



KfW

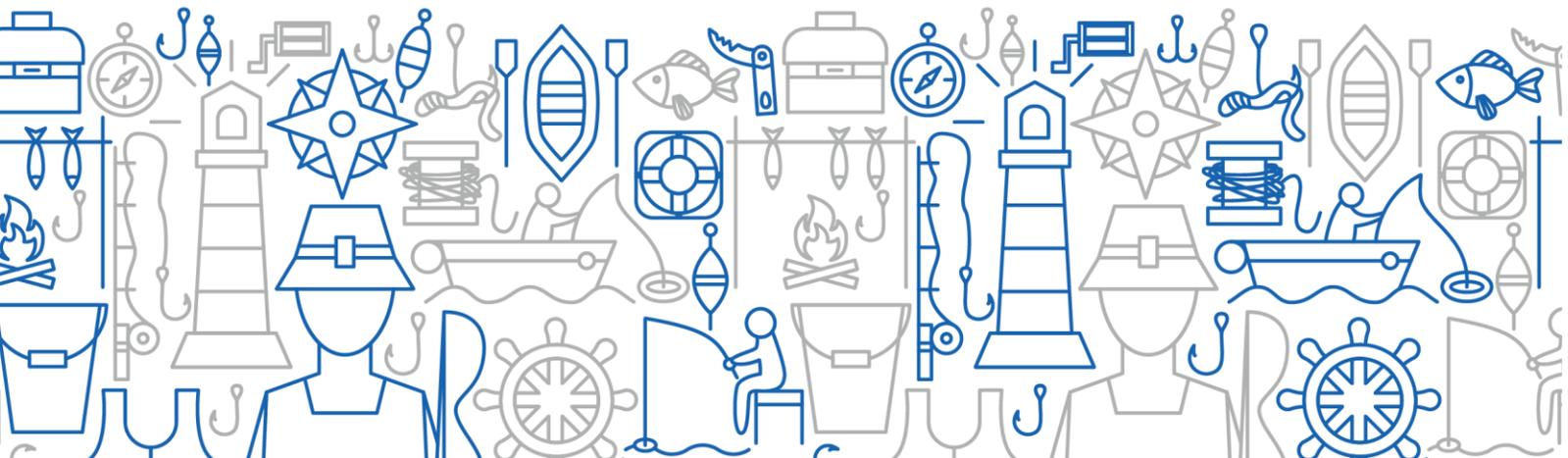


دراسة تحليلية لمنظومة السوق السمكي في اليمن

أعد هذا التقرير برنامج الأمم المتحدة الإنمائي كجزء من مشروع إعادة تأهيل ميناء الاصطياد وتطوير سلسلة القيمة في عدن

بتمويل من الوزارة الاتحادية الألمانية للتعاون الاقتصادي والتنمية (BMZ) عبر بنك التنمية الألماني (KfW)

2025



إخلاء مسؤولية

يعرض هذا التقرير دراسة تحليلية لمنظومة السوق السمكي في اليمن لعام 2025.

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي هو منظمة الأمم المتحدة الرائدة في الكفاح من أجل إنهاء ظلم الفقر، وعدم المساواة، وتغير المناخ. من خلال العمل مع شبكتنا الواسعة من الخبراء والشركاء في 170 دولة، نساعد الدول على بناء حلول متكاملة ودائمة للناس وكوكب الأرض.

حقوق الطبع والنشر 2025

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)

شارع الستين

ص.ب. 551 صنعاء، الجمهورية اليمنية

الموقع الإلكتروني: [HTTP://YE.UNDP.ORG](http://ye.undp.org)

جميع الحقوق محفوظة. ولا يجوز استنساخ أي جزء من هذا المنشور أو تخزينه في نظام استرجاع أو نقله بأي شكل أو بأي وسيلة، إلكترونية أو ميكانيكية أو تصويرية أو تسجيلية أو غير ذلك، دون إذن مسبق من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي.

المحتويات

5	الملخص التنفيذي.....
7	1. الخلفية.....
9	2. منظومة السوق السمكي في اليمن.....
9	2.1 لمحة عامة عن القطاع السمكي.....
9	2.2 الخصائص والفرص التجارية.....
13	2.3 سلسلة القيمة السمكية.....
28	2.4 الوظائف الداعمة.....
30	2.7 القواعد واللوائح.....
32	2.6 ملخص التحديات/القيود.....
33	3. مجالات التدخل المحتملة.....
38	الملحق الأول: المنهجية.....
42	1.1 قيود الدراسة.....
43	الملحق الثاني: قائمة جمعيات الصيد النشطة حسب المنطقة.....
46	الملحق الثالث: قائمة بالمقابلات مع مزودي المعلومات الرئيسيين والحلقات النقاشية حسب المنطقة.....
65	الملحق الرابع: أدوات البحث.....
65	دليل المناقشة (1): المنظمات العاملة في القطاع السمكي: المنظمات غير الحكومية، والجمعيات، والغرف التجارية، وغيرها.....
67	دليل المناقشة (2): الجهات الفاعلة التي تقدم وظائف داعمة لسلسلة القيمة.....
68	دليل المناقشة (3): مختلف الجهات الفاعلة في السوق.....
71	دليل المناقشة (4): الحلقات النقاشية مع الشباب والنساء.....
72	دليل المناقشة (5): الحلقة النقاشية مع الصيادين.....

الأشكال

- الشكل (1): خريطة منظومة السوق للقطاع السمكي 8
- الشكل (2): أهم خمس وجهات تصدير للأسماك والمأكولات البحرية اليمنية في عام 2023 10
- الشكل (3): حصة أسواق التصدير اليمنية حسب المنتج (2023) 11
- الشكل (4): سلسلة القيمة السمكية في أربع مناطق 14
- الشكل (5): رسوم العمولة والهوامش عبر سلسلة القيمة السمكية 20

الجداول

- الجدول (1): صادرات المأكولات البحرية الجاهزة إلى اليمن حسب البلد (2023) 12
- الجدول (2): العجز في تجارة التونة المعلبة (بالدولار الأمريكي) 13
- الجدول (3): فروق أسعار التصدير حسب نوع السمك 20
- الجدول (4): ملخص المعوقات والأسباب الكامنة وراءها 32

الملخص التنفيذي

تقدم هذه الدراسة نتائج حول القطاع السمكي في اليمن، وعلى وجه التحديد المناطق الأربع التابعة للهيئة العامة للثروة السمكية، وهي: البحر الأحمر وخليج عدن وبحر العرب والمهرة.

ما يزال القطاع السمكي عالقًا في حلقة مفرغة يُعاني فيها الصيادون من حالة ضعف شديد، حيث يواجهون مخاطر حادة وانعدام الأمن المالي في ظل غياب فرص الائتمان/الاقتراض والاستثمار؛ مما يجعلهم يعتمدون بشكل كبير على التجار. وفي حين أن تجار الجملة والمجهزون والمصدرون يقودون سلسلة القيمة، إلا أنهم يفتقرون إلى التخطيط الاستراتيجي، وتقتصر عملياتهم على الاستجابة للتحديات اليومية بدلاً من التركيز على النمو طويل الأجل. إن هذه البيئة غير المواتية للنمو والاستدامة تستمر في إعاقة تنمية القطاع.

بسبب ارتفاع أسعار الوقود، ومحدودية الوصول إلى رأس المال، وتقلب أسعار الأسماك، أصبح الكثير يعملون فقط لتأمين قوت يومهم، مع عجزهم عن الاستثمار في المدخلات الأساسية مثل الثلج والوقود والمعدات. وتتفاقم حالة الضعف هذه بسبب النقص الحاد في السيولة النقدية، مما يُجبر العديد من أصحاب المصلحة — بمن فيهم موردو المدخلات والمجهزون والتجار — إلى التعامل بالدين أو بالتقسيط. وقد برزت تكاليف الوقود المرتفعة كحاجز رئيسي أمام القدرة التنافسية، إذ أنها لا تؤثر على عمليات الصيد فحسب، بل تؤثر أيضًا على تشغيل مصانع الثلج ونقل الأسماك إلى الأسواق المحلية وأسواق التصدير.

أما الجمعيات السمكية - التي كانت حيوية في السابق - فقد تراجع دورها بشكل كبير، حيث تتركز وظيفتها الأساسية الآن على مساعدة الصيادين على إيجاد مشتريين وتحصيل أموالهم. ويتباين حضورها وفعاليتها حسب المنطقة، مع وجود جمعيات قوية نسبيًا في حضرموت. وفي ظل غياب أو عدم نشاط الجمعيات في العديد من المناطق، سيطرت الجهات الفاعلة في القطاع الخاص — وخاصة تجار الجملة — على الوضع. ويتحكم هؤلاء التجار اليوم تحكّمًا كبيرًا بمبيعات الأسماك وتسعيرها والقروض، وغالبًا ما يعملون كوسطاء بين الصيادين والمصدرين. واللافت أنهم لا يتحملون سوى الحد الأدنى من المخاطر المالية، حيث أن الأموال التي يقدمونها هي في الأصل دفعات مقدمة يدفعها المصدرون والمجهزون الذين يعتمدون عليهم لضمان توفير كميات ثابتة من الأسماك. وقد عززت هذه الآلية من نفوذهم داخل سلسلة القيمة، وقد يزداد أكثر في ظل غياب بدائل مؤسسية في الساحة.

ويُشكّل توافر الثلج والقدرة على تحمل تكاليفه عائقًا كبيرًا، خاصة في مناطق مثل تعز والمهرة. إذ يؤدي نقص الثلج إلى تعطيل الخدمات اللوجستية لسلسلة التبريد ويؤثر على جودة الأسماك الموجهة إلى الأسواق ذات القيمة العالية. وتظل أسواق التصدير المصدر الرئيسي لخلق القيمة، مدفوعة بمعايير تنظيمية ومعايير جودة صارمة. وتؤثر هذه المتطلبات على السلوك في جميع مراحل سلسلة

القيمة، مما يشجع على تحسين ممارسات مناولة الأسماك والنظافة. ومع ذلك، كان للقيود مثل الحظر الذي فرضته السعودية على واردات الأسماك الطازجة اليمنية في أواخر عام 2024 عواقب وخيمة، مما يُسلط الضوء على هشاشة القطاع أمام تقلبات السوق الخارجية.

وفيما يتعلق بأنشطة التجهيز والقيمة المضافة، ما يزال القطاع يتبع أساليب تقليدية وراكداً إلى حدٍ كبير. فمعظم أنشطة القيمة المضافة تقتصر على تجفيف وتعليب أنواع معينة من الأسماك، مع غياب شبه تام للابتكار أو التنوع. كما يواجه القطاع تحديات جمة في مجال العمالة والإدماج. ويهيمن التوظيف غير الرسمي، مع تدني أجور العمالة غير الماهرة، بينما يظل الطلب على العمالة الماهرة — خاصةً في عمليات التجهيز وبناء القوارب — غير ملبى. ويؤدي هذا النقص إلى المنافسة على الأجور ويحد من جهود التحديث. والمشاركة الاقتصادية للمرأة محدودة بشكل ملحوظ، حيث تقتصر على التجهيز المنزلي صغير النطاق دون آفاق نمو حقيقية. وغالبًا ما يكون دافع مشاركتهن هو بقاء الأسرة على قيد الحياة وليس ريادة الأعمال أو التمكين، مما يعكس عدم مساواة أعمق بين الجنسين وفرصًا ضائعة للتنمية الشاملة في القطاع السمكي.

وفي الختام، على الرغم من غياب البيانات الدقيقة عن كميات الصيد، يُفيد الصيادون بناءً على مشاهداتهم بوجود انخفاض في صيدهم، كما أفاد تجار الجملة والمجهزون أن تأمين كمية ونوعية كافية من الأسماك هو أحد التحديات الرئيسية التي يواجهونها. ويضاف إلى ذلك انتشار ممارسات الصيد المدمرة وغير القانونية في العديد من المواقع، مع تجاهل مواسم حظر الصيد إلا في ما ندر. والتحدي الأكبر للقطاع هو الإدارة المستدامة للموارد الطبيعية، ويتطلب التغلب عليه تضافر جهود جميع الجهات الفاعلة من الصيادين، والمجتمعات، والقطاع الخاص، والحكومة.

وتشمل المجالات الرئيسية الأخرى التي تستدعي مزيدًا من الدعم ما يلي: بحث البدائل المجدية — وخاصة تربية الأحياء المائية — لتنويع مصادر كسب الرزق وإدارة الموارد على نحو مستدام، مع تقوية الجمعيات النشطة وتقييم البدائل غير الرسمية في المناطق التي انحارت فيها الجمعيات. وكذلك توفير الخدمات المالية على كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة، من الصيادين وصولاً إلى المصدرين. والإقرار بأن التغيير السلوكي يجب أن يكون مدفوعًا بالحوافز والمساءلة فيما يتصل بقضايا مثل استخدام الثلج ومنع ممارسات الصيد المدمرة. وتعزيز القدرة التنافسية للمجهزين عبر زيادة القيمة المضافة للصادرات وعدم إغفال السوق المحلي. كما أن تعزيز مشاركة المرأة أمرٌ لا بد منه، وتكمن الفرصة الجلية هنا في المبادرات التي تركز على احتياجات السوق المحلي. وأخيراً، بينما يجب الاستمرار في الاستثمارات في البنية التحتية، فلا بد أن تفتقرن بخطط استدامة أكثر صرامة.

1. الخلفية

يُعد القطاع السمكي في اليمن مساهماً رئيسياً في الاقتصاد، حيث يُشكل ما بين واحد إلى خمسة بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي، ويُمثل ثالث أكبر مساهمة¹. ويفضل ساحلها الطويل وقرىها من البحرين الأحمر والعربي، تنعم اليمن بثروة بحرية غنية ومتنوعة. ويوفر هذا القطاع فرص العمل والدخل لحوالي 18 بالمئة من سكان السواحل ويدعم الأمن الغذائي على امتداده. كما أنه يُدر حوالي 15 بالمئة من إجمالي الصادرات، ليحتل المرتبة الثانية كأكبر قطاع تصديري بعد النفط والغاز.²

كان لاندلاع الحرب الأهلية في عام 2015 تأثير هائل على القطاع، حيث دمرت مواقع إنزال رئيسية ومعدات الصيد. كما أدت الألغام البحرية والقرصنة إلى تقييد الوصول إلى البحر، وزادت شحة الوقود من تكاليف التشغيل بشكل كبير، وانخفضت الصادرات بأكثر من النصف بسبب إغلاق الموانئ والمطارات.³ ومنذ ذلك الحين، يُعاني القطاع من ضعف الحوكمة والإدارة، والتحديات السوقية والمؤسسية، والاستغلال الجائر للموارد البحرية الهامة الموجودة.⁴

ويوجد عدد كبير من المنظمات المختلفة النشطة في القطاع السمكي، منها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)، والوكالة الألمانية للتعاون الدولي (GIZ)، ومنظمة الأغذية والزراعة (FAO)، والوكالة الفرنسية للخبرة الفنية الدولية (EXPERTISE FRANCE)، على سبيل المثال لا الحصر. وينفذ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي حالياً مشروعين كبيرين في القطاع، هما: مشروع التنمية المستدامة لمصايد الأسماك في البحر الأحمر وخليج عدن (SFISH) بدعم من البنك الدولي، ومشروع إعادة تأهيل ميناء الاصطياد وتطوير سلسلة القيمة في عدن (AFH) بدعم من الحكومة الألمانية عبر بنك التنمية الألماني (KFW). وتنفذ هذه الدراسة في إطار مشروع إعادة تأهيل ميناء الاصطياد وتطوير سلسلة القيمة في عدن، والغرض منها هو فهم التوصل لفهم أفضل لسلسلة القيمة السمكية. وباستخدام نهج النظم السوقية، كانت الأهداف الرئيسية للدراسة هي:

- تحديد وتحليل الجهات الفاعلة الرئيسية وديناميكيات السوق داخل القطاع، مع التركيز على مختلف الجهات الفاعلة في القطاع الخاص على طول سلسلة القيمة السمكية وكذلك أصحاب المصلحة المؤثرين في بيئة الأعمال: القطاع العام، والمنظمات غير الحكومية، ومؤسسات التمويل، ومزودي التكنولوجيا والبحوث، والخبراء وغيرهم.
- تحديد إمكانات النمو في القطاع أو التدخلات الرئيسية لتعزيز الإنتاجية وتقوية الاقتصاد الرسمي، وتقليل العجز التجاري الوطني، وتعزيز سبل كسب الرزق المستدامة، مع الحفاظ على الأرصد السمكية الوطنية.

¹ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي واستشارات الأثر 2022.

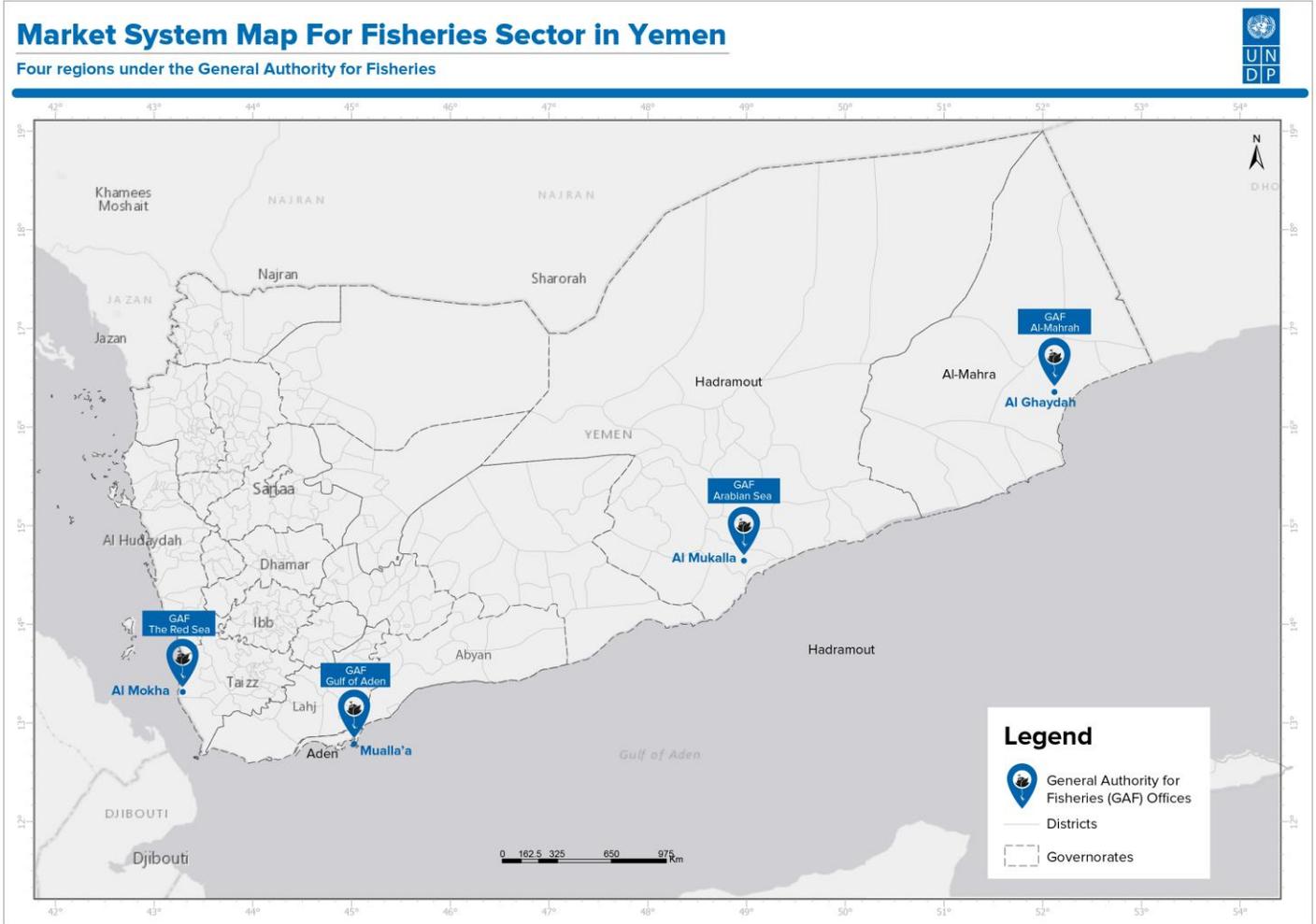
² الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية 2019.

³ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ووكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر 2022.

⁴ الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية 2019.

ركزت الدراسة على المناطق الأربعة التابعة للهيئة العامة للثروة السمكية، وهي: البحر الأحمر وخليج عدن وبحر العرب والمهرة (الشكل 1).

الشكل (1): خريطة منظومة السوق للقطاع السمكي



الشكل (1): خريطة منظومة السوق للقطاع السمكي في اليمن

وظفت الدراسة نخب تطوير منظومة السوق لتوفير لمحة عن سلسلة القيمة الحالية. وشارك في تنفيذ الدراسة فريق من أربعة باحثين محليين غطى كل منهم أحد المناطق الموضحة في الخريطة. وترأس هذا الفريق استشاري دولي كان على اتصال دائم معهم. وفي المرحلة الأولية وقبل البدء في الدراسة، خضع الباحثين المحليين لتدريب استمر لمدة يومين على تطوير منظومة السوق. وتحلل الدراسة إجراء ما مجموعه 140 مقابلة فردية و15 حلقة نقاشية. راجع الملحق الأول والثالث والرابع للاطلاع على خلفية عن تطوير منظومة السوق والمزيد من التفاصيل حول الدراسة.

