

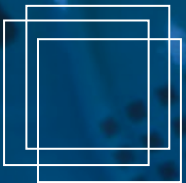



مكتب
العمل
الدولي



UNHCR
The UN Refugee Agency

دليل تدخلات كسب الرزق القائمة على السوق للاجئين





دليل تدخلات كسب
الرزق القائمة على السوق
للأجانب

ناديا نتس



حقوق النشر محفوظة لمنظمة العمل الدولية 2017
الطبعة الأولى بالإنكليزية 2017

تتمتع منشورات مكتب العمل الدولي بحماية حقوق المؤلف بموجب البروتوكول رقم 2 المرفق بالاتفاقية العالمية لحماية حقوق المؤلف، على انه يجوز نقل مقاطع قصيرة منها بدون إذن، شريطة أن يشار حسب الأصول إلى مصدرها. وأي طلب للحصول على إذن أو ترجمة يجب أن يوجه إلى منشورات مكتب العمل الدولي (الحقوق والتراخيص)، جنيف (العنوان أدناه) أو عبر البريد الإلكتروني: rights@ilo.org. يرحب مكتب العمل الدولي بهذه الطلبات.

ISBN: 978-92-2-630729-2 (print); 978-92-2-630730-8 (web pdf)

Also available in English: Guide to market-based livelihood interventions for refugees, ISBN: 9789221308133 (print); 9789221196556 (web pdf), Geneva, 2017; and in

Spanish: Guía de intervenciones de medios de vida para refugiados basadas en el mercado ISBN: 978-92-2-328443-5 (print); 978-92-2-328444-2 (web pdf), Geneva, 2017; and in

French: Guide des interventions d'appui aux moyens de subsistance axées sur le marché en faveur des réfugiés, ISBN: 978-92-2-231013-5 (print); 978-92-2-231014-2 (web pdf), Geneva, 2017

لا تنطوي التسميات المستخدمة في منشورات مكتب العمل الدولي، التي تتفق مع تلك التي تستخدمها الأمم المتحدة، ولا العرض الوارد للمادة التي تتضمنها، على التعبير عن أي رأي من جانب مكتب العمل الدولي بشأن المركز القانوني لأي بلد أو منطقة أو إقليم، أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين حدودها.

ومسؤولية الآراء المعبر عنها في المواد أو الدراسات أو المساهمات الأخرى التي تحمل توقيعاً هي مسؤولية مؤلفيها وحدهم، ولا يمثل النشر مصادقة من جانب مكتب العمل الدولي على الآراء الواردة بها.

والإشارة إلى أسماء الشركات والمنتجات والعمليات التجارية لا تعني مصادقة مكتب العمل الدولي عليها، كما إن إغفال ذكر شركات ومنتجات أو عمليات تجارية ليس علامة على عدم إقرارها.

ويمكن الحصول على منشورات مكتب العمل الدولي وعلى المنتجات الرقمية الصادرة عنه، عن طريق المكتبات الكبرى أو منصات التوزيع الرقمية، أو طلبها مباشرة من: www.ilo.org/publns أو ilo@turpin-distribution.com. وللإطلاع على مزيد من المعلومات، زوروا موقعنا الإلكتروني على العنوان: ilopubs@ilo.org أو اتصلوا بالعنوان: www.ilo.org/publns

طبع في سويسرا

حقوق نشر الصور:

- صفحة الغلاف: تايبثا روس/منظمة العمل الدولية
- صفحة 7: المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين
- صفحة 8: نيسرين بيتيش/منظمة العمل الدولية
- صفحة 10: ناديا بيسيوسو/منظمة العمل الدولية
- صفحة 12: أحمد فارس/منظمة العمل الدولية
- صفحة 15: ناديا بيسيوسو/منظمة العمل الدولية
- صفحة 16: نيسرين بيتيش/منظمة العمل الدولية وتايبثا روس/منظمة العمل الدولية
- صفحة 30: تايبثا روس/منظمة العمل الدولية
- صفحة 36: إركوت إتورك/منظمة العمل الدولية
- صفحة 38 و 39: تيرسجين بيريسو/منظمة العمل الدولية

عزيزي القارئ،

اللاجئون هم أناس يتمتعون بمهارات وقدرات صالحة للعرض في السوق، ولديهم دافع قوي لخلق سبل عيشهم. وتلعب الحكومات دورًا حاسمًا في إنشاء بيئة تأهيلية، عن طريق السماح بحرية التنقل والحق في العمل، وإتاحة الوصول إلى الأسواق والخدمات العامة، وتوفير الاندماج المالي. ولدعم إتمام هذا الدور، نحتاج لتأسيس برهان إثبات أن السماح للاجئين بالمشاركة في الاقتصاد يمكن أن يفيد اللاجئين ومضيفيهم على حد سواء.

كما تعد المشاركة القوية من المتبرعين والمؤسسات المالية متعددة الأطراف والقطاع الخاص واللاجئين والمجتمعات المضيفة، أمرًا ضروريًا لتأسيس اقتصاد يمكنه استيعاب عمالة إضافية وخلق فرص أكبر للجميع. وقد انعكس هذا التعاون والتكامل بوضوح في إعلان نيويورك بشأن اللاجئين والمهاجرين الصادر عن الأمم المتحدة، المعتمد في سبتمبر 2016. وقد استند هذا الإعلان إلى الاعتراف بأن العالم يواجه مستوى غير مسبوق من التنقل البشري، وأقر بالحاجة إلى استجابات شاملة تشترك جميع المساهمين ليس في مراحل الطوارئ فحسب، بل أيضًا في تحويل الانتقال إلى نهج تطوير مستدامة.

وكان من الخطوات المهمة في هذا الاتجاه اعتماد مجلس إدارة منظمة العمل الدولية المبادئ التوجيهية بشأن وصول اللاجئين وغيرهم من المهجرين قسرًا إلى سوق العمل، في نوفمبر 2016. وعلى الرغم من أن المبادئ التوجيهية طوعية وغير ملزمة، فإنها توفر إطار هام للحكومات لتعزيز التمتع الكامل للاجئين بالحق في العمل. وفي هذا الإطار، هناك حاجة إلى تحديد وتعزيز الأمثلة التصورية للممارسات الجيدة التي ستساعد العاملين في المجال الإنساني والإنمائي في تطوير التدخلات التي تؤدي إلى تحسين كسب رزق اللاجئين إلى جانب تطوير اقتصاديات المجتمعات المضيفة أيضًا.

ولقد أسهمت الاستراتيجية العالمية لكسب الرزق الخاصة بالمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين 2014-2018، في تحويل الطريقة التي تعمل بها المنظمة عن طريق استحداث نهج مهنية قائمة على البيانات وموجهة نحو السوق، تعزز الروابط مع القطاع الخاص والجهات الفاعلة في مجال التنمية. أجرت المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين ومنظمة العمل الدولية بشكل مشترك، تحليلات للسوق ولسلسلة القيمة على مستوى الدولة في كوستاريكا ومصر والمكسيك وباكستان وجنوب إفريقيا وزامبيا.

ويستند هذا الدليل إلى نتائج هذا العمل، هذا وقد كُتب بهدف توفير طريقة جديدة للنظر إلى كسب رزق اللاجئين تجمع بين نهج نظام السوق ومزيد من التدخلات التقليدية لكسب الرزق.

ومن الجدير بالذكر أنه لا يوجد نهج واحد لكسب رزق اللاجئين يمكن أن يناسب الجميع. ويجب أن تتلاءم التدخلات مع السياق المحلي. وتؤدي عوامل مثل ما إذا كان اللاجئون يقيمون بين السكان المحليين أو يبقون في المخيمات، وسواء أيعيشون في المراكز الحضرية أو المناطق الريفية، إلى تغيير جذري في أسلوب تصميم تدخلات كسب الرزق. ويوفر هذا الدليل إطار خاص بالتقييم لمساعدة المزاولين في تحديد التشكيلة الصحيحة من التدخلات للوصول إلى نهج شامل يتلاءم على نحو جيد مع السياق المحلي وسوق العمل.

وعند القيام بذلك، فإنه يطبق نهج «جعل الأسواق تعمل من أجل الفقراء» (المعروف أيضًا باسم M4P أو تطوير أنظمة السوق) على السياق المحدد للاجئين. وتوجد بعض القيود على قابلية تطبيق نهج M4P في الحالات التي يعتمد فيها اللاجئون على توصيل السلع والخدمات الضرورية. ومع ذلك يوفر نهج M4P إطاراً مفيداً لفهم أنظمة السوق التي يمكن للاجئين من خلالها كسب الرزق ويقدم توجيهات لتحديد التدخلات الرامية إلى تعزيز هذه الأنظمة.

كُتِبَ هذا الدليل بواسطة ناديا نتس. لقد أسهم العديد من الناس بتعليقات وتوجيهات مفيدة، من بينهم لورا بريور وسيميل إيسيم وماركوس بيلجرم وفيرجينيا روز لوسادا ومارتن سيفرز وجاي تشامي وجوديت فان دورن من منظمة العمل الدولي، وزياذ أيوبي وهيلين هاروف أترافي وبيتسي ليمان وفابيان بوميلت وأريفور رحمان وربجينا سافيدرا وجوانا زاريمبا من المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين.

ونأمل أن يقدم هذا الدليل مثلاً تصورياً لكيفية بناء العلاقة بين الإجراءات الإنسانية والإنمائية، وأن يمهّد الطريق لمزيد من النهج الموجهة نحو السوق لبرامج كسب الرزق للاجئين التي ستسهم في نهاية المطاف في تطوير نهج استجابة اللاجئين الشامل، وتحقيق الهدف رقم ٨ من أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة بشأن العمل اللائق والنمو الاقتصادي.

مع أخلص الأمنيات،

بيتسي ليمان

فيك فان فيورين

الرئيس

المدير

قسم الحلول والتحويلات التشغيلية

إدارة المشاريع

المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين، جنيف

منظمة العمل الدولية، جنيف



المحتويات

1	3	تدخلات كسب الرزق القائمة على السوق للاجئين
1.1	3	التحدي
1.2	5	إطار لتحليلات أنظمة السوق
2	9	عناصر تحليلات أنظمة السوق للاجئين
2.1	9	تقييم القواعد واللوائح التي تحكم اللاجئين
2.2	10	تقييم الوصول إلى الوظائف الداعمة
2.3	13	تقييم الشريحة المستهدفة
2.4		تحليل السوق، وتقييمات السوق
	14	السريعة وتحليل سلسلة القيمة
3	23	تصميم يهدف إلى دفع وجذب التدخلات
3.1	26	تعزيز الوظائف الداعمة للاجئين
3.2	27	التأثير على القواعد واللوائح
3.3	28	تدخلات تطوير سلسلة القيمة
4	29	الاستنتاجات
5	31	الملحقات





المقدمة

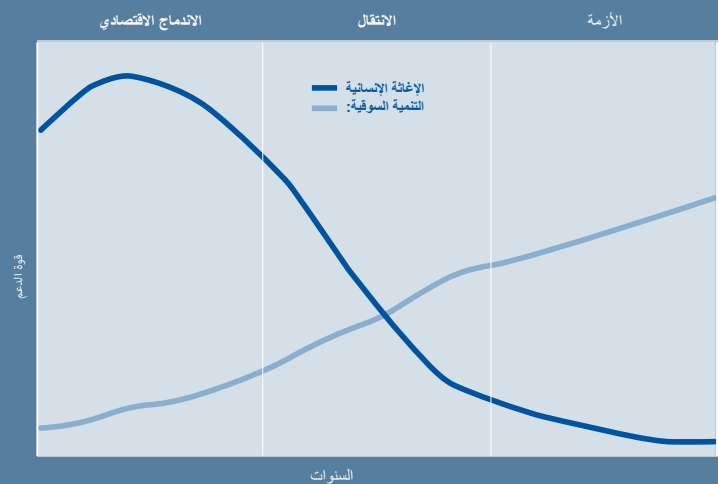
لقد تزايد عدد المهجّرين قسراً في جميع أنحاء العالم بصورة مستمرة في السنوات الأخيرة. وبحلول نهاية عام 2015، كان 65.3 مليون شخص قد أُخرجوا من ديارهم نتيجة للاضطهاد أو النزاع أو انتشار العنف أو انتهاكات حقوق الإنسان. ومن بين هؤلاء، 21.3 مليون كانوا لاجئين¹، و40.8 مليون مهجّر داخلي (IDPs) و3.2 مليون طالب لجوء (المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين 2015أ) وبينما تندلع صراعات جديدة، لا تزال الصراعات الموجودة قائمة ولا تظهر الأسباب الجذرية للتهجير القسري أية علامات على معالجتها. وازداد حجم وتعقيد التحدي المتمثل في الاستجابة لاحتياجات اللاجئين وغيرهم من المهجّرين قسراً من أجل تقديم الحماية والمساعدة مع استمرار النزوح مع مضي الوقت. كما أن فترات التهجير طويلة الأمد، التي غالباً ما تمتد لأكثر من جيل، تؤثر تأثيراً مدمراً على حياة المجتمعات المعنية وتؤدي إلى خسائر فادحة في المقدرات الإنسانية.

ولقد تم تسليط الضوء على انعدام الفرص الاقتصادية والتعليمية، وعزل المجتمعات المهجّرة قسراً، والسياسات المتشددة المتزايدة التي تؤدي إلى تزايد اليأس بين الكثيرين من طالبي اللجوء خارج أوطانهم، باعتبارها عقبات خاصة تمنع اللاجئين من التحلي بالاعتماد على النفس والاستقلال والأمل بشأن مستقبلهم. وتعرضت حياة العديد من المهجّرين للخطر واستنفدوا ما قد يمتلكونه من موارد ضئيلة خلال بحثهم عن بيئة توفر حماية أفضل. والآخرون قد وجدوا أنفسهم في حالات عزو واستغلال ويواجهون مخاطر أشدّ عنفاً.

وتدفع جسامه الكثير من حالات التهجير الحالية وطابعها الممتد الدول إلى الانخراط مع سلسلة واسعة من الشركاء في اعتراف متنامي بالحاجة الماسة - على الصعيدين الإنساني والإنمائي - إلى تدبير حلول مستدامة للاجئين والمهجّرين داخلياً وعديمي الجنسية واللاجئين العائدين. ويتحقق التقدم على أفضل وجه أينما يتم الجمع بين السياسات العامة التمكينية والتعاون الوثيق بين المنظمات الإنسانية والإنمائية التي تعمل على دعم الحكومات ومساعدة المجتمعات المحلية لمعالجة قضايا التنمية، وتعزيز الحماية الاجتماعية وتدعم المهجّرين قسراً ليُتحركوا بحرية ويجدون فرص عمل ووظائف بشكل قانوني. كما أن الحفاظ على الكرامة وتقليل الاعتماد على المساعدات الإنسانية وتحقيق الاندماج الاقتصادي هم أهداف يمكن لجميع المساهمين السعي معاً لأن يبلوا في تحقيقها بلاءً حسناً.

ولذلك يجب بذل جهود مشتركة لإيجاد طرق جديدة للحد من الاعتماد على المساعدة الإنسانية من خلال تطوير التدخلات التي تعزز الاندماج الاقتصادي للاجئين واعتمادهم على أنفسهم (انظر شكل 1). ومما له أهمية أساسية في هذا المسعى هو كون التهجير القسري يؤثر أولاً على البلدان النامية. وقد استضاف نفس الـ 41 دولة أغلبية لاجئي العالم²، ومن بينهم عدة بلدان من أقل البلدان نمواً في العالم وهم أنفسهم يعانون من ارتفاع معدل البطالة وفق الفرص الاقتصادية.

شكل 1: الانتقال من الإغاثة الإنسانية إلى التنمية السوقية



المصدر: تحليلات السوق وتحليلات سلسلة القيمة (ACV) للاجئين في زامبيا الصادرة عن منظمة العمل الدولية والمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين

1 ومن أصل 3.12 مليون من هؤلاء، يقع 1.61 تحت وصاية المفوضية السامية للأمم المتحدة و2.5 مليون كانوا لاجئين فلسطينيين مسجلين بواسطة وكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين في الشرق الأدنى. وللتبسيط، يستخدم مصطلح «لاجئين» في هذا المستند لوصف المجموعة المستهدفة الرئيسية، وتعتمد على السياق حيث يمكن أن تشمل أي فئة من الأشخاص المعنيين التابعين للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين: اللاجئين أو طالبي اللجوء أو النازحين داخلياً أو اللاجئين العائدين أو عديمي الجنسية.

2 هؤلاء هم: الكاميرون وتشاد وجمهورية الكونغو الديمقراطية وإثيوبيا وإيران والعراق والأردن وكينيا ولبنان وبوركينا فاسو والاتحاد الروسي وجنوب السودان وتركيا وأوغندا.



تدخلات كسب الرزق القائمة على السوق للاجئين

1.1 التحدي

مشكلات كبيرة على المدى الطويل، ولا سيما عندما تنفذ على نطاق واسع. وعلى سبيل المثال، قد يبدأ العديد من الناس نفس الأنشطة "التقليدية" المدرة للدخل، مثل بيع الخضراوات أو تصفيف الشعر، في الأماكن التي يكون فيها السوق مكتظًا بالفعل بمقدمي هذه المنتجات والخدمات. وقد يؤدي هذا إلى آثار سلبية على أعضاء المجتمع المضيف الذين يعملون بالفعل في هذه القطاعات التقليدية.

تركز النهج التقليدية لتحسين كسب الرزق للاجئين عادة على تعزيز جانب الإمداد في سوق العمل، أي تحسين إمكانية توظيف اللاجئين ومهاراتهم ومعرفتهم. والفكرة هي أن تدريب ريادة الأعمال والتعليم المالي والتدريب المهني سيتيحون للاجئين بدء مشروعات متناهية الصغر أو الأنشطة التي تدر دخلاً صغيراً والتي ستوفر وسيلة لكسب الرزق وتؤدي إلى الاعتماد على الذات. وبينما يمكن لهذه النهج النجاح في تعزيز فرص كسب الدخل قصير المدى للاجئين، إلا أنها غالبًا ما تقع في

1 الصندوق

سبل العيش المستدامة

يستخدم مصطلح "سبل العيش المستدام" هنا للإشارة إلى نشاط مدر للدخل يؤدي إلى عائد إيجابي على الاستثمارات بصورة كافية لتوفير دخل وتمويل الاستثمارات الإضافية اللازمة لمواصلة هذا النشاط.

ولذلك ينبغي للاستثمارات الرامية إلى تعزيز كسب الرزق تقديم الدعم للاجئين لمساعدتهم على بدء تدخلات في قطاعات لديها إمكانية سوقية تفوق فترة المساعدة. وكما هو مبين بإيجاز في المعايير الأدنى للانتعاش الاقتصادي التي وضعتها شبكة سيب "الأسواق المتقلصة أو غير التنافسية هي في النهاية أسواق غير صالحة. ومن شأن المساعدة التي تسمح للناس بالبقاء في هذه الأسواق أن تضعف سبل كسب رزقهم على المدى الطويل" (شبكة سيب، 2010).

ومن المهم الانتباه إلى أنه بينما تعمل تدخلات الدفع والجذب من زوايا مختلفة وربما مع جهات فاعلة مختلفة، فإنه يتعين ربطها وتكاملها في نهج شامل لا يقوم على فهم تام للاحتياجات وتحديات حماية الشريحة المستهدفة فحسب بل أيضاً على حقائق السوق وتوجهاته (الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، 2015).

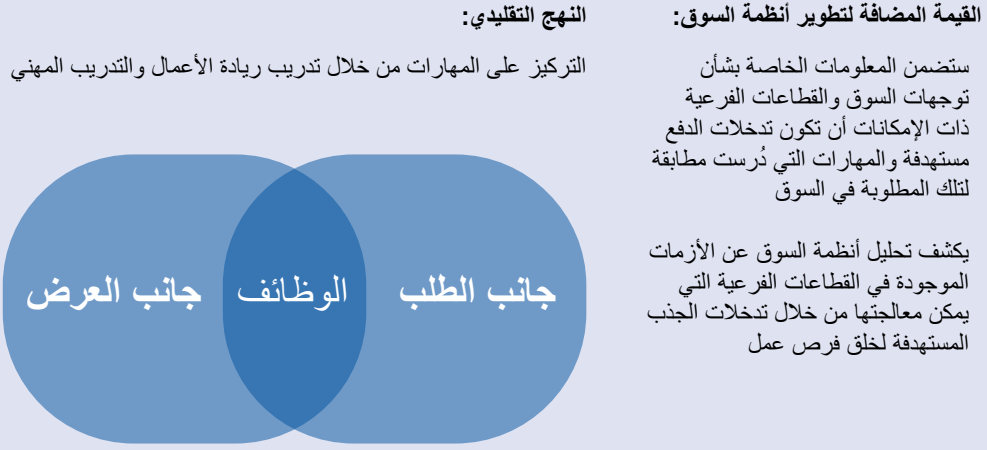
ومن الضروري إلقاء نظرة فاحصة على طلب السوق وتوجهاته، وبشكل أكثر تحديداً على القطاعات الفرعية وسلاسل القيمة التي تنطوي على إمكانية خلق فرص عمل، من أجل (أ) استهداف أفضل لأي تدخلات «دفع»، ولا سيما تلك التي تهدف إلى تنمية المهارات، لضمان تطابقها مع القدرات والمهارات المطلوبة في السوق، و (ب) تحديد العقبات والمآزق في هذه القطاعات الفرعية وتصميم تدخلات «الجذب» المناسبة لخلق فرص عمل إضافية. ولذلك فإن المشروعات الرامية إلى إدماج اللاجئين في سوق العمل ستواصل العمل على زيادة إمكانية توظيف اللاجئين ومهاراتهم وقدرتهم (عوامل «الدفع»)، وبالتوازي مع ذلك ستركز على التدخلات المتعلقة بالطلب لتطوير أنظمة السوق على نحو يفيد اللاجئين والمجتمعات المضيفة على حد سواء (عوامل «الجذب»).

وبالتالي فإن ما هو مقترح هنا ليس نهجاً جديداً، بل بالأحرى هو إطار لتطبيق تقييمات أنظمة السوق التي تمكننا من تحديد القطاعات ذات الفرص الاقتصادية المحتملة للشريحة المستهدفة من اللاجئين، وتمهيد الطريق في الوقت نفسه أمام تدخلات سوق العمل في جانب الطلب. وعند القيام بذلك ينبغي أن يتيح الإطار في النهاية لفرق المشروع تصميم تدخلات الدفع والجذب المستهدفة التي تلبي حقائق وتحديات السوق المحلية.

ولذلك فلتحقيق الاندماج الاقتصادي بطريقة مستدامة (انظر مربع 1)، ينبغي أن تستند التدخلات إلى تحليل شامل للطلب الحالي على العمالة والمنتجات والخدمات ولأنظمة السوق التي يمكن أن يكسب اللاجئون رزقهم فيها. وهذا ما تؤكد عن طريق دراسة أجريت على اقتصاديات اللاجئين، حيث تستخلص ما يلي: يجب أن تستند التدخلات الرامية إلى تعزيز سبل كسب رزق مستدامة للاجئين إلى فهم صحيح وشامل للأسواق المتواجدة وقطاعات الأعمال الخاصة التي يكسب اللاجئون رزقهم فيها (بيتس وآخرون، 2014). وعلاوة على ذلك ينبغي أن تنفع التدخلات للاجئين والمجتمعات المضيفة على حد سواء، وخاصة بالنظر إلى كون العديد من المجتمعات المضيفة هي نفسها تعاني من البطالة والفقر. يمكن أن تنتظر المجتمعات المضيفة إلى التدخلات التي تستهدف اللاجئين بالتحديد على أنها تمييزية وتخلق أو تثير توترات. ومع تزايد المخاوف والتوترات الناتجة عن كراهية الأجانب في العديد من البلدان، قد يؤدي الدعم المقدم للاجئين بالتحديد إلى تأجيج شعور مفاده أن اللاجئين «يسرقون» الوظائف المحلية.

وينبغي أن تهدف التدخلات إلى الجمع بين عوامل «الدفع» و «الجذب». وتهدف عوامل «الدفع» إلى بناء قدرات الشريحة المستهدفة للانخراط في السوق، على سبيل المثال من خلال تنمية المهارات و/أو نقل الأصول و/أو تعزيز الشبكات الاجتماعية، في حين تركز عوامل «الجذب» على تطوير أنظمة السوق على نحو يوسع وينوع فرص السوق المتاحة للمجموعة المستهدفة والمجتمع المضيف على حد سواء. بينما تركز تدخلات «الدفع» عادة على العمل مع الشريحة المستهدفة مباشرة، وتميل تدخلات «الجذب» إلى العمل مع سلسلة واسعة من الجهات الفاعلة في السوق.

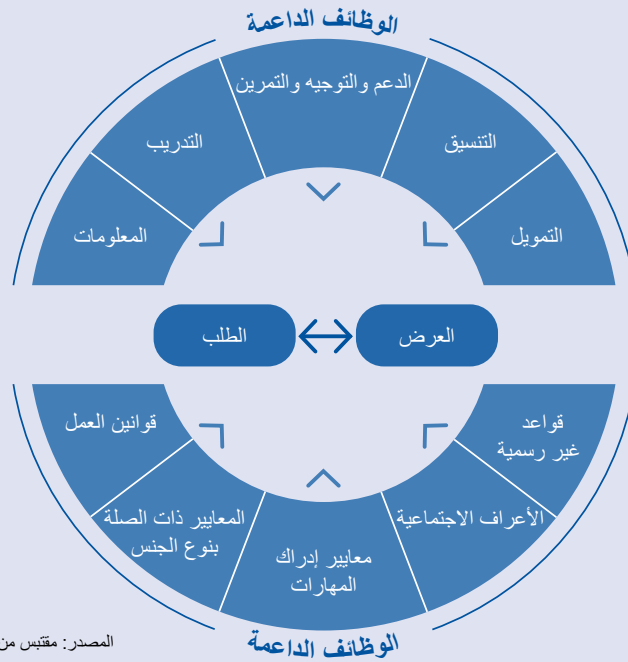




1.2 إطار تحليلات أنظمة السوق

إن إطار تحليلات أنظمة السوق التي تستهدف اللاجئين المقترح هنا ليس نموذجًا صارمًا بأي حال من الأحوال. فهو يتصور مجموعات مختلفة من العناصر والأدوات تبعًا لسياق البلد المحدد وحالة سوق العمل. ولذلك يمكن للإطار التكيف مع الخصائص المحددة للشريحة المستهدفة فضلًا عن السياقات السياسية والاجتماعية والقانونية والاقتصادية المحددة فيها. ومع ذلك فمن المهم في جميع الحالات البدء من خلال التوصل لفهم شامل للبيئة التي يحاول اللاجئون كسب الرزق فيها. كما إن دمج اللاجئين في الأسواق بشكل مستدام يعني مساعدتهم ليكونوا جزءًا من أنظمة السوق الفعالة، بوصفهم منتجين وعمال ومستهلكين. وتتألف أنظمة السوق من الوظيفة الأساسية للسوق فضلًا عما يدعمها من وظائف وقواعد ولوائح، على النحو المبين في شكل 3.

شكل 3: تكيف إطار أنظمة السوق مع سبل كسب رزق اللاجئين



الرسمية وغير الرسمية على حد سواء. ويعد فهم أنظمة السوق هذه والأسباب التي تجعلها تخفق أحياناً في العمل بشكل جيد بالنسبة للاجئين أمراً أساسياً لتطوير التدخلات القادرة على تعزيز كسب رزق اللاجئين على نحو مستدام وفعال.

ولذلك ينبغي أن يبدأ أي تقييم بالعناصر الأربعة التي تحدد بدورها الخطوات التالية:

1. تقييم القواعد واللوائح، بما في ذلك التحديات التي تواجه اللاجئين فيما يتعلق بالوضع القانوني والحق في العمل والحالة السياسية والاجتماعية والاقتصادية العامة في البلاد.

2. تقييم الوصول إلى الوظائف الداعمة العامة للاجئين، بما في ذلك الوصول إلى المعلومات والتدريب والخدمات المالية وخدمات تطوير الأعمال التجارية.

3. تقييم الشريحة المستهدفة للحصول على لمحة جيدة للاجئين في البلاد ومهاراتهم واحتياجهم للحماية وتعليمهم وخبرتهم العملية.

4. تحليل السوق للحصول على لمحة عامة عن القطاعات الرئيسية والقطاعات الفرعية ذات الصلة بالشريحة المستهدفة وإمكانات النمو وخلق فرص العمل.

واستناداً إلى نتائج هذه التقييمات الأولية، ولا سيما تحليل الشريحة المستهدفة والسوق، يمكن اتخاذ قرار «لإبراز» قطاعات معينة أو حتى سلاسل القيمة ذات الصلة بالشريحة المستهدفة وإظهار إمكانات النمو وخلق فرص العمل. وعلى سبيل المثال يوجد لدى البلدان التي توجد بها أغلبية اللاجئين خلفية وخبرة في الزراعة، وحيث يوجد طلب لم تتم تلبية على محاصيل بعينها، فيكون من المفيد التركيز على تحليل مفصل لسلاسل قيمة زراعية معينة واعدة وآمنة. وفي بلدان أخرى، ولا سيما البلدان التي تستضيف عدداً كبيراً من اللاجئين ذوي المهارات المتنوعة والخلفيات التعليمية، قد يكون مبشراً بشكل أكبر إجراء تقييمات سريعة للسوق (RMAS) في سلسلة من القطاعات الرئيسية والقطاعات الفرعية ذات الإمكانات. وبالتالي فإن تقرير مقدار «الإبراز» المطلوب يتوقف على نتائج التقييمات الأولية للشريحة المستهدفة وفرص السوق. لمزيد من

الوظيفة الأساسية التي يقوم بها السوق نفسه، هي نظام يقوم فيه المشترون والبائعون بتبادل السلع و/أو الخدمات. الوظائف الداعمة هي جميع العناصر التي يحتاجها الناس ليكونوا جزءاً من هذه السوق. ويمكن لهذه الوظائف أن تتضمن معلومات بشأن الأسواق والتدريب والتمويل وأي شكل آخر من أشكال الدعم. وتؤثر القواعد واللوائح على أسلوب عمل الأسواق. وإلى جانب القواعد الرسمية تتضمن هذه القواعد أيضاً القواعد غير الرسمية والمعايير الاجتماعية والثقافية السائدة.

ويوضح شكل 3 كيفية تحكم أنظمة السوق في وصول اللاجئين إلى الأسواق:

■ **«العرض» و «الطلب»** في منتصف الشكل يدلان على الوظيفة الأساسية للسوق، رجوعاً هنا إلى الطلب والعرض على منتجات وخدمات وعمل اللاجئين. وينبغي تحليل هذه العوامل تحليلاً دقيقاً مع مراعاة القطاعات التي تنطوي على أكبر الإمكانيات التي تساعد على بدء نشاط جديد وعلى علاقة وثيقة بمهارات اللاجئين.

■ **«الوظائف الداعمة»** في الجزء العلوي من الشكل تشير إلى السلع والخدمات التي تدعم وصول اللاجئين إلى الأسواق، بما في ذلك أنواع مختلفة من التدريب والائتمان وخدمات مالية أخرى وخدمات تطوير الأعمال التجارية (BDS)، والمعلومات ورأس المال الاجتماعي والدعم المعنوي.

■ **«القواعد واللوائح»** في الجزء السفلي من الشكل تشير إلى القواعد والمعايير الرسمية وغير الرسمية أو إحداهما، التي تنظم وصول اللاجئين إلى الأسواق. ويمكن أن تتضمن الإطارات القانونية التي تنظم حق اللاجئين في العمل والقضايا ذات الصلة فضلاً عن المعايير أو السلوكيات الثقافية أو الاجتماعية أو السياسية السائدة تجاه اللاجئين.

وحيثما لا تعمل أنظمة السوق على نحو سليم، بحيث يتم استبعاد مجموعات معينة مثل اللاجئين، فإن ذلك يرجع غالباً إلى الوظائف الداعمة غير الفعالة أو القواعد واللوائح غير الملائمة. ولذلك إلى جانب تحليل الوظائف الأساسية للأسواق، فمن الضروري النظر عن كثب في إمكانية الوصول إلى الوظائف الداعمة للاجئين وفعاليتها، وفي القواعد واللوائح ذات الصلة،

ولذلك ينبغي أن يؤخذ في عين الاعتبار إطار الأنظمة السوقية الموضح في شكل 3 بالنسبة لكل قطاع معين وسلسلة قيمة معينة.

ويقدم القسم رقم 2 وصفًا أكثر تفصيلاً لمختلف التقييمات المذكورة.

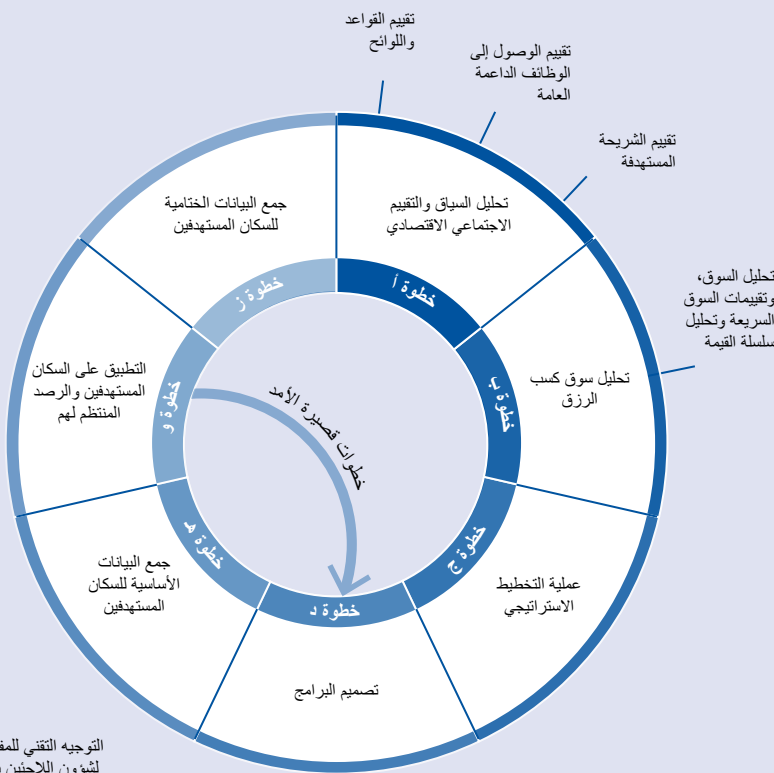
وتجدر الإشارة في هذه النقطة إلى أن نهج أنظمة السوق التي تستند إليه المصطلحات المستخدمة في هذا المستند يتوافق مع التوجيه التقني بشأن المعايير الأدنى لبرامج كسب الرزق التي وضعتها المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين، والذي ينص على "تحليل السياق والتقييم الاجتماعي الاقتصادي" بالإضافة إلى "تحليل سوق كسب الرزق" في مستهل برامج كسب الرزق. ويوضح شكل 4 الخطوات المختلفة لبرامج كسب الرزق في المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين (في القطاعات الموجودة بالدائرة) وعلاقتها بأنواع التقييمات المختلفة المعروضة في هذا الدليل (في الصناديق خارج الدائرة).

المعلومات بشأن عملية «الإبراز» هذه، انظر القسم رقم 2، والقسم الفرعي رقم 4 أدناه).

وحيثما تُتخذ القرار للتركيز على قطاعات واعدة وسلاسل قيمة معينة، يكون من الضروري مراعاة إطار أنظمة السوق. وينبغي ألا تقتصر تقييمات قطاعات وسلاسل قيمة معينة على تحليل العمليات والجهات الفاعلة في الوظيفة الأساسية، أي العرض والطلب في سوق معينة، ولكن أيضًا ينبغي مراعاة الوظائف الداعمة والقواعد واللوائح ذات الصلة.

فعلى سبيل المثال، إلى جانب الوظائف الداعمة العامة التي تساعد اللاجئين على التعامل في حياتهم اليومية (مثل تنمية المهارات اللغوية والتجارية والعلاج من الصدمات ومراكز الرعاية النهارية ودعم الأسرة والشبكات الاجتماعية)، فإن اللاجئين الراغبين في تأسيس أنشطة مدرة للدخل في قطاع معين قد يحتاجون إلى وظائف داعمة في قطاع بعينه مثل تدريب المهارات التقنية أو خدمات تطوير الأعمال التجارية.

شكل 4: مقارنة أنظمة السوق ومفهوم التقييم الخاص بالمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين



المصدر:
التوجيه التقني للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين بشأن المعايير الأدنى لبرامج كسب الرزق.





تدخلات كسب الرزق القائمة على السوق للاجئين

1.2 تقييم القواعد واللوائح التي تحكم اللاجئين

للأمن فضلاً عن تهديد سبل كسب رزق اللاجئين. ويمكن تقييم الإطار القانوني لسياق وطني أو محلي محدد من خلال فحص النصوص والوثائق القانونية، التي يمكن العثور عليها عبر الإنترنت أو في المؤسسات الحكومية. ومع ذلك قد يكون من الصعب في بعض الحالات التأكد من مدى تطبيق إطار العمل القانوني للاجئين وما العقبات الإضافية التي تحول دون وصول اللاجئين للعمل. ويمكن الحصول على بعض المعلومات عادة من خلال المنظمات غير الحكومية (NGOs) أو المنظمات الإنسانية الأخرى التي تعمل مباشرة مع مجموعات اللاجئين وعلى دراية بالتحديات اليومية التي يواجهونها. ولكن هذه المصادر الثانوية للمعلومات لا يمكن أن تحل محل الاتصال المباشر مع الشريحة المستهدفة من خلال اللقاءات والمناقشات الجماعية المركزة لجمع خبرتهم الشخصية والحصول على صورة دقيقة للعقبات التي تعرقل حصولهم على الوظائف. ترد الأسئلة الأساسية المطروحة لتقييم القواعد واللوائح في صندوق رقم 2 وهناك مثال من دولة واحدة مبين في صندوق رقم 3.

في حالة إخفاق أنظمة السوق في العمل بشكل صحيح لشرائح مستهدفة بعينها، يمكن أن يرجع السبب في ذلك إلى القواعد واللوائح القائمة. وعلى النحو المشار إليه أعلاه، يمكن أن يتعلق هذا بالقواعد واللوائح الرسمية (مثل القوانين والمراسيم) أو بالقواعد غير الرسمية والمعايير الاجتماعية والثقافية السائدة. وفي العديد من البلدان يحظر على اللاجئين العمل بموجب القانون، أو لا يسمح لهم بالعمل إلا في قطاعات بعينها أو بعد انقضاء فترة معينة. وحتى بالنسبة لهؤلاء الذين يسمح لهم بالعمل ويمتلكون المهارات ذات الصلة، يمكن للإجراءات الروتينية المعقدة عرقلة أو تأخير الاعتراف بالمهارات اللازمة لمزاولة مهنتهم. وفيما يتعلق بالعقبات الخاصة بالمعايير الاجتماعية والثقافية فإن أبواب العمل يكونون قفلين حتى وإن سُمح لهم قانوناً بتوظيف اللاجئين، وقد يعزفون عن القيام بذلك بسبب التحيزات والقوالب النمطية السائدة المتعلقة باللاجئين. كما أن مشاعر كراهية الأجانب قد تؤدي إلى شن هجمات واعتداءات عشوائية على اللاجئين من قبل المدنيين أو حتى من قبل قوات الشرطة، مما يشكل تهديداً

2 الصندوق

سبل العيش المستدامة

مصادر ثانوية + لقاءات مع الشريحة المستهدفة

أسئلة إرشادية للقاءات التي تجرى مع الشريحة المستهدفة بشأن القواعد واللوائح:

الإطار القانوني هل تحظى بالحق القانوني في العمل؟

إذا كان الأمر كذلك، هل واجهت أية صعوبات في ممارسة هذا الحق؟

وإن لم يكن الأمر كذلك، فهل من الممكن المشاركة في أنشطة غير رسمية مدرة للدخل؟

سلوكيات المجتمع المضيف هل تواجه أية مضايقات من مجموعات سكانية أو الشرطة؟ كيف؟

هل تواجه أي تمييز؟ كيف تشعر بأنك تتعرض للتمييز؟

3 الصندوق

القواعد واللوائح التي تنظم حق اللاجئين في العمل بجنوب إفريقيا

أظهر تحليل للقواعد واللوائح الرسمية وغير الرسمية التي أجرتها المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين ومنظمة العمل الدولية في 2015، أن العقبة الرئيسية أمام حصول اللاجئين على عمل هو أن أرباب العمل غالبًا لا يدركون إطار العمل القانوني التأهيلي الذي ينظم حق اللاجئين في العمل. وعلى الرغم من أن اللاجئين في جنوب إفريقيا يتمتعون بحق العمل،* فإن أرباب العمل غالبًا ما يعتقدون أن توظيف اللاجئين سيتوجب إجراءات معقدة ومكلفة أو سيؤدي حتى إلى تداعيات قانونية. ومن ثم فإن نقص المعرفة بإطار العمل القانوني من جانب أرباب العمل يحول دون حصول اللاجئين على عمل بأجر في أي قطاع أو سلسلة قيمة، وبالتالي ينبغي استكمال أي تدخل قطاعي عن طريق بذل جهود لتذليل هذه العقبة، وذلك مثلًا عن طريق الحملات الإعلامية.

* وفي أثناء البحث كان كل من اللاجئين وطالبي اللجوء في جنوب إفريقيا يتمتعون بالحق في العمل. ومنذ ذلك الحين أعلنت وزارة الشؤون الداخلية في جنوب إفريقيا عن خطط لسحب حق العمل من طالبي اللجوء.

2.2 تقييم الوصول إلى الوظائف الداعمة

الوظائف الداعمة يمكن أن تكون عامة أو خاصة بقطاعات معينة. وفيما يخص التقييم الأولي، من المهم أن يكون هناك فهم شامل للوظائف الداعمة التي يستطيع أو لا يستطيع اللاجئون الرجوع إليها لمساعدتهم على خلق سبل كسب رزقهم، فضلًا عن مختلف المساهمين الذين يقدمون هذه الوظائف. وقد لا تكون هناك ضرورة لوجود وظائف داعمة في السوق على الإطلاق، أو قد يتعذر على اللاجئين الوصول إليها ببساطة لعدة أسباب. على سبيل المثال، قد يواجه اللاجئون في كثير من الحالات صعوبة بالغة في الحصول على التمويل، وربما تجد البنوك أن إقراض اللاجئين مخاطرة كبيرة. فضلًا عن أن اللاجئين قد لا يتمكنون من دفع تكاليف

التدريب والمشورة المقدمة تجاريًا. وبالمثل، فإن العديد من اللاجئين الذين يصلون إلى بلد مضيف يفتقرون إلى وجود أية شبكة أصدقاء أو أسرة هناك، ومن دون رأس مال اجتماعي من هذا النوع قد يكون من الصعب الحصول على الدعم والمشورة والمعلومات. وتشمل الخدمات الداعمة المهمة الأخرى التي قد يحتاجها اللاجئون لخلق سبل كسب رزقهم، التعليم اللغوي والتمرين والتوجيه وخدمات التوظيف، والنصح والإرشاد فيما يتعلق بالمستقبل المهني، والتدريب المهني وفرص الحصول على خبرات عملية أخرى. وعند تقييم الوظائف الداعمة، كما هو الحال مع القواعد واللوائح، من المهم مراعاة أنها قد تكون رسمية (مثل

رسمية، بدلاً من أن تكون منفصلة في محاولة لاستبدالها. وعند بحث وتحليل الوصول إلى الوظائف الداعمة، يكون من الضروري تحليل العرض والطلب على هذه الوظائف على حد سواء.

فمن ناحية، ينبغي أن تقدم اللقاءات مع المنظمات غير الحكومية والوزارات والمؤسسات الحكومية ومعاهد التدريب والبنوك والجهات الفاعلة في السوق فكرة جيدة عن مختلف خدمات الدعم المتاحة للاجئين. ومن ناحية أخرى، ينبغي إجراء لقاءات ومناقشات جماعية مركزة مع اللاجئين لتحديد أية صعوبات قد يواجهها اللاجئون في الحصول على هذه الخدمات ولتحديد آليات الدعم الرسمية أو غير الرسمية الأخرى التي يستخدمها اللاجئون للتعامل. ترد الأسئلة الأساسية المطروحة لتقييم الوظائف الداعمة في صندوق رقم 4.

التدريب أو تقديم خدمات تطوير الأعمال التجارية أو القروض المقدمة من المؤسسات الرسمية)، ولكن قد تشمل أيضاً مؤسسات دعم غير رسمية مثل شبكات الدعم الاجتماعي أو نوادي الادخار أو جمعيات أخرى. وكثيراً ما تمثل المؤسسات الداعمة غير الرسمية أهمية قصوى عندما يتم حظر الحصول على الدعم الرسمي لأسباب مختلفة.

وينبغي تحليل آليات الدعم غير الرسمية التي تساعد اللاجئين على التعامل في حياتهم اليومية من أجل فهم كيفية عملها والانتكاسات أو العراقيل التي يحتمل أن تتعرض لها فعاليتهم هناك. وهذه المعلومة ضرورية جداً لتصميم التدخلات، لأن التدابير الرامية إلى توفير دعم أفضل للاجئين قد تكون في بعض الحالات أكثر استدامة عندما تكون مستندة إلى وجود وظائف داعمة غير

4 الصندوق

منهجية تقييم الوظائف الداعمة

المصادر الثانوية + لقاءات مع مقدمي الخدمات لتحديد ما هو متاح + لقاءات مع الشرائح المستهدفة لتقييم الوصول على الخدمات الرسمية ووجود الخدمات غير الرسمية.

أسئلة إرشادية للقاءات التي تجرى مع الشريحة المستهدفة بشأن الوصول للوظائف الداعمة قائمة التدقيق التالية ليست شاملة. وسيتباين ما يعد وظائف دعم ضرورية تبعاً للسياق والشريحة المستهدفة.

المعلومات	هل حصلت مؤخراً على أي نوع من المعلومات ساعدك على در دخل لنفسك، على سبيل المثال الأنشطة الممكنة المدرة للدخل، وما يمكن إنتاجه وبيعه لدر دخل، حيث يتم الحصول على الخدمات الضرورية مثل التمويل والتدريب ودروس اللغة .. إلخ؟
	إذا كان الأمر كذلك، من الذي قدم هذه المعلومات؟ مؤسسات عامة، أصدقاء، الأسرة، المجتمع، منظمات إنسانية؟
دروس اللغة	هل تتحدث اللغة المحلية؟
	هل تشعر أن قدرتك على در دخل يعوقها الافتقار إلى المهارات اللغوية؟
	هل كنت ملتحقاً بدروس لغة؟ إذا كان الأمر كذلك، من الذي قدمها؟ هل كان عليك دفع تكاليفها؟
الحصول على تمويل	هل حاولت الحصول على تمويل من أي مصدر؟
	هل استطعت الحصول على تمويل من أي مصدر؟
	إذا كان الأمر كذلك، فمن أين؟ هل واجهت صعوبات؟
	إن لم تواجه صعوبات، فلماذا؟ هل واجهت عراقيل معينة؟

التدريب على المهارات	هل تشعر أنك بحاجة إلى التدريب في أي مجال معين (مثل المهارات التقنية أو مهارات ريادة الأعمال)؟ إذا كان الأمر كذلك، ما نوع التدريب الذي تشعر أنك تحتاجه؟
	هل حاولت الحصول على تدريب على المهارات؟ هل استطعت الحصول على تدريب على المهارات؟ إذا كان الأمر كذلك، فما هو نوع التدريب الذي تلقيتَه ومن أية مؤسسة/منظمة؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فما الصعوبات التي واجهتها في الحصول على تدريب المهارات ذي الصلة؟
الشبكات الاجتماعية/التسويق	هل هناك أية شبكات اجتماعية (جمعيات أو جمعيات تعاونية أو نوادي ادخار أو أصدقاء أو أسرة .. إلخ) تدعمك في در الدخل؟ هل تلقيت مؤخرًا أي شكل من أشكال المشورة أو الدعم من أي نوع من الشبكات الاجتماعية مما ساعدك على در دخل لنفسك؟ هل يمكنك الاعتماد على أي أصدقاء أو على الأسرة أو أعضاء في مجتمعك المحلي لمساعدتك في أوقات الحاجة؟
التمرين / التوجيه	هل تشعر أنك بحاجة إلى أي شكل من أشكال خدمات التمرين أو التوجيه لبدء أي نوع من أنواع الأنشطة المدرة للدخل؟ هل تلقيت دورات تمرين أو توجيه أو كلاهما؟ إذا كان الأمر كذلك، من الذي قدمها؟ هل تم تقديمها من قبل مؤسسة رسمية أم من خلال شبكات غير رسمية؟
البنية التحتية/النقل	هل تلقيت مؤخرًا مشورة أو مساعدة مهمة من الأصدقاء أو الأسرة أو أعضاء مجتمعك؟ هل واجهت أية صعوبات فيما يتعلق بالنقل؟
خدمات تطوير الأعمال التجارية	هل أعيقت قدرتك على در الدخل بسبب ندرة سبل النقل أو وسائل المواصلات أو كلاهما؟ إذا كان الأمر كذلك، فكيف؟ هل أنت مشترك حاليًا في أي نشاط مدر للدخل؟ إذا كان الأمر كذلك، هل تشعر أنك بحاجة إلى أي نوع من أنواع الخدمة أو الدعم لتطوير هذا العمل؟ إذا كان الأمر كذلك، ما نوع الدعم أو الخدمة الذي ستحتاجه؟
	هل حاولت الحصول على أي نوع من أنواع خدمات تطوير الأعمال التجارية؟ إذا كان الأمر كذلك، هل استطعت القيام بذلك؟
	ما هي خبرتك في هذه الخدمات؟ هل كان هناك أية صعوبات؟ من الذي قدم هذه الخدمات؟ هل كان عليك دفع تكاليفها؟

2.3 تقييم الشريحة المستهدفة

قد يكون من الصعب الوصول إلى الشريحة المستهدفة للحصول على المعلومات.

وفي مثل هذه الظروف، كثيرًا ما يكون من المفيد التواصل مع طائفة واسعة من المنظمات غير الحكومية وغيرها من المنظمات الإنسانية التي تعمل مع اللاجئين مباشرة وقد تكون قادرة على تمهيد المقدمات. ومع ذلك ينبغي إدراك أن الاتصال باللاجئين من خلال هذه المنظمات يمكن أن يؤدي إلى تحيز في الاختيار، حيث تميل المنظمات الإنسانية إلى العمل مع الشرائح الأكثر ضعفًا بين اللاجئين. وفي البيئات الحضرية على وجه الخصوص، قد يتم إغفال اللاجئين القادرين على كسب رزقهم بأنفسهم، على سبيل المثال من خلال بدء أنشطة مدرة للدخل أو العمل في القطاع غير الرسمي لأنهم غالبًا لا يشعرون بالحاجة إلى اللجوء إلى المنظمات الإنسانية لتلقي المساعدة. كما أن النظر عن كثب في استراتيجيات التعامل والوظائف الداعمة التي استخدمها الأفراد الذين نجحوا في كسب رزقهم بأنفسهم يمكن أن يسفر عن تصورات مهمة قد تكون مفيدة في تصميم التدخلات لمن يحتاجون الدعم. ولذلك من المهم بذل جهد للوصول إلى جميع اللاجئين في الشريحة المستهدفة بما في ذلك الأشخاص الأقل ضعفًا.

ترد بعض الأسئلة الأساسية في تقييم خصائص واحتياجات الشريحة المستهدفة في صندوق رقم 5. ولتسهيل عملية البحث، يمكن أن تتضمن اللقاءات والنقاشات الجماعية المركزة مع اللاجئين أسئلة حول المهارات والخلفية التعليمية والأنشطة الحالية المدرة للدخل إلى جانب تلك المتعلقة بالوظائف الداعمة والقواعد واللوائح (انظر المربعين 3 و 4).

اللاجئون هم أناس أصحاب خلفيات تعليمية متفاوتة ومستويات في الإلمام بالقراءة والكتابة وخبرات مهنية. وخلال تصميم تدخلات لتدعم سبل كسب رزقهم، من الضروري أن يكون هناك فهم دقيق للخلفية التعليمية ومجموعة المهارات والخبرات العملية للشريحة المستهدفة فضلًا عن تطلعاتهم وأنشطتهم الحالية المدرة للدخل واستراتيجياتهم. وبصورة أكثر تحديدًا، ينبغي أن يهدف التقييم إلى جمع معلومات عن الجنسية والعمر ونوع الجنس والخلفية التعليمية والمهارات والخبرات العملية السابقة والوظيفة الحالية أو النشاط المدر للدخل (إن وجد) ونقاط القوة والضعف الملموسة والتطلعات والتفضيلات فيما يتعلق بالعمل.

وكخطوة أولى، يمكن عمل مسح ضوئي للبيانات والملحات التي تم جمعها بواسطة المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين والمنظمات غير الحكومية والمنظمات الأخرى العاملة مع اللاجئين. ومع ذلك لا غنى عن جمع المعلومات التكميلية مباشرة من المجموعة المستهدفة من خلال الاستبيانات واللقاءات و/أو المناقشات الجماعية المركزة، تبعًا لحالة وقدرات الشريحة المستهدفة وللوقت والموارد التي يمكن أن تؤول إلى التقييم. وغالبًا ما تكون الاستبيانات الموحدة أقل استنزافًا للوقت من اللقاءات الشخصية. إلا أن الحواجز اللغوية القائمة أو الأمية المنتشرة بين الشريحة المستهدفة في بعض الحالات، تجعل من المستحيل استخدام الاستبيانات المكتوبة. وفي هذه الحالة، فإن النقاشات الجماعية المركزة يمكن أن تكون وسيلة جيدة للحصول على المعلومات اللازمة.

وفي كثير من الحالات ولا سيما في البيئات الحضرية،

أسئلة إرشادية للشريحة المستهدفة الأولية

الجنسية والخلفية ما هو بلدك الأصلي وجنسيتك؟

ما هو عمرك وجنسك وحالتك الاجتماعية؟

ما هي لغتك الأم؟

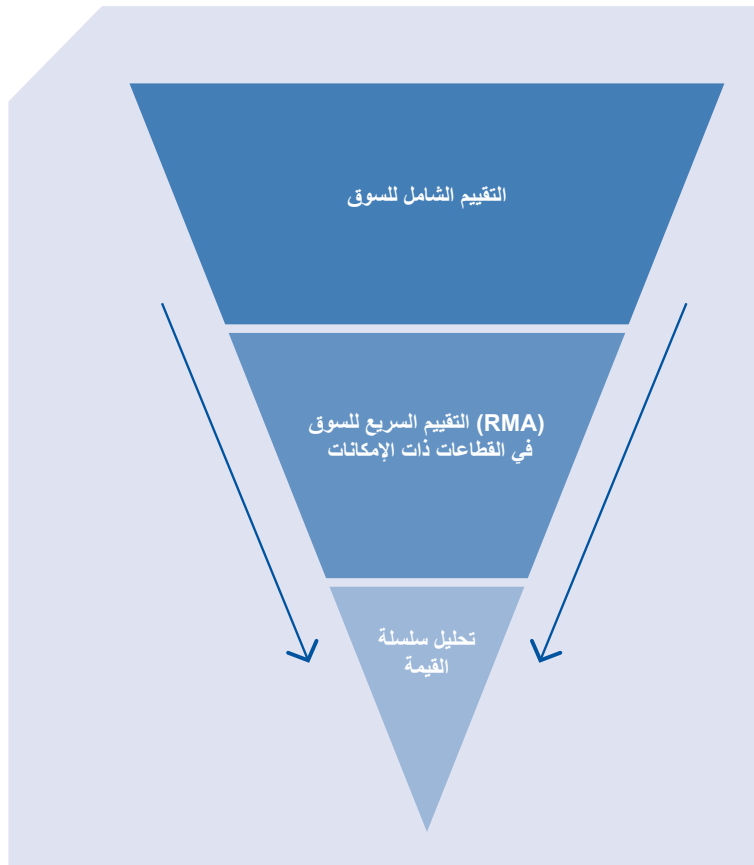
منذ متى وأنت في بلدك الحالي؟

ما هو وضعك القانوني (لاجئ، طالب لجوء .. إلخ)؟

التعليم والمهارات	ما هو أعلى مؤهل دراسي حصلت عليه؟ هل لديك شهادة جامعية؟ هل أتممت أي تدريب تقني ومهني رسمي؟ هل لديك مهارات ونقاط قوة معينة؟ هل أنت مشترك حاليًا في أنشطة تعليمية أو تدريبية؟
الخبرة العملية	هل أنت مشترك حاليًا في أي أنشطة مدرة للدخل؟ إذا كان الأمر كذلك، ما نوعها (قطاع، باجر أو ريادة أعمال، قطاع رسمي أو غير رسمي .. إلخ)؟ هل لديك خبرة عملية من بلدك الأصلي؟ إذا كان الأمر كذلك، ما نوعها؟
القدرة على العمل	هل تعاني من أي عوائق جسدية (إعاقة أو أمراض . إلخ) تعرقل قدرتك على العمل؟ هل أنت ملزم برعاية أي معالين مثل الأطفال أو المسنين أو المعاقين في أسرتك؟ هل هذا يحد من قدرتك على العمل ودر الدخل؟
التطلعات	ما هي استراتيجيتك الحالية لكسب الرزق؟ هل هناك أية وظيفة ترغب في العمل بها أو أي قطاع ترغب في الانخراط فيه؟

2.4 تحليل السوق وتقييمات السوق السريعة وتحليل سلسلة القيمة

الشكل 5: يرتبط مقدار "الإبراز" بالسباق



دمن الفعالية، من المهم اكتساب فهم جيد للبيئة الاقتصادية المحددة، بما في ذلك توجهات السوق الحالية والتطورات المتوقعة، فضلاً عن القطاعات الرئيسية والقطاعات الفرعية ذات الإمكانيات وفرص العمل المحتملة للاجئين التي يكون عليها طلب في السوق. وبعيداً عن تقديم المعلومات بشأن توجهات السوق والفرص المتوفرة فيه، فإن الهدف من هذه الخطوة هو تحديد ما إذا كان من المجدي والمفيد التركيز على قطاعات رئيسية وقطاعات فرعية معينة و/أو سلاسل القيمة الأمنة التي تظهر إمكانيات لخلق فرص عمل وذات صلة بالشريحة المستهدفة. وفي بعض الأحوال حيث يشكل اللاجئون مجموعة متجانسة نوعاً ما مع مهارات وخلفيات مماثلة، أو حيث تنخرط بالفعل نسبة كبيرة من مجموعة اللاجئين في أنشطة مدرة للدخل في قطاع معين أو سلسلة قيمة معينة، قد يكون من المنطقي تركيز التحليل التدخلات اللاحقة على تطوير سلسلة قيمة معينة لخلق أكبر عدد ممكن من الوظائف الجديدة و/أو تحسين الدخل وظروف العمل لهؤلاء الذين يعملون بها بالفعل.

غالبًا ما يشكل اللاجئون في موقع معين مجموعة غير متجانسة ذات خلفيات تعليمية ومهارات مختلفة، بحيث يتعذر إدماج نسبة كبيرة من الشريحة المستهدفة في سلسلة قيمة واحدة أو قطاع فرعي واحد. في هذه الحالة، ولا سيما في الأحوال التي لا تسمح فيها قيود الميزانية بإجراء تحليل مفصل لعدة سلاسل قيمة، يكون من الأجدى إجراء تقييمات سريعة للسوق في عدة قطاعات رئيسية وفرعية ذات إمكانات لخلق فرص عمل ذات صلة بالشريحة المستهدفة. والفرق بين التقييمات السريعة للسوق وتحليلات سلسلة القيمة ليست واضحة ولكنه يتعلق بعمق التحليل فحسب. لمزيد من المعلومات عن نوعي التحليل هذين، انظر الصندوق رقم 6.

الصندوق 6

الفريق بين التقييمات السريعة للسوق وتحليلات سلسلة القيمة

التقييم السريع للسوق هو وسيلة سريعة ومرنة وفعالة لجمع ومعالجة وتحليل المعلومات التي تخص قطاع ما في منطقة معينة. وهو يساعد في تقديم نظرة أولية على قطاع ما أو سلسلة قيمة لتحديد الصلة المحتملة بالشريحة المستهدفة وإمكانية خلق فرص عمل وجدوى التدخل.

والهدف الأساسي من التقييم السريع للسوق هو تحديد ما إذا كان القطاع أو سلسلة القيمة يتمتعان بإمكانية خلق فرص عمل للشريحة المستهدفة. كما ينبغي أن يقدم فكرة عامة على التحديات والعقبات التي يحتمل أن يضعها القطاع أمام الشريحة المستهدفة: على سبيل المثال، نقص المعلومات المقدمة للشريحة المستهدفة بشأن الفرص المتاحة في القطاع أو رداءة ظروف العمل أو عدم توفر التدريب لرواد الأعمال في القطاع. أما تحليلات سلاسل القيمة فتهدف إلى مواصلة تحقيق النتائج وكشف الأسباب الكامنة وراء العقبات من أجل تصميم التدخلات التي من شأنها دعم التغيير المنهجي والمستدام.

ولتحديد جدوى "إبراز" قطاع فرعي واحد أو على عدة قطاعات أو سلسلة قيمة واحدة أو عدة سلاسل، فيوصى بإجراء مسح لمجموعة واسعة من القطاعات وتقييمها وفقًا للمعايير التالية³:

■ إمكانية خلق فرص عمل:

الطلب على منتج أو خدمة معينة هو مفتاح تحديد إمكانات خلق فرص العمل. وعادة ما يعني الطلب الذي لم تتم تلبيةه على منتج معين أو خدمة معينة أن هناك إمكانات لتوسيع الإنتاج لخلق فرص عمل إضافية و/ أو الاستفادة من الفرص الاقتصادية الجديدة في القطاع.

■ الصلة بالشريحة المستهدفة:

ينبغي أن يكون القطاع المختار أو سلسلة القيمة المختارة ذات صلة بالمهارات والخلفية التعليمية لنسبة كبير من الشريحة المستهدفة. ويعني هذا أن اللاجئين إما يكسبون رزقهم بالفعل في هذا القطاع أو لديهم القدرة على كسب الرزق في هذا القطاع مستقبلاً، لكونهم يتمتعون بالمهارات ذات الصلة. وينبغي أيضاً أن تكون الصلة آمنة (انظر صندوق رقم 7)، ومقبولة ثقافياً للاجئين، ومجدية في ضوء المسؤوليات الأسرية المحتملة.

وعند تقييم صلة قطاع معين بالشريحة المستهدفة، فمن المهم النظر إلى "الحوازر المحددة التي تحول دون دخوله" بالنسبة للشريحة المستهدفة. فعلى سبيل المثال، قد تكون القطاعات التي تتطلب الأنشطة الاقتصادية فيها استثمارات رأسمالية كبيرة أو حيازات أراضي، غير ملائمة للاجئين الذين قد يجدون صعوبة في الحصول على رأس المال أو الأرض على نطاق واسع.

الصندوق 7

سلاسل القيمة الآمنة

تدعم المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين استخدام سلاسل القيمة الآمنة في برامج سبل كسب الرزق للاجئين. حيث لا تعرض سلسلة القيمة الآمنة المشاركين لمخاطر الحماية الرئيسية على سلامتهم أو سعادتهم وتراعي الديناميكا السياسية والثقافية والاجتماعية والقانونية في المجتمعات المضيفة. وينبغي تجنب سلاسل القيمة التي غالبًا ما يسبب دخول اللاجئين فيها توترات مع المجتمعات المضيفة، أو حيث يمكن استغلال اللاجئين أو إساءة معاملتهم.

3 لمزيد من المعلومات بشأن اختيار سلسلة القيمة، بما في ذلك أساليب ترجيح وتصنيف القطاعات، يمكن العثور في الجمعية الألمانية للتعاون الدولي ومنظمة العمل الدولية (2015)

■ جدوى التدخل:

وأخيراً، من المهم تحديد ما إذا كانت التدخلات في قطاع معين مجدية بالفعل. يمكن أن تكون جدوى التدخل منخفضة بصفة خاصة في القطاع العام أو في القطاعات التي تنظمها الحكومة إلى حد كبير. وكمثال على مستوى الدولة، انظر الصندوق رقم 8.

8 الصندوق

جدوى التدخل في قطاع الصحة بجنوب إفريقيا:

أشار التقييم الأولي للمجموعة المستهدفة في جنوب إفريقيا إلى أن نسبة كبيرة من الشريحة المستهدفة لها خلفية في قطاع الصحة (كأطباء أو مقدمي رعاية أو ممرضين أو أطباء بيطريين أو صيادلة). وأظهرت البحوث الثانوية أن القطاع كان يعاني من نقص في العاملين الطبيين المهرة. ولذلك وجد أن هذا القطاع ينطوي على إمكانية خلق فرص عمل للشريحة المستهدفة. إلا أن مزيداً من البحوث واللقاءات الثانوية مع المساهمين أظهرت أن سلطات جنوب إفريقيا تستبعد الأجانب عمداً من الوظائف ذات الصلة بالصحة في القطاع العام. وبالتالي أظهر القطاع جدوى محدودة للتدخل، وتقرر بدلاً من ذلك التركيز على قطاع الضيافة، الذي تبين أنه أكثر انفتاحاً على التدخل وأظهر إمكانية لإدماج اللاجئين الذين يتمتعون بمجموعة واسعة من المهارات كموظفين في الفنادق ودور الضيافة أو في المشاريع الصغيرة التي تمد الفنادق بالسلع والخدمات الضرورية.

بعض الأسئلة الأساسية التي يجب طرحها في تصنيف القطاع وفقاً لهذه المعايير، انظر الصندوق رقم 9.

9 الصندوق

معايير اختيار القطاعات أو سلاسل القيمة والأسئلة ذات الصلة

إمكانية تنمية وخلق فرص العمل	ما الحجم الإجمالي للقطاع الفرعي فيما يتعلق بحجم وقيمة الإنتاج والإسهام في الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر وحصة التوظيف؟ ما هي إمكانات خلق فرص العمل القائمة على نمو الصناعة وحجمها ومرونة التوظيف وعدد الوظائف والقيمة النسبية المضافة من قبل مؤسسات متوسطة وصغيرة ومتناهية الصغر في القطاع؟ ما مدى النمو السابق والمتوقع للقطاع؟ ما المستويات الحالية للابتكار، و/أو الإنتاجية، و/أو القدرة التنافسية، و/أو التعاون في القطاع؟ ما هي القضايا الرئيسية المتعلقة بظروف العمل وهل هناك فرص لتحسينها؟ هل يواجه اللاجئون عوائق معينة أمام الوصول إلى الأسواق في هذا القطاع؟ إذا كان الأمر كذلك، فما هي؟
الصلة بالشريحة المستهدفة	ما هو العدد التقديري للاجئين العاملين بالفعل في القطاع (مقسماً حسب نوع الجنس)؟ كيف يشارك اللاجئون في القطاع (بوصفهم منتجين أو عمال أو مستهلكين)؟ ما هي المشاكل الرئيسية التي يواجهها اللاجئون في العمل الذي يقومون به في هذا القطاع؟ هل هناك إمكانية لإدماج (المزيد من) اللاجئين في القطاع؟ هل المهارات المطلوبة في القطاع تتوافق مع للمحة الحياتية للاجئين في الموقع؟
جدوى التدخلات	ما هي جدوى معالجة أكبر التحديات التي يواجهها العمال الفقراء بالنظر إلى البيئة الاقتصادية والسياسية الحالية؟ ما هي السياسات والبرامج الحكومية ذات الصلة التي تؤثر على هذا القطاع؟ ما هي برامج المانحين الموجودة حالياً، وأين توجد، وماذا تفعل/تمول؟ هل هناك جهات فاعلة في السوق ترغب في تغيير نماذج أعمالها/إعداد ممارسات جديدة؟ هل هناك مؤسسات تدريبية متاحة أو وزارات حكومية أو منظمات شريكة أخرى مستعدة للمشاركة و/أو تحمل مسؤولية بعض عناصر التدخل في هذا القطاع؟

■ وبحث سلاسل القيمة، التي تتألف من اللقاءات والمناقشات الجماعية المركزة والملاحظات والمزيد من البحوث الثانوية لتحديد العوائق والعقبات؛

■ تقييم نتائج بحوث سلاسل القيمة، الذي تنبثق منها استراتيجية لتنمية سلسلة القيمة والتدخلات المحددة.

و يتمثل مفتاح تحليل سلسلة القيمة في تحليل نظام السوق بأكمله لسلسلة القيمة، بما في ذلك الوظائف الداعمة والقواعد واللوائح ذات الصلة، مع مراعاة المهارات المحددة وخلفية الشريحة المستهدفة. هذا يعني:

■ **تحليل سلسلة القيمة، والعمليات والجهات الفاعلة الرئيسية في القطاع وطرح هذه الأسئلة:** هل هناك فرص سوقية يمكن أن يغتنمها اللاجئون؟ هل اللاجئون يعملون بالفعل في سلسلة القيمة ولكنهم يعانون من نقص العمل اللائق أو انعدام آليات الحماية؟ هل هناك طلب سوقي متزايد على منتج معين يمكن أن يليه اللاجئون ببدء مشروعات صغيرة جديدة؟

■ **تحليل الوظائف الداعمة لسلسلة القيمة مثل خدمات تطوير الأعمال التجارية ومقدمي التدريب ومؤسسات البحوث وخدمات التوظيف العامة، وطرح هذه الأسئلة:** هل الوظائف الداعمة لهذا القطاع مخصصة لتلبية احتياجات اللاجئين؟ هل يواجه اللاجئون عقبات معينة تحول دون حصولهم على خدمات الدعم الخاصة بكل قطاع؟ كيف يمكن تحسين الوظائف الداعمة وموائمتها لتلبية احتياجات اللاجئين؟

■ **تحليل القواعد واللوائح التي تحكم سلسلة القيمة** وطرح هذه الأسئلة: هل القواعد واللوائح تقضي إلى مشاركة اللاجئين في القطاع؟ هل هناك أية قواعد رسمية أو غير رسمية لأي قطاع تعوق أو تعزز مشاركتهم؟ ما الذي يمكن القيام به لجعل القواعد واللوائح أكثر تلبية لاحتياجات اللاجئين؟

إذا بدا أن قطاعًا واحدًا أو أكثر يلبي المعايير، فقد يكون من المفيد إجراء تقييمات سريعة للسوق في هذه القطاعات لتحليلها بصورة أكبر. تهدف تقييمات السوق السريعة لاكتساب فهم أعمق لقطاعات أو سلاسل قيمة معينة. ويتمثل الهدف الرئيسي في جمع معلومات كافية لتمكين فريق المشروع من اتخاذ قرار مستنير بشأن إمكانات قطاع معين وصلته بالشريحة المستهدفة وللحكم على ما إذا كانت التدخلات الرامية إلى تطوير القطاع مجدية. وينبغي أيضًا أن تجمع تقييمات السوق السريعة معلومات عن التحديات والعقبات التي يحتمل أن تعرقل مشاركة الشريحة المستهدفة في القطاع مع مراعاة القواعد واللوائح السائدة وتوافر الوظائف الداعمة الخاصة بهذا القطاع. والهدف من ذلك ليس إجراء تحليل بنفس عمق تحليل سلسلة القيمة (انظر أدناه)، بل فقط لتحديد المجالات المحتملة التي تتطلب مزيداً من التركيز.

وإذا وجد أن واحدة أو أكثر من سلاسل القيمة الآمنة تظهر إمكانية معينة للشريحة المستهدفة أو صلة بها، فهي بذلك تكون مفيدة لإجراء تحليل سلاسل قيمة شامل. ويهدف تحليل سلاسل القيمة الكلاسيكي إلى تحديد العوائق والعقبات التي تمنع سلسلة القيمة من إدراك كامل إمكاناتها بشأن خلق فرص العمل. وللقيام بذلك، ينظر تحليل سلسلة القيمة إلى نظام السوق برمته، أي تسلسل العمليات التي يمر من خلالها المنتج أو الخدمة من البداية حتى الوصول إلى العمل النهائي، وينظر كذلك إلى الوظائف الداعمة والقواعد واللوائح التي تحكم سلسلة القيمة.

يتكون تحليل سلاسل القيمة عادة من ثلاثة مكونات رئيسية⁴: هي:

■ **تعيين سلسلة القيمة، الذي يهدف إلى خلق تمثيل مرئي للاتصالات بين الشركات والمنظمات الداعمة والجهات الأخرى الفاعلة في السوق من أجل اكتساب فهم أفضل للعمليات في سلسلة القيمة ولتحديد الجهات الفاعلة الرئيسية في السوق والمنظمات الداعمة ذات الصلة؛**

4 لمزيد من التوجيهات المتعمقة حول كيفية إجراء تحليل سلسلة قيمة، انظر منظمة العمل الدولية (2015، 2016 ب).

هناك ملخص للقضايا الرئيسية والأسئلة ذات الصلة بتحليل سلسلة القيمة في الصندوق رقم 10.

الصندوق 10

القضايا الرئيسية والأسئلة المناسبة لتحليلات سلاسل القيمة

الأسواق النهائية	<p>هل هناك أية علامات تشير إلى زيادات مستقبلية في الطلب؟</p> <p>ما المعايير التي يتعين استيفؤها لإرضاء المستهلكين، بما في ذلك المعايير المتعلقة بالبيئة وظروف العمل؟</p> <p>هل حدثت أي تغييرات في توجهات المستهلكين؟</p> <p>هل هناك معايير أو قيود جودة معينة؟</p> <p>هل هناك فرص للقيام بنقله توسعية من الأسواق المحلية إلى الأسواق الوطنية، لحل محل الواردات أو للتصدير؟</p>
الأطراف لفاعلة والعمليات	<p>ما الفئات والأطراف الفاعلة في السوق - مثل المزارعين والمحصلين وتجارة التجزئة - المتضمنة من بداية السلسلة إلى السوق النهائية؟</p> <p>ما هي العمليات المختلفة - مثل الإنتاج والتجهيز والتسويق - التي تتم في سلسلة القيمة، قبل وصول المنتجات و/أو الخدمات إلى المستهلك النهائي؟</p> <p>ما هي قنوات السوق المختلفة التي تصل من خلالها المنتجات و/أو الخدمات إلى العميل النهائي والسوق النهائي؟</p>
موقع الشريحة المستهدفة	<p>كم عدد أعضاء الشريحة المستهدفة الذين يعملون في سلسلة القيمة وفي أي مستويات؟</p> <p>ما الأسباب الكامنة وراء انخفاض مشاركة الشريحة المستهدفة في سلسلة القيمة؟</p>
القيمة المضافة	<p>ما هي نسبة القيمة الإجمالية التي تحوزها الأطراف الفاعلة حاليًا في كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة؟</p> <p>ما هي نسبة القيمة الإجمالية التي تحوزها الشريحة المستهدفة حاليًا في كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة؟</p> <p>ما الأسباب الكامنة وراء انخفاض مشاركة الشريحة المستهدفة في سلسلة القيمة؟</p>
التكاليف	<p>ما هو متوسط التكاليف التي تتحملها المشروعات في كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة؟</p> <p>كيف يمكن مقارنة تكاليف المشروعات في كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة مع تلك الموجودة في سلاسل القيمة الخاصة بالمنافسين (المعايير)؟</p> <p>ما التكاليف التي تتحملها الشريحة المستهدفة من المشروع وهل تختلف عن تكاليف الشرائح الأخرى؟</p> <p>ما الأسباب الكامنة وراء أي ارتفاع في التكاليف؟</p>

<p>ما مدى كفاءة قطاعات الأعمال في تأدية وظائف الأعمال الأساسية في كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة؟</p>	<p>الأداء على مستوى الشركة</p>
<p>ما أسباب انخفاض الأداء على مستوى الشركة؟</p>	
<p>ما مدى كفاءة قطاعات الأعمال التي تحوزها الشريحة المستهدفة في تأدية وظائف الأعمال الأساسية؟</p>	
<p>ما الأسباب الكامنة وراء أي من المجالات منخفضة الأداء؟</p>	
<p>هل الأجور كافية؟</p>	<p>جودة العمل</p>
<p>هل هناك تمييز و/أو مضايقة و/أو ترهيب في مكان العمل؟</p>	
<p>هل يحترم أرباب العمل معايير العمل ذات الصلة، بما في ذلك الحد الأدنى لسن العمل؟</p>	
<p>ما مستويات الصحة والسلامة المهنية القائمة حاليًا؟</p>	
<p>ما هو تأثير جودة العمل على أداء العمل التجاري؟</p>	
<p>هل هناك افتقار لأي عمل لائق آخر؟</p>	
<p>إذا كانت ظروف العمل سيئة، فما الأسباب الكامنة وراء ذلك؟</p>	
<p>ما هي الروابط القائمة بين المشروعات الموجودة في نفس المستوى من سلسلة القيمة؟</p>	<p>الروابط وعلاقات القوة والحوكمة</p>
<p>ما هي الروابط القائمة بين المشروعات الموجودة في مستويات مختلفة من سلسلة القيمة؟</p>	
<p>ما هي الروابط القائمة بين المشروعات داخل سلسلة القيمة والأطراف الفاعلة خارج سلسلة القيمة؟</p>	
<p>هل العلاقات غير رسمية أم مصاغة في عقود؟</p>	
<p>هل العلاقات أقوى بين فئات اجتماعية معينة؟ على سبيل المثال، هل هي أقوى بين أصحاب جنس أو عرق معين أو جنسية معينة؟</p>	
<p>ما هي مستويات الثقة الموجودة بين المشروعات؟</p>	
<p>هل المشروعات منظمة في شكل تعاونيات وجمعيات؟</p>	
<p>ما القواعد والوظائف الداعمة الموجودة حاليًا، وهل ترتبط بالعقبات والسمات الموجودة في سلسلة القيمة المحددة أعلاه؟</p>	<p>القواعد والوظائف الداعمة</p>
<p>ما هي الأطراف الفاعلة في السوق التي تنفذ هذه القواعد وتقوم بهذه الوظائف الداعمة؟</p>	
<p>ما مدى جودة تطبيقهم لهذه القواعد وقيامهم بهذه الوظائف الداعمة؟</p>	
<p>ما القواعد والوظائف الداعمة غير الموجودة حاليًا، ولكن من شأنها تحسين أداء العمل التجاري أو ظروف العمل في سلسلة القيمة؟</p>	

يرد مثالان لتحليلات سلاسل القيمة وتدخلات كسب الرزق الناتجة في الصندوقين 11 و12.

11 الصندوق

دور اللاجئين السوريين في سلسلة قيمة الخدمة الغذائية في مصر

مشروع مشترك بين منظمة العمل الدولية والمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين في مصر يهدف إلى تحسين دخول اللاجئين للسوق بصورة شاملة في المناطق الحضرية في القاهرة الكبرى والإسكندرية ودمياط. ووجدت عملية اختيار أولية للقطاع أن قطاع الأغذية في مصر أظهر إمكانات كبيرة للنمو وتعزيز العمالة. ومع ازدياد شعبية المطبخ السوري في مصر، تم رصد إمكانات كبيرة لإدماج اللاجئين السوريين في هذا القطاع. وفي الوقت نفسه، وجد تقييم للشريحة المستهدفة أن قرابة 31 في المئة من اللاجئين يعملون بالفعل في أنشطة مدرة للدخل في قطاع الأغذية، وأن نسبة كبيرة من باقي اللاجئين، بما في ذلك نسبة كبيرة من النساء، يتمتعون بالمؤهلات المطلوبة للدخول في هذا القطاع. ومن ثم أُجري تحليل مفصل لقطاع الأغذية، شاملاً العقبات والعراقيل القائمة التي قد تحول دون إدماج اللاجئين، ووفقاً للتحليل تم تصميم خمس مبادرات لمعالجة العقبات الكامنة من أجل خلق فرص عمل في قطاع الخدمات الغذائية في مصر، لكل من اللاجئين السوريين والمجتمع المضيف على حد سواء. وتمثلت هذه المبادرات في: دعم توفير خدمات تطوير الأعمال التجارية المستهدفة والقائمة على الطلب؛ وتعزيز مهارات ريادة الأعمال؛ ودعم المشروعات المنزلية للنساء؛ وإنشاء قاعدة للمعلومات لتحسين الوصول إلى المعلومات المتعلقة باتجاهات السوق والموردين والمعايير؛ وإنشاء جمعيات تعاونية غذائية لتخفيض تكاليف المعاملات؛ وتعزيز التعاون بين المنتجين. واستناداً إلى هذا التحليل، وفرت برامج سبل كسب الرزق التابعة للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين في مصر تدريباً على ريادة الأعمال ومنح بداية للنساء لإنشاء أعمال تجارية متناهية الصغر في المنزل.

12 الصندوق

إدماج اللاجئين السابقين في سلاسل القيمة الزراعية في زامبيا

أصبح العديد من لاجئي أنجولا الآن مؤهلين لبرامج الإدماج المحلية التي أطلقتها حكومة زامبيا. ومن خلال هذه البرامج، تم منح الإذن لأكثر من 1000 أسرة أنجولية لاجئة من مخيم مهيبا للاجئين بالبقاء واستلام أراضي في المناطق المحيطة بالمخيمات. وأظهر تقييم لإحدى الشرائح المستهدفة أن معظم أولئك اللاجئين السابقين كانوا قليلي التعليم ولكنهم شاركوا عملياً في زراعة الكفاف طوال حياتهم. وفي ذلك الوقت، تزايد الطلب السوقي على المنتجات الزراعية في المنطقة، مدفوعاً بتزايد أنشطة التعدين في المنطقة المجاورة. وبالنظر إلى اتساع الطلب السوقي على المنتجات الزراعية، والخلفية الزراعية للاجئين، ومنح الأراضي الصالحة للزراعة، فإن قرار التركيز على سلاسل القيمة الزراعية كان قراراً بديهياً. ولقد أُجريت تحليلات سلاسل قيمة للمنتجات الزراعية الثلاثة الأسرع نمواً - الذرة والحبوب والخضراوات الأخرى - واقترحت تدخلات "سريعة الربح" لربط اللاجئين السابقين بالأطراف الفاعلة في السوق مثل تجار المدخلات والمحصلين ولتنظيم "أيام السوق" لمساعدة المزارعين على التواصل مع العملاء المحتملين.

الخطوة الأولى لتقييم السوق عادة ما تكون من خلال الأدب الثانوي. وينبغي تحليل توجهات السوق وتوقعات النمو لمختلف القطاعات. وعادة ما ينتج عن أبحاث الإنترنت قائمة طويلة من الدراسات التي تقيم الإمكانيات الإجمالية للسوق وإمكانات بعض القطاعات الواعدة في البلاد. وبالإضافة إلى ذلك، تقدم الأوراق الاستراتيجية والمستندات التخطيطية للحكومة عادة نظرة عامة جيدة عن أولويات الحكومة وخططها لدفع التنمية الاقتصادية في المستقبل القريب. وأخيراً، يمكن للدراسات والتحليلات التي تقوم بها منظمات إنمائية مختلفة أن تكون مصدراً جيداً للمعلومات للحصول على تقييمات سريعة للسوق.

تنمية القطاع الخاص والمنظمات الدولية (وكالات الأمم المتحدة والبنك الدولي والمؤسسات المالية الدولية والمنظمات غير الحكومية وما إلى ذلك)

■ ونقابات العمال وممثلي المجتمع المحلي.

ويمكن العثور على إرشادات أكثر تفصيلاً حول كيفية إجراء تحليل سلسلة القيمة، بما في ذلك قائمة بشركاء اللقاء وأسئلة إرشادية، في دليل منظمة العمل الدولية بشأن تنمية سلسلة القيمة للعمل اللائق (منظمة العمل الدولية، 2016ب). ولمزيد من المعلومات عن إيجابيات وسلبيات التحليل التي تشمل المساهمين مباشرة في البحث عن التدخلات وتصميمها، انظر الصندوق رقم 13.

وفي الحالات التي يتطلب الأمر فيها معلومات إضافية معينة، يمكن عقد لقاءات مستهدفة مع الخبراء أو القطاع الخاص أو المساهمين الحكوميين. يمكن أن يكون هؤلاء من بين شركاء اللقاء المحتملين:

- غرفة التجارة أو التبادل التجاري أو الصناعة وغير ذلك من جمعيات قطاع الأعمال؛
- والوزارات والإدارات الحكومية؛
- والوحدات الإحصائية ومعاهد البحوث والجامعات؛
- والأطراف الفاعلة الرئيسية في السوق في القطاعات التي يفترض أنها تحظى بإمكانات؛
- والمشاريع الممولة من المانحين التي تعمل على

الصندوق 13

سلبيات وإيجابيات البحوث التشاركية

تستلزم النهج التشاركية إشراك وتمكين المساهمين في المشروع بفعالية، مثل اللاجئين والسلطات الحكومية والمنظمات غير الحكومية والمنظمات الأخرى، من البدء في العمل. ويمكن أن تنطوي النهج التشاركية على مزايا كبيرة لأنها تنشئ ملكية، وتضمن جدوى الإجراءات المتخذة لصالح الشريحة المستهدفة وتبني قدرة المساهمين. ولكنها قد تنطوي أيضاً على بعض العيوب. وكثيراً ما يكون إشراك المساهمين بفاعلية مضيعة للوقت، وقد يكون مكلفاً أيضاً، فقد يطلب بعض المساهمين في بعض البلدان مقابلاً نظير مشاركتهم. وفي بعض الحالات، قد يكون من الصعب دعم التفكير الابتكاري لأن بعض المساهمين قد يفضلون التمسك بالنهج والقطاعات التقليدية. وأخيراً فإن المساهمين - بحسب تعريفهم - لهم حصة في العملية وبالتالي لديهم مصالح شخصية ورؤى غير موضوعية، مما يجعل من الصعب إيجاد الحل الأفضل "موضوعية". ولذلك ينبغي النظر بعناية فيما إذا كان النهج التشاركي مفيداً في أي من الحالات المعنية.

وبوجه عام، يبدو أن النهج التشاركي أكثر ملاءمة ويسهل إدارته في الحالات التي يعيش فيها اللاجئون بمخيمات نادر ويشرف عليها من قبل ممثلين حكوميين ومنظمات إنسانية. وفي هذا الحالة، يكون من الضروري إشراك هؤلاء المساهمين من البداية لضمان مستوى معين من التنسيق بين مختلف المبادرات التي تطلقها هيئات حكومية وغير حكومية مختلفة، ولتحفيز المساهمين في المخيمات وحولها ممن يرجح أن يشاركوا في تنفيذ التدخلات أو أن يصبحوا حتى محفزات مهمة للعملية.

ومن ناحية أخرى، ففي المدن والمناطق الحضرية الأخرى التي ينتشر فيها اللاجئون، وقد تواجه المنظمات الإنسانية مشكلات في الوصول إليها، من غير المرجح أن يحقق النهج التشاركي منافع أكبر، لأن هذه المنظمات لن تكون قادرة على أن تصبح محفزات لعملية التنفيذ. ويصدق هذا بصفة خاصة في الحالات التي تعزف فيها الحكومات عن دعم اللاجئين.

بيد أن اتخاذ قرار ضد النهج التشاركي لا يعني أنه لا ينبغي استشارة المساهمين. ويمكن للوكالات الحكومية والمنظمات الإنسانية أن تكون مصدرًا مهمًا للمعلومات، وينبغي استشارة اللاجئين قدر الإمكان بوصفهم الشريحة المستهدفة الرئيسية لضمان أن يكون التحليل والتدخلات المقترحة ذوي صلة.



تصميم تدخلات الدفع والجذب المستهدفة

ينبغي تصميم التدخلات بحيث تستجيب مباشرة لنتائج التقييمات ومعالجة العقبات والعراقيل المحددة في مختلف مناطق نظام السوق.

وعلى مستوى الوظائف الأساسية، ينبغي أن ينتج عن تحليل سوق كسب الرزق في جميع الحالات صورة واضحة عن الفرص الاقتصادية وتوجهات السوق. وعلاوة على ذلك، يمكن أن تمهد تحليلات السوق السريعة وتحليلات سلاسل القيمة الطريق أمام تدخلات مستهدفة لتعزيز القطاع وخلق فرص عمل إضافية. واعتمادًا على نتائج التقييمات والميزانية المتاحة وقدرة المشروع، يمكن للتدخلات القطاعية من جانب الطلب أن تركز إما على التنفيذ الأكثر سرعة للتدخلات "سريعة الربح" (انظر الأنشطة 12 و 14) أو الاشتراك في سلسلة قيمة واسعة النطاق على مدى عدة سنوات.

الصندوق 14

سلبيات وإيجابيات التدخلات "سريعة الربح"

في بعض الحالات، قد يكون من المفيد تطبيق نهج "الربح السريع". والأرباح السريعة هي التدخلات التي يمكن تنفيذها في وقت قليل وموارد قليلة نسبيًا. فعلى سبيل المثال، كانت الحالة في زامبيا (انظر صندوق رقم 12) تتمثل في تركيز اللاجئين في منطقة واحدة واستفادتهم من توزيع الأراضي. وقد سمح ذلك للتدخلات سريعة الربح بربط اللاجئين بتجار المدخلات والأطراف الفاعلة الأخرى بجانب سلسلة القيمة. ويمكن أن تحظى الأرباح السريعة بمزايا كبيرة، لا سيما عند مقارنتها بنهج تشاركي، لأنها يمكن أن تحفز المساهمين والفرق المحلية لأن النتائج الأولية تكون مرئية في مرحلة مبكرة. بيد أنه إذا توفر قدر كافٍ من موارد الميزانية والموارد الأخرى، فمن الأفضل دائمًا التركيز على التدخلات المستدامة طويلة الأمد والتأني في تصميم وإعداد التدخلات الرامية إلى إحداث تغيير منهجي ولها تأثير مستدام واسع النطاق.

التدريب الخاص بالقطاع باعتباره أحد العقبات الأساسية، يكون هناك دافع كبير لتوظيف المنظمات غير الحكومية أو استشاريين لتقديم التدريب اللازم. ومع ذلك، فإن الإصلاحات السريعة لن تحدث أي تغيير في نظام السوق وبالتالي لا يمكن أن تكون مستدامة. وبدلاً من توفير التدريب اللازم والخدمات الأخرى للاجئين وأفراد المجتمع المضيف مباشرة، قد تكون هناك خيارات متاحة للعمل مع الشركاء من القطاع العام والخاص الذين لديهم القدرة والحافز لتقديم الخدمات المطلوبة بطريقة أكثر استدامة من الناحية المالية. وللمزيد من المعلومات حول كيفية تحقيق تنمية سوقية مستدامة يمكن أن تتحقق في المناطق التي تعتمد بدرجة كبيرة على المعونة الخارجية، انظر الصندوق رقم 15.

الصندوق 15

التنمية السوقية المستدامة في السياقات المعتمدة بشكل مكثف على المعونة

الفكرة الكامنة وراء تنمية أنظمة السوق هي الامتناع عن التوصيل المباشر للسلع والخدمات التي من شأنها تشويه الأسواق والعمل بدلاً من ذلك على مساعدة أنظمة السوق على العمل بشكل أفضل لشرائح مستهدفة معينة من خلال التدخلات التي تؤدي إلى إحداث تغيير في أنظمة السوق نفسها. بيد أن لهذا النهج حدوده في البيئات التي تتسم بتدفقات ضخمة من المعونة الإنسانية. ولا سيما في المناطق التي يقيم فيها اللاجئون بمخيمات تديرها منظمات إنسانية ومنظمات غير حكومية أخرى، فكثيراً ما تشوه البيئة الاقتصادية والأسواق المحيطة تشوهاً بالغاً بسبب تدفقات المعونة. وفي الحالات التي يعتاد فيها الناس على المعونة الغذائية وتقديم الخدمات والسلع المجانية، عادة ما يكون الطلب السوقي على هذه السلع والخدمات منخفضاً.

وبينما لا يوجد حل سحري للتغلب على هذا الانتكاس، توجد فكرة واحدة تتلخص في استخدام تدفقات المعونة بطريقة تدعم تنمية السوق. ويمكن أن يكون التحول المتزايد نحو التدخلات القائمة على النقد التي اعتمدها المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين وغيرها من الوكالات الإنسانية أحد طرق تنشيط الأسواق وخلق مزيد من فرص الاستدامة في الأماكن التي تعتمد بشكل مكثف على المعونة.

وبشكل متزايد، يتم تقديم المعونة الإنسانية من خلال الآليات القائمة على السوق، حيث يتم تقييم الوضع الحالي للسوق وتصميم الاستجابة من أجل دعم الأسواق المحلية. ولذلك ففي المناطق التي يكون فيها الطلب على المنتجات الزراعية منخفضاً بسبب الاعتماد على المعونة الغذائية، يمكن إقناع المنظمات التي تقدم المعونة الغذائية مثل برنامج الأغذية العالمي بالعمل كمشتريين للمنتجات الزراعية. وبهذه الطريقة يرتبط اللاجئون جزئياً بالأسواق عن طريق سلعهم (حتى ولو مؤقتاً)، في حين يمكن الحصول على المعونة الغذائية وتوجيهها نحو المحتاجين.

وينبغي أن تحدد التقييمات على مستوى القواعد واللوائح أية عقبات تواجه اللاجئين وتنتج عن إطار العمل القانوني أو اللوائح غير الرسمية أو المعايير الاجتماعية والثقافية. وعادة ما يكون من الصعب التعامل مع العقبات المحددة في هذا المستوى كما أنه لا يتوفر حل سحري للتعامل مع الأمر. ومع ذلك إذا تم رصد عقبات كبيرة، سيتعين على العاملين مراعاة هذه العقبات والتفكير في وسائل لتخفيفها، على سبيل المثال من خلال حملات التأثير والدعم. ومن الواضح أن أي نهج يهدف إلى خلق فرص عمل للاجئين في قطاع معين لا يمكن أن ينطوي على أثر محدود إلا إذا عرقلت القواعد واللوائح مشاركة اللاجئين في سوق العمل بصفة عامة.

وكما هو مشار إليه أعلاه، فإن إخفاق أنظمة السوق في العمل على نحو يخدم شريحة مستهدفة معينة يرتبط في كثير من الأحيان بقضايا على مستوى الوظائف الدائمة. وينبغي أن يفرض تقييم الوظائف الدائمة العامة إلى فكرة واضحة عن الخدمات الضعيفة أو المفقودة وأي الخدمات يمكن الحصول عليها من خلال القنوات الموجودة. وسيتعين تفحص الاستراتيجيات المختلفة لتحسين إمكانية الوصول إلى الموارد الموجودة، وتعزيز الموارد الضعيفة، والعمل على كيفية توفير الخدمات الضرورية المفقودة.

ولتصميم تدخلات مستهدفة، يكون من المفيد التفكير بشكل استراتيجي بشأن كل من الدفع والجذب المطلوبين لتطوير سلاسل القيمة المختارة وتعزيز سبل كسب الرزق المستدامة للاجئين. وكما هو موضح أعلاه، تهدف تدخلات الدفع إلى تزويد اللاجئين وأفراد المجتمع المضيف بالمهارات والقدرات والممتلكات اللازمة، في حين تركز تدخلات الجذب على ربطهم بالأسواق وزيادة كم الفرص المتاحة في السوق وجودتها، لكل من اللاجئين والمجتمعات المضيفة. ولا سيما في الحالات التي يكون فيها اللاجئون من بين شديدي الفقر، قد يتعين على التدخلات التركيز على الدفع أولاً، ثم تعزيز عوامل الجذب بمجرد تحقيق اللاجئين لمستوى معين من الجاهزية للسوق.

ومع ذلك، ينبغي للعاملين التفكير دائماً في استدامة التدخلات، سواء أكانوا يصممون تدخلات دفع أو جذب. فعلى سبيل المثال، حينما تبين التحليلات نقصاً في

(المهارة) لأية منظمة معينة، من الممكن اتخاذ قرار بشأن الاستراتيجيات المناسبة لدعم هذه المنظمات وفقاً لتصنيفها.

كما يبين الشكل رقم 6، يمكن تصنيف المؤسسات إلى أربع فئات مختلفة:

إرادة عالية، ومهارة منخفضة: هذه المؤسسات لديها بالفعل حافز قوي لتقديم الخدمات، ولكنها تحتاج إلى دعم لتنمية قدراتها بشكل أكبر.

إرادة منخفضة، ومهارة عالية: بالنسبة لهذه المؤسسات، ينبغي تركيز الدعم على زيادة الحوافز لتقديم خدمات معينة. وقد ينطوي ذلك في بعض الحالات على تقاسم المخاطر، على سبيل المثال من خلال خطط الضمان أو أنظمة القسيمة.

إرادة منخفضة، ومهارة منخفضة: إذا كانت المؤسسات تنفقر إلى كل من الحوافز والقدرة على تقديم خدمات معينة، بالتالي فمن الأفضل ألا يعمل أصحاب المهن معها.

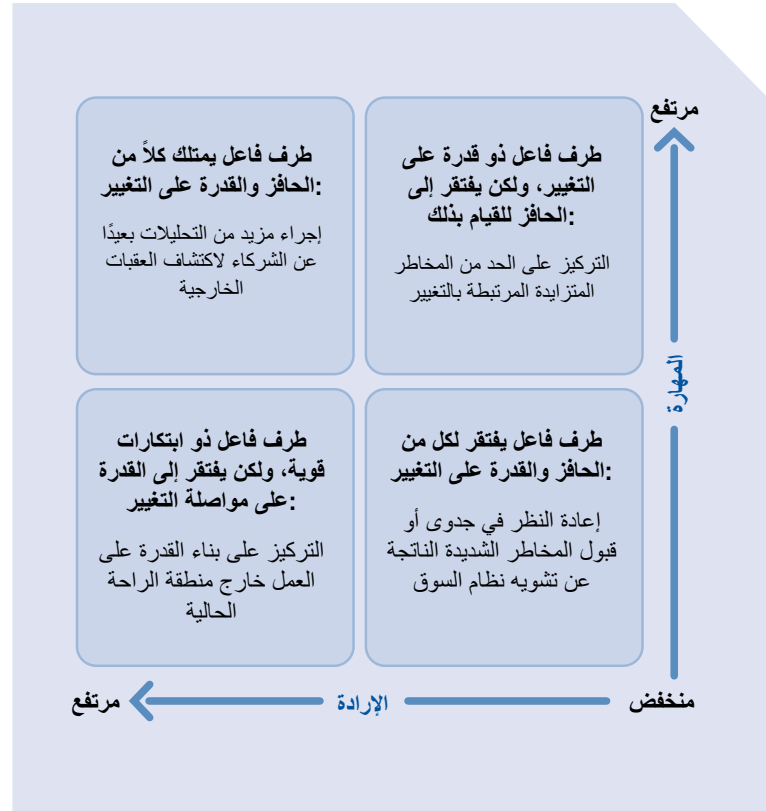
إرادة عالية، ومهارة عالية: تعد هذه المؤسسات شركاء مثاليين. ومع ذلك، إذا كانت تتمتع بالحوافز والقدرة على تقديم خدمات معينة ولكنها لم تفعل ذلك بعد، يتعين على أصحاب المهن السؤال عن سبب ذلك. إذا كانت بعض العوامل الخارجية، مثل البيئة التنظيمية، تمنع المؤسسة، فإن أصحاب المهن بحاجة إلى التجاوب مع ذلك ومعالجة العوامل الخارجية إن أمكن.

وتناقش الفقرات التالية بإيجاز مجموعة من التدخلات النموذجية، وتوصي بمصادر لمزيد من القراءة (يمكن الاطلاع على أي تفاصيل في المرفق الثاني بهذا المستند). القائمة ليست شاملة أو مثالية: كما سبق وأكدنا أنه لا يوجد حل واحد يناسب جميع المواقف، وينبغي تصميم التدخلات دائماً لتناسب مع الخصائص والعقبات والتحديات المحددة للسياق المحلي.

ينطوي إيجاد سبل لتحسين الوظائف الداعمة اللازمة للاجئين بطريقة مستدامة على التفكير في الأفكار الإبداعية التي يتم تكييفها مع السياق المحلي والاستجابة لنتائج التقييمات. ويمكن مفتاح الاستدامة في تحديد الشركاء المناسبين سواء أكانوا من القطاع العام أو الخاص. ومن الناحية المثالية، سيكون لدى هؤلاء الشركاء بالفعل الحافز والقدرة على تقديم الخدمات اللازمة للاجئين. وعندما لا يكون الأمر كذلك، يتعين على أصحاب المهن العمل مع المنظمات لزيادة حوافزهم ولتطوير قدراتهم. وفي بعض الأحوال، قد يعني ذلك العمل مع مؤسسات التدريب المحلية لتنمية قدرات تدريبية جديدة؛ وفي حالات أخرى، قد يعني ذلك تيسير وصول اللاجئين لتطوير الأعمال التجارية الخاصة أو مقدمي التدريب الذين يعملون بالفعل في تقديم الخدمات المطلوبة.

ولتحديد الشركاء المناسبين لأي تدخل معين، يكون من المفيد تقييم المنظمات المرشحة باستخدام أداة التعيين المؤسسية مثل إطار المهارة-الإرادة المبين في الشكل رقم 6. وبعد تقييم الحوافز (الإرادة) والقدرات

شكل رقم 6: إطار المهارة-الإرادة



المصدر: منظمة العمل الدولية (2016ب)

3.1 تعزيز الوظائف الداعمة للاجئين

وكما هو مشار إليه أعلاه، فإن مثل هذا التدخل يحتاج للتصميم بطريقة مستدامة. وفي بعض الحالات، توجد إمكانيات لعقد شراكة مع مقدمي الخدمات العامة الفاعلين. وفي حالات أخرى، قد يكون العمل مع مقدمي التدريب الخاص وخدمات تطوير الأعمال التجارية خياراً جيداً. وحينما توفر مقدمو تدريب خاص وخدمات تطوير أعمال تجارية يمتازون بالفاعلية والقدرة، فإن العمل معهم قد يوفر مزايا معينة، حيث إن هذه الهيئات عادة ما تتمتع بالحافز التجاري والقدرة التجارية على تقديم خدمات فعالة تلبي احتياجات العملاء. وعلاوة على ذلك، فإن تعزيز تقديم الخدمات من خلال الأطراف الفاعلة المحلية يمكن أن يكون له النفع غير المباشر المؤثر على خلق فرص عمل إضافية في هذا القطاع للمجتمع المضيف. وفي الحالات التي يتم فيها إعاقة الوصول إلى الخدمات الخاصة بسبب عدم قدرة اللاجئين على دفع مقابل هذه الخدمات، يمكن أن تكون أنظمة القسائم في كثير من الأحيان وسيلة جيدة لإتاحة الخدمات.

B. الحصول على تمويل

قد يجد اللاجئون صعوبة في الحصول على تمويل لبدء و/أو تنمية مشروع ما، لأنهم غالباً لا يمتلكون الأوراق أو الضمانات اللازمة أو الوضع القانوني اللازم للحصول على انتمان من البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر، وعادة لا يكونون أعضاء في مجموعات الادخار والإقراض المجتمعية. وإذا كان الأمر كذلك، فلا بد من إيجاد سبل لتيسير حصول اللاجئين على التمويل. وتبعاً للحالة المحددة، يمكن القيام بذلك على سبيل المثال من خلال بناء القدرات وأشكال دعم أخرى لمقدمي الخدمات المالية (FSPs)، مثل المساعدة في الوصول إلى مناطق جغرافية جديدة؛ من خلال خطط الضمان أو من خلال تنمية الخدمات المالية القائمة على الطلب للاجئين ومجتمعاتهم المضيفة؛ بما في ذلك دعم بناء القدرات للتعاونيات المجتمعية الخاصة بالادخار والإقراض

ويمكن العثور على معلومات وإرشادات أكثر تفصيلاً بشأن كيفية تعزيز حصول اللاجئين على التمويل في المنشور المشترك بين المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين ومنظمة العمل الدولية بعنوان الاستثمار في الحلول (المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون

استشير نتائج التقييمات إلى مجموعة من التدخلات المطلوبة في كل سياق يعينه لمعالجة العقبات التي تحول دون وصول اللاجئين إلى الوظائف الداعمة الضرورية. قد تكون الوظائف الداعمة مخصصة لقطاع أو سلسلة قيمة أو لتطبيق أكثر عمومية، وقد تنطوي (ولكن لا تقتصر) على التدريب والتوجيه وخدمات تطوير الأعمال التجارية وتلقي التمويل والمعلومات المتعلقة بالطلب والتوجهات السوقية والمهارات اللغوية وخدمات التوظيف والتعيين العامة، والحصول على التلمذة الصناعية.

A. الوصول إلى خدمات التدريب وتطوير قطاع الأعمال

كما نكر من قبل أن اللاجئين عادة ما يشكلون مجموعة غير متجانسة ذات مهارات وخلفيات تعليمية متنوعة للغاية. وبالنسبة للاجئين الحاصلين على شهادات جامعية أو دبلومات، و/أو يتمتعون بمهارات تقنية معينة و/أو خبرة في العمل، فإن العقبة الأساسية التي قد تعترض طريقهم قد تكون مرتبطة بأنظمة التعرف على المهارات. وسيحتاج الآخرون إلى تنمية المهارات من أجل الحصول على فرص اقتصادية، ولا سيما عندما تكون العمالة بالأجر منعومة ومن ثم تكون الأنشطة الصغيرة المدرة للدخل هي الخيار الوحيد لكسب الرزق. وتتفاوت المهارات المطلوبة لدى اللاجئين إلى حد كبير ويمكن أن تشمل مهارات لغوية والإلمام بالنواحي المالية ومهارات تقنية ومهنية ومهارات "غير تقنية" مثل ريادة الأعمال. وقد أسفرت دراسات التأثير التي أجرتها منظمة العمل الدولية مؤخراً عن أدلة تجمع بين التدريب التقني والمهني إلى جانب التدريب على ريادة الأعمال ومهارات غير تقنية أخرى يمكن أن تسفر عن نتائج أفضل مقارنة بنوع تدريبي واحد بمفرده. ويتسم هذا بأهمية خاصة في الحالات التي تتطلب فرصاً لإنشاء مشروع محدد في القطاعات المختارة مجموعة من المهارات التقنية "الصعبة" ومهارات ريادة الأعمال "غير التقنية"

وبدلاً من محاولة تقديم برنامج تدريبي واحد يناسب الجميع، يوصى بتوفير سبل لحصول اللاجئين وأفراد المجتمع المضيف على حد سواء على مجموعة متنوعة من البرامج التدريبية، حسب احتياجاتهم.

اللاجئين ومنظمة العمل الدولية، 2011).

C. الوصول إلى المعلومات والدعم من خلال التعاونيات

في بعض السياقات، يمكن لتعزيز التعاونيات أو الشبكات غير الرسمية للاجئين أن يكون وسيلة جيدة لمعالجة العقبات التي تعوق الوصول إلى المعلومات أو الخدمات. وأظهرت دراسة أجرتها (منظمة العمل الدولية، 2016) أن الدور البارز الذي يمكن أن تلعبه التعاونيات وهي بالفعل تلعب هذا الدور في جميع مراحل التصدي لأزمات اللاجئين. ويمكن تأسيس التعاونيات على وجه التحديد عن طريق اللاجئين، على سبيل المثال لتقديم المساعدة أو الدعم أو الخدمات اللازمة للاجئين؛ أو قد ينضم اللاجئون إلى التعاونيات الموجودة، بوصفهم أعضاء أو عمالاً، في قطاعات أو سلاسل قيمة محددة، بهدف زيادة التعاون وتبادل المعلومات بين المنتجين. كما يمكن للاجئين أيضاً الاستفادة من خدمات التعاونيات حتى دون أن يكونوا أعضاء. ويمكن إيجاد مزيد من المعلومات بشأن أدوات ونهج دعم التعاونيات على موقع [اتحاد تعاونيات منظمة العمل الدولية](#).

وتعمل المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين أيضاً على تطوير توجيهات ودراسات حالة لشرح تفصيلي أفضل الممارسات للعمل مع اللاجئين، بما في ذلك الدروس المستفادة واقتراحات لمعالجة العقبات الشائعة التي تعرقل الإدماج المالي للاجئين. وسيتم استخدامها في تدريب وتوعية مقدمي الخدمات المالية بشأن جدوى نموذج قطاع الأعمال الذي يتضمن منتجات وخدمات للاجئين. وتؤكد هذه التوجيهات على أهمية إجراء حوار مع مقدمي الخدمات المالية على صعيد الدولة لتعزيز إدماج اللاجئين في برامجهم. ومن الضروري أيضاً عقد شراكات مع الموارد المالية التي توفر مرافق ضمان، للحد من المخاطر التي تواجه مقدمي الخدمات المالية الراغبين في العمل مع اللاجئين. ويمكن أن يساعد انتشار مرافق الضمان على تحقيق تحول ثقافي لتعزيز فكرة أن اللاجئين يمكن أن يكونوا عملاء حيويين لمقدمي الخدمات المالية. وعلى المدى الطويل، ينبغي أن يسهل ذلك حصول اللاجئين على تمويل لسبل كسب الرزق المستدامة.

3.2 التأثير على القواعد واللوائح

بفرص التنمية التي تقيد اللاجئين والمجتمعات المضيفة على حد سواء. وفي بعض البلدان، يمكن أن تعيق الأعراف الاجتماعية والتحيزات بما في ذلك مشاعر كره الأجانب وصول اللاجئين إلى الأسواق وتعرقل قدرتهم على بناء سبل لكسب الرزق. ومن الصعب التأثير على السلوكيات الثقافية السائدة. ومع ذلك يجب على أصحاب المهن النظر في القضايا والتفكير في سبل لتخفيف العقبات على الأقل، وذلك من خلال الحملات الدعائية والإعلامية على سبيل المثال.

F بالنسبة للبلدان التي لا يتمتع فيها اللاجئون بحق العمل، يكون من المهم للغاية جمع أدلة حول الآثار الإيجابية المحتملة لإدماج اللاجئين اقتصادياً بسوق العمل المحلي. وينبغي أن تتيح نتائج تحليل السوق وتحليلات سلاسل القيمة لأصحاب المهن تعزيز الإدماج الاقتصادي للاجئين إلى جانب اقتراح سبل لخلق فرص عمل للسكان المحليين. وستكون هذه النتائج ذات قيمة للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين ومنظمة العمل الدولية والشركاء في الجهود الرامية إلى زيادة وعي الحكومات

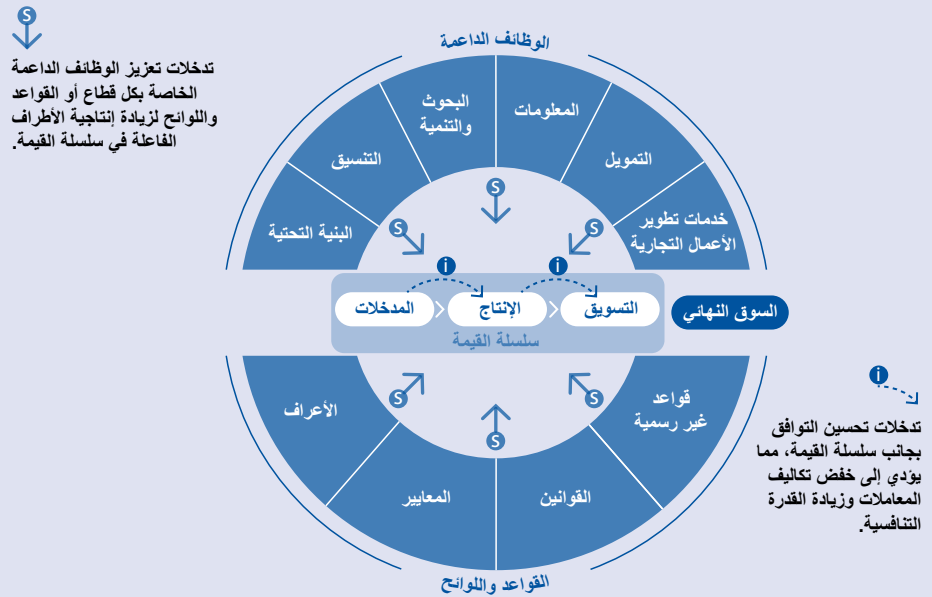
3.3 تدخلات تنمية سلسلة القيمة

إلى النتائج يمكن تصميم أنشطة جذب مستهدفة لتخفيف العقبات مما يؤدي إلى تيسير وصول الشريحة المستهدفة إلى الأسواق و/أو زيادة قدرة سلسلة القيمة لتعزيز نمو وخلق فرص عمل إضافية.

ستوفر تحليلات السوق السريعة وتحليلات سلسلة القيمة صورة واضحة عن ديناميكا السوق والعلاقات بين مختلف الأطراف الفاعلة والقطاعات المفحوصة، وستحدد بعض العقبات والعراقيل في السلسلة. واستناداً

ويمكن تقسيم التدخلات الرامية إلى تنمية القطاع المختار إلى فئتين (انظر الشكر رقم 7):

الشكل 7: أنواع مختلفة من تدخلات تنمية سلسلة القيمة



ولمعلومات تفصيلية عن تطوير سلسلة القيمة وأنظمة السوق، انظر دليل منظمة العمل الدولية المحدث مؤخراً بشأن تطوير سلسلة القيمة للعمل اللائق (منظمة العمل الدولية، 2016ب).

الصندوق 16

ربط اللاجئين بالأسواق من خلال نموذج صغار المزارعين في زامبيا

اعتبر تحليل السوق حول موقعي مستوطنات اللاجئين في زامبيا الكاسافا أحد المحاصيل التي تنطوي على إمكانات سوقية كبيرة. ولذلك فإن مشروع المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين الذي أطلق في 2016 كان يهدف إلى تطوير سلسلة قيمة الكاسافا في زامبيا، وأطلق نموذج صغار مزارعين تنزعه شركة بريمركون سنارتش المحدودة ويشمل أكثر من 400 لاجئ سابق فضلاً عن مزارعين من المجتمع المضيف في كلتا المستوطنتين. وسيتيح هذا النموذج للمزارعين إنتاج أصناف مختلفة من الكاسافا عالية الغلة التي تحتاجها المناجم ومصانع الجعة. وبالتالي فإن المزارعين سيستفيدون من زيادة الإنتاجية والأسواق المضمونة. وفي نهاية المطاف سيفيد نموذج صغار المزارعين كلاً من المزارعين وشركات القطاع الخاص على حد سواء.

إذا كان الهدف هو ربط الشريحة المستهدفة بالأسواق بشكل أفضل، فإن نماذج صغار المزارعين يمكن أن تكون وسيلة جيدة للقيام بذلك. ونماذج صغار المزارعين هي أنظمة تربط مجموعات منتجين صغيرة غير منظمة بمشترين محليين ودوليين. وبينما يستفيد اللاجئون أحياناً من عرض مضمون بأسعار متفق عليها مسبقاً، فإن صغار المنتجين يستفيدون من خلال تحسين الوصول إلى الأسواق، وغالباً ما يكون ذلك مصحوباً بدعم تقني ومالي و/أو مدخلات ممولة مسبقاً من المشتري. ولمثال عملي على خطط المزارعين الصغار، انظر صندوق رقم 16.

1. التدخلات الرامية إلى تحسين الوظائف الداعمة للأطراف الفاعلة في سلسلة القيمة أو وضع قواعد ولوائح تفضي بصورة أكبر إلى زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية وخلق فرص العمل؛

2. التدخلات الرامية إلى تحسين الروابط بجانب سلسلة القيمة، على سبيل المثال بين المنتجين وموردي المخلات، أو بين المنتجين والمشتريين، أو بين مجموعات مختلفة من المنتجين، من أجل تحسين دخول المنتجين إلى السوق وقدرتهم على المساومة و/أو تخفيض تكاليف المعاملات وتعزيز القدرة التنافسية.

الاستنتاجات

يلخص هذا الدليل إطاراً لتقييمات أنظمة السوق وتصميم تدخل لاحق لمساعدة العاملين في المجال الإنساني والتنمية على وضع برامج لكسب الرزق للاجئين بشكل أكثر فعالية واستدامة. والهدف من إطار العمل هذا هو مساعدة العاملين على تصميم برامج متكاملة تستخدم مزيجاً من تدخل "الدفع" و"الجذب" لمعالجة العقبات الخاصة المؤثرة على اللاجئين ومجتمعاتهم المضيفة في سياق محدد. والهدف الأساسي هو تعزيز حماية اللاجئين ودعم أسر اللاجئين في بناء مستقبل أفضل، بجانب تحقيق نتائج تنمية اقتصادية إيجابية في المجتمعات المضيفة ككل.

ولا بد من بذل المزيد من الجهود لقياس تأثير تدخلات كسب الرزق القائمة على السوق بشأن حيوات اللاجئين والمجتمعات المضيفة. وسيطلب ذلك الموارد المالية والصبر على حدٍ سواء، حيث يجب رصد نتائج التدخلات على مدار عدة أعوام قبل استخلاص استنتاجات موثوقة. ولذلك يلزم توفير المزيد من التمويل الإنمائي لنسخ هذه التجربة على نطاق عالمي والسماح للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين ومنظمة العمل الدولية والشركاء بالاشتراك في مشروعات شاملة طويلة الأجل للوصول إلى عدد أكبر من اللاجئين وأفراد المجتمع المضيف. وعلاوة على ذلك، هناك حاجة ماسة إلى تضافر الأطراف الفاعلة في المجال الإنساني والإنمائي واتباع هذا النهج الهجين الذي يمكن أن يساعدهم في تغيير نماذج أعمالهم وتعزيز تعاونهم وتوافقهم في توفير استجابة شاملة لكل من اللاجئين والمجتمعات المضيفة على حد سواء.





الملحقات



ملحق 1: مسرد المصطلحات

طالبو اللجوء	طالب اللجوء هو شخص نشد الحماية الدولية ولم يتم الفصل بعد في مطالبته باللجوء. تتحمل البلدان مسؤولية تحديد ما إذا كان طالب اللجوء لاجئاً أم لا، وذلك كجزء من الالتزامات المعترف بها دولياً لحماية اللاجئين على أراضيها. وهذه المسؤولية مستمدة من اتفاقية عام 1951 الخاصة بوضع اللاجئين والأدوات الإقليمية ذات الصلة، وكثيراً ما تدرج في التشريعات الوطنية.
خدمات تطوير الأعمال التجارية (BDS)	تتضمن خدمات تطوير الأعمال التجارية نظاماً واسعاً من الخدمات غير المالية الضرورية لتأسيس المشروعات وبقائها وإنتاجيتها وقدرتها التنافسية ونموها. ويمكن أن تشمل خدمات تطوير الأعمال التجارية خدمات عامة، مثل التدريب وتكنولوجيا المعلومات والمساعدة التقنية والتخطيط الاستراتيجي والتسويق فضلاً عن الخدمات الخاصة بالقطاعات الفرعية في مجال تطوير الإنتاج ودخول السوق وتوريد المدخلات وبيع المعدات أو تأجيرها والمساعدة التقنية ذات الصلة بالقطاع و/أو التدريب (شبكة سيب، 2010).
تحليل السياق والتقييم الاجتماعي الاقتصادي	تنص المعايير الأدنى لبرامج كسب الرزق على تحليل السياق وتقييم اجتماعي اقتصادي بوصفه خطوة أولى لبرامج كسب الرزق. والهدف من ذلك هو الحصول على صورة كاملة عن السياق القانوني والمدني السياسي والاجتماعي الاقتصادي، واكتساب فهم للوضع الاجتماعي الاقتصادي واستراتيجيات سبل كسب الرزق للأشخاص المعنيين. وتستخدم مصطلحات «تقييم القواعد واللوائح» و«تقييم الوظائف الداعمة» و«تقييم الشريحة المستهدفة» من أجل غرض هذا المستند. وتشكل هذه المصطلحات مجتمعة تحليلاً للسياق وتقييماً اجتماعياً اقتصادياً في معنى المصطلح الخاص بالمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين.
الوظيفة الأساسية لنظام السوق	تشير الوظيفة الأساسية لنظام السوق إلى عرض سلعة أو خدمة معينة والطلب عليها. ويخضع ما ينجم عن تبادل السلع والخدمات للقواعد واللوائح ويتأثر بالوظائف الداعمة لنظام السوق (انظر ما يلي)
الحلول الدائمة	ينص النظام الأساسي للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين الصادر عام 1950 أن المفوضية «تضطلع بوظيفة توفير الحاية الدولية تحت رعاية الأمم المتحدة، للاجئين الذين يدخلون في نطاق النظام الأساسي الحالي والسعي لإيجاد حلول دائمة لمشكلة اللاجئين بمساعدة الحكومات ... لتسهيل العودة الطوعية لهؤلاء اللاجئين إلى الوطن، أو استيعابهم في المجتمعات الوطنية الجديدة». وقد حددت الوكالة بشكل تقليدي حلولاً دائمة مثل إعادة الطوعية للوطن والإدماج المحلي في بلدان اللجوء الأولى أو إعادة التوطين في بلدان ثالثة.
المهجرون داخلياً (IDPs)	ووفقاً للمبادئ التوجيهية للأمم المتحدة بشأن التهجير الداخلي، فإن المهجرين داخلياً هم أشخاص أو مجموعات أُجبروا أو اضطروا على الفرار أو مغادرة منازلهم أو أماكن إقامتهم المعتادة، ولا سيما لو جاء ذلك كنتيجة لمحاولة تجنب آثار الصراع المسلح أو حالات العنف العامة أو انتهاكات حقوق الإنسان أو الكوارث الطبيعية أو البشرية، فضلاً عن الذين لم يعبروا حدوداً معترفاً بها دولياً.
سوق العمل	يشير سوق العمل إلى العرض والطلب على اليد العاملة، حيث يوفر العمال العرض ويوفر أرباب العمل الطلب.
سبل كسب الرزق	ويشمل كسب الرزق القدرات والممتلكات (بما في ذلك الموارد المالية والاجتماعية) والأنشطة المطلوبة لتوفير سبل كسب الرزق. ويتم الحفاظ على مصدر كسب الرزق إن أمكن أن يدوم ويتعافى من مختلف الضغوط والصدمات، وإذا حافظ أو عزز الأصول والقدرات، مع عدم تقويض قاعدة الموارد الطبيعية (شبكة سيب، 2010)
تحليل سوق كسب الرزق	تنص المعايير الأدنى لبرامج كسب الرزق على تحليل سوق كسب الرزق كخطوة ثانية لبرامج كسب الرزق. والهدف من تحليل سوق كسب الرزق الخاص بالمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين هو تحديد أي الأسواق (أو القطاعات) يمكنها النمو وتوفير فرصاً حقيقية للنشاط الاقتصادي وفرصاً للاعتماد على الذات للأشخاص المعنيين.
تحليل السوق	تحليل السوق هو عملية تقييم وفهم للملامح والخصائص الرئيسية لسوق ما بحيث يمكن القيام بتنبؤات حول الأسعار وضمان التوافر والوصول مستقبلاً. وفيها يخصص الغرض من هذا الدليل، يعد تحليل السوق تقييماً أولياً للأسواق المحلية لتحديد القطاعات التي لديها إمكانية خلق فرص عمل. ولا ينبغي الخلط بين هذا المصطلح، كما هو مستخدم في هذا المستند، مع تقييمات السوق التي أجرتها المنظمات الإنسانية التي تنفذ التدخلات القائمة على النقد لتقييم العرض والطلب على سلع معينة تستخدمها وتشتريها الشريحة المستهدفة محلياً

<p>نظام السوق هو نظام متعدد الوظائف والأطراف يتضمن الوظائف الأساسية للتبادل التي يتم من خلال تسليم السلع والخدمات والوظائف الداعمة والقواعد واللوائح (انظر أدناه) التي يتم تنفيذها وتشكيلها من قبل مجموعة متنوعة من الأطراف الفاعلين في السوق (خاص وعمام) (مركز سيرينجفيلد، 2015)</p>	<p>نظام السوق</p>
<p>يشير تطوير أنظمة السوق، المعروف أيضًا باسم «جعل الأسواق تعمل لصالح الفقراء» أو «M4P»، إلى نهج يسعى إلى تغيير الطريقة التي تعمل بها الأسواق، بحيث ينصهر الفقراء في منافع النمو والتنمية الاقتصادية. والهدف من ذلك هو معالجة أوجه القصور في السوق وتعزيز القطاع الخاص بطريقة تخلق منفعة واسعة النطاق ودائمة للفقراء</p>	<p>تطوير أنظمة السوق</p>
<p>الأشخاص المعنيون هو مصطلح عام يستخدم لوصف جميع الأشخاص الذين تكلف المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين بتوفير الحماية والمساعدة لهم. ويشملون اللاجئين وطالبي اللجوء والعائدين بالإضافة إلى عديمي الجنسية والمهجرين داخليًا (IDPs) في كثير من الحالات. وتستند سلطة المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين للعمل نيابة عن الأشخاص المعنيين بجانب اللاجئين إلى قرارات مختلفة للجمعية العامة للأمم المتحدة والمجلس الاقتصادي والاجتماعي (ECOSOC)</p>	<p>الأشخاص المعنيون بالنسبة للمفوضية</p>
<p>غالبًا ما تستلزم استراتيجيات «الدفع» العمل مع الشريحة المستهدفة مباشرة لتزويدهم بالموارد البشرية والأصول المالية والاجتماعية التي يحتاجونها ليكونوا جزءًا من أنظمة السوق، في حين تستلزم استراتيجيات «الجذب» العمل مع الأطراف الأخرى الفاعلة في نظام السوق من خلال الحوافز التجارية لتيسير زيادة مشاركة الشريحة المستهدفة في السوق واستدامتها بصورة أكبر.</p>	<p>عوامل الدفع والجذب</p>
<p>التقييمات السريعة للسوق هي تحليلات للسوق تجرى على القطاعات التي يعتقد بأنها تحظى بإمكانية لخلق فرص عمل للاجئين، وذلك بهدف الوصول السريع لفهم الملامح الرئيسية للسوق وتوجهاته والعلاقة بين الأطراف الفاعلة في السوق وأية عراقيل أو عقبات في هذه القطاعات. كما تعمل التقييمات السريعة للسوق على تحديد القطاعات المناسبة لإجراء مزيد من التحليلات لسلسلة القيمة، وعلى النحو المتصور في المعايير الأدنى لبرامج كسب الرزق التابعة للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين.</p>	<p>التقييمات السريعة للسوق (RMAs)</p>
<p>يشمل اللاجئون جميع الأشخاص الموجودين خارج بلدهم الأصلي أو محل إقامتهم المعتاد بسبب خوف مبرر من التعرض للاضطهاد بسبب العرق أو الدين أو الجنسية أو الانتماء إلى فئة اجتماعية معينة أو رأي سياسي، وغير قادرين على العودة إليه نتيجة لهذه الوقائع أو غير راغبين في العودة إليه بسبب هذا الخوف</p>	<p>اللاجئون</p>
<p>ينبغي فهم العائدين على أنهم أشخاص كانوا محل اهتمام للمفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين عندما كانوا خارج بلدهم الأصلي وظلوا هكذا لفترة محدودة لحين عودتهم إلى بلدهم الأصلي. وينطبق هذا المصطلح على المهجرين داخليًا الذين يعودون إلى مكان إقامتهم السابق</p>	<p>العائدون</p>
<p>تشير القواعد واللوائح الخاصة بنظام سوقي ما إلى القواعد والمعايير الرسمية وغير الرسمية التي تنظم وصول شريحة مستهدفة إلى الأسواق داخل هذا النظام. وقد ترتبط بأطر العمل القانونية التي تنظم أسواق العمل ولكن أيضًا بالأعراف أو السلوكيات الثقافية أو الاجتماعية أو السياسية تجاه اللاجئين.</p>	<p>قواعد ولوائح نظام السوق</p>
<p>الوظائف الداعمة لنظام سوق ما هي الخدمات التي تحتاجها الشريحة المستهدفة من أجل الوصول إلى الأسواق. وتشمل أنواع مختلفة من التدريب والاندماج والخدمات المالية الأخرى، خدمات تطوير الأعمال (انظر أعلاه) والمعلومات ورأس المال الاجتماعي والدعم المعنوي</p>	<p>الوظائف الداعمة لنظام السوق</p>
<p>تصف سلسلة القيمة المجموعة الكاملة للأنشطة المطلوبة لإخراج منتج أو خدمة من طور التخيل، من خلال مراحل الإنتاج الوسيطة، إلى طور التسليم للمستهلك النهائي، (بالنسبة للسلع المادية) والتخلص النهائي منها بعد الاستخدام</p>	<p>سلسلة القيمة</p>

ملحق 2: أعمال للاستشهاد ولاستكمال القراءة

- Betts, Alexander, Louise Bloom, Josiah Kaplan and Naohiko Omata (2014). Refugee Economies: Rethinking Popular Assumptions. Oxford: Humanitarian Innovation Project, Oxford University.
- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) and International Labour Office (2015). Guidelines for Value Chain Selection. Bonn and Geneva.
- International Labour Office (2009). Identification of economic opportunities and training needs assessment. In Rural Skills Training: A Generic Manual on Training for Rural Economic Empowerment (TREE). Geneva.
- International Labour Office (2011). The role of cooperatives and business associations in value chain development. Value Chain Development Briefing Paper No. 2. Geneva.
- International Labour Office (2015). A Rough Guide To Value Chain Development: How To Create Employment And Improve Working Conditions In Targeted Sectors. Geneva.
- International Labour Office (2016a). Cooperative Responses to Refugee Crises. Geneva.
- International Labour Office (2016b). Value Chain Development For Decent Work: How To Create Employment And Improve Working Conditions In Targeted Sectors, 2nd edn. Geneva.
- International Labour Office (2016c). Guiding Principles on the Access of Refugees and other Forcibly Displaced Persons to the Labour Market. Geneva.
- SEEP Network (2010). Minimum Economic Recovery Standards, 2nd edn. Washington, D.C..
- Springfield Centre (2008). A Synthesis of the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach. Bern: Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC) and Federal Department of Foreign Affairs (FDFA). Funded by SDC and the UK Department for International Development (DFID).
- Springfield Centre (2015). The Operational Guide for the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach, 2nd edn. Bern: SDC and FDFA. Funded by SDC and DFID.
- United Nations High Commissioner for Refugees (2014). Global Strategy for Livelihoods: A UNHCR Strategy 2014–2018. Geneva.
- United Nations High Commissioner for Refugees (2015a). Global Trends: Forced Displacement in 2015. Geneva.
- United Nations High Commissioner for Refugees (2015b). Operational Guidelines on the Minimum Criteria for Livelihoods Programming. Geneva.
- United Nations High Commissioner for Refugees and International Labour Office (2011). Investing in Solutions: A Practical Guide for the Use of Microfinance in UNHCR operations. Geneva.
- USAID (2015). A Framework for a Push/Pull Approach to Inclusive Market Systems Development. LEO Brief. Washington, D.C.



ISBN 9789226307308



9 789226 307308

