



## مواقف وتصورات ريادة الأعمال في ظل جائحة (COVID-19) دلائل من المرصد الدولي لريادة الأعمال

د. زنادي زينة

د.عابدي محمد السعيد

جامعة محمد الشريف مساعدية – سوق أهراس (الجزائر)

د.جمادي منيرة

جامعة باجي مختار – عنابة (الجزائر)

### الملخص:

يقع العالم حاليًا، لأكثر من سنتين منذ نهاية سنة (٢٠١٩)، تحت قبضة جائحة مدمرة (COVID-19) تسببت في آثار صحية، اجتماعية، واقتصادية سلبية واسعة النطاق في جميع دول العالم. لهذا هناك حاجة ملحة لإجراء دراسة قائمة على الأدلة لتأثيرات الوباء على مستويات نشاط ريادة الأعمال في منطقة الدول العربية، وكذلك على المواقف والطموحات. تستند هذه الدراسة إلى نتائج الكثير من التقارير والبيانات التي تنشرها هيئات ومنظمات موثوقة، لا سيما منظمة المرصد العالمي لريادة الأعمال. ستركز هذه الدراسة على تنظيم المشاريع وكذلك الحواجز والفرص المتعلقة بالوباء وأثارها على المشاريع الفردية، وستقدم الدراسة مقارنات بين أهم الدول العربية ودول العالم، رغم أنه قد تتأثر التفسيرات بالنظر إلى أن الاقتصادات قد تكون في مراحل مختلفة من دورة الوباء.

**الكلمات المفتاحية:** ريادة الأعمال، رائد الأعمال، جائحة كورونا (COVID-19).

### Abstract:

For more than two years since the end of the year (2019), the world is currently under the grip of a devastating pandemic (COVID-19) that has caused widespread negative health, social, and economic impacts in all countries of the world. This is why there is an urgent need for an evidence-based study of the effects of the pandemic on levels of entrepreneurial activity in the Arab States region, as well as on attitudes and ambitions. This study is based on the results of many reports and data published by reliable bodies and organizations, especially the Global Entrepreneurship Monitor. This study will focus on entrepreneurship as well as the barriers and opportunities related to the epidemic and its effects on individual projects, and the study will provide comparisons between the most important Arab countries and countries of the world, although interpretations may be affected given that economies may be in different stages of the epidemic cycle.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneur, the Corona pandemic (COVID-19).

### المقدمة:

خلال الثمانينيات والتسعينيات من القرن الماضي، تخلت الحكومات في جميع أنحاء العالم عن تركيزها السابق على جذب شركات التصنيع الكبيرة باعتبارها حجر الزاوية في سياسة التنمية الاقتصادية وبدلاً من ذلك حولت تركيزها إلى تعزيز ريادة الأعمال. حيث، وفق منظور كيرزнер (Kirzner) لدور ريادة الأعمال في النظرية الاقتصادية، أن مصدر التنمية الاقتصادية يمكن العثور عليه في عملية سوق ريادة الأعمال، وليس في شرح أسرار ريادة الأعمال الناجحة نفسها.



كان لعرض كيرزنر (Kirzner) النظري لعملية سوق ريادة الأعمال له أثار تجريبية مهمة لتوفير فهم أكثر اكتمالاً لصعود النمو الاقتصادي الحديث.

لكن قبل أن تضرب أزمة كوفيد -١٩، كانت ريادة الأعمال، عموماً في كثير من الدول، على أفضل حال، وكان الوضع المالي للمؤسسات الناشئة والصغيرة موثقاً بشكل عام. كانت أسعار الفائدة طويلة الأجل منخفضة للغاية وفقاً للمعايير التاريخية وأصبحت السياسة النقدية أكثر ملاءمة لمراعاة النشاط الاقتصادي الضعيف نسبياً. تحسنت ظروف الائتمان بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحولت محافظ القروض تدريجياً إلى آجال استحقاق أطول. ومع ذلك، ظلت نسبة كبيرة من الشركات الصغيرة والمتوسطة تعتمد إلى حد كبير على الأموال الداخلية والائتمان المصرفي لدعم أنشطتها ونموها، مما يجعلها عرضة بشكل خاص للركود الاقتصادي. بالإضافة إلى ذلك، هناك دلائل على أن المصادر البديلة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي بدأت في التطور بعد الأزمة المالية ٢٠٠٨-٢٠٠٩ قد تأثرت بشدة بأزمة كوفيد -١٩ الحالية، وزادت في خطر التراجع عن التقدم الأخير. مع وصول جائحة كوفيد -١٩ إلى ذروتها- اتخذت الحكومات، عبر العالم، إجراءات غير مسبقة للحد من انتشار الوباء، وأدى هذا بدوره إلى أشد ركود عالمي خلال هذا القرن (Global Economic Outlook, 2020). تعرضت بعض القطاعات الاقتصادية والمناطق بشكل غير متناسب لتدابير الإغلاق الموضوعة لاحتواء الوباء. بالرغم من تعافي الاقتصاد العالمي إلى وقت كتابة هذه الورقة البحثية، وتحسن احتمالات الخروج من الأزمة لكنها لا تزال غير مؤكدة.

أثر وباء COVID-19، المعروف أيضاً باسم فيروس كورونا، بشكل كبير على العمليات التجارية وسلوكيات العملاء واتجاهاتهم. بسبب الانتشار السريع للفيروس، فإن للوباء عواقب اجتماعية واقتصادية فورية لكل من البلدان المتقدمة والنامية. وفقاً لتقرير البنك الدولي حول آفاق الاقتصاد العالمي (Global Economic Outlook, ٢٠٢٠)، فإن ركود COVID-19 لديه أسرع انخفاض في النمو الاقتصادي بين جميع حالات الركود العالمي. وله أثار سلبية على رواد الأعمال الناشئين، لا سيما في البلدان النامية حيث يكون الدعم الحكومي محدوداً. تعتبر إجراءات الإغلاق والحظر من قبل الحكومات من العوامل الرئيسية التي تؤثر على نشاط ريادة الأعمال (Nasar, Akram, Safdar, & Akbar, 2021). على الرغم من الصدمة الاقتصادية الكبرى (the major economic shock) التي أحدثها الوباء، فإن الإحصاءات المتاحة (حتى بداية عام ٢٠٢١) لا تشير إلى زيادة كبيرة في حالات الإفلاس الإجمالية حتى الآن. ويرتبط هذا إلى حد كبير بتدابير الدعم الحكومية، بما في ذلك اللوائح المؤقتة بشأن الإعسار (Temporary regulations on insolvency). في حين أن هذا ربما أدى إلى تجنب إغلاق الشركات على نطاق واسع وزيادة البطالة، إلا أن هناك مخاطر من تراكم الديون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة التي قد تؤدي إلى زيادات كبيرة في حالات الإفلاس حيث يتم التخلص من تدابير الدعم، مع احتمال حدوث آثار طويلة الأمد على الاقتصاد (Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021). ستحتاج الحكومات إلى تنفيذ سياسات لمعالجة هذه المشكلة. تتضمن هذه السياسات إعادة هيكلة الديون في الوقت المناسب للشركات القابلة للاستمرار وتنفيذ إجراءات تصفية فعالة لضمان إعادة تخصيص الموارد من الأعمال غير القابلة للاستمرار.

يشير تقرير منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD, 2021) إلى انخفاض إبداعات الشركات الناشئة بشكل حاد في ذروة الأزمة ولكنها عوّضت منذ ذلك الحين عن مكاسبها المفقودة في معظم البلدان، مما يوفر أيضاً مجالاً للتفاوض. ومع ذلك، لا يزال من غير المؤكد في هذه المرحلة عدد هؤلاء الذين تحركهم الفرص أو الضرورة كرد فعل لارتفاع معدلات البطالة.

هناك مجموعة متزايدة من الأدلة على أن رواد الأعمال والعاملين لحسابهم الخاص وأصحاب المشاريع قد تضرروا بشكل غير متناسب خلال الأزمة، مع ارتفاع مخاطر البطالة وفقدان الدخل مقارنة بالفئات الأخرى. وهذا يعكس التحديات المتعلقة بالحصول على التمويل، والقطاعات الاقتصادية التي تعمل فيها.

فيما يتعلق بوضع ريادة الأعمال عموماً، تظهر الأدلة المتاحة، بما في ذلك مسح Facebook و OECD والبنك الدولي، أن الشركات الأصغر كانت أكثر عرضة لإغلاق عملياتها خلال الأزمة من الشركات الكبيرة. علاوة على ذلك، تأثرت الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الأكثر تضرراً بتدابير الإغلاق (مثل الطعام والإقامة والنقل والخدمات الأخرى) بشكل غير متناسب، مع ارتفاع معدلات الإغلاق ونسبة أكبر من الشركات التي انخفضت مبيعاتها.

وهكذا، تهدف هذه الورقة البحثية، إلى استعراض مؤشرات التأثير قصير المدى لأزمة كوفيد -١٩ (COVID-19) وضع رواد الأعمال والشركات الصغيرة في دول منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، بالاعتماد على نتائج تقرير المرصد الدولي لريادة الأعمال لسنة ٢٠٢١، ومؤشرات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية أيضاً لسنة ٢٠٢١ (SME and Entrepreneurship Outlook).



على الرغم من أن الوضع لا مثيل له؛ ومع ذلك، يمكن تعلم أفضل الممارسات من دول مثل السويد، وبشكل أكثر تحديداً، رواد الأعمال، كيف استطاعوا الحفاظ على مشاريعهم وتوسيع نطاقها في ظل الوباء. سلطت الأديبيات الأكاديمية، من قبل الضوء على عامل الخوف كمؤشر أساسي يحد من نشاط ريادة الأعمال لأصحاب المشاريع المحتملين والناشئين . (Morgan & Sisak, 2016) وقد تسبب الوباء أيضاً في انخفاض الطلب وركود السوق حيث يواجه رواد الأعمال، بالأخص في دول الشرق الأوسط وإفريقيا، المزيد من التحديات لمواصلة مشروعاتهم الناشئة. أدى وضع العمل إلى تسريع الخوف من الفشل مع الحد الأقصى من مخاطر التوقف أو الحد الأدنى من نشاط ريادة الأعمال (Nasar, Akram, Safdar, & Akbar, 2021).

أحدث وباء COVID-19 تغييرات واسعة النطاق في حياة وسبل عيش رواد الأعمال في جميع أنحاء العالم. أدت الضغوط المعقدة المتعلقة بالصحة العامة والاقتصاد وبيئة السياسات في ظل فيروس كوفيد -١٩ إلى خلق قدر كبير من عدم اليقين الشخصي والتجاري على حد سواء؛ وأحدثت اضطراباً جوهرياً في اقتصاد ريادة الأعمال. أغلقت العديد من الشركات مواقعها التقليدية، وغيّرت عملياتها التجارية، وواجهت حالة عدم يقين كبيرة تتعلق بكل من الوباء واستجابات السوق، والمجتمع، والسياسة العامة المصاحبة له (Looze & Desai, 2020). لقد أدت الآثار الاقتصادية الواسعة النطاق للأزمة إلى تغيير طلب المستهلكين وسلوكهم، وكان لتأثيرها العالمي آثار على سلاسل التوريد، وزادت التعقيد البيئات التنظيمية وفاقمت الضغوط على رواد الأعمال بسبب عدم اليقين الكبير بشأن التغييرات المستقبلية في الكثير المجالات. تطرح هذه الورقة تساؤلاً رئيسياً يتمثل في: كيف يؤثر COVID-19 على المواقف والتصورات رواد الأعمال والأشخاص البالغين في اقتصادات بعض دول الشرق الأوسط وإفريقيا؟ وكيف غيرت التحديات التي يواجهونها مواقفهم وتصوراتهم بشأن المبادرة بإنشاء أعمال تجارية؟ وما إذا كان يرى الأشخاص أن هناك فرصاً جيدة لبدء عمل تجاري وما إذا كان الخوف من الفشل سيمنعهم من القيام بذلك. نظراً للظروف الحالية، وما إذا كان الفرد يعرف شخصاً ما بدأ أو أوقف نشاطاً تجارياً بسبب COVID-19.

ستركز هذه الورقة على تناول الخلفية النظرية ومفاهيم ريادة ورواد الأعمال، ومن ثم سيتم تحليل ريادة الأعمال في زمن الوباء كوفيد -١٩، وبعد ذلك سيتم إلى تحليل نتائج سبع اقتصادات لدول من منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا ضمن الـ ٤٣ اقتصاد عبر دول العالم.

#### ١- ما هي ريادة الأعمال

عادة ما يُنظر إلى رائد الأعمال على أنه مبتكر. المهارات المطلوبة لريادة الأعمال الناجحة هي الابتكار والقدرة على الإبداع لتوليد أفكار جديدة لمشروع تجاري. يجب أن يتمتع رائد الأعمال بجودة القيادة والشعور القوي بالعمل الجماعي الموحد لتحقيق أقصى فائدة.

ينطوي معنى ريادة الأعمال على رجل أعمال يتخذ إجراءات لإحداث تغيير في العالم. سواء أكان رواد الأعمال المبتدئون يحلون مشكلة يعاني منها الكثيرون كل يوم، أو يجمعون الناس معاً بطريقة لم يسبق لأحد أن يفعلها من قبل، أو يبنون شيئاً ثورياً يطور المجتمع، فإنهم جميعاً يشتركون في شيء واحد: العمل.

