المجلة الجزائرية للاقتصاد السياسي
ISSN: 2716–7720EISSN: 2716-8573
المجلد: (04) / العـدد: (01)، (2022)، ص 08- 33

المقاولاتية في الدول النامية: واقع وآفاق

Entrepreneurship in Developing Countries: Reality and Prospects

نبيل بن موسى * [1]
[1] جامعة محمد لمين دباغين سطيف2، (الجزائر)، n.benmoussa@univ-setif2.dz

تاريخ الاستلام: 2021/11/23 تاريخ قبول النشر: 2022/01/01 تاريخ النشر: 2022/01/31

ملخص:

تعتبر المقاولاتية حيوية للنمو والتنمية المستدامة بفضل الأثار الاقتصادية والاجتماعية التي يمكن أن تحدثها، ما دفع الدول إلى تسخير الإمكانات لتشجيعها. حاولت هذه الورقة البحثية تسليط الضوء على واقع المقاولاتية في بعض الدول النامية، من خلال التطرق إلى تجاربها مع المقاولاتية بايجابياتها من أجل استخلاص دروس تمكن صانعي السياسات في الجزائر الاستفادة منها في وضع السياسات المناسبة لنمو المقاولاتية.

خلصت الورقة البحثية إلى أن لدى صانعي السياسات في الدول العديد من الأدوات والسياسات التي يمكن استغلالها لتشجيع تأسيس الشركات المقاولاتية، وتسهيل نموها.

الكلمات مفتاحية: المقاولاتية؛ المقاول؛ الدول النامية؛ الابتكار؛ التنمية المستدامة.

Abstract:

Entrepreneurship is a vital element for growth and sustainable development, due to its economic and social impacts, prompting countries to harness their capacities to encourage it. The present paper shed light on the reality of entrepreneurship in some developing countries, by addressing their experiences with entrepreneurship to extract lessons that can benefit policy-makers in Algeria in designing the appropriate policies for the expansion of entrepreneurship.

The study concluded that policy-makers, wherever, have many tools and policies that can be used to promote the establishment of entrepreneurial companies and facilitating their growth

Keywords: Entrepreneurship; Entrepreneur; Developing Countries; Innovation; Sustainable Development.

* المؤلف المرسل.

1. مقدمة:

يعتبر وجود القطاع الخاص حيوي وديناميكي للنمو الاقتصادي واستمرار عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، نظرا لقدرته على خلق فرص عمل وتحسين الإنتاجية وتعزيز النمو. يعتبر نشاط المقاولاتية محوريا للديناميكية المستمرة للقطاع الخاص، حيث أن تسهيل إنشاء أعمال جديدة ومبتكرة قابلة للنمو والتوسع يعتبر حيوي للقطاع الخاص للاستمرار في النشاط وتعزيز تنافسيته إضافة إلى مشاركة القطاع الرسمي وتحسين الحوكمة، وهو ما يسهم في تحقيق استدامة النمو والتنمية وزيادة الإنتاجية في سوق عالمي متغير وآخذ في الاتساع. طالما تم وضع خلق فرص عمل ونمو الإنتاجية في طليعة جدول أعمال التنمية العالمية، حيث حدد تقرير التنمية العالمية لسنة 2013 المقاولاتية كأداة مهمة لمعالجة تلك الأهداف، ولذلك أولت الدول على اختلاف مستوياتها الاقتصادية اهتماما بالغا بالمقاولاتية، وسعت إلى تشجيع الفكر المقاولاتي ووضع آليات ومؤسسات تحت تصرف المقاولين لتبني أفكارهم وتنفيذها بما يخدم التنمية المستدامة.

إشكالية الدراسة: بناءً على ما سبق، تتمثل إشكالية الدراسة في التساؤل التالي: ما هو واقع المقاولاتية في بعض الدول النامية وما هي آفاق تنميتها؟

فرضيات الدراسة: تتمثل فرضيات الدراسة في:

- يمكن للمقاولاتية أن تساهم في التنمية من خلال الآثار الاقتصادية والاجتماعية التي يمكن أن تحدثها في المجتمعات.
- شجعت تلك الآثار الدول النامية على تشجيع المقاولاتية وتوسيع آفاق نموها لتحقيق التنمية المستدامة.

أهداف الدراسة: تسعى هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أهمية المقاولاتية في التنمية المستدامة في الدول النامية، من خلال التطرق إلى بعض تجارب المقاولاتية لاستخلاص دروس يمكن أن تخدم صانعي السياسات في الجزائر في وضع السياسات المناسبة للرقي بالمقاولاتية وتعزيز نمو الشركات الناشئة لخدمة أهداف التنمية المستدامة وتنويع الاقتصاد.

منهجية الدراسة: حاولت هذه الورقة البحثية للإجابة على إشكالية الدراسة والتحقق من الفرضيات وتحقيق أهداف الدراسة، تم استخدام المنهج الوصفي والمنهج التحليلي في التعرض إلى أهم الجوانب النظرية المتعلقة بالمقاولاتية وتحليل بعض تجارب الدول النامية في ميدان المقاولاتية.

2.الإطار النظري للمقاولاتية

1.2. تعريف المقاولاتية:

تعتبر المقاولاتية من بين المواضيع التي حظيت بالاهتمام منذ فترة طويلة، إذ يرجع أول ظهور لها إلى القرن السادس عشر حين تم ربطها بالمخاطرة والمجازفة لتزامنها مع الاستكشافات الجغرافية. استمر هذا المفهوم

إلى غاية القرن الثامن عشر، وهي الفترة التي شهدت ثورة علمية وظهور علم الاقتصاد والمدرسة الكلاسيكية بنظرياتها التي تضمنت في مواضيعها المخاطرة والمقاولاتية، (قارة و آخرون، 2020، صفحة 94) فاستخدمها "ريتشارد كانتيلون" (Richard Cantillin) لأول مرة، فكان من أوائل الكتاب الذين تطرقوا بكتاباتهم حول وظائف المقاول كوكيل يتعامل مع المخاطر في الأعمال والإنتاج. (Solimano, 2014, p. 18) وبذلك، أصبحت المقاولاتية من بين الظواهر الاقتصادية، فجرى تعريفها على أنها المجازفة والمخاطرة بدخول أنشطة وأعمال جديدة بكل أنواعها والتي تتضمن تقديم سلعة أو خدمة جديدة ومبتكرة تحمل في مضمونها قيمة، مع تكريس الوقت والجهد والمال لإدارتها وإنجاحها. وفي خضم التطورات الاقتصادية، تطور مفهوم المقاولاتية بحيث أصبحت تعني ريادة الأعمال التي تتطلب من ممارسيها التمتع بروح المخاطرة والمجازفة في اتخاذ القرارات ابتداء من وضع الفكرة إلى غاية تجسيد المشروع وتسويق مخرجاته. (قارة و آخرون، 2020، صفحة 94،95)

ابتداء من القرن التاسع عشر، حظيت المقاولاتية باهتمام كبير من الاقتصاديين، فجاءت التعاريف التي تطرقت إليها كثيرة، أبرزها التعريف الذي أعطاه "شامبيتر" (Schumpeter) الذي قدم إضافة لمفهوم المقاولاتية، حيث لم يحصر أعمال المقاولين على تجميع وتراكم أي نوع من السلع بل أدرج ضمن المقاولاتية مجموعة من التوليفات الجديدة التي هي خلاصة الابتكار، والتي قد تتضمن:

- تقديم منتج جديد أو أعمال سابقة بطريقة أو أسلوب مبتكر وخلاّق.
- تقديم طريقة أو أسلوب إنتاج جديد.
- الحصول على مصدر توريد جديد للمواد الأولية أو السلع الوسيطة.
- إنشاء مؤسسة جديدة أو صناعة جديدة.
- فتح أسواق جديدة.
- إعادة بعث مؤسسة قائمة أو توسيع نشاطها باعتماد أسلوب ابتكاري ومبدع في إدارتها وتسويق منتجاتها. (طلبة، 2017، صفحة 758،759)

يعتبر الابتكار محرك المقاولاتية، فلا يمكن اعتبار تقنية حديثة أو نهج مبتكر جديد نمط مقاولاتي إلا إذا كان يجلب منافع اقتصادية ومجتمعية. وفي ظل هذه الخلفية، يتعين فهم الابتكار على أنه عملية يتم من خلالها اكتساب الحداثة أو الإبداع والتي تحظى باعتراف وقبول اجتماعيين بمرور الوقت. (European Union, 2018, p. 20) تتطلب المقاولاتية التزام المقاول بتراكم رأس المال ونمو الـــأعمال التجارية، فالمقاولاتية هي العملية التي تتطلب الرغبة في تحمل مخاطر محسوبة من حيث الوقت، القدرة على تشكيل فريق عمل مخاطر وفعال، توفر المهارات الإبداعية لحشد الموارد اللازمة، والتعرف على الفرص حيث يوجد عدم اليقين. وعليه،

يمكن وصف المقاولاتية على أنها تنفيذ موهبة الفرد باستخدام الموارد المادية وغير المادية المتاحة وتوسيع استخدام هذه الموارد في المستقبل.(Munyoro & Others, 2016, p. 2)

ركّز"شامبيتر" في تعريفه على الابتكار وخلق فرص العمل التي تتميز بالمخاطرة يحفزه في ذلك الانجاز، فيرى أن المقاول هو منشئ للقيمة من خلال إنشاء أو توسيع النشاط الاقتصادي بتحديد أو استغلال المنتجات والعمليات أو الأسواق الجديدة، مع تحمل المخاطر والمسؤولية في تصميم وتنفيذ إستراتيجية العمل. (Ordenana & Arteaga, 2014, p. 168)أضاف "نايت" (Knight) أن المقاول، خلافا للمدير أو صاحب رأس المال، يتحمل جميع المخاطر الخاصة بإدارة المشروع، مما يعني أن دخله لا يمكن التنبؤ به. (Anchorena & Ronconi, 2014, p. 107)

يرى الاتحاد الأوروبي أن المقاول هو الشخص الذي يؤسس شركة أو شركات ويتحمل مخاطر مالية على أمل أن يحقق الربح. وبذلك، يمكن اعتبار المقاول كيانا قانونيا أو مالكا وحيدا أو أي شخص آخر يشارك في أنشطة اقتصادية أو مهنية في أي مرحلة من مراحل سلسلة القيمة. (European Union, 2018, p. 20)

تتداخل التعريفات التي تطرقت للمقاولاتية بشكل يصعب معها إعطاء تعريف موحد وشامل للمقاول، غير أنه يمكن تعريف المقاول بأنه كل شخص يعمل لحسابه الخاص (عمل حر) بطريقة غير روتينية يتحمل معها الكثير من المخاطر في غياب أي ضمان للنجاح من أجل خلق شيء ذو قيمة. (Anchorena & Ronconi, 2014, p. 108)

2.2 دوافع المقاولاتية:

لتحقيق أهداف المقاولاتية المذكورة آنفا وإحداث الآثار الاقتصادية والاجتماعية المرغوبة، فإن المقاولين يكونون مدفوعين بمجموعة من الدوافع لدخول عالم المقاولاتية وتحمل مخاطرها، أهمها:

أ- عوامل داخلية: تتعلق هذه العوامل بالميزات الداخلية في المقاولين والتي تؤثر فيهم لبدأ أعمال خاصة والمخاطرة، وتشمل العوامل الداخلية:

- الرغبة في عمل شيء جديد.
- الرغبة في الاستقلال في العمل.
- الشعور بعدم الرضا عن الوظيفة التي يشغلها المقاولين المحتملين قبل دخولهم عالم المقاولاتية.
- غياب وظائف أو مهن بسبب صعوبات اقتصادية تدفع المقاولين إلى البحث عن طرق مبتكرة لتوليد الدخل، هذا الطموح لخلق فرص عمل سيعزز الشعور بالرضا والثقة لدى المقاولين يدفعهم إلى إنشاء أعمال جديدة ومهمة لأنفسهم ولمجتمعاتهم.

- الحاجة لتحقيق انجازات والحصول على الاعتراف، حيث إن الكثير من المقاولين يكونون مصممون على بدأ أعمالهم للحصول على الموافقة والتقدير من مجتمعاتهم وحكوماتهم، فامتلاك عمل مستقل مرضي للمقاول سيجلب الشعور بالانجاز ويدفعه إلى تقديم منتجات جديدة تلبي رغبة عملائهم ومجتمعاتهم.

ب- عوامل خارجية: وتشمل:

- تحقيق المزيد من الأرباح.
- توافر الفرص والموارد: حيث إن توافر الموارد مثل رأس المال المادي ورأس المال البشري والمواد الأولية والبنية التحتية والمرافق تلعب دورا كبيرا في تحفيز المقاولين.
- النمو الشخصي أو الرضا: حيث إن الكثير من المقاولين لديهم الشجاعة للمخاطرة في بدأ أعمال جديدة وصعبة أحيانا، مدفوعين بتحقيق الرضا الداخلي والنمو، فالمشكلات التي تواجهها مجتمعاتهم والتحديات المعقدة والمتأصلة هو ما يجعل المقاولين مبتكرين وقادرين على النمو. (Munyoro & Others, 2016, pp. 11-13)

3.2 محددات المقاولاتية:

هناك مجموعة من العوامل التي تحدد ميل الفرد أو الشركة للانخراط في أنشطة المقاولاتية، حيث أن تلك العوامل عادة ما تتميز بالتداخل والتفاعل المتبادل ويستحيل عزلها عن بعضها البعض. وفيما يلي، سنحاول تسليط الضوء على أهم العوامل المؤثرة على المقاولاتية.

أ- الإطار التنظيمي العام: يؤثر الإطار التنظيمي العام على الرغبة في دخول أنشطة المقاولاتية، ويشمل الإطار العديد من العناصر بما في ذلك عدد الأيام اللازمة لبدأ العمل التجاري، قوانين الإفلاس والإعسار التي تحدد بقاء الشركة وخروجها، الروتين، وغيرها. وفي نفس الإطار، يؤثر الفساد على نشاط المقاولاتية، حيث يؤثر بشكل مباشر على المكاسب المتوقعة المرتبطة بالاندماج في أنشطة المقاولاتية. وعليه، فإن بيئة العمل والتنظيم القوية والملاءمة تعمل على تشجيع نشاط المقاولاتية.

ب- ظروف السوق: يؤثر هيكل السوق والمنافسة على قدرة الشركات على الابتكار أو القيام بأنشطة ريادية أخرى. تعمل المنافسة على خلق حوافز أكبر للإنفاق على الابتكار، وتسمح المشاركة في أسواق التصدير للشركات أن تصبح أكثر إنتاجية.

ت- قدرة البحث والتطوير: يساهم البحث والتطوير في تطوير قدرة الشركة على تحديد واستيعاب واستغلال التقنيات الجديدة، ومواكبة الاتجاهات التكنولوجية العالمية الحالية، والتموضع في الأسواق المحلية والدولية.(Kuriakose, 2013, pp. 8-12)

ث- الوصول إلى التمويل: نظرا لضعف أو غياب الضمانات التي يمكن أن تقدمها الشركات الناشئة الصغيرة للمؤسسات المالية، ولاسيما للبنوك للحصول على التمويل، فإن الوصول إلى التمويل يشكل أكبر العوائق التي يواجهها المقاولين لتجسيد أفكارهم المبتكرة وتأسيس شركاتهم وتوسع أنشطتها. تشير التقديرات الدولية لسنة 2019 إلى أن 70% من المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الأسواق الناشئة والتي تضم الشركات الناشئة لا تستطيع الوصول إلى التمويل، حيث وصلت فجوة التمويل لهاته المشروعات في القطاع الرسمي في الدول النامية إلى 5,2 تريليون دولار[1]، وترتفع الفجوة إلى 8,1 تريليون دولار إذا أضيف إليها المشروعات في القطاع غير الرسمي. (عبد المنعم و بن طلحة، 2019، الصفحات 1-2)

ج- وجود حاضنات للأعمال: يعد وجود حاضنات أعمال ناجحة من أهم دعائم توفير بيئة داعمة تسهل إنشاء المشاريع جديدة جنبا إلى جنب مع نقل التكنولوجيا، حيث تقدم حاضنات الأعمال التمويل والتدريب ونقل التكنولوجيا بما يسهل تحقيق النمو المحتمل في معظم القطاعات الاقتصادية وتسهل الوصول إلى مجموعة واسعة من موارد تطوير الأعمال. تعتبر حاضنات الأعمال أداة حيوية للغاية في رعاية المقاولاتية وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة لخلق المزيد من فرص العمل، ومن ثم تحسين مستويات المعيشة. (Salem, 2014, p. 854)

ح- تراكم رأس المال البشري والمهارات: يعتبر تراكم رأس المال البشري شرطا مسبقا لاكتساب المعرفة والقدرة على التكيف. تقود المستويات العليا من التدريب والمهارات الشركات إلى تحديد التقنيات الجديدة ورفع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة. علاوة على ذلك، يشكل الافتقار إلى القوى العاملة المدربة والمهارات الإدارية تحديا كبيرا لبقاء الشركات الناشئة، حيث كثيرا ما أدى نقص الخبرة والتدريب والكفاءة في إدارة الأعمال إلى فشل الشركات الناشئة بالرغم من الأفكار والمشاريع المبتكرة التي تحملها نتيجة تراكم مشكلات سوء استخدام الموارد ونقص الخبرة الأساسية المطلوبة في الإنتاج والمشتريات والتسويق والتمويل التي أدت إلى اتخاذ قرارات خاطئة ومكلفة. (Mary & Others, 2016, pp. 364-365)

خ- الخصائص الاجتماعية والثقافية والفردية: تعتبر المقاولاتية نتاج البيئة التي تنطوي على مجموعة معقدة من القيم الاجتماعية والثقافية والظروف الاقتصادية والعادات والقوانين، حيث تنعكس الاختلافات على كيفية إجراء الأعمال والتفاوض بشأن العقود وتنفيذها.(Kuriakose, 2013, p. 12)

[1] تقدر مستويات الطلب على التمويل من المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بحوالي 8,9 تريليون دولار يقابله 3,7 تريليون دولار فقط من عرض التمويل.

د- محددات أخرى: علاوة على المحددات السابقة، أضافت دراسة قام بها المركز المصري للأبحاث الاقتصادية (ECES) جملة من العناصر الأخرى التي تؤثر بشكل كبير على إطلاق وتطوير الشركات والمشاريع المقاولاتية، وهي: خدمات تطوير الأعمال، البنية التحتية، البيئة التمكينية للأعمال، المنافسة والحوكمة العامة، الضرائب على الأعمال، استثمار الطرف الثالث، الحصول على المعرفة، التكنولوجيا، والابتكار، المشتريات العامة، المشاركة في سلاسل التوريد، (Klapper & Others, 2007, p. 31) المشاركة في الحوار بين القطاع العام والقطاع الخاص، والمشاركة في الشبكات:(Ehlermann, 2020, pp. 59-62)

3. الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمقاولاتية:

تعتبر الأعمال المقاولاتية على درجة كبيرة من الأهمية نظرا للآثار الاقتصادية التي تحدثها، والتي من أهمها:

- تحسين التنمية البشرية والمساهمة في تخفيض الفقر. (Ordenana & Arteaga, 2014, p. 149)
- خلق فرص عمل والتخفيف من حدة مشكلة البطالة.
- التكيف مع المتغيرات وزيادة فعالية الاقتصاديات.
- زيادة الإنتاج وتوسع القطاع الرسمي وتحسين الدخل القومي، ومن ثم زيادة الدخل الفردي وثروة الأسر.
- إحداث تغييرات على هياكل الأعمال والمجتمع.
- تلبية حاجيات السوق.
- التشجيع على الابتكار والتجديد.
- تخصيص أمثل للموارد من خلال توجيهها إلى الأنشطة الجديدة ذات الآفاق الواعدة.
- تطوير الهياكل الاقتصادية وتحسين تنافسية الاقتصاد.
- تعظيم العائد الاقتصادي والقيمة المضافة.
- تحسين توزيع الثروة وتحقيق العدالة في التنمية الاجتماعية. (قارة و آخرون، 2020، الصفحات 95-96)
- المحافظة على تدفق رأس المال وتعويض التدفقات الخارجة من رأس المال بفضل ميل المقاولون لأسباب احترازية إلى الاعتماد على الادخار الذاتي لغرض التمويل الداخلي لتوسيع نطاق أعمالهم، وتجميع الأصول الآمنة للتأمين الذاتي ضد مخاطر إفلاس أعمالهم. (Sandri, 2010, pp. 20,21)

تساهم المقاولاتية في إحداث جملة من الآثار الاجتماعية في البيئة التي تعمل فيها، أهمها:

- من خلال دورها في زيادة الدخل والثروة، تساهم المقاولاتية في تعزيز الحركية الاجتماعية من خلال تحسين فرص الانتقال من طبقة اجتماعية إلى أخرى أعلى وأفضل.(Vèlez-Grajales & Vèlez-Grajales, 2014, p. 97)
- زيادة فرص التمكين الاقتصادي للمرأة وتعظيم مشاركتها في النمو الاقتصادي، وبالتالي زيادة المساواة في الدخل بين الجنسين وتحسين الإدماج وتقوية التماسك الاجتماعي. (Ehlermann, 2020, p. 4)

ولذلك، تعتبر المقاولاتية عنصرا أساسيا للنمو، ما جعل كثير من الدول تولي أهمية كبيرة لتطوير الفكر المقاولاتي، تشجيع الشركات الصغيرة المقاولاتية، وتذليل العقبات التي تقف حائلا أمام تطور المقاولاتية وانتشارها. (doingbusiness, 2020) ومع ذلك، قد يستغل المقاولين بطريقة ما الفرص التي تظهر لزيادة قوتهم ونفوذهم، فعلى الرغم من هيمنة البعد الاقتصادي والاجتماعي للمقاولاتية إلا أن ذلك لا يلغي وجود العلاقات غير السوقية بين المنظمة الممثلة في الشركات الناشئة وجهات فاعلة ممثلة في الهيئات السياسية المسئولة عن صياغة القوانين المنظمة لعمل المقاولاتية، فالشركات الناشئة لا يمكن بأي شكل العمل في فراغ. (Westlund, 2010, p. 6)

4. المقاولاتية في الدول النامية

تعتبر الشركات المقاولاتية على درجة كبيرة من الأهمية نظرا للأثار الاقتصادية والاجتماعية التي تستطيع أن تحدثها والتي تخدم التنمية المستدامة، فالكثير من الدراسات أشارت إلى أن الدول التي سهلت المقاولاتية وشجعت على توسعها شهدت زيادات في النمو الاقتصادي العام وتوسع القطاع الرسمي. (Klapper & Others, 2007, p. 32)تعتبر المقاولاتية حيوية للنمو الاقتصادي والتنمية في الدول النامية، حيث تشير الأبحاث إلى أن الشركات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية تشكل أكثر من 90% من الشركات وتوظف أكثر من 80% من إجمالي القوى العاملة في تلك الدول. ولذلك، يعتبر تشجيع الفكر المقاولاتي ورعاية الشركات الناشئة والمقاولين، لاسيما في بداية نشاطها، جوهري لاستدامة النمو الاقتصادي والتنمية. (Salem, 2014, p. 853) وفيما يلي، سنحاول استعراض تجارب بعض الدول النامية في مجال دعم تأسيس وتوسع الشركات المقاولاتية الناشئة.

1.4 المغرب:

تعتبر البيئة في المغرب معرضة بشكل كبير لتغير المناخ وما يترتب عليه من تداعيات اقتصادية واجتماعية، كما يعتبر المغرب من الدول شديدة الاعتماد على الخارج في الحصول على الطاقة، حيث أن

90% من الطاقة تستورد من الخارج. للتعامل مع هذه التحديات، وجهت الحكومة في المغرب سياساتها لتشجيع المقاولين في مجال البيئة والطاقات المتجددة ودعم ابتكاراتهم في مجال تقنيات والحلول للتحديات البيئية في المغرب، حيث وصفت السلطات في المغرب المقاولاتية والابتكار بأنهما قيمتان توأمان، كلاهما حجر الأساس للازدهار والحرية والتعبئة الاجتماعية.

إدراكا منها بأن تحفيز المقاولاتية في المجال البيئي يتطلب دعما متخصصا وتمويلا ومعرفة، خطت الحكومة المغربية منذ سنة 2014 خطوات ملحوظة نحو خدمة المقاولين في المجال البيئي بشكل أفضل من خلال تركيز المعلومات وتقديم حوافز للاستثمار في الشركات الناشئة، بما في ذلك منح مزايا ضريبية مختلفة لتعيين موظفين في الشركات الناشئة وإنشاء متجر استثماري شامل يقوده المركز الإقليمي للاستثمار. وعليه، أصبح الاستثمار في مختلف جوانب المقاولاتية في المغرب محط تركيز كل من القطاعان العام والخاص. ومباشرة بعد انعقاد قمة ريادة الأعمال العالمية في المغرب في سنة 2014، تأسست عدة منظمات دعم محلية ودولية لتقديم التمويل والتدريب للمقاولين والشركات الناشئة التي تخطت مرحلة التأسيس، حيث يستفيد من ذلك المقاولون المغاربة الذين لديهم فكرة أو تقنية جديدة ونموذج أعمال مبتكر أو حتى نموذج أعمال موجود قابل للتطوير والتكييف مع ظروف المغرب، وهو ما من شأنه أن يطلق العنان لإمكانات القطاع الخاص الأخضر في المغرب. تجدر الإشارة أن ثلث المقاولين ممن استفادوا من برامج دعم المنظمات المحلية والدولية هم من النساء، وهو ما يدعم جهود تمكين المرأة في المجال الاقتصادي ويساعد في تحقيق تكافئ الفرص بين الجنسين ويصب في مصلحة التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة.(Ford & Others, 2017, pp. 11-14) ورغم ذلك، لازالت التشريعات المتعلقة بإنشاء وإدارة الأعمال في المغرب خصوصا ومنطقة مينا (MENA) عموما لا تميز بين الرجال والنساء، كما أن الضمانات التي تستطيع النساء تقديمها للحصول على التمويل لازالت يضاف إليها افتقار النساء إلى الخبرة في العمل والوصول إلى الشبكات وصعوبات تحديد الوكالات والهياكل الداعمة للمقاولات، الأمر الذي كان له عواقب سلبية على المقاولاتية النسائية التي لازالت تعاني من تخلف كبير عن الرجال، وهو ما يضع النساء المقاولات أمام تحديات أكبر في إنشاء وإدارة وتطوير الأعمال، وتجسيد الأفكار المبتكرة.(OECD, 2017, p. 10)

في سبيل تذليل عقبات الوصول إلى التمويل اللازم لإطلاق مشاريع المقاولاتية النسائية، تم إطلاق أداة ضمان تسمى "إليك" (Ilayki) في مارس 2013، جاءت كنتيجة للتعاون بين الصندوق المركزي المغربي للضمان ووزارة الاقتصاد والمالية المغربية، حيث يغطي الضمان المقدم 80% من القروض المصرفية التي تصل إلى مليون درهم (حوالي 100 ألف يورو) الممنوحة للنساء، حيث ساهمت هذه الأداة بفعالية في مساعدة حوالي 50 شركة خلال السنة الأولى من إطلاق الأداة. تم إطلاق "إليك" من خلال حملة توعية شملت قوافل

جابت كل مناطق المغرب لإعلام المقاولات المغربيات حول مدى توفير التمويل من الصندوق المركزي للضمان (تم تنفيذها بالشراكة مع جمعية المقاولات في المغرب)، كما طور الصندوق اتفاقيات مع البنوك لتعزيز الضمانات. إلى جانب الضمان، يساعد الصندوق النساء في تحديد احتياجات أعمالهن، تطوير ملف التمويل الخاص بهن، مرافقتهن خلال العملية مع البنوك. علاوة على الصندوق، قامت الوكالة الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المغرب بتنفيذ مشروع تمويل الأعمال النسائية، حيث يتضمن جهودا لتوعية المؤسسات المالية باحتياجات العملاء من النساء. وبالرغم من تلك الجهود المبذولة، لا يزال الوصول إلى الائتمان المصرفي التجاري صعبا على المقاولات المغربيات، ما دفع بعض البنوك إلى إطلاق حملات تسويقية تستهدف الوصول إلى سوق النساء المقاولات.(Ehlermann, 2020, p. 22)

من أجل التغلب على معوقات وصول الشركات المبتكرة إلى التمويل وتشجيع إنشاء وتطوير الشركات، يتقاسم الصندوق مع المؤسسات المالية، وخاصة البنوك، المخاطر المرتبطة بتمويل الشركات الناشئة التي تفتقر عادة للضمانات الكافية التي تشترطها مؤسسات التمويل، حيث يتدخل الصندوق لصالح الشركات من خلال الضمانات والتمويل المشترك للشركات الناشئة لضمان استمرارية سلسلة التمويل لها، ولاسيما خلال المراحل الأولى من الإنشاء والنشاط.(CCG, 2020)

إلى جانب الأداة السابقة، يتوفر الصندوق المركزي للضمان على برنامج "انطلاقة" (INTELAKA) الذي يتضمن عدة صيغ للتمويل، أبرزها (START-TPE) الذي هو عبارة عن قرض مخصص لتمويل احتياجات رأس المال العامل المرتبطة بقروض بنكية متوسطة وطويلة الأجل لصالح الشركات الصغيرة ومتناهية الصغر وحملة المشاريع المبتكرة من الشباب والشركات المبتكرة حديثة النشأة، حيث تعفى القروض من دفع الفوائد وتقديم ضمانات بحد أقصى 50 ألف درهم مغربي يسترجع بعد خمس (5) سنوات. كذلك، يمكن أن تستفيد الشركات الصغيرة ومتناهية الصغر وحملة المشاريع المبتكرة من الشباب والشركات مبتكرة الحديثة الناشئة ضمن البرنامج السابق من ضمان قروض الاستثمار وقروض التشغيل بحد أقصى 1,2 مليون درهم مغربي.(CCG, 2020)

يزخر المغرب بتنوع ثقافي كبير الذي يعتبر مورد اقتصادي هام لكثير من القطاعات أهمها السياحة والصناعة التقليدية التي تعتبر أحد أهم القطاعات في المغرب، حيث أصبحت الثقافة أحد محركات النمو والبعد الرابع للتنمية المستدامة وأحد المحددات التي تسمح للمؤسسات باكتساب ميزة تنافسية تسمح لها بدخول أسواق جديدة من خلال التثمين الثقافي للمنتجات التي تقدمها (البصمة الثقافية) (بلبشير، غريباون، و بلبشير، 2020، صفحة 241) ولذلك، حرصت السلطات المغربية على جعل الثقافة في قلب السياسات العامة بتثمين التراث الثقافي المتنوع الرمزي وغير الرمزي الذي يختزن رأس مال غنيا ومتنوعا، ودعم الشركات الناشئة

والمقاولاتية في الصناعات الثقافية لكي تسمح لقطاع الثقافة بأن يلعب دوره، حيث تعتبر الصناعات الثقافية من أسرع الصناعات نموا وأحد روافد الاقتصاد العالمي. وفي هذا السياق، عمل المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي في المغرب على تحديد المحددات الرئيسية لقطاع الثقافة لجعل الثقافة ومعها الصناعات الثقافية تساهم في دعم التنمية الاقتصادية في المغرب. تبنى المجلس مقاربة تساعد على نمو المقاولاتية، من خلال:

- سن قوانين وإجراءات محفزة على المقاولاتية في مجال الثقافة، والتعامل معها على أنها تقدم خدمة عمومية.
- خلق آليات لتسهيل وتشجيع المقاولات الثقافية، وتنظيم مبادرات بين الفاعلين الثقافيين والمبدعين من الشباب المقاول على الإنتاج التوزيع والتعريف المجالات الإبداعية.
- تنويع مصادر التمويل ومنها شركات رأس المال لمخاطر، وإدماج الشباب المبدع في الأنشطة المقاولاتية وتشجيعهم على إنشاء شركاتهم الناشئة في مجال الثقافة من خلال بناء معاهد تكوين على الفنون، تشجيع ابتكار أشكال جديدة لاستخدام الفضاءات الثقافية المتوفرة، وابتكار طرق لتشجيع الشباب المقاول على الاستفادة من المنتجات الثقافية.
- خلق مشاتل ثقافية لإدماج الشباب في تعلم المهن الثقافية وإدارة المقاولات الثقافية.
- تعتبر المواهب أحد العوامل الهامة في الإقبال على المقاولاتية، ولذلك حرص المجلس على تكوين الشباب والبحث عن آليات لإبراز المواهب المحلية وتشجيعها من خلال توطيد التفاعل والتشارك مع حاضنات الأعمال.
- لدعم فرص نمو الشركات المقاولاتية في الصناعات الثقافية، حرص المجلس على البحث عن شركات ناشئة للاستثمار فيها وتشجيع التمويل عبر رعاية الشركات وآليات التمويل الجماعي ورقمنة العرض الثقافي.
- تشجيع الميولات الإبداعية لدى المعلمين والطلاب، تطوير التكوينات في الثقافة والإبداع لتزويد الطلبة في الجامعات ومعاهد التكوين بما يلزم من تكوين ومهارات إبداعية.
- تشجيع مبادرات إنشاء شركات مقاولاتية متخصصة في ألعاب الفيديو التي تعبر من بين الأنشطة الإبداعية الأكثر تحقيقا للإيرادات في العالم.
- تشجيع ودعم مشاريع "المدن الذكية" بخلق فضاءات للمعرفة والتواصل بين المبدعين والمقاولين، وتشجيع الشباب على خلق مقاولات ثقافية صغيرة تساهم في تعزيز الاقتصاد الثقافي وحماية الموروث الثقافي.
- تشجيع المؤسسات والهياكل العمومية المحلية على احتضان الشباب المبدع في مهن الثقافة والإبداع من مختلف الشرائح الاجتماعية والمناطق، وتوجيههم لخلق شركاتهم الناشئة. (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2016، الصفحات 9-15)

2.4 السعودية:

جعت السعودية على مدى سنوات التحول إلى الاقتصاد القائم على المعرفة لبناء اقتصاد تنافسي وفق المعايير الدولية من خلال احتضان الأعمال ودعم المقاولين الشباب والشركات الناشئة، بتكريس المؤسسات الحكومية لدعم هذا المنظور الاقتصادي وجعل جامعة "الملك سعود" موطن سياسة الحكومة التي أطلق عليها مركز حاضنة الرياض للتقنية للإشراف على تقديم برامج حاضنات الأعمال في منطقة الشرق الأوسط. وفي هذا الصدد، تعهدت الهيئة العامة للاستثمار بجعل السعودية واحدة من أكثر مراكز الأعمال تنافسية من خلال رعاية طموحة للمقاولين والشركات الناشئة، كما أطلق صندوق "الأمير سلطان بن عبد العزيز" في سنة 2007 مبادرة لدعم النساء المقاولات في إنشاء مشاريعهن الجديدة. عرفت المقاولاتية في السعودية دفعة قوية في سنة 2010 مع إطلاق برنامج دعم الأعمال وذلك في إطار جهود السعودية لتنويع الاقتصاد والتخلص من التبعية المفرطة للنفط بما يسهم في وضع السعودية في قائمة الدول الأكثر تنافسية في العالم الذي يستدعي وجود اقتصاد نابض بالحياة يقوده المقاولاتية والإبداع. يهدف برنامج دعم الأعمال إلى تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رعاية المواهب ومهارات تنظيم المشاريع للمقاولين، وتوفير برامج التدريب على المقاولاتية. إلى جانب برنامج دعم الأعمال، تم تصميم وتبني مبادرات حاضنة الأعمال لتعزيز المقاولاتية والابتكار لتطوير أعمال جديدة تؤدي في النهاية إلى زيادة فرص العمل وبناء الثروة وخلق القيمة وتعزيز النمو الاقتصادي. لترقية المقاولاتية وتسهيل نموها، تبنت السعودية عدة أنواع من حاضنات الأعمال تهدف إلى ضمان المعايير التكنولوجية للشركات الصغيرة والمتوسطة في السعودية، إلا أن أهمها كان حاضنات الأعمال الجامعية التي أصبحت تلعب دورا رئيسيا في دعم وتشجيع المقاولين الناشئين، لاسيما خلال مرحلة بدأ النشاط. توفر حاضنات الأعمال الجامعية مجموعة من الخدمات، والتي تشمل الخدمات المكتبية المشتركة، قواعد البيانات المعلوماتية، ورش العمل، استشارات هيئة التدريس والمتخصصين، الوصول إلى معدات الأعمال وخدمات البرمجيات المتطورة، ومجمعات الشبكات التي تروج للشركات الناشئة، حيث توفر تلك الخدمات بيئة آمنة نسبيا وبداية قوية للمقاولين. توفر حاضنات الأعمال الجامعية فرصة فريدة للمقاولين الشباب والواعدين من الطلبة للاستفادة من المعرفة المكتسبة في الجامعة والمجموعة الواسعة من الموارد المكلفة التي توفرها الجامعة، لاسيما في مرحلة بدأ المشاريع الجديدة التي تتطلب مستوى أعلى من المعرفة والبحث والتكنولوجيا. وبذلك، توفر حاضنات الأعمال الجامعية فرصة لتسويق البحوث الجامعية والمعرفة وتنمية مهارات المقاولاتية وإدارة المشاريع بين الطلاب، وربط الطلاب الموهوبين بمختلف الصناعات والقطاعات لتسهيل النمو الاقتصادي والتنمية. تتميز معظم حاضنات الأعمال في السعودية بإشراك القطاع الخاص ومراقبة أداء المقاولين ومؤسسات الأعمال الجديدة من مرحلة بدأ التشغيل إلى النقطة التي يمكن للشركات العمل دون دعم خدمات الحاضنة. تزود

الحاضنات المقاولين بموارد فريدة مثل تراخيص بدأ الأعمال التجارية والمعرفة والتدريب والتكنولوجيا اللازمة للأعمال الجديدة، وهو ما يعمل على تقليل حالات فشل المشاريع بعد بدأ التشغيل.

يعتبر تعزيز الابتكار ونقل التكنولوجيا من خلال المؤسسات التعليمية وبصفة رئيسية حاضنات الجامعات السعودية حيوي لنمو الأعمال وزيادة فرص نجاح الشركات الناشئة المعتمدة على الفكر المقاولاتي، كما يعتبر التدريب والبرامج الخاصة بالمقاولاتية على النحو المنصوص عليه في برامج دعم الأعمال ضرورية لبدأ الأعمال الجديدة. بالإضافة إلى ذلك، تعمل المبادرات الحكومية في السعودية تجاه مؤسسات الأعمال الشابة التي تسجل أداء ايجابيا كعامل محفز لهذه المؤسسات للمساعدة على الرفع من الكفاءة التشغيلية لها، تأمين رأس المال، توسيع مستويات الإنتاج، وتحديد فرص السوق الجديدة بما يضمن الأداء المحسن والنمو المستدام بعيدا عن التبعية المفرطة للنفط. وفي هذا السياق، استحوذت حاضنات الأعمال على حيز كبير ضمن مبادرة (Saudi Fast Growth 100) التي تهدف إلى بناء اقتصاد سعودي متنوع. (Salem, 2014, pp. 854- 858)

3.4 زمبابوي:

ظهرت المقاولاتية في زمبابوي قبل استقلالها، حيث نظر إليها على أنها الملاذ الأخير للسكان الأصليين (السود) لبدأ الأعمال التجارية نظرا لغياب فرص عمل أو وجود فرص عمل غير مرضية بسبب الاستعمار واستئثار المستعمرين بالفرص المتاحة. بعد الاستقلال في سنة 1980، استمرت المقاولاتية في النشاط في زمبابوي كأحد الوسائل لتقليص حدة التفاوت الاجتماعي بين البيض والسود، حيث استحوذ البيض (4% من السكان) في العقد الأول من الاستقلال على 90% من الاقتصاد. على الرغم من حظر كثير من الأنشطة غير الرسمية في العقد الأول من الاستقلال، إلا أن الافتقار إلى بدائل قد أجبر الكثير من المقاولين في العقد الثاني من الاستقلال على الانخراط في أنشطة غير رسمية برغم المخاطر والتحديات التي تميز القطاع غير الرسمي، مثل الافتقار إلى الأمن، غياب الحماية الاجتماعية والتمثيل القانوني، صعوبة الوصول إلى الدعم الحكومي والمؤسسي، وغياب إمكانية الوصول إلى الموارد. تميز العقد الثاني من الاستقلال بتبني زمبابوي برنامج التكيف الهيكلي الذي تجاهل استشارة أصحاب المصلحة ومنهم المقاولين أثناء تصميم البرنامج مما أدى إلى نتائج سلبية على الاقتصاد الزيمبابوي مع ارتفاع معدل التضخم، إغلاق الكثير من الشركات، انخفاض الإنفاق العام على الصحة، وارتفاع معدلات البطالة والفقر. ورغم ذلك، عرفت الأنشطة المقاولاتية في القطاع غير الرسمي ازدهارا. مع بداية الألفية الحالية، بدأت الشركات الكبيرة في زمبابوي في دعم الشركات الصغيرة نظرا لقدرتها على الحصول على معدات تكنولوجية حديثة التي تعد ضرورية للاستمرار في بيئة اقتصادية متغيرة، وهو ما أسهم في ازدهار الشركات الصغيرة. مع تبني زمبابوي لأجندة التحول الاقتصادي والاجتماعي المستدام في سنة

2013، سجلت المقاولاتية في زمبابوي ازدهارا، فتم تخفيف الكثير من القيود والعراقيل مثل إصلاح الأراضي والقضاء على معدلات التضخم المفرط وسوء إدارة تدفقات الإيرادات وارتفاع الديون. وعليه، ارتفع معدل النمو الاقتصادي وتحسنت مهارات تنظيم المشاريع وانتشرت الأعمال الصغيرة. على الرغم من نقص التمويل إلا أن هناك جملة من الدوافع حفزت المقاولين في زمبابوي على العمل والنشاط، ومنها الرغبة في ربح المال، الرغبة في الاستقلال في العمل، توافر الفرص والموارد لاسيما الموارد الطبيعية مثل الذهب والألماس، وجود فرص عمل غير مرضية وأحيانا عدم وجود فرص عمل، الرغبة في الابتكار والإبداع والانجاز والحصول على الاعتراف. (Munyoro & Others, 2016, pp. 8-11)

4.4 أذربيجان:

سعت أذربيجان منذ فترة لتطوير الشركات الخاصة غير النفطية وتعزيز تنافسيتها، وهو ما وضع حكومتها أمام تحدي رئيسي لتهيئة الظروف التي من شأنها أن تسهل نمو القطاعات غير النفطية القادرة على الإنتاج والتصدير وتخليص اقتصادها من التبعية للقطاع النفطي وأسعار النفط شديدة التقلب والتأثر بالأحداث السياسية والصحية وغيها. تفتقر بيئة الأعمال في أذربيجان إلى المنافسة، لاسيما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تواجه معاملة غير متساوية داخل قطاع الشركات، فملكية الحكومة للشركات مازالت منتشرة والتي عملت على تفاقم مشكلة عدم تماثل المعلومات والتأخر في الكشف عن المعلومات، وهو ما يقف حائلا أمام زيادة المنافسة، كما أن ثلثي منتجات الشركات الأذربيجانية توجه للسوق المحلي ولا تتعدى الشركات التي تبيع دوليا 7% من إجمالي الشركات.

لتحسين المنافسة بما يسمح بتحسين بيئة الأعمال والاستثمار ومن ثم تعزيز فرص انطلاق الشركات الناشئة، عملت الحكومة في أذربيجان منذ سنة 2011 بالتعاون مع المانحين الدوليين؛ مثل الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، على صياغة قانون المنافسة الذي يضع حدا للمنافسة غير العادلة وكل أشكال الاحتكارات بما يتوافق مع أفضل الممارسات الدولية ويعزز من تكافؤ الفرص للشركات. وعلى مدى السنوات القليلة السابقة، شرعت الحكومة في إصلاحات لتشجيع المقاولاتية وتسهيل دخول المقاولون وتسجيل شركاتهم، حيث تم تأسيس المتجر الشامل لتوحيد نظام التراخيص والتصاريح وتسجيل طلبات تسجيل الشركات بطريقة تلقائية وعبر الإنترنيت، وقد تعززت تلك الإصلاحات بإنشاء الوكالة العامة للخدمات العامة والابتكار الاجتماعي لتقديم الخدمات العامة المتعلقة بالأعمال لإصدار التصاريح بطريقة فعالة. وإدراكا منها لأهمية رأس المال البشري في تسريع نمو الشركات الناشئة، تبنت الحكومة الأذربيجانية إستراتيجية وطنية للتشغيل، حيث حددت أولويات متعددة بما في ذلك إصلاح مؤسسات وسياسات سوق العمل، تحديث التعليم المهني، وإدخال التعلم

مدى الحياة، على أن تمول الإستراتيجية من صندوق النفط الحكومي، كما تستثمر الحكومة في تنمية رأس المال البشري في إطار برنامج الدولة لتعليم الشباب الأذربيجاني في الخارج.

تعتبر المراحل الأولى للشركات الناشئة الجديدة صعبة نظرا لكبر حجم الاستثمارات المطلوبة لتطوير المنتجات ومخرجات العملية الإنتاجية في ظل قلة الإيرادات، ولذلك يعتبر التمويل محوريا لمساعدة تلك الشركات على الصمود والاستمرار. للتغلب على شح التمويل وتعزيز فرص وصول الشركات الناشئة إلى التمويل ومن ثم النمو والتوسع، تقدم العديد من المنظمات والبرامج خدمات الدعم والوصول إلى الائتمان التفضيلي للشركات الناشئة، كما أنشأت أذربيجان برامج ومؤسسات لمساعدة الشركات الناشئة في الحصول على التمويل والتوسع، وهي:

- الصندوق الوطني لدعم المقاولاتية، والذي يقدم التمويل المدعم للشركات في القطاعات الإستراتيجية من خلال البنوك التجارية بأسعار فائدة منخفضة، كما يقدم الإرشادات للمقاولين لدعم تطوير المقاولاتية في القطاعات غير النفطية.

- مؤسسة ترقية الصادرات والاستثمار للرفع من استعداد المقاولون للتصدير من خلال مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة الناشئة على الوصول إلى الأسواق الخارجية والمعارض التجارية الدولية لعرض منتجاتها.

- مركز باكو للتدريب على الأعمال، والذي يقدم خدمات دعم الأعمال لأصحاب المشاريع.

- الشركة الأذربيجانية للاستثمار، والتي تعمل على تطوير الأعمال في الأنشطة غير النفطية من خلال استثمارات الأسهم.

تجدر الإشارة إلى أن 96% من الشركات الناشئة في أذربيجان حصلت على التمويل من مدخرات مؤسسيها، وهو ما يعبر عن اتجاه غالبية المقاولون إلى تمويل نشاطهم الريادي باستخدام مدخراتهم الخاصة، حيث يتوفر القليل من رأس المال المخاطر للشركات الناشئة، كما أن الاقتراض المصرفي مكلف وغير فعال نظرا لهيمنة بنك واحد مملوك للدولة على الساحة المصرفية، وهو ما يرهن فرص توسع أعمالهم بسرعة وتنفيذ أفكارهم الريادية على نطاق واسع. للتخفيف من حدة إحجام البنوك عن تقديم التمويل طويل الأجل للمقاولين، شجعت أذربيجان التأجير التمويلي الذي يتيح للشركات الناشئة شراء المعدات أثناء استخدامها مع ضمانات محدودة، حيث تتنافس 30 شركة تمويل تأجيري في أذربيجان.

لا تزال الجهود الكبيرة المبذولة من الحكومة الأذربيجانية غير كافية لتحقيق نمو سريع للشركات الناشئة، حيث هناك عوامل تعيق نمو الأعمال ونشاط المقاولاتية، أهمها:

- قلة المنافسة بين الشركات؛

- ارتفاع أسعار الفائدة (24%) التي تتجاوز مستويات ربح الشركات الصغيرة والمتوسطة (حوالي 16%)، وسياسات الإقراض التي تتجنب المخاطر من خلال فرض ضمانات عالية (102% من مبلغ القرض وتتطلب أكثر من 87% من القروض كضمانات) لا تستطيع الشركات الناشئة تقديمها؛
- نقص المهارات خاصة في قطاع الصناعة.
- طول فترة إجراءات الإفلاس وغياب آلية لإعادة هيكلة الشركات المعسرة القابلة للحياة.
- يفتقر المقاولون في أذربيجان لمعلومات كافية حول البرامج والوكالات المنوطة بتقديم الدعم المالي والفني للشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث غالبا ما يحصل المقاولون على المشورة الفنية المجانية من الوحدات المحلية التي تكون قدراتها محدودة.(Kuriakose, 2013, pp. 49-58)

5.4 كينيا:

أولت كينيا اهتماما كبيرا بتنمية الاقتصاد الإبداعي بعد إشادة المنظمات الدولية بدوره في تحقيق معدلات نمو مستدامة. وسعيا منها لتشجيع نمو المقاولاتية في الصناعات الإبداعية، شجعت الحكومة الكينية المبدعين والمبتكرين في القطاع الإبداعي، حيث توجت الجهود بتأسيس مركز (GoDown Arts Centre) وهو أول مركز من نوعه في شرق إفريقيا من طرف مجموعة ريادية من الأفراد من أفراد الشتات الذين عادوا إلى كينيا للبحث عن طرق وحلول جديدة. أصبح المركز بعد افتتاحه في سنة 2003 قطبا هاما لتشجيع الابتكار والإبداع بفضل الخدمات التي يقدمها للمبتكرين والمبدعين أصحاب الأفكار المبتكرة والإبداعية، كما ينظم المركز حلقات عمل تدريبية للابتكار والتعاون. (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2013، صفحة 66)

6.4 تنزانيا:

على الرغم من اشتراك 410 مليون تنزاني في الهاتف الخلوي إلا أن 4 مليون بالغ فقط لديهم بوليصة تأمين، وهو ما يجعل الأمر خطرا للعمال غير الرسميين ذوي الدخل المنخفض الذين يفتقدون للحماية الاجتماعية. لحسن الحظ، وفّرت التكنولوجيا الرقمية حلا قابلا للتطوير لمواجهة هذا التحدي. قامت الشركة الناشئة (Jamii) برقمنة منتجات التأمين من خلال تطبيق محمول، فقدمت منتج تأمين صحي صغير يعتمد على الأجهزة المحمولة مقابل اشتراك شهري رمزي بدولار واحد فقط موجه للعاملين في القطاع غير الرسمي، وهو ما جعلها تحظى بدعم برنامج تسريع الأعمال التابع لكل من WL Africa وinfoDev، إضافة إلى رعاية كل من الوكالة السويدية للتعاون الإنمائي الدولي، وزارة الخارجية السويدية، وزارة الخارجية النرويجية، حكومة كندا، ووزارة الإستراتيجية والتنمية الكورية. تتميز المنتجات المقدمة من الشركة بانخفاض تكلفتها وسهولة الفهم كما تغطي الاحتياجات الطبية اليومية للمستخدمين.

تسعى شركة (Jamii) لتحويل المشاكل إلى فرص من خلال تقديم منتج تأمين صحي بأسعار معقولة بعد إجراء أبحاث عن حجم السوق المحتمل. لإنجاح المنتج، قامت الشركة بعقد شراكات إستراتيجية مع شركات تأمين صحي وأكبر شركة اتصالات في تنزانيا بدعم من الحكومة ممثلة في هيئة تنظيم التأمين التي أتاحت مجالا لاختبار المنتجات المبتكرة للشركة وأبدت استعدادها لتكييف سياساتها، حيث تتيح منصة المحمول الخاصة بهم للمستخدمين الاختيار من التغطية المجمعة إلى فترات ثلاثة وستة أشهر وسنة للأفراد والعائلات. تعتبر شركة (Jamii) مثال نجاحا للمقاولاتية النسائية في تنزانيا وإفريقيا، فمنذ إطلاقها في سنة 2017 سجلت شركة (Jamii) أكثر من 35000 مشترك وباعت أكثر من 6000 بوليصة تأمين صغير، حيث يعتمد نموذج إيرادات الشركة على الرسوم الإدارية المقتطعة من المدفوعات الشهرية للمستخدمين، بينما توزع العائدات المتبقية بين شركات التأمين والاتصالات. واجهت شركة (Jamii) عدة صعوبات في بدايتها وخاصة فيما يتعلق بالتمويل، حيث كان النظام البيئي للشركات الناشئة في تنزانيا شبه معدوم في ظل غياب أي حاضنة للأعمال تستطيع تسريع نمو الشركات الناشئة، كما كانت فرصة العثور على مستثمرين يستوعبون أهداف ويدركون فرص الشركات الناشئة صعبا. رغم ذلك، استطاعت شركة (Jamii) التغلب على مشكلة التمويل والحصول على تمويل من مؤسسة (Bill & Melinda Gates)، كما شاركت في برامج دعم رواد الأعمال الإقليمية. بفضل الدعم المالي المقدم، أتيحت لشركة (Jamii) فرصة تطوير منتجاتها وتطوير شراكات مع شركاء ومستثمرين. بعد النجاح الذي حققته في تنزانيا، تسعى شركة (Jamii) إلى التوسع في الأسواق الإفريقية، ولاسيما المجاورة مثل كينيا رغم حدة التنافس فيها، معتمدة على مرونتها بفضل قدراتها الإبداعية والمنتجات المبتكرة التي تقدمها.(infoDev, 2018)

7.4 نيبال:

تتميز نيبال بتنوعها البيولوجي الذي يوفر بيئة مناسبة لنمو بعض الأنشطة الزراعية مثل إنتاج العسل عالي الجودة. من بين الشركات الناشئة الناجحة في نيبال هناك شركة (The Beekeeping Shop) التي تأسست في سنة 1996 على يد إحدى النساء المتخصصات في العسل وحبوب اللقاح التي تركت وظيفتها وأسست شركتها الخاصة، ما أعطاها ميزة تنافسية ومكنها من وضع آليات اختبار جودة صارمة أدت إلى منتجات عالية الجودة. استغلت شركة (The Beekeeping Shop) الغنى البيولوجي لنيبال لتقديم مجموعة متنوعة من العسل ومنتجاته ذات جودة عالية إضافة إلى خدمات تربية النحل الإضافية. بفضل اعتمادها على إستراتيجية المشاركة، استطاعت شركة (The Beekeeping Shop) توسيع نطاق التسويق والمبيعات، حيث تشتري العسل من مجمعين يجمعون العسل من المزارعين ثم تقوم بإدارة اختبارات الجودة على كل منتج ليتم بيع العسل المختبر إلى تجار التجزئة والجملة إضافة إلى متجرها الخاص. إضافة إلى

العسل، تقوم شركة (The Beekeeping Shop) بتطوير كريمات شمع العسل والشموع، كما تستثمر في معدات جديدة لتربية النحل، وحاليا تصدر الشركة منتجاتها إلى دول ومنها اليابان وتايلاند مستفيدة من الدعم المالي والتدريب التي حصلت عليه الشركة من هيئات دولية، وهو ما مكنها من زيادة المبيعات وخلق مناصب عمل جديدة. حفز نجاح شركة (The Beekeeping Shop) المركز النيبالي للابتكار على رفع تمويله للشركات الناشئة في الزراعة، وأطلق في سنة 2017 ، بدعم من وزارة التنمية الزراعية النيبالية، مشروع البنك الدولي لتسويق الزراعة والتجارة، والمساعدة التقنية المقدمة من حكومات أجنبية مثل فنلندا والنرويج والسويد.(infoDev, 2017)

8.4 اندونيسيا:

كغيرها من دول جنوب شرق آسيا، عانت اندونيسيا من موجات تطرف إسلامي شكلت تهديدا خطيرا للأمن والسلامة وعطلت التنمية الاجتماعية والاقتصادية والمجتمعية. لمواجهة تلك التحديات، سعت "مؤسسة وحيد" (Wahid Foundation) في اندونيسيا والمدعومة حكوميا إلى زيادة مشاركة المرأة في الحياة الاقتصادية من أجل بناء مجتمع شامل تحترم فيه الاختلافات. يعد تمكين المرأة والمقاولاتية أساسية لتعزيز التماسك الاجتماعي وحل النزاعات وبناء السلام، نظرا لدورهما في تطوير الأنشطة الاقتصادية الآمنة التي من شأنها أن تثني الأفراد عن الالتحاق بالجماعات المتطرفة. وفي سنة 2017، وبالتعاون مع هيئة الأمم المتحدة للمرأة، تم وضع برنامج لتطوير القطاع الخاص لتحسين رفاهية النساء وعائلاتهن، وقد تم تطوير المشروع لاحقا بدعم من المدربين المعتمدين، حيث يتمحور المشروع حول التعاونيات التي توفر ثلاث أنواع من الأنشطة للأفراد والشركات، وهي:

- مغسلة واحدة: حيث تدير المرأة مراكز التنظيف التي تقوم فيها العاملات المدربات بغسل الملابس وكيها وتنظيفها، حيث يتم جمع الملابس من الأحياء والقرى وإعادتها إليها.

- متجر واحد: لإنتاج وبيع الوجبات الخفيفة ومنتجات الحرف اليدوية بالاستعانة بأربعة شركات تكنولوجيا لضمان ترويج منتجات القرى على الانترنيت، حيث أسهم ذلك في تطوير المهارات التقنية والتكنولوجية للمقاولين.

- مخبز واحد: تنتج العديد من النساء أنواعا مختلفة من الكعك الاندونيسي، والتي يتم تعبئته بشكل جذاب بمجموعة متنوعة من ملصقات قصص السلام.

بفضل النهج التعاوني والإقراض المتبادل، أصبح باستطاعة عدد أكبر من النساء المشاركة في هذه الأنشطة التجارية وتحسين فرص الوصول إلى التمويل لتجسيد الأفكار المبتكرة. (Ehlermann, 2020, pp. 29,38,39)

يعتبر الابتكار والإبداع محرك النمو ومستقبل التنمية المستدامة، ولذلك حرصت الحكومة في اندونيسيا على دعم الشركات الإبداعية فقامت بتأسيس الوكالة الاندونيسية للاقتصاد الإبداعي للمساعدة على دعم نمو وازدهار الشركات الناشئة الناشطة في الاقتصاد الإبداعي في اندونيسيا لاستغلال التنوع الثقافي الكبير في اندونيسيا، خاصة في ظل النمو السريع والمستمر الذي يشهده الاقتصاد الإبداعي في العالم واندونيسيا والذي جعل كثير من المنظمات الدولية تشيد به وتشجع الحكومات على تطويره ودعم نموه. ولتحقيق ذلك، تقوم الوكالة الاندونيسية للاقتصاد الإبداعي، لفائدة الشركات الناشئة الإبداعية، بالبحث والتطوير والتعليم، الحصول على رأس المال، البنية التحتية والتسويق والتسهيل، تنظيم حقوق الملكية الفكرية، والعلاقات الحكومية الدولية والعلاقات الأقاليمية. تسعى الوكالة إلى وضع نظام تنظيمي فعال يدعم المقاولات الإبداعية للحصول على الاستثمار الذي تحتاجه للتطور والازدهار، كما تنظم الوكالة مجموعة من المبادرات في كل قطاع إبداعي وإرسال شركات ناشئة واعدة إلى المناسبات الدولية مثل كأس العالم للشركات الناشئة لتحسين خبراتها وتحسين جودة منتجاتها وفتح قنوات اتصال مع مستثمرين أجانب. وفي ميدان الموضة، تقدم الوكالة إعانات حكومية للمصممين المقاولين الجدد، وفي ميدان الحرف تدعم الوكالة إقامة المعارض وتساعد الحرفيين المقاولين على المشاركة في التجمعات الدولية لتحسين جودة منتجاتهم حتى يصبحوا أكثر قدرة على المنافسة لتسويق منتجاتهم في الأسواق الدولية. ونظرا لأهمية الملكية الفكرية، تشجع الوكالة من خلال التوعية المقاولات والشركات الصغيرة والمتوسطة على اكتساب حقوق الملكية الفكرية لحماية حقوقهم الاقتصادية والمعنوية، حيث أطلقت في سنة 2016 تطبيق (BIIMA) على الهاتف المحمول لتزويد المقاولات بالمعلومات الأساسية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية لتعزيز فهمها وحماية مصالحها في مجال الملكية الفكرية وتعظيم الاستفادة من قيمة أصول ملكيتهم الفكرية، حيث تركز الوكالة على تسهيل تحويل الأصول الإبداعية إلى تدفقات نقدية ومن ثم تسهيل تدفق رؤوس الأموال على الأنشطة التجارية الإبداعية في اندونيسيا التي تهمين عليها الشركات المقاولاتية الصغيرة والمتوسطة. (جويل، 2019)

9.4 دول أمريكا اللاتينية:

ينظر إلى عملية المقاولاتية على أنها سلسلة متصلة من الأحداث والمراحل المتأثرة بمتغيرات ثقافية واجتماعية واقتصادية متعددة؛ مثل ظروف سوق الأعمال وهيكل الصناعة. استطاعت دول أمريكا اللاتينية تحقيق معدلات نمو قوية في السنوات الأخيرة، غير أن بعض العوامل الثقافية والاجتماعية والاقتصادية قد تمنع توسع المقاولاتية في أمريكا اللاتينية وتعرقل ظهور المشاريع المبتكرة، فمعظم الشركات المقاولاتية المنشأة حديثا هي مشروعات متناهية الصغر مع توقعات نمو أقل، وبالتالي تمارس تأثير ضئيل على المستوى الكلي.

على الرغم من عدم التجانس الكبير بين دول أمريكا اللاتينية، فإن هناك العديد من السمات المشتركة التي تؤثر على المقاولاتية في المنطقة، فأنماط الاستهلاك تمنع ظهور مشاريع مبتكرة بسبب تفضيل المستهلكين في أمريكا اللاتينية السعر بدلا من الجودة، وهو ما يقود إلى هيمنة مشترين أقل تطورا. بشكل عام، يعد ميل السكان إلى المخاطرة في المنطقة منخفضا نسبيا، كما أن رأس المال البشري ومستوى التعليم العام منخفضان أيضا مما يقيّد عدد المقاولين، إضافة إلى أن العديد من القيود الثقافية والاجتماعية والعوامل الهيكلية التي ترفع من تكاليف الإجراءات والروتين لازالت تفرض قيودا كبيرة على المقاولون الراغبون في بدأ مشروع جديد وإدارته والوصول إلى شبكات الأعمال والموارد، وهو ما يقيد تطور المقاولاتية في المنطقة. علاوة على ذلك، يعتبر هيكل واستراتيجيات الشركات في أمريكا اللاتينية أحد المعوقات، حيث لا يساعد على المقاولاتية، فالعديد من الشركات تحجم عن المخاطرة والابتكار، فالاستثمار في أنشطة البحث والتطوير في شركات أمريكا اللاتينية هو أقل من الاقتصاديات المتقدمة. كذلك، لازال الوصول إلى التمويل يمثل حاجزا كبيرا في معظم دول أمريكا اللاتينية، فبيئة الأعمال الخاصة برأس المال الخاص ورأس المال المخاطر لازالت متخلفة وفقا لجمعية رأس المال الخاص ورأس المال المخاطر في أمريكا اللاتينية. وأخيرا، تتميز المنظمات التي تقدم المساعدة والتدريب إلى المقاولين بضعفها المالي والتقني وتأثيرها الضعيف، ما يجعل من الخدمات المقدمة للمقاولين ومشاريعهم رديئة الجودة. وفي النتيجة، تبدأ الشركات الناشئة الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية نشاطها في القطاع غير الرسمي، وهو ما لا يرجح أن يشجع قطاع الأعمال في أمريكا اللاتينية على إنشاء شركات مقاولاتية جديدة ومبتكرة، الأمر الذي صنف قطاع الأعمال في أمريكا اللاتينية أقل تطورا وابتكارا من قطاع الأعمال في أوروبا وشرق آسيا في تقرير التنافسية العالمية، مما يؤثر على الطلب على الشركات الريادية المبتكرة. (Kantis & Others, 2014, pp. 54-56)

في الأرجنتين، هناك 10% من الشركات المسجلة تبدأ نشاطها وعملياتها بشكل غير رسمي وتسجل في وقت لاحق، بينما يتم تسجيل 5,3% من الشركات غير الرسمية عند بدأ التشغيل ولكنها تتوقف عن دفع الضرائب والامتثال للوائح في وقت لاحق، وهو ما يصعب عليها التوسع، حيث يساعد تسجيل الشركات على الحصول على التمويل والقروض وجذب العملاء والوصول إلى الخدمات الحكومية. كذلك، كشفت استطلاعات الرأي والمسح أن كل من الضرائب، تعقيد عملية التسجيل، عدم الاستقرار السياسي، والفساد هي مشكلات رئيسية إضافية تعرقل نشاط المقاولاتية في القطاع الرسمي، وتدفع الشركات المقاولاتية إلى التحول إلى القطاع غير الرسمي.(Anchorena & Ronconi, 2014, pp. 123-128)

وفي الإكوادور، يواجه المقاولين مشاكل الحصول على التمويل وصعوبات في التواصل للحصول على مزيد من العملاء والموردين والشركاء، حيث أنهم يثقون بأنفسهم وعائلاتهم وأصدقائهم أكثر من مستثمري

الطرف الثالث، وهذا ما يجعل الدعم الحكومي والوكالات الحكومية على درجة كبيرة من الأهمية لتعزيز المقاولاتية ومساعدة المقاولين على الوصول إلى مستثمرين جدد وتقنيات جديدة والتي من المرجح أن تحسن أعمالهم. تعتبر معظم الشركات الناشئة صغيرة ومتناهية الصغر، الأمر الذي يجعل من فرصة تحقيق معدلات نمو كبير ضئيلة، حيث يعتبر رأس المال الاجتماعي المتمثل في العائلة والأصدقاء أمرا بالغ الأهمية في تحديد ديناميكية المقاولاتية. وعليه، يقع عبء ترقية المقاولاتية في الإكوادور وتحسين فرص نموها ودعم المقاولين على الوكالات الحكومية التي يعتبر دورها حاسما في تحسين فرص وصولهم إلى أفضل خيارات التمويل والتكنولوجيا وشبكة أكبر.(Ordenana & Arteaga, 2014, pp. 168,169) أما البرازيل، فتختلف عن باقي دول أمريكا اللاتينية، فعلاوة على اعتبارها قاطرة النمو في أمريكا اللاتينية وسادس أكبر اقتصاد في العالم، تعتبر المقاولاتية عنصرا أساسيا في النجاح الاقتصادي للبرازيل. تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جزءا لا يتجزأ من التطور الاقتصادي الناجح في البرازيل، حيث كانت مسئولة عن 96% من الوظائف و98% من الشركات، ولذلك لم تتوقف الحكومة البرازيلية عن دعمها بتدابير وسياسات تراوحت من القروض الميسرة إلى المساعدة الفنية والتوجيه وخدمات الحاضنات.

وحرصا على استمرار النمو، أصبح توفير رأس المال للأعمال المبتكرة أحد التحديات الرئيسية في البرازيل. ومع وضع هذا الهدف في الاعتبار، أطلقت الوكالة البرازيلية للابتكار بمساعدة صندوق الاستثمار متعدد الأطراف التابع لبنك التنمية الأمريكي في سنة 2000 برنامج "إينوفار" (INOVAR) لتطوير بيئة الأعمال وتوفير رأس المال المخاطر، حيث يهدف البرنامج إلى تحفيز سوق الأسهم الخاصة من خلال استخدام إستراتيجية من ثلاث مكونات، هي:

- مرفق الاستثمار التكنولوجي: وهو برنامج منظم يقوم بتدريب المقاولين المحتملين على إدارة وتصميم وتقييم صناديق رأس المال المخاطر، وعلى فهم الجوانب المختلفة لصناديق رأس المال المخاطر والمخاطر التي يواجهونها. ومن خلال البرنامج، أصبحت الشراكات بين المقاولين ومالكي تلك الصناديق سهلة، وهو ما ساهم في تحفيز مالكي تلك الصناديق في الاستثمار في الشركات الناشئة.

- منتدى "إينوفار": يهدف المنتدى إلى تدريب المقاولون وتوفير منصة لاتصال المستثمرين مع بعضهم البعض. يختار البرنامج المقاولين الواعدين للمثول أمام المتخصصين في السوق وغيرهم من الخبراء لعرض أعمالهم وأفكارهم وتلقي تدريب في مجال الأعمال، حيث يركز التدريب على جمع الأموال وتطوير خطط الأعمال والتدريب على استراتيجيات النمو العالي. بعد جلسات التدريب، يمنح المقاولين الفرصة للقاء المستثمرين المحتملين والتفاوض على الاستثمار أو الاستحواذ.

- برامج تدريب رأس المال المخاطر لزيادة مجموعة أصحاب رأس المال المخاطر وتعريض المشاركين لأفضل الممارسات الدولية.

أدت جهود برنامج "إينوفار" إلى زيادة الاستثمارات من الأسهم الخاصة ورأس المال المخاطر، وحسّنت البيئة العامة للحصول على رأس المال المخاطر في البرازيل، وهو ما حسن من فرص وصول المقاولين إلى التمويل ورأس المال.(Kuriakose, 2013, pp. 54,55)

يلعب القطاع الخاص بما فيه المنظمات غير الربحية دورا هاما في تشجيع المقاولاتية، ففي غواتيمالا قام معهد العلاقات الدولية ودراسات السلام، وهو منظمة غواتيمالية غير ربحية، بتأسيس مركز للتدريب في مجال الإنتاج السمعي-البصري بدعم من صندوق اليونسكو الدولي للتنوع الثقافي. يقدم المركز دروس في مجال الإنتاج السمعي-البصري وكتابة النصوص وإخراج الأفلام والتصوير، حيث يستهدف المركز السكان الأصليين لإكسابهم مهارات وتعليم أساسي يسمح لهم بإنشاء وإدارة شركاتهم الناشئة الخاصة في مجال الإنتاج السمعي-البصري والاتصالات وإنتاج أفلام قصيرة مبتكرة عن ثقافة السكان الأصليين. وبفضل المركز، استطاع العديد من السكان الأصليين تقديم أفلام متميزة عن ثقافة غواتيمالا الأصلية وعرضها على الجمهور. (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2013، صفحة 51)

تعتبر الملكية الفكرية أحد أهم محفزات الاستمرار في الابتكار، وأصبحت أحد العناصر الهامة التي تساعد الشركات المقاولاتية على النمو والتطور وتجسيد أفكارها المبتكرة. وفي هذا الصدد، كرست الحكومة السلفادورية سلسلة من البرامج الحكومية لزيادة التوعية بأهمية الملكية الفكرية لدى المقاولات في السلفادور كأداة تجارية تستطيع تحقيق مكاسب، ودعم الشركات الجارية لاسيما الناشئة في استخدامها للملكية التجارية لدعم النمو التجاري من خلال تعاون بين عدة وزارات ومؤسسات غير ربحية. استفادت المقاولات الناشطة في الموضة من جهود الحكومة، حيث استطاعت تأسيس علامات تجارية مسجلة حظيت باعتراف واسع النطاق في الداخل والخارج مكنها من رفع صادراتها، وتسويق منتجاتها من الملابس والإكسسوارات المعتمدة على الابتكار في العمليات والمنتجات الحرفية التقليدية لتصميم منتجات ذات سمات أصلية في الأسواق العالمية، ولاسيما الولايات المتحدة ودول في أمريكا الوسطى واللاتينية إضافة إلى آسيا وأوروبا. علاوة على الشركات، ساعد الدعم الحكومي للمقاولات الناشطة في صناعة الموضة من تمكين المرأة السلفادورية اقتصاديا، حيث استطاعت كثير من النساء في سلفادور تأسيس شركاتهن الناشئة واستغلال مهاراتهن وأفكارهن المبتكرة في تشكيل موضة، وتقديم منتجات من ملابس وإكسسوارات شخصية ولديكور المنازل مستمدة من التراث السلفادوري. وفي هذا الصدد، حققت الصادرات السلفادورية من حقائب اليد لوحدها خلال الفترة 2015-2020 عائدات بأكثر من 630 ألف دولار. (هايام، 2020، صفحة 17)

وفي جمايكا، استطاعت شركة (360 Recycling)، بدعم من البنك الدولي، النجاح، حيث تعمل الشركة في مجال التكنولوجيا الخضراء من خلال قيامها بإعادة تدوير النفايات والبناء، وهو ما عمل على تغيير فكرة أن النفايات عبارة عن قمامة لتصبح مادة خام يمكن استخدامها في إنتاج عدد لا يحصى من المنتجات. بدأت شركة (360 Recycling) نشاطها في إنتاج أواني الزهور من إعادة تدوير الخرسانة، ثم توسع إبداع الشركة إلى إنتاج السلع المترلية والمباني (جدران الداخلية والخارجية، كتل البناء، السياج) بإعادة تدوير النفايات البلاستيكية والورق التي تعتبر أخف بنسبة 30-70% من الخرسانة العادية، حيث تعتبر مساهمة الشركة أساسية في توسيع البناء البيئي في المنطقة وتوفير الطاقة باستخدام مواد متجددة. تسعى شركة (360 Recycling) إلى المساهمة في بناء اقتصاد دائري للنفايات قائم على المشاركة المجتمعية المحلية من خلال التركيز على إنتاج المنتجات الاستهلاكية التي تستخدم النفايات كمواد أولية، والتي بدورها ستوفر فرص عمل. وضعت الشركة تخفيف معدل بطالة الشباب كأولوية تزامنا مع الحفاظ على قدرتها التنافسية، فبدأت ببناء منشآت مخصصة للملاعب وأثاث للترهات لزيادة الإيرادات، حيث تضم الشركة 12 موظفا بدوام كامل و 10 موظفين آخرين مدربين من الشركة للعمل المتخصص. تدعم الشركة المجتمعات القريبة من مناطق النفايات لمساعدتها على جمع النفايات وفرزها ومعالجتها. بفضل ابتكاراتها وجهودها المتواصلة للوصول إلى مجتمع خال من النفايات، تعتبر شركة (360 Recycling) الشركة المقاولاتية الوحيدة في الكاريبي التي تحول البلاستيك والورق إلى مادة خام تستخدم في إنتاج منتجات استهلاكية كثيرة.(infoDev, 2021)

5. الخاتمة:

مع ظهور عدة مستجدات في الاقتصاد العالمي الناتجة عن العولمة والتقدم التكنولوجي والابتكارات المتسارعة، أصبحت المقاولاتية تحظى بأهمية كبيرة، خاصة في الاقتصاديات النامية والناشئة نظرا للآثار الاقتصادية والاجتماعية التي يمكن أن تحدثها ولاسيما خلق فرص العمل وتسهيل الحد من الفقر، بفضل قدرتها الكبيرة على الابتكار ومرونتها وحيويتها وتنوعها وقدرتها على التكيف مع التحديات التي تواجهها الاقتصاديات بما يصب في اتجاه تحسين مستويات المعيشة واستدامة النمو والتنمية. ولذلك، شجعت حكومات دول كثيرة إضافة إلى المؤسسات الدولية ذات العلاقة بتحسين الظروف الاقتصادية والاجتماعية للسكان المقاولاتية، وقامت بتسخير جهودها وتعبئة إمكانياتها لتسهيل تأسيس الشركات الناشئة وتوسع أعمالها نظرا لدورها الهام في التنمية الاقتصادية، تحسين الإنتاجية، زيادة تمكين المرأة اقتصاديا، التخفيف من فجوة الفرص بين الجنسين، وخلق فرص عمل مناسبة، من خلال توفير مناخ أعمال مناسب لتشجيع المقاولين على تأسيس شركاتهم الناشئة في مختلف الأنشطة والقطاعات، بحيث أضحت المقاولاتية أساس التنمية وعنصر حيوي للنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة.

لتحقيق الأهداف المرجوة من تشجيع المقاولاتية، لدى صانعي السياسات في الدول، ومنها الجزائر، العديد من الأدوات والسياسات التي يمكن استغلالها لتشجيع تأسيس وتسهيل نمو الشركات المقاولاتية والتي يشار إليها بالشركات الناشئة الحاملة لأفكار مبتكرة، أهمها:

- تحسين فرص الوصول إلى التمويل، من خلال تخفيض الضمانات التي يمكن أن تقدمها الشركات الناشئة للمؤسسات التمويلية، كما يمكن تأسيس صناديق أو بنوك متخصصة بتقديم التمويل والدعم المرافق أسوة ببعض القطاعات.
- استقطاب الشركات الناشطة في القطاع غير الرسمي، تخفيف الأعباء الضريبية، وتجنب إعفاء قطاعات دون قطاعات بما يؤدي إلى تشويه تخصيص الموارد، حيث أن بقاء الشركات في القطاع غير الرسمي يعرضها لضعف حقوق الملكية وزيادة المخاطر واستحالة الحصول على التمويل لأغراض التوسع.
- تعزيز تدفق المعرفة والدراية الإدارية لتحسين قدرة المقاولين على إدارة شركاتهم.
- الحد من عدم اليقين من خلال توفير المعلومات حول الفرص المتاحة وطرق التمويل وآليات الدعم الموجودة لتنفيذ الأفكار واستكشاف الاستراتيجيات لتعظيم العائد من الفكرة.
- تعزيز استخدام المقاولين حقوق الملكية الفكرية لحماية أفكارهم المبتكرة التي تمثل أهم أصولهم المولدة للدخل.
- تشجيع الشراكات بين القطاعان العام والخاص، وبين الشركات الكبيرة والشركات المصغرة الناشئة.
- تدعيم دور المقاولاتية في الجامعات وحاضنات الأعمال، على اعتبار أن الجامعة تعتبر مخزن الأفكار المبتكرة، ما يتعين إشراك ذوي الخبرات ومختلف الفواعل المؤثرة في بيئة الأعمال في تلك الدور لمساعدة حملة الأفكار المبتكرة والمقاولين على صياغة إستراتيجية فعالة واستشراف آفاق السوق والفرص التي يمكن الاستفادة منها في تحقيق انطلاقة ناجحة.
- ربط قنوات اتصال بين المقاولين الناشئين وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة لتبادل الخبرات، بما يسهم في بناء استراتجيات فعالة لتجسيد الأفكار.
- تشجيع الشركات الناشئة على عقد شراكات مع صناديق ومستثمرين أجانب لتحسين إدارة المشاريع والدراية التسويقية علاوة على الحصول على التمويل لتوسيع المشاريع وتسويق أفكارها ومنتجاتها، حيث أن كثير من الحكومات والصناديق الأجنبية تقدم الدعم المالي والفني للشركات الناشئة في الدول النامية.

6. قائمة المراجع:

- Anchorena, J., & Ronconi, L. (2014). Entrepreneurship, Entrepreneurial Values, and Public Policy in Argentina. In *Entrepreneurship in Latin America: a Step up the Social Ladder* (pp. 107-128). Inter-American Development Bank.
- CCG. (2020). *presentation de la CCG*. Retrieved November 29, 2020, from https://www.ccg.ma/fr/la-ccg/presentation-de-la-ccg
- CCG. (2020). *Programme INTELAKA*., from https://www.ccg.ma/fr/votre-projet/programme-intelaka/dfgf. (fgf). *gdf.* fdg: dfg. Consulted on 29 November 2020.
- doingbusiness. (2020). *Methodology*., from https://www.doingbusiness.org/en/methodology/. Consulted on 19 November 2020.
- Ehlermann, N. (2020). Women Economic Empowerment through Entrepreneurship: Insights of Policy Reforms from International Experience. *Working paper* (209), 4-62.
- European Union. (2018). *The Role of Public policies in Developing Entrepreneurial and Innovation Potential of the Cultural and Creative Sectors.*
- Ford, K., & Others. (2017). *Igniting Climate Entrepreneurship in Morocco.* The World Bank Group.
- infoDev. (2021). *Jamaica: Homes Made from Waste? Entrepreneur Pioneers Climate-Friendly Construction*., from https://www.infodev.org/articles/jamaica-homes-made-waste-entrepreneur-pioneers-climate-friendly-construction. onsulted on 1 July 2021.
- infoDev. (2017). *Nepal: Bees Keep This Small Start-Up Busy*., from https://www.infodev.org/articles/nepal-Bees-keep-small-start-busy. Consulted on 2 July 2021.
- infoDev. (2018). *Tanzania: Jamii I s Increasing Digital Inclusion and Making an Impact*., from https://www.infodev.org/articles/tanzania-jamii-increasing-digital-inclusion-and-making-impact. Consulted on 2 July 2021.
- Kantis, H. D., & Others. (2014). Middle-Class Entrepreneurs and their Firms: A Regional View and International Comparison. In *Entrepreneurship in Latin America, a Step up the Social Ladder* (pp. 54-56). Inter-American Development Bank.
- Klapper, L., & Others. (2007). Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries. *Policy Research Working Paper* (4313), 31-32.
- Kuriakose, S. (2013). *Fostering Entrepreneurship in Georgia*. The World Bank Group.
- Mary, J., & Others. (2016). Entrpreneurship Motivation: An Assessment of Small and Medium Entrepises in River State, Nigeria. *Igbinedion University Journal of Accounting , 2*, 364-365.

- Munyoro, G., & Others. (2016). The Motives of Zimbabwean Entrepreneurs: A Case Study of Harare. *Africa Development and Resources Research Institute (ADRRI) Journal , 25* (7 (3)), 2-13.
- OECD. (2017). *Women's Economic Empowerment in Selected MENA Countries.*
- Ordenana, X., & Arteaga, E. (2014). The Effects of Social Capital on Middle-Class Entrepreneurship in Ecuador. In *Entrepreneurship in Latin America: a Step up the Social Ladder* (pp. 149-169). Inter-American Development Bank.
- Salem, M. I. (2014). The Role of Business Incubators in the Economic Development of Saudi Arabia. *International Business & Economics Research Journal , 13* (4), 853-858.
- Sandri, D. (2010). Growth and Capital Flows with Risky Entrepreneurship. *IMF working paper* (10), 20-21.
- Solimano, A. (2014). Entrepreneurship, the Middle Class, and Social Mobility : An Overview of Literature. In *Entrepreneurship in Latin America: a Step up the Social Ladder* (p. 18). Inter-American Development Bank.
- Vèlez-Grajales, V., & Vèlez-Grajales, R. (2014). The Role of Entrepreneurship in Promoting Intergenerational Social Mobility in Mexico. In *Entrepreneurship in Latin America: a Step up the Social Ladder* (p. 97). Inter-American Development Bank.
- Westlund, H. (2010). Multidimensional Entrepreneurship: Theorical Consideration and Swedish Empirics. *Regional Science & Practice* , 6.

– ابتسام قارة، و آخرون. (2020). دور دار المقاولاتية في تطوير الفكر المقاولاتي لدى الشباب الجامعي –دار المقاولاتية بجامعة غليزان أنموذجا. *مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية ، 2* (2)، 94-96.

– المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي. (2016). *اقتصاديات الثقافة*. المغرب.

– برنامج الأمم المتحدة الإنمائي. (2013). *تقرير عن الاقتصاد الإبداعي 2013: طبعة خاصة*.

– صبرينة طلبة. (2017). الفكر المقاولي ومداخله. *مجلة دراسات اقتصادية ، 2* (4)، 758-759.

– قوراية بلبشير، علي غربياون، و هجيرة بلبشير. (2020). الاقتصاد البنفسجي: الأهداف والفرص. *مجلة المالية والأسواق ، 7* (2)، 241- 242.

– كاثرين جويل. (أكتوبر، 2019). *الاستفادة من الاقتصاد الإبداعي لإندونيسيا*. تاريخ الاسترداد 15 مارس، 2021، من WIPO: http://www.wipo.int/wipo_magazine/ar/2019/05/article_0003.html

– ماريا لويزا هايام. (ديسمبر، 2020). السلفادور تتميز على ساحة الموضة بشنط يد من صنعها. *(4)* ، 17. الويبو.

– هبة عبد المنعم، و الوليد بن طلحة. (2019). النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من خلال زيادة فرص نفاذها إلى التمويل في الدول العربية. *موجز سياسات* ، 1-2. صندوق النقد العربي.