



وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر
التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية

2010 التقرير السنوي



www.smeps.org

تعتبر وكالة المنشآت الصغيرة والأصغر SMEPS التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية إحدى مؤسسات تطوير المشاريع الصغيرة والأصغر حيث تم انشائها في عام ٢٠٠٦. تقوم الوكالة على العمل على تطوير تلك المشاريع من خلال التعامل مع منهجية السوق. خلال الأربع السنوات الماضية قامت الوكالة بتطوير ٢٤,٢٠٠ مشروع عبر عقد دورات تدريبية في المجال الإداري والفني للسوق.

ويُعد الترويج لإنشاء المشاريع أحد العوامل المهمة التي قامت بها الوكالة بالعمل مع منظمة العمل الدولية ILO حيث أدخلت الوكالة إلى التعليم المهني ما يُعرف بمنهج كاب أو «تعرف إلى عالم الأعمال» الذي يساعد على نشر الوعي من خلال خلق فرص عمل يقوم بها الأفراد أنفسهم. التحق بالدورات التدريبية الخاصة بالمنهج أكثر من ٥٠٠٠ طالب. إن استمرارية تدريس منهج كاب في التعليم المهني لدى الطلاب الذين أكملوا تعليمهم يضمن أكثر من ٤٠٠٠ خريجاً سنوياً وبذلك يصبح لدى هؤلاء المجال للخروج من بوتقة التفكير التقليدي المحصور في الحصول على عمل حكومي.

بالإضافة إلى ذلك فإن عملنا بالقرب من القطاع الخاص قد أتاح لنا تبني التنوع المتنامي في قطاع المشاريع الصغيرة والأصغر من خلال تبني مناهج رائدة في هذا المجال حيث تعتبر الوكالة رائدة في تدخلاتها في سلسلة القيم إقليمياً. تقوم مشاريع الدعم التي نقدمها لتطوير سلسلة القيم في تحسينها بالإضافة إلى ربطها بأسواق ذات قيم أعلى ويعتبر عقد المؤتمر الثاني العالمي للبن في اليمن عام ٢٠١٠ من أهم الأعمال التي قامت بها الوكالة لتطوير خطة سلسلة القيم المتبعة. لقد جذب المؤتمر مشاركين من سبعة وعشرين دولة مصدرة للبن من بينها نيوزلندا والبرازيل واندونيسيا وجبال جمايكا الزرقاء. ونحن في الوكالة سعداء جداً بهذا النجاح خاصة و أننا عقدنا المؤتمر في بلد نعرف حالياً كيف تقيم المنظمة العالمية للبن قيمة البن الذي يصدره. وقد وافق قسم البن الأثيوبي في المؤتمر على عقد المؤتمر القادم وسيتم الترويج للبن من نوع «أرابيكا ناتشرلز» أو المجفف طبيعياً بواسطة الشمس.

وها نحن ذا مع بداية ٢٠١١ نشمر عن سواعدنا ونشحن الهمم لنكون في الطليعة في سنة تبدو مليئة بالتحديات.

وسام قائد

المدير التنفيذي

وكالة المنشآت الصغيرة والأصغر



وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر
التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية

info@smeps.org
www.smeps.org

خدمات تنمية الاعمال

المحتويات

5	خدمات تنمية الاعمال
6	مشروع بزنس ايدج
8	مشروع رفع قدرات مقدمي الخدمات الاستشارية
9	دورات فنية في استخدام أجهزة تشخيص الأعطال
12	معرض طموحي الأول
14	مشروع تطوير المهارات (برنامج طموحي)
22	تصميم الجرافيكس

23	تطوير سلسلة التقييم
25	المؤتمر الدولي الثاني للبن العربي الطبيعي
30	دراسة تحليلية لفرص تصدير الأسماك
31	دورات تدريبية في مهارات استخدام أجهزة ال جي بي اس
35	مشروع تطوير تصدير الحرف اليدوية

39	ريادة الأعمال
40	تطوير مناهج الريادة التعليمية
42	تدريب صاحبات المشاريع الصغيرة

مشروع بزنس ايدج:

عدن حيث حضر الدورة التدريبية ١١ متدرب من عده محافظات صنعاء تعز المكلا والحديدة ،حيث دعمت الوكالة المشاركين من محافظه الحديدة و محافظه المكلا من اجل ضمان استمرارية برنامج بزنس ايدج في تلك المحافظات.

ثالثاً: وحيث يعتبر تقديم الدعم الإداري لأصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر احد الدعائم الأساسية لجعل أصحاب المنشآت أكثر فعالية في إدارة مشروعاتهم وهذا يضمن وجود كفاءته إنتاجية واستدامة ربحية عند أصحاب المنشآت الصغيرة وبناء على احتياج تدريبي لأصحاب الجمعيات الانتاجية السمكية والزراعية والحرفية وعملاء التمويل الاصغر ،فقد قامت الوكالة بالتعاون مع ثلاث من مدربين بزنس ايدج المعتمدين والحاصلين على دورة قلبية منهج بزنس ايدج بقولبة اهم مواد بزنس ايدج في التسويق والتمويل والمحاسبة والموارد البشرية والإنتاجية الشخصية وتمت تسمية منهج القولية الجديدة (دبلوم إدارة المشروعات الصغيرة) لعدد سبعين ساعة من عدد تسعة كتب بزنس ايدج وتم اعتماد الدبلوم من مؤسسة التمويل الدولية . وقد تم تنفيذ عده دبلومات في الثلاث المحافظات الحديدة ، المكلا ، ذمار.

قصص نجاح بزنس ايدج:

تشجعت على تأسيس شركتي الخاصة! فأنا لم أكن أعرف كيف ومتى وأين أبدا وما هي المهارات التي احتاج إليها على الصعيد العملي ، إلى ان تعرفت إلى برنامج «بزنس ايدج» التي ساعدتني على تطوير خطة عمل للشركة التي أريد تأسيسها ومكنتني من التحويل من موظف إلى صاحب شركة خاصة ناجحة. (بسام الورا في صاحب الشركة المتخصص في الترجمة المعتمدة)

تعلمت على كيفية التسويق فازدادت أرباحي! وذلك بعد فترة من ركود العمل بسبب عدم تمكني من استقطاب زبائن جدد. لكن بعد انضمامي إلى برنامج «بزنس ايدج» بات من السهل علي التعرف إلى من هم بحاجة إلى الخدمة التي أقدمها وكيفية اجتذابهم بطريقة سمحت لأرباحي بالازدياد. (شايف العنسي المدير العام توتال سولوشنز).

طبقت مفهوم العمل الجماعي، فتضاعفت الإنتاجية! فبمتابعة الموظفين في شركتي ،اكتشفت أن كل موظف ممتاز بحد ذاته! إلا أن حصيلة العمل لا تتناسب مع قدرات الموظفين الإجمالية، ما دعاني إلى اللجوء إلى برامج «بزنس ايدج» التي أهلتني وخولتني تطبيق مفهوم العمل الجماعي فتضاعفت الإنتاجية! (يوسف الحاج صاحب شركة فاز تكنولوجي).

”لقد كان لدينا دوما منتجات ممتازة لم نكن نعرف كيف نسوق لها بشكل فعال، لكن الامر اختلف الان. فقد ارتفع دخلنا الصافي السنوي من ٢٠٠ إلى ٢٦٠٠ دولار أمريكي منذ بدأت بتطبيق ماتعلمته في دورات المبيعات والتسويق الخاصة بـ «بزنس ايدج». (خديجة البصراوي صاحبه مشغل خياطة).

بزنس ايدج هو منهج متخصص في مجال التدريب الإداري والتي تطرحه مؤسسة التمويل الدولية ، والمصممة خصيصاً لأصحاب ومديري المشروعات الصغيرة والمتوسطة والعاملين فيها ، لتزويدهم بالمعرفة العلمية اللازمة لإدارة مشاريعهم بفعالية أكثر وتم تكييفه ليوفر حلولاً عملية لمعالجة القضايا الرئيسية المرتبطة بالإدارة في خمسة مجالات رئيسية في الأعمال التجارية وهي: التسويق والتمويل والمحاسبة وعمليات مراقبة الجودة والموارد البشرية والمهارات الشخصية الإنتاجية.



وقد تم تطبيق منهج بزنس ايدج في اليمن بدعم من السفارة الهولندية خلال الفترة ٢٠٠٦-٢٠٠٨ ، وتحت إشراف وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية ، حيث قامت الوكالة مع المعاهد بتطبيق منهج بزنس ايدج في عدد من المحافظات مثل (صنعاء، عدن ،تعز، المكلا وسيئون) ، كما تم تدريب ما يزيد عن ٢٠٠٠ متدرب ومتدربة من مختلف قطاعات المنشآت الصغيرة والأصغر.

وقد قامت الوكالة في عام ٢٠٠٩-٢٠١٠ بعمل العديد من الأنشطة للترويج لبرنامج بزنس ايدج خصوصا بالمناطق التي لم يتم التركيز عليها مسبقا مثل الحديدة والمكلا وذمار من اجل انتشار البرنامج في هذه المناطق :

أولاً: من خلال دعم الوكالة لعدد عشر ندوات افتتاحية تسويقية (الحديدة (٤) ، المكلا (٤) ، ذمار (٢)) كنوع من الدعاية والترويج ومن أجل نشر الوعي بأهمية التدريب الإداري لدى أصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر وأصحاب الجمعيات الإنتاجية (السمكية ، الزراعية ، الحرفية) وعملاء التمويل الأصغر. وقد كان إجمالي عدد الحاضرين للاربع الندوات في محافظة الحديدة ٢١٠ من الفئة المستهدفة (حيث تم التعاقد مع معهد لانك شريك معتمد بزنس ايدج في الحديدة لاقامة ثلاث ندوات افتتاحية من اجل بناء قدرة المعهد الشريك في هذه المحافظة) ، وأجمالي عدد الحاضرين للندوات في المكلا هو ١٦٤ من الفئة المستهدفة (حيث تم التعاقد مع مركز الطموح للتدريب والاستشارات شريك معتمد بزنس ايدج في المكلا لاقامة ندوتين افتتاحيتين من أجل بناء قدرة المعهد الشريك في هذه المحافظة) . وأجمالي عدد الحاضرين في ذمار ١٤٢ ونظرا لعدم وجود شريك معتمد لبرنامج بزنس ايدج في ذمار ، تم التعاقد مع معهد سيدز للتدريب والاستشارات والتأهيل لاقامة الندوتين الافتتاحيتين حيث كان هو الأفضل من خلال مناقصة تمت بين الثلاث المعاهد الشريكة في صنعاء .