2. منظومة السوق السمكي في اليمن

2.1 نظرة عامة عن القطاع السمكي

يُشكل اليمن أكثر من 50 في المائة من إنتاج وتصدير الأسماك عبر البحر الأحمر وخليج عدن.⁵ ويمثل القطاع السمكي مصدر رزق لحوالي 667,000 شخص، ويؤدي دورًا محوريًا في الحد من الفقر والمساهمة في التنمية المستدامة.⁶

وشكلت الصادرات السمكية 15 في المائة من إجمالي صادرات اليمن في عام 2019، مما يجعلها مصدرًا هامًا لتوفير فرص العمل ودر الدخل والأمن الغذائي للمجتمعات الساحلية.⁷

2.2 الخصائص والفرص التجارية

الصادرات

زادت الصادرات السمكية لليمن بعد الوحدة في عام 1990، وشهدت زيادة بعد تعليق الصيد الصناعي في عام 2004، ولكنها بدأت في التراجع بعد عام 2015 جزاءً للتأثيرات التي خلفتها الحرب، وزيادة مشقة الصيد، وانتشار مطاحن الأسماك. وفي عام 2023، قُدّرت قيمة تجارة الأسماك العالمية بمبلغ 120 مليار دولار، كان نصيب المأكولات البحرية المصنعة منها (بما فيها التونة المعلبة) 58 مليار دولار.⁸

يُساهم القطاع السمكي في صادرات اليمن من خلال فئتين من السلع الأساسية. وتبلغ القيمة الإجمالية لصادرات الفئة الأكبر - المصنفة تحت رمز النظام المنسق 03 (الأسماك والقشريات والرخويات واللافقاريات المائية الأخرى) - مبلغ 224.4 مليون دولار أمريكي.⁹ وتشمل المأكولات البحرية الطازجة أو المبردة أو المجمدة مع الحد الأدنى من التجهيز. أما الفئة الثانية - المصنفة تحت رمز النظام المنسق 16 (محضرات اللحوم والأسماك والقشريات والرخويات واللافقاريات المائية الأخرى) - فتبلغ قيمة صادراتها 8.07 مليون دولار أمريكي. وتشمل التونة المعلبة وغيرها من منتجات المأكولات البحرية المجهزة التي تخضع لتجهيز كبير قبل التصدير. وتُشكل هاتان الفئتان السلعتان معًا 25 في المائة من إجمالي صادرات اليمن المبلغ عنها، مما يسلط الضوء على أهمية القطاع السمكي في الميزان التجاري للبلاد.

⁵ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ووكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر 2022.

⁶ مرجع سبق ذكره.

⁷ مرجع سبق ذكره.

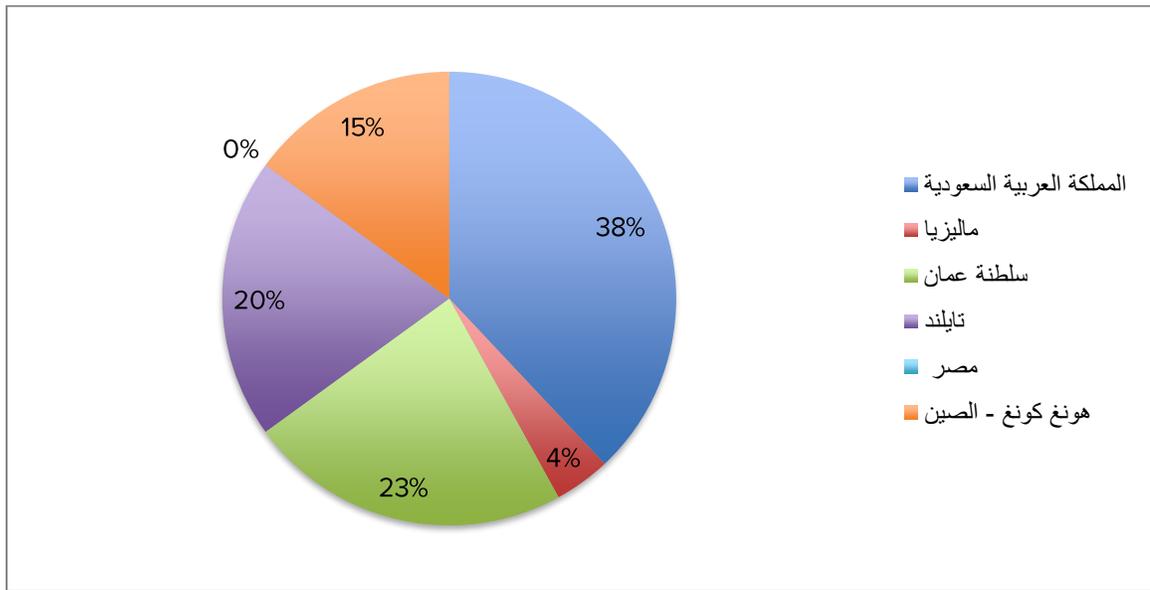
⁸ قاعدة بيانات الأمم المتحدة لإحصاءات تجارة السلع: <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow>

⁹ مرجع سبق ذكره.

تشمل أنواع الأسماك الرئيسية المصدرة في الغالب الرخويات المجمدة (65.4 مليون دولار) والرخويات المبردة (13.9 مليون دولار)، وأنواع الأسماك العامة (34.5 مليون دولار)، وأسماك الماكربل الطازجة/المبردة (26 مليون دولار)، وسمك الماكربل الطازج/المبرد من نوع جاك والماكربل الحصان (19.4 مليون دولار).¹⁰ وضمن هذه الفئات، تمثل صادرات الأسماك المجمدة 58 في المائة من إجمالي قيمة الأسماك المصدرة، وبقيمة 127.8 مليون دولار من أصل 224 مليون دولار.

المملكة العربية السعودية هي أكبر سوق للمأكولات البحرية اليمنية، حيث تُشكل 38% من إجمالي الصادرات،¹¹ على الرغم من الانخفاض الكبير في حجم هذه الصادرات وقيمتها مقارنة بمستويات ما قبل الحرب. وتشمل وجهات التصدير الهامة الأخرى مصر وسلطنة عمان وكذلك ماليزيا وتايلاند ومنطقة هونغ كونغ الإدارية الخاصة التابعة للصين. وتمثل أسواق الاتحاد الأوروبي أقل من 10% من القيمة السوقية. ويعرض الشكل (2) لمحة عامة عن أهم خمس وجهات تصدير في عام 2023.

الشكل (2): أهم خمس وجهات تصدير للأسماك والمأكولات البحرية اليمنية في عام 2023



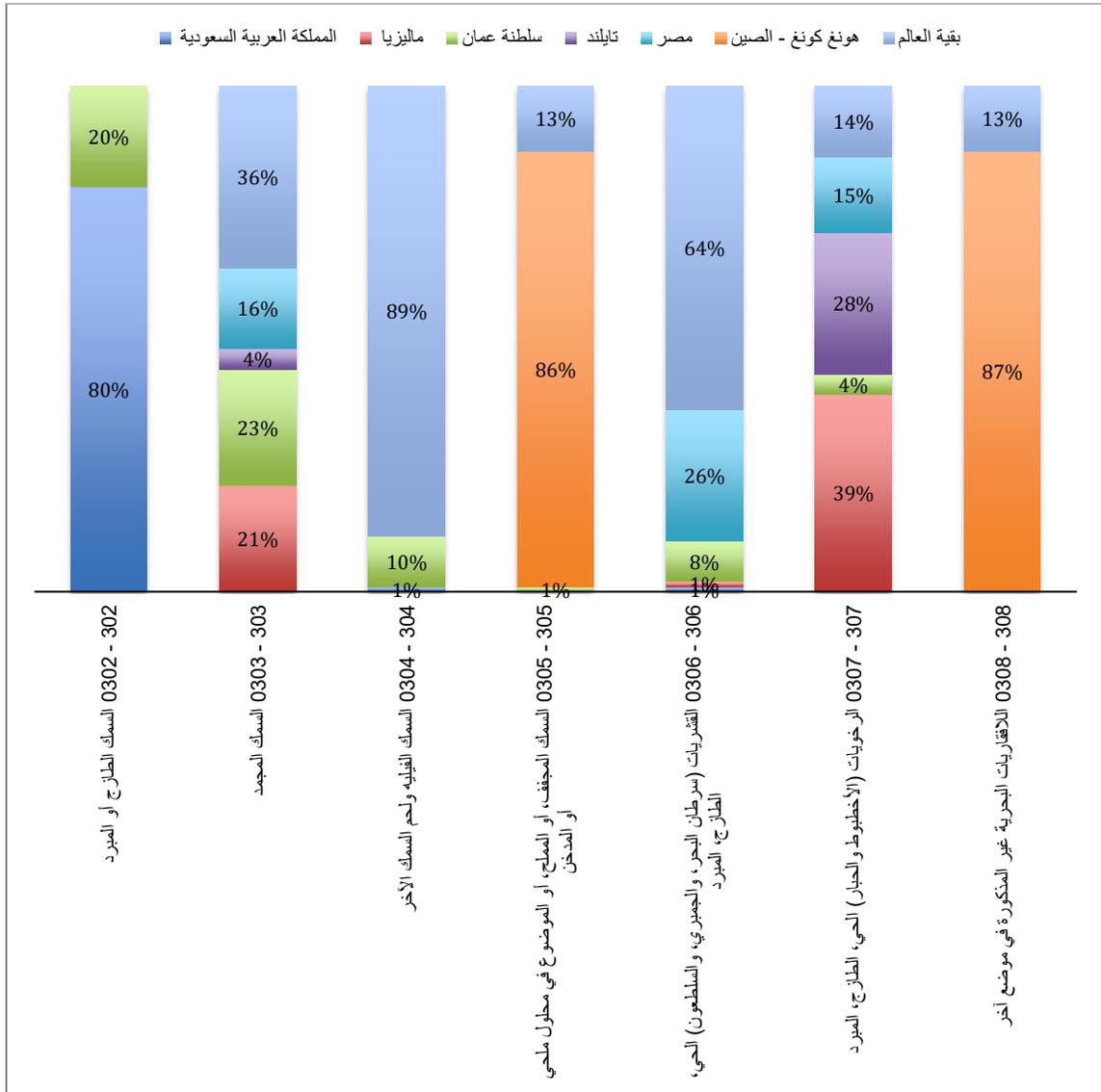
المصدر: مركز التجارة الدولية 2023

تشمل المنتجات المصدرة سبع فئات من المأكولات البحرية المجهزة، مثل الأسماك المجمدة الكاملة أو المقطعة على شكل شرائح (فيليه) أو الرخويات والقشريات المجففة أو المبردة (الجمبري، وسرطان البحر، والحبار، وغيرها). ويعرض الشكل (3) لمحة عامة عن هذه الفئات وحصصها في وجهات التصدير المستهدفة.

¹⁰ مرجع سبق ذكره.

¹¹ مركز التجارة الدولية 2023.

الشكل (3): حصة أسواق التصدير اليمنية حسب المنتج (2023)



المصدر: مركز التجارة الدولية 2023

وشكّلت صادرات الأسماك الكاملة (سواء كانت طازجة أو مبردة) 80 في المائة من صادرات المأكولات البحرية إلى المملكة العربية السعودية، في حين هيمنت القشريات المائية (مثل السلطعون وسرطان البحر والروبيان) على الصادرات إلى منطقة هونغ كونغ الإدارية الخاصة التابعة للصين. وشكّل الطلب على الرخويات الطازجة أو المبردة أو المدخنة (الحبار والأخطبوط والحبار القاعي) حوالي 40 في المائة من الصادرات إلى ماليزيا. ويوجد تباين أكبر في الطلب على منتجات المأكولات البحرية حسب وسائل التجهيز المختلفة، وهي المبردة أو المجمدة أو المجففة أو المملحة.

الواردات

يُعد اليمن أيضاً مستورداً رئيسياً للمأكولات البحرية المجهزة، وبالتحديد التونة المعلبة. واستحوذت دولة الإمارات العربية المتحدة على الحصة الأكبر من الواردات اليمنية في عام 2023 (حوالي 34.7 مليون دولار من حيث القيمة)، معظمها من المأكولات البحرية المجهزة، وعلى الرغم من أنها لم تكن شريكاً تجارياً رئيسياً في ذلك العام. وكانت تايلاند ثاني أكبر مصدر لليمن، حيث هيمنت على سوق التونة المعلبة (حوالي 25 مليون دولار من حيث القيمة).¹² ويوضح الجدول (1) أهم شركاء استيراد المأكولات البحرية المجهزة.

الجدول (1): صادرات المأكولات البحرية الجاهزة إلى اليمن حسب البلد (2023)

البلد	قيمة الواردات (بالدولار الأمريكي)
الإمارات العربية المتحدة	34,771,974.56
تايلاند	25,799,343.86
المملكة العربية السعودية	3,621,374.04
دول أخرى (الهند والصين وهولندا وإندونيسيا)	3,972,956.5

ارتفعت واردات التونة المعلبة إلى اليمن تزامناً مع انخفاض الصادرات بشكل حاد، من حوالي 9 ملايين دولار قبل الحرب إلى حوالي 1.5 مليون دولار في عام 2023¹³، كما هو موضح في الجدول (2).

¹² قاعدة بيانات الأمم المتحدة لإحصاءات تجارة السلع: <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow>

¹³ مرجع سبق ذكره.

الجدول (2): العجز في تجارة التونة المعلبة (بالدولار الأمريكي)

العجز التجاري	واردات اليمن من أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي	صادرات اليمن إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي	السنة
13,153,990	22,151,669	8,997,679	2009
31,107,636	34,332,351	3,224,714	2014
52,531,819	54,038,996	1,507,177	2023

بالنظر إلى الصورة الأكبر، على الرغم من أن القطاع السمكي في اليمن يُعد أحد أركان الاقتصاد الوطني، إلا أنه يواجه اختلالات تجارية هيكلية. ففي حين أن الصادرات كبيرة، إلا أن القيمة المضافة محدودة. وأدى النمو في واردات اليمن من الأسماك المجهزة، وخاصة التونة المعلبة، إلى عجز تجاري كبير. ومن حيث المنتجات، تُشكّل صادرات المأكولات البحرية المجمدة حالياً 58 في المائة من قيمة القطاع، مع سلطنة عمان والمملكة العربية السعودية وتايلاند وكشركاء استيراد رئيسيين لصادرات اليمن من المأكولات البحرية. ويُشكّل الاتحاد الأوروبي أقل من 10 في المائة من صادرات اليمن من المأكولات البحرية.

2.3. سلسلة القيمة السمكية

تسلط هذه الدراسة - التي أجريت في المهرة وتعز وحضرموت وعدن - الضوء على الديناميكيات الرئيسية داخل سلسلة القيمة، بما فيها تدفق الأسماك وهوامش التسويق والمنافسة بين الجهات الفاعلة الرئيسية في السوق. ويوضح الشكل (4) النتائج الرئيسية في شكل خريطة مرئية لسلسلة القيمة، ويوضح على وجه التحديد كيف تتغير أسعار الأسماك وتتفاوت أرباحها مع تحرك المنتجات على طول السلسلة، وكيف يؤثر وجود أو غياب جمعيات الصيد على ديناميكيات السوق. وفي المناطق التي تكون فيها جمعيات الصيد غير نشطة أو غائبة، تتقدم المنافسة بين التجار وتجار الجملة، مما يؤثر على أرباح الصيادين ووصولهم إلى الأسواق.

ويستعرض الشكل الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة بدءاً من موردي المدخلات (شبكات الصيد، ومصنعي القوارب وإصلاحها، وطعم السمك، والمحركات، إلخ) إلى المستهلكين النهائيين، سواء كانوا محليين أو مُصدّرين. كما يوضح التفاعلات بين الجهات الرئيسية على طول السلسلة، حيث يقدم موردو المدخلات المنتجات والخدمات بشكل رئيسي إلى الصيادين، الذين يمكن أن يكون عملاؤهم النهائيون جمعيات الصيد أو تجار الجملة والوكلاء. وتقوم جمعيات الصيد بالبيع لتجار الجملة أو المجهزين أو المصدرين. وفي حال غيابهم، يبيع تجار الجملة إلى العملاء، الذين يقومون بدورهم بالتصدير أو البيع في الأسواق المحلية بالتجزئة، وصولاً إلى المستهلكين النهائيين.

كميات الصيد إلى تفاقم الوضع لأن الصيادين مجبرون على البقاء في البحر لفترة أطول. ويبقى أولئك الموجودون في قاعدة سلسلة القيمة عاجزين عن تحقيق الاستقرار أو النمو المستدام.

النقد هو الأساس

تؤدي الأزمة الاقتصادية المستمرة إلى تحويل الاقتصاد إلى اقتصاد يعتمد على السيولة النقدية، حيث تعتمد المعاملات بشكل كبير على العملة الورقية بسبب نقص السيولة ومحدودية القوة الشرائية. ونظرًا لنقص السيولة النقدية والقيود المالية، تكيفت العديد من الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة السمكية - مثل موردي المدخلات وتجار الجملة والمجهزين والمصدرين - مع الوضع من خلال تقديم تسهيلات الديون أو قبول السداد بالتقسيط. وقد أصبح هذا التحول استراتيجية رئيسية في نماذج أعمالهم، مما يميزهم عن منافسيهم ويضمن الاستمرارية في المعاملات على الرغم من عدم الاستقرار الاقتصادي.

فعلى سبيل المثال، يزود موردي المدخلات الصيادين بمعدات الصيد الأساسية والشباك والطعوم وغيرها من المواد بالتقسيط أو الدين، مع استحقاق السداد في نهاية موسم الصيد للمعلماء الموثوق بهم، بينما يجب على العملاء الجدد الدفع نقدًا. وبالمثل، يقدم تجار الجملة قروض (بدون فوائد) للصيادين لشراء الوقود أو الثلج أو القوارب أو حتى المواد الغذائية، ولكن بشروط أكثر صرامة، مثل اشتراط أن يتم بيع الصيد عبر التاجر حصراً أو أخذ نسبة من المبيعات نقدًا، مما يمنح التجار سيطرة أكبر على الصيادين. ومع استمرار المصاعب المالية، أصبحت هذه القروض غير الرسمية سمة مميزة للقطاع السمكي، وعززت اختلال موازين القوى وشكلت ديناميكيات السوق بطرق تزيد من تقييد الجهات الفاعلة الأكثر ضعفاً.

يقدم تجار الجملة قروض للمصدرين، ويبيعون الأسماك مقابل جزء مقدم من المبلغ، مع سداد المبلغ المتبقي بعد بيع الأسماك، وعادة ما يتم ذلك في غضون أسبوع إلى 10 أيام. وقد أدت هذه الممارسة إلى خلق دورة من معاملات الإقراض المستمرة على طول سلسلة القيمة السمكية، حيث يعتمد كل طرف فيها على المدفوعات الآجلة للاستمرار في العمل. ولكن الصيادين هم الحلقة الأضعف في هذا النظام، إذ يفتقرون إلى الصلابة المالية اللازمة لتحمل التأخير الطويل في الدفع أو سداد الديون المتراكمة. وعلى عكس التجار والمصدرين الذين يتمتعون بقدرة أكبر على المساومة والوصول إلى مشترين متعددين، غالبًا ما يضطر الصيادون إلى إبرام اتفاقات اقتراض غير مواتية تبقوهم في حالة من الضغط المالي المستمر.

والوضع أصعب في مناطق مثل تعز والمهرة وعدن، حيث صادرات الأسماك ضئيلة للغاية والأسواق المحلية ضعيفة. وعلى عكس حضرموت، التي تتمتع بقطاع تصدير أكثر نشاطاً واستقراراً أفضل في الأسواق، تعتمد هذه المناطق بشكل كبير على الطلب المحلي، مما يجعل الصيادين أكثر عرضة لتقلبات الأسعار وتأخر المدفوعات. ومع محدودية البدائل المتاحة في السوق، يواجه الصيادون في هذه

المناطق صعوبات مالية أكبر، ويكافحون للحفاظ على مصادر رزقهم في ظل اقتصاد يتزايد اعتماده على المعاملات القائمة على الديون؛ مما يجد بشدة من قدرتهم على الخلاص من دوامة الديون وانعدام الأمن المالي.

على سبيل المثال، قال أحد الصيادين الذين جرى مقابلته في تعز، والذي يعمل في هذا المجال منذ 37 عامًا ويمتلك قاربًا صغيرًا طوله أربعة أمتار، إن رحلات الصيد اليومية التي يقوم بها يتم تمويلها بالكامل من قبل تاجر الجملة أو الوكيل الذي يوفر الوقود ومدخلات الصيد ويسجل هذه التكاليف كديون عليه. وعند العودة، يلتزم الصياد ببيع الصيد للوكيل. وتسلسل التعليقات أدناه من البحث الضوء على هذه المسألة بشكل أكبر.

"كنا نجني حوالي 300 إلى 400 دولار أمريكي شهريًا من صيد الأسماك، ولكن مع تدهور العملة، بالكاد نجني 100 دولار شهريًا. واليوم لا يكفي عدد الأسماك للصيادين حتى خلال مواسم الصيد الوفيرة. ونحن مجبرون على البقاء لساعات طويلة في البحر لكسب لقمة العيش، وبالكاد نحصل على ما يكفي لتغطية نفقات المعيشة اليومية. وفي معظم الأحيان، نعود من رحلات الصيد مثقلين بالديون". **حلقة نقاشية مع الصيادين في عدن**

"شخصيًا، أحاول استثمار أرباح الموسم بشراء الذهب لزوجتي، حتى نتمكن من الاحتفاظ ببعض القيمة وبيعها عن الضرورة". **حلقة نقاشية مع الصيادين في تعز**

"قبل عشر سنوات، كنا نحتاج إلى 10,000 ريال يمني لرحلة قارب واحد تشمل الوقود والمدخلات، أما الآن فنحتاج إلى ما بين 60,000 و80,000 ريال يمني يوميًا وما لا يقل عن 60 إلى 120 لترًا من الوقود، وهو ما يمثل 50% على الأقل من تكاليفنا". **حلقة نقاشية مع الصيادين في حضرموت**

الوقود عامل حاسم في تنافسية سلسلة القيمة

يُعد الوقود أمرًا بالغ الأهمية للقدرة التنافسية لأنه ضروري في كل مرحلة من مراحل سلسلة القيمة - من المدخلات إلى الصيد والنقل والتجهيز والتصدير. فالديزل والبنزين ضروريان لقوارب الصيد، ونقل الأسماك إلى الأسواق وتشغيل مصانع الثلج. وتعتمد مصانع التجهيز، سواء للأسماك المجمدة أو المعلبة، اعتمادًا كبيرًا على الوقود، في حين يعتمد المصدرون على الشاحنات المبردة ومرافق التخزين شديدة الاستهلاك للطاقة.

