



دراسة التمويل الأصغر للنوع الاجتماعي :
دراسة عن صاحبات المشاريع في اليمن

أعدت للصندوق الاجتماعي للتنمية

أعداد

دينا بوجوري
ماري جينجز

يونيو 2008

SFD
الصندوق
الاجتماعي
للتنمية



kfw
ENTWICKLUNGSBANK

1. مقدمة

2. صناعة التمويل الأصغر في اليمن

- نظرة عامة لدعم الصندوق الاجتماعي لمشاريع مؤسسات التمويل الأصغر
- الأطار القانوني والتنظيمي
- الصورة المؤسسية
- توزيع العملاء
- المنتجات والخدمات
- الاهداف المؤسسية للعمل مع النساء
- منهجية العمل مع العميلات (النساء)

3. النتائج

احتياجات النساء التجارية

- أنشطة المرأة المدرة للدخل ومسؤولياتها
- القيود التي تحد من نمو الأعمال التجارية
- امكانية الحصول على الخدمات المالية
- رضاء العملاء عن مؤسسات التمويل الأصغر
- الإجراءات
- الاحكام والشروط
- اسعار الفائدة
- المنتجات والخدمات
- ملائمة منتجات الإقراض
- فرص اخرى – مرتبطة بمقدمي الخدمات والمنتجات
- فوائد الحصول على التمويل الأصغر
- الفوائد الاجتماعية
- الفوائد الاقتصادية

4. التوصيات للصندوق الاجتماعي

- توصيات الصندوق الاجتماعي فيما يخص في دعم البرامج
- توصيات لمؤسسات التمويل الأصغر
- توصيات لتقييم الأثر

5. الخطوات المقبلة

رسوم بيانية

- الشكل 1 : حصه السوق -- العملاء
- الشكل 2 : حصه في السوق -- المحفظة القائمة
- الشكل 3 : التوزيع الجغرافي لمؤسسات الصندوق الاجتماعي
- الشكل 4 : التوزيع الجغرافي للعينة
- الشكل 5 : توزيع عينة العملاء
- الشكل 6 : المؤسسات المشاركة
- الشكل 7 : العملاء النشطين للمؤسسات المشاركة
- الشكل 8 : التغطية بحسب النوع الاجتماعي للمؤسسات المشاركة
- الشكل 9 : التغطية المشتركة للمؤسسات
- الرقم 10 : تغطية المؤسسات المشاركة لمناطق الفقر

موجز الدراسة

السياق

هذا التقرير، ويتكليف من الصندوق الاجتماعي ودعم من بنك الأعمار الألماني يضيف إلى و يعزز الأستراتيجية الوطنية للتمويل الأصغر وخطة العمل (2007)، خطة التنمية الوطنية للمرأة (2006-2011)، و إستراتيجية الصندوق الاجتماعي لإدماج النوع الاجتماعي (2007) و ذلك عن طريق ولأول مرة في اليمن تحديد تفضيلات العملاء وتصوراتهم بشأن التمويل الأصغر ومدى تلبية احتياجاتهم.

يهدف التقرير إلى تقديم معلومات لكل من الصندوق الاجتماعي للتنمية وشركائه من مؤسسات التمويل الأصغر بحيث يمكن استخدامها في تحسين وتوسيع نطاق العمليات، و تنمية عدد العملاء وبالتالي الاجتماعي يصب في الجهود المبذولة لمكافحة الفقر كما يقدم التقرير أفكاراً قيمة يمكن للمصارف والمؤسسات المالية الأخرى الاستفادة منها .

المنهجية

الدراسة النوعية قد اجريت بالتعاون مع برامج ومؤسسات التمويل المشاريع الأصغر والتي تخدم مايقارب 84 ٪ من القوة العاملة والعملاء والتي تمثل 81 ٪ من اجمالي قيمة المحفظة القائمة لجميع البرامج . شملت الدراسة 164 من اصحاب المشاريع في ستة مدن هي عدن، الحديدة، إب، صنعاء، تعز و يريم. المدعومة من قبل الصندوق الاجتماعي وضمنت عملاء من المناطق الحضرية والريفية.

وقد لوحظ تطور في التمويل الأصغر في اليمن، إلا ان الغالبية العظمى من المقترضين هم من النساء اللاتي يواجهن قيوداً اجتماعية كبيرة تحد من قدرتهن على المشاركة في الأعمال التجارية، والتفاعل مع السوق، أو الحصول على ضمانات ولهذا السبب تحديداً ركزت الدراسة تحليلها على المرأة.

الإطار القانوني

بموجب القانون اليمني، يُسمح للمرأة عند وصولها للسفن القانوني الحصول على القروض والمشاركة في المعاملات التجارية. لكن من الناحية العملية، فإن العادات والتقاليد تشكل عقبات كبيرة للمرأة تحد من إقدامها على التعامل والتفاوض وجه لوجه في المصارف. حيث ان المصارف عموماً تُعد منطقة لتواجد الرجال دوناً عن النساء وفيها تشعر النساء انهن لا يؤخذون على محمل من الجدية. نفس هذه القيود تنطبق على الاعمال التجارية المسجلة والمكاتب الحكومية.

يشار الى انه بالرغم من هذه التحديات الا ان هناك بعض المبادرات المشجعة لمشاركة المرأة في القطاع المصرفي. من هذه الأمثلة افتتاح فروع خاصة بالنساء في البنوك الإسلامية و انشاء بنك اليمن التجاري لفرعي الفرائشه و فرع حواء. على الرغم من ذلك تظل مشاريع التمويل الأصغر الخيار الأفضل عند معظم النساء.

النتائج

عادة ما تعمل العمليات النساء لمؤسسات التمويل الأصغر في نطاق صغير جداً. وفي الغالب لا يتجاوز نطاق المنزل بسبب محدودية فرص العمل المتواجده خارج المنزل. و اغلب ما يكون هؤلاء النساء متزوجات و يعملن اعمال إضافية لجلب دخل إضافي للأسرة.

إن سيطرة الأعمال المنزلية، إلى جانب القيود المفروضة على حركة المرأة و انعدام فرص العمل في القطاع العام يعني أن المرأة غالباً ما تلجأ إلى الأعمال التقليدية المنخفضة الأجر مثل أعمال الخياطة و صناعة البخور والصناعات التحويلية، و بيع و شراء الملابس، العطور، وتصفيف الشعر، وتربية الحيوانات، أيضاً القليل من الحرف اليدويه.

يكمن هدف المرأة عند اخذ القرض في تحسين مستوى المعيشة وزيادة دخل وأمن الأسرة. الحالات الاستثنائية هن النساء اللاتي لهن أنشطة تجاربه كبيره نسبياً (على سبيل المثال صالونات التجميل، والمحلات الصغيرة) و معظمهن متواجدات في صنعاء حيث يظهر المزيد من الفرص للعمل خارج المنزل والوصول لنطاق أوسع.

فيما يتعلق بالقيود المفروضة على تنمية الأعمال التجارية، فأنا نجد أن هنالك عدد قليل جداً من النساء اللاتي قد تلقين أي تدريب منظم من المنظمات المتخصصة؛ الغالبية العظمى اعتمدت على التعلم الذاتي اوالتعليم من القريبات او الجارات. بالإضافة إلى ذلك قد وجد أن إمكانات تنمية المشاريع لمن شاركت في دورات تدريبية غير معترف بها الى حد كبير، وهنالك القليل من الفرص لتحويل الروى الاستراتيجيه لأنشطه مدره للدخل، و من خلال الدراسة وجد أيضاً انه ليس هناك اي علاقة بين تلقي التدريب والحصول على القروض، مما يترك الكثير مفقودون إلى الموارد المالية اللازمة للاستفادة من التدريب و استخدامه في انشاء سبل العيش المستدامة، ومن هنا فإن الاستثمار في التدريب يعد في كثير من الأحيان من دون أي جدوى حيث ان المرأة بشكل عام ليست مهتمة بالتدريب التقني وبالرغم من ذلك فإنه قد لوحظ زيادة الطلب على التدريب في مجال تنمية الاعمال التجارية مثل الخدمات المالية والالمام بالقرأه والكتابة، التسويق، تطوير المنتجات، وإلى حد قليل – تطوير المهارات.

تصورات عملاء مؤسسات التمويل الأصغر

بصفه عامه اعربت النساء عن مستوى عال من الارتياح في التعامل مع مؤسسات التمويل الأصغر وموظفي مؤسسات التمويل الأصغر، حيث ساهم الحصول على القروض كثير من النساء المتزوجات في مواجهة القيود الاجتماعية والثقافية و استقطاب فرص العمل التي تمكن المرأة من الكسب و ادرار الدخل من داخل منزلها؛ وهذا بدوره يساعد المرأة على التغلب على مشكلة البطالة. من أهم المزايا التي ذكرت هي اتاحة الفرصة للوصول إلى المبالغ المطلوبة و امكانية سدادها تدريجيا.

بوجه عام تعتبر المرأة إن الحصول على قرض من المؤسسات وسيله سريعه وسهله نسبيا تمكنها من الحصول على الدعم المادي المطلوب بسهولة. ووجدت الكثير من النساء أن موظفوا المؤسسات متعاونون بشكل كبير حتى ان الكثير منهم قام ببناء علاقات شخصية قوية مع العملاء.

المنتجات والخدمات

على الرغم من إحراز تقدم كبير في مجال التمويل الأصغر في اليمن إلا أنه لا تزال هذه النجاحات محدودة النطاق. حيث يرجع السبب إلى انخفاض مستوى القروض، لا سيما عند مستوى القرض الأول، حيث تُعد هذه النقطة تحديدا السبب الرئيسي **لتذمر** العملاء حيث معظم القروض الأولى من وجهة نظر النساء غير كافية لبدء عمل تجاري و بالتالي فإن الكثير من النساء تفضل عدم الألتحاق أو الأنقطاع عن البرامج والمؤسسة.

ما يجب ذكره ايضاً هو عدم حدوث أي زيادة في حجم القرض الأولى لعدة سنوات في معظم مؤسسات التمويل الأصغر وعدم حدوث مواكبة لنسب التضخم. وما يجب الإشارة إليه هو ان القيمة التناقصية للقرض محسوس أكثر من أي وقت مضى في السياق الحالي لأرتفاع أسعار المواد الغذائية. علاوة على ذلك، يجب الافتراض انه اذا كانت القروض صغيرة ستكون الأثار صغيرة. و قد أعربت النساء تكرارا عن الحاجة الى قروض أكبر لتنمية أعمالهن بصورة أسرع.

تقدم معظم مؤسسات التمويل الأصغر مزيج من القروض الإنتاجية والخدمات الموسمية والاستهلاكية، باستخدام كل **من** المربحة والمعاملات النقدية (أي "اسلامية" او الاقراض التقليدي). القروض متاحة للأعمال التجارية المبتدئة والقائمة و هذا يعود لإجراءات كل مؤسسة، وهي متوفرة إما في شكل قروض فرديه او قروض مجموعات. القروض الفرديه ظاهريا مفتوحة للرجال والنساء على السواء. ولكن الضمانات و الشروط التي وضعتها البرامج للحصول عليها و تصورات المجتمع فيما يتعلق بالنوع الاجتماعي قد عملت على تقييد النساء في اتجاه غالبا (المجموعات) الاقراض الجماعي للحصول عليها.

وهناك تشابه ملحوظ في المنتجات والخدمات التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر و هنالك القليل من الأبتكار فيما يختص بهذه الخدمات على مر الزمن؛ وما يُشار إليه هو ان مؤسسات التمويل الأصغر قد أصبحت أكثر تحفظا وحذره جداً ، ويجب الاعتراف بأنها تستطيع ان تحقق الكثير إقتصادياً و التوسع في حجم القرض عن طريق تنويع المنتجات. الجانب السلبي من اتخاذها هذا النهج هو ان المؤسسات قد تحد ليس فقط من تطوير الأعمال التجارية الخاصه بها ولكن ايضا وضعها في السوق. وبالنظر الى المستقبل، فإننا لا ننكر أن هناك حاجة الى الابتعاد عن مفهوم 'مقاس واحد يناسب الجميع' الى مفهوم التنوع في تقديم المنتجات.

مؤسسات التمويل الأصغر بطيئة نسبياً في تخريج النساء من مجموعات قروض صغيرة إلى قروض فرديه تكون أكبر نسبياً، و الضمانات لا تزال تشكل العائق الرئيسي لهذه المشكلة. كما أن هدف المؤسسات التمويلية في التقليل من مؤشر المحفظة في خطر إلى أدنى المستويات قد أدى إلى تحمل العملاء لتكاليف غير ضروريه و دفعيات باهضة تُدفع للجهات الضامنة لهم.

التحفيزات في الأقراض واستخدام الضمانات للقروض الكبيرة تعزز من التزام المرأة بالانشطة المنزلية التقليدية والحد من قدرتها على تنمية اعمالها و اشتراكها في مشاريع أكبر تكون اكثر ادراراً للدخل، و ما من شأنه أيضا تقييد المرأة هو أن معظم مؤسسات التمويل الأصغر تحتم موافقة أحد الأقرباء الذكور قبل اقراض المرأة.

النهوض الاجتماعي

تعاني مؤسسات تمويل الأصغر من ضياع فرصة للتوعية الاجتماعية والتمكين. فهناك فرصة غير مُستغلة للنهوض الاجتماعي تكمن في ميزة إنعقاد تجمعات للنساء وهناك فرصة لتكون وسيط في تنسيق المجموعات النسائية و ربط احتياجات العملاء وتوفير المعلومات والتعريف بالفرص المتاحة للمرأة من خلال المنظمات المتواجدة، كل هذا من شأنه ان يقطع شوطا كبيرا في تعزيز الوعي الاجتماعي للمرأة و ادراكها لحقوقها.

بالنظر الى القيود المفروضة على حركة المرأة في العمل خارج المنزل، توفر قروض التمويل الاصغر نقطة انطلاق لتطوير الاعمال التجارية من المنزل؛ حيث أنها تتيح الفرصة للوصول الى مبالغ مقطوعة دفعة واحدة وسداد قيمتها تدريجيا بشكل يناسب العميلات.

التمويل الأصغر مكّن النساء من المساهمة في دعم اسرهن وتحسين وضعهن المعيشي داخل الأسرة. العديد من النساء قد تمكن من تأسيس شروعاتهم التجارية المستدامة سواء لانفسهن او لافراد اسرهن. مؤدياً إلى تحقيق الأمن المالي. و زيادة الدخل. كما أكدت النساء على المنافع الشخصية التي حصلن عليهم من المشاركة في هذه البرامج و التي تتضمن الشعور بمقدار أكبر من الاستقلالية والثقة بالنفس، و التحكم بشكل اكبر في صنع القرارات داخل المنزل، وتحسين الوضع الاقتصادي، والقدرة على ان يكون للمرأة وظيفه من المنزل تساعد على تحقيق الرفاهيه للأسره.

