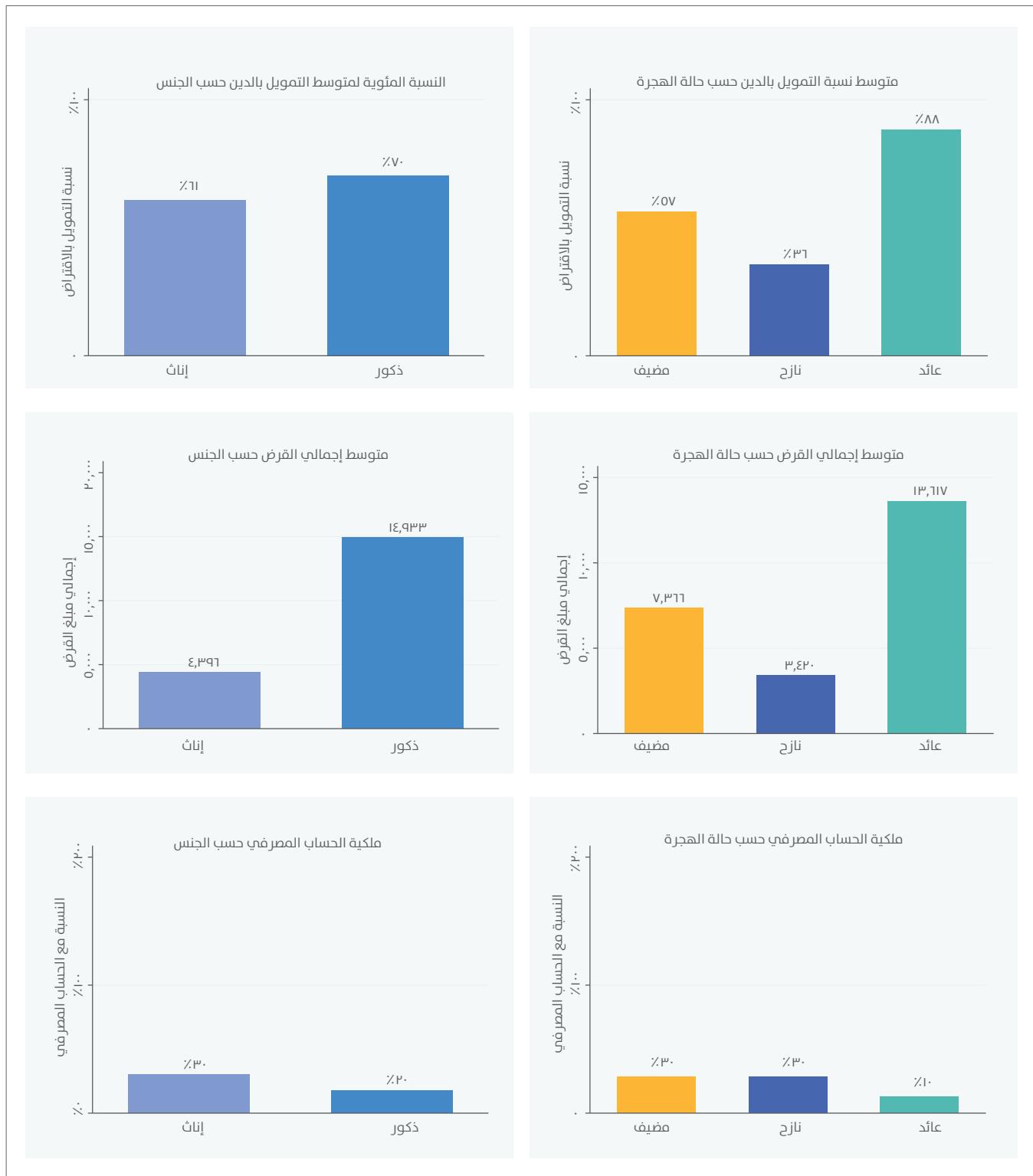
تحليل المجموعات الفرعية حسب الجنس وحالة المهاجرة

