

توزیع ثروت، بحران اقتصادی و کارآفرینی

نویسندگان: وویم ناده - جیمز سی. مک گی
مترجم: تهیمینه مولانا

در سراسر جهان

، ثروت بسیار نابرابر توزیع

گردیده و این موضوع هم در داخل کشورها و هم در بین کشورها مصداق دارد. طی پروژه‌ی UNU-WIDER که پیرامون دارائی های شخصی به انجام رسیده نکات متعددی روشن شده؛ از جمله این که ۱۰ درصد از ثروتمندترین افراد بالغ جهان به طور کلی ۸۵ درصد از ثروت خانگی دنیا را در مالکیت دارند، و البته نیمی از افراد مورد ذکر در ایالات متحده و ژاپن زندگی می کنند. مقیاس رایج نابرابری، یعنی ضریب جینی ۲، از لحاظ توزیع ثروت در داخل کشور بین ۰.۶۵ تا ۰.۷۵ متغییر است. شاخصه ی دیگری که در مبحث توزیع ثروت مطرح می گردد این است که ثروتمندان (کشورهای پیشرفته) سهم بزرگتری از ثروت را به صورت دارائی مالی در اختیار دارند لیکن خانوارهای متوسط یا کم درآمد تر مشخصاً ثروت را بیشتر به صورت ملک و مستغلاتی همچون زمین، خانه و مزرعه در اختیار دارند.

گسترده

با داشتن این حقایق در ذهن برخی نتیجه می گیرند که در اثنای بحران

کونی اقتصاد، در حالی که ارزش دارائی های مالی و مسکن به ویژه در اقتصادهای مترقی به شدت رو به تنزل است، چه بسا بتوان انتظار جریانی را هر چند ضعیف از کاهش نابرابری ثروت چه در داخل یک کشور و چه در بین کشورها داشت.

در عین اینکه احتمال می رود بحران اقتصادی امروز عاملی برای کاهش نابرابری ثروت باشد اما آثار بلند مدت آن کمتر روشن است. این نیز بدین دلیل است که بالقوه کانالی وجود دارد که از طریق آن بحران می تواند بر توزیع ثروت البته در دراز مدت اثر گذار باشد؛ و اینجا بحث: کارآفرینی مطرح می شود.

کارآفرینان ثروتمندند

در حال حاضر، در امریکا ثروت هنگفتی توسط کارآفرینان گردآوری شده (خانواده هایی با مالکیت قابل توجه و علاقه مدیریت موثر در یک کسب و کار) و بیش از نیمی از ثروتمندان در ایالات متحده کارآفرین هستند. از سوی دیگر بررسی ها مشخص کرد ثروت میانگین خانوارهای صاحب یک کسب و کار سه برابر بالاتر است از آنانی است که فاقد کسب و کار می باشند.

کارآفرین شدن خط سیری است که شاید بسیاری خانوارها برمی گزینند تا به ثروت شخصی دست پیدا کنند، ولو اینکه در عمل، گاه میانگین درآمد برای کارآفرینی از میانگین درآمد حاصل از استخدام پایین تر باشد.

کارآفرین شدن برای یک خانواده ی به مثابه شرکت در بخت آزمایی است به این ترتیب افراد/خانواده ها ترجیح می دهند به واسطه ی کارآفرینی درآمد کمتری داشته باشند تا از طریق استخدام دستمزد بیشتری عایدشان شود، چون خود اشتغالی به آن ها امکان می دهد تا تجربه کسب نموده و توانمندی های کارآفرینانه شان را بهبود بخشند با این چشم انداز که بتوانند روزی بالاخره موفق شده و همچون بسیاری از خانواده های کارآفرین، ثروتمند گردند.

به همان اندازه که بحران مالی یک اثر تقابلی بر توانمندی خانواده ها در راستای کارآفرین شدن دارد، چه میان کشورها و چه بین سطوح مختلف درآمد در یک کشور، یک اثر مستقیم بر توزیع ثروت دارا خواهد بود.

بحران اقتصادی و کارآفرینی

سه کانال عمده وجود دارد که از آن طریق، بحران اقتصادی بر تصمیم خانوارها برای کارآفرین شدن اثر خواهد گذارد. اولین اثر بحران بر کارآفرینی به واسطه ی فرصت های محدودتر به علت رشد کندتر اقتصادی است. رشد اقتصادی در کل دنیا روند نزولی داشته، و ایالات متحده و بسیاری اقتصادهای اتحادیه ی اروپا اکنون در رکود به سر می برند در چنین شرایطی با ورشکستگی

ی موسسات و شرکت

های نوپای معبود مواجه هستیم، بنابراین نرخ

کارآفرینی در افول است. اما تاثیر کلی بر پیکره ی خود اشتغالی مبهم به نظر می رسد. چون یک کسادی اقتصاد همزمان از هزینه فرصت از دست رفته کارآفرینان می کاهد، و رقابت در یک صنعت را به مراتب تخفیف می دهد. همچنین، چه بسا بعضی کارآفرینان، چون به بهای مطلوبشان در وضعیت فعلی اقتصاد نمی رسند، به جای فروش، موسسه شان را نگه می دارند. علاوه بر این ها، اثر رشد کند اقتصادی بر کارآفرینی ممکن است بر نحوه ی حمایت از کارآفرینی در یک کشور بستگی دارد، مثلاً اینکه انجام کسب و کار تا چه حد آسان است، و یا تا چه حدی از کارآفرینی از طریق آموزش، وام با بهره های کم، تخفیف در مالیات و غیره پشتیبانی می گردد.

در آن دسته کشورهایی که ثبت موسسه آسان و ارزان صورت می گیرد و جاهایی که توانمندی های کارآفرینانه به واسطه ی ترویج آموزش و مهارت ها تا حدی توسعه یافته، جریان رکود می تواند مخاطرات کارآفرینانه را از طریق خانواده های با استعداد بدل به گزینه های جذاب تری کند - و ممکن است به آن کشورها امتیاز بهتری برای اندوختن ثروت های نوین بدهند.

دومین اثر بحران اقتصادی بر کارآفرینی به واسطه ی کاهش هزینه ی دولت بر آموزش و تامین اجتماعی می باشد. در حالی که بسیاری کشورها برنامه های محرک مالی را اجرا می کنند (نظیر: ایالات متحده، برخی اعضای اتحادیه، چین و هند) همه ی کشورها در وضعیتی نیستند که از این شیوه متابعت نمایند. بسیاری از کشورهای در حال توسعه و اروپای شرقی در حال تحول، مجالی برای توسعه ی مالی نداشته و شاید در واقع فقط ناچارند به فکر جبران کسری بودجه شان باشند. متعاقباً، هزینه برآموزش و تامین اجتماعی کاهش می یابد. اینکه چگونه این موضوع در آینده کارآفرینی را متأثر خواهد ساخت پیشاپیش مشخص نیست. هردوی تحصیلات و تامین اجتماعی تاثیرات مهمی بر کارآفرینی دارند. شاید تحصیلات میزان دستمزد دریافتی فرد استخدام شده را بالا ببرد، اما می تواند توانمندی های کارآفرینانه را ارتقاء بخشد. به همین اندازه، تامین اجتماعی می تواند ریسک مربوط به کارآفرین بودن را کم کرده ولی با بالا رفتن هزینه های فرصت / هزینه فرصت از دست رفته این موضوع می تواند از نرخ کارآفرینی بکاهد.

به هر حال، در بحران فعلی مالی، که منجر شده به تنزل رشد اقتصاد و فرصت های استخدام رسمی، محتمل در کشورهایی که همچنان سیاست هزینه برآموزش را اعمال می نمایند، خانوارهای مستعد بیشتری، به جای

استخدام با دستمزد معین، به کارآفرینی روی می آورند. مسئله ی ارتباط مسلم توانمندی کارآفرینانه با موفقیت و اندازه ی موسسه، دلیل گسترش نابرابری های ثروت بین کشورهایی که در سطح توانمندی های کارآفرینانه و تخصصشان متفاوتند را مشخص می کند.

سومین اثر بحران اقتصادی بر کارآفرینی به واسطه ی فشار موانع نقدینگی در خلق کسب و کارهای تازه و نیز اداره ی کسب و کارهای موجود می باشد. در حال حاضر، این موانع نقدینگی از دو منبع نشأت می گیرند. یکی از طریق تقلیل ارزش دارائی های خانواده هم از لحاظ مالی و هم از لحاظ ملکی و دیگر از طریق کاهش وام های بانکی (نظر به اینکه بانک ها نسبت بدهی به دارائی را بر هم زده و جهت بهبود وضعیت ترازنامه ها تلاش می کنند). هردوی این موارد باعث می شوند تا کارآفرینان بالفعل و بالقوه، امکان دسترسی به سرمایه اولیه و اداره ی یک موسسه را دشوار یابند. در این حالت، دارائی های موجود خانواده و توانایی حفظ آنها به خوبی می تواند نحوه ی اتخاذ تصمیم برای ورود به کارآفرینی، و متعاقباً برای توزیع ثروت را تعیین کند. در خصوص نقش دارائی فردی و موانع نقدینگی در بخش بعدی بحث می کنیم.

موانع نقدینگی و توزیع ثروت

موانع نقدینگی نقش مهمی در تصمیم خانواده در ورود به کارآفرینی ایفا می نماید. آن ها از راه اندازی یک کسب و کار توسط خانواده ممانعت کرده و سبب می گردند تا بعضی کسب و کارها چنان با سرمایه ی پایینی فعالیت کنند که عملاً از لحاظ اقتصادی ناکارآمد باشند. میزان بالاتر ثروت به یک خانواده کمک می کند تا موانع را تخفیف دهند، به طوری که خانواده ها بتوانند یا از پس انداز برای تامین مالی کسب و کارشان استفاده کنند یا از دارائی های شخصی به عنوان وثیقه وام استفاده ببرند.

اهمیت موانع نقدینگی در این حقیقت منعکس شده که بخش اصلی قرض گیری، توسط افراد خود اشتغال، با دارائی های شخصی تضمین می گردد. در ایالات ۲۹ درصد از کارآفرینان، به عنوان وثیقه برای وام هایی جهت تاسیس یک کسب و کار از دارائی شخصی به ویژه املاک و مستغلات، استفاده می کنند و در انگلستان افزایش در ارزش دارائی خالص مسکن منجر به افزایش سریع شکل گیری کسب و کارهای کوچک گردید. همینطور دریافت ارث احتمال اقدام یک خانواده به کسب و کار جدید را افزایش می دهد. بر این اساس در بحران کنونی اقتصاد، وضعیت برای