١.١ مفهوم ريادة الأعمال: بينما ظل تعريف ريادة الأعمال ثابتاً لعقود من الزمن، إلا أن أعداد رواد الأعمال تتعاظم وتتضاعف يومياً في أنحاء العالم. قبل (١٠٠) عام ما هي الخيارات المتاحة لرجل الأعمال؟ إذا لم تكن لديه المهارة في صنع شيء ما، ولم يكن لديه رأس المال لشراء شيء ما، لكن اليوم انفجرت الفرص سريعاً، وهناك أكثر من (٥٨٢) مليون رائد أعمال في العالم (Ferreira, ٢٠٢١)، يلعبون دوراً حيوياً في النمو الاقتصادي للسوق العالمي الأخذ في الاتساع. أكثر أنواع ريادة الأعمال شيوعاً هما ريادة أعمال الشركات الناشئة وريادة أعمال الشركات الصغيرة.

تُعرف عملية إنشاء شركة/مشروع تجاري باسم ريادة الأعمال. قد يعتقد غالبية الناس أن مصطلح ريادة الأعمال له معنى واحد. بالرغم من أن المصطلح مرن جداً وله مجموعة واسعة من المعاني المختلفة، إلا أن معظمها، لا يخرج عن مفهوم المخاطرة بتطوير مشروع تجاري من أجل الربح. ببساطة، ريادة الأعمال (Entrepreneurship) هي الرغبة في بدء عمل تجاري جديد. تعرف، بحسب (Diochon) و (Gaddefors)، على أنها إنشاء أو استخراج القيمة (Diochon & Anderson, 2011)، ببدء مشروع تجاري معين وتوسيع نطاقه لتحقيق الربح (Gaddefors و Anderson, ٢٠١٧)، مروراً بكافة مراحل التأسيس والنمو والتمويل بطريقة فعالة (ويكيبيديا، ٢٠٢١)، وتوفير الموارد اللازمة وتحمل المخاطر مع الحرص على الاستمرارية في سبيل تحصيل المكاسب وتحقيق النمو. بهذا المعنى، يُنظر إلى ريادة الأعمال على أنها تغيير، وتنطوي بشكل عام على مخاطر تتجاوز ما يتم مواجهته عادةً عند بدء عمل تجاري، والتي قد تتضمن قيماً أخرى غير القيم الاقتصادية فقط. تتجاوز ريادة الأعمال الحديثة المفاهيم التقليدية المقيدة بعض الشيء في بدء المشروع التجاري بالاستجابة للفرص القائمة، لكنها تتعلق أيضاً، وفق (Nicole M. F.) بالمبادرة بتحويل العالم من حولنا من خلال حل المشكلات الكبيرة، مثل إحداث تغيير اجتماعي أو إنشاء منتج مبتكر يتحدى الوضع الراهن لكيفية عيش حياتنا على



أساس يومي. ريادة الأعمال هي ما يفعله الناس لأخذ حياتهم المهنية وأحلامهم بأيديهم وقيادتها في الاتجاه الذي يريدونه. يستطيع رواد الأعمال اتخاذ الخطوة الأولى في جعل العالم مكاناً أفضل - للجميع فيه، بما في ذلك أنفسهم (Ferreira, 2021).

يفسر (Russell S. Sobel) فعل ريادة الأعمال بعملية اكتشاف طرق جديدة للجمع بين الموارد. عندما تكون القيمة السوقية الناتجة عن هذا المزيج الجديد من الموارد أكبر من القيمة السوقية التي يمكن أن تولدها هذه الموارد في مكان آخر بشكل فردي أو في مجموعة أخرى، فإن صاحب المشروع يحقق ربحاً. رجل الأعمال الذي يأخذ الموارد اللازمة لإنتاج زوج من الجينز (pair of jeans) يمكن بيعه بثلاثين دولاراً وبدلاً من ذلك يحولها إلى حقيبة ظهر (denim backpack) تباع بخمسين دولاراً سيكسب ربحاً من خلال زيادة القيمة التي تخلقها هذه الموارد. هذه المقارنة ممكنة لأنه في أسواق الموارد التنافسية، يتم تحديد تكاليف إنتاج صاحب المشروع من خلال الأسعار المطلوبة لتقديم عطاءات للموارد اللازمة بعيداً عن الاستخدامات البديلة. ستكون هذه الأسعار مساوية للقيمة التي يمكن أن تخلقها الموارد في أفضل استخدامات بديلة تالية. لأن سعر شراء الموارد يقيس تكلفة الفرصة البديلة - قيمة البدائل الضائعة - يعكس الربح الذي يحققه رواد الأعمال مقدار زيادة القيمة الناتجة عن الموارد الخاضعة لسيطرتهم (Russell, 2020).

رجال الأعمال الذين يخسرون، قد يكونون قللوا من القيمة التي تولدها الموارد الخاضعة لسيطرتهم؛ وهذا يعني أن تلك الموارد كان يمكن أن تنتج قيمة أكبر في أماكن أخرى. تعني الخسائر أن رجل الأعمال قد حوّل بشكل أساسي حقيبة الظهر من خمسين دولاراً إلى زوج من الجينز بقيمة ثلاثين دولاراً. هذا الخطأ في الحكم هو جزء من التعلم الريادي، أو الاكتشاف، وهو عملية حيوية للتشغيل الفعال للأسواق. يساعد نظام الربح والخسارة للرساميات على الفرز بسرعة من خلال العديد من مجموعات الموارد الجديدة التي يكتشفها رواد الأعمال. يعتمد الاقتصاد المتنامي والحيوي على كفاءة العملية التي يتم من خلالها اكتشاف الأفكار الجديدة بسرعة، والعمل على أساسها، وتصنيفها على أنها نجاحات أو إخفاقات. لا يقل أهمية عن تحديد النجاحات التأكد من القضاء على حالات الفشل بسرعة، وتحرير الموارد غير المستخدمة بشكل جيد للانتقال إلى مكان آخر، وهذا هو الجانب الإيجابي لفشل الأعمال.

٢,١- راند الأعمال/ المقاول (entrepreneur): هو الشخص الذي يرغب في العمل بمفرده ولحسابه الخاص (Hill, 2014). وهو الفرد الذي يمتلك ذهنية مركزة على إنشاء مشروع تجاري جديد ومربح، وهو الذي ينظم ويدير ويتحمل مخاطر الأعمال أو الشركة ويتمتع بمعظم المكافآت. عادة ما يُنظر إلى راند الأعمال كعامل للتغيير (Russell, 2020)، وأنه مبتكر ومصدر للأفكار الجديدة والسلع والخدمات والأعمال/أو الإجراءات (Wikipedia, ٢٠٢٢). السبب في اعتبار الشخص راند أعمال، على الرغم من اختلاف البعض، هو أن المكان الذي سيبدأ منه ليس بالضرورة حيث سينتهي به المطاف، أين أنه قد يعرف من أين يبدأ لكن يجهل ما الذي ستؤول إليه الأمور وكيف ستتطور. راند الأعمال هو الشخص الذي يبدأ نشاطاً جانبياً يمكنه في النهاية إنشاء عمل مستدام بدوام كامل مع الموظفين. نفس الشيء مع المستقل. إذا كانت عقلية ريادة الأعمال الخاصة بك تركز على إنشاء عمل تجاري مربح، فإنك تناسب تعريف راند الأعمال.

لكن معنى راند الأعمال بنطوي على معنى أكثر بكثير من كونه صاحب عمل أو مبتكر عمل. رواد الأعمال هم بعض من أقوى المؤثرين في العالم، يتخيل رواد الأعمال العالم بشكل مختلف. يرى رواد الأعمال الاحتمالات والحلول حيث يرى الشخص العادي فقط مضايقات ومشاكل. رواد الأعمال هم سلالة خاصة (a special breed) الأفراد الذين تبعث عليهم التحديات البهجة بدلاً من إثارة الخوف، والذين يستجيبون للتغيير من خلال التمحور (pivoting) بدلاً من الحفر في أعقابهم، يتمحور العديد من رواد الأعمال، أكثر من تكيف المنتجات أو الخدمات الفردية، حيث سيقومون بتحويل تركيز مشروعهم وتغيير نموذج أعمالهم بشكل جذري. على سبيل المثال، تركز بعض الشركات بشكل كامل على تغيير إنتاجها مثلاً، في فترة الوباء، من المشروبات الكحولية إلى المنتجات المطهرة، أو من الملابس العادية إلى أقنعة الوجه (Gümüşay & Harrison, 2020). يرى رواد الأعمال الفرص حيث يرى الآخرون العقبات (Brownell, 2020)، ويمكن أن يساعد فهم ماهية راند الأعمال المزيد من الناس على إدراك القيمة التي يمكنهم المساهمة بها في العالم (Ferreira, ٢٠٢١).

٣,١- الخلفية النظرية لريادة الأعمال: نشأت كلمة "راند أعمال" (entrepreneur) من الفعل "entreprendre" في اللغة الفرنسية في القرن الثالث عشر، ويعني "تعهد أو تولي شيء ما أو الشروع في شيء ما". بحلول القرن السادس عشر، تم استخدام صيغة الاسم، رجل الأعمال (entrepreneur)، للإشارة إلى شخص يقوم بمشروع تجاري. من المحتمل أن يكون أول استخدام أكاديمي للكلمة من قبل الخبير الاقتصادي في عام ١٧٣٠ من قبل ريتشارد كانتيلون (Richard Cantillon)، الذي حدد الاستعداد لتحمل المخاطر المالية الشخصية لمشروع تجاري باعتباره السمة المميزة لرائد الأعمال. عرّف كانتيلون المصطلح على أنه الشخص الذي يدفع سعراً معيّناً لمنتج ما ويعيد بيعه بسعر غير مؤكد، "يتخذ





قرارات بشأن الحصول على الموارد واستخدامها مع الاعتراف بالتالي بمخاطر المشروع". يعتبر رائد الأعمال مجازاً يخصص الموارد عن عمد لاستغلال الفرص لتعظيم العائد المالي. أكد كانتيلون (Cantillon) على استعداد صاحب المشروع لتحمل المخاطر والتعامل مع عدم اليقين، وبالتالي لفت الانتباه إلى وظيفة رائد الأعمال وتميز بين وظيفة صاحب المشروع والمالك الذي يوفر المال (Wikipedia، ٢٠٢٢).

في أوائل القرن التاسع عشر، شاع الاقتصاديان جان بابتيست ساي (Jean-Baptiste Say) وجون ستيوارت ميل (John Stuart Mill) الاستخدام الأكاديمي لكلمة "رائد أعمال". شدد ساي (Say) على دور رواد الأعمال كمحرك للتنمية الاقتصادية وفي خلق القيمة، مؤكداً على دورهم كواحد من عوامل تجميع الإنتاج التي تخصص/تنقل الموارد من المناطق/المجالات الأقل إنتاجية إلى المناطق/المجالات الأكثر إنتاجية. استخدم ميل (Mill) مصطلح "رائد الأعمال" في كتابه الشهير عام ١٨٤٨، مبادئ الاقتصاد السياسي، للإشارة إلى الشخص الذي يفترض كلاً من المخاطرة وإدارة الأعمال. بهذه الطريقة، قدم ميل (Mill) تمييزاً أوضح من كانتيلون بين رائد الأعمال وأصحاب الأعمال الآخرين (مثل المساهمين في شركة) الذين يتحملون مخاطر مالية ولكنهم لا يشاركون بنشاط في العمليات اليومية أو إدارة الشركة (Russell، 2020).

قام اثنان من الاقتصاديين البارزين في القرن العشرين، جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter) وإسرائيل كيرزнер (Israel Kirzner)، بتنقيح الفهم الأكاديمي لريادة الأعمال. شدد شومبيتر (Schumpeter) على دور رجل الأعمال كمبتكر يقوم بتنفيذ التغيير في الاقتصاد من خلال إدخال سلع جديدة أو طرق إنتاج جديدة. من وجهة نظر شومبيتر (Schumpeter)، فإن رائد الأعمال هو قوة تهديمية (disruptive force) للقديم في الاقتصاد. أكد شومبيتر (Schumpeter) على العملية المفيدة للهدم الإبداعي (creative destruction)، حيث يؤدي إدخال منتجات جديدة إلى تقادم أو فشل الآخرين. يعد إدخال القرص المضغوط والاختفاء المقابل لسجل الفينيل أحد الأمثلة العديدة للتدمير الإبداعي: السيارات والكهرباء والطائرات وأجهزة الكمبيوتر الشخصية وغيرها.

على عكس وجهة نظر شومبيتر، ركز إسرائيل م. كيرزнер (Israel M. Kirzner)، أكثر من أي اقتصادي آخر في المدرسة النمساوية (وبين الاقتصاديين بشكل عام) منذ النصف الثاني من القرن العشرين، على ريادة الأعمال كعملية اكتشاف وتصحيح الخطأ والتعلم. أعاد (Kirzner) إحياء فهم الدور المنهجي لرائد الأعمال باعتباره القوة الدافعة للسوق. من الأمثلة على رائد الأعمال هذا شخصاً في مدينة جامعية يكتشف أن الزيادة الأخيرة في الالتحاق بالجامعة قد خلقت فرصة ربح في تجديد المنازل وتحويلها إلى شقق للإيجار. قام الاقتصاديون في المدرسة النمساوية الحديثة للاقتصاد بصقل وتطوير أفكار شومبيتر وكيرزнер.

يؤكد اعتبار شومبيتر لريادة الأعمال (The Schumpeterian account of entrepreneurship) على خلق فرص الربح من خلال الابتكار التكنولوجي. التنمية الاقتصادية، حسب شومبيتر (Schumpeter)، "هي ظاهرة مميزة، غريبة تماماً عما يمكن ملاحظته في الميل نحو التوازن". لذلك، فإن رجل الأعمال لدى شومبيتر (the Schumpeterian entrepreneur) هو مبتكر له تأثير غير متوازن على عملية السوق. ومع ذلك، فإن اعتبار كيرزнер لريادة الأعمال (Kirznerian account of entrepreneurship) له تأثير متوازن على عملية السوق. في الواقع، رائد أعمال عند (Kirzner) هو شخص محكم (arbitrageur) يكتشف فرص ربح لم يلاحظها أحد من قبل. يبدأ اكتشاف رائد الأعمال عملية يتم فيها العمل على فرص الربح المكتشفة حديثاً في السوق حتى تقضي المنافسة في السوق على فرصة الربح. على عكس قوة شومبيتر التخريبية (Schumpeter's disruptive force)، فإن رائد أعمال كيرزнер (Kirzner's entrepreneur) هو قوة موازنة (an equilibrating force)، من خلال إدراك وجود عدم توازن بسبب أخطاء تنظيمية سابقة في تخصيص الموارد. عندما يدرك عدم الكفاءة من المكاسب غير المحققة من التجارة، فإن رائد الأعمال يجني الأرباح الخالصة ويستنفد المكاسب من التجارة عن طريق إعادة توجيه الموارد من استخدامات المستهلكين الأقل قيمة إلى استخدامات المستهلكين الأكثر قيمة.

في هذا السياق، يدعي (William Baumol) في كتابه (Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive) أن التخصيص النسبي لريادة الأعمال (the relative allocation of entrepreneurship) بين الأنشطة الإنتاجية أو غير المنتجة أو المدمرة "يعتمد بشكل كبير على قواعد اللعبة - هيكل المكافأة في الاقتصاد (the reward structure in the economy) - التي يحدث أن تسود". وهكذا، فإن ريادة الأعمال تنتشر في كل مكان، ولكن مظاهرها مشروطة/متوقفة مؤسسياً (institutionally contingent). وفقاً لبومول (Baumol)، فإن رائد أعمال شومبيتر، هو فهم غير كامل لشرح، "المعجزة الأوروبية" (The European Miracle). بالنظر إلى أن أوروبا كانت، في معظم تاريخها، منطقة راكدة ثقافياً وتكنولوجياً مقارنة بالصين، فإن هذه الحقيقة التجريبية تمثل لغزاً لا يمكن تفسيره فقط من خلال سرد شومبيتر لريادة الأعمال. هذا باعتراف (Baumol)، الذي قدم إجابة



(Kirzner) عن سبب ذلك: أنه للحصول على نتائج أكثر جوهرية من تحليل تخصيص موارد ريادة الأعمال، من الضروري توسيع قائمة شومبيتر، على سبيل المثال، لا يشمل صراحة الأعمال المبتكرة لنقل التكنولوجيا التي تستفيد من الفرص لتقديم التكنولوجيا المتاحة بالفعل (عادةً مع بعض التعديلات لتكييفها مع الظروف المحلية) إلى المواقع الجغرافية التي كانت ملائمتها لهذا الغرض غير معترف بها سابقاً أو الأقل استخداماً (Candela, 2021).

كان الانتقال الاقتصادي (the economic transition) للغرب (the West) من الكفاف إلى التبادل (from subsistence to exchange) يعتمد بشكل أساسي على التحكيم/المراجعة الإبداعية (creative arbitrage)، أي (كما يقول بومول (Baumol))، الأعمال المبتكرة لنقل التكنولوجيا من خلال تحكيم/موازنة (arbitraging) ذلك من موقع جغرافي واحد (مع استخدام أقل قيمة) إلى موقع جغرافي آخر (مع استخدام أكثر قيمة). سهلت أعمال المراجعة الإبداعية هذه من خلال ريادة الأعمال الإنتاجية الكيرزنييرية (Kirznerian productive entrepreneurship)، والتي تم اعتمادها بشكل فريد للاستجابة للطلبات التجارية (the commercial demands) للتجارة الأوروبية، وتم تسهيلها من خلال التقسيم السياسي والتنافس بين الاختصاصات (political fragmentation and interjurisdictional competition) والمناطق. أدت المنافسة بين المقاطعات (jurisdictional competition)، التي أعادت التخصيص/التوزيع النسبي (the relative allocation) لريادة الأعمال نحو الأنشطة الإنتاجية، إلى توسيع نطاق التخصص الإنتاجي والتبادل من خلال اعتماد التكنولوجيا الحالية التي أوجدت الظروف للحساب الاقتصادي (economic calculation) (Candela, 2021). كما أوضح روزنبرغ وبيردزيل (Rosenberg and Birdzell) هذه النقطة: إن مجرد فكرة تغيير واستبدال ما قام به المرء استجابة لحسابات العواقب المستقبلية وظروف العرض والطلب الحالية تقع خارج النمط الطبيعي للحياة في القرون الوسطى. إمكانية الحساب، وتقييم الحجم المتوقع للتكلفة والإيرادات واحتمال النتائج البديلة في مؤسسة جديدة، والاستفادة من الشراء والبيع الحكيمة... وبدلاً من الكدح في خدمة رب العمل أو من ممارسة تجارته، كان غريباً تماماً عن النظام العرفي للمجتمع الإقطاعي. وعلى هذا فإن التكنولوجيات التي تم تبنيها تحولت إلى خلق شيء لم يكن قد شهدته البشرية من قبل على هذا النطاق الواسع: تحول المنافسة من شكل من أشكال العنف إلى المنافسة في هيئة تخصص منتج وتبادل. إن التحول الناتج عن ذلك من الفقر إلى الثروة.

١، ٤- ريادة الأعمال (Entrepreneurship good and bad) في الأزمات: أصبح أن ريادة الأعمال ليست كلها جيدة. كما أشار بومول (Baumol)، فإن بعض ريادة الأعمال غير منتجة أو حتى مدمرة، حتى في الأزمات. على سبيل المثال، يقوم بعض رواد الأعمال بشراء وإعادة بيع المعدات الطبية بسعر مرتفع للغاية. لقد شهدوا زيادة في الطلب، وربما يجادل الكثيرون، في حالات ابتزاز ذات ضرورة قصوى لتحقيق أرباح كبيرة. قام رواد أعمال آخرون عديمي الضمير بشراء أدوية مسجلة ببراءة اختراع ثم رفعوا سعر السوق بشكل كبير. من المؤكد أن هذه الاستجابات للأزمة تثير الدهشة الأخلاقية، وحتى القانونية.

على الجانب الآخر، يقوم بعض رواد الأعمال بتطوير منتجات وخدمات لتخفيف الأزمة، بدلاً من مجرد الاستفادة منها. يتعامل رواد الأعمال التجاريون والاجتماعيون الحاليون والناشئون حديثاً مع الأزمة بطرق إبداعية. في الواقع، في أي وقت، يُظهر رواد الأعمال ثلاثة أنواع من الاستجابات الإيجابية للفرص التي يرونها: العمل كالمعتاد، والتمحور، وخلق المشاريع الجديدة. تواجه كل من هذه الردود تحدياً مختلفاً: الحاجة إلى التوسع السريع، ومهمة تغيير نموذج العمل بشكل جذري، ونقص الموارد (Gümüşay & Harrison, 2020).

● الأعمال التجارية المعتادة (Business-as-usual): بعض المشاريع مثل Zoom ومنصات الاتصالات الرقمية (digital communication platforms) الأخرى لديها بالفعل المنتجات والخدمات المناسبة لمساعدة الآخرين في مواجهة هذه الأزمة. إنها تنمو الآن بسرعة وتحتاج إلى مواكبة الطلب. نظرًا لأن العمال في جميع أنحاء العالم يعملون من المنزل، فإن الشركات التي تقدم أدوات لإنشاء المحتوى ومؤتمرات الفيديو ومشاركة المستندات وإدارة المهام والاقتراع وما إلى ذلك، تتفوق (content creation, video conferencing, document sharing, task management, polling, and so on, excel).

تقوم المشاريع الأخرى، الشابة والقديمة على حد سواء، بتكييف عروضها الحالية لتلبية هذه الظروف الجديدة. يعبر Facebook و Google وغيرهما من شركات Silicon Valley عن ثقافة ريادة الأعمال الخاصة بهم من خلال تحقيق مكاسب سريعة في Zoom من خلال الحصول على خدمات مؤتمرات الفيديو والمنافسة وتطويرها وتوسيعها.

● التحوّل (التمركز) (Pivoting): يقوم الكثير من رواد الأعمال، في أوقات الأزمات، بالتمحور وإعادة التمرّكز لاغتنام الفرص، أكثر من تكييف المنتجات أو الخدمات الفردية، حيث يقومون بتحويل تركيز مشروعهم وتغيير نماذج أعمالهم بشكل جذري. على سبيل المثال، حورت بعض الشركات بشكل كامل تركيزها الإنتاجي (some companies have).



العادية إلى أفتحة الوجه. (completely pivoted their production focus): من المشروبات الكحولية إلى المنتجات المطهرة، أو من الملابس

لقد فعل البعض ذلك من منطلق الحسابات التجارية، أو إدراك سوق جديد أو فرصة تسويقية جديدة. يرغب آخرون في المساعدة. هذا واضح بشكل خاص بين رواد الأعمال الاجتماعيين. على سبيل المثال، "GoodJobs.eu" هي منصة ألمانية تركز على الوظائف ذات الأغراض البيئية و/أو الاجتماعية؛ أضافت فئة وظيفية جديدة وتعلن الآن أيضًا عن وظائف مرتبطة بأزمة كورونا.

- **المشاريع الجديدة (New ventures):** كما ظهرت مشاريع جديدة من الأزمة، بعضها من الهاكاثون (hackathons). يعد الهاكاثون (من "القرصنة" (hacking) و "الماراثون" (marathon)) حدثًا جماعيًا يشبه العدو (السباق) السريع لإيجاد حلول لمشاكل كبيرة جدًا بالنسبة للأفراد. في الأزمات، قد تكون كلمة "اختراق السباق" ("hack-a-sprint") أكثر ملاءمة. في مثل هذه الأوقات العاجلة، يكون الهدف هو اختراق الأزمة بحلول ريادة الأعمال الجديدة في أسرع وقت ممكن. على وجه الخصوص، ظهرت منصات جديدة لربط الطلب والعرض: العملاء مع المطاعم والمحلات التجارية المحلية، والأشخاص الذين يحتاجون إلى الرعاية مع مقدمي الرعاية (care-givers)، والفنانين مع الجماهير - بعضها يشمل تدفقات جديدة للإيرادات.

على سبيل المثال، ظهرت مشاريع متعددة في ألمانيا من أحد برامج الهاكاثون التي توفر المعلومات المتعلقة بكورونا وأدوات التعلم والتعليم والدعم المحلي. في المملكة المتحدة، أطلقت مؤسسة Foundry التابعة لجامعة أكسفورد، وهي مساحة لتعلم ريادة الأعمال ومسرّع جديد للمشاريع، هاكاثون "COVID-19 Rapid Solutions Builder"، "لبناء حلول جديدة وتوسيع نطاقها وتنفيذها لمواجهة التحديات التي ستنتج نتيجة للوباء من أجل بناء المرونة في المستقبل".

- **التكنولوجيا في المقدمة (Technology at the forefront):** من خلال هذه الردود الثلاثة، من الواضح أن التكنولوجيا لها دور مهم، لأسباب عديدة. على سبيل المثال، يستخدم بعض رواد الأعمال الطابعات ثلاثية الأبعاد لتصنيع المعدات الطبية، وتسخير الإمكانيات المبتكرة للتقنيات الحديثة للعمل بسرعة ودون الحاجة إلى التحكم المركزي. نظرًا لأن الحدود مغلقة أو المعبر الحدودي محدود، ومع زيادة الطلب على منتجات معينة في جميع أنحاء العالم، يمكن نشر طباعة ثلاثية الأبعاد محليًا لتلبية المتطلبات الجديدة.

أيضًا، نظرًا لأن أزمة COVID-19 تعطل بعض الممارسات والاحتياجات الاجتماعية، يمكن أن توفر التكنولوجيا بعض البدائل. على سبيل المثال، تقدم العديد من منصات الشبكات الاجتماعية - الحالية والجديدة - خدمات لكبار السن والمعزولين. تساعد التكنولوجيا في التغلب على القيود الاجتماعية والمكانية التي يسببها الوباء.

- **السلاح/ سيف ذو حدين (A double-edged sword):** يتصرف بعض رواد الأعمال وفق قاعدة "لا تدع الأزمة تذهب سدى" (Never let a crisis go to waste). بالطبع، هناك أيضًا انتقادات صالحة لهذا النوع من الاستجابة للأزمة. يمكن أن تؤدي عقلية ريادة الأعمال القوية إلى ما يسميه الكاتب إيفجينى موروزوف (Evgeny Morozov) "الحلولية" ("solutionism"): وهو الاعتقاد بأن التكنولوجيا والابتكار وريادة الأعمال معًا ستحل المشكلات وتنقذ العالم. يتجاهل هذا الاعتقاد مسائل القوة والسياسة والعواقب السلبية. المشاريع الريادية مملوكة للقطاع الخاص، وإذا عالجت الشواغل الاجتماعية فإنها تفعل ذلك بشكل عام دون إضفاء الشرعية على العمليات الديمقراطية. حتى عندما يبنى رواد الأعمال أعمالهم على القيم، تظل الأسئلة مطروحة: قيم من؟ ولمن؟ هناك خطر حقيقي يتمثل في قيام رواد الأعمال بمزاحمة المبادرات الاجتماعية والحكومية، وترك أسئلة السلطة والمساءلة دون معالجة.

من المهم أيضًا ملاحظة أن رواد الأعمال لا يتصرفون في فراغ. في الواقع، لا تزال البنية التحتية التي يستخدمونها لتأسيس مشاريعهم غالبًا ممولة من القطاع العام. العديد من الاستجابات، لا سيما في أوقات الأزمات، هي في الواقع استجابات "تنسيق" ("orchestrate") بين لاعبين مختلفين، من القطاعين العام والخاص - إما بشكل مباشر من خلال شراكات أصحاب المصلحة المتعددين، أو بشكل غير مباشر من خلال خلق السوق والبنية التحتية السياسية. حتى في أزمة مثل COVID-19، يجدر بنا أن نتذكر مدى ترابط رواد الأعمال أثناء تطويرهم لمشاريعهم التجارية والاجتماعية على حد سواء، وذلك لإخضاعهم للتدقيق إذا لزم الأمر.

"لا تدع الأزمة تذهب سدى!"، قد يقول الناس هذا عند مواجهة نوع من التحدي الكبير، ومحاولة تحويله لصالحهم. نظرًا لأن COVID-19 أصبح أزمة عالمية، فإنه يوفر فرصًا هائلة لبعض الناس. في الواقع، هذه الأزمة ليست وقت فراغ للعديد من رواد الأعمال. هم من بين أول من عرض وتقديم استجابات مبتكرة. إذا تصرف بعضهم بشكل أناني أو خاطئ، فإن العديد منهم يتحركون بسرعة وإبداع لإجراء تغييرات دائمة وقيمة في العالم. ابتكاراتهم، التكنولوجية وغيرها، خففت من آثار الأزمة. سيساعد تسخير أفضل دوافعهم في تنظيم المشاريع في إيجاد طرق للخروج منها.



## ٢- أداء الشركات الصغيرة والمتوسطة تحت جائحة كوفيد (COVID-19)

خلق وباء COVID-19 قدر كبير من عدم اليقين الشخصي والتجاري على حد سواء؛ وأحدثت اضطراباً جوهرياً في اقتصاد ريادة الأعمال. أغلقت العديد من الشركات مواقعها التقليدية، وغيّرت عملياتها التجارية، وواجهت حالة عدم يقين كبيرة تتعلق باستجابات السوق، والمجتمع، والسياسات العامة للتجاوز أزمة الوباء (Looze & Desai, 2020). تسببت القيود المفروضة لاحتواء جائحة COVID-19 في أشد ركود عالمي في فترة ما بعد الحرب (-Post war recession) العالمية الثانية. أدى التباعد المادي والإغلاق والتدابير التقيدية المطبقة في جميع أنحاء العالم لاحتواء الوباء إلى صدمات غير مسبوقه لظروف وعمليات الأعمال في العالم، هذا الركود أعمق وأكثر مفاجأة من الأزمة المالية ٢٠٠٨-٢٠٠٩.

لقد أدت الآثار الاقتصادية الواسعة النطاق للأزمة إلى تغيير طلب المستهلكين وسلوكهم، وكان لتأثيرها العالمي آثار على سلاسل التوريد. يواجه رواد الأعمال تهديداً على صحتهم وصحة أسرهم وموظفيهم وعمالهم، فضلاً عن ركود اقتصادي وسياسات جديدة أكثر تعقيداً وبيئة تنظيمية غير مؤكدة فاقمت الضغوط على رواد الأعمال والشركات بسبب عدم اليقين الكبير بشأن التغييرات المستقبلية التي من المحتمل أن تحدث (LOOZE & Desai, 2020).

اضطرت غالبية الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم إما إلى إغلاق عملياتها أو واجهت انخفاضات كبيرة في الإيرادات. على الرغم من أن تبني التقنيات الرقمية يعد أكثر صعوبة بالنسبة للشركات الصغيرة، إلا أن المبيعات عبر الإنترنت ساعدت في احتواء التخفيضات في الإيرادات لعدد من الشركات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى ذلك، كانت استجابات السياسات سريعة وقوية بشكل عام وساهمت بشكل كبير في تجنب موجة الإفلاس (bankruptcies) حتى الآن (Gümüşay & Harrison, 2020). استفادت الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الأكثر تأثراً بتدابير الإغلاق وتلك التي شهدت انخفاضاً كبيراً في المبيعات استفادت بشكل غير متناسب من الدعم الحكومي داخل البلدان. ومع ذلك، كانت هناك صعوبات في الوصول إلى أصحاب الأعمال الحرة والشركات الصغيرة والمصغرة، ورجال الأعمال من النساء والأقليات. هناك أيضاً اختلافات كبيرة عبر البلدان (cross-country) في نسبة الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) (Small- and Medium-sized Enterprises) التي تتلقى دعماً حكومياً، مما يعكس جزئياً الأوضاع المؤسسية وفعالية آليات التسليم والقدرة المالية. في نهاية عام ٢٠٢١، واصلت نسبة كبيرة من الشركات الصغيرة والمتوسطة التعبير عن الحاجة إلى دعم إضافي في المستقبل، لا سيما في البلدان التي تطبق تدابير احتواء صارمة (Strict containment measures in place). بالنظر إلى المستقبل، مع عودة الوضع الاقتصادي إلى طبيعته بشكل تدريجي وتلاشي إجراءات الدعم، ستحتاج الحكومات إلى التأكد من أن الديون لا تعرض الشركات القابلة للحياة للخطر، وأن يتم إعادة تخصيص الموارد من الشركات غير القابلة للاستمرار (OECD, 2021).

أجبرت جائحة كوفيد-١٩ الحكومات على اتخاذ إجراءات غير مسبوقه للحد من انتشار المرض، وأدى بدوره إلى أشد ركود ما بعد الحرب في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. تعرضت بعض القطاعات الاقتصادية والمناطق بشكل غير متناسب لتدابير الإغلاق الموضوعه لاحتواء الوباء. تحسنت احتمالات الخروج من الأزمة لكنها لا تزال غير مؤكدة.

عندما ضربت أزمة كوفيد-١٩، كان الوضع المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم مواتياً بشكل عام. كانت أسعار الفائدة طويلة الأجل منخفضة للغاية وفقاً للمعايير التاريخية وأصبحت السياسة النقدية أكثر ملاءمة لمراعاة النشاط الاقتصادي الضعيف نسبياً. تحسنت ظروف الائتمان بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات معدلات رفض الائتمان عند مستويات منخفضة وتتحول محافظ القروض تدريجياً إلى آجال استحقاق أطول. ومع ذلك، ظلت نسبة كبيرة من الشركات الصغيرة والمتوسطة تعتمد إلى حد كبير على الأموال الداخلية والائتمان المصرفي لدعم أنشطتها ونموها، مما يجعلها عرضة بشكل خاص للركود الاقتصادي. بالإضافة إلى ذلك، هناك دلائل على أن المصادر البديلة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي بدأت في التطور بعد الأزمة المالية ٢٠٠٨-٢٠٠٩ قد تأثرت بشدة بالأزمة الحالية، مع خطر التراجع عن التقدم الأخير.

على الرغم من الصدمة الاقتصادية الكبرى (the major economic shock) التي أحدثها الوباء، فإن الإحصاءات المتاحة (حتى بداية عام ٢٠٢١) لا تشير إلى زيادة كبيرة في حالات الإفلاس الإجمالية حتى الآن. ويرتبط هذا إلى حد كبير بتدابير الدعم الحكومية، بما في ذلك اللوائح المؤقتة بشأن الإعسار (Temporary regulations on insolvency). في حين أن هذا ربما أدى إلى تجنب إغلاق الشركات على نطاق واسع وزيادة البطالة، إلا أن هناك مخاطر من تراكم الديون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة التي قد تؤدي إلى زيادات كبيرة في حالات الإفلاس حيث يتم التخلص من تدابير الدعم، مع احتمال حدوث آثار طويلة الأمد على الاقتصاد. ستحتاج الحكومات إلى تنفيذ سياسات لمعالجة هذه المشكلة. تتضمن هذه السياسات إعادة هيكلة الديون في الوقت المناسب للشركات القابلة للاستمرار وتنفيذ





إجراءات تصفية فعالة لضمان إعادة تخصيص الموارد من الأعمال غير القابلة للاستمرار (Global Economic Outlook، ٢٠٢٠).

انخفضت إبداعات الشركات الناشئة بشكل حاد في ذروة الأزمة ولكنها عوّضت منذ ذلك الحين عن مكاسبها المفقودة في معظم البلدان، مما يوفر أيضًا مجالًا للتفؤل. ومع ذلك، لا يزال من غير المؤكد في هذه المرحلة عدد هؤلاء الذين تحركهم الفرص أو الضرورة كرد فعل لارتفاع معدلات البطالة.

فيما يتعلق بوضع الشركات الصغيرة والمتوسطة، تُظهر الأدلة المتاحة، بما في ذلك مسح Facebook و OECD والبنك الدولي، أن الشركات الأصغر كانت أكثر عرضة لإغلاق عملياتها خلال الأزمة من الشركات الكبيرة. علاوة على ذلك، تأثرت الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الأكثر تضررًا بتدابير الإغلاق (مثل الطعام والإقامة والنقل والخدمات الأخرى) بشكل غير متناسب، مع ارتفاع معدلات الإغلاق ونسبة أكبر من الشركات التي انخفضت مبيعاتها.

قدّمت الرقمنة والمبيعات عبر الإنترنت حلاً لعدد من الشركات الصغيرة والمتوسطة ولكن مرة أخرى هناك تحديات، خاصة بالنسبة للشركات الأصغر حجمًا، حيث تكون القدرات الداخلية للتكيف واحتضان الأدوات الرقمية محدودة أكثر مما هي عليه بالنسبة للشركات الأكبر.

كانت استجابات السياسات سريعة وقوية بشكل عام، ويظهر استطلاع Facebook و OECD والبنك الدولي أن الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الأكثر تأثرًا بإجراءات الإغلاق وتلك التي شهدت انخفاضًا كبيرًا في المبيعات قد استفادت بشكل غير متناسب من الدعم الحكومي داخل البلدان. ومع ذلك، كانت هناك صعوبات في الوصول إلى الشركات الأصغر والأصغر سنًا. ويتوافق هذا مع الأدلة المتزايدة على أن سياسات الدعم الحكومية، في بعض البلدان، لم تكن فعالة بما فيه الكفاية في حماية بعض فئات العاملين لحسابهم الخاص ورجال الأعمال. على سبيل المثال، قد لا يكون العمال الذين لديهم حالة توظيف مستقل حديثًا ورجال الأعمال بدوام جزئي وأولئك الذين لديهم مصادر دخل مختلطة مؤهلين للحصول على دعم الدخل في بعض البلدان.

خلص تقرير OECD SME and Entrepreneurship Outlook إلى أنه من بين التأثيرات قصيرة المدى لأزمة COVID-19 على الشركات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال الوصول غير المتكافئ إلى الدعم الحكومي عبر الشركات التي تنتمي إلى نفس البلد، هناك أيضًا اختلافات كبيرة عبر البلدان في نسبة الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتلقى الدعم الحكومي، والتي تعكس جزئيًا الإعدادات المؤسسية وفعالية آليات التسليم والحيز المالي الممنوح للبلدان من أجل مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة. من الناحية العملية، لا تُظهر الأدلة المتاحة أي علاقة واضحة عبر البلدان بين حجم الصدمة الاقتصادية وحصة الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتلقى الدعم الحكومي في عام ٢٠٢٠. علاوة على ذلك، لا تزال الشركات الصغيرة والمتوسطة تكافح خلال مرحلة الانتعاش. عبر ٣٢ دولة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التي شملها مسح Facebook-OECD والبنك الدولي في ديسمبر ٢٠٢٠، أعربت نسبة كبيرة من الشركات الصغيرة والمتوسطة عن الحاجة إلى دعم إضافي في المستقبل، لا سيما في البلدان التي تطبق تدابير احتواء صارمة. بالنظر إلى أن عمليات المحاكاة المسبقة تشير إلى الدور المهم لتدابير الدعم المالي لاحتواء الزيادة في حالات الإفلاس خلال الأزمة، فهناك خطر يتمثل في أن البلدان التي لديها نسبة أقل من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتلقى دعمًا ماليًا وخدمات اقتصادية كبيرة ستشهد ارتفاع عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة. الإفلاس، مما يعزز الحاجة إلى دراسة متأنية للسياسات الجديدة لتجنب موجة إفلاس الشركات القابلة للاستمرار جوهريًا (Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021).

### ٣- ريادة الأعمال في عصر كوفيد -١٩

ريادة الأعمال هي عمل مثير ولكنه محفوف بالمخاطر، حتى في أفضل الأوقات. يمكن وصف العاملين الماضيين بشكل معقول "بأسوأ الأوقات" التي تحملها العالم بشكل جماعي في الذاكرة الحديثة، واستجابة معظم الناس لمثل هذه الأوقات هي تجنب المخاطر.

لقد عطلت جائحة COVID-19 الخطط، وغيّرت الأولويات، وأدت إلى تشويش الشبكات القائمة، وجعلت الجميع يدرك تمامًا حقيقة أننا لا نستطيع التنبؤ بالمستقبل (Brownell, 2020). بالإضافة إلى تأثيره على الصحة العامة، كان لـ COVID-19 تأثير كبير على الاقتصاد. أولاً، حدثت بالفعل عمليات تسريح جماعي للعمال وإغلاق الكثير من الشركات مؤقتًا، وقامت الشركات - في المتوسط - بتخفيض نسب كبيرة من موظفيها (Stanton, 2020). ثانيًا، لا تزال معظم الشركات الصغيرة تعاني من ضوابط مالية حادة، خاصة في اقتصادات الدول المتأخرة في التعافي من آثار الجائحة. ثالثًا، تضارب معتقدات الشركات على نطاق واسع حول المدة المحتملة للاضطرابات المرتبطة بـ COVID. رابعًا، تعطل



خططت غالبية الشركات للحصول على التمويل من خلال برامج الحوافز التي وفرتها الدول لتجاوز آثار الجائحة، ومع ذلك، توقع العديد من المشاكل الحصول على المساعدة، مثل العقبات البيروقراطية وصعوبات تحديد الأهلية.

١٣- هل أدى انتشار وباء كوفيد-١٩ إلى انخفاض الدخل؟ مما لا شك فيه، أن الوباء أدى إلى عمليات تسريح جماعي للعمال وإغلاق في العديد من البلدان. تشير الدلائل الاستقصائية التي أجراها المرصد العالمي لرصد ريادة الأعمال (GEM survey evidence) بشكل كبير إلى أن دخل الأسرة قد تعرض لضربة كبيرة - في جميع أنحاء العالم - بسبب الوباء.

تم وضع العديد من مخططات المساندة الحكومية (government furlough schemes) والآليات الحكومية (governmental mechanisms) الأخرى لدعم الأعمال التجارية من خلال الوباء، لا سيما في أوروبا والولايات المتحدة. في حين أن هذه المخططات أثبتت أنها ضرورية في حماية الوظائف والأعمال، إلا أنها لا تخلو من عيوبها، نظرًا لأن المخططات الشاملة لا يمكنها التمييز بسهولة بين الأعمال القابلة للاستمرار وغير القابلة للاستمرار.

في الاقتصادات منخفضة الدخل، تكاد مثل هذه المخططات غير موجودة. في العديد من هذه الاقتصادات، تشهد البحوث والتجارب على أهمية ريادة الأعمال كبديل مدر للدخل عندما يتدهور الاقتصاد (the economy turns downward). وهذا يشمل حتى المشاريع المؤقتة (temporary ventures) لسد فجوات الدخل والتوظيف. وإلى حد كبير، فإن روح المبادرة في مثل هذه الأزمات تكون مدفوعة بالضرورة؛ ومع ذلك، قد تؤدي هذه الأنشطة الريادية، بشكل مباشر أو غير مباشر، في نهاية المطاف إلى إنشاء أعمال تجارية آمنة وراسخة، ووظائف منتجة وتوظيف للكثيرين.

تكشف التقارير والاستقصاءات - علمًا أحمر رئيسيًا لوضعي السياسات (a major red flag for policymakers) - أن نصف إجمالي رواد الأعمال في المرحلة المبكرة (early-stage Entrepreneurs) أو أكثر في الكثير من الاقتصادات ومن بينها اقتصادات الشرق الأوسط وإفريقيا يعلنون أن بدء عمل تجاري أكثر صعوبة من قبل زمن الوباء. هناك اتفاق أوسع على أن الوباء أدى إلى تأخيرات في تشغيل الأعمال الجديدة.

2.3- هل يمكن لأي شخص بدء عمل تجاري؟ في الممارسة العملية، يحتاج رواد الأعمال إلى أن يكونوا قادرين على اكتشاف الفرصة. يجب أن يروا أيضًا أنهم يمتلكون المهارات والمعرفة والخبرة لبدء هذا العمل. تصورات الفرص بالنسبة لبدء عمل تجاري في المنطقة المحلية، انخفض رواد الأعمال مقارنة بعام ٢٠١٩ في معظم اقتصادات أوروبا وأمريكا الشمالية. من المحتمل أن يكون الوباء هو الذي تسبب في انخفاض هذه التصورات. ومع ذلك، وبشكل مثير للإعجاب، فإن أكثر من ٨٠٪ من السكان البالغين في إندونيسيا والهند وعمان والمملكة العربية السعودية يرون فرصًا جيدة لبدء عمل تجاري. هذا مؤشر قوي على النظرة والعقلية الريادية - فضلًا عن البيئة المواتية لريادة الأعمال - في هذه البلدان.

أثر فيروس كوفيد-١٩ على نماذج ومواقف ريادة الأعمال في جميع أنحاء العالم. يرى العديد من رواد الأعمال فرصًا جديدة ناجمة عن الوباء وتداعياته (Looze & Desai, 2020). سأل مسح المرصد الدولي لريادة الأعمال (GEM) لسنة ٢٠٢١ السكان البالغين رواد الأعمال في المراحل المبكرة والمديرين المالكين في الشركات القائمة عما إذا كانوا قد حددوا فرصًا جديدة، نتيجة للوباء، يرغبون في متابعتها. من بين ٤٣ اقتصادًا تمت دراستها، هناك تسعة اقتصادات يتفق فيها أكثر من نصف أولئك الذين بدؤوا أو يديرون أعمالًا تجارية جديدة على أن الوباء أدى إلى فرص جديدة يريدون متابعتها. بمعنى آخر، نسبة عالية من النوايا للخلق الشركات الجديدة كانت مدفوعة بالوباء. توجد أعلى نسبة من رواد الأعمال في المراحل المبكرة الذين يتصورون فرصًا جديدة بسبب الوباء في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وإلى حد ما في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، والهند. وفقًا لهذا للتقارير التي بني عليها هذا البحث، تنمو ريادة الأعمال في الشرق الأوسط على الرغم من الوباء، أو ربما بسببه جزئيًا.

هناك فروق إقليمية أقل انتشارًا بالنسبة لملكية الأعمال القائمة (Established Business Ownership) (EBO) منذ فترة طويلة، مع تكافؤ أكبر في تصورات ريادة الأعمال عندما يكون النشاط التجاري أكثر رسوخًا. نظرًا لمستوى التباين في مستويات ريادة الأعمال في المراحل المبكرة (early-stage entrepreneurship) مقارنة بملكية الأعمال القائمة (EBO)، فقد يتم طرح بعض الأسئلة (Brownell, 2020).

- هل لدى كل اقتصاد حد للقدرة على ملكية الأعمال الثابتة (Established Business Ownership)، بحيث لا يمكن للاقتصاد سوى دعم عدد معين، بغض النظر عن عدد الشركات الناشئة التي انطلقت (Startups get off the ground)؟

- بالنظر إلى المستويات العالية لنشاط ريادة الأعمال في المراحل المبكرة في الشرق الأوسط، هل سيتحول هذا إلى الكثير من الأعمال التجارية الراسخة في مرحلة لاحقة، أم ستواجه هذه البلدان حواجز التحويل؟

٣،٣- المواقف والتصورات (Attitudes and perceptions) حول ريادة الأعمال في اقتصادات منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا زمن الوباء: المواقف والتصورات مهمة للغاية في قرار بدء عمل تجاري، وتشمل هذه ما إذا كان



المستجيبون يرون فرصًا جيدة لبدء عمل تجاري وما إذا كان الخوف من الفشل سيمنعهم من القيام بذلك. نظرًا للظروف الحالية، تناولت التقارير ما إذا كان الفرد يعرف شخصًا ما بدأ أو أوقف نشاطًا تجاريًا بسبب وباء (COVID-19). ١,٣,٣- ماذا يعني أن تكون من رواد الأعمال؟ رواد الأعمال، قد لا يكونون مختلفين عن الناس بشكل عام، يقوم البعض ببساطة بشراء الأشياء وإعادة بيعها، غالبًا عبر الإنترنت. ينتج آخرون سلعة، من خبز الكعك في المطبخ إلى تصنيع الروبوتات المتقدمة. ومع ذلك، يقدم البعض الآخر خدمات، من توصيل الطلبات إلى استكمال الإقرارات الضريبية للآخرين. القاسم المشترك هو أنهم جميعًا اتخذوا قرارًا ببدء عمل تجاري أو تولي شركة من شخص آخر. يميل هذا القرار إلى أن يتأثر بمجموعة من العوامل الشخصية: القدرة على اكتشاف الفرص (ability to spot opportunities)؛ الموقف من المخاطرة (the attitude towards taking risks)؛ الطموحات الفردية والأهداف ومستويات الثقة بالنفس (individual ambitions, objectives and levels of self-confidence)؛ بالإضافة إلى الوصول إلى الموارد بما في ذلك الدعم الاجتماعي والأسري (access to resources including social and family support).

يتعين على الأشخاص الذين يبدؤون أعمالًا تجارية أو رواد الأعمال الاعتماد على مساعدة مجموعة من أصحاب المصلحة (stakeholders) الآخرين: بعض العلاقات الرسمية، مثل العلاقات مع الموردين والبنوك؛ والعلاقات غير الرسمية، مثل العلاقات العائلية ومع الأصدقاء.

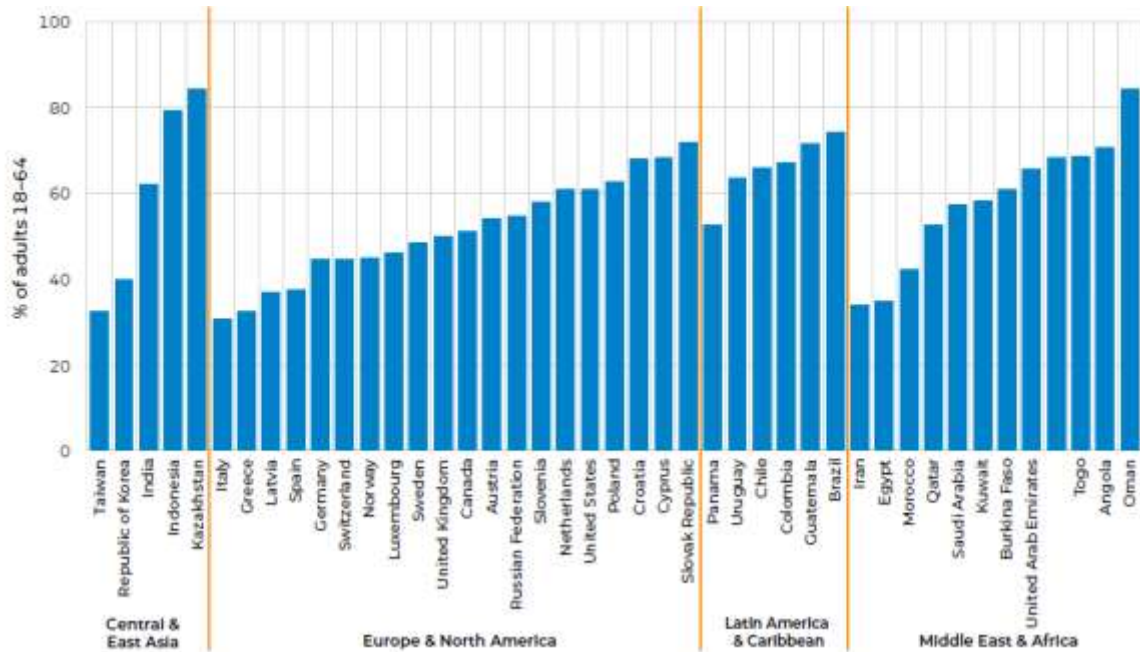
إذن، فإن بدء عمل تجاري هو نتاج التفاعل بين الشخص الذي يرى فرصة عمل وتصوره لقدرته الذاتية على التصرف بناءً على هذه الفرصة، بما في ذلك الدافع والثقة بالنفس والمهارات المفترضة، وكل ذلك ضمن الظروف المميزة لبيئته المحلية (ومزيجها الخاص من القيم الاجتماعية ودعم النظام البيئي والموارد الاقتصادية).

ريادة الأعمال هي ظاهرة اجتماعية وكذلك اقتصادية، والمواقف والتصورات هي تأثيرات مهمة على طبيعة ومستوى ريادة الأعمال. توضح النتائج الواردة في هذا العنصر أن المواقف والمفاهيم الريادية تختلف اختلافًا كبيرًا عبر الاقتصادات. قد يكون لهذه الاختلافات آثار مهمة على مستويات نشاط ريادة الأعمال وعلى تطور الأعمال التجارية الجديدة لتصبح شركات قائمة.

### ٢,٣,٣- معرفة صاحب المشروع وتأثير الوباء (KNOWING AN ENTREPRENEUR, AND THE IMPACT OF THE PANDEMIC)

حتى ممكنًا. يمكن لرجال الأعمال الناجحين أن يكونوا قدوة في مجتمعاتهم ويمكنهم تقديم المشورة أو التصرف في مجموعة متنوعة من أدوار أصحاب المصلحة (مثل الشركاء والمستثمرين والموردين والعملاء) لأصحاب المشاريع الآخرين. أظهرت الدراسات أن القيم الثقافية المختلفة تدعم جوانب مختلفة من المشاركة في ريادة الأعمال، مثل تحديد واستغلال الفرص (Mickiewicz و Kaasa، ٢٠٢٠). يعتمد رائد الأعمال بوضوح على المستوى المحلي لنشاط ريادة الأعمال وعلى الأهمية المعطاة لريادة الأعمال في داخل تلك المجتمعات. نماذج رواد الأعمال (رواد الأعمال المطلعين) في نفس المنطقة تؤثر بشدة على قرار الأشخاص لبدء عمل تجاري، بالإضافة إلى تقليلها خوف هؤلاء الأشخاص من الفشل. في هذه الأوقات الصعبة، يعد تحليل نماذج الأدوار أمرًا بالغ الأهمية في فهم سلوكيات وأفعال ريادة الأعمال (Wyrwich, Sternberg, & Stuetzer, 2019).

الشكل (١): مدى معرفة شخص بدأ نشاطًا تجاريًا في العامين الماضيين



(Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021, p. 29):Source

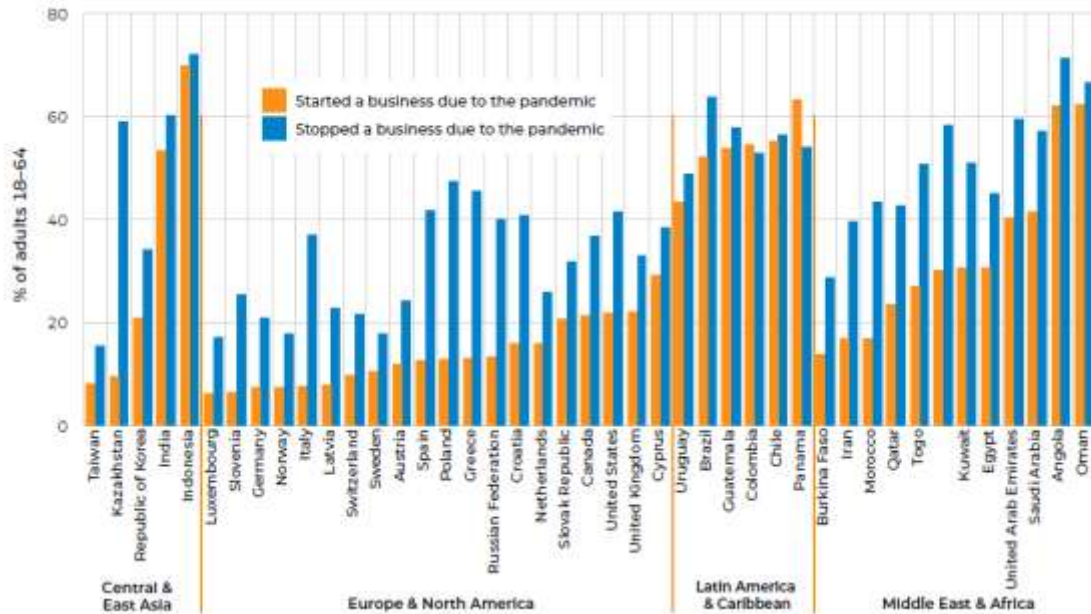
يوضح الشكل (١) النسبة المئوية من الأشخاص في كل اقتصاد يعرفون شخصاً بدأ نشاطاً تجارياً في العامين الماضيين. هذا متغير للغاية، سواء في الداخل أو بين المناطق العالمية. في الشرق الأوسط وإفريقيا، تراوح الأشخاص الذين يعرفون رائد الأعمال شخصياً من واحد من كل ثلاثة بالغين في إيران إلى أكثر من أربعة من كل خمسة في عمان. هناك تباين مماثل في وسط وشرق آسيا، من واحد من كل ثلاثة في تايلاند إلى أكثر من أربعة من كل خمسة في كازاخستان، ولكن هناك تباين أقل في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، من واحد من كل اثنين في بنما إلى ما يقرب من ثلاثة من كل أربعة في البرازيل.

استفسر تقرير المرصد العالمي لريادة الأعمال أيضاً عما إذا كان المستجيبون يعرفون شخصاً بدأ نشاطاً تجارياً في عام ٢٠٢٠ نتيجة للوباء، وما إذا كانوا يعرفون، بشكل منفصل، شخصاً توقف عن امتلاك وإدارة شركة بسبب COVID-19. تم عرض نتائج هذين السؤالين جنباً إلى جنب في الشكل (٢) يُظهر العمود الأول (البرتقالي) النسبة المئوية للبالغين الذين يعرفون شخصاً بدأ نشاطاً تجارياً نتيجة للوباء، بينما العمود الثاني (الأزرق) يمثل أولئك الذين يعرفون شخصاً أوقف نشاطاً تجارياً بسبب الوباء.

في جميع المناطق العالمية، وخاصة خارج أوروبا وأمريكا الشمالية، أفادت نسبة عالية من البالغين في عمان (Oman) والعربية السعودية (Saudi Arabia) والإمارات المتحدة (United Arab Emirates) بمعرفة شخص بدأ مشروعاً تجارياً بسبب الوباء، بينما في مصر (Egypt) والكويت (Kuwait) وقطر (Qatar) كانت نسبة متوسطة من المستجيبين صرحوا بمعرفة شخصاً بدأ مشروعاً تجارياً بسبب الوباء، وأفادت نسبة ضعيفة من الأشخاص في المغرب (Morocco) وإيران (Iran) بمعرفتهم لشخص بدأ نشاطاً تجارياً بسبب الوباء. هذه اختلافات غير عادية، ويبدو أنها أكبر بكثير من الاختلافات في معرفة رائد الأعمال، كما هو موضح في الشكل (٢). في حين أن أسباب هذا الاختلاف غير معروفة حتى الآن، فإن التفسيرات المحتملة تشمل الثقافة الوطنية (على سبيل المثال، كل دولة في المجموعة ذات النسبة العالية)، وتوافر أو عدم وجود أنظمة دعم الدخل، ومتوسط مستويات الدخل الإجمالية. (حيث أن جميع النسب العالية تقع في الاقتصادات ذات الدخل المرتفع).

الشكل (٢): معرفة شخص ما بدأ أو أوقف مشروعاً تجارياً بسبب الوباء





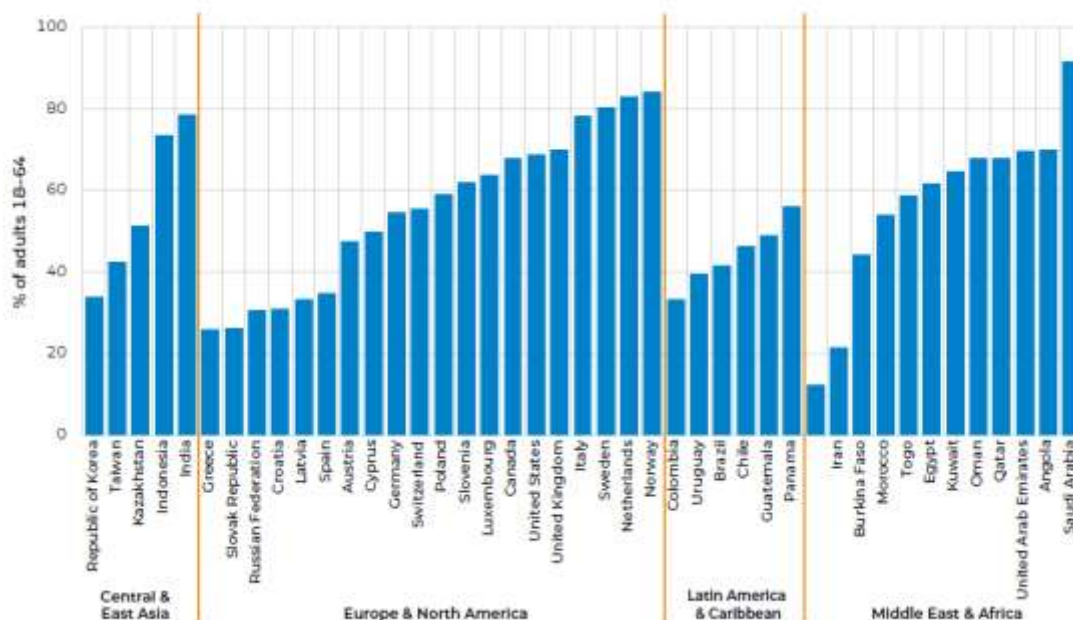
(Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021, p. 30):Source

يُظهر العمود الثاني (الأزرق) من الشكل (٢) نسب البالغين الذين يعرفون شخصًا ما أوقف نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء. المستويات أعلى عمومًا من معرفة شخص بدأ نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء. في ١٥ اقتصادًا، جميعهم خارج أوروبا وأمريكا الشمالية، يعرف أكثر من نصف البالغين شخصًا أوقف نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء، ووصل إلى أكثر من ٧ من كل ١٠ أشخاص بالغين في أنغولا وإندونيسيا. على النقيض من ذلك، فإن أقل من نصف البالغين في كل اقتصاد في أوروبا وأمريكا الشمالية يعرفون شخصًا أوقف نشاطًا تجاريًا نتيجة للوباء. معرفة شخص أوقف نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء يعتمد على الأرقام التي تقوم بذلك بالفعل، ووضوحها في المجتمع المحلي، والتصور أو الافتراض بأن الوباء كان السبب. عند مقارنة نسبة البالغين الذين يعرفون شخصًا ما أوقف نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء بأولئك الذين يعرفون شخصًا بدأ نشاطًا تجاريًا، كان لدى إندونيسيا ٧ من كل ١٠ أشخاص بالغين في كلا المجموعتين، بينما كان لدى عمان أكثر من ٦ من كل ١٠ في كلتا المجموعتين. يمكن إبراز التباين بين المناطق بنسبة اثنين في المائة. في جميع أنحاء منطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، تتشابه مستويات معرفة السدادات والمبتدئين على نطاق واسع، حيث تتراوح النسبة من ٩,٠ إلى ١,٢. خارج أوروبا وأمريكا الشمالية، فقط ثلاثة اقتصادات - إيران والمغرب وكازاخستان - لديها نسب أعلى من اثنين. في أوروبا وأمريكا الشمالية، يوجد ١٥ اقتصادًا من أصل ٢٠ بنسبة أكثر من اثنين إلى واحد، وأعلىها هي إيطاليا وبولندا واليونان. في إيطاليا، من المرجح أن يعرف الشخص البالغ خمسة أضعاف شخصًا أوقف نشاطًا تجاريًا نتيجة للوباء بدلاً من بدء عمل تجاري.

**٣,٣,٣- الفرص والنوايا (OPPORTUNITIES AND INTENTIONS):** قد يعكس التباين في نسبة الأشخاص الذين يعرفون شخصًا ما بدأ نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء، مستوى البدايات الجديدة في اقتصاد معين ومدى انتشار المعلومات حول تلك البدايات. قد يتأثر مستوى البدايات الجديدة بالتصورات حول مدى سهولة بدء عمل تجاري جديد. تسأل التقرير المستجيبين عما إذا كانوا يوافقون على العبارة "في بلدك، إنه من السهل بدء عمل تجاري جديد" (in your country, it is easy to start a new business). نسبة الأشخاص الموافقين (أو الموافقين بشدة) (agree or strongly agree) مبينة في الشكل (٣). في ٦ من الاقتصادات المشاركة الـ ٤٣، يوافق أكثر من ثلاثة من كل أربعة أشخاص أو يوافقون بشدة على أنه من السهل بدء عمل تجاري في ذلك البلد، حيث بلغت ذروتها في أكثر من تسعة من كل ١٠ في المملكة العربية السعودية (Saudi Arabia). من بين الاقتصادات الأخرى، توجد أربعة في أوروبا وأمريكا الشمالية وواحد في وسط وشرق آسيا. لا شيء من أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

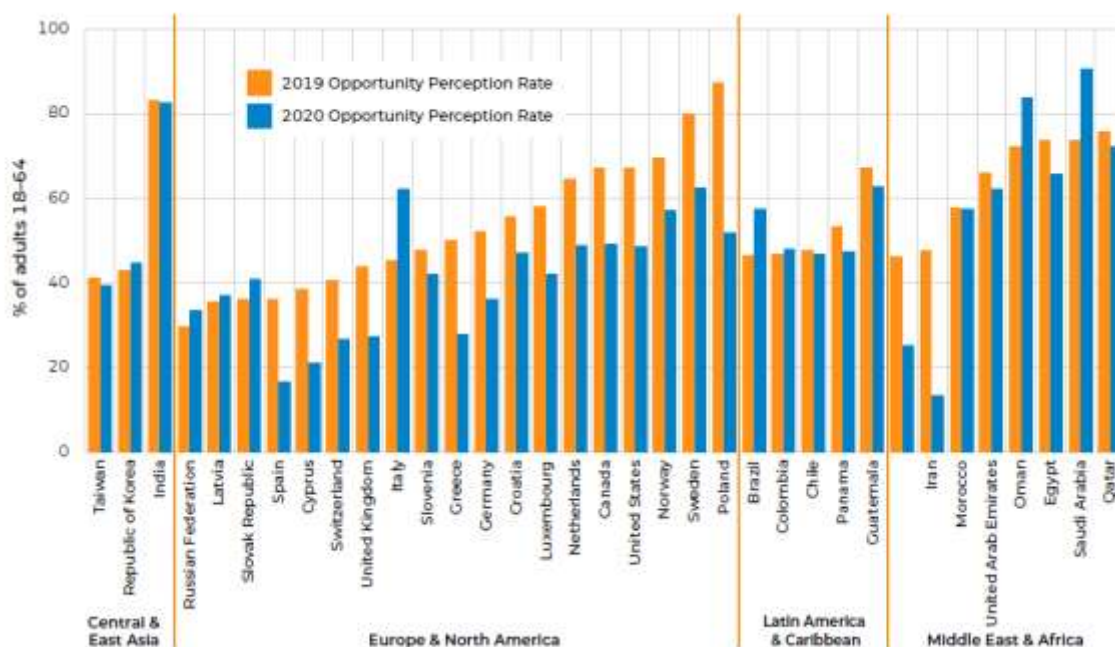
**الشكل (٣):** "في بلدي، من السهل بدء عمل تجاري" (نسبة الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٦٤

عامًا الموافقين / الموافقين بشدة)



(Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021, p. 32):Source

الشكل (٤): "هناك فرص جيدة لبدء عمل تجاري في المنطقة التي أعيش فيها" (% من البالغين الذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٦٤ عامًا، مقارنة بين عامي ٢٠١٩ و ٢٠٢٠)



(Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021, p. 33):Source

عند ملاحظة الشكل (٤) تظهر تباينات بين اقتصادات منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا (Middle East & Africa) إذا تمت مقارنة الاقتصادات السبعة المشاركة يظهر أن غالبية الاقتصادات يتفق فيها الأشخاص المستجوبين على أن معدل تصور الفرص لسنة ٢٠١٩ أكبر من نسب سنة ٢٠٢٠ باستثناء العربية السعودية وعمان.



عند مقارنة الشكل (٣) بالشكل (٤)، فلا أحد من اقتصادات أوروبا وأمريكا الشمالية التي يوافق أكثر من ثلثها على أنه من السهل بدء عمل تجاري هو من بين الاقتصادات ذات النسب العالية التي تعرف أن شخصاً ما يبدأ نشاطاً تجارياً بسبب الوباء - على النقيض من ذلك إلى إندونيسيا حيث يرى سبعة من كل ١٠ أنه من السهل بدء عمل تجاري، وتعرف نسبة مماثلة شخصاً ما يبدأ نشاطاً تجارياً بسبب الوباء، وإلى عمان (Oman)، حيث تزيد النسبتان على ثلاثة من كل خمسة. من بين الاقتصادات الثمانية التي يوافق فيها أقل من واحد من كل ثلاثة بالغين على أنه من السهل بدء عمل تجاري، هناك خمسة اقتصادات لديها أقل من خمس البالغين يعرفون شخصاً بدأ نشاطاً تجارياً بسبب الوباء.

القدرة على اكتشاف الفرص هي سمة مهمة لرجل الأعمال الناجح. اكتشاف تلك الفرص يتطلب كلاً من الوعي بالملاحظة والخيال ليكون قادراً على مقارنة ما هو موجود بما يمكن أن يكون. قد تكون النسب العالية من البالغين الذين يدعون أن هناك فرصاً جيدة لبدء عمل تجاري نتيجة لمستويات عالية من التغيير الاقتصادي والاجتماعي في ذلك الاقتصاد و/أو مستويات عالية من الوعي. يوضح الشكل (٤) أنه في عام ٢٠٢٠، بالنسبة لثمانية من أصل ٤٣ اقتصاداً، يتفق أكثر من اثنين من كل ثلاثة أشخاص على وجود فرص جيدة لبدء عمل تجاري، كل ذلك في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا أو مناطق وسط وشرق آسيا. هناك ثمانية اقتصادات يتفق فيها واحد من كل ثلاثة بالغين أو أقل على وجود فرص جيدة لبدء عمل تجاري: ستة في أوروبا وأمريكا الشمالية، بالإضافة إلى إيران.

على الرغم من الصعوبات التفسيرية، توافقت نسب البالغين على وجود فرص جيدة لبدء عمل تجاري في عام ٢٠١٩ مقابل أرقام عام ٢٠٢٠ للاقتصادات الـ ٣٥ المشاركة في GEM APS في كلا العامين. هناك اختلاف كبير في النتائج. في ٢٦ من ٣٥ اقتصاداً، انخفضت نسبة البالغين الذين يوافقون على وجود فرص جيدة لبدء عمل تجاري بين عامي ٢٠١٩ و ٢٠٢٠. بالنسبة لتسعة اقتصادات، فقد زادت بالفعل بما في ذلك بأكثر من الثلث في إيطاليا وبأكثر من الربع في السعودية والبرازيل. على العكس من ذلك، انخفضت نسبة البالغين الذين وافقوا على أنهم رأوا فرصاً جيدة لبدء عمل تجاري بمقدار ثلاثة أرباع في إيران وحوالي النصف في قبرص وإسبانيا.

يمكن أن تكون نية بدء عمل تجاري مؤشراً مهماً لمستوى طموح ريادة الأعمال في الاقتصاد، فضلاً عن كونها مؤشراً رئيسياً محتملاً لنشاط ريادة الأعمال في المرحلة المبكرة. يوضح الشكل (٥) نسبة البالغين الذين يعترفون ببدء عمل تجاري في السنوات الثلاث المقبلة. يعتزم أكثر من أربعة من كل خمسة بالغين في أنغولا القيام بذلك، مع أكثر من واحد من كل اثنين في ثلاثة اقتصادات أخرى في الشرق الأوسط وأفريقيا (،) واثنان من أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، بالإضافة إلى كازاخستان. نوايا البدء أقل بكثير في أوروبا، مما يعكس ثقافات ريادية أضعف، حيث يتوقع أقل من واحد من كل ١٠ بدء عمل تجاري في السنوات الثلاث المقبلة في تسعة اقتصادات أوروبية.

في ٢٠٢٠، تعمق المرصد الدولي لريادة الأعمال (GEM) بشكل أكبر في التوقعات لبدء عمل تجاري في السنوات الثلاث المقبلة. تم سؤال الأفراد المستهدفين إلى أي مدى يتأثر توقع بدء عمل تجاري بالوباء. يبدو أن الوباء كان له تأثير ضئيل على نية بدء عمل تجاري، حيث أبلغ اثنان من كل خمسة بالغين أو أقل عن بعض التأثير في أنغولا وبوركينا فاسو والبرازيل والنرويج والولايات المتحدة. على العكس من ذلك، بالنسبة لـ ٣٢ من الاقتصادات الـ ٤٣، أفاد أكثر من نصف البالغين أن الوباء قد أثر على عزمهم بدء عمل تجاري، بما في ذلك أكثر من تسعة من كل ١٠ بالغين في الهند وإندونيسيا والاتحاد الروسي. يمكن أن يعكس هذا التأثير فرصاً جديدة بسبب الوباء والاستجابة له، أو تضائل احتمالات حدوث أو تقلص آفاق التوظيف (Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021, pp. 34-35).

### ٤,٣,٣- المعرفة والمخاوف: التصورات الذاتية- (KNOWLEDGE AND FEARS: SELF-

**PERCEPTIONS):** في حين أن النوايا وتصورات الفرص مهمة لرائد الأعمال الطموح، فإن تحويل تلك النوايا إلى عمل جديد يتطلب الثقة في قدراتك الخاصة، فضلاً عن الشجاعة للتغلب على احتمال الفشل المتأصل في أي مشروع تجاري جديد. يسأل استقصاء المرصد الدولي لريادة الأعمال الأفراد في ٤٣ اقتصاد عبر العالم مقسمة إلى أربعة مناطق أساسية "الشرق الأوسط وإفريقيا" (Middle East & Africa)؛ "أمريكا اللاتينية والكاريبي" (Latin America & Caribbean)؛ "أوروبا وأمريكا الشمالية" (Europe & North America)؛ و"وسط وشرق آسيا" (Central & East Asia) عما إذا كانوا يوافقون على أن لديهم المهارات والمعرفة والخبرة لبدء عمل تجاري جديد، وكذلك ما إذا كانوا يوافقون على أنهم لن يبدؤوا مشروعاً تجارياً خشية أن يفشلوا. وترد نتائج هذه الأسئلة في الشكلين (٥) و (٦). بالطبع، قد يعني أي مشارك يوافق على أن لديه المهارات والمعرفة اللازمة لبدء عمل تجاري أنه يقلل من شأن القدرة المطلوبة، أو يبالغ في تقدير نفسه. على العكس من ذلك، قد يكون الاتفاق على أنه لا يمتلك هذه القدرة هو المبالغة في تقدير تلك الاحتياجات، أو التقليل من شأنه. قد تكون هناك أيضاً مفاهيم مختلفة لما يستلزمه بدء عمل تجاري.

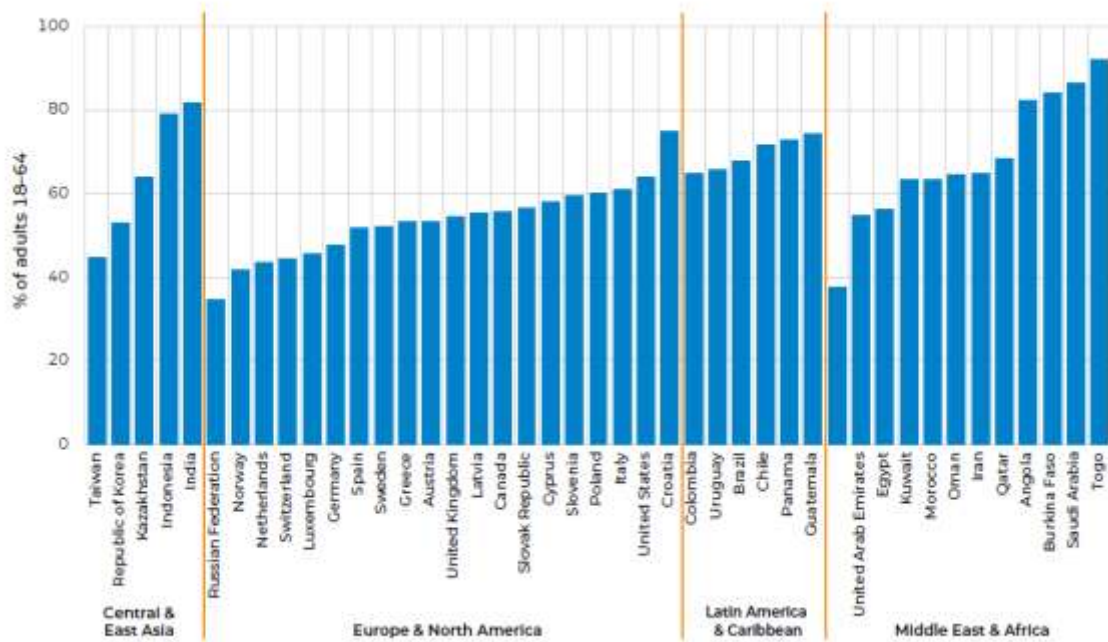


في جميع الاقتصادات الـ ٤٣ المشاركة في التقرير، يتفق أكثر من واحد من كل ثلاثة بالغين على أن لديهم المعرفة والمهارات والخبرة لبدء عمل تجاري جديد، على الرغم من وجود بعض الاختلاف فوق هذا عبر المناطق العالمية.

على سبيل المثال، المعدل في الإمارات المتحدة ومصر، أقل من باقي اقتصادات الشرق الأوسط وأفريقيا الأخرى، وكلها تتجاوز واحدًا من كل شخصين بالغين، وتصل إلى أكثر من أربعة من كل خمسة في أنغولا وبوركينا فاسو وتوغو والمملكة العربية السعودية. كما أن البالغين في اقتصادات وسط وشرق آسيا لا يتمتعون بالثقة، حيث يتفق أولئك الذين يوافقون على أن لديهم المعرفة والمهارات والخبرة التي ترتفع من اثنين من كل خمسة في تايلاند إلى أربعة من كل خمسة في الهند. تتجاوز هذه النسبة أكثر من واحد من كل اثنين في جميع اقتصادات أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

مستويات الثقة في جميع أنحاء أوروبا وأمريكا الشمالية منخفضة بشكل عام. في ستة اقتصادات، يتفق أقل من واحد من اثنين على أن لديهم المعرفة والمهارات والخبرة لبدء عمل تجاري جديد. لاحظ الفرق في مقياس المحاور الرأسية بين الشكلين (٥) و (٦).

أكثر من نصف أولئك الذين يرون فرصًا جيدة لن يبدؤوا مشروعًا تجاريًا خوفًا من أن الفشل في ستة اقتصادات: الهند وإسبانيا واليونان وكرواتيا وكندا والمملكة العربية السعودية. في المقابل، فإن نسبة البالغين الذين يرون فرصًا جيدة ولكنهم لن يبدؤوا خوفًا من الفشل هي أقل من واحد من كل أربعة في إيران وجمهورية كوريا وكازاخستان وإندونيسيا. **الشكل (٥):** "لديك شخصيًا المعرفة والمهارات والخبرة اللازمة لبدء عمل تجاري" (% من البالغين الذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٦٤ عامًا)

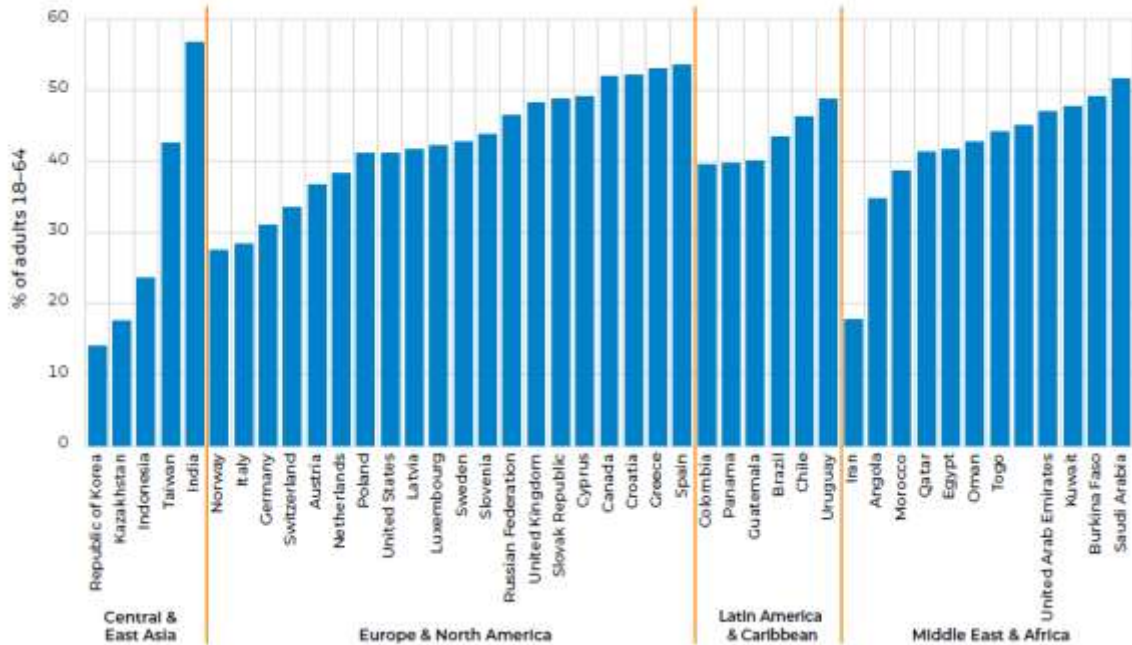


(Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021, p. 36):Source





الشكل (٦): "تري فرصًا جيدة ، لكنك لن تبدأ مشروعًا تجاريًا خوفًا من فشلها" (% ممن يرون فرصًا جيدة)