التوصيات

1. توفير الدعم الفني الاستراتيجي للشركاء (مؤسسات وبرامج التمويل الأصغر). كون الصندوق الاجتماعي الممول الرئيسي للصناعة و كونه المنفذ الرئيسي لمشروع شبكة التمويل الأصغر بالشراكة مع برنامج الامم المتحدة للتنمية فانه سوف يواصل في أن يكون له دور حاسم في العملية الجارية لبناء قدرات مؤسسات التمويل الاصغر.

في حين ان التركيز على نوعية المحفظه امر هام ، إلا انه لا ينبغي أن يكون ذلك على حساب التجارب المدروسة والابتكار التي ينبغي ان يكون محور الدعم المستمر. المجالات التي تم تحديدها خلال هذه الدراسه ما يلي :

• **شروط وأحكام.** قدر أكبر في نمو الأعمال التجارية ومن ثم تأثير أكبر في قضية الفقر. يمكن أن يتحقق ذلك اذا كانت هناك في زيادة أحجام القروض على اساس الاحتياجات والقدرات الفردية، كما يُسمح بخيارات السداد المبكر بحيث يمكن للعملاء الترتي الى حجم القرض المقبل.

• **تطوير المنتجات.** هناك حاجة كبيرة لمؤسسات التمويل الاصغر الى الابتعاد عن المنتجات الحالية و مفهوم منتج واحد يناسب الجميع' إلى تقديم مجموعة أكثر تنوعا من المنتجات (أي القروض الموسمية، و قروض تحسين السكن و قروض التعليم و قروض للرجال)، وان تأخذ في الاعتبار احتياجات دورة الحياة للأفراد.

على مؤسسات تمويل المشاريع الاصغر التي تلاحظ أن القروض الممنوحة للنساء تذهب للرجال ان تبحث في تطوير منتجات محدودة بالنسبة للرجال على سبيل المثال 10-15 ٪ من محفظه القروض، بدلا من ترك المرأة مُعلقة في مسؤولية سداد القروض و هي لا تملك ما تقوم به.

• **احتياجات الضمان** ينبغي على مؤسسات التمويل الاصغر أن تعيد النظر وتطبيق في مفهوم ضمان المجموعات لضمان استخدامها كبديل للضمانات التقليدية مما يجنبنا، الحاجة الى بحث في قبول ضمانات متعددة المستويات وثمة حاجة الى النظر في طرق لفتح القروض الفرديه للنساء اللاتي لهن ضمانات غير تقليدية وسجل اقراضي لدى مؤسسة أو برامج التمويل الأصغر.

• **ابحاث السوق.** ينبغي على مؤسسات التمويل الأصغر اخذ اقتراحات المجموعة من الدراسات الاستقصائية ودراسات السوق في عين الاعتبار و استغلالها في تطوير العمليات و قياس رضا العملاء على نحو افضل و ايضا تحديد المطالب التي لم تُلبى في السوق.

• **النهوض الاجتماعي.** نظرا لمحدوديه المنافذ ومصادر المعلومات و التجمعات النسويه للمرأة في المجتمع اليمني، ينبغي على مؤسسات التمويل الأصغر لعب دور الوسيط لربط المرأة مع مقدمي الخدمات الآخرين من اجل تعزيز و تمكين دور المرأة الاجتماعي و تعزيز دور التمويل الأصغر .

• **التسويق.** مؤسسات التمويل الأصغر ينبغي أن تطور إستراتيجيات التسويق و تساهم في تطوير خطط لنشر المعلومات التي من شأنها ان تحقق المزيد من التواصل مع كل من العملاء الرجال والنساء، وتعزز نهج دعم الأزواج بحيث تزداد مشاركات النساء.

2. استمرار تقديم الدعم المالي للمؤسسات الشريكة. مؤسسات التمويل الأصغر بحاجة الى اعادة تقييم لحجم عملياتها، ولا سيما في مواجهة ارتفاع الاسعار وزيادة المصاعب الاقتصادية بالنسبه للعملاء. هذا يعني توسيع نطاق العمليات و محاولة النمو مع الطلب غير المحقق ولتحقيق ذلك فان هناك حاجة لزيادة رأس المال وبالتالي فان هناك حاجة لاستمرار دعم الصندوق الاجتماعي للتنمية للبرامج و المؤسسات مع التركيز على الفقراء على أساس مؤشرات اداء واضحة ومتفق عليها. وعليه فان المتابعة ستكون من خلال تقارير دورية ومراجعة خارجية وتعميم الخطط المالية او التخطيط المالي سيسمح بالاستدامة على مستوى منظمات المجتمع المدني (الجهات الكفيلة).

3. تنمية روح المبادرة. لميل النساء بصفه عامه لأنشطه التقليديه لكسب الدخل، فأن مزيد من الجهود مطلوبة لتحسين المهارات ومساعدة المرأه في اقتحام المجالات غير التقليديه للأعمال التجارية. الصندوق الاجتماعي ومن خلال وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر (SMEPS) لأبد لهم من التواصل والارتباط ببرامج ومؤسسات التمويل الأصغر للتطوير العملي، وتوجيه الطلب المتفق عليه ليلبي الاحتياجات الخاصة بمشروعات النساء مع التركيز والتأكد على تحسين الجوده والتسويق و/ تطوير المنتجات.

4. تشجيع ربط وتشبيك القطاع: كون الصندوق الاجتماعي فريداً من نوعه و نظراً لدوره المتعدد في كثير من القطاعات وصلاته مع الوكالات الحكوميه والمنظمات غير الحكوميه ووجوده على المستوى اللامركزي، ينبغي على الصندوق ان يستكشف فرص الاستفادة من خدمات وموارد هذه المنظمات من اجل تسهيل الحصول على الخدمات و المعلومات التي تحتاج اليها المرأة في منطقتها.

1. مقدمة

تمثل البيئة لعمليات تمويل المشاريع الصغره في اليمن تحديا كبيرا. حيث ان اليمن لا يزال احد افقر البلدان في العالم، يحتل المرتبة 151 من بين 177 دوله في تقرير التنمية البشريه لبرنامج الامم المتحدة الانمائي في عام 2005. النمو السكاني مرتفع جدا (3،02٪ سنويا)، ويتضاعف كل 19 عاما ويتوقع ان يصل الى 38 مليون بحلول 2026. تقريبا 74 ٪ من السكان يعيشون في المناطق الريفيه والجبلية المنتشره والمستوطنات مما يشكل صعوبه في توفير الخدمات الاجتماعيه الأساسية بما في ذلك التمويل الأصغر. الفئه العمرية تحت عمر الخمسة عشر تمثل 46،3 ٪ من السكان و تشكل ضغط كبير لخدمات التعليم والصحة و صعوبه في الحصول على مياه الشرب النظيفه وفرص العمل.

وتبين مؤشرات التنمية البشريه معدلات منخفضة للالتحاق بالمدارس، وارتفاع معدلات سوء التغذية بين الاطفال (46 ٪) ، ومعدل وفيات الامهات (366 لكل 100000)، والامية (56 ٪). كما ان هناك تفاوتات كبيرة بين الجنسين، مع وجود ثغرات كبيرة تحد من وصول المرأه الى المجالس الاقتصاديه والاجتماعيه والسياسيه. ومن ضمن هذا السياق، تحتل اليمن المرتبة 155 من اصل 156 بلدا في مؤشر التنمية للنوع الاجتماعي في برنامج الامم المتحدة الانمائي.

منذ انشائه في عام 1997، كان الصندوق الاجتماعي للتنمية نشطاً في تعزيز صناعة التمويل الأصغر في اليمن بوصفه اداة هامة للتنمية والحد من الفقر، ووسيلة لخلق فرص العمل وتوليد الدخل وفرص الأعمال التجارية الصغيرة. ويعمل الصندوق حالياً مع 11 مؤسسه للتمويل الأصغر و التي بدأت معظمها كمشاريع ومنظمات غير حكوميه، و تسعى الآن هذه المؤسسات لان تصبح مؤسسات تمويل أصغر لمستدامة.

و بالرغم من تطور التمويل الاصغر في اليمن، فان الغالبية العظمى من المقترضين هن من النساء اللواتي يسبب القيود الاجتماعيه يواجهن قيودا كبيرة تعيق قدرتهن على المشاركة في الأعمال التجارية و التفاعل مع السوق، والحصول على الضمانات. ولهذا السبب، فان الدراسة تضع المرأة في مركز تحليلها. ومع ذلك فإن المناقشات قد شملت ايضاً الرجال لتقييم القواسم المشتركة والاختلافات.

التزام الصندوق الاجتماعي للتنمية النوع الاجتماعي لجميع مجالات البرامج بدعم من مساندة حقوق المرأه وتمكينها، وبنك الإعمار الألماني وقد طور إستراتيجية لإدماج النوع الاجتماعي في عام 2007. ويتمثل الهدف العام للاستراتيجية في زيادة فعالية الصندوق الاجتماعي وشاركه في تعزيز دور النوع الاجتماعي وتحسين وضع المرأة وتعزيز المساواه.

إن متابعة بتنفيذ الاستراتيجية يعتمد على مؤشرات قطاع التمويل الأصغر وهي كالتالي:

1. استهداف الفقراء: عدد النساء الفقيرات (أدنى 3%) يزداد من 24 ٪ الى 50 ٪
2. السيطرة على الموارد: تمكين غالبية النساء من الحصول على الائتمان و السيطرة على القروض؛ و إنشاء استراتيجيات تستهدف الرجال لدعم المرأه.
3. وضع المرأة: دور اكبر في إتخاذ القرارات المعيشيه للأسره و اظهار قدر أكبر من الأحرار من جهة الرجال .
4. تنمية المهارات: عدد النساء / الرجال يحصلون على التدريب حينما وجد.
5. سبل العيش: زيادة الموارد المخصصه للأستهلاك المنزلي.
6. الآثار والفوائد الأخرى الموثقة، مثل تحسين العلاقات داخل الاسره والأطفال والتعليم

دراسة النوع الاجتماعي في التمويل الأصغر يدعم تنفيذ استراتيجية التنمية للنوع الاجتماعي و الإستراتيجية الوطنية لتنمية المرأه 2011 من خلال تقييم المدى الذي تساهم مؤسسات التمويل الأصغر في معالجة القضايا الخاصة بالنوع الاجتماعي ؛ كما يُقدم للصندوق الاجتماعي أسس لقياس التقدم و قد كتب الكثير عن التمويل الأصغر في اليمن ولكن هذه هي اول دراسة من نوعها التي من شأنها الوصول الى قياس فعالية التمويل الأصغر من وجهة نظر العملاء.

من خلال فهم أفضل لخبرات النساء المتنوعة وتصوراتهم عن المنتجات والخدمات المتاحة في جميع انحاء البلاد، فإن هذا التقرير يهدف الى تزويد الصندوق الاجتماعي ومؤسسات التمويل الأصغر وشركائه بمعلومات قيمه يمكن أن تُستخدم لزيادة العمليات وتُستغل للاستجابة لأحتياجات الزبائن بشكل أفضل.

المخرجات الرئيسية للدراسة هي :

- إجراء تقييم للمعوقات (المالية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والقانونية)؛ في مجال التمويل الأصغر على أساس النوع الاجتماعي.
- إجراء تقييم لأثر عمليات التمويل الأصغر الحالية على الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية / وتمكين المرأة على أساس البيانات التي تم جمعها، وعلى ضوء المقابلات و الدراسة التي أجريت .
- توصيات لتطوير المنتجات وتصميم البرامج و تلبية احتياجات وخدمات العملاء من الإناث في اليمن.

الغرض من هذه الدراسة هو التأكد من تفضيلات المرأة وتصوراتها بالنسبة للتمويل الأصغر مع اخذ المخرجات و الاستفادة منها في التقييم المقبل لأثر الصندوق الاجتماعي (2009) و ما يشار إليه هو ان هذه الدراسة لا تركز على الأثر ولكن على بعض الفوائد التي تتصورها المرأة، كما يقوم بتقديم إرشادات لتقييم الأثر. وينقسم التقرير الى 4 اقسام. يحدد الباب 1 خلفية ومنهجيته و دراسة الاساليب المستخدمة لآخذ العينات في الدراسة يتضمن الباب 2 لمحة عامة عن صناعة التمويل الأصغر في اليمن، وأهدافها، والعملاء والمنتجات والخدمات. ويعرض الباب 3 نتائج هذه الدراسة الاستقصائية على أساس تحليل طبيعه الأعمال التجارية للمرأة والقيود التي تعترض سبل نمو هذه الصناعة والتي تحول دون الوصول الى الخدمات المالية. وتعرض الوثيقة ايضا مستوى ارتياح المرأة للمنتجات والخدمات المقدمة من قبل مؤسسات التمويل الأصغر، وتصورها للمنافع المكتسبة من الانخراط في مجال التمويل الأصغر. و يعرض الباب 4 توصيات للصندوق الاجتماعي ويقدم إرشادات بشأن القضايا التي يمكن ان تدرس من قبل الصندوق الاجتماعي 2009 (3 سنوات) وتقييم الأثر.

المنهجية

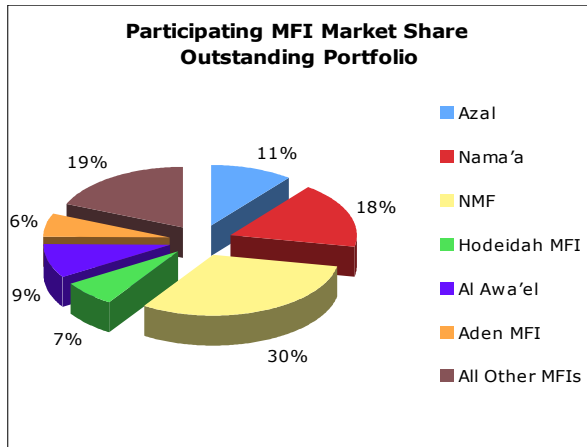
أجريت الدراسة النوعية في اليمن في الفترة ما بين ابريل و يونيو 2008 تحت اشراف وحدة المراقبة و التقييم وبالتعاون مع وحدة تنمية المشاريع الصغيرة و الأصغر SMED

كان الفريق بقيادة اثنين من الخبراء الاستشاريين الدوليين ماري جيننجز (استشارية مؤسسية /استشارية جندر) و دينا برجوري (استشارية في التمويل الأصغر) و تماشيا مع استراتيجية الصندوق الاجتماعي لتنمية القدرات، فقد شمل فريق المسح أيضاً موظفين محليين هم انتصار باخوار من وحدة تنمية المنشآت الصغيرة و الأصغر، نشوى عبد المؤمن هزاع (منسق الصندوق الاجتماعي للنوع الاجتماعي) و الين حمزة موظفة برنامج الامم المتحدة للتنمية.