يعمل مصنع العرشي للثلج في سبوت بالمهرة منذ ست سنوات، ويبلغ إنتاجه اليومي 900 كيس من الثلج، ويعتمد على مدخلين رئيسيين هما الماء والديزل. ويتم الحصول على المياه من الآبار القريبة، بينما يتم شراء الديزل من محطات البنزين واستخدامه لتشغيل المولدات أثناء انقطاع التيار الكهربائي. وقد ارتفعت الأسعار بشكل كبير بالنسبة للمصنع، حيث تبلغ أعلى تكلفة للوقود 1,500 ريال يمني للتر الواحد أو 50,000,000 ريال يمني شهريًا (23,500 دولار أمريكي). وهناك تحدٍ آخر يتمثل في الانخفاض

الكبير في كميات الصيد خارج الموسم، مما يؤثر على السيولة والإيرادات. ويبيع المصنع الثلج بالدين لعملاء معروفين، على أن يتم السداد في غضون أسبوعين.

تؤثر أي تقلبات في أسعار الوقود على القطاع السمكي برمته. فالزيادات الحادة تجعل من الصعب على جميع الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة أن تظل قادرة على المنافسة. ويُعاني الصيادون من ارتفاع نفقات الوقود لتشغيل قواربهم، مما يقلل من قدرتهم على المغامرة في مناطق الصيد المنتجة. وتواجه مصانع الثلج ومصانع التجهيز ارتفاعاً حاداً في التكاليف الإجمالية التي تجبر البعض على التوقف عن العمل. وأصبح نقل الأسماك إلى الأسواق المحلية والدولية أكثر تكلفة على حدٍ سواء، مما يقلص هوامش الربح ويهدد القدرة التنافسية للصادرات، خاصة في الخليج.

يتفاوت تأثير ارتفاع أسعار الوقود على الجهات الفاعلة الأصغر في سلسلة القيمة، خاصة الصيادين الحرفيين وصغار التجار والمجهزين. فهم يفتقرون إلى القدرة المالية للتأقلم مع ارتفاع التكاليف التشغيلية. أما الجهات الفاعلة الكبيرة التي تتمتع بقدرة أفضل على الوصول إلى رأس المال فهي أكثر قدرة على التأقلم، ولكن الشركات الأصغر تواجه انخفاضاً في الأرباح. والحصيلة النهائية هي تركز القيمة في أيدي عدد قليل من الجهات الفاعلة الرئيسية.

تضاؤل دور جمعيات الصيد واستبدالها بجهات من القطاع الخاص

لطالما قدمت جمعيات الصيد في اليمن دعماً بالغ الأهمية للصيادين، إلا أنه مع مرور الوقت، أصبح العديد منها غير نشط أو تقلصت وظائفها بشكل كبير. فبدلاً من توفير مجموعة كاملة من الخدمات، منها الإقراض والوقود المدعوم والقدرة على المساومة بشكل أفضل، تعمل العديد من الجمعيات اليوم في المقام الأول كوسطاء بيع. وقد أصبح دورها الرئيسي تأمين المشتريين للصيد والمستحقات النقدية للصيادين، مما يساعدهم على الاستمرار في العمل في وجه الصعوبات المالية. وبفعل القيود المفروضة على السيولة، لا تستطيع الجمعيات تقديم القروض أو توفير الوقود المدعوم أو الاستثمار في تحسين البنية التحتية للصيد. وقد قام بعض هذه الجمعيات بتوفير محطات وقود في مواقع الإنزال بالترتيب مع محطات وقود خاصة، وذلك لتوفير الوقود بسهولة أكبر وبأسعار معقولة.

تضم جمعية الشحر السمكية في حضرموت أكثر من 2,000 عضو، وتمتلك محطة وقود، ومحلات بيع بالتجزئة، ومصنع ثلج، وفندق. وتقوم الجمعية بإجراء المزادات/ساحات الحراج وتحصل عمولة مبيعات بنسبة 6 بالمئة من الصيادين (1 بالمئة لخدمات الجمعية، و1 بالمئة لصندوق دعم الأعضاء، و4 بالمئة كمدخرات)، و3 بالمئة من المشتريين. وقد اعتادت الجمعية على تقديم قروض للصيادين لكنها أوقفت هذه الخدمة بسبب الحرب وتحديات السيولة، مما دفع بعض الصيادين إلى مغادرة الجمعية بحثاً عن دعم في أماكن أخرى.

يتباين حضور وفعالية الجمعيات السمكية حسب المنطقة، وتبرز حضرموت كمنطقة تظل فيها هذه الجمعيات قوية نسبيًا. وقد عززت الأهمية التاريخية للثروة السمكية في حضرموت ثقافة التعاون بين الصيادين، مما يساعد على إبقاء الجمعيات نشطة وتوفير بعض الدعم. كما أن القطاع السمكي المزدهر في المنطقة يمنح الجمعيات قوة أكبر في المفاوضات السوقية.

وفي المقابل، أصبحت العديد من جمعيات الصيد في تعز والمهرة وعدن غير نشطة أو وقعت تحت سيطرة شخصيات نافذة، مثل القادة القبليين أو العسكريين، الذين يعطون الأولوية للمكاسب الشخصية على المصالح الجماعية للصيادين. ونظرًا لعدم وجود فائدة تذكر، ابتعد الأعضاء عن هذه الجمعيات. وتتألف بعض جمعيات الصيد في تعز، وتحديدًا في المناطق الريفية، من أفراد العائلات الذين يهيمنون على الإدارة والعضوية. وتجد في الملحق (2) قائمة بجمعيات الصيد النشطة في كل منطقة.

تأسست جمعية الخوخة التعاونية السمكية في تعز في عام 2019 بهدف إطلاق سراح ما لا يقل عن 2,000 صياد سمك عالق في المياه الإريترية. وهي تدير الآن أغلب المزادات/ساحات الحراج وتضمن بيع الأسماك للأعضاء. وحصلت التعاونية على دعم من الهلال الأحمر الإماراتي لإعادة تأهيل مركز الإنزال وتجهيزه بثلاجتين كبيرتين لتخزين الأسماك، إلا أن هاتين الثلاجتين لا تعملان بسبب غياب الكهرباء أو مولدات الديزل.

في الأماكن التي لم تعد فيها الجمعيات تعمل، تدخلت الجهات الفاعلة الخاصة - خاصة تجار الجملة والوكلاء - ملء الفراغ. فهم يعملون كوسطاء يتفاوضون على بيع الأسماك نيابة عن الصيادين لقاء عمولة. وفي العديد من الحالات، يبرمون اتفاقات حصرية مع الصيادين، مما يعزز سيطرتهم على سلسلة القيمة. وحالما تصلهم الأسماك، يبيعونها لتجار الجملة، ويحصلون على عمولة إضافية. ويقلل هذا الاعتماد المتزايد على الجهات الفاعلة الخاصة من قدرة الصيادين على المساومة ويجد من قدرتهم على الحصول على أسعار عادلة في السوق أو تحسين وضعهم الاقتصادي.

نفوذ تجار الجملة مرشح للزيادة

برز تجار الجملة كجهات فاعلة مهيمنة في سلسلة القيمة السمكية. ومن المرجح أن يزداد نفوذهم أكثر إذا استمرت الأزمة الاقتصادية الحالية. وهم يمتلكون القوة الأكبر في المناطق التي تكون فيها جمعيات الصيد غير نشطة، حيث يتحكمون في مبيعات الأسماك وأسعارها، ويعملون كداعمين ماليين رئيسيين للصيادين. فهم يقدمون المساعدة المالية في أشكال مختلفة، منها القروض المباشرة لشراء المدخلات، وتقديم الضمانات للمشتريات بالدين من موردي المدخلات أو محطات الوقود أو مصنعي الثلج، وحتى تمويل القوارب والثلج والوقود. ويأتي هذا الدعم مصحوبًا بشروط صارمة، مثل الحق الحصري في بيع الأسماك أو السيطرة الجزئية على الصيد. وفي كثير من الحالات، يقتطع التجار أقساط القروض مباشرة من مبيعات الأسماك، ولا يدفعون للصيادين سوى جزء بسيط نقدًا، مما يكرس حلقة من التبعية المالية.

وبرغم دورهم المحوري في سلسلة القيمة السمكية، فإن تجار الجملة لا يتحملون سوى الحد الأدنى من المخاطر المالية. فالأموال التي يقروضونها للصيادين ليست من مدخراتهم الشخصية بل من المبالغ المدفوعة مقدماً من المصدرون والمجهزون الذين يعتمدون عليهم لتأمين كميات ثابتة من الأسماك. وبحكم التعاون الطويل بين تجار الجملة هؤلاء والمصدرين، يزيد مقدار المبالغ المدفوعة مقدماً. وبالنسبة لتجار الجملة الجدد، يكون مقدار الدفعات المقدمة أقل لبناء الثقة، ويعتمد ذلك أيضاً على نوع الأسماك التي يوردونها. ويضمن هذا النظام عدم تعرض التجار لخسائر مالية تذكر، بينما يظل الصيادون مقيدون باتفاقات غير مناسبة مع قدرة تفاوضية محدودة. كما يفرض تجار الجملة العمولة حسب نوع الأسماك وتكاليف النقل. وتقوي نسب العمولة المتغيرة هذه وضعهم المالي بينما تضغط على الصيادين الذين يعانون أصلاً من ارتفاع التكاليف التشغيلية ومحدودية البدائل في السوق.

ويُجابه هذه القوة المتنامية إلى حدٍ ما جمعيات الصيد النشطة التي تدافع عن مصالح الصيادين من حيث السعر وشروط الدفع. وتفرض هذه الجمعيات على تاجر الجملة رسوماً بنسبة 3 بالمئة كعمولة، وتوفر الدعم من خلال تجميع الصيد بكميات كبيرة. كما تساعد الجمعيات في بيع الصيد نيابة عن الصيادين بأسعار السوق، وتفرض رسوماً بنسبة 5 بالمئة أو عمولة، ولكنها تدفع للصيادين نقداً، بغض النظر عما إذا كانت قد استلمت المدفوعات من تجار الجملة نقداً أو بالدين. وهي بذلك تضمن دخلاً يوميًا للصيادين وتقلل من نفوذ تجار الجملة. ويتعامل بعض المصدرين مباشرة مع الصيادين، مما يقلص دور تجار الجملة، ولكن ليس في كثير من الأحيان، خاصةً عندما يتم توريد الأسماك من مناطق مختلفة.

تتفاوت هوامش الربح بشكل كبير حسب نوع الأسماك المصطادة، فهناك أنواع معينة تباع بأسعار أعلى بسبب وجود طلب خاص عليها للتصدير. فالأسماك غالية الثمن، كالتونة والهامور والماكريل وسمك القرش، تباع غالباً لمصدرين متخصصين، مما يضمن لتجار الجملة هامش ربح أكبر. وغالباً ما يكون الطلب على هذه الأسماك مرتفعاً في الأسواق الدولية، حيث تباع بسعر أفضل مقارنة بالسوق المحلية. ويمكن للمأكولات البحرية الممتازة مثل الحبار وسرطان البحر أن تحقق أحياناً هوامش ربح أعلى، خاصة عندما تكون موجهة إلى أسواق التصدير حيث تُعد من الأطعمة الشهية. إن قدرة تجار الجملة على التواصل مع هؤلاء المصدرين المتخصصين تعزز من وضعهم المالي، وتمنحهم سيطرة أكبر على تحديد الأسعار.

فعلى سبيل المثال، تقوم إحدى شركات التصدير الرائدة في حضرموت ببيع الأسماك المجمدة للأسواق المستهدفة. وعند استلام الأسماك، تقوم الشركة بفرزها وتنظيفها وتبريدها وتعبئتها للتصدير، مع إضافة هوامش صغيرة للتونة وأعلى منها للحبار والروبيان كما هو موضح في الجدول (3).

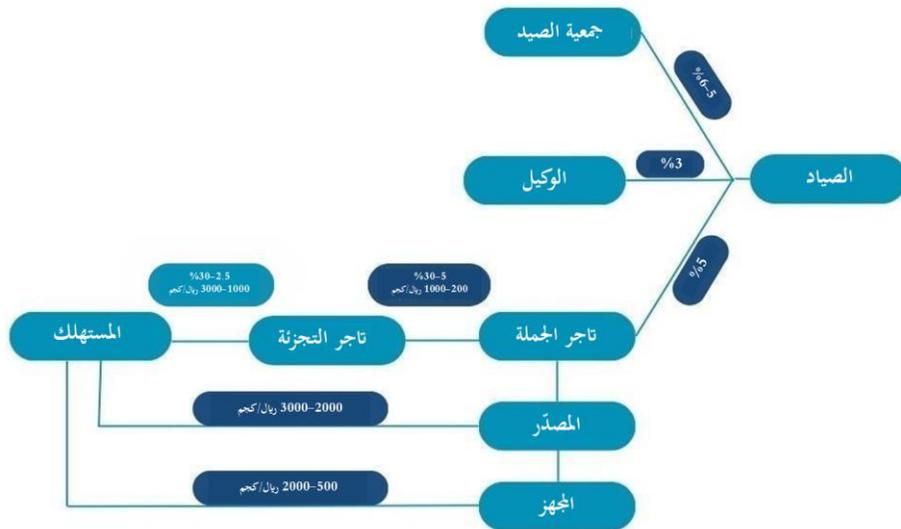
الجدول (3): فروق أسعار التصدير حسب نوع السمك

نوع السمك	سعر الشراء، ريال/كجم	سعر البيع، ريال/كجم
التونة	8,000	10,000
الجمبري	9,000	10,500
الخباز	12,000	15,000

وعلى العكس من ذلك، فإن أنواع الأسماك المستهلكة بشكل أساسي في السوق المحلية، بما فيها الجحش¹⁴ والأنواع الشائعة الأخرى، تدر هوامش ربح أقل بكثير تصل إلى 5%، وتتميز هذه الأنواع بمبيعات مرتفعة وأسعار أرخص بكثير. وبما أن هذه الأسماك تباع داخل اليمن، حيث القوة الشرائية محدودة، تبقى الأسعار منخفضة نسبياً، ويحقق التجار ربحاً أقل في كل صفقة. ونتيجة لذلك، يعطي تجار الجملة الأولوية للأنواع الأعلى ثمناً لتصديرها مع الحرص على بيع الأسماك الأقل قيمة في السوق المحلية للحفاظ على حركة الأعمال التجارية. ويسمح لهم هذا نمج السوق المزدوج هذا بتعظيم أرباحهم مع إدارة المخاطر المرتبطة بتقلبات السوق. إلا أن الصيادين يتركون دون رأي يذكر في تحديد مكان وكيفية بيع صيدهم، مما يزيد من ترسيخ اعتمادهم المالي على التجار الذين يتحكمون في حماية المطاف في الوصول إلى الأسواق والتسعير. ويعرض الشكل (5) لمحة عامة عن الهوامش المختلفة أثناء انتقال الأسماك عبر سلسلة القيمة.

الشكل (5): رسوم العمولة والهوامش عبر سلسلة القيمة السمكية

العمولات وهوامش الربح



¹⁴ أنواع الأسماك المحلية

تختلف رسوم العمولة حسب الجهة الفاعلة وحجم المعاملات والقيمة المضافة. ففي حضرموت، تفرض بعض جمعيات الصيد في حضرموت 6% (مقابل 5% التي تُفرض عادةً) مقابل الخدمات الإضافية (خدمات المعاشات، ودعم أفراد الأسرة في أوقات المرض، إلخ). وتُحصّل هذه الجمعيات 3% من تجار الجملة كرسوم مزاد/حراج، و5% من الصيادين على قيمة مبيعاتهم. ويفرض تجار الجملة، الذين يعملون كوسطاء رئيسيين في السلسلة، رسوم عمولة على المشتري تتراوح عادة بين 3 و5% حسب كمية الأسماك وقيمتها. وفي حين أن هذه الأسعار ليست ثابتة دائمًا، إلا أن تجار الجملة غالبًا ما يتقاضون ما بين 500 ريال يمني/كجم و1,000 ريال يمني/كجم للأسماك عالية الثمن.

ويعمل المجهزون - على الرغم من قيمتهم المضافة المتمثلة في المناولة والتجهيز والتعليق - بهوامش ربح أقل لأنهم غالبًا ما يلبون احتياجات الأسواق المحلية ذات القوة الشرائية المنخفضة للمستهلكين. وتتراوح هوامش الربح التي يضيفها المجهزون عمومًا بين 17 و50% (500 ريال يمني/كجم و2,000 ريال يمني/كجم)، مع فرض هوامش الربح أعلى على الأسماك عالية الثمن أو المنتجات الموجهة للتصدير. وييدي تجار التجزئة - وخاصة الذين يوزعون على المطاعم والمحلات المتخصصة - أكبر قدر من المرونة في التسعير، حيث تصل هوامش الربح إلى 80% (3,000 ريال يمني/كجم للأسماك الفاخرة). ومع ذلك، فإن هوامش البيع بالتجزئة متقلبة للغاية، حيث تتأثر بالتقلبات في الطلب والعرض. وخلافًا لتجار التجزئة، يتمتع تجار الجملة بدور أكثر استقرارًا في سلسلة القيمة، حيث يعملون كمصدر أساسي للتوريد. فهم الموردون المفضلون لكل من المصدرين والمجهزين نظرًا لقدرتهم على ضمان توفير الكميات بصورة مستمرة وبالجملة. ويسلط هذا التباين في نسب العمولة والمكانة السوقية الضوء على المستويات المتفاوتة للربحية والنفوذ بين مختلف الجهات الفاعلة في القطاع السمكي.

تقتصر القيمة المضافة على أساليب التجهيز التقليدية وتركز على التخصص حسب نوع السمك وأساليب التجهيز

ما تزال القيمة المضافة محصورة إلى حد كبير في أساليب التجهيز التقليدية التي تركز بشكل رئيسي على التخصص في أنواع محددة من الأسماك وأساليب التجهيز المرتبطة بها. وتشمل أشكال التجهيز الأكثر شيوعًا تحفيف الأسماك وتجميدها للتصدير، وكذلك تعليب التونة للأسواق المحلية والدولية. وفيما عدى هذه الأساليب الراسخة، لم يكن هناك سوى القليل من الابتكار أو التنوع. ويمثل هذا النطاق المحدود فرصة ضائعة حيث أن تطوير منتجات سمكية مجهزة جديدة - مثل الوجبات الجاهزة للأكل أو مشتقات المأكولات البحرية عالية القيمة - يمكن أن يولد وفورات الحجم ويفتح أسواق تصدير جديدة.

يعمل مصنع الحضرمية في محافظة حضرموت منذ 24 عامًا في إنتاج التونة المعلبة، والسردين المعلب في صلصة الطماطم، والمكربيل في صلصة الطماطم، والسردين المشوي، وتونة البونيتو المعلبة. وتخضع الأسماك لعمليات تجهيز يدوية، ثم يُستخدم قدر بخاري للطهي وإزالة الجلد ثم التعليب. وتبيع الشركة أغلب منتجاتها في السوق المحلي، وتواجه مؤخرًا تدفق الواردات الرخيصة التي لا تستطيع منافستها نظرًا لارتفاع تكاليف الإنتاج. وتمثل الأسماك 45% من تكلفة الإنتاج، يليها الوقود بنسبة 25%، وتكاليف العمالة

بنسبة 20% و10% للتعبئة والتغليف. وحاولت الشركة الحصول على قرض بهدف التوسع وشراء معدات جديدة ولكنها لم تنجح في ذلك. وتمثل تكلفة النقل تحديًا كبيرًا في التوسع إلى مناطق أخرى.

من العوائق الرئيسية التي تحول دون تنوع أساليب تجهيز الأسماك هو انخفاض القوة الشرائية للمستهلكين اليمنيين، وهو ما أدى إلى إضعاف الطلب المحلي على منتجات المأكولات البحرية الأغلى ثمنًا. كما إن ارتفاع تكاليف التكامل التكنولوجي، إلى جانب عدم اليقين الاقتصادي ومحدودية الوصول إلى رأس المال الاستثماري، لا يشجع المجهزين على المخاطرة لتعزيز الإنتاجية وتوسيع نطاق الوصول إلى الأسواق. ونتيجة لذلك، يستمر القطاع في العمل ضمن الحدود التقليدية، ويفوت فرص تطوير سلسلة القيمة التي يمكن أن تعزز القطاع وتحسن القدرة التنافسية في الأسواق الإقليمية والعالمية.

الدور الحاسم للثلج

يُدرِك الصيادون وتجار الجملة والمصدرون على حدٍ سواء أن الثلج يُساعد في الحفاظ على قابلية الأسماك للتسويق، مما يُقلل من تلفها ويضمن وصوله في حالة أفضل للمشتريين. ويكتسي هذا الأمر أهمية خاصة بالنسبة للأنواع عالية القيمة مثل التونة والحبار وسمك الهامور، حيث تؤثر الطزاجة بشكل مباشر على سعر السوق. غير أن استخدام الثلج يصاحبه العديد من التحديات، خاصةً بالنسبة لصغار الصيادين الذين تقتصر رحلاتهم على فترات قصيرة.

ومصدر القلق الرئيسي هو تكلفة الثلج، فبالإضافة إلى سعر الشراء المباشر، فإن تخزين الثلج على متن السفينة يستهلك مساحة ثمينة يمكن استخدامها لصيد كميات إضافية، مما يؤثر في نهاية المطاف على الأرباح. كما يزيد الوزن الإضافي للثلج من استهلاك الوقود، مما يزيد من التكاليف التشغيلية. وبالنظر إلى أن معظم رحلات صغار الصيادين تستمر لفترات قصيرة نسبيًا، غالبًا ما ينظر الصيادون إلى الثلج على أنه عبارة عن نفقات غير ضرورية، خاصةً عندما يكون ما يصطادونه يذهب إلى الأسواق المحلية حيث يمكن بيعه فورًا. وفي غياب الحافز المالي المباشر، يفضل الكثيرون التخلي عن الثلج ما لم يكن ذلك ضروريًا للغاية.

أما بالنسبة لرحلات الصيد الطويلة أو عندما يكون الهدف اصطياد الأنواع غالية الثمن، فغالبًا ما يتم استخدام الثلج كإلزام من تجار الجملة الذين يطلبون جودة معينة قبل شراء الصيد. وفي مثل هذه الحالات، يتم توفير الثلج للصيادين مع خصم تكلفته من المبلغ النهائي المدفوع مقابل السمك. ويضمن هذا الترتيب أن جودة الأسماك تلي توقعات السوق، ولكنه يعني أيضًا أن الصيادين لا يستفيدون بشكل مباشر من أي علاوات سعرية مرتبطة بالأسماك المحفوظة بشكل أفضل. وبدلًا من ذلك، فإنهم يتحملون التكاليف التشغيلية الإضافية دون زيادة مقابلة في الإيرادات، مما يعزز عزوفهم عن استخدام الثلج إلا إذا لزم الأمر.