الوصول إلى القروض، يتبع نمطاً متفاوتاً مماثلاً عبر كل من حالة المهاجرة ونوع الجنس. إذ يحصل العائدون على أعلى متوسط لمبلغ القرض (دولاراً ٣٦٦٧، ١٣٪ أمريكيًّا) يليهم أفراد المجتمع المضيف (دولاراً ٧٧٦، ٤٪ أمريكيًّا). فيما بينما يتلقى النازجون مبالغ قروض أقل بكثير (٣٤٪، ١٤٪ أمريكيًّا). و فيما يتعلق بنوع الجنس، يحصل الرجال على قروض أكبر بكثير، بمتوسط ١٤,٩٣٣ دولاراً أمريكيًّا مقارنة بمبلغ ١٤,٩٦٦ دولاراً أمريكيًّا فقط للنساء، الأمر الذي يعزز القيود المالية التي تواجهها النساء في توسيع مشاريعها. كذلك التمويل بالاقرراض، كنسبة مئوية من رأس المال الشركة، يتبع اتجاهًا مماثلاً. إذ يعتمد العائدون أكثر من غيرهم على التمويل بالاقرراض (٨,٩٪) يليهم أفراد المجتمع المضيف (٥,٧٪) والنازجون (٦٪). وتدل محدودية فرص الوصول إلى القروض والتمويل بالاقرراض بين النازجين والنساء، على وجود عقبات هيكلية أكبر؛ مثل متطلبات الضمانات، وفضضيات 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 النازجين ورائدات الأعمال.

الوصول إلى الحساب المصرفية 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. ونُظّهر الأرقام أن ٣٪ فقط من النساء و ٢٪ من الرجال يمتلكون حساباً مصرفياً، الأمر الذي يعكس وجود فجوة بين الجنسين في الوصول إلى الخدمات المالية. وبالتصنيف حسب وضع المهاجرة، يُظهر النازجون وأفراد المجتمع المضيف أعلى مستويات ملكية الحسابات المصرفية بنسبة ٣٪. في حين يُظهر العائدون وصولاً أقل بكثير بنسبة ١٪ فقط. وتشير هذه التفاوتات إلى القيود المنهجية التي تحد من الوصول إلى الخدمات المالية الرسمية، لا سيما بالنسبة للنازجين 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