(Global Entrepreneurship Monitor, 2020/2021, p. 36):Source

## ٤- الاستنتاجات

كان هناك تباين كبير في نسبة الأشخاص الراشدين الذين يرون فرصًا جيدة لبدء عمل تجاري في منطقتهم في عام ٢٠٢٠، تتراوح من أقل من واحد من كل أربعة في إيران إلى أكثر من تسعة من كل ١٠ في المملكة العربية السعودية. ومع ذلك، مقارنة بعام ٢٠١٩، انخفضت هذه النسبة في أكثر من ثلثي الاقتصادات الـ ٤٣ المشاركة. ركز أحد أسئلة الاستقصاء الجديدة للمركز العالمي لريادة الأعمال في عام ٢٠٢٠، على وجه الخصوص، على ما إذا كان الأفراد يعرفون شخصًا ما أوقف نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء، وما إذا كانوا يعرفون شخصًا قد بدأ بشكل منفصل عملاً تجاريًا بسبب الوباء. في حين أن المزيد من الأفراد صرحوا بشكل عام أنهم يعرفون شخصًا ما توقف عن العمل بدلاً من بدء عمل تجاري، إلا أن مستويات هذا الأخير لا تزال مرتفعة بشكل مدهش في العديد من الاقتصادات، خاصة خارج أوروبا وأمريكا الشمالية. من المرجح أن يعرف الشخص البالغ شخصًا ما بدأ نشاطًا تجاريًا بسبب الوباء أكثر من معرفة الشخص الذي أوقف نشاطًا تجاريًا لهذا السبب. على النقيض في مصر، على سبيل المثال، حيث يزيد احتمال معرفة الفرد بشخص ما أوقف نشاطًا تجاريًا نتيجة للوباء خمس مرات أكثر من معرفته ببدء شخص واحد لعمل تجاري.

عمومًا، بالنسبة لمدى حصول الشركات على الدعم الحكومي، حيث كانت استجابات السياسات سريعة وقوية بشكل عام، ويظهر استطلاع Facebook و OECD والبنك الدولي أن الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الأكثر تأثرًا بإجراءات الإغلاق وتلك التي شهدت انخفاضًا كبيرًا في المبيعات قد استفادت بشكل غير متناسب من الدعم الحكومي داخل البلدان. ومع ذلك، كانت هناك صعوبات في الوصول إلى الشركات الأصغر والأصغر سنًا. ويتوافق هذا مع الأدلة المتزايدة على أن سياسات الدعم الحكومية، في بعض البلدان، لم تكن فعالة بما فيه الكفاية في حماية بعض فئات العاملين لحسابهم الخاص ورجال الأعمال.

بالإضافة إلى الوصول غير المتكافئ إلى الدعم الحكومي عبر الشركات التي تنتمي إلى نفس البلد، هناك أيضًا اختلافات كبيرة عبر البلدان في نسبة الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتلقى الدعم الحكومي، والتي تعكس جزئيًا الإعدادات المؤسسية وفعالية آليات التسليم والحيز المالي المتاح للبلدان من أجل مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة. من الناحية العملية، لا تظهر الأدلة المتاحة أي علاقة واضحة عبر البلدان بين حجم الصدمة الاقتصادية وحصة الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتلقى الدعم الحكومي في عام ٢٠٢٠. علاوة على ذلك، لا تزال الشركات الصغيرة تكافح خلال مرحلة الانتعاش. عبر ٣٢ دولة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التي شملها مسح Facebook-OECD والبنك الدولي في ديسمبر ٢٠٢٠، أعربت نسبة كبيرة من الشركات الصغيرة والمتوسطة عن الحاجة إلى دعم إضافي في



المستقبل، لا سيما في البلدان التي تطبق تدابير احتواء صارمة. بالنظر إلى أن عمليات المحاكاة المسبقة تشير إلى الدور المهم لتدابير الدعم المالي لاحتواء الزيادة في حالات الإفلاس خلال الأزمة ، فهناك خطر يتمثل في أن البلدان التي لديها نسبة أقل من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتلقى دعماً مالياً وصدمة اقتصادية كبيرة ستشهد ارتفاع عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة. الإفلاس ، مما يعزز الحاجة إلى دراسة متأنية للسياسات الجديدة لتجنب موجة إفلاس الشركات القابلة للاستمرار جوهرياً.

#### الخاتمة:

هناك أدلة قوية كثيرة على التأثير، السلبي في الغالب، للوباء على المواقف والتوقعات والنوايا، وأظهر تنوعاً كبيراً في هذه التأثيرات بين الاقتصادات. قد يكون هذا التنوع مرتبطاً بالسياق، وخاصة الدعم (أو نقص الدعم) في التخفيف من الآثار الاقتصادية للجائحة في اقتصادات محددة.

بشكل عام، أثناء الوباء، كان رجال الأعمال أصحاب الأعمال الأصغر أكثر عرضة من أولئك الذين لديهم أعمال أقدم. من أهم خمسة تحديات يواجهها رواد الأعمال، بشكل أكبر هي العثور على عملاء جدد (Finding new customers)؛ إيجاد الأموال اللازمة لبدء العمل التجاري (Funds to start the business)؛ الأموال لتنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة (Funds to grow the small business)؛ الاحتفاظ بالعملاء الحاليين (Keeping existing customers)؛ الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear)؛ والقوانين والسياسات واللوائح (Laws, policies, and regulations).

تفترض هذه الورقة، في ظل ما سبق من نتائج، أنه في ظل الغموض الذي يخيم على مستقبل العالم، بسبب عدم اليقين في سلوك وباء كورونا وتهديد موجة/موجاته ومتحوراته المتعددة، من الأهمية بمكان للدول الشرق الأوسط وإفريقيا لإنشاء بيئة مشجعة لرواد الأعمال تصميم استراتيجيات الانتعاش الاقتصادي (Economic recovery strategies) التي تستند إلى الشمولية (inclusivity) والاستدامة طويلة الأجل (Long-term sustainability)، وترتكز على الجهود الاستباقية والقرارات الفورية التي تساعد في التعامل مع الفيروس ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، حيث يجب أن تكون حزم دعم رواد الأعمال والشركات الناشئة والصغيرة شاملة ومستدامة، على الرغم من القدرات المالية الخاصة بكل بلد، أثبتت برامج التحفيز أنها مفيدة للغاية، وتساعد الشركات المتوسطة والصغيرة على المرونة والتأهب (Resilience and preparedness) للصدمة المستقبلية المحتملة والتفكير في الأمام.

يمكن لدول الشرق الأوسط وإفريقيا التآسي، في تنفيذ حزم دعم اقتصادية فعالة في الوقت المناسب، بالعديد من البلدان الصناعية، بالرغم من أوضاعها الاقتصادية المتوترة وتواجه تحديات شديدة بسبب المجال المالي المقيد، وضعف أسواق رأس المال. يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة استخدام الدروس المستفادة من الموجات الأولى لتطوير خطة استباقية لإدارة عملياتها خلال أي موجة ممكنة. نظراً لأن الوباء لا يزال يحدث، يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة إتباع عمليات تشغيل مرنة تجعل عمليات أعمالها أكثر سلاسة.

هناك حاجة لدعم رواد الأعمال لتعزيز قدرات التأقلم الخاصة بهم لمعرفة نماذج أعمالهم وسط أزمة كورونا. وسيحتاج خلالها معظم رواد الأعمال إلى التكنولوجيا ورقمنة نماذج أعمالهم التجارية التي ستحتاج إلى دمج مبادئ الابتكار والحلول المبسطة.

يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) أن يكون لديها خطة أو إستراتيجية للتعامل مع وضع غير متوقع في ظل جائحة فيروس كورونا. وأن تدمج في نماذج أعمالها (Business models) المعرفة والقدرة على التعامل مع وضع التباعد الاجتماعي والإغلاق (Social distancing and lockdowns). يمكن أن يكون هذا الوباء فرصة لإعادة تعريف أولويات الشركات الصغيرة والمتوسطة مع دمج بناء القدرات في مواقف غير متوقعة مثل جائحة COVID-19.

#### المراجع:



- Brownell, L. (2020, Nov 17). *Entrepreneurship in the era of COVID-19*. Retrieved Jan 28, 2022, from Wyss Institute: <https://wyss.harvard.edu/news/entrepreneurship-in-the-era-of-covid-19/>
- Candela, R. (2021, Dec 6). *Israel Kirzner and the "European Miracle"*. Consulté le Jan 27, 2022, sur ECONLIB ARTICLES: <https://www.econlib.org/library/columns/y2021/candelakirzner.html>
- Diochon, M., & Anderson, A. (2011). Ambivalence and ambiguity in social enterprise; narratives about values in reconciling purpose and practices. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7 (1), 93–109.
- Ferreira, N. M. (2021, Sep 2). *WHAT IS ENTREPRENEURSHIP? ENTREPRENEUR DEFINITION AND MEANING*. Consulté le Jan 25, 2022, sur oberlo: <https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship>
- Gaddefors, J., & Anderson, A. (2017). Entrepreneursheep and context: when entrepreneurship is greater than entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 267–278.
- Global Economic Outlook. (2020). *he global economic Outlook during the COVID-19 pandemic: A changed World*. <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/06/08/the-global-economic-outlook-during-the-covid-19-pandemic-a-changed-world>.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020/2021). London NW1 4SA, UK: London Business School.
- Gümüşay, A. A., & Harrison, P. (2020, Jun 26). *Never let a crisis go to waste': entrepreneurship in the age of coronavirus*. Retrieved Jan 28, 2022, from LSE Business Review: <https://blogs.lse.ac.uk/businessreview/2020/06/26/never-let-a-crisis-go-to-waste-entrepreneurship-in-the-age-of-coronavirus/>
- Hill, R. (2014, Nov 14). *What is entrepreneurship?* Consulté le Jan 25, 2022, sur Entrepreneur Handbook: <https://entrepreneurhandbook.co.uk/entrepreneurship/>
- LOOZE, J., & Desai, S. (2020, Dec 16). *How Does COVID-19 Affect Challenges Facing Entrepreneurs? Trends by Business Age*. Retrieved Jan 28, 2022, from Ewing Marion Kauffman Foundation: <https://www.kauffman.org/entrepreneurship/reports/how-covid-19-affects-challenges-facing-entrepreneurs-by-business-age/>
- Looze, J., & Desai, S. (2020). How Has COVID-19 Changed Challenges for Entrepreneurs? Implications for Entrepreneurship. *Ewing Marion Kauffman Foundation*, Kansas City.
- Mickiewicz, T., & Kaasa, A. (2020). Creativity and security as a cultural recipe for entrepreneurship. *Journal of Institutional Economics*, <https://doi.org/10.1017/S1744137420000533>.
- Morgan, J., & Sisak, D. (2016). Aspiring to succeed: A model of entrepreneurship and fear of failure. *Journal of Business Venturing*, 31 (1), 1-21.
- Nasar, A., Akram, M., Safdar, R. M., & Akbar, S. M. (2021). A qualitative assessment of entrepreneurship amidst COVID-19 pandemic in Pakistan. *Asia Pacific Management Review, Elsevier*, <http://creativecommons.org/>.
- OECD. (2021). *SME and entrepreneurship performance in times of COVID-19*. Retrieved 01 28, 2022, from OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/6039c015-en/index.html?itemId=/content/component/6039c015-en#section-d1e1178>
- Russell, S. S. (2020, 08 03). *Entrepreneurship*. Retrieved 01 26, 2022, from ECONLIB.



- Stanton, C. (2020, May 18). *MAY 18TH: ENTREPRENEURSHIP IN THE AGE OF COVID*. Consulté le Jan 28, 2022, sur WEFI Workshop: <https://www.workshop-efi.com/past-talks/monday-may-18th-entrepreneurship-in-the-age-of-covid>
- Wikipedia. (2022, Jan 24). *Entrepreneurship*. Consulté le Jan 25, 2022, sur <https://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurship#>
- Wyrwich, M., Sternberg, R., & Stuetzer, M. (2019). Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: A study of regional peer effects in German regions. *Journal of Economic Geography*, <https://academic.oup.com/joeg/article/19/3/567/4996007>.
- ويكيبيديا. (2021, 12 24). *ريادة أعمال*. Consulté le 1 25, 2022, sur [https://ar.wikipedia.org/wiki/ريادة\\_أعمال](https://ar.wikipedia.org/wiki/ريادة_أعمال)