

الشراكة الاقتصادية كآلية في سياسة الحماية الاقتصادية

ولتحقيق الأمان المعيشي للاجئين السوريين في مصر

د. نجوان حسن عبده ادريس*

ملخص البحث:

تستند الشراكة إلى اعتبارات المساواة والاحترام والعطاء المتبادل الذي يستند إلى التكامل في العلاقة بين طرفين أو أكثر، تتوجه لتحقيق النفع العام، حيث يقدم كل طرف إمكانياته المهارية والمادية، ولتعظيم المردود وتحقيق الأهداف.

ولأهمية موضوع الشراكة الاقتصادية تحددت أهداف الدراسة في:

1. تحديد مستوى تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين.
 2. تحديد الصعوبات التي تواجههم.
 3. تحديد المقترحات لتحقيق الأمان المعيشي.
- وتوصلت الدراسة إلى النتائج الآتية: أن مستوى تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين، كما تحددتها مفردات العينة، تمثل فيما يلي: جاء في الترتيب الأول (معايير تحقيق الشراكة)، والترتيب الثاني (تحديد أهمية الشراكة)، والترتيب الثالث (واقع الشراكة الاقتصادية). كما أثبتت الدراسة صحة الفرض الأول، والذي ينص علي (من المتوقع أن يكون مستوى تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين)، كما حددتها مفردات العينة بمقدار (متوسط)، وأيضًا أكدت علي صحة الفرض الثاني، والذي ينص علي (من المتوقع أن يكون مستوى صعوبات تحقيق الشراكة)، كما تحددتها أفراد العينة بمقدار (مرتفع).

* - د. نجوان حسن عبده إدريس: حاصلة علي درجة الدكتوراه، أعمل بجامعة حلوان، أصدرت كتابين الأول بعنوان "تقدير حاجات العاملين بالمشروع الاستثماري بتنمية جنوب الوادي بتوشكي"، والثاني "الحماية الاجتماعية كآلية في سياسات الرعاية الاجتماعية للفقراء في مصر".

أهم توصيات الدراسة:

- - تدعم الحقوق الاجتماعية للفقراء والمهمشين وتعزز العدالة للاجئين السوريين، مما يكون لها الأثر السريع لإعادة تشغيل الاقتصاد، ومن ثم يتم التحول الإيجابي.
- - توفر برامج تعاونية وتشجع المشاركة الفعالة في ترتيب الأولويات، وترشيد القرارات للاستخدام الأمثل للموارد، وتدعيم مهارة تنظيم المشروعات، وتقوية الروابط التجارية.
- - تأمين بيئة مشجعة للاستثمار وجاذبة لرؤوس الأموال، وإنشاء اقتصاد سوق مبنى على المبادرة الشخصية والتنافس، وتضييق الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.
- - توفير كافة المصادر، وتدعيم عملية الاستثمار وقت الانكماش الاقتصادي.

أولاً: مشكلة الدراسة:

ترتكز الشراكة على قاعدة أساسية وهي العمل الجماعي، والذي يتوقف على التساند الإيجابي المتبادل، حيث أن بلوغ الأفراد أهدافهم يتوقف على بلوغ أهداف الآخرين⁽¹⁾. فالعمل الجماعي يثمر في مستوي أداء الفعل تحسناً فعالاً، والذي يتحدد من محور الأهداف المشتركة، والتي تعكس مجموعة القيم الإيجابية للاستفادة من الشراكة، ومنها (التفاوض، والتشاور، واتفاق الإيرادات، والإجماع)، وليتبعين تأمين بيئة مشجعة للاستثمار وجاذبة لرؤوس الأموال، ومن ثم فإنشاء اقتصاد السوق المبني على المبادرة الشخصية والتنافس والإنفتاح على العالم لا يمكن أن يتم إلا في إطار سياسي وإداري ملائم لهذا النوع من الإقتصاد، ولذلك يتطابق هذا مع معايير النفعية حيث بات من الواضح إن ما هو تعاقدية " يباع " أكثر من ما هو تقريبي وأحادي الجانب ولهذا الغرض، يجب تأمين مناخ من الثقة والأمان لجميع اللاجئين السوريين. انطلاقاً من أن الوظيفة التي تؤديها الشراكة تتجسد في إنشاء علاقات تفاعلية وتضامنية بين التزام الأطراف، حيث يشكل التضامن بينهم دعامة لتحمل المخاطر بطريقة مشتركة⁽²⁾.

(1) - سعيد محمد الأسعد: - النجاح جهد اجتماعي (السعودية: مكتبة العبيكان، 2008، ص26).

(2) - محمد اليعكوبي: - مفهوم الشراكة (القااهرة: المجلة المغربية للإدارة المحلي والتنمية، ع 102، فبراير -

2012، ص47-49).

وبناءً على هذا يكون التركيز على التحويلات النقدية كالفروض والمساعدات؛ ولكونها تدعم الحقوق الاجتماعية للفقراء والمهمشين، وتعزز العدالة الاجتماعية، ككتل بناء نحو إيجاد نظام حماية شامل.⁽³⁾

ويفترض لهذا النظام أن تكون لديه منظومة معلومات تحرك الاستثمار، مما يكون لها الأثر السريع لإعادة تشغيل الاقتصاد، ومن ثم يتم التحول الإيجابي نحو دعم الحقوق الاجتماعية في استيعاب المتعطلين عن العمل، وذلك في ظل عدالة توزيع الدخل، وبالتالي تصبح آليات الشراكة الاقتصادية مفعلة في النهوض بالمستوي العام لللاجئين، ولكونها كتل بناء متمثلة في المبادرة الرأسمالية بالأسهم الجماعية، ومن هذا المنطلق يتطلب إدارة الأسهم الجماعية من خلال:⁽⁴⁾

- 1- توافر مهارة تنظيم المشروعات.
 - 2- تقوية الروابط التجارية.
 - 3- إبرام العقد الاجتماعي للمصالح بين العمل ورأس المال.
 - 4- بناء القدرات لتمكين العملاء بشكل مستقل ومقنن لمتابعة أعمالهم.
 - 5- تأمين الصناعات كأساس لتحسين قدرتها التنافسية، وللتعامل مع الدورات الاقتصادية، ورفع الإنتاجية، ومن أجل تحقيق هذا الهدف، يتم استثارة كافة الأطراف لتنمية مسؤولية التعاون بين مختلف الفاعلين الاجتماعيين.⁽¹⁾
 - 6- توفير مصادر تدعيم عملية الاستثمار وقت الإنكماش الاقتصادي.⁽²⁾
- وفي ظل المشاركة يتحقق التوازن تلقائياً بفضل تفاعل قواه الذاتية، دون أي تدخل خارجي، ويحدث هذا التوازن حين يتعادل المعروض من المدخرات مع الحجم المطلوب من الاستثمارات،

⁽³⁾-Gabriele Köhler, et al.,:- **Rethinking Poverty and Social Exclusion Responses in Post-Conflict Nepal: Child-Sensitive Social Protection** (Children, Youth and Environments, Vol. 19, No. 2, The Everyday Environments of Children's Poverty, 2009, P237).

⁽⁴⁾-Daniel Fleming & Christer Thörnqvist: **Nordic Management-Labour Relations and Internationalization Converging and Diverging Tendencies** (Denmark: Nordic, 2003), PP.104-113).

⁽¹⁾- Ibid, P113.

⁽²⁾- Steven Ratuva: **Politics of preferential development: trans-global study of affirmative action and ethnic conflict in Fiji, Malaysia and South Africa** (Australian: ANU E Press, 2013, P116).

وأن تكون تلك المدخرات هي الوسيلة الوحيدة لعرض الأموال، بشرط أن يعمل الاستثمار بما هو متاح أمامه دون أي تكلفة مسبقة، وعلي هذا فإن أموال الادخار سوف تستمر عن طريق دورة عوامل الإنتاج، وفي النهاية تدر عوائدها، فتقوم بتوزيعها التوزيع العادل علي حسب مساهمة كل عامل من عوامل الإنتاج في تكوين الثمرة، فضلاً عن ذلك فإن: الاقتصاد يمكن أن يقوم وتعمل جميع أجهزته في حركة ديناميكية متوازنة.⁽³⁾

اعتبارات تستند إليها الشراكة الاقتصادية:

1- تدعيم عوامل الإلتزام لدى الأطراف:

أ- تنمية جوانب الحرية المسئولة بين الأفراد.

ب- تنمية جوانب الانضباط بين الأفراد.

ج - تنمية جوانب العمل التعاوني بين الأفراد.

د- تنمية جوانب الدقة في عمل الأفراد.

هـ- تنمية جوانب الإلتزام بين الأفراد.⁽⁴⁾

2- الشراكة لترشيد أوجه الإنفاق:

أ- توفير المخصصات المالية للتعليم.

ب- ترشيد الإنفاق من خلال التمويل الذاتي.

ج- ترشيد الإنفاق من خلال أداء الجودة.⁽¹⁾

النمو المتسارع في مجالات المعرفة المختلفة والتحول من المجتمع الصناعي إلي مجتمع المعلومات ومجتمع المعرفة، جعل التحولات الجذرية في حركة السوق الاقتصادية ومتطلباتها وما صاحبها من انصهار الاقتصاديات القومية في مسار الاقتصاد العالمي، ولذلك يتطلب تطبيق

نموذج فيفر Applied strategic planning

خطوات نموذج فيفر:⁽²⁾

⁽³⁾ - مسعودة نصبة:- الفعالية الاقتصادية لنظام المشاركة في الاقتصاد الاسلامي (السعوديه: دار المنظومة، 2016، ص50).

⁽⁴⁾ - محمد الأصمعي محروس سليم:- نمط الشراكة المجتمعية المطوية في تدعيم القضايا التربوية المطروحة (سوهاج: المجلة التربوية لكلية التربية بسوهاج، ع19 يوليو - 2003)، ص50.

⁽¹⁾ - المرجع السابق.

1- الخطوة الأولى: التخطيط للتخطيط: العنصر الأول: [تشكيل فريق التخطيط] (أ) - أعداد الفريق (من 5: 7 أعضاء) / (ب) - صفة أعضاء الفريق (العضو الأول: لابد وأن يفهم في علم التخطيط، ويكون قائد الفريق) - (العضو الثاني) واحد أو أكثر: لا بد وأن يكون متمكن من صلب العمل) - (العضو الثالث) واحد أو أكثر: لا بد وأن يفهم في إدارة الأموال) - (العضو الرابع) واحد أو أكثر: لا بد وأن يفهم في التسويق) - (العضو الخامس) واحد أو أكثر: لا بد وأن يفهم في الموارد البشرية ك(التوظيف، والتدريب، وإدارة البشر وقياسهم، ويعرف أفراد هذا السوق، والتميزين منهم)) - (العضو السادس) واحد أو أكثر: لا بد وأن يفهم في التكنولوجيا، ولديه معرفة بـ "IT" وجميع البرامج الأساسية في الكمبيوتر، والتي تناسب هذا النوع من العمل) - (العضو السابع) واحد أو أكثر: مستشار) / (ج) - تنظيم عمل الفريق ((دورية عمل الاجتماعات (اجتماعات مكثفة في البداية، وفي النهاية، ومتباعدة في الوسط)، المكافآت علي العمل) فلا بد وأن يكونوا متفرغين، ولهم مكافآت تعطي علي دفعة واحدة، وتعادل المكافأة رواتب ثلاث شهور)).

كتابة الخطة يسمح للأعضاء بالسفر لرؤية التجارب والاطلاع عليها في أرض الواقع، وليتسع مجال الإبداع بعد رؤية التجارب من خلال ابتكار أشياء جديد تمثل إضافة علي نماذج الدول الناجحة، وبعد ذلك تحدد الميزانية)].

العنصر الثاني: يحدد مدة زمنية لإنهاء كتابة الخطة، وتكون مدة عمل الفريق (3-6 شهور).
العنصر الثالث: مدة الخطة: حسب حجم المؤسسة، وتكون 5 سنوات لمنظمة صغيرة، أقل من 100 فرد، و10 سنوات لمنظمة عدد أفرادها من 100 : 500 فرد، ومن 15 إلي 20 سنة لمنظمة عدد أفرادها 500 فأعلي، استثناء مؤسسات التكنولوجيا والأموال، يكون مدة تنفيذ الخطة من 3 : 5 سنوات للمؤسسات الكبرى.

(2) - محاضرات، ومقالات كلاً من د/ [مصطفى محمود (برنامج العلم والإيمان)، ابراهيم الفقي، طارق سويدان) محاضرات التغيير، بالإضافة إلي كتاب مايكل بورتر (استراتيجيات تنافس الامم)]، هذا العرض ترتيب فقراته بتصريف الباحثة،

الخطوة الثانية: تحديد القيم كل ما تعتبره المؤسسة ذا قيمة عالية: مثل (الشفافية - الجودة)، ويلاحظ أن الدول المتقدمة تبحث عن (الربح، والحصة في السوق)، ويروا أنه لا بد من أن تُقاد الإدارة بعقلية التجارة، ولتحدد كل مؤسسة حصتها في السوق، والتي تقاس بالتساؤلات الآتية: (ما أهم المنتجات والأنشطة، كم عدد الأعضاء، وما هو الوضع المالي، ما هو الوضع التقني).
الخطوة الثالثة: الرؤية.. صورة ذهنية للمنظمة في نقطة مستقبلية، وهي مجموعة الأهداف بعيدة المدى تحتوى على أرقام.

الرؤية = [الحلم الذي يرغب الوصول إليه + الطريق الموصل إليه (الخطوة)]، وهناك تساؤلات خاصة بالرؤية تبدأ جميعها.. بما هو وضع المؤسسة بعد عشر سنوات؟، وتنقسم إلي التساؤلات الآتية:

س1: ما أهم المنتجات والأنشطة والخدمات؟

س2: ما هو وضع المنظمة بالنسبة للموارد البشرية والهيكل والفروع، وكم عدد الأعضاء، وكم فرع للمؤسسة، وما هو الهيكل الإداري، وهل الفروع تابعة للمركز أو كل فرع مستقل؟
س3: ما هو الوضع المالي (كم الإيرادات، وكم الإنفاق، وكم الأرباح أو كم الخسائر، كم تجمع تبرعات)؟

س4: ما هو الوضع المتعلق بالتقنية، وهل يتم استبدال تسجيل وعرض البيانات الورقي باستخدام الوسائل الحديثة، وهل توجد رغبة في إدارة بدون أوراق؟

س5: ما هو وضع التقنية في الإدارة والأنشطة والإنتاج بعد عشر سنوات؟⁽¹⁾

تؤخذ أهم الأهداف وتُلخص في جملة واحدة قابلة للقياس، وبعد وضع التساؤلات يتم توزيعها على الجميع، ويجب كل عضو على الأسئلة فردياً (خلال أسبوع أو أسبوعين)، ويجتمع الفريق وتوضع الإجابات على الأسئلة بشكل جماعي.. وتُناقش إجابات كل سؤال علي حده، ثم بعد ذلك يتم الاتفاق مع قيادة المؤسسة على الرؤية التفصيلية، وفي حالة الاختلاف يوضع وزناً أكبر لصاحب التخصص (يرجح رأي الخبير)، ومن خلال تحديد الرؤية يتضح أنه كلما زادت القدرة علي الخيال الدقيق كلما زادت القدرة علي التخطيط الإداري للبرامج، حيث ينص القانون الذهبي للإدارة علي أن " من لا يستطيع القياس لا يستطيع أن يدير، وأي شيء غير قابل للقياس هو ليس جزء من الإدارة".

الخطوة الرابعة: تحديد الرسالة في معايير تقاس بها الرسالة تُلخص في .. من نحن وماذا نريد؟
تكتب وفقاً للمواصفات الآتية:

(1)-Ibid.

- 1- جملة مختصرة ما بين 10 : 20 كلمة.
- 2- تحدد مجال عمل المنظمة.
- 3- تحتوي علي أهم قيم المؤسسة، والحد الأقصى ثلاث قيم.
- 4- تميز المنظمة بالنسبة للمنافسين.
- 5- أن يشعر قارئها بالفخر.
- 6- تحدد الجمهور المستهدف.

ويلاحظ أن الرؤية تتضمن أرقام، أما الرسالة: لا تحتوي علي أرقام، ولا تبني عليها الخطط.

الخطوة الخامسة: مجال العمل .. Lines of Business (LOB)S

مجال واحد لكل مؤسسة أو في مجالين يكون بينهم ارتباط، ويشمل منتجات أو خدمات معينة في المؤسسة، ويكون الحد الأقصى لقوانين البناء 3 محاور، والأفضل محور واحد.

الخطوة السادسة: وحدات العمل الاستراتيجي: Strategic Business Units (SBU)s

هي كل منتج أو خدمة أو عمل قابل للاستقلال، ويكون الأداء أفضل؛ عندما تحقق إحدى منتجات(SBU)s (أعلى الأرباح يتحول إلي LOB داخل المنظومة، وإذا كبر يصبح (Organization - Partial) إذا كبر يحول إلي منظمة، ويقاس الحجم والتقدير بالحد الأقصى من 1: 2 (SPU)s يمكن تحويله إلي LOB، الحد الأقصى للمجال من 3 (SPU)s: LOB1، وإذا كان (SBU)s صغير يشتركوا في الدعم وإذا كان كبير يوضع لكل (SBU)s دعم مساند، ويراعي في الدعم (الذين يحتاجون إليه بصفة يومية ابقهم)، والذين لا يحتاجون إليه يومياً اشركهم مع SPU-Support Unites .. (شئون موظفين- شئون قانونية - IT - المواصلات والصيانة).⁽¹⁾

الخطوة السابعة: مؤشرات الأداء الرئيسي Key Performance Indicators (KPI)s

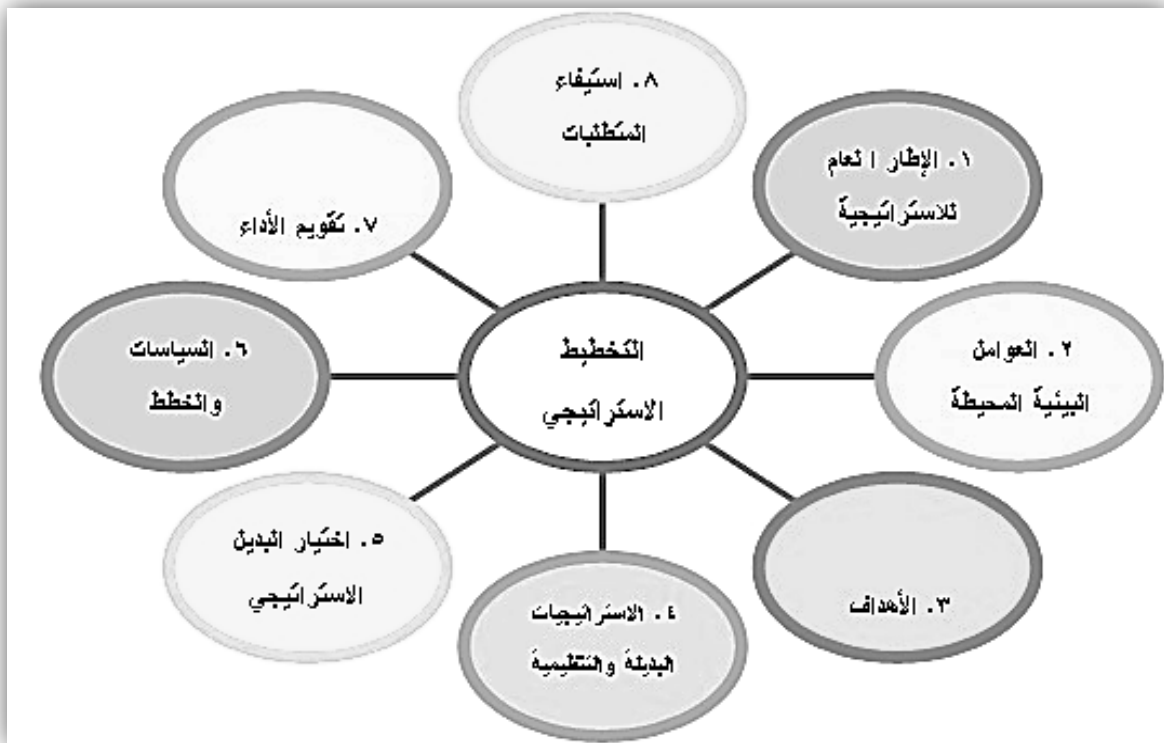
مفاتيح مؤشرات الأداء: لو كل KPI تحققت؛ لا بد أن تكون الرؤية تحققت، فمجموع KPI يحقق الرؤية، ويحدد الهدف، ويتم قياس الاختلاف في التقييم، وبألا يقل المؤشر عن تحقيق أرباح (مادية أو معنوية) بحد أدنى من (3 سنوات) SPUS : (10سنوات) LOB، وبعده أعلى من (5 سنوات) SPUS: (10سنوات) LOB.

(1)-Ibid.

الخطوة الثامنة: تحليل الفجوات: المقارنة بين الواقع الحالي بأهداف KPI، ولكل جزء، وإذا كان حجم الفجوة صغير تثبت KPI، وإذا كان حجم الفجوة كبير يشير إلى تغيير KPI، أي يتطلب تحقيق إنتاج أعلى مستقبلاً.

الخطوة التاسعة: تنفيذ الخطة تكتب الصياغة بطريقة جيدة، ويؤخذ اعتماد القيادة للخطة، ثم تشرح الخطة للكُل باختصار، مع إلتزام الجميع بالتنفيذ، ثم تنتهي مهمة فريق التخطيط ويسلم القيادة الاستراتيجية لإدارة المؤسسة.

ويتضح أن الإدراك التام بأهمية التخطيط الاستراتيجي لتركيزه على التفكير بطريقة مبتكرة؛ يضع الإنجاز لمهمة محددة في الفعل (يقصد بالفعل: تحويل الأهداف بواسطة التخطيط التشغيلي إلى خطط ثم برامج)، ويرتبط ذلك بدرجة الثقة المتوفرة، مما يؤدي إلى التفوق في الإدارة.



ويوضح شكل (1) دائرة "التخطيط الاستراتيجي"

تبدأ بتحديد الإطار العام للاستراتيجية وحتى تصل إلى استيفاء المتطلبات، أي بعد وضع الخطة الاستراتيجية، يقيم الأداء في وضع الخطة، ونتاج التقييم يعدل في الخطة إلى أن تصبح مستوفاه.

الخطوة العاشرة: الدمج مع التخطيط التشغيلي .. كل من (SPU)s و LOP مطلوب منهم يكتبوا خطة تشغيلية ويضعوا KPI، وتأتي أهداف الخطة التشغيلية من دراسة الواقع.⁽¹⁾ وذلك وفقاً لنموذج "سوات" بدراسة [نقاط القوة، ونقاط الضعف، والفرص، والمخاطر] تحول إلي أهداف] أهداف تحددها القيادة، أي من KPI ويعني هذا مطلوب من (SPU)s و LOP أن يكتبوا خطة تشغيلية ويضعوا KPI.

بعدها ينتقل إلى الخطة التشغيلية بناء على مؤشرات الأداء الرئيسية التي تنتج عن الخطة الاستراتيجية "SWOT" حيث يعتمد التخطيط التشغيلي علي أن [(كل نقطة قوي - تدعيمها) يصبح هدف، و(كل نقطة ضعف - معالجتها) يصبح هدف، و(كل فرصة - تحقيقها وإستغلالها) هدف، و(كل خطر - الاحتياط منه) يصبح هدف (عندما يُستشعر بخطر يتم تحديد ثلاث بدائل إذا تمكن أحد البدائل ملئ الشاغر يصبح هدف)، وعلاج الميزانية السيئة يصبح هدف]، وبالتالي يمكن الوصول إلي ترجمة السياسات إلي خطط منبثقة من إستثمار الوضع القائم، أي تركيز التخطيط علي التعامل مع كل من (نقاط القوي، ونقاط الضعف، والفرص، والمخاطر، والميزانيات، والسياسات).⁽¹⁾

وبناءً علي ما سبق، وبعد كتابة الخطة، يتم تحديد الأهداف التنفيذية للخطة، والتي تتضمن تحديد جدول الأعمال والجدول الزمني كوسائل تنفيذية، وذلك مع انكسار الحواجز الثقافية وسياسة السوق المفتوحة وهيمنة النظام العالمي الجديد بقيمه واتجاهاته،⁽²⁾ جعلها توجد مفاهيم حديثة كآلاتي:

1- مفهوم الشراكة:

الشراكة فكرة برزت في التسعينيات من القرن العشرين، ونصت عليها المواثيق العالمية، وأن مفهوم الشراكة يشير إلي العلاقة بين طرفين أو أكثر، تتوجه لتحقيق النفع العام، وتستند إلي اعتبارات المساواة والاحترام والعطاء المتبادل الذي يستند إلي التكامل، حيث يقدم كل طرف إمكانيات بشرية ومادية، ولتعظيم المردود وتحقيق الأهداف، وتعتبر الشراكة ليست علاقة غير متكافئة يهيمن فيها طرف علي الآخر، إنما هي علاقة تكامل وتقدير متبادل، يقدم فيه كل طرف بعض موارده لتعظيم النتائج.⁽³⁾

(1)-Ibid.

(1)-Ibid.

(2)- محمد الأصمعي محروس سليم:- نمط الشراكة المجتمعية المطوبة في تدعيم القضايا التربوية المطروحة (مرجع سبق ذكره، ص50).

(3)- أسامه محمد عبيدات:- الشراكة في التعليم (تجربة المملكة الأردنية الهاشمية) في مؤتمر الشراكة بين القطاعين العام والخاص - (إريد: دار المنظومة، 2008، ص76).

حين يتعاون الأفراد والمجتمع والمؤسسات في تحقيق الأهداف تكون الشراكة عملاً جماعياً يهدف إلى تحقيق بعض الأهداف المشتركة، وتعني " الاشتراك " حين يتبادل الأشخاص / المجموعات في المعارف والأفكار والآراء، والعمل، ومن أجل التوصل إلى اتفاق مشترك أو الوصول إلى قرارات مشتركة بطريقة تتسم بالشفافية والوضوح تكون هناك شراكة، إلا أن هناك مستويات مختلفة للشراكة تتراوح بين الشراكة السلبية، إذ تقتصر مشاركة الأفراد علي توفير المعلومات للآخرين أو إبلاغهم بما سيحدث، وبين الشراكة النشطة / التعبئة الذاتية.⁽¹⁾

الشراكة: هي التعاون والتكامل مع المؤسسات الاقتصادية وخاصةً مؤسسات العمل والانتاج.

وتعني الشراكة: المشاركة الفعالة كشرط ضروري لتعزيز السبل الضرورية لإيجاد روح التعاون، ووسيلة لممارسة الديمقراطية، ولأنها تعبر عن احتياجات المستفيدين، وكمطلب ضروري لتحقيق الاستقرار الاجتماعي.⁽²⁾

الدراسات السابقة:

أوضحت نتائج دراسة (Townsend D - 2003)⁽³⁾ أن عوامل نجاح الشراكة تمثلت في اختيار الشريك المناسب، وفاعلية الاتصالات بين الشركاء، والتغذية العكسية بين الأطراف المساهمة، والمشاركة في الموارد والتقليل من المخاطر، والتخطيط طويل الأجل، وتبني الإدارة العليا للتحالف، والأهداف الواضحة، وتقارب الثقافات، والخبرة في تحالفات سابقة، والثقة بين الأطراف المتحالفة، وتقارب وجهات النظر بين أفراد الإدارة العليا، والالتزام بين الأطراف المتحالفة.

(1)- المرجع السابق، ص77.

(2)- فهد بن سلطان السلطان:- المتطلبات الهيكلية والتنظيمية لتفعيل دور الجامعات في الشراكة المجتمعية (السعودية: دار المنظومة، 2016، صص242، 247).

(3)- Townsend D.,: **Understanding Alliances: A Review of International Aspects in Strategic Marketing intelligence and Planning** (Australian: ANU E Press, 2013, P116).

ثم بينت دراسة (ملاك طاهر مرسي عطية - 2011)⁽⁴⁾ نمو ظاهرة الشراكة نتائجًا طبيعيًا للتغيرات التي لحقت بالأسواق، حيث تقوم الشراكة لأسباب تسويقية.

وذلك لأن التحالفات تستهدف أساسًا كسب أسواقًا جديدة، ودعم المركز التنافسي لأعضائها، وأن أعضاء التحالف يركزون على العمل معًا في الأجل الطويل، إلا أن في الجانب الآخر يوجد أفراد لا يقبلون على الشراكة فنتجته هذه الأفراد دعمًا لمركزها التنافسي لإتباع أحد أو بعض الاستراتيجيات البديلة.⁽¹⁾

وأكدت نتائج دراسة (ناصر فضل الله عوض شغلان - 2015)⁽²⁾ على أن عقود الشراكة تمثل أحد أهم البدائل التمويلية، والتي توفر مخرجًا لأزمة تشغيل المشروعات، ومن ثم يجب تطبيق المزيد من الإصلاحات من أجل تذليل العقبات التي قد تقف في وجه عملية الشراكة، كما بينت الدراسة إلى دور مشروعات الشراكة في التحول الإيجابي للمساهمين.

وذهبت نتائج دراسة (إسلام فارس نجار محمد - 2016)⁽³⁾ إلى وجود اتفاق بين أصحاب الأسهم بالإمداد برأس مال المخاطر، والذي يقدمه المالكون لتمكين الشركة من الإنطلاق والتوسيع، وتدعيم التمويل، وتوفير ثقة القيام بالاستثمار وإنفاق التكاليف، أي يضع المالك مساهمته المالية موضع الخطر لتخطي قلق الفجوة الزمنية مابين النفقات والعائدات، ويكون لذلك أثر ديناميكي في دفع النمو وسرعة التطوير عن طريق فتح المجال لإستثمارات أكبر، ويتطلب الاستثمار تأكيد الكفاءة والتحليل الدقيق، وذلك في القدرة علي خفض أو التخلص من الأخطار الرئيسية، وعليه يجب علي المساهمين أن يتحركوا بمرونة، ومع الأخذ بالحسبان.

تحليل واستنتاج:

عكست الدراسات أهمية الشراكة وأن أسهم الشراكة تمثل أحد أهم البدائل التمويلية.

(4) - ملك طاهر مرسي عطية: مجالات التحالف الإستراتيجية (بورسعيد: مجلة البحوث المالية والتجارية، كلية التجارة - جامعة بورسعيد، ع2، ديسمبر - 2011).

(1) - المرجع السابق.

(2) - ناصر فضل الله عوض شغلان: الشراكة بين القطاعين العام والخاص في اقامة مشروعات البنية الأساسية (القاهرة: رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - قسم الاقتصاد/ جامعة القاهرة، 2015).

(3) - إسلام فارس نجار محمد: اتفاقيات الشراكة في العقود الإدارية ذات الطابع الدولي (الاسكندرية: رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الحقوق - قسم القانون الادارى/ جامعة الاسكندرية، 2016).

حيث اتفقا كل من دراسة "ناصر فضل الله عوض" ودراسة "إسلام فارس نجار محمد" علي دور عقود الشراكة في تشغيل المشروعات لتدعيم التمويل وتحقيق التحول الايجابي، وتضيف دراسة "إسلام فارس نجار محمد" بأن يضع المالك مساهمته المالية موضع الخطر لتخطي قلق الفجوة الزمنية مابين النفقات والعائدات، أي اتباع المغامرة لدفع النمو، وفتح مجالات الاستثمار، وذلك في إطار مرن.

ولنجاح عملية الشراكة يستند ذلك إلي نظام محدد له [مدخلات] من (أفراد شركاء، وأهداف واضحة مرسومه، وموارد، وخبرات، وجود ثقة بين الأفراد، والتخطيط طويل الأجل) و[عمليات تحويلية] (استخدام استراتيجيات عمل ايجابية) و[مخرجات] (تحقيق عائدات من المشروعات) ثم بعد ذلك [التغذية العكسية] ل (تحقيق التوسع في المشروعات) ويتفق ذلك مع دراسة " Townsend D " في التأكيد علي العوامل التي تحقق نجاح الشراكة، ويتفق كل من دراستي " Townsend D " و " ملاك طاهر مرسي عطية" في أن من أولي الأسباب التي تشجع علي تحقيق الشراكة هي كسب أسواق جديدة وتحقيق مكاسب تسويقية، والعمل والتخطيط في الآجال الطويلة، إلا أن دراسة " ملاك طاهر مرسي عطية" اختلفت في أن اتجاه البعض إلي استراتيجيات بديلة لدعم موقفها التنافسي.

ومن هذا العرض يتضح أن عمليات الشراكة مفيدة لتحقيق الحماية الاقتصادية للمساهمين في تحمل المخاطر من ناحية وتحقيق الأمان المعيشي لصغار المستثمرين من ناحية أخرى، وذلك من خلال مدي تدعيم العمل الإيجابي، ولتحقيق الحماية المعيشية للسوريين بصفة عامة، ومن ثم فتحدد قضية الدراسة في:

" مبادرة اللاجئين كأفراد في الشراكة الاقتصادية لتحقيق الأمان المعيشي "

ثانياً: أهداف الدراسة:

- 1- تحديد مستوي تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين.
- 2- تحديد الصعوبات التي تواجههم.
- 3- تحديد المقترحات لتحقيق الأمان المعيشي.

ثالثاً: فروض الدراسة:

- 1- من المتوقع أن يكون مستوي تأييد الشراكة الاقتصادية ولتحقيق الأمان الاجتماعي متوسط.

2-من المتوقع أن يكون مستوى صعوبات الشراكة الاقتصادية ولتحقيق الأمان الاجتماعي مرتفع.

رابعاً: منهجية الدراسة:

1. نوع الدراسة: دراسته وصفية.

1. المنهج المستخدم: منهج المسح الاجتماعي عن طريق العينة العمدية (العينة المختارة بواسطة خبراء) هي العملية التي بمقتضاها يتم اختيار العناصر من مجتمع البحث بناء على معلومات مستقاه من خبراء بأن تلك العناصر أكثر تمثيلاً لمجتمع البحث.

أسباب اختيار العينة:

أكثر الأماكن بها تجمعات السوريين التجارية، مما يفيد ذلك وجود معرفة مسبقة لبعضها البعض، ولقياس مدى تأييدهم للشراكة، ومستوي الصعوبات التي تواجه ذلك.

2. أدوات الدراسة: استمارة استبيان (احتوت الأداة على مجموعة من الأبعاد تضمنت الأسئلة الخاصة بكل بُعد من الأبعاد).

حساب الثبات:

تم حساب ثبات الأداة باستخدام معامل ثبات (ألفا - كرونباخ) لقيم الثبات التقديرية لاستمارة استبيان للسوريين أصحاب المحلات التجارية بالقاهرة، وذلك لعينة قوامها (20) مفردة، باستخدام اختبار التجزئة النصفية)، وجاءت النتائج كما هي موضحة في الجدول التالي:

جدول (1) نتائج الثبات باستخدام معامل (ألفا - كرونباخ) لاستمارة استبيان للسوريين أصحاب المحلات التجارية بالقاهرة. (ن=20) .

معامل (ألفا . كرونباخ)	المتغيرات	م
0.820	ثبات استمارة استبيان للسوريين أصحاب المحلات التجارية بالقاهرة	1

2 الصدق الإحصائي:

معاملات الصدق الإحصائي لاستمارة استتبار للسوريين أصحاب المحلات التجارية بالقاهرة
 = الجذر التربيعي لمعامل الثبات = 0.91 ، تعد هذه القيم مرتفعة ومقبولة وتفي بأغراض
 الدراسة.

3. مجالات الدراسة:

- (أ) المجال البشري: أصحاب المحلات التجارية السوريين المقيمين في محافظة القاهرة.
 (ب) المجال المكاني: يتمثل في مؤسسات العمل التجارية بمنطقتي (العتبة، والأربعين
 بجسر السويس) بمحافظة القاهرة.
 (ج) المجال الزمني للدراسة: فترة جمع البيانات.

أساليب التحليل الإحصائي المستخدمة:

تم معالجة البيانات من خلال الحاسب الآلي بإستخدام برنامج (SPSS .V. 16.0)
 الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية، وطبقت الأساليب الإحصائية الأتية:
 التكرارات، والنسب المئوية، المتوسط المرجح، الانحراف المعياري، معامل (ألفا - كرونباخ).
 خامسًا: نتائج الدراسة:-

(1): وصف مجتمع الدراسة: المحور الأول: تحليل استجابات مفردات العينة:

(أ) - المتغيرات الكمية:

جدول (2) يوضح توزيع مفردات العينة حسب "المتغيرات الكمية" (ن=20)

م	المتغيرات الكمية	ك	%
	السن	ك	%
1	من 20 : 30 سنة.	8	40
2	من 30 : 40 سنة.	6	30
3	من 40 : 50 سنة.	0	0
4	من 50 فأكثر.	6	30
	المجموع		100

يتضح من الجدول السابق أن: أعلى نسبة لحالة "سن" مفردات العينة (من 20: 30) بمقدار (40%)، ويرجع ذلك إلي أن هذه الفئة تضم من هم في سن الإقبال علي تحمل المسؤولية وسعيًا لتحقيق أهدافهم، بينما تساوت نسبة "سن" (من 30 : 40) و (50 فأكثر) بمقدار (30%) فنسبة السن من (50 فأكثر) يعبروا من ملاك المحلات التجارية، أما باقي النسب فمنهم مالكين ومنهم يعملو كمشاركين بالمجهود والأسهم.

(ب) - المتغيرات النوعية

جدول (3) يوضح توزيع مفردات العينة "حسب المتغيرات النوعية". (ن=20)

م	الحالة التعليمية	ك	%
1	لدي مؤهل أقل من متوسط.	5	25
2	لدي مؤهل متوسط.	5	25
3	لدي مؤهل فوق المتوسط.	7	35
4	مؤهل جامعي.	3	15
م	الحالة الاجتماعية	ك	%
1	أعزب.	4	20
2	متزوج.	16	80
3	مطلقة.	0	0
4	أرملة.	0	0
م	عدد أبناء الأسرة	ك	%
1	لا يوجد.	4	20
2	ابن واحد.	3	15
3	اثنين.	9	45
4	ثلاث أبناء.	4	20
5	أربعة أبناء فأكثر.	0	0

م	نوعية النشاط التجاري الذي أقوم بالعمل فيه.	ك	%
1	محلات بيع بالجملة.	6	30
2	محلات بيع بالقطاعي.	14	70
	المجموع		100

يتضح من الجدول السابق أن:

أعلى نسبة لحالة أفراد العينة التعليمية هم ذوي المؤهلات فوق المتوسطة وبنسبة (35%)، ويرجع ذلك إلي أن أفراد العينة تعمل بمجال يأخذ منها وقت أكبر، فلا يهتم معظمهم بالحصول علي التعليم العالي، بينما أقل نسبة لحالة أفراد العينة التعليمية هي "لدي مؤهل جامعي" بمقدار (3%) ويؤكد ذلك علي النتيجة السابقة في أن نوعية العمل قد تؤثر علي التوجه التعليمي في اطار عامل الوقت.

ويتضح من الجدول السابق أن: أعلى نسبة "للحالة الاجتماعية" لمفردات العينة هي متزوج بنسبة (80%) ويرجع ذلك إلي أن العائد من عملهم يوفر الاستقرار المعيشي وتحمل تكاليف الزواج من ناحية، ومن ناحية أخرى تتدخل العادات والتقاليد في إقبالهم علي الزواج في سن صغير، ويمكن إرجاع ذلك إلي عدم تعقيد تكاليف الزواج، بينما كانت أقل نسبة "للحالة الاجتماعية" لمفردات العينة هي أعزب بنسبة (20%)، يمكن إرجاع ذلك إلي أن هؤلاء يكونوا أصغر أفراد العينة سناً.

وكذلك يتضح من الجدول السابق أن: أعلى نسبة "عدد أبناء الأسرة" لمفردات العينة اثنتين بمقدار (45%)، وأقل نسبة "عدد أبناء الأسرة" لمفردات العينة واحد بمقدار (15%)، ويرجع ذلك إلي تغير الأوضاع بصورة سريعة، يجعل أفراد العينة تنظر إلي مدي تحملهم الإنفاق علي أسرهم الصغيرة.

وأيضاً يتضح من الجدول السابق أن: أعلى نسبة ل"نوع النشاط التجاري الذي أقوم بالعمل فيه

"محلات بيع بالقطاعي بمقدار (70%)، أما أقل نسبة كانت ل"محلات بيع بالجملة" بمقدار

(30%) ويرجع ذلك إلى أن المنطقة التجارية هي التي تجذب إقامة نشاط معين، ويلاحظ تشابه

النشاط التجاري في المنطقة الواحدة.

(2): الشراكة الاقتصادية لتحقيق الأمان الاجتماعي للاجئين السوريين.

جدول (4) "يوضح تحديد أهمية الشراكة، كما تحددتها مفردات العينة" (ن=20)

الترتيب	σ	س	الاستجابات						العبارات	م
			لا		إلى حد ما		نعم			
			ك	%	ك	%	ك	%		
(أ) تحديد أهمية الشراكة:										
5	0.67	1.85	30	6	55	11	15	3	تولد أفكار جديدة وتحفز تبادل الخبرات وإثارة الإبداع.	1
4	0.72	1.9	30	6	50	10	20	4	تكسب مهارات تقنية لسوق العمل.	2
5	0.75	1.85	35	7	45	9	20	4	توفر برامج تعاونية، وتشجع المشاركة الفعالة.	3
3	0.76	1.95	30	6	45	9	25	5	تشجع المبادرة الفردية.	4
1	0.76	2.4	20	4	30	6	50	10	ترتيب الأولويات، وترشيد القرارات للإستخدام الأمثل للموارد.	5
2	0.73	2.00	25	5	50	10	25	5	ترسيخ قيم المسألة.	6
	0.74	2	المتغير ككل							

يتضح من الجدول السابق أن: تحديد أهمية الشراكة، كما تحددتها مفردات العينة؛ تمثلت فيما يلي:

جاء في الترتيب الأول عبارة (ترتيب الأولويات، وترشيد القرارات للإستخدام الأمثل للموارد) بمتوسط حسابي (2.4) وهو معدل متوسط، يدل ذلك علي أن الأخذ بالأسلوب العلمي قبل البدء بأي عملية، يتطلب التخطيط، والذي من أهدافه تقدير الحاجات وحل المشكلات، والمسافة التي مابين هاتين النقطتين تتضمن الترتيب والترشيد بعقلانية ثم وضع الخطة وتنفيذها، ويعكس ذلك أن عملية الشراكة تتطلب تحقيق معايير النجاح التنافسية، وبالرغم من ذلك إلا أنه توجد ضغوط أخرى تتحكم في تقدير هذه الفئة، يمكن إرجاعها إلي أوضاع البلاد نفسها، ومدى ترابط السوريين سواء المستثمرين أو اللاجئين مع بعضهم البعض.

وجاء في الترتيب الأخير عبارة (توفر برامج تعاونية وتشجع المشاركة الفعالة)، (تولد أفكار جديدة وتحفز تبادل الخبرات وإثارة الإبداع)، وبمتوسط حسابي (1.85) وهو مستوي متوسط مما يدل ذلك علي أن هذه الفئة تعمل علي مستوي استثماري صغير، فتري أهمية الشراكة المادية والمعنوية بصورة متوسطة، أي في وقت الحاجة وليس كمبدأ يسعون في إطاره، ويرجع ذلك إلي أن هذه الفئة تعمل بنفس المجال، ويعتقد كل منهما أنهم في وضع تنافسي يركز علي جانب واحد، ويتمثل في المكسب السريع.

وبناءً علي نتائج الجدول السابق لتحديد أهمية الشراكة؛ كما تحددتها مفردات العينة بمتوسط حسابي بلغ (2) وهو معدل متوسط، ويعكس ذلك ضعف إقبالهم علي الأخذ بمبدأ الشراكة،

ولكونهم يعملون بمجال البيع وليس الإنتاج، وكذلك العمل بنشاط واحد، مما قد يجعلهم لا يهتمون بأحوال غيرهم من اللاجئين السوريين إلا بشكل جزئي.

جدول (5) "يوضح واقع الشراكة الاقتصادية، كما تحدها مفردات العينة " (ن=20)

الترتيب	Σ	س	الاستجابات						العبارات	م
			لا		إلى حد ما		نعم			
			%	ك	%	ك	%	ك		
(ب) واقع الشراكة الاقتصادية:										
6	0.92	1.75	30	6	15	3	55	11	دمج الأنشطة الاقتصادية.	1
1	0.75	2.15	35	7	45	9	20	4	المشاركة في المخاطرة المالية.	2
4	0.80	2.00	30	6	40	8	30	6	الحماية من الموقف السوقي.	3
3	0.77	2.2	45	9	40	8	15	3	الاستعداد للتطورات الجديدة.	4
4	0.70	1.8	25	5	50	10	25	5	دخول السوق استناداً لمعايير جودة الصناعة.	5
2	0.79	1.9	35	7	40	8	25	5	اتخاذ القرار بالمشاركة.	6
			0.7	1.9	المتغير ككل					
			9	7						

يتضح من الجدول السابق أن، واقع الشراكة الاقتصادية كما تحدها مفردات العينة؛ تمثلت فيما يلي:

جاء في الترتيب الأول عبارة (المشاركة في المخاطرة المالية) بمتوسط حسابي (2.15) وهو معدل متوسط، ويعكس ذلك ظروف السوق المتغيرة، ولكون هذه الفئة تعمل علي المستوي الصغير فيكون لديها تخوف في حالة الكساد، مما ينتج عن هذا الوضع بطئ في حركة البيع والشراء، وبالتالي يؤدي ذلك إلي زيادة أعباء المتطلبات الحياتية، ويختلف ذلك مع نتائج دراسة (ناصر فضل الله عوض شغلان - 2015) في دور مشروعات الشراكة في التحول الإيجابي للمساهمين.

وجاء في الترتيب الأخير عبارة (دمج الأنشطة الاقتصادية)، وبمتوسط حسابي (1.75) وهو مستوي متوسط، ويعكس أن السوريين المتواجدين بمصر لا يفضلون دمج الأنشطة بصورة كلية كما أوضح الاطار النظري لموضوع الشراكة من جانب، ويتمثل وجود شراكة علي مستوي عددي قليل وفي أغلب الأحوال لا يتعدى شركين فقط من جانب آخر.

وبناءً علي نتائج الجدول السابق لواقع الشراكة الاقتصادية؛ كما تحدها مفردات العينة بمتوسط حسابي بلغ (1.97) وهو معدل متوسط مما يدل ذلك علي تباين مفهوم الشراكة لدي أفراد العينة، فالنظرة الأولى لدي هذه العينة تنصب في التخوف من تحمل المخاطر ثم اتخاذ القرار بالمشاركة، وبعد ذلك يمكن التطلع إلي جودة المعروض، والحماية من الموقف السوقي ثم دمج الأنشطة.

مما يعكس ذلك نظرتهم للشراكة من جانب المكسب المالي فقط، وليس تحقيق الأمان الاجتماعي للأقل أسهم، ويتفق ذلك مع إحصائي نتائج دراسة (ملاك طاهر مرسى عطية - 2011) في وجود أفراد لا تُقبل علي الشراكة فتتجه هذه الأفراد دعمًا لمركزها التنافسي لإتباع أحد أو بعض الاستراتيجيات البديلة.

جدول (6) "يوضح معايير تحقيق الشراكة، كما تحدها مفردات العينة " (ن=20)

الترتيب ب	σ	س	الاستجابات						العبارات	م
			لا		إلى حد ما		نعم			
			ك	%	ك	%	ك	%		
معايير تحقيق الشراكة: (ج)										
3	0.70	1.8	35	7	50	10	15	3	1	الأخذ بالأراء علي قدر أسهم المشاركة.
1	0.31	2.9	-	-	10	2	90	18	2	وضع قواعد يلتزم بها المساهمين.
2	0.72	1.9	30	6	50	10	20	4	3	معاملة المساهمين بصورة عادلة.
	0.5	2.2	المتغير ككل						8	

يتضح من الجدول السابق أن، معايير تحقيق الشراكة، كما تحدها مفردات العينة؛ تمثلت فيما يلي:

جاء في الترتيب الأول عبارة (وضع قواعد يلتزم بها المساهمين) بمتوسط حسابي (2.15)

وهو معدل متوسط، ويعكس ذلك أن قواعد الشراكة قد يلتزم بها المساهمون، ولذلك يأتي التخوف

من الإقبال علي الشراكة في إستكشاف الآخرين، ويتفق ذلك مع أحد نتائج جدول واقع الشراكة

الاقتصادية، ويتفق ذلك أيضاً مع نتائج دراسة (Townsend D – 2003) والخاصة بالالتزام

بين الأطراف المتحالفة، ويعتبر ذلك من عوامل نجاح الشراكة.

وجاء في الترتيب الأخير عبارة (الأخذ بالأراء علي قدر أسهم المشاركة)، وبتوسط حسابي

(1.75) وهو مستوي متوسط، ويدل ذلك علي عدم المرونة أو التطلع إلي تحقيق المكاسب،

حيث يمكن حساب العائد علي حساب الأسهم والعمل الإيجابي، فالفكر المتطلع لا يقاس

بالأسهم، ويتفق ذلك مع نتائج دراسة (إسلام فارس نجار محمد – 2016) في توفير ثقة القيام

بالإستثمار.

وبناءً علي نتائج الجدول السابق لقواعد تحقيق الشراكة؛ كما تحدها مفردات العينة بمتوسط

حسابي بلغ (1.89) وهو معدل متوسط، ويعكس ذلك أن الشراكة لا تتم إلا في هيئات كبيرة،

متنوعة الأنشطة، حتي لا يؤثر عليها ركود السوق، ويختلف ذلك مع نتائج دراسة (إسلام فارس

نجار محمد – 2016) في توفير ثقة القيام بالإستثمار، قد يكون لذلك أثر ديناميكي في دفع

النمو، وسرعة التطوير عن طريق فتح المجال لإستثمارات أكبر.

جدول (7) "يوضح صعوبات تحقيق الشراكة، كما تحددتها مفردات العينة " (ن=20)

الترتيب ب	σ	س	الاستجابات						العبارات	م
			لا		إلى حد ما		نعم			
			ك	%	ك	%	ك	%		
(د) صعوبات تحقيق الشراكة:										
5	0.64	2.75	10	2	5	1	75	17	1	الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.
7	0.58	2.7	5	1	20	4	75	15	2	عدم تماثل الأداء بين المساهمين.
3	0.41	2.8	-	-	20	4	80	16	3	عدم وضوح الأهداف والغايات.
9	0.67	2.65	10	2	15	3	75	15	4	القرارات الادارية الخاطئة.
7	0.66	2.7	10	2	10	2	80	16	5	التوجيه غير الصحيح للموارد.
1	0.31	2.9	-	-	10	2	90	18	6	عدم التحديد المسبق للخروج من الشراكة.
3	0.41	2.8	-	-	20	4	80	16	7	انعدام المسؤولية والمساواة والثقة.
9	0.67	2.65	10	2	15	3	75	15	8	الإختلاف في اجراءات التشغيل، والإلتزام.
2	0.37	2.85	-	-	15	3	85	17	9	التركيز علي الأجل القصير لتحقيق المكاسب.
5	0.64	2.75	10	2	5	1	85	17	10	إغفال تحديد مسؤولية وحقوق كل شريك.
	0.5	2.7							المتغير ككل	
	4	5								

يتضح من الجدول السابق أن، صعوبات تحقيق الشراكة كما تحددتها مفردات العينة؛ تمثلت

فيما يلي: جاء في الترتيب الأول عبارة (عدم التحديد المسبق للخروج من الشراكة) بمتوسط

حسابي (2.9) وهو معدل متوسط، ويدل ذلك علي أن ضعف الإتصال بين المساهمين؛ أدي

إلى ضعف التغذية العكسية، والتي تتطلب تفاعل وتواصل مستمر لتحقيق الاندماج، وبالتالي نتج عن ذلك ضعف تأثير عوامل نجاح الشراكة بل فقدها، مما أدى إلى عملية الإنسحاب، ويؤكد علي ذلك نتائج دراسة (Townsend D - 2003) وذلك في أن فاعلية الاتصالات بين الشركاء؛ تكون في التغذية العكسية بين الأطراف المساهمة.

وجاء في الترتيب الأخير عبارة (القرارات الإدارية الخاطئة)، (الإختلاف في إجراءات التشغيل، والإلتزام) وبمتوسط حسابي (2.65) وهو مستوي متوسط ويدل ذلك عدم وضوح الأهداف، والإفتقار إلى الخبرات السابقة في العمل التشاركي، ولهذا يعتبر ذلك من أهم الأسباب التي تؤدي إلى الفشل في تحقيق الشراكة، ويختلف ذلك مع نتائج دراسة (Townsend D - 2003) في أن عوامل نجاح الشراكة تكون في تركيز الإدارة العليا علي التحالف والأهداف الواضحة، وتقارب الثقافات، والخبرة في تحالفات سابقة، والإلتزام بين الأطراف المتحالفة.

وبناءً علي نتائج الجدول السابق لصعوبات تحقيق الشراكة؛ كما تحددتها مفردات العينة بمتوسط حسابي بلغ (2.75) وهو معدل متوسط، ويرجع ذلك إلى الإفتقار إلى التخطيط الإستراتيجي لإنجاح عملية الشراكة، وكذلك الإفتقار إلى الأخذ بمعايير التنافس العالمية، وذلك في كيفية وضع قواعد للتغيير، مما يؤدي إلى ضعف العائد، وبالتالي الخروج السريع من الشراكة، ولذلك يزيد الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.

جدول (8) "يوضح مقترحات تحقيق الشراكة، كما تحددتها مفردات العينة " (ن=20)

الترتيب ب.	Σ	س	الاستجابات						العبارات	م
			لا		إلى حد ما		نعم			
			ك	%	ك	%	ك	%		
									هـ)	
									(
1	0.23	2.95	-	-	5	1	95	19	1	تضيق الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.
5	0.41	2.8	-	-	20	4	80	16	2	تماثل الأداء بين المساهمين.
8	0.58	2.7	-	-	20	4	80	16	3	وضوح الأهداف والغايات.
5	0.53	2.8	-	-	10	2	90	18	4	إتخاذ القرارات الإدارية بطريقة عقلانية.
4	0.37	2.85	-	-	15	3	85	17	5	التوجيه الصحيح للموارد.
1	0.23	2.95	-	-	5	1	95	19	6	التحديد المسبق للخروج من الشراكة.
10	0.97	2.25	-	-	5	1	95	19	7	التأكيد علي المسؤولية والمساواة والثقة.
9	0.87	2.35	5	1	15	3	80	16	8	الإتفاق في إجراءات التشغيل، والإلتزام.
1	0.23	2.95	5	1	5	1	90	18	9	التركيز علي الأجل الطويل لتحقيق المكاسب.
5	0.53	2.8	5	1	10	2	85	17	10	لا بد من تحديد مسؤولية وحقوق كل شريك.
	0.5	2.7	المتغير ككل (مرتفع)							
	0	4								

ينتضح من الجدول السابق أن، صعوبات تحقيق الشراكة كما تحددتها مفردات العينة؛ تمثلت فيما يلي:

جاء في الترتيب الأول عبارة (تضييق الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية)، (التحديد المسبق للخروج من الشراكة)، (التركيز علي الأجل الطويل لتحقيق المكاسب) بمتوسط حسابي (2.95) وهو معدل متوسط، يدل ذلك علي أهمية وضع بدائل حلول من خلال رصد جميع العقبات.

والتي يمكن أن تحدث، وكذلك لتحقيق الشراكة، ويتفق ذلك مع نتائج دراسة (ملاك طاهر مرسي عطية - 2011) في إتباع أحد أو بعض الاستراتيجيات البديلة.

وجاء في الترتيب الأخير عبارة (التأكيد علي المسؤولية والمساواة والثقة)، وبمتوسط حسابي (2.25) وهو مستوي مرتفع، ويعكس ذلك كسب ثقة وتأييد أصحاب الأسهم الكبيرة والمتوسطة للإقبال علي الشراكة، وكذلك تنمية روح الإحتواء فيهم للأقل أسهم، ولتحقيق الفائدة من هذه الشراكة بتحقيق الأمان المعيشي.

وبناءً علي نتائج الجدول السابق لمقترحات تحقيق الشراكة؛ كما تحدها مفردات العينة بمتوسط حسابي بلغ (2.74) وهو معدل مرتفع، ويدل ذلك علي أنه لا بد من التخطيط الإستراتيجي لنجاح عملية الشراكة، وكذلك الإفتقار إلي الأخذ بمعايير التنافس العالمية، وذلك في كيفية وضع قواعد للتغيير، تتضمن تحديد فريق العمل وتحديد الرسالة والرؤية، ويتفق ذلك مع " نموذج فيفر "

(3) - اختبار الفروض:

الفرض الأول (من المتوقع أن يكون مستوى تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين، كما تحدها مفردات العينة متوسط).

جدول (9) يوضح مستوى تأييد الشراكة الاقتصادية، كما تحدها مفردات العينة (ن=20)

م	مستوي تأييد الشراكة	س -	المستوي	الترتيب
1	تحديد أهمية الشراكة.	2	متوسط	2
2	واقع الشراكة الاقتصادية.	1.97	متوسط	3
3	معايير تحقيق الشراكة.	2.2	متوسط	1
	مستوي تأييد الشراكة ككل	2.06	مستوي متوسط	

يتضح من الجدول السابق أن: مستوى تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين، كما تحدها مفردات العينة، تمثل فيما يلي:

جاء في الترتيب الأول: معايير تحقيق الشراكة.

الترتيب الثاني: تحديد أهمية الشراكة.

الترتيب الثالث: واقع الشراكة الاقتصادية.

وبالنظر للجدول نجد أن نتائجه تشير إلي أن المتوسط العام لمستوى تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين، كما تحدها مفردات العينة (2.06) وهو معدل متوسط. مما يؤكد علي صحة الفرض، والذي ينص علي (من المتوقع أن يكون مستوى تأييد الشراكة الاقتصادية للاجئين السوريين، كما تحدها مفردات العينة متوسط).

الفرض الثاني: (من المتوقع أن يكون مستوى صعوبات تحقيق الشراكة لأفراد العينة مرتفع).

جدول (10) يوضح مستوي صعوبات تحقيق الشراكة كما تحدها مفردات العينة (ن=20)

م	صعوبات تحقيق الشراكة	س	المستوى	الترتيب
1	الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.	2.75	مرتفع	5
2	عدم تماثل الأداء بين المساهمين.	2.7	مرتفع	7
3	عدم وضوح الأهداف والغايات.	2.8	مرتفع	3
4	القرارات الإدارية الخاطئة.	2.65	مرتفع	9
5	التوجيه غير الصحيح للموارد.	2.7	مرتفع	7
6	عدم التحديد المسبق للخروج من الشراكة.	2.9	مرتفع	1
7	إنعدام المسؤولية والمساواة والثقة.	2.8	مرتفع	3
8	الإختلاف في إجراءات التشغيل، والالتزام.	2.65	مرتفع	9
9	التركيز علي الأجل القصير لتحقيق المكاسب.	2.85	مرتفع	2
10	إغفال تحديد مسؤولية وحقوق كل شريك.	2.75	مرتفع	5
	صعوبات تحقيق الشراكة ككل	2.76	مستوى مرتفع	

يتضح من الجدول السابق أن: مستوي صعوبات تحقيق الشراكة، كما تحدها أفراد العينة، تمثل فيما يلي:

وبالنظر للجدول نجد أن نتائجه تشير إلي أن المتوسط العام لمستوى مؤشرات صعوبات تحقيق الشراكة، كما تحدها أفراد العينة، (2.76) وهو معدل مرتفع، مما يؤكد علي صحة الفرض، والذي ينص علي (من المتوقع أن يكون مستوى صعوبات تحقيق الشراكة، كما تحدها أفراد العينة، مرتفع).

توصيات الدراسة:

- (1) - لا بد من العمل في اطار مجموعة القيم الإيجابية لتحقيق الشراكة، ك (التفاوض، والتشاور، وإتفاق الإرادات، الإجماع).
- (2) - تدعم الحقوق الاجتماعية للفقراء والمهمشين وتعزز العدالة للاجئين السوريين، مما يكون لها الأثر السريع لإعادة تشغيل الاقتصاد، ومن ثم يتم التحول الإيجابي.
- (3) - تدعيم عوامل الإلتزام لدى الأطراف ل (تنمية جوانب الانضباط بين الأفراد، وتنمية جوانب العمل التعاوني، وتنمية جوانب الدقة في عمل الأفراد، وتنمية جوانب الإلتزام بين الأفراد).
- (4) - لا بد من تحديد مسئولية وحقوق كل شريك، والاتفاق في إجراءات التشغيل، والإلتزام.
- (5) - ترسيخ قيم المسألة، ووضع قواعد يلتزم بها المساهمين.
- (6) - إبرام العقد الاجتماعي لتفعيل العمل ورأس المال، ومعاملة المساهمين بصورة عادلة.
- (7) - تولد أفكار جديدة وتحفز تبادل الخبرات وإثارة الإبداع، وإكساب مهارات تقنية لسوق العمل.
- (8) - توفر برامج تعاونية وتشجع المشاركة الفعالة في ترتيب الأولويات، وترشيد القرارات للإستخدام الأمثل للموارد.
- (9) - بناء القدرات لتمكين العملاء بشكل مستقل ومقنن لمتابعة أعمالهم، وتدعيم مهارة تنظيم المشروعات، وتقوية الروابط التجارية.
- (10) - تأمين الصناعات كأساس لتحسين قدرتها التنافسية، وللتعامل مع الدورات الاقتصادية، ورفع الإنتاجية، ومن أجل تحقيق هذا الهدف، يتم استثارة كافة الأطراف لتنمية مسئولية التعاون بين مختلف الفاعلين الاجتماعيين.
- (11) - تأمين بيئة مشجعة للاستثمار وجاذبة لرؤوس الأموال، لإنشاء اقتصاد سوق مبنى على المبادرة الشخصية والتنافس والإفتتاح على العالم.
- (12) - تضيق الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.

- 13) - وضوح الأهداف والغايات، وإتخاذ القرارات الإدارية بطريقة عقلانية.
14) - التوجيه الصحيح للموارد، التركيز علي الأجل الطويل لتحقيق المكاسب.
15) - توفير كافة المصادر، ولتدعيم عملية الاستثمار وقت الإنكماش الاقتصادي.
16) - المشاركة في المخاطرة المالية، والحماية من الموقف السوقي.

ملاحق الدراسة:

استمارة استبيان لأصحاب المحلات السوريين.

أولاً: البيانات الأولية:

س1 : السن : سنة

س2 : الحالة التعليمية:

- 1- لدي مؤهل أقل من متوسط. ()
2- لدي مؤهل متوسط. ()
3- لدي مؤهل فوق المتوسط. ()
4- أخري تذكر. ()

س3: الحالة الاجتماعية:

- 1 - أعزب. ()
2- متزوج. ()
3 - مطلق. ()
4 - أرمل. ()

س4: عدد الأبناء: ابن

س5: نوعية النشاط التجاري الذي تقوم به:

س6: كيف تتحقق الشراكة الاقتصادية؟

م	العبارات	نعم	إلى حد ما	لا
س7-أ: ما مقدار مستوي تأييد الشراكة الاقتصادية، ولتحقيق الأمان المعيشي للاجئين السوريين؟				
(أ)	تحديد أهمية الشراكة:			
1	تولد أفكار جديدة وتحفز تبادل الخبرات وإثارة الإبداع.			
2	تكسب مهارات تقنية لسوق العمل.			
3	توفر برامج تعاونية وتشجع المشاركة الفعالة.			
4	تشجع المبادرة الفردية.			
5	ترتيب الأولويات ترشيد القرارات للإستخدام الأمثل للموارد.			
6	ترسيخ قيم المسألة.			
(ب)	واقع الشراكة الاقتصادية:			
(
7	دمج الأنشطة الاقتصادية.			
8	المشاركة في المخاطرة المالية.			
9	الحماية من الموقف السوقي.			
10	الاستعداد للتطورات الجديدة.			
11	دخول السوق استنادًا لمعايير جودة الصناعة.			
12	إتخاذ القرار بالمشاركة.			
(ج)	معايير تحقيق الشراكة:			
13	الأخذ بالأراء علي قدر أسهم المشاركة.			
14	وضع معايير يلتزم بها المساهمين.			
15	معاملة المساهمين بصورة عادلة.			
(د)	صعوبات تحقيق الشراكة:			

س7-ب: ما مقدار مستوي صعوبات تحقيق؟			
			16 الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.
			17 عدم تماثل الأداء بين المساهمين.
			18 عدم وضوح الأهداف والغايات.
			19 القرارات الإدارية الخاطئة.
			20 التوجيه غير الصحيح للموارد.
			21 عدم التحديد المسبق للخروج من الشراكة.
			22 إنعدام المسؤولية والمساواة والثقة.
			23 الاختلاف في اجراءات التشغيل، والالتزام.
			24 التركيز علي الأجل القصير لتحقيق المكاسب.
			25 إغفال تحديد مسؤولية وحقوق كل شريك.
			مقترحات تحقيق الشراكة:
			س7-ب: ما مقدار مستوي صعوبات تحقيق؟
			26 تضيق الفجوة بين المتوقع والنتيجة الفعلية.
			27 تماثل الأداء بين المساهمين.
			28 وضوح الأهداف والغايات.
			29 إتخاذ القرارات الإدارية بطريقة عقلانية.
			30 التوجيه الصحيح للموارد.
			31 التحديد المسبق للخروج من الشراكة.
			32 التأكيد علي المسؤولية والمساواة والثقة.
			33 الاختلاف في إجراءات التشغيل، والالتزام.
			34 التركيز علي الأجل القصير لتحقيق المكاسب.
			35 إغفال تحديد مسؤولية وحقوق كل شريك.

أخيراً: المراجع:

أولاً: المراجع : (أ) المراجع العربية:

- 1- أسامه محمد عبيدات:- المشاركة في التعليم (تجربة المملكة الأردنية الهاشمية) في مؤتمر المشاركة بين القطاعين العام والخاص - (إريد: دار المنظومة، 2008، ص76).
- 2- سعيد محمد الأسعد:- النجاح جهد اجتماعي(السعودية: مكتبة العبيكان، 2008، ص26).
- 3- فهد بن سلطان السلطان:- المتطلبات الهيكلية والتنظيمية لتفعيل دور الجامعات في المشاركة المجتمعية (السعودية: دار المنظومة، 2016، صص242، 247).
- 4- محمد الأصمعي محروس سليم:- نمط المشاركة المجتمعية المطوبة في تدعيم القضايا التربوية المطروحة (سوهاج: المجلة التربوية لكلية التربية بسوهاج، ع19 (يوليو - 2003)، ص50).
- 5- محمد اليعكوبي:- مفهوم الشراكة (القاهرة: المجلة المغربية للإدارة المحلي والتنمية، ع102، فبراير - 2012، صص47-49).
- 6- مسعودة نصبة:- الفعالية الاقتصادية لنظام المشاركة في الاقتصاد الإسلامي (السعودية: دار المنظومة، 2016، ص50).
- 7- محاضرات، ومقالات كلاً من [د/مصطفى محمود (برنامج العلم والإيمان)، ابراهيم الفقي، طارق سويدان (محاضرات التغيير)، بالإضافة إلي كتاب مايكل بورتر (استراتيجيات تنافس الامم)]، هذا العرض ترتيب فقرات بتصرف الباحثة،

www.12manage.com/methods_porter_diamond_model_ar.html

(ب)- المراجع الأجنبية.

8)-Michael Porter: The Competitive Advantage of Nations(U.S.A:Universtity,1985).

9)-Daniel Fleming & Christer Thörnqvist: Nordic Management-Labour Relations and Internationalization Converging and Diverging Tendencies (Denmark: Nordic, 2003)).

10)-Gabriele Köhler, et.al.,:- Rethinking Poverty and Social Exclusion Responses in Post-Conflict Nepal: Child-Sensitive Social Protection (Children, Youth and Environments, Vol. 19, No. 2, The Everyday Environments of Children's Poverty, 2009).

- 11)- Steven Ratuva: **Politics of preferential development: trans-global study of affirmative action and ethnic conflict in Fiji, Malaysia and South Africa** (Australian: ANU E Press, 2013).

ثانيا الرسائل:

12)- إسلام فارس نجار محمد: اتفاقيات الشراكة في العقود الإدارية ذات الطابع الدولي (الاسكندرية: رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الحقوق - قسم القانون الادارى/ جامعة الاسكندرية، 2016).

13)- ملاك طاهر مرسي عطية: مجالات التحالف الإستراتيجية (بورسعيد: مجلة البحوث المالية والتجارية، كلية التجارة - جامعة بورسعيد، ع2، ديسمبر - 2011).

14)- ناصر فضل الله عوض شغلان: الشراكة بين القطاعين العام والخاص في اقامة مشروعات البنية الاساسية (القاهرة: رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - قسم الاقتصاد/ جامعة القاهرة، 2015).

ثالثاً: التقارير:-

- 15)- Townsend D.,: **Understanding Alliances: A Review of International Aspects in Strategic Marketing intelligence and Planning** (Australian: ANU E Press).