

تقييم أثر خدمات التمويل الأصغر في اليمن



شبكة اليمن للتمويل الأصغر |تقييم أثر خدمات التمويل الأصغر في اليمن

تقييم أثر خدمات التمويل الأصغر في اليمن

شبكة اليمن للتمويل الأصغر

صادر عن شبكة اليمن للتمويل الأصغر صنعاء، الجمهورية اليمنية http://yemennetwork.org تاريخ النشر: مايو 2021

إعداد: أفكار للاستشارات



تقع المسئولية عن المحتوى والتوصيات الواردة في هذا التقرير على عاتق من قاموا بإعداده ولا تعكس بالضرورة سياسات و/أو أراء الجهة المانحة ولا شبكة اليمن للتمويل الأصغر.

شكر وعرفان

تم إجراء هذا التقييم بدعم استشاري وإشراف وتوجيه من جانب فريق شبكة اليمن للتمويل الأصغر. حيث قدم الأستاذ علي أبو طالب (المدير التنفيذي) وهشام الحيمي (ضابط المشاريع – والبحوث والتطوير) دعماً مكثفاً لإنجاح تنفيذ هذا التقييم.

الشكر والتقدير موصولان أيضاً لمؤسسات التمويل الأصغر ومصادر المعلومات الرئيسيين وعملاء مؤسسات التمويل الأصغر نظير الوقت والجهد الذي بذلوه للإجابة على الأسئلة.

نتقدم كذلك بالشكر لكافة الأيادي التي ساعدت في تنفيذ العمل الميداني والتحليل وإعداد التقارير، ونخص بالذكر الأستاذ عدنان قطينه (رئيس الفريق) وصالح زيد ويوسف محسن ووضاح العولقي وصلاح مصلح وغازي الغليسي ووليد أحمد.

جدول المحتويات

8.	الخلاصة التنفيذية
12	1. مدخل
13	1.1 السياق
	.2. أهداف در اسة تقييم الأثر
14	3. 1 نطاق در اسة تقييم الأثر
16	2. المنهجية
21	3. الاستنتاجات
	3.1. قطاع التمويل الأصغر في اليمن
	3.2 ملف عملاء مؤسسات التمويل الأصغر
	3.2.1. الملف الشخصي
	.3.2.2 مصدر دخل الأسرة
	3.2.3. المشاريع/المنشآت
	.3.2.4 خدمات منشآت التمويل الأصغر
	.3.3 الأثر الاقتصادي
	3.3.1 الدخل
	3.3.2 معدل دوران رأس المال
	3.3.3 تغيير النشاط الاقتصادي
	.3.3.4 رأس المال/الأصول
	.3.3.5 التوظيف
51	.3.3.6 الوصول إلى الفرص/الوصول إلى الأسواق
52	.3.3.7 الأدخار .3.3.8 القدرة على التكيف مع الأزمات
53	.3.3.8 القررة على النكيف مع الأزمات
	3.4. الأثر الاجتماعي
	3.4.1 تغطية تكاليف المعيشة
	3.4.3. الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية
	3.4.4. الوصول إلى التعليم
	3.4.5. الوصول إلى المياه النظيفة
	.3.4.6 مستويات المعيشة
	./. 3.4. القدرة على مجابهه الصعوبات
	.3.4.8 اللمكين المعرر
	.4.9. الدرابط الاجتماعي
	.3.4.11 المسلحل
	.3.4.12 سداد الديول أو الغروض
	. 3.4.15 التحديات والمعودات 4. التوصيات
	4. التوضيات المراجع
13 74	العراجي

قائمة بالجداول

14	جدول 1: مؤشرات مقترحة وخاصة بالأثر الاجتماعي الاقتصادي
17	جدول 2: عدد المقابلات مع مصادر المعلومات الرئيسيين
18	- جدول 3: عينة مسح عملاء مؤسسات التمويل الأصغر
20	جدول 4: عينة جلسات نقاش المجموعات البؤرية
22	جدول 5: مؤشرات محفظة القروض لبرامج ومؤسسات التمويل الأصغر حتى فبراير 2021
25	جدول 6: نظرة عامة على منتجات القروض التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر
29	جدول 7: حجم الأسرة ونسبة الإعالة
37	جدول 8: الإجمالي التراكمي لمبلغ القروض على مستوى النوع وقطاع الأعمال ونوع العميل
49	جدول 9: تغير أعداد الموظفين قبل وبعد الحصول على خدمات التمويل الأصغر



خلفية عن الموضوع

يُعد التمويل الأصغر أحد أكثر الأليات أهمية وتأثيراً لتحفيز التمكين الاقتصادي والحد من الفقر وتعزيز القدرة على الصمود والدفع بتمكين المرأة، إضافة إلى رفع المستوى المعيشي للكثير من السكان من أوساط الفئات الضعيفة، وتحسين فرص الوصول إلى الخدمات الأساسية (كالرعاية الصحية والتعليم والمياه...إلخ).

تعتبر صناعة التمويل الأصغر في اليمن حديثة نسبياً مقارنة مع الدول النامية الأخرى في المنطقة. مع ذلك، فقد شهدت الصناعة نمواً متسارعاً على مدار العشرين عاماً الماضية بفضل الدعم الحكومي المقدم من خلال الصندوق الاجتماعي للتنمية أو المنظمات الدولية أو المانحين. يوجد حالياً بنكان للتمويل الأصغر وسبع مؤسسات تمويل أصغر يستفيد منها أكثر من 89,733 مقترضاً نشطاً، تشكل النساء أكثر من 34% منهم، بالإضافة إلى 1,662,675 مدخر ومحفظة قروض قائمة تبلغ حوالي 34 مليار ريال يمني.

كان الهدف الرئيسي من الدراسة هو تقييم الأثر الاقتصادي والاجتماعي لخدمات التمويل الأصغر في جميع انحاء البلد وتحديد التغيرات والتحسينات التي اكتسبها عملاء التمويل الأصغر بعد حصولهم على الخدمة.

وعلى وجه الخصوص، سعت الدراسة لمعرفة واستيضاح آثار مساهمة التمويل الأصغر في تحسين الدخل ودوران رأس المال والأصول والتوظيف والقدرة على مواجهة الأزمات والوصول إلى الأسواق والادخار وتكاليف التشغيل والاستهلاك والأمن الغذائي والوصول إلى الرعاية الصحية وخدمات التعليم والمياه ومستويات المعيشة والترابط الاجتماعي والمشاركة المجتمعية وتمكين الأسر المستفيدة.

المنهجبة

بالنظر إلى نطاق تقييم الأثر هذا، فقد تم اعتماد النهجين الكمي والنوعي معاً. تضــمنت أدوات جمع البيانات إجراء مراجعة مكتبية ومقابلات مصادر المعلومات الرئيسيين ونقاشات المجموعات البؤرية ومسوحات لعملاء مؤسسات التمويل الأصغر النشطين. وقد شمل المسح 453 من عملاء قطاع التمويل الأصـغر في 10 محافظات و 35 مديرية و 9 مؤسـسـات تمويل أصــغر، بهدف تقييم التغيرات التي طرأت عليهم بعد مشاركتهم في برامج التمويل الأصغر، والتعرف بشكل متعمق على الخبرات التي اكتسبوها على المستوى الفردي والتصورات وأثر خدمات التمويل الأصـغر على تحسين مستويات معيشتهم من الناحيتين الاجتماعية والاقتصادية. علاوة على ذلك، نُظمت 18 حلقة نقاش لمجموعات بؤرية شملت عملاء مؤسسات التمويل الأصـغر في المحافظات المختارة حضرها 95 مشارك ومشاركة.

نقنيات التحليل المستخدمة شملت تتبع الاتجاهات العامة ونقاط التوافق والاختلاف والنوع الاجتماعي ونوع النشماط التجاري ومدة القرض والموقع كموضوع متقاطع، والأراء المترسخة واحصائيات التحليل الوصفي وتحليل الفروق الهامة وعلاقة الارتباط..إلخ. كما استخدم التحليل الاقتصادي القياسي والانحدار الخطي المتعدد في هذه الدراسة.

الاستنتاجات

هناك تفاوت في الأثر الاقتصادي والاجتماعي المُقاس عبر المؤشرات المختلفة كالنوع الاجتماعي وقطاع الأعمال والقيمة التراكمية لقروض التمويل الأصغر، وبالنسبة لمعظم المؤشرات، كان التأثير كبيراً وايجابياً. مع ذلك، كما لم يكن هناك أثر كبير بالنسبة لبعض المؤشرات.

الأثر الاقتصادي

كان لخدمات التمويل الأصغر أثر اقتصادي إيجابي ساهم في تحسين المداخيل ودوران رأس المال والارباح، ومن ناحية أخرى كان لها تأثير إيجابي وهام نوعاً ما على تغيير النشاط التجاري والأصول.

أرجع غالبية عملاء التمويل الأصــغر التحسـن في الدخل إلى القروض التي حصـلوا عليها وسـاعدتهم على تسـهيل وتحسـين أعمالهم من خلال توفير المعدات والسـلع والمواد الخام التي مكنتهم من تقديم خدمات ذات جودة أفضــل لعملائهم. هذا ويبدو أن زيادة الدخل ترتفع تدريجياً بمرور الوقت بعد الحصــول على القروض، فكلما طالت مدة اســتفادة العميل من قرض التمويل الأصغر او زاد حجم القرض، زادت المداخيل أكثر.

يرى أكثر من نصف المقترضين أنهم استفادوا بشكل إيجابي من القروض فيما يتعلق بدوران رأس المال، مشيرين إلى أن القروض مكنتهم من التوسع وإضافة منتجات جديدة، الأمر الذي ساهم في زيادة حجم أعمالهم. أيضاً، كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصيغر، زاد معدل دوران رأس

وفيما يتعلق بالتغيرات المتعلقة برأس المال أو الأصول، فقد أفاد 42% من المبحوثين بأن أصولهم زادت بفضل الحصول على أدوات ومعدات جديدة، لأن القروض وُجهت لشراء أصول أو مخزون.

الأثر على مستوى الدخل ودوران رأس المال والارباح قد يظهر في وقت مبكر خلال السنة الأولى والثانية من المشاركة في برنامج التمويل الأصغر. في حين أن الأثار الأخرى كتحسن الأصول ربما تستغرق ما بين 3-4 سنوات بعد المشاركة في برنامج التمويل الأصغر.

بالرغم من الأوضاع التي تعيشها اليمن، كانت قروض مؤسسات التمويل الأصغر عند المتوقع واتضح أنها تساعد المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر للحفاظ على عملياتها، وبالتالي الحفاظ على وظائف مُلاك تلك المشاريع والعاملين لديهم، بل أنها كذلك ساهمت في خلق أكثر من 46,661 فرصة عمل جديدة. أضف إلى ذلك، مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن لا تزال قادرة على خلق فرص عمل جديدة على الرغم من الوضع الاقتصادي الصعب في البلد كما ولها تأثير إيجابي على توظيف أفراد الاسر من عملاء التمويل الأصغر وأفراد من أسر أخرى أيضاً.

قدرات عملاء مؤسسات النمويل الأصغر ايضاً تأثرت بشكل إيجابي فيما يتعلق بالبحث عن قروض والوصول إلى الأسواق،

لا سيما النساء، حيث عززت خدمات التمويل الأصغر من قدرات زيادة الإنتاج ومكنتهم من شراء مخزون كافٍ من السلع لتلبية احتياجات السوق.

لا يبدو أن خدمات التمويل الأصخر لها أثر كبير وتساهم في زيادة معدلات الادخار الشخصي والقدرة على التكيف مع الازمات وتقليل تكاليف التشغيل. ومن بين النتائج التي كانت متوقعة هي تلك المتمثلة بحقيقة أن مؤسسات التمويل الأصغر تستهدف وتصل إلى الفقراء النشطين اقتصادياً والذين لا يستطيعون الوصول إلى الخدمات المالية الرسمية. بدورها، تميل العميلات النساء المتعامل مع الأزمات أكثر من العملاء الرجال.

أحدث المقترضون الذين يعملون في قطاع الزراعة فرقاً كبيراً في حياتهم من حيث خفض تكلفة التشغيل وزيادة انتاج المحاصيل. بالإضافة إلى ذلك، خفف استخدام أنظمة الطاقة الشمسية من أعباء التشغيل التي كانت ترهق كاهل العاملين في هذا القطاع، لا سيما الوقود الباهظ الثمن وتكاليف الصيانة المرتفعة.

أكدت نتائج الاقتصاد القياسي هذه الاستنتاجات والتي مفادها أن توفر قروض التمويل الأصلخر كان له أثر إيجابي وهام نوعاً ما على الاقتصاد الكلي ومستوى معيشة شريحة المقترضين.

الأثر الاجتماعي

بشكل عام، فإن خدمات التمويل الأصغر لها تأثيرات اجتماعية كبيرة وواسعة النطاق على حياة المقترضين وأسرهم، حيث أسهمت في تحسين قدراتهم على تغطية تكاليف المعيشــة والأمن الغذائي ومســتويات العيش والترابط الاجتماعي. كما كان لها تأثير إيجابي محدود على تحســين فرص الوصول إلى الخدمات الأساسية مثل (التعليم والصحة والمياه والإسكان) وتعزيز التمكين.

يوضح تحليل تأثير التمويل الأصغر على قدرة المقترضين على مواجهة الصعوبات أن أكثر من ثلث العملاء توافقوا الرأي على أن خدمات التمويل الأصغر التي حصلوا عليها قد ساهمت في تحسين قدرتهم على مجابهة الصعوبات من خلال تحسن الدخل ما سمح لهم بتحسين أمنهم الغذائي والوصول إلى الخدمات الأساسية مثل الرعاية الصحية والتعليم والمياه والكهرباء والحماية. النساء يملن للقول أن لتلك الخدمات تأثير إيجابي وبنسبة أكبر من العملاء الرجال.

كما جرى الاستدلال على أن المشاركة في برامج التمويل الأصغر لها تأثير إيجابي من الناحية الإحصائية من حيث التمكين الاجتماعي، خاصة النساء، حيث أكدت أكثر من 64% منهن أن مشاركتهن في خدمات التمويل الأصغر ساهمت بإشراكهن في اتخاذ القرارات الأسرية، فيما باتت 29% منهن يشاركن في صنع القرارات المجتمعية. الأثار المتعلقة بالتمكين الاجتماعي مثل التغيرات المتعلقة بمشاركة المرأة وتنقلها – يُرجح أن تستغرق وقتاً أطول كي تؤتي ثمارها قياساً بالآثار الاقتصادية. مع ذلك، تُشير النتائج إلى وجود اتجاه يعكس تغير إيجابي في هذا الموضوع.

وعموماً، بعض حالات المشاركة في برامج التمويل الأصغر ساهمت إيجاباً في تعزيز الترابط الاجتماعي على مستوى الأسرة والمجتمع، ومن ذلك تعزيز الانسجام داخل الأسرة والقدرة على مساعدة الأخرين لتحسين أوضاعهم والانخراط في صنع القرار على مستوى المجتمع.

المشاركة في أنشطة الأعمال المتعلقة بالحرف اليدوية كان لها أثر إيجابي كبير عبر معظم المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية مقارنة بالأنشطة الأخرى.

كما كان للمشاركة في خدمات النمويل الأصغر تأثير سلبي على المقترضين وأسرهم، ومن ذلك الضغوطات النفسية الناجمة عن مواعيد استحقاق سداد القروض وعدم وجود فترة سماح في معظم حالات الإقراض.

أضحت القدرة على تغطية تكاليف المعيشة تمثل تحدياً كبيراً لمعظم السكان في اليمن بسبب الانكماش الاقتصادي وانخفاض الدخل وزيادة التضخم وتعذر دفع رواتب العاملين في القطاع العام، لا سيما في المحافظات الشمالية. فقط أفاد أكثر من نصف عملاء مؤسسات التمويل الأصغر واتفقوا على أن تغطية تكاليف المعيشة كانت إحدى الأثار المباشرة لخدمات التمويل الأصغر وبأن مشاركتهم في تلك البرامج ساهمت في تحسين قدراتهم على تغطية تكاليف المعيشة، وبشكل رئيسي النساء، واللاتي يُجدن في حين أشارت نتائج الانحدار إلى أن مدة المشاركة في برنامج في حين أشارت نتائج الانحدار إلى أن مدة المشاركة في برنامج تغطية تكاليف المعيشة والأمن الغذائي الجيد، ما يؤكد أن طول مدة المساركة في البرنامج يؤدي إلى تحسن قدرة الأسر على مدة المشاركة في البرنامج يؤدي إلى تحسن قدرة الأسر على تغطية تكاليف المعيشة وضمان الأمن الغذائي.

لا يبدو أن لخدمات التمويل الأصغر أثر إيجابي كبير وأسهم في تحسين الوصول إلى الخدمات الأساسية كالصحة والتعليم والمياه والإسكان. هناك بعض الأثر الإيجابي وبشكل رئيسي بين النساء والعملاء القدامي والأنشطة الحرفية. يوضح تحليل الارتباط أن الوصول إلى الخدمات الأساسية ومدة القروض مترابطان بشكل إيجابي مما يعني أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصعر، زاد الأثر الإيجابي للوصول إلى الخدمات الأساسية، بما في ذلك الرعاية الصحية والتعليم والمياه النظيفة والمسكن.

أكثر من نصف النساء أكدن أن مشاركتهن في خدمات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين مستواهن المعيشي. كما بات بمقدور هن شراء المزيد من الطعام كما ونوعاً ودفع تكاليف الخدمات الأساسية وترميم منازلهن وشراء الأثاث اللازم. إلى جانب ذلك، كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر، زاد الأثر الإيجابي المتمثل بتحسن نوعية الحياة ومستويات المعيشة.

التوصيات

توصيات تخص مؤسسات التمويل الأصغر:

- يتوجب على مؤسسات التمويل الأصغر مراجعة الإجراءات الحالية المتعلقة بالأصول والقروض، وفي المقام الأول الضمانات، وخصائص المنتجات الحالية (على سبيل المثال، حجم القرض وفترة السداد وفترة السماح) بُغية تكييف منتجاتها بشكل أفضل مع متطلبات عملائها ولتعظيم الأثر الكلى لتلك القروض.
- لابد لمؤسسات التمويل الأصغر من طرح منتجات مبتكرة يمكنها إحداث تأثير على حياة عملائها المستهدفين، ومن ذلك حسابات التوفير ومنتجات التأمين والخدمات غير المالية.
- تصميم منتجات مالية لزيادة ربحية العملاء. على سبيل المثال، فترات السداد الممتدة يمكن أن توفر نوع من المرونة في سداد القروض وتؤدي إلى زيادة الدخل والأرباح التجارية على المدى الطويل.
- خلص التقييم إلى أن المنشئات الصغيرة والأصغر، لا سيما المشاريع النسوية، يمكن أن تنمو بشكل جيد وفي نهاية المطاف قد تحقق أثر أكبر من حيث الحد من الفقر والبطالة وتمكين المرأة وتعزيز القدرة على الصمود، في حال زيادة حجم القروض بما يتوافق والاحتياجات والقدرات مع فترات سداد ممتدة.
- نشر الثقافة المالية والتدريب على ريادة الأعمال (مهارات الإدارة والتسويق) وعقد ورش عمل لرفع الوعي وأنشطة أخرى موجهة لعملاء مؤسسات التمويل الأصغر بهدف تعزيز قدراتهم على التعامل مع هذه المؤسسات وتعزيز الأثر على مشاريعهم الخاصة.

توصيات للمانحين وشركاء التنمية

- تصميم وتنفيذ برامج تتيح لمؤسسات التمويل الأصغر استهداف الفقراء والنساء النشطين اقتصادياً، وبالتالي الاسهام في الحد من الفقر والبطالة. الخدمات المالية يجب أن يصاحبها خدمات غير مالية كبرامج التدريب المهني ومحو الأمية المالية ومهارات ريادة الأعمال (الإدارة والتسويق). خدمات التمويل الأصغر وحدها ربما تزيد من حجم الأنشطة الحالية لكنها لا تمكن العملاء المستهدفين الذين هم في الغالب من الفقراء والنساء التحول إلى أنشطة جديدة أو ذات قيمة أعلى أو تشجيعهم على الانخراط في أنشطة غير تقليدية.
- ضمان زيادة وتسريع نمو المنشئات الصغيرة والأصغر، خصوصاً تلك التي تملكها النساء، بالإضافة إلى تحسين خدمات مؤسسات التمويل الأصغر وتعزيزها. كما يتوجب على المانحين وشركاء التنمية دعم تلك المؤسسات لتقديم خدمات معززة أكثر ومتاحة على نطاق أوسع.



1.1. السياق

اليمن هي أفقر دولة في منطقة الشرق الأوسط وتعاني من ارتفاع معدلات الفقر والبطالة والأمية مع بُنية تحتية منحرفة جغرافياً، ويبلغ عدد سكانها حوالي 29.2 مليون نسمة. أمؤشر التنمية البشرية لليمن يُعد من بين أدنى المعدلات في العالم حيث تحتل البلد المرتبة 117 من أصل 189 دولة مدرجة في القائمة لعام 2019. ظل اليمن لسنوات عديدة يعاني من تأخر عجلة التنمية لأسباب كثيرة منها النزاعات الداخلية والمناكفات السياسية والحروب الأهلية.

منذ العام 2015، تعرضت البنية التحتية بشكل أساسي للتدمير بسبب الحرب، والتي أضعفت قيمة العملة الوطنية وأوقفت الصادرات اليمنية وحدت من واردات الغذاء والوقود، بالإضافة إلى التضخم والأزمة الإنسانية التي خلفتها الحرب واعتبرتها الأمم المتحدة أسوأ أزمة إنسانية على مستوى العالم في الوقت الراهن، وجعلت قرابة 80% من السكان عرضة لخطر المجاعة في حين بات 10 ملايين شخص يعتمدون على المساعدات الإنسانية.

حددت المراجعة العامة للاحتياجات الإنسانية (2021) وجود حوالي 16.2 مليون شخص يعانون من انعدام الأمن الغذائي، بينهم 5.1 مليون يعانون من انعدام أمن غذائي حاد وخيم. كما لا يحصل أكثر من 49% من السكان في اليمن على مياه صالحة للشرب و42% من السكان يفتقرون لخدمات الصرف الصحي الملائمة. أيضاً، هناك أكثر من 20.1 مليون شخص يفتقرون لخدمات الرعاية الصحية الكافية في حين أدى تردي خدمات الصرف الصحي والأمراض المنقولة بواسطة المياه، بما في ذلك الكوليرا، إلى إصابة مئات الآلاف من الأشخاص بالمرض خلال العامين الماضيين. وكان وباء كوفيد-19 قد فاقم من الوضع الصحي المتردي أصلاً. إلى جانب ذلك، هناك أكثر من 54% من السكان بحاجة إلى مساعدة إنسانية متعلقة بالغذاء أو سئبل كسب العيش فيما 8.1 مليون طفل وطفلة في سن الدراسة بحاجة لمساعدة متمثلة بالتعليم في حالات الطوارئ كي يتمكنوا من مواصلة در استهم، مع العلم أن عدد النازحين كان قد وصل إلى أكثر من 4 ملايين شخص. 3 أدى العنف إلى تعطيل جزء كبير من الهياكل الاجتماعية —الاقتصادية، الأمر الذي زاد من مستويات المولية.

كما أثرت الأزمة الحالية بشكل كبير على الاقتصاد اليمني مسببة ارتفاعاً في معدلات التضخم وعدم استقرار الاقتصاد الكلي وعدم اليقين بشأنه وضعف الريال اليمني واجمالي ناتج محلي سلبي وعدم القدرة على دفع رواتب موظفي القطاع العام، خصوصاً في المحافظات الشمالية، بالإضافة إلى محدودية خدمات الانتمان والخدمات المالية. وبحسب آخر المستجدات الصادرة عن صندوق النقد الدولي عام 2020، فإنه ونظراً لتفشي جائحة كوفيد-19، فقد انخفض نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى 5%. يقدر الانكماش التراكمي في اجمالي الناتج المحلي الحقيقي عام 2020 بنحو 50% مقارنة بعام 2014، في حين قدرت الخسائر الاقتصادية التراكمية بنحو 88.8 مليار دولار أمريكي بسبب تراجع النمو الاقتصادي خلال الفترة 2014-5.2019

تأكلت مكاسب الاستثمار والتنمية التي كانت قد تحققت سابقاً وتوقف النشاط الاقتصادي بشكل تام، وضاعف من ذلك نقص الوقود والمغذاء والسلع الأساسية بسبب الحصار المفروض على الواردات. ان تدمير البنية التحتية الاجتماعية والاقتصادية وتأثير النزاع المستمر على الأرواح وسبل كسب العيش له عواقب وخيمة على التنمية في البلد على المدى الطويل.

وإجمالاً، أضحى أثر النزاع والعنف في اليمن واضحاً للعيان بشكل منهجي أكثر – بدءاً من انهيار الخدمات العامة الأساسية مثل الصحة والمياه والاصحاح البيئي والكهرباء إلى القضاء على ما يمكن أن يُبقي المجتمع مستمراً – لتعليم أطفاله وخلق وظائف المكبار وتوفير الأمن للفئات الأكثر ضعفاً. تتطلب الأزمة الممتدة في اليمن استجابة منهجية ومشتركة واسعة النطاق هدفها ليس فقط انقاذ الأرواح بل أيضاً ضمان وسائل بقاء الناس على قيد الحياة وحقهم في حياة كريمة – أي على بناء سئبل كسب العيش وتعزيز القدرة على الصمود والاستجابة للصدمات والضغوطات أعلاه وليس مجرد تلبية احتياجاتهم الأساسية فقط.

1.2. أهداف دراسة تقييم الأثر

كان الهدف الأساسي من هذا التقييم هو الوقوف على الأثر الاقتصادي والاجتماعي لخدمات التمويل الأصغر في جميع انحاء البلد من خلال قياس وتقييم التغيرات والتحسينات التي طرأت على عملاء التمويل الأصغر بعد حصولهم على تلك الخدمات.

الأهداف المتصلة بتقييم الأثر الاجتماعي تتمحور تحديداً حول:

- 1. اثبات المؤشرات الاقتصادية و الاجتماعية لدى السكان وإلى أي مدى أثر التمويل الأصغر على حياة الكثيرين ممن استفادوا من خدمات مؤسسات التمويل الأصغر وتمكنوا من تحسين مستوياتهم المعيشية.
- تحديد المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية التي تتأثر بخدمات التمويل الأصغر وأثر خدمات التمويل الأصغر على حياة أصحاب المشاريع من الناحيتين الاجتماعية والاقتصادية.

¹ البنك الدولي (بدون تاريخ). مؤشرات التتمية العالمية. متوفر على الرابط: https://data.worldbank.org/country/yemen-rep

⁴ برنامج الأمم المتحدة الإنماني، تقرير التنمية البشرية 2018/2019. متوفر على الرابط: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/YEM.pdf

³ نظرة علمة على الاحتياجات الإنسانية (2021). https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf

⁴ صندوق اللغ الدولي، الجمهورية اليمنية، 2020. متوفر على العوقع الإلكتروني: https://www.imf.org/en/Countries/YEM (متاح ابتداء من تاريخ 17 أكتوبر 2020)

⁵ وزارة التخطيط والتعاون النولي، نشرة المستجدات الاجتماعية والاقتصادية، يوليو 2020. متوفر علمي: file:///C:/Users/alabb/Downloads/YSEU50_English_Corr..pdf

- قييم منافع التمويل الأصغر على السكان والعوامل الرئيسية التي تستحث نجاح خدمات التمويل الأصغر في جميع انحاء البلد
 وعبر القطاعات المختلفة.
- 4. استخلاص النتائج والدروس المستفادة والتوصيات التي يمكن أن يسترشد بها كمدخلات لقطاع التمويل الأصغر وصنع السياسات.

1.3. نطاق دراسة تقييم الأثر

غطت الدراسة عملاء التمويل الأصغر في كافة المناطق التي تتوفر فيها خدمات التمويل الأصغر والمحافظات المختارة ومنها صنعاء وعدن وتعز وحجة والحديدة ولحج وأبين وإب وحضرموت وذمار.

شمل تقييم الأثر ما يلي:

1. صياغة المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية للدراسة والتي تم تطبيقها على العينة المختارة. حيث تضمنت تلك المؤشرات مؤشرات قياس الأثر الاقتصادي والاجتماعي، على النحو المبين في الجدول 1 أدناه.



