غرفة أبوظبي
ABU DHABI CHAMBER

www.abudhabichamber.ae

ريادة الأعمال في أبوظبي

يونيو 2019

بالاشتراك مع IHS Markit

القارئ العزيز

يشكل موضوع ريادة الأعمال أحد المواضيع المهمة التي يتكرر طرحها في أبوظبي. فهي بالفعل تُعد أفضل طريقة نحو تحقيق تنوع اقتصادي أكبر، وتحويل التركيز بعيداً عن النفط. وفي الآونة الأخيرة، نشرت غرفة أبوظبي بالتضامن مع شركة IHS Markit، موجزاً بالسياسات المتعلقة بهذا الموضوع، يتضمن توصيات بشأن السياسات. يستخلص تقرير المتابعة الحجج و البراهين في إطار المناقشة بشكل شامل، كما يوفر تحديثاً لحالة رجال الأعمال في أبوظبي.

يشمل هذا التقرير منظور عالمي حقاً، ورؤى متعمقة بشأن أفضل الممارسات. في الصفحات التالية نعرض أمثلة من بلدان أخرى، بما في ذلك الولايات المتحدة الأمريكية، لمقارنتها بالأحوال المُطبقة في أبوظبي والمنطقة العربية. نحن نعزز النقاش حول مستوى نشاط ريادة الأعمال، في حين تتوفر في أبوظبي تقريباً جميع المُقَوّمات اللازمة لترسيخ بيئة ناجحة لريادة الأعمال - بما في ذلك الابتكارات الجديدة، والحاضنات، الحرم الجامعي الدولي، سكان الطبقة المتوسطة من الدرجة العليا في المناطق الحضرية المترامية الاطراف والجاهزه للإنفاق والاستثمار.

اكتسبت غرفة أبوظبي قسطاً كبيراً من الخبرة في مجال دعم روّاد الأعمال والأنشطة ذات الصلة بهم في الدولة. وتقدم الغرفة الدعم من خلال آليات مختلفة، تشمل إسداء المشورة بشأن خطط الأعمال، وتعقب العطاءات والفوز بها، وتقديم الاستشارات الاستراتيجية، والتعامل مع الهيئات، ودعم التمويلات في شكل ضمانات، وغير ذلك. وسوف نتناول بمزيد من التفصيل وصفاً لأنشطة الغرفة وتقييماً لها في الصفحات الأخيرة من هذا التقرير.

ومع ذلك، فإن مستوى الإنفاق على البحث والتطوير لا يزال منخفضاً نسبياً. ولذا فمن الأمور التي تستحق الإشادة، إلتزام الحكومة بزيادة هذا المستوى. وعلاوة على ذلك، رغم أن نشاط ريادة الأعمال يحظى بتقدير كبير في أبوظبي، إلا أن نسبة رجال الأعمال "غير المتفرغين" تعد مرتفعة. لا تزال مخاطر الفشل في كثير من الأحيان تفوق فرص النجاح، ويحافظ العديد من رجال الأعمال على وضع آمن في صورة وظيفة تقليدية. ومع ذلك، فإن هذا يمنع رجل الأعمال من التركيز فقط على موضوع الشركة الناشئة ويحد من إمكاناته.

ويود هذا التقرير المساهمة في اتخاذ التدابير الرامية لإعطاء حافز جديد لريادة الأعمال في أبوظبي. وتتمثل الاغلبية من أعضاء غرفة أبوظبي في المؤسسات صغيرة الحجم والمتوسطة. ونظراً إلى أن العديد من هذه الشركات تعد من الشركات الناشئة وتعمل على ترسيخ القيمة وإيجاد فرص عمل بدءاً من الصفر، فإن هذا التقرير يشكل أهمية كبيرة للغرفة وأعضائها.

معلومات عن شركة IHS Markit: www.ihsmarkit.com

تعد IHS Markit (INFO :Nasdaq) إحدى الشركات الرائدة في مجال الحلول، والتحليلات، والمعلومات المهمة للصناعات والأسواق الرئيسية التي تشكل قوة دفع للاقتصادات في جميع أنحاء العالم. تقدم الشركة جيلاً جديداً من المعلومات، والتحليلات، والحلول للعملاء في قطاع الأعمال والقطاع المالي والحكومي، مما يعمل على تحسين كفائتهم التشغيلية وتوفير رؤى ثاقبة تساعد على اتخاذ قرارات صائبة مستنيرة. لدى شركة HS Markit ما يربو على 50 ألف عميل رئيسي في قطاع الأعمال والقطاع الحكومي، بما في ذلك 85 بالمئة من شركة Fortune Global 500 والمؤسسات المالية الرائدة على مستوى العالم. تلتزم IHS Markit الكائن مقرها في لندن بتحقيق نمو مستدام ومُربح.

IHS Markit™

إشعار حقوق الطبع والنشر وبيان إخلاء المسؤولية
حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبوظبي

جميع الحقوق محفوظة. لا يجوز استنساخ أي جزء من هذا المنشور، أو توزيعه، أو إرساله بأي شكل أو وسيلة كانت، بما في ذلك النسخ التصويري، أو المسح الضوئي، أو التسجيل، أو غير ذلك من الوسائل الإلكترونية أو الميكانيكية، دون الحصول على إذن كتابي مسبق من الناشر، إلا في حالة الاقتباسات الموجزة الواردة في الاستخدامات غير التجارية التي يسمح بها قانون حقوق الطبع والنشر.

لطلبات الحصول على إذن، راسل الناشر على العنوان التالي:
منسق أذونات القطاعات الرئيسية
المبنى الرئيسي لغرفة أبوظبي ،
شارع الكورنيش، صندوق بريد 662
الهاتف 6214000 2 971+
الفاكس 6215867 2 971+
البريد الإلكتروني: contact.us@adcci.gov.ae
8:00 ص - 3:00 م (الأحد - الخميس)

تمت الطباعة في الإمارات العربية المتحدة

صور الغلاف: Shutterstock/IHS Markit

تعد ريادة الأعمال محركاً أساسياً للنمو الاقتصادي، حيث تتمتع بالقدرة على تحقيق التوازن بين الاقتصادات الناشئة والمتقدمة. وبالنسبة إلى أبوظبي، يُعد رجال الأعمال حلفاء طبيعيين لإتجاه الإمارات صوب تحقيق التنوع الاقتصادي. يمكن القول بأن تأسيس أعمال تجارية ناجحة من نقطة الصفر يعد أذكى وسيلة لتحقيق التنوع والنمو ودعم الرخاء في القطاع الخاص.

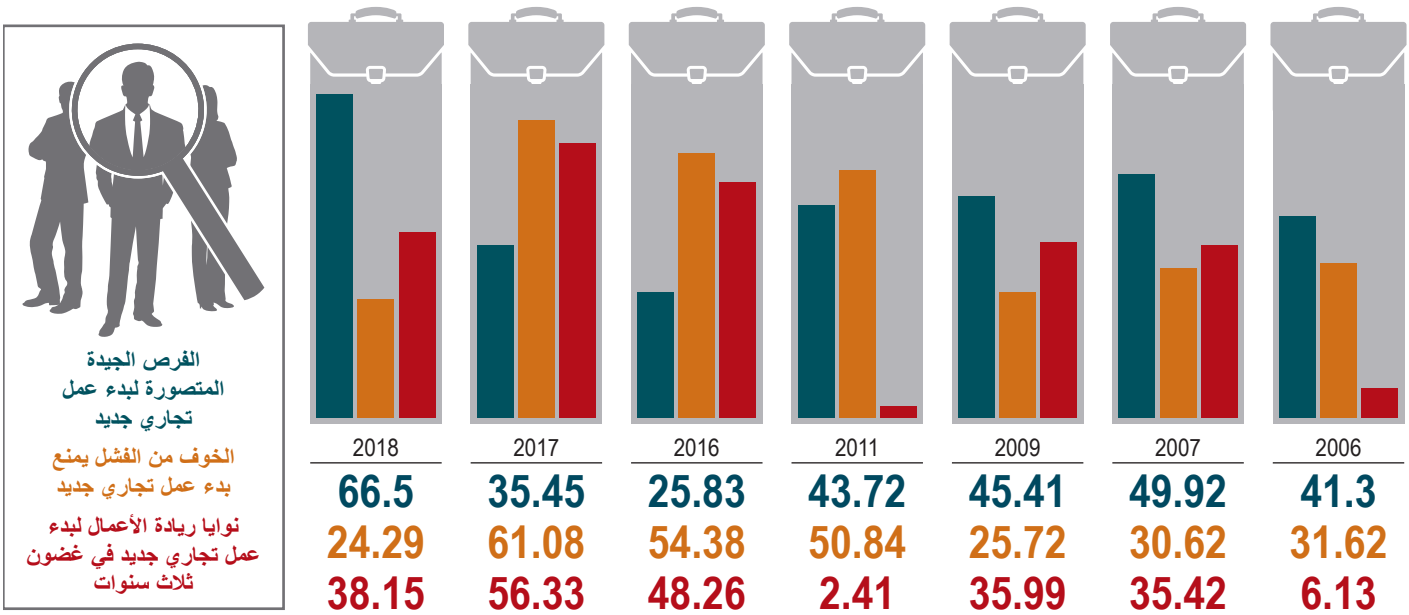
لقد نجح عصر العولمة والرقمنة المتزايدين في تمكين عدد أكبر من الأفراد من متابعة ريادة الأعمال، وتعزيز الإبتكار والتقدم في مجموعة متنوعة من القطاعات. وعلى الرغم من ذلك، يشير الاقتصاد العالمي، دائم التغير إلى أنه يجب أن تتغير ريادة الأعمال أيضاً بإستمرار. وفقاً لكلية بابسون، وهي إحدى الجهات الرائدة في مجال ريادة الأعمال في الولايات المتحدة وعلى مستوى العالم، "إن العالم مستمر في التغير وبينما هو كذلك، يجب من جانبنا أن نضع تعريفاً لمن هو رجل الأعمال وما المهارات التي يحتاج إليها لإحداث تأثير. في الماضي، كان يُنظر إلى رجال الأعمال على أنهم أصحاب رؤى منفرده، واليوم تسعى فِرق وأقسام، وحتى مؤسسات بأكملها جاهدة إلى أن تكون أكثر ريادية."

بشكل عام، ترتبط ريادة الأعمال بالعمل الحر، ولكن العمل بشكل مستقل لا يشكل السمة الوحيدة لرجل الأعمال. يعد الابتكار والقيادة وإيجاد وسيلة لإنشاء عمل تجاري يتمحور حول فكرة محددة وإدارته من العناصر المتأصلة في جميع رجال الأعمال. يمكن إدراج أي شخص بدءاً من أصحاب الأعمال التجارية من المنزل إلى تجار الأعمال الأثرياء المشهورين على الإنترنت أو المخترعين في إطار مسمى "رجل الأعمال"؛ وعلى الرغم من ذلك، هناك سمات مشتركة لرجال الأعمال الأكثر نجاحاً مثل التفكير الإبداعي والمستقل، والمثابرة، ومهارات حل المشكلات الأساسية، والقدرة على التوصل إلى أفكار ربحية ضمن أمور أخرى.

> "إن العالم مستمر في التغير وبينما هو كذلك، فيجدر علينا تعديل تعريفنا لمن هو رجل الأعمال وما المهارات التي يحتاج إليها لإحداث تأثير. في الماضي، كان يُنظر إلى رجال الأعمال على أنهم أصحاب رؤى منفرده؛ واليوم تسعى فِرق، وأقسام، وحتى مؤسسات بأكملها جاهدة إلى أن تكون أكثر ريادية."

إن ريادة الأعمال أيضاً في طريقها لتصبح أكثر تنوعاً، ولكن ببطء. نظراً إلى أن معظم رجال الأعمال يحتاجون إلى بعض المال للبدء، فإن الاتجاه المتأصل يتمثل في أن رجال الأعمال الأكثر ثراءً الذين لديهم شبكة علاقات أكبر في مجال الأعمال التجارية يميلون إلى تحقيق نجاح أكبر. وعلاوة على ذلك، وفقاً لمؤسسة كاوفمان - وهي مؤسسة غير ربحية تشجع ريادة الأعمال - فإن الاستثمار يعد إقليمياً للغاية: في الولايات المتحدة، ذهب أكثر من 75% من قروض رأس المال الاستثماري في عام 2016 إلى ثلاث ولايات فقط (نيويورك، وماسوشوستس، وكاليفورنيا)، مع ذهاب نسبة أقل من 1% إلى المناطق الريفية. وفضلاً عن ذلك، استُثمِر نحو 2% فقط من رأس المال في الولايات المتحدة في قطاع سيدات الأعمال و1% فقط في الأعمال التجارية الأفريقية-الأمريكية واللاتينية.

الرسم البياني 1: تصورات ريادة الأعمال في الإمارات العربية المتحدة (% من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و64 عامًا)

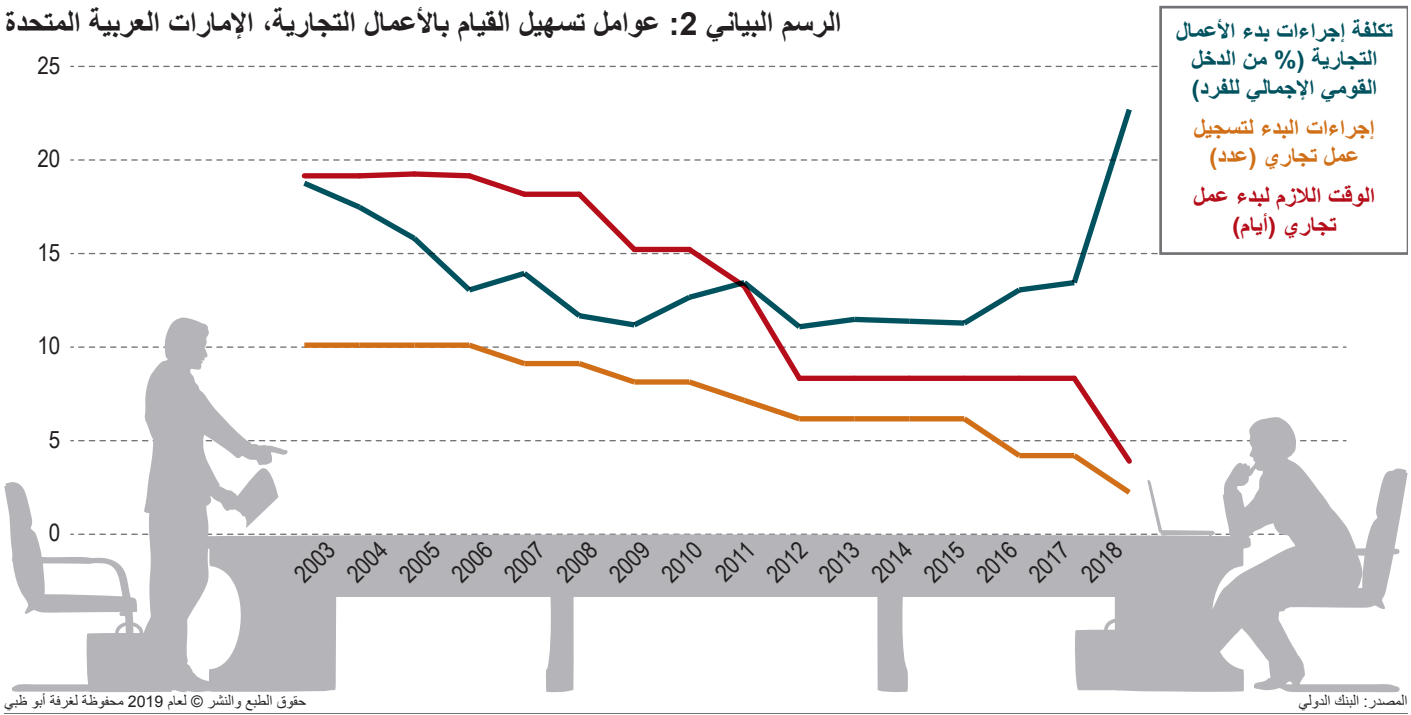


المصدر: المرصد العالمي لريادة الأعمال

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبو ظبي

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبوظبي

الرسم البياني 2: عوامل تسهيل القيام بالأعمال التجارية، الإمارات العربية المتحدة



المصدر: البنك الدولي

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبو ظبي

33

رتبة الإمارات العربية المتحدة في قائمة البلدان لنشاط ريادة الأعمال

يعد المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) - الذي تم تقديمه في عام 1999 من جانب كلية بابسون ومدرسة لندن للأعمال - أحد برامج الأبحاث المشهورة عالمياً ويدرس "سلوك الأفراد فيما يتعلق ببدء عمل تجاري وإدارته." وباعتبارها أكبر دراسة لرجال الأعمال على مستوى العالم، فإن البيانات تغطي نحو 70% من سكان العالم و85% من الناتج المحلي الإجمالي.

إن الولايات المتحدة مشهورة بكونها مركزاً لريادة الأعمال. وفقاً للمرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)، هناك ما يقرب من 25 مليوناً من رجال الأعمال في الولايات المتحدة (حوالي 7.7% من السكان). إن معظم رجال الأعمال الأمريكيين تحركهم الفرص (وليس الضرورة)، وما يزيد قليلاً عن نصف الأمريكيين يرون الفرص الجيدة لبدء عمل تجاري. هذه النظرة مشجعة بقدر أكبر مقارنة بتلك التي تدرسها معظم الاقتصادات الأخرى، حيث يدرك نحو 40% فقط في المتوسط الفرص من حولهم لبدء عمل تجاري. ومقارنة ببعض الدول الأخرى، فإن ريادة الأعمال في الولايات المتحدة تكون أكثر نشاطاً في الفئة العمرية الأكبر سناً من الأفراد الذين تتراوح أعمارهم بين 35 و44 عاماً، مقارنة بالمجموعة التي تتراوح أعمارها بين 25 و34 عاماً. و كما أيضا تشير بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) إلى أن النساء في الولايات المتحدة أوفر حظاً من الرجال في تقديم المنتجات أو الخدمات الابتكارية.

إذن ما السبب وراء النجاح الباهر للولايات المتحدة؟ من بين السمات الأساسية في الولايات المتحدة - وفقاً للأستاذ الجامعي في كلية بابسون وعضو فريق المرصد العالمي لريادة الأعمال مهدي مجبوري - أنه "غالباً ما يُنظر إلى رجال الأعمال على أنهم من المشاهير ويحظون بإعجاب شديد.... يساهم الاهتمام الإيجابي من جانب وسائط الإعلام إسهاماً كبيراً في البيئة الطبيعية لريادة الأعمال. تعمل الرؤية المعززة لريادة الأعمال على توفير نماذج حسنة السمعة يُقتدى بها للآخرين، وإرشادهم إلى اتجاه الشبكات والموارد. إن هذه الإمكانية من شأنها أن تُحدِث الفرق بين رجل الأعمال المحتمل ورجل الأعمال الموهوب."

يمثل التكيف التكنولوجي أحد العوامل الأخرى التي تجعل الولايات المتحدة موطناً راسخاً لرجال الأعمال. يقوم المزيد من رجال الأعمال في الولايات المتحدة بتطوير خدمات ومنتجات مبتكرة وتقديمها استناداً إلى تقنية جديدة (36%، مقابل 31% في المتوسط للاقتصادات الأخرى القائمة على الابتكار). وعلاوة على ذلك، يسمح تنوع القاعدة الأساسية بتوسع الأعمال التجارية الجديدة محلياً دون الاضطرار إلى تصدير المبيعات لتصبح مربحة.

وبالمقارنة مع الولايات المتحدة، يعد نشاط ريادة الأعمال في الإمارات العربية المتحدة منخفضاً نسبياً، حيث يحتل المرتبة الثالثة والثلاثين على المستوى العالمي وفقاً للمرصد العالمي لريادة الأعمال. ومع ذلك، فإن النشاط ينمو بشكل أسرع من معظم البلدان الأخرى. بشكل عام، هناك نظرة شاملة إيجابية لريادة الأعمال في الإمارات العربية المتحدة تحتل المرتبة الأولى عالمياً فيما يتعلق بعنصرين من استطلاع المرصد العالمي لريادة الأعمال يشعر نحو 88% في الإمارات العربية المتحدة بأن رجال الأعمال الناجحين يحظون بمستوى عال من المكانة والاحترام، ويقر 84.5% بأنه سيتم الإعلان عن قصص النجاح في وسائل الإعلام العامة و/أو على الإنترنت. وعلى غرار الولايات المتحدة، فإن أغلبية (79.9%) من رجال الأعمال تبدأ الأعمال التجارية استناداً إلى الفرصة و/أو الابتكار، وليس بحكم الضرورة.

على الرغم من أن الإمارات العربية المتحدة من أعلى الدول تصنيفاً من حيث نوايا ريادة الأعمال، إلا أنها تحتل أيضاً المرتبة الأولى في الخوف من الفشل والأدنى في التصورات بشأن الفرص الجيدة لبدء عمل تجاري في الأشهر الستة التالية. ومع ذلك، احتلت الإمارات العربية المتحدة أعلى مؤشر عالمي لريادة الأعمال وفقاً للمرصد العالمي لريادة الأعمال (GESI) بين جميع الاقتصادات القائمة على الابتكار (0.35 مقارنة بـ 0.04 للولايات المتحدة) وهناك نسبة متزايدة من رجال الأعمال في المنطقة تعتزم إيجاد بعض فرص عمل على الأقل في المستقبل القريب (راجع الرسم البياني 1).

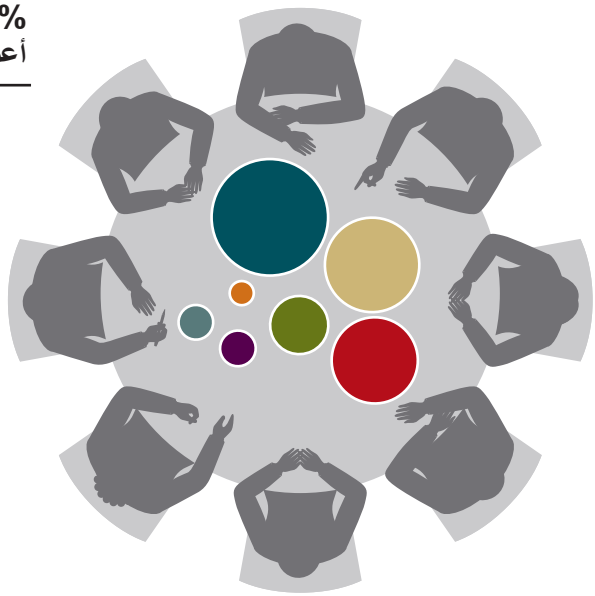
تدعم بيانات قوية أخرى نتيجة المؤشر العالمي لريادة الأعمال وفقاً للمرصد العالمي لريادة الأعمال (GESI). على سبيل المثال، صعدت الإمارات العربية المتحدة إلى المركز الحادي عشر على مستوى العالم في نتيجة البنك الدولي المتعلقة بتسهيل القيام بالأعمال التجارية، مقارنة بالبلد المجاورة المملكة العربية السعودية، التي تحتل المركز الثاني والتسعين. تحتل الإمارات العربية المتحدة المرتبة الأولى في الحصول على كهرباء—حيث إنها ألغت جميع تكاليف التوصيلات التجارية والصناعية التي تصل إلى 150 كيلو فولت أمبير (kVa) بينما تحتل المرتبة الثانية في دفع الضرائب. سهّل صانعو السياسات في الإمارات العربية المتحدة عملية بدء الأعمال التجارية من خلال تحسين التسجيل عبر الإنترنت على مدار السنين، الأمر الذي ساعد على رفع المرتبة الإجمالية إلى الخامسة والعشرين في العالم في عام 2019. تمثل التجارة عبر الحدود (بما في ذلك الوقت والتكلفة فيما يتعلق بالامتثال للحدود) أحد نقاط الضعف الرئيسية، حيث تحتل المرتبة الثامنة والتسعين (مقارنة بالولايات المتحدة التي تحتل المركز السادس والثلاثين) (راجع الرسم البياني 2).

إن التقسيم الديموغرافي لرجال الأعمال في الإمارات العربية المتحدة يُلقي بعض الضوء على إجراءات السياسات الجارية لتشجيع مثل هذا النشاط. ومن المثير للاهتمام، أن بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال تشير إلى أن اقتصادات دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لديها أعلى توقعات للنمو لسيدات الأعمال (37% في المتوسط)، مع توقع أن يقوم أكثر من نصف سيدات الأعمال في الإمارات العربية المتحدة بتوظيف ستة موظفين على الأقل خلال السنوات الخمس المقبلة.

بشكل عام، يتحمل الإماراتيون (الذين يمثلون نحو 10% من إجمالي السكان) مسؤولية ما يقرب من ثلث الأعمال التجارية الجديدة في الإمارات العربية المتحدة، ولكن 15% فقط من الأعمال التجارية القائمة. كما أنهم يتمتعون بنظرة أكثر إيجابية بشكل عام مقارنة بالمغتربين من غير الإماراتيين عندما يتعلق الأمر ببدء عمل تجاري جديد.

يعمل نصف جميع رجال الأعمال في الإمارات العربية المتحدة لحسابهم الخاص ويبلغ متوسط دخلهم السنوي 240 ألف درهم إماراتي أو أكثر (أعلى من متوسط الدخل السنوي البالغ 150 ألف درهم إماراتي). يميل غير الإماراتيين في الغالب إلى التركيز على قطاع خدمات المستهلكين بينما يميل الإماراتيون أكثر إلى قطاع تجارة التجزئة. لدى المجموعتين توقعات كبيرة للتوظيف على المدى القصير، مع توقع 35.5% من غير الإماراتيين و38% من رجال الأعمال الإماراتيين لتوفير 20 وظيفة أو أكثر خلال السنوات الخمس المقبلة.

الرسم البياني 3: التوزيع الإقليمي لنشاط ريادة الأعمال في المراحل المبكرة في الإمارات العربية المتحدة، 2017



% من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و64 عاماً

7.3	دبي
4.5	أبوظبي
0.4	الشارقة
.3	رأس الخيمة
.5	الفجيرة
.3	عجمان
.6	أم القيوين

المصدر: المرصد العالمي لريادة الأعمال

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبو ظبي

بينما لا تزال دبي في طليعة نشاط ريادة الأعمال في الإمارات العربية المتحدة، فإن روح ريادة الأعمال في أبوظبي آخذة في التحسن. تُسجل أبوظبي أدنى معدل للخوف من الفشل في بدء عمل تجاري جديد، باعتبارها أكبر الإمارات السبع وأكثرها ثراءً. يقر نحو 85% من المستجيبين في أبوظبي بأنه من السهل بدء عمل تجاري جديد. حققت أبوظبي أعلى معدل بين جميع الإمارات من حيث إجمالي نشاط ريادة الأعمال في عام 2016 (36.8%)، ولكن هذه النسبة انخفضت في عام 2017 إلى 24.5% (راجع الرسم البياني 3).

لقد كان أداء الشركات الناشئة في أبوظبي جيداً، ولكن لا يزال هناك مجال للتحسين. يبلغ عدد تراخيص الأعمال التجارية الجديدة في الإمارة نحو 9,000، وهو ما يشكل انخفاضاً عن الذروة التي بلغت نحو 11,000 سابقاً في عام 2009. بالإضافة إلى ذلك، ارتفع عدد تراخيص الأعمال التجارية الملغاة بشكل ملحوظ في السنوات القليلة الماضية، مع قفزة مؤقتة في عام 2015، والتي كان سببها وجود انخفاض في الطلب الإجمالي مع انخفاض أسعار النفط. ومع عودة ارتفاع أسعار النفط، تراجعت عمليات إلغاء التراخيص إلى مستوياتها العادية (راجع الرسم البياني 4).

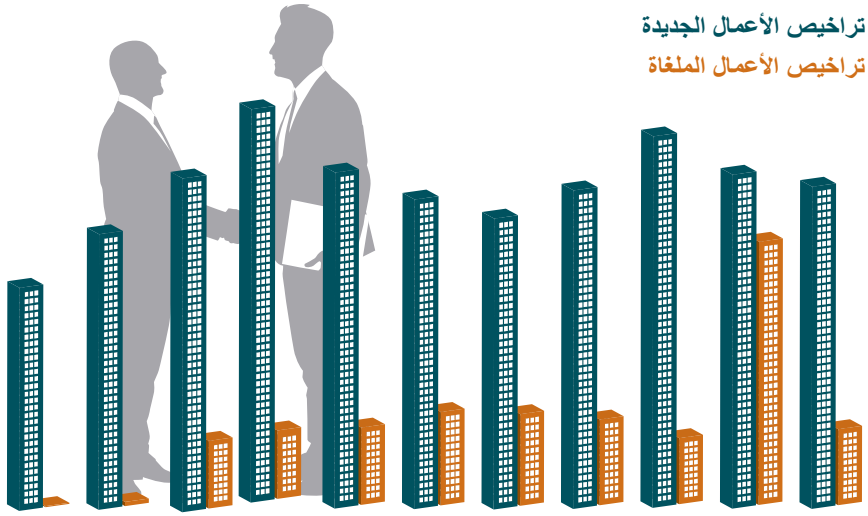
يتمثل أحد الجوانب الفريدة لمجال ريادة الأعمال في أبوظبي في أن معظم الإماراتيين يبدءون العمل التجاري الجديد ببساطة كوظيفة بدوام جزئي. وفقاً لأبحاث المرصد العالمي لريادة الأعمال ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، يعمل نحو 82.5% من رجال الأعمال الإماراتيين في وظيفة بدوام كامل، عادة ما تكون في الحكومة، خارج عملهم التجاري الجديد. على الرغم من أن رجال الأعمال في أبوظبي تنخفض نسبة الخوف من الفشل لديهم مقارنة بالإمارات الأخرى، إلا أنهم لا يزالون مترددين عن ترك وظائفهم المستقرة المريحة. وقد يرجع السبب أيضاً في هذا الأمر إلى الجانب الثقافي، نظراً إلى

9,000

هو عدد تراخيص الأعمال التجارية الجديدة في الإمارة

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبوظبي

الرسم البياني 4: تسجيلات الأعمال التجارية في أبوظبي



المصدر: مركز الإحصاء بأبو ظبي

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبو ظبي

82.5%

من رجال الأعمال الإماراتيين يحتفظون بوظيفة بدوام كامل خارج عملهم التجاري الجديد

الوصمة الاجتماعية الشديدة لفشل الأعمال التجارية. يتضمن أحد العوامل الأخرى التي تساهم في ريادة الأعمال بدوام جزئي أن الموظفين بدوام كامل يكون أسهل بالنسبة إليهم الحصول على قرض.

نظراً إلى أن أبوظبي أصبحت أكثر تركيزاً على ريادة الأعمال بالمقارنه مع الإمارات العربية المتحدة والمنطقة بشكل عام، فإن الأحوال التجارية ستستمر في التكيف. يعد صندوق خليفة المدعوم من حكومة أبوظبي أحد العوامل الكبيرة المحفزة لتطوير الأعمال التجارية الجديدة، كما أنه يعد أداة التمويل الرئيسية للمؤسسات الصغيرة إلى المتوسطة وريادة الأعمال، تم إنشاء الصندوق في عام 2007 بقاعدة رأس مال أولي تبلغ 300 مليون درهم إماراتي وهو لا يساهم فقط في أبوظبي بل في عجمان، ورأس الخيمة، والفجيرة، وأم القيوين أيضاً. وقد قابل التوسع الجغرافي زيادة في قاعدة رأس المال وصلت إلى 2 مليار درهم إماراتي في عام 2011.

كان الدافع وراء إنشاء صندوق خليفة التنوّع والاستدامة طويلة الأجل لنموذج أبوظبي الاقتصادي. ومن ثمَّ يدعم الصندوق الأعمال التجارية إلى جانب رؤية أبوظبي 2030 والاستراتيجيات الصناعية التي تساعد على تحقيق الأهداف طويلة الأجل. وعلى وجه التحديد، ساهم الصندوق في دعم الأفكار المبتكرة وتعزيز ريادة الأعمال في القطاعات التالية لأبوظبي (تختلف قائمة القطاعات للإمارات الأخرى قليلاً) (راجع الرسم البياني 5).

يوفر الصندوق تمويل المشاريع التجارية وجلسات التدريب والتوجيه مع رجال الأعمال. عادة ما يتراوح التمويل بين 100 ألف درهم إماراتي و10 مليون درهم إماراتي. كما يُسهل الصندوق أيضاً الأعمال التجارية الجديدة من خلال منح إمكانية الوصول إلى الشبكة الواسعة التي نسجها على مر السنين، بما في ذلك تنظيم المؤتمرات وغيرها من أحداث التواصل الشبكي.

يتمثل جزء من مهمة صندوق خليفة في دعم أهداف التنمية الاجتماعية والديموغرافية. لدى الصندوق برامج لزيادة مشاركة الأشخاص ذوي الإعاقة في المجتمع، وإعادة دمج نزلاء السجون السابقين، ولديه برنامج خاص لدعم سيدات الأعمال. إن الكم الزاخر من الخبرة والمعرفة بالعناصر الرئيسية وأفضل الممارسات في هذا الصدد التي يتمتع بها صندوق خليفة هي المقومات التي يمكن أن يستخدمها لتحقيق غرضه. وفي الواقع، بينما يتقدم معظم رجال الأعمال إلى الصندوق للحصول على تمويل، فإنهم يدركون أن التدريب وإسداء المشورة من الأمور المطلوبة كذلك.

النتائج حتى الآن رائعة جداً. وفقاً لصندوق خليفة، فإن النشاط الاقتصادي الجديد الناتج عن دعم الصندوق متوقع أن يبلغ 1.15% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2019، واعتباراً من إبريل 2019، تم إيجاد 6,758 فرصة عمل في الإمارات العربية المتحدة. مقابل كل وظيفة مباشرة يوجدها رجل الأعمال من الصفر، توجد وظيفة غير مباشرة تنشأ في جانب الموردين. وعلاوة على ذلك، يتم إيجاد الوظائف المُستحدثة مع كل درهم إماراتي يتم إنفاقه من أرباح العمل التجاري الجديد. جميع هذه الوظائف لم تكن لتوجد دون دعم صندوق خليفة.

حقق صندوق خليفة معدل نجاح هائل للمشاريع التجارية الجديدة يبلغ 75.5% في إبريل 2019— مما يعني أن ثلاثة أرباع الأفكار التجارية التي يدعمها الصندوق لا تزال قيد التنفيذ. يعد معظم أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية في المجتمعات الغربية أنفسهم محظوظين في حالة نجاح عمل تجاري من كل ثلاثة أو أربعة أعمال تجارية في تحقيق الإيرادات وتوليدها؛ لتصبح مربحة في النهاية.

وخلاصة الأمر، أنه توجد بعض التحديات الرئيسية التي يتعين معالجتها حتى يتسنى لأبوظبي اللحاق بركب القادة العالميين في ريادة الأعمال:

- إمكانية الحصول على التمويل/الاستقرار المالي
- الخوف من الفشل/الوصمة الثقافية من فشل الأعمال التجارية
- التصورات المنخفضة بشأن الفرص الجيدة لبدء عمل تجاري جديد على المدى القصير
- التكاليف المرتفعة للتجارة عبر الحدود (أي الوقت والتكلفة فيما يتعلق بالامتثال للحدود)

ولا غرابة في أن إمكانية الحصول على التمويل تمثل أحد أكبر العوائق التي تواجه رجال الأعمال. وبحسب مؤسسة كوفمان، فإنه ليس بمقدور ما يزيد على 80% من رجال الأعمال الحصول على قروض مصرفية أو رأس مال استثماري. في حقيقة الأمر، تحصل 18% فقط من الأعمال التجارية دائماً على قرض مصرفي تقليدي، و0.6% فقط قادرة على جذب رأس مال استثماري. وفي المتوسط، لا تتطلب الأعمال التجارية سوى نحو 30000 دولار أمريكي

في صورة أموال للبدء، ولكن تميل البنوك إلى عدم إقراض مثل هذه التمويلات المنخفضة وغير المربحة. وعادة تحتاج البنوك إلى سجل متابعة معيّن ينطوي على الحسابات المراجعة والأعمال المربحة، والتي عادة ما تفتقر إليها الشركات الناشئة الطموحة. لذلك، يتوجه رجال الأعمال إلى المدخرات الشخصية، أو القروض العائلية، أو غيرها من الاتصالات للحفاظ على مشاريعهم التجارية.

بالإضافة إلى ذلك، غالباً ما يحتاج رجال الأعمال إلى الحصول على تمويل أولي من كبار المستثمرين/الشركات البعيدة عن الوطن (في الخارج). قد يكون ابتكار نهج محلي بقدر أكبر حلاً مهماً ليس فقط للحصول على رأس المال ولكن أيضاً لتقليل العقبات التنظيمية أو إزالتها هي أو غيرها من العقبات التي تواجه رجال الأعمال. إن تعزيز المزيد من ريادة الأعمال على المستوى المحلي لديه القدرة على دعم المجتمع من خلال إيجاد فرص العمل وتكوين الثروة. يتوقع ما يقرب من 55% من رجال الأعمال الذين شملتهم الدراسة الاستقصائية في المرصد العالمي لريادة الأعمال توفير فرصة عمل واحدة على الأقل في غضون السنوات الخمس المقبلة. وأشار الأستاذ الجامعي في كلية بابسون وقائد فريق المرصد العالمي لريادة الأعمال دونا كيلي إلى أن "قدرة ريادة الأعمال على توفير فرص عمل تثبت أهميتها البالغة بالنسبة إلى النمو والاستقرار الاقتصاديين في جميع أنحاء العالم. سواء كان ذلك يعني التخفيف من وطأة الأعباء التنظيمية أو تقديم دعم مالي متخصص، فسيحتاج واضعو السياسات وأصحاب المصلحة من القطاع الخاص إلى توجيه اهتمامهم إلى السياسات والممارسات التي يمكنهما معاً تعزيز النظام الإيكولوجي الذي يدعم جهود رجال الأعمال وتطلعاتهم."

يتعين على الحكومة الاستمرار في توفير رأس المال الأولي من خلال الآليات والبرامج الرئيسية مثل صندوق خليفة وتشجيع البنوك على تيسير الحصول على التمويل للشركات الناشئة الجديدة. قد يتم إغراء البنوك التجارية للعمل بشكل أكبر مع الشركات الناشئة إذا كانت الحوافز الملائمة متوفرة. حيث يمكن تقليل القيود المفروضة على الإقراض، ويمكن قبول أنواع أخرى من الضمانات. قد يعني ذلك بشكل محتمل أن يضع البنك المركزي متطلبات إقراض خاصة للشركات الناشئة، مثل حصة للبنوك المملوكة للدولة (بما يتماشى مع متطلبات رأس المال من إطار عمل بازل الثاني) لإقراض الشركات الناشئة. يمكن أن يساعد التعريف الموحد للشركات الصغيرة والمتوسطة (عبر الإمارات العربية المتحدة) على تسهيل تصنيف هذه الشركات من قبل البنوك.

يُعد التمويل الجماعي وسيلة أخرى تحظى برواج متزايد للتغلب على نقص التمويل الذي أصبح وسيلة أكثر شيوعاً للأفراد لتمويل فرص ريادة الأعمال في الإمارات العربية المتحدة. في عام 2017، أطلقت هيئة دبي للخدمات المالية إطاراً يتضمن إرشادات تنظيمية لمنصات التمويل الجماعي القائمة على الاستثمار. وتشتمل الأمثلة الراهنة من هذه المنصات على بيهايف، ويوريكا، وذومال. إن إدراج هذا النوع من استراتيجية التمويل في خطة ريادة الأعمال الخاصة بأبوظبي من شأنه أن يخفف وطأة الضغوط المالية ويمكن أن يسمح حتى لرجال الأعمال بالعمل على أعمالهم التجارية بدوام كامل بدلاً من العمل بدوام جزئي فحسب.

في الإمارات العربية المتحدة، وأبوظبي على وجه التحديد، فإن معالجة الخوف من الفشل وتناول الفرص المتصورة لبدء عمل تجاري جديد من شأنهما أن يساعدا على تعزيز روح الابتكار وريادة الأعمال بصورة مطردة في جميع جوانب الاقتصاد المحلي والوطني. يجب مواصلة برامج الدعم مثل الحملات التسويقية، وترويج الصادرات، والمساعدة على التعامل مع الكيانات الحكومية، والمحاسبة وغيرها من أشكال الدعم الموجهة نحو الأعمال التجارية. وينطبق الشيء ذاته على حاضنات الأعمال التجارية ومسرعاتها حيث يتم تقاسم هذه الخدمات، ويمكن لرجال الأعمال اختبار كيفية إطلاق عمل تجاري أو فكرة بنجاح.

ومع ذلك، ليس مفهوم الخوف العاطفي فقط هو الذي يعوق تطوير أعمال تجارية جديدة في المنطقة. فثمة قضايا مؤسسية تعمل على المنوال نفسه. يمثل الافتقار إلى قانون الإفلاس حديث عقبة رئيسية. ذكر تقرير لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) أن الأمر يستغرق في المتوسط 5.1 أعوام؛ لكي تمر شركة ما بالإفلاس في الإمارات العربية المتحدة، مقارنة بـ 3.5 أعوام في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا و1.7 عاماً من متوسط منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD). وعلى غرار ذلك، تكون التكاليف ذات الصلة أعلى أيضاً من المعتاد.

الرسم البياني 5: القطاعات ذات الأولوية التي يدعمها صندوق خليفة

المصدر: IHS Markit

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبو ظبي

1.15%

من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2019 متوقع أن ينتج عن النشاط الاقتصادي الذي يدعمه صندوق خليفة

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبوظبي

5.1 أعوام

هو متوسط الفترة التي تستغرقها الشركة لحل مشكلة الإعسار في الإمارات العربية المتحدة

إن سن قانون الإفلاس يحترم حقوق كلّ من الدائنين والمدينين على حد سواء، سيسهم إسهاماً كبيراً في الحد من خطر العزوف عن بدء عمل تجاري جديد. في حالة فشل العمل التجاري، يجب أن يكون الدائنون قادرين على استرداد أكبر قدر ممكن بينما لا ينبغي تحميل المدينين بالتزامات لفترة طويلة للغاية. علاوة على ذلك، يجب أن يقدم مكتب الائتمان الحالي أكثر البيانات والمعلومات شمولاً من خلال مراقبة معلومات الشركة وتحديثها باستمرار.

لقد التزمت غرفة أبوظبي على مدى سنوات عديدة بتقديم الدعم لروّاد الأعمال في أبوظبي. وقد وُجّهت الأنشطة نحو التخفيف من وطأة الكثير من هذه المشكلات ومساعدة الشركات الناشئة على التغلب على العديد من تلك العقبات.

كان مجالا التدريب وإسداء الآراء الإستشارية لروّاد الأعمال هما المجالين الرئيسيين اللذين حازا على معظم نشاط الغرفة. وهذا يعني تقديم مساعدة ملموسة في الأعمال التجارية اليومية، وتعقب العطاءات والتقديم لها، والبحث عن الموردين، وتوفير التدريب على وسائل التواصل الاجتماعي والمزيد من الدعم الاستراتيجي، إضافة إلى صياغة الأفكار المبتكرة لاحتياجات السوق.

فيما يتعلق بالتدريب، يضطلع فريق الغرفة بتنظيم حوالي تسع ورش عمل، تستمر كل واحدة منها لمدة أسبوع. وتستوحي موضوعات ورش العمل هذه من الاستبيانات التي يجري جمعها من الشركات الناشئة. وتتنوع الموضوعات بين المعايير المحاسبية، والتسويق عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي، والتخطيط الاستراتيجي للأعمال التجارية.

فيما يخص الاستشارات، يقدم فريق الغرفة الدعم لكل الأمور ذات الصلة بالأعمال التجارية الخاصة بروّاد الأعمال. وقد يشتمل ذلك على الطلبات قصيرة الأجل المرسلة عبر البريد الإلكتروني، أو الهاتف، أو غير ذلك. يحاول الفريق في البداية تشخيص المشكلة الأساسية وتصنيفها، ومن ثمّ يضع حلاً بالتعاون مع الشركة الناشئة للتخفيف من وطأة المشكلة. ويجري تصنيف الشركات الناشئة عادةً إلى ثلاث مجموعات هي—البدء، والنمو، والتوسع. وعادة ما تختلف المشكلات التي تواجه كل واحدة من تلك المجموعات نوعاً ما، وهو ما يتطلب بدوره معالجة مختلفة.

كذلك تسعى الغرفة إلى الحفاظ على التدفق النقدي من خلال إسداء المشورة للشركات الناشئة حول كيفية التغلب على فجوة السيولة القائمة بين تقديم المنتج والمبالغ الفعلية المُحصّلة.

تتعاون الغرفة عن كثب مع مؤسسات أخرى في أبوظبي فيما يتعلق بأغراض مماثلة، مثل صندوق خليفة، حيث تقدم الغرفة للأعضاء مشورات واستشارات تمويلية. وإضافة إلى ذلك، تقدم الغرفة أيضاً المشورة بشأن المرشحين الملائمين لصندوق خليفة.

على الرغم من كل ذلك وبرغم الجهود الهائلة التي تبذلها الغرفة، ترى مصادر الغرفة بأن حوالي 90% من إجمالي مشاريع ريادة الأعمال، التي يدعمها الفريق بطريقة أو بأخرى، تفشل في نهاية المطاف. غير أن هذا لا يتعارض مع التجربة الدولية. وتشير التجربة في مجال الأعمال إلى أنه من بين كل 10 أفكار مبتكرة يتم طرحها في السوق، يتم تجاهل 9 منها نظراً لعدم كفاية التخطيط للأعمال، أو انعدام الطلب، أو عوامل أخرى خارجة عن إرادة روّاد الأعمال.

إن الدعم الذي تقدمه الغرفة أمر رائع يستحق التقدير ويجب الاستمرار به، فالتدريب والاستشارات—وكل أنواع المشورة المقدمة بشأن جميع الجوانب تقريباً—هو أمر مفيد لتشغيل الشركات الناشئة، ونموها، وازدهارها. ومع ذلك سيكون الدعم المالي المباشر أو غير المباشر—في شكل ضمانات بنكية—أمراً صعباً، وربما يخرج عن نطاق تفويض الغرفة. وقد لا يكون ذلك سوى تدبير لسد الفجوة ويجب تقييمه جيداً.

سيكون التعاون بين القطاعيْن العام والخاص حتمياً. من شأن تخصيص حصة معينة من عقود القطاع العام للشركات الصغيرة والمتوسطة أن يزيد من تشجيع ريادة الأعمال المحلية. يجب إضفاء الطابع المؤسسي على هذا الأمر في القانون من قِبل حكومتي أبوظبي والإمارات العربية المتحدة. على سبيل المثال، أطلقت دبي في عام 2016 مؤسسة دبي للمستقبل (DFF) بغية تشكيل قطاعات استراتيجية بالتعاون مع كيانات عامة وخاصة. تشتمل بعض المبادرات على الابتكار المعطل، واستراتيجية بشأن التنقل الذاتي، ومجلس حول التعاملات الورقية "البلوكشين"، وغير ذلك. ومن شأن هذا النوع من التعاون أن يفيد رجال الأعمال المحليين في أبوظبي، ولكنه سيمتد أيضاً إلى الإمارات الأخرى.

يبدو مستقبل ريادة الأعمال في أبوظبي مشرقاً. إن معالجة الشواغل الرئيسية للتمويل والمنظورات الشاملة لبدء أعمال تجارية جديدة أمر يمكن تحقيقه على المدى القريب، ما دام تحفيز التعاون بين القطاعيْن العام والخاص قائم. وبالإضافة إلى ذلك، فإن توفير أفضل تعليم ومعلومات عن ريادة الأعمال بشكل مسبق، من شأنه أن يعزز معدل نجاح الأعمال التجارية الجديدة. هناك بعض الموضوعات مثل التمويل الذي سيعرفه رجال الأعمال المحتملون، وأشياء أخرى سيتعلمها رجال الأعمال من خلال التجربة في أثناء قيامهم بإطلاق شركة وإدارتها. إن أفضل الممارسات في المحاسبة، والتسويق، والترويج، ومعايير الأعمال التجارية الأساسية الأخرى المطبقة والمستفادة في الوقت المناسب، ستنقذ الأفكار من الفشل وتنشئ عملية إطلاق ناجحة. ■

غـرفــة أبوظبي
ABU DHABI CHAMBER

جهات الاتصال

IHS Global GmbH
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37, 60327 Frankfurt, Germany

دكتور رالف ويغرت
المدير المساعد للاستشارات –
IHS Economics & Country Risk
Ralf.Wiegert@ihsmarkit.com
+49 (0)69 20973 320
+49 (0)151 42628 143

IHS Markit
300 Brickstone Square, Suite 500, Andover, MA 01810, US

جانيس برانكو
المسؤول الرئيسي للاستشارات – IHS Economics & Country Risk
Janice.Branco@ihsmarkit.com
+1 781 301 9018

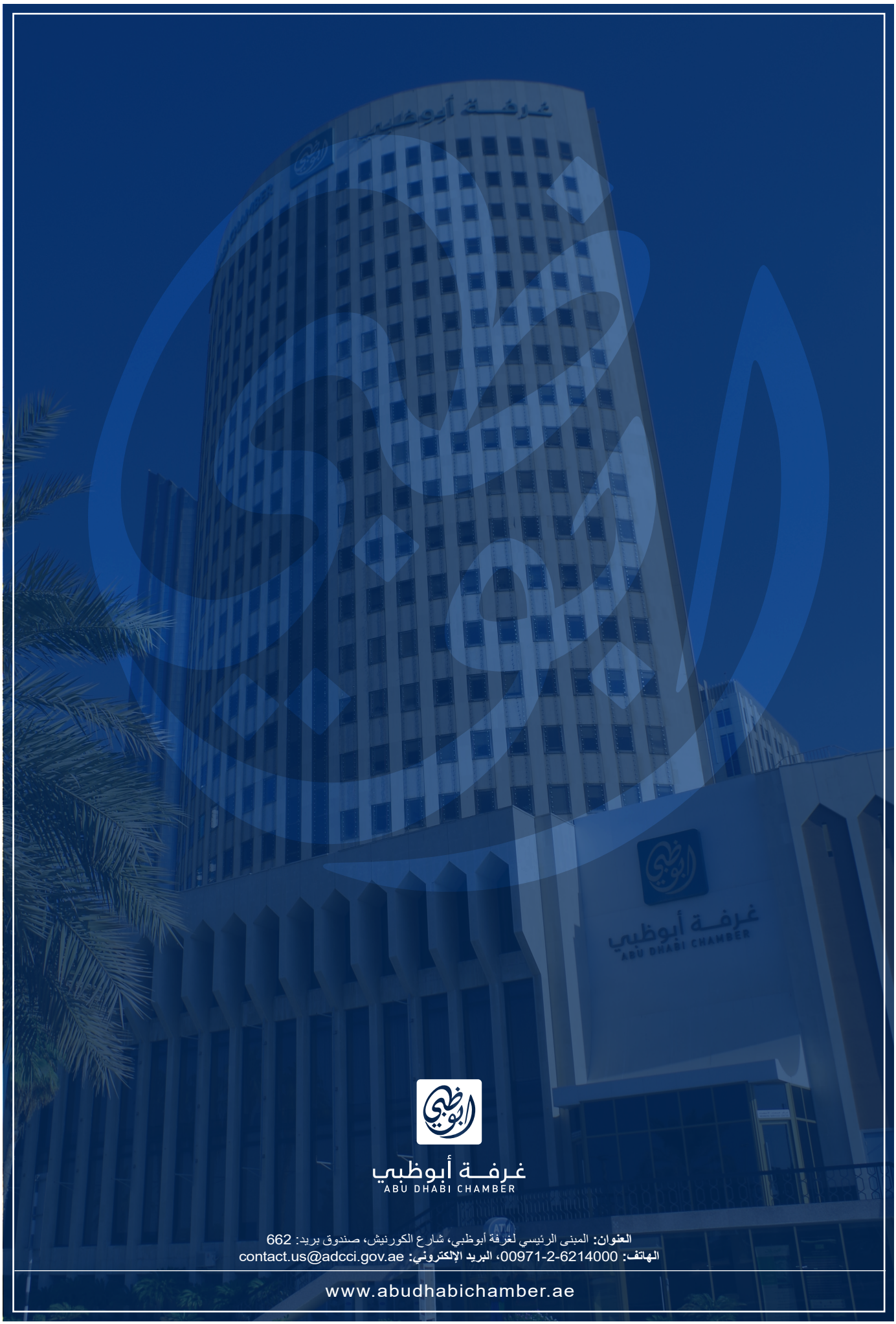
غرفة أبوظبي
صندوق بريد 662، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة

محمد عبد الرحيم سيد أحمد
مستشار اقتصادي – غرفة أبوظبي
m.sidahmed2@adcci.gov.ae
www.abudhabichamber.ae
+971 2 6177532
+971 508101754

بيان إخلاء المسؤولية

إن تقارير IHS والمعلومات الواردة في هذه الوثيقة (المُشار إليها فيما بعد باسم "مواد IHS") تخضع لحقوق الطبع والنشر لشركة IHS Inc. (المُشار إليها فيما بعد باسم "IHS") وتمثل البيانات، أو البحوث، أو الآراء، أو وجهات النظر التي تنشرها IHS، ولا تعد تمثيلات للحقيقة. أجرت IHS هذا التحليل وأعدت مواد IHS من خلال الاستفادة من العناية والمهارة المعقولة في تطبيق أساليب التحليل بما يتوافق مع الممارسات الصناعية المعتادة. إن الآراء، والبيانات، والتقديرات، والتوقعات الواردة في هذا التقرير (بما في ذلك وسائل الإعلام الأخرى) هي آراء المؤلف (المؤلفين) حصراً في وقت كتابة هذا التقرير ولا تمثل بالضرورة آراء IHS Markit. لا تتحمل IHS Markit أو المؤلف (المؤلفون) أي التزام بتحديث هذا التقرير في حالة تغير أي محتوى، أو رأي، أو بيان، أو تقدير، أو توقع (ويُشار إليها مجتمعةً باسم "المعلومات") أو إذا ما أصبحت غير دقيقة لاحقاً. إن التنبؤات غير مؤكدة بطبيعتها بسبب الأحداث أو مجموعات الأحداث التي لا يمكن التنبؤ بها بشكل معقول بما في ذلك إجراءات الحكومة، والأفراد، والجهات الخارجية، والمنافسين. تسري مواد IHS اعتباراً من تاريخ نشرها الأصلي (وليس من تاريخ هذه الوثيقة). وعلاوة على ذلك، في حين أن مواد IHS المُستنسخة في هذه الوثيقة مستمدة من مصادر تعد موثوقاً بها، إلا أن دقتها واكتمالها ليسا مضمونين، ولا الآراء والتحليلات المستندة إليها. إلى الحد الذي يسمح به القانون، لن تتحمل IHS المسؤولية عن أي أخطاء أو إسقاطات أو أي خسارة، أو تلف، أو نفقات تنجم عن الاعتماد على مواد IHS أو أي بيان وارد بها، أو ناتجة عن أي إسقاط. لا ينطبق أي ضمان ضمني يتعلق بالقابلية للتسويق أو الملاءمة مع غرض معين. لا تُفسر مواد IHS باعتبارها مشورة قانونية أو مالية، ويتم توفيرها دون التزام على أساس أن أي شخص يتصرف بناءً على مواد IHS أو بخلاف ذلك يغير موقفه بالاعتماد عليها فهو يفعل ذلك على مسؤوليته الخاصة تماماً. أُعدت مواد IHS لمصلحة عميل IHS فقط لاستخدامها من جانب عميل IHS. IHS وIHS globe design علامتان تجاريتان لشركة IHS. تخضع العلامات التجارية الأخرى التي تظهر في مواد IHS لملكية IHS أو أصحابها المعنيين."

حقوق الطبع والنشر © لعام 2019 محفوظة لغرفة أبوظبي



غـرفــة أبوظبي
ABU DHABI CHAMBER

العنوان: المبنى الرئيسي لغرفة أبوظبي، شارع الكورنيش، صندوق بريد: 662
الهاتف: 00971-2-6214000، **البريد الإلكتروني:** contact.us@adcci.gov.ae

www.abudhabichamber.ae