ويرجع ارتفاع تكلفة إنتاج الثلج في المقام الأول إلى استهلاك الوقود والاعتماد على المولدات التي تعمل بالديزل، خاصة في المناطق التي لا يمكن الاعتماد على الكهرباء فيها. ففي تعز والمهرة، يتجاوز الطلب على الثلج العرض. ويكافح العدد المحدود من مصانع الثلج في

هذه المحافظتين لتلبية الاحتياجات المتزايدة للقطاع السمكي، مما يؤدي إلى نقص يؤدي إلى تعطيل سلسلة التوريد. كما أجبرت الارتفاعات الحادة في أسعار الوقود والنفقات التشغيلية العديد من مصانع الثلج على الإغلاق. ولا تقع مصانع الثلج المتبقية بالقرب من مواقع الإنزال، مما يؤدي إلى تكاليف نقل إضافية، وهو ما يثبط الصيادين عن استخدام الثلج إلا عند الحاجة.

شركة الحظاء هي الشركة الوحيدة التي تصدر مباشرة من محافظة تعز في منطقة البحر الأحمر، كما أنها تورد الثلج إلى المصدرين الآخرين في حضرموت. وتتخصص الشركة في إنتاج الأسماك المجمدة، وتعمل منذ ثلاث سنوات بحوالي 80 عاملاً معظمهم من العمال بالأجر اليومي. ولدى الشركة مواقع تجميع يديرها أفراد يشتركون الأسماك من تجار الجملة وينقلونها إلى المصدرين في حضرموت. وتصدر الشركة بنفسها بشكل رئيسي إلى الأسواق الآسيوية وجنوب شرق آسيا ولديها القدرة على التوسع. ومع ذلك فإن قدرتها التخزينية محدودة وتُعاني من انقطاع إمدادات الثلج في مواسم الذروة. وتؤثر هذه المشاكل، إلى جانب ارتفاع تكاليف الطاقة والتأخير في التصدير عبر ميناء عدن، على جودة الأسماك المصدرة. وقد تم تعليق خطط التوسع إلى أن يتم الحصول على رأس مال كافٍ لتحديث واقتناء معدات صنع الثلج.

يحد الوضع الأمني وارتفاع تكاليف النقل من التوسع إلى الأسواق الأخرى

يُشكل الوضع الأمني تحديًا كبيرًا أمام توسيع القطاع السمكي إلى أسواق أخرى، لا سيما بسبب تعدد نقاط التفتيش والوجود العسكري القوي على طول طرق النقل الرئيسية. وكثيرًا ما يواجه الصيادون والتجار الذين ينقلون الأسماك من المناطق الساحلية إلى الأسواق الرئيسية أو مراكز التصدير تأخيرات في نقاط التفتيش هذه، حيث تؤدي عمليات التفتيش والإجراءات البيروقراطية إلى إبطاء حركة السلع القابلة للتلف. وفي كثير من الحالات، يجب دفع رسوم غير رسمية للمرور، مما يزيد من التكاليف. وتؤثر هذه التحديات بشكل متفاوت على التجار الذين يعملون في المناطق المعرضة للنزاعات أو المناطق ذات الطابع العسكري الشديد، مما يجعل نقل الأسماك أمرًا محفوف بالمخاطر ومكلف.

وتواجه مناطق مثل تعز وعدن والمهرة - التي تقع بعيدًا عن مركز التصدير الرئيسي في حضرموت - صعوبات لوجستية كبيرة في ضمان التسليم في الوقت المناسب. وكلما طال وقت السفر، زادت الحاجة إلى الثلج والتبريد، وكلاهما يحتاج تكاليف إضافية. وتُنقل الأسماك في الغالب في صناديق بلاستيكية مغطاة بالثلج وتُرسل في شاحنات مزودة بالبلاستيك المقوى "الفايبر غلاس" للعزل، وهذا في الغالب للأسماك الموجهة للتصدير. ولا يؤدي التأخير في نقاط التفتيش إلى زيادة استهلاك الوقود فحسب، بل يقلل أيضًا من العمر الافتراضي للأسماك الطازجة، مما يؤدي إلى خسائر محتملة للتجار والمصدرين.

ويُعد امتلاك شاحنة نقل ميزة رئيسية في سلسلة القيمة السمكية، إذ يُعزز قدرة التاجر على تسويق الأسماك والتواصل مباشرة مع المشتريين. وفي بعض الحالات، يقدم أصحاب الشاحنات المستقلون خدمات النقل ويعملون كوسطاء، ويكسبون عمولات من تجار الجملة بينما يقومون في بعض الأحيان بتوريد وبيع الأسماك الأرخص ثمنًا بأنفسهم.

ولا تقتصر التحديات التي تفرضها القيود الأمنية وارتفاع تكاليف النقل على الصيادين والتجار وحدهم، بل تؤثر أيضًا على الجهات الفاعلة الرئيسية الأخرى، بمن فيها موردي المدخلات والمجهزين وتجار التجزئة. فأولئك الذين يسعون إلى توسيع أعمالهم وعرض منتجاتهم أو خدماتهم في الأسواق الإقليمية يواجهون عقبات ماثلة عند نقل السلع مثل معدات الصيد أو مواد التعبئة والتغليف أو المأكولات البحرية المجهزة. فتكاليف الوقود والتلج ورسوم نقاط التفتيش تجعل التوسع مكلفًا وغير عملي في كثير من الأحيان. ونتيجة لذلك، تجد العديد من الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة نفسها غير قادرة على الاستفادة الكاملة من الفرص المحتملة خارج الأسواق المحلية.

تعود ملكية شركة النبيل لنقل الأسماك إلى السيد نبيل أحمد الذي يعمل في هذا المجال منذ 40 عامًا، حيث ينقل الأسماك من تعز إلى مناطق أخرى. وفي بعض الأحيان، يبيع الأسماك بنفسه عندما تكون الأسعار مرتفعة. وهو يعمل لصالح عميل واحد، وهي شركة تصدير في الشحر بحضرموت متخصصة في الحبار وسمك أبو سيف. ويتمثل التحدي الرئيسي الذي يواجهه السيد عوض في نقاط التفتيش المتعددة التي تؤخر عمليات التسليم وتجبره على إعادة التزود بالثلج في أقرب نقطة متاحة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الصعوبات في الحصول على قطع غيار شاحنات النقل المبردة تعني أن أي حادث يعرضه لخطر المزيد من التأخير. ويفيد السيد نبيل بحدوث خسائر في جودة الأسماك أثناء النقل بسبب التكديس غير السليم للأسماك. وفي مثل هذه الحالات، يبيع الأسماك المستبعدة لمصانع الطحن.

تتراوح خسائر المنتجات من منخفضة إلى متوسطة ولكن لا تُعد حرجة نظرًا لوجود مصانع طحن الأسماك

تحدث خسائر المنتج في نقاط متعددة، سواءً بسبب التلف أو الضرر أو عدم القدرة على بيع الأسماك في المزادات "ساحات الحراج" أو مرافق التصدير أو مصانع التجهيز. وعادة ما تتراوح هذه الخسائر بين 2 و15%، حسب نوع الكائن البحري وظروف المناولة والطلب في السوق. ورغم ما يترتب على ذلك من عواقب مالية، لا يُنظر إلى الخسائر على أنها مشكلة حرجة تستدعي تدخلًا عاجلاً. ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى الاعتقاد السائد بأن أي أسماك لا يتم بيعها أو فاسدة يُمكن إعادة استخدامها. وقد أوجدت مصانع الطحن - التي تحول الأسماك المرتجعة إلى علف للحيوانات - خيارًا احتياطيًا حيث يقوم أصحاب المصلحة بتفادي الخسائر دون مخاوف كبيرة.

إلا أن مصانع الطحن لها ارتباط بالضرر البيئي، على وجه التحديد استنزاف مخزون السردين. وتعتقد العديد من الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة أن صيد السردين بكميات كبيرة لتحويلها إلى علف حيواني أمر غير مستدام ويُساهم في تراجع الموارد البحرية.

أسواق التصدير هي المحرك الرئيسي لخلق القيمة والجودة

تحفز أسواق التصدير خلق القيمة وتحدد الحوافز التجارية ومعايير الجودة. فمع طلب المشتريين الدوليين للأسماك عالية الجودة، يفرض المصدرون متطلبات الجودة التي تنتقل إلى التجار والصيادين. ويجفز الوعد بتحقيق أرباح أعلى في بلدان الخليج وبلدان جنوب شرق آسيا أصحاب المصلحة على إعطاء الأولوية للأنواع الممتازة مثل التونة والهامور والحبار والحبار القاعي وأسماك القرش والروبيان، حيث يؤدي اتباع أساليب مناولة وحفظ صارمة إلى تحسين إمكانية تسويقها.

تُعد شركة اللؤلؤ للأسماك المحدودة من بين شركات التصدير الرائدة في الشحر بمضرموت. وتأسست الشركة منذ 23 عامًا، ويعمل فيها 47 موظفًا و33 عاملاً يعمل بالأجر اليومي، نصفهم من النساء. وتتخصص الشركة في تصدير التونة والحبار والجمبري، ولديها ستة قوارب متوسطة الحجم وقاربين صغيرين لضمان توفير كميات ثابتة. كما توظف الشركة وكلاء في مناطق مختلفة يشتركون من جمعيات الصيد وكذلك تجار الجملة حسب الطلب. وتشمل الأسواق الرئيسية التي تُصدر إليها أفريقيا وشرق آسيا وأوروبا. وعلى الرغم من ريادة الشركة في مجال عملها، إلا أنها تواجه تحديات، مثل ارتفاع تكاليف النقل الداخلي للأسماك وكذلك الصادرات، والمنافسة مع المصدرين الآخرين، ومحدودية المعلومات عن الفرص السوقية الجديدة، والوضع الأمني المضطرب، ومحدودية فرص الحصول على التمويل للتوسع وشراء معدات جديدة لزيادة قدرتها.

لغرض الدخول في نشاط التصدير، يجب على الشركات استخراج التراخيص والشهادات اللازمة التي تُعزز التركيز على مراقبة الجودة وضبطها. وتنظم الهيئة العامة للثروة السمكية - بموجب قانون رقم 2 لسنة 2006 - إصدار تراخيص التصدير، خاصة للأسماك الطازجة، إلى جانب رخصة الصيد الإلزامية للذين يعملون في مجال الصيد. بالنسبة للأسماك المجمدة، هناك متطلبات إضافية تشمل شهادة صحية صادرة عن الهيئة، ونتائج الاختبارات الميكروبيولوجية من إدارة مراقبة الجودة التابع لها، وشهادة منشأ تُستخرج من الغرفة التجارية. وتوفر هذه التدابير مسارا رسميًا لصادرات الأسماك لاستيفاء معايير الصحة والسلامة.

ويؤدي هذا الإطار التنظيمي الصارم إلى تأثيرات تبدأ من أعلى إلى أسفل، فنظرًا لأن المصدرين يطلبون أسماك تفي بمعايير محددة من حيث الحجم والنظافة وأن تكون طازجة، فإنهم ينقلون هذه التوقعات إلى أسفل سلسلة التوريد من خلال الحرص على المناولة السليمة واستخدام الثلج. ويتم تحفيز الصيادين، بدعم من تجار الجملة، على الالتزام بهذه المتطلبات لجني أسعار أعلى.

شركة خليج عدن للأسماك هي شركة رائدة في المنطقة الحرة بالمنصورة في ميناء عدن، وتُصدر الأسماك الطازجة والمبردة والمجمدة وكذلك منتجات المأكولات البحرية. وتعمل الشركة منذ أكثر من 22 عامًا في هذا المجال، ولديها 20 مكتبًا و130 عاملاً ومختبر جودة داخلي للاختبار، وخمسة مخازن للتخزين البارد ومصنع ثلج بطاقة إنتاجية يومية تبلغ 10 أطنان. وتغطي مجموعة منتجاتها أكثر من 40 نوعًا من الأسماك. وتتخصص الشركة في أسماك التونة والحبار والأخطبوط والحبار القاعي، وهي متوفرة طوال العام، ويتم الحصول عليها بشكل رئيسي من جمعيات الصيد وتجار الجملة في مختلف المناطق.

ويمنحها موقعها ميزة تنافسية حيث يمكنها الحصول على الأسماك من خليج عدن وبحر العرب والبحر الأحمر في وقت قصير. ولدى الشركة مكتب مخصص للتسويق في دبي والإمارات العربية المتحدة، وتشمل أسواق التي تصدر منتجاتها إليها ماليزيا وتايلاند والولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة هونغ كونغ الإدارية الخاصة التابعة للصين وغيرها من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا. وتُصدر المنتجات المبردة الطازجة والأعلى قيمة عن طريق الجو عبر الأردن إلى الإمارات العربية المتحدة، وبعد ذلك يتم تصديرها إلى روما وأمستردام وفرانكفورت وباريس وأثينا وغيرها من الدول. وعلى الرغم من ازدهار أعمال الشركة، إلا أنها تواجه مخاوف تتعلق بانخفاض المخزون السمكي الذي يُعزى إلى ممارسات الصيد غير القانونية. وتشمل التحديات الأخرى التي تم تسليط الضوء عليها الوضع الأمني البحري الذي يزيد من تكاليف النقل، وزيادة انقطاع التيار الكهربائي الذي يرفع تكاليف الإنتاج، والقيود المفروضة على الصيد في بعض المناطق الملعنة "كمناطق عسكرية". وكل هذه العوامل تزيد من التكاليف وتُقلل من القدرة التنافسية.

تُعد دول الخليج وجنوب شرق آسيا وجهات مربحة بشكل خاص، حيث يكون المستهلكون على استعداد لدفع أسعار مرتفعة مقابل المأكولات البحرية عالية الجودة. وفي نهاية المطاف، يُشكل السعي وراء فرص التصدير حافزًا ماليًا ودافعًا لرفع معايير الجودة في كافة مراحل سلسلة القيمة السمكية.

التحديات أمام استدامة تدخلات الجهات المانحة

إلى جانب التدخلات الهادفة التي تدعم الصيادين والتجار والمجهزين، ركزت العديد من المشاريع الممولة من الجهات المانحة في السنوات الأخيرة على إعادة تأهيل الخدمات الأساسية والبنية التحتية السمكية. وقامت منظمات مثل الجمعية الكويتية للإغاثة والهلل الأحمر الإماراتي والهلل الأحمر الإماراتي والوكالة الألمانية للتعاون الدولي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومنظمة الأغذية والزراعة "الفاو" بإعادة بناء مواقع الإنزال وتحسين المنشآت والمرافق الأساسية لدعم مجتمعات الصيد. وقد ساعدت هذه المشاريع على إعادة القدرة التشغيلية في المناطق الساحلية الرئيسية، بحيث أصبح لدى الصيادين مرافئ ومخازن مبردة ومناطق المزادات "ساحات الحراج".

وبرغم وجود هذه الاستثمارات، ما يزال الأثر الإجمالي محدودًا نتيجة تحديات هيكلية واقتصادية أعمق. فالعديد من الصيادين، على الرغم من تحسين وصولهم إلى مواقع الإنزال والخدمات، ما يزالون يُعانون من ارتفاع التكاليف التشغيلية ومحدودية الوصول إلى التمويل وعدم استقرار السوق. وفي ظل غياب آليات دعم تكميلية، مثل المساعدة المالية لإجراء الصيانة، أو التدريب على إدارة الأعمال أو الروابط مع الأسواق المستدامة، فإن فوائد إعادة التأهيل قد تكون قصيرة الأجل.

أدت البطالة السائدة إلى زيادة أعداد العمالة غير الماهرة التي تتقاضى أجورًا منخفضة، وتزداد المنافسة كلما زادت المهارات

تُعد هياكل العمالة غير الرسمية وتدني الأجور الغالبة في معظم القطاع السمكي، حيث يتقاضى العمال بالأجر اليومي وغير المهرة الذين يعملون في مناولة الأسماك وفرزها وتجهيزها الأولي ما بين 60,000 و100,000 ريال يمني شهريًا. وترتفع الأجور بشكل كبير بالنسبة للعمال الأكثر مهارة، حيث تتراوح بين 100,000 و500,000 ريال يمني شهريًا حسب الخبرة والكفاءة.

ويزداد الطلب على العمالة الماهرة بشكل ملحوظ في قطاع التصنيع، خاصة في مجالات صناعة القوارب وتجهيز الأسماك. وتتطلب هذه الصناعات مهارات فنية متخصصة في مجالات النجارة وميكانيكا المحركات والتبريد ومراقبة الجودة، وهي مهارات غير متوفرة بشكل كبير في سوق العمل المحلي. ونتيجة لذلك، تواجه الشركات في هذه القطاعات منافسة في تأمين العمال المهرة، مما يؤدي إلى زيادة أجور أصحاب الخبرات اللازمة. وتؤدي ندرة العمالة المدربة تدريبًا عاليًا في مجال تجهيز الأسماك، وخاصة في الإشراف على الجودة ومراقبتها، إلى تضخيم المنافسة وتقييد النمو والتحديث.

يقوم مصنع زيدان في حضرموت منذ 34 عامًا بتصنيع قوارب الصيد المصنوعة من البلاستيك المقوى "الفايبر غلاس" ودلاء الثلج للتخزين. كما يقدم المصنع خدمات إصلاح وصيانة القوارب. ويعتمد المصنع الذي يعمل به أربعة موظفين فقط، على القوالب التقليدية الأساسية للقوارب، مع تأمين المواد الخام من تجار الجملة في مناطق أخرى (كان المصنع في السابق يستورد هذه المواد مباشرة من دبي، ولكنه أوقف ذلك بسبب زيادة تكاليف الشحن). ووفقًا لصاحب الشركة، هناك الآن طلب متزايد على خدمات التصليح وطلب أقل على القوارب الجديدة نظرًا لافتقار الصيادين لرأس المال. ويؤدي تراجع الطلب إلى زيادة تكلفة الإنتاج. كما إن المنافسة على العمالة الماهرة تزيد الأجور وتجعل من الصعب العثور على موظفين جدد. وغالبًا ما تضطر الشركة إلى استقدام موظفين من مناطق أخرى وإضافة تكاليف نقل أكبر للعرض الوظيفي. وتتراوح الأجور من 70,000 ريال يمني/شهرية للعمال الجدد وغير المهرة إلى ما يصل إلى 300,000 ريال يمني/شهرية للعمال ذوي المهارات العالية.

محدودية ادماج المرأة في سلسلة القيمة في ظل غياب إمكانية للنمو

ما يزال وجود المرأة في سلسلة القيمة السمكية في اليمن يقتصر بشكل كبير على أساليب التجهيز المنزلي التقليدي على نطاق صغير، مع إمكانية ضئيلة للنمو أو التمكين الاقتصادي. وتعمل معظم النساء في هذا القطاع على تجفيف الأسماك أو تمليحها أو تخميرها للأسواق المحلية، ويعملن بشكل رئيسي في مصانع التجهيز لإعالة أسرهن وليس كرائدات أعمال. وفي حين أن هناك بعض الاستثناءات، في مدن مثل المكلا والشحر حيث تمتلك النساء مطاعم للمأكولات البحرية ويعملن في مصانع التجهيز، إلا أن مهامهن تقع عمومًا تحت بند العمالة غير الماهرة. وتتوفر وظائف ذات أجور أعلى في مجال سلامة الأغذية ومراقبة الجودة ولكنها تتطلب مؤهلات أكاديمية تفتقر إليها معظم النساء، مما يحد من ارتقائهن في هذا القطاع.

"معظمنا في المنطقة غير متعلمات ونفتقر إلى المؤهلات الأكاديمية لأننا لم نتمكن من الالتحاق بالمدارس بسبب القيود الاجتماعية والدينية، مما يجعل من الصعب العثور على فرص عمل". حلقة نقاشية مع النساء في عدن

"كنا نعرف كل شخص في مجتمعنا ولكن الآن تغيرت الأمور. هناك الكثير من الغرباء، وهذا يجعلنا خائفات ويحد من حركتنا". حلقة نقاشية مع النساء في تعز

"نعمل 15% فقط من النساء في القطاع السمكي وفي التنظيف والتحضير والتجهيز في المصانع. نريد أن نعمل في مجال البحث ومراقبة الجودة والإنتاج، ولكن ليس أمامنا فرصة بسبب كثرة الوساطة والمحسوبية". حلقة نقاشية مع النساء في حضرموت

"يمكننا العمل في مجال الخياطة أو صالونات التجميل أو محلات الملابس النسائية أو تخفيف/تمليح الأسماك في المنزل. فالعمل مقابل 23 دولارًا شهريًا فقط لا يستحق المخاطرة". حلقة نقاشية مع النساء في المهرة

إلى جانب محدودة فرص العمل، ما تزال القيود المفروضة على التنقل بسبب الأعراف المجتمعية والثقافية تُشكل عائقًا رئيسيًا أمام مشاركة المرأة في الميدان الاقتصادي. وتميل العديد من برامج التدريب - رغم حسن النية - إلى تعزيز الأدوار التقليدية للجنسين بدلاً من كسر الحواجز التي تحول دون إدماج المرأة في القطاعات غير التقليدية في سوق العمل.

في تعز، تدير امرأتان جرى مقابلتهما مشروعًا منزليًا لتجهيز وبيع التونة في برطمانات في السوق المحلية. ويتمويل من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ووكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر، قامتا بشراء البرطمانات ومعدات الطهي الأساسية، ولكنهما ما تزالان تواجهان تحديات مثل تفضيل المستهلكين للمنتجات المجهزة في المصنع وعدم القدرة على الوصول إلى المشترين بسبب القيود المفروضة على الحركة. كما أنهما لا تبيعان إلا لشبكات صغيرة وذلك لعدم قدرتهن على النمو أو التوسع من خلال التحول إلى التجهيز الآلي وإنشاء مصنعهن الخاص.

2.4 الوظائف الداعمة

البنية التحتية (مواقع الإنزال والطرق والعمليات اللوجستية للتصدير)

ألقى النزاع الدائر أضرارًا جسيمة على البنية التحتية الهامة لصيد الأسماك، مما جعل من الصعب على الصيادين إرساء وتفريغ وبيع صيدهم بكفاءة. ولم تتمكن الحكومة - التي تواجه قيودًا مالية - من إعادة تأهيل هذه المواقع، مما جعل القطاع يعتمد على المنظمات الدولية الممولة من الجهات المانحة لإعادة التأهيل الجزئية. وفي حين ساعدت هذه التدخلات على تحسين الظروف في بعض المناطق، إلا أن البنية التحتية ما تزال غير كافية بشكل عام، مما يحد من تعافي القطاع ونموه.

