



خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة  
(MSME) في اليمن

المهمة (1) إجراء بحث في سوق التمويل الأصغر لاستكشاف احتياجات العملاء خصوصاً  
بعد أزمة 2011.

الطلب على التمويل الأصغر في  
اليمن  
مسح السوق



التقرير النهائي

2 أكتوبر 2014

ترجمة: محمد الوبر



4.....	1. ملخص التقرير
8.....	2. حجم السوق
8.....	2.1 مصادر ثانوية: مؤسسة التمويل الدولية 2007 والتعداد السكاني 2004
8.....	2.2 مصادر رئيسية: مسح 2014 لكلا من الصندوق الاجتماعي للتنمية/منظمة العمل الدولية/الجهاز المركزي للإحصاء
10.....	3. وصف الاقتصاد الاجتماعي في مواقع المسح
13.....	4. لمحة عن منشآت الأعمال
13.....	4.1 نبذة عن العينة
13.....	4.2 النشاط والخبرة التجارية
15.....	4.3 ثقافة الاقراض
15.....	4.4 التحديات:
17.....	5. نبذة ونماذج مالية
17.....	5.1 الدخل الإضافي
18.....	5.2 المبيعات الشهرية للأنشطة
19.....	5.3 الربح
21.....	5.4 الأصول العمومية
23.....	6. الاستخدام الحالي للخدمات المالية
23.....	6.1 المنتجات غير الاقراضية
28.....	6.2 منتجات الإقراض
31.....	6.3 النظرة الى البنوك
41.....	7. الطلب على المنتجات المالية
41.....	7.1 المنتجات غير الاقراضية
42.....	7.2 منتجات الاقراض
49.....	8. إستنتاجات
51.....	الملحق "أ" استبيان
70.....	الملحق "ب" الطريقة والمنهجية
75.....	الملحق "ج" احجام القروض المحتملة للتخطيط الأنشطة

ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.....	رسم توضيحي 1 خريطة المراكز التجارية في صنعاء
11.....	رسم توضيحي 2 المراكز التجارية في مدينة عدن
11.....	رسم توضيحي 3 لمراكز النشاط في تعز
16.....	رسم توضيحي 4 اهم التحديات التي تواجه المنشآت الصغيرة والأصغر

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

- 19.....رسم توضيحي 5 توزيع المبيعات الشهرية للمنشآت الصغيرة والأصغر
- 20.....رسم توضيحي 6 متوسط الربح الشهري
- 30.....رسم توضيحي 7 الضمانات المستخدمة
- 8.....جدول 1 عدد المنشآت المسجلة عام 2004
- 9.....جدول 2 التصنيف حسب حجم المنشأة
- 13.....جدول 3 عدد المشاركين في 3 مدن متميزة من حيث نوع المنشآت (صغيرة وأصغر) والقطاعات
- 14.....جدول 4 خبرة العمل متميزة من حيث نوع المنشأة (صغيرة و أصغر)
- 14.....جدول 5 التوزيع العمري من حيث نوع المنشأة (صغيرة و أصغر)
- 21.....جدول 6 هامش الربح الصافي
- 22.....جدول 7 متوسط الاصول الثابتة والمخزون (بالمليون ريال يمني)
- 23.....جدول 8 كيفية الادخار في المنشآت الصغيرة والأصغر (امكانية تعدد الاجابات)
- 25.....جدول 9 الاستخدام الحالي للخدمات المالية (في المائة) (الاجابات المتعددة كانت ممكنه)
- 26.....جدول 10 المشاركة في نظام الادخار الماعي في الاشهر الـ 12 الماضية
- 26.....جدول 11 كيف يتم استخدام المبالغ التي تم ادخارها من مجموعات الادخار والاقراض
- 28.....جدول 12 الاسباب التي تبقي المشاركين بعيدا عن استخدام خدمة التأمين (ردود متعددة)
- 29.....جدول 13 استخدام القروض
- 30.....جدول 14 اي نوع من منتجات القرض تم استخدامه في القرض الاكثر اهمية
- 32.....جدول 15 الميزات التي تؤثر على جاذبية الادخار الرسمية
- 33.....جدول 16 مزايا و عيوب خطط الادخار في البنوك
- 34.....جدول 17 الاختلافات بين المصادر الرسمية وغير الرسمية بالنسبة لمميزات القرض
- 36.....جدول 18 ما يجبونه وما لا يجبونه عن القروض من المصادر الرسمية
- 38.....جدول 19 كيف عرف المشاركين عن الممول
- 39.....جدول 20 السبب الاكثر اهمية لاختيار منتج قرض معين
- 40.....جدول 21 الاسباب التي ابقت المشاركين بعيدا عن اخذ القروض (ردود متعددة محتملة)
- 45.....جدول 22 المبلغ المرغوب للقرض
- 46.....جدول 23 فترة القرض المرغوبة بالترافق مع تراوحات حجم القرض (بالأشهر)
- 48.....جدول 24 القدرة على السداد-كم الذي يستطيع المشاركون دفعه في كل شهر
- 49.....جدول 25 الامكانيات / التوصيات
- 73.....جدول 26 عينات المسح
- 73.....جدول 27 توزيع المشاركين الاناث والذكور
- 75.....جدول 28 احجام القروض الممكنة

## 1. ملخص التقرير

الهدف العام لتقرير دراسة السوق المقدم، كما تعرفه الشروط المرجعية، هو مساعدة مؤسسات التمويل الأصغر القائمة في تحديد واستكشاف احتياجات العميل من أجل ضمان الوصول الى أكبر قدر ممكن من الفقراء ومن هم بحاجة الى خدمات التمويل الأصغر في اليمن. بالإضافة الى ذلك، ينبغي ان تقدم الدراسة معلومات حول المنتجات القائمة والجديدة المطلوبة من قبل العملاء الحاليين والمحتملين.

وبناءً على ذلك، تركز الأسئلة الرئيسية في الدراسة حول المجالات التالية، (1) تقدير السوق المحتمل لخدمات التمويل الصغير والأصغر، (2) السمات العامة لأصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر، (3) الاستخدام الحالي للمنتجات والخدمات المالية، (4) النظرة العامة للمؤسسات المالية، واخيراً (5) الطلب على منتجات وخدمات مالية معينة.

فيما يلي ملخص للمخرجات الرئيسية للمسح.

كما تضمن الملحق ب تفاصيل حول اسلوب الدراسة ومنهجيته.

### تقدير السوق المحتمل لتمويل المنشآت الصغيرة والأصغر

بحسب اخر الارقام الصادرة عن الجهاز المركزي للإحصاء في عام 2012، يقدر عدد الاسر في اليمن بـ 3,434,000 اسرة. في العام 2013 أجري الصندوق الاجتماعي للتنمية مسح للقوى العاملة بالتعاون مع منظمة العمل الدولية والجهاز المركزي للإحصاء. واعتمد المسح على عينة مكونة من 13,376 اسرة كما انه شمل كل المناطق الحضرية والريفية من المحافظات والمديريات والمدن والقرى والاحياء التي تم تغطيتها في التعداد السكاني عام 2004 باستثناء البدو الرحل والمنشآت التي تقدم السكن الجماعي. وتم اجراء منهجية عينات المجموعات الطبقيّة على مرحلتين.

وجدت دراسة منظمة العمل الدولية ان 55% من العينة المدروسة لها عمل تديره. وكون ان كل اسرة تم مقابلتها لديها شخص يدير نشاط اقتصادي ذلك يقضي ان النتيجة 1,888,700 نشاط اقتصادي كحد أدنى.

وفقاً لعدد العاملين<sup>10</sup> فإن 94% من الانشطة الاقتصادية تصنف ضمن الفئة الأصغر، 4.5 ضمن الفئة الصغيرة و0.8% ضمن الفئة المتوسطة والكبيرة (و0.24% غير مصنفة). بناءً على نتائج التعداد السكاني عام 2004 فيما يتعلق بالأعمال المسجلة وباعتبار ان اغلبية الأعمال الصغيرة والأصغر، بنسبة تصل الى 60% على الأقل، كانت غير مسجلة فإن عدد الأعمال المسجلة وغير المسجلة معاً قد تكون أكثر بكثير.

بناءً على ذلك يمكننا ان نستنتج ان حجم السوق المحتمل لتمويل المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن يصل الى ما يقارب 1.72 مليون من المنشآت الأصغر و85.000 من المنشآت الصغيرة

### السمات العامة والمالية لأصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر

المسح الرئيسي الذي قامت به ال.اف.اس (LFS) حول متطلبات المنشآت الصغيرة والأصغر تم أجرائه عن طريق الـ ال اف اس بالتعاون مع وكالة ابحاث السوق اليمنية ايكس للاستشارات في الربع الرابع من عام 2013 في كلا من صنعاء وعدن وتعز. تم خلال المسح بتطبيق مزيج من عناصر الدراسة الكمية والنوعية التي اتاحت لنا الحصول على معرفة ثابتة وحديثة حول سوق المنشآت الصغيرة والأصغر المستهدف. كما تم استخدام العنصرين ليتم اثراء وتأكيد كل عنصر بالآخر، فقدم الجزء النوعي العمق والسياق، بينما قدم الجزء الكمي الوصول.

تم أخذ 673 من المشاركين كعينة في الاستطلاع تعكس التنوع الجغرافي والاقتصادي للبلد. وفي الوقت نفسه، تم الحرص على اختيار الشركات التي يمكن لها أن تصبح من عملاء مؤسسة التمويل الأصغر. وفي هذا السياق، كانت أهم معايير أخذ العينات: (1) التركيز الجغرافي على المراكز الحضرية في ثلاثة مواقع في اليمن (عدن، صنعاء وتعز)، (2) الانشطة الإقطاعية التي تعيد انتاج بنية الاقتصاد غير الرسمية (التجارة 55%) والخدمات (31%) والتصنيع (14%)، (3) التركيز على المنشآت الصغيرة والأصغر التي كانت تعمل

9 س101: هل لديك منشأة تجارية؟

10 س102: كم موظفين يعملون في المنشأة؟

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

لمدة سنة على الأقل و (4) إدراج نسبة معينة من الإناث اللواتي شاركن (20.7%) لتوفير معلومات مؤكدة حول جميع أصحاب المشاريع بغض النظر عن جنسهم.

وجدت الدراسة ان 70% من المشاركين كانت لديهم خبرة في الاعمال تمتد الى ثلاث سنوات ما يعتبر مؤشر ايجابي يشير الى بيئة اعمال مستقرة نسبيا. في حين ان 9% فقط من المشاركين اخذوا قروض للأغراض التجارية وما يقارب 3% لأغراض خاصة خلال الاربعة وعشرون شهرا الماضية، يعتمد اصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر على القروض التموينية لتمويل مخزونهم، ما يدعم الاعتقاد بوجود امكانية كبيرة لسوق تمويل المشاريع الصغيرة والأصغر في اليمن. ومن المهم ان نلاحظ بانه في حين ان 70% من الرجال يقولون ان مموليهم يسمحون لهم لدفع الاقتصاد للتموين وذلك ينطبق على 21% من النساء فقط.

قراءة 44% من المشاركين يحصلون على دخل اضافي من اعمال مرافقة لعملهم الرئيسي—الراتب الشهري بالدرجة الرئيسية. ومع ذلك عندما يسألون عن مصدر الدخل الاهم يصرح ما يقارب الـ 76% منهم ان النشاط التجاري هو مصدر الدخل الاهم. الا ان بالنسبة لما يقارب الـ 45% من النساء يعتبر النشاط التجاري هو مصدر الدخل الرئيسي.

تصل المبيعات الشهرية للنشاط التجاري العادي الى 11250000 (860 يورو<sup>12</sup>) إلا ان هناك فجوة كبيرة بين الجنسين: في حين ان ارقام متوسط المبيعات الشهرية للنشاط التجاري الأصغر للرجال يصل الى ما يقارب 400,000 ريال، ويصل متوسط عائدات النشاط الأصغر للنساء الى 30,000 ريال فقط. وبالنظر الى صافي الارباح الشهرية، اصحاب المنشآت الأصغر من الرجال يكسبون في العادة 50,000 ريال (172 يورو) في الشهر، بينما اصحاب المنشآت الأصغر من النساء يكسبن 12,000 (41 يورو) فقط كصافي ارباح شهرية. هامش الارباح لجميع الانشطة التجارية يتأرجح ما بين 20%. ومن المثير للاهتمام ان نلاحظ انه في حين ان حجم الانشطة الاقتصادية للذكور تصل الى ما يقارب ستة اضعاف تلك التي للإناث، الا ان هوامش الارباح لا أصحاب المنشآت الأصغر الإناث (40%) أكبر بكثير من نظرائهن من الذكور. مخزون النشاط الاقتصادي الأصغر العادي هو مليون ريال (3,439 يورو) في حين ان المخزون الطبيعي للمنشآت الصغيرة والأصغر يعادل تسعة ملايين ريال (30,952 يورو).

#### اهم التحديات التي تواجه المنشآت الصغيرة والأصغر ورواد الاعمال من الإناث

يرى المشاركون ان قضايا عدم توفر الكهرباء والامن تمثل أبرز التحديات بالنسبة لهم. بينما من الممكن ان تقوم قروض معينة لأجهزة الطاقة الشمسية او المولدات بتخفيف الاخيرة، 84% من المشاركين يصنفون القضايا الامنية على انها الأبرز. وتم تأكيد ذلك من المسح النوعي — خصوصا من دراسات الحالة — ومن الملاحظ ان الزبائن قد يعانون من انخفاض المبيعات بسبب الوضع الامني الغير مستقر.

وكما هو موضح اعلاه، الانشطة الاقتصادية المملوكة من النساء تكون أصغر بعدة مرات من تلك التي يقودها نظرائهن من الذكور كما انهن يعتمد بشكل اقل بكثير من المومنين مقارنة بنظرائهن من الرجال. علاوة على ذلك 22% من الإناث المشاركات لم يستخدمن أيا من خدمات التمويل في حين ان ذلك ينطبق على 7.5% فقط من الرجال.

تظهر هذه الفجوة امكانية كبيرة لا دراج اصحاب الاعمال من النساء ماليا في كلا من منتجات الاقراض والمنتجات غير الاقراضية. ومن خلال مناقشات المجموعة الضابطة تبين لنا ان النساء اللاتي لهن أنشطة تجارية منزلية يفضلن ان يتم زيارتهن من خلال ضابطات القروض الإناث، ما يعني ان مؤسسات التمويل الأصغر قد تزيد من وصولها الى النساء بناءً على الزيادة في توظيف ضابطات القروض الإناث.

<sup>11</sup> المتوسط (وتسمى أيضا القيمة المتوسطة) هو القيمة العددية التي تفصل النصف الأكبر من البيانات من النصف الأقل. — لكي تكون متحفظة مع البيانات لدينا، ونحن نستخدم القيمة الوسطية بدلا من المتوسط (وتسمى أيضا متوسط) في هذا تحليل لأنه يدل على أن المعدل هو في كثير من الأحيان أعلى بكثير من المتوسط، كما أعطت بعض قليلا من المشاركين أعداد كبيرة جدا من الإجابات، وبالتالي تشوه النتائج.

<sup>12</sup> سعر الصرف OANDA اعتبارا من 20 يناير 2014

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

كما تم الذكر اعلاه، كانت الاهداف الرئيسية لمسح الطلب (1) التمكن من اجراء تحليل أكثر دقة حول الاستخدام الحالي للمنتجات والخدمات المالية و (2) لتحديد امكانية السوق لخدمات تمويل المنشآت الصغيرة والأصغر من جانب القروض والمنتجات المالية الأخرى.

ومن الجدير بالملاحظة أن حوالي 25% من أصحاب المنشآت الأصغر قالو أن ليس لديهم أي فائض نقدي للتوفير. حوالي 17% من المنشآت الصغيرة والأصغر تستخدم أو قد استخدمت حساب جاري خلال الأربعة وعشرون شهراً الماضية -بالنسبة لحسابات التوفير تستخدم من قبل 12% فقط. بالنسبة للحسابات، في الغالب تعتمد المنشآت الصغيرة والأصغر على المؤسسات المالية، في حين ان التحويلات المالية المحلية داخل اليمن تصل الى أكثر من 70% بالكامل في أيدي مؤسسات التمويل الأصغر. ما يقارب 75% من المنشآت الصغيرة والأصغر تستخدم أو قد استخدمت هذه الخدمة. حتى النقد الأجنبي هو خدمة تستخدم من قبل 60% من المشاركين في الغالب من قبل الرجال. وقد شارك 25% من المشاركين في هذه جمعيات الادخار الدورية حيث كان غالبيتهم من الإناث. ومن بين جميع المشاركين الـ 673، فقط 16 منهم (2.4% من المنشآت الصغيرة والأصغر) استخدم خدمة التأمين أو فعلت ذلك مرة واحدة على الأقل في السنتين الماضيتين. كثير من القيود المذكورة في عدم استخدام الخدمات المالية يمكن معالجتها من خلال تحديد منتجات خاصة للمنشآت الصغيرة والأصغر (مطابقة للشرح، وسهلة وشفافة)، وكذلك من خلال الاستثمار في التعليم وحملات التسويق لرفع مستوى الوعي تجاه المزايا والشروط.

ومن الملاحظ ايضا، تسعة بالمئة فقط من المشاركين اخذو قرض تجاري خلال العامين الماضيين وثلاثة بالمئة فقط اخذو قروض خاصة. ويتراوح متوسط مبالغ القروض المأخوذة بين 100 ألف ريال يمني (3,400 يورو) و9.4% من المشاركين الحاصلين على قروض حاليا او في العامين الماضيين قالو انهم استخدموا القروض لأغراض تجارية. وتشتمل اهم انواع الضمانات على المجموعة او الراتب او الضمان التجاري او العقار او الضامنين.

#### التصورات تجاه المؤسسات المالية

لدى المشاركين بشكل عام معرفة محدودة جداً تجاه المؤسسات المالية و9.2% منهم تعرفوا على من يوفر لهم الخدمات المالية عن طريق التسويق المباشر. قد يكون السبب الرئيسي لتلك المعرفة المحدودة التغطية الجغرافية المحدودة لشبكة الفروع والمستويات المتدنية للترويج. وقال 92% من المشاركين ان امتثال المؤسسة المالية للشريعة يعد عامل مهم واساسي بالنسبة لهم بالإضافة الى حسن سمعتها. بالنسبة لـ 82% منهم تعد سهولة الضمان وملئمة فترة القرض وسرعة عمليات القروض عوامل مهمة لاختيار قرض معين. علاوة عن ذلك 45.5% من المشاركين قالو صراحة انهم لا يريدون قروض حيث كان النساء أكثر ترددا من الرجال. وقد تبين لنا من خلال مناقشات المجموعة الضابطة والمقابلات مع اصحاب الاعمال ان هناك جزء كبير من المشاركين ضلوا مترددين في اخذ القروض لأنهم يخشون طول إجراءات الاقراض خصوصا فيما يتعلق بمنهجيات الاقراض الاسلامية وصعوبة متطلبات الضمان. وأعرب العديد من اصحاب المنشآت الأصغر عن مخاوف اخلاقية ودينية متعلقة بالمنتجات المالية عامة.

#### الطلب على المنتجات والخدمات المالية

اوضحت نتائج المسح بشكل عام، وبأغلبية تنطبق عليها شروط الكفاءة، اهتمام كبير في المنتجات والخدمات المالية. يهتم المشاركون بالحسابات الجارية الى حد كبير (75% من المشاركين الذين لم يستخدموا حسابات جارية لديهم الرغبة في فعل ذلك) حسابات التوفير والخطط (67%)، خدمة صرف العملات الأجنبية (62%)، والتحويلات المالية المحلية (55%)، اما التأمين (66%) يرغبون بالتأمين الصحي). من خلال تلك النسب الكبيرة يمكن التوصل الى ان اصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر في الحقيقة يحتاجون الى منشأة مصرفية توفر كافة المنتجات الرئيسية التي يطلبها العملاء بدلا من مقدم محدود للخدمات. وبالتالي ينبغي انشاء بنك جديد للتمويل الأصغر (جربينفيلد) مبني على هذا الاساس ويقدم خدماته اولا واخيرا عبر بنية تحتية تقليدية للفروع وتتميز بسلسلة منتجات وتكنولوجيا تشغيل أكثر من قنوات التوزيع.

فيما يتعلق بالاقتراض، الـ 43.4% الذين لم يسبق لهم ان حصلوا على قروض ثم قالو بأنهم يرغبون بالحصول على قرض في المستقبل قد لا ينظر اليه على انه طلب ضخم في الوهلة الأولى، الا ان هذه النسبة ينبغي ان تأخذ بعناية كونها تبين ان العملاء يدركون التبعات

الهامة للوقوع في الدين. وتظهر التجارب ايضا ان اصحاب الاعمال المترددين مبدأياً يغيرون رأيهم بالغالب عندما يرتفع وعيهم حيال شروط وفوائد القروض وعندما يرون اثار القروض على اعمال اصدقائهم وجيرانهم.

بالنسبة لأولئك الذين أظهروا الطلب على الاقتراض، متوسط مبلغ القرض المطلوب للمنشآت الأصغر هو 500,000 ريال يمني (1,719 يورو)، في حين أن هناك فرق كبير بين اصحاب المنشآت الأصغر من الذكور (700,000 ريال يمني) والإناث (200,000 ريال يمني). متوسط مبلغ القرض المطلوب للمنشآت الصغيرة هو 1,000,000 ريال يمني (3,439 يورو).

ويعد الضامنون والعقارات والمخزون من أنواع الضمانات الأكثر تفضيلاً. إضافة إلى ما تم ذكره من الضمانات التجارية وضمن الراتب وكذلك المعدات التجارية. ويبدو أن تقديم المعدات المنزلية كضمان امرا غير مألوف في اليمن، والتي هي في كثير من البلدان الأخرى من انواع الضمانات التي يكثر استخدامها للقروض الأصغر.

من حيث منهجية الإقراض، 97% من المشاركين يفضلون مطابقة الشريعة و90% منهم يفضلون الفردية على منهجية الإقراض الجماعي.

### الاستنتاجات والتوصيات

في حين أن نتائج المسح الكمي والنوعي تظهر طلب كبير على المنتجات غير الاقراضية، إلا انها تظهر أيضا ترددا معين من المشاركين حيال الاقتراض. هذا التردد يمكن إرجاعه في الأساس إلى ثلاثة عوائق: (1) الوضع الأمني السائد وعدم الحصول بشكل منتظم على الكهرباء والوقود ما يؤثر سلبا على الإنتاجية وبالتالي القدرة على السداد مما يجعل الاستثمارات في الأعمال أكثر عرضة للمخاطر، (2) التصور الحالي للمؤسسات المالية من حيث إجراءات الاقراض ومتطلبات الاقتراض، وأخيرا (3) التحفظات الأخلاقية والدينية فيما يتعلق بالمنتجات والخدمات المالية.

في حين انه يمكن تخفيف صعوبة الحصول على الكهرباء باستخدام معدات توليد الطاقة الشمسية او قرض للحصول على مولد كهربائي، يمكن التخفيف من العائقين الآخرين باتخاذ **منهج اقراض مسؤول** يركز على منتجات اقراض قائمة على السيولة النقدية وحملات **تسويقية** ممنهجة للتعامل مع التحفظات الدينية والأخلاقية ورفع مستوى الوعي تجاه إجراءات ومتطلبات الإقراض. ومن أجل معالجة التردد الذي يعترض النساء في اخذ قروض يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر ان تدشن حملات **ترويجية موجهة خصيصا للنوع الاجتماعي** من أجل الوصول إلى النساء عن طريق ضابطات اقراض اناث يتعاملون مع العوائق التي يواجهها اصحاب الاعمال من النساء بالتحديد.

في حين ان التسويق والترويج الموجه ستكون من الوسائل الهامة لرفع الوعي تجاه فوائد وشروط الخدمات المالية، **ستحتاج المؤسسات المالية في ذات الوقت الى تبسيط إجراءات ومتطلبات الاقراض** كون التصورات الحالية تستدعي بساطة الإجراءات ومتابعة سهولة الضمانات وتقليص عملية التقديم للتخفيف من الأعباء الادارية على العملاء وتسريع عمليات صرف القروض.

وبالنظر الى **امكانية السوق الكبيرة بمقدار 1.9 مليون منشئة على الأقل** في اليمن والتمويل المحدود حالياً<sup>13</sup>، يمكن ان نستنتج ان الطلب على المنتجات المالية وغير مالية في اليمن كبير ما يؤكد امكانية انشاء مؤسسات اضافية جديدة للتمويل الأصغر.

<sup>13</sup> في عام 2013 بلغت أعداد القروض المستحقة لنحو 100000 وحسابات التوفير لل 250000 خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

## 2. حجم السوق

### 2.1 مصادر ثانوية: مؤسسة التمويل الدولية 2007 والتعداد السكاني 2004

اجرى جهاز الاحصاء المركزي اخر تعداد سكاني لليمن عام 2004. واثناء ما قام الجهاز بالتخطيط لا جراء تعداد عام للسكان والمنازل والمنشآت في عام 2014، تعتبر الارقام من العام 2004 في الوقت الحالي تمثل اخر الأرقام التي تقدر عدد المنشآت المسجلة والمؤسسات الحكومية والغير الحكومية الاخرى في اليمن بـ 407,477. كان من بين مجموع تلك المنشآت 100,531 مكونة من مؤسسات خدمات حكومية ومنظمات محلية غير حكومية ومنظمات دولية ومن المؤسسات الوقفية ما يجعل مجموع المنشآت الخاصة يصل الى قرابة 307000.

الجدول 1 ادناه، من التعداد اليمني لعام 2004، يصنف المنشآت المسجلة والمرافق الحكومية والغير حكومية والمؤسسات في اليمن بناءً على عدد الموظفين (1-4، 5-9، 10 فأكثر واخرى غير محددة). بناءً على تعريف الصندوق الاجتماعي للتنمية 89% صنفت بين المنشآت الأصغر و8% بين المنشآت الصغيرة.

جدول 1 عدد المنشآت المسجلة عام 2004

الفئة	الموظفين/المنشأة	مجموع النسبة %	عدد المنشآت
الأصغر	1-4	88.0 %	358.654
الصغير	5-9	4.6 %	18.935
المتوسط والكبير	10 أو أكثر	3.5 %	14.386
غير محدد	n/a	3.8 %	15.502
المجموع			407.477

"تقييم المتطلبات المالية للمنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن"، أشارت اخر دراسة اجرتها مؤسسة التمويل الدولية في العام 2007 حول المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن الى ان هناك نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في اليمن يبدو انها غير مسجلة وتعمل على المستوى الأصغر كما انها توظف افراد العائلة فقد وتتواجد في القرى الريفية. ارتفاع تكاليف التسجيل والإجراءات المرهقة والمتطلبات الضريبية تمنع كما يبدو الكثير من المنشآت على اضافة الطابع الرسمي ما يؤدي الى صعوبة في ايجاد تقديرات واقعية لعدد المنشآت الصغيرة والأصغر العاملة في اليمن.

ومن بين مجموع 450 منشأة شملها المسح الذي أجرته مؤسسة التمويل الدولية، ما يقارب 91% صنفت من الفئة الأصغر و9.3% من الفئة الصغيرة. وفي نفس التقرير تم تقدير عدد المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن بأنه يصل الى 4000000 الا ان التقرير أيضاً أبرز تحفظات حول التقدير إذ انه لم يشتمل على 1.4 مليون مزارع في البلد وانه كذلك لم يختلف عن تقدير تم عمله في عام 1998، حيث كان عدد سكان البلاد يصل الى 16 مليون نسمة فقط في حين ان عدد السكان حالياً (يوليو 2014) يقدر بان يصل الى 26 مليون نسمة<sup>14</sup>.

