



تقرير دراسة تصميم منتج مالي للشباب

نتائج حلقات نقاش استهدفت القطاعات ذات العلاقة بالإضافة الى نتائج
إستطلاع رأي بين مجموعة من الشباب المتدربين على عدد من المهن

مايو 2016

إعداد: الباحث
أحمد الظاهري

ال



Bridging the Gap
شبكة اليمن للتمويل الأصغر
YEMEN MICROFINANCE
NETWORK



Global
Communities
Yemen
Partners for Good

1 شكر وتقدير

يسر شبكة اليمن لتمويل بان نتقدم بجزيل الشكر والتقدير لكل من شارك في انجاح هذه الدارسة وعلى راسهم ممثلي مؤسسات التمويل الاصغر وممثلي القطاع الخاص وممثلي المنظمات ومراكز التدريب والتاهيل المهمة بالشباب الذين اثرو الدارسة بمشاركتهم في مجموعات النقاش البؤرية كما نتقدم بالشكر الى الشباب الذين شاركوا في الاستبيان الخاص بالشباب ولا يفوتنا ان نشكر فريق عمل الدارسة من جلوبال كميونتي وشبكة اليمن للتمويل الاصغر على جهودهم المتفانية سعياً لانجاح هذه الدارسة والخروج بافضل النتائج.

2 فهرس المحتويات

1	شكر وتقدير	2
2	فهرس المحتويات	3
3	قائمة الرسوم البيانية	5
4	المقدمة	6
5	الملخص التنفيذي	7
5.1	حول الدراسة:	7
5.2	مجتمع الدراسة	8
5.3	اهداف الدراسة	8
5.4	أهم النتائج	9
6	تقرير المنهجية	11
6.1	أدوات الدراسة	11
6.2	تطوير أدوات جمع البيانات	11
6.3	الاختبار القبلي	11
6.4	تصميم عينة الدراسة	11
6.5	العمل الميداني	12
6.6	المراجعة وضبط الجودة	12
6.7	تحليل البيانات	12
7	النتائج العامة (مجموعات النقاش البؤرية)	13
8	النتائج العامة (الاستبيان الكمي)	19
9	الخاتمة	29
10	الاستنتاجات العامة والتوصيات	31
11	ملحق رقم (1) ملخص النقاش لمجموعات النقاش البؤرية	33
12	ملحق رقم (2) محاور النقاش في مجموعات النقاش البؤرية	35
13	ملحق رقم (3) استمارة الاستبيان الخاصة بالشباب	37
14	ملحق رقم (4) قائمة أسماء المشاركين في مجموعات النقاش البؤرية	39

3 قائمة الرسوم البيانية

الجدول والرسم البياني رقم 1	يوضح معدل امتلاك الشباب للخبرة	13
الجدول والرسم البياني رقم 2	يوضح نسبة توزيع عينة المسح حسب النوع الاجتماعي	19
الجدول والرسم البياني رقم 3	يوضح توزيع العينة حسب المهن والحرف التي تدربوا عليها	19
الجدول والرسم البياني رقم 4	يوضح توزيع العينة حسب المهن والحرف التي تدربوا عليها	20
الجدول والرسم البياني رقم 5	يوضح معدل امتلاك الشباب للخبرة	21
الجدول والرسم البياني رقم 6	يوضح توقعات الشباب لمستقبل المهن التي تدربوا عليها	21
الجدول والرسم البياني رقم 7	يوضح تقييم الشباب للمهن من حيث تأثرها بالحرب	22
الجدول والرسم البياني رقم 8	يوضح نسبة الشباب الذين يخططون لإنشاء مشروعات صغيرة	22
الجدول والرسم البياني رقم 9	يوضح مدى تقبل الشباب لمبدأ الشراكة	23
الجدول والرسم البياني رقم 10	يوضح مدى معرفة الشباب لمطلبات مهنتهم عند انشاء مشروعات صغيرة	23
الجدول والرسم البياني رقم 11	يوضح مستوى الاهتمام والتفاعل تجاه المنتج المالي	25
الجدول والرسم البياني رقم 12	يوضح مدى قدرة الشباب على توفير الضمانات	26
الجدول والرسم البياني رقم 13	يوضح المجالات التي قال اشباب انهم مستعدون للعمل فيها	27

4 المقدمة

تعتبر الدراسة الحالية نتائج لعدد 3 مجموعات نقاش بؤرية بالاضافة الى نتائج اسبتيان كمي استهدف 100 شاب وشابة من المتدربين على عدد من المهن والحرف الفنية وتهدف هذه الدراسة للحصول على المعلومات والبيانات الكافية التي تمكن القائمين على تصميم المنتج المالي الجديد الذي يستهدف الشباب الذي يسعون الى انشاء مشروعاتهم الخاصة من الصفر.

وفي هذا التقرير سيتم استعراض مفصل لعدد من المحاور اولها الملخص التنفيذي للدراسة الذي يقدم لمحة بشكل مفصل حول الاطار المنهجي الذي اجرى في الدارسة وبعض ابرز واهم النتائج التي توصلت اليها مجموعات النقاش البؤرية وكذلك ابرز واهم النتائج التي توصلت اليها الاستبيانات التي تم تنفيذها مع الشباب المتدربين، كما يقد التقرير عرض للنتائج العامة التي تمخضت عنها مجموعات النقاش البؤرية وكذلك عرض للنتائج العامة لاستطلاع آراء الشباب

كما يقد التقرير ايضاً التوصيات الختامية للدراسة والتي تركز على اهم وابرز النتائج في الدراسة والتي ستمثل موجهات ومرجعيات للقائمين على تصميم المنتج المالي.

ياتي في نهاية التقرير كافة الملحقات التي تم استخدامها في جمع البيانات وغيرها من الملحقات الاخرى

5 الملخص التنفيذي

5.1 حول الدراسة:

نظراً للأهداف التي تسعى الدراسة لتحقيقها بالإضافة الى تنوع القطاعات في مجتمع الدراسة استخدمنا نوعين من ادوات البحث للحصول على اكبر قدر من المعلومات والبيانات والتفاصيل والآراء والمقترحات حول المنتج المالي الجديد والادوات المستخدمة كانت مجموعات النقاش البورية واستمارة استبيان كمي كما سيتم شرحها بالتفصيل على النحو التالي:

مجموعات النقاش البورية:

لقد تم عقد عدد ثلاث مجموعات مركزة في هذا الاطار شملت مشاريكن من قطاع التمويل الاصغر وقطاع التدريب والتأهيل والقطاع الخاص وذلك بهدف جمع اكبر قدر من المعلومات من خلال دراسة البيئة التي تتحمل مسؤولية تفعيل المنتج المالي المزمع تنفيذه كما انها من ستواجه صعوبات ومخاطر تنفيذه.

ناقشت المجموعات البورية الثلاث محاور النقاش الرئيسية التي اعدت سلفاً كدليل للنقاش سعياً للحصول اجابات منطقية عن تساؤلات الدارسة وللوصول الى نتائج تحقيق اهدافها، الا ان النقاشات تطرقت الى العديد من الموضوعات والنقاط المتعلقة بالمنتج بشكل اعمق بدءاً بمناقشة القانون والتشريعات ومدى قدرتها لاستيعاب مثل هذا المنتج بالإضافة الى عدد من الانقاط الاخرى والتي ستوضح في قسم "مخرجات الدراسة"

الاستبيان الكمي:

تم تصميم استمارة استبيان استهدفت عدد 100 شاب وشابة من المتدربين في جلوبال كميونتي بهدف الحصول على انطباعات وتوقعات وتصورات الشباب حول النشاطات التي سيمارسونها بعد الانتهاء من التدريب على عدد من المهن المختلفة

كما هدف الاستبيان ايضاً الى محاولة حصر الاحتياجات والمستلزمات التي يتطلبها انشاء مشاريع خاصة في حدود التمويل الاصغر بغرض توفير بيانات كافية للقائمين على تصميم المنتج المالي بحيث يضعوا في الاعتبار ماهي الادوات والمستلزمات والمعدات التي سوف تدخل في قوائم السلع المؤجرة او المنتهية بالتمليك ضمن كل مهنة من المهن.

5.2 مجتمع الدراسة

لقد ضم مجتمع الدراسة اربعة قطاعات هي القطاعات المعنية بالمنتج والتي سوف تكون طرف في تصميم المنتج والقطاعات هي كالتالي:

- قطاع التمويل الاصغر
- قطاع تدريب وتأهيل الشباب
- القطاع الخاص
- الشباب انفسهم

5.3 اهداف الدراسة

- تحديد ابرز التحديات التي تواجه الشباب عند البدء بتنفيذ أعماله و ماهي الخدمات المالية التي تقدمها المؤسسات للشباب وعلاقة الشباب بمؤسسات التمويل و سهولة حصول الشباب على الخدمات المالية لتنفيذ انشطتهم و البحث عن مصادر التمويل و الدعم المالي.
- مدى قدرة المؤسسات و البرامج الدعامة للشباب على استيعاب منتج مالي جديد.
- التعرف على وجهة نظر القطاع الخاص في فكرة المنتج المالي ومدى الاستعداد للمشاركة فيه
- التعرف على وجهة نظر الشباب في المنتج المالي المزمع تصميمه
- التعرف على احتياجات ومتطلبات الشباب
- التعرف على الاحتياجات والمستلزمات التي تتطلبها انشاء المشروعات الصغيرة الخاصة بالشباب وفقاً للمهن والحرف المشاركة في الاستبيان الكمي
- التعرف على خطط وطموحات واسقف التوقعات لدى الشباب المتدربين.

5.4 أهم النتائج

5.4.1 أولاً: اهم نتائج مجموعات النقاش البورية:

- اتفق المشاركون في حلقة النقاش الاولى على ايجاد رابط بين سياسات و توجهات الدولة سواء في الفترة المقبلة و ان يكون هناك توحيد للجهود التي تهدف لدعم الشباب و تقوية البرامج التي تنمي قدرات الشباب و ايجاد الفرص لهم من خلال توفير الية لعمل جميع العاملين في هذا القطاع من مؤسسات و بنوك و منظمات و بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة .
- اتفق غالبية المشاركين على الشرط الذي اقترحة احد ممثلي القطاع الخاص والممثل في ان تكون السلعة مستعملة بغرض الحد من نسبة الخسارة بين الجديد والمستخدم.
- تمثلت احدى التحديات التي ستواجه المنتج المالي في "ارتفاع نسبة الفائدة التي تغطي المصاريف التشغيلية لمؤسسات التمويل الاصغر بالاضافة الى تحمل العميل اقصاد التاجير او التمليك مع ان المنتج يسعى لاستهداف الشباب المعدمين او البادئين من الصفر بالاضافة الى ان تكلفة المشاريع صغيرة جداً، (تعلق احد المشاركين: هذه التكاليف تجعل اخذ فرض لشراء السلعة اقل كلفة)
- يفضل غالبية المشاركين في مجموعات النقاش البورية ان يكون المنتج ينتهي بالتمليك كي يحافظ الشباب على سلامة السلعة كونها في الاخير اصبحت ملكاً له.
- تمثل احد الشروط التي قدمها المشاركون في أن تتحمل مؤسسات التمويل الاصغر بالتعاون مع مؤسسات تأهيل و تدريب الشباب مسؤولية المساهمة الفعالة في رفع مستوى الوعي عند العملاء فيما يخص طبيعة ونوع المشاريع والحقوق والمسؤوليات بين العميل والموسسة والقطاع الخاص قبل منح التمويل.
- اشترط غالبية المشاركين وجوب تحمل القطاع الخاص عملية التدريب على استخدام المنتج وكذا طرق صيانة بالاضافة الى تقديم خدمات ما بعد البيع من صيانة وتوفير قطع الغيار.
- اتفق المشاركون على وجوب أن يكون التمويل وفق الميول وليس من خلال تقليد مشاريع الاخرين حتى تحظى مشاريعهم بالنجاح ويكون ذلك عبر دراسة فاحصة لرغبات وميول العملاء بشكل علمي من قبل مؤسسات التمويل الاصغر.
- كانت ابرز الصعوبات التي ذكره المشاركون والتي يعتقدون بأنها ستواجه المنتج هي ارتفاع نسبة المخاطرة في ظل غياب القانون و في ظل تذبذب صرف الريال امام الدولار

5.4.2 ثانياً: اهم نتائج الاستبيان الكمي:

- 34.6% من المبحوثين اي اكثر من الثلث افادوا بانهم يمتلكون الخبرة في المهن والحرف التي تدربوا عليها من خلال عملهم في الواقع
- اكثر من 90% من المبحوثين الشباب متفائلين بمستقبل المهن / الحرف التي تدربوا عليها،
- حوالي 70% من المبحوثين الشباب المشاركين في الاستبيان يرون بأن الحرب الدائرة حالياً أثرت سلباً على مهنتهم، بينما يرى 17% بأنها لم تؤثر لا سلباً ولا ايجاباً، و 11% قالوا ان الحرب اثرت على مهنتهم ايجاباً مما ادى الى ازدهارها.
- أغلبية ساحقة من السباب المشاركين في الاستبيان بنسبة 76.5% يخططون لانشاء مشروعات صغيرة في اطار المهنة والحرف التي تدربوا عليها

- % من المبحوثين الشباب افادوا بأنهم سيكونوا مهتمين جداً بهذا المنتج ،
- افاد نسبة 75% من المشاركين بأنهم غير قادرين على توفير اي ضمانات للحصول على هذا المنتج
- حازة مهنة الدليفري (خدمات التوصيل) على اكبر نسبة استعداد للعمل من قبل الشباب حيث وصلت 21% من المشاركين في الاستبيان كما اتت في المرتبة الثانية مهنة فنيي الطاقة الشمسية بنسبة 14% من اجمالي المشاركين.

6 تقرير المنهجية

6.1 أدوات الدراسة

الأهداف	الأداة	No
• تحديد أبرز التحديات التي تواجه الشباب عند البدء بتنفيذ أعماله و ماهي الخدمات المالية التي تقدمها المؤسسات للشباب وعلاقة الشباب بمؤسسات التمويل و سهولة حصول الشباب على الخدمات المالية لتنفيذ انشطهم و البحث عن مصادر التمويل و الدعم المالي. • مدى قدرة المؤسسات و البرامج الدعامة للشباب على استيعاب منتج مالي جديد. • التعرف على وجهة نظر القطاع الخاص في فكرة المنتج المالي ومدى الاستعداد للمشاركة فيه	مجموعات نقاش بؤرية	1
• التعرف على وجهة نظر الشباب في المنتج المالي المزمع تصميمه • التعرف على احتياجات ومتطلبات الشباب • التعرف على الاحتياجات والمستلزمات التي تتطلبها انشاء المشروعات الصغيرة الخاصة بالشباب وفقاً للمهن والحرف المشاركة في الاستبيان الكمي • التعرف على خطط وطموحات واسقف التوقعات لدى الشباب المتدربين.	استبيان كمي	2

6.2 تطوير أدوات جمع البيانات

6.2.1 أولاً: تطوير دليل النقاش لمجموعات النقاش البؤرية

قام فريق العمل في الشبكة بتصميم دليل النقاش الخاص بالمجموعات المركزة بما يحقق الاهداف المرجوة من الدراسة بالإضافة الى تركيزة على محاور محددة حسب طبيعة العينة المستهدفة في مجموعات النقاش البؤرية

6.2.2 ثانياً: تطوير إستمارة الاستبيان

تم تطوير استمارة جمع البيانات من قبل الباحث أحمد الظاهري بالتعاون مع فريق العمل في شبكة اليمن للتمويل الاصغر ممثلاً بالاستاذ هاشم الحيمي وكذلك بالتعاون مع جلوبال كميونتي ممثلة بالاستاذ هاني حسين الفقيه، من خلال المراسلات عبر البريد الالكتروني بغرض الوصول الى الصيغة النهائية للاستبيان الذي يمكننا من تحقيق الاهداف الذي نصبوا اليها من خلاله والمتمثل في البيانات والمعلومات والآراء ووجهات النظر لدى الشباب المتدربين الذين استهدفهم الاستبيان.

6.3 الاختبار القبلي

تم عمل الاختبار القبلي على الاستبيان وتم توضيح الأسئلة التي لم تكن واضحة أو إضافة بعض الخيارات للأسئلة الموجودة في الاستبيان وحذف خيارات أخرى، وذلك من خلال تنفيذ استبيان تجريبية على احد الشباب.

6.4 تصميم عينة الدراسة

6.4.1 أولاً: تصميم عينة مجموعات النقاش البؤرية

تم استهداف عينة عمدية بالنسبة لمجموعات النقاش البؤرية وذلك بغرض الوصول الى المعلومات المتي تحتاجها الدراسة حيث تم اختيار المشاركين من ثلاث فئات تمثل الفئات المرتبطة بشكل رئيسي بالمنتج المالي المزمع تصميمه والفئات هي كالتالي:

- أعضاء يمثلون مؤسسات التمويل الاصغر
- أعضاء يمثلون مؤسسات القطاع الخاص
- أعضاء يمثلون مراكز تدريب وتأهيل الشباب

6.4.2 ثانياً: تصميم عينة الاستبيان الكمي

تم استهداف الشباب المتدربين على العديد من المهن حيث يمثلون نموج اختبار لمثل هذا المنتج وتمت عملية توزيع الاسمارات على مجموعتين من خريجي برنامج MENA YES و خريجي المعاهد المهنية الاخرى.

6.5 العمل الميداني

قام فريق شبكة اليمن للتمويل الاصغر ببد تنفيذ الاستمارات مع اشباب المتدربين المذكورين اعلاه في يوم 29 مارس وانتهى العمل الميداني يوم 3 ابريل 2016

6.6 المراجعة وضبط الجودة

تكفل الباحث أحمد الظاهري بالتعاون مع مدخل البيانات بمراجعة الاستمارات المنفذة في الميدان للتأكد من صحة وسلامة البيانات، من ثم القيام بتصفية ومعالجة البيانات باستخدام الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS.

6.7 تحليل البيانات

تم تحليل كل من البحث النوعي والمسح الكمي بنمهجيات وطرق علمية من خلال إجراء تحليل متعدد المستويات لجميع البيانات التي تم جمعها.

6.7.1 بالنسبة للتقييم النوعي:

جرى تصنيف تقارير جلسات النقاش البؤرية إلى مواضيع رئيسية وفقاً للمؤشرات الرئيسية لاهداف الدراسة. وقد وضعت تقارير تقييم بنية الاعمال بشكل فردي، مع إعداد مصفوفة تلخيصية لتسليط الضوء على مجالات الاعمال الأكثر ازهاراً وفق المتغيرات الاساسية المرتبطة بالوضع الراهن الذي تمر به البلد.

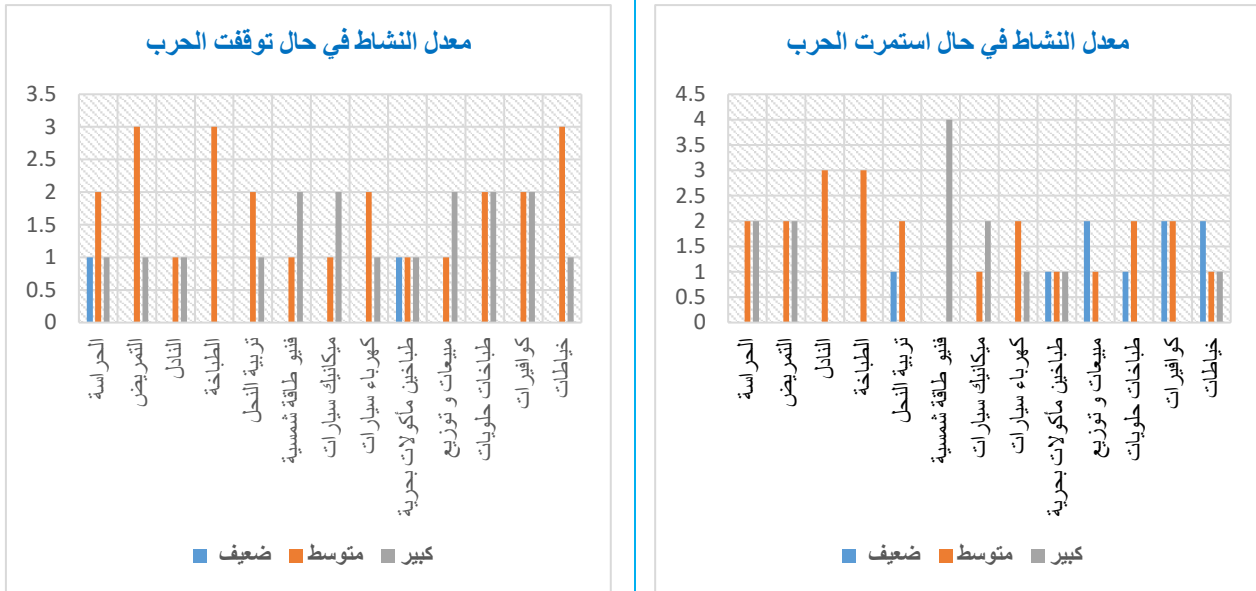
6.7.2 بالنسبة للتقييم الكمي:

خضعت نتائج الاستبيان إلى إدخال البيانات وتحليلها وتنظيفها، وأجريت عليها جدولة تقاطعية باستخدام الرزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وأعقب ذلك تقرير وصفي سلط الضوء على النتائج الرئيسية للمسح.