من التحديات التي تكرر ذكرها أثناء الحلقات النقاشية الحاجة الملحة إلى مصدات الأمواج. فالرياح القوية خلال موسم الرياح الموسمية تتسبب في أضرار كبيرة للقوارب وتجعل من عملية الرسو أمرًا صعبًا. ومع ذلك، فإن طبيعة الشاطئ المفتوح لجزء كبير من الساحل اليمني لا تصلح لبناء مثل هذه المنشآت. وتشمل النتائج المترتبة على ذلك تآكل المناطق المحمية وإغراقها بالطمي. كما تتطلب مثل هذه البنية التحتية استثمارات كبيرة.

وبالنسبة للتصدير، أدت الأضرار التي لحقت بميناء عدن والقدرة المحدودة لميناء المكلا (حضر موت) إلى تحويل العمليات اللوجستية للتصدير نحو النقل البري، مما زاد من الضغط على سلسلة التوريد التي تواجه تحديات حقيقية. وفي العديد من الحالات، يُفضل المصدرون استخدام الشاحنات لتصدير الأسماك إلى ولاية صلالة في غرب سلطنة عُمان، ثم تصديرها بعد ذلك عبر السفن إلى السوق الآسيوية، وهذا يعكس الكفاءة الأكبر لميناء صلالة مقارنة بالموانئ في اليمن. وتنقل الشاحنات معظم صادرات اليمن من الأسماك إلى المملكة العربية السعودية.

منشآت الجودة والاختبار

تُعد منشآت الجودة والاختبارات ضرورية، خاصة بالنسبة للصادرات التي تتطلب الامتثال للمعايير الدولية. وتُجري إدارة مراقبة الجودة في الهيئة العامة للثروة السمكية بحضرموت مجموعة من الاختبارات لتحديد جودة الأسماك، ومستويات الملوثات والمعادن الثقيلة، والخصائص الميكروبيولوجية والكيميائية والفسولوجية. وهي الجهة الوحيدة المسؤولة عن إصدار شهادات الجودة المطلوبة للصادرات، مما يضمن مطابقة المنتجات السمكية للوائح السوقية. وتشرف الإدارة على مراقبة مصانع تجهيز الأسماك والإشراف عليها وإجراء تقييمات الأثر البيئي لها، إلا أن تدمير مختبرها المجهز بالكامل خلال الحرب أدى إلى انخفاض كبير في قدرتها، حيث فقد جزء كبير من المعدات اللازمة، مما جعل الإدارة قادرة على إجراء الاختبارات الميكروبيولوجية فقط، وفي الوقت الحالي يجب الاستعانة بمختبرات أخرى لإجراء الاختبارات الكيميائية. وقد أدى ذلك إلى تأخير نتائج الاختبارات وإصدار شهادات الجودة، مما أدى في نهاية المطاف إلى إبطاء الصادرات وزيادة التكاليف على المصدرين.

تضم كلية العلوم البيئية والاحياء البحرية بجامعة حضرموت ثمانية مختبرات للأبحاث والاختبارات التي يمكن أن تدعم القطاع. وتواجه هذه المختبرات تحديات تشمل توفير المواد الكيميائية اللازمة للاختبار ونقص الموظفين المؤهلين.

يوجد مختبر حكومي يقع في عدن في وزارة الزراعة والري والثروة السمكية يوفر الفحوصات اللازمة لتصدير المنتجات السمكية. وقد قام برنامج الأمم المتحدة الإنمائي مؤخرًا بإعادة تأهيل هذا المختبر. ولا يوجد في مناطق أخرى مثل تعز والمهرة منشآت ومرافق مخصصة لفحص الأسماك، لذا يضطر المصدرون لإرسال عيناتهم إلى عدن أو حضرموت. وبالنظر إلى أن الغالبية العظمى من الصادرات تخرج من البلاد عبر ميناء عدن أو عبر حضرموت، فإن هذا لا يمثل تحديًا كبيرًا.

المعلومات السوقية

إن تدفق المعلومات السوقية في سلسلة القيمة السمكية مشوش للغاية، ويفتقر إلى النشر المنظم. ويتم الحصول على معلومات الأسعار في المقام الأول من خلال الاتصالات المباشرة مع تجار الجملة أو الصيادين الآخرين أو جمعيات الصيد بلا أي نهج منظم لإتاحة هذه البيانات على نطاق واسع. وعادة ما يعتمد الصيادون الذين يرغبون معرفة تحديثات الأسعار على مصادر غير رسمية، مثل جمعيات

الصيد أو زملائهم الصيادين، أو ببساطة يستندون في تسعيرهم إلى مبيعات اليوم السابق. ويقوم تجار الجملة بجمع تفاصيل الأسعار من خلال التواصلات غير الرسمية مع الوكلاء في المناطق الأخرى عبر الواتساب أو من خلال المصدرين. ويعتمد المصدرون أنفسهم على عملائهم لمعرفة تحديثات السوق، وغالبًا ما يكون ذلك بصورة ذاتية وليس من خلال تقارير موحدة.

تواجه الغرف التجارية - التي يمكن أن تؤدي دورًا حيويًا في معلومات السوق - قيودًا كبيرة في الوقت الحالي على القدرات والموارد. ولا توجد سوى غرفتين فقط، واحدة في عدن والأخرى في المهرة، ويقتصر دورهما على إصدار شهادات المنشأ للمصدرين. ولا تقومان بإجراء دراسات السوق أو الترويج للقطاع على المستوى الدولي أو دعم المصدرين في وضع استراتيجيات تسويق الصادرات. ويحد هذا النقص في المعلومات المنظمة عن الأسواق من قدرة شركات الأسماك على اتخاذ قرارات مدروسة والتوسع في أسواق جديدة وتعزيز القدرة التنافسية في التجارة الدولية.

2.7. القواعد واللوائح

إصدار الشهادات

في اليمن، يُعد الامتثال للمتطلبات التنظيمية وإصدار الشهادات أمرًا ضروريًا للكيانات العاملة في سلسلة القيمة السمكية، وعلى الأخص تلك العاملة في أنشطة التصدير. وتبدأ العملية باستخراج ترخيص الصيد من الهيئة العامة للثروة السمكية عبر جمعية الصيد المعنية في المنطقة. وبالنسبة للكيانات التي تتطلع إلى التصدير، يلزم أيضًا استخراج ترخيص للتصدير من الهيئة العامة للثروة السمكية وفقًا للقانون رقم 2 لسنة 2006 الذي ينظم استغلال الموارد السمكية والتجارة.

كما يجب على المصدرين الحصول على شهادة صحية تُمنح بناءً على اختبار للتحقق من الامتثال للوائح النظافة الصحية وسلامة الأغذية. وللتحقق من منشأ المنتج، يجب الحصول على شهادة منشأ من الغرفة التجارية. ولكي تكون الشركة المصدرة مؤهلة للحصول على الشهادة، يجب أن تكون مسجلة رسميًا ولديها سجل تجاري يُجدد سنويًا. ويجب أن تلتزم منشآت التجهيز التي تتعامل مع المنتجات السمكية التي سيتم تصديرها بنظم إدارة سلامة الأغذية المعمول بها دوليًا، وعادة ما تحصل على شهادة تحليل المخاطر ونقاط التحكم الحرجة (HACCP) أو شهادة المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس (ISO) 22000. وتؤكد هذه الشهادات أن المنتجات تفي بمعايير السلامة والجودة الدولية، مما يسهل الوصول إلى أسواق التصدير. وهذه المتطلبات هي أساسًا لأسواق التصدير الإقليمية مثل سلطنة عُمان أو المملكة العربية السعودية أو الإمارات العربية المتحدة. وتتطلب الصادرات إلى أوروبا اختبارات إضافية لمستويات الكلورات وبقايا المبيدات (تضاف إلى الشهادة الصحية)، وشهادات سلامة الأغذية (المعايير الدولية المميزة)، وشهادات الامتثال

الاجتماعي، ومعظمها لمنشآت التجهيز. وأخيراً، هناك أنظمة اعتماد الامتثال الاجتماعي من طرف ثالث مثل معيار (SA8000) الدولي للمساءلة الاجتماعية ومبادرة الامتثال الاجتماعي للأعمال.¹⁵

القوانين المنظمة

القانون رقم 2 لسنة 2006 بشأن تنظيم صيد واستغلال الأحياء المائية وحمايتها

يهدف القانون - الذي يتكون من 78 مادة تحت ستة أبواب - إلى حماية ودعم التنمية المستدامة للحياة البحرية والنظم البيئية. وتشمل أهدافه تنظيم وتشجيع الاستثمار في القطاع السمكي، وتسهيل تسويق الموارد البحرية وطرحها في الأسواق وتعزيز القطاع التعاوني. كما يشجع القانون على الاستثمار في الاستزراع السمكي، ويدعم تطوير قاعدة بيانات متكاملة للثروة السمكية، ويعزز الرقابة والتفتيش البحري لمكافحة الصيد غير القانوني وغير المنظم وغير المبلغ عنه وكذلك التهريب.

وعلى الرغم من هذه الأحكام القانونية، ما تزال المناطق الساحلية في اليمن تُعاني من التدمير والاستغلال الجائر بسبب ضعف إنفاذ القانون وقصور الرقابة البحرية. فالنقص في زوارق الدوريات المجهزة بأنظمة الملاحاة والاتصالات، على سبيل المثال، حد بشدة من قدرة الحكومة على إجراء الرقابة البحرية وحماية المياه الساحلية ومنع أنشطة الصيد غير المصرح بها. وقد أتاح هذا النقص في إنفاذ القانون لبعض الصيادين التقليديين الانخراط في ممارسات الصيد غير القانونية التي تفاقم الضغط على الموارد البحرية.

وفي الوقت نفسه، أثر الصيد غير القانوني بشكل كبير على مصادر رزق المجتمعات الساحلية وجميع الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة. وقد تحدث الجميع عن انخفاض الأرصدة السمكية وانخفاض كميات الصيد وزيادة التنافس على الموارد البحرية. ويلقي الكثيرون باللوم في هذه الأزمة على سفن الصيد الأجنبية، لا سيما تلك التي تديرها الصومال وإيران، والتي يتهمونها بالانخراط في ممارسات صيد غير منظمة واستغلالية في المياه اليمنية. ومع ذلك، فإن مخاوفهم غالباً ما تتجاهل دور الصيد الجائر المحلي والاستخدام المستمر لمعدات الصيد التقليدية الضارة، والتي تساهم بدورها في استنزاف الموارد البحرية.

القرار الوزاري رقم 23 لسنة 2024 بشأن طحن الأسماك

في 13 أغسطس 2024، أصدر مجلس الوزراء القرار الوزاري رقم 23 لسنة 2024 الذي يحظر ويغلق جميع مصانع طحن الأسماك القائمة، ويحظر إنشاء أي منشآت جديدة في المهرة وحضرموت. وجاء هذا القرار في إطار جهود واسعة لحماية الموارد السمكية والحفاظ على الحياة البرية، وعلى الأخص استجابةً للمخاوف بشأن الاستخراج الجائر للأسماك للاستخدام الصناعي. كما أدخل القرار لوائح جديدة لتصدير الأسماك وتصدير منتجات الأسماك المجففة ومستحضرات التجميل بهدف ضمان استخدام أكثر استدامة للموارد

¹⁵ مركز ترويج الواردات من البلدان النامية 2022.

البحرية. أثار توقيت القرار ردود فعل عنيفة من الصيادين وأصحاب المصانع، حيث تزامن مع بداية موسم السردين، وهي فترة حرجة كان قد استثمر فيها الكثيرون في معدات الصيد ويعتمدون على صيد السردين كمصدر رئيسي للدخل.

استجابةً للضغوط الشديدة من الصيادين وأصحاب المصانع، أعادت الحكومة النظر في القرار، وفي نهاية نوفمبر 2024، أصدرت قراراً جديداً يسمح مؤقتاً لمصانع الطحن باستئناف عملياتها حتى منتصف أبريل 2025. وجاء هذا التراجع على الرغم من المعارضة الشديدة من الهيئة العامة للثروة السمكية وغرف التجارة اللتين دعنا إلى استمرار الحظر بسبب العواقب البيئية الخطيرة المرتبطة بطحن الأسماك. وأثارت هذه الهيئات مخاوف بشأن استنزاف رصيد الأسماك والتأثيرات البيئية الأوسع، محذرة من أن استمرار طحن الأسماك قد يهدد التنوع البيولوجي البحري ويقضي على الثروة السمكية المحلية.

2.6. ملخص التحديات/القيود

يلخص الجدول (4) القيود الرئيسية لسلسلة القيمة إلى جانب الأسباب الكامنة وراءها في كل مستوى.

الجدول (4): ملخص المعوقات والأسباب الكامنة وراءها

المعوقات	الأسباب الكامنة
الصيد	<ul style="list-style-type: none"> - انخفاض الرصيد السمكي. - يجد الصيادون الحرفيون أنفسهم عالقون في دوامة من الديون المتزايدة ويعتمدون على المشترين/الجهات الفاعلة في القطاع الخاص لتمويلهم. - الصيادون يستخدمون الثلج بشكل محدود.
قنوات التوزيع	<ul style="list-style-type: none"> - زيادة هيمنة تجار الجملة الذين يتقاضون عمولات تتراوح بين 3 و 5%. - استبدال الجمعيات بوكلاء، مما يضيف المزيد من الطبقات إلى هياكل التكلفة ويقلل من الخدمات المتاحة للصيادين.
التجزئة	<ul style="list-style-type: none"> - مساحة محدودة للتوسع. - قيمة مضافة محدودة باستثناء الأسماك غالبية الثمن مثل الحبار والتونة. - انخفاض القوة الشرائية للمستهلكين.

<ul style="list-style-type: none"> - تنوع محدود في المنتجات الجديدة، يقتصر على التجميد والتجفيف والتعليب. - وصول محدود إلى الأسواق خارج الأسواق التقليدية. - قلة الجهات الفاعلة التي تستثمر في التكنولوجيا الجديدة للتجهيز والخدمات اللوجستية، إلخ. 	<p>المجهزون</p>
<ul style="list-style-type: none"> - الخدمات اللوجستية للنقل. - تنوع محدود في الأسواق الجديدة، وعدم القدرة على الامتثال لمعايير الجودة الإضافية. - ارتفاع تكاليف الإنتاج من الطاقة والنقل، مما يعيق القدرة التنافسية. 	<p>المصدرون</p>

3. مجالات التدخل المحتملة

بناءً على التحديات والقيود المحددة، فيما يلي ثمانية مجالات رئيسية تستدعي مزيداً من الاستثمار.

1. استدامة الثروة السمكية

تُعد الإدارة المستدامة للموارد هدف سامي يتناول القضايا الأساسية التي تواجه سلسلة القيمة. وهناك أدلة غير رسمية تشير إلى انخفاض في صيد جميع أنواع الأسماك، وفي حين أن هذه المشكلة أوسع نطاقاً بالنسبة للأنواع السطحية، فإن هناك إجراءات محددة يجب اتخاذها بالنسبة للأنواع القاعية. أولاً وقبل كل شيء، من الضروري دعم الهيئة العامة للثروة السمكية والوزارة في جمع ورصد بيانات الصيد، حيث سيوفر ذلك الأساس لاتخاذ قرارات سياسية مهمة. ثانياً، يجب دعم مجتمعات الصيد للاضطلاع بدور أكبر في إدارة وحماية الموائل المحلية ومختلف أنواع الأسماك القاعية التي تعيش فيها.

2. دراسة البدائل

نظراً للطلب على أنواع مثل سرطان البحر، هناك اهتمام متزايد في الاستزراع السمكي. ويتم طرح هذا الموضوع باستمرار من قبل كل من الحكومة والقطاع الخاص كحل ممكن لمشكلة انخفاض الأعداد. ومع ذلك، فإن التجربة المكتسبة من البلدان المجاورة، والساحل المكشوف، والحاجة لرأس مال كبير للاستزراع السمكي، كلها عوامل تقود إلى استنتاج مفاده أن هذا الحل ليس هو الأفضل في ظل الظروف الحالية في اليمن.

بل إن البحث والاستثمار في تربية الأحياء البحرية سيكون حلاً أكثر ملاءمة. والفرق بين الاثنين هو أن الاستزراع السمكي هو حرفياً زراعة يتم فيها الاعتناء بالأسماك وتغذيتها باستمرار. أما تربية الأحياء البحرية فهي إدارة مستدامة للموارد، وتشمل صيد الأسماك وكذلك تحسين وتوفير موائل لأنواع مختلفة من الأحياء البحرية.

3. تعزيز الجمعيات

على مر التاريخ، أدت الجمعيات دوراً قوياً في دعم القطاع السمكي من خلال تقديم خدمات مثل الإقراض وتوفير الثلج والوقود، وحتى في بعض الحالات الدعم الاجتماعي والصحي للصيادين وأسرهم. ولكن مع الأسف، تضاءلت فعالية هذا الدور بشكل كبير خلال العقد الماضي، والمحافظة الوحيدة التي لا تزال فيها هذه الجمعيات نشطة هي حضرموت.

والتوصية لهذا الجانب هي ضمان دعم وتقوية الجمعيات التي ما تزال قائمة. وفي المناطق التي لم تعد موجودة فيها، يجب دراسة الآليات التي سدت الفجوة بشكل أعمق. وفي كثير من الحالات، تم استبدال الجمعيات فعلياً بأفراد نافذين وقطاع خاص ناشئ. وهذه الجهات الفاعلة ليست سيئة تماماً وتقدم خدمات للصيادين، لا سيما في شكل قروض. ومع ذلك، في كثير من الحالات، يُساهم وجودها في استمرار فخ الديون الذي يقع فيه العديد من الصيادين.

إن تطوير المؤسسات المصرفية/الاتحادات الائتمانية التي تسمح للصيادين بالاقتراض والادخار سيكون مفيداً للقطاع ككل.

4. تسهيل توفير الخدمات المالية

استكمالاً للنقطة السابقة، فإن الوصول المحدود إلى الخدمات المالية المخصصة لا يُقيّد الصيادين فحسب، بل القطاع ككل. ففي كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة، تتعثر الاستثمارات في مجالات التجهيز والتكنولوجيا وتوسيع الصادرات. على سبيل المثال، قد يفكر العديد من المجهزين في الاستثمار في الطاقة المتجددة إذا توفرت وسائل اقتراض مجدية، وهذه مسألة تتجاوز سلسلة القيمة السمكية وتؤثر على القطاع الخاص الأوسع.

5. تغيير السلوك لن يتحقق بالتدريب وحده

لا يمكن تحقيق تغيير السلوك في القطاع السمكي من خلال التدريب وحده، بل يجب تعزيزه بحوافز عملية وآليات مساءلة واضحة.

إن تجار الجملة والمشتريين هم الذين يمتلكون القوة في السوق ولديهم النفوذ للتأثير على سلوك الصيادين. وأوضح مثال على ذلك هو قلة استخدام الثلج نسبيًا. ونادرًا ما يستخدم الثلج لأنه يُشكل تكلفة إضافية لا يتم تعويض الصياد عنها. ومع ذلك، عندما يشترط المشتري استخدام الثلج، يتم استخدامه. المقصود هنا هو أن تغيير السلوك لا يتحقق بالتدريب والمعرفة وحدهما، بل يجب أن يكون مصحوبًا بفائدة مباشرة للصياد. والمشترون وتجار الجملة هم الأقدر على تقديم هذه الفائدة في شكل أسعار أفضل.

المساءلة

إلى جانب الحوافز المذكورة في النقطة السابقة، يجب أيضًا محاسبة الأفراد على الممارسات غير القانونية التي تضر بالنظام البيئي. فعلى سبيل المثال، يجب وقف ممارسات الصيد غير القانونية المنتشرة بكثرة، ومعاقبة مرتكبيها. هذا هو دور الهيئة العامة للثروة السمكية على المستوى المحلي، ولكنها تفتقر إلى القدرات والحافز. والتحدي هو كيفية دعم الهيئة بشكل فعال للقيام بهذا الدور.

6. تعزيز القدرة التنافسية للمجهزين

هناك قضيتان رئيسيتان تبرزان من التقرير فيما يتعلق بالتجهيز:

1. اليمن مستورد صافٍ للسمك التونة المعلب، وفي الواقع هناك عجز تجاري كبير.
2. الغالبية العظمى من الأسماك المصدرة ذات قيمة مضافة محدودة.

كلا القضيتين المذكورتين أعلاه تمثلان فرصًا حقيقية لقطاع التجهيز. فالأولى تُشير إلى إمكانية استبدال الواردات. فعلى الرغم من أن اليمن بلد فقير بموارد محدودة، فإن سوق السلع منخفضة التكلفة نسبيًا مثل التونة المعلبة يوفر فرصًا. وثانيًا، لا بد أن هناك فرصًا لإضافة قيمة إلى الصادرات. على وجه الخصوص، يتم نقل الأسماك المصدرة إلى المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان - والتي تشكل أكثر من 50% من إجمالي الصادرات - في كثير من الأحيان طازجة في شاحنات معزولة مملوءة بالثلج أو مجمدة مع الحد من الأدنى من التجهيز الذي غالبًا ما يقتصر على قطع الرأس وإزالة الأحشاء.

تعزيز القدرة التنافسية لمجهزي الأسماك يتطلب التعاون مع الجامعات والمنظمات غير الحكومية لإعداد حُرْم دعم شاملة تجمع بين الخبرة الفنية والتجارية. ويجب أن تركز هذه الحُرْم على تحسين جودة المنتجات من خلال دمج أنظمة التتبع التي تحسن مناولة الأسماك من المصدر، وتضمن الامتثال للمعايير الدولية لسلامة الأغذية، وتزيد من موثوقية المنتجات في الأسواق العالمية.

7. مواصلة دعم إعادة تأهيل البنية التحتية الأساسية والتركيز على الاستدامة

سيؤدي تحسين البنية التحتية لمواقع الإنزال إلى تحسين عمليات الصيد، وخفض التكاليف على الصيادين، ودعم تحسين الحوكمة في هذا القطاع. وينبغي أن تركز الاستثمارات على تحسين البنية التحتية الأساسية للصيد، مثل مرافق التخزين البارد ومصانع الثلج وقاعات المزاردات/ساحات الحراج وغيرها.

إلا أنه يجب دراسة سُبل ضمان الاستدامة طويلة الأجل لتلك الاستثمارات. ومن واقع السياق المحلي، يمكن أن يتم ذلك عن طريق الجمعيات أو القطاع الخاص أو حتى مزيج من الاثنين. ويكمن التحدي في ضمان صيانة البنية التحتية واستمرارها في تقديم الخدمات اللازمة. وللأسف، غالبًا ما تتعرض مواقع الإنزال ومصانع الثلج للتلف وتتعرض عن العمل بسبب عدم توفر الموارد اللازمة للصيانة.

8. إجراء تحليل عميق للنوع الاجتماعي لمشاركة المرأة الاقتصادية في القطاع السمكي

إن زيادة مشاركة النساء في سلسلة القيمة هو هدف جدير بالثناء ولكنه يصطدم بالديناميات الاجتماعية والثقافية المتأصلة. ويتيح التجهيز - خاصة الاستثمارات في التجهيز المنزلي "على نطاق صغير" - فرصة، ولذلك دعمت العديد من المنظمات مثل هذه المبادرات. والتحدي هو أن هؤلاء النساء نادرًا ما يتجاوزن مستوى المشاريع القروية، بل إن الكثيرات منهن لا يصلن حتى إلى هذا المستوى. وهناك العديد من التحديات التي يجب التغلب عليها، منها تفضيل السكان المحليين للتونة المستوردة على المنتجات المحلية. ومع ذلك، فإن هذا المجال يتيح فرصة حقيقية، ولكن أي تدخل يجب أن يبدأ بفهم وتحليل سليمين للسوق.

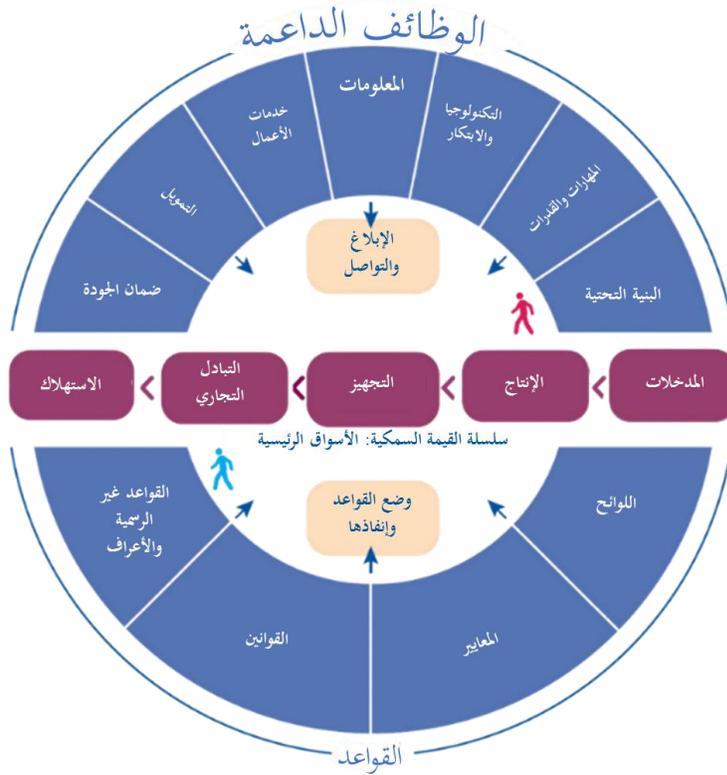
المراجع

- CBI, Netherlands Ministry of Foreign Affairs. 2022. [Requirements for Fish and Seafood Export into Europe](#).
- Essential Food and Beverage Industry News. 2025. [Global Seafood Industry Challenges and Opportunities, 2025](#).
- IPC (Integrated Food Security Classification). 2025. [Yemen: Acute Food Insecurity Situation for July–September 2024 and Projection for October 2024–February 2025](#). Partial analysis.
- ITC (International Trade Center). 2023. [List of Products Exported by Yemen in 2023](#).
- Metatech. 2025. [Global Seafood Market](#).
- Sana'a Center For Strategic Studies. 2024. [The Economy: The Yemen Review, October-December 2024](#).
- The Springfield Center. 2015. [Operational Guide for Making Markets Work for the Poor \(M4P\) Approach](#). Second edition.
- UNDP and Impact Consulting. 2022. Fishery Sector in Yemen.
- UNDP (United Nations Development Programme) and SMEPS (Small and Medium Enterprise Promotion Service). 2022. Fish Value Chain Analysis Ash-Shihr District, Hadramout Area.
- USAID (United States Agency for International Development). 2019. The Fisheries Sector in Yemen: Status and Opportunities.
- World Bank. 2024. [Yemen Economic Monitor, Navigating Increased Hardship and Growing Fragmentation](#). Spring.
- Yemen Shabab Net. 2025. "[Saudi Arabia Agrees to Resume Agriculture and Fish Exports from Yemen](#)." 21 January.

الملحق الأول: المنهجية

أجريت دراسة سلسلة القيمة السمكية في المناطق الأربع باستخدام نهج تطوير منظومة السوق، مما يوفر لمحة عن السوق الحالية: تبادل السلع والخدمات من قبل الجهات المتعددة أو الفاعلين في النظام في مختلف مراحل سلسلة القيمة ابتداءً من مزودي المدخلات (المعدات والشباك والقوارب) إلى الصيادين وتجار الجملة والمصدرين وتجار التجزئة والمستهلكين، وكذلك الوظائف الداعمة ومقدميها، والأعراف واللوائح التي تنظم وتحدد كيفية إنتاج هذه السلع والخدمات وتسويقها وشراؤها¹⁶، كما هو موضح في الشكل (أ-1).

الشكل (أ-1): خريطة منظومة السوق للقطاع السمكي



المصدر: منظمة العمل الدولية.

تعمّق التحليل لفهم الأسباب الجذرية وراء التحديات المحددة ("لماذا")، وبناءً على ذلك حدد التغييرات اللازمة لمواجهة هذه التحديات ("ماذا")، والتدخلات المقترحة التي من شأنها إحداث تغيير مستدام في النظام ("كيف")¹⁷. كما حددت الدراسة سلسلة القيمة المحتملة والجهات الفاعلة الداعمة التي لديها الرغبة والإمكانية للتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي بهدف دعم التعافي ودر الدخل للمجتمعات الساحلية الضعيفة، بما فيها المجتمعات التي تُعاني من ضعف شديد وغالبًا ما يتم استبعادها، وتعزيز المساواة بين الجنسين. قدمت الأدوات المختلفة المستخدمة معلومات كمية ونوعية عن أنظمة الأسواق المحددة التي اختارها المشروع، وهي:

تحدد **المراجعات المكتبية** للتقارير والدراسات والمنشورات الصادرة عن المنظمات الوطنية والدولية المتعلقة بالقطاع السمكي على الصعيدين الوطني والإقليمي والموجودة في المناطق، والتقييمات الاقتصادية التي تُشكّل أساس هذا البحث، أصحاب المصلحة الرئيسيين الذين يجب أخذهم في الاعتبار، وتحدد كذلك المعلومات الناقصة التي يجب إدراجها في نطاق هذا البحث. وتشمل الدراسات التي سيتم إدراجها بشكل أساسي ما يلي:

- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وشركة إمباكت للاستشارات: القطاع السمكي في اليمن، 2022.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي: تحليل إقليمي لإمكانية تكامل سلسلة القيمة، 2023.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ووكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر: تحليل سلسلة القيمة السمكية في منطقة الشحر، محافظة حضرموت، 2022.
- منظمة الأغذية والزراعة: دراسة تقييم الرصيد السمكي والاستزراع السمكي، 2022.
- وكالة التنمية الألمانية (GIZ) وتقرير العناية الواجبة البيئية والاجتماعية: استشارات تحليل سوق ومخاطر القطاع السمكي الحرفي في محافظة حضرموت، 2021.
- الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية: القطاع السمكي في اليمن: الوضع الراهن والفرص، 2019.

أسفرت الدراسات المذكورة أعلاه عن إنتاج عدد كبير من المنشورات حول سلسلة القيمة السمكية، مما وفر نظرة عامة واضحة على التغييرات والتحديات قبل وبعد النزاع الذي اندلع في عام 2015. كما قدمت هذه الدراسات تحليلًا واضحًا لوضع مختلف الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة، والتحديات التي تواجهها، والفرص المتاحة لتعزيز أداء السلسلة إلا أن هذه الدراسات لم تتجاوز تحديد "العوامل التقليدية" المعتادة، حيث ركزت بشكل أكبر على الدور الذي يؤديه كل فاعل دون التعمق في الأسباب الجذرية وراء عدم تحسين هذه الأدوار للأداء أو وراء عدم تحسين الوظائف الداعمة للقطاع الخاص في السلسلة. وهناك تغطية قليلة لأداء القطاع الخاص ودور الوظائف الداعمة، وكذلك لإمكانات الشباب والنساء في استغلال الفرص المتاحة على امتداد السلسلة. وتشمل بعض المعلومات المطلوبة على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- الجهات التي توفر الوظائف الداعمة: من يوفر دراسات معلومات السوق، والتراخيص التجارية، وفرص الاستثمار في القطاع، والوصول إلى التمويل (البنوك أو التمويل الصغير)، وتعزيز المهارات (مؤسسات التدريب والجامعات)، والتكنولوجيا الصغيرة للقطاع، والخدمات اللوجستية، والتسويق والترويج، والتغليف والتعبئة، وغيرها من الوظائف.
- القواعد واللوائح المتعلقة بتراخيص التصدير، ولوائح الجودة، والمختبرات ومنشآت الاختبار، وشهادات الاعتماد من أطراف ثالثة، وإدماج المرأة في الاقتصاد، وتوظيف الشباب، ومقدمي التمويل المستقلين.
- المبادرات المختلفة التي تنفذها المنظمات الدولية: معرفة من هي المنظمات العاملة في القطاع السمكي في مختلف المناطق وما هي أنشطتها، بما في ذلك التحقق من المبادرات المتعلقة بتوظيف الشباب والنساء وريادة الأعمال، والقطاعات التي يعملون فيها.

تم إجراء مقابلات مع مزودي المعلومات الرئيسيين لسد الثغرات في المعلومات المذكورة أعلاه، وكذلك الوصول لفهم أعمق لمنظومة السوق بشكل عام، وتقييم العوامل المساعدة والمعيقة، وتحديد التحديات الأخرى التي تعيق الإنتاجية والأداء في منظومة السوق المحددة، وتحديد فرص تحسين وتوليد فرص عمل أو دخل للمجتمعات الساحلية في مختلف المناطق سواء كانت فرص توظيف أو فرص عمل حر.

أجرت الدراسة 140 مقابلة مع مختلف أصحاب المصلحة في أربع مناطق مختلفة شملت كلاً من المستوى الكلي أو البيئية، ومستوى منظومة السوق في كل منطقة، باستخدام أسلوب كرة الثلج الذي يتم فيه إجراء مقابلة مع أحد الفاعلين الذي يحيل بدوره إلى فاعل آخر على مستوى آخر يتعامل معه، وهذا الفاعل الآخر يُحيل بدوره إلى آخرين، ودواليك، حتى يتم تغطية جميع مستويات سلسلة القيمة. تجدد تفاصيل المقابلات في الجدول أدناه بناءً على المناطق قيد الدراسة وحجمها، وأصحاب المصلحة المعنيين.

عُقدت حلقات نقاشية مع عينة من الشباب (المنخرطين في القطاع السمكي وقطاعات أخرى) والصيادين والنساء للوصول لفهم أفضل للتصورات والفرص والتحديات التي تواجه اندماجهم بشكل أكبر في القطاع السمكي، وما الذي يجب تغييره لتمكينهم من الاستفادة الكاملة من الفرص المتاحة. بالنسبة للصيادين، كان الهدف من النقاش معاهم هو فهم ممارساتهم الحالية، والاتجاهات التي يرونها في القطاع، والفرص، والمعوقات التي تحول دون تحقيق الفوائد، وبشكل أكثر دقة فيما يتعلق بتكالييفهم التشغيلية وإيراداتهم. عُقدت حلقات نقاشية مع ثلاث مجموعات رئيسية كالآتي:

- الصيادون الذين يعملون حالياً، سواء كانوا أعضاء أو غير أعضاء في جمعيات الصيد المعنية في المناطق قيد الدراسة.
- الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و35 عاماً الذين يعملون أو يبحثون عن عمل سواء في سلاسل القيمة السمكية أو القطاعات ذات الصلة في النقل أو التجارة أو القطاع العام. وتشمل هذه الفئة أولئك الذين حصلوا على تعليم فني ولكنهم عاطلون عن العمل حالياً أو يعملون حالياً في القطاع السمكي دون أن يكونوا حاصلين على تعليم فني.
- النساء اللواتي يعملن حالياً في القطاع السمكي أو القطاعات المرتبطة به، وكذلك النساء اللواتي حصلن على تعليم فني ولكنهن عاطلات عن العمل أو يبحثن عن عمل.

أجرت الدراسة 15 حلقة نقاشية، ثلاث منها في كل منطقة من المناطق الثلاث، وستة في حضرموت نظرًا لمساحتها، وذلك لفهم تصورات المجموعات المذكورة أعلاه والاختلافات فيما بينها في المناطق بشكل أفضل.

يعرض الجدول (أ-1) أدناه نظرة عامة مفصلة على تقسيم المقابلات والحلقات النقاشية حسب المناطق والجهات الفاعلة على طول سلسلة القيمة السمكية. ومن المهم الإشارة إلى أن منطقة حضرموت هي الأكبر من حيث الحجم والتغطية، تليها المهرة ثم عدن وتعز. ولهذا السبب، أجري عدد أكبر من المقابلات مع مزودي المعلومات الرئيسيين والحلقات النقاشية لتحقيق تمثيل أفضل لأصحاب المصلحة في المناطق المشمولة بالدراسة.

الجدول (أ-1): ملخص المقابلات مع مزودي المعلومات الرئيسيين والحلقات النقاشية في أربع مناطق

المؤسسة/المنظمة	تعز	عدن	المهرة	حضرموت	محلي	الإجمالي
مقابلات مزودي المعلومات الرئيسيين - المستوى المحلي						
الهيئة العامة للثروة السمكية	1	1	1	1		4
غرف التجارة والصناعة (إذا لزم الأمر)		1		1		2
الوكالة الألمانية للتنمية الدولية (GIZ)					1	1
منظمة الأغذية والزراعة (الفاو)					1	1
المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية					1	1
وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر					1	1
مقابلات مزودي المعلومات الرئيسيين - المستوى الإقليمي						
الجامعات/مراكز الأبحاث - التدريب والخبرة	1	1	1	1		4
المختبرات/منشآت الاختبار		1		1		2
مدققو الجودة		1		1		2
موردو المدخلات (المعدات، الشبكات، أجهزة تحديد المواقع "GPS"، المعدات الحديثة)	1	1	2	3		7
موردو الوقود		1	2	3		7
الشركات المصنعة للفلح		1	2	2		6
الشركات المصنعة للقوارب		1	2	2		6
ورشات المحركات والصيانة		1	2	3		7

6		2	2	1	1	النقل/الخدمات اللوجستية: النقل البري والبحري والجوي
5		2	1	1	1	البنوك/مؤسسات التمويل الأصغر
5		2	1	1	1	مقدمو الخدمات المالية الآخرون (غير الرسميون)
11		4	3	2	2	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسمية)
9		3	2	2	2	النساء اللاتي يعملن في التجهيز
11		4	3	2	2	تجار الجملة
11		4	3	2	2	تجار التجزئة (السوبر ماركت والمطاعم)
11		4	3	2	2	المصدرون
11		4	3	2	2	الصيادون
9		3	2	2	2	جمعيات الصيد
140	4	50	35	27	24	الإجمالي
الحلقات النقاشية						
5		2	1	1	1	الشباب
5		2	1	1	1	الصيادون
5		2	1	1	1	النساء
15		6	3	3	3	الإجمالي

ترد قائمة تفصيلية بالمقابلات التي أجريت في الملحق الثاني حسب المنطقة.

1.1 قيود الدراسة

لم تخلو عملية جمع البيانات من التحديات برغم تعاون مختلف أصحاب المصلحة وتفاعلهم. ومن بين التحديات الرئيسية التي تمت مواجهتها - والتي كانت بمثابة قيود أكثر منها تحديات - ما يلي:

تحديد مواعيد المقابلات مع أصحاب المصلحة: واجه فريق الباحثين المحليين تحديات في تحديد مواعيد المقابلات مع أصحاب المصلحة الرئيسيين أثناء العمل الميداني، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى عزوف المانحين. وشارك العديد من أصحاب المصلحة، مثل الصيادين والمصدرين وتجار الجملة، في العديد من تقييمات المشاريع والمشاورات السابقة دون أن يستفيدوا بالضرورة من المشاريع، مما

أدى إلى إحصائهم عن المشاركة في أي مقابلات. وكان هذا تحديًا تمكن الفريق من التغلب عليه من خلال وضع قائمة متنوعة تنوعًا واسعًا من أصحاب المصلحة الذين سيتم إجراء مقابلات معهم، وذلك كبديل في حالة حدوث إلغاءات.

إجراء حلقات نقاشية مع الصيادين: من التحديات الكبيرة الأخرى العثور على صيادين متفرغين لإجراء حلقات نقاشية، حيث كان العديد من الصيادين إما في البحر أو مشغولين بمهام ضرورية، أو مترددين في المشاركة بسبب عزوف المانحين وعدم وجود فائدة فورية. وتم التغلب على هذا التحدي من خلال قيام الباحثين المحليين بإجراء حلقات نقاشية في مواقع الإنزال من خلال جمعيات الصيد المحلية النشطة في مختلف المناطق، وذلك بدعم من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي الذي قدم قائمة بمواقع الإنزال وتفصيل التواصل مع جمعيات الصيد المعنية.

صعوبة سياق إجراء حلقات نقاشية مع النساء: شكل إجراء الحلقات النقاشية مع النساء تحديات خاصة وذلك بسبب الأعراف الثقافية وصعوبة العثور على باحثات محليات لإجرائها. كما أدت العوائق اللوجستية مثل القيود المفروضة على السفر إلى زيادة صعوبة ضمان مشاركتهن. في حين تمكنت الباحثات المحليات من إجراء مناقشات من خلال مزودات المعلومات الرئيسيات في المنازل، لم تكن النساء عمومًا يتحدثن بصراحة عن القضايا الحساسة، مثل الصعوبات الاقتصادية أو عدم المساواة بين الجنسين، التي كانت سائدة في القطاع السمكي. ولذلك، كانت النتائج المتحصلة من الحلقات النقاشية أكثر عمومية، خاصة التحديات المحددة التي تتطلب تعمق أكثر. وبالتالي، ستكون هناك حاجة إلى إجراء بحوث إضافية في مجال النوع الاجتماعي للتوصل لفهم أفضل لمشاركة النساء الحالية في سلسلة القيمة السمكية بأكملها.