ثانياً: نسقت الوكالة مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) بعقد دورة تدريب مدربين في برنامج بزنس ايدج في محافظة

مشروع رفع قدرات مقدمي الخدمات الاستشارية



يهدف مشروع رفع قدرات مقدمي الخدمات الاستشارية الى ربط الاستشاريين (مقدمي الخدمات المختلفة) بقطاع المنشآت الصغيرة والأصغر والترويج لمقدمي الخدمات وذلك من خلال مسح ميداني وجمع بياناتهم وعمل قاعدة بيانات وطنية لتكون مرجع للعملاء المختلفين من اصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر.

ومن خلال الاستبيان الذي تم إعداده خلال فترة المسح الميداني فقد عبر غالبية مزودي الخدمات عن ارتياحهم للفكرة وأكدوا إستعدادهم للمشاركة الفعالة في موقع الاستشاري الالكتروني وتزويد الموقع بالدراسات والمناقشات التي ستسهم في تطوير وتنويع خدمات الاستشاريين وخدمات العملاء المختلفين .

وتم خلال مرحلة المسح الميداني تصريف بيانات الاستبيانات وتحليلها وتكوين قاعدة بيانات تحتوي على مختلف القطاعات التي تهتم المنشآت الصغيرة في خمس محافظات (صنعاء - عدن - تعز - الحديدة - المكلا) وتحتوي تلك القاعدة على أكثر من ١٥٠٠ إستشاري في مختلف القطاعات .

وخلال مرحلة تجهيز وتطوير الموقع فقد حرصت الوكالة على تجهيز موقع الكتروني تفاعلي يشارك فيه طالبي الخدمات بالإضافة لجميع القطاعات التي تخص المنشآت الصغيرة من خلال الدراسات والافكار وغرف الدردشة التي ستسهم في فتح أسواق جديدة لكلا من مزودي الخدمات والمتمثل في سوق المنشآت الصغيرة.

ويعتبر الموقع أول دليل يماني يضم أكثر من اثنين وعشرين فئة ذات صلة بالمنشآت الصغيرة .

ومن خلال التوصيات و الأقتراحات التي تم الخروج بها من المرحلة السابقة فأن الوكالة تهدف في مرحلة الترويج للموقع أيضاً إلى رفع قدرات مقدمي الخدمات من خلال تدريب متخصص يسهم في فتح أسواق جديدة والوصول الى طالبي الخدمات بطريقة أكثر فاعلية وأقل تكلفة .

دورات فنية في استخدام أجهزة تشخيص الأعطال والتعريف بنظام كمبيوتر السيارات

أدركت وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر مدى افتقار قطاع ورش إصلاح السيارات في التعرف على تقنية حديثة في الكشف عن أعطال السيارات بسرعة عالية وبدقة متناهية. فمن خلال المسح الميداني الذي قامت به الوكالة في شهر مايو ٢٠١٠م والذي استطلع آراء أكثر من ١٠٠ منشأة لإصلاح أعطال السيارات في كل من مدن ساحل حضرموت والوادي تم التوصل إلى النتائج التالية:



- ٩٦٪ من العملاء يعانون من أعطال في كمبيوتر السيارة
- ٩٥٪ من مالكي ورش إصلاح السيارات ليست لديهم أي معرفة عن أجهزة الكشف وتشخيص أعطال السيارات وكيفية استخدامها.
- ٩٦٪ من مالكي ورش إصلاح السيارات لديهم الرغبة في اكتساب مهارات فنية في كيفية استخدام أجهزة الكشف وتشخيص الأعطال ولكن لا يجدون الجهة المقدمة لهذا النوع من التدريب.

وعليه فإن الهدف العام من هذا المشروع هو إكساب مهارات فنية لمالكي ورش إصلاح السيارات في كيفية استخدام أجهزة الكشف عن الأعطال وأساسيات نظام كمبيوتر السيارة. ومن جانب آخر بناء قدرات معاهد التعليم الفني والتدريب المهني (القطاع الحكومي) وتأهيلها للقيام بدورات فنية مماثلة تستهدف قطاع ورش إصلاح السيارات.

- في المرحلة الأولى من المشروع تم التعاقد مع استشاري محلي للقيام بمسح ميداني لقطاع ورش إصلاح أعطال السيارات في محافظة حضرموت (الساحل والوادي) وإجراء العديد من المقابلات بهدف تقييم مستوى الاحتياج للتدريب على أجهزة تشخيص أعطال السيارات Automobile Diagnosis Devices.
- في المرحلة الثانية قامت الوكالة بعقد ورشتي عمل في كل من مدينة المكلا وسيؤون بهدف استعراض نتائج المسح الميداني حيث شارك فيها عدد كبير من مالكي ورش إصلاح السيارات الذين عبروا عن احتياجهم لوجود دورات فنية تكسبهم المعرفة في كيفية استخدام هذه الأجهزة. وخلال فعاليات الورشة تم استعراض أنواع مختلفة من أجهزة تشخيص الأعطال مقدمة من وكيل شركة تكسا TEXA الشركة الإيطالية الرائدة في تصنيع أجهزة تشخيص الأعطال بدءاً من الدراجات النارية وصولاً إلى الشاحنات الكبيرة.



أصوات المتدربين (قصص نجاح):

١. سالم يسلم باكثر (مالك ورشة كندة لإصلاح أعطال السيارات - المكلا) وأحد المشاركين في التدريب يقول:

(من خلال مواقع الإنترنت ... كنت أسمع كثيراً عن أجهزة تشخيص أعطال السيارات وكنت أتمنى أن تتاح لي الفرصة في السفر خارج اليمن لكي أتلقى التدريب الأمثل في كيفية استخدام هذه التقنية المتطورة، والحمد لله جاءت وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر ووفرت لنا هذه الدورة الفنية القيمة ليس هذا فحسب بل قدمت دعماً بقيمة ٧٠٪ من تكلفة التدريب. وبعد أن تعلمت الكثير عن هذه الأجهزة قمت باقتناء جهاز تشخيص الأعطال المسمى (CAN٢٠٠) والذي كان له الفضل في زيادة الدخل من خلال فحص السيارات وتشخيص الأعطال بدقة متناهية) إ.هـ

٢. محمد عبد العزيز صالح مرعي (الورشة الحديثة - سيؤون) وأحد المشاركين في التدريب يقول:

(بعد مشاركتي في دورة "كيفية استخدام أجهزة الكشف عن أعطال السيارات" أيقنت مدى الفائدة القصوى في اقتناء هذه التكنولوجيا الحديثة فهي توفر الوقت والجهد الذي نستغرقه يومياً في تحديد موطن العطل.

وبعد التدريب سارعت باقتناء جهاز تشخيص الأعطال (LAUNCH) في ورشتي والفضل يعود بعد الله تعالى إلى وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية والتي قدمت لنا هذا التدريب المتميز والرائع والذي اعتبره السبب الرئيس في شرائي لجهاز تشخيص أعطال السيارات) إ.هـ O

٣. محمد إبراهيم محمد وحدين (ورشة وحدين لتصليح أعطال السيارات - المكلا) وأحد المشاركين في التدريب يقول:

(خلال مشاركتي في الدورة التدريبية والتي استمرت ٦ أيام، اكتسبت خلالها الكثير من المعرفة الفنية في كيفية استخدام جهاز الكشف عن الأعطال بل وطلب منا جميعاً فحص نماذج من السيارات أثناء التدريب. وهذا التطبيق العملي كان له الأثر البالغ في شرائي لجهاز تشخيص أعطال السيارات والذي استخدمه الآن في ورشتي بشكل يومي.

لا يسعني إلا أن أقدم بالشكر الجزيل للدور الكبير الذي لعبته وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر فهي المنظمة التي قدمت هذا التدريب لأول مرة في حضرموت) إ.هـ

هذا وقد شارك في ورشتي العمل عدد من ممثلي جهات التمويل الأصغر مثل وحدة التمويل الأصغر في بنك التضامن الإسلامي، وصندوق تمويل الصناعات والمنشآت الصغيرة التابع للصندوق الاجتماعي للتنمية والذين قدموا شرحاً وافياً عن آلية الإقراض وأبدوا استعدادهم في تقديم قروض ميسرة للمستفيدين لكي تمكنهم من شراء أجهزة تشخيص الأعطال.

- في المرحلة الثالثة — وبعد اختيار المدرب المختص بأجهزة التشخيص — تم التنسيق والاتفاق مع مكتب التعليم الفني والتدريب المهني في كل من مدينة المكلا وسيؤون للقيام بمهمة التدريب بحيث تغطي الوكالة ٧٠٪ من إجمالي تكاليف التدريب ويتم دفع ٢٠٪ فقط من الجهة المستفيدة (مالكي ورش إصلاح السيارات). ومن جانب آخر وفرت الوكالة ٢ مقاعد مجانية للمدرسين لدى معاهد التعليم الفني والتدريب المهني لكي يشاركوا في التدريب بحيث يصبحوا مدربين على هذه الأجهزة في المستقبل.