جدول 1: مؤشرات مقترحة وخاصة بالأثر الاجتماعي الاقتصادي

المؤشرات	مسمى المؤشر		الفئة
- % من عملاء التمويل الأصغر (منشئات صغيرة ومتناهية الصغر) الذين أكدوا	تغطية تكاليف نفقات المعيشة (إذا	_	
أن القرض ساهم في تحسين قدراتهم على تغطية نفقات المعيشة	كان المشروع هو المصدر الوحيد		
	للدخل)		
- % من عملاء التمويل الأصـغر الذين أفادوا بتحسـن قدراتهم على دفع قيمة	الأمن الغذائي (التغذية)		
الغذاء لأسر هم، جنباً إلى جنب مع تحسن تنمية الغذاء المستهلك كماً ونوعاً.	الامل العدائي (التعديد)		
- % من عملاء التمويل الأصفر الذين أكدوا أن قدراتهم على تحمل تكاليف	الوصول إلى خدمات الرعاية	-	
خدمات الرعاية الصحية والعلاج تحسنت	الصحية		
 - % من المقترضين الذين أشاروا إلى تحسن قدرتهم على دفع نفقات تعليم أطفالهم 	الوصول إلى التعليم	-	
- % من عملاء التمويل الأصـغر الذين أكدوا أن القرض سـاهم في تمكينهم من	تغطية نفقات الإيجار سواءً كانت		
دفع الإيجارات، أكان إيجار المسكن أو المنشأة	ايجار المسكن أو المنشأة	_	
- % من عملاء التمويل الأصغر الذين أشاروا أن القرض ساهم في تحسين	33 31%		
ظروف مسكنهم.	السكن		
- % من عملاء النمويل الأصـغر الذين أفادوا بأن القرض سـاهم بتمكينهم من			
زيادة الانفاق على أعمال ترميم مساكنهم			
- % من المقترضين الذين أشاروا إلى أن قرض التمويل الأصغر الذي حصلوا	سداد الديون أو القروض (بخلاف	-	الأثر الاجتماعي
عليه ساهم وساعد في سداد ديونهم بخلاف أقساط قرض التمويل الأصغر	أقساط القرض الذي تم الحصول عليه من مؤسسة التمويل الأصغر)		
 - % من عملاء النمويل الأصغر الذين أشاروا إلى أن القرض ساهم بشكل 	مستويات المعيشة		
إيجابي في تحسين جودة حياتهم وتمتعهم بمستويات معيشية أفضل	مسويات التعييت		
- % من المقترضات اللاتي أشرن إلى أن القرض ساهم بشكل إيجابي في تحسين	التمكين المعزز	_	
قدرتهم على مواجهة الصعوبات	33 5.		
- % من المقتر ضين الذين أشاروا إلى أن القرض ساهم بشكل إيجابي بإشراكهم			
في اتخاذ القرار على مستوى الاسرة والمجتمع - % من عملاء التمويل الأصغر الذين أشاروا إلى أن القرض ساهم بشكل			
- «را من طفارع القفوين الالعتصر الدين المساورة إلى ال القراص المساهم بمسكن الإجابي في توسيع شبكاتهم الاجتماعية ومشار كتهم المجتمعية	الترابط الاجتماعي	_	
ريب في عوالي الأصغر الذين كشفوا أن القرض ساهم في تحسين المنافقة التمويل الأصغر الذين كشفوا أن القرض ساهم في تحسين	٠٠٠٠ ع بــ ع		
قدراتهم على مساعدة الآخرين (على سبيل المثال: الأقارب أو الجيران أو			
الأصدقاء)			
 - % من عملاء التمويل الأصغر الذين أشاروا إلى أن القرض ساهم بشكل 	تخفيف تبعات الصدمة التي خلفها	-	
إيجابي في تخفيف تبعات الصدمة التي خلفها النزاع	النزاع		
- % من عملاء التمويل الأصغر الذين أشاروا إلى ارتفاع مداخيلهم بعد الحصول			
على القرض	الدخل	_	
- % من عملاء التمويل الأصغر الذين أشاروا إلى تحسن مستوى الأمان المرابعة ال			الأثر الاقتصادي
والاستقرار المتعلق بالدخل نتيجة الحصول على القرض - % من عملاء التمويل الأصـغر الذين أكدوا أنهم لمسـوا أثراً إيجابياً للقرض			
على معدل دوران رؤوس أموالهم	معدل دوران رأس المال	-	

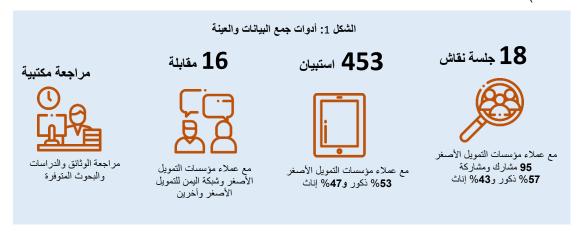
المؤشر ات	مسمى المؤشر	الفئة
- % من عملاء التمويل الأصغر الذين أفادوا أن رؤوس أموالهم/أصولهم التجارية قد نمت أكثر	- رأس المال/الأصول	
- % من عملاء النمويل الأصــغر الذين أفادوا بأنهم زادوا من عدد العاملين في منشأتهم	- النوظيف	
- % من عملاء التمويل الأصغر الذين أكدوا أن القرض ساهم في تحسين القدرة على التعامل مع الأزمة اقتصادياً	 القدرة على التكيف مع الازمة 	
- % من عملاء التمويل الأصغر الذين أكدوا بأن القرض ساهم بشكل إيجابي في تحسين قدرتهم على الوصول إلى فرص السوق	- الوصــول إلى الفرص (مثـل: الوصول إلى الأسواق)	
- % من عملاء التمويل الأصغر الذين أفادوا أن مدخراتهم الشخصية قد زادت	 زيادة الادخار الشخصى 	

- 2. صياغة استبيان مسح شامل يتضمن بيانات عن السكان المراد استهدافهم بعملية المراجعة
- 3. تجميع قاعدة بيانات عملاء التمويل الأصغر من مؤسسات التمويل الأصغر العاملة حالياً (ممارسو التمويل الأصغر) ولديهم محفظة نشطة من العملاء. اختيار عدد العملاء سيتم بناءً على حجم العينة التمثيلية من إجمالي محفظة التمويل الأصغر.
 - 4. تحديد المعابير التي سيتم من خلالها اختيار العينة والتي تشمل ما يلى:
 - أ. العملاء الذين حصلوا على خدمات تمويل أصغر لمشاريعهم ومنشئاتهم الصغيرة وليس القروض الاستهلاكية.
 - ب. العملاء النشطين الذين لديهم قروض نشطة مع مؤسسات التمويل الأصغر وأنشطتهم التجارية مستمرة.
- ج. التوزيع الجغرافي للعملاء (محافظات صنعاء عدن تعز حجة الحديدة لحج ابين إب حضرموت ذمار).
- د. تتكون العينة من ثلاث فئات من العملاء: عملاء جدد (أولئك الذين عملوا مع إحدى مؤسسات التمويل الأصغر لمدة 6 أشهر أو أقل) والعملاء المنخرطين مع تلك المؤسسات منذ مدة متوسطة (أولئك الذين عملوا مع إحدى مؤسسات التمويل الأصغر منذ أكثر من الأصغر لمدة 6-24 شهر) والعملاء القدامى (الذين لديهم تعاملات مع إحدى مؤسسات التمويل الأصغر منذ أكثر من عامين).
 - ه. متوسط حجم القرض للعملاء (على سبيل المثال أقل من 50,000 ريال بين 50,001-200,000 بين 200,001-500,000 – أكثر من 500,000 ريال يمني).
 - و. نوع النشاط و/أو المنشأة (خدمات تجارية حرف يدوية نشاط زراعي).
 - ز. عدد القروض المستلمة (على سبيل المثال: قرض واحد أو قرضان أو ثلاثة أو أكثر من ثلاثة قروض).
 - 5. إجراء بحث ودراسة للمؤشرات وشرح الفوائد المكتسبة بالنسبة للعينة التي شملتها الدراسة.
- أ. إجراء بحث ودراسة للمعوقات التي تواجه العملاء الذين لم يستفيدوا من خدمات التمويل الأصغر تحت أي مؤشر من المؤشرات.
 - 7. تحديد الأنشطة والأعمال التي أظهرت أثر إيجابي على العملاء بفضل خدمات التمويل الأصغر.
- 8. دراسة العوامل التي اتاحت للعملاء الحصول على مزايا اجتماعية أكثر استناداً إلى خدمات التمويل الأصغر التي حصلوا عليها.



بالنظر إلى نطاق تقييم الأثر هذا، فقد تم اعتماد النهجين الكمي والنوعي. كما أُتبع نهج تشاركي لجمع معلومات نوعية وكمية مباشرة حول الأثر الاجتماعي والاقتصادي لخدمات التمويل الأصغر وعملائها النشطين.

تضمنت أدوات جمع البيانات إجراء مراجعة مكتبية ومقابلات مع مصادر المعلومات الرئيسبين ونقاشات لمجموعات بؤرية ومسوحات (أنظر الشكل 1).



المراجعة المكتبية

تضمنت المراجعة المكتبية استعراض جميع الدراسات والبحوث والمنشورات وأوراق العمل ذات الصلة الصادرة عن شبكة اليمن للتمويل الأصغر والتمويل الاجتماعي للتنمية ومؤسسات التمويل الأصغر ووكالات الأمم المتحدة والمنظمات غير الحكومية الدولية.

مقابلات مصادر المعلومات الرئيسيين

تم إجراء ما مجموعه 16 مقابلة شبه مؤطرة مع مؤسسات التمويل الأصغر وشبكة اليمن للتمويل الأصغر ومنظمات غير حكومية. وقد تم الاستفادة من هذه المقابلات كأداة نوعية لتقييم بيئة العمل، بما في ذلك الدعم المقدم والتحديات وأثر خدمات التمويل الأصسغر على تطور المشاريع الصغيرة والأصغر من أجل استخلاص الدروس المستفادة وإبراز المجالات التي تحتاج إلى تحسين.

تم اختيار مصادر المعلومات الرئيسبين من أوساط صُناع السياسات الذين كان لهم قرارات بشأن خدمات التمويل الأصغر في اليمن. ويبين الجدول 2 أدناه أنواع المؤسسات التي أجريت معها المقابلات.

المجموع	الفئة
9	مؤسسات التمويل الأصغر
1	شبكة اليمن للتمويل الأصغر
1	الصندوق الاجتماعي للتنمية
1	برنامج ضمان القروض في اليمن
2	وكالات الأمم المتحدة/منظمات دولية
2	منظمات غير حكومية
16	الإجمالي

جدول 2: عدد المقابلات مع مصادر المعلومات الرئيسيين

المسوحات

بالنظر إلى نطاق تقييم الأثر هذا، فقد تم إجراء مسح لعملاء قطاع التمويل الأصغر ممثلاً بمؤسسات التمويل الأصغر التي تعمل حالياً (ممارسو التمويل الأصغر) الذين لديهم محفظة من العملاء النشطين لتقييم التغيرات والتحسن الذي طرأ عليهم بعد حصولهم على خدمات التمويل الأصغر، وللوقوف على الخبرات المتعمقة المكتسبة على المستوى الفردي والتصورات وأثر خدمات التمويل الأصغر على تحسن مستوياتهم المعيشية من المنظور الاجتماعي والاقتصادي.

بلغ إجمالي المبحوثين الذين شملهم المسح 453 عميل (53% ذكور و47% إناث) يتوزعون بين مؤسسات التمويل الأصغر و10 مناطق جغرافية رئيسية (أنظر الجدول 3).



جدول 3: عينة مسح عملاء مؤسسات التمويل الأصغر

المجموع	إناث	ذكور	المحافظة
134	59	75	صنعاء
71	52	19	حضر موت
49	25	24	الحديدة
44	20	24	تعز
36	22	14	لحج
32	15	17	عدن
31	9	22	إب
23	2	21	ذمار
17	8	9	ابين
16	2	14	حجه
453	214	239	الإجمالي

استخدمت منهجية أخذ العينات العنقودية متعددة المراحل وكانت وحدة العينة الرئيسية الأولى هي مؤسسات التمويل الأصغر، بينما شملت وحدة العينة الثانوية المحافظات والتي تم اختيار ها عشوائياً من قوائم عملاء مؤسسة التمويل الأصغر التي تستوفي معابير الاختيار وتضمنت الآتي:

- العملاء الذين حصلوا على خدمات تمويل أصغر على خدمات تمويل أصغر لمشاريعهم ومنشئاتهم الصغيرة وليس القروض
 - العملاء النشطين الذين لديهم قروض نشطة مع مؤسسات النمويل الأصغر وأنشطتهم التجارية مستمرة.
- · التوزيع الجغرافي للعملاء (محافظات صنعاء عدن تعز حجة الحديدة لحج ابين إب حضرموت ذمار) (أنظر الشكل 2).
 - أنواع العملاء شمل الأتي:
 - عملاء جدد (أولئك الذين عملوا مع إحدى مؤسسات التمويل الأصغر لمدة 6 أشهر أو أقل).
- العملاء المنخرطين مع تلك المؤسسات منذ مدة متوسطة (أولئك الذين عملوا مع إحدى مؤسسات التمويل الأصغر لمدة 6-24 شهر).
 - العملاء القدامي (الذين لديهم تعاملات مع إحدى مؤسسات التمويل الأصغر منذ أكثر من عامين).
 - متوسط حجم القرض للعملاء كان على النحو الأتى:
 - أقل من 50,000 ريال يمنى
 - من 50,001-200,000 ريال يمني
 - من 200,001- 500,000 ريال يمني
 - من 500,001 2,000,000 ريال يمني
 - من 2,000,001 5,000,000 ريال يمني
 - أكثر من 5,000,000 ريال يمنى
 - نوع النشاط أو المنشأة كان على النحو التالى:
 - نشاط تجاري

- خدمات
- حرف يدوية /تصنيع
 - نشاط زراعی
 - عدد القروض المستلمة
 - قرض واحد
 - قرضان
 - ثلاثة قروض
- أكثر من ثلاثة قروض

تم حساب تقدير حجم العينة بناءً على مستوى الثقة المطلوبة مع هامش خطأ مقبول:

- مستوى الثقة: 95%
- مستوى الخطأ: 4.6%
- مجتمع المناطق التي اختيرت للمسح: 89,733 عميل

تحليل البيانات

التحليل الاحصائى الوصفى

نظراً لأن أدوات جمع البيانات كانت كمية ونوعية، فقد تبنت تقنيات التحليل نتبع الاتجاهات العامة ونقاط التوافق والاختلاف والنوع الاجتماعي ونوع النشاط التجاري ومدة القرض والموقع كموضوع متقاطع، والأراء المترسخة واحصائيات التحليل الوصفي وتحليل الفروق الهامة وعلاقة الارتباط...إلخ. حيث جرى نقل البيانات الكمية للبيانات من برنامج KOBO وترميزها ومعالجتها وتحليلها باستخدام برنامج التحليل الاحصائي (SPSS).

تحليل الانحدار للمؤشرات الرئيسية

يتناول هذا التقييم أثر التمويل الأصغر على المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية بين شريحة المقترضين. وعليه، ولاستكشاف مدى تأثير خدمات التمويل الأصغر، ارتكز البحث على الفرضية القائلة بأن الوصول إلى التمويل الأصغر يحسن من المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية كالدخل ودوران رأس المال والتوظيف والادخار الشخصي وتغطية تكاليف المعيشة والأمن الغذائي والوصول إلى خدمات الرعاية الصحية وخدمات التعليم والارتقاء بمستوى العيش والتمكين والترابط الاجتماعي.

كما تم تحليل بيانات المسح وتفسيرها باستخدام التحليل الاقتصادي القياسي والانحدار الخطي المتعدد لفحص وتحديد العلاقة المنطقية وأثر إجمالي مبلغ القروض التي تحصل عليها المنشآت الصغيرة والأصغر ومدة القروض/نوع العميل (عملاء جدد – عملاء منذ مدة متوسطة – عملاء قدامي) والنوع الاجتماعي وقطاع الاعمال على المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية.

تم تحديد مدة القرض وفق ثلاث فئات: الفئة (1 عملاء جدد: أقل من ستة أشهر والفئة 2) عملاء منذ مدة متوسطة: أكثر من 6 أشهر وأقل من عامين والفئة 3) عملاء قدامي: أكثر من عامين.

أتاح تصميم استبيان المسح إنشاء متغيرات تسلسلية وإسمية. كما تم تشفير البيانات التي تم جمعها وادخالها في نظام SPSS 23 من أجل تحليلها احصائباً.

مواصفات نموذج البيانات

كانت وجه النظر في هذا التقييم تنحو باتجاه القول أن قروض التمويل الأصغر لها أثر إيجابي على الأفراد والأسر من الناحية الاقتصادية والاجتماعية معاً. ولقياس أثر خدمات مؤسسات التمويل الأصغر على عملائها، فقد أخذنا بالاعتبار مجموعتي متغيرات التأثير استخدام البيانات المتاحة، بما في ذلك:

- مؤشرات الأثر الاقتصادي
 - الدخل
- معدل دوران رأس المال
 - التوظيف
 - الادخار الشخصى
 - مؤشرات الأثر الاجتماعي
 - تغطية تكاليف المعيشة
 - الأمن الغذائي

- الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية
 - الحصول على خدمات التعليم
 - تحسن مستويات المعيشة
 - التمكين
 - الترابط الاجتماعي

جلسات نقاش المجموعات البؤرية

لاستكمال البيانات الكمية، والخروج برؤية تفصيلية أكثر حول ردود أفعال العملاء تجاه خدمات التمويل الأصغر التي حصلوا عليها، والوقوف على التغيرات والتحسن الذي طرأ عليهم بعد الاستفادة من تلك الخدمات، فقد نُظمت 18 حلقة نقاش مجموعات بؤرية مع عملاء من مؤسسات التمويل الأصغر (10 جلسات للذكور و8 جلسات للإناث) في المحافظات المختارة. شارك في تلك الجلسات ما مجموعة 95 شخص (57% ذكور و43% إناث) تم اختيارهم عشوائياً من قائمة عملاء التمويل الأصغر ويمثلون كافة الفئات (النساء والرجال – نوع النشاط/المنشأة حجم النشاط/المنشأة الصغيرة والأصغر ...إلخ). وقد تم تلخيص أعداد المشاركين في المجموعات البؤرية بحسب المحافظة والنوع في الجدول 4 أدناه.

	عدد المشاركين		بموعات البؤرية	عدد جلسات المج	المحافظة
المجموع	إناث	ذكور	إناث	ذكور	
14	6	8	1	1	صنعاء
11	5	6	1	1	عدن
10	5	5	1	1	تعز
5		5		1	حجه
11	5	6	1	1	الحديدة
11	6	5	1	1	لحج
9	5	4	1	1	أبين
9	4	5	1	1	إب
10	5	5	1	1	حضرموت
5		5		1	ذمار
05	//1	ΕΛ	0	10	1102 VI

جدول 4: عينة جلسات نقاش المجموعات البؤرية

القيود

هناك عدد من القيود التي واجهتها هذه الدراسة ومن ذلك:

- خلال العمل الميداني، قام فريق التقييم بتغيير قائمة عينة عملاء مؤسسات التمويل الأصغر، والتي تم اختيارها من القوائم المقدمة من قبل مؤسسات التمويل الأصغر عدة مرات ولعدة أسباب منها تعذر الوصول إلى بعض العملاء بناءً على معلومات التواصل التي تم الحصول عليها من مؤسسات التمويل الأصغر وتنظيم المواعيد مع العملاء مرات عديدة وعدم تواجد العملاء رغم وصول الفريق إلى المكان المحدد وعدم الرغبة في المشاركة. لذلك، أضطر فريق التقييم إلى تغيير العينة وطلب من مؤسسات التمويل الأصغر موافاته بقوائم جديدة، مما استغرق الكثير من الوقت والجهد لاختيار العينات المطلوبة الجديدة المتوافقة مع معابير الاختيار.
- كانت هناك قيود أيضاً متعلقة بتحديد عينة جلسات نقاش المجموعات البؤرية والاختيار العشوائي ما حد من فعالية اللقاءات مع المشاركين بسبب تباعد المناطق و صعوبة جمع العينة المطلوبة في نفس المكان والزمان المحدد. هذا وقد بذل فريق التقييم جهوداً مضنية للتقليل من تلك المخاطر عبر دعوة عدد من العملاء من مختلف مؤسسات التمويل الأصغر الذين يقطنون في مناطق متقاربة نسبياً.



3.1. قطاع التمويل الأصغر في اليمن

تعتبر صناعة التمويل الأصغر جديدة نسبياً في اليمن مقارنة بالدول النامية الأخرى في المنطقة. ففي عام 1998، دُشن أول برنامج تمويل أصغر من قبل الصندوق الاجتماعي للتنمية واتحاد نساء اليمن بمحافظة الحديدة بدعم من وكالة الإغاثة التنموية واستهدف النساء الفقيرات في ريف حيس (جنوب الحديدة). ومع نهاية العام نفسه، ارتفع عدد برامج التمويل الأصغر (البرامج المدرة للدخل) إلى خمسة برامج غطت المناطق الريفية في محافظتي عدن وذمار. تمثلت الخدمات الأساسية المقدمة من تلك البرامج آنذاك بالتمويل الأصغر للمزار عين الفقراء وأنشطة مثل تربية الماشية (الأغنام والماعز والعجول) وتربية النحل. وبعد فترة معينة توقفت معظم تلك البرامج أو اندمجت مع مؤسسات التمويل الأصغر الأخرى بسبب نقص الخبرة وسوء التنظيم وتدني تغطية السوق وعدم تطبيق أفضل الممارسات، إضافة إلى ضعف البنية التحتية في المناطق الريفية التي كانت تغطيها البرامج.6

على الرغم من الانتكاسات التي عانت منها صناعة التمويل الأصغر في اليمن نهاية التسعينات من القرن الماضي، فقد شهدت الصناعة نمواً متسارعاً على مدى العشرين عاماً الماضية بفضل الدعم الحكومي المقدم من خلال الصندوق الاجتماعي للتنمية والمنظمات الدولية والجهات المانحة. يوجد حالياً بنكان للتمويل الأصغر وسبع مؤسسات تمويل أصغر منتشرة تقريباً في كل المدن الرئيسية بالإضافة إلى عدة مناطق في الريف اليمني يستغيد منها أكثر من 89,733 مقترض نشط، تشكل النساء أكثر من 34% منهم، وكذا 1,662,675 مدخر 7، بمحفظة قروض إجمالية تبلغ قيمتها حوالي 34 مليار ريال نهاية فبراير 2021، وبمتوسط قرض قدرة 480,454 ريال يمني (أنظر الجدول 5).

			العملاء النشطين	77E					
	المدخرون								
مناطق العمليات	العدد النشط للمدخرين	نساء (%)	متوسط محفظة القروض (ريال يمني)	محفظة القروض القائمة (مليون ريال يمني)	العدد النشط للمقترضين	الفروع	تاريخ التأسيس	البرنامج	نوع منشأة التمويل الأصغر
العاصمة صنعاء وتعز وإب وذمار والحديدة وعدن وحضرموت وحجة وعبس	199,523	35%	104,397	3,637	34,838	16	2009	بنك الأمل للتمويل الأصغر	ىنك
العاصمة صنعاء وعدن وتعز والحديدة وذمار وإب وحضرموت (المكلا، سيئون)	1,426,891	11%	1,758,982	15,618	8,879	65	2010	بنك الكريمي للتمويل الأصغر الإسلامي];
العاصمة صنعاء وتعز وإب والقاعدة ويريم وحجة ولحج وذمار والحديدة والضالع وباجل ودمت والتربة وشبام كوكبان	22,511	24%	333,360	4,102	12,305	20	2003	المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر	مؤسسة
دار سعد والبريقة والتواهي وكريتر وخور مكسر والمنصورة ولحج والضالع	4,956	61%	67,673	520	7,684	5	2005	مؤسسة عدن للتمويل الأصغر	
العاصمة صنعاء وتعز والحديدة وإب	130	22%	331,691	2,424	7,308	12	2000	برنامج نماء للتمويل الأصغر التنموي	
أبين (زنجبار – احور- خنفر) والمكلا والشحر وعدن		73%	296,865	890	2,998	8	2003	برنامج الاتحاد للتمويل الأصغر	
العاصمة صنعاء وتعز والحديدة وعدن وإب والمكلا وسيئون		22%	680,585	3,537	5,197	22	2006	برنامج التضامن للتمويل الأصغر	برنامج
العاصمة صنعاء والمحويت وعمران وذمار	2,761	30%	547,826	2,079	3,795	8	2001	أزال للتمويل الأصغر - صنعاء	
حضر موت (سيئون – تريم – السوم – ساه – القطن – شبام – المكلا – الشحر – الحامي) وشبوة والمهرة	5,903	30%	202,705	1,364	6,729	8	2000	وادي حضرموت	
	1,662,675	34%	480,454	34,171	89,733	<u>164</u>			الإجمالي

جدول 5: مؤشرات محفظة القروض لبرامج ومؤسسات التمويل الأصغر حتى فبراير 2021⁸

منذ بدء عمل مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن كانت التقديرات تشير إلى أن معدل الاختراق لهذه الخدمات في اليمن لن يتعدى 3% من السوق الحالية، مع العلم أن هناك ما يقرب من 2 مليون عميل محتمل لم يستفيدوا من الخدمة بعد.9 ويعزو جزء كبير من هذا الضعف في اختراق السوق إلى الاضطرابات السياسية التي اجتاحت البلد في السنوات الماضية. كما كان لأزمة عام 2015 دور في زيادة الصعوبات التي تواجه القطاع وتسببت في انخفاض عدد العملاء بشكل حاد، ويرجع ذلك في المقام الأول للأسباب التالية:

- النزوح الداخلي لآلاف من عملاء مؤسسات التمويل الأصغر في العديد من المناطق.
- الدمار وفقدان الأصول المدرة للدخل لعملاء مؤسسات التمويل الأصغر والأنشطة التجارية الأخرى.

⁶ الصندوق الاجتماعي للتنمية، 2013.

⁷ الصندوق الاجتماعي للتنمية، فيراير 2021، https://smed.sfd-yemen.org/index.php/en/blog-4/financial-indicators-2

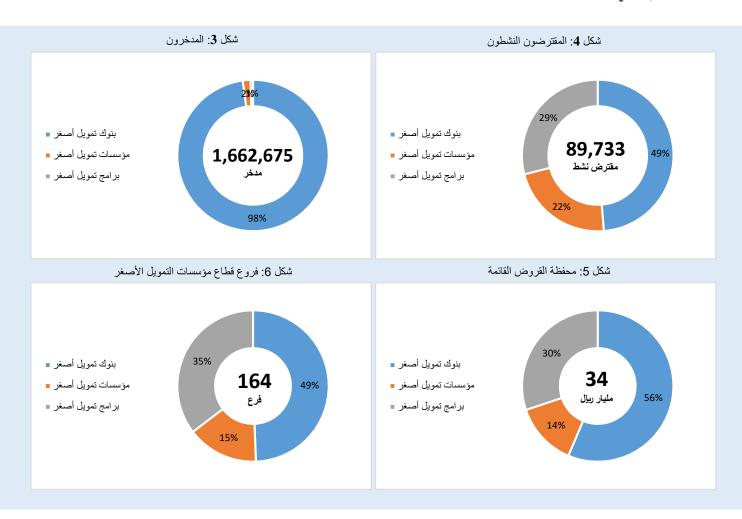
⁸ الصندوق الاجتماعي للتنمية، فبراير 2021 ، https://smed.sfd-yemen.org/index.php/en/blog-4/financial-indicators

⁹ أ. الشبامي، دي إم خنداره، التمويل الأصغر في اليمن "التحديات والغرص"، مجلد 2، العدد 12، (ديسمبر 2014)، المجلة الدولية للرياضيات والعلوم الإحصائية.

- ا حجام مؤسسات التمويل الأصغر عن استيعاب أي عملاء جدد أو تجديد القروض الحالية حتى للعملاء ذوي الجدارة الانتمانية بسبب المخاطر العالية التي ينطوى عليها الأمر.
 - عدم القدرة على استئناف العمليات من جانب العديد من مؤسسات التمويل الأصغر وفي الكثير من المحافظات.

بناءً على هذا الاتجاه، فقد اضحت استمرارية التشغيل لمؤسسات التمويل الأصغر في بعض المحافظات المستهدفة متضررة بشكل كبير من الوضع الأمني الراهن. هناك بعض مؤسسات التمويل الأصغر والتي تعمل حصراً ضمن حدود محافظة معينة، ومن ذلك برنامج آزال للتمويل الأصغر والذي يغطي صنعاء فقط. يوجد في صنعاء أكبر عدد من مؤسسات التمويل الأصغر العاملة ضمن حدود هذه المحافظة، وما يصل إلى 7 مؤسسات لديها فروع عاملة بالرغم من الأزمات السياسية المتوالية التي تعصف بالبلد. 10

بالنظر إلى حقيقة أن صناعة التمويل الأصغر في اليمن لا تزال حديثة النشأة نسبياً، إلى أنها أثبتت وجودها ليس فقط في المدن الرئيسية ولكن أيضاً في المدن الثانوية والمناطق الريفية. ووفقاً لتقرير الصندوق الاجتماعي للتنمية لعام 2021، هناك بنكان للتمويل الأصغر و7 مؤسسات تمويل أصغر تخدم أكثر من 89,733 مقترض و1,662,675 مدخر في المناطق الحضرية والريفية باليمن. وبالرغم من تركز مؤسسات التمويل الأصغر في المناطق الحضرية أكثر من المناطق الريفية، إلا أن معظمها لديها استراتيجية توسع للوصول إلى المزيد من المناطق الريفية في اليمن.



خدمات ومنتجات مؤسسات التمويل الأصغر

تضطلع مؤسسات التمويل الأصغر بالعديد من الخدمات المالية وغير المالية، ومن ذلك الإقراض والادخار والودائع والحسابات الجارية والتأمين المصغر وتحويل الأموال والتأجير المصغر والتدريب وتقديم المساعدة الفنية للمنشآت الصغيرة والأصغر. تقديم الخدمات المالية يتم وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

أ. الإقراض

تقدم مؤسسات التمويل الأصغر مجموعة متنوعة من القروض لعملائها تشمل فيما تشمل قروض لدعم الاسكان والتعمير والزراعة والطاقة الشمسية وقطاع التعليم، بالإضافة إلى القروض المخصصة للأفراد وأصحاب المشاريع الصغيرة والأصغر والفئات الاجتماعية. على سبيل المثال يتراوح حجم قروض بنك الأمل بين 50,000 ريال يمني (حوالي 83 دولار أمريكي)¹¹ إلى 20 مليون ريال يمني (حوالي 20 دولار أمريكي)، بينما في بنك الكريمي تتراوح بين 100,000 ريال يمني (تقريباً 167 دولار أمريكي) إلى 50 مليون ريال يمني (تقريباً 83,333 دولار أمريكي).

قبل اندلاع النزاع الحالي، كان نظام الإقراض الجماعي هو السائد في اليمن ويبدو أنه أكثر ملائمة للنساء كونه لا يتطلب ضمانات ملموسة نظراً لأنه بإمكان أعضاء المجموعة ليتراوح بين 10,000 نظراً لأنه بإمكان أعضاء المجموعة ليتراوح بين 10,000 ريال يمني (حوالي 930 دولار أمريكي)، وتتألف كل مجموعة عادةً من 3-15 عضواً. مع ذلك، وبسبب النزاع والنزوح الذي يرد إليه تراجع معدل سداد القروض من قبل العملاء وارتفاع معدل المتخلفين عن السداد لدى جميع مؤسسات التمويل الأصغر كون الآلاف13 من عملاء تلك المؤسسات أجبروا على النزوح.

تمثل قروض الشباب (18-30 سنة) إحدى خدمات مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن، وتحديداً للمشاريع الشبابية القائمة والمبتدئة. قرض الشباب مفتوح لأي شاب محلي يتراوح عمره بين 18 إلى 30 سنة لم يتمكن من الوصول إلى مصادر التمويل الرسمية أو لا يمكنه تقديم ضمانات كافية لمؤسسات التمويل الأصغر لبدء عمله الخاص أو دعم احتياجات مشروعه الحالي. بعض مؤسسات التمويل الأصغر المدعومة من الصندوق الاجتماعي استطاعت التنازل عن المطلب المعتاد والمتمثل بضرورة امتلاك حد أدنى من الخبرة في تشغيل المشاريع لا يقل عن 6 أشهر لقبول المتقدمين الشباب ممن ليس لديهم خبرة سابقة أو سجل حافل في هذا المضمار. تتضمن المتطلبات الأساسية حالياً حضور تدريب مهني وفي مجال الأعمال وامتلاك خطة عمل بالإضافة إلى متطلبات الضمان الحالية. مدة القرض من 6-24 شهراً. وبالنسبة لقرض المشاريع المبتدئة فيتراوح بين 50,000 ريال يمني (حوالي 833 دولار أمريكي). وبشكل عام، قروض المشاريع المبتدئة تكون أصغر من القروض الأخرى.

كما تقدم جميع مؤسسات التمويل الأصغر خدمات تمويل مصغر كمرابحة إسلامية. تتفاوت أسعار الفائدة التي تحتسبها مؤسسات التمويل الأصغر من مؤسسة إلى أخرى. حيث تقدم معظم المؤسسات قروضها بفائدة شهرية تتراوح بين 1% أو 2%، وفقاً لنوع القرض والضمان المقدم من العميل. إلى جانب ذلك، عادة ما يتغير سعر الفائدة أو الرسوم اعتماداً على سعر الفائدة السائد في القطاع المصرفي، والفائدة التي يتقاضاها المنافسون ومعدل التضخم والتكلفة.

الشرط الأساسي للأهلية والحصول على القرض هو أن يكون الشخص قد ولد وتر عرع في اليمن وسنه يتراوح بين 18-60 عاماً وأن يمتلك بطاقة شخصية ومهارات إدارة مشاريع، كما يتوجب عليه أن يقدم ضمان تجاري في حالة القروض الفردية.

توجد أنواع مختلفة من الضمانات المطبقة حالياً، بما في ذلك المرتب إذا كان موظفاً والضمان التجاري العادي أو ضمناء أو ذهب أو أسهم. ولابد من الإشارة إلى أن الافتقار للضمانات هو من أهم أسباب رفض طلبات العملاء.

تختلف فترات سداد القروض اختلافاً كبيراً من مؤسسة إلى أخرى، حيث يبلغ الحد الأدنى 3 أشهر كما هو الحال بالنسبة لبرنامج نماء للتمويل الأصغر فيما الحد الأقصى يصل إلى 38 شهراً كما هو الحال في برنامج التضامن للتمويل الأصغر.

وفي النهاية، يلتزم العميل بسداد الديون نقداً إما بتسليمها يداً بيد أو على شكل حوالة، غير أن بعض مؤسسات التمويل الأصغر والبنوك – كبنك الأمل وبنك الكريمي، يوفران لعملائهما خدمة الدفع عبر الهاتف المحمول.

اا سعر صرف 1 دو لار أمريكي = 600 ريال يمني
 عام 2014: 1 دو لار أمريكي = 215 ريال يمني
 الصندوق الاجتماعي للتنمية، 2015

جدول 6: نظرة عامة على منتجات القروض التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر

المدة	حدود مبلغ القرض	نسبة الفائدة	نوع القرض	مؤسسة التمويل الأصغر
6-24 شهر	\$46,511 - \$46.51	1.5% بالشهر	الأمل للأفراد (يشمل المناطق الريفية أيضاً)	
6-24 شهر	\$930- \$46.5	1.5% بالشهر	مجموعة الأملُ التضامنية (يشملُ المناطق الريفية أيضاً)	
6-24 شهر	\$46,512- \$46.5	1.5% بالشهر	منتج بدائل الطاقة	
6-24 شهر	\$46,512- \$46.5	1.5% بالشهر	منتج الإعمار	
6-24 شهر	\$6,977- \$232.5	1.5% بالشهر	الأمل شراكات (يشمل المناطق الريفية أيضاً)	
6-36 شهر	\$6,977- \$46.5	1.5% بالشهر	الأمل مشروعي	بنك الأمل
6-36 شهر	\$465 -\$163	1.5% بالشهر	الأمل للرعاية (يشمل المناطق الريفية أيضاً)	للتمويل
6-36 شهر	\$46,512 -\$4,652	1.2% بالشهر	الأمل للاستثمار (يشمل المناطق الريفية أليضا)	الأصغر
2-10 أشهر	\$46,512 -\$1,395	1.5% بالشهر	الأمل الموسمي	
2-10 أشهر	\$46,512 -\$46.5	1.5% بالشهر	التمويل الزراعي	
6-24 شهر	إذا كان نشاط العميل قد تعثر بسبب	بدون فائدة	قروض ما بعد الأزمة استجابة للأضرار التي	
	الحرب أو كان يعيش في منطقه متضررة (40-800 دولار أمريكي)		لحقت بالعملاء عام 2015 (الأمل تعافي)	
6-12 شهر	100,000,000 - 100,000 ريال يمني 100,000 - 100,000,000 ريال	1.75-1% بالشهر (اعتماداً على نوع الضمان)	مثنر و عي	cti etc.
12 شهر	100,000 – 100,000,000 ريال يمني 200,000 – 500,000 ريال يمني	1.75-1% بالشهر (اعتماداً على نوع الضمان)	منتج الطاقة الخضراء	بنك الكريمي للتمويل
تصل إلى 36 شهر		1.75-1% بالشهر (اعتماداً على نوع الضمان)	التمويل الزراعي	الأصىغر الإسلامي
6-12 شهر	100,000,000 – 100,000 ريال يمني	1.75-1% بالشهر (اعتماداً على نوع الضمان)	الملكة (للنساء)	٬
6-38 شهر	10,000,000- 100,000 ريال يمني	10-18% (اعتماداً على نوع الضمان)	التضامن طاقة	
4-36 شهر	30,000,000 -100,000 ريال يمني	التضامن زراعة 13 السنة الأولى 24% السنة الثانية 30% السنة الثالثة		
سنة واحدة	10,000,000 -100,000 ريال يمني	10% تؤخذ من المؤسسة التعليمية	التضامن تعليم	التضامن للتمويل
4-36 شهر	30,000,000- 50,000		القروض التجارية	
4-36 شهر	30,000,000-50,000		القروض الخدمية	
4-36 شهر	30,000,000 - 50,000		القروض الإنتاجية	الأصغر
4-38 شهر	10,000,000 -100,000	10-18% (اعتماداً على نوع الضمان)	التضامن استدامة	
	10,000,000 -50,000		المشاريع المبتدئة	
4-36 شهر	30,000,000 -50,000	13% ضمان ذهب 10% وديعة نقدية 10% - 18% ضمان تجاري	التضامن إعمار	
6-34 شهر	5,000,000 -100,000	2% بالشّهر	القرض السمكي للوطنية للتمويل الأصغر	
6-24 شهر	12,000,000 -100,000	2% بالشهر 3% - %1.2	القرض الزراعي	
6-24 شهر	12,000,000-100,000	15% - 2% بالشهر	قرض المشاريع الصغيرة /تجاري	المؤسسة
شهر	500,000 -100,000	15% - 2% بالشهر	القروض الموسمية	الوطنية
6-24 شهر	5,000,000-100,000	15% - 2% بالشهر	القروض الخدمية	للتمويل
6-24 شهر	5,000,000 -100,000	17% بالسنة	القروض الصناعية	الأصغر
6-24 شهر	2,000,000 -100,000	%2 بالشهر	المشاريع المبتدئة	
6-24 شهر	5,000,000 -100,000	%2 بالشهر	قرض الوطنية لتربية النحل والثروة الحيوانية	
6-30 شهر	10,000,000 -10,000	2-1-2% (اعتماداً على نوع الضمان)	فردي	مؤسسة عدن
6-12 شهر	400,000 -10,000	رع (اعتماداً على نوع الضمان)	مجموعة تضامنية	للتمويل الأصىغر
30-3 شهر	10,000,000 -10,000	2.25-1.2% (اعتماداً على	فردي	برنامج نماء
2-6 أشهر		نوع الضمان) %15 بالسنة	قروض زراعية	برئامج عدد للتمويل
2-6 أشهر		15% بالسنة	قروض سمكية	للصوين الأصغر
2-6 أشهر		15% بالسنة	قروض الثروة الحيوانية	التنموي التنموي
2-6 أشهر		%15 بالسنة	قروض تربية النحل	رپ
	<u>I</u>	L	5 - " ", 0-3,-	

6-30 شهر	10,000,000 -10,000	2.25-1.9 (اعتماداً على	الحراثة والبذور	
9-36 شهر	6,000,000 -100,000	نوع الضمان) 1.5% بالشهر	 قروض زراعية	
6-36 شهر	9,000,000-2,000,000	1.5% بالشهر	قروض استثمارية	
6-24 شهر	250,000 - 10,000	1.5% بالشهر	قروض البضائع	
6-24 شهر	500,000 - 10,000	1.5% بالشهر	قروض السكن	برنامج الاتحاد
		1.5% بالشهر	الطاقة البديلة	
6-24 شهر	300,000 - 10,000	1.5% بالشهر	قروض الثروة الحيوانية	للتمويل الأصىغر
9-36 شهر	9,000,000 - 100,000	1.5% بالشهر	قروض سمكية	
6-24 شهر	500,000 - 10,000	1.5% بالشهر	قروض التعليم	
6-24 شهر	500,000 -10,000	1.5% بالشهر	قروض المشاريع	
4-24 شهر	10,000,000 - 100,000	1.85% - 1.15% بالشهر	قرض فردي	
4-24 شهر	10,000,000 - 100,000	1.85% - 1.15% بالشهر	قرض زراعي	آز ال للتمويل الأ
4-9 أشهر	2,000,000 - 100,000	1.85% - 1.15% بالشهر	قرض موسمي (نشاط زراعي)	الأصغر – — صنعاء
4-24 شهر	10,000,000 - 100,000	1.85% - 1.15% بالشهر	قرض مضخة شمسية	
تصل إلى 36 شهر	10,000,000 - 100,000	1% بالشهر	قروض سمكية	
تصل إلى 24	10,000,000 - 100,000	1% بالشهر	قروض مشاريع تجارية	
شهر تصل إلى 12 شهر	10,000,000 - 100,000	1% بالشهر	قروض تعليم	
تصل إلى 30	10,000,000 - 100,000	1% بالشهر	قروض تربية الثروة الحيوانية	وادي — حضر موت
شهر تصل إلى 30 شهر	10,000,000 - 100,000	%1 بالشهر	قروض صناعية	
شهر تصل إلى 36 شهر	10,000,000 - 100,000	1% بالشهر	قروض زراعية	
30-3 شهر	10,000,000 - 100,000	12%	قرض فردي	

ب. الادخار

تقدم معظم مؤسسات التمويل الأصغر خدمات الادخار الإلزامي والاختياري. تشمل خدمات الادخار الإلزامي تخصيص مبلغ ثابت بشكل منتظم إما أسبوعياً أو شهرياً كون ذلك هو أحد متطلبات الحصول على القرض تحت فئة الإقراض الجماعي، في حين أن الادخار الاختياري مسموح به فقط في بنوك التمويل الأصغر: بنك الأمل وبنك الكريمي. شهدت خدمات الادخار نمواً متسارعاً – فمعدل الفائدة يتراوح بين 5- 10% سنوياً.

ج. التأمين المصغر

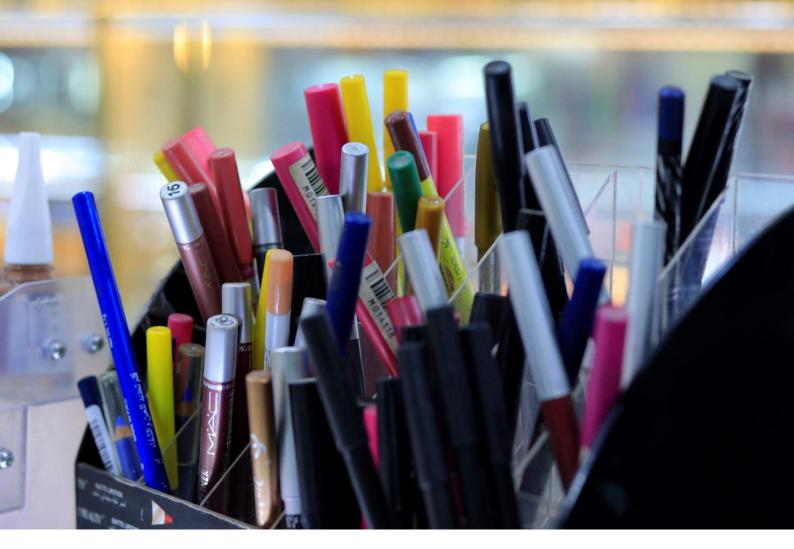
في عام 2006، بدأت بعض مؤسسات التمويل الأصغر بتقديم بعض خدمات التأمين المصغر على نطاق صغير باستخدام نموذج طلب داخلي. وحالياً، تقدم جميع مؤسسات التمويل الأصغر تقريباً قرض تأميني على الحياة، وهو نوع من التأمين على الحياة يتيح سداد رصيد القرض في حال وفاة المقترض. هذه الخدمة تقدم من قبل مؤسسات التمويل الأصغر داخلياً دون دعم أو إشراك طرف ثالث. حيث يتم خصم 1% أو 2% من القرض كرسوم لتغطية المخاطر المرتبطة بوفاة المقترض. في الحقيقة، تحمي مؤسسات التمويل الأصغر بذلك محافظها الاستثمارية وليس عملائها. وكان بنك الأمل وبرنامج التضامن للتمويل الأصغر قد أبرما اتفاقيات مع شركات تأمين لتغطية المخاطر المرتبطة بوفاة المقترض فيما يخص القروض الصغيرة. وفي مارس 2018، أطلق الصندوق الاجتماعي للتنمية برنامج ضمان القروض لتزويد رواد الأعمال بالضمانات اللازمة المطلوبة من بنوك ومؤسسات التمويل الأصغر وتمكينهم من الحصول على القروض.

د. تحويل الأموال

تقتصر عمليات تحويل الأموال على بنوك التمويل الأصغر. وهي إحدى الخدمات الرئيسية التي يقدمها مصرف الكريمي وبنك الأمل.

ه. المساعدة غير المالية: هل تتضمن تقديم خدمات التدريب للأعضاء من جانب شبكة اليمن للتمويل الأصغر؟

وفقاً للمقابلات التي أجريت مع مؤسسات التمويل الأصغر، أتضح أن بعض تلك المؤسسات تقدم مساعدة غير مالية ومن ذلك التدريب والدعم الفني لعملائها لتعزيز مهاراتهم في الإدارة والتسويق. وكان بنك الأمل قد دشن عام 2013 هيكل جديد يسمى "معهد الأمل للدعم الفني" والذي يقدم خدمات للمنشآت الصغيرة والأصغر والشباب الذين يخططون للحصول على قروض. بالمثل، أنشأ برنامج نماء للتمويل الأصغر التتموي عام 2020 مركزاً للتدريب لتقديم برامج تدريبية لعملاء ومؤسسات التمويل الأصغر والمنشآت الصغيرة والأصغر. يقدم الصندوق الاجتماعي للتنمية كذلك برنامج تدريب مهني وبعد ذلك يمكن للمشاركين التقدم والحصول على قرض بدون فوائد.



3.2. ملف عملاء مؤسسات التمويل الأصغر

3.2.1. الملف الشخصي

يعرض هذا الجزء لمحة عامة عن خصائص عملاء مؤسسات التمويل الأصغر الذين شملهم المسح، بما في ذلك العمر والمستوى التعليمي والوضع الأسري وعدد أفراد الأسرة. فيما يركز الجزء الثاني على عملية الاختيار والمساعدة المقدمة.

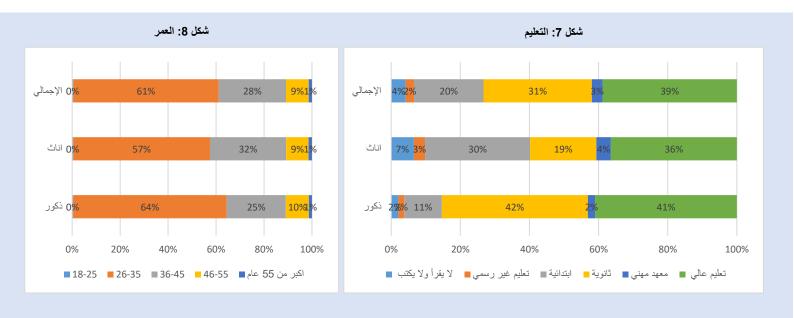
الخصائص السكانية

العمر: متوسط عمر المبحوثين هو 31 سنة بينما أكثر من 61% تتراوح أعمارهم بين 26-35 سنة و28% تتراوح أعمارهم بين 36-45 سنة و9% في الفئة العمرية 46-55 سنة ونسبة 1% فقط تتجاوز أعمارهم 55 عام فيما أقل من 1% أعمارهم بين 18-25 سنه (أنظر الشكل 8). لم يلاحظ أي اختلاف بين الذكور والإناث و عبر المناطق الجغرافية المختلفة. فهذه النتيجة تُشير إلى أن سن الغالبية العظمى من عملاء مؤسسات التمويل الأصغر هو أقل من 46 عاماً.

التعليم: كونه أحد المتغيرات المحددة للأداء الاقتصادي، وجد التقييم أن غالبية المبحوثين (73%) لديهم مستوى تعليمي متوسط إلى عالي وأن 39% منهم من حملة الشهادة الجامعية فيما 31% أكملوا الدراسة الثانوية و33% هم من خريجي المعاهد الفنية بينما 20% أكملوا تعليمهم الأساسى وأن 2% لم يتلقوا أي تعليم رسمى و44% فقط لا يعرفون القراءة والكتابة.

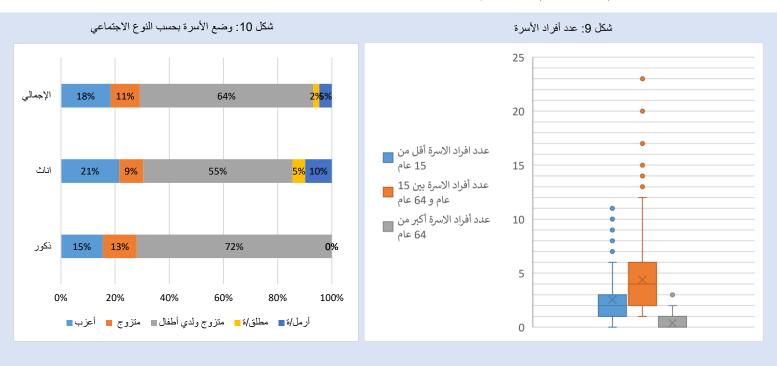
خضع المستوى التعليمي للمزيد من التحليل من حيث النوع الاجتماعي والمنطقة الجغرافية. حيث ظهرت فروق كبيرة بين الجنسين في البُعد التعليمي. 41% من المبحوثين الذكور كانوا من حملة الشهامة المجامعية مقابل 36% إناث، وفي حين أن 42% من الذكور من خريجي الثانوية العامة بلغت النسبة 19% فقط بين الإناث. كما أن 30% من الإناث أكملن المرحلة الابتدائية، وهي نسبة أقل من الذكور وبواقع 11%. يوضح الشكل 7 أدناه نقسيم المبحوثين بحسب النوع. ففي حين لم يلاحظ أي فرق كبير عبر المناطق الجغرافية – باستثناء حضر موت والتي بلغت فيها نسبة المبحوثين من حملة الشهادتين الوسطى والعليا 37% - وجد أن 65% لم يكملوا تعليمهم الثانوي (49% لديهم شهادة تعليم البتدائي و8% لم يلتحقوا بالتعليم النظامي فيما ظهر أن 7% هم أميين.

تؤكد هذه النتيجة حقيقة أن مؤسسات التمويل الأصغر تستهدف بالفعل وتصل إلى الفقراء النشطين اقتصادياً من ذوي المستويات التعليمية المتدنية والذين لا يستطيعون الوصول إلى الخدمات المالية الرسمية.



الوضع الأسري

أغلب المبحوثين (75%) هم من المتزوجين (64% متزوجون ولديهم أطفال بينما 11% متزوجون وليس لديهم أطفال) في حين أن 18% غير منزوجين و5% أرامل و2% مطلقون (أنظر الشكل 10). ظهر هناك فرق كبير بين الذكور والإناث حيث كان 85% من الذكور متزوجين مقابل 64% من الإناث، وأن 21% من الإناث كُن غير متزوجات مقابل 15% ذكور. أيضـــاً، حوالي 10% من الإناث كُن أرامل و5% مطلقات (أنظر الشكل 10). لم تلاحظ أي فروق كبيرة ذات دلالة إحصائية عبر المناطق الجغرافية المختلفة.



حجم الأسرة ونسبة الإعالة

متوسط حجم أسر العملاء يبلغ 7.3 فرد وبانحراف معياري مقداره 143.9، والمنوال هو 5 أفراد. 15 هذه النتيجة أعلى نسبياً من المتوسط على المستوى الوطني والبالغ 7 أفراد. بلغ الحد الأعلى والحد الأدنى لأحجام الأسر بين 30 فرد إلى فرد واحد على التوالي، فيما يبلغ الوسيط 6

¹⁴ الانحراف المعياري هو مقياس لمقدار التباين والانحراف لمجموعة من القيم.
¹⁵ المنوال هو القيمة الغالبة التي تطغى على مجموعة من القيم البيانية.

أفراد (أنظر الجدول 7)¹⁶. تحتوي الأسر على 4.3 من البالغين بعمر 15 سنة أو أكبر و3 أو أكثر من المعالين تقل أعمارهم عن 15 عاماً أو ممن تزيد أعمارهم عن 64 عاماً (أنظر الشكل 9). يمكن أن يؤثر عدد الأفراد المعالين في الأسرة، بما في ذلك الأطفال وكبار السن، على درجة الاستفادة من قرض التمويل الأصغر والمخرجات المتوقعة منه، حيث قد يؤثر حجم الموارد المالية اللازمة لرعاية الأسرة على قدرة العملاء على تحقيق الأهداف المنشودة من التمويل.

جدول 7: حجم الأسرة ونسبة الإعالة

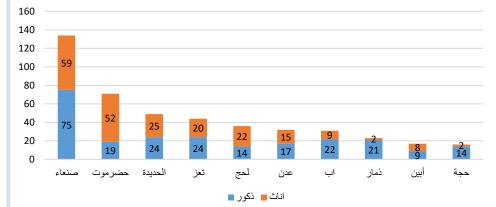
الحد الأعلى	الحد الأدنى	التباين	الانحراف المعياري	المنوال	الوسيط	المتوسط	
30	1.0	15.1	3.9	5.0	6.0	7.3	متوسط أعمار أفراد الأسرة
11	0	3.8	1.9	3.0	1.5	2.5	عدد الأشخاص أقل من 15 سنة
23.0	1.0	8.4	2.9	2.0	4.0	4.4	عدد الأشخاص بعمر 15-64 سنة
3.0	0	0.4	0.7	0.0	0	0.4	عدد الأشخاص فوق 64 سنة

يوضح تقسيم المحافظات المشمولة بالعينة أن أكبر عدد من العملاء الذين شملهم المسح متواجدين في صنعاء (حوالي 30% من العينة)، وهي تقريباً نفس نسبة عملاء مؤسسات التمويل الأصغر في صنعاء، فيما جاءت حضرموت في المرتبة الثانية وبنسبة 16% (أنظر الشكل 11),

شكل 11: عينة المسح بحسب المحافظة







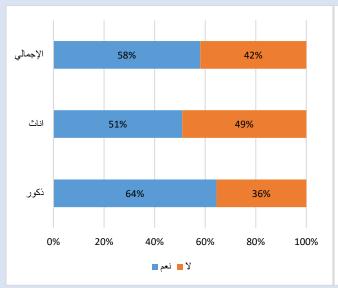
3.2.2 مصدر دخل الأسرة

تكسب الأسر بشكل عام دخلها من خلال مزيج من الأنشطة المدرة للدخل والمصادر المختلف. حيث وجد هذا التقييم أن 58% من الأسر المستفيدة من التمويل الأصغر تعتبر أن النشاط الممول من القرض مصدر دخلهم الأساسي. في حين أن 42% منها لديها مصادر دخل أخرى، بما في ذلك العمل بأجر في القطاع العام أو الخاص (70%) وأعمال أخرى (21%) وتحويلات كمعاشات التقاعد (9%) والدخل المحقق من ممتلكاتهم الأخرى (77%).

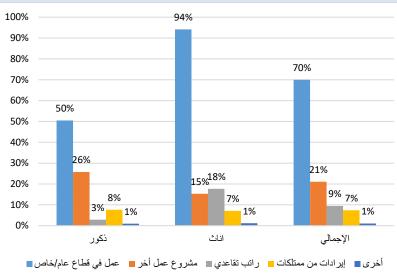
النسبة المئوية للإناث اللواتي لا يعتبرن منشئاتهن بأنها مصدر دخلهن الرئيسي أعلى بكثير منها بين الذكور (أنظر الشكل 13). حيث كشفت 94% منهن أن الدخل المتحصل عليه من العمل بوظيفة في القطاع العام أو الخاص أو رواتب أزواجهن بأنه المصدر الأساسي للدخل بالنسبة لأسرهن (أنظر الشكل 14).

¹⁶ ا**لوسيط** هو القيمة الفاصلة بين النصف الأعلى والنصف الأدنى من عينة بيانية أو سكانية أو توزيع احتمالي.





شكل 14: إذا كانت الإجابة لا، فما هي المصادر الأخرى لدخل الأسرة؟

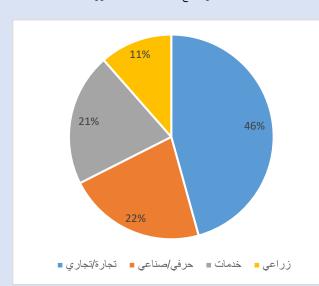


3.2.3 المشاريع/المنشآت

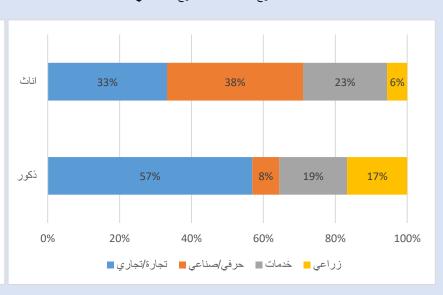
هناك سلسلة من قطاعات الأعمال التي تم تحديدها في العينة تتراوح بين قطاع التجارة إلى الزراعة. ينخرط معظم المبحوثين في أنشطة وأعمال تجارية وبنسبة 45% من إجمالي العينة، ومن ذلك البقالات والصيدليات ومحلات الملابس والأحذية والإلكترونيات وقطع الغيار. بينما يعمل 22% منهم في الصناعات اليدوية والتحويلية كصناعة البخور والعطور والخياطة والحلويات والكيك وورش الحدادة واللحام وصناعة الأحذية والتطريز. وهناك 21% يعملون في أنشطة خدمية كمحلات الحلاقة والتجميل وخدمات التنظيف وميكانيكا السيارات وصنائة الأجهزة الإلكترونية وخدمات النقل. هذا وقد أفاد 11% أن لديهم مشاريع زراعية وفلاحية كزراعة المحاصيل وتربية الثروة الحيوانية (أنظر الشكل 15).

يبين الشكل 16 توزيع الردود بحسب النوع الاجتماعي، حيث النساء ينخرطن أكثر في الأعمال الحرفية والخدمية، في حين أن الرجال أكثر تواجداً في الأنشــطة التجارية والمرتبطة بالقطاع الزراعي. وقد وجدت بعض الفروق من منطقة جغرافية إلى أخرى، كما هو موضـــح في الشكل 17. وكما هو متوقع، فإن معظم العملاء المنخرطين في قطاع الزراعة يتواجدون بشكل رئيسي في المناطق الريفية.

شكل 15: ما هو قطاع الأعمال بالنسبة لمشروعك؟

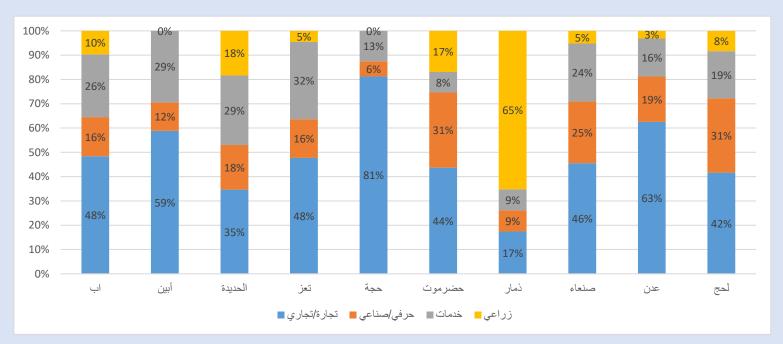


شكل 16: نوع المنشأة بحسب النوع الاجتماعي



شبكة اليمن للتمويل الأصغر | تقبيم أثر خدمات التمويل الأصغر في اليمن

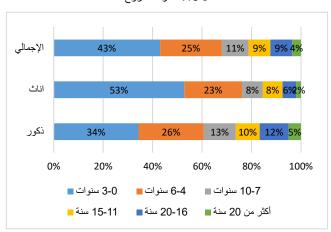
شكل 17: نوع المشروع بحسب الموقع





عمر المشروع يبلغ متوسط عدد السنوات التي قضاها المبحوثون في أعمالهم الحالية 6.8 سنة (8 سنوات للذكور و5.5 سنة للإناث).

شكل 18: عمر المشروع



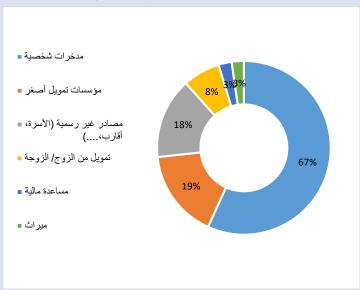
تم نقسيم سنوات الخبرة في العمل إلى 6 مجموعات: أعلى نسبة من العملاء لديهم أقل من 4 سنوات من الخبرة في الأعمال (43%) بينما 18% لديهم خبرة لا تتجاوز عام واحد. المبحوثون الذين يشكلون أقل نسبة في العينة هم فئة العملاء الذين لديهم أكثر من 20 عاماً من الخبرة. ويمكن تفسير هذه النتيجة من خلال حقيقة أنه وفقاً لمعايير مؤسسات التمويل الأصغر، يجب أن يكون الحد الأدنى لعمر المشروع 6 أشهر للحصول على قرض وهذا معمول به في غالبية المؤسسات أنفة الذكر.

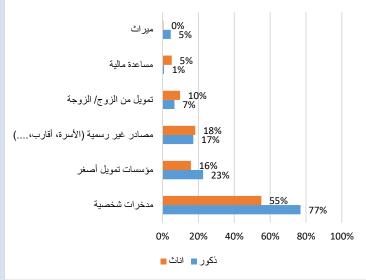
مصدر رأس المال الأولى لبدء المشروع

فيما يتعلق بمصدر التمويل المبدئي للمشروع، أشار 67% من المشمولين بالمسح أنهم استخدموا مدخراتهم الشخصية في حين ذكر 19% أنهم حصلوا على قرض من مؤسسات تمويل أصغر بينما 18% أخذوا قروضاً من أسرهم أو أقاربهم. بالمقابل، افاد ما نسبته 8% أن المشروع تم تمويله من قبل الشريك و 3% حصلوا على منح أو دعم لبدء مشاريعهم الخاصة مقدمة بشكل رئيسي من منظمات غير حكومية دولية أو من الصندوق الاجتماعي للتنمية. هناك 3% استفادوا من الميراث لبدء مشاريعهم (انظر الشكل 19). تشير هذه النسبة إلى أن غالبية المنشآت الصغيرة والأصغر لم تتعامل مع القطاع المالي للحصول على رأس المال الأولي لبدء المشروع. وفيما يتعلق بالنوع الاجتماعي، لم يلاحظ أي فوارق كبيرة بين الجنسين، باستثناء مبالغ المساعدات التمويلية التي حصلت عليها 5% من الإناث كدعم لبدء مشاريعهن الخاصة مقابل 11% من الذكور. توحي هذه النتيجة إلى أن المصادر الرئيسية لرأس المال الأولي لبدء المشاريع كانت إما المدخرات الشخصية أو الدعم الأسرى.

شكل 20: مصدر التمويل الأولى للمشروع بحسب النوع الاجتماعي

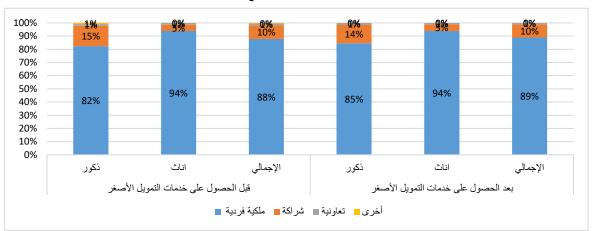






هبكلية المنشآت

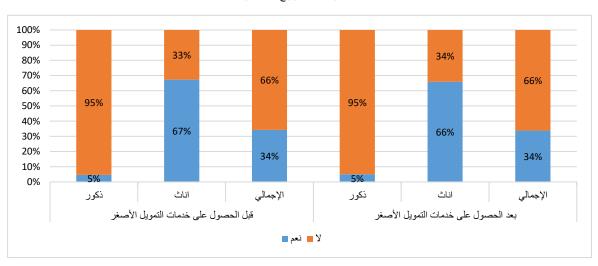
الغالبية العظمى من المنشآت كانت عبارة عن ملكية فردية تُدار من قبل المالك وحده، في حين أن 10% فقط كانت شراكة، وبشكل رئيسي بين الرجال. يوضم الشكل 21 ادناه عدم وجود فرق كبير في هيكلية المنشأة قبل وبعد حصول العملاء على القروض. حيث أشارت النتائج إلى أن أصحاب المشاريع الصغيرة والأصغر يفضلون الملكية الفردية نظراً لأنه من السهل إدارتها.



شكل 21: هيكلية المنشآت/المشاريع

هل المنزل هو المقر الرئيسي للمشروع؟

يكشف الشكل 22 أن زُهاء 34% من المنشآت تُدار من المنزل. وقد لوحظ وجود فرق كبير بين الجنسين، حيث تبين أن 66% من المشاريع النسوية مقرها المنزل مثل الخياطة و صناعة البخور والعطور وتصفيف الشعر وتربية الثروة الحيوانية وبيع الملابس و صنع الحلويات مقابل 5% فقط من المشاريع الخاصـة بالذكور كالعمل في المزارع ومحلات الإنترنت وتربية الماشية وبيع الهواتف. يُظهر الشكل 22 أيضاً عدم تغير مقر المشروع قبل وبعد حصول العملاء على القرض. عموماً، تنسجم هذه النتائج مع البيئة اليمنية والتي تدير فيها النساء غالباً مشاريعهن الصغيرة من المنزل.



شكل 22: هل يُدار هذا المشروع من المنزل

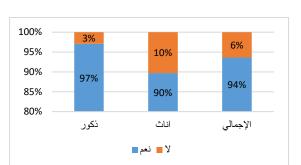
خلال المقابلات ومناقشـــات المجموعات البؤرية، تولد لدى فريق المســـح انطباع بأن المشـــاريع تلك كانت نتاج تعاون بين الأباء والأمهات والأبناء، وهذا يضمن التناوب على المشاريع جيلاً بعد جيل، لا سيما أنشطة الحرف اليدوية والزراعية (كالخياطة وصناعة البخور والعطور والتجميل والكوافير وتربية الثروة الحيوانية).

3.2.4. خدمات منشآت التمويل الأصغر

أنواع القروض

السواد الأعظم من عملاء التمويل الأصغر (94%) حصلوا على قروض وفق نظام تمويل المرابحة 17، بينما 6% لديهم قروض تستند إلى أنظمة تمويل أخرى كالقروض بدون فوائد التي تقدم بدعم من المنظمات الدولية أو الصندوق الاجتماعي لمساعدة الشباب والنساء على بدء مشاريعهم الخاصة أو تطويرها، أو وفق صيغة المشاركة 18 أو صيغ الاستزراع.

تدلل هذه النتيجة على أن جميع مؤسسات التمويل الأصغر لديها خدمات مرابحة إسلامية، فيما بدأت بعض المؤسسات بتقديم منتجات قروض جديدة مثل المشاركة والاستزراع. يفضل اليمنيون غالباً القروض المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية (تمويل المرابحة). كما يشعر



شكل 23: هل القرض الذي حصلت عليه يقوم على تمويل المرابحة؟

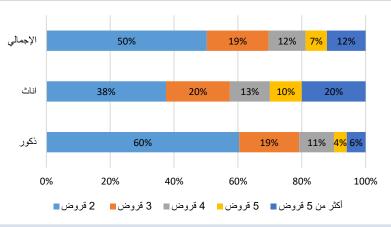
البعض بخوف من التقدم لمؤسسات التمويل الأصغر والحصول على قرض يصفونه بأنه "محرم شرعاً" وهذا سبب يمنع العديد منهم من حتى مجرد التفكير بالحصول على قرض من هذا النوع.¹⁹

هل هذه المرة الأولى التي تحصل فيها على قرض من مؤسسة تمويل أصغر؟

أكثر من نصف المبحوثين (60%) كانوا قد حصلوا على قرض من مؤسسات تمويل أصغر للمرة الأولى، بينما 40% منهم حصلوا على أكثر من قرض. لم يلاحظ أي اختلاف كبير بين الذكور والإناث أو عبر المناطق الجغرافية المختلفة. من بين الذين حصلوا على أكثر من قرض، بدى أن 50% منهم حصلوا على قرضين و19% على 3 قروض فيما 12% حصلوا على أكثر من 5 قروض.

شكل 24: كم مرة حصلت على قرض من مؤسسات التمويل الأصغر؟ شكل 25: هل هذه هي المرة الأولى التي حصلت فيها على قرض من مؤسسات التمويل الأصغر؟



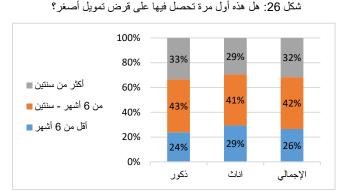


¹⁷ المرابحة: هي قيام إحدى مؤسسات التمويل بشراء أصلٍ ما بناءً على طلب العميل، ثم تقوم تلك المؤسسة ببيعه للعميل على أساس الدفع المؤجل (مع هامش ربح متقق عليه سلفاً). في حالة المرابحة، تتشارك المؤسسة المالية مخاطر الملكية وليس مجرد تقديم التمويل للعميل فقط حيث تقوم مؤسسة التمويل بشراء الأصل أو لأ من طرف ثالث ثم يُحرر عقد مرابحة مع العميل. وفي الأخير، يقوم العميل بسنديد الدفعة الأولى المتفق عليها وكذا رصيد مبلغ المرابحة على شكل أقساط ويتم في النهاية نقل ملكوة الأصل إلى العميل بعد استكمال دفع تلك الأقساط. تستخدم المرابحة بشكل واسع لشراء الآلات أو المعدات أو المواد الخام أو الدخول في صفقات قصيرة الأجل.

¹⁸ المشاركة: هي مصطلح يعني التشارك. وفي سياق التمويل الإسلامي، تعني المشاركة المنتهية بالتمليك، وهناك نو عان من المشاركة (دائمة ومتناقصة). تسير العملية على النحو التالي: يدخل الزبون في ترتيبات شراكة مع مالك مشارك (عادة ما تكون شراكة استثمار أو مؤسسة مالية) ويوقع عقداً يحدد شروط الاتفاقية. حينما يجد الزبون منزل بود شرائه، يتولى المالك المشارك الدفع على أن يقوم العميل بسداد المبلغ على شكل أقساط شهرية بموجب تلك الشراكة لاستخدام ذلك المنزل، ويكون الدفع مقابل إما إيجار ضمني أو صريح. في الوقت نفسه، قد يدخل العميل باستثمارات منتظمة في تلك الشراكة لزيادة حصته وصولاً إلى تملك العين موضع العقد بالكامل (المشاركة التناقصية). وبالنمبة للمشاركة الدائمة، يبقى البنك أو المؤسسة المالية كشريك ويجني ارباحاً من الشراكة اعتماداً على طبيعة الاتفاق المبرم.. 19 منظمة كير الدولية (2019): تقييم الخدمات والمنتجات المالية.

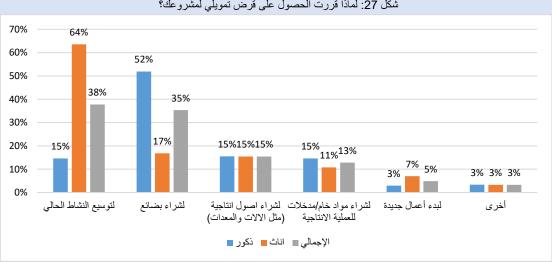
متى كانت أول مرة تحصل فيها على قرض من مؤسسسة للتمويل الأصغر؟

أفاد 26% من العملاء المشمولين بالمسح أنه لم يمضى أكثر من 6 أشهر منذ حصولهم على القرض الأول في سياق الخدمات التي تقدمها مؤسسسات التمويل الأصسغر وتم اعتبارهم لأغراض هذا التقبيم "بالعملاء الجدد"، بينما 42% كان قد مضى عليهم 6-24 شهراً منذ أن حصلوا على القروض، واعتبرناهم هنا "بالعملاء منذ فترة زمنية متوسطة" فيما 32% كان قد مضى عليهم أكثر من عامين من تاريخ استلام القرض واعتبروا "بالعملاء القدامي".



الغرض من القرض

توضح نتائج التقييم أن هناك 5 طرق رئيسية يستخدمها عملاء مؤسسات التمويل الأصغر للاستفادة من قروضهم: حيث أشار 38% منهم أن القروض ذهبت لتوسيع مشاريعهم الحالية (64% إناث و15% ذكور)، بينما 35% استفادوا منها لشراء السلع أو المخزون (52% إناث و17% ذكور) في حين أن 15% اشـــتروا بها أصـــول منتجة كالألات والمعدات و13% لشـــراء المواد الخام/المدخلات وحوالي 5% لبدء مشروع خاص جديد (7% إناث و 3% ذكور). تلك المجالات تتماشى مع الغرض الأساسى من وراء تقديم الخدمات المالية للمشاريع الصغيرة والأصغر من جانب مؤسسات التمويل الأصغر.



شكل 27: لماذا قررت الحصول على قرض تمويلي لمشروعك؟

مبلغ القرض الحالى

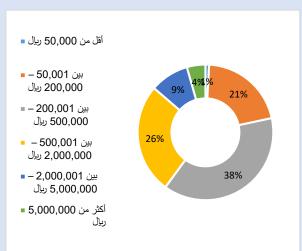
تتراوح مبالغ القروض الحالية التي حصل عليها العملاء بين 50,000 ريال يمني إلى 20,000,000 ريال يمني (حسب العميل ونوع القرض والضمانات المقدمة). ويوضح الشكل 28 أن 38٪ من العملاء حصلوا على قروض تتراوح بين 200,001 - 500,000 ريال يمني، بينما حصل 26٪ على قرض يتراوح بين 500,001 إلى 2 مليون ريال يمني، وأن 21٪ حصلوا على قرض يتراوح بين 50,001 إلى 200,000 ريال يمني في حين أن 14٪ حصلوا على قرض بأكثر من 2 مليون ريال يمني.

هناك تفاوت كبير بين الذكور والإناث. حيث ذكرت 21٪ فقط من الإناث أنهن حصلن على قرض يزيد عن 500,000 ريال يمنى مقارنة بـ 56٪ من الذكور. تعكس النسب تلك وضع المرأة في اليمن والتي قد تكون حركة المرأة فيه مقيدة مقارنة بالرجل، بسبب عوامل ثقافية وتقليدية والأعراف الاجتماعية السائدة. علاوةً على ذلك، فإن الحصة الأكبر من رائدات الأعمال في كل من المشاريع التجارية الناشئة والقائمة تنشط في الجوانب الموجهة نحو المستهلك والأقل ربحية، ويشمل ذلك الخدمات والقطاعات التقليدية ذات القيمة المضافة المنخفضة مثل الأغنية الجاهزة والخياطة وتصفيف الشعر وتجارة التجزئة.

ظهر هناك فرق بين قطاعات الأعمال المختلفة، كما هو مبين في الشكل 30. حصل أكثر من 38٪ من العملاء المنخر طين في قطاع الحرف اليدوية على مبالغ قروض أقل من 200,001 ريال يمني مقارنة بـ14٪ في التجارة و17٪ في قطاع الزراعة، في حين حصل 23٪ في قطاع الزراعة على قروض تزيد عن 2 مليون ريال مقابل 6٪ في الحرف اليدوية و 13٪ في التجارة، نتيجةً لزيادة الطلب على القروض الزراعية لتمويل أنظمة المضخات الشمسية، والتي تتطلب عادةً مبالغ كبيرة نسبياً.

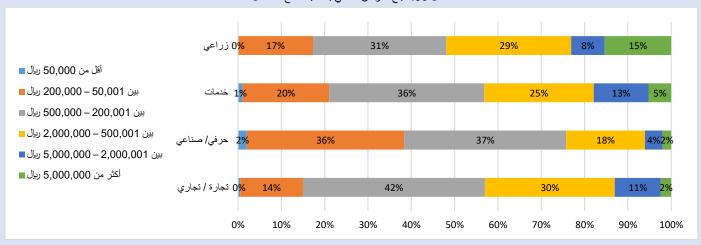
شكل 28: كم مبلغ القرض الحالي؟

شكل 29: مبلغ القرض الحالي على مستوى النوع الاجتماعي





شكل 30: مبلغ القرض الحالي بحسب قطاع الأعمال



إجمالي المبلغ التراكمي للقروض التي تم الحصول عليها من مؤسسات التمويل الأصغر

كما ذكرنا آنفاً، حصل 40٪ من المبحوثين على أكثر من قرض واحد، وكان 32٪ قد مضى عليهم أكثر من عامين منذ بدء مشاريعهم قبل الحصول على قروض من مؤسسات التمويل الأصغر. وجد التقييم أن إجمالي المبلغ التراكمي للقروض يتراوح بين 50,000 إلى 20,000,000 ريال يمني. بلغ المتوسط 1,6 مليون ريال بانحراف معياري قدره 2,5 مليون ريال، وكان المنوال هو 500 ألف ريال يمنى (انظر الجدول 8).

هناك فرق كبير على مستوى الجنسين وقطاع الأعمال ونوع العملاء، كما هو مبين في الجدول 8. متوسط القروض التراكمية للذكور الكبير بواقع 2.6 مرة عن الإناث، والحد الأقصى للمبلغ التراكمي للذكور هو أيضاً الضعف عما هو الحال بالنسبة للإناث. المتوسط في قطاع الزراعة هو الأعلى حيث بلغ 3,1 مليون ريال مقابل مليون ريال في قطاع الحرف اليدوية، وهو أدنى متوسط. الحد الأقصى للمبلغ في قطاع الخدمات هو الضعف حيث يبلغ 20 مليون ريال مقابل 10 مليون ريال في قطاع التجارة والصناعات اليدوية. وكما هو متوقع، فإن متوسط المبلغ التراكمي للقروض المقدمة للعملاء القدامي الذين لديهم من قروض من مؤسسات التمويل الأصغر منذ أكثر من عامين أعلى من العملاء الجدد ومتوسطى المدة.

جدول 8: الإجمالي التراكمي لمبلغ القروض على مستوى النوع وقطاع الأعمال ونوع العميل

الحد الأدنى	التباين	الانحراف المعياري	المنوال	الوسيط	المتوسط	
20,000,000	50,000	2,537,265	500,000	600,000	1,616,334	الإجمالي
						النوع
20,000,000	50,000	3,056,101	500,000	600,000	2,276,317	ذكور
10,000,000	50,000	1,480,099	500,000	600,000	879,250	إناث
						قطاع الأعمال
10,000,000	50,000	1,723,963	500,000	600,000	1,371,309	التجارة
10,000,000	50,000	1,718,069	500,000	600,000	1,031,783	الحرف اليدوية
20,000,000	50,000	3,370,509	500,000	600,000	1,926,926	الخدمات
15,600,000	100,000	3,872,388	500,000	600,000	3,137,187	الزراعة
				، التمويل الأصغر	من خدمات مؤسسات	نوع العميل/مدة الاستفادة
15,600,000	50,000	2,401,630	500,000	600,000	1,189,364	أقل من 6 أشهر
20,000,000	50,000	2,228,170	500,000	600,000	1,357,621	من 6 أشهر إلى عامين
20,000,000	100,000	2,882,763	500,000	600,000	2,318,374	أكثر من عامين

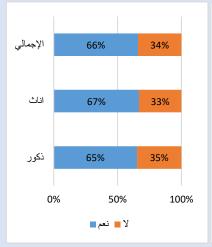
هل مبلغ القرض كاف لتشغيل مشروعك؟

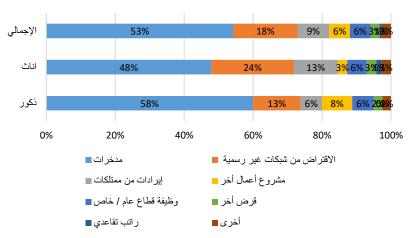
قدرة رواد الأعمال على الاقتراض تعتمد على مقدار الدخل لتغطية تكاليف القرض. حيث يعتمد مبلغ القرض الكاف لتشغيل المشاريع على حجم التدفق النقدي للعمليات التجارية وسلاسة التمويل. سئل المبحوثون عما إذا كان القرض الذي حصلوا عليه من مؤسسة التمويل الأصغر كافياً لبدء أعمالهم كما خططوا له، فرد 34٪ بأن القرض الذي تلقوه من مؤسسات التمويل الأصغر لم يكن كافياً لذلك مقارنة بـ66٪ ممن أفادوا بأن المبلغ كان كافياً. ولم يلاحظ أي تفاوت كبير بين الذكور والإناث.

أفاد بعض المشاركين في مناقشات المجموعات البؤرية أنهم قاموا بتكييف احتياجاتهم مع القروض بدلاً من كون القروض مكيفة لتناسب احتياجاتهم، وأنهم بحاجة إلى قروض أكبر إذا أرادوا تطوير مشاريعهم بوتيرة أسرع.

بالنسبة لأولئك الذين لم يحصلوا على مبلغ قرض كاف، فقد لجأوا لتمويل أعمالهم من مصادر أخرى، بما في ذلك المدخرات الشخصية (53)) ومصادر تمويل غير رسمية (18)) والإيرادات من العقارات (9)) أو إيرادات من أنشطة أخرى (6))، أو الدخل مرتبات من القطاع العام أو الخاص (6)) أو الحصول على قرض آخر (3)) أو مصادر أخرى (4)) كبيع الأصول الثابتة مثل الذهب والأسلحة أو التحويلات التي تدفع كمعاشات تقاعدية.

شكل 32: ما هي المصادر الأخرى التي تعتمد عليها لتمويل مشروعك؟ شكل 31: هل مبلغ القرض كافي لتشغيل مشروعك؟



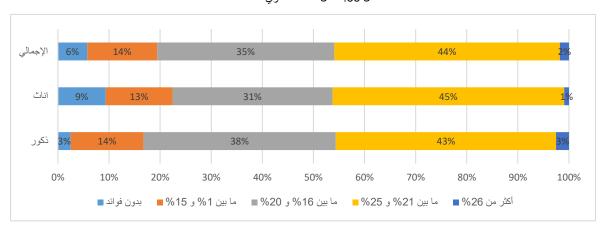


معدل الفائدة السنوى

يتفاوت معدل الفائدة السنوي للقروض بين قروض بدون فائدة إلى نسبه قد تصل إلى 30٪، بمتوسط يبلغ 19٪ ومنوال قدره 24٪. تستخدم جميع مؤسسات التمويل الأصغر أسلوب سعر الفائدة الثابتة والذي ينطوي على تكلفة فائدة أعلى مقارنةً بالطريقة المتناقصة. حصلت الغالبية العظمي من العملاء (83٪) على قروض بمعدل فائدة سنوي يزيد عن 15٪، بينما حصل 6٪ على قروض بدون فوائد (9٪ إناث & 3٪ ذكور) (انظر الشكل 33).

ظهر هناك اختلاف عبر قطاعات الأعمال المختلفة. فقد حصل أكثر من 38٪ من العملاء في قطاع الزراعة على قروض بفائدة أقل من 14٪ (13٪ منهم قروض بدون فوائد) مقابل 20٪ في قطاع الحرف اليدوية و12٪ و11٪ على التوالي، في قطاعي التجارة

غالبية المشاركين في المجموعات البؤرية كانوا غير راضين عن أسعار الفائدة والتي اعتبروها مرتفعة للغاية. ولوحظ أن ارتفاع سعر الفائدة يعد من بين أهم المعوقات التي تحول دون الحصول على قرض، وبالتالي هذا يؤثر سلباً على الأداء المالي للمنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن.

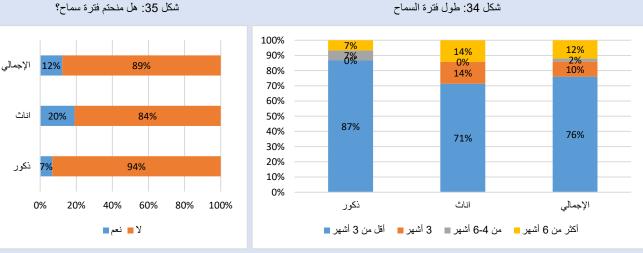


شكل 33: معدل الفائدة السنوى

فترة السماح

أفاد 12٪ من المبحوثين أنهم حصلوا على فترة سماح تصل إلى ستة أشهر من مؤسسات التمويل الأصغر التي يتعاملون معها لتمكينهم من تحقيق بعض الدخل الذي يساعدهم في سداد الأقساط. وعلى مستوى النوع، حصلت 20٪ من الإناث على فترة سماح مقابل 7٪ من الذكور. وظهر هناك بعض الاختلاف بين قطاعات الأعمال المختلفة، حيث استفاد 17٪ و 16٪ على التوالي من أصحاب المشاريع في قطاعي الحرف اليدوية والخدمات من فترة سماح مقابل 8٪ و7٪ لأصحاب المشاريع الزراعية والتجارية

وخلال مناقشات المجموعات البؤرية، كشف معظم المشاركين أنه يتوجب على مؤسسات التمويل الأصغر تقديم فترة سماح، وبشكل أساسى للأعمال التجارية التي تحتاج إلى وقت لتحقيق دخل وأن تبدي مرونة أكبر فيما يتعلق بتواريخ ومواعيد الاستحقاق. ففي بعض الأحيان، قد لا يملكون المال لسداد الأقساط في الموعد المناسب.

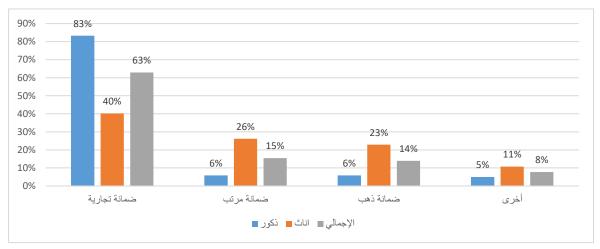


شكل 35: هل منحتم فترة سماح؟

نوع الضمان

الضمان هو أحد أهم العوامل للحصول على قرض من جانب المنشآت الصغيرة والأصغر. ويوضح الشكل 36 أنواع الضمانات التي يتوجب على العملاء تقديمها للحصول على قروض. أهم أنواع الضمانات: الضمان التجاري (63٪) ورواتب الموظفين (14٪) وإيداع مجوهرات أو ضمانات أخرى (10٪) كعقار أو ضمان النقدي، أو من خلال برنامج ضمان القرض في اليمن أو المنظمات الدولية.

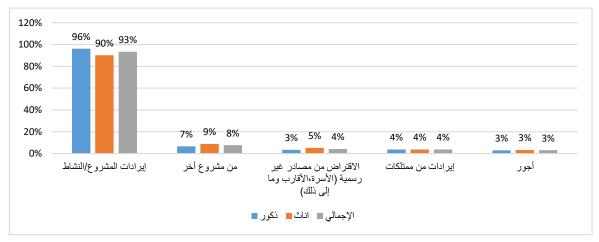
ينظر معظم المشاركين المجموعات البؤرية إلى الضمانات على أنها إحدى العقبات الرئيسية التي تواجه المشاريع الصغيرة والأصغر، خاصةً النساء، للحصول على قروض من مؤسسات التمويل الأصغر. متطلبات الضمانات تجعل خدمات تلك المؤسسات بعيدة المنال بالنسبة لمعظم المشاريع الصغيرة والأصغر في اليمن.



شكل 36: ما أنواع الضمانات التي قدمتها للحصول على القرض؟

مصدر سداد أقساط القروض

أجابت نسبة كبيرة من العملاء (حوالي %93) أن الإيرادات التي يتحصلون عليها من مشاريعهم هي المصدر الأساسي لدفع أقساط القروض. هذه النتيجة تُشير إلى أن الغالبية العظمي من العملاء يسددون أقساط قروضهم من إيرادات مشاريعهم.



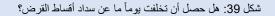
شكل 37: المصدر الرئيسي لسداد أقساط القرض

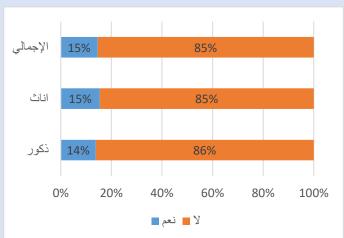
سداد القروض

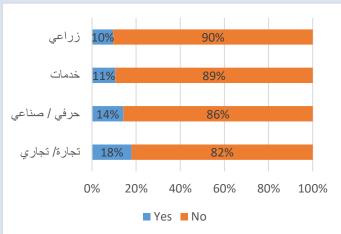
أفادت الغالبية العظمى من العملاء (85٪) أنهم لم يتخلفوا قط عن سداد أقساط القروض، بينما ذكر 15٪ أنهم يواجهون صعوبات في السداد وقد تأخروا لأسباب مختلفة منها ركود السوق (48٪) والاحتياجات المالية للأسرة (38٪) والخسائر التي تتكبدها مشاريعهم (9٪) والكوارث الطبيعية (8٪)، وبشكل رئيسي بين عملاء قطاع الزراعة. هناك أسباب أخرى ذكرت منها النزاع الحالي ومشاكل شخصية (انظر الشكل 40).

لم يرصد أي تفاوت يذكر بين الجنسين. وبالنسبة لقطاع الأعمال، فقد تخلف 18٪ من المبحوثين من قطاع التجارة في عن سداد أقساط قروضهم، وهي النسبة الأعلى على مستوى كافة القطاعات، مقارنة بـ10٪ في قطاع الزراعة (انظر الشكل 38).

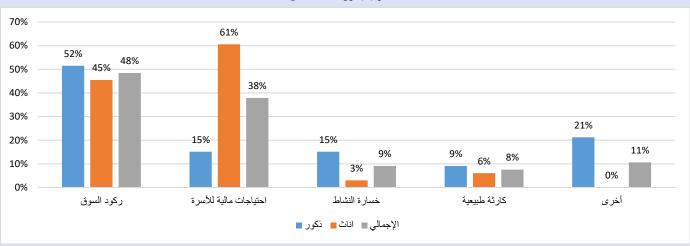
شكل 38: هل حصل أن تخلفت يوماً ما عن سداد أقساط القرض؟







شكل 40: الأسباب الرئيسية وراء التخلف عن سداد الأقساط



الخدمات غير المالية

بحسب التقييم ففد أفاد 10٪ من المبحوثين (15٪ إناث & 5٪ ذكور) بأنهم يتلقون تدريب تقدمه مؤسسات التمويل الأصغر حول مهارات ريادة الأعمال وإدارة الأعمال والتسويق والتمويل ومحو الأمية المالية والتدريب المهنى كالخياطة وتصفيف الشعر والكوافير. ذكر بعض المبحوثين أنهم شاركوا في البرنامج التدريبي "فوليب" الذي قدم تدريباً خاصاً على ريادة الأعمال والتدريب المهنى لتمكين الشباب من تأسيس أعمالهم الخاصة وتحسين سبل عيشهم. مشاركتهم في برنامج "فوليب" - الذي يدعمه الصندوق الاجتماعي للتنمية - مكنهم من الحصول على قروض من مؤسسات التمويل الأصغر.

100% 80% 60% 85% 90% 95% 40% 20% 15% 10% 0% ذكور اناث الإجمالي

لا 📕 نعم 🔳

شكل 41: هل سبق أن طلبت منك إحدى مؤسسات التمويل الأصغر

حضور برنامج تدريبي؟

ظهر هناك اختلاف عبر الجغرافية المختلفة. حيث أفاد أكثر من 20% من المبحوثين في صنعاء أنهم حضروا برنامج تدريبي مقابل 12٪

في محافظات أبين والحديدة وتعز و6٪ في عدن وحضر موت. بالمقابل، لم يحضر البرنامج التدريبي أي شخص من محافظات لحج

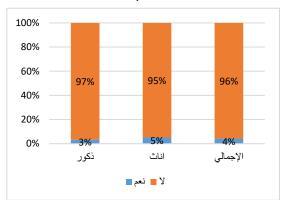
وإب وحجة وذمار. أيضاً، وعلى مستوي قطاعات الأعمال، تلقى 15٪ من المشاركين في قطاعي الحرف اليدوية والخدمات تدريباً من قبل مؤسسات التمويل الأصغر مقارنة بـ7٪ في قطاع التجارة و2٪ فقط في قطاع الزراعة.

أشارت نتائج المسح إلى أن 96٪ من العملاء الذين تلقوا تدريب أكدوا بأنهم استفادوا من التدريب وحسنوا من مهاراتهم.

الدعم/المساعدة الأخرى التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر

بالإضافة إلى ذلك، كشف 4٪ فقط من المبحوثين أنهم تلقوا دعم/مساعدة أخرى من مؤ سسات التمويل الأصغر كالمنح والمعدات

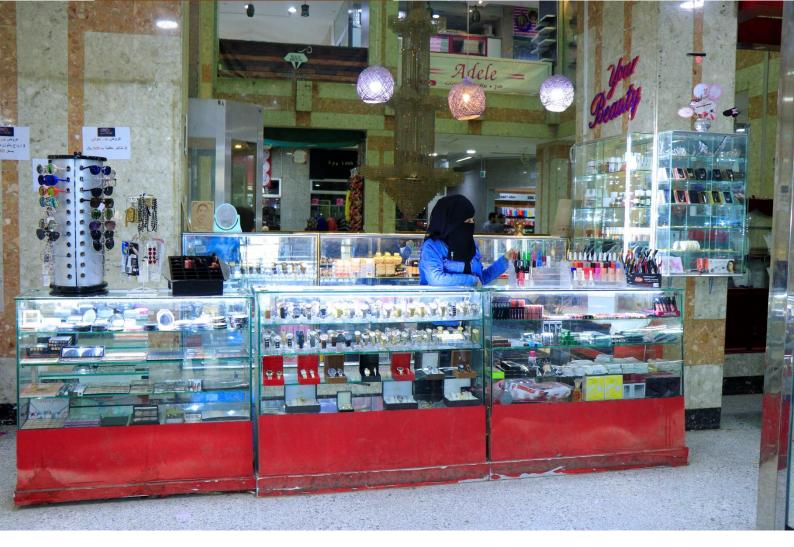
شكل 42: هل حصلت على أي دعم/مساعدة من أي مؤسسة تمويل أصغر ؟



(انظر الشكل 42). ظهر هناك فرق على مستوى قطاعات الأعمال، حيث حصل 8٪ من عملاء قطاع الخدمات على نوع من الاعم من مؤسسات التمويل الأصغر مقارنة مع 4٪ في قطاع التجارة و 3٪ في قطاع الحرف اليدوية، وبينما غاب ذلك عن قطاع الزراعة. أيضاً، كان هناك بعض الاختلاف عبر المحافظات المختارة، حيث تلقى حوالي 10٪ من تعز والحديدة بعض الدعم/المساعدة مقابل 5٪ في صنعاء و 3٪ في عدن وإب، لكن لا أحد في المحافظات الأخرى.

خلال المقابلة مع شبكة اليمن للتمويل الأصغر، فقد أفادوا أنهم بدأوا عام 2017 في تنفيذ مشروع تعويض عملاء التمويل الأصغر كجزء من مشروع الاستجابة الطارئة للأزمة في اليمن. حيث دعموا أكثر من 2600 عميل من عملاء قطاع التمويل

الأصغر الذين تضرروا من النزاع في المرحلة الأولى وغطوا معظم المحافظات. كما يخططون للوصول إلى أكثر من 2000 عميل آخر خلال المرحلة الثانية من المشروع.



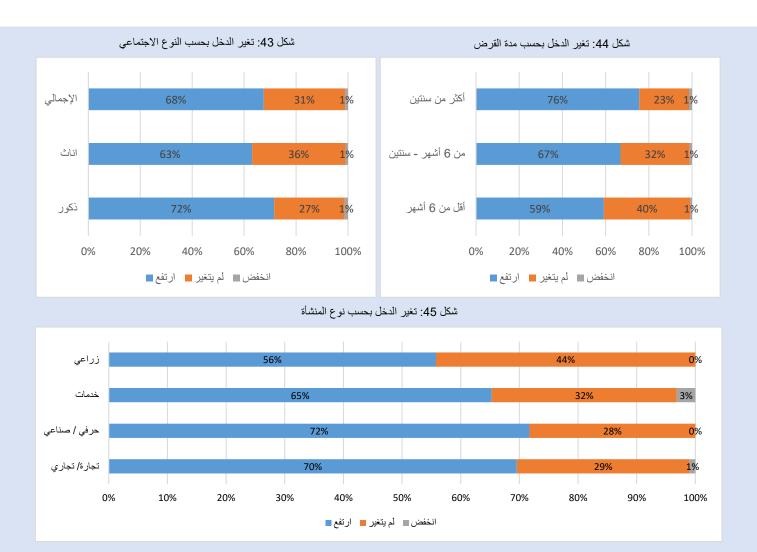
3.3. الأثر الاقتصادي

يتناول هذا الجزء الأثر الاقتصادي لخدمات التمويل الأصغر. حيث يسعي لإثبات ما إذا كانت خدمات التمويل الأصغر قد ساهمت في تحسين المداخيل ومعدل دوران رأس المال وإحداث تغيير في النشاط التجاري ورأس المال/الأصول والتوظيف والقدرة على التأقلم مع الأزمة والوصول إلى الفرص والأسواق وزيادة الادخار الشخصي وتحسن تكاليف التشغيل بين عملاء مؤسسات التمويل الأصغر.

3.3.1 الدخل

فيما يتعلق بتغير مستوى الدخل بفعل القروض، فمن الواضح أن أكثر من ثلثي المبحوثين أكدوا أن دخلهم زاد نتيجة مشاركتهم في برنامج التمويل الأصغر. وبالنسبة للذكور، الذين شكلوا 53٪ من عينة المسح، فقد أكد 72٪ عن تسجيل ريادة في الدخل بفضل القروض التي حصلوا عليها. أما الإناث اللواتي شكلن 47٪ من مجموع العينة، أكدت 63٪ منهن وجود زيادة في الدخل (انظر الشكل 43). أرجع غالبية المبحوثين تحسن الدخل إلى القروض التي ساعدتهم على تسهيل وتحسين أعمالهم من خلال توفير المعدات والبضائع والمواد الخام وساعدتهم على تقديم خدمات ذات جودة أفضل لعملائهم.

من خلال الشكل 44، يتضح أن الدخل بدء يزداد تدريجياً بمرور الوقت بعد الحصول على القروض وحدوث مزيد من التحسن في الدخل. حيث أفاد 76٪ من عملاء مؤسسات التمويل الأصغر الذي مضى على تعاملهم معها أكثر من عامين بوجود تغيير إيجابي في دخلهم، مقابل 67٪ لدى الفئة التي حصلت على القرض من ستة أشهر وأقل من عامين، بينما تقل النسبة لدى المقترضين منذ أقل من ستة أشهر لتصل إلى 59٪. بالإضافة إلى ذلك، أعتبرت القروض مصادر تمويل مفيدة لكافة قطاعات الأعمال. ففي قطاع الزراعة، أفاد 56٪ من أصحاب الأعمال في هذا القطاع بزيادة الدخل مقابل 65٪ و 70٪ على التوالي في قطاعات الخدمات والحرف اليدوية والتجارة.



تحليل الانحدار لمؤشر الدخل

تم إجراء تحليل للعلاقة المتبادلة والانحدار الخطي المتعدد لفحص العلاقة بين مدة القرض ومقدار القروض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي وزيادة دخل عملاء مؤسسات التمويل الأصغر. أشار تحليل الارتباط إلى أن مدة القرض (0.242 **) ومبلغ القروض (0.242 **) يرتبطان ارتباطًا وثيقًا بالدخل المتزايد للعميل، مما يدل على أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من قرض التمويل الأصغر وزاد مبلغ القروض فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الدخل.

علاوةً على ذلك، انحدر المتغير التابع "الدخل" عند وضع توقعات المتغيرات. حيث تظهر النتائج أن جميع المتغيرات تنبأت إلى حد كبير بزيادة الدخل (10.482, p < 0.001 = (4, 448))، ما يشير إلى أن المتغيرات المستقلة، بما في ذلك مدة القروض ومبلغ القروض وقطاعات الأعمال والنوع، يمكن أن يكون لها تأثير كبير على زيادة دخل عملاء مؤسسات التمويل الأصغر.

حين سؤل المبحوثين هل تسهم خدمات/قروض التمويل الأصغر في زيادة أرباح مشاريعهم؟ أجمع أكثر من 57٪ منهم على أن خدمات التمويل الأصغر ساهمت في زيادة أرباحهم التجاري، بينما عارض 17٪ وظل 25٪ على الحياد.

لم يلاحظ أي اختلاف كبير بين الذكور والإناث، وكذلك عبر المناطق الجغرافية المختلفة. ففي حين أن هذه النسبة أعلى بين العملاء القدامي الذين يتعاملون مع خدمات التمويل الأصغر أكثر من عامين من تلقى (64٪)، كانت النسبة أقل بين العملاء الجدد (46٪)- (انظر الشكل 47). تؤكد هذه النتيجة وجود علاقة إيجابية بين فترة المشاركة في التمويل الأصغر وزيادة أرباح المشاريع، مما يدلل على أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد التأثير الإيجابي من حيث الأرباح

- إحدى عميلات التمويل الأصغر

- أحد عملاء التمويل الأصغر

محصول جديد."

و الأكسسوارات"

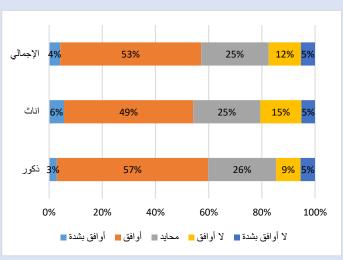
"يمكنني استئجار مزارع لاستصلاح التربة وزراعة

"زاد ربح مشروعي بنسبة 50٪ نتيجة تنوع

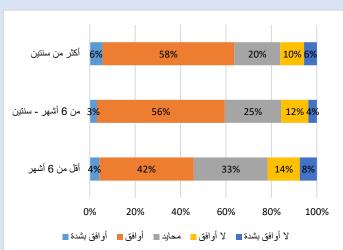
البضائع في متجري لبيع الملابس والأحذية

وبعد نقاش ذلك باستفاضة في المجموعات البؤرية، تبين أن معظم المشاركين أشاروا إلى أن خدمات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين أرباح مشاريعهم ومداخيلهم. من ناحية أخرى، كشف بعض المشاركين أن أرباحهم ودخلهم لم تزداد لأسباب مختلفة منها لأن القروض التي حصلوا عليها كانت صغيرة أو أن الدخل المحقق يذهب لسداد الأقساط وسعر الفائدة أو يتأكل بسبب التضخم المرتفع و انخفاض قيمة العملة المحلية.

شكل 47: زيادة أرباح المشروع بحسب مدة القرض



شكل 46: زيادة أرباح المشروع بحسب النوع الاجتماعي

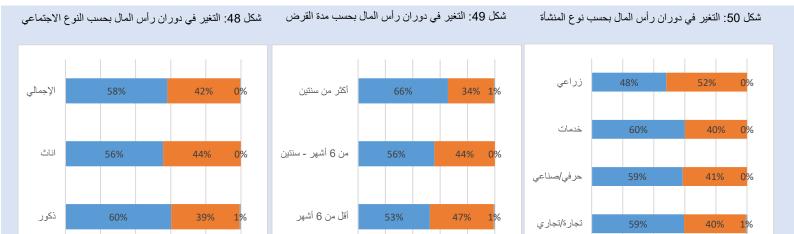


3.3.2 معدل دوران رأس المال

أكد أكثر من نصف المبحوثين أنهم يرون تأثيراً إيجابياً للقروض على معدل دوران رؤوس أموالهم، مشـيرين إلى أن القروض مكنتهم من توسيع أنشطتهم أو إضافة منتجات جديدة، الأمر الذي أدى إلى زيادة حجم الأعمال. ولم يلاحظ أي اختلاف كبير بين الجنسين أو عبر المناطق الجغر افية المختلفة.

وبالنسبة لأنواع العملاء، أكد 66٪ من العملاء القدامي أن معدل دوران رأس المال قد زاد بعد التقدم بطلب للحصول على تمويل أصغر مقابل 56٪ من العملاء متوسطي المدة في التعامل مع خدمات التمويل الأصغر (6 - 24 شهر) وكذا 53٪ من العملاء الجدد الذين حصلوا على قرض منذ أقل من ستة أشهر (انظر الشكل 49). تؤكد هذه النتيجة أيضاً أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد معدل دوران رأس المال.

وفى قطاع الأعمال، أفاد 60٪ من عملاء التمويل الأصغر أن معدل دوران رأس المال ارتفع بفضل القروض مقارنة بـ59٪ في قطاعي التجارة والحرهف اليدوية و48٪ في قطاع الزراعة (انظر الشكل 50).



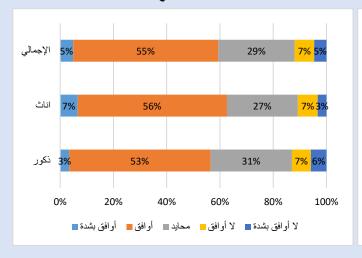
20% 40% 60% 80% 100%

أضف إلى ذلك، يعتقد معظم المشاركين (60٪) أن أداء أعمالهم قد تحسن بسبب توفير منتجات وسلع وأدوات ومواد خام جديدة، مما ساهم في زيادة عدد العملاء، وقالوا أنه كلما زادت وتيرة حصولهم على الأشياء التي يفتقدونها، تحسنت جودة وأداء الأعمال أكثر. وكان أحد المزارعين قد ذكر تجهيز مضخة تعمل بالطاقة الشمسية لتوفير المياه الكافية للزراعة ساعد في تحسين جودة وكمية المنتجات.

نقص ■ لم يتغير ■ زاد

ذكرت مجموعة من النساء اللواتي لديهن مشاريع تجارية صغيرة مختلفة مثل الإكسسوارات ومحلات التجميل والخدمات (مثل الخدمات الطبية الكوافير) أو الحرف اليدوية (مثل صناعة البخور والعطور والنقش والخياطة) أن 'أداء أعمالنا تحسن بشكل كبير بعد الحصول على المنتجات والسلع والأدوات والمعدات المطلوبة ودمجها لإنتاج خدمات متنوعة تتناسب مع مختلف العملاء".

شكل 52: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين أداء الأعمال بحسب مدة القرض شكل 51: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين أداء الأعمال بحسب النوع



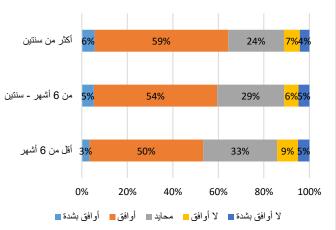
40%

نقص ■ لم يتغير ■ زاد

60%

80%

100%



20% 40% 60%

نقص ■ لم يتغير ■ زاد

80%

100%

تحليل الانحدار لمؤشر دوران رأس المال

تم إجراء تحليل الانحدار لتقييم تأثير التمويل الأصغر على احتمالية تحسن معدل دوران رؤوس أموال المقترضون. احتوى النموذج على خمسة متغيرات (مدة القرض - مبلغ القرض - قطاع الأعمال - النوع الاجتماعي - دوران رأس مال المشروع). أشار تحليل الارتباط إلى أنه لا يوجد هناك ارتباط إيجابي وهام بين مدة القروض وحجم القروض ودوران رأس المال.

تم إجراء تحليل الانحدار المتعدد لشرح هذه العلاقة عبر كافة المتغيرات المستقلة الأربعة، والتي كان لها أوزان انحدار إيجابية كبيرة F (4, 448) = 10.112, p < 0.001

3.3.3 تغيير النشاط الاقتصادي

يتبين من خلال الشكل 53 أن 38٪ من المبحوثين قد أجروا تغييرات على أنشطتهم التجارية خلال الأشهر الـ12 الماضية. وقد ظهر هناك تباين كبير بين الجنسين. حيث أفادت 53٪ من النساء أنهن شكل 53: خلال الـ12 شهراً الماضية، هل قمت بأي تغييرات على

أدخلن تغييرات على مشاريعهن خلال الأشهر الـ12 الماضية مقارنة بـ25٪ من الرجال (انظر الشكل 53). لم يلاحظ أي تفاوت كبير في متغير نوع المشروع أو العميل.

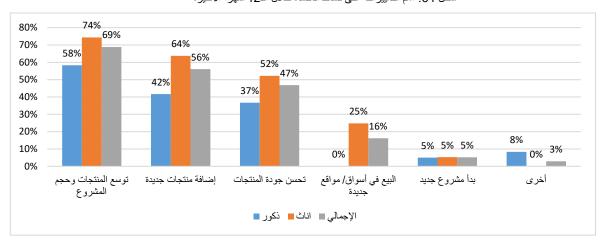
الإجمالي 0% 20% 60% 80% 100% لا ■ نعم ■

نشاطك التجاري؟

معظم تلك التغييرات كانت عبارة عن توسيع في حجم المشروع والمنتجات (69٪) إما من خلال زيادة الإنتاج عن طريق إضافة عناصر جديدة لخط الإنتاج، أو عبر الوصول إلى المزيد من العملاء والمبيعات عن طريق تداول سلع جديدة. تأتى في المرتبة الثانية التغييرات المتعلقة بإضافة سلع جديدة (56٪) فيما النوع الثالث من التغييرات هي تلك المتصلة بتحسين جودة منتجات المشاريع .(7.47)



شكل 54: أهم التغييرات على نشاط المنشأة خلال الـ12 شهراً الأخيرة



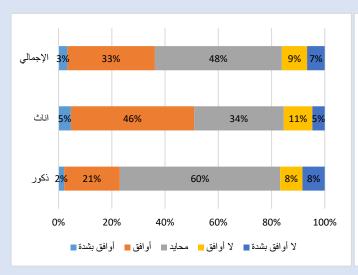
من إجمالي حجم العينة الممسوحة، أجمع 36٪ منهم على أن مشاركتهم في برامج النمويل الأصغر ساهمت في توسيع أعمالهم. وقد ظهر هناك تفاوت كبير بين الرجال والنساء، حيث اتفقت أكثر من نصف النساء مقارنة بـ23٪ من الرجال على أن مشاريعهن التجارية توسعت بعد الاستفادة من التمويل الأصغر (انظر الشكل 55). وأفاد بعض الرجال أنه وبسبب توفير منتجات جديدة، تم إدخال تحسينات على البنية التحتية للمنشأت وتوفير المعدات والمواد الخام لزيادة من المنتجات، والمساهمة في فتح فرع جديد بالإضافة إلى تقديم خدمة أفضل للعملاء وزيادة حجم المبيعات. كما أفادت النساء أن بعضهن أضفن حرفاً يدوية جديدة واقترضن لتوسيع مشاريعهن وتطويرها والبحث عن دخل أعلى من ذي قبل.

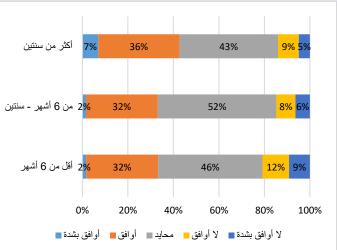
شبكة اليمن للتمويل الأصغر إتقبيم أثر خدمات التمويل الأصغر في اليمن

وبالنسبة لنوع العميل، أجمع 43٪ من العملاء القدامى - الذين لديهم قروض منذ أكثر من عامين - على أن أعمالهم قد توسعت بعد التقدم بطلب للحصول على تمويل أصغر مقارنة بـ34٪ من العملاء متوسطي المدة والعملاء الجدد، الذين لهم أقل من عامين منذ الحصول على القرض (انظر الشكل 56). تؤكد هذه النتيجة مجدداً أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد التأثير الإيجابي على أنشطته التجارية.

شكل 55: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في توسع النشاط بحسب النوع الاجتماعي

شكل 56: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في توسع النشاط بحسب مدة القرض





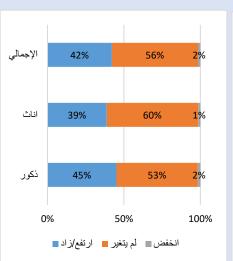


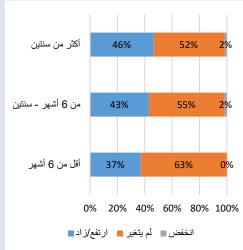
3.3.4. رأس المال/الأصول

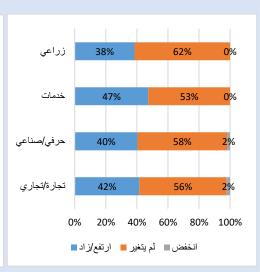
فيما يتعلق بالتغبير في رأس المال/الأصول للمشمولين بالاستطلاع، أفاد 42٪ من المستطلعة أرائهم أن رأس مال مشاريعهم ارتفع، بينما أفاد 56٪ أنه لم يطرأ عليه أي تغيير. كما ذكر بعض النساء والرجال في المجموعات البؤرية أنهم رصدوا زيادة في رأس المال بسبب حصولهم على معدات جديدة مستفيدين من القروض التي خصصت لشراء الأصول. من ناحية أخرى، عزا المبحوثون الذين أفادوا بعدم تغيير رأسمالهم ذلك إلى حقيقة أن الأرباح تستخدم لسداد أقساط القروض وكذلك تغطية جزء من تكاليف المعيشة.

خلال الاثنا عشر شهراً الماضية، استثمر 22٪ من المستطعة آرائهم في معدات صغيرة الحجم، كما هو مبين في الشكل 60. تشكل الإناث الغالبية ضمن هذه الفئة نظراً لطبيعة مشاريعهن وهي الاكسسوارات ومحلات التجميل والخدمات الطبية وتصفيف الشعر وصناعة البخور والعطور والنقش والخياطة. علاوةً على ذلك، ذكرت 26٪ من الإناث أنهن اشترين معدات كبيرة. من ناحية أخرى، وفيما يتعلق بالاستثمارات في المعدات الصغيرة وشراء المعدات الكبيرة، نجد أن الذكور هم الأغلبية ضمن المجموعة التي ضمت 18٪ مشارك من المستطلعة آرائهم والذين يستثمرون في مرافق تخزين أو يقومون بشرائها.

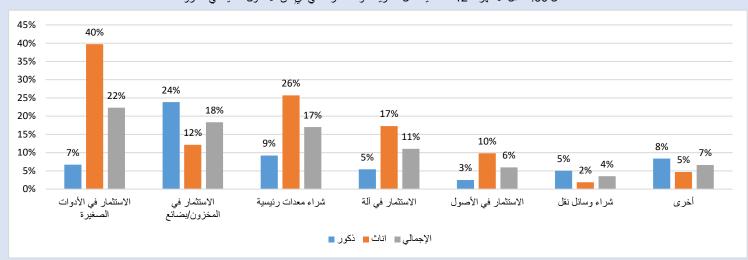
شكل 59: التغير في رأس مال/أصول المنشأة بحسب نوع المنشأة شكل 58: التغير في رأس مال/أصول المنشأة بحسب مدة القرض شكل 57: التغير في رأس مال/أصول المنشأة بحسب النوع الاجتماعي







شكل 60: خلال الأشهر الـ12 الماضية، هل اشتريت أو استثمرت في أي من الأصول التالية في مشروعك؟

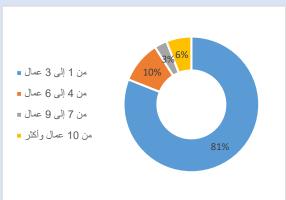


3.3.5. التوظيف

وجد التقييم أن 81٪ من عملاء التمويل الأصغر يوظفون ما بين 1 إلى 3 عمال بما في ذلك أنفسهم (منشآت متناهية الصغر)، بينما 10٪ يوظفون 6-4 أشخاص و 3٪ لديهم بين 9-7 موظفين (مؤسسات صغيرة) و 6٪ لديهم 10 موظفين فأكثر (مؤسسات متوسطة). علاوةً على ذلك، 46٪ من عملاء التمويل الأصغر يوظفون عامل واحد على الأقل. وبالمتوسط، يتم توظيف 3.10 عامل في كل منشآة صغيرة في كل المحافظات العشر.

تشكل المنشآت التي توظف عمال بدوام كامل وبدوام جزئي 75٪ و22٪ على التوالي من إجمالي العمالة، بينما تمثل النساء قرابة 22٪ من إجمالي العمالة في تلك المنشآت. الموظفون بدوام كامل أكثر تركزًا في قطاع التجارة (34٪) وقطاع الخدمات (38٪)، بينما يتم التعاقد مع العمالة بدوام جزئي في قطاع الخدمات (47٪) والحرف اليدوية (27٪) وقطاع التجارة (20٪) (انظر الشكل 61).

شكل 61: توزيع العاملين بدوام كامل ودوام جزئي على مستوى كل قطاع من قطاعات شكل 62: متوسط نسبة عدد العاملين لدى كل عميل تمويل أصغر الأعمال

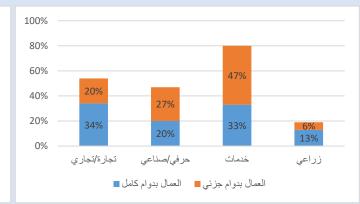


14%

29%

19%

25%



خلق الوظائف يعد أحد المجالات الرئيسية التي يكون لمؤسسات التمويل الأصغر فيها تأثير مباشر. حيث أفاد حوالي 22٪ من المشاركين في الاستطلاع أنهم زادوا متوسط عدد الأشخاص الذين يعملون لديهم بعد تلقي خدمات التمويل الأصغر، وأن 25٪ من الوظائف الجديدة ذهبت للنساء (انظر الجدول 9).

خلال نقاشات المجموعات البؤرية، ذكر بعض المشاركين أن القرض المقدم من مؤسسات التمويل الأصغر ساعدهم على زيادة مشاركة أفراد أسرهم وأقاربهم.

بالرغم من الأوضاع التي تعيشها اليمن، كانت قروض مؤسسات التمويل الأصغر عند المتوقع واتضح أنها تساعد المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر للحفاظ على عملياتها، وبالتالي الحفاظ على وظائف مُلاك تلك المشاريع والعاملين لديهم، بل أنها كذلك ساهمت في خلق أكثر من 46,661 فرصة عمل جديدة. أضف إلى ذلك، مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن لا تزال قادرة على خلق فرص عمل جديدة على الرغم من الوضع الاقتصادي الصعب في البلد كما ولها تأثير إيجابي على توظيف أفراد الاسر من عملاء التمويل الأصغر وأفراد من أسر أخرى أيضاً.

غر	دمات التمويل الأصد	نبل وبعد الحصول على خ	جدول 9: تغير أعداد الموظفين ف
معدل التغير	نعر	قبل	المتوسط
17%	3.55	3.03	كل العمال

1.99

0.51

1.10

1.13

2.27

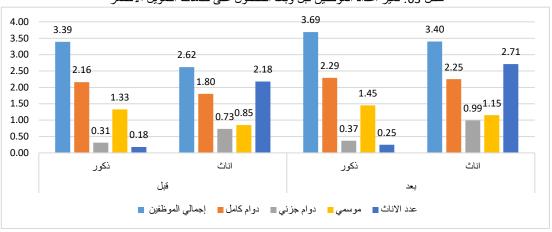
0.66

1.31

1.41

دوام كامل

متوسط اعداد النساء



شكل 63: تغير أعداد الموظفين قبل وبعد الحصول على خدمات التمويل الأصغر

فيما يتعلق بمدة التوظيف، يؤدي التمويل الأصغر إلى زيادة مدة التوظيف لفترة ممتدة حيث يظهر التحليل أن حوالي وظيفة واحدة استجدت لدى كل عميل من عملاء التمويل الأصغر الذي مضى عليهم أكثر من عامين وهذا يمثل 28٪ من الوظائف التي وجدت خلال تلك الفترة مقارنة بــــــ18٪ فقط من الوظائف لدى العملاء الذي مضى عليهم 6 أشهر إلى سنتين من تاريخ الحصول على خدمات التمويل الأصغر.

تحليل الانحدار لمؤشر التوظيف

تم إجراء تحليل الانحدار لتقييم تأثير التمويل الأصغر على احتمالية زيادة معدل التوظيف في مشاريع المقترضين. تحليل الارتباط والانحدار المتعدد هدفه تفحص العلاقة بين مدة القرض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي والتوظيف). أشار تحليل الارتباط إلى أن مبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي يرتبط ارتباطًا إيجابياً وكبيراً بالتوظيف، ما يدلل على أن ارتفاع مبلغ القروض يؤدي إلى زيادة مستوى التوظيف.

علاوة على ذلك، تم خفض المتغير التابع "العمالة" في سياق تنبؤات مدة القروض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال ومتغيرات النوع الاجتماعي. تظهر النتائج أن المتغيرات المستقلة كانت سليمة بشكل كبير بخصوص مستوى التوظيف p < 9.491, p < 4.448 (0.001 ما يشير إلى أن المتغيرات الأربعة لها تأثير كبير على التوظيف.

دراسة حالة: مصنع المياه وفر فرص عمل لـ 26 رب أسرة بعدن

عندما اقترض " محمد علي" من أحد مؤسسات التمويل الاصغر في مدينة عدن لتمويل مشروعه الخاص (مصنع تغليف وتعبئة المياه الصحية) لم يكن مجرد مشروع صغير لتحسين وضعه المعيشي والاقتصادي لوحده، ولكن هذا المشروع مكن ايضا 26 شخصا من أبناء مديريته المنصورة من الحصول على فرص عمل وإعالة أسرهم ايضا.

قال محمد: "أشعر بأني شخص ناجح، ومشارك في اقتصاد البلد، عندما حققت حلمي المؤجل بإنشاء مصنع لتعبئة وتغليف المياه الصحية، وتزريعها تجاريا في مدينة حارة ورطبة كعدن، حيث يكون فيها الاحتياج للمياه في تزايد وامكانية النجاح والفرص التجارية والاستثمارية في هذا الجانب أكثر في ظل إدارة جيدة.

أعتقد أن القدرة على مواكبة الطلبات في الأوقات المحددة، والسعي لتوسيع نقاط البيع لمنتجه من المياه لتشمل مديريات ومناطق جديدة بعدن وخارجها سيحقق لي نجاح أكبر في المستقبل وتوسيع مشروعي، خاصة بعدما بدأت المبيعات تدر الربح، ومكنتني من تسديد القرض الذي أخذته من مؤسسة التمويل الأصغر في الموعد المحدد."

على المستوى الأسري والاجتماعي قال محمد: "بعد حصولي على القرض والذي ساهم بشكل كبير في نجاح مشروعي، حقق لي الاستقرار النفسي والمادي. أصبحت قادر على تغطية متطلبات واحتياجات أسرتي وتعليم أطفالي بشكل أفضل، وكذلك المساهمة المجتمعية في بعض المبادرات المحلية."

3.3.6. الوصول إلى الفرص/الوصول إلى الأسواق

تأثرت بشكل إيجابي قدرة عملاء مؤسسات التمويل الأصغر على البحث عن الفرص والوصول إلى الاسواق، حسب ما كشف عنه

40% من المشاركين في الاستطلاع. كما أكدوا أن خدمات التمويل الأصغر عززت قدرتهم على زيادة الإنتاج وشراء مخزونات كافية من السلع لتلبية احتياجات السوق. كما اتفقوا على أهمية قروض مؤسسات التمويل الأصغر والتي مكنتهم من زيادة حصتهم في السوق من خلال تقديم منتجات جديدة وتلبية احتياجات السوق وسد فجوة السوق لبعض المنتجات النادرة مثل بعض أنواع الأدوية.

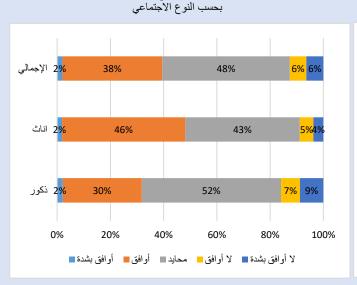
"عانيت من نقص المعدات والأدوات والمواد لذا الحصول على قروض ساعدني في التغلب على الصعاب ومعاودة كسب الدخل".

-- أحد عملاء التمويل الأصغر

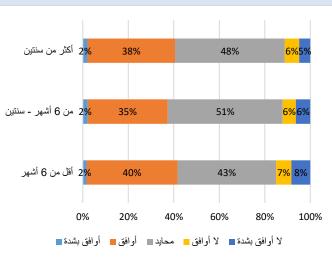
ظهرت هناك فرق كبير بين الرجال والنساء حيث أجمعت نصف النساء تقريباً على أن قدرتهن على الوصول إلى فرص السوق قد تحسنت بعد الاستفادة من التمويل الأصغر مقارنة بـ32٪ من الرجال (انظر الشكل 64).

ذكر غالبية المشاركين في المجموعات البؤرية أن فرصهم في السوق قد تحسنت بشكل ملحوظ بسبب القروض المقدمة من مؤسسات التمويل الأصغر. ويرجع ذلك إلى توفر أموال كافية لتمويل تكاليف التشغيل وتوفير المزيد من السلع والخدمات وشراء الأدوات والمعدات اللازمة لإنتاج السلع المرغوبة التي تلبى احتياجات المستهلكين.

شكل 65: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين فرص الوصول إلى الأسواق بحسب مدة القرض



شكل 64: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين فرص الوصول إلى الأسواق



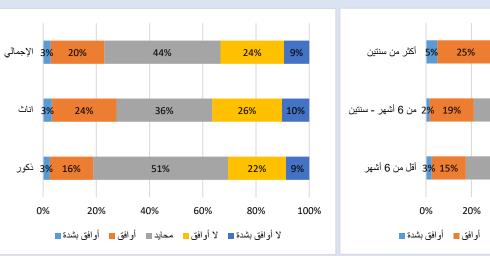
3.3.7 الادخار

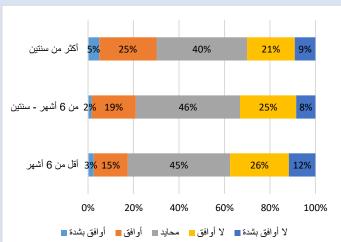
بلغ معدل إجمالي الادخار القومي في اليمن 9.5٪ فقط في ديسمبر 2017، وهو أدنى معدل في العالم العربي (29٪) وأقل من متوسط المعدل العالمي البالغ 25٪. أشارت بيانات المسح إلى أن 23٪ من المبحوثين قد زادوا مدخراتهم ما يظهر بوادر مشجعة لهذا القطاع مقارنة بالمستوى الوطني. كما ذكر المشاركون في الاستطلاع أن قدرتهم على جني الأرباح وزيادة مداخيلهم وأنشطتهم قد تحسنت بعد الحصول على القروض الصغيرة، ما ساعدهم على تلبية الاحتياجات الحياتية الأساسية وتخصيص بعض المال للادخار الشخصى.

وجدت بعض الفروق بين الجنسين حيث اتفقت 27٪ من الإناث على أن مدخراتهن زادت بعد الاستفادة من التمويل الأصغر مقارنة بـ19٪ فقط بين الذكور (انظر الشكل 66). تظهر هذه النتيجة أن النساء لديهن مدخرات شخصية أكثر وأنهن أفضل من حيث توظيف دخلهن بشكل أكثر إنتاجية قياساً بالرجال.

لم يلاحظ أي اختلاف كبير على مستوى نوع النشاط والجغرافيا. ومن بين أنواع العملاء، اتفق 30٪ من العملاء القدامى على أن مدخراتهم قد زادت بعد التقدم بطلب للحصول على قروض التمويل الأصغر مقارنة بــــ11٪ من العملاء متوسطي المدة و 8٪ من العملاء الجدد الذين لديهم قرض منذ أقل من ستة أشهر (انظر الشكل 67). من الواضح أن هناك علاقة إيجابية ثابتة بين طول مدة القروض والمدخرات الشخصية، فالقرض الأكثر مدة يعني نسبة أعلى من الادخار الشخصي.

شكل 67: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في زيادة المدخرات الشخصية بحسب مدة شكل 66: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في زيادة المدخرات الشخصية بحسب النوع القرض





تحليل الانحدار لمؤشر الادخار

تم إجراء تحليل الارتباط والانحدار المتعدد لفحص العلاقة بين مدة القرض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي والادخار الشخصي). أشار تحليل الارتباط إلى أن مبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي يرتبط ارتباطًا إيجابياً وكبيراً بسلوك الادخار لدى العملاء، ما يدلل على أن ارتفاع مبلغ القروض يؤدي إلى زيادة مستوى الادخار.

²⁰ معدل الادخار الإجمالي في اليمن، بيانات 1990-2021 (ceicdata.com)

¹² البنك الدولي (2021). إجمالي المدخرات (٪ من إجمالي الناتج المحلي) | البيانات على: (worldbank.org)

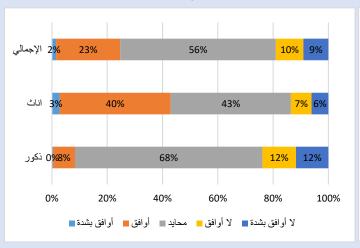
علاوة على ذلك، تم خفض المتغير التابع "الادخار الشخصي" في سياق تنبؤات متغيرات مدة القروض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال النوع الاجتماعي. تظهر النتائج أن المتغيرات المستقلة كانت سليمة بشكل كبير بخصوص الادخار الشخصي (4,448 F (4,448) ما يشير إلى أن المتغيرات تلك لها تأثير كبير على الادخار الشخصى.

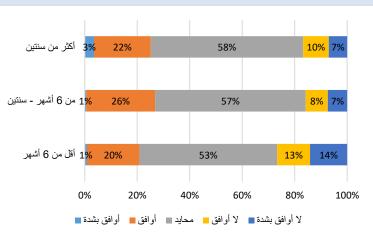
3.3.8. القدرة على التكيف مع الأزمات

تعتبر الأزمة الإنسانية في اليمن هي الأسوأ على مستوى العالم حيث تركت الأزمة المستمرة منذ أكثر من ست سنوات حوالي 80% من السكان بحاجة إلى نوع من أنواع المساعدة والحماية. 22 لذا، فإن هذا العبء ثقيل للغاية سواء بالنسبة للجمهور أو لعملاء مؤسسات التمويل الأصغر. مع ذلك، أكدت بيانات المسح والمشاركين في المجموعات البؤرية على أن مؤسسات التمويل الأصغر لعبت دوراً حيوياً فيما يتعلق بمساهمتها في تخفيف مصاعب وتبعات الأزمة. أشار ما يقرب من ربع المبحوثين إلى أن القروض عززت من قدر اتهم على التغلب على الوضع الصعب وكذلك عززت استمر ارية أعمال النساء على الرغم من نقص المواد والوظائف في السوق (انظر الشكل 68). وذكر بعضهم أن مؤسسات التمويل الأصغر ساعدتهم من خلال توفير مخزون كافٍ من السلع وفتح الأبواب لمشاريع جديدة مثل تسليم البضائع إلى المنازل ومنتجات الحرف اليدوية الأخرى.

على هذا النحو، كان هناك إجماع بين المشاركين في المجموعات البؤرية على الدور الإيجابي الذي لعبته مؤسسات التمويل الأصغر خلال الأزمة والذي عزز قدرتهم على التعامل مع الأزمة من خلال تكبيف الوسائل التي تزيد من قدرة الإنتاج أو تقلل من تكلفة الإنتاج. ولم يلمح سوى عدد قليل من المشاركين في المجموعات البؤرية حول التأثير السلبي لتلك القروض بسبب تحملهم أعباء ثقيلة في حين أن تكلفة المعيشة في اليمن تتضخم يوماً بعد يوم.

شكل 69: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في زيادة القدرة على التعامل مع الأزمات بحسب مدة شكل 68: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في زيادة القدرة على التعامل مع الأزمات بحسب الشرع الأجتماعي القرض

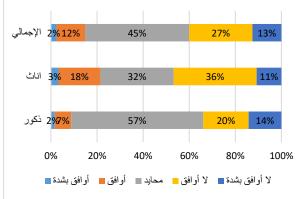




3.3.9. نفقات التشغيل

رغم أن البيانات تظهر قلة من المبحوثين الذي وافقوا الرأي بخصوص الأثر الإيجابي لتبني التكنولوجيا الجديدة لتشغيل أعمالهم، أحدث استبدال الوقود الأحفوري بالطاقة الشمسية وتركيب شكل 70: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تخفيض تكاليف التشغيل نتيجة وسائل الري الحديثة لأولئك الذين يعملون في قطاع الزراعة إداراعة

فرقاً كبيراً بالنسبة لهم من حيث خفض تكلفة التشغيل وإنتاج المزيد من المحاصيل. بالإضافة إلى ذلك، ساهم استخدام أنظمة الطاقة الشمسية في التخفيف من الأعباء التشغيلية، لا سيما الاعتماد على الوقود الباهظ الثمن وتكاليف الصيانة.



على هذا النحو، لجأ الآخرين الذين يعملون في قطاع الخدمات إلى وسائل التواصل الاجتماعي مثل " واتس اب" لتسويق منتجاتهم وتوسيع بيعها لعملاء جدد. وفي الوقت نفسه، حصل أصحاب الحرف اليدوية على آلات جديدة للإنتاج أو الخياطة، ما أدى إلى زيادة كفاءة منتجاتهم وبالتالي تمكينهم من بيع المزيد بتكلفة تشغيل منخفضة.





3.4. الأثر الاجتماعي

يتناول هذا الجزء الأثر الاجتماعي لخدمات التمويل الأصغر. حيث تم استكشاف ما إذا كانت خدمات التمويل الأصغر قد ساهمت في تعزيز الأمن الغذائي والقدرة على تغطية تكاليف الحياة ودفع تكاليف الخدمات الأساسية (الصحة والتعليم والمياه) وتعزيز التماسك الاجتماعي وتحسين مستويات المعيشة وتحسين المسكن وتعزيز التمكين لدى عملاء مؤسسات التمويل الأصغر.

3.4.1. تغطية تكاليف المعيشة

وفقاً للأمم المتحدة، يواجه اليمن من أسوأ أزمة إنسانية في العالم. فقد دمر القتال اقتصاد البلد والبنية التحتية الحيوية وأدى إلى اتساع رقعة انعدام الأمن الغذائي وبات الملابين على شفا المجاعة. في عام 2020، قدرت الأمم المتحدة أن 24,3 مليون شخص – أي حوالي 80٪ من السكان - معرضون لخطر الجوع والمرض، منهم 14,4 مليون شخص بحاجة ماسة إلى المساعدة²³. وأشار البنك الدولي إلى أن الفقر في اليمن يزداد سوءاً، حيث كان يقتصر قبل الأزمة على ما يقرب من نصف سكان البلاد، بينما يؤثر الأن على ثلاثة أرباعهم - 71٪ - 78٪ من اليمنيين. كما أن النساء أكثر تضرراً من الرجال²⁴.

وبالتالي، صارت القدرة على تغطية تكاليف المعيشة تحدياً كبيراً لمعظم السكان في اليمن بسبب الانكماش الاقتصادي وانخفاض الدخل وزيادة التضخم وتعذر دفع رواتب العاملين في القطاع العام، لا سيما في المحافظات الشمالية.

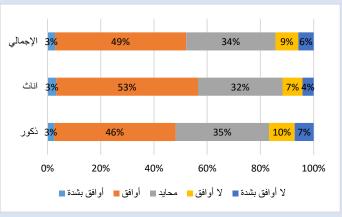
أفاد أكثر من نصف عملاء مؤسسات التمويل الأصغر (52%) واتفقوا على أن تغطية تكاليف المعيشة كانت إحدى الأثار المباشرة لخدمات التمويل الأصغر وأن مشاركتهم في تلك البرامج ساهمت في تحسين قدراتهم على تغطية تكاليف المعيشة. هذه النسبة أعلى بين النساء (56%) قياساً بالرجال (49%) (انظر الشكل 71). تشير هذه النتيجة أن أكثر من نصف عملاء مؤسسات التمويل الأصغر أكدوا أن تغطية تكاليف المعيشة كانت إحدى الأثار المباشرة لخدمات التمويل الأصغر وبأن مشاركتهم في تلك البرامج ساهمت في تحسين قدراتهم على تغطية تكاليف المعيشة، وبشكل رئيسي النساء، وبأن النساء يُجدن الاستفادة من مداخيلهن من أجل زيادة الإنتاج أفضل من الرجال. في حين أشارت نتائج الانحدار إلى أن مدة المشاركة في برنامج التمويل الأصغر ترتبط بشكل إيجابي وملحوظ بقدرة العميل على تغطية تكاليف المعيشة والأمن الغذائي الجيد، ما يؤكد أن طول مدة المشاركة في البرنامج يؤدي

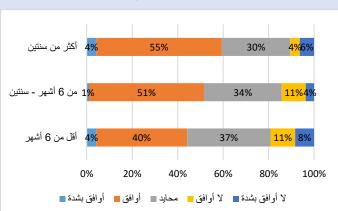
¹²³ نظرة عامة على الاحتياجات الإنسانية (2021). https://reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf 14 https://www.worldbank.org/en/country/yemen/overview نظرة عامة حول اليمن. https://www.worldbank.org/en/country/yemen/overview

إلى تحسن قدرة الأسر على تغطية تكاليف المعيشة وضمان الأمن الغذائي. واللاتي يُجدن الاستفادة من مداخيلهن بشكل أكثر إنتاجية قياساً بالرجال.

ظهر هناك بعض الاختلاف في نوع العملاء. حيث أفاد 59٪ من العملاء القدامى بتحسن قدرتهم على تغطية تكاليف المعيشة بعد الوصول إلى خدمات التمويل الأصغر مقارنة بـ52٪ من العملاء متوسطي المدة و44٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 72). تؤكد هذه النتيجة أيضاً أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي من حيث تحسن القدرة على تغطية تكاليف المعيشة.

شكل 72: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية النفقات شكل 71: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية النفقات المعيشية بحسب النوع الاجتماعي





تم تأكيد هذه النتيجة خلال مناقشات المجموعات البؤرية. ذكر معظم المشاركين أن مشاركتهم في برنامج التمويل الأصغر ساعدتهم على زيادة دخلهم ما سمح لهم بتغطية نفقات المعيشة لأسرهم، بما في ذلك نفقات الطعام والرعاية الصحية والملبس والتعليم...إلخ.

تحليل الانحدار لتغطية تكلفة المعيشة

تم إجراء تحليل الانحدار لتقييم تأثير التمويل الأصغر على احتمالية تأكيد المقترضين بأن مشاركتهم في مؤسسات التمويل الأصغر قد ساهمت في تحسين قدرات أسرهم على تغطية تكاليف المعيشة. تم إجراء تحليلات الارتباط والانحدار المتعدد لفحص العلاقة بين مدة القرض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي وتغطية تكاليف المعيشة. أشار تحليل الارتباط إلى أن هناك علاقة بين مدة المشاركة في برنامج التمويل الأصغر (0.110 *) وقطاع الأعمال (0.155 **) والنوع الاجتماعي (0.096 *) بشكل إيجابي وكبير وقدرة العميل على تغطية تكاليف المعيشة. أكدت هذه النتيجة كذلك أن طول مدة المشاركة في برنامج التمويل الأصغر تؤدي إلى تحسن قدرة الأسر على تغطية تكاليف المعيشة.

تم إجراء الانحدار المتعدد لشرح هذه العلاقة مع جميع المتغيرات الأربعة، والتي كان لها أوزان انحدار إيجابية كبيرة F(4,448) = 6.728, p < 0.001

3.4.2. الأمن الغذائي

أشارت نتائج المسح إلى أن 40٪ من المبحوثين أجمعوا على أن خدمات التمويل الأصغر التي تلقوها ساهمت في تحسين قدرتهم على دفع ثمن الغذاء للأسرة بالإضافة إلى تحسين نوعية وكمية الغذاء المتناول بينما 15٪ عارضوا ذلك و 45٪ ظلوا على الحياد.

لم يلاحظ أي تفاوت كبير بين الذكور والإناث وكذلك عبر المناطق الجغرافية المختلفة. ففي حين أن هذه النسبة أعلى بين العملاء القدامى الذين لديهم أكثر من عامين منذ بدء التعامل مع خدمات التمويل الأصغر (47٪) بدت أقل مع العملاء الجدد. تؤكد هذه النتيجة وجود علاقة إيجابية بين فترة المشاركة في خدمات التمويل الأصغر والأمن الغذائي. وهذا يعني أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي على الأمن الغذائي.

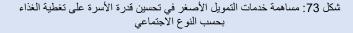
"ساعدني القرض على تطوير مشروعي الذي اديره من منزلي وبالتالي أصبحت قادرة على تحسين دخلي وشراء ما يكفى من الغذاء لأسرتي والحليب لأطفالي".

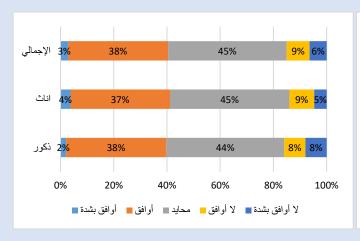
إحدى عميلات التمويل الأصغر

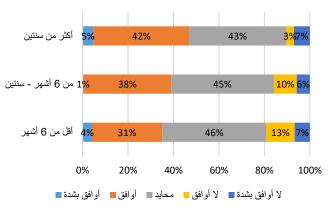
وبالنظر لمخرجات المجموعات البؤرية، أشار معظم المشاركين إلى أن خدمات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين الدخل الذي سمح لهم بتحسين أمنهم الغذائي ومستوى تغذيتهم. السبب الرئيسي وراء تحسن الأمن الغذائي مرده إلى تعزز القدرة على شراء المزيد من المواد الغذائية والتنوع الغذائي مثل الخصروات والفواكه والحبوب والمنتجات الحيوانية (مثل اللحوم والأسماك والحليب...إلخ). من ناحية أخرى، كشف بعض المشاركين أن قدرتهم على دفع ثمن الغذاء لم تتحسن بسبب صغر القروض وذهاب الدخل الناتج عن القروض لسداد الأقساط والفوائد.

علاوةً على ذلك، أشار بعض المشاركين من العملاء المنخرطين في قطاع الزراعة خلال المجموعات البؤرية إلى أن الفائدة لم تنحصر على تحسن أمنهم الغذائي فقط بل أن مجتمعاتهم المحلية أيضاً استفادت من خلال زيادة منتجاتهم الزراعية وتوفيرها للمجتمعات المحلية. وهذا لم يكن ليحدث لولا القروض التي حصلوا عليها من مؤسسات التمويل الأصغر.

شكل 74: مساهمة خدمات النمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية الغذاء تحسب مدة القرض







تحليل الانحدار لمؤشر الأمن الغذائي

تم إجراء تحليلات الارتباط والانحدار المتعدد لمعرفة العلاقة بين مدة القرض وحجم القروض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي وزيادة الأمن الغذائي للمقترضين.

يتضح جلياً من تحليل الارتباط إلى أنه على الرغم من وجود علاقة ارتباط وطيدة بين مبلغ القرض والأمن الغذائي، إلا أن مدى تلك العلاقة كان منخفضاً.

علاوةً على ذلك، تم تخفيض المتغير التابع "الأمن الغذائي" عند وضع التنبؤ بشأن المتغيرات. وتظهر النتائج أن المتغيرات المستقلة حول الأمن الغذائي كانت صائبة إلى حدٍ كبير - 0.001 F (4, 448) = 5.544, P - ما يشير إلى أن تلك المتغيرات لها تأثير كبير على الأمن الغذائي. تفسير العلاقة النسبية هذه هو أنه كلما تم تمديد مدة القرض وزيادة والمبلغ الذي يحصل عليه العميل، كلما تحسن الأمن الغذائي أكثر.

3.4.3. الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية

يوضح الشكل 76 أن 35٪ من المبحوثين وافقوا الرأي بأن قدرتهم على دفع تكاليف خدمات الرعاية الصحية والأدوية قد تحسنت بعد الحصول على التمويل الأصغر، بينما 49٪ ظلوا محايدين و 15٪ عارضوا ذلك. كان هناك تباين كبير بين الذكور والإناث حيث أجمعت حوالي نصف الإناث على أن الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية قد تحسن بعد الاستفادة من التمويل الأصغر مقارنة بـ23٪ من الذكور (انظر الشكل 76). تظهر هذه النتيجة أيضاً أن النساء أفضل توظيفاً لدخلهن من الرجال من ناحية الاستفادة من الدخل بشكل أكثر إنتاجية قياساً بالرجال.

وبالنسبة لقطاعات الأعمال، اتفق أكثر من نصف عملاء الحرف اليدوية على أن التمويل الأصغر يساهم في تحسين قدرتهم على الدفع تكاليف خدمات الرعاية الصحية مقابل بـ38٪ في قطاع الخدمات و29٪ في قطاعي التجارة والزراعة (انظر الشكل 77).

بالنسبة لأنواع العملاء، أجمع 43٪ من العملاء القدامي على أن قدرتهم على الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية قد تحسنت بعد الحصول على التمويل الأصغر مقابل 33٪ من العملاء متوسطى المدة الذين بدأ يحصلون على خدمات التمويل الأصغر خلال مدة من 6 إلى 24 شهر و30٪ من العملاء الجدد الذين لديهم قرض منذ أقل من 6 أشهر (انظر الشكل 75). تؤكد هذه النتيجة أيضاً أنه

> كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد التأثير الإيجابي من حيث الوصول إلى الخدمات الأساسية، بما في ذلك خدمات الر عاية الصحية.

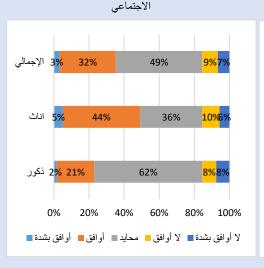
> وفي المجموعات البؤرية، أفاد أكثر من نصف المشاركين أن الوصول إلى التمويل الأصغر حسن من قدرتهم على الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية وكانوا قادرين على تغطية تكاليف الخدمات الصحية والأدوية. كما ذكر بعضهم أنه نتيجة لتحسن الدخل أصبح بإمكانهم الآن الحصول على الخدمات الصحية لأسرهم من المراكز الصحية أو المستشفيات، بينما كانوا قبل ذلك يذهبون إلى الصيدلية لشراء الأدوية دون استشارة الطبيب.

"لطالما واجهت صعوبات جمة في تغطية تكاليف خدمات الرعاية الصحية لأطفالي وزوجتي. لكن بعد أن حصلت على قروض لتطوير مشروعي من إحدى مؤسسات التمويل الأصغر، زاد دخلي وأصبحت الأن قادراً على دفع مقابل الرعاية الصحية لأسرتي حتى وان كانت في المستشفيات الخاصة."

- أحد عملاء التمويل الأصغر

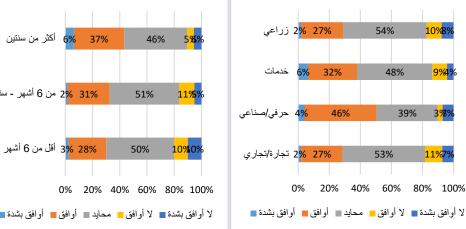
شكل 77: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية النفقات الصحية والدواء بحسب نوع المنشأة

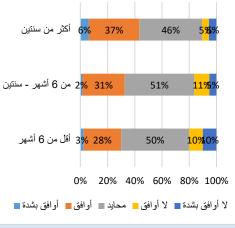
شكل 75: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية النفقات الصحية والدواء بحسب مدة القرض



شكل 76: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة

الأسرة على تغطية النفقات الصحية والدواء بحسب النوع





تحليل الانحدار لمؤشر الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية

نتائج نموذج تحليل الانحدار المستخدم تختبر مدى تأثير متغيرات التمويل الأصغر على تصورات المقترضين حول تحسن الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية. أشار تحليل الارتباط إلى أن مدة المشاركة في برامج التمويل الأصغر (0.136 **) وقطاع الأعمال (0.147 **) والنوع الاجتماعي (0.178 **) ترتبط ارتباطاً إيجابياً وكبيراً بالحصول على الرعاية الصحية. كما أكدت هذه النتيجة أن طول مدة المشاركة في برنامج التمويل الأصغر تؤدي إلى تحسين قدرة الأسرة على دفع تكاليف خدمات الرعاية الصحية والأدوية.

تم إجراء الانحدار المتعدد لشرح هذه العلاقة مع جميع المتغيرات الأربعة، والتي كان لها أوزان انحدار إيجابية كبيرة 10.704, p < 0.001 = (4, 448) F. تفسير درجة العلاقة هذه بأن الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية وتحسن الاستطباب يتأثر بحجم القرض ومدته وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي.

3.4.4. الوصول إلى التعليم

وجد التقييم أن 26٪ من المستطلع آرائهم أيدوا القول بأن الوصول إلى التمويل الأصغر ساهم إلى تحسين قدرتهم على دفع تكاليف تعليم أطفالهم مقابل 24٪ لم يوافقوا، في حين أن 51٪ كانوا محايدين أو ليس لديهم أطفال في سن المدرسة.

كان هناك تفاوت كبير بين الجنسين. حيث أجمع 37٪ من النساء على أن المشاركة في برامج التمويل الأصغر حسنت قدرتهن على تمويل تعليم أطفالهن مقابل 15٪ من الرجال (انظر الشكل 79). تؤكد هذه النتيجة كذلك أن المرأة تستفيد بشكل أفضل من دخلها بشكل أكثر إنتاجية قياساً الرجل.

وبالنسبة لقطاع الأعمال، اتفق 40٪ من عملاء الحرف اليدوية على أن التمويل الأصغر يساهم في تحسين قدرتهم على دفع تكاليف تعليم أبنائهم مقابل 23٪ في قطاع الخدمات و20٪ في قطاع التجارة و17٪ في قطاع الزراعة (انظر الشكل 80).

وفيما يتعلق بنوع العميل، أجمع 32٪ من العملاء القدامى على أن قدرتهم على تمويل تعليم أطفالهم قد تحسنت بعد الوصول إلى خدمات التمويل الأصغر مقارنة بـ23٪ من العملاء متوسطي المدة و 21٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 78). تؤكد هذه النتيجة كذلك أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي من حيث تحسن قدرته على تمويل تعليم أطفاله.

"تمكنت من تسجيل ابنتي في الجامعة ودفع جميع الرسوم والمصاريف. كان هذا حلمي الكبير وقد تحقق بفضل الله "

- أحد عملاء التمويل الأصغر - صنعاء

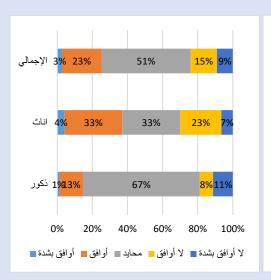
وفيما يتعلق بنوع العميل، أجمع 32٪ من العملاء القدامي على أن قدرتهم على تمويل تعليم أطفالهم قد تحسنت بعد الوصول إلى خدمات التمويل الأصغر مقارنة بـ23٪ من العملاء متوسطي المدة و 21٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 78). تؤكد هذه النتيجة كذلك أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي من حيث تحسن قدرته على تمويل تعليم أطفاله.

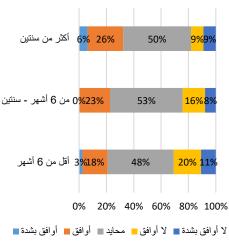
يمكن النظر إلى الاستثمار في التعليم على أنه من بين الأثار الإيجابية لخدمات مؤسسات التمويل الأصغر. حيث تشير هذه النتيجة إلى أن مساعدة النساء والرجال على تحسين وضعهم الاقتصادي ويحسن رفاهية الأسرة بأكملها.

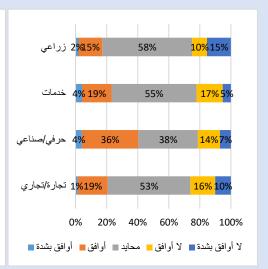
شكل 80: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية نفقات تعليم الأطفال بحسب نوع المنشأة

شكل 78: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية نفقات تعليم الأطفال بحسب مدة القرض

شكل 79: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الأسرة على تغطية نفقات تعليم الأطفال بحسب النوع الاجتماعي







تحليل الانحدار لمؤشر الوصول إلى التعليم

يتم إجراء تحليل الانحدار لتقييم تأثير خدمات التمويل الأصغر على احتمالية إبلاغ المقترضين بتحسن قدرتهم على دفع تكاليف خدمات تعليم أطفالهم. احتوى النموذج على خمسة متغيرات (مدة القرض - مبلغ القرض – قطاع الأعمال – النوع الاجتماعي -الوصول إلى التعليم).

أشار تحليل الارتباط إلى أن مدة المشاركة في برنامج التمويل الأصغر (0.124 **) ونوع قطاع الأعمال (0.140 **) والنوع الاجتماعي (0.103 *) ترتبط ارتباطاً إيجابياً وثيقاً بتعزز القدرة على الوصول إلى التعليم. وأكدت هذه النتيجة أيضاً أن طول مدة القرض أو المشاركة في برامج التمويل الأصغر تؤدي إلى تحسين قدرة الأسرة على دفع تكاليف خدمات تعليم أطفالها.

علاوةً على ذلك، انحدر المتغير التابع "الوصول إلى التعليم" عند وضع التنبؤات المتعلقة بمدة القروض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي. حيث تظهر النتائج أن المتغيرات المستقلة تنبأت بشكل أدق بتحسن قدرة الأسرة على دفع تكاليف خدمات تعليم أطفالها 6.011, p < 0.001 إلى التعليم.

3.4.5. الوصول إلى المياه النظيفة

اليمن و احدة من أكثر دول العالم ندرةً في المياه وقد كان للنزاع تأثير قوي على قدرة السكان في الوصول إلى خدمات المياه والاصحاح البيئي الملائمة. 25 ووفقاً للنظرة العامة على الاحتياجات الإنسانية لعام 2021، فإن أكثر من 49٪ من سكان اليمن ليسوا قادرين على الحصول على المياه الصالحة للشرب فيما أكثر من 15,4 مليون شخص يحتاجون إلى دعم لتلبية احتياجاتهم الأساسية من المياه. 26

أيضاً، أشارت نتائج المسح إلى أن 30% من المبحوثين أجمعوا على أن مشاركتهم في خدمات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين وصولهم إلى المياه النظيفة. ظهر هناك تفاوت كبير بين الجنسين، حيث اتفقت أكثر من نصف النساء على أن الوصول إلى المياه النظيفة قد تحسن بعد الحصول على خدمات التمويل الأصغر مقارنة بنسبة 10% من الرجال (انظر الشكل 81). تشير هذه النتيجة إلى أن خدمات التمويل الأصغر تمكن النساء من توليد المزيد من الدخل و تطوير قدرة أفضل على تحسين الوصول إلى المياه النظيفة.

الدخل وتطوير قدرة أفضل على تحسين الوصول إلى المياه النظيفة. وكان هناك اختلاف عبر قطاعات الأعمال المختلفة حيث أكد 45٪ من عملاء قطاع الحرف اليدوية أن التمويل الأصغر يساهم في تحسين الوصول إلى المياه النظيفة مقابل 27٪ لقطاع

"تعودت ان أحصل على مياه شرب من خز انات السبيل والتي قد تكون ربما غير نظيفة في بعض الأحيان. أما الأن فأقوم بشراء مياه نظيفة ومعقمة (مياه كوثر) وهذا الأمر ساعد حتى في تحسن صحة أفراد أسرتي."

-أحد عملاء التمويل الأصغر

التجارة و 25٪ لقطاع الخدمات و 23٪ لقطاع الزراعة (انظر الشكل 82). وفيما يتعلق بنوع العميل، أجمع 33٪ من العملاء القدامي الرأي على أن قدرتهم على الوصول إلى المياه النظيفة قد تحسنت بعد الاستفادة من خدمات التمويل الأصغر مقارنة بـ30٪ من العملاء متوسطي المدة و 27٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 83). تؤكد هذه النتيجة أيضاً أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات الأساسية، بما في خالف الذارة أنه الذيرة المناهدة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي من حيث الوصول إلى الخدمات الأساسية، بما في خالف الذيرة المناهدة العميل من خدمات الأساسية، بما في المناهدة التمويل المناهدة العميل من خدمات الأساسية المناهدة العميل من خدمات الأساسية المناهدة الم

هذه النتيجة تتوافق مع بعض مخرجات المجموعات البؤرية. حيث أشار الحاضرون إلى أن مشاركتهم في برامج التمويل الأصغر ساهمت بشكل إيجابي في تحسين وصولهم إلى المياه النظيفة والحصول على ما يكفي من المياه للشرب والطبخ والغسيل والاستحمام. من ناحية أخرى، كشف بعض المشاركين - معظمهم من المناطق الريفية - أن الوصول إلى المياه النظيفة لا يزال أحد التحديات الرئيسية وأن الدخل المحقق من أعمالهم لا يكفي لتغطية التكاليف المرتفعة لخدمات المياه النظيفة.

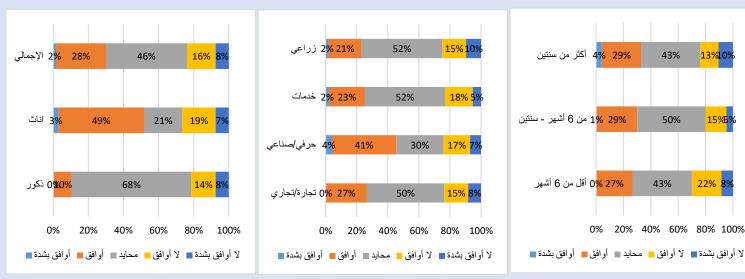
²⁵ اليونيسف https://www.unicef.org/yemen/water-sanitation-and-hygiene.(2021) اليونيسف

²⁶ نظرة عامة على الاحتياجات الإنسانية (2021). https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf

50%

0% 20% 40% 60% 80% 100%

شكل 81: مساهمة خدمات النمويل الأصغر في تحسين قدرة الوصول إلى المياه النظيفة بحسب النوع الاجتماعي شكل 82: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الوصول إلى المياه النظيفة بحسب نوع المنشأة شكل 83: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين قدرة الوصول إلى المياه النظيفة بحسب مدة القرض 2<mark>% 21% زراعي</mark> 52% 15%10% 4% 29% أكثر من سنتين 43% 46% 16% 8%





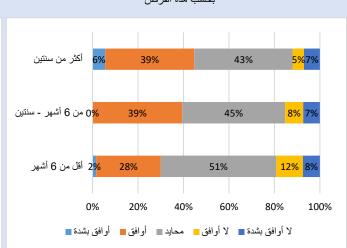
3.4.6. مستويات المعيشة

أشارت نتائج المسح إلى أن 38٪ من المستطلع آرائهم وافقوا الرأي بأن مشاركتهم في خدمات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين مستواهم المعيشي. وقد ظهر تفاوت كبير بين النساء والرجال، حيث أجمعت أكثر من نصف النساء أن نوعية الحياة ومستويات معيشتهن قد تحسنت بعد الاستفادة من التمويل الأصغر مقارنة بـ27٪ من الرجال (انظر الشكل 84).

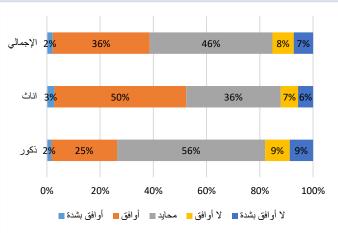
وعلى مستوى نوع العميل، أكد 45٪ من العملاء القدامى على أن جودة حياتهم ومستواهم المعيشي قد تحسنت بعد الوصول إلى خدمات التمويل الأصغر مقابل 39٪ للعملاء متوسطي المدة و30٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 85). تؤكد هذه النتيجة كذلك أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي من حيث تحسن نوعية الحياة ومستويات المعيشة.

كما أضاف المشاركون في المجموعات البؤرية أنه بات بمقدور هم شراء المزيد من الطعام وتناول المزيد من اللحوم والفاكهة وشراء ملابس جديدة ومستلزمات مدرسية وتجديد منازلهم وشراء الأثاث.

شكل 84: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين جودة الحياة ومستويات المعيشة بحسب النوع الاجتماعي



شكل 85: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين جودة الحياة ومستويات المعيشة



تحليل الانحدار لمؤشر مستوى المعيشة

تم إجراء تحليل الانحدار لتقييم تأثير التمويل الأصغر على احتمالية تأكيد المقترضين بأن مشاركتهم في مؤسسات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين مستواهم المعيشي ولدراسة العلاقة بين متغيرات مدة القرض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي ومتغيرات مستويات المعيشة. أشار تحليل الارتباط إلى أن مدة القروض (0.114 *) وقطاع الأعمال (0.111 *) والنوع الاجتماعي (0.203 **) ترتبط بشكل إيجابي وكبير بتحسين مستوى المعيشة، مما يدل على أنه كلما طالت مدة المشاركة في برنامج التمويل الأصغر تمتع المقترضين بمستوى معيشي أفضل.

علاوةً على ذلك، تم إجراء الانحدار المتعدد لشرح هذه العلاقة عبر كافة مؤشرات التنبؤ الأربعة والتي كان لها أوزان انحدار إيجابية كبيرة -10.493, p < 0.001 على فقط لها تأثير F(4,448) = (4,448) كبير (p < 0.005. كبير (p < 0.005).



3.4.7. القدرة على مجابهة الصعوبات

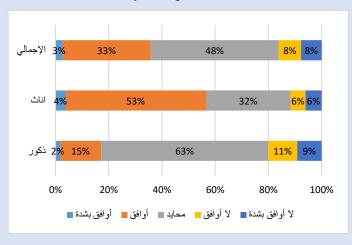
أثرت الأزمة الحالية في اليمن بشكل كبير على البنية التحتية الاجتماعية والاقتصادية اليمنية وأدت إلى انهيار الخدمات العامة الأساسية مثل الصحة والمير في المعامة الأساسية مثل الصحة والمير في المساسية مثل الصحة والمير في المساسية مثل المحتمد والكهرباء والتعليم والوظائف والأمن للفئات الأكثر ضعفاً.

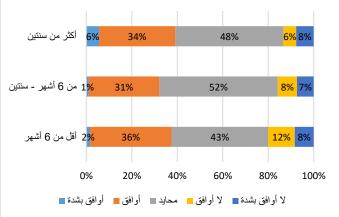
أشارت نتائج المسح إلى أن 36% من المبحوثين أجمعوا على أن خدمات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين قدرتهم على مواجهة الصعوبات مثل تغطية تكاليف المعيشة والوصول إلى الخدمات الأساسية (مثل الرعاية الصحية والتعليم) وسداد القروض المتراكمة. ولوحظ تفاوت كبير بين الجنسين حيث وافقت 57٪ من النساء على أن قدرتهن على مواجهة المشكلات قد تحسنت بعد الاستفادة من التمويل الأصغر مقارنة بـ17٪ من الرجال (انظر الشكل 86).

وبشكل أكبر في المجموعات البؤرية، تبين أن معظم المشاركين أشاروا إلى أن خدمات التمويل الأصغر ساهمت في تحسين قدرتهم على مواجهة الصعوبات من خلال تحسن الدخل الذي سمح لهم بتحسين أمنهم الغذائي والوصول إلى الخدمات الأساسية مثل الرعاية الصحية والتعليم والمياه والكهرباء والحماية. من ناحية أخرى، كشف بعض المشاركين أنهم ماز الوا يواجهون الكثير من الصعوبات بينما القروض كانت صغيرة بمعدل فائدة مرتفع وفترة ائتمانية قصيرة ودخل ناتج عن قروض غير كافي لمواجهة الأزمة، فضلاً عن ارتفاع معدل الفائدة وقصر مدة القرض وقلة خبرة العملاء في التسويق.

شكل 87: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على مواجهة الصعوبات بحسب مدة القرض

شكل 86: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على مواجهة الصعوبات بحسب النوع الاجتماعي





3.4.8. التمكين المعزز

يسود الاعتقاد أن التمويل الأصغر يعمل على تمكين المرأة وتعزيز وضعها الاجتماعي نظراً لزيادة المشاركة الاجتماعية وزيادة قوة القرار بسبب المشاركة في برامج التمويل الأصغر وتمكين الفقراء من إحداث تغييرات إيجابية في وضعهم الاجتماعي والاقتصادي وتحقيق الاكتفاء الذاتي وتحسين مستوى حياتهم.

وخلال المقابلات مع مؤسسات التمويل الأصغر، فقد أكدوا ذلك وذكروا أن الأهداف الرئيسية للعمل مع العميلات النساء تراوحت بين أهداف التنمية الاجتماعية والاقتصادية بما في ذلك تعزيز تمكين المرأة وتحسين دخل الأسرة ومستويات المعيشة للأطفال وزيادة فرص العمل للنساء. كما بدت النساء أكثر التزاماً بالسداد.

أشارت نتائج المسح إلى أن 64٪ من النساء المبحوثات أكدن أن مشاركتهن في خدمات التمويل الأصغر ساهمت في إشراكهن في صنع القرار الأسري مقابل 23٪ من الرجال، وخصوصاً الشباب.

لم يلاحظ تفاوت كبير بين أنواع العملاء على اختلافهم. ففي حين أن هناك بعض الاختلاف في قطاع الأعمال اتفق 48٪ من عملاء الحرف اليدوية على أن التمويل الأصغر ساهم في المشاركة في صنع القرار الأسري مقابل 43٪ في قطاع الخدمات و 41٪ في قطاع التجارة و 31٪ في قطاع الزراعة. (انظر الشكل 90).

"مشاركتي في برنامج التمويل الأصغر وافتتاح مشروعي وتحسن الدخل ضمن مشاركتي في القرارات الأسرية جنباً إلى جنب مع زوجي بخصوص كافة المسائل التي تهم أطفالنا والمنزل وغيرها من الأمور".

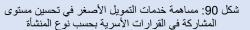
الحدى عميلات التمويل الأصغر

علاوةً على ذلك، أجمعت 78٪ من النساء على أن مشاركتهن في التمويل الأصغر ساهمت في الشعور بالاستقلالية مقارنة بـ25٪ من الرجال، و خاصةً الشباب.

وخلال المجموعات البؤرية، أكدت الغالبية العظمى من المشاركات هذه النتيجة وأضافت أنهن شهدن تحسن جيد في تشارك صنع القرار على مستوى الأسرة وجعلهن أكثر استقلالية. يبدو أن هذا التغيير منبعه حقيقة امتلاكهن مصدر دخل والمساهمة في دخل الأسرة ونفقاتها.

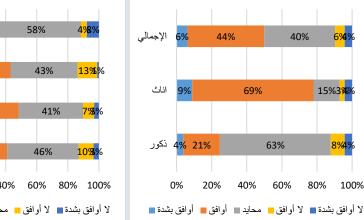
أيضاً، كشف بعض المشاركين في المجموعات البؤرية أنه عندما يكون الدخل منخفضاً جداً أو لا يوجد دخل، فقد تنشأ خلافات بسبب التوتر وعدم رضا أفراد الأسرة عن الوضع الحالي، فضلاً عن عدم وجود مشاركة حقيقية في صنع القرار داخل الأسرة. يبدو أن التمكين الاقتصادي، وخاصةً للنساء من خلال خدمات التمويل الأصغر، يزيد من رضا أفراد الأسرة أو على الأقل يقلل من عدم رضاهم، وبالتالي يقلل من الخلاف ويعزز دور النساء والشباب إلى حد ما في صنع القرار الأسري.

شكل 89: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين الشعور بالاستقلالية بحسب النوع الاجتماعي





شكل 88: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين مستوى المشاركة في القرارات الأسرية بحسب النوع الاجتماعي



تحليل الانحدار للوصول إلى مؤشر التمكين

يتم إجراء تحليل الانحدار لتقييم تأثير خدمات التمويل الأصغر على احتمالية تأكيد المقترضين بأن مشاركتهم في صنع القرار الأسري قد تحسنت. احتوى النموذج على خمسة متغيرات (مدة القرض - مبلغ القرض – قطاع الأعمال – النوع الاجتماعي - التمكين/المشاركة في صنع القرار الأسري).

أشار تحليل الارتباط إلى أن قطاع الأعمال (0.206 **) والنوع الاجتماعي (0.372 *) ترتبط بشكل إيجابي وملموس بالمشاركة في صنع القرار الأسري. أكدت هذه النتيجة أيضاً أن مشاركة المرأة في خدمات التمويل الأصغر ساهمت في زيادة مشاركتهن في صنع القرار داخل الأسرة أكثر من الرجل.

علاوةً على ذلك، تم تخفيض المتغير التابع "التمكين" عند وضع التنبؤات بخصوص مدة القروض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي. تظهر النتائج أن المتغيرات المستقلة تنبأت بشكل أكثر دقة بالمشاركة في صنع القرار الأسري، F(4,448) = (2.376, p < 0.001) مما يشير إلى أن المتغيرات تلك لها تأثير كبير على المشاركة في صنع القرار الأسري. علاوةً على ذلك، فإن R2 المعدل = 0.159 يوضح أن المنوال أظهر تبايناً بواقع 15.9٪ من موضوع التمكين عبر المتنبئين المدرجين.

دراسة حالة: السيدة حياة جابر، مدينة حجه

رغم حصول حياة جابر على شهادة دراسات عليا. لم تستطع الحصول على وظيفة مناسبة لتخصصها. مع ذلك تمكنت حياة من تغيير حياتها نحو الأفضل بعدما حصلت على قرض من أحد مؤسسات التمويل الأصغر لتمويل مشروع الصغير لبيع الملابس عبر الانترنت والتوصيل المباشر في مدينة حجة التي يسكن فيها الأف الأسر التي تبحث عن الأفضل والأجود وهو الذي وفرته حياه بالذهاب الى محافظات أخرى كصنعاء واختيار بضاعة ترضي زبائنها.

تقول حياة: "القرض الذي حصلت عليه مكنني من توسيع مشروعي الخاص، من خلال القدرة على شراء بضاعة أكبر ومتنوعة تناسب احتياجات النساء، وهو الأمر الذي غير مجرى حياتي تماما."

كما قالت حياة: "باتت حياتي أكثر استقرارا، منذ بدأت بمشروعي في بيع الملابس للسيدات. أشعر بالثقة أكبروالاعتماد على نفسي، وهذا منحني استقلالية في اتخاذ القرارات المصيرية، ومشاركة اسرتي في اتخاذ قراراتها ومساندتها في مواجهة الظروف الاقتصادية القاسبة.

الآن بمقدوري توفير الغذاء والعلاج المناسب لجميع افراد أسرتها، خاصة بعدما تمكنت من قضاء ديوني المتراكمة منذ سنوات، بل أني اصبحت اساعد من حولها من المعوزين كلما سنحت الفرصة لذلك."

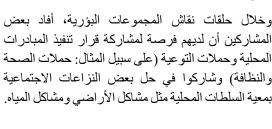
تأمل حياة أن تصبح فترة تسديد القروض الممنوحة للمشاريع الصغيرة أطول من المحددة حاليا، وكذلك تخفيف نسبة المرابحة على القرض الذي يتلقاه المستفيد كون ذلك يثقل كاهل المستفيدين حسب كلامها.

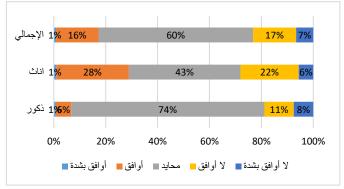


أجمع 17٪ فقط من المستطلع أرائهم على أن مشاركتهم في التمويل الأصغر ساهمت في تعزيز دورهم في صنع القرار المجتمعي.

كانت النسبة أعلى بين النساء حيث بلغت 29٪ مقارنة بـــ7٪ بين الرجال (انظر الشـــكل 91). لم يلاحظ تباين كبير بين أنواع العملاء وقطاعات الأعمال.

شكل 91: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين مستوى المشاركة في القرارات المجتمعية بحسب النوع الاجتماعي





تشير هذه النتائج إلى وجود تأثير إيجابي على مستوى الفرد والأسرة من حيث الاضطلاع بدور في صنع القرار والشعور بمزيد من الاستقلالية وبأن هناك اتجاه إيجابي للتغيير. علاوةً

على ذلك، تساهم خدمات التمويل الأصغر في الحد من الفقر وتعزيز التمكين الاقتصادي وتعزيز المساواة بين الجنسين بما يتماشى مع أهداف التنمية المستدامة²⁷.

3.4.9. الترابط الاجتماعي

بشكل عام، المشاركة في برامج التمويل الأصغر كان لها مساهمة إيجابية في التماسك الاجتماعي على مستوى الأسرة والمجتمع إلى حدٍ ما، مما أدى أيضاً إلى تعزيز الانسجام داخل الأسرة والقدرة على مساعدة الأخرين على تحسين أوضاعهم وكذلك المشاركة في صنع القرار المجتمعي.

وجد التقييم أن حوالي نصف عملاء مؤسسات التمويل الأصغر أجمعوا على أن الوصول إلى التمويل الأصغر أدى إلى تحسين الانسجام داخل عائلاتهم مقابل 10٪ كان لهم رأي غير ذلك بينما 43٪ كانوا محايدين.

ظهر هناك تفاوت كبير بين الجنسين. حيث أجمعت 74٪ من النساء على أن المشاركة في برامج التمويل الأصغر حسنت الانسجام داخل أسر هن مقارنة بـ23٪ فقط من الرجال (انظر الشكل 93).

64٪ من عملاء الحرف اليدوية على النسجام داخل الأسرة على النسجام داخل الأسرة و 33٪ من العملاء، أجمع 52٪ من العملاء، العملاء عائلاتهم قد تحسن بعد صغر مقارنة بـ 48٪ من العملاء

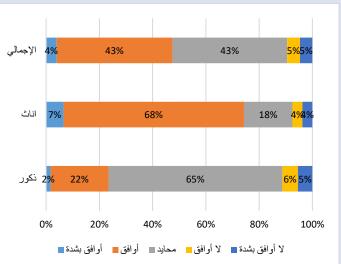
وضمن قطاعات الأعمال، اتفق 64٪ من عملاء الحرف اليدوية على أن التمويل الأصغر يساهم في تحسين الانسجام داخل الأسرة مقابل 49٪ في قطاع الخدمات و42٪ في قطاع التجارة و35٪ من في قطاع الزراعة. وعلى مستوى العملاء، أجمع 52٪ من العملاء الجدد على أن الانسجام داخل عائلاتهم قد تحسن بعد الوصول إلى خدمات التمويل الأصغر مقارنة بـ48٪ من العملاء القدامي و45٪ من العملاء متوسطى المدة (انظر الشكل 92).

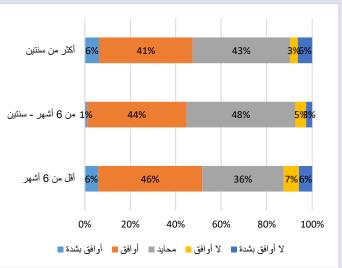
تؤكد هذه النتيجة أن القروض ساهمت في تحسين الدخل وبالتالي تقليل النزاعات بين أفراد الأسرة التي قد تنشأ بسبب الإجهاد وعدم الرضا عن وضع الأسرة.

بعد تناول الموضوع بمزيد من التفحص في المجموعات البؤرية، تبين أن معظم المشاركين ذكروا أن الانسجام داخل أسرهم قد زاد بسبب تحسين دخلهم. والأن، زاد التشاور داخل الأسرة وتشارك صنع القرار كما تخفف التوتر وبات الدخل يكفي لتلبية أغراض متعددة (على سبيل المثال، شراء المزيد من الطعام والحصول على الخدمات الطبية وإلحاق الأطفال بالمدرسة وسداد الديون وتغطية تكاليف الإيجار أو غيرها من الاحتياجات).

¹²⁷ البنك الدولي (2021). أهداف التنمية المستدامة. https://datatopics.worldbank.org/sdgs/sdg-goals-targets.html

شكل 92: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تعزيز الانسجام داخل الأسرة بحسب مدة شكل 93: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تعزيز الانسجام داخل الأسرة بحسب النوع القرض





تحليل الانحدار لمؤشر الترابط الاجتماعي

نتائج نموذج الانحدار تختبر أثر متغيرات التمويل الأصغر على تصورات المقترضين بشأن تحسن الانسجام داخل الأسرة. أشار تحليل الارتباط إلى أن مبلغ القرض (0.107 *) وقطاع الأعمال (0.189 **) والنوع الاجتماعي (0.369 **) يرتبط ارتباطاً إيجابياً وثيقاً بالترابط الاجتماعي، ما يدلل على أن زيادة مبلغ القروض يقود إلى تحسن الانسجام داخل الأسرة وتعزز الانسجام بين الإناث داخل الأسرة أكثر من الذكور مع بقاء المتغيرات الأخرى ثابتة.

تم خفض المتغير التابع "الانسجام داخل الأسرة" عند وضع التنبؤات الخاصة بتلك المتغيرات. ذهبت جميع المتغيرات إلى القول بتحسن الانسجام داخل الأسرة بشكل كبير، F(4,448) = 18,375, p < 0.001، ما يشير إلى أن المتغيرات المستقلة، بما في ذلك مدة القرض ومبلغ القرض وقطاع الأعمال والنوع الاجتماعي يمكن أن يكون لها تأثير كبير على تحسين درجة الانسجام داخل الأسرة. علاوةً على ذلك، فإن R2 = 0.141 يبين أن المنوال أظهر تبايناً قدره R2 = 0.141 في مستوى الانسجام داخل الأسرة من جانب المتنبئين المدرجين.

لا يزال اليمن يعاني أكبر أزمة إنسانية على مستوى العالم. ووفقاً للمراجعة العامة الاحتياجات الإنسانية (2021)، هناك أكثر من

20,7 مليون شخص - أي 66% من السكان - بحاجة إلى مساعدة إنسانية. وتشير التقديرات إلى أن 12,1 مليون شخص باتوا يعانون حاجة ماسة. 28 رغم ذلك، وعندما سُئل المبحوثين عما إذا كان حصولهم على خدمات/ قروض التمويل الأصغر قد ساهم في تحسين قدراتهم على مساعدة الأخرين (على سبيل المثال: الأقارب والجيران والأصدقاء) وأجمع 22% منهم على أن قدراتهم على مساعدة الأخرين قد تحسنت بعد الاستفادة من التمويل الأصغر بينما 44% ظلوا محايدين و 25% نفوا ذلك.

"أقوم حالياً تقديم الدواء مجاناً للأشخاص الذين لا يستطيعون دفع القيمة وأعلم يقيناً أنهم بحاجة إليه فعلاً. كما أقوم بمنح بعض التخفيض للزبائن الذين لا يستطيعون دفع القيمة كاملة".

المد عملاء التمويل الأصغر وصاحب صيدلية

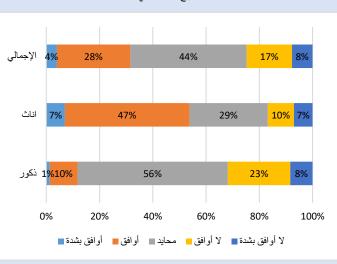
كان هناك تفاوت كبير بين الذكور والإناث حيث اتفقت أكثر من نصف الإناث على تحسن قدراتهن على مساعدة الأقارب أو الجيران أو الأصدقاء بعد الاستفادة من التمويل الأصغر مقارنة بـ11٪ من الذكور (الشكل 94).

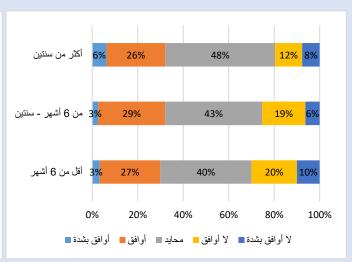
²⁸ نظرة عامة على الاحتياجات الإنسانية (2021). https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf

وعلى مستوى العملاء، أجمع 32٪ من العملاء القدامي الرأي على أن قدراتهم على مساعدة الأخرين قد تحسنت بعد التقدم بطلب للحصول على التمويل الأصغر مقابل 32٪ من العملاء متوسطي المدة و30٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 95). تؤكد هذه النتيجة كذلك أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد أثرها الإيجابي.

وخلال المجموعات البؤرية، أكد معظم المشاركين أن الوصول إلى التمويل الأصغر يسمح لهم بتحسين دخلهم وبالتالي قدرتهم على مساعدة الأخرين. وذكر بعضهم أنه لا يمكنهم رؤية أقاربهم أو جيرانهم المحتاجين وعليه لا يمكنهم مساعدتهم.

شكل 95: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على مساعدة الأخرين بحسب شكل 94: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على مساعدة الأخرين بحسب النوع الاجتماعي





3.4.10. تغطية تكاليف الإيجار

ذكر غالبية عملاء التمويل الأصغر أن قدرتهم المالية على تغطية تكاليف الإيجار، سواءً إيجار منشأتهم أو مساكنهم ظلت محدودة. وكما هو مبين في الشكل 96 أدناه، أجمع 23٪ فقط من المبحوثين - 17٪ رجال & 28٪ نساء - على أنهم قادرين على تغطية

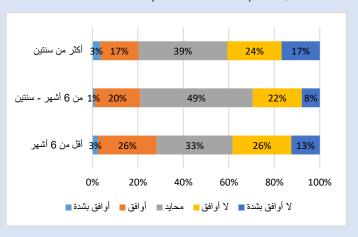
تكاليف الإيجار. ففي حين أن هذا قد يشير إلى أن مساهمة أعمال التمويل الأصغر في تغطية تكاليف الإيجار لا تزال متواضعة، كشف بعض المشاركين في أداة المجموعات البؤري عن زيادة قدرتهم المالية على دفع الإيجار في الوقت المحدد.

وعلى مستوى العملاء، اتفق 29٪ من العملاء الجدد على أن قدرتهم على تغطية تكاليف الإيجار زادت بعد الحصول على تمويل أصغر مقارنة بـ21٪ من العملاء متوسطي المدة و20٪ من العملاء القدامى (انظر الشكل 97). تشير هذه النتيجة إلى أن تكلفة الإيجار من أهم المصاريف الثابتة وأنه بمجرد تحسن الدخل يتم دفعها وهذا هو الحال بالنسبة للعملاء الحدد

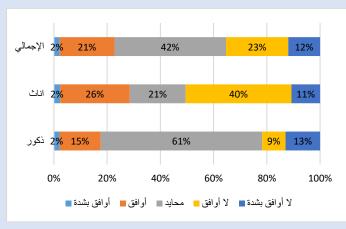
"لفضل الإير ادات التي نحققها من أنشطة التمويل الأصغر أصبدنا قادرين على دفع تكاليف الايجار في موعدها وعلى نحو متزايد. في السابق كنا نتأخر عن الدفع بسبب عدم وجود مصدر دخل."

مشاركين في المجموعات البؤرية، تعز

شكل 97: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على دفع الإيجارات (إيجار المنشأة أو المسكن) بحسب مدة القرض



شكل 96: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على دفع الإيجارات (إيجار المنشأة أو المسكن) بحسب النوع الاجتماعي



3.4.11. المسكن

وجه المسح سؤالاً لعملاء مؤسسات التمويل الأصغر عما إذا كانت مشاركتهم في برنامج التمويل الأصغر قد ساهمت في تحسين أوضاع مساكنهم، وقد أجمع 17٪ فقط منهم على ذلك. هذه النسبة أعلى بين النساء حيث تبلغ 27٪ مقابل 8٪ بين الرجال. معظم جوانب التحسن تتمحور حول ترميم المنازل وإعادة تأهيلها مثل الطلاء وتغيير البلاط وإصلاح الكهربائيات والسباكة وبناء بعض الغرف الإضافية.

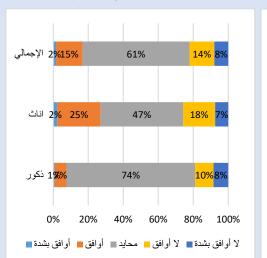
ظهر هناك تباين كبير بين أنواع العملاء، أجمع 42٪ من العملاء القدامي على أن ظروف سكنهم قد تحسنت بعد الوصول إلى خدمات التمويل الأصغر مقابل 14٪ من العملاء متوسطى المدة و 13٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 99). تؤكد هذه النتيجة أيضًا أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي على ظروف المسكن.

وبالنسبة لقطاع الأعمال، أفاد 30٪ من عملاء الحرف اليدوية على أن التمويل الأصغر ساهم في تحسين ظروف سكنهم مقارنة ب 18٪ في قطاع الخدمات و12٪ في قطاع التجارة و8٪ في قطاع الزراعة (انظر الشكل 100).

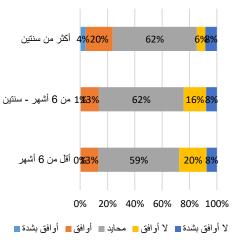
وخلال نقاشات المجموعات البؤرية، ذكر بعض المشاركين أن الوصول إلى القروض الصغيرة مكّنهم بالفعل من زيادة دخلهم، وبالتالي الحصول على مزيد من السيولة للقيام بإعادة تأهيل أو صيانة منازلهم أو بناء غرف جديدة وشراء أثاث.

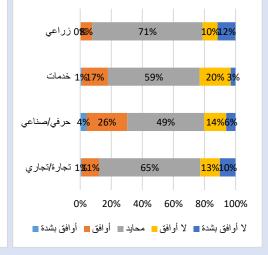
شكل 98: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين ظروف المسكن بحسب نوع المنشأة

شكل 100: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين ظروف 💮 شكل 99: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين ظروف المسكن بحسب مدة القرض



المسكن بحسب النوع الاجتماعي





3.4.12. سداد الديون أو القروض

يوضح الشكل 102 أن 17٪ فقط من المستطلع آرائهم اتفقوا على أن مشاركتهم في برامج التمويل الأصغر ساهمت في تعزيز قدرتهم على سداد القروض بما في ذلك القروض المقدمة من مؤسسات التمويل الأصغر. كانت النسبة أعلى بين النساء (23 ٪) مقابل (11 ٪) بين الرجال.

كان هناك بعض التفاوت بين أنواع العملاء حيث أجمع 18٪ من العملاء القدامي على أن قدرتهم على سداد قروضهم قد تحسنت بعد الاستفادة من خدمات التمويل الأصغر مقابل 7٪ من العملاء متوسط المدة و5٪ من العملاء الجدد (انظر الشكل 101). تؤكد هذه النتيجة أيضاً أنه كلما طالت مدة استفادة العميل من خدمات التمويل الأصغر زاد الأثر الإيجابي من حيث تعزز القدرة على سداد حتى قروضهم الأخرى.

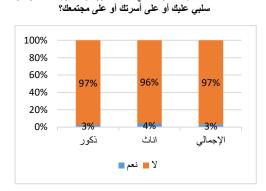
أظهرت النتائج أن غالبية عملاء مؤسسات التمويل الأصغر ليس لديهم قروض أخرى، وعلى افتراض أنهم يستخدمون دخلهم لتغطية تكاليف الإيجار، أكان إيجار المنشأة أو المسكن، فقد تحسنت قدرة الوصول إلى المياه النظيفة وسداد نفقات تعليم أبنائهم ورعايتهم صحياً وطبياً ولبس فقط سداد الديون أو القروض.

شكل 101: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على سداد الديون بخلاف شكل 102: مساهمة خدمات التمويل الأصغر في تحسين القدرة على سداد الديون بخلاف أقساط قرض التمويل الأصغر بحسب مدة القرض



3.4.13. التحديات والمعوقات

كشف 3/ فقط من المبحوثين أن مشاركتهم في خدمات التمويل الأصغر كان لها أثر سلبي على أسرهم ومجتمعهم ومن ذلك الضغوط النفسية مع حلول مواعيد سداد الأقساط وعدم وجود فترة سماح في معظم حالات الاقتراض. وأفاد بعضهم أنه بسبب الوضع الاقتصادي الصعب أصبحت أعمالهم أقل جدوى ولا تحقق دخل كافي لسداد قسط القرض ما اضطرهم للجوء إلى استراتيجيات تأقلم سلبية كالاقتراض من الأصدقاء أو الأقارب أو بيع الأصول أو تقليل كمية ونوعية غذاء أسرهم.



شكل 103: هل كان لمشاركتك في خدمات/قروض التمويل الأصغر أثر

وخلال المجموعات البؤرية والمقابلات مع عملاء مؤسسات التمويل الأصغر، أشار معظمهم إلى أنهم بحاجة إلى قروض بسعر فائدة

منخفض وفترة سماح أكبر وفترة سداد أطول وضمانات أكثر مرونة. وبالنسبة للشركات المملوكة للنساء، يمكن إعادة النظر أكثر في إدخال بعض التعديلات في تصميم المنتجات والخدمات، بما في ذلك تقديم قروض بفترات سداد أكثر مرونة وممتدة وزيادة تنوع أدوات التمويل وقنوات التوزيع لتشجيع وزيادة نشاط ريادة الأعمال بين النساء.



بناءً على نتائج تقييم الأثر هذا، يمكن تقديم التوصيات التالية:

توصيات موجهة لمؤسسات التمويل الأصغر:

- يتوجب على مؤسسات التمويل الأصغر مراجعة الإجراءات الحالية المتعلقة بالأصول والقروض، وفي المقام الأول الضمانات، وخصائص المنتجات الحالية (على سبيل المثال، حجم القرض وفترة السداد وفترة السماح) بُغية تكييف منتجاتها بشكل أفضل مع متطلبات عملائها ولتعظيم الأثر الكلي لتلك القروض. قد تحتاج مؤسسات التمويل الأصغر كذلك إلى إعادة النظر في مبالغ القروض المقدمة للعملاء لتعكس التضخم الحقيقي في الاقتصاد والزيادات في أسعار السلع والمواد.
- لابد لمؤسسات التمويل الأصغر من طرح منتجات مبتكرة يمكنها إحداث تأثير على حياة عملائها المستهدفين، ومن ذلك حسابات التوفير ومنتجات التأمين والخدمات غير المالية. هناك حاجة أيضاً لبذل المزيد من الجهود المركزة لتسويق هذه المنتجات وحث العملاء الحاليين لاستخدام هذه المنتجات المختلفة والتي من شأنها التأثير على حياة العملاء بشكل إيجابي ومساعدة مؤسسات التمويل الأصغر على تنويع مخاطر هم.
- تصميم منتجات مالية لزيادة ربحية العملاء. على سبيل المثال، فترات السداد الممتدة يمكن أن توفر نوع من المرونة في سداد القروض وتؤدي إلى زيادة الدخل والأرباح التجارية على المدى الطويل.
- خلص التقييم إلى أن المنشئات الصغيرة والأصغر، لا سيما المشاريع النسوية، يمكن أن تنمو بشكل جيد وفي نهاية المطاف قد تحقق أثر أكبر من حيث الحد من الفقر والبطالة وتمكين المرأة وتعزيز القدرة على الصمود، في حال زيادة حجم القروض بما يتوافق والاحتياجات والقدرات مع فترات سداد ممتدة.
- نشر الثقافة المالية والتدريب على ريادة الأعمال (مهارات الإدارة والتسويق) وعقد ورش عمل لرفع الوعي وأنشطة أخرى موجهة لعملاء مؤسسات التمويل الأصغر بهدف تعزيز قدراتهم على التعامل مع هذه المؤسسات وتعزيز الأثر على مشاريعهم الخاصة
- تحديد وتطوير قدرات العملاء المهنيين، وخاصةً النساء، كقادة مجتمعيين يضطلعون بدور المساعدة في جعل العملاء الآخرين أكثر إلماماً بالثقافة المالية وتوجيههم لتنمية عملياتهم ومشاريعهم.
- يجب أن تعود مؤسسات التمويل الأصغر لطرح نظام الإقراض الجماعي والذي يبدو أكثر ملاءمة للنساء لأنه لا يتطلب ضمانات ملموسة حيث يمكن لأعضاء المجموعة العمل كضمناء لبعضهم البعض بالتبادل.
- إشراك العملاء في تصميم المنتجات يعد أمراً جو هرياً لتلبية احتياجاتهم. ويجب مراعاة الجوانب الثقافية وخصائص المجتمع (على سبيل المثال: مستوى الدخل ونوع النشاط والتعليم والعمر والنزع وما إلى ذلك) والتدفق النقدي عند تصميم المنتجات.

توصيات للمانحين وشركاء التنمية

- . تصميم وتنفيذ برامج تتيح لمؤسسات التمويل الأصغر استهداف الفقراء والنساء النشطين اقتصادياً، وبالتالي الاسهام في الحد من الفقر والبطالة. الخدمات المالية يجب أن يصاحبها خدمات غير مالية كبرامج الندريب المهني ومحو الأمية المالية ومهارات ريادة الأعمال (الإدارة والتسويق). خدمات التمويل الأصغر وحدها ربما تزيد من حجم الأنشطة الحالية لكنها لا تمكن العملاء المستهدفين الذين هم في الغالب من الفقراء والنساء التحول إلى أنشطة جديدة أو ذات قيمة أعلى أو تشجيعهم على الانخراط في أنشطة غير تقليدية.
- ضمان زيادة وتسريع نمو المنشئات الصغيرة والأصغر، خصوصاً تلك التي تملكها النساء، بالإضافة إلى تحسين خدمات مؤسسات التمويل الأصغر وتعزيزها. كما يتوجب على المانحين وشركاء التنمية دعم تلك المؤسسات لتقديم خدمات معززة أكثر ومتاحة على نطاق أوسع.

المراجع

- أ. الشبامي ، دي إم خنداره، التمويل الأصغر في اليمن "التحديات والفرص"، مجلد 2، العدد 12، (ديسمبر 2014)، المجلة الدولية للرياضيات والعلوم الإحصائية.
 - منظمة كير الدولية (2019): تقييم المنتجات والخدمات المالية.
 - بيانات البيانات الاقتصادية العالمية (2021)، معدل الادخار الإجمالي في اليمن، بيانات 1990-2021 (ceicdata.com)
 - نظرة عامة على الاحتياجات الإنسانية (2021)

 $https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf$

- نظرة عامة على الاحتياجات الإنسانية (2021)

https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf

- نظرة عامة على الاحتياجات الإنسانية (2021)

https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf

- نظرة عامة على الاحتياجات الإنسانية (2021)

 $https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Yemen_HNO_2021_Final.pdf$

- صندوق النقد الدولي، الجمهورية اليمنية، 2020، متاح على الإنترنت على الرابط:
- https://www.imf.org/en/Countries/YEM (متاح الوصول إليه ابتداءً من 17 أكتوبر 2020)
- وزارة التخطيط والتعاون الدولي، نشرة المستجدات الاجتماعية والاقتصادية في اليمن، يوليو 2020. متوفر على: file:///C:/Users/alabb/Downloads/YSEU50_English_Corr..pdf
 - الصندوق الاجتماعي للتنمية 2013
- الصندوق الاجتماعي للتنمية، فبراير 2021. https://smed.sfd-yemen.org/index.php/en/blog-4/financial-indicators-2
- الصندوق الاجتماعي للتنمية، فبراير 2021. 2-https://smed.sfd-yemen.org/index.php/en/blog-4/financial-indicators
- الصندوق الاجتماعي للتنمية، فبراير 2021. https://smed.sfd-yemen.org/index.php/en/blog-4/financial-indicators-2
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، تقرير التنمية البشرية 2018/2019. متاح على الرابط: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/YEM.pdf
 - اليونيسف (2021). الأزمة في اليمن.
 - اليونيسف (2021). https://www.unicef.org/yemen/water-sanitation-and-hygiene
 - البنك الدولي (2021). إجمالي المدخرات (٪ من إجمالي الناتج المحلي) | البيانات على: (worldbank.org)
 - البنك الدولي (2021). أهداف التنمية المستدامة. https://datatopics.worldbank.org/sdgs/sdg-goals-targets.html
 - البنك الدولي (2021). لمحة عامة عن اليمن. https://www.worldbank.org/en/country/yemen/overview
 - البنك الدولي (بدون تاريخ). مؤشرات التنمية العالمية. متاح على: https://data.worldbank.org/country/yemen-rep.

الملاحق الملحق 1: تحليل الانحدار

تحليل الانحدار لمتغير الدخل

a. Correlations

		Increase income	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Increase income	Pearson Correlation	1	.122**	.242**	055	.082
	Sig. (2-tailed)		.010	.000	.240	.081
	Sum of Squares and Cross-products	110.998	-20.717	-58.022	-11.865	9.194
	Covariance	.246	046	128	026	.020
	N	453	453	453	453	453

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

				Adjusted R	Std. Error of		Chai	nge Statisti	cs		Durbin-
	Model	R	R Square	Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
1		.293ª	.086	.077	.476	.086	10.482	4	448	.000	1.874

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

c. Coefficients^a

	Model	Coefficients Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Co	orrelations		Collinearity	Statistics	
		В	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF	
1	(Constant)	2.035	.150		13.593	.000						
	Duration of loans	080	.029	123	-2.712	.007	122	127	123	.995	1.005	
	Loans Amount	119	.023	258	-5.201	.000	242	239	235	.830	1.205	
	Sector	064	.026	124	-2.512	.012	055	118	113	.838	1.194	
	Gender	.018	.052	.018	.345	.730	.082	.016	.016	.729	1.371	

a. Dependent Variable: Increase income

تحليل الانحدار لمتغير دوران رأس المال

a. Correlations

		Business turnover	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Business turnover	Pearson Correlation	1	.017	.078	119 [*]	285**
	Sig. (2-tailed)		.724	.096	.012	.000
	Sum of Squares and Cross- products	106.932	2.784	18.486	-24.962	-31.274
	Covariance	.237	.006	.041	055	069
	N	453	453	453	453	453

b. Model Summary^b

			Adjusted R	Std Error of		Chai	nge Statisti	CS		Durbin-
Model	R	R Square	Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
1	.288ª	.083	.075	.468	.083	10.112	4	448	.000	1.881

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

		C. Coemicinis											
	Model	Unstand Coeffi		Standardized Coefficients	т	Sig.	95.0% Co Interva		Coi	rrelations	5	Collinearity Statistics	
	Model	В	Std. Error	Beta	_	Jig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.132	.147		14.488	.000	1.843	2.422					
	Duration of loans	001	.029	002	044	.965	058	.056	.017	002	002	.995	1.005
	Loans Amount	021	.023	046	929	.354	065	.023	.078	044	042	.830	1.205
	Sector	005	.025	009	180	.857	054	.045	119	008	008	.838	1.194
L	Gender	292	.052	300	-5.664	.000	393	191	285	259	256	.729	1.371

a. Dependent Variable: Business turnover

b. Dependent Variable: Increase income

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Dependent Variable: Business turnover

تحليل الانحدار لمتغير التوظيف

a. Correlations

		Employment	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Employment	Pearson Correlation	1	.087	.149**	.146**	.096*
	Sig. (2-tailed)		.066	.001	.002	.042
	Sum of Squares and Cross- products	63.249	11.141	26.989	23.567	8.097
	Covariance	.140	.025	.060	.052	.018
	N	453	453	453	453	453

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

			Adjusted B	Std. Error of		Cha	nge Statisti	CS		Durbin-
Model	R	R Square	Adjusted R Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
1	.279ª	.078	.070	.361	.078	9.491	4	448	.000	1.561

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

c. Coefficients^a

		Unstand	dardized	Standardized			95.0% Co	nfidence	_			Collinearity Statistics	
	Model	Coeffi	cients	Coefficients	т	Sig.	Interva	l for B	Cc	rrelations			
	Model	В	Std. Error	Beta		Jig.	Lower	Upper	Zero-	Partial	Part	Tolerance	VIF
		נ	Sta. Error	Deta			Bound	Bound	order	i di cidi	Tart	Tolcrance	VII
1	(Constant)	.494	.113		4.357	.000	.271	.717					
	Duration of	.049	.022	.100	2.189	.029	.005	.093	.087	.103	.099	.995	1.005
	loans	.043	.022	.100	2.109	.029	.003	.033	.067	.103	.099	.993	1.003
	Loans	.082	.017	.235	4.718	.000	.048	.116	.149	.218	.214	.830	1.205
	Amount	.062	.017	.233	4.710	.000	.048	.110	.143	.210	.214	.830	1.203
	Sector	.057	.019	.145	2.921	.004	.018	.095	.146	.137	.133	.838	1.194
	Gender	.105	.040	.141	2.646	.008	.027	.183	.096	.124	.120	.729	1.371

a. Dependent Variable: Employment

تحليل الانحدار لمتغير الادخار

a. Correlations

		Increasing personal Saving	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Increasing personal Saving	Pearson Correlation	1	.059	.152**	.166**	.026
	Sig. (2-tailed)		.207	.001	.000	.575
	Sum of Squares and Cross- products	395.488	19.124	68.865	67.121	5.585
	Covariance	.875	.042	.152	.148	.012
	N	453	453	453	453	453

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

						- 1				
			Adjusted R	Std. Error of		Cha	nge Statisti	cs		Durbin-
Model	R	R Square	Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
1	.264ª	.070	.061	.906	.070	8.371	4	448	.000	1.613

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

					ι.	. Coemici	CIILS						
	Model	Unstand Coeffi	lardized cients	Standardized Coefficients	T	C: ~	95.0% Co Interva		Соі	rrelations	5	Collinea Statisti	
	Model	В	Std. Error	Beta	•	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF
:	L (Constant)	1.273	.285		4.465	.000	.712	1.833					
	Duration of loans	.085	.056	.070	1.521	.129	025	.196	.059	.072	.069	.995	1.005
	Loans Amount	.181	.044	.207	4.145	.000	.095	.267	.152	.192	.189	.830	1.205
	Sector	.194	.049	.199	3.994	.000	.099	.290	.166	.185	.182	.838	1.194
	Gender	.068	.100	.036	.683	.495	128	.264	.026	.032	.031	.729	1.371

a. Dependent Variable: Increasing personal Saving

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Dependent Variable: Employment

b. Dependent Variable: Increasing personal Saving

تحليل الانحدار لمتغير تغطية نفقات المعيشة

a. Correlations

		Covering the cost of living	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Covering cost of living	Pearson Correlation	1	.110*	.071	.155**	.096*
	Sig. (2-tailed)		.019	.131	.001	.042
	Sum of Squares and Cross- products	362.892	33.978	30.845	59.943	19.360
	Covariance	.803	.075	.068	.133	.043
	N	453	453	453	453	453

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

ı				Adjusted R	Std. Error of		Cha	nge Statisti	CS		Durbin-
	Model	R	R Square	Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
	1	.238a	.057	.048	.874	.057	6.728	4	448	.000	1.789

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

c. Coefficients^a

	Unstandardized Standardized 95.0% Confidence Collinearity												
	Model	Unstand Coeffi		Standardized Coefficients	т.	C:~	95.0% Co Interva		Cor	rrelations	5	Collinea Statisti	•
	iviouei	В	Std. Error	Beta	-	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.029	.275		7.379	.000	1.488	2.569					
	Duration of loans	.145	.054	.123	2.669	.008	.038	.251	.110	.125	.122	.995	1.005
	Loans Amount	.119	.042	.142	2.818	.005	.036	.201	.071	.132	.129	.830	1.205
Sector	Sector	.141	.047	.151	3.016	.003	.049	.234	.155	.141	.138	.838	1.194
	Gender	.182	.096	.101	1.885	.060	008	.371	.096	.089	.086	.729	1.371

a. Dependent Variable: Covering the cost of living

تحليل الانحدار لمتغير الأمن الغذائي

a. Correlations

		Food security	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Food security	Pearson Correlation	1	.092	.130**	.095*	.046
	Sig. (2-tailed)		.051	.006	.044	.328
	Sum of Squares and Cross-products	355.364	27.974	55.815	36.331	9.232
	Covariance	.786	.062	.123	.080	.020
	N	453	453	453	453	453

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

						- 1				
			Adjusted R	Std. Error of		Cha	nge Statisti	cs		Durbin-
Model	R	R Square	Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
1	.217a	.047	.039	.869	.047	5.544	4	448	.000	1.844

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

					C.	. Coemic	ents					Unstandardized Standardized 95.0% Confidence Collinearity													
	Model	Unstand Coeffi		Standardized Coefficients	т	C: ~	95.0% Co Interva		Cor	rrelations	5	Collinea Statisti													
	Model	В	Std. Error	Beta	7.290	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF												
1	(Constant)	1.993	.273		7.290	.000	1.456	2.531																	
	Duration of loans	.116	.054	.100	2.160	.031	.010	.222	.092	.102	.100	.995	1.005												
	Loans Amount	.153	.042	.185	3.664	.000	.071	.236	.130	.171	.169	.830	1.205												
	Sector	.097	.047	.105	2.085	.038	.006	.189	.095	.098	.096	.838	1.194												
	Gender	.153	.096	.086	1.600	.110	035	.342	.046	.075	.074	.729	1.371												

a. Dependent Variable: Food security

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Dependent Variable: Covering the cost of living

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Dependent Variable: Food security

تحليل الانحدار لمتغير الرعاية الصحية

a. Correlations

		Health	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Health	Pearson Correlation	1	.136**	.069	.147**	.178**
	Sig. (2-tailed)		.004	.145	.002	.000
	Sum of Squares and Cross- products	352.583	41.192	29.344	56.099	35.570
	Covariance	.780	.091	.065	.124	.079
	N	453	453	453	453	453

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

			Adjusted R	Std. Error of		Cha	nge Statisti	CS		Durbin-
Model	R	R Square	Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
1	.295ª	.087	.079	.848	.087	10.704	4	448	.000	1.815

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

c. Coefficients^a

					L.	. Coemic	CIILS						
	Model	Unstand Coeffi	lardized cients	Standardized Coefficients	т	Cia	95.0% Co Interva		Cor	rrelations	5	Collinea Statisti	•
	iviouei	В	Std. Error	Beta	'	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.498	.267		5.620	.000	.974	2.022					
	Duration of loans	.177	.053	.152	3.364	.001	.073	.280	.136	.157	.152	.995	1.005
	Loans Amount	.146	.041	.177	3.577	.000	.066	.226	.069	.167	.161	.830	1.205
	Sector	.098	.045	.106	2.149	.032	.008	.187	.147	.101	.097	.838	1.194
	Gender	.386	.093	.218	4.128	.000	.202	.569	.178	.191	.186	.729	1.371

a. Dependent Variable: Health

تحليل الانحدار لمتغير التعليم

a. Correlations

		Education	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Education	Pearson Correlation	1	.124**	.044	.140**	.103*
	Sig. (2-tailed)		.008	.351	.003	.029
	Sum of Squares and Cross- products	380.728	39.219	19.530	55.768	21.338
	Covariance	.842	.087	.043	.123	.047
	N	453	453	453	453	453

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

						,				
			Adjusted D	Std. Error of Change Statistics					Durhin	
Model	R	R Square	Adjusted R Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Durbin- Watson
1	.226ª	.051	.042	.898	.051	6.011	4	448	.000	1.659

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

						c. Coet	ficients						
	Model	Unstand Coeffic		Standardized Coefficients	T Sig		95.0% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
	Model	В	Std. Error	Beta	•	Jig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.688	.282		5.976	.000	1.133	2.243					
	Duration of loans	.164	.056	.136	2.955	.003	.055	.274	.124	.138	.136	.995	1.005
	Loans Amount	.096	.043	.112	2.214	.027	.011	.181	.044	.104	.102	.830	1.205
	Sector	.124	.048	.130	2.581	.010	.030	.219	.140	.121	.119	.838	1.194
	Gender	.194	.099	.106	1.960	.051	001	.388	.103	.092	.090	.729	1.371

a. Dependent Variable: Education

b. Dependent Variable: Health

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Dependent Variable: Education

تحليل الانحدار لمتغير المستوى المعيشي

a. Correlations

		Living standard	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Living standard	Pearson Correlation	1	.114*	.064	.111*	.203**
	Sig. (2-tailed)		.016	.175	.018	.000
	Sum of Squares and Cross- products	357.792	34.786	27.501	42.843	40.790
	Covariance	.792	.077	.061	.095	.090
	N	453	453	453	453	453

b. Model Summary^b

	. Adjusted R Std. Error of					Cha	nge Statisti	CS		Durbin-
Model	R	R Square	Adjusted R Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
1	.293ª	.086	.077	.855	.086	10.493	4	448	.000	1.662

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

c. Coefficients^a

c. coefficients													
	Model	Unstand Coeffi	lardized cients	Standardized Coefficients	т	Sig.		95.0% Confidence Interval for B		Correlations			rity cs
	iviouei	В	Std. Error	Beta	'	Jig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.555	.269		5.787	.000	1.027	2.084					
	Duration of loans	.152	.053	.130	2.870	.004	.048	.256	.114	.134	.130	.995	1.005
	Loans Amount	.150	.041	.180	3.636	.000	.069	.230	.064	.169	.164	.830	1.205
	Sector	.048	.046	.051	1.043	.298	042	.138	.111	.049	.047	.838	1.194
Gender		.471	.094	.264	4.999	.000	.286	.656	.203	.230	.226	.729	1.371

a. Dependent Variable: Living standard

تحليل الانحدار لمتغير التمكين

a. Correlations

		u. co	TICIATIONS			
		Empowerment	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Empowerment	Pearson Correlation	1	.069	043	.206**	.372**
	Sig. (2-tailed)		.142	.360	.000	.000
	Sum of Squares and Cross- products	330.468	20.302	-17.883	76.386	71.770
	Covariance	.731	.045	040	.169	.159
	N	453	453	453	453	453

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

			Adjusted B	Std. Error of		Char	nge Statist	ics		
Model	R	R Square		the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Durbin-Watson
1	.408ª	.167	.159	.784	.167	22.376	4	448	.000	1.755

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

c Coefficients

	c. Coefficients													
	Model	Unstand Coeffic		Standardized Coefficients				95.0% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
	Model	В	Std. Error	Beta	1	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF	
1	(Constant)	1.642	.247		6.657	.000						1.642	.247	
	Duration of loans	.108	.049	.097	2.233	.026	.069	.105	.096	.995	1.005	.108	.049	
	Loans Amount	.109	.038	.136	2.875	.004	043	.135	.124	.830	1.205	.109	.038	
Sector Gender		.072	.042	.081	1.717	.087	.206	.081	.074	.838	1.194	.072	.042	
		.686	.086	.401	7.942	.000	.372	.351	.343	.729	1.371	.686	.086	

a. Dependent Variable: Empowerment

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Dependent Variable: Living standard

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Dependent Variable: Empowerment

تحليل الانحدار لمتغير الترابط الاجتماعي (تعزيز الانسجام داخل الأسرة)

a. Correlations

		Social cohesion	Duration of loans	Loans Amount	Sector	Gender
Social cohesion	Pearson Correlation	1	006	107*	.189**	.369**
	Sig. (2-tailed)		.907	.023	.000	.000
	Sum of Squares and Cross-products	311.951	-1.581	-43.064	68.091	69.163
	Covariance	.690	003	095	.151	.153
	N	453	453	453	453	453

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Model Summary^b

							,				
				Adjusted P	Std. Error of		Change Statistics				Durbin-
ı	Model	R	R Square	Adjusted R Square	the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Watson
	1	.375ª	.141	.133	.773	.141	18.375	4	448	.000	1.537

a. Predictors: (Constant), Gender, Duration of loans, Sector, Loans Amount

b. Dependent Variable: Social cohesion

		Model	Coefficients		Standardized Coefficients t		Sig.	Co	rrelations		Collinearity Statistics	
١		(a)		Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
ĺ	1	(Constant)	2.155	.243		8.860	.000					
		Duration of loans	.022	.048	.020	.457	.648	006	.022	.020	.995	1.005
		Loans Amount	.043	.037	.056	1.161	.246	107	.055	.051	.830	1.205
	Sector		.047	.041	.055	1.140	.255	.189	.054	.050	.838	1.194
Gender		.617	.085	.371	7.234	.000	.369	.323	.317	.729	1.371	

a. Dependent Variable: Social cohesion

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