الملحق الثاني: قائمة جمعيات الصيد النشطة حسب المنطقة

الجمعيات النشطة في محافظة تعز

المنطقة	الجمعيات النشطة
مديرية الخوخة في محافظة الحديدة	جمعية أبناء الخوخة جمعية المستقبل جمعية شباب الخوخة جمعية الجشة جمعية الخيل

جمعية الوعرة	مديرية المخا في محافظة تعز	
جمعية موشح		
جمعية صيادي الخوخة		
جمعية النخيل		
جمعية الزيايدي		
جمعية البحيرة		
جمعية نماء		
جمعية فرسان البحر		مديرية دبع في محافظة تعز
جمعية الحكم		
جمعية الوليد		
جمعية ساحل العبدية		

الجمعيات النشطة في محافظة المهرة

المنطقة	الجمعيات النشطة
مديرية سيحوت	جمعية سيحوت السمكية
مديرية قشن	جمعية خاطر السمكية
	جمعية قشن السمكية
مديرية الدمخ	جمعية حاساي السمكية
مديرية حوف	جمعية دمخ السمكية
	جمعية دامكوت السمكية

الجمعيات النشطة في محافظة عدن

الإجمالي	أبين				لحج	عدن				المحافظة
	الإجمالي	زنجبار	أحور	خنفر	راس العارة	الإجمالي	مديريات أخرى	البريقة	صيرة	المديرية
2	1			1		1			1	جمعيات نشطة للغاية مع موقع إنزال ومقر رئيسي ثابت
4	2		1	1		2		2		جمعيات نشطة للغاية مع مبنى مقر رئيسي
32	14	6	2	6	2	16	3	13		جمعيات نشطة
8	0				7	1		1		جمعيات غير نشطة
46	17	6	3	8	9	20	3	16	1	إجمالي الجمعيات

الملحق الثالث: قائمة بالمقابلات مع مزودي المعلومات الرئيسيين والحلقات النقاشية حسب المنطقة

المهرة

م	اسم الجهة	مسؤول التواصل	اسم المؤسسة	منصب الشخص الذي تمت مقابلته والإدارة/القسم	المنطقة
1	الهيئة العامة للثروة السمكية	عبدالناصر عويد كلشات	الهيئة العامة للثروة السمكية في محافظة المهرة	رئيس الهيئة العامة للثروة السمكية	الغيضة
2	الجامعات/مراكز الأبحاث — التدريب والخبرة	مبارك صالح التميمي	الهيئة العامة للثروة السمكية في محافظة المهرة	مدير الدراسات والبحوث، الهيئة العامة للثروة السمكية	الغيضة
3	موردو المدخلات (معدات، شبك، أجهزة تحديد المواقع "GPS"، معدات حديثة)	أمير محمد بكران	محلات بن بكران للتجارة العامة	المالك	حصون
4	موردو المدخلات (معدات، شبك، أجهزة تحديد المواقع "GPS"، معدات حديثة)	علي عمر العمودي	محلات العمودي لآلات البحرية ومعدات الصيد	المالك	الغيضة
5	موردو الوقود	عوض أحمد علي	محطة هاني داكور للخدمات البترولية	عامل محطة	الغيضة
6	موردو الوقود	حاج ميثان	محطة بن معطان للخدمات البترولية	مدير المحطة	سيحوت
7	مصنعو الثلج	عيسى محمد العرشي	مصنع العرشي للثلج	المالك	سيحوت
8	مصنعو الثلج	أحمد عبد الحكيم التميمي	مصنع التميمي للثلج	المالك	الغيضة

9	مصنعو القوارب	سالم سالوم الجحيش	مصنع المهرة للفاير جلاس وإصلاح القوارب وتصنيع السفن	المالك	الغيضة
10	ورش صيانة القوارب	عمر سالم با غزال	با غزال	المالك	سيحوت
11	ورش المحركات والصيانة	محمد سعيد مدهووس	ورشة مدهووس لإصلاح الآلات البحرية	المالك	سيحوت
12	ورش المحركات والصيانة	علي بن لادن	ورشة بن لادن لصيانة المعدات البحرية	المالك	الغيضة
13	النقل/الخدمات اللوجستية: النقل البري والبحري والجوي	عبد الله حسين علي بلحاف	شاحنات نقل الأسماك المصنوعة من الفاير غلاس	المالك	الغيضة
14	النقل/الخدمات اللوجستية: النقل البري والبحري والجوي	عبدربه محمد خميس	شاحنات نقل الأسماك المصنوعة من الفاير غلاس	المالك	سيحوت
15	البنوك/مؤسسات التمويل الأصغر	محمد علي بن سليم	بنك التضامن للتمويل الأصغر	مدير البنك	الغيضة
16	مقدمو الخدمات المالية الآخرون (غير الرسميين)	سالم علي سالم	تجار الجملة	المالك	الغيضة
17	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسمية)	حسن التميمي	شركة حوف للأسماك	مدير	الغيضة
18	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسمية)	أحمد البشري	شركة سواحل المهرة للأسماك والأحياء البحرية	المدير المالي	الغيضة
19	المجهزون (على نطاق صغير)	مبارك علي مدهووس	مبارك علي مدهووس	المالك	سيحوت
20	النساء اللاتي يعملون في التجهيز	ملوك عوض العبد	الملوك لمنتجات الأسماك	المالك	سيحوت

سيحوت	المالك	دلوبي عليه للمأكولات البحرية	صالحة العابد غابش	النساء اللاتي يعملون في التجهيز	21
الغيضة	المالك	شاحنات الأسماك المصنوعة من الفاير غلاس	محمد صالح قملي	تجار الجملة	22
قشنة	المالك	شاحنات الأسماك المصنوعة من الفاير غلاس	مختار سالم شاجول	تجار الجملة	23
الغيضة	المدير	مطعم البحر العربي	يزيد حمدان	تجار التجزئة (السوبر ماركت والمطاعم)	24
الغيضة	المالك	محل لبيع الأسماك	سند ناصر محمد ضبيبات	تجار التجزئة (السوبر ماركت والمطاعم)	25
سيحوت	المالك	محلات حسين للأسماك	حسين محمد الحميد	تجار التجزئة (السوبر ماركت والمطاعم)	26
حصوين	المالك	مكتب بن نبهان للتصدير والتجارة	عادل سعيد عميرين	المصدرون	27
الغيضة	المالك	مكتب عرير للتجارة العامة	سعيد البخيت عرير بلحاف	المصدرون	28
الغيضة	المالك	مكتب إبراهيم حسين الحافظ للتصدير	إبراهيم حسين الحافظ	المصدرون	29
صقر - حصوين	صياد	الصيادون	طاهر سعد محمد حسين كلشات	الصيادون	30
صقر - حصوين	صياد	الصيادون	فهد محمد خلات	الصيادون	31
قشنة	صياد	الصيادون	علي محمد سالم الجدحي	الصيادون	32
خاطر - سيحوت	الأمين العام	جمعية الصيادين التعاونية في خاطر وراخوت	سليمان محمد عيسى مدهووس	جمعيات الصيد	33
سيحوت	مدير الجمعية	جمعية صيادي سيحوت	شفيق سالم خميس	جمعيات الصيد	34

35	غرفة التجارة والصناعة	سالم أحمد بن حفيظ	غرفة التجارة والصناعة — المهرة	المدير العام	الغيضة
	ملخص الحلقات النقاشية				
1	الصيداؤون	محمد عوض عاشور	صياد	الدمخ-حساي-المسيلة	739860348
2	الصيداؤون	حسين مطهر باعباد	صياد	الدمخ-حساي-المسيلة	780958394
3	الصيداؤون	أحمد كرامة العدلي	صياد	الدمخ-حساي-المسيلة	733764681
4	الصيداؤون	سالم صالح العدلي	صياد	الدمخ-حساي-المسيلة	738612845
5	الصيداؤون	سعيد عبيد الكثيري	صياد	الدمخ-حساي-المسيلة	715137655
6	الصيداؤون	مبخوت عيدة العدلي	صياد	الدمخ-حساي-المسيلة	782265957
1	الشباب	نادي محوي سالم مشاجل	الشباب	صقر - حصوين	771140861
2	الشباب	علي جمال علي	الشباب	صقر - حصوين	
3	الشباب	سالم محمد سالم خلات	الشباب	صقر - حصوين	774613061
4	الشباب	عبد الله علي علي	الشباب	صقر - حصوين	
5	الشباب	صالح عيسى علي	الشباب	صقر - حصوين	
6	الشباب	محمد سعيد محمد	الشباب	صقر - حصوين	
7	الشباب	علي سالم سعيد	الشباب	صقر - حصوين	
8	الشباب	سعيد عواتات سالم	الشباب	صقر - حصوين	
1	امرأة	منال محمد عبد الله عويد	نساء	سيحوت	774883144
2	امرأة	رحيمة عويد مبارك رويدي	نساء	سيحوت	773933631
3	امرأة	باجيلة حميد مبارك	نساء	سيحوت	

	سيحوت	نساء	نادية محمد سعيد	امرأة	4
782878622	سيحوت	نساء	صالحة العابد غباش	امرأة	5
	سيحوت	نساء	مروة محمد عبد الله	امرأة	6
	سيحوت	نساء	خديجة أبو بكر الحميد	امرأة	7

تعز

م	عدد المقابلات	الجهة	اسم الممثل	المنصب	رقم الهاتف	المديرية
1	1	حلقة نقاشية	صيادون	صيادون		المخا
2	1	حلقة نقاشية	شباب	شباب		الخوخة
3	1	حلقة نقاشية	نساء	نساء		المخا
4	1	الهيئة العامة للثروة السمكية	الهيئة العامة للثروة السمكية في البحر الأحمر	وضاح عبد الملك المدحجي	771690283	مدير عام الثروة السمكية في محافظة تعز

المخا	772195521 772547133	أستاذ جامعي في العلوم البحرية	أحمد محمد عبده مايه	جامعة الحديدة	الجامعات/مراكز الأبحاث — التدريب والخبرة	1	5
المخا	770052799 736644628 777612788 738699618	باحث في علوم الأحياء البحرية	محمد حسن فتيحي عشيم — هزاع أحمد كداف فتيحي	الهيئة العامة لأبحاث علوم البحار والأحياء المائية - بدعم من منظمة الأغذية والزراعة	المختبرات/منشآت الاختبار	1	6
ذباب	737455805	مدقق الجودة	صدام أحمد سعيد مجلس		مدققو الجودة	1	7

المحا	773070874	المالك/ المدير	علاء السلال زايد بكري	محللات السلال لمعدات الصيد	موردو المدخلات (المعدات، الشبكات، أجهزة تحديد المواقع "GPS"، المعدات الحديثة)	1	8
الخوخة	739211555 776467861	المالك/ المدير	محمد علي أحمد عايش	مجموعة الصمود لمشتقات البترول	موردو الوقود	1	9
المحا	772024329 780362008	المدير	رشيد عبد الله عوض محمد	مصنع المخا للثلج	صانعو الثلج	1	10
الخوخة	770181014 733651094	المالك/المدير	علي ثابت سعيد باحيدر	شركة الزئبق لتصنيع وبيع قوارب الفاير جلاس	صانعو القوارب	1	11
ذباب	711123216	المالك/المدير	عدنان منصور سعيد محمد	ورشة عدنان	ورش إصلاح المحركات	1	12
ذباب	770460944 736835648	المالك	نبيل عوض عيسى	النقل البري	النقل/الخدمات اللوجستية: الشحن البري والبحري والجوي	1	13

المخا	772121589	مدير فرع في المخا	مازن منصور علي هزاع الصلوي	بنك الكرمي للتمويل الإسلامي الصغير	البنوك/مؤسسات التمويل الأصغر	1	14
المخا	773168524	مدير فرع - فرع المخا	وهيب فؤاد محمد قاسم الصبري	مؤسسة ثمار للتمويل الأصغر		1	15
المخا	777481485	تاجر (وكيل)	عماد صالح زيد أحمد علي	تاجر (وكيل)	مقدمو خدمات مالية آخرون (غير رسميين)	1	16
الخوخة	737982875 772711377	نائب المدير	أحمد حمود يحيى ديهم	مؤسسة عمار الحظاء للأسماك والأحياء البحرية	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسمية)	2	17
التحيتة	772240820 773078477	الشركاء/العاملون	عبد الله عبد محمد حسن - سلمان فرح أكيش	مصنع تخفيف وتدخين الأسماك			
المخا	737298513	المالك/ المدير	حميده عبدو أحمد عمر	تعبئة الأسماك	النساء اللاتي يعملن في التجهيز	2	18
المخا	730638259	المالك/ المدير	مروة نبيل يحيى علي	تعبئة الأسماك			

المخا	772431730	المالك/ المدير	حلمي أحمد السيد أحمد	تاجر جملة	تجار الجملة	2	19
ذباب	730494235 733340119	المالك/ المدير	عماد علي علوي علي المصافي	تاجر جملة			
المخا	778086952	الشريك/ المدير	منصور علي عبد الله علي	مطعم الراسني الحديث	تجار التجزئة (السوبر ماركت والمطاعم)	2	20
المخا	777172811	المالك/ المدير	عبد محمد علي عنيبي	عربة متنقلة لبيع الأسماك			
المخا	781095343 738468303 774306716	المالك/ المدير	محمد علي محمد الزرنوقي	مركز الزرنوقي لجمع أسماك القرش	المصدرون	2	21
المخا	775227485	نائب مدير فرع المخا	يوسف هبة عبد الله مسوي	الفقيه لتصدير الأسماك			
ذباب	739499547	المالك/ المدير	مصطفى سعيد عوض الخيساوي	الصيادون	الصيادون	2	22
الخوخة	777394645	المالك/ المدير	عياش عمر عماري كنيد	الصيادون			

المحا	735086029	رئيس الجمعية	حسن فقير علي حلي	جمعية البحيرة السمكية	جمعيات الصيادين	2	23
الخوخة	773924915	رئيس الجمعية	فؤاد علي عبد الله دبلة	جمعية صيادي الخوخة التعاونية			

حضر موت

م	اسم الجهة	اسم الممثل	المنصب	المنطقة	رقم الهاتف
مقابلات مزودي المعلومات الرئيسيين - المستوى المحلي					
1	الهيئة العامة للثروة السمكية	الهيئة العامة للثروة السمكية في حضر موت	يسلم سعيد بالغموم	رئيس الهيئة العامة للثروة السمكية في بحر العرب وحضر موت وشبوة وسقطرى	حضر موت
مقابلات مزودي المعلومات الرئيسيين - المستوى الإقليمي					
2	الجامعات/المراكز البحثية - التدريب والخبرة	جامعة حضر موت للعلوم والتكنولوجيا	الدكتور أوسان معروف باهرمز	أستاذ مشارك في الصناعات الغذائية - جامعة حضر موت	حضر موت
3	المختبرات/منشآت الاختبار	الهيئة العامة للثروة السمكية لمحافظة حضر موت	محمد باعامر	مدير مختبر مراقبة جودة الأسماك بالهيئة	حضر موت
4	مدقو الجودة	الهيئة العامة للثروة السمكية لمحافظة حضر موت	صلاح سعيد العبيدة	رئيس إدارة الجودة، الهيئة العامة للثروة السمكية في بحر العرب وحضر موت وشبوة وسقطرى	حضر موت

777050905	الشحر	حضر موت	مدير المحل	عوض فرج سعيد باصبع	أمواج لجميع أنواع معدات الصيد	موردو المدخلات (المعدات، والشبائك، أجهزة تحديد المواقع "GPS"، والمعدات الحديثة)	5
771973706	المكلا	حضر موت	مدير المحل	محمد عمر عبد الرحمن العماري	محللات العماري لمعدات الصيد	موردو المدخلات (المعدات، والشبائك، أجهزة تحديد المواقع "GPS"، والمعدات الحديثة)	6
777346770	قصيعر	حضر موت	مالك المحل	أبو بكر علي أبو بكر باعباد	شركة العبادي للمعدات البحرية	موردو المدخلات (المعدات، والشبائك، أجهزة تحديد المواقع "GPS"، والمعدات الحديثة)	7
774088044	الريدة الشرقية	حضر موت	رئيس الجمعية	يونس الأساني	محطة جمعية العقيق	موردو الوقود	8
777626773	الشحر	حضر موت	مسؤول المحطة	حسين محمود السلمة	محطة جمعية صيادي الشحر	موردو الوقود	9
772532105	المكلا	حضر موت	رئيس الجمعية	باسم باشيبان	محطة الجمعية التعاونية	موردو الوقود	10
777158454	الشحر	حضر موت	مالك المصنع	كرامة الغثنيني	مصنع الكرامة للثلج	مصنعي الثلج	11
776731376	عين بامعبد	شبووة	مدير المصنع	ناصر جرول محمد راشد	مصنع عين بامعبد للثلج	مصنعي الثلج	12
777508932	الشحر	حضر موت	مدير المصنع	علي مبارك باراية	مصنع الصياد للفاير غلاس	مصنعي القوارب	13
778463288	الريدة الشرقية	حضر موت	مدير المصنع	محمد خميس البيزدي	مصنع الرضا	مصنعي القوارب	14

777321643	الشحر	حضر موت	مالك الورشة	فؤاد سعيد دريقان	الإتقان للقوارب	ورش المحركات والصيانة	15
777378558	خلف	حضر موت	مشرف الورشة	خالد محمد باحسين	ورشة باحسين لإصلاح الآلات البحرية	ورش المحركات والصيانة	16
771748676	المكلا	حضر موت	مالك الورشة	صلاح بن زاهدان	ورشة صيانة القوارب	ورش المحركات والصيانة	17
777394711	الشحر	حضر موت	مالك مركبة نقل أسماك	أحمد محمد بن سويد	مالكو وسائل النقل	النقل/الخدمات اللوجستية: النقل البري والبحري والجوي	18
778456668	الديس والحامي	حضر موت	مالك مركبة نقل أسماك	عبدالله محمد باوزير	مالكو وسائل النقل	النقل/الخدمات اللوجستية: النقل البري والبحري والجوي	19
773787189	الشحر	حضر موت	مدير البنك	رائد سالم باحويرث	مصرف اليمن والبحرين الشامل	البنوك/مؤسسات التمويل الأصغر	20
777319144	المكلا	حضر موت	مدير البنك	د. وليد العطاس	بنك البصري للتمويل الأصغر	البنوك/مؤسسات التمويل الأصغر	21
777828840	الشحر	حضر موت	رئيس مجمع أسماك الرملة	محمد كرامة جانبين	مجمع أسماك الرملة	مقدمو الخدمات المالية الآخرون (غير رسميين)	22
777446031	المكلا	حضر موت	المسؤول المالي	محفوظ سالم بادبة	جمعية ساحل حضر موت للعباري	مقدمو الخدمات المالية الآخرون (غير رسميين)	23
775053126	الشحر	حضر موت	مالك المصنع	أحمد محمد بغويته	المصنع الحضرمي لتعليب وتعليف الأسماك	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسمية)	24

777226594	الشحر	حضر موت	مالك المصنع	سعيد علي بارود	مصنع تجفيف وتمليح الأسماك	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسومية)	25
772396120	قصيعر	حضر موت	مالك المصنع	محمد عيسى الجمحي	مصنع تجفيف وتمليح الأسماك	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسومية)	26
778845844	المكلا	حضر موت	مدير الشركة	عبد الرحمن سالم بن الشيخ أبو بكر	شركة ماسة حضر موت للتوكيلات والتجارة العامة	المجهزون (شركات التجهيز الصغيرة والرسومية)	27
770972004	الديس الشرقية	حضر موت	والد صاحبة المشروع	علي سعيد بصله	مصنع بيتي لتحضير وتجفيف أسماك القرش	النساء اللاتي يعملن في التجهيز	28
702123502	الديس الشرقية	حضر موت	مالكة المشروع	أسرار سالم باقراف	مصنع بيتي لتعليب الأسماك	النساء اللاتي يعملن في التجهيز	29
770280899	الديس الشرقية	حضر موت	صاحبة المطبخ	نورا باسيس	مطبخ بيتي لتحضير وجبات المأكولات البحرية	النساء اللاتي يعملن في التجهيز	30
778187772	الديس والحامي	حضر موت	تاجر جملة	سالم عوض باوزير	تجار الجملة	تجار الجملة	31
771159950	الشحر	حضر موت	تاجر جملة	سالم عبيد سالم عبولان	تجار الجملة	تجار الجملة	32
773788083	الشحر	حضر موت	تاجر جملة	غبيش علي الغراي	تجار الجملة	تجار الجملة	33
777216096	المكلا	حضر موت	تاجر جملة	خالد بن سالم	تجار الجملة	تجار الجملة	34

772330673	الشحر	حضر موت	تاجر جملة	عوض عبد بن زين	تجار التجزئة	تجار التجزئة (محلات السوبر ماركت والمطاعم)	35
770945328	المكلا	حضر موت	صاحب محل أسماك	محمد فرج بشادي	تجار التجزئة	تجار التجزئة (محلات السوبر ماركت والمطاعم)	36
777734214	الشحر	حضر موت	صاحب محل أسماك	محسن أحمد باصلاح	تجار التجزئة	تجار التجزئة (محلات السوبر ماركت والمطاعم)	37
772559241	بيز علي	شهوة	صاحب محل أسماك	يونس محمد باجراد	تجار التجزئة	تجار التجزئة (محلات السوبر ماركت والمطاعم)	38
779333472	الشحر	حضر موت	الرئيس التنفيذي	محمد صالح البحري	شركة اللؤلؤة للأسماك	المصدرون	39
770153113	الشحر	حضر موت	مسؤول المشتريات	ماجد محمد محمد باهجر	شركة بروم للأسماك	المصدرون	40
777671337	الديس والحامي	حضر موت	مدير الشركة	محمد سهيل بن إسحاق	شركة لويستر	المصدرون	41
771617003	الشحر	حضر موت	مالك الشركة	سالم علي التوم	شركة تصدير الثروة البحرية	المصدرون	42
781675148	بيز علي	شهوة	صياد	عوض مبارك الجداج	الصيداؤون	الصيداؤون	43
777793170	المكلا	حضر موت	صياد	صلاح محمد بن وابر	الصيداؤون	الصيداؤون	44
771293415	عين بامعبد	شهوة	صياد	محمد عبدالله صالح	الصيداؤون	الصيداؤون	45
771293415	عين بامعبد	شهوة	صياد	عبدالله صلاح السمسموم	الصيداؤون	الصيداؤون	46

773532262	الشحر	حضر موت	رئيس جمعية صيادي الشحر التعاونية	محمد عبيد باسويد	جمعيات الصيد	جمعيات الصيد	47
771138195	الشحر	حضر موت	رئيس جمعية صيادي ساحل الخور	عوض محمد باراية	جمعيات الصيد	جمعيات الصيد	48
738490525	بروم	حضر موت	رئيس جمعية صيادي بروم	هاني باسلوم	جمعيات الصيد	جمعيات الصيد	49
781361009	بير علي	شبهوة	المسؤول المالي لجمعية صيادي حصن الغراب التعاونية	طلال صالح باصهيب	جمعيات الصيد	جمعيات الصيد	50

عدن

م	اسم الجهة	اسم الشخص الذي تمت مقابلته	الدور/المنصب	رقم التواصل	المحافظة	المديرية
1	الهيئة العامة للثروة السمكية	أحمد الحمزة	المدير العام للتخطيط والتطوير، هيئة الثروة السمكية في خليج عدن	771274708	عدن	التواهي

المعلا	عدن	771211452	مدير المركز	راشد محمد الشعبي	مركز إنزال وحراج الأسماك (الدوكيارد)		2
راس العارة	لحج	771017279	مدير المركز	أحمد ذيبان محسن	مركز لحج للأسماك		3
خور مكسر	عدن	772911285	مدير الأمن الغذائي وسبل العيش	علي الصانعي	منظمة صناع النهضة	المنظمات غير الحكومية المحلية العاملة في القطاع السمكي	4
البريقة	عدن	777493808	خبير في الثروة السمكية	رشيد محمد	مدرب وخبير	مراكز الأبحاث والتدريب والختبرات	5
المنصورة	عدن	770941369	المالك/المدير	حسين محمد باقي	مصنع معمر للتلج	موردو الثلج	6
البريقة	عدن	777332533	المدير	محمد علي أفندي	مصنع عمران للتلج		7
البريقة	عدن	772486722	المالك/المدير	عبد الله مهدي حسين	ورشة فقم	ورش صيانة القوارب	8
البريقة	عدن	777956078	المالك/المدير	محمد أنور بازرعة	الصيد لمعدات الصيد	موردو المدخلات (المعدات والشبك)	9
المعلا	عدن	779403512	رئيس المسوقين	مجدي أحمد حسن	مسؤول التسويق	تجار الجملة	10
البريقة	عدن	777232831	المالك/المدير	رشيد عزار	تاجر جملة		11

المعلا	عدن	772839047	المالك/المدير	نزار أحمد	تاجر جملة		12
شقرة	أبين	782666545	مدير مكتب خدمات الشقرة	حسين الهطل	تاجر جملة		13
راس العارة	لحج	774524456		محمد قاسم	تاجر جملة		14
المعلا	عدن		المالك/المدير	عبدالله الحيدري	محل أسماك طازجة	تجار التجزئة (محلات السوبر ماركت والمطاعم)	15
المعلا	عدن		المالك/المدير	أرسلان أحمد	محلا متنقل لبيع الأسماك بالتجزئة		16
المعلا	عدن	772425918	رئيس الصيادين	خالد فضل جبل	مركز إنزال وحراج الأسماك (الدوكيارد)	الصيادون	17
البريقة	عدن	771541721	بحار/ملاحة بحرية	ناصر حيدرة	صياد		18
البريقة	عدن	775404146	المالك/المدير	وجدي ياسر	صياد		19
شقرة	أبين	773209943	المالك/المدير	عدنان هادي ناصر	صياد		20
البريقة	عدن	770272816	رئيس الجمعية	أحمد رشيدى عوض	جمعية خليج عدن للأسماك	جمعيات الصيادين	21
صيرة	عدن		رئيس الجمعية	علي عبدالسلام	جمعية صيادي صيرة		22

البريقة	عدن		صياد	صيادون	حلقة نقاشية	23
البريقة			شباب	شباب	حلقة نقاشية	24
البريقة			نساء	نساء	حلقة نقاشية	25

الملحق الرابع: أدوات البحث

سيتم إعداد خمسة أدلة مناقشة مختلفة للبحث حسب الجهات المستهدفة، وتشمل ما يلي:

1. دليل مناقشة للمنظمات والغرف التجارية والمنظمات الوطنية/الدولية غير الحكومية
2. دليل مناقشة للجهات الفاعلة في الوظائف الداعمة
3. دليل المناقشة للجهات الفاعلة في سلسلة القيمة
4. دليل مناقشة للحلقات النقاشية (النساء والشباب)
5. دليل مناقشة للحلقات النقاشية مع الصيادين

دليل المناقشة (1): المنظمات العاملة في القطاع السمكي: المنظمات غير الحكومية، والجمعيات، والغرف التجارية، وغيرها

الغرض

يتمثل الهدف الرئيسي من تقييم منظومة السوق هذا في فهم السوق السمكي بشكل عام، والوظائف الداعمة المرتبطة به والقواعد/اللوائح التي تنظم القطاع. والغرض من ذلك هو تحديد فرص نمو القطاع، وتحليل القيود التي تُعيق تعزيز أداء القطاع والتدخلات المحتملة التي من شأنها تحفيز نموه.