هذا وقد نفذت دورتين تدريبيتين في كل من المكلا وسيؤون استغرقت كل دورة ٦ أيام (١٨ ساعة تدريبية) تم خلالها تدريب أكثر من ٥٠ متدرب من مالكي ورش إصلاح السيارات من مناطق مختلفة في محافظة حضرموت الساحل والوادي.

◀ معرض طموحي الأول (خدمات ترسم طموحات المستقبل)

قامت وكالة المنشآت الصغيرة و الأصغر بإطلاق معرض طموحي الأول في يوم الأربعاء الثامن من ديسمبر ٢٠١٠ حيث قامت بتنظيمه شركة الغنيم مع ثلاثة قطاعات وهي المعاهد التعليمية و شركات الاستشارات و الاعلانات من محافظات الضالع و لحج و أبين و عدن. يهدف المعرض إلى تقديم خدماته للشباب و المشاريع الصغيرة و الاصغر. كان حفل الأفتتاح في صالة كبيرة في عدن مول تحت رعاية وكيل محافظة عدن الأستاذ أحمد الضلاحي. بدأ المعرض بندوة قدمها الأستاذ عدنان السادة عن المقابلات الشخصية عند التقديم لعمل. و حضر الندوة أكثر من مائتي شخص.

عُقدت نشاطات المعرض في الساحة الخلفية في عدن مول حيث شارك فيها أكثر من ٢١ مشاركاً (١٥ معهداً تعليمياً في مختلف المجالات مثل الكمبيوتر و القدرات الإنسانية و الطب و اللغات و المعاهد المهنية و معاهد السياحة و الضيافة و أكاديمية الطيران ، و ثلاثة مكاتب اعلانات و مكثبي استشارات بالإضافة إلى مراكز القروض الصغيرة في كلاً من



عدن و لحج و الضالع و أبين).

عقدت مجموعة من النشاطات خلال مدة المعرض من الثامن و حتى العاشر من ديسمبر حيث رُوِّج المشاركون لخدماتهم من خلال تقديم عروض مباشرة للحاضرين بالإضافة عرض الخدمات من خلال العروض التقديمية على الكمبيوتر و اللوحات الورقية و المسابقات و اختبارات على الانترنت و عرض خصومات اسعار. و قد كانت الوكالة خلال الثلاثة أيام بالأشتراك مع بعض المعاهد بتقديم ندوات و محاضرات عن المقابلات الخاصة بالتقديم للوظائف، القدرات البشرية، فن الإتيكيت، الشهادات العالمية و محاضرة عن ”ماذا بعد الثانوية العامة“ حيث اعطت تلك المحاضرات تلك المعاهد فرصة جيدة للترويج عن خدماتهم.



استمر المعرض لثلاثة أيام من الساعة التاسعة صباحاً و حتى الثانية عشرة ظهراً و من الرابعة مساءً حتى الثامنة مساءً ما عدا يوم الجمعة حيث كان المعرض يقام في المساء. و كان معظم الحاضرين من الشباب و العائلات و المدرسين و اصحاب المشاريع الصغيرة و اخرون من عدن و لحج و أبين و الضالع. و بسبب الزوار الذين استمروا في القدوم بعد الساعة الثامنة ليلاً فقد قامت الوكالة بتمديد مدة المعرض حتى الساعة التاسعة مساءً.



نشرت الوكالة ٩٠٠ استبيان للزوار خلال ثلاثة أيام المعرض و أجاب ٩٠ بالمائة منهم بأن المعرض كان رائعاً و أعطوا أفكاراً جديدة لمعارض مستقبلية. لكن عدد الزوار كان أكثر من ذلك حيث لم يشترك بعضهم في الاجابة على الاستبيان. و قد قدر عددهم اكثر من الف زائر.

كان آخر يوم للمعرض هو يوم الجمعة العاشر من ديسمبر ٢٠١٠ حيث تم السحب على جوائز و هدايا (دورات مجانية، خصومات مالية، كتب و أدوات حاسوب) في ختام المعرض.

و في حفل الختام في الحادي عشر من ديسمبر ٢٠١٠ الذي أُقيم في الصالة الكبرى في عدن مول وُزعت شهادات المشاركة للمشاركين و تم مناقشة فعاليات المعرض. كانت احدي ايجابيات المعرض أنه وفر الفرصة للمشاركين لتسويق خدماتهم و التعلم من بعضهم البعض وسائل ترويج جديدة. لكن أحد سلبيات المعرض أن الترويج لم يكن كافياً للمعرض.

مشروع تطوير المهارات (برنامج طموحي)

مشروع بزنس ايدج

بدأت ورش العمل الخاصة بهذا المشروع في العاشر من ابريل و حتى الثالث عشر من مايو ٢٠١٠ لمدة خمسة اسابيع بمعدل ساعتين يومياً للمحاضرة و خمسة أيام اسبوعياً. تضمن التدريب عشرين خريجاً من كليات الهندسة المعمارية و طب الأسنان و الصيدلة.

بدأت ورشة العمل التدريبية بإشراف من وكالة المنشآت الصغيرة و الأصغر للمجموعة المستهدفة حيث كانت الدورات تُقام بالاتفاق مع معهد متابرون في الاسبوع الأول من شهر أبريل. كان تقييم الاداء في ورشة العمل جيد جداً فقد كانت ردود المتدربين رائعة بحيث أن بعضاً منهم قد بدأوا بإعداد دراسة جدوى لمشاريعهم تحت إشراف مدربهم في ورشة العمل.

احد المشاركين في المشروع:

كان عبد القادر في المستوى الثاني في كلية الهندسة المعمارية عندما قام بإنشاء مشروع صغير يقدم خدماته لطلبة كلية الهندسة في تصميم الأوتوكاد و طباعة التصاميم الهندسية حيث كان عملائه أما من طلاب كلية الهندسة أو التصميم حيث كانوا يطلبون خدماته لطباعة مشاريعهم. وعندما كان عبد القادر يدرس في عامه الدراسي الأخير في الجامعة التحق ببرنامج طموحي في مشروع بزنس ايدج حيث تعلم من التدريب كيف يقوم بعملية التسويق للخدمات التي يقدمها و يبني علاقات مع زبائنه و تعرف على كيفية التعامل مع الأمور المادية بل و استطاع أيضاً التخطيط بشكل افضل.

بدأ الشاب بتطبيق استراتيجية التخطيط للتسويق التي استطاع من خلالها التعرف على شركات التعمير و جذبهم إليه بواسطة العروض التي قدمها لهم. و كنتيجة لذلك فقد تطور مشروعه الصغير بشكل واضح حتى قام بالاستعانة بخدمات صديقه أكرم و هو أحد زملائه في الجامعة و أحد المشاركين في برنامج بزنس ايدج.

و الآن فأن كل منهما يعمل لشركات تعمير عالمية بالإضافة إلى إدارة ترميم فندق عدن في خور مكسر في عدن والأشراف على ترميم عدد من المشاريع و ملاعب كرة القدم التي من المتوقع أن تستقبل دورة الألعاب الرياضية "خليجي عشرين". و أكثر من ذلك فقد شارك في تصميمات ثلاثة مقاهي انترنت و الأشراف على ترميم مسجد الرحمان في المنصورة في عدن.

لقد تغيرت نشاطات عبد القادر و اكرم بعد انضمامهما لتدريب بزنس ايدج من مُحيط سوق الطلاب إلى مُحيط سوق أعمال البناء و كان معدل ارباحهما في اشهر قليلة ٨٠٠ الف ريال يمني. و قد عزى كل منهما النجاح هذا وارتفاع نسبة ارباحهما إلى استراتيجيات جذب الزبائن التي تعلمها في بزنس ايدج فمن خلال التدريب استطاعا التعرف على مهارات و فنون التسويق الهادف بالإضافة إلى انهما تعرفا على أهمية نوعية الخدمات التي تُقدم إلى الزبائن و مواصلة التعاون مع زبائنهم في سوق شركات التعمير.

يقول عبد القادر، "لقد كانت أولوياتي و تفكيرتي يرتكزان على حل مشكلاتي المالية و الحصول على الدعم للشروع في العمل و دفع مستحقات العاملين لدي. لكن أكتشفت بعد أن التحقت ببرنامج بزنس ايدج أن ادارة المشاريع أكثر من مجرد تمويل و دفع مستحقات متعلقة بالمال. تعلمت أن النجاح في العمل متعلق بالتخطيط و تطوير الأفكار و تقديمها للأفراد الذين يقدرونها بالطريقة التي يستحقونها و جعلهم سعداء بحيث يواصلون العمل معي فيتطور مشروعي مادياً.



◀ دراسة ميدانية لاحتياجات المشاريع الصغيرة والأصغر والشباب

قامت وكالة المنشآت الصغيرة والأصغر بعمل دراسة لأحتياجات التدريب المزمع عقده للشباب وللمشاريع الصغيرة والأصغر من مارس ٢٠١٠ وحتى نهاية يونيو ٢٠١٠. وقد تضمنت الدراسة شركات كهربائية السيارات والالكترونيات وتكييف وتبريد الهواء وصيانة الهاتف المحمول والتصوير. لقد صُممت الدراسة الميدانية لتحديد احتياجات الدورات التدريبية المتوقع عقدها لفئات اخرى غير الشباب حيث تضمنت الدراسة ٢٧٠ من المشاريع الصغيرة والأصغر إضافة إلى ٨٥٠ من الشباب من كلاً من عدن وأبين ولحج والضالع. إضافة إلى ذلك فقد شارك في الدراسة أكثر من ٣٠ تقني في الدورات التدريبية من القطاعين الخاص والعام وأكثر من ٢٢ شركة ومصنع تحوي فيها موظفين مهنيين وفنيين. أظهرت نتائج الدراسة حاجة اصحاب المشاريع الصغيرة والأصغر وموظفيهم إلى صقل مهاراتهم وتطويرها الأمر الذي سينعكس في جودة الخدمات التي يقدمونها.