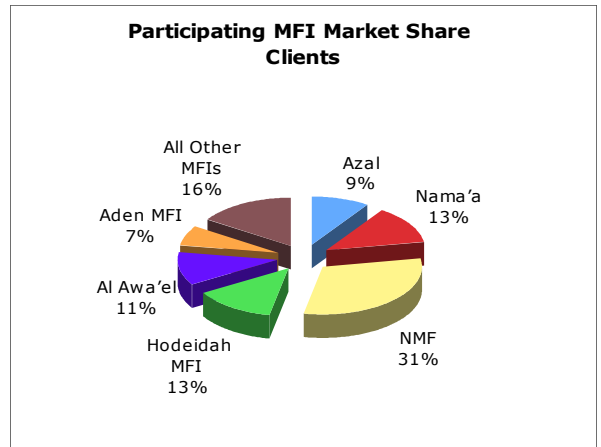
الدراسة مبنية على الأعمال الجارية في الصندوق الاجتماعي لدعم التنمية الشامل في القطاع المالي في اليمن و المتجسده في الاستراتيجية الوطنية للتمويل الأصغر و خطة العمل. على وجه التحديد، تتناول الدراسة خطة العمل والأهداف المطروحة لتحسين وتنويع المنتجات، وتوفير الجودة في الخدمات والصناعة من خلال زيادة فهم احتياجات السوق ومتطلبات العملاء.

فريق البحث قام بالتعاون مع ست مؤسسات للتمويل الأصغر و التي تخدم مجتمعة 84 ٪ من القوة العاملة و العملاء (الشكل 1) و 81 ٪ من إجمالي المحفظه القائمة لجميع برامج دعم الصندوق الاجتماعي.

الشكل 2: الحصة في السوق -- حافظة



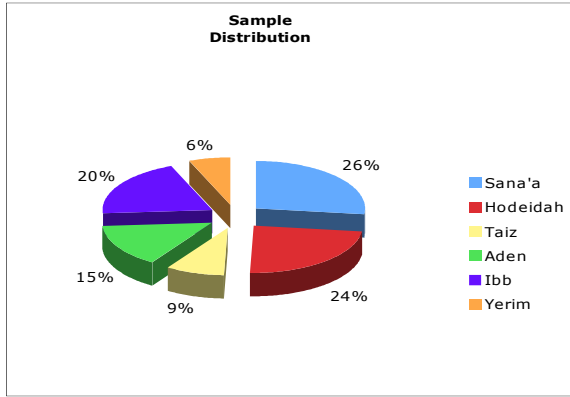
الشكل 1 : الحصة في السوق – العملاء



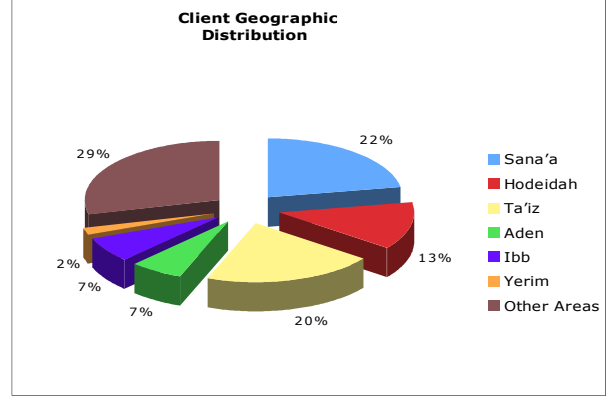
استخدم الفريق تقنية المقابلة النوعية – و مناقشات المجموعات المركزه والمقابلات المستقيضة -- لوضع صورة نمطية لعملاء التمويل الأصغر في اليمن والتوصل الى فهم القيود الظاهرة و غير الظاهرة لتمويل ذوى الدخل المنخفض من السكان في اليمن. وشملت الدراسة 164 من اصحاب المشاريع الصغيره تم اختيارهم عشوائيا من ست مناطق جغرافيه رئيسية: صنعاء (26 ٪)، الحديدة (24 ٪)، تعز (9 ٪)، عدن (15 ٪) إب (20 ٪) و يريم (6 ٪). تتمركز الاغلبيه الساحقه (71 ٪) من جميع عمليات الصندوق الاجتماعي للتمويل الأصغر (الشكل 3 و 4).

فريق المسح سعى الى وزن العينات وفقا لتوزيع المحفظة على المستوى الوطني من قبل الصندوق الاجتماعي؛ وقد تحقق ذلك في جميع الحالات باستثناء تعز، بسبب القيود اللوجستية، حيث كانت العينة المأخوذة اصغر بكثير مما كان متوقعا. لكن على الرغم من هذا الانخفاض في العدد إلا ان العينة المأخوذة من تعز كانت معبرة عن نمطية العملاء في مجال التمويل الأصغر.

الشكل 4: التوزيع الجغرافي للعينة



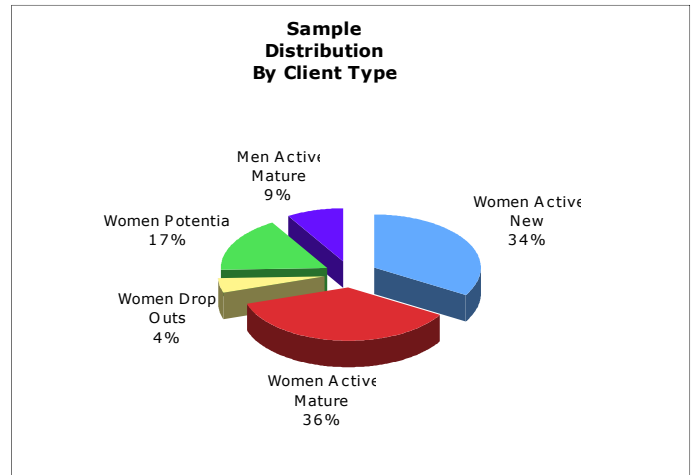
الشكل 3: التوزيع الجغرافي لمؤسسات الصندوق الاجتماعي



تمثل عينة دراسته مجموعة متنوعة من العملاء للمقارنة. و فقد تضمنت العينة الفئات التالية: العميلات النشيطات الجدد (34 ٪)، العميلات النشيطات القديمت (36 ٪) والعملاء المحتملين النساء (17 ٪)، العميلات المنسحبات من البرنامج (4 ٪)، العملاء الرجال النشطين - القديمت (9 ٪).

الشكل 5 : توزيع عينة العملاء

وبالإضافة إلى جمع البيانات النوعية في الميدان، قد تم طرح استبيان وجيز من الصندوق وإعطائه إلى المؤسسات الستة المشاركة بهدف الإلمام بأفضل الممارسات واجراءات العمل مع العميلات النساء و فهم الاحتياجات والمعوقات التي تواجه هذه الفئة. وبالرغم من أن هذه المؤسسات لا تشكل كل مؤسسات التمويل الأصغر العاملة في اليمن، إلا أننا بسبب تغطيتنا الجغرافية الكبيرة نستطيع ان نستنتج من المخرجات الاتجاهات المأخوذة و نتائج الصناعة على نطاق اوسع.



صناعة التمويل الأصغر في اليمن
نظرة عامة عن دعم الصندوق الاجتماعي للمؤسسات التمويل الأصغر

الاطار القانوني والتنظيمي

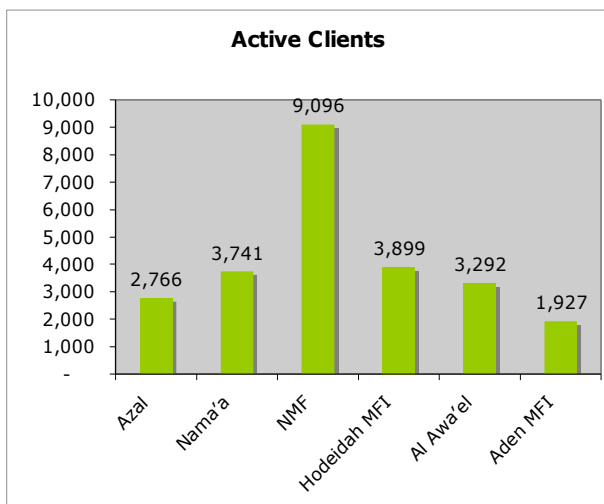
لا توجد اية عوائق رسمية تمنع امتلاك المرأة او تسجيلها او الحصول على قروض في الأعمال التجارية في اليمن. من الناحية القانونية للمرأة الحق في المشاركة في أي نشاط تختاره و لكن بالرغم من وجود هذه الحقوق تظل هذه الحقوق مكتوبة على ورق اكثر من كونها ممارسة. في نهاية المطاف، السيطرة على هذه الأصول تتمركز عادة في الأقارب الذكور. بموجب القانون اليمني، عندما تصل المرأة إلى السن القانونية فإنه يكون لها الحق في الحصول على القروض والأشتراك في المعاملات المصرفية لكن تظل التقاليد والعادات تشكل عقبات كبيرة للمرأة لتعيقها من التفاوض وجها لوجه والذهاب الى البنك. و تشعر المرأة في هذه الأماكن انها لن تؤخذ عل محمل من الجد لأنها اماكن محجوزة للرجال و نفس هذه القيود تنطبق على الاعمال التجارية والمكاتب الحكومية

ومع ذلك، فأن هناك تغييرات تحدث تدريجيا وخاصة في المدن الكبيرة حيث يُلاحظ ان هنالك وعي متزايد في القطاعات المالية. و إدراكاً لحاجة المرأة للخدمات المالية المتنوعة فقد قامت بعض المؤسسات المالية، لا سيما المصارف الاسلامية بفتح فروع للمرأة على وجه الخصوص؛ و من هذه الأمثلة فرعي حواء والفراشه للبنك اليمني التجاري.

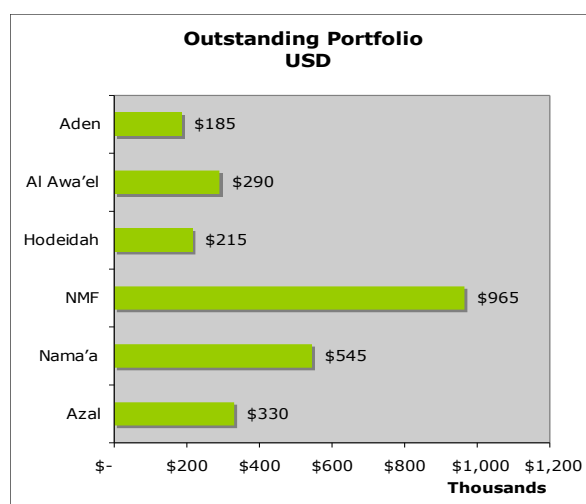
لمحة مؤسسية :

مؤسسات التمويل الستة المشاركة في دراسته هي المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر (NMF)، مؤسسة عدن للتمويل الأصغر، برنامج نماء للتمويل الأصغر، وبرنامج أزال للتمويل الأصغر، برنامج الحديد للتمويل الأصغر، شركة الأوائل للتمويل الأصغر. ويمثل هؤلاء مزيجاً من الفئات المؤسسية المتنوعة فالمجموعة تتضمن مؤسستان، و ثلاث برامج وشركة واحدة، و الذين يخدمون مجتمعين 24,721 عميل نشط و تمثل المحفظة القائمة لهؤلاء البرامج 2.53 مليون دولار.

الشكل 7 : عملاء المؤسسات النشطين



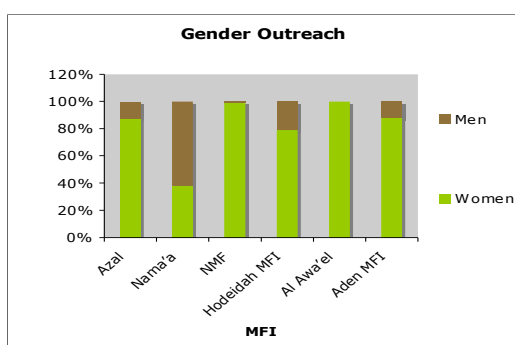
الشكل 6 : المؤسسات المشاركة



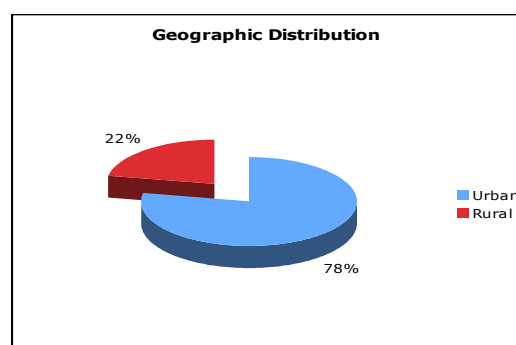
توزيع العملاء

تعمل أغلبية مؤسسات تمويل المشاريع الصغيرة في المناطق الحضرية (78%) مع بعض النفاذ الى المناطق الريفية (22%). وتشير التقارير الى أن الاغلبية العظمى من العملاء هم من النساء (82%)، فيما عدا برنامج نماء حيث يحتل الرجال (62%). ومن المهم أن نلاحظ أنه في حين أن المؤسسة الوطنية تشير الى أن 99% هم من فئة الإناث إلا أن معظم النساء في إب يأخذن القروض نيابة عن الرجال في الأسر وبالتالي فالأرقام المسجلة مبالغ فيها

الشكل 9 : التغطية المشتركة للمؤسسات



الشكل 8 : التغطية بحسب النوع الاجتماعي للمؤسسات المشاركة



المنتجات والخدمات

تقدم معظم مؤسسات التمويل الأصغر مزيجاً من القروض الإنتاجية و الخدمية و الموسمية والاستهلاكية، باستخدام كل من المربحة والمعاملات النقدية. وبغض النظر عن هذه الآليات للقروض ("الإسلامية" أو القروض التقليدية)، فقد وجدت دلائل قليلة لتنوع منتجات القروض في الميدان كما أخذ معظم العملاء قروضاً متماثلة مع قليل من التنوع دون أخذ اعتبارات معينة للعملاء مثل تواريخ السداد ونوع الأعمال التي يجري تمويلها.

بالرغم من تزايد استخدام آلية الادخار الإلزامي بين مؤسسات التمويل الأصغر (حالياً ثلاثة من أصل ستة) إلا أن انتشار الادخار الطوعي ليس معمولاً به بسبب القيود التنظيمية والقوانين الحالية.

القروض تُمنح للأعمال التجارية القائمة و المبتدئة على حد سواء، على حسب كل مؤسسة مالية وتكون إما في شكل قروض فردية او مجموعات. القروض الفرديه هي ظاهرياً مفتوحة للرجال والنساء على السواء. إلا أن الضمانات و الشروط التي وضعتها البرامج والمؤسسات وكذلك التصورات المتعلقة بالنوع الاجتماعي قد عملت على تقييد معظم النساء نوع الإقراض الجماعي.