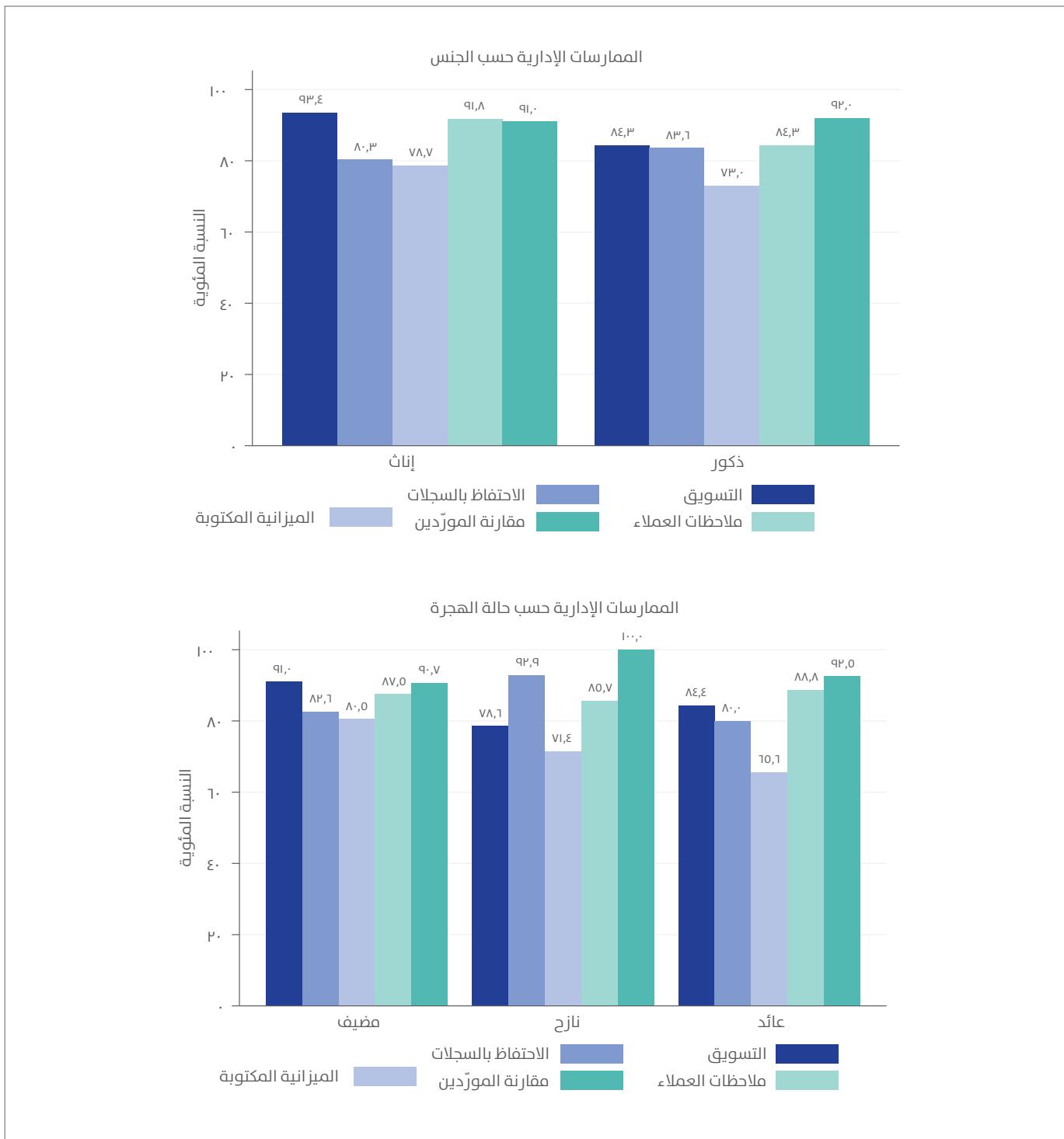


ملاحظة في حفظ السجلات والميزانية المبلغ عنها. حيث أفاد العائدون بأدنى معدل للبقاء على الميزانيات المكتوبة بنسبة ٦٦٪، مقارنة بنسبة ٨٠,٥٪ للمضيفين و٧٦,٤٪ للنازحين. ويشير ذلك إلى وجود تحديات ملحوظة في التخطيط المالي وإضفاء الطابع الرسمي على العائدين، مما قد يؤثر على قدرتهم على الوصول إلى التمويل الرسمي. وفي الوقت ذاته أبلغ النازحون عن انخفاض طفيف في المشاركة في المقارنة الموزعدين (٦٧٨٪) وحفظ السجلات (٤٪) مما يسلط الضوء على احتمال وجود ثغرات في القدرات ذات الصلة بالمستندات المالية.

ممارسات الإدارة كما أبلغ عنها حسب الجنس وحالة الهجرة

يوضح الشكل (٢٠) أن أصحاب المشاريع في جميع حالات الهجرة يبلغون عن مستويات عالية من المشاركة في التسويق وملاحمات العملاء ومقارنات الموردين. وينتشر المشاركون والنازحون والنازحون متساوين في جميع حالات الهجرة. حيث تتجاوز نسبة التسويق وملاحمات العملاء نسبتها ٩٪ 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٪ من النساء ذكرن أنهن يحتفظن بميزانيات مكتوبة، فإن هذا الرقم ينخفض إلى ٧٣٪ بين الرجال. الأمر الذي يدل على أن رائدات الأعمال ربما يرتكزن بشكل أكبر على التخطيط والتوثيق الماليين، مما قد يساعدهن على التغلب على القيود المالية بشكل أفضل. مع ذلك، أبلغ الرجال عن مشاركة أعلى قليلاً في مقارنات الموردين (٩٢٪ مقارنة بالنساء ٩١٪). مع ذلك، فإن الاختلافات الإجمالية في معظم الفئات صغيرة نسبياً. في الواقع من وجود نهج جنساني في العمليات التجارية، فإن أصحاب المشاريع من الذكور والإثاث على حد سواء، يُظهرون كفاءات إدارية قوية.

لعل الالتزام العالمي لأصحاب المشاريع، كما أفادوا، بأفضل الممارسات بين جميع المجموعات يعكس استجابة طموحة بذلاً من العمليات التجارية الفعلية. في بينما تشير هذه النتائج إلى أن معظم أصحاب المشاريع يدركون أهمية الإدارة المالية وأشراك العملاء، تبقى التدخلات المستهدفة، مثل التدريب على مدو الأهمية المالية وحفظ السجلات، ضرورية لضمان تنفيذ هذه الممارسات بفعالية، لا سيما بين العائدين والنازحين.