ومن ناحية اخرى، فقد أعطت الدراسة توصيات من شأنها أن تحسن الخدمات الفنية للشباب مما يجعلهم قادرين على تأسيس مشاريعهم الخاصة أو الحصول على أعمال وظيفية او فنية.

▶ برنامج البنزنس أيدج يوهل اربعين متدرباً

قامت وكالة المنشآت الصغيرة والأصغر بالتعاون مع مركز مئابرون للتدريب والاستشارات بدريب اربعين مشاركاً ضمن برنامج البنزنس أيدج حيث أظهر هؤلاء المتدربين اهتماماً كبيراً في تطبيق مشاريعهم. استمر التدريب الذي ابتداء في الثامن عشر من يوليو ٢٠١٠ لمدة خمسة أسابيع.



كانت الوكالة على اتصال دائم مع المتدربين في هذا البرنامج حيث صرح البعض بأن مهاراتهم التخطيطية للمشاريع قد تطور مما دفعهم إلى ابتداء مشاريعهم الخاصة. وقال البعض الاخر أنهم قد حصلوا على وظائف في شركات معروفة بسبب تطور مهاراتهم بعد التدريب.

▶ تدريب مهني للشباب و موظفي المشاريع الصغيرة يخلق فرص عمل لشباب اخرين

الدورات التدريبية المهنية للشباب

تم عقد ثلاث دورات تدريبية ل ٢٤ شاباً من خريجي المعاهد التقنية لمدة شهر ونصف حيث كان التدريب مهم لأولئك الذين يرغبون بمعرفة المزيد عن وحدات التحكم المركزية لألية انتاج الآلات في المصانع الكبيرة. لقد كان للتدريب الفضل في تعزيز مهارات المدربين الفنية حتى يكون لهم الثقة الكافية لبدء اعمالهم في الشركات والمصانع.



دورات الصيانة لموظفي الشركات والمشاريع الصغيرة

إن دورات صيانة اجهزة المحمول لمدة شهر ونصف هي أحد الدورات التدريبية التي أقامتها وكالة المنشآت الصغيرة والأصغر لنفس المجموعة من المدربين على البرمجة والتقنيات الحديثة. وقد أثمر هذا التدريب في رفع مهارتهم التقنية وأمدتهم بالثقة لبدء ورشهم الخاص أو العمل في احدى الشركات كفنيي اجهزة الموبايل.



المشاركين في البرنامج

١- دكان العيدروس لبيع هواتف الجوال

بدأ محمد علي وهو شاب في الحادية والعشرين من العمر إنشاء محل لبيع هواتف الجوال و اكسسواراتها بعد دراسة دبلوم المحاسبة في ٢٠١٠. لقد كان محمد يلحظ الطلب في السوق فبدأ يعمل كسمسار في اخذ هواتف زبائنه الجواله و ارسالها إلى احد مراكز الصيانة حيث اخذ هذا العمل من وقته الشئ الكثير حيث كان مركز الصيانة يعطيه عمولة مقدارها ١٥٠٠ - ٢٥٠٠ في اليوم الواحد.

والآن وبعد أن التحق بدورة التدريب الخاصة بصيانة اجهزة الموبايل التابعة لبرنامج طموحي فإنه أصبح قادراً على إعادة هيكلة مشروعه. فبدلاً من العمل كسمسار بين مراكز الصيانة و بين الزبائن، بدأ محمد صيانة اجهزة الموبايل بنفسه بالإضافة إلى بيع اكسسوارتها. ارتفع دخل محمد اليومي إلى ٧,٥٠٠ ريال يمضي أي ما يعادل ثلاثة إلى خمسة أضعاف ما كان يتقاضاه في السابق.

يقول محمد " إنني ممتن لووكالة المنشآت الصغيرة و الأصغر لإعطائي الفرصة لكي بالغد."



صيانة اجهزة الجوال و دكان الهواتف:

بدأ محمد العيدروس وهو شاب في التاسعة عشر من العمر العمل في ورشة عمه للهواتف الجواله قبل سنتين حيث عمله مقتصراً على المبيعات لوجود مهندس خبير في مجال صيانة هواتف الجوال. كان العمل يعتمد كلياً على المهندس الذي كان يتسلم ٥٠% من عائدات المحل. لم تكن لمحمد الخبرة الكافية في مجال الالكترونيات و الهواتف النقاله حتى أن المحل كان يخسر ١,٠٠٠ ريال يمضي يومياً بسبب ترك المهندس العمل هناك قبل فصل الصيف.

التحق محمد ببرنامج طموحي في دورة صيانة الهواتف النقاله حيث كرس نفسه للتدريب و كان مجموع ساعات التدريب خلال ستة اسابيع ٢٠ ساعة استطاع من خلالها كسب الثقة اللازمه للعمل في مجال صيانة اجهزة الجوال. و الآن فأن محمد يدير ورشة صيانة الهواتف و يتسلم ٥٠% من عائدات المحل التي تبلغ ٨,٠٠٠ يومياً. و منذ التدريب حتى الآن فأن محمد قد أصلح هواتف خمسين عميل بدون أي شكوى منهم.

يقول محمد " لم أكن املك أي ثقة بقدراتي. لقد ساعدني برنامج طموحي في كسب الثقة بنفسني. شكراً لكم."



◀ تدريب البنزنس أيدج في عدن و أبين



عُقدت أربع دورات تدريبية ضمن برنامج البنزنس أيدج في عدن لـ ٧٨ خريج جامعة حيث بدأت الدورات في السابع عشر من أكتوبر ٢٠١٠. ساعدت الدورات المتدربين بشكل مباشر على بدء و تخطيط مشاريعهم الخاصة و شجعتهم على المُضي قُدماً في مجال العمل حتى أن البعض بدأ مشروعه الصغير بينما كان لا يزال ملتحقاً بالدورات.



و قد أُقيمت دورة تدريب أخرى في أبين في الحادي عشر من ديسمبر ٢٠١٠ لعشرين متدرب يرغبون بفتح مشاريعهم الخاصة و معرفة إدارتها و التسويق لها.

◀ التدريب الأكثر شعبية بين الشباب: التدريب الفني

ورش العمل التدريبية لصيانة أجهزة الحاسوب

لقد ساعدت الدورة التدريبية الخاصة بصيانة أجهزة الحاسوب ٢٧ شاباً (كان معظمهم من الشباب الذين يعملون في هذا المجال) ساعدتهم على تعزيز خبرتهم الفنية و صقلها و قد انعكست الخبرة التي اكتسبوها خلال التدريب على عملهم.



ورش العمل الخاصة بصيانة أجهزة الهاتف المحمول

بعد النجاح الكبير الذي حققه التدريب الخاص بصيانة أجهزة الموبايل لأربعة و عشرين متدرب في الربع الماضي و بسبب الطلب الكبير لمثل هذا التدريب قامت وكالة المنشآت الصغيرة و الأصغر بعقد تدريب آخر لمدة شهرين لثمانية و عشرين متدرباً من الشباب الذي يعملون مسبقاً في هذا المجال. لقد كان الانطباع الأول لدى المتدربين فيما يخص هذا التدريب هو ” لقد ساعدتنا ورشة العمل هذه على تعزيز قدراتنا و تحسينها و أعطتنا الثقة الكافية لبدء أعمالنا الخاصة.“



▶ تطوير المهارات - تصميم الجرافيكس

من اجل تطوير قسم تصميم الجرافيكس في كلية المجتمع في عدن قمنا بالتعاقد مع مستشار محلي لدراسة احتياجات القسم وتوفير عدد من الدورات في مجال تصميم الجرافيكس بالاضافة إلى المدربين. واعتمادا على ذلك فقد قمنا بالتعاقد مع معهد أكسيكوترين ExecuTrain للشروع في تطبيق التدريب ورفع مستوى الطلاب في الكلية وصل مهاراتهم. قامت الوكالة بالتواصل مع احد المدربين من المعهد حتى يتسنى له الاجتماع مع المتدربين لتحديد مستواهم قبل الشروع بالتدريب. كان الغرض من هذا الاجتماع مناقشة مراحل التدريب التي سيقوم بها المعهد والتي سيوفر من خلالها خدماته التدريبية بالاضافة إلى معرفة الخطة التي سيتبعها التدريب. بالاضافة إلى ذلك فقد كان الهدف من هذا الاجتماع هو تقييم المتطلبات التي يحتاجها قسم التصميم في الكلية قبل التدريب. ولهذا الغرض، فقد قامت الوكالة بزيارة معمل الكلية مع أحد المدربين للتأكد من فاعلية المعمل.



▶ موقع طموحي الالكتروني : ٨٨٥ زائر من عدة دول في العالم

لقد استطاع موقع طموحي أن يحصل على ٨٨٥ زائراً من داخل وخارج الوطن حتى وقت كتابة هذا التقرير فقد زاره ٧٩٤ من اليمن و ٣٩ من السعودية بالاضافة إلى دول اخرى مثل الامارات العربية المتحدة والولايات المتحدة الامريكية و قطر و العراق و الهند و الاردن و ألمانيا و بنجلاديش و سوريا و مصر و هولندا و المملكة المتحدة و رومانيا و ايرلندا و تونس و كندا و الكويت و لبنان و البحرين و بلجيكا و ماليزيا و الجزائر.

▶ مجموعة طموحي على الفيسبوك : ١٤٠٠ مشترك من عدة دول في العالم

تم انشاء هذه المجموعة على موقع الفيسبوك حتى تكون قريبة من الشباب وللمناقشة عدة مواضيع متعلقة بنشاطات و فعاليات مهمة لهم. مثل تلك النشاطات قد تكون دورات تدريبية. لقد ساعدتهم المجموعة على الموقع على نشر افكارهم مثل ” فكرة مشروع مجنونة“ او ما يُسمى ب” Crazy Business Idea“ حيث استطاعوا نشر افكار مشاريع كانوا يفكرون بها.