الاطار 1. تطبيق المراجعة

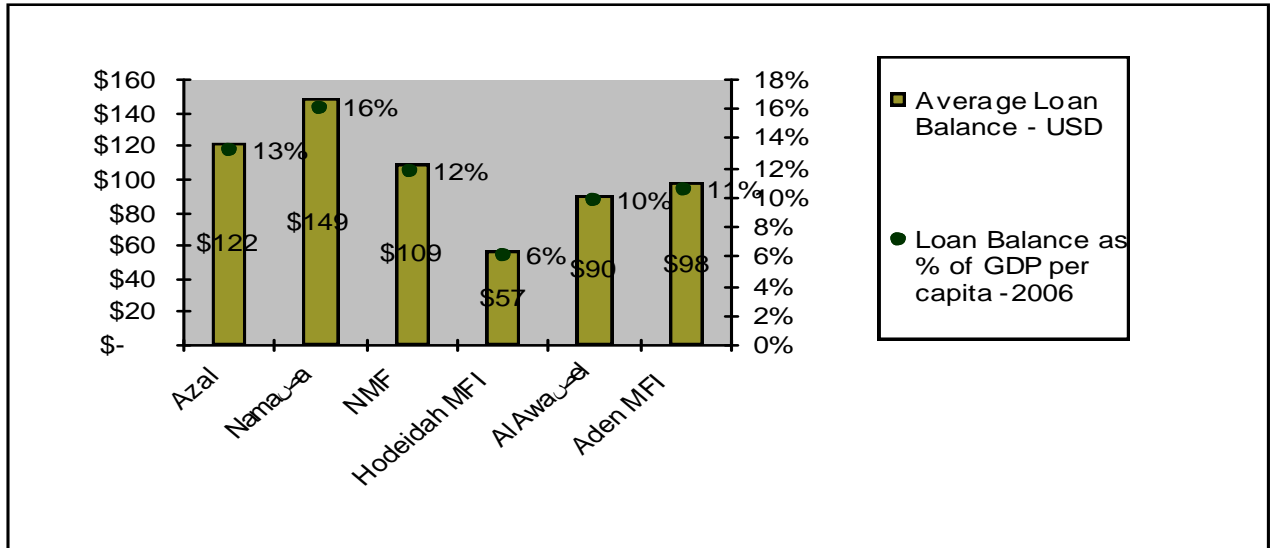
المراجعة هي اداة مصرفية إسلامية مستخدمة في التمويل قصير الأجل على أساس المفهوم التقليدي للشراء بالإضافة الى تكلفه المالية. وهذا النظام مطبق في قطاع التمويل الصغير في اليمن ، حيث يقوم موظفو المؤسسات بمراقبة العميل الى الموردين لشراء السلع وبعد ذلك يقوم العميل برفع رسوم الخدمة للموظف لقاء خدماته. في حالة الإقراض الجماعي، يأخذ الموظفون جميع عملاء مؤسسات التمويل الأصغر معا في ايام محدده من اجل الشراء، والتي قد تكون متعبه للغاية وتستغرق وقتاً طويلاً، ولا سيما بالنسبة للنساء التجار الواتي يقمن ببيع منتجاتهن مباشرة للمنازل. في بعض الحالات تستخدم مؤسسات التمويل الأصغر مراكز البيع لشراء بعض السلع لتيسير هذه العملية. التسديدات تتم في شكل اقساط شهريه بنفس طريقة القروض التقليديه.

حجم القروض تختلف باختلاف البرامج، فقروض المجموعات تتراوح ما بين 5000 ريال و 50000 ريال ، والقروض الفرديه قد تصل الى 500000 ريال يماني .فترة السداد تتراوح بين 6 اشهر و 12 شهرا. ويبلغ متوسط حجم القرض في المؤسسات السنه للتمويل الأصغر 104 دولاراً، ويمثل 11 % من مستوى دخل الفرد في اليمن. و من النسبة السابقة نستطيع تخيل بُعد وعمق الفقر في البلاد. ما يجب ذكره ايضاً هو ان من المعايير المستخدمة في تمويل المشاريع الصغيرة، بلوغ متوسط حجم القرض أقل من 25% من رصيد متوسط دخل الفرد.

ضمن المؤسسات السنه المشاركة في تمويل المشاريع الأصغر، وُجد أن البعض كان اكثر نشاطاً في الوصول إلى العملاء الأكثر فقراً والبعض اعتمد على استهداف الطبقة الأقل فقراً مثل المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر حيث أنها تستهدف النساء المتعلقات الأقل فقراً. في صنعاء بينما استهدفهم للفقراء في يريم كان أكثر وضوحاً.

رغم انه من المسلم به ان البرامج تتعامل مع الطبقات الأكثر فقراً في اليمن إلا ان القروض الصغيره الأولى لا تتماشى مع نسبة التضخم الموجودة في اليمن، و استلام مبالغ قليلة مثل 7000 ريال يماني أو ما يعادل \$35 لا يكفي و خاصة مع ارتفاع الأسعار.

الرقم 10 : تغطية المؤسسات المشاركة لمناطق الفقر



الأهداف المؤسسية للعمل مع المرأة

الأسباب التي قدمت للعمل مع العملاء النساء تراوحت بين اهداف واضحة تتمثل في التنمية الاجتماعية والاقتصادية كما هو الحال في مؤسسة الحديد و التي توازن بين طموحها لتعزيز وتمكين دور المرأة، تأييد التضامن الاجتماعي، و تحسين دخل الاسرة ومستوى المعيشة للأطفال، وزيادة فرص العمل للمرأة (الخ) و بين الاعتبارات العملية لأستمرارية المؤسسة-- اي أن تكون المرأة أكثر التزاماً على السداد.

ومهما كانت نقطة البداية، فإنه كان واضحاً أن جميع مؤسسات التمويل الأصغر على دراية بالتحديات التي تواجه سيدات الأعمال في اليمن، ولا سيما فيما يتعلق بقيود التنقل، وهذا ما يُقيد معظم المؤسسات النسائية للتوجه ومدربين نحو المجال الخاص.

نهج / العمل مع العمليات النساء

الاستراتيجية الرئيسية التي تستخدمها مؤسسات التمويل الأصغر في تلبية الاحتياجات الخاصة بالعمليات للنساء هو استخدام نظام المجموعات لاعتماد الإقراض، حيث أن المرأة تنظم إلى مجموعات يضمن كل فرد فيها الآخر بدلاً من استخدام ضمانات أخرى تقليدية.

هذا البديل للضمانات قد أتاح فرص كثيرة للمرأة لبدء أعمال تجارية جديدة وفتح لها التوسع في عمليات أخرى قائمة حيث ان المرأة مسبقاً لم تكن قادرة على ذلك. وبالرغم من هذا التطور، فإن معظم مؤسسات التمويل الأصغر لا تزال تطلب الحصول على إذن من أفراد الأسرة الذكور للمشاركة في البرنامج وفي بعض الأحيان تطلب أيضاً وجود ضمانة موظفين و الذين في الغالب يكونوا ذكوراً وهذا يضيف أعباء غير ضرورية على العمليات النساء و يحدث تعارض في مفهوم الضمان البديل.

مسؤوليات الإقراض يصلن الى النساء عن طريق الذهاب الى منازلهم وكذلك عن طريق زيارة مراكز التدريب وحضور التجمعات النسائية مثل احتفالات الزفاف والتخرج وغيرها. تحدد الاجتماعات في الأوقات والأماكن التي لا تتعارض مع المسؤوليات المتعددة للمرأة وقدرتها على التواجد خارج المنزل، وتعد التجمعات في أماكن خاصة للنساء في مؤسسات التمويل الأصغر. وبالتالي يحتاج العملاء الى الذهاب للمؤسسة في القروض الأولى فقط، وبعد ذلك يقوم قادة المجموعات بدفع المبالغ نيابة عن الأعضاء الآخرين. كما سهلت عدد من مؤسسات التمويل الأصغر الوصول للعملاء حيث أنها اعتمدت على جمع الأقساط والمدخرات المدفوعات مباشرة من المنازل او أماكن العمل.

يميل اطار ضمان المجموعات في ان يكون له دور أ واضح في النهوض الاجتماعي في معظم البلدان، حيث يساعد كل فرد الآخر و يقدم له المشورة التجارية، والدعم في مجال التسويق (توفير ربط العملاء المستهلكين والمدربين للعملاء والموردين ، الخ) او انواع اخرى من الدعم.

في اليمن بشكل عام يكاد يندم هذا التكافل بل إن بعض الحالات لا تراعى هذا الجانب على الاطلاق. من خلال المقابلات التي اجريت لعدد من المجموعات إتضح ان التجمعات تركز بشكل رئيسي على مناقشة منهجية القرض، وشروط ومتطلبات البرنامج. الا ان بعض المجموعات في صنعاء وتعز وعدن كانت اكثر ديناميكية العلاقات بين الأفراد ملحوظة. يكمن العامل المحدد للتعاون بين افراد المجموعة في مدى معرفة النساء لبعضهن البعض؛ حيث أن العلاقة تكون جيدة إذا كانت النساء جزءاً من أسرة كبيرة، أو متقاربون أو جيران ولكن هنا غير ملحوظ هي المناطق الحضرية خاصة كل مسؤوليات الإقراض يتعاملون مع النساء هن نساء مما يسهل التعامل مع مجموعات العمليات النسائية ومع هذا فإن عملهم لا يخلو من التحدي وخاصة في مناطق العمل الريفية مع عدم وجود وسائل النقل.

في حين ان معظم مسؤوليات الإقراض لا يتعاملن مباشرة مع النقود لتجنب المسائل الأمنية، إلا أن ساعات العمل الطويلة و تكاليف الالتزامات العائلية يعتبر العائق الرئيسي الذي يحول دون استمرار عمل موظفات المؤسسات مثال : سؤال مسؤوليات الإقراض في عدن، تقريباً كل مسؤوليات الإقراض قلن أنهن سيتركن العمل عندما يتزوجن.

تقوم مؤسسة نماء بدراسات دورية لمعرفة سبب انسحاب العملاء من البرامج إلا انه لا تزال معظم مؤسسات التمويل الأصغر غير قادرة على توظيف الدراسات و إستخدامها كحلقة وصل تستطيع من خلالها تحسين وتكييف المنتجات والخدمات الحالية لتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.

و ما ينبغي ذكره هو أن هذه الدراسة التي بين أيدينا هي أول مبادرة من المؤسسات المالية المتعددة الاطراف للقيام بدراسة يُعتمد فيها و بشكل كبير على المناقشات الجماعية المركزه مع العملاء. و نُضيف هنا أن انشغال الإدارات بمؤشرات المحفظة في خطر قد تم على حساب العملاء وتقنييد الابتكارات في مجال الإقراض، و لم يكن هناك مراعاة لارتفاع التكاليف المؤسسية بسبب ازدياد عدد المنسحبين من البرامج.

3. النتائج

احتياجات المرأة في الأعمال التجارية

- أنشطة كسب الدخل الاقتصادية ومسؤوليات المرأة
الشكل النمطي السائد في اليمن لعمليات برامج التمويل الأصغر هو اتباعهم بمشروعات صغيرة يتم إدارتها من خارج منزلها. الشكل النمطي لمشاركة المرأة هو الالتحاق بمشاريع صغيرة خارج المنزل. وغالبا ما تكون متزوجة وهي تعمل جزء من اليوم لتحقيق دخل إضافي للأسرة.

أنواع الانشطة التي تقوم بها المرأة تكون عادةً سهلة الأناجاز من المنزل مما يمكنها من انجاز مسؤولياتها الأسرية بسهولة في ذات الوقت . ويتمثل الهدف الرئيسي لاخذ القرض هو من أجل تحسين مستوى المعيشة وزيادة الامن المستقبلي.

المشاريع الرئيسية المدعومه هي الخياطة وصناعة البخور، و بيع وشراء الملابس، العطور، وتصفيف الشعر، وتربية الحيوانات، أيضا هنالك القليل من الحرف اليدوية (مثل الخلي، وصناعة السلل والنسيج ، الخ).المشاريع الأكبر قليلاً تكون مثل صالونات التجميل، ومحلات صغيرة ويعثر على معظمها في صنعاء حيث يبدو ان هناك المزيد من الفرص للنساء للعمل خارج المنزل، وما يساعد على ذلك هو زيادة فرص التسويق في المدن الكبيرة.

تتركز الأعمال على التجارة بالتعاون مع الدلالات خاصة في المدن البعيدة حيث تقل فرص الأعمال الإنتاجية. هذا هو الحال بصفة خاصة في مدينة الحديدة حيث يعتمد الجزء الأكبر من العملاء على انشطه صغيره تكفيهم فقط **دخلهم اليومي** .

الفرص المتاحة للمرأة للمشاركة في الانشطة الاقتصادية خارج المنزل محدودة جدا وخاصة للنساء اللاتي لديهن اطفال صغار. ومع ذلك، فالتنقل يصبح مشكلة اخف بالنسبة للنساء الأكبر في السن من ربات البيوت و يكون البقاء في المنزل خيار اقتصادي غير محبذ.

ومما سبق فإن النساء غالباً ما تنحصر انشطتها على المنتجات التي يمكن تسويقها بسهولة للنساء الأخريات مثل (العطور والملابس والمصنوعات اليدوية) إما من ديارهم أو من خلال احتفالات الأعياد، والولادة، والأعراس أو عن طريق غيرها من النساء العاملات في التدريس .

بصفه عامة، كانت النساء تقترض لدعم المشاريع الخاصة بهن؛ باستثناء محافظة إب حيث كانت معظم القروض تستخدم لأغراض الاستهلاك و يجري تسديدها من قبل الزوج. كانت هناك ايضا عدد من الحالات في صنعاء وبريم التي تؤخذ فيها القروض لدعم الزوج والأبناء أو لتنمية اعمالهم القائمة. معظم هذه الحالات وجدت في المؤسسة الوطنية للتمويل حيث كان اعطاء القروض للنساء نيابة عن الرجال أمراً معروفاً و ممارسه مفتوحة. و كان هناك ايضا عدد محدود من الحالات التي تم تسليم القروض فيها مباشرة الى الآباء لتغطية نفقات الاسرة المعيشيه.

القيود ضد نمو الأعمال التجارية

عدد قليل جدا من النساء اللاتي أجريت معهن مقابلات قد تلقين تدريب رسمي من مؤسسات متخصصة، ولم يسمع الكثير عن الفرص التي قد أتاحت للتدريب من جهات مختلفة. الغالبية العظمى من النساء اللاتي تلقين تدريبات كان على أيدي القريبات أو الجارات.

التجارب التدريبية التي خاضتها النساء كانت متباينة، فبعضها كانت ايجابية ولكن أغلبيتها كانت سيئه بسبب نقص في المواد والموارد المُقدمة في المراكز التدريبية ونوعيتها.

تعتبر تنمية المشاريع الى حد كبير فكرة غير مُرسخة في المجتمع وتوجد فرص قليلة لرؤية تحويل الاستراتيجيات الى انشطه مدره للدخل. كما لم يوجد أي علاقة بين تلقي التدريب والحصول على القروض، مما يترك الكثير يفتقرون إلى الموارد المالية اللازمة للإستفاده من التدريب و استخدامه في انشاء سبل العيش المستدامة. بشكل عام فإن النساء عيون عن عدم رضاهن بالتدريب المهني، وإبداء أن نقص التمويل وعدم قدرتهن على التنقل والتسويق عائق كبير لنمو مشاريعهن.

رضا العملاء عن مؤسسات التمويل الأصغر

إجراءات

أعربت النساء بشكل عام عن مستوى عالي من الرضا عن الخدمات المقدمة من برامج وموظفي مؤسسات التمويل الأصغر وبالنسبة للنساء الذين يواجهون بعض القيود الاجتماعية والثقافية لإيجاد فرص في سوق العمل فإن الحصول على قرض يمكنهم من زيادة دخلهم بينما يعملن في بيوتهن وهذا ميزة أساسية للتمويل الأصغر الذي يساعد النساء في مساعدة أسرهم وتحسين الوضع المعيشي لهم ولأسرهم.

بوجه عام فإن النساء يعتبرون أن الحصول على قرض من مؤسسات التمويل الأصغر يتم بشكل سريع وسهل حيث ما أن يتم تشكيل المجموعة والموافقة من قبل الإدارة وتكوين معايير الادخار فإن الوقت الذي تتم فيه عملية القرض تعتبر سريعة (تتراوح بين عدة أيام إلى 10 أيام).. ينظر إلى التمويل الأصغر على انه مصدر للحصول على التمويل الأكثر موثوقه من النظام

التقليدي الذي يمكن أن يستمر لعدة أشهر قبل الحصول على مبلغ من المال كما أن الحصول على التمويل من الآخرين لا يتم في الوقت المحدد.

أن موظفي برامج ومؤسسات التمويل الأصغر أن يكونوا مفيدين وداعمين جداً للنساء حيث أن العديد منهم لديهم معرفة وخبرة بالتعامل مع العملاء وعلى أي حال فإن دعم مطالبين الموظفين يقتصر إلى حد كبير على توفير القروض واستلام السداد .. محاولات من بعض مسئولو الإقراض الحصول على معلومات فنية للعملاء ولكن بشكل عام ليس لديهم المهارات التقنية مع مجال الأعمال وبالتالي فالمساعدة التي يقدموها محدودة.

عبرت بعض النساء عن إحباطهن وغضبهن بسبب عدم معرفتهن بالبرنامج سابقاً، واقترحن أن يكون هناك مزيد من النقاش على مستوى الحي عن التمويل الأصغر وتعزيز قدر أكبر من خلال وسائل الإعلام. وفي حين أن التواصل المباشر إلى المنازل كان فعالاً في الوصول إلى النساء في منازلهن والحصول على دعم رجال الأسرة من البداية، إلا أن هناك مناطق نائية يصعب الوصول إليها مما يعني أن الوصول إليها يتم فقط عبر الكلام وعادة ما يصل إلى عائلات محدودة.

الأحكام والشروط

أن المستوى المنخفض للقروض وخاصة في المستوى الأول (القروض الأولى) هو بشكل لافت النقطة الرئيسية لعدم رضا العملاء .. نموذجياً فإن القرض الأول يتراوح بين 10000 ريال إلى 25000 ريال (40000 ريال مقدم من برنامج نماء في صنعاء)، وهذا ما تعتبره النساء غير كافٍ لبدء عمل تجاري وهذا سبب يمنع النساء من الاشتراك أو خروجهن من البرنامج .. لم ترفع معظم مؤسسات التمويل الأصغر مستوى حجم القروض لسنوات عديدة كما أنها لا تواكب ارتفاع مستوى التضخم، وبالتالي فإن قيمة القرض تقل مع حقيقة استمرار ارتفاع أسعار المواد الغذائية .. كما أنه يجب أن يؤخذ في الاعتبار أنه كلما صغرت قيمة القرض قل تأثيره على الفقر كما أن النساء كرروا أكثر من مرة بأنهن سيحتجن إلى قروض أكبر ليتمكنوا من تنمية أعمالهن بشكل أسرع وهذا ينطبق مع استبيان تقييم الأثر الذي قام به الصندوق الاجتماعي للتنمية 2006م والذي وجد أن مبالغ القروض الصغيرة هي أكثر أوجه البرنامج التمويلية سلبية مما يمنع العملاء من التعامل أو استمرار التعامل معها.

ويقدر البنك الدولي انه بعد عام من سجل التضخم، وما يصاحبها من ارتفاع في القمح ومنتجات، قد تؤدي الأسعار إلى زيادة الفقر على الصعيد الوطني من قبل 6 نقاط مئوية

الغالبية العظمى من النساء يعملن برأس مال صغير مما يصنع عوائق كبيرة لنمو العمل التجاري.. يشتهي التجار بشكل أساسي – بائعي الملابس من أن الطلب على البضاعة موجود ولكن مبلغ القرض صغير جداً لذا لا يستطيعون تقديم سوى كمية صغيرة من المنتجات، كما أنهم يحتاجون إلى تدفق نقدي للوصول إلى مجموعات أكبر من العملاء.. يتوجب على النساء الانتظار حتى عدة قروض قبل أن يستطيعوا شراء آلة خياطة لعمل الملابس أو عمل محل صغير في منازلهم.. كما تم ملاحظة أن بعض العملاء سواء رجال أو نساء استخدموا القرض الأول أو الثاني لأغراض استهلاكية حتى يتم استخراج قرض أكبر.. عدد قليل من النساء النشيطات استخدمن ميكانيكية المجموعة كطريقة للحصول على رأس مال أكبر للعمل التجاري عن طريق إعطاء كل مبلغ المجموعة لمشروع واحد على سبيل المثال في صنع اقترضت سبع نساء وأعطت جميع المبالغ لامرأة واحدة لبدء مشروع كوافير نسائي وتكلفت المرأة إعادة كامل القرض للبرنامج.

الإطار 4. التغلب على قيود رأس المال في إطار المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في صنعاء مجموعة من سبع نساء (الأخوات والجيران) حضروا معا لأخذ قرض من 30000 ريال لكل واحد منهم. كل واحد منهن شعرت بأن 150 دولار مبلغ صغير جداً للقيام بأي عمل مفيد بشكل مستقل، ولذلك قررت المجموعة تجميع مواردها (210000 ريال) لشراء المواد الخام الخاصة بعمل البخور "مصنوع" للبيع المحلي والتصدير. بحيث المجموعة تحصل على عضوية الأعضاء على حصة من المنتجات للبيع، بالنسبة لرئيسة المجموعة تقضي القرض من إجمالي الأرباح، ثم يوزع الربح على أساس نسبة مئوية من المبيعات الفردية.

لم يكن هناك مرونة كبيرة لدى مؤسسات التمويل الأصغر لحجم سقف القرض بغض النظر عن قدرة العميل على الدفع، وعلى الرغم من إثبات النساء أهليتهن للاقتراض عن طريق سداد عدة قروض فإن زيادة حجم القرض ما زال صغيراً.. إحدى النساء التي عملت في مجال الكوافير لمدة 15 عاماً استلمت القرض الأول بمبلغ 15000 ريال ومبلغ القرض الثاني 25000 ريال كما أنها أثبتت قدرتها على سداد قروض أكبر عبر سداد القرض الموسمي بمبلغ 100000 خلال شهر واحد وعلى أي حال فقد انتهى بها الحال أن تركت البرنامج بعد 3-4 سنوات وذلك لأن مستوى سقف القروض منخفض جداً بحيث لا تتمكن من توسيع أعمالها. وتصرح النساء بأنه ليس لديهن أي صعوبة في سداد مبلغ أكبر بما أنه سيكون لديهن عائد أكبر من حجم المبيعات والاستثناء الوحيد لهذا هو إب حيث معظم القروض كانت لغرض الاستهلاك.. اقترحت النساء أن تكون هناك عروض لقروض الأعمال التجارية المختلفة على سبيل المثال مبالغ أكبر لأولئك اللاتي يعملن في محلات تجميل وذلك لأن رؤوس الأموال لهذه الأعمال أكبر من الأعمال الأخرى.

العديد من النساء اللاتي يعملن بقروض صغيرة جداً خاصة في الحديدية يودون سداد القروض مبكراً على سبيل لمثال فإن البعض يقولون أنهم يستطيعون السداد خلال شهر ولكن المؤسسة تفرض عليهم جدول للسداد خلال ستة أشهر مع الفائدة التي تدفع خلال هذه الفترة في حين انه يمكن أن يتم تقدير إذا اعتمدت المؤسسة على إجراءات معيارية تدريجية، فإن العيد ممن مؤسسات التمويل الأصغر لديها خاصية الدفع المبكر بعد عدد من الأقساط ليسمحوا للعملاء بأن يصلوا إلى احتياجات رأس المال المتطور.

هناك تباين كبير بين مؤسسات التمويل حول منهجية جمع السداد حيث أن مؤسسة الإقراض في عدن لديها ساعات ومواقع لاستلام السداد غاية في الصرامة مما يجعل من الصعوبة للنساء الريفيات السفر إلى الموقع الرئيسي للسداد.. وفي بعض الحالات إذا تأخرت النساء لعدة ساعات فإن موظفي المؤسسة يذهبون مباشرة إلى منزل العميلة أو الضمين لجمع السداد وبالمقارنة في إب فإن ضباط الإقراض يذهبون إلى القرى لجمع الأقساط وعادة إلى منزل قائد المجموعة.

كان هناك اختلاف في وجهات النظر فيما بين العملاء فيما يتعلق بسداد القروض. بعض العملاء يجدون أن الدفع على أساس أسبوعي أسهل من إيجاد مبلغ أكبر نسبياً ودفعه دفعة واحدة في الشهر وعلى أي حال فإن الغالبية عبرت عن رغبتها في الدفع شهرياً بدلاً عن الدفع كل شهر و خاصة للتجار الذين يبيعون بالأجل حيث يتم الدفع لهم في نهاية الشهر من أولئك الذين يستلمون الراتب في نهاية الشهر أو يتم الدفع لهم على أقساط خلال فترة شهر أو شهرين.. وعلاوة على ذلك، فإن النساء اللواتي يبدأن أعمالاً تجارية جديدة خاصة المتدربات الخريجات حديثاً (دورات الخياطة) يجدن صعوبة في السداد خلال الشهر الأول وعادة ما يطلب فترة أطول لتمكينهم من بدء أعمالهن الخاصة.

أسعار الفائدة

في حين أن العديد من العملاء بشكل عام راضين عن شروط القرض إلا أنهم غير راضين عن مستويات الفائدة التي اعتبروها عالية بشكل كبير إن هذه شكوى معتادة من قبل عملاء برامج التمويل الأصغر حول العالم حيث أن مستويات الفائدة يجب أن تكون أعلى نسبياً من مستويات الإقراض التجارية لتغطية أحجام القروض الصغيرة وتكاليف التشغيل العالية. إلا انه بالنظر إلى محافظ الإقراض بين مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن، وارتفاع مستويات الفقر، وحقيقة ان إضافة ضمانات غالباً ما تنطوي على تكاليف إضافية، قد يكون هناك بعض الحق لهذه الشكوى.

وبالإضافة إلى ذلك.. كان هناك بعض التحفظات التي أثرت حول نظام الإقراض إذا كانت توافق إيمانهم.. حيث أنها عند بعض العملاء مريحة أكثر من نظام الإقراض التقليدية في صنعاء كان هناك تفضيل واضح لإستخدام نظام المراجعة التي يقدم تقريباً من قبل جميع مؤسسات التمويل الأصغر التي تمت زيارتها.. وفي مناطق أخرى في البلد حيث لا يوجد سوى القروض التقليدية تقبل النساء عادة مفهوم الفائدة بالإضافة إلى ذلك فعند سؤالهم عن أي من أنظمة القروض التي يفضلونها نظام المراجعة

أو نظام الإقراض النقدي أعربت معظم النساء عن تفضيلهم لنظام الإقراض النقدي. وبصفة عامة.. وجدت المرأة نظام شراء السلع نيابة عن أعضاء المجموعة عملية مرهقة (جميع الأعضاء يذهبون في نفس اليوم مع ضابط الإقراض لشراء المدخلات) .. على النقيض من ذلك الإقراض النقدي يمكنهم من اختيار الموردين والحصول على خط الائتمان وتبادل المواد إذا كانت غير ملائمة.. وعلى أي حال فإنهم أشاروا إلى أن الخوف من الحرام قد منع النساء من المشاركة.

المنتجات والخدمات

هناك تشابه ملحوظ في المنتجات التي تقدمها جميع مؤسسات التمويل الأصغر حيث أن الابتكارات قليلة للغاية.. أصبحت مؤسسات التمويل الأصغر أكثر تحفظاً ومن الملاحظ أن مؤسسات التمويل الأصغر تستطيع تحقيق اقتصاد تدريجي وإيجاد توسعات من خلال منتجات انسيابية؛ الجانب السلبي في النهج المتبع هو يحد ليس فقط تطوير الأعمال ولكن أيضاً أسواقهم (أي العملاء).. حيث أن هناك حاجة ماسة للابتعاد عن مفهوم (حجم واحد يناسب الجميع) إلى مفهوم تحدد تنوع في الأفراد مجموعة أوسع من المنتجات.. هذا سيحتاج إلى الأخذ بدراسة السوق الاعتيادية ودراسات رؤية العملاء و إتباع نهج أكثر انفتاحاً للاستجابة لطلبات العملاء.. فيما يلي عينة من المطالب التي ظهرت أثناء المناقشات، ولكن من المتوقع أن أبحاث السوق سوف.

القروض الموسمية: الرجال والنساء على حد سواء يرغبون في الحصول على القروض الموسمية ليتمكنوا من الاستفادة من الأوقات الرئيسية والمهمه بالنسبة لهم خاصة عند وثوقهم من إمكانية بيع الكثير من السلع على سبيل المثال مواسم العيد ورمضان مؤسسة تمويل أصغر واحدة تقوم بتقديم خدمة القرض الموسمي والتي تفرض السداد أن يكون في غضون شهر واحد. لم يكن هناك فهم كافي من قبل النساء لهذا المنتج حتى يتم طلبه بشكل كبير.. وفي كثير من الحالات.. مؤسسات التمويل الأصغر لا تسمح بالسداد المبكر الذي هو قيد لنمو الأعمال حيث أن بعض مؤسسات التمويل التي تتمتع بمرونة في السداد. تقوم بعض النساء يقومون بسداد مبلغ القرض كاملاً قبل المواسم المقبلة مثل رمضان والعيد وأخذ قرض جديد لزيادة فرص المبيعات.

الإسكان / قروض تحسين السكن: لقد تم ملاحظة من خلال المسوحات التي تمت أن هناك قروض تعطى لغرض الاستهلاك وتصلحيات وصيانة المنزل وهذه لديها أولويات كبيرة، يتبعها تآثيث المنزل.. عادة ما تأخذ المرأة قروض تستخدم من قبل رجال الأسرة لتحسين السكن (وخاصة في إيب) ولكن أيضاً قروض تحسين المنازل لها أولوية عند النساء المطلقات والأرامل على سبيل المثال امرأة مطلقة مع طفلين أخذت القرضين الأولين لتحويل الطابق السفلي من منزل عائلتها إلى مكان للعيش، لم تستطيع ان تبدأ مشروعها هذا حتى أخذت القرض الثالث.. علاوة على ذلك إن مرحلة دورة حياة المرأة تؤثر على استخدامها للقرض فعلى سبيل المثال امرأة مسنة أشارت إلى حاجتها إلى قرض لتحسين الغرف في المنزل للقيام بتأجيرها والحصول على دخل منتظم.. وبالإضافة إلى ذلك فإن ضباط القروض في الحديدة تحدثوا إلى فرص عرض منتج الإسكان لذوي الدخل المنتظم مثل العاملين في الحكومة.

قروض الاستهلاك: نظراً لارتفاع معدل انتشار الاقتراض للأغراض الاستهلاكية، وخاصة المقترضون لأول مرة، فإن مؤسسات التمويل الأصغر قد تحتاج إلى إتباع نهج أكثر انفتاحاً على قروض الاستهلاك لضمان الاستهلاك المنزلي والحماية ضد الأخطار

منتجات القروض للرجال: بالرغم من انه كان الواضح أن معظم النساء يأخذن القروض لدعم أعمالهن حيث لديهم السيطرة المالية عليها، فإن مجموع النساء اللاتي يقترضن بالنيابة عن الرجال والتي ظهرت في أب ويريم كانت مثيرة للقلق، وبالرغم من أن هؤلاء النساء يمكن أن يكتسبن الاحترام بكونهن السبيل للحصول على القروض فإن هذا لا يبرر العبء المتزايد الواقع عليهن لضمان سداد أزواجهن للقرض.. وبالتالي فإن المؤسسة التي تقرض النساء لأنه ببساطة مخاطر الإقراض أقل بالنسبة للنساء، يجب عليها أن تتأكد من استخدام هؤلاء النساء للقروض وتأخذ بعين الاعتبار واعضاء النساء من دور تجميع السداد فرص إشراك الرجال بشكل مباشر.

مثال: برنامج التمويل التي تلاحظ انتقال قروض النساء للرجال يمكن ان تقوم بتخصيص نسبة معينة مثل 10-15% من المحفظة القائمة لقروض الرجال مهما يكن فإن هذا يجب أن يكون بعد أن يتم تطوير نظام قوي لضمان الحد الأعلى من مشاركة النساء وتطوير نظام متابعة مشاركة النساء.

ملائمة أدوات الإقراض

قروض المجموعات

أحد المبادئ الأساسية التي يقوم عليها نظام قروض المجموعات هو أن المجموعة تقوم بتقديم الضمانات للنساء الذين لا يستطيعون الحصول على الضمانات وتمكن المرأة من الحصول على القرض وبالتالي تعزيز دورها الاقتصادي والاجتماعي حيث أن مخاطر هذا المبدأ تقل في مؤسسات التمويل الأصغر. ولكن هذا المفهوم في اليمن شبة منعدم نتيجة لاحتياج النساء إلى أخذ أسرتهن فضلاً عن ضمانات من شخص يتقاضى مرتب أو من قبل شيخ وفي بعض المناطق قد تكون لهذا ارتباطاً بالقروض الاستهلاكية والتي فيها المرأة ليست مسئولة عن الدفع (مؤسسة التمويل في إيب ويريم، ولكن في حالات أخرى يظهر بان هذا هو الشكل الطبيعي، وبالتالي فإنه يعزز الموقف غير المتكافئ للمرأة في المجتمع. يعتبر النساء اشتراط الحصول على إذن من الزوج والرجال من أفراد الأسرة قبل استلام القرض أمراً حتمياً. ومع ذلك، فإن بعض الرجال يقومون بحرمان زوجاتهم الأمر

الذي يثير تحدياً لمؤسسات التمويل الأصغر لئلا يزيد من الجهود لزيادة توعية الرجال، وإذا لزم الأمر من قبل شيوخ الدين، من أجل الوصول إلى مجموعة واسعة من النساء الفقيرات. عادة تتألف المجموعات إما من أفراد الأسرة أو الجيران حيث أن بعض المجموعات قد يصل عددها إلى 23 من أفراد الأسرة. التفاعل في مثل هذه المجموعات يكون كبير من حيث التسويق و دعم بعضهم البعض و دفع السداد في الوقت المحدد نيابة عن بعضهم البعض للجهات المستحقة للدفعات على السلع المباعة على أساس القروض. بيد أن هناك جماعات أخرى وجدت أن دورها يقتصر على الحصول على القروض وحضور اجتماعات السداد؛ حيث لا يلعبون أي دور في دعم المرأة، سواء اجتماعياً أو اقتصادياً.

بحكم تجمع النساء معا عادة واللاتي في الاصل يواجهن ماعدد من القيود المفروضة على تنقلهن، تمتلك مؤسسات التمويل الأصغر فرص كبيرة لتعزيز التنمية الاجتماعية وتمكين المرأة كالدور الذي تلعبه مؤسسات التمويل الأصغر في العديد من البلدان الأخرى.. هذا الدور له أهمية خاصة في اليمن حيث مؤشرات التنمية البشرية ما زالت فقيرة، ولكنها حتى الآن لم يتم اغتنامها من قبل مؤسسات التمويل الأصغر.. وبدلاً من ذلك، هناك استخدام غير فعال للمجموعة باعتبارها آلية لنشر المعلومات وتعزيز التمكين.. ومن المدهش إلى حد ما قول النساء في عدن أنهم لم تتح لهم الفرصة أبداً للالتقاء مع غيرهم من النساء المقترضات من برامج التمويل الأصغر، ولم يسمح لهم بمقابلة الأشخاص ذوي الخبرة عن المواضيع التي تهمهم.. وحتى في مدينة الحديدة والتي تعتبر مؤسسة التمويل الأصغر فيها عبارة عن اتحاد نسائي والمنظمتين الأخيرتين موجودة على الموقع نفسه، و ليست هناك مبادرات مشتركة.. وهذا يمثل فرصة ضائعة بالنسبة لكل من المنظمات للعمل من أجل النهوض بالمرأة.. حيث أشارت المجموعات أنها سترحب بأي فرصة لقاء مع المجموعات الأخرى والاطلاع على الخدمات وغيرها من القضايا.

أعربت النساء أيضاً عن رغبتهم في توفر فرصة لزيارة المعارض حتى يتمكنوا من الاطلاع على المنتجات الأخرى. هناك احتمالية كبيرة على الابتكار في استخدام الموارد الموجودة في نساء مؤسسات التمويل الأصغر.. الإبداع في ضم النساء معاً لتقاسم الخبرات يمكن أن يتيح للمرأة التي هي جديدة في عالم الأعمال الكثير من الدعم حيث أن النساء ذوي الخبرة يمكن أن يساهموا في تقديم الدعم مثل المهارات في تصميم المنتجات مثل (على سبيل المثال أساليب جديدة في الملابس، تسريحات شعر جديدة و مختلفة ومستحضرات التجميل).

الإقراض الفردي

تعتبر مؤسسات التمويل الأصغر بطيئة في عملية تخريج النساء من القروض الصغيرة في نظام المجموعة إلى قروض أكبر نسبياً بنظام الإقراض الفردي، والحاجز الرئيسي في ذلك هو الضمانات. إن ترسيخ عملية التقليل من المحفظة في خطر بين مؤسسات التمويل الأصغر يقود إلى ضمان عدم الإسراف، والتكاليف غير الضرورية للعملاء الذين يجب أن يدفعوا ضمانات لمساعدتهم.. في حالة القروض الفردية، أولئك الذين لا يستطيعون توفير ضمانات الذهب يجب أن يقوموا بتأمين ضمانات على مستويات مختلفة - الأسرة، الضامن، الشيخ المحلي.. وهذا يتضح بشكل أفضل من خلال النساء في تعز الذين صرحوا بأن المرأة يجب أن تحصل على أذن زوجها أولاً، وبعد ذلك عليهما دفع لأربعة ضمانات أخرى - ضامن براتب، الشيخ المحلي، الشيخ المشرف على الشيخ المحلي والشرطة المحلية، هذا بالإضافة إلى سداد القرض.

الإطار 5. التكاليف الخفية للضمانات
حالة السيدة حفيظة في تعز تشير إلى انه بالإضافة إلى مواجهتها تسديد الأقساط يجب أن تدفع مقدماً مبلغ إضافي بمقدار 1900 ريال يقدم للضمين؛ وقد صرحت أن هذا المقدار من الضمان يجب تقديمه للضماناء كل ما قضت الحاجة لأخذ قرض

في حالة القروض الكبيرة التي تتطلب ضمانات تجارية، فإن التكاليف أعلى بكثير. وعلاوة على ذلك، هناك متطلبات للحصول على ضمانات جديدة لكل قرض، مع التكاليف المرتبطة بها بغرض رفع المسألة لمؤسسات التمويل الأصغر حول كيفية إثبات المرأة لجدارتها الائتمانية.

واحدة. وفي إحدى الحالات، دفع موظف الائتمان 10000 ريال للضامن المسجل في القائمة السوداء من قبل مؤسسة التمويل الأصغر والتي لم تعود لها فلوسها أبدا.

الإطار 6. الحواجز التي تحول دون الاعتراف الجدارة الائتمانية

تدير أميرة ثلاثة صالونات تجميل في صنعاء وتربي أخواتها الستة . وقالت أنها غير قادرة عن استخدام هذه الصالونات هي ضمانات لقروض فردية لأنها تستأجر من أنها تمتلك. تخاف المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر أن تخلف أميرة عن الدفع فسيكونون غير قادرين لإحضار أمراء إلى الشرطة أو إلى المحكمة.

إن رغبة الصندوق الاجتماعي للتنمية / مؤسسات التمويل الأصغر لتجنب التقصير أو محاباة الأقارب تعني أن بعض مؤسسات التمويل الأصغر لا تسمح بصرف قروض لأقارب ضباط الإقراض حتى الدرجة الرابعة.. حيث أنه في الثقافة السائدة التزاوج بين الأقارب شائع جداً، وحيث أن بعض مسؤولي الإقراض كانوا عملاء سابقين، الشرط منع أخذ قروض الكثير من الأشخاص المستحقين يستثنوا من المشاركة.. وبالفعل، ثمة من يقول أن هذا النهج قد يشجع لمنع الغش من جانب الموظفين.

الفرص الخارجية - الربط مع مقدمي الخدمات

معظم النساء لم يسبق لهم تلقي تدريب رسمي من أي نوع ، سواء بالنسبة في مجال أعمالهم أو فيما يتعلق بالمهارات الاجتماعية على سبيل المثال الصحة والتعليم والتغذية وتنظيم الأسرة.. حيث أعربت النساء عن ترحيبهم بمثل هذه الفرص وأنهم لن يواجهوا صعوبة في الحضور.. على وجه الخصوص، هناك حاجة للتدريب على رأس العمل في مجال تطوير الأعمال، التسويق، المهارات المالية، ورفع مستوى المهارات التقنية في تصميم الملابس وتصفيف الشعر.. أعربت العديد من النساء عن رغبتهم في التدريب في مجال الخياطة ولكن، من حيث تعزيز تمكين قدرات المرأة، مثل هذا التدريب إن لم يكن جيد في التنظيم والجمع بين أشكال الدعم الأخرى، يمكن أن يعزز المرأة مكانة المرأة في المنزل.. ومن المفهوم أن الرجال يعتبرون مهنة الخياطة هي المهنة الأكثر قبولاً للنساء من أي عمل خارج المنزل والذي غالباً تنطوي على التفاعل مع فئة زبائن أوسع.

العديد من النساء أعربوا رغبتهم في التدريب في مجال التسويق وإدارة القروض - حيث أن بعض المقترضين ليس لديهم فكرة واضحة عن كيفية تطوير أعمالهم التجارية ، وبهذا فإنهم لا يستفيدون من مبلغ القروض وعليهم سداد القرض مع الفائدة ، حيث كان هناك بعض النقد من قبل ضباط الإقراض ومن قبل النساء الذين لم تستطيع مؤسسات التمويل الأصغر مساعدتهم في التسويق.. هناك بعض المناقشات في مدينة الحديدة وتعز حول إمكانية تأسيس سوق محلي من قبل السلطات المحلية على غرار ما حدث في حضرموت وطلب تغيير موظفي مجلس الاتحاد النسائي.

و من الواضح أنه لا يوجد ترابط بين أخذ دورة تدريبية وترجمة المهارات إلى دخل. وتعتبر العادات الاجتماعية بالنسبة لبعض

الإطار 7. صندوق الرعاية الاجتماعية برنامج تجريبي

يدير صندوق الرعاية الاجتماعية برنامج تجريبي لتشجيع المشاريع الصغيرة بين النساء، بحيث انه يتم في الأخير لا يعتمد على الراتب الذي يحصلن عليه من الصندوق. تزود النساء المتلقيات الرعاية الاجتماعية بالتدريب على المهارات والقروض. أربعة أعضاء من مؤسسة عدن للتمويل الأصغر تكلمن بحماس عن أهمية التدريب المالي والتدريب على التسويق الذي تلقوه من صندوق الرعاية - فرصة ليست متوفرة لديهن من خلال مؤسسة التمويل الأصغر .

النساء مقيدة للغاية ؛ من جهة فإن بعض النساء يمنعهم أزواجهن من أخذ دورات تدريبية ، بينما من جهة أخرى هناك وجهه نظرا أخرى انه حتى لو أكملت المرأة الدورة التدريبية فهي سوف تكون أكثر فعالية داخل المنزل. مثل هؤلاء الغير قادرين على التغلب على القيود التعليم ودورة الحياة تؤثر تجاه تدريب المرأة. في صنعاء على وجه الخصوص ولوحظ أن النساء الشابات المتعلمات يرغبون في تدريب رسمي حتى يتمكنوا من الدخول في الأعمال التي لا تتطلب جهد بدني على سبيل المثال عمل الحاسوب. على النقيض من ذلك، النساء الكبيرات في السن والذين تلقوا مقدار تعليم أقل أردن فقط أن ينمو رأس المال أعمالهم، والشعور بأن أعمالهم على ما يرام.

فوائد الحصول على التمويل الصغير الفوائد الاجتماعية

في السياق الثقافي معظم النساء المتزوجات لا يعملن خارج البيت (النساء العازبات صرحن بأنهم أكثر حرية للحصول على عمل) يعتبر التمويل الأصغر هام بصورة خاصة بالنسبة لهم في انه يوفر لهم مدخلا لتطوير أعمالهم انطلاقا من المنزل ويمكنهم من مساعدة أزواجهن وأطفالهن. بشكل عام يوفر لهم فرصة للوصول إلى مبلغ مالي وسداد قيمته تدريجيا.. تأسيس أعمال تجارية مما يؤدي إلى تامين الدخل الذي يعتبر فائدة كبير بالنسبة للنساء على سبيل المثال امرأة مستمرة في حصول على دخل من مركز التجميل الخاص بها في حين أنها خضعت لعملية جراحية .