وُظهر البيانات المضافة حسب الجنس أن صاحبات المشاريع أنفسهن يبلغن عن معدلات تبني ممارسات إدارية أعلى قليلاً من الذكور. إذ أبلغت صاحبات المشاريع عن مشاركة قوية بشكل خاص في التسويق (٩٣٪) وملاحظات العملاء (٩١٪) والاحتفاظ بالسجلات (٨٠٪) مما يشير إلى

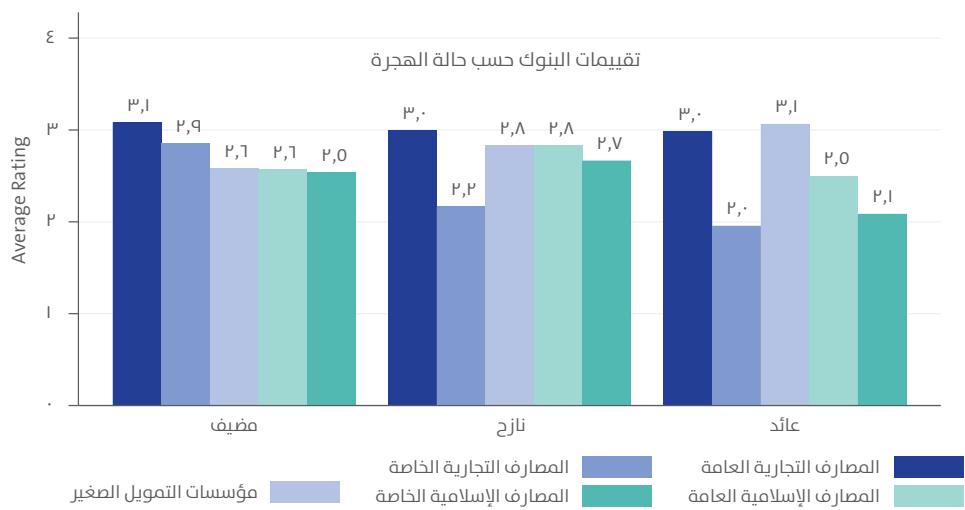
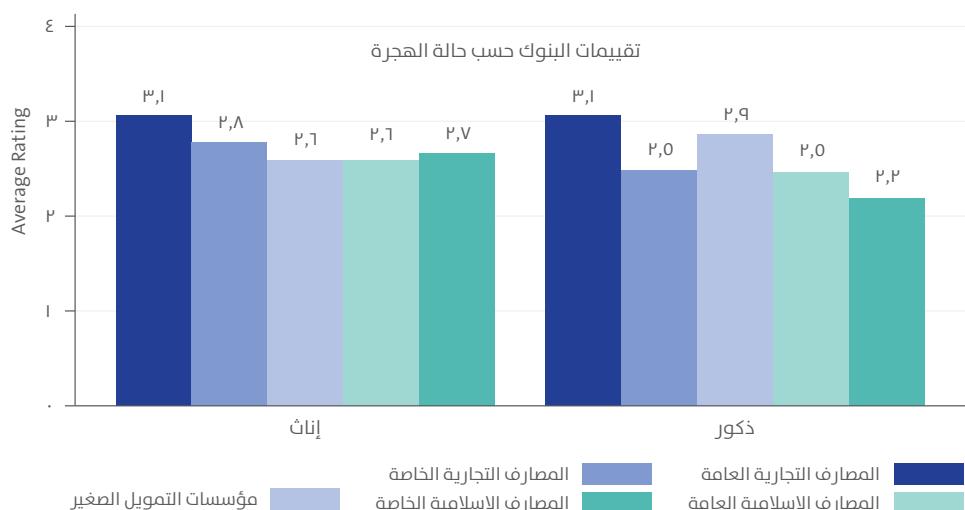
الثقة بالنظام المالي

يبين الشكل (٢١) أنّ الثقة بالمؤسسات المالية تختلف اختلافاً كبيراً باختلاف حالة الهجرة. وبين أفراد المجتمع المضييف، حصلت المصارف التجارية العامة على أعلى ترتيب (٨,٣)، تلتها المصارف التجارية الخاصة (٨,٦)، بينما حصلت مؤسسات تمويل المشاريع الصغرى على أدنى درجات الثقة (٢,٠٤). ويلاحظ اتجاه مماثل بين النازحين، حيث حصلت المصارف التجارية العامة على أعلى ترتيب (٨,٣)، بينما حصلت مؤسسات تمويل المشاريع الصغرى على أعلى ترتيب (٢,٧). وتشير هذه النتائج إلى أن المصارف التجارية العامة عموماً، تعتبر من أكثر المؤسسات المالية جدارة بالثقة بين المضييفين والنازحين، ويعزى ذلك على الأرجح إلى وجودها الطويل الأجل واستقرارها، في حين أن 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، فإن ممارسات إدارة المشاريع كما أبلغ عنها أصحاب المشاريع، قد لا تترجم دائماً إلى نتائج مالية محسنة. ولعل من الضروري معالجة العقبات الهيكلية، مثل متطلبات الضمانات والتحيز في الإقراض، لضمان ترجمة التخطيط المالي القوي وحفظ السبلات، إلى تحسين فرص الوصول إلى الائتمان ونموّ المشاريع.

بشكل عام، وحيث أن البيانات تشير إلى أن معظم رواد الأعمال، بعض الناظر عن حالة الهجرة أو نوع الجنس، يدركون ويبلغون عن اعتمادهم ممارسات الإدارة الرئيسية، إلا أنه ينبغي تفسير ذلك بحذر. إذ لا يزال مدى تطبيق هذه الممارسات باستمرار في العمليات التجارية اليومية غير مؤكد. ومن شأن تعزيز حedo الأهمية 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 ونموّها.

الشكل ٢١: الثقة بالمؤسسات المالية حسب الجنس وحالة الهجرة



شكوكاً أكبر تجاه المؤسسات المالية، ربما بسبب الإقصاء المالي السابق أو عدم الإلتمام بالخدمات المصرفية. ولعل معاهدة أربعة الثقة هذه، من خلال برامج التوعية ومبادرات حedo الأهمية المالية والمنتجات المالية المختصة، أمرٌ أساسياً لتحسين الشمول المالي للعائدين.

أبلغ العائدون عن انخفاض مستويات الثقة بين جميع المؤسسات المالية، مقارنة بالمضييفين والنازحين. وحصلت المصارف التجارية العامة مرة أخرى على أعلى ترتيب (٨,٣) لكن الثقة بالمؤسسات الأخرى أقل بشكل ملحوظ إذ حصلت مؤسسات تمويل المشاريع الصغرى على (٢,١) فقط، والمصارف الإسلامية الخاصة على (٢,٠). وتشير هذه النتيجة إلى أن 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 الإفراط، في تعزيز الثقة وتدسين المشاركة المالية، خاصة بالنسبة للعائدات الذين أبلغوا عن انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية.

تُظهر البيانات المصنفة حسب الجنس، أنّ المستجيبين من الذكور والإناث أبلغوا عن مستويات متشابهة من الثقة بين المؤسسات المالية. حيث حصلت المصادر التجارية العامة على أعلى تصنيف (٦, ٣) بين الجنسين. مع ذلك، أبلغ الرجال عن ثقة أعلى قليلاً بالمصادر التجارية الخاصة (٣,٨٦) مقارنة بالنساء (٢,٧٨) بينما أعربت النساء عن ثقة أكبر بمؤسسات تمويل المشاريع الصغرى (٣,٥٩) مقاربٍ (٢,٤٧) للنساء مقابل (٢,٤٧) للرجال. أنها المؤسسات الأقل تصنيفاً لكلٍ من الرجال والنساء، فهي المصادر الإسلامية الخاصة، حيث بلغت درجات الثقة (٢,١٨) بين الرجال و (٢,٠٩٣) بين النساء، مما يسلط الضوء

الخاتمة

نُفِّذَت 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 المعقّدة، وقضايا الشفافية. وتُنْدَدَّ 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 (٥٢٪) من معظمها من المجتمعات المضيفة إلى التسجيل الرسمي. وهذا الوضع يحد من قدرة هذه المشاريع على الوصول إلى الخدمات المالية والحفاظ على النمو. ومن شأن تبسيط إجراءات إضفاء الطابع الرسمي على المشاريع وتوفير الدوافز 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 تتفاوت بسبب المسؤوليات المالية للأسرة. وينبغي أن ترتكز جهود السياسات على إيجاد منتجات ادخار مرنة، وبرامج لتمويل الأممية المالية، وجمعيات ادخار مجتمعية تعزيز المرونة المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