▶ ”فكرة مشروع مجنونة أو ” Crazy Business Idea“ : عشر أفكار مشاريع على صفحة مجموعة طموحي في الفيسبوك

من اجل دعم افكار الشباب الخلاقة، فقد قامت مجموعة طموحي بالإعلان عن مسابقة « فكرة مشروع مجنونة» في الأول من يوليو على صفحة المجموعة في الفيسبوك بالاضافة على موقع طموحي الرسمي. كانت الفكرة من وراء هذه المسابقة هي تحفيز الافكار الخلاقة لدى الشباب حتى يستطيعوا ترجمة الافكار التي تدور في رأسهم إلى مشاريع جديدة على سوق العمل. استقبلنا خمسة عشر فكرة مشروع و اخترنا منها عشرة. و من تلك العشرة كانت هناك ثلاث افكار جديدة تماماً أما البقية فقد كانت عبارة عن افكار تطوير لمشاريع موجودة مسبقاً. اجتازت افضل المشاريع إلى مرحلة التصويت التي استمرت شهر. بعد ذلك قمنا بتكريم المشاركين.

تطوير سلسلة القيم

المؤتمر الدولي الثاني للبن العربي الطبيعي - صنعاء



«... لقد جاوزت توقعاتنا!» أحد مشاركي المؤتمر - نيوزيلندا

جسد المؤتمر الدولي الثاني للبن العربي الطبيعي الذي تشرفت اليمن عامةً باحتضانه وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر بإعداده وتنظيمه الخطوة العظيمة التالية التي تلت وبعد ثلاث سنوات المؤتمر الدولي الأول في المكسيك ليضع ولأول مرة على مستوى العالم مسودة نظام عالمي باللغة العربية لتقييم البن العربي الطبيعي (المجفف بأشعة الشمس).

إنعقد المؤتمر الدولي الثاني للبن العربي الطبيعي في صنعاء في تاريخ ١٢-١٤ ديسمبر ٢٠١٠، حيث كان هذا المؤتمر تأكيداً واضحاً للإلتجاه العالمي المناهض للتوسع في زراعة وإنتاج البن العربي الطبيعي على حساب زراعة وإنتاج البن المغسول لدلالات إقتصادية وبيئية ومناخية فرضت نفسها بشدة في قطاع زراعة وإنتاج البن على مستوى العالم، شكل الحضور فيه زخماً متنوعاً فقد حضره أكثر من ٣٠٠ زائر على المستوى الدولي والعربي والمحلي، حيث قدم المؤتمر ممثلين لـ ٢٥ دولة من ٦ قارات.

لقد استطاع مؤتمر البن في صنعاء وبجدارة أن يلفت أنظار الزائرين والضيوف الأجانب من مختلف دول العالم المنتجة للبن إلى الميزة النسبية الحقيقية للبن اليمني في كونه البن الوحيد وعلى مستوى العالم المنتج والمجفف بأشعة الشمس (١٠٠٪ أرابيكا ناتشرالز)، كذلك تلك الميزة المتمثلة في زراعة البن اليمني في المدرجات التي طوعها اليمنيون لتكون سهلة وهينة لزراعة البن عليها مما أذهل الضيوف الأجانب في رحلتهم لمناطق زراعة البن في اليمن وذلك بعد المؤتمر حيث كانت الرحلة امتداداً لأنشطة المؤتمر الغرض منها التعريف بالخصائص الفريدة والبيئية التي يزرع بها البن اليمني في مختلف مناطقه في اليمن.



« لو تكرمتم أن تسمحوا لي بشكركم على رحلة البن هذه التي أعتبرها هدية العمر من أرض اليمن، قال هذه الكلمات بامتنان الخبير البرازيلي: إنسي نيتو، وحتى الآن وإنسي لا يزال يكتب عبر موقعه الإلكتروني الخاص بشركته عن رحلته لأرض موكا «اليمن»

تطوير سلسلة القيم

Value Chain Development VCD

قدمت وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر العديد من الإستشارات في هذا المجال لجهات مختلفة رفيعة المستوى مثل: البنك الدولي WB، الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية USAID والحكومة اليمنية واستطاعت الوكالة بذلك كسب ثقة تلك الجهات بكل جدارة، ومن ضمن تلك الدراسات التي قدمتها الوكالة في هذا المجال مجموعة من دراسات تنمية سلسلة القيم لقطاعات اقتصادية هامة هي: البن - العسل - القمح - السمك - القات - الحرف اليدوية - الخضار.

حيث قامت الوكالة بدراسة لتنمية سلاسل قيم لمشروعين مع الجهات التالية:

(١) الصندوق الإجتماعي للتنمية (SFD): حيث تم وضع برنامج تسويقي لبناء القدرات التسويقية للمنتجين/المجموعات الريفية من مالكي الثروة الحيوانية والعسل لأكثر من ٢٠٠٠ مزارع وتمكينهم من تسويق منتجاتهم بأنفسهم بعد ربطهم بالأسواق عالية القيمة لضمان استدامة التنمية.

(٢) برنامج طموحي تمركزت أنشطته في عدن، لحج، أبين والضالع: حيث يركز المشروع على توفير المدخلات الزراعية عالية الجودة والتي تدعم زيادة الإنتاج الزراعي وبجودة عالية لمنتجات الخضار وبالشراكة مع القطاع الخاص، حيث سيتم ربط أكثر من ٤٠٠٠ مزارع مع خدمات عالية الجودة موفرة من القطاع الخاص الزراعي الذين يضمنون توفير تلك المنتجات كالبذور المحسنة والأسمدة العضوية وغيرها.



بالإضافة للأفلام الوثائقية التي صورها وأخرجها ونشرها على النت. كما قدم محاضرات تعريفية بالبن اليمني وزراعته في اليمن في أشهر المعاهد المتخصصة بالبن في البرازيل.

كانت الدهشة واضحة في وجهي كيم ومات من نيوزلندا حين قالوا بكل سرور «مبروك عليكم نجاح المؤتمر، لقد حضرنا مؤتمر البن في دبي في أكتوبر ٢٠١٠ ولكن بصدق لقد كان مؤتمرهم الأمل المرجو والنجاح المطلوب الذي فقدناه أثناء مشاركتنا في مؤتمر دبي، فقد نجح مؤتمرهم نجاحاً جاوز توقعاتنا بصراحة».



يقول كيم ومات: «لقد ذهبنا من طيبة المجتمع اليمني وطبيعة اليمن الساحرة الخلابة، لقد حذرنا أهلنا من المجيء لليمن لأنهم سمعوا عن وجود الإرهاب والخطف وغير ذلك، ولكن ما لمسناه

كان العكس تماماً حيث لمسنا الأمن والطيبة والتعاون في اليمن أكثر حتى من بلادنا (نيوزيلندا)». و تابعا: «لقد شوه الإعلام صورة اليمن الحقيقية ولا بد لكم أن تعكسوا هذه الصورة للعالم ليروا اليمن حقاً بشكل صحيح، ونود أن نخبركم بأننا سنأتي في زيارة لنا مع كل أهلنا لليمن مرة أخرى و سنفتح آفاق واسعة للعمل التجاري بشركتنا في دبي مع جمعية طالوق النسوية للبن في تعز وغيرها في الأيام القادمة».

وأظهرت الخبرة الإثيوبية في البن ومديرة الشركة الألمانية نيومن للبن دهشتها من طريقة زراعة البن اليمني في الجبال فقالت في ذهول: «الآن عرفت لماذا البن اليمني ذو جودة عالية ومرتفع السعر في الأسواق العالمية».

و بتعجب سألت خبيرة البن الإيطالية مانويلا فيولوني: «كم عدد موظفي الوكالة الذين رتبوا هذا المؤتمر؟».



وعندما علمت بأن عدد الأشخاص الذين انجزوا هذا العمل هو ٣٠٠ ردت قائلة: «بصراحة مثل هذا الحدث لو عملناه في إيطاليا كان يحتاج ٣٠٠ شخص، بحق لقد قمتم بعمل جبار وعظيم».

كما نجح المؤتمر أيضاً في أن يسترعي الانتباه الكامل لكل من القطاع العام والخاص إلى أهمية هذا القطاع الاقتصادي النقدي الهام لمستقبل اليمن ليستغلوا ذلك الإرث العريق والعمق الوطني لمحصول البن في تاريخ اليمن المديد، والذي أصبح تراثاً وعادات أصيلة تتمثل بمختلف مظاهر الحياة اليمنية بكل تنوعاتها وعلى

اختلاف مناطقها وكأنها تختصر قصة البن اليمني في كلمات معدودة وبسيطة بأنه: «أسلوب حياة بنكهة دفء الشمس».



و تمثل دراسة زيادة الإنتاجية للبن في بعض المناطق في اليمن التي بدأت في نوفمبر ٢٠١٠ قبل المؤتمر و ستكتمل في نهاية مارس ٢٠١١ و باستخدام أحدث التقنيات العصرية للتعرف على العوامل التي تسهم بشكل كبير في زيادة الإنتاجية وعلى تحسين جودة البن اليمني الأمر الذي يخدم المزارعين في التوسع في زراعة البن اليمني و الحفاظ على جودته.

في النهاية تفخر وكالة تنمية المنشآت الصغيرة و الأصغر – التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية بهذا العمل الذي يجسد بداية مشرقة

لقطاع إقتصادي هام هو قطاع البن، آمليين من الجميع أن يشاركونا في هذا النجاح لأجل اليمن.



مما حدا بأحد مزارعي البن في عمران محمد القفيلي ليقول: « لقد استفدنا كثيراً من ورش العمل الزراعية في المؤتمر في كيفية تطبيق أفضل الممارسات الزراعية لمحصول البن قبل و بعد الحصاد، البعض من المعلومات كنا نعلمها بدون أن نفهمها وإنما هي أسرار و حكمة توارثناها من آبائنا و أجدادنا و البعض الآخر من المعلومات كانت قيمة و مفيدة و سنسعى لتطبيقها لنحصل على إنتاجية أعلى و جودة أفضل للبن لكي نحسن دخلنا».

و ذكر المزارع حسين المطري من بني مطر أن المؤتمر أعاد له

الأمل لمستقبل هذه الشجرة الغالية عليه فقال: « منذ إنتهاء المؤتمر و أنا أحت و أشجع كل أقاربي و أهل قريتي من خلال دواويننا و مجالسنا أن يزرعوا البن بالطريقة الصحيحة فالبن سيكون له المستقبل في اليمن و سنقلع أشجار القات و نغرس بدلها البن».

و كان للتجار اليمنيين فرصتهم لتكوين العلاقات التجارية مع خبراء و تجار البن الأجانب، و لخص محمد سويد تاجر البن منذ أكثر من ٣٠ سنة إرتياحة للمؤتمر بكلمتين: « مبروك عليكم نجاح المؤتمر».

إن هذا المؤتمر مثل بداية إنطلاقة جديدة و قوية لوضع إستراتيجية عمل لتقوية هذا القطاع الحيوي و المهم، حيث أن خطوات العمل المستقبلية ستكون أكثر وضوحاً و تشجيعاً خاصة على مستوى مزارعي البن الذي أدركوا أهمية هذا المحصول المهم كسلعة نقدية هامة إذا ما طبقوا أفضل الممارسات الزراعية قبل و بعد الحصاد التي تضمن لهم المردود الجيد لدخلهم و بالتالي تحسين معيشتهم.

وعلى تواز مع مؤتمر البن توافقت عدة فعاليات جديدة و مبشرة كأدوات فعالة لتحسين قطاع البن على المستويين الأفقي (زيادة الإنتاجية) و الرأسى (الجودة) مثل دورة التدوق التي تهدف لاعداد سير مهنية جديدة و فريدة في

قطاع البن حيث تعمل على التعرف عن قرب على جودة و أصالة البن اليمني و تشجيع ممثلي سلسلة البن في اليمن لأن يكونوا أكثر تقارباً مع أقرانهم في أنحاء العالم بدءاً من المزارع و انتهاءً بالمصدر و المصنع ليعرضوا البن اليمني في كامل جودته.



دراسة تحليلية لفرص تصدير الأسماك والأحياء البحرية إلى دول الخليج العربي

يعد القطاع السمكي من أهم القطاعات الحيوية كونه يحتل المرتبة الثانية في الموارد الرئيسية في اليمن بعد النفط. وفي عام ٢٠٠٨م قامت وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر بإعداد دراسة تحليلية في القطاع السمكي بعنوان (تحليل سلسلة القيمة في القطاع السمكي في اليمن) بهدف التعرف على مكونات سلسلة القيمة للمنتج السمكي والتعرف على الفرص المتاحة لزيادة ربحية المنشآت الصغيرة العاملة في هذا القطاع الحيوي.



وبحسب إحصائيات وزارة الثروة السمكية فإن معظم الأسماك اليمنية المصدرة هي أسماك منخفضة الجودة والقيمة Low quality & value حيث تحتل المملكة العربية السعودية صدارة الدول المستوردة للأسماك اليمنية. وبالرغم



من ارتفاع معدل دخل الصادرات السمكية إلا أن هناك فرصة تحقيق إيرادات أكبر إذا تم التركيز على تصدير أسماك بجودة عالية High quality إلى أسواق ذات القيمة العالية مثل شركات تزويد الأطعمة لشركات الطيران، سلسلة الفنادق الفاخرة والشركات المزودة لها، أسواق السوبر ماركت، المطاعم السياحية...إلخ. لذلك كان الهدف من هذا المشروع إعداد دراسة تسويقية للتعرف على أسواق جديدة مستوردة للأسماك والأحياء البحرية في دول الخليج العربي (تحديداً المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة) وربطها بالشركات اليمنية المصدرة.

● في المرحلة الأولى للمشروع، تم التواصل مع مجموعة من الخبراء الأجانب المختصين بمجال جودة الأسماك والأحياء البحرية ثم التعاقد مع أحدهم للقيام بمهمة زيارة الشركات الرائدة المستوردة للأسماك في دول الخليج (تحديداً المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة) وإجراء المقابلات معهم للتعرف على أنواع الأسماك المرغوبة وما هي معايير الجودة المطلوبة في تلك الأسواق.

● في المرحلة الثانية، تم إعداد دراسة تسويقية تحليلية حول الأسواق الخليجية - وبالتنسيق مع الجمعية اليمنية لمصدري الأسماك YSEA - تم عقد ورشة عمل في مدينة عدن بتاريخ ٢٢ إبريل ٢٠١٠م بهدف عرض نتائج

هذه الدراسة للجهات المستفيدة وما هي متطلبات الأسواق الخليجية من المنتج السمكي. هذا وقد شارك في ورشة العمل عدد كبير من الشركات اليمنية المصدرة للأسماك من محافظات الجمهورية حيث يملك معظمها معامل تحضير بمواصفات ومقاييس عالمية.

ومن جانب آخر قامت الجمعية اليمنية لمصدري الأسماك بتوزيع نسخ من هذه الدراسة على الأخوة الحضور والتي تضمنت قائمة بعناوين أكثر من ٥٠ شركة مستوردة للأسماك والأحياء البحرية في الإمارات والسعودية.

دورات تدريبية في مهارات استخدام أجهزة ال جي بي اس لصيادي الجمعيات السمكية



يعتبر جهاز النظام العالمي لتحديد المواقع قفزة هائلة في تطوير تكنولوجيا تحديد مواقع صيد الأسماك، إذ تمتاز هذه الأجهزة بقدرتها الفائقة على تحديد مواقع الاصطياد البحري بدقة متناهية من خلال خزن إحداثيات كل موقع عبر الأقمار الصناعية. ومن أهم الفوائد التي يجنيها الصياد من استخدام هذه الأجهزة هي توفير الوقت الطويل المستغرق في تحديد مواقع الاصطياد بالطريقة التقليدية والتي تكلفهم استهلاك الوقود بكمية أكبر. إضافة إلى ذلك أصبحت أجهزة أداة السلامة التي لا يستغنى عنها الصياد حيث توفر له حرية التنقل من موقع إلى آخر والعودة إلى اليابسة بأمان من خلال خاصية تسجيل مسار الإبحار حتى عند سوء الأحوال الجوية كوجود ضباب كثيف أو حدوث أمطار غزيرة...إلخ.



وعليه... أدركت وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر بضرورة القيام بمشروع تدريبي يهدف إلى تعريف الصياد التقليدي بخصائص أجهزة جي بي إس والتدريب على كيفية استخدامه أثناء رحلات الاصطياد اليومية. حيث يستهدف المشروع تدريب صيادي الجمعيات السمكية في ثلاثة محافظات (حضرموت، المهرة، شبوة).

● في المرحلة الأولى للمشروع تم التنسيق والاتفاق مع الوكيل المعتمد لأجهزة جي بي إس (شركة جارمين اليمن) ليكون الشريك الفاعل مع الوكالة في تنفيذ مشروع تدريبي بعنوان (دورات تدريبية في مهارات استخدام أجهزة جي بي إس لصيادي الجمعيات السمكية) والذي أبدى استعداده في تقديم خصومات خاصة لكل صياد يلتحق بالدورات التدريبية ويرغب بشراء جهاز جي بي إس.

▲ أصوات المتدربين (قصص نجاح):

١. **سهيم سالم الصيعري: أحد المتدربين من جمعية زاحق السمكية م / أرخبيل سقطرى - حضرموت. يقول بعد مشاركته في دورة تدريب المدربين:**

(أتقدم بالشكر الجزيل لوكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية لما قدمته لنا من بناء القدرات والتعرف على مهارات متقدمة حول أجهزة جي بي إس والتي لم تكن معروفة لنا إلا بعد هذه الدورات المتقدمة. أصبحت الآن على دراية وإلمام بخاصية إنشاء الطرق والمسارات، وأنا على استعداد لتدريب زملائي من الصيادين سواء في جمعية زاحق السمكية أو جمعيات أخرى في أرخبيل سقطرى) إ.هـ.

٢. **أحمد يسلم سعيد الغثنيني: أحد الصيادين المتدربين من جمعية الريدة التعاونية السمكية م / حضرموت يقول بعد مشاركته في دورة تدريب المدربين:**

(في هذه الدورة التدريبية تعلمت الكثير من مزايا وخصائص جهاز جي بي إس وهذه فرصة عظيمة لنا كصيادين أن نجد جهة كوكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر تهتم برفع قدرات ومهارات الصيادين في وسائل الاصطياد الحديثة والمتطورة. قدمت لي الوكالة جهاز مجاني والآن أنا على استعداد لتعليم زملائي الصيادين كل المعلومات التي تعلمتها حول استخدام أجهزة جي بي إس) إ.هـ.

٣. **جمال برك التميمي (شريك التدريب والوكيل المعتمد لشركة جارمين اليمن لأجهزة جي بي إس):**

(إنني في غاية الاعتزاز والسرور بأن أجد مدربين معتمدين لأجهزة جي بي إس من فئة الصيادين الشباب حيث تم تدريبهم وتأهيلهم من قبل وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية. واني أتقدم بالشكر الجزيل للوكالة لجهودها المبذولة في تنفيذ ١٠ دورات تدريبية بالإضافة إلى دورة ختامية (دورة تدريب المدربين) وبمناسبة اختتام هذا المشروع التدريبي فإني أقدم خصماً خاصاً للمدربين لتسهيل شراء أجهزة جي بي إس الأكثر تطوراً، ونحن في انتظار المزيد من التعاون مع الوكالة في إقامة دورات تدريبية متقدمة لأجهزة حديثة مثل كاشف الأعماق) إ.هـ.

• في المرحلة الثانية، قامت وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر بزيارة جامعة حضرموت للعلوم والتكنولوجيا (كلية العلوم البيئية والأحياء البحرية) وتم اللقاء مع عميد الكلية بهدف ترشيح مدربي أجهزة جي بي إس، حيث تم ترشيح ثلاثة مدربين تم إدخال أسماءهم في قاعدة بيانات الصندوق الاجتماعي للتنمية ومن ثم إجراء المفاضلة واختيار المدرب الأفضل.

عقدت الوكالة ندوة تعريفية بعنوان (أهمية استخدام أجهزة جي بي إس للصيد التقليدي) في مدينة المكلا وكان الغرض منها استعراض فكرة مشروع الدورات التدريبية وما هي الأهداف والفوائد من استخدام هذه التقنية الحديثة في القطاع السمكي. وقد شارك في السيمينار عدد من رؤساء وممثلي الجمعيات السمكية في ساحل حضرموت، وكذلك رؤساء فروع الاتحاد التعاوني السمكي، وممثلي مكتب وزارة الثروة السمكية بالمحافظة.



• في المرحلة الثالثة (مرحلة التدريب) تم تنفيذ ١٠ دورات تدريبية تم خلالها تدريب ٢٠٠ صياد في مناطق ساحلية مختلفة حسب التفصيل التالي:

المكلا	١ دورة
الشحر والحامي	٢ دورتين
الديس الشرقية	١ دورة
قصيعر	١ دورة
أرخبيل سقطرى	٢ دورتين
المهرة	٢ دورة
بئر علي	١ دورة

• في المرحلة الرابعة (تدريب المدربين) تم انعقاد دورة تدريبية استهدفت تدريب ٢٠ متدرب من صيادي الجمعيات السمكية من مناطق مختلفة وكان الهدف منها تأهيل المتدربين ليصبحوا مدربين معتمدين على استخدام أجهزة جي بي إس. وقد وزعت لهم شهادات وأجهزة جي بي إس مجانية مقدمة من الوكالة بهدف استدامة عملية التدريب في القطاع السمكي.

◀ مشروع تطوير تصدير الحرف اليدوية

بدأ مشروع تطوير تصدير الحرف اليدوية في الوكالة في عام ٢٠٠٨ بهدف الوصول إلى الأسواق وفتح قنوات تسويقية عالية لتلك الحرف مما يدر دخل جيد على الحرفيين الذين أصبحوا يعانون مؤخراً من شح قنوات التسويق المحلية و الدخول بعد ما كان اعتمادهم كبيراً على السياحة و السياح الذين يعتبرون الزبائن الرئيسيين لهذا القطاع.

وقد اتبعت الوكالة في السنين الماضية خطة محددة لتنمية هذا القطاع و من أهم ماقامت به الوكالة في عام ٢٠١٠ هي المشاركة في أحد أكبر المعارض العالمية للهدايا و الحرف اليدوية و هو معرض اميينات في ميسا فرانك فورت في جمهورية المانيا. كان المعرض من النوعية التي تقام فيها الصفقات و العقود التجارية حيث ياتي الى هذا المعرض سنوياً أكثر من مائة ألف من تجار الحرف و الهدايا و ديكورات المنازل من جميع دول العالم لمشاهدة ما هو جديد و يتم عقد الصفقات التجارية مباشرة.

وقد سبق هذا المعرض عدة تحضيرات حيث لم تكن المشاركة في هذا المعرض عشوائية بل سبقتها مشاركتين من قبل في عامين ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ و تمت الاستفادة بشكل كبير من المشاركة في تلك المشاركات حيث حصلت الوكالة على نصائح من كبار تجار الجملة عن الحرف المطلوبة و عن التعديلات التي تتطلبها الاسواق الأوروبية و الأمريكية من مقاييس عالمية يجب التقيد بها و عن طريقة العرض بداخل هذه المعارض و كيفية التسويق و الترويج قبل و اثناء و بعد المعرض و أيضاً عن القاعات التي يجب العرض بها و التي تجذب عدد أكبر من تجار الجملة و هم الفئة الأكثر استهدافاً من قبل المشروع.

و من اهم الأعمال التي تمت للتحضير لمعرض اميينات ٢٠١٠ هي التعاقد مع احد التجار من المانيا ممن لديه خبرة كبيرة في تجارة الحرف اليدوية في المغرب و الهند الى دول اوروبا و كيفية تطويرها لتتطابق المقاييس العالمية. فقد تم الأتباع بالحرفيين و التجار الذين يعملون في مجال كل حرفة و تم الاتفاق على تطوير سبع حرف يدوية و منتجات





الطلبات وتوافقها مع المقاييس العالمية التي تم طلبها في المعرض. و الدول التي قامت بالطلبات وتم التصدير لها هي امريكا ، بريطانيا ، المانيا ، النرويج ، نيوزلندا ، سويسرا ، السويد ، اسبانيا وثاني اكبر مؤسسة في منظمة التجارة العادلة في المانيا .و من اكبر القطاعات التي تم تصدير منتجاتها هي السلالات المصنوعة من عزف النخيل.

◀ قصة نجاح :

تعتبر حرفة صناعة المقصات المصنوعة من النحاس من بقايا الاسلحة كقذائف الدبابات و الرصاص الحي من أكثر الحرف التي لقت رواجاً كبيراً حيث ان أشكالها الجميلة و دقة صنعها وحدتها جذبت تجار الجملة من المانيا و امريكا و هولندا لطلبها بكميات كبيرة.

قال يحي يوسف الحرفي الذي يقوم بعمل المقصات هذه أنه في خلال السنة يبيع في أفضل الحالات من خمسين إلى ستين مقصاً و أن صناعة هذه المقصات مُتعبة حيث أنها تحتاج إلى عمل يدوي صعب كتجميع المواد و تقطيعها و قصها بالفرن اليدوي .

يعمل يحي في محل صغير جداً في السوق القديمة التي لم يبق من محلاتها العشرين إلا محله تقريباً لاتجاه باقي الحرفيين إلى الأعمال الاخرى كسائق تاكسي أو محل بقالة و ما الى ذلك و تعتبر هذه الحرف من الحرف المندثرة في اليمن حيث أن يحي هو الشخص المتبقي الذي يقوم بهذه الحرف التي ورثها عن أجداده .

استطاعت الوكالة الحصول على طلبية ٢٠٠ مقص من احدى الشركات في امريكا و التي تطلبت حوالي الشهرين و النصف لأستكمال عملها و بعد استلام الشركة الامريكية للمقصات بثلاثة أيام تفاجأت الوكالة بأن الشركة قد أرسلت رسالة تقول فيها أنها باعت كل المقصات و تطلب ٢٠٠ مقص آخر. بعدها بفترة طلبت شركة أمريكية أخرى ٦٠٠ مقص و طلبت شركة ألمانية ١٥٠ مقص وشركة هولندية ٢٠٠. لقد توفير عمل لهذا الحرفي ما يقارب سنة كاملة حيث قام بدوره بتدريب خمسة عمال معه ليتم توفير الطلبات و ترميم محلين آخرين ليتم العمل بهما بالإضافة الى محله الأول.



اخرى تابعة لها عددها ٧٢ منتج في الوقت الحاضر. كانت هذه الحرف هي القمريات و الجُصيات ، المُجوهرات و الفضيات ، الفوانيس النحاسية ، المقصات النحاسية المعاد تدويرها ، المباخر و المقالي الحجرية ، المصنوعات الصوفية مثل الشملات، و السلالات المصنوعة من العزف و المعاد تدويرها من اطارات السيارات .

و بعد الانتهاء من تدريب الحرفيين و الحصول على المنتجات المطابقة للمقاييس الدولية تم عمل أول كاتلوج في اليمن للحرف اليدوية اليمنية بتصميم عالي في الاحترافية و التصوير المتقن ذو الدقة العالية.تم توزيعه في اوروبا و في معرض امبينتا ٢٠١٠ حيث رافق هذا الكاتلوج قائمة باسعار و ابعاد و رموز مخصصة لكل منتج الأمر الذي لقي اعجاب أكثر من المتوقع في المعرض من التجار الزوار و أولئك الذين تم ارسال الكاتلوج اليهم عن طريق البريد .

و تم تحديث موقع الحرف اليدوية و الاعلان عن المشاركة في المعرض بالوقت و التاريخ و المكان كوسيلة للتشويق.

و بعد هذه التحضيرات تم إرسال الدعوات عن طريق الخبير الالماني لأغلب تجار الجملة في اوروبا لحضور المساحة المخصصة للحرف اليدوية اليمنية في المعرض ووضِع الديكور مُشابهاً لبيوت مدينة صنعاء القديمة حتى يكون جذاباً و تم تحديد موقع المشاركة في قاعات الديكورات المنزلية و هي التي تلقى اكثر زيارات في المعرض الي يحوي على ٢٧ صالة حيث يتواجد في كل صالة ما يقارب ال ١٠٠٠ شخص .



حضر المعرض ضابط المشروع و مساعدة ضابط المشروع و الخبير الالماني و كانت الزيارات كافية لتوقيع اتفاقيات و طلبيات من الحرف اليدوية اليمنية. كان من ضمن الزوار من قاموا بالطلب بالسابق و عادو للطلب مرة أخرى و كانت نسبتهم ٨٠٪ . و قد استطاعت الوكالة الحصول على طلبيات تقدر ب ١٢٠ الف دولار تم انجاز ٨٥٪ منها بينما لاتزال الاخرى قيد التنفيذ و قد قامت الوكالة بعدة زيارات إلى الحرفيين بعد الحصول على الطلبات للتأكد من جودة عمل هذه

ريادة الأعمال



تطوير مناهج الريادة التعليمية



تتبنى وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر بالتعاون مع منظمة العمل الدولية مشروع تطوير المناهج في المؤسسات التعليمية بهدف إدخال منهج التعليم الريادي (تعرف إلى عالم الأعمال / كاب) إلى مناهج المؤسسات التعليمية كمادة أساسية باعتباره منهج يسعى إلى غرس مبادئ الثقافة الريادية والتوجه إلى العمل الحر في أذهان الشباب وإكسابهم مهارات إنشاء المنشآت الصغيرة وإدارتها والتوجه إلى العمل الحر الذي يمثل خيار ثالث لتغطية عجز القطاعين العام والخاص في توفير الوظائف. الكاب منهج عالمي يطبق في أكثر من ٢٤ دولة ، وقد أوصى مجلس التعاون الخليجي في اجتماعه في سلطنة عمان عام ٢٠٠٩م الدول الأعضاء بإدخال منهج الكاب كمادة أساسية ضمن مناهج كافة المؤسسات التعليمية لما للبرنامج من أهمية قصوى في تحقيق النمو الاقتصادي في تلك الدول .

وكمرحلة أولى للبرنامج تم التعاون بين الوكالة ووزارة التعليم الفني والتدريب المهني لتطبيق البرنامج حيث تم إدخال المنهج كمادة ضمن مناهج الوزارة وتم تدريب ٨٤ مدرب من مدرسي الوزارة في كافة أنحاء الجمهورية على تدريب البرنامج كما تم تأهيل فريق من الوزارة في مجال الإشراف على البرنامج وإلحاقهم بالدورات التأهيلية والمؤتمرات الدولية داخل اليمن وخارجه ، وتم تدريب ٢٠٠٠ طالب خلال الثلاث سنوات الماضية على المنهج الذي اثبت جدارته واستحوذ على إعجاب المدربين والمتدربين على حد سواء ، وبرزت إلى العيان قصص نجاح المتدربين بالبرنامج من خريجي المعاهد المهنية حيث قاموا بإنشاء مشاريعهم الخاصة بفضل التدريب الذي تلقوه في البرنامج حيث هذا أسهم هذا النجاح إلى اعتماد المنهج من قبل معالي الدكتور



إبراهيم الحجري وزير التعليم الفني والتدريب المهني كمادة أساسية ضمن مناهج الوزارة ، ويجري الاستعداد لإدخال المنهج خلال العام الدراسي ٢٠١١-٢٠١٢ ضمن مناهج كليات المجتمع حيث سيتم تدريب ١٢٠٠٠ طالب من ملتحي تلك الكليات في أنحاء الجمهورية .

ويطبق البرنامج ك دورات مكثفة قصيرة ضمن برنامج طموحي الذي يستهدف شباب محافظات عدن - لحج - ابين والضالع حيث تم تدريب أكثر من ٢٥٠ شاب شابة في عام ٢٠١٠. وقد تم التواصل مع ١٢٥ متدرب بعد انتهائهم من الدورات بفترة ٢ شهور لسؤالهم عن اثر برنامج كاب في حياتهم الشخصية والعملية وقد اكدت الاغلبية عن مستوى

رضائهم العالي من البرنامج واثره الايجابي في حياتهم الشخصية واظهرت الدراسة ان عدد ٢٦ شاب وشابه بدأوا مشاريعهم.

كما تم إدخال برنامج الكاب ضمن البرامج التدريبية التي تقدمها منظمات المجتمع المدني بشكل دورات قصيرة ومنها برنامج خديجة لدى مؤسسة القيادات الشابة حيث أن البرنامج يحتوي على عدة دورات أهمها برنامج ألكاب الذي يقدم الطالب عند إنجائه خطة عمل لمشروع خاص يتم بناء عليها إجراء مسابقة بين المشاريع المميزة ومنح الأفضل منح مالية وخدمات استشارية ومكاتب لإدارة مشاريعهم. تم تدريب ١٥٠ طالب ضمن البرنامج .

تم إنشاء نظام تقييمي للطلاب المتدربين بالبرنامج بمختلف مؤسساتهم التعليمية والتدريبية للتقييم معارف واتجاهات ومهارات الشباب قبل وبعد التدريب على البرنامج لقياس مدى تأثير البرنامج على اتجاهات الشباب .



وكمرحلة ثانية للبرنامج يتم الإعداد للصياغة خطة إستراتيجية للتنفيذ برنامج الكاب تقدم للمجلس النواب باعتباره برنامج وطني يسعى إلى تحقيق أهداف وطنية بعيدة المدى على المدى الطويل تتضمن بنود الخطة على إدخال منهج الكاب إلى كافة المؤسسات التعليمية والتدريبية في اليمن بتعاون مع الوزارات ذات العلاقة بالموضوع (المدارس / الجامعات / منظمات المجتمع المدني).

كما يتم الإعداد لتنفيذ البرنامج الوطني (تعرف إلى عالم الأعمال / كاب) في جميع محافظات الجمهورية على شكل دورات قصيرة بتعاون مع منظمات المجتمع المدني في أنحاء الجمهورية وذلك بهدف الوصول إلى اكبر شريحة ممكنة من الشباب سواء كانوا من خريجي التعليم النظامي أو من المتسربين من التعليم النظامي لضمان وصول الفائدة القصوى لجميع شرائح الشباب بمختلف مستوياتهم التعليمية والمهنية خاصة في المحافظات ذات الأولوية للتدخلات التنموية في أوساط شبابها لما لذلك من مردود التنموي والاقتصادي على تلك المناطق.

◀ تدريب صاحبات المشاريع الصغيرة:

بالتعاون مع منظمة العمل الدولية قامت الوكالة وبدعم من الصندوق الإجتماعي للتنمية بتبني مشروع (برنامج تدريب صاحبات المشاريع والذي يهدف إلى تدريب رباتيات الاعمال واللواتي يمتلكن مشروعات صغيرة .يهدف التدريب إلى تطوير مهارة إدارة المشاريع وتنمية قدراتهن الشخصية ليصبحن رباتيات أعمال.



تم تطوير هذا البرنامج من قبل منظمة العمل الدولية (ILO) اعتماداً على برنامج البسيط لبدء وتحسين مشروعك (SSIYP) وبرنامج الماضي قدماً لصاحبات المشاريع (Get Ahead for Women) ومجموعة الأدوات الموجهة للنساء صاحبات المشاريع ، والتي تهدف إلى تمكين النساء صاحبات المشاريع الصغيرة أو الراغبات في الدخول إلى عالم الأعمال من التعرف على قضايا النوع الإجتماعي والصعوبات والفرص التي تعترض النساء وطرق التعامل مع هذه الصعوبات والفرص لتمكينهن من الإستفادة منها ، وتحسين إندماجهن في عالم الأعمال. ويعرض

البرنامج القضايا الأساسية المتعلقة بالنوع الإجتماعي ، والصعوبات والفرص التي تواجهها النساء في سياق سعيهن لبدء أو تحسين مشروعاتهن وكيفية معالجة هذه القضايا والاستفادة من الفرص المتاحة .كما يعرض المعارف والمهارات الأساسية اللازمة لصاحبة المشروع لتمكينها من إدارة مشروعها وتحسين أدائه وزيادة أرباحه.وقد تم تصميم البرنامج بناءً على دراسة الاحتياجات التدريبية للسيدات مالكات مشروعات صغيرة ، حيث تم إعداد الدراسة بناءً على عدة مقابلات وورش عمل شملت أكثر من ١٠٠ سيدة من عميلات برامج ومؤسسات التمويل الأصغر.



صُمم البرنامج بناءً على دراسة الاحتياجات التدريبية التي قام استشاريون منظمة العمل الدولية بالتعاون مع طاقم الوكالة حيث استهدفت الدراسة ثلاثة محافظات هي: (صنعاء ، عدن ، تعز) حيث تم مقابلة ١٠٠ سيدة من عميلات برامج ومؤسسات التمويل الأصغر واللواتي يمتلكن أنشطة قائمة وقد كانت بيانات

الزيارات كالتالي:

تصنيف المنشآت	
نوع المنشأة	عدد المنشآت
صناعي	٤٨
خدمي	٢٥
تجاري	٢٦
الإجمالي	١٠٠

عدد العاملين	
عدد العاملين	عدد المنشآت
المالك	٤٥
٥-٢	٤٩
١٠-٦	٤
أكثر من ١٠	٢
الإجمالي	١٠٠

سنوات العمل	
عدد سنوات العمل	المنشآت
٥-١	٥٧
١٠-٦	٢١
أكثر من ١٠ سنوات	١٢
الإجمالي	١٠٠

المستوى التعليمي	
المستوى التعليمي	عدد المنشآت
أمي	١٨
إبتدائي	٥١
إعدادي	١٦
عالي	١٤
الإجمالي	٩٩

وقد تم التركيز على تصميم منهج يتناسب مع مختلف الفئات يحتوي على العديد من الأدوات التدريبية التي تمي الجانب المهاري حيث يعتمد البرنامج بشكل أساسي على منهجية التعلم عن طريق اللعب وهي إحدى الطرق التدريبية الحديثة التي تسهم بشكل فعال في تطوير وبناء القدرات الفردية .

كمرحلة أولى خلال عام ٢٠١١م ستقوم الوكالة بدعم تدريب ٥٠٠ سيدة من عميلات برامج ومؤسسات التمويل الأصغر وكذلك تدريب ١٠٠ فتاة من خريجات المعهد الفني والتقني وذلك لإكسابهن المهارة للبدء بمشروعات ليصبحن رباتيات أعمال متميزات.