من خلال الدراسة أكدت النساء على فوائد مشاركتهم في البرنامج ، الذي يتضمن قدرا أكبر من الاستقلالية والثقة بالنفس، احترام اكبر. قدره على صنع القرار في الأسرة ، تحسين الوضع الاقتصادي، والقدرة على الحصول على عمل دخل المنزل والوظيفة التي تسمح لهم بالمساهمة في رفاة الأسرة. وروا أن مواقف الرجال اليمينيين قد تغيرت عن الماضي حيث كان هناك الكثير من المقاومة ضد المرأة وامتلاكهن أعمال تجارية خاصة بهن، ولكن في الوقت الحاضر، الحاجة الاقتصادية تقود إلى مواقف أكثر انفتاحاً تجاه عمل المرأة .. ومع ذلك ، يجب أن تبقى المرأة زوجها على علم ماذا يفعلن وقليلون جداً من هم قادرون على الدخول في السوق من خارج منزلهم .

أظهرت النتائج أيضاً أن مساهمة دخل المرء مهم جداً في الاسره الفقيرة التي لا يعمل فيها الأزواج لاي سبب كان, ورفض ومقاومة عمل المرء في هذه الاسر أقل بكثير من الاسر التي تعيش في وضع أفضل قليل.
إن عيوب الدخول في التمويل الأصغر هو زيادة المسؤوليات بالنسبة للمرأة ، الموازنة بين العمل في الأسرة والضغط الناتج عن سداد القرض، واستمرار المشاكل التي تنشأ مع أي أعمال تجارية. ومع ذلك، فإن الحصول على مصدر دخل من اتخاذ القرارات، يجعل الأمر يستحق العناء.

اجتماعيا، وضع المرأة في تحسن، فهن يتعلمن مهارات، يكسبن الاحترام داخل الأسرة، ويطورن وينمىن الثقة بالنفس ويرجع ذلك أساساً إلى حقيقة أن المرأة قادرة على تقديم المساهمة الاقتصادية للأسرة. على المستوى الشخصي، تحدثن النساء في تعز عن الخبرة الايجابية لتطوير الأعمال التجارية وعن الطموح والاحلام، في حين أن النساء في عدن تحدثن عن قيمة امتلاكهن مشاريعهم الخاصة. امتلاك الأعمال التجارية وكسب الدخل يعزز ثقة المرأة بنفسها وإستقلاليتها، ويمكنهن من مساعدة الأسرة و أن تكون مسئولة عنها.

وفي حالات قليلة تحدثت النساء عن قيمة المجموعة في فتح مساحة للخروج من البيت ومقابلة نساء أخريات، ولكن ذلك لم يبرز كفاءة كبيرة من التمويل الأصغر .. إلى حد ما يمكن القول أن أهداف مؤسسات التمويل الأصغر تعنى بتعزيز وتمكين وضع المرأة مع التقيد بالتركيز على قروض مؤسسات التمويل الأصغر وسداد القروض .. وهذا النهج يفترض أن الأنشطة الاقتصادية تؤدي إلى مزيد من التمكين الاقتصادي ، وهي ليست كذلك بالضرورة .. وقد ظهر التمكّن من خلال مفاوضات النساء أنفسهن في إطار أسرهن، مع قليل من الدعم من مؤسسات التمويل الأصغر. في كثير من البلدان الأخرى، خدمات الادخار والائتمان تكمل المبادرات التي تسعى إلى ضمان أن المرأة تستمد منافع أخرى من هذا البرنامج. مثال على ذلك كيف تصنع هذه البرامج برنامج مكمل بغرض التنمية الاجتماعية وهو المشاهد في حالة مصرف غرامين حيث تستخدم المجموعات لإيصال الرسالة الاجتماعية للنساء وللمجتمع ككل.

الإطار 8. ستة عشر قرار لمصرف غرامين :

مثال لعنصر التنمية الاجتماعية للتمويل الأصغر

1. سنتابع ونحسن أربعة مبادئ لبنك غرامين --الانضباط، الوحدة، الشجاعة والعمل الشاق -- في جميع مناحي حياتنا.

2. سيتحقق الازدهار لأسرنا.

3. نحن لا نعيش في المنازل المتهدمة. سنقوم بإصلاح منازلنا و سنعمل من اجل بناء منازل جديدة في اقرب وقت ممكن.

4. سنعمل على زراعة الخضروات على مدار السنة. سنأكل الكثير منها وسنبيع الفائض.

5. خلال المواسم، سنقوم بغرس أكبر عدد ممكن من الشتلات.

6. ويجب أن نخطط للحفاظ على أسرنا صغيرة. علينا التقليل من نفقاتنا إلى أدنى حد. وسنحافظ على صحتنا.

7. علينا تعليم أطفالنا والتأكد من أننا يمكن أن نكسب لدفع تكاليف تعليمهم.

8. سنقوم بالحفاظ على نظافة أولادنا وبيئتنا دائما.

9. علينا بناء واستخدام المراحيض.

10. سنقوم بشرب الماء من أنابيب مياه العيون وإذا لم تتوفر، يجب علينا غلي الماء أو استخدام ----

11. لن نأخذ أي مهر في أعراس أبنائنا؛ ولن نعطي أي مهر في أعراس بناتنا. ستبقى مراكزنا خالية من لعنة المهر. ونحن لا ندعم زواج الأطفال/ الزواج المبكر

12. سوف لن نرضى على الظلم لأي أحد، ولن نسمح لأحد أن يفعل ذلك.

13. سنتولى جميعا استثمارات اكبر لدخل أعلى.

14. يجب علينا أن نكون دائما على أتم الاستعداد لمساعدة بعضنا البعض. وفي حالة وقوع أي احد في صعوبة يجب علينا جميعا مساعدته /ها.

15. إذا علمنا عن أي نقض للقوانين في أي مركز يجب علينا أن نذهب جميعا لاستعادة الضوابط

16. يجب علينا جميعا أن نأخذ جزء من الأنشطة الاجتماعية

من خلال التركيز على مناقشات المجموعة، تسعى الدراسة إلى استكشاف ما إذا كانت المشاركة في التمويل الأصغر تسبب عدد من الصعوبات، أو صحيح بالفعل انه يزيد العنف القائم على نوع الجنس. حيث أن العنف القائم على نوع الجنس هو مغطى بصمت في جميع المجتمعات، وبالتالي من الصعب التحقق منه.. في حدود هذه الدراسة، يمكن القول إنه لا يوجد دليل على أن التمويل الصغير يمكن أن يؤدي إلى العنف – حيث تصرح المرأة باستمرار " انه إذا كان رجل جيد فليس هناك مشكلة " .. أعربت النساء أن الظروف الاقتصادية للفقراء تجبر الأزواج على التعاون؛ في كلمات امرأة في مدينة الحديدة، 'لدينا القليل جداً وليس هناك مجال للجدال حول ما سيتم إنفاق الأموال به'. فإنه ليس من المستغرب من خلال البرامج الحالية أن تقوم بتحدى تغيير في الأدوار التقليدية للجنسين. بالإضافة إلى ذلك، أن الأسر التي تعاني من التوتر فيما يتعلق بمشاركة المرأة فإن المرأة لا تتضم أو تتسحب

الفوائد الاقتصادية

في كثير من الحالات دخل العملاء من النساء هو عبارة عن مكمل لدخل الزوج ولكن تعتمدون اعتماداً كلياً على دخل المرأة. هذا هو الحال بصفة خاصة في مدينة الحديدة حيث أبلغت غالبية النساء الآتي أغلبهن ربوات بيوت وكان أزواجهن أمراض أو عاطلين عن العمل أو عجزه. المرأة هنا عبرت بنشره عن الدور الهام الذي لعبته قروض مؤسسات التمويل الأصغر من أجل بقاء الأسرة. وفي نفس الوقت عبرت النساء حجم القروض الصغيرة وحاجتهن إلى رأس مال أكبر لزيادة عملياتهم .

وخلافاً لغيرها من برامج التمويل المتناهي الصغر، فإن عدد من مؤسسات تمويل المشاريع الصغيرة في اليمن تقدم قروض لبدء الأعمال التجارية. بينما ينظر الى هذا بأنه مخاطره يعطي الأ أن النساء مزيداً من الفرص لتوليد الأنشطة المدرة للدخل لتلبية احتياجات أسرهن المعيشية.

صرحت النساء بأنهن كن قادرات على تنمية أعمالهن على الرغم من أن ذلك يتم على نحو بطيء ويرجع ذلك إلى حجم

القروض الصغيرة، هذا الارتباط بالعمل زاد من حس الأمان في العائلة وصرحن بأنهن قادرات ولأول مرة على توفير الضروريات الأساسية لأولادهن كالأطعام، الملابس، الرعاية الصحية، التكاليف المتعلقة بالمدارس وتحسينات مفروشات المنزل .. من الأشياء الشائعة هي استخدام القروض لعمل مشاريع تجارية للزوج أو الأولاد كالمحلات أو الدرجات النارية بالأجرة أو أعمال أخرى النساء لا تستطيع العمل بها.. نسبة صغيرة من النساء قادرات على الادخار من المدخولات لاستثمارها في أعمالهن الخاصة .. ومن جهة أخرى فإن هناك أمثلة حيث تقوم النساء بادخار الأموال لشراء الذهب كجمهور ليستطيع أولادهن الزواج بها

ربة الأسرة امرأة:

في إب، اثنتين من الأرملة (زوجات لنفس الرجل) لديهن 14 من الأطفال، وكان دعم الأسرة بأكملها معتمد من خلال العمل على القرض الممنوح من مؤسسة التمويل الأصغر؛ جميعهم ملتحقين في المدارس وأكبرهم فتاه في الجامعة.

لاستثمارها في أعمالهن الخاصة .. ومن جهة أخرى فإن هناك أمثلة حيث تقوم النساء بادخار الأموال لشراء الذهب كجمهور ليستطيع أولادهن الزواج بها

الخاتمة

قام الصندوق الاجتماعي للتنمية بعمل جدير يثنى عليه، حيث قام ببناء مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن في العديد من المناطق التي لا يوجد بها ثقافة إقراض وفرص عمل المرأة بأجر محدود.. وعلى نحو فعال توصل الصندوق الاجتماعي إلى شريحة من السكان المستثنون من المعادلة الاقتصادية لمعظم الأسر المعيشية وقام بخلق حيز جديد للمرأة كلاعب أساسي معترف به في المهام الاقتصادية إلى جانب الرجل.

التمويل الأصغر في اليمن لا يزال محدود النطاق فممارسات الإقراض التقليدية الحذره واستخدام الضمانات لأحجام القروض الكبيرة التي تدعم النساء الذين يقومون بأنشطة منزلية وأيضاً محدودية قدرات النساء في تنمية وتوسيع أعمالهم من الأنشطة المدرة للدخل . وفي نفس الوقت فإن آلية ضمان المجموعة لا تستخدم بشكل فعال لدعم وتمكين المرأة اقتصادياً واجتماعياً ينتج عنها فرص ضائعة للترويج للتغيير الاجتماعي.. وعلى هذا النحو فإن الصندوق الاجتماعي كرائد في هذه الصناعة تتمتع بفرص كبيرة بزيادة نفوذه بالتأثير على أنشطة التمويل الأصغر.. التوصيات التالية تتماشى مع الإستراتيجية الوطنية للتمويل الأصغر وتعزز بنود خطة العمل التي سبق الالتزام به.

التوصيات

توفير دعم فني استراتيجي لشركاء مؤسسات التمويل الأصغر: كعمول رئيس وجهة تنفيذية بالشراكة الرئيسي للصناعة في الصندوق الاجتماعي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي لمشروع شبكة التمويل الأصغر في اليمن، سيواصل الصندوق الاجتماعي للتنمية دوره الحاسم في بناء قدرات مؤسسات التمويل الأصغر من خلال ضمان توفير فرص التدريب المناسبة من خلال الشبكة ومعاهد التدريب المحلية في المجالات العملية والإدارية.. في حين أن التركيز على نوعية المحفظة أمر هام.. فإنه لا ينبغي أن يكون ذلك على حساب الابتكار والتجريب، والتي ينبغي أن تكون محور للدعم المستمر. المجالات التي تم تحديدها خلال هذه الدراسة تتضمن ما يلي:

• **الشروط والأحكام.** حجم القروض الصغيرة، في حين أن آلية الاختيار الذاتي للعملاء الأكثر فقراً لم تواكب ارتفاع الأسعار والتغيرات في البيئة والمعايير الحالية وهذا أكبر الشكاوي بين العملاء من النساء .. الرفع في حجم القرض بسرعة يعتمد على

الاحتياجات والقدرات الفردية كما انه سيسمح لخيارات الدفع المبكر بحيث يمكن للعميل أن يتخرج إلى سقف القرض التالي بسرعة والذي سوف يكون له التأثير الكبير في تحسين الفرص المدرة للدخل بالنسبة للعلاء النساء والتي تؤدي في نهاية المطاف إلى زيادة التأثير على الفقر .. وعلاوة على ذلك، فإن جداول المتخرجين الصارمة التي لا تأخذ في الاعتبار متطلبات رأس المال أو تاريخ السداد المنتظم الناتج لنمو الأعمال التجارية.. يعيق نمو الأعمال وتدفق العائدات الانتقال من السداد الأسبوعي إلى نصف شهري أو من نصف شهري إلى شهري يمكن أن يقلل من الوقت الذي يستغرق في المعاملات ويوافق احتياجات العلاء من التدفق النقدي بدون التضحية في معدلات السداد

• **تطوير المنتجات.** هناك حاجة كبيرة في مؤسسات التمويل الأصغر لتطوير خدماتهم الحالية بعيداً عن النهج الحالي (واحد يناسب الجميع) .. وتنوع أكثر في المنتجات (مثال على ذلك القروض الموسمية، قروض تحسين المنازل ، قروض التعليم، القرض للرجال) وهذا يلبي بشكل أفضل الاحتياجات المختلفة للأعمال ويأخذ في الاعتبار احتياجات دورة الحياة وسوف يعود بالنفع لكل من مؤسسات التمويل الأصغر وعمالها عن طريق ملائمة منتجات الإقراض لاحتياجاتهم .. ومن المرجح أن تحتاج إلى مزيد من الاستثمار في تدريب ضباط القروض في تقييم وتقديم الأعمال.

• **متطلبات الضمان.** ينبغي على مؤسسات التمويل الأصغر إعادة النظر في مفهوم وممارسة ضمان المجموعة لضمان استخدامها للاستغناء عن الحاجة لمستويات متعددة من الضمانات وفي نفس الوقت ينبغي الأخذ في الاعتبار طرق فتح قروض فردية للنساء مع تأسيس سجل للمنجزات والقدرة على السداد باستخدام ضمانات غير تقليدية مثل الأصول المنقولة مثل (الدرجات الهوائية، الثلاجات، الأدوات، الخ) شهادات الزواج وشهادات التخرج أيضاً ربط عنصر الادخار والتي هي أسهل ضماناً تقليدية للحصول على قرض

• **أبحاث السوق.** ينبغي أن تبني مؤسسات التمويل الأصغر دوائر معلوماتية (مثل مخرجات الدراسات الاستقصائية ودراسات السوق) في عملياتها العادية لقياس مدى رضا العلاء وتحديد أوجه الطلبات التي لم تلبى في السوق. هذه العملية ترتبط ارتباطاً مباشراً بتطوير منتجات جديدة، حيث أن النتائج يجب أن تترجم إلى تعديلات ملموسة، وتستطيع دراسة السوق أيضاً أن تحدد أي من العلاء يجب أن يغادر البرنامج بشكل نموذجي (الخروج إلى أعمال مستديمة أو الانقطاع بسبب عدم الرضا) وكيفية استهوائهم بالرجوع

• **الترويج الاجتماعي :** نظراً لمحدودية المنافذ ومصادر المعلومات بالنسبة للمرأة في المجتمع اليمني والفرصة التي يتيحها جلب مجموعات من النساء معا ، ينبغي أن تضطلع مؤسسات التمويل الصغير بربط بين دور المرأة مع مزودي الخدمات من أجل تعزيز تمكين المرأة وزيادة تعزيز الدور الاجتماعي للتمويل الأصغر . مجموعات التضامن يمكن أن يكون أكثر فعالية لدعم الأدوار المتعددة للمرأة من خلال إشراك أعضاء أكثر في رأس المال الاجتماعي وبناء واستخدام الاجتماعات كمصدر منتظم لتبادل المعلومات. هذا الأخير يمكن أن يتم بسهولة مع قليل من الجهد من جانب مؤسسات التمويل من خلال استضافة اجتماعات حول مواضيع تهم المرأة (مثل الصحة والتعليم ومحو الأمية ، والزراعة ، والخدمات لاحتياجات الأطفال) أو ربط الزبائن مع الموارد الأخرى والخبراء في المنطقة. العمليات مع سيدات أعمال ذوي خبرة ويمكن ببساطة ان يساعدهن في تنمية مهارتهن وتقديم النصح لهن في مجال إدارة الأعمال التجارية وهذا قد يكون له تأثير اكبر على النساء وبالإضافة إلى ذلك ، جعل المعلومات العامة المتاحة في المكاتب الفرعية عن مواضيع مثل الإلمام بالقراءة والكتابة ، الأسرة / الصحة الإنجابية ، أو توافر الخدمات الاجتماعية الأساسية في مجال آخر هو طريقة منخفضة التكلفة في الوصول ورفع هذا الفئة المهمشة في المجتمع من أجل تعزيز رسائل اجتماعية مفيدة فيما يتعلق بالصحة والمرافق الصحية ، والتغذية ، الخ.

• **التسويق:** وفي حين أن مؤسسات التمويل الأصغر تحفظ بلمحة ضئيلة عن كيفية الوصول للعميلة بسبب الشك بين السكان المحليين وعدم وجود ثقافة الائتمان ، والآن وبعد أن أصبح مفهوم التمويل الأصغر معروف على نطاق واسع ومفهوم فإن الوقت قد حان لمؤسسات التمويل الأصغر لتبني استراتيجيات التسويق ووضع خطط لنشر المعلومات التي من شأنها أن تحقق المزيد من التواصل مع كل من الرجل والمرأة كعلاء. وينبغي إيلاء الاعتبار إلى حث ودعم الأزواج للنساء لتوسيع نطاق التوعية بضرورة انضمام النساء اللواتي يتم في الوقت الراهن منعهن من الانضمام لمؤسسات التمويل. إجازات تقدم في هذا المجال يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإجراءات المتعلقة بالتسرب.

2 - **استمرار تقديم الدعم المالي لشركاء مؤسسات التمويل الأصغر:** معظم البرامج في السوق لا تزال صغيرة جدا على الرغم من عملها قرابة عقد من الزمان. وفي حين أن قضايا الغش والافتقار إلى القدرة المؤسسية التي كانت السبب الجذري المقاوم لنمو الاستراتيجيات، مؤسسات التمويل المشاريع الأصغر بحاجة إلى إعادة تقييم حجم عملياتها ، ولا سيما في مواجهة ارتفاع الأسعار وزيادة المصاعب الاقتصادية بين العلاء. وهذا يعني توسيع نطاق العمليات لمحاولة النمو مع الطلب الضخم الغير ملبي. لذلك فمزيد من رأس المال سيكون ضروريا. كما وان دخول جهات فاعلة جديدة في إلى السوق وربما بدء استهداف جزء أفضل من السكان، وسيظل هناك دور للصندوق الاجتماعي في التمويل، لدعم برامج الصندوق الاجتماعي مع مستويات عالية من التركيز بصورة أكثر على الفقر. الصندوق الاجتماعي ينبغي أن يستمر في تمويل هذه المنظمات وفقا لمعايير محددة بوضوح وبصورة متفق عليها على ضوء مؤشرات الأداء. رصد ذلك سيتم من خلال تقديم تقارير منتظمة لمراجعة الحسابات الخارجية والتمويل والسياسات المصممة خصيصاً لاستدامة التقييم على مستوى المنظمات الغير حكومية.

3 - تحفيز تنمية ملكية المشاريع: نظرا لنزوع النساء إلى التجمع في الانشطة التقليدية لكسب الدخل والذي يكون عادة منخفض الدفع ، ومدني المهارات ومدني المركز الاجتماعي كونه قليل الفرص لنمو الأعمال التجارية ، يجب بذل مزيد من الجهود لتحسين المهارات ومساعدة المرأة على اقتحام المجالات الأقل تقليديه من الأعمال التجارية . الصندوق الاجتماعي من خلال برنامجه وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر (SMEPS) ينبغي ربطه مع مؤسسات التمويل الأصغر لتطوير برامج عملية ملائمة، موجهة لتلبية الاحتياجات المحددة للنساء وأصحاب المشاريع لمساعدتهم على تنمية أعمالهم ، مع التأكيد بوجه خاص على التسويق وتحسين الجودة / تطوير المنتجات. ويمكن أن يشمل طرق مبتكرة مثل برامج إرشاد أصحاب المشاريع المعمول بها؛ تنظيم 'road show' زيارات لمؤسسات تمويل المشاريع الصغيرة حيث يمكن للعملاء الحصول على المشورة بشأن مصادر الإمدادات، والتسويق، واستكشاف الفرص المتاحة ليكون جزءا من سلاسل التوريد لتوسيع أسواقها. ويمكن أيضا التعاقد مع رجال الأعمال الناجحين لمساعدة النساء لرفع مهاراتهم - على سبيل المثال إظهار أساليب جديدة لتصنيف ومنتجات جديدة متعلقة بالشعر وتصميم الملابس. مشروع الصندوق الاجتماعي الخاص بشبكة الأمان بالشراكة مع صندوق الرعاية الاجتماعية هو مثال آخر على كيفية تسهيل بدء الأعمال التجارية من بين أكثر الفئات فقراً وبناء قدراتهم في الملكية تدريجيا من خلال التدريب على عمليات نقل أصول الملكية وأساليب العيش .

(4) تشجيع القطاع عبر الروابط والتواصل: الدور المتعدد القطاعات، الصلة مع الوكالات الحكومية والمنظمات غير الحكومية، الوجود على المستوى اللامركزي، يجعل من الصندوق الاجتماعي استكشاف الفرص المتاحة لتعزيز الروابط بين هذه الوكالات ومؤسسات التمويل الأصغر لضمان وصول العملاء على المعلومات المتعددة الأطراف وضمان حصولهم على معلومات عن الخدمات التي هم بحاجة إليها في منطقتهم. ويمكن أن يتم ذلك من خلال التبادل المنتظم للاجتماعات في تلك المواقع اللامركزية والمتواجد فيها الصندوق الاجتماعي، أو عن طريق إعلان مجاني / حملات الترويج.

التوصيات لتقييم الأثر 2009

تعتبر دراسة النوع الاجتماعي والتمويل الأصغر هي الأولى من نوعها في اليمن لتوثيق تصورات العملاء فيما يتعلق بالتمويل الأصغر والمؤسسات التي تقدمها. ومع أن الدراسة المسحية تحاول تقييم بعض الفوائد المرتبطة بالحصول على التمويل الأصغر، وكان التركيز الرئيسي على أفضلويات العملاء ، واستخدام القرض ، وفي حين انها لم تحاول قياس الأثر للتمويل الأصغر على العملاء. هذا يشير إلى ، التزام الصندوق الاجتماعي للحد من الفقر والتنمية، كما اثبتت من تقييم الأثر الخارجي الذي يجري كل ثلاث سنوات ، وهذه العملية يمكن أن تستخدم في التقييم القادم المقرر عقده في عام 2009.

استعراض سريع للوضع النهائي 2006 يشير إلى أن التحليل ركز إلى حد كبير على ثلاثة مجالات هي :

- 1) دراسة تسهيلية تركز على الخدمات التي يقدمها الصندوق الاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر ولمحة مؤسسية وصفية لمؤسسات التمويل الأصغر - (المستفيدين المباشرين لمؤسسة التمويل)؛ المجالات التي شملها المشروع من الموظفين، التدريب، وخدمات المشروع؛
- 2) تصور الأسر حول البرامج والمؤسسات مع التركيز على قضايا دفعات القرض بدفع القرض ، الجدول الزمني لسداده ، والفوائد ، لمحة عامة على العملاء وتجاربهم مع مؤسسات التمويل البالغ الصغر وماذا استفادوا .
- 3) دراسة المستفيد تركز على تقييم الأثر على حياة الفقراء من النساء وأسره .

ولوحظ أن تقييم الأثر أخذ درجة عالية او تقييم عالي من ناحية التقييم المؤسسي والتشغيلي أكثر من دراسة المستفيد ويمكن أن تكون كبيرة في الإثراء من خلال إعادة تركيز الأسئلة. وفي حين أن التقييم المؤسسي بالتأكيد مركزي لتقييم نجاح برامج التمويل الأصغر، وإتباع نهج أكثر توازنا في أن ينظر بتعمق في التغييرات الملموسة التي خلقها التمويل الأصغر والدور التعزيزي الذي على المستوى الفردي ومستوي معيشة الأسرة وسميز من شأنه أن يزيد إلى حد كبير فهم الصندوق الاجتماعي لفعالية من التدخلات الإنمائية. على هذا النحو فان تقييم الأثر سيرغب في التمييز بين جانبيين :

أ) الأداء المؤسسي للمؤسسات التمويل الصغير والأصغر على أساس بيانات كمية التي يتم الحصول عليها من المسح التسهيلي ، وتصور العملاء بالنسبة للخدمات التي تقدمها ومدى تلبية احتياجات المرأة والتي يمكن الحصول عليها من خلال الدراسة الاستقصائية للأسر المعيشية وتقييم المستفيد ،
ب) الأثر على المستويات الأربعة التالية التي يمكن الحصول عليها من تقييم المستفيدين:

1. مستوى العمل الفردي : (الثقة ، احترام الذات ، الاحترام الجماعي ، والسيطرة على الدخل ، مدخلات لاتخاذ القرارات)
2. استقرار الأعمال التجارية ونموها: كيف تطورت الأعمال (النطاق، في الإنتاج والتسويق والأداء، والمهارات، والدخل والأصول)
3. الأسرة / امن الأسرة : الفوائد التي تحققت من حيث الإيرادات والنفقات والأصول (في الغذاء ، والملابس والتعليم والسكن والأدوات المنزلية)
4. التنمية المجتمعية : مزيد من المشاركة في الشبكات الاجتماعية / الانشطة المجتمعية على سبيل المثال اجتماعات الآباء / المعلمين ، وتنمية المشاريع .

الجدول التالي يقدم إرشادات بشأن المواضيع التي ينبغي البحث فيها عن طريق الدراسة الاستقصائية للأسر المعيشية والمستفيد التقييم.

الجدول 1. إرشادات لمقابلات تقييم المستفيدين	
الأداء المؤسسي	القناعة والرضا بالتمويل الأصغر
إجراءات	سهولة الحصول على الائتمان
	موقف الموظفين
	مهارات الموظفين
	الاتصال والإعلام
الأحكام والشروط	حجم القرض - نمو الأعمال
	مجموعة من المنتجات لتلبية: (أ) احتياجات مختلف النساء مثلا. دورة الحياة (ب) الأعمال التجارية المختلفة
	الجدول الزمني للسداد ، بما يواجه دورة الدخل
	أسعار الفائدة
منتجات وخدمات	قروض موسمية
	قروض استهلاكية
	قروض للمنازل
	التأمين
أدوات الإقراض	الرضا مع القروض الجماعية ومتطلبات الضمانات
	الرضا مع القروض الفردية ومتطلبات الضمانات
الوصول إلى مقدمي الخدمات الآخرين	ربط العملاء مع مقدمي الخدمات الآخرين (أ) المهارات التجارية -التقنية، والتسويق، والمالية (ب) للتنمية الاجتماعية -تعليم، صحة الأسرة، والصحة الانجابية، ورعاية الأطفال ، وصلات إلى المنظمات النسوية الخ
	الأثر
رفاه المرأة والتمكين	الثقة ، والثقة بالنفس ، كسب الاحترام، والسيطرة على الدخل، مدخلات لاتخاذ القرارات
الأسرة / أمن الأسر المعيشية	زيادة الإيرادات والنفقات والأصول (في الغذاء، والملابس والتعليم والسكن والأدوات المنزلية وغيرها)
نمو الأعمال التجارية & الاستقرار	تطور الأعمال التجارية (النطاق ، في الإنتاج والتسويق والأداء، والمهارات ، والدخل والأصول)
الفوائد المجتمعية	المزيد من المشاركة في الشبكات الاجتماعية / الانشطة المجتمعية على سبيل المثال اجتماعات الأباء / المعلمين ، تنمية المشاريع

دليلا مفيدا لتقييم الأثر هي أدوات التقييم لممارسي وأصحاب التمويل الصغير والأصغر، تعليم المشاريع الصغيرة وتعزيز الشبكة.

وجود دليل مفيد وفعال لتقييم الأثر هو بحد ذاته ادوات لتقييم ممارس التمويل الأصغر ويقيم المشاريع الصغيرة وشبكة الترويج.

4. الخطوات المقبلة

سيحتاج الصندوق الاجتماعي إلى النظر في النتائج التي توصل إليها هذا التقرير، وتحديد الأولويات، وتطوير إستراتيجية داخلية لكيفية تعزيز وترشيد وتوجيه مؤسسات التمويل الصغير والأصغر في اتجاه معالجة القضايا المثارة. وفي هذا الصدد، قد يرغب في النظر في عقد سلسلة من الاجتماعات مع مؤسسات التمويل الصغير والأصغر لمناقشة الآثار المترتبة على النتائج التي توصل إليها بالنسبة لهم، سواء من الناحية المالية والتشغيلية.

وبالإضافة إلى ذلك، هناك عدد من الأحداث الرئيسية المقبلة في غضون الأشهر القليلة القادمة والتي تقدم وتتيح للصندوق الفرصة لنشر هذه الدراسة والمناقشة مسبقا على النتائج التي توصل إليها بما في ذلك :

- الربع الثالث لعام 2008 اجتماع لجنة توجيهية وطنية للتمويل الصغير ؛
- دراسة السوق والتي سيتم عقدها في تموز / يولييه - أيلول / سبتمبر.
- الصندوق الاجتماعي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومشروع شبكة التمويل الصغير؛ و
- الإعداد لتقييم الأثر.