### 2.2 مصادر رئيسية: مسح 2014 لكلا من الصندوق الاجتماعي للتنمية/منظمة العمل الدولية/الجهاز المركزي للإحصاء

في العام 2013 أجري الصندوق الاجتماعي للتنمية مسح للقوى العاملة بالتعاون مع منظمة العمل الدولية والجهاز المركزي للإحصاء. واعتمد المسح على عينة مكونة من 13,376 أسرة كما انه شمل كل المناطق الحضرية والريفية من المحافظات والمديريات والمدن والقرى والاحياء التي تم تغطيتها في التعداد السكاني عام 2004 باستثناء البدو الرحل والمنشآت التي تقدم السكن الجماعي. وتم اجراء منهجية عينات المجموعات الطبقة في مرحلتين. تم جمع البيانات في أربعة أرباع للتأكد من عدم تأثر البيانات بوقت جمعها.

<sup>14</sup> <https://www.cia.gov>

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

استهدف المسح الذكور والإناث الذين تتراوح أعمارهم بين 15 سنة وما فوق والذين هم يقيمون في منزل اسرة ويعملون أو يبحثون عن عمل.

بحسب اخر الارقام الصادرة عن الجهاز المركزي للأحصاء في عام 2012، يقدر عدد الاسر في اليمن بـ 3434000 اسرة.

وجدت دراسة منظمة العمل الدولية ان 55% من العينة المدروسة لها عمل تديره. وكون ان كل اسرة تم مقابلتها لديها شخص يدير نشاط اقتصادي ذلك يقضي ان النتيجة ستكون 1888700 كعدد أدني للأعمال التجارية. ووفقاً لعدد العاملين<sup>16</sup> 94% من الانشطة الاقتصادية تصنف ضمن الفئة الأصغر، 4.5 ضمن الفئة الصغيرة و0.8% ضمن الفئة المتوسطة والكبيرة (و0.24% غير مصنفة). بناءً على نتائج التعداد السكاني عام 2004 فيما يتعلق بالأعمال المسجلة وباعتبار ان اغلبية معظم الأعمال الصغيرة والأصغر، بنسبة تصل الى 60% على الأقل، كانت غير مسجلة فأن عدد الأعمال المسجلة وغير مسجلة معاً تكون أكثر بكثير.

#### جدول 2 التصنيف حسب حجم المنشأة

الفئة	#الموظفين	مجموع النسبة %	عدد المنشآت
الأصغر	طاقم من 1-4	94.44%	1.783.751
الصغير	طاقم من 5-9	4.51%	85.176
المتوسط والكبير	طاقم من 10 أو أكثر	0.81%	15.210
غير محدد		0.24%	4.533
المجموع		100%	1,888,700

بناءً على ذلك يمكننا ان نستنتج ان حجم السوق المحتمل لتمويل المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن يصل الى ما يقارب 1.78 مليون من المنشآت الأصغر و85.000 من الصغيرة.

<sup>15</sup> س101: هل لديك منشأة تجارية

<sup>16</sup> س102: كم موظفين يعملون في المنشأة

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

### 3. وصف الاقتصاد الاجتماعي في مواقع المسح

أجري المسح في ثلاث مدن هي صنعاء وتعز وعدن. وتتضمن الثلاثة الفصول التالية وصفاً لهذه المدن مُسلطةً الضوء على بعض مراكز الأعمال الرئيسية التي قد تكون ذات أهمية في تحليل المناطق المحتملة لفروع البنك المستقبلية التابعة لبنك التمويل الأصغر الجديد.

#### رسم توضيحي خريطة المراكز التجارية في صنعاء



#### صنعاء

صنعاء هي عاصمة اليمن، ويبلغ عدد سكانها حوالي مليون وتسعمائة ألف نسمة (1.9). و باعتبارها العاصمة؛ فإن 40% من الوظائف حكومية. وتعد التجارة والخدمات والصناعة من المصادر الأساسية الأخرى للتوظيف الرسمي.

وتستضيف العاصمة صنعاء ما يقارب 60,203 من المنشآت الصغيرة والأصغر في قطاع التجارة والخدمات والصناعة، ويمثلوا حوالي 15% من مجموع المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن (حسب التعداد السكاني اليمني 2004). وتعمل نسبة ملحوظة من الشركات في

القطاع غير الرسمي. وبالرغم من وجود تنوع كبير في الأعمال في مدينة صنعاء مقارنةً بالمدن اليمنية الأخرى؛ إلا أن هناك نسبة كبيرة من الفقر والبطالة. ويقدر ان 25% من القوى العاملة في صنعاء عاطل عن العمل.

وتتمثل أغلب شوارع صنعاء بأحجام مختلفة من الأعمال في قطاعي التجارة والخدمات. وأكثر المراكز التجارية شهرةً هي التحرير، وشارع حدة، وشارع الزبيري، وأزال، والسبعين. وأكثر المناطق ازدحاماً هي مركز التحرير، وصنعاء القديمة، وشارع حدة، وشارع الزبيري. وتستضيف منطقة التحرير أكبر مركز تسوق يحوي أحجاماً مختلفة من المحلات التجارية والأعمال الخدمية التي تبيع الملابس، والمواد الغذائية المختلفة، والأحذية، والمجوهرات، وأدوات التجميل، والأدوية، وغير ذلك. وتستضيف المنطقة أيضاً عدداً من البنوك، ومراكز الصرافة، والمطاعم، والباعة المتجولين الذين يبيعون مختلف أنواع البضائع.

#### عدن

تعتبر عدن المدينة الساحلية الرئيسية، وكما يُقال بأنها أكبر مدينة يمنية بعد العاصمة صنعاء من حيث عدد السكان والأعمال والتجارة. ويبلغ عدد سكانها ما يقارب مليون نسمة. وتستضيف عدن حوالي 15,278 من المنشآت الصغيرة والأصغر، ما يُمثل 4% تقريباً من مجموع المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن (حسب التعداد السكاني اليمني 2004).

وتحتوي عدن على مراكز فرعية متميزة، هي: كريتر (مدينة الميناء الأصلي)، المعلا (الميناء الجديد)، التواهي، وخور مكسر، والذي يقع في اللسان البري الرابط بين عدن البحرية وعدن البرية.

وفي أرض البر الرئيسية توجد الشيخ عثمان، والمنصورة. وتعدّ الشيخ عثمان، وكريتر، والتواهي أكبر المراكز في عدن. حيث تعتبر منطقة الشيخ عثمان أكبر سوق تجاري وأكثر منطقة مزدحمة في عدن، ويمكن أن يُعدّ من أكبر الأسواق في اليمن.

رسم توضيحي 1 المراكز التجارية في مدينة عدن



وتستضيف منطقة الشيخ عثمان منشآت متوسطة وصغيرة وأصغر تعمل في قطاعات التجارة، والصناعة، والخدمات. حيث يتباع في أسواقها مجموعة متنوعة من البضائع كالملابس، والأقمشة، والأحذية، والمواد الغذائية، والبهارات، ومواد البناء. ويستضيف سوقها أيضاً مصانع صغيرة مثل ورش الأثاث الخشبي والمعدني، ومراكز الحدادة والسباكة. وتوجد في السوق شركات الجملة والتجزئة، وفي معظمهم من المشاريع الصغيرة والأصغر. وتدير عدد من البنوك ومكاتب الصرافة فروعاً لها في السوق. كما يحوي السوق عدداً كبيراً من شركات المواصلات البرية التي تعنى بالرحلات البرية إلى كل مناطق اليمن، وإلى المملكة العربية السعودية، وإلى سلطنة عُمان.

وتأتي منطقة كريتر في المرتبة الثانية بعد الشيخ عثمان من حيث المساحة الجغرافية، وعدد الأعمال، ولكن تغلب عليها محلات البيع بالتجزئة، والمطاعم، والباعة المتجولون، وتجار الأسماك والخضار والفواكه.

## تعز

تقع تعز في المناطق المرتفعة من اليمن، على ارتفاع 1,400 متر من مستوى سطح البحر، وهي عاصمة محافظة تعز. وبلغ عدد سكانها 700,000 نسمة في عام 2012<sup>17</sup>. وهي ثالث أكبر المدن اليمنية. وحسب تعداد 2004، بلغ عدد المنشآت الصغيرة والأصغر فيها حوالي 20,000. ويُعتقد أن تعز هي أكبر قاعدة صناعية في اليمن. ومروراً بشوارعها، يُلاحظ أن أبرز الصناعات المتواجدة هي المأكولات، والمشروبات، والصناعات البلاستيكية، والصابون، والكيماويات، ودباغة الجلود. وتشتهر المدينة تقليدياً بحياكة القطن، والجلود، والأعمال العتيقة.

وقد بُنيت المدينة على مجموعة من الجبال المحيطة، حيث غدت شوارع المدينة في صعود ونزول على جوانب هذه الجبال.

رسم توضيحي 2 لمراكز النشاط في تعز



<sup>17</sup> <http://en.wikipedia.org/wiki/taiz> (لا توجد بيانات إحصائية رسمية حديثة، حيث تتباين تقديرات عدد السكان تبايناً كبيراً بين المصادر المختلفة).

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

وتتواجد مراكز الأعمال في الجزء السفلي من المدينة، متوسطةً هذه الجبال. ولهذه المراكز أسماء مختلفة؛ ولكنها جغرافياً لا تنفصل عن بعضها، كما هو الحال في عدن.

ويبدو مركز المدينة كمركز أعمال ضخم يستضيف مجموعة من الشركات التي تقدم الخدمات، وتبيع البضائع بالجملة وبالتجزئة، أضيف إلى البنوك، ومكاتب الصرافة، والمطاعم. وتشتهر تعز أيضاً بصناعة الجينة البلدي، والتي تباع في كل أنحاء اليمن.

## 4. لمحة عن منشآت الأعمال

### 4.1 نبذة عن العينة

بحسب خطة المعاينة، أجريت أغلبية المقابلات مع التجار (55.1%)، والتابعين للأعمال الخدمية، (30.6%)، والأعمال الإنتاجية (14.26%). حيث أجريت المقابلات مع 576 من المنشآت الأصغر (85.6%)، و97 مشروعاً متوسطاً وصغيراً وأصغر (14.4%). حيث بلغت نسبة الذكور 79.4%، ونسبة الإناث 20.7%. وقد تم إجراء المقابلات في عدن (18.3%)، وصنعاء (62.9%)، وتعز (18.87%).

جدول 3 عدد المشاركين في 3 مدن متميزة من حيث نوع المنشآت (صغيرة وأصغر) والقطاعات

تعز	صنعاء	عدن	
<b>المنشآت الأصغر (0-4 موظف)</b>			
3	56	7	الصناعة
70	198	66	التجارة
35	111	30	الخدمات
<b>108</b>	<b>365</b>	<b>103</b>	<b>المجموع</b>
<b>المنشآت المتوسطة والصغيرة (5-10 موظف)</b>			
7	14	9	الصناعة
4	25	8	التجارة
8	19	3	الخدمات
<b>19</b>	<b>58</b>	<b>20</b>	<b>المجموع</b>

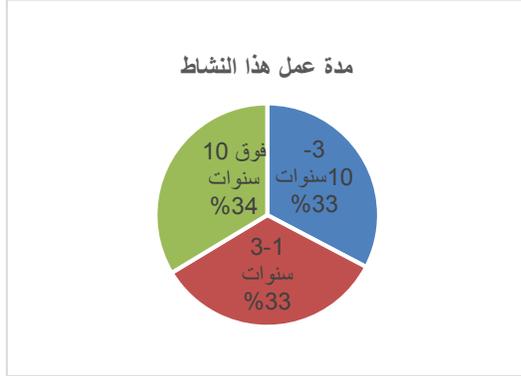
### 4.2 النشاط والخبرة التجارية.

أهم النتائج:
✓ يمتلك أصحاب الأعمال خبرة في إقراض المال، وبالتالي يمتلكون ثقافة اقتراض معينة.
✓ نصف المشاركين تقريباً يكسبون دخلاً إضافياً.
✓ بالنسبة لـ 70% من المشاركين، فإن المصدر الرئيسي للدخل هو الأعمال المُعلنة.
✓ بالنسبة لحوالي 45% من النساء، المصدر الرئيسي للدخل هو الأعمال

الغالبية العظمى من أماكن العمل مؤجرة: حوالي 93.6% من الرجال يستأجرون أماكن للعمل، في حين 59% من النساء فقط يستأجرن أماكن للعمل والسبب في هذا الاختلاف بين الرجال والنساء هو أنه في الغالب تدير النساء أعمالهن من بيوتهن. ويمكن ملاحظة ذلك أثناء تحليل أنواع أماكن العمل. حيث يعمل معظم الرجال في مبانٍ للعمل، أو في مكان ذي طبيعة ثابتة ضمن مجموعة أخرى من الأعمال كالمراكز التجارية الكبيرة (المولات) (71.5%)، أو من مساحة صغيرة في السوق ذات طبيعة ثابتة (25.5%).

وبالنسبة لعدد أماكن العمل للنساء فإنه حتماً مغلوط وغير دقيق، حيث اجتهدنا في الدراسة عنهم. وبالتالي؛ فإن الأعداد قطعاً غير ممثلة. وعلى كل حال، فجديراً بالذكر أنه ليس كل الأعمال التي تقوم بها النساء من البيت. فحوال 57.5% من النساء اللاتي شملهن المسح لديهن أماكن للعمل ذات طبيعة ثابتة ضمن مجموعة من الأعمال، وما يقارب 20.8% لديهن مساحة صغيرة في السوق ذات الطبيعة ثابتة.

وتعتبر خبرة العمل مؤشراً مهماً لاستقرار القطاع وجدارته الإقراضية. كما أن توزيع خبرات العمل بين شركائنا في المقابلة يُعتبر أيضاً إشارة إيجابية لبيئة مستقرة نسبياً.



يدير حوالي 3/1 من المشاركين عمله لمدة تتراوح بين سنة إلى ثلاث سنوات، ويدير حوالي 3/1 أيضاً عمله لمدة تتراوح من ثلاث إلى عشرة سنوات. بينما يدير ثلث المشاركين عمله لمدة تتعدى العشر سنوات. وبهذا الخصوص، لا يوجد فرق بين الرجال والنساء.

وبالنظر إلى عمل المنشآت الأصغر، والمنشآت المتوسطة والصغيرة، يمكن ملاحظة أن المنشآت المتوسطة والصغيرة تدير في العادة أعمالها لمدة أطول من المنشآت الأصغر.

جدول 4: خبرة العمل متميزة من حيث نوع المنشأة (صغيرة و أصغر)

المنشآت الأصغر (0-4 موظف)	3-1 سنوات	10-3 سنوات	<10 سنوات
33.3%	32.9%	33.6%	
20.6%	39.2%	40.2%	

وتراوحت أعمار أغلب المشاركين (67.9%) ما بين 24-40 سنة: ففي مجموعة المنشآت المتوسطة والصغيرة هناك نسبة 9.3% فقط منهم تصل أعمارهم إلى 23 سنة. في حين أن نسبة 18.4% من أصحاب المنشآت الأصغر تصل أعمارهم إلى 23 سنة. وبالتالي فإنه من المنطقي أن نسبة 23.7% من أصحاب المنشآت المتوسطة والصغيرة تبدأ من 41 سنة وما فوق<sup>18</sup>.

جدول 5: التوزيع العمري من حيث نوع المنشأة (صغيرة و أصغر)

تصل إلى 23 سنة	من 24-40 سنة	41 سنة وما فوق
18.4%	68.1%	13.5%
9.3%	67.1%	23.7%

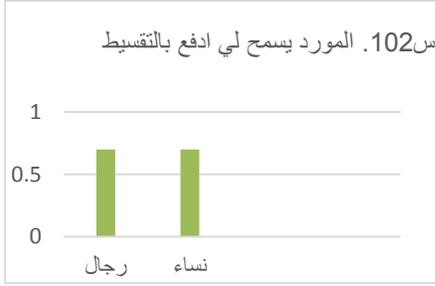
وفيما يخص تعليمهم، فإن 37.9% من أصحاب الأعمال قد أنهوا دراستهم الثانوية، ونسبة 23.2% منهم أكملوا دراستهم الابتدائية، في حين 17.5% منهم قد حصلوا على بكالوريوس، ونسبة 9.7% حصلوا على الدبلوم، و10.1% منهم أمياً أو لم يتحصل على تعليم رسمي<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> ليس بالضرورة أن يكون هذا متساوياً مع التوزيع العام للأعمار في اليمن.

<sup>19</sup> ربما لا تتماشى هذه الأرقام مع الإحصائيات العامة.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

### 4.3 ثقافة الاقراض



يقر 84.2% من النساء، و61% من الرجال أنهم حينما يدفعون لمشترياتهم فإنهم يدفعون المبلغ كاملاً نقداً. في حين أن 69.9% من الرجال، و20.9% من النساء قالوا أن بإمكانهم دفع المال لموניהم بالتقسيط. وهذا يعني أن ثقافة المدفوعات المؤجلة موجودة لدى الشركات الصغيرة والصغرى؛ من هنا فإنهم لا يجهلون تماماً ثقافة القروض. وقد انعكس ذلك بشكل كامل في إجابات المشاركين حينما سألناهم عن احتمالية قبولهم بالمدفوعات المؤجلة من زبائنهم (من دون تقاضي فوائد أو رسوم): فما يقارب 25% منهم يقبل بالمدفوعات المؤجلة كقاعدة، بينما نسبة 46.2% منهم تقبل بالمدفوعات المؤجلة فقط في بعض الأحيان.

إن الدفع المؤجل أمراً مقبولاً في اليمن؛ في حين أن منح القروض (مع الفوائد والرسوم) أمراً غير اعتيادياً؛ حيث يصرح 93.3% أنهم في العادة لا يمنحون قروضاً لزبائنهم.

وفي هذا الشأن، لا توجد فروق بين الرجال والنساء، أو بين المنشآت الأصغر والمنشآت المتوسطة والصغيرة<sup>20</sup>. نجد فقط أن أصحاب المنشآت المتوسطة والصغيرة (37.1%) يقبلون عادةً بالدفع المؤجل مقارنةً بأصحاب المنشآت الأصغر (22.9%).

يعتبر المسح الكمي مصدراً مهماً للمعلومات وبالأخص للمواضيع الحساسة. ولهذا أدمجت النتائج المجموعة من المسح الكمي في التحليل. وفي الجزء التالي، قمنا بالتمييز بين المعلومات الكمية والنوعية عن طريق إبرازها بالخط المائل في مربع.

#### نتائج الدراسة الكمية:

أكدت المشاركات من النساء في نقاشات مجموعة النقاش المركز تسلمهن لقروض عينية فورية من تجار التموين بالجملة، ولكنهم دفعوا ربحاً يتراوح من 30-40% لكل عشرة أشهر (بمعنى 3-4% لكل شهر) من مجموع السعر النقدي. وتسلم بقية المشاركين قروضاً عينية فورية من المومنين من دون فوائد. وبالتالي فإن الموردين من تجار الجملة يُعتبرون مصدراً موثوقاً لتمويل تجار التجزئة.

### 4.4 التحديات:

من أبرز التحديات التي تؤثر على عمل المشاركين هو النقص في توفر الكهرباء: حيث أكد 42.5% من المشاركين أن هذا التحدي هو الأكثر أهمية. ويمكن أن يكون هذا الأمر مثيراً للاهتمام لتصميم القروض-القروض الخاصة بالطاقة الشمسية أو المولدات، وبالتالي يمكن أن تؤدي إلى استجابة جيدة ضمن قطاع المنشآت الصغيرة والأصغر. كما تؤثر القضايا الأمنية بشكل كبير على أعمال المشاركين. حيث صنف 84% تقريباً من المشاركين أن القضايا الأمنية في أعلى مرتبة (حيث أن المراتب تراوحت بين المرتفع، والمتوسط، والمنخفض، لا ينطبق). ومن خلال المسح الكمي أيضاً-خاصةً من دراسات الحالة- يمكن أن نلاحظ أن العديد من الزبائن يعانون من المبيعات المنخفضة نتيجةً لأسباب أمنية<sup>21</sup>. كما ذكر أكثر من 50% من

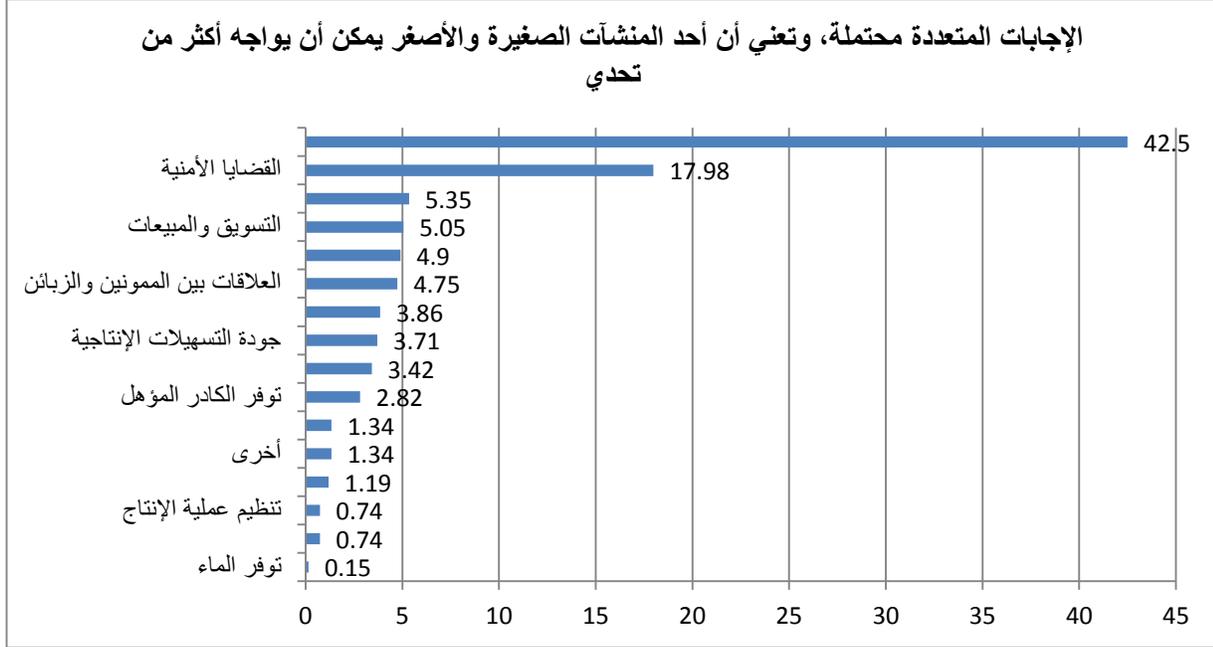
<sup>20</sup> استخدمت تقنيات إحصائية وصفية لتقييم الأرقام.

<sup>21</sup> وأيضاً عند تحليل نتائج الدراسة للسوق من منظمات المجتمع المدني الصندوق الاجتماعي للتنمية من شهر ديسمبر 2013، أن عدم الاستقرار السياسي هو عائقاً شديداً. في ذلك الدراسة أيضاً، كانت المنافسة مشكلة حادة.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

المشاركين أن من التحديات الكبرى ذات التأثير العالي على أعمالهم هي القضايا التالية: "النظافة والبيئة"<sup>22</sup>، "توفر الوقود"، "العلاقات بين الممولين والزبائن"، "إدارة العمل"، "توفر الكادر المؤهل"، و"التسويق والمبيعات".

رسم توضيحي 3 أهم التحديات التي تواجه المنشآت الصغيرة والأصغر



<sup>22</sup> وحسب (أبكس)، واجهت اليمن في العامين الماضيين مشاكل بيئية، حيث أضرب عمال النظافة، مما أدى إلى تجمع النفايات بكميات كبيرة في الشوارع، وأمام واجهات أماكن العمل. وحتى بعد انتهاء الإضراب، تتجمع النفايات من وقت لآخر في الشوارع. ويغض النظر عن المتسبب بهذه المشكلة، فإنها تؤثر حتماً على سير العمل.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

## 5. نبذة ونماذج مالية

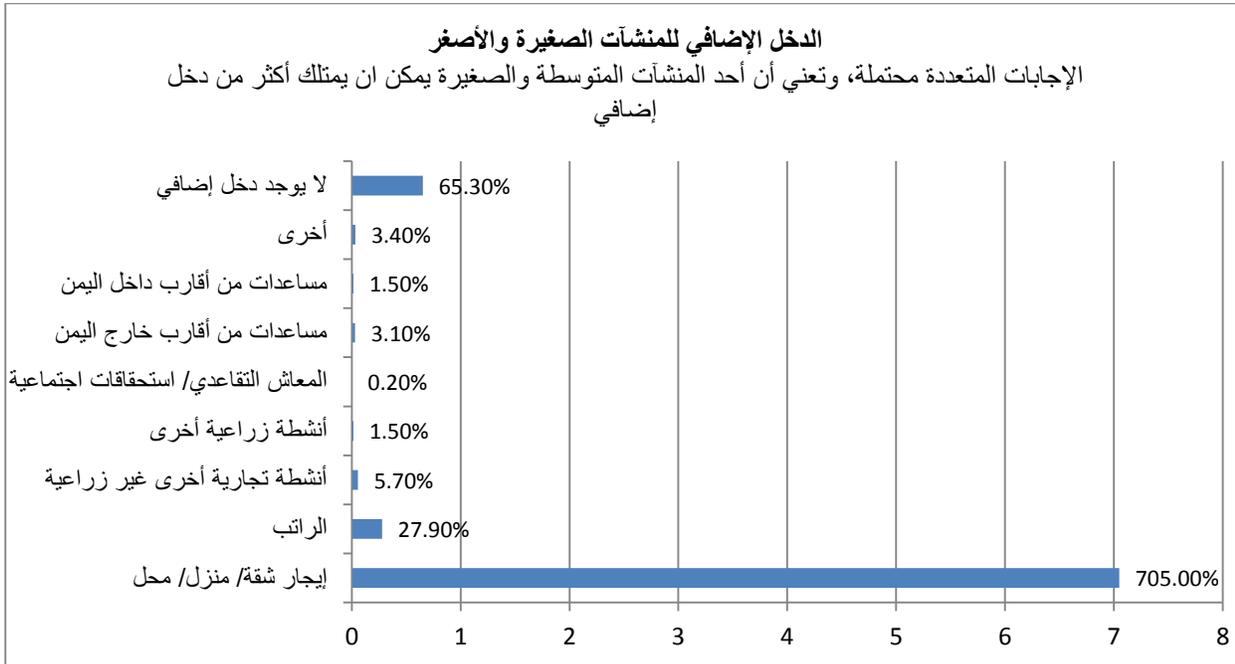
أهم النتائج:
✓ المشروع الأصغر العادي يحصل شهرياً على مبيعات قدرها 200.000 ريال يمني، بينما تتبع المنشآت المتوسطة والصغيرة بمبلغ 800.000 ريال يمني لكل شهر.
✓ يبلغ معدل صافي الربح الشهري للمنشآت الأصغر 50.000 ريال يمني، للمنشآت المتوسطة والصغيرة 140.000 ريال يمني.
✓ يمتلك المشروع الأصغر الاعتيادي مخزوناً يساوي مليون ريال يمني، بينما يمتلك المشروع المتوسط والصغير العادي 8 مليون ريال يمني.
✓ أصحاب الأعمال من الذكور ستة أضعاف صاحبات الأعمال من النساء.
✓ يبلغ هامش الربح من الأنشطة الاقتصادية في المتوسط 20%.

وبالرغم من أن القيود المنهجية والزمينية لم تسمح لنا بإجراء تقييم متعمق مع كل شركاء المقابلة، إلا أنه تمكنا من أداء تقييم مصغر لنقل بعض الأرقام الجوهرية عن الأنشطة التجارية. عموماً، أبدى معظم المشاركين رغبتهم في تقديم هذه المعلومات أكثر من استعدادهم في تقديم المعلومات الحساسة.

### 5.1 الدخل الإضافي

يجني حوالي 43.7% من المشاركين دخلاً إضافياً من أنشطة أخرى إلى جانب عملهم الرئيسي. - الراتب الأساسي (28%). وبالرغم من عدم توفر المعلومات لدينا حول مستوى هذا الدخل؛ إلا أنه من المدهش أن العديد من الذين تم مقابلتهم أفصحوا عن مصادر الدخل الإضافي. من هنا يجب أن تستفهم تقييمات القروض بشكل واضح عن هذا الدخل الإضافي أثناء احتساب القدرة على السداد (طالما كانت كبيرة بشكل ملحوظ)

رسم توضيحي 5 الدخل الإضافي للمنشآت الصغيرة والأصغر



ومع ذلك؛ عند الاستفهام عن أهم مصدر للدخل، يصرح حوالي 76.4% أن النشاط هو أهم مصدر للدخل، بينما يذكر 14.5% فقط من المشاركين أن أهم مصدر للدخل هو ما يجنوه من الراتب، ويذكر 9.1% منهم صرح بمصادر أخرى كمصدر أساسي للدخل.

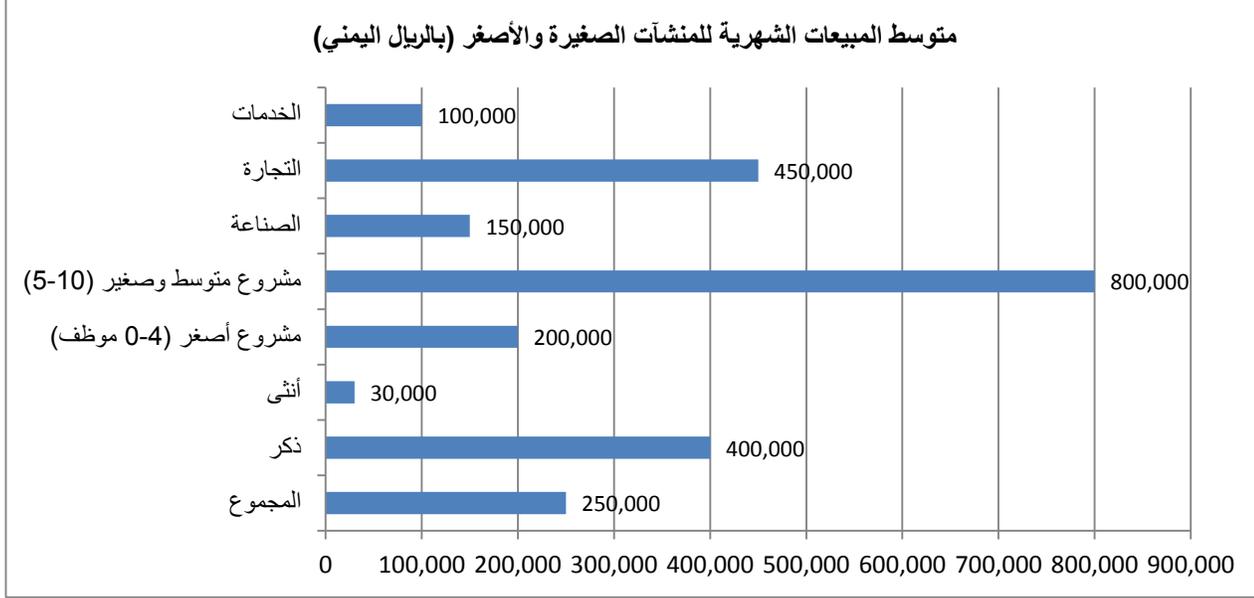
خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

## 5.2 المبيعات الشهرية للأنشطة

متوسط مبيعات النشاط شهرياً هو 250,000 ريال يمني<sup>23</sup>. تبلغ أرقام المبيعات الشهرية للرجال 400,000 ريال يمني، بينما يبلغ متوسط المبيعات للنساء في كل شهر 30,000 ريال يمني فقط. ويبلغ متوسط مبيعات المشروع الأصغر الشهرية 200,000 ريال يمني، في حين تقدر مبيعات المشروع المتوسط والصغير 800,000 ريال يمني. بشكل عام؛ مبيعات الأنشطة الاقتصادية أكثر من مبيعات الأعمال الصناعية والأعمال الخدمية.

في الجدول التالي، نجد الوسط والمتوسط الحسابي للمبيعات الشهرية للفئات المذكور سلفاً.

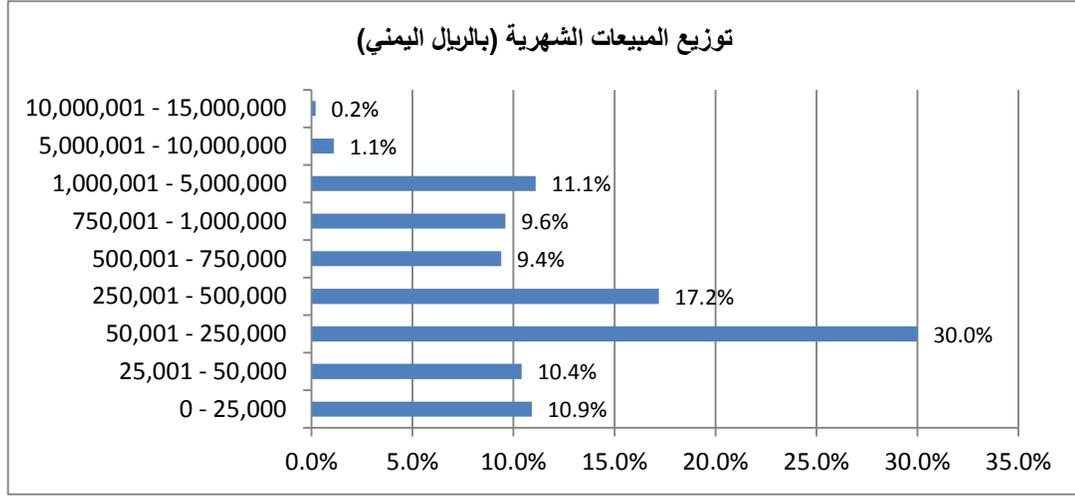
رسم توضيحي 6 المبيعات الشهرية للمنشآت الصغيرة والأصغر



وحيثما ننظر لتوزيع المبيعات، نجد أن نسبة 51.3% من المنشآت الصغيرة والأصغر تصل نسبة مبيعاتها إلى 250,000 ريال يمني. وينتج أغلب أصحاب الأعمال مبيعات شهرية تتراوح ما بين 50,000 و 250,000 ريال يمني.

<sup>23</sup> المتوسط (ويسمى أيضاً القيمة المتوسطة) وهي قيمة عددية تقسم الصف العلوي من البيانات من الصف السفلي. وحتى نكون دقيقين في بياناتنا، استخدمنا المتوسط الحسابي في هذا التحليل بدلاً من استخدام المعدل، حيث يظهر المعدل عادةً قيمة أعلى من المتوسط الحسابي. فكلما أعطى المستجيبون قيم عددية عالية، زاد عدد الإجابات وأدى ذلك إلى تحريف النتائج.

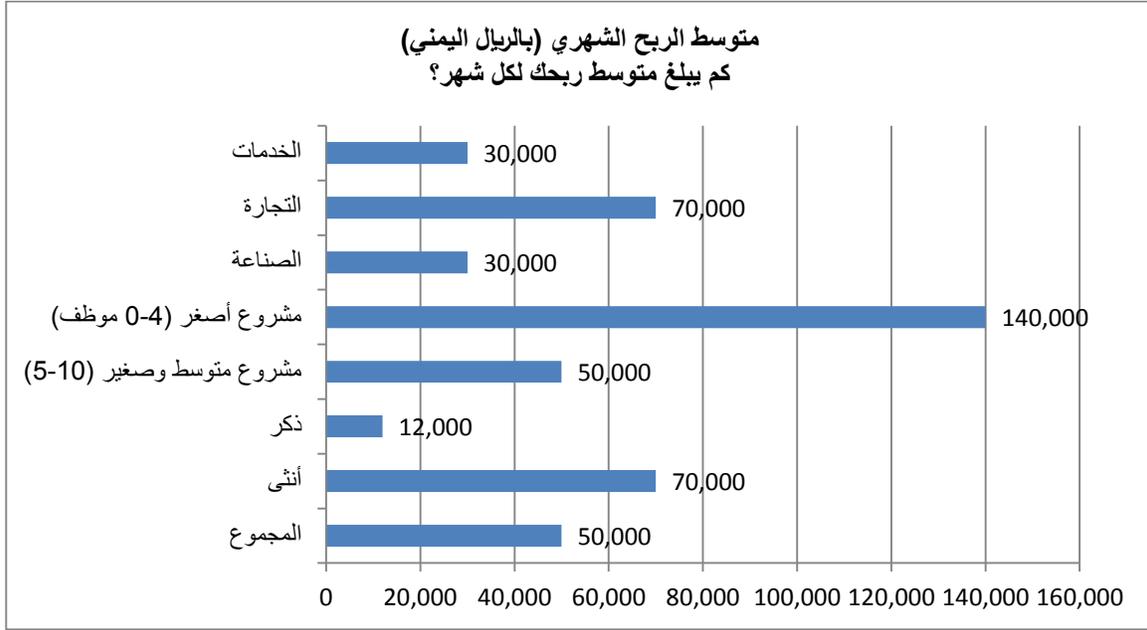
خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن



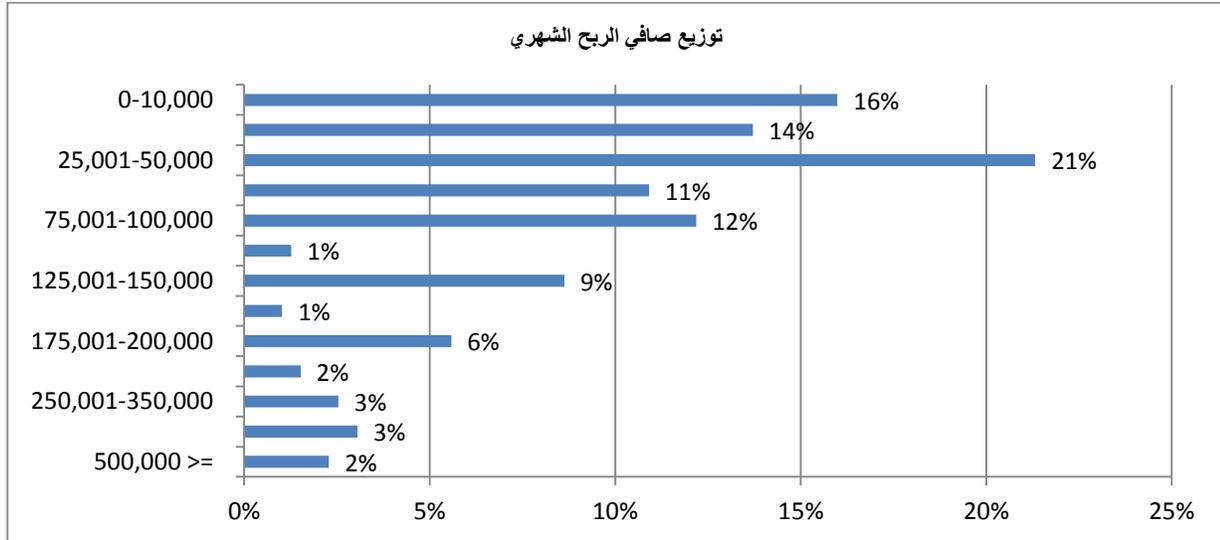
### 5.3 الربح

#### صافي الربح

بالنظر إلى صافي الربح الشهري (المال المتبقي بعد استخراج تكاليف التشغيل)، نجد أن المشاركين من الذكور يكسبون في العادة 50,000 ريال يمني في الشهر، بينما يبلغ صافي الربح للنساء 12,000 ريال يمني فقط في الشهر. ويجني المشروع الأصغر 50,000 ريال يمني شهرياً، بينما يحصل المشروع المتوسط والصغير على 140,000 ريال يمني تقريباً في الشهر.



وبالنظر لتوزيع معدل الفائدة الشهري، من المدهش أن نرى أن 50% من المشاركين يحصلون على أقل من 50,000 ريال يمني شهرياً. و75% من المشاركين يصل معدل ربحهم الشهري إلى 125,000 ريال يمني. ومن اللافت أيضاً أنه ما يقرب من 16% من المشاركين يجنون فقط 10,000 ريال يمني صافي ربح شهري. ويتوجب عليهم بهذا المال أن يدفعوا المصاريف العائلية.



## هامش الربح (الصافي)

تقيس هامش الربح حجم مبيعات العمل التي تتحول لأرباح. تتذبذب هامش الربح في كل الأنشطة بنسبة 20%. بينما تبلغ الأرباح الهامشية للأعمال التجارية 15.5%. ويصل هامش الأرباح الى للأنشطة الخدمية 30%، وهذا يتماشى مع المعرفة العامة بأن الأنشطة الخدمية لديها صافي أرباح أعلى من القطاعات الأخرى.

جدول 6 هامش الربح الصافي

الفئة	صافي الربح	الفئة	صافي الربح	الفئة	صافي الربح
المجموع	20%				
ذكر	17%	المنشآت الأصغر (0-4 موظف)	25%	التجارة	15%
أنثى	40%	والمنشآت المتوسطة والصغيرة (5-10)	17%	الخدمات	30%

يحصل النساء على أعلى نسبة من صافي الأرباح، ويرجع ذلك لعدة عوامل: منها أن المراة عادةً تدير أعمالاً خدمية (ذات أعلى نسبة ربح هامشي بوجه عام)، وأنهن يقتصدن أكثر من الرجال، ولأنهن يوفرن في مصاريف التشغيل، حيث يقمن بإدارة أعمالهن من البيت؛ وبالتالي لا يدفعن مصاريف إضافية لأجرة مكان للعمل. ويظهر الجدول أيضاً أن نسبة النساء المنخرطات في المنشآت المتوسطة والصغيرة قليلة. كما يظهر أن نسبة الأرباح الهامشية التي تجنيها المنشآت المتوسطة والصغيرة أقل من تلك التي تجنيها المنشآت الأصغر.

## مربع (1) دراسة حالة-هامش الربح



يمتلك عمّار علي محلاً للمنسوجات التقليدية والحياكة في تعز. ويقع محله في شارع ضيق متفرع من شارع الجمهورية. يقوم عمّار بصناعة الملابس النسائية المحلية وبيعتها. حيث يعمل المحل منذ خمسين عاماً. وقد اعتاد في السابق أن يعمل مع والده، وورث عنه المحل بعد وفاته قبل سنوات عديدة. ويوجد في المحل ثلاث ماكينات خياطة وأدوات أخرى. وبحسب تقديرات عمّار، فإن ثمن الفساتين الجاهزة والأقمشة الخام المخزونة تساوي 600,000 ريال يمني. وقيمة ماكينات الخياطة والأدوات الأخرى تساوي 300,000 ريال يمني. ويصل معدل مبيعاته اليومية في الأوقات الاعتيادية إلى 10,000 ريال يمني، وتزيد في مواسم الأعياد

لتصل إلى 30,000 ريال يمني يومياً. حيث يحصل على نسبة 30% كأرباح من مبيعاته، ويوفر حوالي 250,000 ريال يمني سنوياً. ويستفيد من مدخراته في شراء المزيد من الأقمشة، وللحالات الطارئة خلال الأوقات التي تقل فيها المبيعات اليومية. ولم يقترض مطلقاً من مؤسسة مالية أو من مصادر غير رسمية، ولم يتعامل أبداً مع أي مؤسسة مالية.

## 5.4 الأصول العمومية

فعالياً، تتكون ميزانيات المنشآت الأصغر بالكامل من الأصول الثابتة والمخزون، مما يمكّن مسؤول القروض من تقدير صافي قيمة النشاط بسرعة. وفي العادة، يفترض ألا تتجاوز أحجام القروض الفردية قيمة أصول النشاط الحالي (والتي هي في

الأساس مخزوناً). من هنا؛ فإن هذه الأرقام تعطي فكرة عن أقصى قدر من مبالغ القروض للفئات المختلفة. معدل مخزون المشروع الأصغر مليون ريال يمني، في حين تمتلك المنشآت المتوسطة والصغيرة مخزوناً قدره 9 مليون ريال يمني<sup>24</sup>.

### جدول (7) متوسط الأصول الثابتة والمخزون (بالمليون-ريال يمني)

جدول 7 متوسط الأصول الثابتة والمخزون (بالمليون ريال يمني)

الفئة	المخزون	الأصول الثابتة	الفئة	المخزون	الأصول الثابتة	الفئة	المخزون	الأصول الثابتة
المجموع	0.00	0.50						
ذكر	2.00	0.50	المنشآت الأصغر (0-4 موظف)	1.00	0.40	التجارة	1.25	0.50
أنثى	0.06	0.20	المنشآت المتوسطة والصغيرة (5-10 موظف)	9.00	2.00	الخدمات	9.50	0.40

بالتماشي مع نتائج الدراسات الأخرى، وتصريحات المشاركين، نجد أن هناك دليلاً قوياً أن حجم العمل يرتبط بشدة بجنس صاحب العمل (ذكر أو أنثى): حيث أن أصحاب الأعمال من الذكور يمتلكون في المتوسط 2.5 مرة من الأصول الثابتة (500,000 ريال يمني مقابل 200,000 ريال يمني) مقارنة بالنساء صاحبات الأعمال، كما أن لديهم مخزون يفوق مخزون ما لدى النساء بـ 33 مرة (2,000,000 مقابل 60,000).

<sup>24</sup> السبب الذي يعطي للمخزون قيمة عالية هو ان ستة فقط من المشتركين من العاملين في أنشطة خدمية قدموا معلومات عن قيم الاصول الثابتة لديهم، بالتالي لا تعتبر هذه المعلومات دقيقة احصائياً. عادةً ما يكون المخزون للأنشطة الخدمية منخفض.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

## 6. الاستخدام الحالي للخدمات المالية

### 6.1 المنتجات غير الاقراضية

#### 6.1.1 الادخارات

##### النتائج الرئيسية:

- ✓ أكثر من 90% من المشاريع المتوسطة والصغيرة والأصغر لا تملك أي حساب في مؤسسة مالية
- ✓ حوالي 25% من المشاركين ليس لديهم أي فائض نقدي لادخاره
- ✓ 16% من المشاركين يحتفظون بأموالهم في البيت
- ✓ النساء اقل انخراطا ماليا من الرجال
- ✓ المشاركين في جمعيات الادخار والاقراض الدورية يدخرون حوالي 10,000 ريال يمني شهريا
- ✓ خدمات التأمين لديها سوقا ضخمة محتملة: من 673 مستطلع، 16 مستطلعا فقط يستخدمون او قاموا باستخدام خدمة التأمين خلال الـ 12 شهرا الماضية

تم سؤال المشاركين (في المسح/ الاستطلاع) عن سلوكهم في الادخار والإقراض. يبين الجدول التالي كيف أجاب المشاركون على السؤال الخاص بكيفية تشكيل مدخراتهم المنزلية. من الجدير بالملاحظة أن نرى أن حوالي 25% من أصحاب المشاريع الأصغر يقولون إنه ليس لديهم أي فائض نقدي. سيكون هذا عاملا مهما عند حساب عدد العملاء الذين لديهم مدخرات محتملة في مؤسسات التمويل الأصغر. كذلك هناك 60.5% من المشاركين ذكروا أنهم يستخدمون أموالهم لإعادة الاستثمار في أعمالهم، وهذا يعني أن افراد هذه العينة يزعمون انهم لا يدخرون اموالهم وليس لديهم أي فائض لوضعه جانبا كمدخرات. على أي حال هذا العدد الكبير قابل للتفسير بطرق مختلفة: إما أن غالبية المشاركين ليس لديهم أي فائض نقدي بالفعل، أو ان المشاركين فقط يميلون إلى مجرد القول إنهم يستخدمون المال لإعادة استثمار لأن هذه هي الإجابة الاسهل وتجعلهم يبدو وكأنهم اصحاب أعمال ناجحين. ولذلك، لا ينبغي لنا أن نستبعدهم من ان يكونوا ذوي مدخرات محتملة أو عملاء قروض.

جدول 8 كيفية الادخار في المنشآت الصغيرة والأصغر (امكانية تعدد الاجابات)

المنشآت المتوسطة والصغيرة	الأصغر	الاجمالي	
74.2%	58.2%	60.5%	اعادة الاستثمار في المجال نفسه او في مجال اخر
6.2%	25.9%	23.0%	ليس لدي اي فائض نقدي
14.4%	16.5%	16.2%	يحتفظ بها في البيت
7.2%	4.3%	4.8%	وديعة اختيارية لدى البنك

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

2.1%	2.3%	2.2%	اعادة استثمار في العقارات
3.1%	1.4%	1.6%	اخرى
1.0%	1.6%	1.5%	وديعة اختيارية في الهيئة العامة للبريد والتوفير البريدي
2.1%	0.7%	0.9%	وديعة اختيارية في مؤسسات التمويل الأصغر
-	0.7%	0.6%	اقراض للأصدقاء
-	0.2%	0.2%	استثمار في مزرعة / حيوانات

عند سؤال المشاركين عن أي من المعاملات المالية والخدمات التالية تستخدمها حالياً أو استخدمتها مرة واحدة على الأقل في غضون الـ 24 شهراً الماضية، كانت النتائج كما يلي: حوالي 22% من النساء لم يستخدمن أي خدمة في الـ 24 شهراً الماضية، في حين أن 7.5% فقط من الرجال لم يستخدموا أي خدمة. هذه تعتبر الفجوة عالية جداً وتظهر بشكل واضح جداً أن هناك سوقاً ضخماً محتملاً لاحتواء المرأة مالياً.

## المربع 2 دراسة حالة - الادخار



خالد محمد هو شاب في العشرينات من عمره. انه يملك متجر الأحذية في شارع الجمهورية في تعز. أسس المحل قبل عام واحد. خالد قدر قيمة البضائع في المخازن حوالي 800,000 ريال. كانت متوسط المبيعات اليومية في الأوقات العادية

حوالي 15,000 ريال ولكن في مواسم الاعياد يصل متوسط مبيعاته اليومية إلى 55,000 ريال يمني. وقدر ربحه بنسبة 10% من مبيعاته، ولكن ينفق كل شيء في استهلاك الأسرة. وقال انه منذ أسس المحل لم تتراكم أي مدخرات.

على أي حال من الأحوال، لكل خدمة مالية تقريبا لا يزال هناك سوق محتمل لم تصل اليه هذه الخدمات، سواء بالنسبة للرجال والنساء. حوالي 17% من المشاريع الصغيرة والمتوسطة تستخدم أو قد استخدمت سابقا حساب جاري في الأشهر الـ 24 الماضية - بالنسبة لحسابات التوفير 12% فقط من المشاريع الصغيرة والمتوسطة. بالنسبة للحسابات، تعتمد المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الغالب على المؤسسات المالية، في حين ان تحويل الأموال المحلية داخل اليمن هو في أيدي مؤسسات التمويل الأصغر بنسبة تزيد عن 70%. هذه الخدمة تحديدا تتم بشكل منتظم للغاية في اليمن: ما يقرب من 75% من المشروعات المتوسطة والصغيرة تستخدم أو قد استخدمت هذه الخدمة. حتى النقد الأجنبي هو خدمة، والذي يستخدم بانتظام بشكل رئيسي

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

من قبل الرجال. هناك خدمات منتظمة (مثل دفع الرواتب وأوامر عاقلة، والمدفوعات من فواتير المياه والكهرباء) في كثير من الأحيان، وتستخدم بشكل متكرر جداً وتدار من خلال في الهيئة العامة للبريد والتوفير البريدي.

جدول 9 الاستخدام الحالي للخدمات المالية (في المائة) (الاجابات المتعددة كانت ممكنه)

اناث	ذكور	الاجمالي	
36.0%	83.9%	74.0%	تحويل المال داخليا (داخل اليمن)
38.1%	65.9%	60.2%	خدمات النقد الاجنبي او الصرافة
51.8%	42.0%	44.0%	خدمات اعتيادية مثل دفع الرواتب واوامر الدفع وفواتير المياه والكهرباء
15.1%	29.2%	26.3%	تحويل الفلوس دوليا
10.1%	18.7%	16.9%	حساب جاري
19.4%	10.1%	12.0%	حساب توفير
22.3%	7.5%	10.6%	لا شيء

#### نتائج البحث النوعي.

من بين أصحاب النشاط الأصغر الخمسة الذين تم مقابلتهم شخصيا في عدن وتعز ضمن إطار اللقاءات المتعمقة، واحد منهم فقط أكد عمل مدخرات سنوية تصل الى 250,000 او حوالي 21000 شهرياً. ويقوم بتجميع هذا المبلغ في أيام الأعياد (الفرط والاضحى) وعادة ما يستخدم هذه المدخرات لشراء الاقمشة وللطوارئ اثناء المواسم التي تتخفف فيها المبيعات اليومية. بالنسبة لبقية الأربعة المشتركين فقد اكدو بأنهم لمدة ثلاث سنوات منذ الأزمة السياسية لم يتمكنوا من جمع أي مدخرات من الأرباح التي يحصلون عليها لأنهم يستخدمونها لتغطية احتياجات الاسرة.

وأظهرت المناقشات المركز للمجموعات أن النساء عموما تدخر أكثر من الرجال. كما أنها تستخدم مدخراتهم لأغراض الأسرة في حين أن الرجال يستخدمون مدخراتهم لأغراض مختلفة. هذه النتائج تشير إلى أن استهداف المزيد من النساء بالقروض ومنتجات الادخار سوف يؤدي إلى المزيد من التنمية الاجتماعية والاقتصادية على مستوى الأسرة.

ذكر حوالي 16% من المشاركين بأنهم حافظوا على أموالهم في البيوت. هؤلاء الافراد هم بالطبع عملاء محتملين لحسابات البنك. 7.13% فقط من المشاركين يحافظون على ودائع طوعية في مؤسسة مالية، وهذا يعني أن 92.87% من المشاريع الصغيرة والمتوسطة ليست لها حساب -أخذ هذا بعين الاعتبار يمكن أن نرى أن أغلبية كبيرة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة لا تزال تتعامل بطريقة غير بنكية، وبالتالي لا تزال هناك كبيرة مجموعة من الناس الذين بحاجة إلى أن يتم احتوائهم ماليا.

## الجمعيات الدوارة للادخار والاقرض

عند سؤال المشاركين، إذا ما شاركوا في فعاليات الادخار الجماعي المنظم، اوضح الربع منهم فقط انهم كانوا اعضاء في جمعيات مشابهة (جمعية هكبة).

جدول 10 المشاركة في نظام الادخار الماعي في الاشهر الـ 12 الماضية

المشاركين	غير المشاركين	
25.0%	75.0%	الاجمالي
26.4%	73.6%	الصغيرة (0-4 موظفين)
16.5%	83.5%	متوسطة (5-10 موظفين)
19.7%	80.3%	ذكور
45.3%	54.7%	اناث

من المثير للاهتمام أن نلاحظ أن معظم المشاركين في جمعيات الادخار الدورية والاقرض هم من النساء (وهن من صاحبات الاعمال. وقد شارك حوالي 45% من النساء شاركن في فعاليات الادخار الجماعي في الأشهر الـ 12 الماضية) وكذلك أصحاب المشاريع الأصغر أكثر من الشركات الصغيرة والمتوسطة. حوالي 67% من المشاركين، الذين يشاركون في منظومات الادخار، يشاركون في مجموعة واحدة فقط، في حين أن 18% يشاركون في مجموعتين و9% يشاركون في ثلاث مجموعات في نفس الوقت. في حوالي 26% من هذه الحالات، تتكون المجموعة من عشرة أعضاء.

في المتوسط، يقوم المشاركون بتقديم مساهمة شهرية تبلغ حوالي 24,000 ريال يمني. المساهمات متوسط 10,000 ريال يمني المشاركون الذكور يدخرون 15,000 ريال شهريا في فعاليات الادخار، في حين تدخر النساء 10,000 ريال يمني. يتم استخدام هذه الأموال لأغراض مختلفة: حوالي 30% من المشاركين الذين يدخرون في هذه الجمعيات يستخدمون الأموال المدخرة في استثمار جديد أو إعادة الاستثمار في الأنشطة الاقتصادية الخاصة بهم. حوالي 50% من المشاركين يستخدمون هذه الأموال لتغطية نفقات استثنائية (مثل المناسبات العائلية، وشراء السلع المنزلية، وغيرها).

جدول 11 كيف يتم استخدام المبالغ التي تم ادخارها من مجموعات الادخار والاقرض

المشاركين	غير المشاركين	
25.0%	75.0%	الاجمالي
26.4%	73.6%	الصغيرة (0-4 موظفين)
16.5%	83.5%	متوسطة (5-10 موظفين)
19.7%	80.3%	ذكور
45.3%	54.7%	اناث

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

من المثير للاهتمام أنه من الملاحظ أن معظم المشاركين في جمعيات الادخار الدورية والضمان من النساء (وقد شارك حوالي 45% من النساء شاركن في فعاليات الادخار الجماعي في الأشهر الـ 12 الماضية) وكذلك أصحاب المشاريع الأصغر أكثر من المنشآت الصغيرة والمتوسطة. حوالي 67% من المشاركين، الذين يشاركون في منظومات الادخار، يشاركون في مجموعة واحدة فقط، في حين أن 18% يشاركون في مجموعتين و9% يشاركون في ثلاث مجموعات في نفس الوقت. في تبلغ فقط 26% من هذه الحالات، تتكون المجموعة من عشرة أعضاء.

في المتوسط، يقوم المشاركون بتقديم مساهمة شهرية تبلغ حوالي 24,000 ريال يمني. متوسط المساهمات يبلغ فقط 10,000 ريال يمني. المشاركون الذكور يدخرون 15,000 ريال شهريا في فعاليات المساهمة، في حين ان النساء يدخرون 10,000 ريال يمني. يتم استخدام هذه الأموال لأغراض مختلفة: حوالي 30% من المشاركين الذين يدخرون في هذه الجمعيات يستخدمون الأموال المدخرة في استثمار جديد أو إعادة الاستثمار في الأنشطة الاقتصادية الخاصة بهم. حوالي 50% من المشاركين يستخدمون هذه الأموال لتغطية نفقات استثنائية (مثل المناسبات العائلية، وشراء السلع المنزلية، وغيرها).

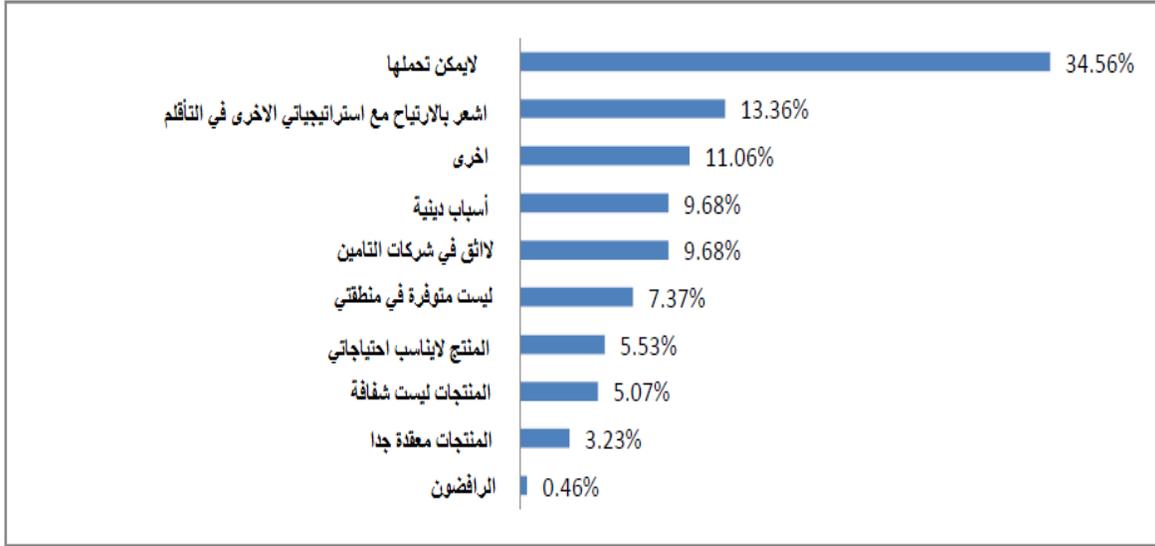
### التأمين

### 6.1.2

سألنا المشاركين لدينا إذا كانوا على علم بأي خدمات تأمين يمكن استخدامها لأعمالهم أو لاحتياجاتهم الخاصة. فقط 38% من المشاركين الذكور و 18.71% فقط من الإناث كانت لديهم معرفة بخدمات التأمين<sup>25</sup>. عند الدراسة عموما في المشروعات المتوسطة والصغيرة، وجدنا ان 34.03% فقط على علم بخدمة تأمين واحدة على الأقل يمكن استخدامها لأعمالهم أو لاحتياجاتهم الخاصة.

بالنسبة للذين يعرفون شيئا عن التأمين، 93.13% منهم على أي حال لا يستخدمون أي خدمة تأمين. من جميع المشاركين لدينا وهم 673 مستطلع، فقط 16 مستطلع (2.4% من المشروعات المتوسطة والصغيرة) يستخدمون خدمة التأمين أو استخدموها مرة واحدة على الأقل في الأشهر الـ 24 الماضية – جميع خدمات التأمين تقريبا تم عرضها من قبل الهيئة العامة للبريد والتوفير البريدي. وهذا يدل على السوق المحتملة الهائلة التي لا تصلها هذه الخدمات من شركات التأمين. عندما يتم سؤال المشاركين، الذين لم تكن لديهم أي خدمات تأمين في العامين الماضيين، ولكن كانوا يعرفون عن خدمات التأمين، ما الذي جعلهم يبتعدون عن استخدام خدمات التأمين الرسمي، ذكر حوالي 35% منهم أنهم لا يستطيعون تحمل أي تأمين. في حين ذكر 13.4% من المشاركين بأنهم يشعرون بالراحة مع استراتيجياتهم الأخرى. كانت الأسباب الدينية لـ 9.7% منهم عامل مهم، بالإضافة الى أن 9.7% من المشاركين لا يثقون في شركات التأمين. كثير من العوائق المذكورة لاستخدام خدمات التأمين يمكن التقليل منها وذلك من خلال تحديد المنتجات الخاصة للمشاريع المتوسطة والصغيرة والأصغر (بحيث تتفق مع الشريعة وتكون سهلة وشفافة) ومن خلال الاستثمار في حملات التوعية والتسويق.

<sup>25</sup> هنا من المهم أن نذكر أنه وفقا لمصدر من الصندوق الاجتماعي للتنمية -خلط المشاركين بين التأمين في القطاع الخاص وبين النظام الحكومي للرعاية الاجتماعية الذي يستهدف الفقراء من خلال تزويدهم براتب شهريا يوزع من خلال فروع صندوق الرعاية الاجتماعية أو من خلال الهيئة العامة للبريد والتوفير البريدي. وبالتالي فإن تلك الخدمات التأمينية التي توفرها الهيئة وقد ذكرها المشاركون في هذا الفصل، من الممكن ان تكون أنظمة الرعاية الاجتماعية. وهذا واقع يدل على ان السوق المحتمل في تأمين القطاع الخاص قد يكون أكبر كما تم التوضيح في هذا الفصل. خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن



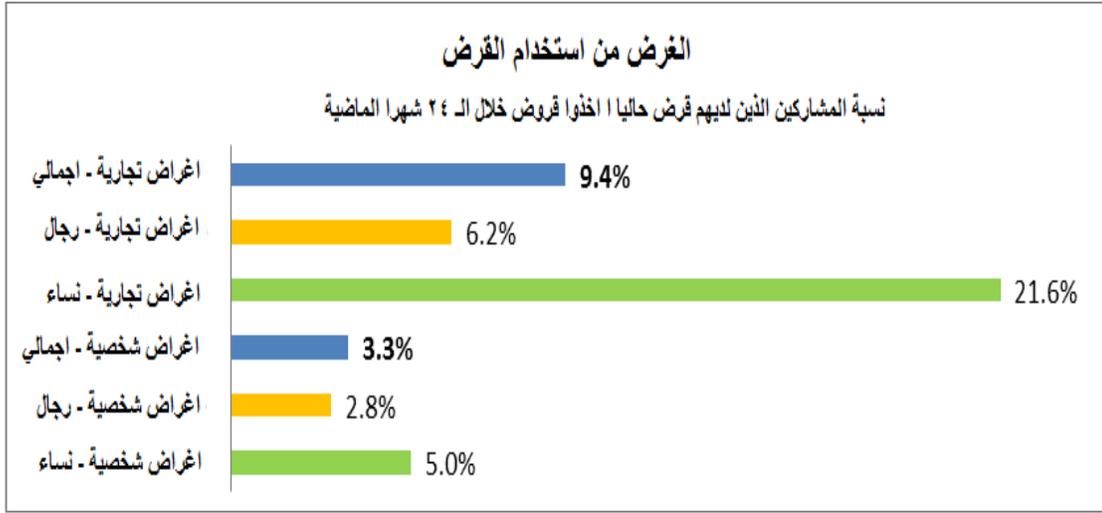
## 6.2 منتجات الإقراض

### النتائج الرئيسية:

- ✓ أقل من 10% من المشاركين اخذوا قروض تجارية في السنتين الماضيتين وأقل من 4% اخذوا قروض خاصة
- ✓ حصلوا على قروض متوسطة تصل مبالغها الى 100,000 ريال يمني (على الرغم من أن متوسط قيمة القرض حوالي 420,000 ريال يمني)
- ✓ فترة استحقاق القروض التي تم الحصول عليها هي 12.5 شهرا
- ✓ قال ما يقرب من 90% من المشاركين بأنهم سددوا القرض من الأموال المكتسبة من أعمالهم

سئل المشاركين إذا كانوا يستخدمون القروض للعمل أو لأغراض خاصة أو فعلوا ذلك في ال 24 شهرا الماضية. لم يأخذ غالبية المشاركين اي قرض في ال 24 شهرا الماضية. على أي حال، حصل البعض على قروض تجارية أو استهلاكية. أخذ حوالي 9% من المشاركين قرض لأغراض تجارية، وأخذ حوالي 3% من المشاركين على قرض لأغراض خاصة (هذا يمكن أن يعني أن نفس المشاركين الذين حصلوا على قرض لأغراض خاصة اخذوا أيضا قرض لغرض تجاري)<sup>26</sup>.

<sup>26</sup>تظهر نتائج الدراسة التي قام بها الجهاز المركزي للإحصاء أن 2.5% فقط من المشاركين في تعز وصنعاء وعدن يقومون حاليا بسداد القروض. الفرق بين نتيجتنا (9.36%) ونتيجة 2.5% هو أننا قمنا بسؤال المشاركين لدينا إذا كانوا يقومون بسداد قرض حاليا أو انهم اخذوا قرضا في الأشهر ال 24 الماضية، في حين أن دراسة الجهاز المركزي للإحصاء كانت تسأل فقط عن القروض الحالية خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن



اخذت نسبة عالية نسبيا من الإناث اللواتي شاركن في الاستطلاع قروضا تجارية خلال الـ 24 شهرا الماضية. لكن يتم تحريف هذه النسبة للأسباب التالية: نظرا لصعوبة وجود النساء في الاسواق، فان شركة الأبحاث المحلية (أبيكس للاستشارات *Apex Consulting*)، من خلال طريقة الاختيار العشوائي، قد وجدت بعض النساء بمساعدة من خلال منظمات التمويل الأصغر. وبناء على هذه المعرفة، يمكن للمرء أن يشك أن النسبة الحقيقية للنساء اللواتي اخذن القرض هي أقل من ذلك بكثير. على أي حال، بناءً على النتائج، فان ما يمكن اعلانه شكل واضح، هو أنه أقل من 10% من المشاريع الصغيرة والمتوسطة اخذت قروضا لأغراض تجارية، وحتى أقل من 4% قد اخذت قروضا لأغراض شخصية. 27 هذه الأرقام يمكن اخذها من أجل معرفة الاسواق المحتملة. وهذا يفتح المجال لأسواق ضخمة محتملة.

بمقارنة الاستخدام من أصحاب المنشآت المتوسطة والصغيرة والأصغر، يمكن للمرء أن يرى أنه لا يوجد أي فرق تقريبا في السلوك الإقراضي: عند النظر إلى المشاركين في منشآت التمويل الأصغر (بما في ذلك الأرقام المحرفة من الإناث اللواتي شاركن)، فان 9.4% قد اخذوا قروضا تجارية في الأشهر الـ 24 الماضية، في حين ان النسبة هي 9.3% للشركات الصغيرة والمتوسطة (بما في ذلك 72.7% قد اخذوا تلك القروض من مؤسسات التمويل الأصغر، في حين أن 27.3% اخذوا قروضا من المؤسسات المالية).

عندما سئل المشاركين الـ 65 الذين اخذوا القروض عن اي من منتجات القرض استخدمت في القروض الأكثر اهمية للمشارك، فان أكثر من النصف (58%) ذكروا أن القرض كان قرضا فرديا. حوالي 17% منهم اخذوا قرض مجموعة 28 والسبب في هذا التباين قد يكون أن المشاركين ليسوا ذوي تعليم جيد وشعروا، عندما اخذوا قرض المجموعة، أن القرض كان فرديا على أي حال بالنسبة لهم. خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

من منتج قرض إسلامي كان ذلك القرض.

ي ذلك أيضا الأرقام المحرفة من الإناث اللواتي شاركن). وهذه ليست مختلفة عن النسبة في القروض الخاصة.

27 أيضا عند تحليل النتائج الأولية لأبحاث السوق التي نفذها الجهاز المركزي للإحصاء/ الصندوق الاجتماعي للتنمية من ديسمبر 2013، ذكر حوالي 93.4% من المشاركين بأنهم لم يحصلوا على قرض بعد. وهذا يتفق مع نتائجنا.

28 من المثير للاهتمام أن نرى أنه عندما سألنا المشاركين لدينا حول نوع الضمانات التي قدموها مقابل قروضهم، ذكر 33.85% منهم أنهم قدموا المجموعة كضمان. والسبب في هذا التباين قد يكون أن المشاركين ليسوا ذوي تعليم جيد وشعروا، عندما اخذوا قرض المجموعة، أن القرض كان فرديا على أي حال بالنسبة لهم.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

السهم	نوع مؤسسة التمويل
58.5%	قرض فردي مع نسبة ربح محددة، والتسديد بالتقسيط
16.9%	قرض مجموعة مع نسبة ربح محددة، التسديد بالتقسيط او دفعة كاملة
23.1%	قرض اسلامي (لا أعلم من اي نوع)
1.5%	منتج اسلامي (حدد)

### مبلغ القرض وفترة الاستحقاق

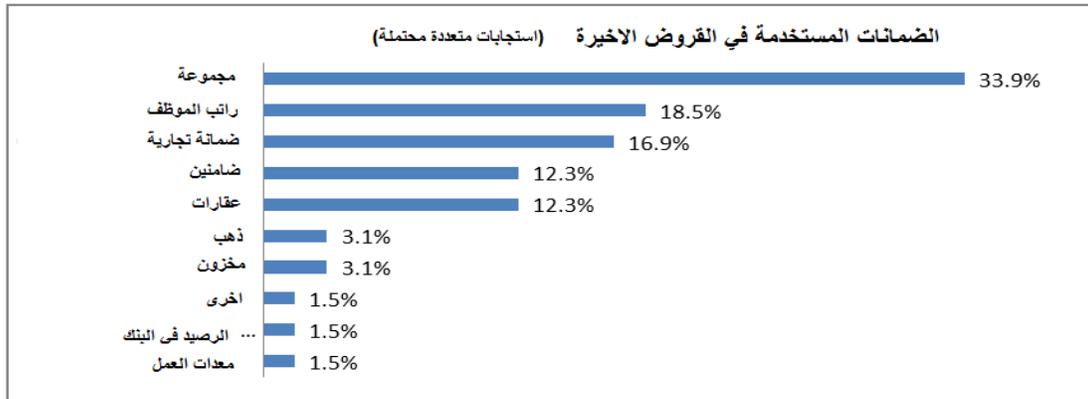
متوسط مبلغ القرض للقرض الاكثر اهمية لعدد 65 مستطلع هو مبلغ 421،369.23 ريال. على أي حال، تتراوح مبالغ القروض المتوسطة الى حوالي 100،000 ريال. عدد قليل جدا من المشاركين (65) حصلوا على قروض بالفعل وبالتالي كان بإمكانهم الاجابة عن السؤال حول تفاصيل القرض. وبالتالي، فإنه من المستحيل إحصائيا تحليل مبلغ الى تفاصيل أكثر ورسم استنتاجات إحصائية موثوقة عن الرجال والنساء وأصحاب المنشآت المتوسطة والصغيرة والأصغر. ما يمكن أن يقال إحصائيا وبدون شك هو، أن النساء في المتوسط اخذت قروضا بمبالغ أقل بكثير (150، 031.25 ريال يمني) من المشاركين الذكور. كما يمكن للمرء أن يستنتج أن متوسط مبالغ القروض للمستطلعين الذكور هي أعلى من المتوسط العام وهو 421،369.23 ريال يمني.

متوسط فترة استحقاق القرض هو 12.5 شهرا، حيث ان 61% من المشاركين أخذوا قرض لفترة 12 شهرا، و14% لفترة 10 شهور. كان الحد الأدنى لفترة السداد هي فترة ثلاثة أشهر والحد الأقصى هو 60 شهرا.

### الضمانات

عندما يتعلق الأمر بالضمانات فان المجموعة، الراتب، الضمانات التجارية والعقارات والضامنين هي أهم الضمانات.

رسم توضيحي 6 الضمانات المستخدمة



عندما سئل المشاركون من اي مصدر سيقومون بسداد قروضهم، ذكر 89.23% أن أهم مصدر هو الأرباح من الأعمال. وقال نحو 10.77% أن أهم مصدر لهم هو الراتب الشهري. وسئل المشاركون أيضا، إذا كانوا قد استخدموا أي قروض أخرى في نفس الوقت الذي كان لديهم خلاله التزامات لهذا القرض الأهم، ولكن حوالي 87.7% نفوا ذلك. هذا مؤشر جيد على أن القروض يمكن سدادها من خلال الإيرادات التجارية في معظم الحالات، وهذا يعني أن مبالغ القروض يجب أن يكون مناسبة (أو قليل جدا) لحجم الانشطة الاقتصادية.<sup>29</sup>

### أسباب

### الرفض

المستجيبين، الذين لم يحصلوا على قرض في السنتين الماضيتين تمت مقابلتهم أيضا. عندما سئلوا عما إذا كانوا تقدموا بطلب للحصول على قرض في العامين الماضيين، اجاب 93.4% منهم أنهم لم يتقدموا<sup>30</sup>. فقط 5.3% (32 مستطلع) من أصل 608 شملهم الاستطلاع قالوا إنهم تقدموا للحصول على قرض، ولكن تم رفض طلبهم. 61.3% منهم كان أهم سبب لرفض طلبهم أنه لم يكن لديهم ضمانات كافية. وأفاد 6.5% منهم أن أعمالهم كانت غير مسجلة وهذا هو السبب في أنهم لم يتمكنوا من الحصول على قرض. وقال نحو 32.3% من المشاركين أن هناك أسباب أخرى للرفض لم يتم تحديدها. عندما أوضحوا بمزيد من التفصيل ذكروا أسباب مثل الفائدة المرتفعة جدا، وأسباب دينية أو مبالغ قليلة جدا.

## 6.3 النظرة الى البنوك

### النتائج الرئيسية:

- ✓ لدى المشاركون معرفة محدودة حول البنوك ومحيطون لفتح حسابات لدى البنوك
- ✓ توافق المؤسسات المالية مع الشريعة عامل أساسي لدى المشاركين
- ✓ سوء التسويق: بالنسبة إلى القروض. فقط 10% من المشاركين تعلموا من المؤسسة عن طريق التسويق المباشر
- ✓ سهولة الضمانات، وفترة التسديد الكافية والاجراءات السريعة للقرض هي عوامل مهمة في اختيار نوع معين من القروض.

### 6.3.1 معرفة المؤسسات الرسمية

#### النتائج المستخلصة من دراسة نوعي

أكد جميع المشاركين في المواقع الثلاثة في نقاشات المجموعة المركزة ان لديهم معرفة ببعض مقدمي الخدمات الرسميين وغير الرسميين للتمويل الأصغر. على أي حال، عندما طلب منهم أن يذكروا أسماء مقدمي الخدمات الرسميين للتمويل الأصغر،

<sup>29</sup>وبالتالي، فإننا يمكن أن نعمل على افتراض أن 33.5% من المشاركين، في الواقع، قد اخذوا قرض مجموعة، بينما اخذ حوالي 42% من المشاركين قرض فردي.

<sup>30</sup>في الدراسة التي نفذها الجهاز المركزي للإحصاء، سئل المشاركون إذا كانوا قد تقدموا بطلب للحصول على قرض من مصدر رسمي في اي وقت من الاوقات: 26.24% في تعز وعدن وصنعاء قالوا انهم تقدموا بطلب للحصول على قرض من قبل. بالنسبة لنا فقد سألنا فقط عن العامين الماضيين، وبالتالي فإن المعلومات ليست قابلة للمقارنة.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

عرف القليل منهم فقط عن بعض تلك المؤسسات. هذه النتيجة قد تشير إلى أن معظم مؤسسات التمويل الأصغر / البنوك، والبنوك التجارية الأخرى ومقدمي خدمات التمويل الأصغر ليس لديها خطط ترويج وتسويق مناسبة. كان هناك سبب آخر مهم لهذه المعرفة المحدودة وهو أن معظم مؤسسات التمويل الأصغر غير المصرفية، باستثناء NMF، تعمل في عدد قليل من المحافظات.

### 6.3.2 الادخار

استعرضنا مع بعض المشاركين المميزات التي قد تؤثر على جاذبية الادخار الرسمية بالنسبة لهم. تم استعراض الميزة تلو الأخرى حيث أكد المشاركين مدى أهمية ذلك بالنسبة له / لها. وكانت هناك تساؤلات حول السمعة، أسعار الفائدة، التوافق مع الشريعة، وما إلى ذلك. ويبين الجدول التالي كيفية ان المنشآت الصغيرة والأصغر تكسب تلك الميزات.

جدول 15 الميزات التي تؤثر على جاذبية الادخار الرسمية

غير مهم	معتدل الأهمية	مهم	مهم جدا	
5.8%	0.9%	1.2%	92.0%	التوافق مع الشريعة
6.2%	0.6%	3.6%	89.5%	السمعة الجيدة للبنك
5.8%	1.3%	8.0%	84.7%	الخيار في سحب المال حسب الرغبة
7.0%	1.2%	10.0%	81.7%	اجراءات سهلة وخدمات جيدة للعميل
6.8%	2.5%	12.0%	78.5%	الخيار في ايداع المال حسب الرغبة
7.0%	4.5%	18.6%	69.8%	القرب الجغرافي للبنك
25.4%	8.5%	20.5%	45.5%	الخيار في الحصول على قرض
52.0	7.9%	15.8%	24.2%	نسبة ارباح مرتفعة

التوافق مع الشريعة هو عامل مهم جدا للغالبية العظمى من المشاركين لاستخدام الخدمات المالية، في حين تعتبر الأرباح العالية اقل أهمية لأكثر من 50% من المشاركين. من المثير للاهتمام أن نرى انه ليس الجميع مهتمون بالحصول على قرض من المؤسسات المالية التي يدخرون اموالهم فيها. قد يكون هناك سببان لذلك: إما ان 25% من المشاركين هم ببساطة ليسوا مهتمين في أخذ قرض، أو انه لا يخطر في بالهم أن البنك قد يعطي حتى الفرصة لإقراض المال. وأغلب الظن أنه مزيج من الاثنين معا.

#### النتائج المستخلصة من دراسة نوعي

في إطار مجموعات النقاش المركز، كانت المؤسسات الرسمية هي المفضلة للادخار أكثر من المؤسسات غير الرسمية، والهكبة<sup>31</sup> وادخار النقود في المنزل. على أي حال، المشاكل التالية تؤدي الى تثبيط المدخزين من اللجوء إلى المؤسسات المالية الرسمية وتشجع الأشكال غير الرسمية للادخار: إجراءات مطولة لوضع خطط الادخار؛ شروط صعبة للخطط التي تقدمها المؤسسات المالية بحيث لا يمكن تليبيتها من قبل غالبية المشاركين، معرفة محدودة من المشاركين بمميزات المنتجات

<sup>31</sup>الهكبة هي الكلمة المحلية للجمعيات الادخار والاقرض الدورية

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

التي تقدمها المؤسسات المالية؛ تغطية جغرافية محدودة لشبكة المؤسسات المالية . سئل المشاركون في مجموعات المناقشة المركز حول مزايا وعيوب الادخار في أحد البنوك:

جدول 16 مزايا وعيوب خطط الادخار في البنوك

العيوب	المميزات
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ الإجراءات المطولة والأوراق</li> <li>■ عدم تلبية الشروط المطلوبة لإنشاء خطة الادخار . أساسا الحد الأدنى من المبلغ الأولي لإنشاء خطة الادخار قد لا يكون متوفرا في اي وقت، وعدم وجود وثائق الهوية. (تم ذكر جميع هذه القيود من قبل غالبية المشاركين)</li> <li>■ التردد بسبب حالة عدم التأكد من ان منتجات الادخار في البنوك تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية</li> <li>■ مدخراتهم صغيرة ولا تستحق متاعب وضع خطة ادخار</li> <li>■ المسافة الطويلة للوصول إلى أحد البنوك</li> <li>■ لا توجد ثقة لان أحد البنوك أعلن افلاسه (ذكر ذلك قليلون)</li> <li>■ عدم توفر النقد في بعض البنوك في أوقات السحب</li> <li>■ (ذكر ذلك قليل منهم)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ أكثر ثقة وامان مقارنة بالهكبة</li> <li>■ حرية وسهولة الإيداع والسحب</li> <li>■ العائدات من الادخار</li> <li>■ الوصول الفوري للنقد عند الحاجة مقارنة بالهكبة</li> </ul>

ذكرت البنوك التالية من قبل المشاركين في نقاشات المجموعة الضابطة عندما يتعلق الأمر بموضوع اين يمكن للشخص ان يدخر المال: بنك التضامن، بنك الكريمي للتمويل الأصغر، بنك سبأ الإسلامي، مكتب البريد، البنك الوطني اليمني

### 6.3.3 القروض

#### مؤسسات التمويل الرسمية مقابل مؤسسات التمويل غير الرسمية

##### النتائج المستخلصة من دراسة نوعي

الجدول التالي يعكس اراء غالبية المشاركين في نقاشات المجموعة الضابطة فيما يتعلق بمميزات القرض من المؤسسات الرسمية والمؤسسات غير الرسمية

جدول 17 الاختلافات بين المصادر الرسمية وغير الرسمية بالنسبة لمميزات القرض

المصادر غير الرسمية		المؤسسات الرسمية للتمويل الأصغر مؤسسات التمويل الأصغر والبنوك	مواصفات القرض
موردي الجملة	جمعيات الادخار والاقراض	مؤسسات التمويل الأصغر والبنوك	
موردي الجملة	جمعيات الادخار والاقراض	مؤسسات التمويل الأصغر والبنوك	مواصفات القرض
قرض أكبر حسب الاحتياج	بشكل عام هي قروض أصغر من تلك التي توفرها مؤسسات التمويل الأصغر	أكبر من الأقارب، الأصدقاء، وجمعيات الاقراض. أغلب الظن ان مبلغ القرض هو أقل من المطلوب. نظام القروض الواسعة يضمن ان يكون القرض الثاني أكبر إذا كان الأداء في سداد القرض الثاني جيد. الحصول على قرض مضمون أكثر مقارنة مع الاقتراض من الأصدقاء والأقارب بغض النظر عما إذا كان القرض هو كاف أم لا.	<ul style="list-style-type: none"> <li>حجم القرض</li> </ul>
معرفة شخصية للمقرض بأخلاق المقرض	معرفة شخصية بين اعضاء الجمعية	ضمان شخصي من تاجر يعرف محليا بالضمين التجاري ضمان الراتب المجوهرات (مؤسسات التمويل الأصغر في عدن وبنك التضامن)	<ul style="list-style-type: none"> <li>الضمانات</li> </ul>
معرفة شخصية للمقرض بأخلاق المقرض	معرفة شخصية بين اعضاء الجمعية	ضمان شخصي من تاجر يعرف محليا بالضمين التجاري ضمان الراتب المجوهرات (مؤسسات التمويل الأصغر في عدن وبنك التضامن)	
تعهد شخصي او غير رسمي	تعهد شخصي او غير رسمي	تعهد شخصي او غير رسمي	

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

			تعهد <sup>32</sup> العقارات <sup>33</sup>	
سرعة بدون أي إجراءات سرعة الحصول على القرض تعتمد على توفر النقود وعلاقة المقترض بالمقرض	بطيئة، يجب ان تنتظر دورك. بعض المجموعات تعطي الأولوية للأكثر حاجة	فورا في القرض العيني ولا توجد اي اجراءات	يمكن الحصول على القرض في وقت قصير، خصوصا القروض لاحقة بعد القرض الأول	السرعة
لا توجد اي ارباح على القروض	لا توجد اي ارباح على القروض	هامش الربح يتراوح بين 3% - 4% شهريا <sup>34</sup>	1.6% - 2.5% شهريا	هامش الربح / النسبة فقط
فترة سداد اقل لا تتجاوز 3-4 شهور	فترة السداد تعتمد على استمرارية الجمعية	فترة سداد اقل لا تتجاوز 10 شهور	فترة سداد اطول 12 - 24 شهر بناء على حجم القرض والهدف منه	فترة سداد القرض

<sup>32</sup> هذه هي الكمبيالات غير الرسمية أو تلك الشخصية التي يتم إصدارها من قبل المقترض للمقرض، حيث يؤكد المقترض أنه حصل على مبلغ معين من المال أو السلع العينية (في بعض الدول العربية يسمى وصل / سند أمانة ويعني فاتورة نقية أو مذكرة). يتعهد المقترض / بعد ان يدفع للمقرض المبلغ المقترض نقدا أو قيمة البضاعة المتفق عليها في تاريخ معين. وذكر هذه السندات في مجموعات النقاش المركز من قبل النساء في صنعاء والرجال في عدن كضمانة صالحة للمصادر غير الرسمية مثل الأصدقاء والعائلة أو موردي الجملة.

<sup>33</sup> سئل المشاركون في نقاشات المجموعة المركزة عن ملامح القروض من البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر. كانت الاجابة ان الرهن العقاري يطلب من البنوك فقط

<sup>34</sup> ذكرت هذه العبارة خلال النقاش في نقاشات المجموعة المركزة مع النساء في صنعاء خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

طريقة الدفع	جدول سداد منهجي على أقساط شهرية. يعتقد معظم المشاركين أن هذه ميزة جيدة لأن الدفع على أقساط منتظمة يعلمهم كيفية إدارة ومراقبة التدفقات النقدية.	دفعة أسبوعية أو شهرية تبعاً لحجم القرض، وتكرار الاقتراض، ونوعية العلاقة التجارية	اقساط اسبوعية او كل اسبوعين، او شهرية.	التسديد غالباً لا يتم بشكل نظامي وفقاً لقدرة المقرض المقرض قد يطلب التسديد فجأة دون إشعار مسبق
العقوبات	ذكر جميع المشاركين أن المؤسسات التي تقدمهم لا تتقاضى أي غرامات على تأخير السداد. كما قالوا إنهم يعرفون غيرها من المؤسسات التي تتقاضى الغرامات <sup>35</sup>	لا توجد عقوبات	لا توجد عقوبات	لا توجد عقوبات

كذلك سئل الحاضرين في نقاشات المجموعة الضابطة عما يجبونه وما لا يجبونه في القروض من المصادر الرسمية:

جدول 18 ما يجبونه وما لا يجبونه عن القروض من المصادر الرسمية

ملاحظات القرض	ما يجبونه في القروض الرسمية	ما لا يجبونه في القروض الرسمية
حجم القرض	<ul style="list-style-type: none"> <li>نظام القرض المتصاعد، زيادة حجم القروض اللاحقة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الحصول على مبلغ أقل من المطلوب في استمارة التقديم</li> </ul>
الضمانات	<ul style="list-style-type: none"> <li>الضمانات المطلوبة يمكن الحصول عليها بسهولة</li> </ul>	
السرعة	<ul style="list-style-type: none"> <li>الحصول على قرض مضمونة عند الطلب مقارنة لمصادر غير رسمية</li> <li>الحصول على قرض في الوقت المناسب</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الإجراءات الجديدة للقروض الإسلامية تستغرق وقتاً طويلاً، وربما تستغرق أكثر من شهر، والتي لا تعجبهم</li> </ul>

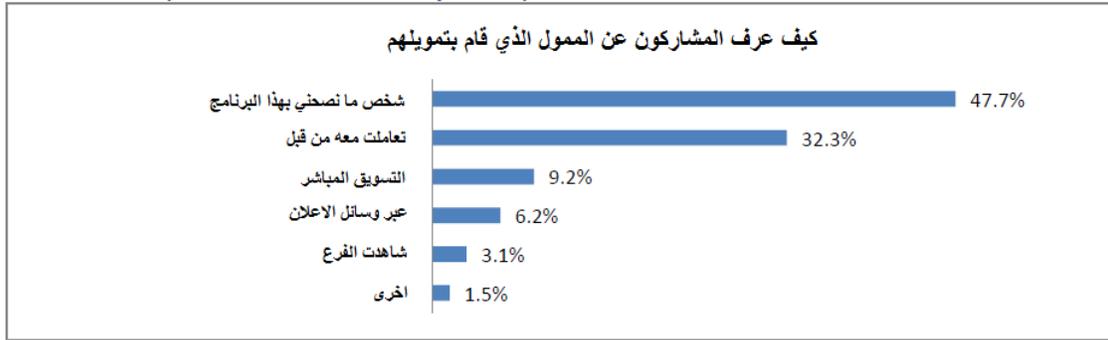
<sup>35</sup> ذكر الرجال في عدن أن صندوق تنمية الصناعات الصغيرة في عدن والبنك الزراعي يأخذون غرامات يومياً إذا تأخر التسديد خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في اليمن

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ استلام المدخرات بعد تسديد القرض</li> </ul>	الادخار الاجباري
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ هامش ربح مناسب</li> <li>▪ متوافق مع الشريعة الاسلامية</li> </ul>	هامش الربح / النسبة
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ السداد على أقساط شهرية</li> <li>▪ التماشي مع السيولة النقدية وقدرة المقترض على السداد</li> <li>▪ إعادة جدولة القروض إذا حدثت أسباب خارجة عن سيطرة العميل</li> </ul>	فترة سداد القرض ومنهجية التسديد
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ لم يذكر اي رأي هنا لأن الغالبية قالوا أن المؤسسة لا تأخذ غرامات عن تأخير التسديد</li> </ul>	العقوبات
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ معاملة جيدة من قبل موظفي المؤسسة</li> </ul>	سلوك الموظفين

## تصور المشاركين من ذوي الخبرة في اخذ القروض

في المسح الكمي سألنا المشاركين لدينا، الذين قد حصلوا على قروض في الأشهر الـ 24 الماضية، كيف عرفوا عن وجود عن المؤسسة التي قامت بتمويلهم. من الملفت للنظر أن نرى أن 9.2% فقط من المشاركين عرفوا عن وجود ممول عن طريق التسويق المباشر، حيث ان التسويق المباشر عادة هي أداة قوية للوصول إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة مباشرة في أعمالهم. وذكر 32.3% من المشاركين أنهم تعودوا على التعامل مع المؤسسة المالية من قبل، الأمر الذي يعني أنه على الأرجح كان لهم حسابات لدى تلك المؤسسة أو أنهم تلقوا أكثر من قرض من المؤسسة ذاتها. في العادة يكون هدف المؤسسات المالية هو الاحتفاظ بالعملاء لأكثر من دورة قرض واحدة؛ وبالتالي فإنه من المثير للاهتمام أن نرى أن حوالي 30% فقط من المشاركين لهم علاقة أطول بالمؤسسات المالية.

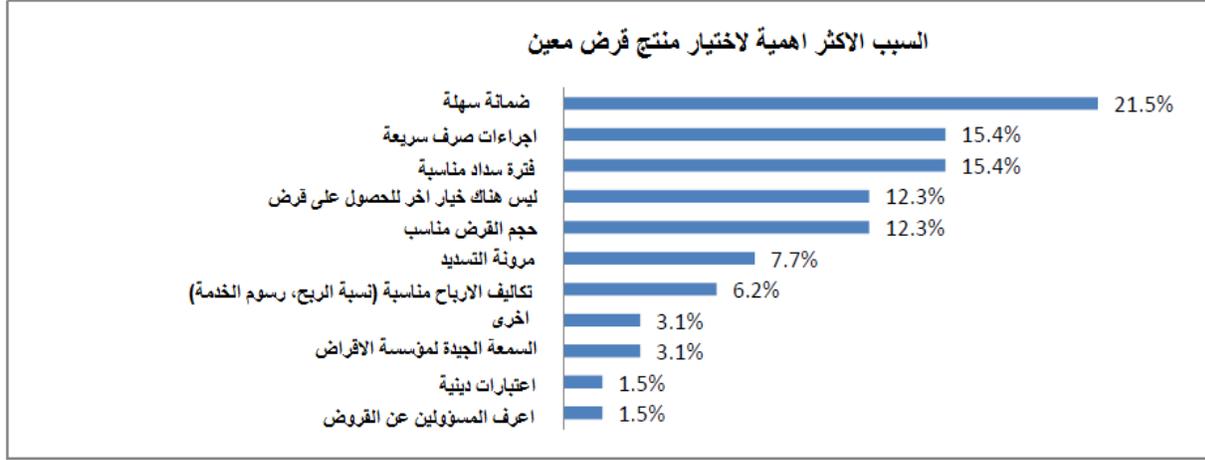
جدول 19 كيف عرف المشاركون عن الممول



تم سؤال المشاركين من ذوي الخبرة في اخذ القروض عن أهم سبب لاختيار منتج قرض معين. هذا السؤال يعطي معلومات هامة حول كيف يجب ان تبدو منتجات المؤسسات المالية من أجل أن تكون مصممة خصيصا لتلبية احتياجات المشروعات المتوسطة والصغيرة. وبالتالي فإنه من المثير للاهتمام أن نرى أن أهم سبب لاختيار منتج قرض معين هو الضمانات السهلة. كذلك فترة التسديد الكافية هو عامل مهم بالإضافة الى إجراءات الصرف السريعة.

لم يذكر حجم القرض المناسب باعتباره واحدا من أهم أسباب المشاركين لاختيار ممول معين. مزود المالي -على الأرجح لأنه من وجهة نظرهم أنهم حصلوا على مبلغ قرض غير مناسب (أقل من المبلغ الذي يريدونه). كما نعلم فان متوسط مبلغ القرض المطلوب (700,000 ريال يمني) وهو لا يتوافق مع متوسط حجم القرض الفعلي (100,000 ريال يمني) الذي يحصل عليه العملاء.

ومن المثير للاهتمام أيضا أن نرى أن فترة التسديد المرنة ليست هي السبب الأهم في المقام الأول، ولكن 19.23% منهم قالوا ان هذا السبب يأتي في المركز الثاني.



عندما سئل المشاركون من ذوي الخبرة في القروض إذا كانوا سيستخدمون نفس مصدر التمويل مرة أخرى، اجاب 83.1% منهم بنعم. لكن أحد عشر مستطلع (16.9%) قالوا إنهم لا يرغبون في استخدام مصدر القرض مرة أخرى. من الأسباب أنه لا توجد احتياجات لمزيد من التمويل وأن الظروف لم تكن مواتية.

### مستطلعين من دون خبرة في القروض

تم سؤال المشاركين، الذين لم يتقدموا بطلب للحصول على قرض في العامين الماضيين، عن الأسباب التي أبقتهم بعيدا عن استخدام اي مؤسسة مالية رسمية للاستثمارات في مجال الانشطة الاقتصادية أو لتلبية احتياجاتهم الخاصة. نسبة كبيرة (53.3%) من المشاركين قالوا إنهم يمكنهم تمويل احتياجاتهم بأنفسهم وأن أعمالهم لا تحتاج إلى مزيد من الاستثمارات. وهذا، في الحقيقة شيء طبيعي وتمت تجربته في العديد من البلدان حيث أن الناس يعتقدون عادة أنهم لا يحتاجون إلى مزيد من الاستثمارات. الخبرة، على أي حال، تظهر أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة في البداية تحدث لديها شكوك حول منتجات القروض، ولكن عندما يقوم موظفو القروض بشرح الشروط (التسويق المباشر) وعندما يرون أن جيرانهم أو أصدقائهم قد اقتترضوا المال وقاموا بتجربة جيدة معها، فإنهم عادة يقومون بالقفز على العربة.

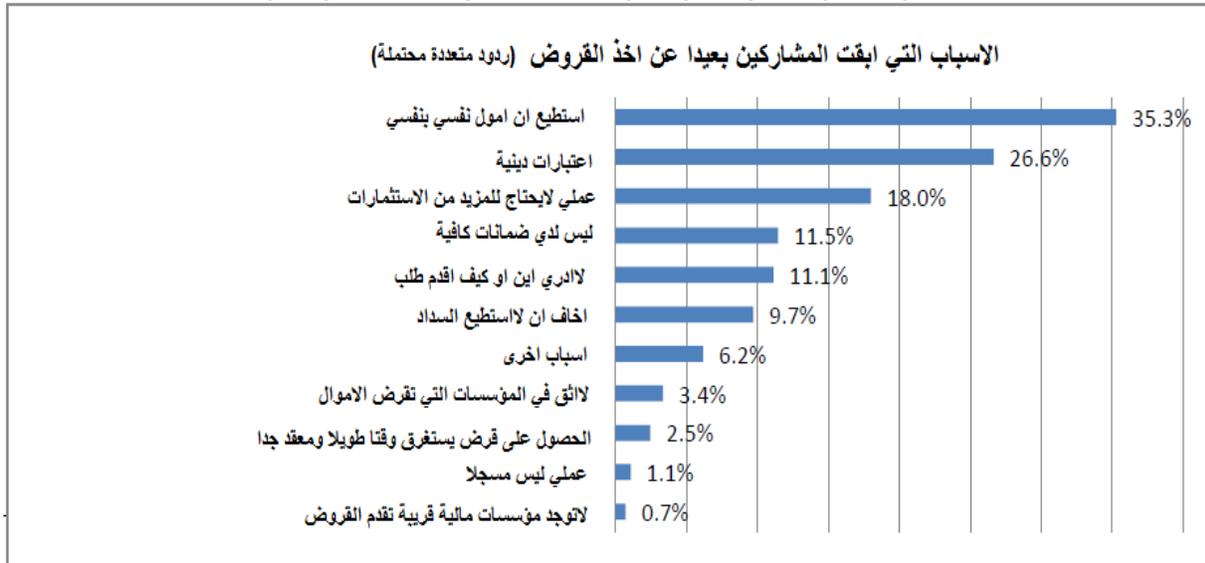


عبد الحكيم رضوان تاجر تجزئة محلي  
بييع الازياء في سوق الشيخ عثمان في عدن.  
يقع متجره في شارع ضيق داخل مجمع  
تجاري صغير. انه يقوم بتوظيف ابن أخيه  
لمساعدته في إدارة متجره.

يقدر قيمة المخزون في متجره بحوالي 5 ملايين ريال. متوسط مبيعاته اليومية في المواسم العادية حوالي 30,000 ريال يمني. قال انه في موسم عيد الاضحى يرتفع متوسط مبيعاته اليومية ليصل الى حوالي 150,000- 200,000 ريال، ولكن مباشرة بعد عيد انخفض إلى حوالي 20,000 ريال يمني. وأكد أنه لم يقترض ولم يتعامل مع أي مؤسسة مالية. انه يقوم باقتراض بضاعة عينية من 1 أو 2 موردي الجملة. في كل مرة كان يقترض أسهم بقيمة ريال 200,000 ويقوم بتسديد دينه في أقساط أسبوعية قدرها 10,000 ريال وانه لا يقوم بدفع أي أرباح مقابل ذلك القرض. وأكد أن البضاعة التي يقترضها يتم تسليمها (بيعها) على الفور. عبد الحكيم لديه طموحات لزيادة حجم أعماله من خلال فتح محل آخر في شارع مزدحم، ولكن انخفض مستوى النشاط في السوق وانخفضت المبيعات بشكل حاد خلال السنوات الثلاث الماضية، منذ بداية الاضطرابات السياسية. وأضاف أنه قبل الاضطرابات كانت مدخراته السنوية تصل الى حوالي 1 مليون ريال يمني. حالياً، نظرا لانخفاض النشاط في السوق، فان أرباحه لا تغطي سوى نفقات الأسرة. وأشار إلى المحلات التجارية المغلقة، والتي هي أكثر من تلك المفتوحة والتي تعمل، وقال: "أنت ترى ان معظم التجار أفلسوا وأغلقوا محلاتهم".

أبقت الاعتبارات الدينية على 26.6% من المشاركين بعيدا عن التقدم للحصول على قرض. من المثير للاهتمام أيضا أن نرى أن عدم وجود ضمانات كافية وعدم معرفة مكان وكيفية تقديم الطلب تبقي على المشاركين بعيدا عن التقدم للحصول على قرض. لجذب هؤلاء العملاء المحتملين، يجب على المؤسسة المالية ان تقوم بخلق منتجات خاصة وأن تقوم بالتسويق بحيث يكون مصمم خصيصا لهذه الفئة المستهدفة.

جدول 21 الاسباب التي ابقت المشاركين بعيدا عن اخذ القروض (ردود متعددة محتملة)



## 7. الطلب على المنتجات المالية

### 7.1 المنتجات غير الإقراضية

#### النتائج الرئيسية:

- ✓ الطلب على منتجات غير معتمدة هو كبير
- ✓ التأمينات لديها سوقا محتملة كبيرة والطلب عليها ضخم

تم سؤال المشاركين في الاستطلاع عن الخدمات المالية التي يرغبون في استخدامها مستقبلا المستقبلي. المشاركين الذين سبق لهم استخدام المنتج لم يتم سؤالهم لأننا يمكن ان نفترض انهم يرغبون في استخدام نفس المنتج مستقبلا.

#### 7.1.1 الخدمات المصرفية العامة

حوالي 75% من المشاركين، الذين لم

يستخدمون الحساب الجاري من قبل،  
يودون استخدامه في المستقبل. 67%

يريدون استخدام حساب التوفير. حوالي  
55% من الذين شملهم المسح

يريدون ان يستخدموا خدمة تحويل الاموال  
محليا حيث انهم لم يستخدموها من قبل.

لخدمة من قبل – بالنسبة لتحويل الاموال  
دوليا حوالي 63% منهم يريدون استخدام

هذه الخدمة. الخدمات العادية (مثل  
دفع الرواتب، الكمبيالات، ودفع الفواتير)

فقط نسبة 50% من المشاركين يريدون

استخدامها حيث انهم لم يستخدمونها من قبل.  
بالنسبة لخدمة النقد الاجنبي (الصرف)، فان

حوالي 62% منهم مهتمون باستخدام هذه الخدمة. إذا اخذنا بعين الاعتبار اولئك الذين استخدموا هذه الخدمات من قبل، فانه  
يمكن للشخص ان يرى تلك ان

هناك سوقا محتملة هائلة للخدمات المالية ضمن مجموعة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

#### 7.1.2 خدمات التأمين

عندما سئل المشاركين في الاستطلاع، الذين يعرفون بعض الشيء عن التأمين، ما إذا كانت لديهم الرغبة في التأمين، قال 57% منهم  
بأنهم سوف يهتمون بتأمين مبانهم، وقال 61% منهم انهم سوف يهتمون بتأمين سياراتهم على افتراض ان لديهم سيارات، كما قال 66%  
منهم سوف يهتمون بالتأمين الصحي، وقال 41% انهم سوف يهتمون بالتأمين على الحياة. وبالتالي، يمكن للمرء أن يرى أن هناك طلبا  
على التأمين. مع ذلك، من المهم أن نذكر في هذه النقطة أن نسبة صغيرة فقط (حوالي 34%) من جميع المشاركين تمت مقابلتهم حول

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

رغبات التأمين لديهم، الذين كانوا على علم فعلا بخدمات التأمين بشكل عام. بطبيعة الحال ذلك لا يستبعد المشاركين الآخرين كعملاء تأمين محتملين، ولكن من أجل جذبهم، يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عمل اعلانات تعليمية إضافية.

مربع 4: كيفية الوصول إلى العملاء المحتملين.

لتشجيع وجذب المزيد من العملاء لتوسيع التوعية، يحتاج مزودو التمويل الأصغر إلى الترويج لمنتجات الادخار ومنتجات القروض لديهم وذلك من خلال تصميم وتخطيط وتنفيذ برامج تسويق وترويج خاصة. وينبغي أن تكون تلك البرامج إبداعية بحيث تغطي وسائل الإعلام بالإضافة إلى المعارض والاجتماعات في أماكن التسوق التي يكون أغلب مرتاديها من أصحاب المشاريع الصغيرة والأصغر. في المعارض، قد يشارك عملاء مؤسسات تمويل المشاريع الصغيرة بنشاط من خلال عرض منتجاتهم وسلعهم، وكذلك من خلال الشرح للزوار عن مميزات العروض المختلفة من منتجات الادخار والقروض التي توفرها لهم تلك المؤسسات. (المصدر: نتائج من الدراسة النوعي).

## 7.2 منتجات الاقراض

### النتائج الرئيسية:

- 43.4% من المشاركين راغبون في اخذ قروض
- 45.5% من المشاركين قالوا بوضوح أنها لا يرغبون في الحصول على قرض
- النساء الذي يديرون اشغالهن من منازلهن يفضلن أن تزورهن ضابطة قرض انثى
- ومتوسط مبلغ القرض المطلوب هو 500000 ريال يمني
- التوافق مع الشريعة شيء لا بد منه لأخذ القروض في اليمن

### العامة

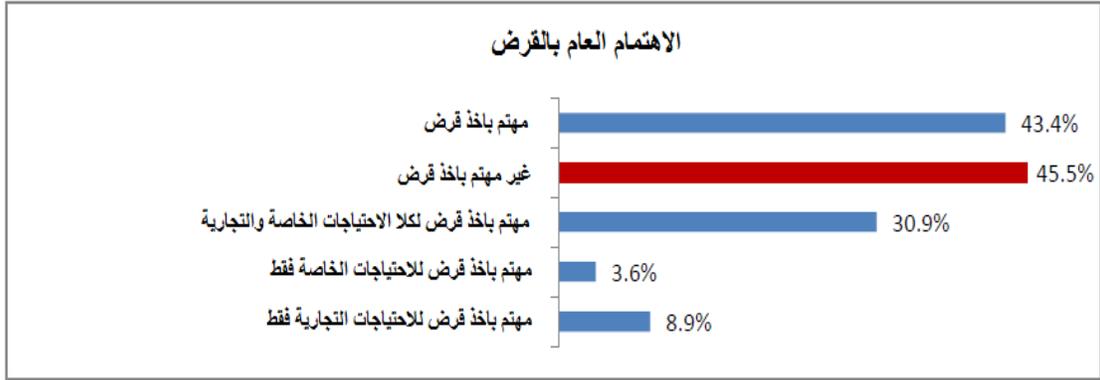
### الاهتمامات

### 7.2.1

سئل المشاركين عما إذا كانوا مهتمين بشكل عام بالحصول على قرض للعمل أو لغرض خاص في المستقبل. اجاب 43.4% من المشاركين (292)، من الذين لم يحصلوا على قرض من قبل، أنهم يريدون أخذ قرض في المستقبل. 30.9% منهم يريدون قروض سواء قرض لاحتياجات الخاصة او قرض نشاط اقتصادي، و 3.6% يريدون الحصول على قرض لاحتياجات خاصة فقط و 8.9% يريدون قرضا لاحتياجات الانشطة الاقتصادية فقط. قال 45.5% من المشاركين بوضوح ألا يريدون أن يكون لهم أي قرض. من المثير للاهتمام أن نرى أن النساء (نحن نتحدث عن أولئك اللواتي لم يحصلن على قرض من قبل) يملن نوعا ما إلى عدم الرغبة في اخذ قرض: بينما 48% من الرجال يرغبون في الحصول على قرض لنشاط اقتصادي في المستقبل، فقط 33% من النساء اللواتي شاركن في الاستطلاع قلن انهن يرغبن في أحد القروض. الشيء نفسه بالنسبة القروض الاستهلاكية: 41% من الرجال مهتمون بالحصول على قرض خاص في المستقبل بينما هو 31% فقط من النساء اللواتي

36  
شاركن في الاستطلاع .

36 في دراسة الجهاز المركزي للإحصاء، 42.10% من المشاركين الذين يملكون منشآت لهم مصلحة محتملة في طلب قرض (على أي حال هذا قد يكون قرض نشاط اقتصادي او قرض استهلاكي وليس محددًا)



### المربع 5 دراسة حالة – طلب القروض

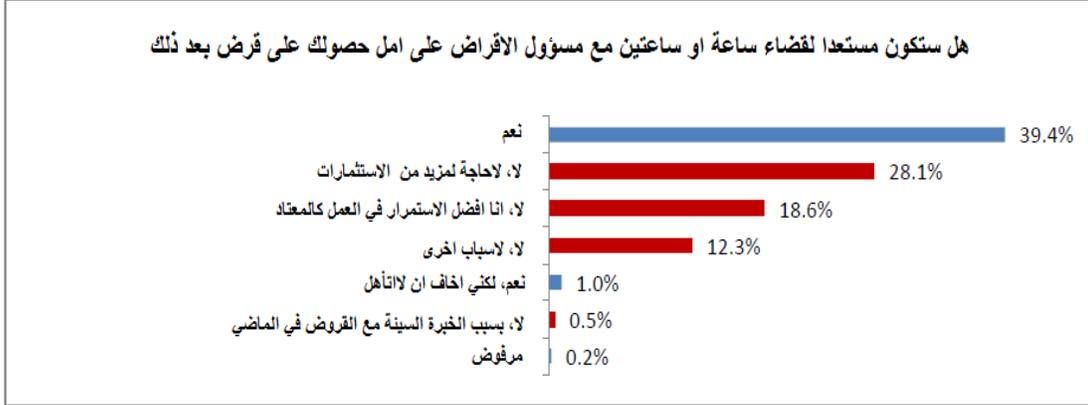


كامل سعيد هو خياط وورشته ليست بعيدة عن محل عبد الحكيم في نفس الشارع الضيق. هو عادة يقوم بتصميم وخطاطة الأقمشة التي يقدمها لزيائنه. كان هناك 3 آلات الخياطة في ورشته لكنه هو الشخص الوحيد الذي يعمل في المحل في وقت الزيارة. كامل سعيد قال إن 2 عمال آخرين غادروا لأن العمل محدود. وأضاف انه كان لديه محل لبيع الأحذية لكنه تحول إلى الخياطة، مهنته الأصلية، لأن مبيعات الأحذية قد انخفضت كثيرا وكان على وشك الإفلاس تقريبا، وفقد معظم راس ماله. وكان صافي الدخل الأسبوعي حوالي 4,000 ريال يمني وانه استخدم ذلك المبلغ لتغطية نفقات الأسرة. وقال كامل أنه في الوقت الحاضر لا يفكر في تطوير عمله من خلال صنع وبيع فساتين الجاهزة، لأنه لا يوجد أعمال كما ان المبيعات منخفضة. إذا تحسن الوضع قال إنه قد يحتاج إلى قرض لشراء الأقمشة لكنه لا يعرف كم سيحتاج.

### 7.2.2 المصلحة الملموسة

يمكن للمرء أن يرى بشكل واضح أن هناك بعض المصلحة العامة في منتجات القروض. على أي حال تم توجيه سؤال الى جميع المشاركين بشكل مباشر جدا عما سيحدث في الوضع الذي تقوم فيه مؤسسة مالية جديدة بأرسال أحد مسؤوليها الى مواقع اشغالهم. وسئل المشاركون إذا كانوا على استعداد لقضاء ساعة إلى ساعتين مع مسؤول الاقراض الذي يحتمل ارساله ومن ثم تلقي قروضا مصممة خصيصا لاحتياجات أعمالهم.

رسم توضيحي 12 الاستعداد لقضاء ما يصل الى ساعتين من الوقت مع مسؤول الاقراض



37 39.38% من المشاركين يرغبون في الحصول على قرض<sup>38</sup> ، فيما يقول 46.65% أنهم لا يحتاجون إلى مزيد من الاستثمارات، وأنهم يفضلون ان يعملوا على النحو المعتاد. على كل حال، لا يجب استبعاد هاتين المجموعتين من المشاركين من عدد العملاء المحتملين الذين يودون الحصول على قروض؛ لان التجربة تبين أن هؤلاء الناس سوف يأتون لطلب القروض بعد مرور بعض الوقت، عندما يشاهدون ان اعمال جيرانهم وأصدقائهم تنمو

### 7.2.3 الاعتبارات العاطفية

#### النتائج المستخلصة من أبحاث نوعية:

في سياق مجموعات النقاش المركز، أكد غالبية المشاركين، باستثناء رجلين من المشاركين من صنعاء، أنهم لا يشعرون بالحرج وكانت مشاعر الآخرين تجاههم عادية وأقاربهم وأصدقائهم لم يعاملوه بشكل مختلف لكونهم عملاء لمؤسسات التمويل الأصغر. اما الرجلين من صنعاء فقد قالوا إنهم يشعرون بالحرج لأن بعض الناس من حولهم يعتقدون أن ذلك لا يتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية. ذكر آخرون أنهم يشعرون بالفخر عند الاقتراض من مؤسسات التمويل الأصغر لأنهم يشعرون أنهم مكتفون ذاتيا وأنهم ليسوا في حاجة للمساعدة من أشخاص آخرين مثلهم. ويعتقد آخرون أنهم كانوا يفيدون أنفسهم ويفيدون الناس الآخرين ومجتمعاتهم المحلية. وأكدت غالبية المشاركين انهم يتبادلون المعلومات مع الأصدقاء والأقارب حول قروضهم ومؤسسات التمويل الأصغر التي اقترضوا منها، وأنهم يشجعونهم على الحصول على قروض. النساء اللواتي يقمن بإدارة اعمالهن من منازلهن يفضلن أن تزورهن مسؤولة اقراض من الإناث.

### 7.2.4 خطة الاستثمار

37% من أولئك الذين يهتمون بالحصول على قرض سوف يستخدمون الأموال في اعمالهم التجارية. كما أن 1.5% منهم

37 هذه النسبة تختلف قليلا عن الاهتمام العام بالحصول على قرض (43.4%)، لان السؤال كان أكثر تحديدا ويتضمن أن التقديم يطلب للحصول على قرض يعني أيضا بعض الجهد (قضاء الوقت مع مسؤول الاقراض الذي سيزور مكان عملك، وإعطاء الكثير من المعلومات عن الانشطة الاقتصادية، وغيرها).

38 عند تحليل النتائج الأولية لأبحاث السوق للجهاز المركزي للإحصاء / الصندوق الاجتماعي للتنمية في الفترة من ديسمبر 2013، يمكننا أن نرى أن هذه الأرقام صحيحة: في ذلك المسح قال حوالي 38.9% من المشاركين انهم كانوا مهتمين بالحصول على قرض. خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

يرغبون في استخدام تلك الاموال لشراء بعض العقارات. فقط 1٪ منهم سوف يستخدمون المال للاستهلاك الخاص. كان لدى المشاركين خيار ان يقولون انهم يريدون الاستثمار في شيء آخر غير خططنا الاستثمارية المفترضة و عدة مرات ذكر المشاركين أنهم يرغبون في شراء سيارة، وأنها يرغبون في استخدام تلك الأموال لإنشاء أعمال جديدة. قد يكون من المثير للاهتمام ان يتم توفير القروض الخاصة للبيدات او الاعمال المبتدئة وقروض لشراء السيارات.

## 7.2.5 مبلغ القرض

متوسط مبلغ القرض المطلوب هو 500,000 ريال يمني، مع فارق كبير بين الذكور (700,000 ريال يمني) والإناث (

200,000 ريال يمني)، وبين المشاركين في الاعمال الاصغر<sup>39</sup> - (500,000 ريال يمني) والمشاركين في المشاريع الصغيرة والمتوسطة (1 مليون ريال يمني)، وحتى بين القطاعات والمدن. هذه الارقام يمكن أيضا أن يتم تأكيدها من خلال مجموعات النقاش المركز خلال المسح النوعي.

جدول 22 المبلغ المرغوب للقرض

الحد الاعلى	الحد الادنى	المتوسط <sup>40</sup>	
100,000,000	40,000	500,000 <sup>41</sup>	الاجمالي
100,000,000	50,000	700,000 <sup>42</sup>	رجال
3,000,000	40,000	200,000	نساء
43,000,000	40,000	500,000 <sup>43</sup>	الأصغر (0-4) موظفين
100,000,000	400,000	1,000,000 <sup>44</sup>	المتوسطة والصغيرة (5-10) موظفين
10,000,000	100,000	600,000 <sup>45</sup>	صناعة
100,000,000	50,000	550,000 <sup>46</sup>	تجارة
20,000,000	40,000	500,000	خدمات
10,000,000	100,000	700,000 <sup>47</sup>	عدن
100,000,000	50,000	500,000 <sup>48</sup>	صنعا

<sup>39</sup> عند تحليل النتائج الأولية لأبحاث الجهاز المركزي للإحصاء / الصندوق الاجتماعي للتنمية في الفترة من ديسمبر 2013، كان متوسط مبلغ القرض المطلوب للمنشآت الأصغر حوالي 660,000 ريال يمني. على أي حال، عند النظر الى المشاركين الذين لديهم من خمسة إلى تسعة موظفين ذكروا ان متوسط المبلغ هو فقط من 570,000 ريال يمني، هنا سيكون من المثير للاهتمام أن نعرف كيف تم اختيار المشاركين في هذه الدراسة

<sup>40</sup> الارقام بعد ازالة القيم المتطرفة (عملية الازالة من قبل هولجين Hoaglin ولجليويكز Iglewicz)

<sup>41</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 700,000 ريال يمني

<sup>42</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 1,000,000 ريال يمني

<sup>43</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 500,000 ريال يمني

<sup>44</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 3 مليون ريال يمني

<sup>45</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 650,000 ريال يمني

<sup>46</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 1,100,000 ريال يمني

<sup>47</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 1,000,000 ريال يمني

<sup>48</sup> بدون الازالة الحالية للقيم المتطرفة (Hoaglin و Iglewicz) نحصل على متوسط مبلغ القرض وهو 600,000 ريال يمني.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

20,000,000	40,000	500,000	تعز
------------	--------	---------	-----

**النتائج المستخلصة من الدراسة النوعية:**  
كان هناك اختلاف ملحوظ في حجم القرض بين المبلغ المطلوب والمبلغ الذي تم استلامه فعلا. متوسط حجم القروض المطلوبة من قبل المشاركين في مجموعات النقاش المركز يساوي تقريبا 4.5 مرات من المتوسط العام الذي تم استلامه من قبلهم.  
على الرغم من الاختلاف الملحوظ قد يعكس جزئيا رغبات غير واقعية مقارنة مع قدراتهم على تسديد لدى البعض منهم، فان هذا فرق واضح هو ايضا سبب وجيه لمؤسسات التمويل الأصغر لمراجعة أحجام منتجات القروض الخاصة بهم وتصميم منتجات القروض بنطاقات مختلفة لتلبية احتياجات أصحاب المشاريع الصغيرة والأصغر.

**7.2.6 فترة سداد القرض**  
عند السؤال عن الفترة المفضلة لسداد القرض، يمكن أن نرى أن بعض الفترات المطلوبة كانت مرتفعة جدا. ان متوسط فترة القرض هي 20 شهرا. عند أخذ مبلغ القرض المتوسط فان ذلك يعني ان الاصل الشهري للقرض المتوسط هو 35,000 ريال يماني. سنعود لذلك لاحقا.

جدول 23 فترة القرض المرغوبة بالترافق مع تراوحت حجم القرض (بالأشهر)

الحد الاعلى	الحد الادنى	المتوسط	
200	2	20	الاجمالي
10	5	8	0-75,000
24	5	12	75,001-150,000
40	2	15	150,001-250,000
60	6	15	250,001-300000
60	6	18	300,001-750000
108	4	20	750,001-1500000
120	11	27	1,500,001-3000000
120	8	25	3,000,001-6000000
200	10	24	6,000,001-12000000
100	21	24	12,000,001-24000000
36	12	22	≥ 2,4000,000

### 7.2.7 سعر الفائدة

من الصعب دائما أن تسأل شخص ما عن مدى استعداد لدفع الفائدة أو هامش الربح. في معظم الاوقات سيقول المشاركون انهم مستعدون لدفع أسعار فائدة منخفضة جدا مما يجعل من الصعب تحليل النتائج. على أي حال يمكن لهذه الأرقام ان تعطيك فكرة كيف يمكن للعالم المثالي للمنشآت المتوسطة والصغيرة ان تبدو. ان المتوسط السنوي المرغوب لهامش الفائدة / الربح

بالنسبة لغالبية المشاركين كان 18%<sup>49</sup> . على أي حال، يمكن للمرء أن يرى أن الاستعداد لدفع ارباح عالية منخفض جدا في اليمن. وبالتالي لتصميم المنتج، قد يكون الخيار هو طلب تخفيض أسعار الفائدة، ولكن مقابل رسوم ترتيب أعلى.

## 7.2.8 الضمانات

سئل المشاركين عن أي نوع من الضمانات سيكونون قادرين على توفيرها للحصول على قرض. الضامنين، العقارات والأسهم هي الأنواع الأكثر تفضيلاً للضمانات. ذكرت أيضا الضمانات التجارية وضمادات الراتب وكذلك معدات الاعمال. من المثير للاهتمام أن نرى أن أحد المشاركين قال انه سيكون قادرا على توفير معدات المنزل كضمان. ويبدو من الواضح أنه من غير المألوف للغاية في اليمن توفير السلع المنزلية كضمان، والتي هي في كثير من البلدان الأخرى تعتبر نوعا يستخدم بشكل متكرر كضمانات للقروض الأصغر.

## المربع 6 دراسة حالة - الضمانات

عارف أحمد عبد الله يملك مشغل خياطة منزلي ويملك ثلاث آلات خياطة. يقوم بشراء الأقمشة بكميات صغيرة، ويصنع منها فساتين محلية وبييعها. ولهذا الغرض طلب قرضا من بنك الامال بمبلغ 200,000 ريال لشراء الأقمشة بكمية كبيرة بسعر الجملة لزيادة أرباحه. طلب منه البنك ضمانا تجارية، توقيعات اثنين من الجيران في مكان عمله، وعقد الإيجار لمكان عمله. انه لا يستطيع الحصول على قرض لأنه لا يمكنه تقديم ضمانا تجارية.

## 7.2.9 القروض والضمانات للمجاميع

سئل المشاركين إذا كانوا على استعداد لضمان أحد الجيران أو الأصدقاء على قرض إذا فعلوا الشيء نفسه بالنسبة له / لها. وافق 73% من المشاركين وهم على استعداد لذلك، في حين أن 27% فقط ليسوا مستعدين. كما أنهم سئلوا عما إذا كانوا يفضلون القروض الجماعية أو القروض الفردية وكان رد الغالبية العظمى من المشاركين (90%) انهم يفضلون القروض الفردية. من الملفت للنظر أن نرى أن هناك اختلافا كبيرا بين المشاركين من الذكور والإناث: 32% من الإناث اللواتي شاركن يفضلن قروض المجموعة، في حين ان 4.6% فقط من المشاركين الذكور يفضلون قرض المجموعة.

## 7.2.10 التوافق مع الشريعة

التوافق مع الشريعة شرط حتمي في اليمن. 96.7% من المشاركين قالوا ان التوافق مع الشريعة هو السبب في اختيارهم لأي منتج مالي. لذلك سيكون من الحكمة ان تقوم مؤسسات التمويل الأصغر بتوفير منتجات تتفق مع الشريعة (لكل من المنتجات الاقراضية وغير الاقراضية).

من خلال مسحنا النوعي: أكد المشاركون في مجموعات النقاش المركز في صنعاء، من الرجال والنساء، ان الاقراض يجب ان يكون متفقا مع مبادئ الشريعة الاسلامية. نصف المشاركون فضلوا القروض العينية، والتي يمكن اصدارها باستخدام عقود المرابحة، الايجار او الاستئناء الاسلامية، وهي العقود الاكثر شهرة التي يتم تطبيقها بواسطة معظم مؤسسات التمويل الأصغر

<sup>49</sup>في الاستبيان لم نسأل إذا كان ذلك يعني تراجع في سعر الفائدة انه انه سعر ثابت بالنسبة لهم لأن هذا من شأنه أن يتجاوز حدود معرفة المشاركين. هذه 18% يمكن أن تستخدم بمثابة دليل للعثور على الحد بالنسبة للعملاء المحتملين.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

والبنوك. النصف الاخر من المشاركين طلبوا قروضا نقدية. القروض النقدية يمكن فقط توفيرها من خلال المشاركة او المضاربة .<sup>50</sup>

### 7.2.11 القدرة على السداد

سألنا المشاركين كم يمكنهم ان يسددوا القرض بسهولة مع الاخذ في الاعتبار دخلهم الاجمالي ونفقات العمل والاسرة . تظهر التجربة ان هذه الارقام، عند السؤال بجديّة للعملاء المحتملين الذين يودون الحصول على قروض كم يمكنهم الدفع بسهولة، تكون عادة هي الاكثر واقعية. التقديرات الاخرى للزبائن، مثل المبيعات الشهرية والارباح والنفقات عند مقارنتها بهذا الرقم تكون مقدرة بشكل تقريبي.

ان هذه القدرة على السداد تتوافق مع الارباح، وحينها يمكن لنا ان نفترض ان التكاليف الشهرية للعائلة تتم تغطيتها بواسطة دخل اضافي (حيث اننا نعرف ان حوالي 43% من المشاركين لديهم دخل اضافي).

جدول 24 القدرة على السداد-كم الذي يستطيع المشاركون دفعه في كل شهر

الحد الاعلى	الحد الادنى	المتوسط <sup>51</sup>	
5,000,000	5,000	35,000	الاجمالي
5,000,000	5,000	50,000	رجال
83,000	5,000	10,000	نساء
3,500,000	5,000	30,000	الأصغر (0-4) موظفين
5,000,000	20,000	50,000	المتوسطة والصغيرة (5-10) موظفين
1,000,000	7,892	42,000 <sup>52</sup>	عدن
5,000,000	5,000	30,000 <sup>53</sup>	صنعاء
290,000	5,000	30,000	تعز

<sup>50</sup>في دراسة الجهاز المركزي للإحصاء سئل المشاركون عن نوع القرض الذي يفضلونه. كانت المربحة الاسلامية هي المفضلة الى حد كبير، تليها القروض التقليدية والمشاركة الاسلامية. لا يبدو ان نوع المضاربة الاسلامية مفضلا من قبل الكثيرين، اما البعض فلم يكن لديه تفضيل لأي نوع من القروض.

<sup>51</sup>الرقم بعد ازالة القيم المنطرفة (عملية الازالة من قبل هوجلين Hoaglin ولجليويكز Iglewicz)

<sup>52</sup>الرقم بعد ازالة القيم المنطرفة (عملية الازالة من قبل Hoaglin و Iglewicz). بدون ازالة هو 43.042 ريال يمني

<sup>53</sup>الرقم بعد ازالة القيم المنطرفة (عملية الازالة من قبل هوجلين Hoaglin ولجليويكز Iglewicz). بدون ازالة هو 32.500 ريال يمني

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

## 8. استنتاجات



في حين أظهرت نتائج المسح الكمي والنوعي يتكون من 1.9 مليون منشأة، وان هناك طلب كبير على

المنتجات غير الإقراضية، إلا انها أظهرت كذلك ان هناك ترددا معينا من المشاركين على الاقتراض. هذا التردد يمكن إرجاعه أساسا إلى ثلاثة قيود (1): الوضع الأمني السائد وعدم الوصول بشكل منتظم إلى الكهرباء والوقود، وذلك وثر سلبا على الإنتاجية وبالتالي القدرة على السداد مما يجعل الاستثمارات في الاعمال أكثر خطورة، (2) التصور

الحالي للمؤسسات للمالية من حيث إجراءات الإقراض ومتطلبات الاقتراض، وأخيرا (3) الاهتمامات الأخلاقية والدينية فيما يتعلق بالمنتجات المالية والخدمات.

لمعالجة هذه المعوقات نوصي بالقيام بمبادرات سواء على المتوسط والمستوى المؤسسي. يمكن تنظيم حملة توعية / تسويق في المستوى المتوسط لمعالجة المخاوف الأخلاقية والدينية والتردد من اخذ القروض وذلك لزيادة الوعي حول الفوائد وإجراءات الإقراض والمتطلبات. وبالإضافة إلى ذلك فإننا نقترح إطلاق حملة ترويج مباشرة حول النوع الاجتماعي للوصول الى النساء اللواتي يمتلكن المنشآت وذلك من خلال مسؤوليات الإقراض من الإناث ومعالجة المعوقات المحددة التي تواجهها سيدات الأعمال.

وعلى المستوى المؤسسي نوصي بما يلي: (1) تسريع إجراءات صرف القروض من خلال تبسيط إجراءات وشروط القرض للتخفيف من الاعباء الإدارية على العملاء (2) تصميم منتجات قروض تناسب قدرة التسديد لدى العملاء و (3) الدراسة عن أشكال بديلة للضمانات.

### جدول 25 الامكانيات / التوصيات

الامكانيات / التوصيات	
التوعية	<ul style="list-style-type: none"> <li>معالجة الاهتمامات الأخلاقية والدينية والتردد في الحصول على قرض مع حملة تسويقية مصممة حسب الاحتياج حول إجراءات وشروط الإقراض</li> <li>إطلاق حملة ترويج مباشرة حول النوع الاجتماعي للوصول الى النساء اللواتي يمتلكن المنشآت وذلك من خلال مسؤوليات اقراض من الإناث ومعالجة المعوقات المحددة التي تواجهها سيدات الأعمال</li> </ul>
الاجراءات	<ul style="list-style-type: none"> <li>تبسيط وتسريع عملية صرف القرض وتخفيف الاعباء الادارية</li> </ul>
منتج القرض	<ul style="list-style-type: none"> <li>توفير قروض مصممة خصيصا لتتناسب قدرة العميل على التسديد (اقراض مبني على اساس السيولة النقدية).</li> <li>توفير منتجات قروض بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية لأنه يبدو أن هذا الامر يعتبر عاملا حاسما بالنسبة لغالبية المشاركين.</li> </ul>

تطوير منتجات قروض لتمويل مستلزمات الطاقة الشمسية أو مولدات لمعالجة انقطاع الكهرباء	
معالجة عدم وجود ضمانات لغالبية العملاء المحتملين مع تحديد مصادر بديلة للضمانات (المعدات المنزلية)	ضمانات بديلة

بينما سيكون التسويق والترويج المباشر أدوات هامة لزيادة الوعي حول فوائد الخدمات المالية، إلا ان المؤسسات المالية في نفس الوقت بحاجة الى تبسيط إجراءات وشروط القرض، لان التصور الحالي يستدعي تبسيط الإجراءات وتسهيل الضمانات ورقابة صارمة على عملية طلب القرض وذلك للتخفيف من الأعباء الإدارية على العملاء وتسريع عمليات صرف القرض.

أظهر المسح أن ما يقرب من 60٪ من المنشآت الصغيرة والأصغر قد تقوم بسداد مريح لقرض بقيمة 500000 ريال يعني مع فترة سداد لمدة 12 شهرا وبفائدة 20٪ (سنويا). يمكن لكل رابع منشأة من المنشآت الصغيرة والأصغر ان تتحمل حتى 1 مليون ريال يماني. وبالتالي سيكون من الواقعي أن نفكر في متوسط حجم قرض بقيمة 500000 ريال يماني مع فترة سداد تتراوح بين 12 و20 شهرا عندما يتعلق الأمر بتخطيط الأعمال. يقدم المرفق 3 لمحة عامة عن تنوع الأقساط عندما نفترض التوافق بين فترة السداد وحجم القرض. هذه الأقسام يتم تحديدها بالنظر الى ما ذكره المشاركين في الاستطلاع من أنه يمكنهم القيام بسداد مريح كل شهر. وتتكون تلك الأقساط من أصل شهري وارباح 20٪ سنويا (وهو ما يتناسب مع الفائدة المرغوبة).

كان عدم وجود ضمانات لأكثر من 60٪ من المشاركين هو أهم سبب لرفض طلب القرض. كما ان المشاركين الذين سئلوا لماذا لم تتقدموا بطلب للحصول على قرض، افاد الكثير منهم بأنه ليس لديهم ضمانات كافية. الضمانات التي تم استخدامها كتأمين للحصول على قروض كانت غالبا الضمانات التجارية والراتب والمشاركة في مجموعات. عندما سئل العملاء المحتملين عن الضمانات التي يمكنهم توفيرها، أفاد مستطلع واحد فقط انه يمكنه توفير معدات المنزل كضمان. وبالتالي، يبدو أن المعدات المنزلية، كشكل من أشكال الضمانات البديلة، ليست على الرادار بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر (على الأرجح لان تنفيذ القانون محدود جدا) أو في ذهن العملاء المحتملين كضمانات ممكنة. ومع ذلك قد يكون من المثير للاهتمام معرفة ما إذا كانت الأنواع البديلة من الضمانات سوف تساعد في توسيع نطاق الحصول على التمويل في اليمن.

## الملحق "أ" استبيان

المنطقة	الموقع	المديرية	المربع/الحارة	العنوان	الرقم

استبيان مسح متطلبات المنشآت الصغيرة والاصغر الذي اقامته ال اب اس (اليمن، اكتوبر 2013)

طاب يومكم، انا ..... اود ان اتكلم مع مالك العمل او الشخص الذي يتخذ القرارات المالية الخاصة بالعمل.

اعد المقدمة ان تطلب الامر: نحن نقوم في الوقت الحالي بأجراء دراسة للسوق مع اصحاب المنشآت الصغيرة والاصغر. نريد ان نفهم كيفية استخدام الخدمات المالية من قبل اصحاب الاعمال بالنظر الى تحسين الوصول الى تلك الخدمات في المستقبل. اود ان اتحدث مع صاحب العمل ا الشخص الذي يقوم باتخاذ القرارات المالية للعمل. ممكن ان تعطينا من وقتك لبعض الاسئلة من فضلك؟ لن يستغرق الامر وقت طويل.

هذا المسح مستقل والبيانات التي تم جمعها سيبستخدم لأغراض هذه الدراسة فقط.

س1. هل لديك الرغبة في المشاركة في هذه الدراسة؟

1	نعم	استمر
2	لا	انهي التسجيل

س2. هل تدير هذا العمل منذ أكثر من سنة او اقل من سنة؟

1	أكثر من سنة	استمر
2	أقل من سنة	انهي التسجيل

كم عدد العاملين الدائمين هنا غيرك؟

1	4-1 استمر
2	10-5 استمر
3	أكثر من 10 انهي التسجيل
4	لا أحد (غير مالك)

س1:

أ- عدد الموظفين العاملين باحث مثبت/اساسي: الموظف/العامل الثابت يعمل/تعمل لمدة 8 ساعات في اليوم بمعدل 5 ايام في الاسبوع على الاقل، بغض النظر عما إذا كان يعمل بأجر او بدون أجر؟

1	2	3	؟	؟	؟	؟	؟	؟
---	---	---	---	---	---	---	---	---

ب- كم عدد العاملين الثابتين هناك غيرك؟

1	4-1 استمر
2	10-5 استمر
3	أكثر من 10 انهي التسجيل
4	لا أحد (غير مالك)

### أ. وصف عام للنشاط التجاري الرئيسي

2. مكان العمل: يستكمل من قبل المضيف/المقابل

1	طاوله في السوق/مكان ثابت، لا يتحرك في يوم	4	جزء من ملكية سكنية-يدار العمل من المنزل
2	مكان عمل ثابت في مجموعة اعمال (مول او منشئة سوقية)	5	
3	مبنى حر يستخدم فقط لأغراض هذا العمل		

3. ما هو القطاع الذي يندرج تحته نشاطك التجاري؟ استخدم الكرت رقم 1 " تفاصيل النشاط"

1	2	3	4
صناعي	تجاري	خدمات	اخرى (حدد)

4. كم هي المدة التي قضيتها في ادارة هذا العمل؟

1	1-3 سنوات	4	لا يعلم
2	3-10 سنوات	5	رفض
3	أكثر من عشر سنوات		

5. هل انت مالك ام مستأجر لمكان العمل؟

1	يملك	3	لا يعلم
2	مستأجر	4	رفض

## ب. العلاقات مع المؤسسات المالية

6. الآن سأذكر لك خدمات مالية مختلفة. ارجو ان تخبرني اي الخدمات او الصفقات المالية التالية تستخدم: مثلاً تقول لي، قد استخدمت هذه في مرة خلال العامين الماضيين؟ اقرء

7. اي المؤسسات المالية التي تتعامل معها للأغراض التالية، او قد تعاملت معها خلال العامين الماضيين؟  
تعدد الاجابات، سجل اسماء مقدمين الخدمة المالية في القائمة: سجل انواع/انواع مقدمين الخدمة المالية في الجدول ادناه.  
8. في حال أنك لا تستخدم هذه الخدمات حالياً، ما هي التي ترغب في استخدامها في المستقبل؟

اسأل السؤال كاملاً لكل خدمة.

ابدأ: هل تستخدم حساب جاري، او سبق لك ان فعلت خلال العامين الماضيين؟  
في حال الاجابة بـ "نعم" ارسم دائرة حول 1 ثم اسأل: ماهي المؤسسة المالية التي تتعامل معها؟ ثم انتقل الى الخدمة التالية.  
في حال الاجابة بـ "لا" اسأل: هل ترغب باستخدام حساب جاري في المستقبل؟ ضع دائرة حول الاجابة الصحيحة وانتقل الى الخدمة التالية "حساب توفير"

6. نوع الخدمات المستخدمة حالياً		7. نوع مقدم الخدمة المالية المستخدم حالياً			8. نوع الخدمة التي يرغب باستخدامها في المستقبل		
		1 مؤسسة مالية	2 مؤسسة تمويل أصغر	3 جمعية ادخار دورية	1 نعم	2 لا	3 لا اجابة
1	حساب جاري	1	1	1	1	1	1
2	حساب توفير	2	2	2	2	2	2
3	قرض لأغراض تجارية (أي لتمويل المخزون، والمعدات والمبنى)	3	3	3	3	3	3
4	قرض لأغراض شخصية / خاصة (أي لشراء الأجهزة المنزلية، والسيارات، والدراسة المالية وحالات الطوارئ)	4	4	4	4	4	4
5	الحوالات المالية المحلية (داخل اليمن)	5	5	5	5	5	5
6	الحوالات المالية الدولية (أي تحويلات)	6	6	6	6	6	6
7	الخدمات العادية (أي مدفوعات الرواتب، والطلبات الدائمة، والمدفوعات من فواتير المياه والكهرباء)	7	7	7	7	7	7
8	خدمات الصرف الاجنبي	8	8	8	8	8	8
9	خدمات اخرى	9	9	9	9	9	9
10	لا يوجد						
66	مرفض						

## ت. وصف عام للنشاط التجاري الرئيسي

الآن دعنا نتحدث عن أنماط تمويل عملك.

9. كيف تدفع لمشترياتك؟ ارجو ان تأخذ بالاعتبار جميع مزوديك. اقرء: امثلة متعددة.

	نقد	شيك او تحويل لحساب بنكي	
1	1	1	كامل المبلغ مقدما
2	2	2	الموردون يسمحون لي بالدفع الأجل (مثل الدفع المؤجل)
3	3	3	الموردون يسمحون لي ان ادفع بالتقسيط
4	4	4	وسطاء لدى بنك/مؤسسة تمويل أصغر
66	5	5	مرفض

10. هل تقبل أي نوع من المدفوعات المؤجلة من زبائنك؟ المدفوعات المؤجلة أ. يعني عدم وجود معدلات فائدة أو رسوم ينبغي تحميلها. إجابة واحدة فقط.

1	2	3	4	5
نعم، كقاعدة	نعم، احياناً	لا، كقاعدة	لا اعلم	رفض

ب. هل تمنح قروض لعملائك؟ قروض تعني وجود معدلات فائدة أو رسوم ينبغي تحميلها. إجابة واحدة فقط

1	2	3	4	5
نعم، كقاعدة	نعم، احياناً	لا، كقاعدة	لا اعلم	رفض

11. فيما يتعلق باحتياجات العمل والاحتياجات الشخصية، من الذي يقوم بتزويدك بالمال المطلوب (او قام بذلك خلال العامين الماضيين) اذكر الأغراض والمزود: تعدد الاجابات  
ابداً: بالنسبة لرأس المال التشغيلي، هل تستخدم خدمات بنكية؟

	رأس المال التشغيلي	اصول ثابتة (معدات آلية)	بناء او شراء مبنى النشاط التجاري	الاستهلاك والادوات المنزلية	تحسينات في المسكن	تعليم	طوارئ		
	1-11	2-11	3-11	4-11	5-11	6-11	7-11		
1	1	1	1	1	1	1	1	بنك	1
2	2	2	2	2	2	2	2	مؤسسة تمويل أصغر	2
3	3	3	3	3	3	3	3	مقرض مالي خاص	3
4	4	4	4	4	4	4	4	العائلة/الاصدقاء	4
5	5	5	5	5	5	5	5	اخرى (حدد)	5
6	6	6	6	6	6	6	6	لا يوجد (دائماً) يستخدم الاصول المملوكة فقط	6
66								مرفض	66

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

12. بالنظر الى القرض الذي كان بالنسبة لك **الأهم** في السنتين الماضيتين، ما لذي يجعل هذا القرض هو الاهم بالنسبة لك من بين القروض التي استخدمتها خلال السنتين الماضيتين؟ اكتب الاجابة

13. من اين حصلت على هذا القرض الذي هو الأهم؟ سجل اسم موفر الخدمة المالية من القائمة: سجل نوع موفر الخدمة المالية من الجدول ادناه.

1	2	3	4
بنك	مؤسسة تمويل أصغر	مقرض مالي خاص	رفض

14. اي من المنتجات المالية التالية استخدمته **لأهم** قرض بالنسبة لك؟ اجابة واحدة فقط: اظهر الكرت 2 واجعل المشارك يقوم باختيار الاجابة الصحيحة.  
اسأل الأسئلة 15-17 فقط للذين لم يستخدموا منتجات اسلامية

1	القرض الفردية بمعدل فائدة محدد تسدد بالتقسيط او عند توفرها	قرض اسلامي. لا أعلم ذلك مطلقاً اذهب الى س18
2	القرض الجماعية بمعدل فائدة محدد بسدد بالتقسيط ام دفعة واحدة	اخرى (حدد) -----
3	منتج اسلامي (حدد) ----- اذهب الى س 18	

15. كم كان مبلغ أهم قرض لك خلال العاميين الماضيين؟

ريال يماني (المبلغ) -----

16. كم كانت فترة القرض الأخير لديك؟ اكتب الرقم في السطر الصحيح: اجابة واحدة فقط

1	2	3	4	5
أيام .....	أسابيع .....	شهور .....	بدون تحديد	رفض

17. كم كان معدل الفائدة السنوي لأهم قرض لديك؟ اجابة واحدة فقط: في حال ان المشترك يمكنه تحديد معدل الفائدة الشهري فقط قم باستخدام السطر الثاني.

1	اختياري: معدل الفائدة السنوي: ----- % في السنة اذهب الى س 21
2	اختياري: معدل الفائدة الشهري: ----- % في الشهر اذهب الى س 21
3	لا أعلم
4	رفض

اسأل الاسئلة 18-26 فقط للمشاركين الذين سبق لهم ان استخدموا منتجات اسلامية

18. كم اقترضت تسلفت لأهم قرض لك في السنتين الماضيتين؟

ريال يماني (المبلغ) -----

19. خلال كم كنت ملتزم بتسديد هذا القرض الأهم؟ اكتب الرقم في السطر المناسب: اجابة واحدة فقط

1	2	3	4	5
قسط في اليوم	قسط في الاسبوع	قسط في الشهر	غير محدد	رفض

20. كم كان مقدار الرسوم السنوية لهذه الخدمة، والتي هي أهم قرض لديك في السنتين الماضيتين؟

-----% في الشهر

-----% في السنة

والآن دعنا نتحدث عن الطريقة التي قمت من خلالها بالدفع لهذه الخدمة.

21. هل كان ينبغي عليك دفع المبلغ كامل دفعة واحدة او بالتقسيط؟

المبلغ كامل  دفعة واحدة

بالتقسيط  اذهب الى 23

22. في حال أنك دفعت المبلغ كاملا دفعة واحدة، كم دفعت؟

ريال يماني (المبلغ) -----

(اذهب الى السؤال رقم 26)

23. إذا كان ينبغي عليك الدفع بالتقسيط، كم هي الاقساط التي قمت بها؟

24. كيف كان جدول السداد؟

1	2	3	4	5
قسط في اليوم	قسط في الاسبوع	قسط في الشهر	غير محدد	رفض

25. كم كان المبلغ الذي وجب عليك دفعة في كل قسط؟

ريال يماني (المبلغ) -----

اسأل كل الذين استخدموا قرض رسمي في العامين الماضيين

26. ماذا كان الضمان الذي قدمته لأهم قرض لك في العامين الماضيين؟ اقرء: قد تتعدد الاجابات

؟	مجموعة	؟؟	معدات منزلية
؟	ارض	؟؟	ضمان بنكي
؟	كمبيالات	؟؟	ادخار اجباري
؟	عقار	؟؟	راتب موظف

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

سيارة	؟؟	ضمان تجاري	؟
معدات تجارية	؟؟	شيكات	؟
مخزون	؟؟	اخرى (حدد)	؟
حصاء، ماشية	؟؟	بدون ضمان	؟
ذهب	؟؟	رفض	؟
ضمين			؟؟

27. من اي مصادر قمت بسداد القرض؟ مازلنا في صدد الحديث عن اهم قرض بالنسبة لك في العامين الماضيين. قد تتعدد الاجابات

في حال تم اختيار خيار تعدد الاجابات في السؤال رقم 31 اسأل:

28. اي المصادر كان الهم في استخدامك له في سداد القرض الأهم خلال العامين الماضيين؟

29. اي المصادر برأيك هو ثاني اهم مصدر في استخدامك له في سداد القرض الأهم خلال العامين الماضيين؟

30. اي المصادر برأيك هو ثالث اهم مصدر في استخدامك له في سداد القرض الأهم خلال العامين الماضيين؟

س27 المصادر المستخدمة	المصادر	س28 الأهم	س29 ثاني أهم	س30 ثالث أهم
؟	من ارباح النشاط	؟	؟	؟
؟	مال من افراد العائلة	؟	؟	؟
؟	قرض آخر بدون ضمان	؟	؟	؟
؟	بيع عقار	؟	؟	؟
؟	بيع مخزون	؟	؟	؟
؟	راتب شهري	؟	؟	؟
؟	بيع شيء آخر	؟	؟	؟
؟	اخرى (حدد)	8	8	8
؟؟	رفض	؟؟	؟؟	؟؟

31. هل قمت باستخدام اي قروض اخرى خلال فترة التزامك بالقرض الأهم هذا؟

1	2	؟؟
نعم	لا	رفض

32. كيف تعرفت على الممول المالي هذا؟

؟	كنت اعلم معه	؟	رأيت فرع
؟	أحدهم اوصى بهذا البرنامج	؟	اخرى (حدد)
؟	تسويق مباشر	؟؟	رفض
4	دعاية في الأعلام		

33. ما هو اهم سبب جعلك تختار هذا المنتج الاقراضي بالتحديد، ونستمر بالحديث عن اهم قرض لك في العامين الماضيين؟ من فضلك اذكر سببين آخرين ان وجدو. ملاحظة: شخص واحد فقط لكل صف.

	الأسباب	أهم	ثاني أهم	ثالث أهم
؟	قرض مكرر او اضافي	؟	؟	؟
؟	حجم القرض مناسب	؟	؟	؟
؟	ضمان سهل	؟	؟	؟
4	فترة قرض مناسبة	4	4	4
؟	تسديد مرن	؟	؟	؟
؟	لا جزاءات في التأخير	؟	؟	؟
؟	إجراءات صرف سريعة	؟	؟	؟
؟	السمعة الجيدة للمؤسسة الإقراضية	؟	؟	؟
؟؟	معرفة الأشخاص المسؤولين	؟؟	؟؟	؟؟
؟؟	أي خيارات أخرى للحصول على قرض	؟؟	؟؟	؟؟
؟؟	اعتبارات دينية	؟؟	؟؟	؟؟
؟؟	أخرى (حدد)	؟؟	؟؟	؟؟
	رفض	؟؟	؟؟	؟؟

34. هل ترغب في استخدام هذا المصدر المالي مجدداً؟

1	2	؟؟	؟؟
نعم. اذهب الى 44	لا. اسأل السؤال 35 واذهب الى 44	لا أعلم. اذهب الى 44	رفض. اذهب الى 44

35. ما السبب الذي يجعلك غير راغب في استخدام هذا المصدر المالي مجدداً؟ اجابة واحدة فقط

؟	لا يوجد حاجة لتمويل اضافي
؟	لم تكن الاوضاع مناسبة (حدد) -----
؟	اسباب اخرى (حدد) -----
؟؟	لا اعلم
؟؟	رفض

اسأل المشتركين الذين لم يسبق لهم استخدام خدمات مالية رسمية للاستثمار

36. هل تقدمت بطلب قرض من مؤسسة تمويل رسمية خلال العامين الماضيين؟

1	2	؟؟
نعم ولاكن اقبل	لا. اذهب الى 41	رفض. اذهب الى 44

37. من وجهة نظرك، ما هي الاسباب التي جعلت المؤسسة المالية ترفض طلبك؟ او اسباب رفضك للقرض؟ في حال عدم قدرة المشاركين على ذكر الاسباب قم بقراءة خيارات للإجابة: قد تتعدد الاجابات

في حال تم اختيار أكثر من اجابة في س44 اسأل:

38. اي الاسباب التي تم ذكرها اعلاه كان الأهم لرفض طلبك للقرض من قبل المؤسسة المالية؟

39. اي الاسباب التي تم ذكرها اعلاه تعتبره ثاني أهم لرفض طلبك للقرض من قبل المؤسسة المالية؟

40. اي الاسباب التي تم ذكرها اعلاه كان ثالث أهم لرفض طلبك للقرض من قبل المؤسسة المالية؟

س.37 الاسباب	الاسباب	س.38. اهم سبب	س.39. ثاني اهم سبب	س.40. ثالث اهم سبب
1	القدرة على السداد غير كافية	؟	؟	؟
2	لا يوجد ضمان مناسب	؟	؟	؟
3	النشاط غير مسجل	؟	؟	؟
4	لم التحق بمجموعة او اسس واحدة	4	4	4
5	أسباب أخرى (حدد)	؟	؟	؟
6	لا أعلم			
7	رفض			

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

أسأل س41 للمشاركين الذين لم يتقدموا لطب قرض من مؤسسة تمويل رسمية خلال العامين الماضيين او الذين تم رفضوا الإجابة عن (س44)

41. دعنا نتحدث عن الاسباب التي تمنعك من استخدام مؤسسة تمويل رسمية للاستثمارات في النشاط التجاري او الاحتياجات الخاصة في العامين الماضيين. ما هو السبب الأهم الذي يمنعك من استخدام مؤسسة تمويل رسمية للاستثمارات في النشاط التجاري او الاحتياجات الخاصة في العامين الماضيين؟ امتنع عن قرائه الاجابات،

42. ما هو ثاني اهم سبب يمنعك من استخدام مؤسسة تمويل رسمية للاستثمارات في النشاط التجاري او الاحتياجات الخاصة في العامين الماضيين؟

43. ما هو ثالث اهم سبب يمنعك من استخدام مؤسسة تمويل رسمية للاستثمارات في النشاط التجاري او الاحتياجات الخاصة في العامين الماضيين؟

الأسباب	س41.س أهم	س42. ثاني أهم	س43. ثالث أهم
؟	؟	؟	؟
أستطيع تمويل احتياجاتي بنفسي			
؟	؟	؟	؟
نشاطي ليس بحاجة لاستثمارات أكثر			
؟	؟	؟	؟
ليس لدي ضمان مناسب			
4	4	4	4
لا أدرى كيف واين أقدم			
؟	؟	؟	؟
النشاط غير مسجل			
؟	؟	؟	؟
أخشى ان لا أستطيع السداد			
؟	؟	؟	؟
لا اثق في المؤسسات التي تقرض المال			
؟	؟	؟	؟
الحصول على قرض معقد وطويل جداً			
؟؟	؟؟	؟؟	؟؟
الاورضاع غير مناسبة (حدد)			
؟؟	؟؟	؟؟	؟؟
لا يوجد مؤسسة اقراض قريبة			
؟؟	؟؟	؟؟	؟؟
اعتبارات دينية			
؟؟	؟؟	؟؟	؟؟
اسباب أخرى (حدد)			
لا اعلم			
14			
رفض			

44. فكر فيما يلي: إذا قامت مؤسسة تمويلية جديدة بأرسال أحد ضباطها اليك لمناقشة احتياجات عملك، هل ستقبل بقضاء من ساعة الى ساعتين من اجل امكانية استلام قرض يناسب احتياجات عملك؟ ستحرص المؤسسة التمويلية على تجنب اي ازعاج ثقافي او ديني.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

نعم	؟
نعم ولاكن أخشى ان لا اكون مؤهل (حدد لماذا -----)	؟
لا. لا حاجة لمزيد من الاستثمارات	؟
لا. أفضل العمل كما هو معتاد	؟
لا. بسبب تجارب القروض السيئة في الماضي	؟
لا. اسباب اخرى	؟
رفض	66

45. لأي الأغراض سيتم استخدام هذه المدخلات؟ تعدد الاجابات

نشاط	؟
أخرى (حدد)	4
عقارات	99
الاستهلاك الخاص / شراء الأدوات المنزلية	؟؟
رفض	؟

46. اي مبلغ سترغب في الحصول عليه؟

ريال يميني (المبلغ)

47. كم الذي انت مستعد لإضافته للمبلغ الذي اقترضته كمعدل فائدة او رسوم؟ في حال قدرة المشاركين على ذكر معدل سنوي قم بوضع الاجابة في السطر الاول

معدل الفائدة السنوي	؟
%.....	؟
المبلغ	؟
ريال يميني.....	99
لا أعلم	؟
رفض	66

بدلا من ذلك، اسأل: كم هو المبلغ الذي تراه مناسب كرسوم للقروض الذي ترغب فيه؟ ضع الاجابة في السطر الثاني

48. كم تستطيع ان تدفع بسهولة لسداد القرض بأخذ كلا من الدخل والخرج للعمل والعائلة بعين الاعتبار؟ (ضع المعلومات في المساحة الموفرة ادناه-اذكر واحده فقط، مثل، 800 ريال في الشهر، او 50 ريال في اليوم)

في الشهر؛ .....	ريال يميني	؟
في الأسبوع؛ .....	ريال يميني	؟
في اليوم؛ .....	ريال يميني	؟
في الوقت المحدد -----	ريال يميني	؟
لا أعلم		99

49. خلال كم يمكنك استكمال واجبات السداد بسهولة مع امكانية اعادة امكانية استخدامك لهذا المنتج المالي (او غيره)، بحسب احتياجاتك الحالية؟

أيام .....	؟
أسابيع .....	؟
شهور .....	؟
بدون تحديد	؟
رفض	99

50. ما هو الضمان الذي يمكنك تقديمه للقرض؟ من فضلك انظر الى الكروت واذكر الضمان لي. تعدد الاجابات: قم باضها الكروت

معدات منزلية	؟؟	مجموعة	؟
ضمان بنكي	؟؟	ارض	؟
ادخار اجباري	؟؟	كمبيالات	؟
راتب موظف	؟؟	عقار	؟
ضمان تجاري	؟؟	سيارة	؟
شيكات	؟؟	معدات تجارية	؟
اخرى (حدد)	؟؟	مخزون	؟
بدون ضمان	؟؟	حصاد، مواشي	؟
رفض	؟؟	ذهب	؟
		ضمين	؟؟

51. هل ترغب في ضمان قروض لعدد من اصحاب الاعمال في حال انهم كانوا سيفعلون ذلك معك (جارك على سبيل المثال)؟

1	2	؟؟
نعم	لا	رفض

52. ماذا تفضل: ان تعطي ضمانات متبادلة ام ان تكون مسؤول عن قرضك الفردي وتقدم اصول مملوكة كضمان؟

1	2	؟؟
قرض جماعي	قرض فردي	رفض

53. هل تمثل مطابقة الشريعة سبباً في اختيار المنتج المالي بالنسبة لك؟

1	2	؟؟
نعم	لا	رفض

### ج. اوضاع العمل

54. والان فلنتحدث عن المسائل التي قد تؤثر على عملك. سأقوم بقراءة بعض المسائل عليك تحديد درجة صحتها بالنسبة لك، من

2 "لها تأثير ضعيف جداً" 3 "تأثير متوسط" و4"تأثير كبير". اظهر الكرت رقم 4

ابداً: إلى أي مدى يكون لجودة التسهيلات الإنتاجية الخاصة بك تأثير على عملك؟

	مرتفع	متوسط	منخفض	لا ينطبق
1	4	3	2	1
جودة التسهيلات الإنتاجية لديك				
2	4	3	2	1
تنظم عملية الإنتاج				
3	4	3	2	1
ادارة النشاط				
4	4	3	2	1
توفر كادر مؤهل				

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

1	2	3	4	التسويق والمبيعات	5
1	2	3	4	العلاقات مع الموردين والعملاء	6
1	2	3	4	التأكيد القانوني (لك وللكار)	7
1	2	3	4	سلوك الهيئات التنظيمية	8
1	2	3	4	النظام الضريبي	9
1	2	3	4	الحصول على التمويل للنشاط	10
1	2	3	4	الحصول على خدمات تطوير الاعمال	11
1	2	3	4	قضايا امنية	12
1	2	3	4	توفر الكهرباء	13
1	2	3	4	توفر المياه	14
1	2	3	4	توفر الوقود	15
1	2	3	4	نظافة البيئة والصرف الصحي	16
1	2	3	4	اخرى (حدد)-----	17

55. ما هو التحدي الاكبر مما ذكر اعلاه؟ اقرء خيارات الاجابة: اجابة واحدة فقط

1	جودة التسهيلات الانتاجية لديك	؟؟	الحصول على التمويل للنشاط
2	تنظم عملية الانتاج	؟؟	الحصول على خدمات تطوير الاعمال
3	ادارة النشاط	؟؟	قضايا امنية
4	توفر كادر مؤهل	؟؟	توفر الكهرباء
5	التسويق والمبيعات	؟؟	توفر المياه
6	العلاقات مع الموردين والعملاء	؟؟	توفر الوقود
7	التأكيد القانوني (لك وللكار)	؟؟	نظافة البيئة والصرف الصحي
8	سلوك الهيئات التنظيمية	؟؟	اخرى (حدد)-----
9	النظام الضريبي		

### د. التأمين

56. هل لديك اي معرفة حول خدمات تأمين يمكنك استخدامها لنشاطك او احتياجاتك الخاصة؟

1	نعم	2	لا. اذهب الى 68 و70
---	-----	---	---------------------

57. اي من خدمات التأمين التآليه تستخدم، او قد اخر مرة استخدمتها في العامين الماضيين؟ اقرء

58. ما هي المؤسسة المالية التي تتعامل معها لهذا الغرض، او سبق لك ان فعلت خلال العامين الماضيين؟

تعدد الاجابات: سجل اسم/اسماء مقدم الخدمة المالية من القائمة: سجل نوع/انواع مقدم الخدمة المالية من الجدول ادناه.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

59. في حال أنك لا تستخدم خدمات تأمين حالياً، اي من هذه الخدمات ترغب باستخدامها في المستقبل؟

اسأل السؤال كاملاً لكل خدمة:

أبدأ: هل تستخدم تأمين للمباني، او سبق ان فعلت خلال العامين الماضيين؟

في حال "نعم" ضع دائرة على 1 واسأل: ماهي المؤسسة المالية التي تتعامل معها؟ ثم انتقل الى الخدمة التالية

في حال "لا" اسأل: هل ترغب باستخدام حساب جاري في المستقبل؟ ضع دائرة على الاجابة الصحيحة ثم انتقل الى الخدمة التالي "تأمين للسيارة"

57. نوع الخدمة			58. نوع مقدم الخدمة المستخدم حالياً			59. الرغبة في الاستخدام مستقبلاً		
1	2	3	1	2	3	1	2	3
مؤسسة مالية	مؤسسة تمويل أصغر	مؤسسة حساب توفير بريدي	نعم	لا	لا اجابة			
1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6	6	6

يتم طرح السؤال التالي فقط إذا ذكر المشاركون تأمين رسمي في السؤال 57

60. ما هي المشاكل الرئيسية في التأمين الرسمي من وجهة نظرك؟ تعدد الاجابات

إذا تم اختيار أكثر من اجابة في س.68 اسأل التالي:

61. قل لي من فضلك، ما هي المشكلة الرئيسية مما تم ذكره، في التأمين الرسمي من وجهة نظرك؟

س.60 المشاكل	الاسباب	س.61. أهم	س.62. ثاني اهم	س.63. ثالث اهم
؟	غالية جداً	؟	؟	؟
؟	تكرار الدفع (وضح ذلك)	؟	؟	؟
؟	التقديم للمنتج كان معقد جداً	؟	؟	؟
4	التقديم للمنتج استهلك كثير من الوقت	4	4	4
؟	لا اصدق انني سأحصل على المال للتعود ما فقدت	؟	؟	؟
؟	المنتج لم يلبي احتياجاتي (وضح ذلك) -----	؟	؟	؟
7	اسباب دينية	7	7	7

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

8	8	8	اخرى (حدد)-----	8
			لا يوجد (اذهب الى س64-68)	9

62. ما هي ثاني اهم مشكلة مما تم ذكره، في التأمين الرسمي من وجهة نظرك؟

62. ما هي ثالث اهم مشكلة مما تم ذكره، في التأمين الرسمي من وجهة نظرك؟

يتم طرح السؤال التالي فقط إذا لم يذكر المشاركون تأمين رسمي في السؤال 68

64. ما هي اهم الاسباب التي تمنعك من استخدام التأمين الرسمي؟ اقرأ: تعدد الاجابات

إذا تم اختيار أكثر من اجابة في السؤال 68. اسأل التالي:

65. قل لي من فضلك اي الاسباب الرئيسية المذكورة اعلاه يمنعك من استخدام تأمين رسمي؟

66. اي الاسباب المذكورة اعلاه هو ثاني اهم سبب يمنعك من استخدام تأمين رسمي؟

67. اي الاسباب المذكورة اعلاه هو ثاني اهم سبب يمنعك من استخدام تأمين رسمي؟

64 المشاكل	الاسباب	س.65. الأهم	س.66. ثاني أهم	س.67. ثالث أهم
؟	تكاليف غير ممكنة	؟	؟	؟
؟	لأتقدم في منطقتي	؟	؟	؟
؟	المنتجات المعقدة	؟	؟	؟
4	المنتجات ليست شفافة	4	4	4
؟	لا اثق في شركات التأمين	؟	؟	؟
؟	المنتج لا يلبي احتياجاتي	؟	؟	؟
7	اشعر بالارتياح تجاه الطريقة التي اتولى بها الامور	7	7	7
8	اسباب دينية	8	8	8
9	اخرى (حدد)-----	9	9	9
66	رفض			

## ذ. معلومات حول الأسرة

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

68. كيف هو وضع سكنك حالياً؟ اجابة واحدة

اسكن في مسكن غير رسمي في منزل غير دائم (اذهب الى س.70)	6	امتلك منزل	؟
أسكن مع الأقارب (الوالدين والإخوة والأخوات) أساهم في النفقات المنزلية (اذهب الى س 70)	7	امتلك شقة	؟
اسكن في مكان العمل (اذهب الى س70)	8	استأجر منزل (اذهب الى س70)	؟
اخرى (حدد)----- (اذهب الى س 70)	9	استأجر شقة (اذهب الى س70)	؟
		استأجر غرفة في منزل او شقة (اذهب الى س70)	؟

69. هل تنوي عمل اي تحسينات لوضع سكنك في العامين القادمين؟

نعم	1
لا	2
لا أعلم	3

70. كم عدد القاطنين في مسكنك؟

----- (العدد)

71. اي من مصادر الدخل التالية لديك (او لدى أحد افراد سكنك) بالإضافة الى النشاط؟ اقرء، تعدد الاجابات

تأجير شقة/منزل/محل	7	مساعدة من الاقارب في نفس البلد	؟
راتب	8	اخرى (حدد)-----	؟
نشاط تجاري اخر غير زراعي	9	لا يوجد مصدر دخل اخر	؟
نشاط زراعي اخر	99	لا أعلم	؟
المعاش التقاعدي / الاستحقاقات الاجتماعية	66	رفض	؟
مساعدة من الاقارب في الخارج			؟

72. اذكر مصدر الدخل الرئيسي لأسرتك، الاكثر مساهمة، بما في ذلك هذا النشاط. ما هو ثاني اهم مصدر دخل؟ وما هو ثالث اهم مصدر دخل؟

1	هذا النشاط	الاول	الثاني	الثالث
2	تأجير منزل/شقة/محل	؟	؟	؟
3	راتب	؟	؟	؟
4	نشاط تجاري اخر غير زراعي	4	4	4
5	نشاط زراعي اخر	؟	؟	؟
6	المعاش التقاعدي/استحقاقات اجتماعية	؟	؟	؟

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

7	مساعدة من الاقارب في الخارج	؟	؟	؟
8	مساعدة من الاقارب في الداخل	؟	؟	؟
9	اخرى (حدد)-----	؟	؟	؟
10	لا يوجد مصدر دخل	؟؟	؟؟	؟؟
11	لا أعلم	99	99	99
12	رفض	66	66	66

73. بأي شكل تقوم انت او اسرتك بالادخار؟ اقرء: تعدد الاجابات

؟	اعادة الاستثمار في النشاط او في نشاط اخر	7	ابقائها في المنزل
؟	اعادة الاستثمار في العقارات	8	اقراض اصدقاء
؟	ايداع تطوعي في بنك	9	الاستثمار في المزرعة/الماشية
؟	ايداع طوعي في مؤسسة تمويل أصغر	10	لا يوجد لدي فائض نقدي
؟	ايداع طوعي في التوفير البريدي	11	اخرى (حدد)-----
؟	ايداع اجباري (للحصول على قرض)		

74. هل تشارك او سبق لك ان شاركت في نظام الادخار الجماعي المسمى هكبة او جمعية؟

؟	نعم	؟	لا	اذهب الى س.79
---	-----	---	----	---------------

75. كم هي المجموعات التي تشارك فيها؟

----- مجموعة

إذا كان المشترك يشارك في أكثر من مجموعة اطلب منه/منها الاجابة عن الإسالة التالي بالنظر الى اهم مجموعة

76. كم عدد اعضاء المجموعة الأهم؟

-----شخص

77. كم مرات ينبغي عليك المساهمة بالمتوسط وكم تبلغ المساهمة؟

استخدم سطر واحد فقط لأخذ الاجابة

1	يومي (المبلغ)
2	أسبوعي (المبلغ)
3	شهري (المبلغ)

78. هل هناك أي أغراض تجعلك مهتم بالادخار؟

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

البدء في نشاط جديد/توسيع النشاط الحالي	6	مناسبات عائلية (عرس، عزاء، اخرى)
تحسين الوضع السكني	7	لأتقاعد
شراء أجهزة منزلية، او اثاث،	8	أخرى
شراء سيارة	9	ليس هناك غرض محدد
التعليم	66	رفض

79. والان دعنا نتحدث عن بعض السمات التي لها تأثير على جاذبية الادخارات الرسمية بالنسبة لك. سأقوم بقرائه بعض السمات وعليك تقدير الى أي مدى قد تكون مهمة لك: مهمة جداً، مهمة، مهمة الى حدأ ماء، ليس مهمة

	مهمة جداً	مهمة	الى حدأ ماء	ليست مهمة
1 حسن سمعة البنك	4	3	2	؟
2 خيار الإبداع حسب الطلب	4	3	2	؟
3 خيار السحب حسب الطلب	4	3	2	؟
4 معدل احتفاظ عالي	4	3	2	؟
5 مطابقة الشريعة (وذلك يكون بالفحص او بسؤال بعض الاسئلة)	4	3	2	؟
6 قرب الفرع	4	3	2	؟
7 خيار الحصول على قرض	4	3	2	؟
8 إجراءات سهله وخدمة عملاء جيدة	4	3	2	؟
9 أخرى (تحديد)	4	3	2	؟

## ن. بيانات النشاط

80. ما هو متوسط العائد/المبيعات الشهري لديك؟

تعليمات: إذا قدم المشترك رقم باليوم قم بالحساب انت بنفسك: إذا كان الرقم المقدم باليوم قم بسؤال، كم أيام في الأسبوع يعمل فيها المشترك، ثم اضرب القيمة بهذا العدد. اضرب الرقم الأسبوعي في أربعة. في حال ان المشترك متردد في تقديم رقم معين أكد له او لها ان المعلومات لن تكشف لأي أحد.

1	2	؟؟
..... ريال يماني /	لا أعلم	مرفض
شهر		

81. ما هو متوسط ارباحك في الشهر؟

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

تعليمات: إذا لم يستطع المتشارك ان يجيب، قم بالرجوع الى الإجابة السابقة (المبيعات) وأسأله كم هو الربح في كل (ألف ريال) من المبيعات. احسب مجموع الفائدة من العائد.

إذا اعطى المشترك رقم غير واقعي (كأن تكون الأرباح أكبر من المبيعات) قم بالعودة للسؤال السابق.

1	2	؟؟
..... ريال يميني / شهر	لا أعلم	مرفض

82. كم قيمة مخزونك الان؟

تعليمات: وجه هذا السؤال للنشاط المرتبط بالتجارة فقط. إذا لم يفهم المشترك السؤال قم بالتوضيح: كم من المال تحتاج لتستبدل كل بضاعتك التي تملكها الان للبيع في نشاطك؟

1	ريال يميني	99	لا أعلم
2	لا ينطبق (كشاحات خدمات)	66	رفض

83. ما هي قيمة اصولك الثابتة؟

تعليمات: إذا لم يتمكن المشترك من فهم السؤال قم بتوضيح ما هي الأصول الثابتة: المبنى الذي يملكه المشترك، الآلات، والتركيبات الثابتة (مثل الرفوف) الخ.

1	ريال يميني	99	لا أعلم
2	لا يوجد (كشاحات تجاري)	66	رفض

## المعلومات الشخصية

84. جنس المشترك.

1	ذكر	2	أنثى
---	-----	---	------

85. عمر المشترك

سنة -----

86. المستوى التعليمي

1	امي	6	دبلوم (سنتان)
2	من دون تعليم رسمي	7	بكالوريوس
3	اعدادية	8	ماجستير
4	أكمل الثانوية	9	دكتوراه
5	تعليم فني/ مهني	10	أخرى (حدد)

الباحث: شكرا جزيلاً لوقتكم.

الموقع	
الباحث	
رقم هاتف المشترك	

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

## البحث التحليلي

بشكل عام، هناك ندرة بالمعلومات حول سوق المنشآت الصغيرة والأصغر اليمني، فلا توجد بيانات واضحة عن أعداد المنشآت الصغيرة والأصغر في البلد؛ حيث تتفاوت الأرقام ما بين 400,000 ومليون مشروعاً، وهذه البيانات نوعاً ما قديمة (2000). ومع ذلك، فهناك مجموعة من الدراسات التي أجريت لتحليل طبيعة وعدد المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن. وحسب معرفتنا الحالية، فإن أكثر المصادر المتوفرة شمولية في اليمن فيما يخص طلب المنشآت الصغيرة والأصغر لخدمات التمويل الأصغر يتضمن مسح المعلومات الأساسية للمنشآت الصغيرة والأصغر (2000)، المؤسسة اليمنية للتعداد 2004، تقييم الاحتياجات المالية للمنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن (مؤسسة التمويل الدولية، 2007)، مسح قوى العمل للصندوق الاجتماعي للتنمية/ منظمات المجتمع المدني/ منظمة العمل الدولية، والمقرر لعام 2013-2014، أضيف إلى دراسة طلب سوق المنشآت الصغيرة والأصغر والتي استكملت لبنك الكريمي.

يعتبر مسح المعلومات الأساسية (2000) أكثر المسوحات شمولية حتى الآن، ويتضمن معلومات سليمة ومثيرة عن القطاع. ويشمل 20,000 منزلاً مختاراً عشوائياً، منها 5,283 منزلاً كان يُدار منه عملاً تجارياً. وبحسب المسح، فإن العدد التقديري للمنشآت الصغيرة والأصغر هو 310,000 مشروعاً، يوظف حوالي نصف مليون شخصاً. وبسبب غياب الدراسات الحديثة على النطاق الوطني حتى الآن؛ فإن مسح المعلومات الأساسية يبقى مصدراً للمعلومات الأولية فيما يتعلق بعدد المنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن، ومعايير توزيعها الديمغرافي والاقتصادي في اليمن.

وبدمج عدد من المصادر، فإن تقييم الاحتياجات المالية للمنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن (مؤسسة التمويل الدولية، 2007) يقوم بضبط تقديرات المنشآت الصغيرة والأصغر وهي حوالي 400,000 مشروعاً باستثناء المزارعين (1.4 مليون) والمنشآت المتوسطة التي يبلغ عددها 10,000 مشروعاً. وتلفت الدراسة الانتباه إلى القدر العالي من الأعمال التجارية غير المسجلة والتي تكون في العادة بالغة الصغر، وتقع في المناطق الريفية. وتتخرط الأعمال التجارية المسجلة في اليمن بشكل أساسي في التجارة (66%)، وقطاع الخدمات (21%). وترجع التقييدات الرئيسية إلى السيدات صاحبات المشاريع. فحسب ما أورد صاحب دراسة مؤسسة التمويل الدولية، أن تقييدات الجنس (ذكر/ أنثى) أثناء جمع البيانات يؤدي إلى حضور ضيق جداً لسيدات الأعمال في عينة المسح.

ومع أن الدراسات المذكورة آنفاً تتضمن معلومات قيمة عن السوق لخدمات التمويل الأصغر في اليمن من حيث الأرقام والتقسيمات، بالإضافة إلى الاتجاهات المفترضة للمنشآت الصغيرة والأصغر، إلا أن النتائج قديمة. وبالتالي؛ فإن أي دراسة غير طولية عن السوق تواجه تحيز عامل الوقت. وفي خلال السبعة أيام والأربعة عشر يوماً التي مضت من تاريخ كل دراسة، حدثت تغيرات ديموغرافية، وتغيرات ذات صلة بقانون التمويل الأصغر. حيث تم تأسيس إثنين من بنوك التمويل الأصغر، أضيف إلى دخول البلد في أزمة 2011.

من هنا، نرى أن البحوث الجارية الأخرى، مثل: بحوث الصندوق الاجتماعي للتنمية/ ومنظمات المجتمع المدني/ ومنظمة العمل الدولية، المقررة لعام 2014، أضيف إلى دراسة طلب سوق المنشآت الصغيرة والأصغر والتي أنجزت لبنك الكريمي، جميعها تعتبر مصادر مُكملة ذات أهمية للمعلومات التي تؤخذ بعين الاعتبار في نتائج هذا المسح.

وقد بدأ مسح قوة العمل اليمني للصندوق الاجتماعي للتنمية/ ومنظمات المجتمع المدني/ ومنظمة العمل الدولية (2013-2014) بمبادرة من الصندوق الاجتماعي للتنمية، ومنظمة العمل الدولية. وتعتمد الدراسة على عينة إحصائية مكونة من 13,376 منزلاً، وتغطي كل مناطق اليمن بشكل مُثل. وسوف تقدم الدراسة (المتوقع انتهائها مع نهاية عام 2014) قاعدة

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

بيانات غنية ومنظمة. وسوف تسهل بذلك إجراء تحليل إحصائي لتقدير حجم السوق لخدمات تمويل المنشآت الصغيرة والأصغر، بالإضافة إلى تقسيمات القطاع الديموغرافية والمناطقية.

وتجرى الآن دراسة طلب السوق لصالح بنك الكريمي. ومن خلال نقاشاتنا مع الصندوق الاجتماعي للتنمية، يُبدي أصحاب الدراسة استعداداً لتبادل النتائج. ونتوقع أن المواضيع والمناطق التي تغطيها دراسة بنك الكريمي سوف تتداخل بقدر كبير مع مسح القوى العاملة في السوق، وستقدم بشكل خاص معلومات حديثة عن طلب واستخدام خدمات التمويل الأصغر في اليمن، والتي ستكون ذات فائدة لمسح القوى العاملة كمرحلة عامة عن السوق.

### البحث الميداني

سيجرى البحث الميداني مسح الطلب الأساسي للمنشآت الصغيرة والأصغر لمسح قوى العمل الابتدائي بواسطة مسح قوى العمل بالتعاون مع وكالة بحث سوق العمل اليمني Apex Consulting في الربع الرابع من عام 2013، بتطبيق مزيج من أدوات البحث الكمي والنوعي، والتي تمكننا من الحصول على معلومات مؤكدة وحديثة عن سوق المنشآت الصغيرة والأصغر المستهدفة. وتستخدم هذه المعلومات في التأكد من صحة بعضها البعض. يقدم الجزء الكمي العمق والسياق، بينما يزود الجزء النوعي بالتنوع. وقد كانت الأهداف الأساسية لمسح الطلب: (1) تسهيل تحليل أكثر تفصيلاً عن السوق المحتمل وفجوة السوق في الخدمات المالية للمنشآت الصغيرة والأصغر، (2) استخلاص مجموعة من الافتراضات والتوصيات المعممة لعملية التخطيط للأعمال التجارية، وبالأخص فيما يتعلق بأحجام القروض، عرض المنتج وسعره، استراتيجيات التسويق (عن طريق تقييم سمات القرض المطلوبة)، بالإضافة إلى تسلسل الفرع (عن طريق رسم الخرائط للنقاط الحيوية للأعمال التجارية في المدن) والتخفيف من مخاطر التسليف عن طريق معرفة مبادئ عميلك (مبدأ اعرف عميلك). يلخص هذا الفصل تركيبة العينة والمنهجية. ولمزيد من المعلومات عن المنهجية وعينة البحث، يُرجى الرجوع إلى (منهجية دراسة السوق) و(تقرير التصميم).

### البحث الكمي

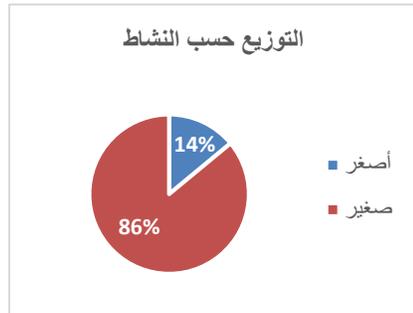
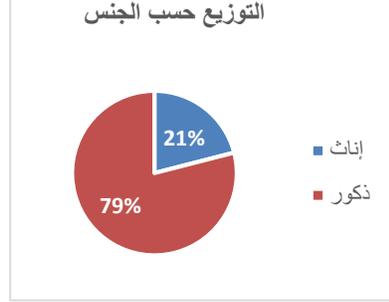
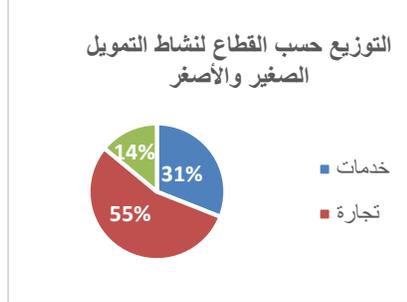
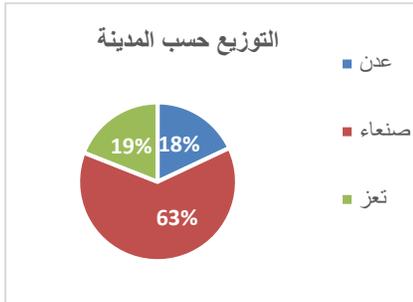
تتطلب الشروط المرجعية على وجه الخصوص "عينة مُثَلَّة إحصائياً" (ص 5)، و"عينة تمثيلية" (ص 29). وكما هو موضح في خطة البحث خاصتنا، فإن تصميم عينة مُثَلَّة إحصائياً يتطلب ظروفاً خاصة غير متوفرة في ظل الظروف الحالية للمشروع.

أولاً، تم تحديد قائمة مسبقة بالأعمال التجارية التي سيتم زيارتها وإجراء المقابلات فيها. ومن خبرتنا مع المسح السابق، يمكن أن نقول إن قدرًا كبيراً من المقابلات مع المستجيبين المختارين من القائمة من غير المحتمل إنهاء المقابلات معهم من أول زيارة. فإذا لم يتمكن أحد أصحاب الأعمال من حضور المقابلة لسبب أو لآخر، فإنه من المفترض مقابلته في وقتٍ آخر حتى لا نعرض شرط التمثيل للخطر. وهذا بدوره سوف يؤثر سلباً على الجدول الزمني المزمع. ثانياً، يتطلب إنشاء عينة مُثَلَّة معلومات وبيانات متنوعة يتم الاعتماد عليها في الترابط مع المبادئ العلمية. وهذا يشمل التسجيل الدقيق للشركات اليمينية من أجل التعرف على عدد السكان الأساسي، وأخذ عينات كافية. وفي حالة وجود تسجيل دقيق؛ فإن سحب عينة بمساعدته سوف يستثني بدوره الشركات غير الرسمية وغير المسجلة من المسح. وكما تورد الشروط المرجعية "المنشآت الصغيرة والأصغر، سواء الرسمية أو غير الرسمية" (ص 3) كمجموعة مستهدفة في البرنامج، فإن هذا النهج كان سوف يهمل جزءاً من المجموعة المستهدفة. لهذه الأسباب ولغيرها من الأسباب كالأوضاع الأمنية السائدة امتنعنا عن توظيف استراتيجيات أخذ العينات بإمكانها أن تحقق عينة مُثَلَّة بالفعل. وبدلاً من ذلك، قمنا بتنفيذ منهجية أخذ العينات الطباقية. وهذا يعني أننا قمنا بسحب عينات من طبقات أو شرائح مختلفة من السكان (أي قطاع الخدمات، والصناعة، والتجارة). في حين أن نسبة العينة تعكس نسبة الطبقة السكانية.

وقد جُمعت البيانات باستخدام استبيانات معيارية موحدة، ومقابلات نوعية، ونقاشات مجموعات التركيز. في حين أن المسح بمساعدة الاستبيان المعياري يُبين بعض السمات المركزية للمنشآت الصغيرة والأصغر، وذلك بتحليل عدة عناصر معتمدة على أسئلة معيارية موحدة، ومقابلات متعمقة تركز على عدد محدود من المشاريع، وتتمكن المحاورين من معالجة أفضل للظروف الخاصة بالمستجيبين. كلتا الطريقتين تكمل بعضهما البعض بشكل جيد للغاية، وبالتالي تسمح بإجراء تحليل مقارنة. وقد اختيرت المقابلات المتعمقة مع أصحاب المشاريع باستخدام العينات المقصودة بغرض تقوية صحة بيانات المسح. ويُمثل أصحاب المشاريع الذين تم مقابلتهم الشرائح المحددة خلال المسح الميداني. وقد تم استخدام المقابلات ذات الأسئلة المفتوحة، والأسئلة شبه المقيدة مع أصحاب المشاريع المختارين. وأخيراً، تمت دعوة مجموعة من العملاء ذوي السمات المتشابهة لعرض آرائهم حول مدى توفر وجودة الخدمات المالية في اليمن، وكيف أثرت على عملهم، والحالة الأسرية (إن وجدت). وقد تم التركيز على الخبرات السابقة مع خدمات القروض، وتقييم المشاركين لسمات القروض، مثل فترة القرض، وهامش الربح، والمبلغ. وقد تم توثيق إجابات المشاركين في " ورقة نتائج مجموعة التركيز ". وقد صُممت أوراق النتائج بطريقة متطابقة لكل مجموعات التركيز من أجل التمكن من جمع ومقارنة البيانات بسهولة. وقد ساعد هذا المزيج في تحديد البيانات الكمية والنوعية لطلب منتجات التمويل الأصغر في اليمن. وقد لخصت النتائج في التقرير الأساسي.

### خطة أخذ العينة

يعتمد مسح طلب المنشآت الصغيرة والأصغر الابتدائي للصندوق الاجتماعي للتنمية ومسح القوى العاملة على مقابلات مكونة من 673 سؤال. وقد اعتبرت العينة ممثلة؛ بمستوى ثقة بلغ 90%، ونسبة انتشار المتغيرات 0.5 كحد أقصى، وهامش أخطاء 7%. أجريت المقابلات وجهاً لوجه في أماكن الأعمال التجارية للمستجيبين، وقد أجريت فقط مع صاحب العمل. وتم اختيار الأعمال التي لا تقل مدة إدارتها عن سنة. ويتكون استبيان المسح من 86 سؤالاً ضمن الفئات التالية: (1) توصيف عام



للعمل الرئيسي؛ (2) العلاقات مع

القروض والخدمات المالية؛ (3) سمات القروض المرجوة؛ (4) ظروف العمل؛ (5) التأمينات؛ (6) معلومات عن المنزل؛ (7) البيانات الديموغرافية. وقد تم تعديل الاستبيان للمجتمع المحلي بالتعاون وثيق مع وكالة بحث سوق العمل اليمني (Apex) مبنياً على استبيانات مسح تم اختبارها بنجاح.

وتم اعتبار المستجيبين ليعكسوا التنوع الجغرافي والاقتصادي للبلد. وفي الوقت

نفس، حرصنا على اختيار الشركات التي يمكن أن تصبح عميلة لدى مؤسسة التمويل الأصغر. وفي هذا السياق، كانت أهم المعايير هي: (1) التركيز الجغرافي على المراكز الحضرية في ثلاث مواقع في اليمن (صنعاء، وعدن، وتعز)؛ (2) قطاع النشاط الذي يعيد إنتاج بُنية الاقتصاد غير الرسمي (التجارة 55%، الخدمات 31%، الصناعة 14%)؛ (3) التركيز على المشاريع الصغيرة والأصغر التي لا تقل مدة عملها عن سنة؛ (4) تضمين نسبة معينة من المستجيبات الإناث (20.7%)

<sup>54</sup>تم إرفاق نموذج الاستبيان الأصلي كملحق لهذا التقرير.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن

لتقديم معلومات مؤكدة عن جميع أصحاب المشاريع بغض النظر عن جنسهم. وبالمقارنة بالإحصائيات الرسمية حيث لا يتم تضمين الأعمال غير الرسمية، فإن ذلك يؤدي حتماً إلى زيادة في تمثيل أصحاب المشاريع من الإناث في عينة هذا المسح. ومع ذلك؛ فإن هذه النسبة تزود بأساس صلب للتحليل الإحصائي.

جدول 26 عينات المسح

القطاع	التمويل الصغير والأصغر		المجموع	
	أصغر (طاقم 1-4)	صغير (طاقم 5-9)	المقابلات	نسبة المجموع %
	%	%	#المقابلات	%
تجارة	0.90	0.10	371	0.55
خدمات	0.85	0.15	206	0.31
صناعي	0.69	0.31	96	0.14
المجموع	0.85	0.14	673	1.0

جدول 27 توزيع المشاركين الإناث والذكور

جنس المشاركين	عدد المقابلات	مجموع النسب
الذكور	534	79.4
الإناث	139	20.7
المجموع	673	100

### المُحددات

لا بد من أن تؤخذ المحددات المنهجية التالية بعين الاعتبار أثناء تفسير نتائج مسح الطلب، وتشمل: (1) التحيز الحضري، (2) تحيز المسح، (3) التركيز على المنشآت الصغيرة والأصغر:

التحيز الحضري: أتخذ القرار بإجراء المسح في المراكز الحضرية. وحيث أن اليمن مازالت إلى حد كبير ريفية، فإن النتائج غير مُمثلة للبلاد بشكل كامل. لذا؛ ينبغي استطلاع المزيد من المناطق الجغرافية كمناطق تشغيلية محتملة في مرحلة لاحقة.

تحيز المسح: تتسم دراسات السوق المعتمدة على المسح بالتحيز لدرجة أن المُستجيبين حساسين للطريقة التي صيغت بها الأسئلة، والوضع العام الذي أجريت فيه المقابلات. وربما ليس لدى المُستجيبين استعداداً للإفصاح عن المعلومات، أو لديهم الرغبة في الإبلاغ عن البيانات المالية. وبالرغم من حرصنا على التقليل من هذه المشاكل؛ إلا أنها -إلى حد ما- قد تبقى.

التركيز على المشاريع الصغيرة والأصغر: تقتصر محددات الوقت والمصادر على مسح الطلب الكمي لقطاع المنشآت الصغيرة والأصغر. ولا تعير اهتماماً للمنشآت المتوسطة. وبالتالي؛ فإن تركيز الدراسة يظل على المنشآت الصغيرة والأصغر.

## البحث النوعي

بالإضافة إلى مسح الطلب الكمي، أجرى مسح القوى العاملة نقاشات مجموعات التركيز، أضيف إلى مقابلات متعمقة (تم تعليمها في الدراسة كـ "دراسة حالة") من أجل إيلاء الاهتمام بمواضيع أكثر تفصيلاً. وقد تم تنظيم ثلاثة نقاشات لمجموعات التركيز من المدة ما بين 13 و18 من عام 2013. وقد اختير المشاركون في نقاشات مجموعات التركيز بناءً على استبيان الفرز، الذي يعتبر جزءاً من دليل نقاشات مجموعات التركيز.

وقد أستخدم استبيان الفرز من أجل ضمان: (1) المقترضين من ذوي الخبرة، (2) الرغبة في مناقشة المواضيع المطروحة في نقاشات مجموعات التركيز، والقدرة على تقديم معلومات جيدة، (3) المتواجدين في الوقت التي تقترحه نقاشات مجموعات التركيز.

وفي أثناء التحضير لكل جلسة من نقاشات مجموعات التركيز، تتواصل وكالة Apex Consulting مع 20-30 عميل من بنك التمويل الأصغر هاتفياً، وذلك لكل جلسة من جلسات نقاشات مجموعات التركيز؛ باستثناء نقاشات مجموعات التركيز في صناعة المخصصة للنساء-حيث يصل فيها عدد الذين يتم التواصل معهم إلى 80. يتم مقابلة هؤلاء الثمانون باستخدام استبيان الفرز. ويتم اختيار المشاركين الذين تتوفر فيهم شروط الاستبيان، ولديهم الرغبة في حضور النقاشات. وبالنسبة لآخر جزء من الاستبيان، والذي يتم فيه اختيار أكثر المشاركين نشاطاً، فإنه لا يُستخدم لأنه يتضمن أسئلة تقييم ذاتي تحتاج إلى تواصل شخصي مع الذي تجرى مقابلته. ويعتبر التواصل الشخصي غير مبرراً من ناحية الوقت والتكلفة. ويوضح الجدول التالي الأرقام التي تم التواصل معها في كل موقع، المؤهلين للمشاركة، والذين وافقوا على الحضور، والذين رفضوا، والعدد الفعلي للحضور.

الموقع/النوع الاجتماعي	تم المقابلة	مؤهل	وافق على الحضور	حضر	تاريخ المجموعة الضابطة	مناقشة الوقت
نساء صناعة	80	22	12	8	2013/11/13	5:50-4:15 مساءً
ذكور صناعة	32	18	12	7	2013/11/14	6:20-4:10 مساءً
نساء عدن	20	12	9	9	2013/11/16	9:45 صباحاً - 12:00
ذكور عدن	22	12	9	9	2013/11/16	6:00-4:00 مساءً
نساء تعز	32	10	9	5	2013/11/18	6:15-4:30 مساءً
ذكور تعز	27	15	12	12		

رغم ان المسح النوعي لم يستند الى استنتاجات إحصائية الا انه على كل حال يعتبر مصدر مهم للمعلومات-خصوصاً للمواضيع الحساسة. لذلك تم دمج نتائج المسح النوعي في التحليل: عندما ترى فقرات بحرف مائل لونه اخضر زيتوني فان المعلومة ليست من المسح الكمي وهي من الجزء النوعي من الدراسة.

## الملحق "ج" احجام القروض المحتملة للتخطيط الأنشطة

جدول 28 احجام القروض الممكنة

مدقة القرض	مبلغ	ريال 25.000 يمني	ريال 50.000 يمني	ريال 100.000 يمني	ريال 250.000 يمني	ريال 500.000 ريال	ريال 700.000 ريال	1.000.000 ريال يمني	2.000.000 ريال يمني
6	4.583	9.167	18.333	45.8333	91.667	128.333	183.333	366.667	
8	3.542	7.083	14.167	35.417	70.833	99.167	141.667	283.333	
10	2.917	5.833	11.667	29.167	58.333	81.667	116.667	233.333	
12	2.500	5.000	10.000	25.000	50.000	70.000	100.000	200.000	
14	2.202	4.405	8.810	22.024	44.048	61.667	88.095	176.190	
16	1.979	3.958	7.917	19.792	39.583	55.417	79.167	158.333	
18	1.806	3.611	7.222	18.056	36.111	50.556	72.222	144.444	
20	1.667	3.333	6.667	16.667	33.333	46.667	66.667	133.333	
24	1.458	2.917	5.833	14.583	29.167	40.833	58.333	116.667	

ملاحظة؟ يمكن تحمل نسبة من التمويل الأصغر



يظهر لنا الجدول ان 60% من التمويل الأصغر يمكن لها ان تسدد القروض بقيمة 500,000 بالراحة بفترة قرض تصل الى 12 شهر وبمعدل أرباح يصل الى 20% (في السنة). في كل ربع يمكن للتمويل الأصغر ان يتحمل مليون ريال يمني، وبالتالي سيكون من المنطقي ان نفكر في معدل احجام قروض تصل الى 500,000 ريال يمني بفترة قرض تصل ما بين 12 و 20 شهراً من حيث التخطيط للنشاط.

خدمات استشارية للترويج لقطاع تمويل المتعلق بالمنشآت الصغيرة والأصغر والمتوسطة (MSME) في-اليمن