تُنْسَلِطُ هذه الأفكار؛ الضوء على المجالات الحاسمة التي تتطلب تدخلاً في مجال السياسة. إذ أنّ 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 تعزيز فهمنا للظروف الأولية. بعد ذلك، تأني أربع جولات من الدراسات الاستقصائية من أجل متابعة التقدم المدرّج والنتائج التي حققتها المشاريع، لتقدير آثار التدخلات المالية المنفذة. وسيوفر هذا البحث المستمر لصانعي السياسات والمؤسسات المالية: توصيات قوية قائمة على الأدلة لتحسين آليات دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز النمو المستدام والصمدود في المشهد الاقتصادي العراقي بعد الصراع.

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. وتتوفر 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 (٦,٣٪) مع حصول نسبة ضئيلة فقط (٠,٦٪) على التمويل بالاقتراض. ويؤكد هذا الوضع على عقبات كبيرة تحول دون الحصول على الائتمان رسميًا، وبسلط الضوء على الحاجة الملحة إلى منتجات مالية مصممة خصيصاً لكي تلائم الواقع 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 ٣,٩٦٪) على الرجال (بمتوسط ٤,٩٣٪) مقارنة بالرجال (أمريكيًّا) على الرغم من إظهارهن ممارسات إدارة مالية أقل قليلاً. لذلك فإن معالجة التحيزات الجنسانية في التمويل أمر بالغ الأهمية للمشاركة الاقتصادية العادلة.

كما أنّ 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، تُنْدَدَّ 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 الأممية المالية، وإدارة الأعمال لأصحاب المشاريع العائدات، ومنتجات مالية مصممة خصيصاً مع شروط ضمان أقل للنازحين، ومبادرات بناء الثقة المجتمعية من أجل معالجة انخفاض الثقة بالمؤسسات المالية بين العائدات؛ وأنظمة التدفق من أهلية المشروع، التي تأخذ بعين الاعتبار المهارات والضعف بما يتجاوز حالة النزوح. ومن شأن هذه التدابير أن تساعد في منع التناقض على المساعدات بين المجتمعات المضيفة والسكان النازحين مع معالجة القيود المالية الفريدة التي تواجه كل مجموعة.

النوصيات

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

- إنشاء عمليات تسجيل مبسطة شاملة، إضفاء الطابع الرسمي على المشاريع والضرائب.
- تنفيذ حواجز إضفاء الطابع الرسمي المتدرجة المرتبطة بالحصول على المُتّنَّ والتدرُّب والائتمان الرسمي.
- تطوير برامج محو الأمية المالية المستهدفة، التي تركز على إنشاء الميزانية وحفظ السجلات وإدارة المخزون.
- إنشاء مراكز خدمة المشاريع في المناطق المدرومة، 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 ٤٦,٢٪ فقط من القوى العاملة في عيّتنا 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 حواجز للمشاريع التي تزيد من توظيف الإناث من خلال إعانت الأجرات المستهدفة أو المزايا الضريبية.

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

٥. تقديم دعم مخصص لرواد الأعمال النازحين والعائدين
يُظهر تطليقنا تفاوتات كبيرة في الوصول إلى التمويل بين مختلف حالات الهجرة، حيث يحصل العائدون على متوسط قروض أعلى (١٧,٦١٣ دولاراً أمريكيّاً) لكنهم يظهرون ممارسات إدارة مالية أضعف:

- مواصلة التدريب المستهدف على محو الأمية المالية وإدارة الأعمال لاصحاب المشاريع العائدين.
- إنتاج منتجات تمويلية مخصصة للنازحين الذين يتلقون مبالغ قروض أقل (٤٢,٣ دولاراً أمريكيّاً).
- إطلاق مبادرات مجتمعية لبناء الثقة ومعالجة انخفاض الثقة في المؤسسات المالية بين العائدين.
- الاستثمار في تطوير أنظمة التحقق من أهلية المشاريع، بناءً على المهارات والضعف إلى جانب حالة النزوح.

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

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 كلٍّ من الحاجز التنموي والعبء المباشر والتهديات الهيكلية التي تحدّ من نمو المشاريع، مع دعم التنمية الاقتصادية الشاملة.