معلومات عامة عن المنظمة/الجهة التي تمت المقابلة معها

نبذة عن الجمعية	
اسم المنظمة	
المنطقة التي تغطيها	
اسم الشخص الذي تمت مقابلته	

	المسمى الوظيفي للشخص الذي تمت مقابله والقسم/الإدارة
	العنوان (الهاتف والبريد الإلكتروني)

للمنظمات الوطنية الحكومية وغير الحكومية (المحلية والدولية)

1. يُرجى تقديم لمحة عامة عن منظماتكم والمشاريع المنفذة أو السياسات الموضوعة (في حالة المنظمات الحكومية)؟ حاول الحصول على معلومات عن مشاريع القطاع السمكي، والمناطق التي تغطيها، وآخر المشاريع المرتبطة بالقطاع).
2. كيف تصف القطاع في الوقت الحاضر؟ ما هي الاتجاهات والعوامل التي تؤثر على القطاع في الوقت الحاضر وما هي الجهود المبذولة لتحسين القطاع وتنميته (المشاريع والاستراتيجيات)؟
3. ما هو تأثير الحرب على المستفيدين في الوقت الحالي؟ ما الذي تغير؟ كيف تساعد المنظمة في تخفيف حدة الأزمة على المستفيدين؟
4. ما نوع خدمات الدعم وتطوير الأعمال الموجودة للقطاع؟ هل هي كافية؟ ما هي الخدمات الإضافية المطلوبة وغير المتوفرة حتى الآن؟
5. برأيك، ما هي الفرص المتاحة للقطاع السمكي؟ من يمكنه الاستفادة من هذه الفرص ولماذا؟
6. ما هي التحديات الرئيسية التي تُعيق تعافي القطاع السمكي ونموه؟ من حيث الاستثمار ومعلومات السوق والعمالة وتكلفة المدخلات والوصول إلى الأسواق؟
7. إذا طلب منك تسليط الضوء على الدروس المستفادة من المشاريع، فما هي هذه الدروس؟ ما الذي يجب القيام به لتوسيع نطاق التأثير؟
8. ما الذي ينبغي القيام به لتحديث القطاعات وتطويرها؟ استفسر عن توصيات محددة بشأن:
 - أ) التكامل التكنولوجي
 - ب) تحسين الوصول إلى معلومات السوق
 - ج) تسهيل الوصول إلى التمويل
 - د) تطوير القوى العاملة
 - هـ) الوصول إلى أسواق جديدة

دليل المناقشة (2): الجهات الفاعلة التي تقدم وظائف داعمة لسلسلة القيمة

الغرض

يتمثل الهدف الرئيسي من تقييم منظومة السوق هذا في فهم السوق السمكي بشكل عام، والوظائف الداعمة المرتبطة به والقواعد/اللوائح التي تنظم القطاع. والغرض من ذلك هو تحديد فرص نمو القطاع، وتحليل القيود التي تُعيق تعزيز أداء القطاع والتدخلات المحتملة التي من شأنها تحفيز نموه.

معلومات عامة عن المنظمة/الجهة التي تمت المقابلة معها

نبذة عن المؤسسة	
اسم المؤسسة	
المنطقة التي تغطيها	
اسم الشخص الذي تمت مقابلته	
المسمى الوظيفي للشخص الذي تمت مقابلته والقسم/الإدارة	
العنوان (الهاتف والبريد الإلكتروني)	

للمؤسسات، والبنوك، ومراكز الأبحاث، ومدققي الجودة، والمختبرات

1. يُرجى تقديم لمحة عامة عن مؤسستكم والخدمات التي تقدمونها؟ (حاول الحصول على معلومات عن الخدمات المختلفة وكذلك القطاعات والمناطق التي تغطيها).

2. من هم عملاؤكم؟ ومن الذي يمكن اعتباره عميلاً؟ (استوضح عن نوع العملاء سواء كانوا شركات أو أفراد، والقطاعات التي يعملون فيها).
3. ما هو تأثير الحرب على عملك في الوقت الحالي؟ ما الذي تغير؟ كيف أثرت الحرب على عملائك؟
4. ما هي التحديات التي تواجهها في عملك؟ استفسر عن التحديات التي تواجهها المؤسسة والعملاء.
5. ما رأيك في القطاع السمكي؟ هل شاركت مؤسستك في هذا القطاع؟ كيف شاركت؟ (إذا كانت الإجابة بالنفي، اسأل عن السبب) هل تغير القطاع في السنوات القليلة الماضية وكيف تغير؟
6. ما هو نوع خدمات الدعم وتطوير الأعمال الموجودة للقطاع؟ هل هي كافية في رأيك؟ ما هي الخدمات الإضافية المطلوبة وغير المتوفرة حتى الآن؟
7. برأيك، ما هي الفرص المتاحة للقطاع السمكي؟ من يمكنه الاستفادة من هذه الفرص ولماذا؟
8. ما هي التحديات الرئيسية التي تُعيق تعافي القطاع السمكي ونموه؟ من حيث الاستثمار ومعلومات السوق والعمالة وتكلفة المدخلات والوصول إلى الأسواق؟
9. ما الذي ينبغي القيام به لتشجيع الجهات الفاعلة في القطاع للاستفادة من الفرص المتاحة والنمو؟ ما هو الدور الذي يمكن أن تؤديه في الاستفادة من هذه الفرص؟ (استفسر أكثر عما يمكن أن يجعلهم ينخرطون بشكل أكبر في القطاع).

دليل المناقشة (3): مختلف الجهات الفاعلة في السوق

الغرض

يتمثل الهدف الرئيسي من تقييم منظومة السوق هذا في فهم السوق السمكي بشكل عام، والوظائف الداعمة المرتبطة به والقواعد/اللوائح التي تنظم القطاع. والغرض من ذلك هو تحديد فرص نمو القطاع، وتحليل القيود التي تُعيق تعزيز أداء القطاع والتدخلات المحتملة التي من شأنها تحفيز نموه.

معلومات عامة عن المنظمة/الجهة التي تمت المقابلة معها

نبذة عن الجمعية	
	اسم المؤسسة

	المنطقة التي تغطيها
	اسم الشخص الذي تمت مقابلته
	المسمى الوظيفي للشخص الذي تمت مقابلته والقسم/الإدارة
	العنوان (الهاتف والبريد الإلكتروني)

عينة أسئلة للجهات الفاعلة الرئيسية في سلسلة القيمة السمكية

1. وصف عام للجهة الفاعلة (صياد، تاجر جملة، تاجر تجزئة، مجهز، مصدر)، من حيث

كبيرة/صغيرة/مندمجة/مستقلة/إلخ:

أ) نوع الجهة

ب) سنوات العمل

ج) حجم العمل (عدد العمال/الموظفين، حجم القارب، المساحة المخصصة)؟

د) عدد المنتجات وكمية الإنتاج في الموسم الواحد (السنوات الجيدة والسيئة)

هـ) هل يعمل بدوام كامل طوال العام؟ ماذا يعمل/تعمل؟

و) التعليم، ومصادر الدخل الأخرى، والأصول، وموارد الأسرة

2. ما هي تكنولوجيا الإنتاج/نموذج الإنتاج الذي يستخدمه/تستخدمه؟

أ) مصادر المدخلات: من أين يشترون المواد؟ كم مرة؟ كم كانت تكلفتها من قبل وكم تكلفتها الآن؟ (يُرجى

محاولة الحصول على رقم التواصل مع مزود المدخلات/مشغل الآلات أو الصياد أو تاجر الجملة الذي يشترون

منه).

ب) كيف هي آلية العمل: كيف يعمل صيادو الأسماك مع تجار الجملة، وكيف يعمل تجار الجملة مع تجار

التجزئة، وكيف يعمل المجهزون أو المصدرون مع مزودي الأسماك؟

1. ما هي شروط الشراء؟

2. ما هي طريقة التوريد (الحد الأدنى للكمية، التسليم، التعاقد، إلخ).

3. ما هي شروط الدفع؟

- (ج) كم تُشكل المدخلات من التكلفة الإجمالية؟ (استفسر عن النسبة المئوية المقدرة)
- (د) ما هو توزيع التكلفة بشكل عام؟ ما هو العامل الذي يمثل النسبة الأعلى؟
- (هـ) ما هو المصدر الرئيسي للتمويل عند الحاجة؟ ما هي المصادر الأخرى المتاحة؟ كيف يعلمون بها؟
- (و) ما هي التحديات المختلفة التي يواجهها؟ ما هي المعوقات التي تحول دون توسيع نطاق الإنتاج والنمو؟
- ### 3. استراتيجية المبيعات المستخدمة؟

- (أ) لمن يبيعون؟ (استفسر عن جميع أنواع العملاء الذين يبيعون لهم ومناطقهم) من الذي يتولى النقل؟
- (ب) هل هناك اختلاف في السعر حسب نوع/جودة المنتج؟ ما الذي يحدد ذلك بالضبط؟
- (ج) بالنسبة للمصدرين: من هم عملاؤك المستهدفون في أسواق التصدير؟ كيف تغيروا؟ كيف حددتم هؤلاء العملاء؟ ما هي متطلبات الوصول إلى الأسواق والعملاء المستهدفين؟
- للمجهزين والمصدرين: ما هي العملية التي تتبعونها بمجرد وصول الأسماك إلى مقر عملكم؟ ما نوع عمليات القيمة المضافة التي تتبعونها؟ (تحقق مما إذا كانوا يقومون بتجميد الأسماك الكاملة أو قطع الرأس وإزالة الأحشاء قبل التجميد، أو غير ذلك). ماذا عن الأسماك المعلبة أو المقطعة إلى شرائح؟ هل تشارك في مثل هذه القيمة المضافة؟ لماذا أو لماذا لا؟
- (د) من هم المنافسون؟ كيف يميزون أنفسهم عن المنافسين؟
- (هـ) متى تكون الأسعار عند أعلى وأدنى مستوياتها؟ ما هي أسباب ذلك؟ من الذي يستحوذ على أعلى ربح في ذلك؟
- (و) ما هي شروط البيع نقدًا؟ هل هي دفعات مقدمة من المشتري، أم نقدًا، أم دفع آجل بسعر ثابت، أم بيع بالأمانة؟
- (ز) هل هناك الكثير من المشترين/المستوردين - كم عددهم في المنطقة؟
- (ح) ماذا يحدث للمنتجات غير المباعة؟ ما هي النسبة المئوية التي تذهب إلى النفايات؟ ما الذي يمكن فعله لتقليل الهدر؟
- (ط) ما هي القضايا الرئيسية المتعلقة بالوصول إلى المبيعات (السعر) أو زيادتها في السوق المحلي وسوق التصدير؟
- (ي) بالنسبة للمجهزين: كم من إنتاجك يُباع في الأسواق المحلية؟ في أسواق التصدير؟ ما هي التحديات الرئيسية التي تُعيق التوسع في الأسواق المحلية؟ ما الذي يجب القيام به، في رأيك، لتنمية السوق المحلية؟
- (ك) ما هي الممارسات التجارية المختلفة التي تتم بين التجار في البيع والشراء؟
- (ل) من أين يحصل على المعلومات عن الأسواق؟ من يقدم هذه الخدمات؟
- (م) هل هم جزء من جمعية أو تعاونية؟ إذا نعم، ما اسمها؟ إذا لا، لماذا؟

4. أسئلة إضافية للمجهزين/المصدرين/تجار الجملة:

- (أ) ما هي فرص النمو المتاحة من وجهة نظرك؟ هل هناك طلبات غير ملبأة؟ أين توجد هذه الفرص (السوق المحلية أو سوق التصدير)؟ حثهم على تقديم المزيد من التفاصيل حول هذه الفرص.
- (ب) ما الذي سيساعدهم على اقتناص مثل هذه الفرص؟ ما نوع الخدمات التي يحتاجون إليها لتحسين أدائهم وتنمية أعمالهم؟ (استفسر عن متطلبات الجودة والكمية ودور الهيئة العامة للثروة السمكية وغيرها).
- (ج) هل شاركوا في تطوير منتجات جديدة؟ إذا نعم، ما هي المنتجات التي تم طرحها وكيف قرروا العمل على مثل هذه المنتجات؟ من الذي قدم الدعم؟
- (د) هل يتواصلون مع الصيادين بشأن اتجاهات السوق؟ لماذا أو لماذا لا؟

5. ممارسات التوظيف للمجهزين والمصدرين:

- (أ) كيف يجدون العمال؟ كيف يختارونهم؟
- (ب) كم يدفعون لهم؟ (رجال، نساء؟)
- (ج) ما هي المشاكل المرتبطة بالعمالة؟ هل من الأسهل العثور على عمالة الآن أم أصعب؟ لماذا؟
- (د) ما هي التحديات التي تواجه توظيف العمالة الماهرة؟

6. أفكار للتحسين: ما هو أكثر شيء سيساعد العمل؟

- (أ) العمالة الماهرة (تدريب العمالة الحالية أو توظيف عمالة جديدة)
- (ب) انخفاض تكلفة المدخلات
- (ج) الوصول إلى أسواق جديدة
- (د) غير ذلك

7. أخرى: هل حصلت على مساعدة من أي منظمة؟ وبأي طريقة؟

دليل المناقشة (4): الحلقات النقاشية مع الشباب والنساء

الغرض

يتمثل الهدف الرئيسي من تقييم منظومة السوق هذا في فهم السوق السمكي بشكل عام، والوظائف الداعمة المرتبطة به والقواعد/اللوائح التي تنظم القطاع. والغرض من ذلك هو تحديد فرص نمو القطاع، وتحليل القيود التي تُعيق تعزيز أداء القطاع والتدخلات المحتملة التي من شأنها تخفيف نموه.

1. منذ متى وأنت تعيش في هذه المنطقة؟ كيف تغيرت في السنوات العشر الأخيرة برأيك؟
2. ما الذي تغير منذ بداية الحرب؟ كيف أثر ذلك على المنطقة والاقتصاد؟ وضح أكثر من فضلك.

3. ما هي فرص كسب الرزق الموجودة في المنطقة؟ ما هي القطاعات التي توفر فرص الدخل؟
4. ما هي الوظائف الشائعة التي يحصل عليها الشباب/النساء في منطقتك؟ هل تختلف عن المناطق الأخرى؟ من أي ناحية؟
5. كم عدد الذين يعملون حالياً؟
أ) بالنسبة للموظفين، كيف وجدت الوظيفة؟ أين تبحث عادةً عن عمل؟ كيف تتم عملية التوظيف في الوقت الحاضر؟
ب) بالنسبة للعاطلين عن العمل، ما هي برأيك التحديات التي تواجههم في الوصول إلى سوق العمل؟
6. ما هي نسبة الشباب/النساء العاملين في القطاع السمكي؟
أ) بالنسبة للعاملين، كيف بدأت العمل في هذا القطاع؟ هل هو مجزٍ؟ من أي ناحية؟
ب) بالنسبة لأولئك الذين لا يعملون في هذا القطاع، ما هي أسباب عدم العمل في هذا القطاع؟ ما الذي يجعل هذا القطاع أكثر جاذبية للنساء/الشباب؟
7. ما هي التحديات المختلفة التي تواجهها هذه الأيام؟ أي تحديات إضافية في الحصول على عمل؟
أ) بالنسبة للنساء: ما التحديات التي تواجهينها كإمرأة عند الحصول على وظائف؟ هل هناك وظائف مقصورة على الرجال فقط؟ وما هي هذه الوظائف؟
ب) بالنسبة للموظفين: ما هي التحديات التي يواجهها العمال/الموظفين في العمل؟ (استفسر عن الأجور والفجوة في الأجور، والمهام، وساعات العمل، وظروف العمل، والمعاملة بشكل عام).
8. ما المطلوب للتغلب على هذه التحديات؟
9. هل فكرت في بدء مشروعك الخاص؟ إذا نعم، إلى أين وصلت في ذلك؟ ما الدعم الإضافي المطلوب؟ إذا لا، لماذا؟
10. في عالم مختلف، ماذا تود أن تكون؟ ماذا ستكون وظيفة أحلامك؟ في أي قطاع؟

دليل المناقشة (5): الحلقة النقاشية مع الصيادين

الغرض

يتمثل الهدف الرئيسي من تقييم منظومة السوق هذا في فهم السوق السمكي بشكل عام، والوظائف الداعمة المرتبطة به والقواعد/اللوائح التي تنظم القطاع. والغرض من ذلك هو تحديد فرص نمو القطاع، وتحليل القيود التي تُعيق تعزيز أداء القطاع والتدخلات المحتملة التي من شأنها تحفيز نموه.

1. منذ متى وأنت تعيش في هذه المنطقة؟ كيف تغيرت في السنوات العشر الأخيرة برأيك؟
2. هل لاحظت أي تغيرات في أعداد الأسماك أو جودة المياه أو جوانب أخرى؟ إذا نعم، كيف أثرت هذه التغيرات على معيشتك؟
3. هل يمكنك وصف روتينك المعتاد لصيد الأسماك في اليوم؟ ما هي مدة عملية الصيد؟ ما هو حجم قاربك؟ ما هي الأدوات والتقنيات التي تستخدمها؟ كم عدد الأشخاص الذين يعملون معك خلال هذه الرحلة؟ كيف تغيرت هذه الأمور مع مرور الوقت، إن وجدت؟
4. من أين تحصل على مدخلاتك عادةً؟ هل تحصلون دائماً على هذه المدخلات من هؤلاء الموردين أم تغيرت؟ ما هي العوامل التي تأخذها في الاعتبار عند الحصول على هذه المدخلات؟ (استفسر عن مصادر الوقود والأسعار).
5. هل واجهتم أي مشاكل في الحصول على هذه المدخلات؟ إذا نعم، فما هي هذه المشكلات؟ (تحقق من التكلفة والقدرة على تحمل التكاليف والتوافر).
6. ما هي طريقة الدفع وكيف تؤمنون هذه المبلغ؟ (استفسر عن مصادر التمويل)
7. ما هي مصادر التمويل المتاحة؟ وما هي أكثرها تفضيلاً؟ ولماذا؟
8. أين تبيع أسماكك؟ من هم عملائك الذين تبيع لهم؟ (استفسر عن تجار الجملة). كيف تُحدد عملائك؟ هل أنت راضٍ عن المبيعات؟ (تعمق أكثر في العلاقة مع الموردين). هل هناك أي تحديات مرتبطة بالمبيعات؟ وضح أكثر.
9. هل أنت عضو في أي جمعية صيادين؟ ما الذي دفعك للانضمام إليها؟ إذا لا، لماذا؟
10. كيف ترى دور جمعيات الصيادين هذه الأيام؟ كيف يمكن تحسين دورها؟ (استفسر عن التغييرات في دورها وما هي الأدوار الإضافية التي ينبغي لهذه الجمعيات تأديتها؟)
11. ما هي أكبر التحديات التي تواجهها في عملك؟ (استفسر عن التحديات في تأمين المدخلات، وأنشطة الصيد، وكمية الصيد، واللوائح، والوصول إلى الأسواق، والمنافسة، وغيرها).
12. ما هو نوع الدعم أو الموارد التي ستساعدك على تحسين أنشطة الصيد وسبل كسب الرزق؟ (استفسر عن إمكانية الحصول على التمويل والتكنولوجيا وبناء القدرات والوصول إلى الأسواق).
13. ما هي الجهة الأفضل لتقديم الدعم بهدف التغلب على هذه التحديات وتحفيز نمو القطاع؟ (استفسر عن الحكومة، والجمعيات السمكية، والقطاع الخاص، والمنظمات غير الحكومية، إلخ).



حقوق الطبع والنشر 2025

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)

شارع الستين

ص.ب. 551 صنعاء، الجمهورية اليمنية

[HTTP://YE.UNDP.ORG](http://ye.undp.org)

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي هو منظمة الأمم المتحدة الرائدة في الكفاح من أجل إنهاء ظلم الفقر، وعدم المساواة، وتغير المناخ. من خلال العمل مع شبكتنا الواسعة من الخبراء والشركاء في 170 دولة، نساعد الدول على بناء حلول متكاملة ودائمة للناس وكوكب الأرض.

للاطلاع على المزيد، يُرجى زيارة (UNDP.ORG) أو متابعة (@UNDP)

جميع الحقوق محفوظة. ولا يجوز استنساخ أي جزء من هذا المنشور أو تخزينه في نظام استرجاع أو نقله بأي شكل أو بأي وسيلة، إلكترونية أو ميكانيكية أو تصويرية أو تسجيلية أو غير ذلك، دون إذن مسبق من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي.