



در نهایت، باید دقت داشته باشیم که در بسیاری کشورهای در حال توسعه، کارآفرینان دیر زمانی است که به واسطه‌ی فقدان تعریف مناسب حقوق/ سند مالکیت، دچار محدودیت می‌باشند که آن‌ها را در استفاده از دارائی‌های ملکیشان در قالب وثیقه جهت دریافت وام با مشکل مواجه می‌کند. این مسئله در کشورهای در حال توسعه بدین معناست که دارائی خانواده‌های سطح متوسط یا پایین به نوعی سرمایه‌ی "مرده" به شمار می‌رود. در نتیجه، نزول ارزش زمین در کشورهای در حال توسعه ممکن است تاثیر عمده‌ای بر توانمندی کارآفرینان جهت حصول وام نداشته باشد. چنانچه این مورد صحت پیدا کند، (و در بازارهای نوظهور بحران بانکی وجود نداشته باشد)، چه بسا این مسئله منجر به یک کاهش کوچک در نابرابری ثروت میان کشورها گردد، تا آنجا که این کارآفرینان در کشورهای پیشرفته هستند که بیشتر تحت فشار قرار دارند.

**ملاحظه‌ی آخر**

مقارن با شروع بحران کنونی مالی در ۲۰۰۸/۲۰۰۷ توزیع جهانی ثروت هنوز در شرایط نابرابر به سر می‌برد و هنوز نیز باید منتظر دیدن پیامدهای بعدی بحران ماند. در این مقاله بحث بر سر این است که احتمالاً پی آمدها منوط است به اینکه چگونه بحران بر انتخاب خانواده‌ها برای ورود به کارآفرینی، به عنوان یک گزینه‌ی اختیاری به جای استخدام با دستمزد یا بی‌کاری، اثر می‌گذارد و البته گزینه مذکور هم وابسته به شماری از عوامل است که از کشوری به کشور دیگر متغیر بوده و به این ترتیب پیش‌بینی‌ها را دشوار می‌سازد.

بحران ممکن است به افزایش نابرابری در توزیع جهانی ثروت بیانجامد به منظور به حداقل رسانیدن ریسک چنین پی‌آمدی، کشورهای در حال توسعه می‌توانند اصلاحاتی را در مقررات اعمال نمایند تا سرمایه‌ی توانمندی‌های کارآفرینانه شان را تقویت کرده و به موازات آن موانع تاسیس کار و نقدینگی در زمان شکل‌گیری کسب و کار را تقلیل دهند. هدف گیری بخش‌های کم‌ثروت و کم‌درآمد از جامعه می‌تواند مهم باشد. اصلاح حقوق مالکیت/سند زمین و استفاده از آن جهت حصول به وام نیز می‌تواند مهم باشد. در اقتصادهای پیشرفته، گام‌ها برای افزایش ارزش دارائی‌ها

کارآفرینان بالقوه و بالفعل که از دارائی ملکی به عنوان وثیقه‌ی وام برای تامین مالی یک کسب و کار استفاده می‌نمایند دشوار می‌گردد.

هرچه این مانع، خانواده‌های متوسط یا کم‌درآمدتر که به شدت متکی بر استفاده از ملک خود به عنوان وثیقه هستند را مقیدتر کند، بحران اقتصادی امروز، از طریق دشوارسازی شرایط کارآفرین شدن برای خانواده‌های متوسط، کم‌درآمد و فقیرتر نابرابری ثروت را برای آینده گسترش می‌دهد.

این اثر احتمالاً زمانی جنبه‌ی پر رنگ تری می‌یابد که بحران اقتصادی به یک زوال بزرگتر و طولانی‌تر در ارزش املاک و مستغلات نسبت به موجودی مالی منجر می‌شود چون املاک و مستغلات بخش عمده‌ای از دارائی‌ها خانواده‌های متوسط و کم‌درآمد را در بر می‌گیرد. در این شرایط، می‌توان انتظار داشت که وضعیت طی چند سال آتی به سمت افزایش نابرابری ثروت حرکت کرده به گونه‌ای که خانواده‌ها بعضاً در گردآوری سرمایه برای راهاندازی کسب و کار تازه ناتوان شوند یا به انجام کسب و کاری کوچکتر از حد مطلوبشان ناگزیر گردند.

یک نیروی حاشیه‌ای بالقوه، بر نابرابری ثروت میان گروه فعال کارآفرینان اثر گذار به شمار می‌رود. طبق شواهد، تمامی خانواده‌ها از لحاظ توانمندی‌های کارآفرینانه دقیقاً مشابه نیستند. محدودیت‌های قرض‌گیری منجر می‌شود به اینکه کارآفرینان با قابلیت بالا اما توان مالی پایین/دارائی اندک، کسب و کارهایی را اداره کنند که کوچکتر از شایستگی آنها هستند. در عین حال، تاثیر محدودیت در قرض‌گیری بر خانواده‌های ثروتمند و با قابلیت بالا (که کمتر به تامین مالی از خارج نیاز دارند) یا خانواده‌های کم‌بضاعت با قابلیت پایین (که نیاز به تامین مالی از خارج دارند چون کسب و کارهای کوچک را اداره می‌کنند) احتمالاً جزئی‌تر است.

این اثر تقابلی ممکن است با دشوارسازی شرایط برای کارآفرینان توانمند ولی کم‌ثروت که دارایی‌های هنگفتی را از طریق کاستن از اندازه‌ی موسسه‌ی تحت مدیریتشان جمع‌آوری می‌کنند، منجر به تعدیل نابرابری ثروت شود. به عبارت دیگر، کارآفرینان مستعدی که به طرز فوق‌العاده‌ای آنهم تحت محدودیت کمتر نقدینگی ثروتمند شده‌اند، اکنون کمتر توفیقی خواهند داشت.

نظیر املاک و مستغلات، مشخصاً توسط طبقه‌ی متوسط برداشته می‌شود. گسترده شدن تامین اجتماعی، ممکن است نابرابری‌های بیشتری در ثروت را دربرداشته باشد.

- 1-Wim Naude – James C.MacGee
- 2-Gini – Coefficient

شاخص نابرابری درآمد. در صورتیکه توزیع درآمد برابر باشد این ضریب مساوی صفر و اگر درآمد نابرابر باشد این ضریب مساوی یک است. هرچه ضریب کوچک باشد توزیع درآمد عادلانه‌تر است.

منبع: Wider Angel newsletter

## آینده نوآوری و چالش‌های آن در مناطق متوسط

نقطه نظراتی که در این یادداشت مطرح می‌کنم را می‌توان در یک منطقه متوسط در زمان بحران جدی اقتصادی و در صورت به چالش کشیده شدن الگوی رشد اقتصادی آن محدوده‌ی جغرافیایی مورد بررسی قرار داد.

آینده نوآوری بر چهار پایه اصلی متکی می‌گردد. اول؛ اینکه چگونه ممکن است واقعاً پویایی نوآوری در صنعت یک کشور را، که از انبوه SME ها و بنگاه‌های خرد اقتصادی تشکیل شده، به روز نمود. بر طبق پژوهش‌های انجام گرفته، الگوهای جدید نوآوری نظیر: نوآوری آزاد، شبکه‌ها، خوشه‌ها و غیره نقش مرتب‌تری در کنار الزام و تعهد مراکز دانش (دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقی و آموزشی) از لحاظ فعالیت‌هایشان ایفا می‌کنند. به علاوه، ضروری است تا ظرفیت جذب این موسسات ارتقا پیدا کند.

چالش دوم؛ باید به وضعیت صنعت در اشکال سنتی رسیدگی شود چرا که در اثر تحولات جهانی اقتصاد دچار فقدان رهبری گردیده‌اند. اینجاست که لازم است نوآوری پیرامون تغییر موقعیت درزنجیره‌ی ارزش و نیز توانمند شدن بر خلق ارزش (طراحی، خدمات، خلق ارزش و غیره) برای مشتری نهایی شکل گیرد.

چالش سوم؛ نوآوری در مدیریت و اصولاً آینده‌ی مدیریت است. شاید بتوان گفت که از لحاظ نوآوری، مدیریت عرصه‌ای نامشکوف به شمار می‌رود.

و بالاخره، چالش چهارم؛ مربوط است به نوآوری در خدماتی نظیر، مهمان‌داری، توریسم، سفر یا آشپزی. مزیتی که این بخش از آن بهرمنند است پتانسیل‌هایی در قالب ارزش افزوده در ارتباط با

سلامت، رشد یا محیط زیست می‌باشند. به هر تقدیر، وضعیت فعلی اقتصاد مبین این است که ما با دوران تازه‌ای رو به روهستیم، جایی که مجبوریم خلاقانه در باره‌ی الگوهای نوآوری، برنامه‌ریزی محصولات، و غیره بیاندیشیم. بسیاری از حوزه‌های صنعت علیرغم گرداننده‌ی نوآور، هنوز تکیه بر مدل‌های قدیمی تفکر دارند که تاریخ آنها به آغاز قرن بیستم بر می‌گردد. صنعت خودروسازی نمونه‌ی خوبی است. البته برخی دیگر از صنایع هم با توجه به ظهور رقبای تازه، تغییرات استراتژیک چشمگیری اعمال می‌کنند که صنعت فضا نوردی نمونه‌ی شاخصی در این باب محسوب می‌شود.

۱- Professor Jose Albors-Garrigós

منبع: <http://thefutureofinnovation.org>

نویسنده: پروفیسور ژوزه آلبورز - کاریگوس  
 مترجم: تهیمینه مولانا

۸۸ شماره ۱۰ مجله اقتصاد و بازرگانی بهار ۱۳۹۱  
 از اولین نشر کشور

۲۹