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

تكشف البيانات الأساسية أنَّ ٦,٥٪ 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، النموذج الذي تقلل من متطلبات الضمانات.
- صياغة مخططات تمويل متدرجة تناسب مع مراحل نمو المشاريع؛ بدءاً من تمويل المشاريع الصغرى في المراحل المبكرة، إلى ضخ رأس المال للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الجاهزة للتوزع.
- تعزيز الأدوات المالية الحالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، مع معالجة حواجز الثقة والتکلفة المنخفضة التي تحدّ من اعتمادها. ونُظهر بيانتنا أنَّ المخاوف الدينية بشأن القروض ذات الفائدة لا تزال كبيرة (حيث أعرب ١٣,٥٪ من المشاركون في المسح عن مخاوفهم بشأن "المصارف الإسلامية الوهمية") مما يشير إلى أنَّ الخيارات الحالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية قد تواجه عدراً في الثقة، أو نقصاً في الوعي، أو عيوباً في التکلفة، مقارنة بالتمويل التقليدي.

وتفيد هذه التدابير ينبغي أن يستهدف على وجه التحديد: المشاريع المملوكة للنساء والنازحين، الذين يحصلون على قروض أقل بكثير (يبلغ متوسط النساء ٤,٩٦١ دولاراً أمريكيّاً مقارنة بمبلغ ١٤,٩٣٣ دولاراً للرجال) على الرغم من إظهارهم ممارسات قوية في الإدارة المالية.

٧. إعادة بناء الثقة بالمؤسسات المالية

يُعد معالجة عجز الثقة أمراً ضرورياً، في ظل حصول الثقة بالمؤسسات المالية على (٥٠٪) فقط من أصل (٥٤٪) للمصارف التجارية العامة (و٤٪) 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 ٤٢.. ورغم أنَّ هذا الحكم ينص على إنشاء نظام لضمان الودائع لحماية المودعين، فإنَّ ٢٤,٩٪ من المشاركون في المسح ما زالوا يخشون من فقدان مدخلاتهم، وهذا هو قاومهم الرئيسي فيما يتعلق بالمؤسسات المالية. وهذا الأمر يشير إلى ضعف التنفيذ من قبل المصارف، أو إلى وجود فجوة كبيرة في الوعي بين العملاء المحتملين. ويمكن لحملات التوعية وإنفاذ أقوى للحماية القائمة، أن تساعد في معالجة هذه العقبة وأهم الشمول المالي.
- تبسيط الإجراءات المصرفية وتحسين الشفافية لمواجهة ١٤,٥٪ من المشاركون الذين أشاروا إلى تعقيد الإجراءات.
- تعظيم أنظمة توثيق المؤسسات المالية الإسلامية، لمحاربة المخاوف بشأن "المصارف الإسلامية الوهمية" (ذكرها ١٣,٥٪ من المشاركون).
- تنظيم حملات تثقيفية، تشرح بوضوح الخدمات المصرفية والرسوم ودفوق العملاء.

٧. دعم الكفاءة التشغيلية من خلال الممارسات المستدامة للمشاريع تكشف البيانات عن وجود أوجه قصور في إدارة التكاليف، حيث أن الأرباح لا تزداد بشكل يتناسب مع المبيعات:

- تقديم المساعدة الفنية المستهدفة في التخطيط المالي ومراقبة التكاليف وتحسين التشغيل.
- تطوير أدوات قياس الكفاءة الخاصة بالقطاع لمساعدة المشاريع على تحديد فرص توفير التكاليف.

بتنفيذ هذه التوصيات المتكاملة، يمكن لصانعي السياسات أن يعززوا النظام البيئي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى النمو الاقتصادي الشامل والمساهمة في الاتعاش المستدام في بيئة ما بعد الصراع في العراق.

١. تعزيز الأدوار والقدرة الاستثمارية

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

- إنتاج منتجات ادخار مرنة مصممة خصيصاً للتدفقات النقدية غير المنتظمة للمشاريع.
- صياغة برامج ادخار متطابقة تحفز إعادة استثمار المشروع.
- تطوير جمعيات ادخار والائتمان المجتمعية، لتوفير دعم مالي من.
- تنفيذ التأمين على تأمين 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)
المنطقة الدولية
بغداد - العراق



@IOMIraq



Implemented by:

