



# تقرير دراسة تصميم منتج مالي للشباب (خريجي التعليم الفني و المهني)

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

مايو 2016

إعداد: الباحث  
أحمد الظاهري



Bridging the Gap  
شبكة اليمن للتمويل الأصغر  
YEMEN MICROFINANCE  
NETWORK



Global  
Communities  
Yemen  
Partners for Good

## 1 شكر وتقدير

يسر شبكة اليمن للتمويل الأصغر بان نتقدم بجزيل الشكر والتقدير لكل من شارك في انجاح هذه الدراسة وعلى رأسهم ممثلي مؤسسات التمويل الأصغر وممثلي القطاع الخاص وممثلي المنظمات ومراكز التدريب والتأهيل المهمة بالشباب الذين اثرو الدراسة بمشاركتهم في مجموعات النقاش البؤرية كما نتقدم بالشكر الى الشباب الذين شاركوا في الاستبيان الخاص بالشباب ولا يفوتنا ان نشكر فريق عمل الدراسة من جلوبال كميوننتيز وشبكة اليمن للتمويل الأصغر على جهودهم المتفانية سعياً لانجاح هذه الدراسة.

## 2 فهرس المحتويات

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



### 3 قائمة الرسوم البيانية

13	الجدول والرسم البياني رقم 1	يوضح معدل امتلاك الشباب للخبرة
19	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
20	الجدول والرسم البياني رقم 4	يوضح توزيع العينة حسب المهن والحرف التي تدربوا عليها
21	الجدول والرسم البياني رقم 5	يوضح معدل امتلاك الشباب للخبرة
21	الجدول والرسم البياني رقم 6	يوضح توقعات الشباب لمستقبل المهن التي تدربوا عليها
22	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
23	الجدول والرسم البياني رقم 9	يوضح مدى تقبل الشباب لمبدأ الشراكة
23	الجدول والرسم البياني رقم 10	يوضح مدى معرفة الشباب لمتطلبات مهنتهم عند انشاء مشروعات صغيرة
25	الجدول والرسم البياني رقم 11	يوضح مستوى الاهتمام والتفاعل تجاه المنتج المالي
26	الجدول والرسم البياني رقم 12	يوضح مدى قدرة الشباب على توفير الضمانات
27	الجدول والرسم البياني رقم 13	يوضح المجالات التي قال الشباب انهم مستعدون للعمل فيها

## 4 المقدمة

تعتبر الدراسة الحالية نتائج لعدد 3 مجموعات نقاش بؤرية بالإضافة الى نتائج استبيان 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 اجريت في الدراسة ويعرض ابرز واهم النتائج التي توصلت اليها مجموعات النقاش البؤرية وكذلك ابرز واهم النتائج التي توصلت اليها الاستبيانات التي تم تنفيذها مع الشباب المتدربين، كما يقدم التقرير عرض للنتائج العامة التي تمخضت عنها مجموعات النقاش البؤرية وكذلك عرض للنتائج العامة لاستطلاع آراء الشباب .

كما يقدم التقرير ايضاً التوصيات الختامية للدراسة والتي تركز على اهم وابرز النتائج في الدراسة والتي ستمثل موجبات ومرجعيات للقائمين على تصميم المنتج المالي الخاص بالشباب الراغبين في تأسيس مشاريع أو أنشطة مدرة للدخل.

يأتي 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 مشاركين 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 على 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 النقاط الاخرى والتي ستوضح في قسم "مخرجات الدراسة"

#### الاستبيان الكمي:

تم تصميم استمارة استبيان استهدفت عدد 100 شاب وشابة من المتدربين في جلوبال كميونتيز 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 من المعدات التي بتطلبها 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 والاصول 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 وتأسيس انشطتهم المدرة للدخل و البحث عن مصادر التمويل و الدعم المالي.
- مدى قدرة المؤسسات و البرامج الداعمة 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 المزعم تصميمه
- التعرف على احتياجات ومتطلبات الشباب
- التعرف على الاحتياجات والمستلزمات التي يتطلبها انشاء المشروعات الصغيرة والانشطة المدرة للدخل 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:

- أتفق 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 اقترحه احد ممثلي القطاع الخاص والمتمثل في ان تكون المعدات والاصول التي سيتم تأجيرها مستعملة بغرض الحد من نسبة الخسارة المتوقعة من تأجير الاصول والمعدات الجديدة خصوصا في حالة اعادتها من المستأجر وعدم تمكنه من دفع كل اساط التملك لهذا الاصل .
- تمثلت احدى التحديات التي ستواجه المنتج المالي في (ارتفاع نسبة الفائدة) التي تغطي المصاريف التشغيلية لمؤسسات التمويل الاصغر بالإضافة الى تحدي يتمثل في تحمل العميل اقساط التأجير او التملك مع ان المنتج يسعى لاستهداف الشباب المعدمين او البادئين من الصفر بالإضافة الى ان تكلفة المشاريع الخاصة بالشباب الراغب في تأسيس نشاط مدر للدخل صغيرة جداً لتعطي ارباح لمؤسسات التمويل .
- يفضل غالبية المشاركين في مجموعات النقاش البورية ان يكون المنتج ينتهي بالتملك كي يحافظ الشباب على سلامة الأصل المؤجر كونها في الاخير اصبحت ملكاً له.
- تمثل احد الشروط التي قدمها المشاركون في أن تتحمل مؤسسات التمويل الاصغر بالتعاون مع مؤسسات تأهيل وتدريب 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.
- اشترط غالبية المشاركين وجوب تحمل القطاع الخاص (المؤجر) عملية التدريب على استخدام الأصل وكذا طرق صيانتة بالإضافة 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 و مقدمي طلبات التمويل 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 تدرّبوا عليها من خلال عملهم في الواقع
- اكثر من 90% من المبحوثين الشباب متفائلين بمستقبل المهن / الحرف التي تدرّبوا 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، و11% قالوا ان الحرب اثرت على مهنتهم ايجاباً مما ادى الى ازدهارها.

- أغلبية ساحقة من الشباب المشاركين في الاستبيان بنسبة 76.5% يخططون لإنشاء مشروعات صغيرة في اطار المهن والحرف التي تدربوا عليها.
- افاد نسبة 75% من المشاركين بأنهم غير قادرين على توفير اي ضمانات للحصول على هذا المنتج
- حازة مهنة (الدليفي أو خدمات التوصيل ) على اكبر نسبة استعداد للعمل من قبل الشباب حيث وصلت 21% من المشاركين في الاستبيان كما انتت في المرتبة الثانية مهنة فنيي الطاقة الشمسية بنسبة 14% من اجمالي المشاركين.

## 6 تقرير المنهجية

## 6.1 أدوات الدراسة

الأهداف	الأداة	No
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• مدى قدرة المؤسسات و البرامج الدعامة للشباب على استيعاب منتج مالي جديد.</li> <li>• التعرف على وجهة نظر القطاع الخاص في فكرة المنتج المالي ومدى الاستعداد للمشاركة فيه</li> </ul>	مجموعات نقاش بؤرية	1
<ul style="list-style-type: none"> <li>• التعرف على وجهة نظر الشباب في المنتج المالي المزعم تصميمه</li> <li>• التعرف على احتياجات ومتطلبات الشباب</li> <li>• التعرف على الاحتياجات والمستلزمات التي تتطلبها انشاء المشروعات الصغيرة الخاصة بالاشباب وفقاً للمهن والحرف المشاركة في الاستبيان الكمي</li> <li>• التعرف على خطط وطموحات واسقف التوقعات لدى الشباب المتدربين.</li> </ul>	استبيان كمي	2

## 6.2 تطوير أدوات جمع البيانات

## 6.2.1 اولاً: 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 تركيزه على محاور محددة حسب طبيعة العينة المستهدفة في مجموعات النقاش البؤرية

## 6.2.2 ثانياً: تطوير استمارة الاستبيان

تم تطوير استمارة جمع البيانات من قبل الباحث أحمد الظاهري بالتعاون مع فريق العمل في شبكة اليمن للتمويل الاصغر ممثلاً بالأستاذ هشام الحيمي وكذلك بالتعاون مع جلوبال كميوننتيز ممثلة بالأستاذ هاني حسين الفقيه، من خلال المراسلات عبر البريد الالكتروني بغرض الوصول الى الصيغة النهائية للاستبيان الذي يمكننا من تحقيق الاهداف الذي تصبوا اليها هذه الدراسة والمتمثلة في الوصول إلى 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 اخرى، وذلك من خلال تنفيذ استمارة استبيان تجريبية على احد الشباب.

## 6.4 تصميم عينة الدراسة

## 6.4.1 اولاً: تصميم عينة مجموعات النقاش البؤرية

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

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

## 6.4.2 ثانياً: تصميم عينة الاستبيان الكمي

تم استهداف الشباب المتدربين على العديد من المهن حيث يمثلوا نموذج اختبار لمثل هذا المنتج وتمت عملية توزيع الاستمارات على مجموعتين من خريجي برنامج MENA YES و خريجي المعاهد المهنية الأخرى.

## 6.5 العمل الميداني

قام فريق شبكة اليمن للتمويل الأصغر ببدء تنفيذ عملية ملئ الاستمارات مع الشباب 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 بمنهجيات 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 بيئية الاعمال بشكل فردي، مع إعداد مصفوفة تلخيصية لتسليط الضوء على مجالات الاعمال الأكثر ازهاراً وفق المتغيرات الأساسية المرتبطة بالوضع الراهن الذي تمر به البلد.

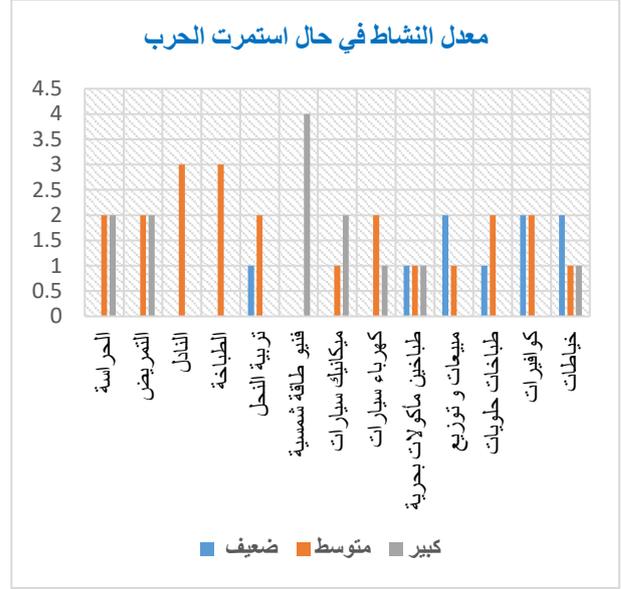
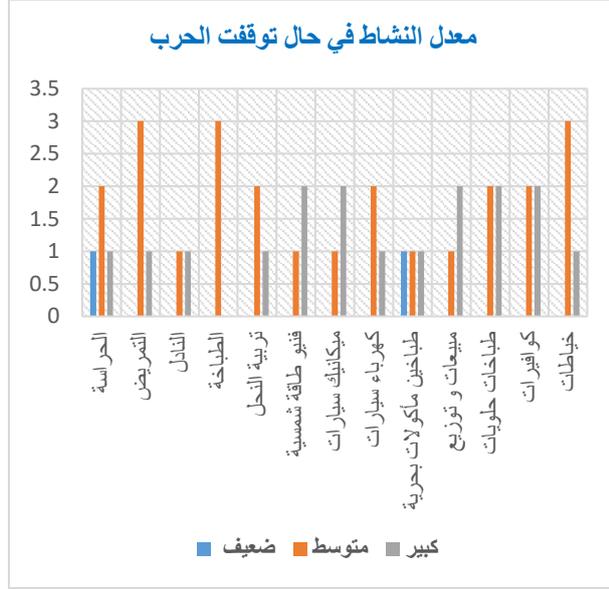
### 6.7.2 بالنسبة للتقييم الكمي:

خضعت نتائج الاستبيان إلى إدخال البيانات وتحليلها وتنظيفها، وأجريت عليها جدول تقاطعيه باستخدام الرزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS وأُعقب 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 زادت اثناء الحرب.

لقد ذكر المشاركون الكثير من الاعمال التي ازدهرت أو نشطت 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 والنقل
- بيع وشراء المواد الغذائية بشكل عام
- خدمات التبريد
- الطاقة المتجدد والبديلة و التي تشمل الطاقة الشمسية، المولدات الكهربائية، الطاقة بالرياح.
- محطات الغاز المنزلي
- الحراسة
- الحراج (بيع وشراء الادوات المستخدمة والاثاث)
- بيع المحروقات والمشتقات النفطية.
- المواصلات البديلة ( الدراجات الهوائية - تعديل السيارات التي تعمل بالغاز...الخ)
- أعمال الالمنيوم و الزجاج.

### 7.1.1.3 قطاعات الاعمال التي ستستمر في النمو 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 ايضاً باستخلاص اهم الاعمال التي اكد المشاركون انها نمت خلال الحرب وهي الاعمال التي كان عليها نوع من الاجماع من غالبية المشاركين وهي كالتالي:

- تعبئة و توزيع المياه
- الحراسة و الامن
- الطاقة المتجدد او البديلة و التي تشمل الطاقة الشمسية، المولدات الكهربائية، الطاقة بالرياح.
- بيع المحروقات و المشتقات النفطية.
- المواصلات البديلة ( الدراجات الهوائية - تعديل السيارات التي تعمل بالغاز...الخ)
- النقل
- أعمال الالمنيوم و الزجاج.

### 7.1.1.4 قطاعات الاعمال التي ستزدهر في حال توقفت الحرب.

كانت طموحات المشاركين كبيرة عند التفكير في المستقبل في ظل سيناريو انتهاء او توقف الحرب مما جعلهم يشرون في ذكر الكثير من قطاعات الاعمال الكبيرة والمتوسط والصغيرة التي يرون انها سوف تزدهر بعد انتهاء الحرب قمنا بتلخيص قطاعات الاعمال الاكثر ازدهاراً من القطاعات التي تسعى الدراسة للحصول على معلومات حولها على النحو التالي:

- أعمال الترميم (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)
- قطاع البناء والمقاولات
- قطاع النفط والخدمات النفطية
- مكاتب السفريات والسياحة
- بيع وشراء المنتجات الغير اساسية (الكماليات)
- الثروة السمكية و قوارب الصيد.
- التخليص 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 متغيرين 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 الكثير من 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 المزمع 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 ذكروا 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 بالأحرى 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 بالشراكة مع مؤسسات التمويل الاصغر.

### 7.1.3 ثالثاً: الصعوبات والتحديات التي تواجه المنتج

- صعوبة عملية الرقابة والتحقق من سلامة الأصل المؤجر.
- عدم وجود شركات تأجير تمويلي قادرة على ادارة عملية التأجير بكل تعقيداتها لعدد كبير من الاصول لحساب المؤجرين .
- تعرض الأصل المؤجر للإهمال 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
- ارتفاع نسبة المخاطرة في ظل غياب القانون(بيئة اليمن).
- ارتفاع نسبة المخاطرة ايضاً في ظل تذبذب صرف الريال(العملة المحلية) امام الدولار
- تدني مستوى الوعي لدى العملاء الذي يسعى المنتج لاستهدافهم
- صعوبة تحديد هامش الربح بسبب تعدد أنواع الاصول المطلوب تأجيرها
- ارتفاع نسبة الفائدة التي يفترض ان تغطي المصاريف التشغيلية لهذا المنتج بالإضافة الى تحمل العميل اقساط التأجير او التمليك مع ان المنتج يسعى لاستهداف الشباب المعدمين او البادئين من الصفر بالإضافة الى ان تكلفة المشاريع صغيرة جداً، *(تعلق احد المشاركين: هذه التكاليف تجعل اخذ قرض لشراء الأصل المؤجر 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 (من المنظور الشرعي على الاقل)

## 7.1.4 رابعاً: شروط نجاح المنتج المالي

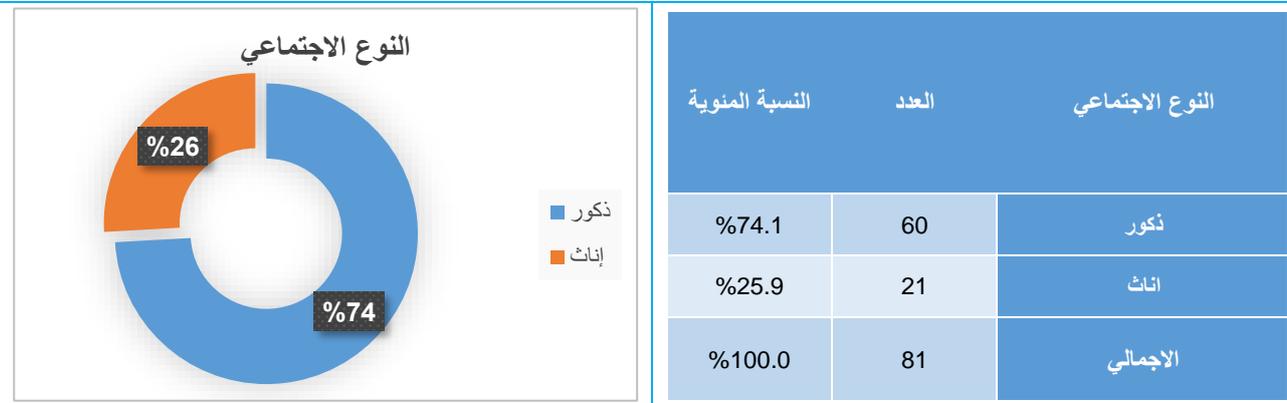
أكد المشاركون في النقاشات البؤرية ان المنتج المالي سوف يحظى بفرصة كبيرة للنجاح ولكن وفق شروط ومحددات عدة، نعرض هنا الى قائمة من الشروط التي ذكروها سواء كانت من وجهة نظر قطاع التمويل الاصغر او من وجهة نظر القطاع الخاص على النحو التالي:

- أن تتحمل مؤسسات التمويل الاصغر أو مؤسسات التأجير التمويلي بالتعاون مع مؤسسات تأهيل وتدريب الشباب مسؤولية المساهمة الفعالة في رفع مستوى الوعي لدى العملاء فيما يخص طبيعة ونوع المشاريع والحقوق والمسؤوليات بين العميل والمؤسسة والقطاع الخاص قبل تقديم الخدمة المالية المتمثلة بالتأجير التمويلي (المنتج).
- ان يتحمل القطاع الخاص عملية التدريب على استخدام المنتج وكذا طرق صيانتته بالإضافة الى تقديم خدمات ما بعد البيع من صيانة وتوفير قطع الغيار.
- أن يعاد الاصل وتتم التسوية بين العميل والمؤسسة بشكل ودي في حالة عدم الانتهاء بالتمليك.
- أن تركز مؤسسة التمويل الاصغر على قطاع معين من قطاعات العملاء لتسهيل عملية متابعة عملاء قطاعات متعددة خلال الفترة التجريبية للمنتج.
- أن تستبعد الادوات والمعدات الاستهلاكية .
- العمل على انشاء صندوق تكافلي للتأمين على المنتج .
- يفضل غالبية المشاركين ان يكون المنتج ينتهي بالتمليك كي يحافظ الشباب على الأصل المؤجر كونها في الاخير اصبحت ملكا له.
- أن يكون التمويل وفق رغبة العميل و قدراته المهنية وليس من خلال فرض خيارات محددة او تقليد مشاريع الاخرين.
- ان تحدد مؤسسة التمويل الاصغر حد أدنى لجودة الأصل المؤجر (لا يمكن النزول عنه) في حال كان العقد بصيغة التأجير التشغيلي وليس منتهايا بالتمليك.



## 8 النتائج العامة (الاستبيان الكمي)

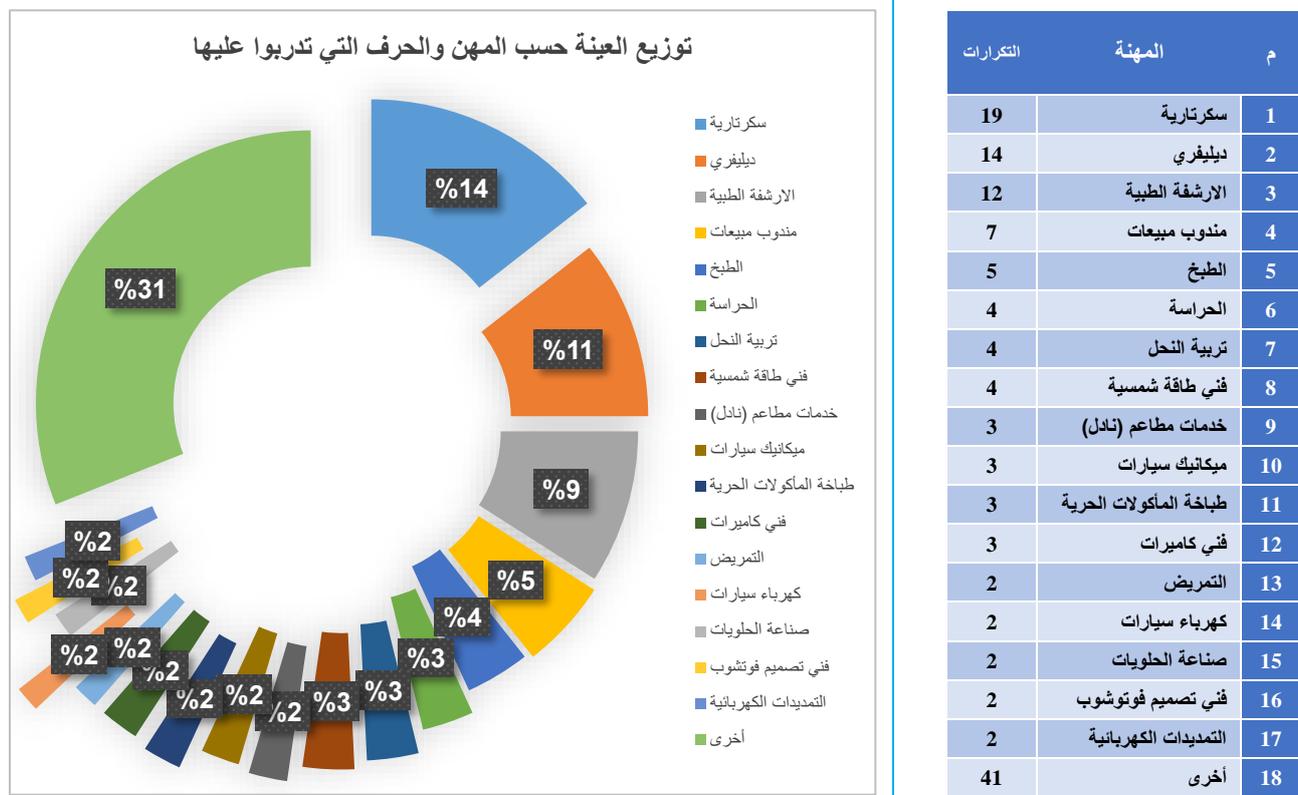
### 8.1.1 توزيع العينة حسب النوع الاجتماعي



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

### 8.1.2 توزيع العينة حسب المهن والحرف التي تدرّبوا عليها

في هذا السؤال قام المشاركون في الاستبيان بأختيار أكثر من خيار حسب المهن التي سبق وان تدرّبوا عليها. فنلاحظ ان مهنة السكرتارية تصدرت القائمة بنسبة 14% تلتها مهنة الدليفري (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 تدرّبوا 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 بالاضافة الى ذكرهم لمهن من خارج القائمة الموجودة داخل الاستبيان سلفاً

#### المهن التي تدرب عليها الشباب من خارج قائمة المهن في الاستبيان

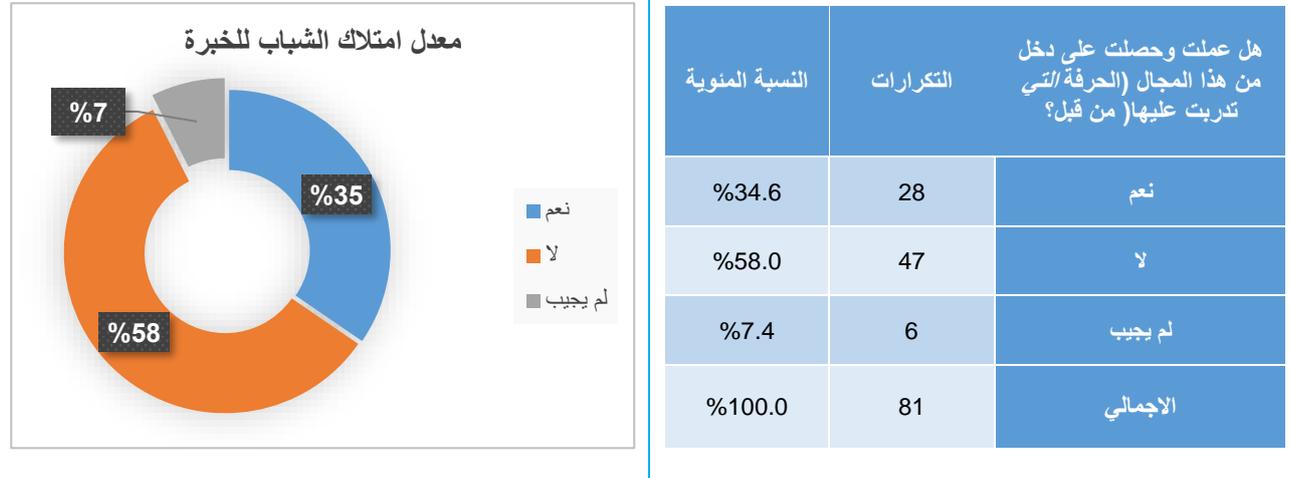


م	المهنة	التكرارات
1	محاسبة	12
2	بيطري عام	3
3	تدريب وتكييف	3
4	تجارة عامة	3
5	تسويق	3
6	الادارة	2
7	T.O.T	1
8	ادارة مالية	1
9	ارشاد وطب نفسي	1
10	الارشفة والمحاسب المحترف	1
11	الاسعافات الاولية	1
12	التحصين للاطفال	1
13	الخط العربي	1
14	السكرتارية	1
15	انشاء حدائق	1
16	تحكم صناعي	1
17	دعاية و اعلان	1
18	رسم	1
19	زراعة	1
20	علوم اغذية - صناعات غذائية	1
21	فني مساحة وطرفقات	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

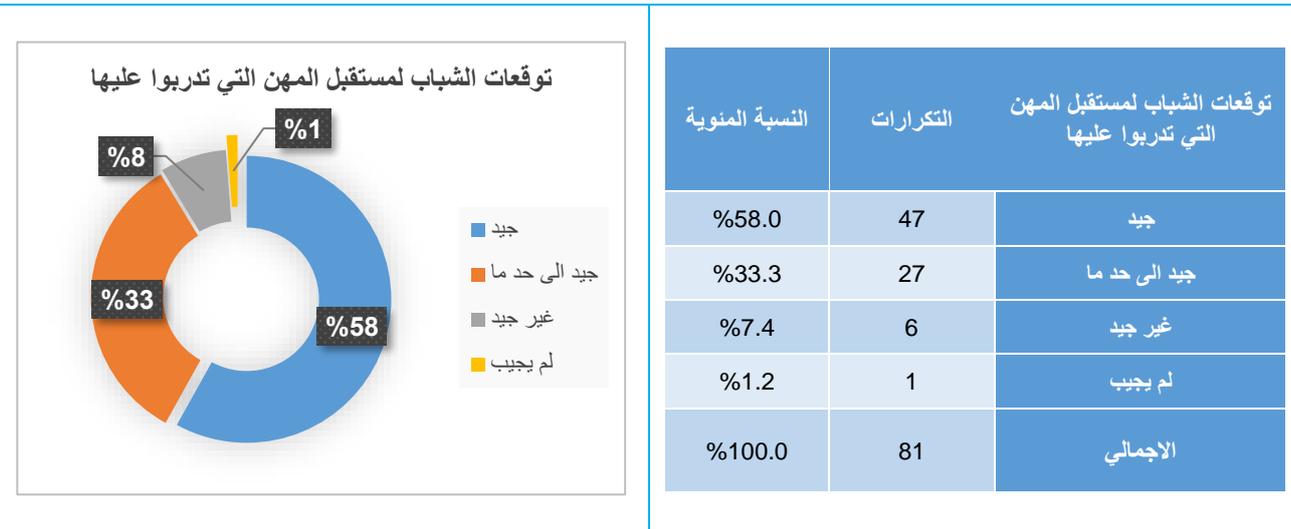
34.6% من المبحوثين اي اكثر من الثلث افادوا بانهم يمتلكون الخبرة في المهن والحرف التي تدرّبوا عليها من خلال عملهم في الواقع ، بينما اجاب اكثر من نصف المبحوثين بنسبة 58% انهم لم يمارسوا المهن/الحرف التي تدرّبوا عليها في الواقع.



الجدول والرسم البياني رقم 5 يوضح معدل امتلاك الشباب للخبرة

## 8.1.5 توقعات الشباب لمستقبل المهن/الحرفة التي تدرّبوا عليها

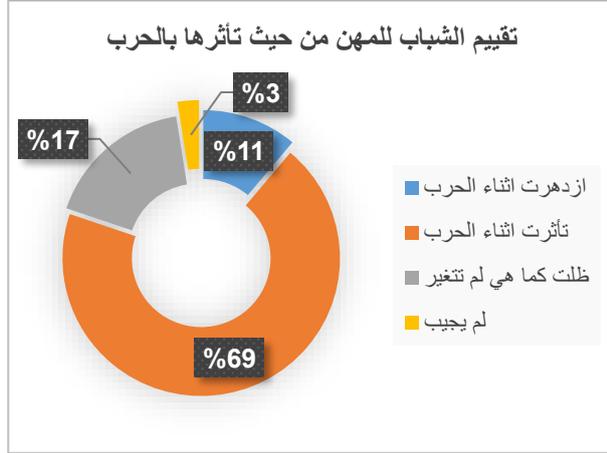
اكثر من 90% من المبحوثين الشباب متفائلين بمستقبل المهن / الحرف التي تدرّبوا عليها، منهم 58% متفائلين جداً و 33% متفائلين الى حد ما. كما نلاحظ ان من كانوا متشائمين من المستقبل الخاص بالمهن/الحرف التي تدرّبوا عليها نسبة حوالي 8% فقط.



الجدول والرسم البياني رقم 6 يوضح توقعات الشباب لمستقبل المهن التي تدرّبوا 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.

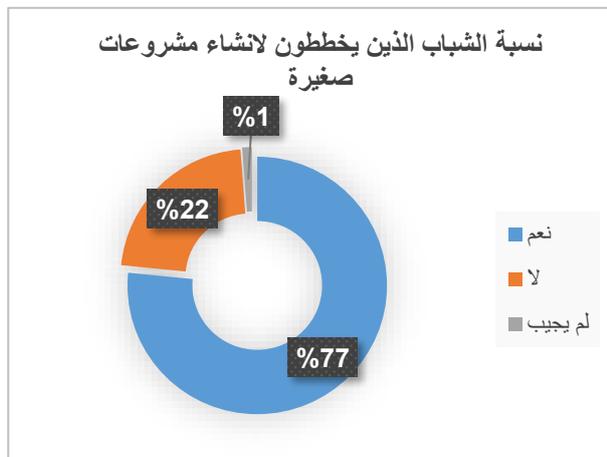


النسبة المئوية	التكرارات	تقييم الشباب للمهن من حيث تأثرها بالحرب
11.1%	9	ازدهرت اثناء الحرب
69.1%	56	تأثرت اثناء الحرب
17.3%	14	ظلت كما هي لم تتغير
2.5%	2	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي

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 المهين والحرف التي تدرّبوا عليها

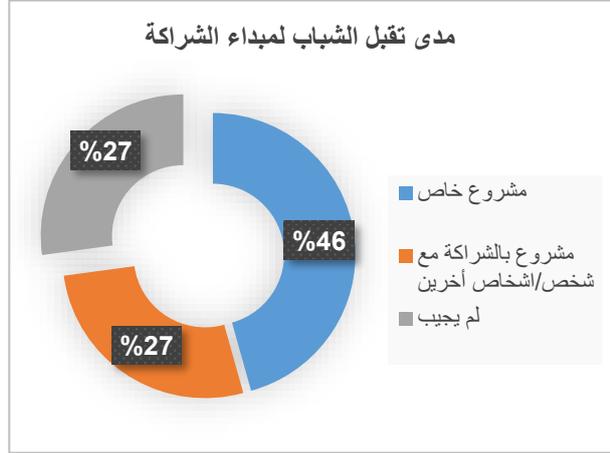


النسبة المئوية	التكرارات	نسبة الشباب الذين يخططون لانشاء مشروعات صغيرة
76.5	62	نعم
22.2	18	لا
1.2	1	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي

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 اخرين فيما لم يجيب 27.2% من المشاركين على هذا السؤال.

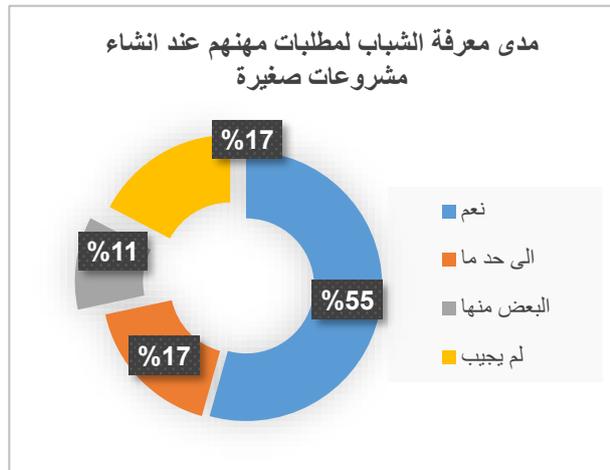


النسبة المئوية	التكرارات	مدى تقبل الشباب لمبدء الشراكة
45.7%	37	مشروع خاص
27.2%	22	مشروع بالشراكة مع شخص/اشخاص آخرين
27.2%	22	لم يجيب
100.0%	81	الاجمالي

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 مهنتهم 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 مهنتهم عند انشاء مشروعات صغيرة

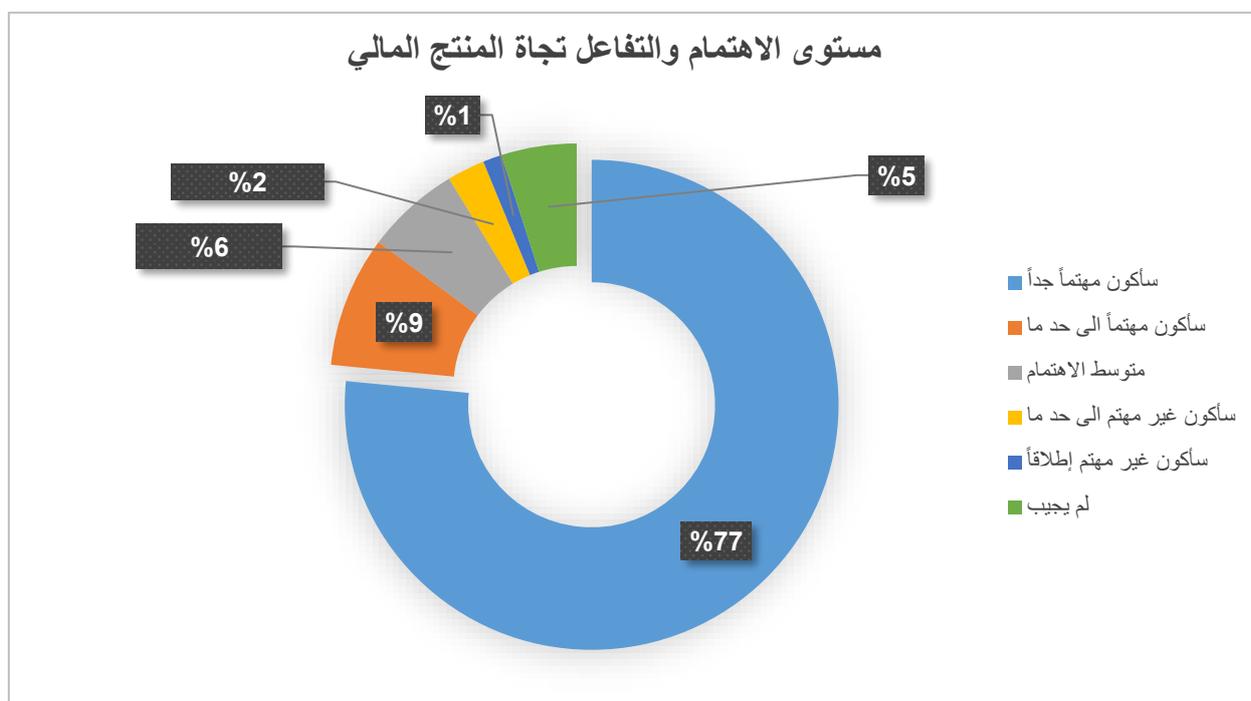
## 8.1.10 الاحتياجات والادوات والمستلزمات التي يطلبها الشاب(خريج التعليم المهني) لإنشاء مشروعات صغيرة وفق كل مهنة/حرفة

المهنة	الاحتياجات والادوات والمستلزمات التي يطلبها الشاب(خريج التعليم المهني) لإنشاء مشروع صغير
1. محل العاب	1. طاولة بلياردو
	2. اجهزة بلاستيشن
	3. شاشات صغيرة
	4. اشربة العاب
2. ( خدمات التوصيل )	1. دراجة نارية
	2. تلفون سيار
	3. اعلان تجاري
	4. سيارة توصيل
	5. مكتب لاستقبال الطلبات
	6. دراجة نارية ثلاث عجلات
3. فني طاقة شمسية	1. دراجة نارية
	2. عدة تركيب وصيانة
4. صناعة الحلويات	1. طاولة
	2. فرن خاص لطهو الحلويات
	3. صحون وقوالب
	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. طباخ	1. ادوات طبخ
	2. كراسي
	3. طاولات
7. مندوب مبيعات	4. دراجة نارية ثلاث عجلات
8. فني دوائر تلفزيونية مغلقة (كاميرات مراقبة)	1. لابتوب
	2. طاولة مكتب
	3. مقر العمل
9. فني تصميم فوتشوب	1. لابتوب
	2. اثاث
	3. ديكور
10. ميكانيك سيارات	1. حقيبة عدة متكاملة
	2. رافعة
	3. كمبريشن هواء
	4. مولد كهرباء
	5. مقر للورشنة
11. كهربائي سيارات	1. جهاز فحص
	2. جهاز القياس
	3. الشنطة الخاصة بالأدوات الكهربائية

## 8.1.11 مستوى اهتمام وتفاعل الشباب واستعدادهم لاستغلال المنتج المالي المزمع تنفيذة

76.5% من المبحوثين الشباب افادوا بأنهم سيكونوا مهتمين جداً بهذا المنتج ، بينما جاءت نسبة من قالوا بانهم 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



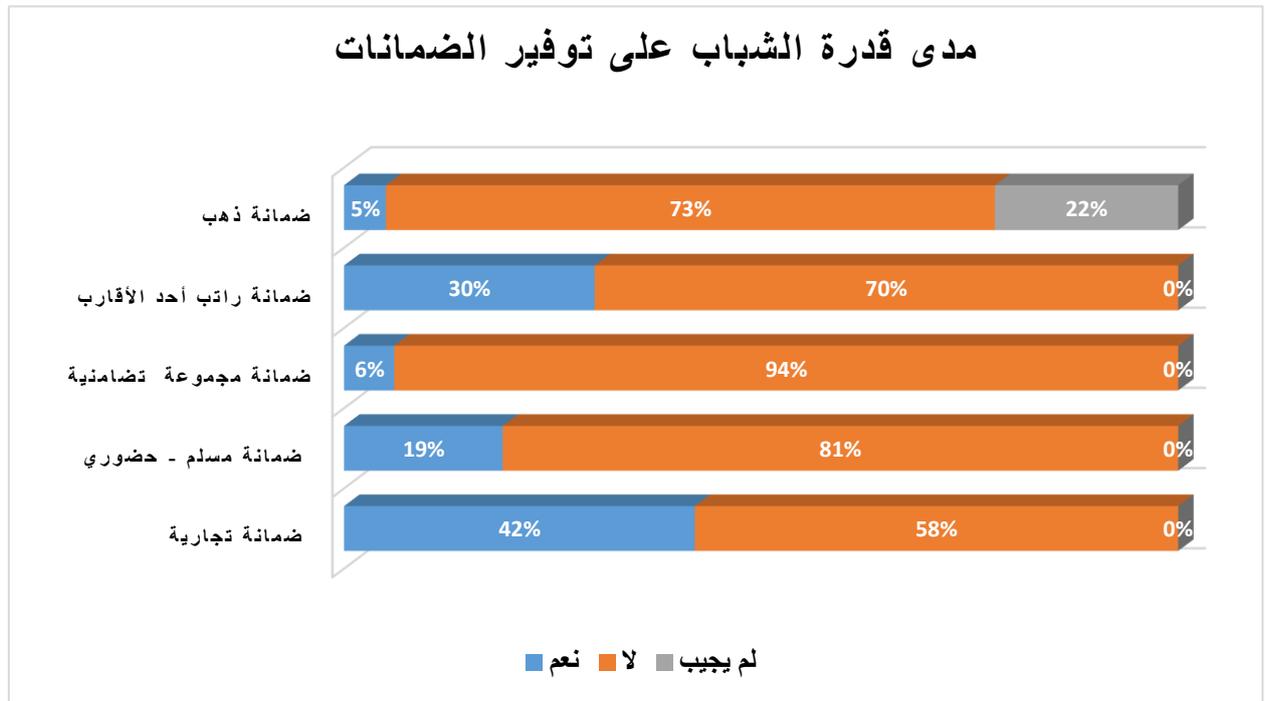
الجدول والرسم البياني رقم 11 يوضح مستوى الاهتمام والتفاعل تجاه المنتج المالي

## 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	
التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
ضمانة تجارية	34	47	58%	0	0%		
ضمانة إحضار الشخص المضمون ( حضوري)	15	66	81%	0	0%		
ضمانة مجموعة تضامنية	5	76	94%	0	0%		
ضمانة راتب أحد الأقارب	24	57	70%	0	0%		
ضمانة ذهب	4	59	73%	18	22%		

### مدى قدرة الشباب على توفير الضمانات



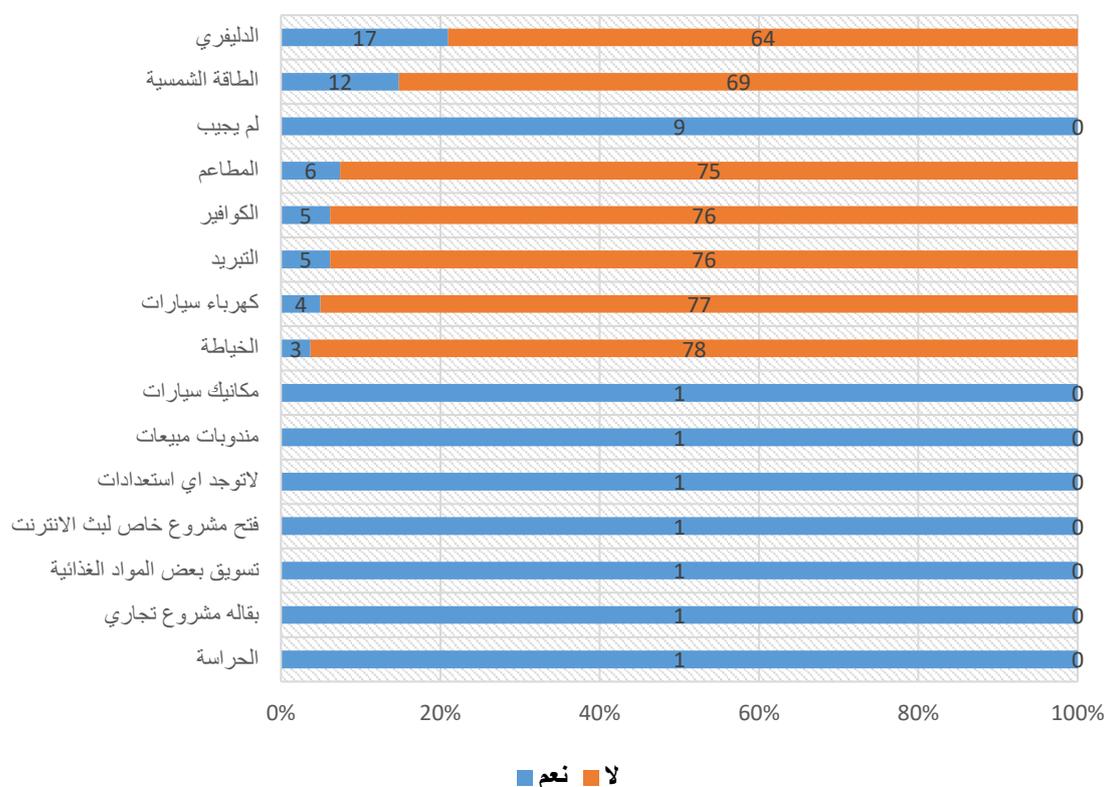
الجدول والرسم البياني رقم 12 يوضح مدى قدرة الشباب على توفير الضمانات

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

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

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

المجالات التي ابدى الشباب استعداده أو عدم استعداده للعمل فيها



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



في ظل الأوضاع التي تعيشها اليمن وما نجم عن هذه الأوضاع من الصراعات والمشاكل التي أثرت على كل الفئات و منها فئة الشباب (خريجي التعليم الفني والمهني) وزادت من حدة المعاناة بشكل كبير عند فئة الشباب التي تربطها علاقة وثيقة ببيئة قطاع الاعمال الأكثر تأثراً بالأوضاع التي تعيشها اليمن حالياً.

كان لا بد من المبادرة الجادة في البحث عن وسائل واساليب جديدة وخالقة تعمل على سد حاجة الشباب الماسة للحصول على اعمال تمكنهم من كسب قوتهم وقوت اسرهم التي عادة ما تعول عليهم .

ان مثل هذه الدراسة لها من الاهمية الشئ الكثير حيث ستعمل على تزويد القائمين على تصميم المنتج المالي الخاص بخريجي التعليم الفني والمهني بموجهات ضرورية بحيث نصل الى الهدف الرئيسي المتمثل بتوفير فرص عمل كثيرة وفتح افاق جديدة لكثير من الشباب الذين يطمحون الى انشاء مشروعاتهم الخاصة بدأ من الصفر .

لقد وفرت هذه الدراسة جزء مهم من 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 جزء من الحقوق والواجبات والمسؤوليات التي يفترض ان يتحملها كل طرف من اطراف هذا المنتج (المؤجرون ، مؤسسات التمويل الاصغر، شركات التأجير التمويلي، مؤسسات القطاع الخاص، مؤسسات تأهيل وتدريب الشباب، العملاء الشباب الراغبين في الحصول على هذا المنتج)

وبهذا يجب ان تكون نتائج هذه الدراسة من الموجهات الرئيسية لتصميم المنتج المالي سعياً لتحقيق اكبر فرص النجاح والرواج لهذا المنتج بما يصب في مصلحة الشباب والقطاع المالي و بيئة الاعمال بشكل عام.



## 10 التوصيات

- 1- تشجيع القطاع الخاص على تأسيس شركات التأجير التمويلي بناء على القانون الخاص بالتأجير التمويلي رقم 11 لسنة 2007.
- 2- تزويد شركات التأجير التمويلي الناشئة بالتدريب والخبرة اللازمة لإدارة الاصول وتأجيرها وصيانتها بناء على افضل الممارسات في هذا المجال .
- 3- تأجير الادوات والاصول ذات العمر الافتراضي الاطول وذات الجودة العالية.
- 4- تسهيل عملية اخذ الشباب لتمويل بصيغة المرابحة الى جانب منتج التأجير التمويلي.
- 5- وجوب التأكد ان كافة الاطراف في عقد التمويل مستفيدين من هذا المنتج ( العميل، مؤسسة التمويل، القطاع الخاص).
- 6- ان تقوم مؤسسة التمويل الاصغر بإجراء دراسة فاحصة اخذين بعين الاعتبار فارق المقارنة بين متوسط قيمة الدخل الذي سيوفره المشروع و متوسط قيمة الانفاق للعميل.
- 7- على التاجر الذي يمثل القطاع الخاص في عملية التأجير التمويلي او المنتهي بالتملك التأكد من احتياج العملاء للأصل المطلوب تأجيره.
- 8- ان يتم الزام المورد (التاجر المؤجر) بخدمات ما بعد البيع مع تحديد هذه الخدمات بدقه وتحديد ما هو المجاني منها و تحديد ما هو الغير مجاني مع تحديد تكلفة هذه الخدمات مسبقا على انه من حق العميل (المستأجر) بأن يتوقف عن دفع هذه الاقساط و اعادة الاصل المؤجر بمجرد توقف المورد (المؤجر) عن الوفاء بالتزاماته بخصوص خدمات ما بعد البيع.
- 9- ان تطرح مؤسسات التمويل خيارات متعددة و مفتوحة من الأصول (المتاحة للتأجير) بغرض تفادي التقليد وحث الشباب لإنشاء مشاريع مبتكرة مما يتيح لهم فرص جديدة.
- 10- عمل حملته تسويقيه و دعائية لأهمية وفوائد التأجير التمويلي للشباب (start-ups) وخصوصا في الاوساط الشبابية مثل وسائل التواصل الاجتماعي كمرحلة اولى و الاعلان عن المنتج كمرحلة ثانية وما هي الاصول والمعدات التي يستطيع الشباب(خريجي التعليم الفني و المهني) استئجارها و تملكها و كذلك كيفية تشجيع الناس على تأجير المعدات و الاستفادة من هذه الخدمة .
- 11- الاستفادة من المعدات والأصول الجديدة التي تبحث بدورها عن فرص نجاح في السوق اليمينية.
- 12- يجب أن تتحمل مؤسسات التمويل الاصغر بالتعاون مع مؤسسات بالتعاون مع جهات تأهيل وتدريب الشباب مسؤولية المساهمة الفعالة في توعية الشباب بشكل كامل فيما يتعلق بحقوقهم و التزاماتهم فيما يتعلق بهذا المنتج قبل منح التمويل لهم .
- 13- يجب أن يتحمل القطاع الخاص عملية التدريب على استخدام الأصل المؤجر وكذا طرق صيانتته بالإضافة الى تقديم خدمات ما بعد البيع من صيانة وتوفير قطع الغيار.
- 14- يجب أن تستبعد الادوات والسلع الاستهلاكية من قوائم الأشياء التي سيتم تأجيرها بواسطة هذا المنتج المالي.
- 15- يجب ان تعمل مؤسسات التمويل الاصغر بالتعاون مع الصندوق الاجتماعي للتنمية على انشاء صندوق تكافلي للتأمين على التمويلات بهدف تخفيض المخاطر التشغيلية .
- 16- يجب أن يكون التمويل وفق رغبة وميول الشاب بالإضافة الى نوع التدريب الذي حصل عليه وليس من خلال تقليد مشاريع الاخرين او فرض خيارات محده على ان يتم ذلك عبر دراسة فاحصة لرغبات وميول وفكرة المشروع الجديد لكل عميل بشكل علمي من قبل مؤسسات التمويل الاصغر.

- 17- سيحظى هذا المنتج باهتمام كبير من قبل الشباب وفقاً لنتائج الاستبيان وعلى مؤسسات التمويل الاصغر و شركات التأجير التمويلي الاستعداد بشكل جيد لتحقيق طموحات وتطلعات خريجي التعليم المهني من الشباب الـ start-ups.
- 18- يوصي فريق الدراسة ان يطرح هذا المنتج بدون (طلب اي ضمانات) من اجل التسهيل للشباب و بضمانة الاصل المؤجر نفسه وفقاً لأفضل الممارسات في العالم في هذا المجال .
- 19- يجب ان يركز المنتج على رغبات وميول الشباب ولكن الى الحد الذي لا يخلق نوع من الكساد في قطاعات ومشاريع معينة.
- 20- 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.
- 21- يفضل غالبية الشباب إنشاء مشروعاتهم الخاصة بدون الشراكة مع احد لذلك يجب توعية الشباب بأهمية العمل المشترك ومدى فاعليته في النهوض بالمشروعات.
- 22- يجب توعية الشباب حول المهن التي تصلح لإنشاء مشروعات صغيره 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 البؤرية

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

### حلقة النقاش الاولى

كان من اهم ما تم 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 (تحديدا) من مجالات العمل للشباب الـ (21) و التي كانت منظمة Global Communities قد دربت 516 شاب وشابة فيها، و ماهي الأدوات أو المعدات (تحديدا) ومنتجات التمويل اللازمة لتمكينهم من البدء بمشاريعهم الصغيرة (من الصفر) وتنميتها.

### حلقة النقاش الثالثة

حلقة النقاش البورية الثالثة تطرقت الى أغلبية المحاور التي نوقشت في سابقتها الا انها ركزت على محورين رئيسيين هما كيفية انشاء بيئة منطقيه للمنتج في ظل كل المتغيرات الراهنة و في ظل الاوضاع 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 سيحظى بها المنج المالي في نقاط مثل الصعوبات والمعوقات التي من الممكن ان تواجه المنج المالي الجديد في الواقع بالإضافة الى قائمة من الشروط والتوصيات التي يجب ان يتم الاخذ بها اثناء تصميم المنتج كي يحظى 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 بإدخالها بعد الحرب او خلال الحرب و ذلك بهدف ( تحقيق ربح – خلق فرص عمل - تحسين مستوى حياة)؟
- ماهي المجالات التي يمكن تقديم الدعم المالي 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 القطاع 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 اقتصاديا 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 الاصغر		
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			
P_3 اسم المشروع			
I_1 تاريخ تنفيذ الاستثمار			
I_1_3 سنة	I_1_2 شهر	I_1_1 يوم	التاريخ:
2016			تاريخ تنفيذ الاستثمار:

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
---------------------

### اسئلة الاستبيان

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

1. جيد
2. جيد الى حد ما
3. غير جيد

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

1. ازدهرت اثناء الحرب
2. تأثرت اثناء الحرب
3. ظلت كما هي لم تتغير

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

1. نعم
2. لا ..... ( انتقل الى Q7)

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

1. مشروع خاص
2. مشروع بالشراكة مع شخص/اشخاص آخرين

Q1. ما هي المهنة/الحرفة التي تدربت عليها؟

1. الحراسة
2. نادل(خدمات مطاعم)
3. التمريض
4. الطبخ
5. تربية النحل
6. فني طاقة شمسية
7. ميكانيك سيارات
8. كهرباء سيارات
9. طبخة المأكولات البحرية
10. مندوب مبيعات
11. صناعة الحلويات
12. كوافير
13. خياطة
14. فني كاميرات (دوائر تلفزيونية مغلقة)
15. فني تصميم فوتوتوب
16. ديليفري (توصيل سلع و خدمات)
17. السكرتارية
18. التمديدات الكهربائية
19. الارشفة الطبية
20. مسئول اقراض
21. أخرى ( تذكرها )

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

1. نعم
2. لا

**Q9** في حال وفرت جهات تمويل مثل مؤسسات التمويل الاصغر فرص تمويل لإنشاء مشروعات صغيرة للشباب تشمل المهنة/الحرفة التي تدرت 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. الديليفرى (نقل الخدمات)
  7. التبريد
  8. المطاعم
  9. كبرياء السيارات
  10. الطاقة الشمسية
  11. الكوافير
  12. الخياطة
  13. أخرى )
- ماهي.....  
(.....)

**Q7** هل تعرف كافة الاحتياجات والادوات والمستلزمات التي يتطلبها إنشاء مشروع صغير في المهنة/الحرفة التي تدرت 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. ....

### البيانات الديمغرافية

!!الإن أوه أن أسألك بعض الأسئلة الخاصة ببيانات إحصائية !!

**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 اخر 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 البؤرية

### المجموعة الاولى

معلومات التواصل	الجهة	الاسم
735855525	Global Communities	هاني حسنين الفقية
735311111	Deloitte	أمين عبدالملك أسماعيل حجر
777252221	Consultant	فضل عبدالله الشيخ
772775772	Consultant	مروان محرم
733400010	MD YMN	علي أبوظالب

### المجموعة الثانية

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

### المجموعة الثالثة

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



صورة من احدى حلقات النقاش الؤورية لدراسة (تصميم منتج مالي للشباب)



صورة لمجموعه من خريجي منظمة Global Communities

في مجالات التدريب المهني والفني