7 النتائج العامة (مجموعات النقاش البؤرية)

7.1.1 أولاً: وجهات نظر المشاركين في بنية قطاع الاعمال

7.1.1.1 كيف يقيم المشاركون نشاط بعض الاعمال في حال استمرار الحرب وفي حال توقفها



الجدول والرسم البياني رقم 1 يوضح معدل امتلاك الشباب للخبرة

7.1.1.2 قطاعات الاعمال التي ازدهرت اثناء الحرب.

لقد ذكر المشاركون الكثير من الاعمال التي ازدهرت ونشطت اثناء الحرب الدائرة في اليمن في الوقت الراهن قمنا هنا باستخلاص اهم الاعمال التي تتوافق واهداف المشروع وكذلك الاعمال التي كان عليها نوع من الاجماع من غالبية المشاركين وهي كالتالي:

- خدمات التوصيل
- بيع وشراء المواد الغذائية بشكل عام
- خدمات التبريد
- الطاقة المتجدد او البديلة و التي تشمل الطاقة الشمسية، المولدات الكهربائية، الطاقة بالرياح.
- محطات الغاز المنزلي
- الحراسة لانعدام الامن
- الحراج (بيع وشراء الادوات المستخدمة والاثاث)
- بيع المحروقات و المشتقات النفطية.
- المواصلات البديلة (السياكل-تعديل السيارات التي تعمل بالغاز...الخ)
- أعمال الالمنيوم و الزجاج.

7.1.1.3 قطاعات الاعمال التي ستستمر في الازدهار في حال استمرت الحرب.

كانت اجابات المشاركين مشابهة الى حد كبير اجاباتهم على السؤال السابق المتعلق بقطاعات الاعمال التي ازدهرت اثناء الحرب حيث يرون ان الوضع سيستمر على ما هو عليه عدى بعض الاختلافات التي ترتبط بالقدرة الشرائية للمجتمع،

كما قمنا هنا أيضاً باستخلاص اهم الاعمال التي تتوافق واهداف المشروع وكذلك الاعمال التي كان عليها نوع من الاجماع من غالبية المشاركين وهي كالتالي:

- الطاقة البديلة بسبب الحاجة الكبيرة – رداً على المنتجات (
- الحراسة لاستمرار انعدام الامن
- الطاقة المتجدد او البديلة و التي تشمل الطاقة الشمسية، المولدات الكهربائية، الطاقة بالرياح.
- بيع المحروقات و المشتقات النفطية.
- المواصلات البديلة (السياكل-تعديل السيارات التي تعمل بالغاز...الخ)
- أعمال الألمنيوم و الزجاج.

7.1.1.4 قطاعات الاعمال التي ستزدهر في حال توقفت الحرب.

كانت طموحات المشاركين كبيرة عند التفكير في المستقبل في ظل انتهاء اوتوقف الحرب مما جعلهم يشرعون في ذكر الكثير من قطاعات الاعمال الكبيرة والمتوسط والصغيرة التي يرون انها سوف تزدهر بعد انتهاء الحرب قمنا بتلخيص قطاعات الاعمال الأكثر ازدهاراً من القطاعات التي تسعى الدراسة للحصول على معلومات حولها والتي تنتمي الى قطاع المشروعات الصغيرة على النحو التالي:

- قطاع البناء (مع اختلاف المشاركين في ما اذا كان هذا القطاع سيشهد استجابة سريعة ام بطيئة بعد الحرب بسبب تخوف المجتمع وعدم شعورهم بالاستقرار والامن بشكل سريع)
- مكاتب السفريات والسياحة
- بيع وشراء المنتجات الغير اساسية (الكمايات)
- مشاريع البناء و المقولات
- الثروة السمكية و قوارب الصيد.
- التخلص الجمركي
- قطاع السياحة و الفنادق و ما يرتبط بها من مشاريع.
- الحرفيين
- صناعة وصيانة الاثاث.

7.1.2 ثانياً: التقبل والاستعداد للمنتج المالي

هذا المحور يسلط الضوء على مدى تقبل مؤسسات التمويل الاصغر و كذلك مؤسسات القطاع الخاص لمثل هذا المنتج المالي ومدى استعدادهم للمساهمة والمشاركة فيه كما تم فصل نتائج هذا المحور وفق متغيريين رئيسيين حتى تتضح بشكل افضل على النحو التالي:

7.1.2.1 مؤسسات التمويل الاصغر

لم يظهر على ممثلي مؤسسات التمويل الاصغر من بين المشاركين في حلقات النقاش التفاؤل بالنسبة لهذا المنتج مما دفع الكثير منهم للجزم ان مؤسسات التمويل الاصغر سوف تكون مترددة في طرح مثل هذا المنتج لعدم قدرتها على تحمل نسبة المخاطرة الكبيرة ، بالإضافة الى ان البعض منهم وصف المنتج المالي المزعم تصميمه بالصعب لانعدام الثقة وكثرة المشاكل التي يمكن ان تواجهها المؤسسات مع العملاء.

كما عدد المشاركين من مؤسسات التمويل الاصغر الكثير من الصعوبات والتحديات التي سوف تواجه المنتج المالي في الواقع

الا انهم ذكرو قائمة من الشروط التي يرون ان توفرها سيعطي المنتج فرص كبيرة في النجاح وسيشكل دافع كبير لمؤسسات التمويل الاصغر للمشاركة في تفعيل هذا المنتج.

7.1.2.2 القطاع الخاص

لم يكن الشعور نفسه الموجود عند ممثلي قطاع التمويل الاصغر موجوداً عند ممثلي القطاع الخاص او بالاحرى لم يكن بنفس القوة فنجد انهم تطرقوا مباشرة الى مناقشة العوامل والاسباب والشروط التي ستمنح المنتج فرص النجاح وستجعل القطاع الخاص يرغب في الدخول كطرف في مثل هذه المنتجات المالية بالمشاركة مع مؤسسات التمويل الاصغر.

7.1.3 ثالثاً: الصعوبات والتحديات التي تواجه المنتج

- صعوبة عمليط الرقابة والتحقق من سلامة السلعة.
- تعرض السلعة للاهمال او التلف وممدى أحقية مؤسسة التمويل الاصغر في سحب الاصل في هذه الحالة.
- تعدد قطاعات الاعمال مما يصعب عملية المتابعة وتوفير متخصصين في كل قطاع
- إرتفاع نسبة المخاطرة في ظل غياب القانون.
- إرتفاع نسبة المخاطرة ايضاً في ظل تذبذب صرف الريال امام الدولار
- تدني مستوى الوعي لدى العملاء الذي يسعى المنتج لاستهدافهم
- صعوبة تحديد هامش الربح لتعدد السلع
- ارتفاع نسبة الفائدة التي تغطي المصاريف التشغيلية لمؤسسات التمويل الاصغر بالاضافة الى تحمل العميل اقصاد التاجير او التمليك مع ان المنتج يسعى لاستهداف الشباب المعتمدين او البادئين من الصفر بالاضافة الى ان تكلفة المشاريع صغيرة جداً، *(تعلق احد المشاركات: هذه التكاليف تجعل اخذ قرض لشراء السلعة اقل كلفة)*
- عدم وجود تأمين على القروض.
- مدى قدرة مؤسسات التمويل الاصغر على فرض/او التخلي عن مسألة الضمانة.
- مدى قدرة الشباب على ادارة الاصول او تملكها.
- عدم جواز التأمين الاجباري.

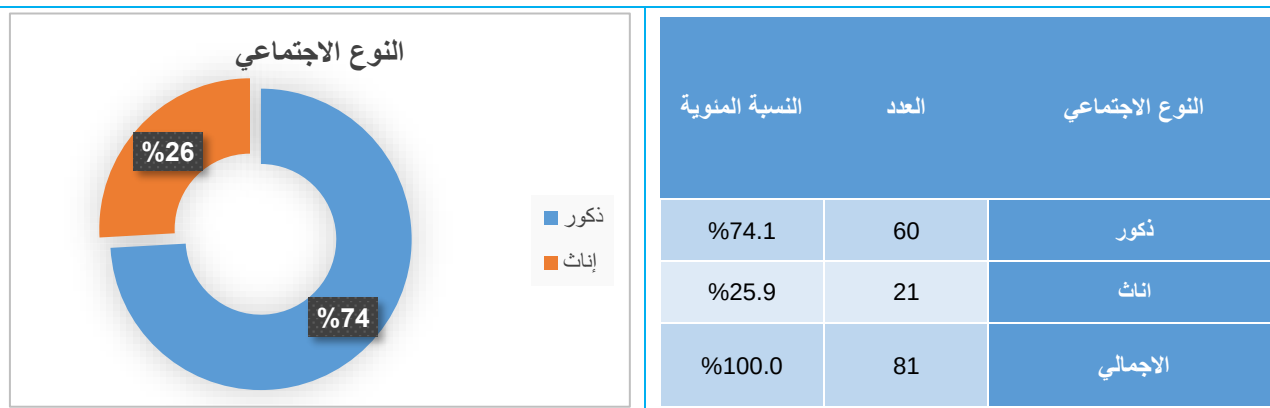
7.1.4 رابعاً: شروط نجاح المنتج المالي

أكد المشاركون في النقاشات البورية أن المنتج المالي سوف يحظى بفرصة في النجاح ولكن وفق شروط ومحددات عدة، نعرض هنا إلى قائمة من الشروط التي ذكروها سواء كانت من وجهة نظر قطاع التمويل الأصغر أو من وجهة نظر القطاع الخاص على النحو التالي:

- أن تتحمل مؤسسات التمويل الأصغر بالتعاون مع مؤسسات تأهيل ودریب الشباب مسؤولية المساهمة الفعالة في رفع مستوى الوعي عند العملاء فيما يخص طبيعة ونوع المشاريع والحقوق والمسؤوليات بين العميل والمؤسسة والقطاع الخاص قبل منح التمويل.
- أن يتحمل القطاع الخاص عملية التدريب على استخدام المنتج وكذا طرق صيانة بالإضافة إلى تقديم خدمات ما بعد البيع من صيانة وتوفير قطع الغيار.
- أن يعاد الأصل وتتم التسوية بين العميل والمؤسسة بشكل ودي في حالة عدم الانتهاء بالتملك.
- أن تركز مؤسسة التمويل الأصغر على قطاع معين من قطاعات العملاء لتسهيل عملية متابعة عملاء قطاعات متعددة
- أن تستبعد الأدوات الاستهلاكية
- العمل على إنشاء صندوق تكافلي للتأمين على القروض.
- يفضل غالبية المشاركين أن يكون المنتج ينتهي بالتملك كي يحافظ الشباب على السلعة كونها في الأخير أصبحت ملكة.
- أن يكون التمويل وفق الميول وليس من خلال تقليد مشاريع الآخرين
- أن تحدد مؤسسة التمويل الأصغر ماركة وجودة السلعة في حال كان العقد تاجيري وليس تملك

8 النتائج العامة (الاستبيان الكمي)

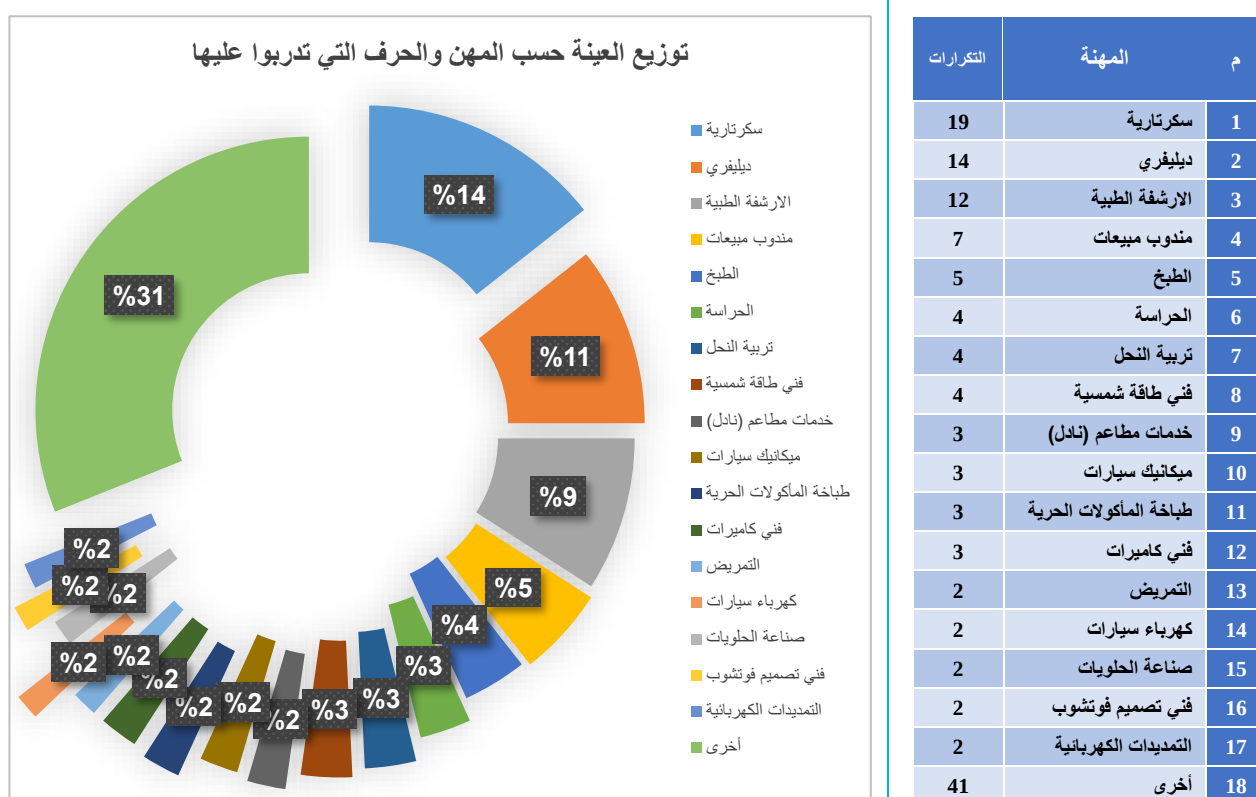
8.1.1 توزيع العينة حسب النوع الاجتماعي



الجدول والرسم البياني رقم 2 يوضح نسبة توزيع عينة المسح حسب النوع الاجتماعي

8.1.2 توزيع العينة حسب المهن والحرف التي تدربوا عليها

في هذا السؤال قام المشاركون في الاستبيان باختيار أكثر من خيار حسب المهن التي سبق وان تدربوا عليها. فلاحظ ان مهنة السكرتارية تصدرت القائمة بنسبة 14% تلتها مهنة الدليفي (خدمات توصيل) بنسبة 11%، فيما جاءت نسبة من اختاروا مهناً أخرى غير المحددة في قائمة خيارات السؤال في استمارة الاستبيان 31% وهي نسبة كبيرة توزعت على عدد من المهن نستعرضها في رسم بياني آخر.



الجدول والرسم البياني رقم 3 يوضح توزيع العينة حسب المهن والحرف التي تدربوا عليها

8.1.3 المهن الاخرى التي ذكرها المشاركون من خارج قائمة المهن في الاستبيان

في هذا السؤال قام المشاركون في الاستبيان بأختيار اكثر من خيار حسب المهن التي سبق وان تدربوا عليها بالإضافة الى ذكرهم لمهن من خارج القائمة الموجودة داخل الاستبيان سلفاً

المهن التي تدرب عليها الشباب من خارج قائمة المهن في الاستبيان

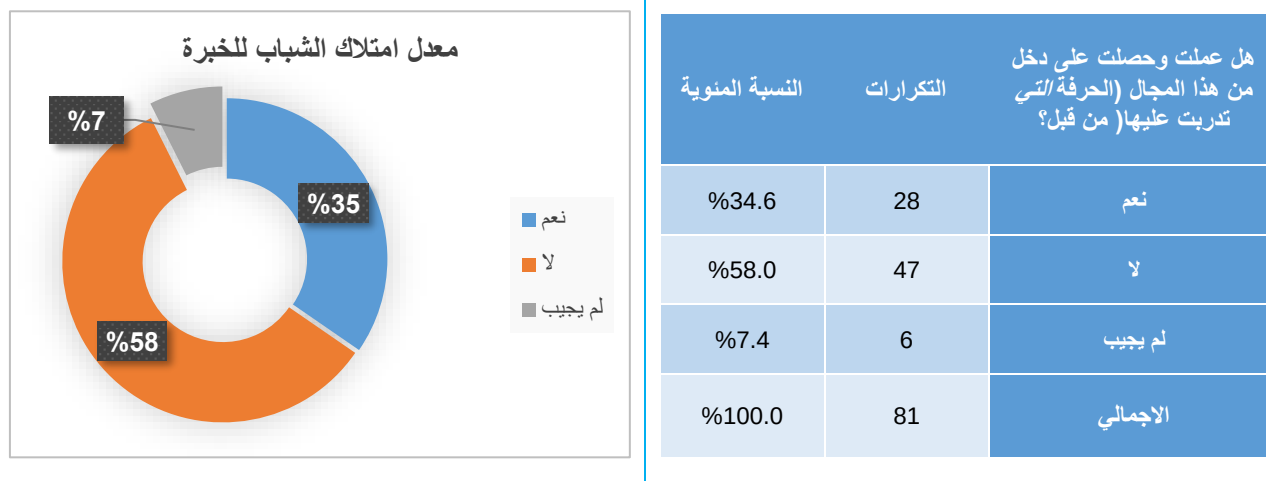


م	المهنة	الترددات
1	محاسبة	12
2	بيطري عام	3
3	تبريد وتكييف	3
4	تجارة عامة	3
5	تسويق	3
6	الادارة	2
7	T.O.T	1
8	ادارة مالية	1
9	ارشاد وطب نفسي	1
10	الارشفة والمحاسب المحترف	1
11	الاسعافات الأولية	1
12	التحصين للاطفال	1
13	الخط العربي	1
14	السكرتارية	1
15	انشاء حدائق	1
16	تحكم صناعي	1
17	دعاية و اعلان	1
18	رسم	1
19	زراعة	1
20	علوم اغذية - صناعات غذائية	1
21	فني مساحة وطرق	1
22	فني لحام	1
23	معمل العصيرات	1
24	نجارة	1
25	نحت	1
26	هندسة اتصالات	1

الجدول والرسم البياني رقم 4 يوضح توزيع العينة حسب المهن والحرف التي تدربوا عليها

8.1.4 معدل امتلاك الشباب للخبرة

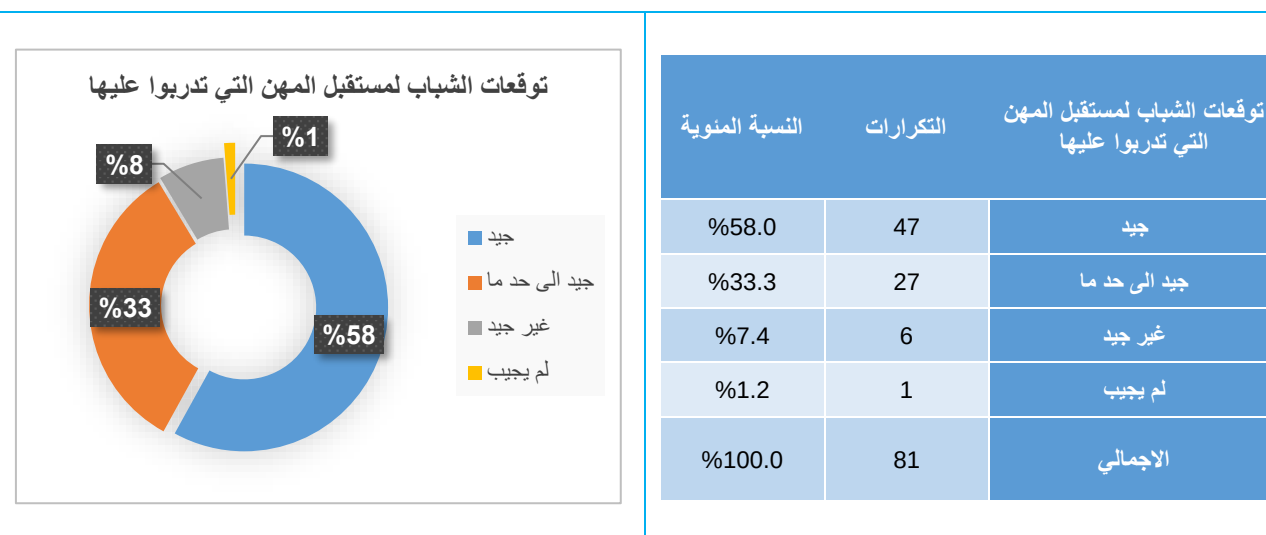
34.6% من المبحوثين اي اكثر من الثلث افادوا بانهم يمتلكون الخبرة في المهن والحرف التي تدربوا عليها من خلال عملهم في الواقع ، بينما اجاب اكثر من نصف المبحوثين بنسبة 58% انهم لم يمارسوا المهن/ الحرف التي تدربوا عليها في الواقع.



الجدول والرسم البياني رقم 5 يوضح معدل امتلاك الشباب للخبرة

8.1.5 توقعات الشباب لمستقبل المهن/الحرفة التي تدربوا عليها

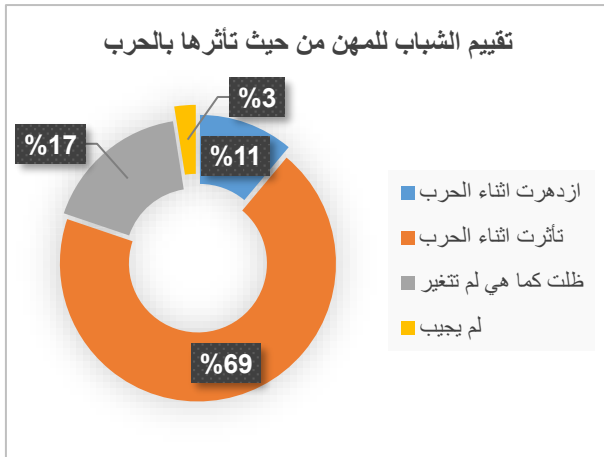
اكثر من 90% من المبحوثين الشباب متفائلين بمستقبل المهن / الحرف التي تدربوا عليها، منهم 58% متفائلين جداً و 33% متفائلين الى حد ما. كما نلاحظ ان من كانوا متشائمين من المستقبل الخاص بالمهن/الحرف التي التي تدربوا عليها نسبة حوالي 8% فقط.



الجدول والرسم البياني رقم 6 يوضح توقعات الشباب لمستقبل المهن التي تدربوا عليها

8.1.6 هل تعتقد ان المهنة/الحرفة التي تدربت عليها ازدهرت اثناء الحرب/تأثرت سلباً اثناء الحرب/ام ظلت كما هي؟

حوالي 70% من المبحوثين الشباب المشاركين في الاستبيان يرون بأن الحرب الدائرة حالياً أثرت سلباً على مهنتهم، بينما يرى 17% بأنها لم تؤثر لا سلباً ولا ايجاباً، و11% قالوا ان الحرب اثرت على مهنتهم ايجاباً مما ادى الى ازدهارها.

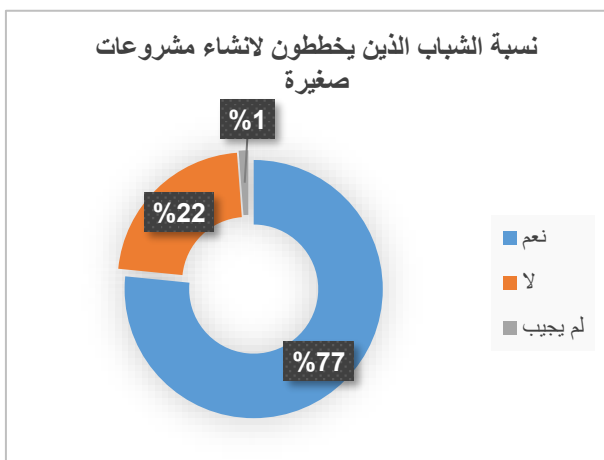


النسبة المئوية	التكرارات	تقييم الشباب للمهن من حيث تأثرها بالحرب
11.1%	9	ازدهرت اثناء الحرب
69.1%	56	تأثرت اثناء الحرب
17.3%	14	ظلت كما هي لم تتغير
2.5%	2	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي

الجدول والرسم البياني رقم 7 يوضح تقييم الشباب للمهن من حيث تأثرها بالحرب

8.1.7 نسبة الشباب الذين يخططون لانشاء مشروعات صغيرة

أغلبية ساحقة من الشباب المشاركين في الاستبيان بنسبة 76.5% يخططون لانشاء مشروعات صغيرة في اطار المهنة والحرف التي تدرّبوا عليها

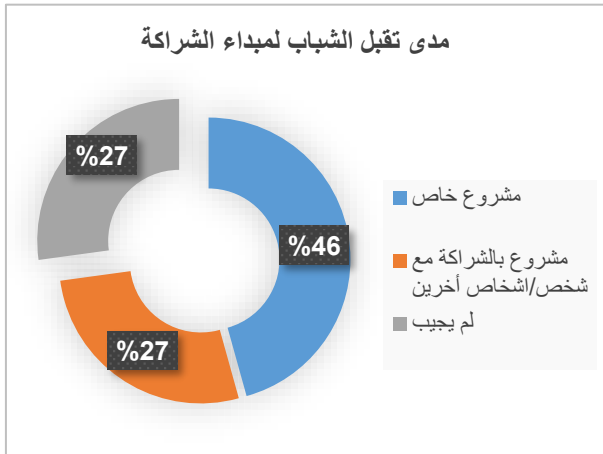


النسبة المئوية	التكرارات	نسبة الشباب الذين يخططون لانشاء مشروعات صغيرة
76.5	62	نعم
22.2	18	لا
1.2	1	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي

الجدول والرسم البياني رقم 8 يوضح نسبة الشباب الذين يخططون لانشاء مشروعات صغيرة

8.1.8 مدى تقبل الشباب لمبدء الشراكة

يفضل حوالي نصف الشباب المشاركين في الاستبيان بنسبة 45.7% انشاء مشروعاتهم الخاصة بعيداً عن الشراكة، بينما نلاحظ نسبة 27.2% فقط من المشاركين ابدوا رغبتهم في انشاء مشروعاتهم الخاصة بالشراكة مع شخص/ اشخاص آخرين فيما لم يجيب 27.2% من المشاركين على هذا السؤال.

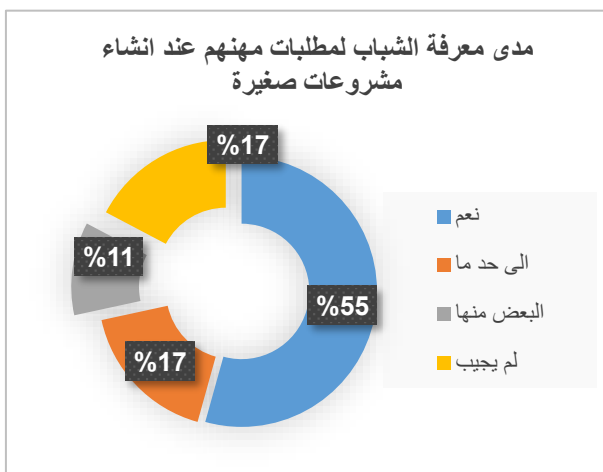


النسبة المئوية	التكرارات	مدى تقبل الشباب لمبدء الشراكة
45.7%	37	مشروع خاص
27.2%	22	مشروع بالشراكة مع شخص/اشخاص آخرين
27.2%	22	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي

الجدول والرسم البياني رقم 9 يوضح مدى تقبل الشباب لمبدء الشراكة

8.1.9 مدى معرفة الشباب بالاحتياجات والمستلزمات التي يتطلبها انشاء مشروعات صغيرة في اطار المهن التي تدربوا عليها

اكثر من نصف المبحوثين بنسبة 54.3% افادوا بأنهم يدركون ما هي الاحتياجات والمستلزمات التي يتطلبها انشاء مشروعات صغيرة في اطار المهن/الحرف التي تدربوا عليها كما 17% منهم قالوا انهم يدركونها الى حد ما.



النسبة المئوية	التكرارات	مدى معرفة الشباب لمطلبات مهنهم عند انشاء مشروعات صغيرة
54.3%	44	نعم
17.3%	14	الى حد ما
11.1%	9	البعض منها
17.3%	14	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي

الجدول والرسم البياني رقم 10 يوضح مدى معرفة الشباب لمطلبات مهنهم عند انشاء مشروعات صغيرة

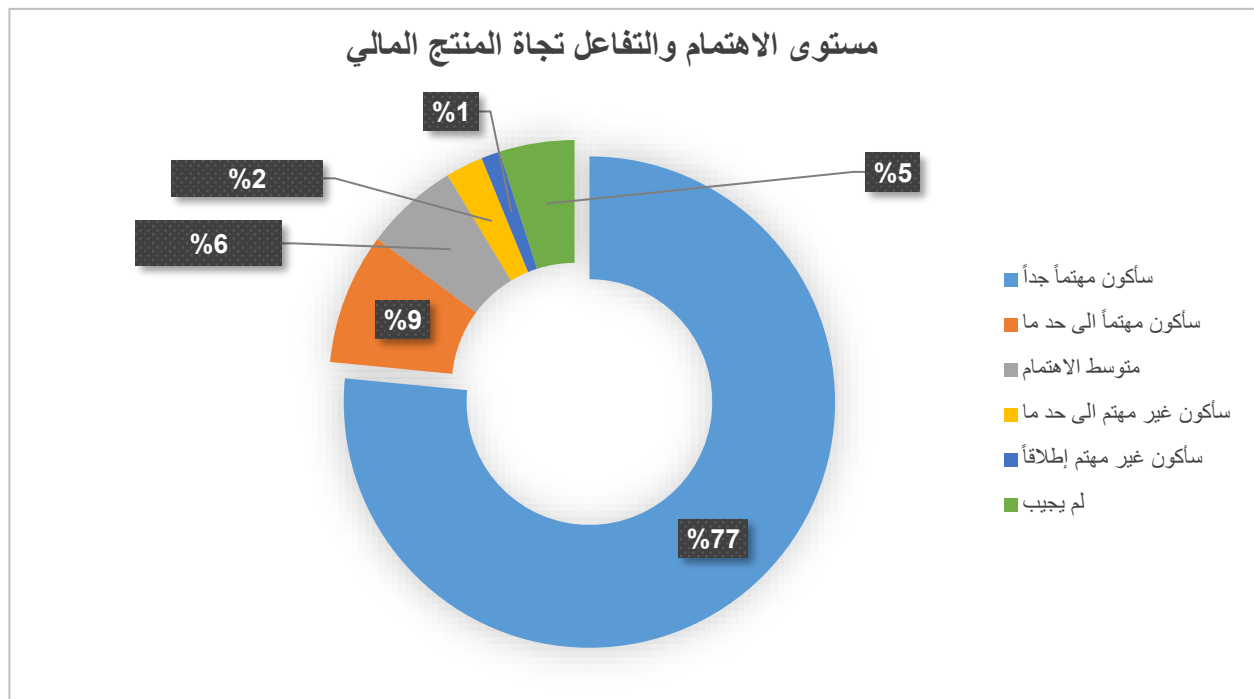
8.1.10 الاحتياجات والادوات والمستلزمات التي يتطلبها إنشاء مشروعات صغيرة وفق كل مهنة/حرفة

المهنة	الاحتياجات والادوات والمستلزمات التي يتطلبها إنشاء مشروع صغير
1. محل العاب	1. طاولة بلياردو
	2. اجهزة بلاستيشن
	3. شاشات صغيرة
	4. اشربة العاب
2. دليفرى (خدمات توصيل)	1. دراجة نارية
	2. تلفون سيار
	3. اعلان تجاري
	4. سيارة توصيل
	5. مكتب لاستقبال الطلبات
	6. دراجة نارية ثلاث عجلات (دراجة نارية مجانية)
3. فني طاقة شمسية	1. دراجة نارية
	2. عدة تركيب وصيانة
4. صناعة الحلويات	1. طاولة
	2. فرن خاص لطهو الحلويات
	3. صحن وقالب
	4. ثلاجة لحفظ وعرض الحلويات
5. تربية النحل	1. خلايا نحل خشية (اجباح)
	2. بدلة النحل مع القبعة
	3. مدخن
	4. عتلة
	5. قواعد مع الظلة
6. طبخ	1. ادوات طبخ
	2. كراسي
	3. طاولات
7. مندوب مبيعات	4. متر مجانية
8. فني دوائر تلفزيونية مغلقة (كاميرات مراقبة)	1. لابتوب
	2. طاولة مكتب
	3. مقر العمل
9. فني تصميم فوتوشوب	1. لابتوب
	2. اثاث
	3. ديكور
10. ميكانيك سيارات	1. شنطة باتات متكاملة
	2. رافعة (دنقلس)
	3. كمبريشن هواء
	4. مولد كهرباء
	5. مقر للورشة
11. كهربائي سيارات	1. جهاز فحص
	2. جهاز القياس
	3. الشنطة الخاصة بالادوات الكهربائية

8.1.11 مستوى اهتمام وتفاعل الشباب واستعدادهم لاستغلال المنتج المالي المزمع تنفيذه

76.5% من المبحوثين الشباب افادوا بأنهم سيكونوا مهتمين جداً بهذا المنتج ، بينما جاءت نسبة من قالوا بأنهم لن يكونوا مهتمين حوالي 4% فقط .

النسبة المئوية	التكرارات	مستوى الاهتمام والتفاعل تجاه المنتج المالي
76.5%	62	سأكون مهتماً جداً
8.6%	7	سأكون مهتماً الى حد ما
6.2%	5	متوسط الاهتمام
2.5%	2	سأكون غير مهتم الى حد ما
1.2%	1	سأكون غير مهتم إطلاقاً
4.9%	4	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي



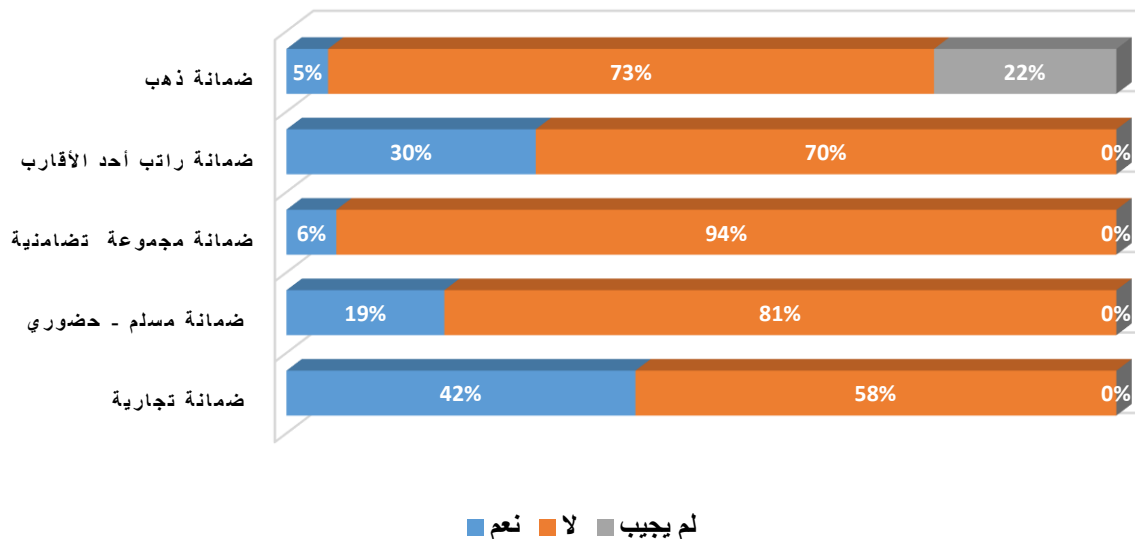
الجدول والرسم البياني رقم 11 يوضح مستوى الاهتمام والتفاعل تجاه المنتج المالي

8.1.12 مدى قدرة الشباب على توفير الضمانة اللازمة للحصول على خدمة تأجير معدات تمكنهم من انشاء مشروعاتهم الخاصة

لقد ذكر غالبية المبحوثين المشاركين في الاستبيان انهم غير قادرين على توفير اي ضمانات وكانت اعلى نسبة عند " ضمانة مجموعة تضامنية" بنسبة 94% من اجمالي عدد المشاركين وجاء بعدها ضمانة مسلم - حضوري بنسبة 81% من اجمالي عدد المشاركين في الاستبيان.

نوع الضمانة		نعم		لا		لم يجب	
		النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار
ضمانة تجارية		42%	34	58%	47	0%	0
ضمانة مسلم - حضوري		19%	15	81%	66	0%	0
ضمانة مجموعة تضامنية		6%	5	94%	76	0%	0
ضمانة راتب أحد الأقارب		30%	24	70%	57	0%	0
ضمانة ذهب		5%	4	73%	59	22%	18

مدى قدرة الشباب على توفير الضمانات



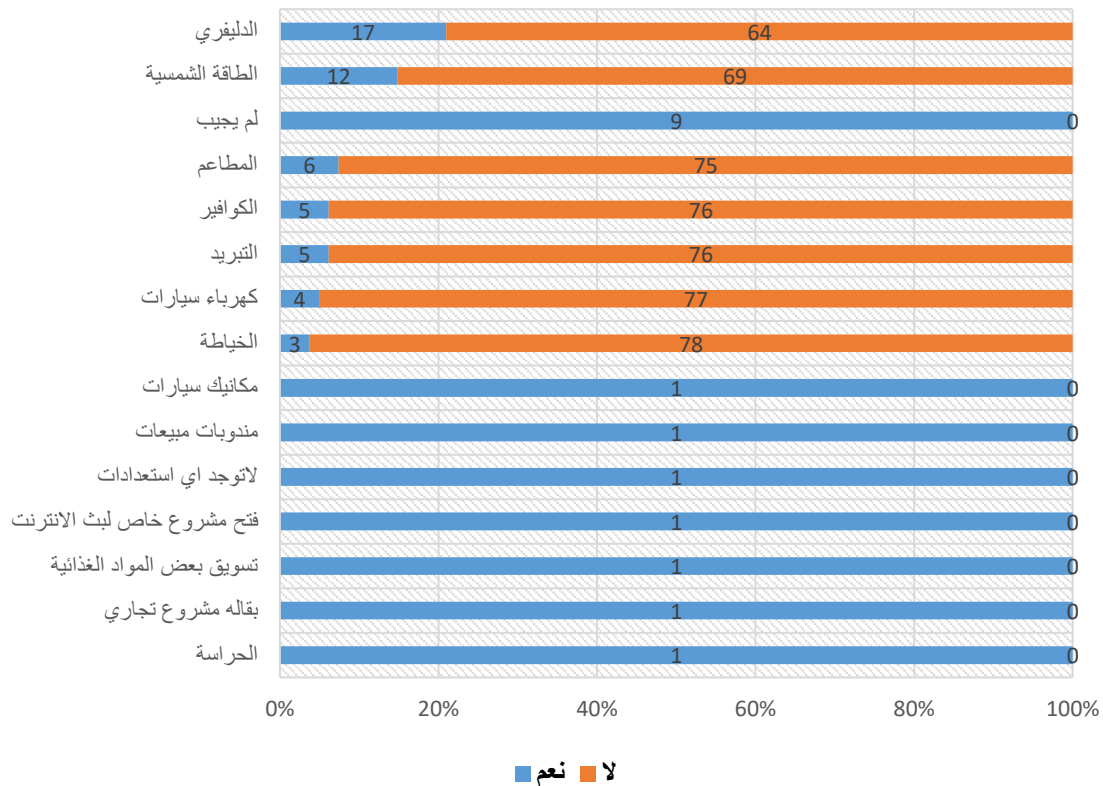
الجدول والرسم البياني رقم 12 يوضح مدى قدرة الشباب على توفير الضمانات

8.1.13 ماهي المجالات التي لديك الاستعداد للعمل بها و المرتبطة بالفرص المتاحة في الظروف الحالية للبلاد:

حازة مهنة الدليفري (خدمات التوصيل) على أكبر نسبة استعداد حيث وصلت 21% من المشاركين في الاستبيان كما أتت في المرتبة الثانية مهنة فنيي الطاقة الشمسية بنسبة 14% من إجمالي المشاركين

المهنة / الحرفة	نعم		لا	
	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار
الدليفري	21%	17	79%	64
الطاقة الشمسية	14.8%	12	85.2%	69
لم يجب	11.1%	9	0%	0
المطاعم	7.4%	6	92.6%	75
التبريد	6.2%	5	93.8%	76
الكوافير	6.2%	5	93.8%	76
كهرباء سيارات	4.9%	4	95.1%	77
الخباطة	3.7%	3	96.3%	78
الحراسة	1.2%	1	0%	0
بقاله مشروع تجاري	1.2%	1	0%	0
تسويق بعض المواد الغذائية	1.2%	1	0%	0
فتح مشروع خاص لبث الانترنت	1.2%	1	0%	0
لا توجد اي استعدادات	1.2%	1	0%	0
مندوبات مبيعات	1.2%	1	0%	0
مكانيك سيارات	1.2%	1	0%	0

المجالات التي ابدى الشباب استعداد واعدم استعداد للعمل فيها



الجدول والرسم البياني رقم 13 يوضح المجالات التي قال اشباب انهم مستعدون للعمل فيها

9 الخاتمة

في ظل الأوضاع التي تعيشها بلادنا وما نجم عن الحرب والصراعات من مشكلات أثرت على كل الفئات وزادت من حدة المعاناة بشكل كبير عند فئة الشباب التي تربطها علاقة وثيقة ببئية قطاع الاعمال الأكثر تأثراً بالأوضاع التي تعيشها اليمن حالياً. كان لا بد من المبادرة الجادة في البحث عن وسائل واساليب جديدة وخلاقة تعمل على سد حاجة الشباب الماسة الى الحصول على اعمال تمكنهم من كسب قوتهم وقوت اسرهم التي عادتاً ما تعول عليهم وخاصتاً في ثقافتنا اليمينية التي نعتز بها.

ان مثل هذه الدراسة لها من الاهمية الشي الكثير حيث ستعمل على توفير فرص عمل كثيرة وستعمل ايضاً على تحقيق احلام الكثر من الشباب الذين يطمحون الى انشاء مشروعاتهم الخاصة بدءاً من الصفر ليشقوا من خلالها طريقهم الى النجاح.

لقد وفرت هذه الدراسة المعلومات والبيانات والتوصيات اللازمة والتي يحتاجها القائمين على تصميم المنتج المالي الخاص بالشباب وفق نظام الاجارة او الاجارة المنتهية بالتمليك، كما أنها عملت على توضيح ما هي الصعوبات والتحديات التي من الممكن ان تحد من فرص نجاح هذا المنتج، كي يضعها القائمين على تصميم المنتج نصب اعينهم عند صياغتهم لوثائق وشروط ومحددات الحصول على هذا المنتج

كما ان هذه الدراسة وضحت الحقوق والواجبات والمسؤوليات التي يتحملها كل طرف من اطراف هذا المنتج (مؤسسات التمويل الاصغر، مؤسسات القطاع الخاص، مؤسسات تأهيل وتدريب الشباب، العملاء الشباب الراغبين في الحصول على هذا المنتج)

وبهذا يجب ان تكون نتائج هذه الدراسة هي الموجة الرئيسي لتصميم المنتج المالي سعياً لتحقيق اكبر فرص النجاح والرواج لهذا المنتج بما يصب في مصلح الشباب وبئية الاعمال بشكل عام.

10 الاستنتاجات العامة والتوصيات

- 1- التوافق بين العميل والمؤسسة فيما يخص السلعة ومواصفاتها (في حالة كان المنتج ينتهي بالتمليك
- 2- تأجير الادوات ذات العمر الافتراضي الاطول وذات الجودة العالية
- 3- تسهيل عملية اخذ الشباب لقرض مرابحة او تمويلي الى جانب التمويل التأجيري.
- 4- وجوب التأكد ان كافة الاطراف في عقد التمويل مستفيدين (العميل، مؤسسة التمويل، القطاع الخاص).
- 5- ان تقوم مؤسسة التمويل الاصغر باجراء دراسة فاحصة اخذين بعين الاعتبار فارق المقارنة بين متوسط الدخل الذي سيوفره المشروع وما بين معدل نسبة الانفاق للعميل)
- 6- على التاجر الذي يمثل القطاع الخاص في عملية التمويل التأجيري او المنتهي بالتمليك بدراسة احتياج العملاء للسلعة بغرض توجيهم لشراء المنتج الذي يتناسب واحتياجهم.
- 7- ان يتم الزام المورد بخدمات ما بعد البيع من خلال دفع قيمة السلعة على شكل اقصاد من قبل مؤسسة التمويل تتوقف هذه الاقصاد بمجرد توقف المورد عن الوفاء بالتزاماته.
- 8- ان تطرح مؤسسات التمويل خيارات متعددة من السلع بغرض تفادي التقليد وحث الشباب لانشاء مشاريع مبتكرة مما يتيح لهم فرص جديدة.
- 9- عمل مسوحات او موقع اليكتروني وصفحات للترويج والاعلان عن المنتج وما هي الادوات والسلع التي يستطيع الناس تأجيرها او بيعها
- 10- الاستفادة من المنتجات والسلع الجديدة التي تبحث بدورها عن فرص نجاح في السوق اليمنية.
- 11- يجب أن تتحمل مؤسسات التمويل الاصغر بالتعاون مع مؤسسات تأهيل ودریب الشباب مسؤولية المساهمة الفعالة في رفع مستوى الوعي عند العملاء فيما يخص طبيعة ونوع المشاريع والحقوق والمسؤوليات بين العميل والمؤسسة والقطاع الخاص قبل منح التمويل.
- 12- يجب أن يتحمل القطاع الخاص عملية التدريب على استخدام المنتج وكذا طرق صيانتة بالاضافة الى تقديم خدمات ما بعد البيع من صيانة وتوفير قطع الغيار.
- 13- يجب أن تستبعد الادوات والسلع الاستهلاكية من قوائم السلع التي سيتم شمولها في المنج المالي.
- 14- يجب ان تعمل مؤسسات التمويل الاصغر بالتعاون مع الصندوق الاجتماعي للتنمية على انشاء صندوق تكافلي للتأمين على القروض.
- 15- يجب أن يكون التمويل وفق الميول وليس من خلال تقليد مشاريع الاخرين حتى تحظى مشاريعهم بالنجاح ويكون ذلك عبر دراسة فاحصة لرغبات وميول العملاء بشكل علمي من قبل مؤسسات التمويل الاصغر.
- 16- سيحضى هذا المنتج بأهتمام كبير من قبل الشباب وعلى مؤسسات التمويل الاصغر الاستعداد بشكل جيد لتحقيق طموحات وتطلعات الشباب وفقاً لنتائج الاستبيان
- 17- يجب ان يطرح هذا المنتج بدون اي ضمانات
- 18- يجب ان يركز المنتج على رغبات وميول الشباب ولكن الى الحد الذي لاي يخلق نوع من الكساد في قطاعات ومشاريع معينة.
- 19- مع ان غالبية المشاركين افادوا بانهم يدركون المستلزمات والاحتياجات اللازمة لإنشاء مشروعات صغيرة في اطار المهن/ الحرف التي تدربوا عليها الا ان الطريقة الاجدى للحصول على المعلومات والبيانات الكافية للمستلزمات والادوات التي

يحتاجها انشاء مشروعات صغيرة للمهن المستهدفة هو دراستها في الواقع من خلال مقابلة ذوي الباع الطويل والخبرة في كل مهنة على حدة.

20- يفضل غالبية الشباب إنشاء مشروعاتهم الخاصة بدون الشراكة مع احد لذلك يجب توعية الشباب بأهمية العمل المشترك ومدى فاعليته في النهوض بالمشروعات.

21- يجب توعية الشباب حول المهن التي تصلح لإنشاء مشروعات صغيرة وما هي المهن الوظيفية اي التي يتم التدريب عليها لغرض العمل في وظائف مثل مهنة السكرتارية على سبيل المثال.

11 ملحق رقم (1) ملخص النقاش لمجموعات النقاش البورية

شملت حلقات النقاش مشاركة عدد من مؤسسات التمويل الأصغر والمنظمات المحلية والدولية العاملة في اليمن التي تعنى بتمكين الشباب إقتصادياً بالإضافة إلى مشاركين من القطاع الخاص و الذين اثرو النقاش بشكل كبير خصوصاً في الجوانب الفنية للمنتج المالي.

حلقة النقاش الاولى

كان من اهم ماتم مناقشته في اللقاء العلاقة بين اصحاب المشاريع و الافكار من الشباب و مؤسسات التمويل حيث ان هناك حاجز كبير عندما يتعلق بتقديم تمويل للشباب خصوصاً من جانب مؤسسات التمويل الاصغر. من أهم ما تطرق اليه اللقاء هو ايجاد رابط بين سياسات و توجهات الدولة سواء في الفترة المقبلة و ان يكون هناك توحيد للجهود التي تهدف لدعم الشباب و تقوية البرامج التي تنمي قدرات الشباب و ايجاد الفرص لهم من خلال توفير الية لعمل جميع العاملين في هذا القطاع من مؤسسات و بنوك و منظمات و بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة . كما أكد المشاركون على أهمية توحيد البرامج ذات طابع توجيهي مع البرامج التدريبية الموجهة للشباب لكي يكون اثر التوجيه و التدريب واضحاً على الفئات المستهدفة من الشباب من اصحاب المشاريع و الرواد الاعمال.

حلقة النقاش الثانية.

تطرق النقاش إلى التحديات السابقة والراهنة التي يواجهها الشباب اليمني وكيفية تحسين أداء سلسلة قيمة التمويل الأصغر وربط حلقات السلسلة من الشباب العامل، ومقدمي الخدمات المالية، وشركات القطاع الخاص وغيرهم، بهدف تطوير منتج مالي جديد يتناسب وحاجة الشباب في الوقت الحالي سواء استمرت الحرب أم توقفت. و ركزت حلقة النقاش على عدد من المجالات التي تم تدريب مجموعة من الشباب وتأهيلهم فيها للحصول على خدمات مالية من مؤسسات التمويل الأصغر لبدء مشاريعهم، حيث ناقشت الجلسة 13 مجال من مجالات العمل للشباب و التي كانت منظمة Global Communities قد دربت 560 شاب وشابة فيها، و ماهي الأدوات أو المعدات ومنتجات التمويل اللازمة لتمكينهم من البدء بمشاريعهم الصغيرة وتنميتها.

حلقة النقاش الثالثة

حلقة النقاش البورية الثالثة تطرقت الى غلبة المحاور التي نوقشت في سابقتها الا انها ركزت على محورين رئيسيين هما كيفية انشاء بنية منطقية للمنتج في ظل كل المتغيرات الراهنة و في ظل الازواضع التي يمر بها البلد وتناولت في هذا المحور امكانية مؤسسات التمويل الاصغر والقطاع الخاص للمساهمة في انجاح المنتج المالي المزمع تصميمه والمحور الثاني فرص النجاح التي سيحضى بها المنتج المالي في نقاط مثل الصعوبات والمعوقات التي من الممكن ان تواجه المنتج المالي الجديد في الواقع بالإضافة الى قائمة من الشروط والتوصيات التي يجب ان يتم الاخذ بها اثناء تصميم المنتج كي يحضى بفرصة في النجاح.

12 ملحق رقم (2) محاور النقاش في مجموعات النقاش البؤرية

دارت جلسات حلقات النقاش من خلال الاجابة على العديد من التساؤلات وفق عدد من المحاور على النحو التالي:

- ماهي المجالات التي ازدهرت خلال الحرب؟
- ما هي المجالات التي ستستمر في الازدهار في حال استمرت الحرب؟
- ماهي المجالات التي ستزدهر بعد انتهاء الحرب؟
- ماهي المجالات التي يجب البدء بادخالها بعد الحرب او خلال الحرب و ذلك بهدف (تحقيق ربح – خلق فرص عمل - تحسين مستوى حياة)؟
- ماهي المجالات التي يمكن تقديم الدعم الامالي لها من البرامج التي دربت عليها منظمة Global Communities و معدل النمو في حال استمرت الحرب او توقفت؟
- ماهي المعدات او الادوات التي يحتاجها الشباب لتنفيذ مشاريعهم.
- ما هو استعداد القطع الخاص لان يكونوا طرف ثالث في المنتج المالي المزمع تصميمه
- ما هي الصعوبات والتحديات او المعوقات التي تعتقدون انها ستواجه المنتج المالي.
- ما هي شروط نجاح المنتج المالي المزمع تصميمه.
- شملت حلقة النقاش مشاركة عدد من مؤسسات التمويل الأصغر والمنظمات المحلية والدولية العاملة في اليمن التي تعنى بتمكين الشباب إقتصادياً بالإضافة إلى مشاركين من القطاع الخاص و الذين اثرو النقاش بشكل كبير خصوصاً في الجوانب الفنية للمنتج المالي.

13 ملحق رقم (3) أستمارة الاستبيان الخاصة بالشباب

بيانات يتم تعبئتها في الإدارة في شبكة اليمن للتمويل الأصغر	
I_6 المراجع	
I_7 تاريخ المراجعة	
I_8 المدخل	
I_9 تاريخ الإدخال	
I_10 إعادة الاتصال بالمبحوث	1. نعم 2. لا

باحث: سجل الوقت وفق نظام 24 ساعة

الساعة	الدقيقة	I_11 وقت بدء المقابلة

P_1 رقم الاستثمار	
P_2 رقم المشروع	000
P_3 اسم المشروع	تطوير منتجات مالية للشباب - 2016
I_1 تاريخ تنفيذ الاستثمار	
التاريخ:	I_1_1 يوم I_1_2 شهر I_1_3 سنة
تاريخ تنفيذ الاستثمار:	2016

I_4 اليوم الذي تمت فيه المقابلة

1. الأحد 2. الاثنين 3. الثلاثاء 4. الأربعاء 5. الخميس 6. الجمعة 7. السبت

I_5 رقم واسم الباحث	
---------------------	--

أسئلة الاستبيان

Q1. ما هي المهنة/الحرفة التي تدرّبت عليها؟

- الحراسة
- نادل(خدمات مطاعم)
- التمريض
- الطبخ
- تربية النحل
- فني طاقة شمسية
- ميكانيك سيارات
- كهرياء سيارات
- طباخة المأكولات البحرية
- مندوب مبيعات
- صناعة الحلويات
- كوافير
- خياطة
- فني كاميرات (دوائر تلفزيونية مغلقة)
- فني تصميم فوتوشوب
- دليلغري (توصيل سلع و خدمات)
- السكرتارية
- التمديدات الكهربائية
- الارشفة الطبية
- مسئول اقراض
- أخرى (أذكرها)

Q2. هل عملت وحصلت على دخل من هذا المجال (الحرفة التي تدرّبت عليها) من قبل؟

- نعم
- لا

Q3. كيف تتوقع مستقبل المهنة/الحرفة التي تدرّبت عليها؟

- جيد
- جيد الى حد ما
- غير جيد

Q4. هل تعتقد ان المهنة/الحرفة التي تدرّبت عليها ازدهرت اثناء الحرب/تأثرت سلباً اثناء الحرب/ام ظلت كما هي؟

- ازدهرت اثناء الحرب
- تأثرت اثناء الحرب
- ظلت كما هي لم تتغير

Q5. هل تخطط لإنشاء مشروع في إطار المهنة/الحرفة التي تدرّبت عليها؟

- نعم
- لا (انتقل الى Q7)

Q6. بما انك تخطط لإنشاء مشروع في إطار المهنة/الحرفة التي تدرّبت عليها ارجو ان تخبرني هل تفكر في انشاء مشروعك الخاص/ام تفكر في إنشاء مشروع بالشراكة مع شخص/اشخاص آخرين؟

- مشروع خاص
- مشروع بالشراكة مع شخص/اشخاص آخرين

Q7. هل تعرف كافة الاحتياجات والادوات والمستلزمات التي يتطلبها إنشاء مشروع صغير في المهنة/الحرفة التي تدرّبت عليها؟

1. نعم
2. الى حد ما
3. البعض منها

Q8. أرجو أن تذكر لي بالترتيب حسب الأهمية كل الاحتياجات والمتطلبات والمستلزمات الأساسية التي لا يمكن بداية المشروع بدونها؟ (بما فيها المعدات اللازمة لبداية مشروعك)

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.

Q9. في حال وفرت جهات تمويل مثل مؤسسات التمويل الاصغر فرص تمويل لإنشاء مشروعات صغيرة للشباب تشمل المهنة/الحرفة التي تدرّبت عليها "بنظام الاجارة" كيف سيكون اهتمامك وتفاعلك مع هذا الفرص والتسهيلات؟

1. سأكون مهتماً جداً
2. سأكون مهتماً الى حد ما
3. متوسط الاهتمام
4. سأكون غير مهتم الى حد ما
5. سأكون غير مهتم إطلاقاً

Q10. هل تعتقد أنك قادر على توفير الضمانة اللازمة للحصول على خدمة تأجير معدات يمكنك من انشاء مشروع خاص بك؟

1. نعم (ضمانة تجارية)
2. نعم (ضمانة مسلم - حضوري)
3. نعم (ضمانة مجموعة تضامنية)
4. نعم (ضمانة راتب أحد الأقارب)
5. نعم (ضمانة ذهب)

Q11. ماهي المجالات التي لديك الاستعداد للعمل بها و المرتبطة بالفرص المتاحة في الظروف الحالية للبلاد:

6. التدليفرى (نقل الخدمات)
 7. الشريد
 8. المطاعم
 9. كبرياء السيارات
 10. الطاقة الشمسية
 11. الكوافير
 12. الخياطة
 13. أخرى)
- ماهي.....
(.....)

البيانات الديمغرافية

D1 (سجل الكود، لا تسأل المبحوث) جنس المبحوث

1. ذكر
2. أنثى

D2 (سجل العمر الصحيح. في حال رفض المبحوث الإجابة أو لا أعرف الإجابة، رجاء قم بتقدير سنه) كم كان عمرك في آخر عيد ميلاد لك؟

(العمر الصحيح:)

D3 من فضلك كم رقم هاتفك الجار لمساعدة المشرف في التواصل معك ؟

رقم
التلفون:

NAM. الاسم: (يجب كتابة الاسم الرباعي للمبحوث)

ADD. العنوان: (يجب تحديد العنوان بدقة)

14 ملحق رقم (4) قائمة أسماء المشاركين في مجموعات النقاش البورية

المجموعة الاولى

الاسم	الجهة	معلومات التواصل
هاني حسين الفقيه	Global Communities	735855525
أمين عبد الملك أسماعيل حجر	Deloitte	735311111
فضل عبدالله الشيخ	Consultant	777252221
مروان محرم	Consultant	772775772
علي أبوظالب	MD YMN	733400010

المجموعة الثانية

الاسم	الجهة	معلومات التواصل
موسى سعيد عبدالله غالب	Trainer	774009473
زكي محمد الخطري	Deloitte	zalkhatary@deloitte
هاني حسين الفقيه	Global Communities	735855525
سامي سالم أحمد عمر	Trainer	ssz-3@yahoo.com
إدريس القدسي	CARE Yemen	734101213
مروان خالد محمد الجباري	Al-Hadha Trading and Agencies	marwangubari@gmail.com
علي الرفاعي	UNDP	ali.al-refaei@undp.org
سامي لطف الكلابي	GIZ	sami.alkulabi@giz.org
طه علي اسكندر	Al-Kuraimi	taha@kuraimibank.com
محمد حسن الحمودي	Al-Kuraimi	finance@kuraimibank.com
ماجد خالد الشميري	INJAZ YEMEN	majed@injaz-yemen.org
نوال حسين الجعدي	INTRAC	belasan.258@gmail.com
سارة عبدالله الجهمي	WE CAN	sa4ever22@gmail.com
ماجد سعيد	NMF	msaeed@nmfy.org

المجموعة الثالثة

الاسم	الجهة	معلومات التواصل
خالد طاهر المسني	التضامن للتمويل الصغير و الأصغر	
حسيب الشكامي	مؤسسة نماء للتمويل الأصغر	
سامي نعمان القدسي	قطعة من قدس	
عبدالرحمن المعلمي	GIZ	
عمار القادامي		
سامي لطف الكلابي	GIZ	
ابتسام الغزالي	وحدة التمكين الاقتصادي	
شادي عبدالكريم المنيفي	المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر	
أحمد عبدالمجيد الأغبري	الصندوق الاجتماعي للتنمية	
فهد عبدالقادر الصمة	المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر	