**چشم انداز رقابت پذیری بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط – 2020**

کووید 19- قرنطینه کامل و تاثیر آن بر کسب و کارهای کوچک

تحلیل چشم انداز رقابت پذیری بنگاههای کوچک و متوسط-2020 به تحلیل تاثیر این پاندمی بر شرکت های کوچک، زنجیره های تامین بین المللی و تجارت می پردازد. این گزارش حاوی نمودارها و طرح عملیاتی 15 موردی است که برای مشاغل، سیاستگذاران و سازمان های حمایتی مشاغل و با هدف تحمل بحران و سرعت بخشیدن به ایجاد "وضعیت عادی جدید" ارائه شده است که این وضعیت باید انعطاف پذیر، دیجیتال، جامع و پایدار باشد.

این گزارش شامل تحلیل هایی از تاثیر کووید-19 بر شرکت هاست که بر اساس مطالعات جهانی گسترده انجام گرفته است به علاوۀ نمونه های موردی و عقاید صاحبنظران. نمودار کاهش در مبادلات زنجیرۀ تامین بر اساس منطقه و نمایۀ 85 کشور مورد ارزیابی ارزیابی شده است.

**فهرست مطالب**

حروف اختصاری

پیشگفتار

خلاصۀاقدامات اجرایی

قدردانی ها

مقدمه

**فصل 1: آشفتگی تجارت بین الملل**

پاندمی جریانات تجارت رامختل میکند.

* تجارت کالا در سال 2020 به شدت کاهش می یابد.
* تاثیر شدید روی صنعت نساجی و خودرو
* به خطر افتادن صنعت گردشگری و سفر
* افزایش قیمت دلار به تجارت آسیب می زند.

زنجیره های تامین اثرات این تعطیلی ها را به سراسر دنیا منتقل می کنند.

* تاثیر شدید قرنطینۀ کشورهای اتحادیۀ اروپا
* بخش های تولیدی در معرض شکست

**فصل 2: تست های استرس (فشار)و سرآغاز های جدید برای زنجیره های تامین**

اطمینان از دسترسی به کالاهای اساسی

* تمهیدات صادراتی موقت
* تمهیدات وارداتی موقت
* ایجاد تعادل متناسب

قدرت بخشیدن به زنجیره های تامین برای تقویت تولید کالاهای ضروری

* تجهیزات محافظتی شخصی: تقاضا برای بقا
* افریقا و اقیانوسیه: فرصتی برای تولید بیشتر ضدعفونی کننده ها
* افریقا و امریکای لاتین:تولید و صادرات دستکش جراحی
* افریقا، اقیانوسیه و امریکا می توانند ماسک موردنیاز در داخل را تامین کنند.

توسعۀ زیرساخت های فنی پیرامون استانداردهای بهداشتی

سفرهای بین المللی: بازگشت تدریجی به شرایط قبل، پروتکل های جدید

**فصل 3: تاثیر قرنطینه بر مشاغل کوچک**

* چهارر مرحلۀ اثرگذاری پاندمی
* تاثیر بزرگ بر مشاغل کوچک
* شذت تاثیر در هر بخش متفاوت است
* جنسیت متفاوت، تاثیر متفاوت
* ریسک بیشتر تعطیلی برای شرکت کوچکتر یا تحت رهبری جوانان
* مشاغل غیررسمی اغلب فاقد شبکۀ امنیت هستند

**فصل 4: نجات از پاندمی**

دورلتها چطور می خواهند از مشاغل کوچک محافظت کنند؟

* شرکت ها به دنبال نوع خاصی از حمایت دولتی هستند.
* سیاست های هدفمند برای کمک به جریان تجارت
* تلاش برای نجات مشاغل کوچک

رویکردهایتجاری به کووید-19: عقب نشینی، انعطاف پذیری، چابکی

نقش کلیدی سازمان های حمایتی مشاغل

**فصل 5: آمادگی برای "وضعیت عادی جدید"**

چهار شاخصۀ اصلی "وضعیت عادی جدید"

* انعطاف پذیری
* دیجیتال
* جامعیت
* پایداری

حاکمیت تجاری برای وضعیت عادی جدید

* حاکمیت زنجیرۀ تامین برای انعطاف پذیری
* استانداردها و قوانین وضعیت عادی جدید
* بازچینی چندجانبه گرایی

پروفایل کشورها: اختلال زنجیرۀ تامین صنعتی

SMECO 2020: تازه چه خبر؟

راهنمای مطالع پروفایل کشورها

* تصویری از صنعت، 2019

نمودارهای سالیانه، 2020: اختلال زنجیرۀ تامین بین المللی به واسطۀ کووید-19

* نمودار ضرر صادرات زنجیرۀ تامین بر حسب بخش (صنف)
* نمودار ضرر واردات زنجیرۀ تامین بر حسب بخش (صنف)
* نمودار ضرر صادرات نهاده های صنعتی: نمونه ها
* نمودار ضرر واردات نهاده های صنعتی: نمونه ها

**پیشگفتار**

سال 2019 بااین تصور به پایان رسید که اقتصاد جهانی در سال 2020، وضعیت آشفته ای خواهد داشت. تنش ها میان قدرت های برتر تجاری رو به افزایش بود، نگرانی ها در مورد نابرابری در درون و بین کشورها همواره وجود داشت و تغییرات آب و هوایی نیز همچنان مورد بحث قرار داشت و بر اساس تحقیق کارشناسان صنعت بیمه در سال 2019، به عنوان مهمترین ریسک کسب و کار جهانی محسوب می شد. بدهی های جهانی به بالاترین سطح خود نزدیک می شد و تغییرات سریع تکنولوژیکی، روند تولید، تجارت و مصرف کالا و خدمات را مختل می کرد.

ما در سازمان تجارت جهانی، بیش از پیش در تلاش بودیم تا سهامداران عمده خود را از جمله بنگاه های اقتصادی کلان، خرد و متوسط، برای چالشهای پیش رو آماده کنیم. با این حال، انتظار نداشتیم که یک بحران عظیم چنین ضربه ای را به سرعت بر ما وارد کند، که با هر آنچه تا بحال در این قرن تجربه کرده بودیم متفاوت باشد.

کووید-19، یک بحران همه گیر غیرقابل پیش بینی است که سلامت و رفاه اقتصادی بشر را در سراسر دنیا تحت تاثیرقرار داده است. کووید، پیش از هر چیز، تهدیدی برای سلامت بشر است، از این رو کلیۀ دولتهای دنیا اقداماتی را انجام داده اند تا از گسترش این ویروس جلوگیری کنند. با این حال،این بیماری همه گیر منجر به رکود اقتصادی در کل دنیا شده است که تجارت، سرمایه گذاری، پیشرفت و استخدام نیروی کار را تحت تاثیر قرار داده است. بنا به تخمین سازمان تجارت جهانی، تجارت جهانی کالا در سال 2020، احتمالا بین 13 تا 32 درصد کاهش می یافت. کاهش رشد تولید ناخالص ملی در جهان، در حال حاضر حدود 5 درصد تخمین زده شده است.

اگرچه این بیماری، هر گوشه ازجهان را تحت تاثیر قرار داده است اما تاثیز زلزلۀ اقتصادی ناشی از کووید-19 روی همه به یک شکل نبوده است. با توجه به منابع کاهش یافته برای رهایی از این طوفان، بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط به ویژه، در برابر پیامدهای این بحران،آسیب پذیرتر شده اند.

بنگاه های اقتصادی کشورهای توسعه یافته به شکل نا متناسبی تحت تاثیر قرار خواهند گرفت، این تاثیر به ویژه در افریقا، و کشورهای کم توسعه یافته و کشورهای کوچک در حال توسعه جزیره ای بیشتر خواهد بود. کسب وکارهای کوچکی که به تجارت می پردازند، عموما رقابتی تر و مقاوم تر هستند. با این حال بسیاری از آنها تحت تاثیر اختلالات جدی زنجیره های تامین بین المللی قرار گرفته اند.

تحلیل آماری کشورها که با هدف استفاده در این نسخه، از 85 اقتصاد دنیا انجام شده است، پیش بینی مبسوطی را ارائه می کند مبنی بر اینکه چطور قرنطینه در چین، اروپا و ایالات متحده، زنجیره های تامین بین المللی راتحت تاثیر قرار خواهد داد.

پیامدهای اقتصادی بحران سلامت و قرنطینه در داخل و خارج کشور، ویرانگر بوده است. بر اساس نتایج تحقیق ما درباره تاثیر جهانی کووید 19 بر کسب و کار، که در این گزارش آمده است، از هر 5 شرکت کوچک، یک شرک طی سه ماه دچار ورشکستگی می شود. به ازای هر ورشکستگی، بسته شدن فروشگاه، عدم سفارشات آنلاین یا کاهش میزان آن،عده ای شغل خود را از دست می دهند و در بسیاری موارد، خانواده ها درآمد خود رااز دست می دهند. پیامدهای این آمار استخدام، برای افریقا که باید برای تطابق با رشد جمعیت سالانه بین 12 تا 15 میلیون شغل ایجاد کند، فاجعه بار است. افریقا، ارزش صادرات 2.4 میلیارد دلاری خود را در سال 2010، به واسطه تعطیلی کارخانجات خارجی، از دست داد و این همان چیزی است که روش جدید زنجیره تامین ما پیش بینی می کند.

مرکز بین المللی تجارت[[1]](#footnote-1)، به عنوان تنها سازمان بین المللی که تماما به حمایت از رقابتی بودن شرکت های کوچک و متوسط اختصاص می پردازد، کلیۀ منابع ممکن را به مساعدت به سهامداران ما اختصاص داده است تا از این بحران عبور کنند و برای آینده آماده شوند:

* ما از طریق شبکه سازمانهای حمایتی کسب و کار خود، با شرکت ها و سازمانهای تجاری سراسر دنیا ارتباط برقرار کردیم تا از دغدغه ها و نیازهایشان آگاه شویم. نتایج این تحقیق فوق العاده در این گزارش ارائه خواهد شد؛
* ما با درنظر گرفتن اطلاعات عینی کسب و کارهای کوچک، سازمانهای حمایت از کسب و کار و دولت ها، برنامۀ عملی 15 موردی را طراحی کردیم تا بتوانیم در بحران کووید-19 به کسب و کارهای کوچک کمک کنیم و آنها را برای آینده آماده کنیم.
* قصد داریم به کسب و کارها، سازمان های حمایتی از کسب و کار و دولتهای سراسر دنیا کمک کنیم تا این برنامه عملی را اجرا کنند و به سرعت به این بحران واکنش متناسب نشان دهند.
* مساعدت ما به شرکتها، شکلهای متعددی داشته است. برای مثال، در تلاشیم با بنگاه های اقتصادی خردو متوسط به گونه ای فعالیت کنیم که کسب و کار خود را به سمت فضای مجازی و آنلاین شدن ببرند یا خطوط تولید جدیدی ایجاد کنند (مثل تولید ماسک برای تولید کنندگان محصولات نساجی). ما نیز، با همراهی فعالان برتر بین المللی بخض خصوصی، وبینارهایی را برای شرکت های متعلق به زنان اجرا کرده ایم تا بتوانند بحران فعلی را مدیریت کنند.
* ما در پایگاه پشتیبانی تجارت جهانی[[2]](#footnote-2)، طی اقدامی مشترک با مرکز بین المللی تجارت، مرکز توسعه و تجارت سازمان ملل متحد[[3]](#footnote-3) و سازمان تجارت جهانی[[4]](#footnote-4)، ابعاد خاصی از کووید-19 را معرفی کرده ایم که به شرکت های خرد، کوچک و متوسط کمک می کند تا بتوانند نحوه انجام اقدامات محدود در داخل و خارج کشور و تاثیر آن بر کسب و کارهایشان راارزیابی کنند.

تجربیات و مدارک جمع آوری شده طی چهار ماه گذشته، دراین گزارش آمده است. امیدواریم این اطلاعات بتواند به کسب و کارها، سازمان های حمایت از کسب و کار و دولت ها کمک کند تا بتوانند پیامدهای اقتصادی پیش رو را بهتر درک کنند و موثرترین واکنشها را طراحی کنند.

این گزارش با نگاه به آینده، به حوزه ای فراتر از پاسخ سریع به بحران می پردازد. ما انتظار داریم که این آینده، که بسیاری آن را "موقعیت عادی جدید" می نامند، چهار ویژگی داشته باشد.

اول، *انعطاف پذیری (تاب آوری)[[5]](#footnote-5)* در آینده نقش مهمی خواهد داشت، به گونه ای که جوامع دیگر از تهدیدات خارجی غافلگیر نخواهند شد و همیشه برای پذیرش آنها آماده اند.

دوم، این آینده، *دیجیتالی* تر خواهد بود. این ویروس، قدرت بسیار تکنولوژی ها را در این بحران به ما ثابت کرده است.

سوم، آینده بایس *جامع [[6]](#footnote-6)*باشد. جامعیت و فراگیری جهانی شدن، پیش از این بیماری نیز دغدغه بود. اطمینان از اینکه مرحلۀ جبران خسارات بتواند به داد همه برسد تا حمایت عمومی برای اقتصادهای باز ایجاد شود، بسیار حائز اهمیت خواهد بود.

چهارم، اگر بخواهیم از شوک های اقلیمی آینده به عنوان بحران جهانی بعدی در امان باشیم باید آینده ای *با ثبات[[7]](#footnote-7)* *(پایدار)* طراحی کنیم.

در حال حاضر، دستورکار چند جانبه تجارت، سه مورد از این 4 ویژگی را در بردارد. موضوع انعطاف پذیری، این دستورکار را به بحثی چندجانبه می کشاند. ما معتقدیم باید با تعریف مجددی از رابطۀ بین سیستم چندجانبه تجارت و زنجیره های تامین جهانی، با این نوآوری همراه شویم. انعطاف پذیری موجود در این زنجیره ها با اتخاذ رویکردهای جدید به مدیریت زنجیره تامین به بهترین شکل ممکن به دست می آید.

ما در مرکز تجارت بین الملل، پایگاه های (پلتفرم) چند سازمانی و مشارکتی را به هم پیوند می دهیم که حامی مشارکت های قدرتمندتر بین خریداران اصلی و تامین کننده ها هستند و معتقدند که ریسک تجارت باید برای طرف های معامله برابر باشد. دولتها نیز می توانند با حمایت از این فرایند از طریق تعاملات جدید با گردانندگان زنجیره تامین و سازمان تجارت جهانی، نقشی در این روند داشته باشند.

سال 2020، فقط سال همه گیری ویروس کووید-19 نبود. بلکه 75 امین سالگرد تاسیس سازمان ملل متحد و 25 امین سالگرد سازمان تجارت جهانی بود. شاید در کتاب های تاریخ، از سال 2020 به عنوان نقطه عطفی یاد شود. گویی به جای رویارویی با دنیای آزادی که با مشارکت و دقت مدیریت می شود، با انتخاب خشک و خشن قدرت های ملی و منطقه ای یعنی قرنطینۀ دائمی روبرو هستیم. مرکز تجارت بین الملل، با ترسیم مسیر برون رفت از بحران اقتصادی در این گزارش که بر پایۀ ارزش های سازمان ملل متحد و دستور کار 2030 است، قاطعانه از رویکرد اول حمایت می کند.

**دوروتی تمبو**

مدیراجرایی

مرکز تجارت بین الملل

**خلاصه ای از اقدامات اجرایی**

سال 2020، برای جامعه جهانی به طرز عجیبی چالش برانگیز شده است. شیوع ویروس جدید کرونا، معروف به کووید-19، بحران سلامت بی سابقه ای را برای همۀ کشورهای جهان ایجاد کرده است. بحرانی که تاثیرات جدی و جدیدی بر همۀ ابعاد نحوۀ ارتباطات، کار، تولید، تجارت و زندگی مردم داشته است.

پیامدهای اقتصادی این بیماری همه گیر به سرعت بروز پیدا کرد و بنگاه های کوچک و متوسط پیش از همه در معرض این پیامدها بوده اند.

با خانه نشین شدن کارگران و مشتریان و تعطیلی زنجیره های تامین، شرکت های کوچکی که 70 درصد مشاغل کشورهای دنیا و حدود نیمی از فعالیت اقتصادی را در بر می گیرند، تحت فشار قرار گرفته اند.

**آشفتگی تجارت بین الملل**

جهان زمانی دچار ضربۀ این همه گیری شد که خود پیش از آن نیز وضعیت آشفته ای داشت. تجارت جهانی در همۀ دوره های فصلی سال 2019، سیر نزولی داشت ومتعاقباَ پیامدهای چندجانبۀ رکودهایی که به اوایل سال 2020 کشیده شد و از چین شروع شد.

داده های ماهیانه که در این گزارش ارائه شده، نشان می دهد که نرخ صادرات چین، در فوریۀ 2020، نسبت به سال قبل حدود 21 درصد کاهش داشت. گرچه وضعیت صادرات چین در ماه مارس کمی بهتر شد، اما این بیماری ضربه به صادرات را از کشورهای دیگر آغاز کرده بود. صادرات از کشورهای اروپایی و ایالات متحده در ماه مارس، در مقایسه با سال قبل 8 و 7 درصد کاهش داشت. اما همۀ اثرات این بحران هنوز قابل مشاهده نیست چرا که اکثر کشورها در اواخر مارس یا آوریل 2020 کاملا در قرنطینه بودند و داده های ماههای بعدی در زمان چاپ این گزارش، در دسترس نبود.

مسافرت و گردشگری، در میان صنایعی قرار دارند که بیشترین آسیب را دیده اند. تا 7 ام ماه می، 113 کشور برای جلوگیری از شیوع کووید-19، سفرها را ممنوع کرده بودند. بنا بر پیش بینی سازمان جهانی گردشگری، ورود گردشگران بین المللی از سال 2019 تا 2020، 60 تا 80 درصد کاهش داشت. این یعنی کاهشی 15 تا 20 برابر بزرگتر از کاهشی که دنیا در سال 2008 طی بحران مالی جهانی تجربه کرد.

سفر و گردشگری، دو صنعت مهم بسیاری از کشورهای درحال توسعه هستند و ورود توریست های بین المللی، منبع عظیمی از درآمد صادراتی آنها را تشکیل می دهد. 9 کشور از 10 کشوری که بیش از هر چیز از صنعت توریسم کسب درآمد می کنند، کشورهای کوچک درحال توسعۀ جزیره ای هستند.

وقتی صحبت از تجارت کالا می شود، داده های منطقه های از چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده اظهار می کنند که محصولات پوست و چرم، کفش، وسایل نقلیه و پوشاک در زمرۀ کالاهایی قرار دارند که بیش از هر چیز تحت تاثیر این شرایط قرار گرفته اند. صادرات این محصولات، از زمان ظهور کووید-19، تقریباَ 20 درصد سقوط داشته است.

بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه، به واسطۀ افزایش ارزش دلار با معضلات بیشتری روبرو می شوند چرا که این افزایش، هزینه های معاملات کشورهای جهان سوم که بر پایۀ دلار است را بالا می برد. بر اساس یک موازنۀ تجاری، دلار در ماه های فوریه تا آوریل 2020 تا 9و5 درصد در مقابل ارزهای نوظهور تقویت شد. این موضوع، فشارهای بیشتری را بر تجارت بین الملل وارد می کند.

چین، اتحادیه اروپا و ایالات متحده، فقط بزرگترین صادرکنندگان دنیا نیستند بلکه مهمترین فعالان زنجیره تامین جهانی هستند و در نتیجه مهمترین وارد کنندگان موادخام، قطعات و لوازم اصلی هستند. قرنطینه در این سه اقتصاد، هم کسب و کارهای محلی را تحت تاثیر قرار داد، هم شرکتهای کشورهای هم پیمان و هم حتی شرکت های کشورهای جهان سومی که هیچ رابطۀ تجاری با چین، اتحادیه اروپا یا ایالات متحده نداشتند. این سه قطب اصلی تجاری رویهمرفته، 63 درصد از واردات زنجیره تامین و 64 درصد صادرات زنجیره تامین دنیا را به خود اختصاص داده اند. بر اساس تخمین مرکز تجارت بین الملل، خسارت و کسری جهانی نهاده های تولیدی به 126 میلیارد دلار خواهد رسید.

تعطیلی کارخانه ها در اتحادیه اروپا، بیش از همه بر صادرات زنجیره تامین کشورهای دیگر اثر خواهد گذاشت. اتحادیه اروپا به شدت با زنجیره های تامین جهانی هماهنگ شده است و نیز وارد کنندۀ برتر مواد اولیۀ صنعتی (با پیشتازی چین در صادرات) و بزرگترین بازار آسیا و افریقاست.

صادرکنندگان افریقایی، در صادرات زنجیره تامین صنعتی جهانی به واسطۀ ضربۀ تعطیلی کارخانجات چین، اتحادیه اروپا و ایالات متحده، بیش از 2.4 میلیارد دلار ضرر می کنند. بیش از 70 درصد این ضرر ناشی از اختلال موقت ارتباطات زنجیرۀ تامین با اروپاست.

این گزارش، نمایه های داده ای تجارت زنجیرۀ تامین کشورها را دربردارد. مدارک موجود در این تحلیل ها گویای این است که تنها چند خط تولید و چند کشور نتایجی را جابجا کرده اند که ما در سطح منطقه ای شاهد آن هستیم. برای مثال، انتظار می رود که مراکش حدود 300 میلیون دلار در صادرات تجهیزات سیم کشی وسایل نقلیه به اتحادیۀ اروپا ضرر کند. این میزان، با 15 تا 20 درصد کل ضرر صادرات افریقا به اتحادیه اروپا برابر است.

**تست های استرس و شروع های جدید برای زنجیره های تامین**

کووید-19، دولتهای سراسر دنیا را با چالش ارسال مواد غذایی و تجهیزات پزشکی به جاهایی مواجه کرده است که برای مقابلۀ فوری با این بحران سلامت به این اقلام به شدت نیاز دارند. تقاضای بسیار برای محصولات بهداشتی معین، اختلالات زنجیرۀ تامین و محدودیت های لجستیکی، این موضوع را با مشکل مواجه کرده بود. بسیاری از دولتها، از ترس اینکه مردمشان نتوانند به راحتی محصولات موردنیاز مبارزه با این بیماری را تهیه کنند، قوانین تجاری جدیدی را در مورد این اقلام وضع کردند.

**اطمینان از دسترسی به کالاهای ضروری**

بر اساس این گزارش، ممنوعیت های صادرات و محدودیت های دیگر، 73 درصد از تجارت جهانی کالاهای مرتبط با این ویروس را تا ابتدای ماه مه 2020 شامل می شود. مجموعاَ 93 کشور، تمهیدات صادراتی موقتی را در خصوص کالاهای مربوط به این ویروس اتخاذ کردند، از جمله ممنوعیت یا محدودیت صادرات محصولات پزشکی و کمی هم محصولات غذایی.

میزان و نوع محدودیت های صادرات در هر منطقه متفاوت است. تعداد کمی از کشورهای افریقایی، محدودیت هایی رو بر صادرات کالاهای مربوط به کووید-19 اعمال می کنند که این عمدتاَ به واسطۀ عدم توانایی آنها در تولید این کالاهاست. بیشتر محدودیت های صادراتی در سراسر دنیا، شامل صادرات ماسک است، که 55 مورد آن در مورد ماسک های پارچه ای و 48 مورد دربارۀ ماسک های فیلتردار. این موارد به ترتیب 90 و 76 درصد صادرات این دو کالا را در سراسر دنیا تحت تاثیر قرار می دهد.

سهم واردات کالاهای مربوط به این ویروس که از محدودیت های صادراتی تاثیر می پذیرند، نیز بر اساس منطقه متفاوت است. این میزان در افریقا 74 درصد و بیش از جاهای دیگر است که آسیا-اقیانوسیه با 67 درصد و قارۀ امریکا با 60 درصد در رتبه های بعدی قرار می گیرند.

اگرچه 105 کشور تمهیدات وارداتی موقتی را درخصوص کووید-19 اتخاذ می کنند، اما اکثر این کشورها قصد دارند تا دسترسی به منابع پزشکی و غذایی را تسهیل کنند. تقریبا سه چهارم کشورهای توسعه یافته، از زمان آغاز این بحران، تعرفه های محصولات پزشکی را کاهش داده یا کاملا حذف کرده اند. فقط 46 درصد از کشورهای درحال توسعه و تنها 18 درصد از کشورهای توسعه نیافته این اقدام را انجام داده اند.

وقتی این ویروس در دنیا گسترش یافت، مشخص شد که اقدامات محدود کنندۀ تجارت کالاهای ضروری، می توانست دسترسی قشر آسیب پذیر به این محصولات را به شدت تحت تاثیر قرار دهد. در این زمینه، وزرای اقتصاد کشورهای گروه G20[[8]](#footnote-8) در ماه مه در بیانیه ایاعلام کردند که هر گونه اقدام فوری ضروری که با هدف مبارزه با کووید-19 طراحی شده است، بایستی "متناسب، شفاف، موقت {و}انعکاس دهندۀ رویکرد ما در جهت حمایت از قشر آسیب پذیر باشد."

**قدرت بخشیدن به زنجیره های تامین در جهت تقویت تولید کالاهای ضروری**

پیش بینی اینکه چقدر اقدامات بهداشتی و همه گیر در جهت مدیریت این بحران طی ماههای آینده به نتیجه خواهد رسید، دشوار است. در حال حاضر قرنطینۀ کامل دربعضی کشوره رو به پایان یا کاملا پایان یافته است، اگر چه که این موضوع در بعضی کشورها به شکلی کاملا کنترل شده انجام شده است تا ازافزایش ناگهانی بیماری در روندهای جدید ابتلا جلوگیری کنند.

احتمالا بخش تامین کنندۀ محصولات پزشکی تا آیندۀنزدیک نیز، اهمیت استراتژیک خود را از دست نخواهد داد. کشورهای درحال توسعۀ دنیا، در حال ارزیابی امکان افزایش تولید محصولات سلامت محوری هستند که عمدتاَ از مواد اولیۀ موجود در منطقۀ خودشان ساخته می شوند.

تامین محصولات پزشکی بسیار متمرکز است و تنها پنج کشور صادرات آن به دنیا را انجانم میدهند: آلمان، ایالات متحده،سوئیس، چین و ایرلند. کشورهای در حال توسعۀ افریقایی، کشورهای قارء امریکا و اقیانوسیه فقط سهم کوچکی از صادرات جهانی تجهیزات ایمنی فردی را به خود اختصاص داده اند. اما، این کشورها اغلب تامین کنندۀ بخش قابل توجهی از مواد اولیۀ این محصولات هستند. این امر، فرصتهایی را برای توسعۀ زنجیره هایتامین منطقه ای و کمک به تنوع تامین جهانی این کالاها ایجاد میکند.

برآوردهای این گزارش حاکی از این است که مقادیر مواد اولیۀ ماسک، دستکش و مواد ضدعفونی کننده در افریقا، ماسک و دستکش در قاره امریکا، ماسک در آسیا و مواد ضدعفونی کننده دراقیانوسیه به اندازه ای است که قادرند زنجیره های تامین منطقه ای را برای برآوردن نیاز به کالاهای مرتبط به کووید- 19، توسعه دهند.

**گسترش زیرساخت های فنی پیرامون استانداردهای بهداشتی**

با توجه به اهمیت جدی جلوگیری ازگسترش کووید-19،تقاضا برای ضدعفونی کننده هاو تجهیزات حفاظت (ایمنی) فردی به اوج خود رسیده است. دولتهای کشورهای در حال توسعه در جهت ایجاد امکان دسترسی عموم به این موارد، رویکردهای انعطاف پذیری را در کنترل های مرزی اتخاذ کرده اند. همچنین آنها کسب و کارهای کوچک کشورشان را تشویق می کنند تا با وجود نبود استانداردهای ملی برای کالاهای مرتبط با کووید در بعضی موارد، مواد ضدعفونی کننده و ماسک تولید کنند.

در این زمینه، نهادهای ارزیابی استانداردها و انطباق نقش مهمی را در ایجاد اطمینان از کیفیت و ایمنی این کالاها ایفا می کنند.

اولاَ، استانداردهای مربوط به این محصولات بایستی در اختیار مشاغل کوچک قرار گیرد. دوماَ، مراجع کنترل مرزی بایستی رویکردی ریسک محور در مورد کنترل های رسمی اتخاذ کنند که بر پایۀ اطلاعات ارزیابی انطباق گذشتۀ تامین کنندگان و تولیدکنندگان استوار باشد.

سوماَ، وقتی مراجع صدور تاییدیه به دلایل ایمنی قادر به انجام ممیزی در حل نیستند، بایستی در این شرایط استثنایی این امکان وجود داشته باشد تا بر اساس مدارک مربوطه، بایگانی ها، مصاحبه های سهامداران، تصاویر و اطلاعات موجود دیگر، ممیزی توصیفی (از راه دور) صورت گیرد.

**قرنطینه: تاثیر بر مشاغل کوچک**

طی بحران اقتصادی، شرکت های کوچک بیشتر در معرض آسیب قرار دارند که این تا حدی به دلیل این است که آنها از منابع کمتری برای کنارآمدن با فضای متغیر موجود برخوردارند. تحقیق مرکز تجارت بین الملل دربارۀ تاثیر کووید-19 بر کسب و کار، شواهدی را گردآوری کرد مبنی بر اینکه این بیماری همه گیر4,467 شرکت را در 132 کشور تحت تاثیر قرار داده است.

تحلیل این داده ها که از 21 آوریل تا 2 ژوئن 2020، جمع آوری شده است، نشان می دهد که پاندمی کرونا روی 55 درصد از مخاطبین تحقیق به شدت تاثیر گذاشته است.

بنا به گزارش تقریباَ دو سوم از شرکت های کوچک و جزئی، این بحران عملکرد شغلی این شرکتها را در مقایسه با شرکت های بزرگ تا 40 درصد به شدت تحت تاثیر قرار داده است.

یک پنجم بنگاههای کوچک و متوسط اظهار داشتند که طی سه ماه در معرض خطر تعطیلی دائمی قرار گرفتند.

در افریقا، از هر سه کسب و کار، دو مورد از آنها گفتند که به شدت از کووید 19 آسیب دیدند که عمدتاَ شامل کاهش 75 درصدی فروش یا افزایش 54 درصدی دشواری تهیۀ مواد اولیه می شد.

شرکتهای خدماتی در سراسر دنیا شدیدترین ضربه را متحمل شده اند. برای مثال، در خدمات غذایی و اقامتی، 76 درصد از شرکتهای تحت بررسی اظهار داشتند که قرنطینه کامل و نسبی به شدت عملکرد تجاری آنها را تحت تاثیر قرار داد.

شرکتهای تحت رهبری بانوان که در بسیاری از کشورها فعالیت می کنند، از جمله صنعت اقامت و خوراک و نیز خرده فروشی و عمده فروشی، بلافاصله تحت آسیب این بحران قرار گرفتند. حتی وقتی پای پراکندگی جنسیتی در بخشهای مختلف به میان می آید، همواره تفاوتهایی خودنمایی می کنند، چرا که بنا به اظهار 64 درصد شرکتهای تحت سرپرستی زنان، فعالیتهای تجاری آنان به شدت تحت تاثیر قرار گرفت در حالیکه این تاثیردر 52 درصد از شرکتهای تحت رهبری مردان مشاهده شد.

بنگاه های اقتصادی تحت مدیریت جوانان خبر از ریسک بالای تعطیلی خود دادند. حدود 26 درصد از شرکتهای تحت رهبری جوانان اظهار داشتند که طی سه ماه آنها هم در معرض تعطیلی دائمی قرار گرفتند که این عدد برای مشاغل متعلق به غیرجوان ها 18 درصد بود.

بسیاری از شرکتهایی که در مراجع ملی ثبت نشده اند کوچک هستند و در صورت تعطیلی فعالیتهایشان، نقدینگی زیادی برای تامین خود و سر پا ماندن ندارند. بنا بر نتایج تحقیق مرکز تجارت بین الملل، احتمال اینکه شرکتهای غیررسمی اعلام کنند که این همه گیری آنها را به ورشکستگی کشانده است تا 25 درصد است.

**نجات یافتن از پاندمی**

دولتهای سراسر جهان دریافتند که بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط مثل محور و نقطۀ اتصالی عمل می کنند که این پاندمی را به رکود اقتصادی گسترده تری متصل می کنند. آنها (دولتها) علاوه بر پرداختن به بحران سلامتی، تلاش کرده اند تا با ارائۀ سیاستهایی برای مقابله با مشکلات مالی کوتاه مدت و پیامدهای شغلی بلند مدت، تاثیر کووید- 19 را بر مشاغل کوچک کاهش دهند. انتظار می رود که این فرایند، تعطیلی ها را کاهش دهد، از ورشکستگی جلوگیری نماید، افراد را به سرمایه گذاری تشویق کند و اقتصادهای دنیا را قادر سازد تا در دوران بعد از این بحران به سرعت دوباره روی پای خود بایستند.

**دولتها چطور سعی می کنند از مشاغل کوچک حمایت کنند؟**

بیشتر دولت ها در حال اجرای برنامه هایی هستند که بتوانند با بحران سلامت و عواقب اقتصادی کووید-19 مقابله کنند. هر چند که میزان این واکنش ها به شکل قابل توجهی متفاوت بوده است، از تقریبا هیچ گرفته تا حدود نیمی از تولید ناخالص داخلی. هر چه تولید ناخالص داخلی به ازای هر فرد بیشتر باشد، سطح اقدامات کووید-19 به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی بیشتر خواهد بود. به عبارت ساده تر، مشاغل کوچک در کشورهای ثروتمندتر نسبت به مشاغل کوچک در کشورهای فقیر، از حمایت دولتی بیشتری برخوردارند.

شرکتهایی که در تحقیق کووید-19 مرکز تجارت بین الملل شرکت کردند اظهار داشتند که معافیت های مالیاتی، کاهش موقت مالیات و برنامه های مالی از جمله سودمندترین اقدامات دولت خواهد بود.

یک سوم از بنگاه های کوچک هم با ابراز نگرانی خود برای نجات از این بحران، بر اهمیت نقل و انتقالات نقدی تاکید کردند. از طرف دیگر، شرکت های بزرگ به جهت حفظ درآمد کارگران از برنامه های اشتغال حمایت کردند.

**رویکردهای شغلی (تجاری) به کووید-19: عقب نشینی، مقاومت**

**و چابکی**

در روزهای اول ظهور پاندمی، بنگاه های کوچک و متوسط سراسر دنیا به شکلی مشابه واکنش نشان دادند. آنها اقداماتی را در جهت محافظت از کارکنان و مشتریان خود در برابر ابتلا انجام دادند و با مشتریان خود را دربارۀ تعطیلی احتمالی و موقت کسب و کار مطلع کردند. بسیاریازشرکتها نیز از دولت، گروه های صنعتی و شببکه های حمایت از مشاغل درخواست کمک کردند.

جدا از این فعالیتهای فوری و مشترک، مشاغل واکنش های متفاوتی هم داشتند. عده ای، استراتژی های عقب نشینی را اتخاذ کردند و برای گذران امور و پشت سر گذاشتن این شرایط، دارایی های خود را کاهش دادند. بعضی شرکتها، کارکنان خود را تعدیل کردند، اموالشان را فروختند و وام های جدید گرفتند که همۀ اینها به اعتبار بلندمدت آنها آسیب می زد. تقریباَ 20 درصد از مشاغل که در تحقیق ITC شرکت کردند این رویکرد را اتخاذ کرده بودند.

شرکت های دیگر استراتژی تاب آوری و مقاومت را در پیش گرفتند، کسب و کار خود را به طور موقت کوچک کردند تا بتوانند در آینده به شرایط سابق خود بازگردند. مقاوم بودن در طول پاندمی استراتژیهایی از جمله تغییر مسیر فروش به سمت کانال های فروش آنلاین، تامین مواد اولیه از تامین کنندگان جدید یا یادگیری دورکاری را دربر می گرفت. حدود 60 درصد ازمشاغل شرکت کننده درتحقیق ITC، برای مقابله با این پاندمی از چنین رویکردی تبعیت می کردند.

چابک ترین شرکتها، به سرعت تغییر شکل دادند و خود را با شرایط جدید سازگار کردند، محصولات جدیدی ازجمله ماسک یا تکنولوژی های تست فوری تولید کردند. آنها وقتی به واسطۀ قرنطینه قادر به بازگشایی کسب وکار خود نبودند، کارکنان خود را به کسب و کارهای فعال در صنایع ضروری فرستادند. حدوداَ 21 درصد از مشاغل شرکت کننده در تحقیق کووید-19 ITC، این رویکرد را برای مقابله اتخاذ کردند.

پاسخهای شرکت ها به این تحقیق نشان می دهد که احتمال اتخاذ رویکرد چابکی توسط شرکتهای کوچک تر به شکل قابل توجهی بالاتر از شرکتهای بزرگتر بود. در عین حال، احتمال اینکه این شرکتها ازرویکرد عقب نشینی تبعیت کنند نیز بیش از شرکت های بزرگتر بود. این احتمال برای شرکت های کوچکی که صادرات هم داشتند به شکل قابل توجهی بیش از آنهایی بود که فقط فروش داخلی داشتند.

مشاغل بزرگ، به نوبه خود، تمایلشان نسبت به رویکرد مقاومت بیش از شرکت های کوچک بود که این موضوع موکد ظرفیت بیشترآنها برای رهایی ازاین طوفان بود. بنا بر این تحقیق، وقتی شرکت های بزرگ می توانند دوام بیاورند و مقاومت کنند، شرکت های کوچک یا باید واکنشی سریع نشان دهند و چابکی داشته باشند یا نابود شوند.

هدف بسیاری از برنامه های مساعدتی ایناست که بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط را به سمتی سوق دهند تا به جای اتخاذ رویکرد عقب نشینی از بحران، استراتژی مقاومتی تر و پایدارتری را به کار گیرند. حتی بعضی ازبرنامه ها آنها را تشویق می کنند تا جهشی به سمت رویکرد داشته باشند که این در به ویژه شرکتهای کوچک پویا قابل مشاهده است.

شفافیت و اطلاعات دو عنصر حیاتی برای شرکتهای کوچک هستند تا بتوانند از منافع برنامه های مساعدتی دولت بهره ببرند. بنابراین، نگران کننده است که بیش از نیمی از شرکت کنندگان در تحقیق ITC، دسترسی به اطلاعات و منافع پکیج های حمایتی دولتی مربوط به کووید-19 را دشوار یا بسیار دشوار می دانستند.

**نقش کلیدی سازمانهای حمایت از مشاغل**

سازمان های حمایت از مشاغل، خدماتی را در راستای منافع شرکتها و با هدف ارتقاء رشدشان، به آنها ارائه می کنند. اتاق های بزرگانی، انجمن های صنوف، سازمان های توسعه تجارت و آژانس های توسعۀ سرمایه گذاری و تعاونی ها از این دست سازمان ها هستند. وقتی این سازمان ها با هم همکاری می کنند، فرصت رشدی برای شرکتها، مزیتی رقابتی برای کشور و زمینۀ تحقق اهداف اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی را ایجاد می کنند.

سازمان های حمایت از مشاغل می توانند برای کمک به شرکتها در مقابله با بحران، اطلاعات مربوط به کووید-19 را از نقطه نظر تجلری و احتمالا از طریق یک وبگاه تخصصی در اختیار آنها قرار دهند.

یک سازمان حمایت از مشاغل قادر است شرکتها را گرد هم آورد، فرصتهای تجاری را با یک پیشنهاد شغلی یا نیاز مشترک هماهنگ کند و تمایل به همکاری آنها به روشهایی ارزیابی کند که بی طرفانه و عادلانه باشند و به ملاحظات بازرگانی احترام بگذارند. مشاغل مشارکتی می توانند هزینه ها را از طریق تامین مشترک منابع کاهش دهند، صرفه جویی ناشی از تولید انبوه ایجاد کنند و با به اشتراک گذاری دانش و منابع به فرصت های جدیدی دست یابند.

سازمان های حمایتی مشاغل با بهره گیری از دانش تجاری، وزنۀ قدرت و اعتبار خود، مشاغل کوچک و خرد را معرفی می کنند و سیاستگذاران و سرمایه گذاران را از نیازهای این مشاغل مطلع می کنند. برای مثال، یک بانک و سازمان حمایتی مشاغل می توانند یک وام بانکی فوری با وثیقۀ کمتر را برای شرکتهای دارای سابقۀ همکاری با یک سازمان حمایتی مشاغل، فراهم کنند.

**آماده سازی برای موقعیت عادی جدید**

همزمان با پایان یافتن تدریجی قرنطینه در چین، اروپا و جاهای دیگر، صاحبان مشاغل و سیاستگذاران توجه خود را به دنیای پسا پاندمی متمرکز کرده اند. شرکت ها، سازمان های حمایتی مشاغل و دولت ها مجبورند که در ماه و سالهای پیش رو خود را با "موقعیت عادی جدید" وفق دهند.

**چهار ویژگی "موقعیت عادی جدید"**

اگر دنیا از فرصتهای ناشی از این بحران، برای رسیدگی به چالشهای اساسی اقتصاد جهانی استفاده کند، موقعیت عادی جدید همان وضعیتی خواهد بود که در آن انعطاف پذیری در برابر تغییر و ضربه های ناگهانی غیرقابل پیش بینی از اهمیت بالایی برخوردار است، امکانات ناشی از دیجیتالی شدن در آن وجود دارد، جامعیت و جهان شمولی در اولویت قرار دارد که در نهایت به رشد پایدار منجر می شود.

**انعطاف پذیر**

کشورها در روزهای اول ظهور این پاندمی و وقتی باه سرعت به تقویت شرکت های کوچک خود پرداختند، درس بسیار مهمی آموختند. روشن شد که تقویت انعطاف پذیری کسب و کار در زمان های خوب و مناسب باعث می شد که شرکتها بتوانند بحران ها را پشت سر بگذارند، احتمال ورشکستگی را کاهش دهند و وضعیت اقتصادی شان را بهبود بخشند.

ایجاد تنوع، ارتباط با سازمانهای حمایتی مشاغل و ساخت پشتوانه های مالی می تواند به افزایش انعطاف پذیری بنگاه های کوچک و متوسط(SMEs) کمک کند. انعطاف پذیری رابطه با خریداران و تامین کنندگان مشاغل کوچکی که در زنجیره تامین بین المللی فعال هستند، نیز بسیار اهمیت دارد.

**دیجیتال**

فناوریهای دیجیتالی قبل از فراگیری این پاندمی درحال شکوفایی بودند. در طول قرنطینه ها، همۀ بخشهای اقتصادهای دنیا به سمت دیجیتالی شدن تغییر مسیر داده بودند. دورکاری، یادگیری از زاه دور، کنفرانس از راه دور، خدمات سلامت آنلاین، تجارت اللکترونیک و پرداخت های آنلاین، حقیقتاً بسیاری از کشورهای دنیا را وادار کرد تا در نیمه اول سال 2020 تغییر مسیر دهند.

در ماه ها و سال های آینده، استفاده از امکانات دیجیتالی دیگر اختیاری نخواهد بود. از مصرف کنندگان، مشتریان، شرکای تجاری و کارگران نیز خود به خود انتظار خواهد رفت که به دنیای دیجیتال مسلط باشند. اما حرکت به سمت فناوری های دیجیتالی بایستی با مساعدت فناورانه، مهارت سازی و حمایت زیرساختی همراه باشد تا بتوان از مقرون به صرفه و منصفانه بودنش اطمینان حاصل کرد.

**جامع**

بنا به ماهیت هر بحران، کووید -19 هم عمدتاَ به کسانی که از نظر اقتصادی ضعیف هستند آسیب زده است، از جمله کارگران غیررسمی صنوف، مهاجرین و صاحبین شرکتهای کوچک.

فراگیری جهانی شدن پیش از این پاندمی هم دغدغه بود. اکنون، فرصت خاصی پیش آمده است تا نظم بین المللی را با همدیگر بازسازی کنیم، طوری که هیچکس عقب نماند. حصول اطمینان از اینکه مرحلۀ بازسازی به همه کمک کند تا از حمایت جمعی برای اقتصادهای باز[[9]](#footnote-9) برخوردار شوند، بسیار اهمیت دارد.

**پایدار**

در یک تحقیق کارشناسان صنعت بیمه در سال 2019، تغییرات آب و هوایی به عنوان بزرگترین ریسک تجارت شناخته شد. احتمال وقوع بالا و تاثیر شدید ریسک های مربوط به آب و هوا، باعث شده که این خطرات بالاترین رتبه را در گزارش ریسک های جهانی مجمع اقتصادی جهانی به خود اختصاص دهد.

هیچ دلیلی وجود ندارد که فکر کنیم ریسک های اقلیمی به محض پایان یافتن بحران سلامت، کاهش خواهد یافت. بنابراین، پایداری همواره در اقتصاد جهانی جدید مهم خواهد بود. ایجاد آمادگی و بازسازی در برابر الزامات بهداشتی کووید 19 و دوستی با محیط زیست، اقدامی عاقلانه است.

**حاکمیت تجاری برای "وضعیت عادی جدید"**

مشاغل کوچک در حال بازگشایی به سمت دنیایی هستند که در اثر این پاندمی تغییر شکل یافته است. آنها در خلاء فعالیت نمی کنند: بلکه در یک اکوسیستم تجاری فعالیت می کنند که چه در موقعیت عادی جدید غرق شده باشند چه شنا کنند، بر آنها تاثیر خواهد گذاشت. انعطاف پذیری این اکوسیستم، تا حد زیادی در تعیین آیندۀ جریانات تجاری و نقش شرکت های کوچک در تجارت بین الملل نقش دارد.

**حاکمیت زنجیرۀ تامین برای انعطاف پذیری**

با توجه به اهمیت زنجیره های تامین در تجارت بین الملل، انعطاف پذیری آنها برای آیندۀ تجارت بسیار اهمیت خواهد داشت. شرکت های بزرگ،اغلب نقش بسزایی در هدایت زنجیره های تامین، تصمیم گیری دربارۀ فعالیتهای تولیدی، برندینگ، منبع یابی و فروش ایفا می کنند.

در بسیاری از موارد در طول بحران، شرکت های پیشتاز در کشورهای در حال توسعه،بار ریسکهای موجود در زنجیره تامین را روی شانه های SME های آسیب پذیر انداختند. در نتیجه، این ضربه، باعث بروز بیکاری (از دست دادن شغل) و ورشکستگی دراین اقتصادها شد.

شرکت های بزرگ بایستی به منظور اطمینان از تقسیم عادلانه تر اعتبار مشترک، رویکرد خود را نسبت به همکاری و تقسیم هزینه ها با تامین کنندگان تغییر دهند. اعتماد متقابلی که درنتیجۀ این اتفاق ایجاد میشود، باعث تقویت به اشتراک گذاری اطلاعات و اقدام همگانی برای مقابله با چالش ها می شود. در حقیقت، این "سرمایۀ اجتماعی" در زنجیرۀ تامین می تواند برای انتقال اطلاعات و سرمایه در صورت لزوم و برای پاسخ به این بحران، بسیار مهم باشد.

**استانداردها و ضوابط برای موقعیت عادی جدید**

استانداردها و ضوابط جدید به شکل فزاینده ای بر تجارت فرا مرزی، از جمله سفر و گردشگری- حاکم خواهند شد. این استانداردها و ضوابط به دو دسته تقسیم می شوند.

دستۀ اول به شرکت ها کمک می کند تا بتوانند نیاز های بازار جدید را برآورده کنند که استانداردهای سیستم مدیریت کیفیت، مواد غذایی، ایمنی، سلامت و ایمنی شغلی، مسئولیت پذیری اجتماعی و همچنین استانداردهای محصولات خاص را در بر می گیرد.

دستۀ دوم مربوط به امنیت، انعطاف پذیری و مدیریت ریسک است که شامل مدیریت تداوم کسب و کار، مدیریت حوادث غیر مترقبه، مدیریت بحران و امنیت زنجیرۀ تامین می شود.

مراجع استانداردهای ملی باید بخش های خصوصی را به عنوان ابزاری برای ارائۀ راه حل، حمایت و مشاوره دربارۀ استانداردهای مربوطه برای مشاغل کوچک، کاملاَ مشارکت دهند. به علاوه، سازمان های بین المللی، طی همکاری با سازمان های حمایتی مشاغل، می توانند از نظر فنی به شرکتهای مربوط به خدمات آموزش و مشاوره کمک کنند تا این استانداردها را اجرا کنند.

و مهمتر از هر چیز اینکه، بایستی همکاری و هماهنگی بیشتری بین سازمان های بین المللی، سازمان های حمایتی مشاغل و نهادهای نظارتی وجود داشته باشد تا با هم افزایی تلاش هایشان، به مشاغل کوچک کمک کنند و از ایجاد فضای منصفانۀ تجارت اطمینان یابند.

**پیکره بندی چندجانبه گرایی**

امروزه بشریت هم با پاندمی کووید-19 مواجه است، هم با مشکلات تغییر نظرها در حوزه های فنی، زیست محیطی، تجاری و مالی. این چالش ها به حدی پیچیده، همه گیر و به هم پیوسته هستند که هیچ دولت و سازمان بین دولتی، قادر نخواهد بود آن را به تنهایی حل کند. دوران بهبودی پسا پاندمی فرصت خاصی را برای همکاری همگانی ایجاد می کند تا نظم جهانی به ویژه در حوزۀ تجارت بین الملل بازسازی شود. این می تواند برای سیستم تجاری چندجانبه، به معنای وجود مفاهیم جدید، حوزه های جدید کاری و مشارکت های جدید باشد.

با توجه به مشکلات تقاضا و عرضه که از طریق زنجیره های تامین آسیب دیده به همۀ کشورها راه پیدا می کند، تعطیلی کارخانجات در خارج از کشور، همۀ شرکتهای کوچک سراسر دنیا را تحت تاثیر قرار داد. زنجیره های تامین مقاوم و انعطاف پذیر قادرند دانش را انتقال دهند، ایجاد ثبات کنند و تحت شرایط موقعیت جدید چابکی ایجاد کنند. پیشنهاداتی دربارۀ روش های پیوند دادن فعالان زنجیرۀ تامین به سیستم تجارت چندجانبه وجود دارد که برای مثال می توان به ایجاد شورای زنجیرۀ تامین اشاره کرد. اجرای برخی از این پیشنهادات می توانند سیستم تجارت چندجانبه را تقویت کنند.

مباحث آینده در سطح چندجانبه، عمدتاَ بر نحوۀ فعالیت شبکه های لجستیکی تمرکز دارد. این موضوع، اکنون هم در بیانیه های وزارتی کشورهای عضو G20 در طول این پاندمی نیز انعکاس یافته است. قوانین تسهیل تجارت و امور گمرکی اصلاح خواهد شد تا نهادهای مرزی حتماَ اقدامات نظارتی ضروری را با توجه به استانداردها و ضوابط جدید و نیز حفظ آرامش گذرگاه های مرزی انجام دهند.

انجام اقدامات موردنیاز برای حمایت از اقتصاد واقعی[[10]](#footnote-10) در این بحران استثنایی، بودجۀ بسیاری از کشورها، به ویژه اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه را دچار مشکل کرده است. با توجه به اینکه ثبات سیستم مالی در خطر است، واکنش به این چالشها نیازمند همکاری بین المللی است. امور مالی جهانی تحت کنترل نظام تجارت چندجانبه نیست اما نظام مالی و اقتصاد واقعی ارتباط نزدیکی با هم دارند. نادیده گرفتن این ارتباطات درونی، سیستم تجارت چند جانبه را به خطر خواهد انداخت و پرداختن و رسیدگی به آنها، این سیستم را تقویت می کند.

در 75 سالگرد تاسیس سازمان ملل متحد و 25 امین سالگرد سازمان تجارت جهانی، وقت آن است تا فرایند همکاری بین المللی با رویکرد تلاش همگانی (تلاش کلیۀ صنوف و بخش های جامعه) آغاز شود تا بتوان با تهدید کووید 19 و دیگر تهدیدات آتی مقابله کرد. ایجاد اطمینان از وجود یک سیستم تجارت جهانی باز و قابل پیش بینی، از جمله اعمال اصلاحاتی که سازمان تجارت جهانی را قادر می سازد تا به واقعیتهای فعلی تجارت بین الملل بپردازد، نیز بخشی از این راه حل خواهد بود.

**قدردانی ها**

این گزارش به همت تیمی به رهبری ماریون جانسون تهیه شده است. تدوین گزارش به عهدۀ اولگا سولدر بود.آماده کردن این گزارش در مدت زمانی بسیار کوتاه نیازمند قدردانی از از تلاش های کلیۀاعضای سازمان و شرکایش است. اعضای تیم عبارت بودند از فلوریاینا بورینو، ماریا کانترو، سرجیو مارتینز کوتو، سارا موهان، سیلوین پریلات، دومبی اوچم، فاطمه سلیمی، سمید شارما، جولیا سیرمن، جولیا سپایز و یاسمیر ویردی. فلوریانا بورینو، والنتینو رولو، الگا سولدر، جولیا اسپایز و موریسیو تورس مسئولیت تهیۀ پروفایل کشورها، متد بنیادین و اطلاعات پیش زمینه را به عهده داشتند. این گزارش شامل مطالبی است که برای وب سایت ITC به نام پشتیبانی از مشاغل کوچک طی بحران کووید-19 توسط آندرس اروئه، آن چاپز، جیمز هوی، ماتیاز نپ، خمراج رامفول، رابرت اسکیدمور و خوان ژائو آماده شده است.

تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغلِ ITC، تودین شده توسط ولنتینو رولو، توسط فلوریانا بورینو، سرجیو مارتینز کوتو، کریستوف دوراند، فابیانا فونگ، الکساندرا گولوکو، اولگا خمولا، استفانیا کاساپا، سارا موهان، آیساتا بوباکار مومونی، آنتونینا پوپووا، اولگا سولدر و خوان ژائو، طراحی، ترجمه، اجرا و تحلیل شده است. این تحقیق از طریق پروژه های ITC منتشر شد (با تشکر از امان بسیسو، اریک بوکوت، سیلوی کوچین، دیوید کوردوبس، جیمز هوی، اولیویر مارتی، موندر میمونی، آن کاترین فیستر، چارلز رابرج، کارلا سولیس روییز، موریسیو تورس، ویکتوریا تومیستو،یاسمیر ویردی و خوان ژائو)، و سازمان های خارجی از جمله اتاق بازرگانی بنین، کمیتۀ تسهیل تجارت کلمبیا، انجمن دائمی اتاق های کنسولی افریقایی های فرانسوی زبان، اتاق بازرگانی و صنعت ملی کنیا و بسیاری از سازمان های دیگر که به همۀ تماس های ما پاسخ دادند و بدون اینکه ما بدانیم بااعضایشان تماس گرفتند. از این موضوع بسیار سپاسگزاریم. بیش از هر چیز، از اعتماد و وقتی که بیش از 4000 صاحبین مشاغل و مدیرانی بهما اختصاص دادند و تجربۀ کسب و کارشان از پاندمی و نیازهای پیش رویشان را با ما به اشتراک گذاشتند.

قدردانی ویژه از وامکله من، دبیرکل دبیرخانۀ منطقۀ تجاری آزاد قاره ای افریق برای تدوین بخش نگاه صاحبنظران.

از همۀ همکارانمان که بازبینی این گزارش را به عهده داشتند به ویژه آندرس اروئه، درک کارنگی،ایریس هاوسورث، گری لینچ، آشیش شاه و ماتئو ویلسون، تشکر می کنیم. از بخش اطلاعاتی مازار و تجار ITC که تحت رهبری موندر میمونی است برای ارائۀ آمار تجاری و داده های دستیابی به بازار و نیز برای کار بی وقفۀ آنها برای به روز رسانی مداوم پایگاه داده ای سپاسگزاریم و همچنین از مدیران پروژۀ ITC به جهت ارائۀ مطالعات موردی نیز سپاسگزاریم.

ناتالی دومیسن، سردبیری و مدیریت تولید رابه عهده داشت. ناتالی دومیسن، جنیفر فریدمن و جولی وولف گزارش را ویرایش کردند. پشتیبانی اداری و ویرایش نسخه ها به عهدۀ آن گریفین بود. تحقیقات تصویری توسط لورنا آریبات انجام شد. ارائۀ خدمات چاپ دیجیتال به عهدۀ سرج آدیگبو بود.

**مقدمه**

گزارش چشم انداز رقابت پذیری SME ها در سال 2020، زمانی چاپ می شود که دنیا با دقت در حال خروج از "قرنطینۀ کامل" است، قرنطینه ای که بیشتر اقتصادهای دنیا را به مدت 6 هفته یا بیشتر تعطیل کرد. به دلایلی معتقدیم که این تعطیلی همزمان فعالیت های اقتصادی و اجتماعی در پیشگیری از آنچه می توانست به بحران سلامت فاجعه بار جهانی تبدیل شود، موفق بوده است. اما این قرنطینه احتمالا عواقب اقتصادی بزرگی خواهد داشت که ارزیابی اش همواره دشوار خواهد بود.

احتمالاَ دهکدۀ جهانی دچار رکود خواهد شد. بنا بر آخرین پیش بینی های صندوق بین المللی پول، میزان تولید ناخالص داخلی جهانی، در سال 2020 تا 3 درصد کاهش خواهد داشت. بعضی از صنوف بیشتر آسیب دیده اند، صنعت سفر، هتل داری و تولید به ویژه ضربۀ شدیدی خورده اند. تمهیدات دولت برای جلوگیری از این آسیب ها، هزینه های خاص خودش را دارد و سطوح بدهی جهانی برای تامین پولی اقدامات محاسباتی و مالی افزایش یافته است. البته تاثیر بار این بدهی افزایش یافته بر بازار مالی جهانی مشخص و روشن نیست.

قرنطینۀ کامل از بسیاری جهات بی سابقه است. یک از ویژگیه های این وضعیت این است که مشاغل کوچک دنیا بیش از پیش به هم شبیه شده اند. این قرنطینه منجر به کاهش چشمگیر درآمد بسیاری از آنان شده است و نجات و دوامشان در معرض خطر است. با توجه به اینکه بسیاری از شغل ها در سراسر دنیا وابسته به سلامت بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط (SME) است، آیندۀ اقتصاد جهانی تا حد زیادی به نحوۀ مدیریت بحران این بنگاه ها و برون رفت از آن بستگی دارد.

این گزارشِ شاخصِ مرکز تجارت بین الملل- آژانس مشترک سازمان ملل متحد و سازمان تجارت جهانی- بر اثرات پاندمی کووید-19 تمرکز کرده است. هدف از تهیۀ این گزارش، ارائۀ به موقع مطالب و ایجاد رویکردی برای مخاطبین مرکز تجارت بین الملل در این برهۀ دشوار از زمان است.

بر اساس شواهد منحصر به فرد و جدید از داده های تجاری اخیر، تحلیل جزئی زنجیرۀ تامین و یک تحقیق جهانی تاثیر کووید بر مشاغل می توان گفت که این گزارش قصد دارد به درک این موضوع کمک کند که چطور SMEهای سراسر دنیا تحت تاثیر این بحران و اقدامات سیاسی قرار گرفته اند که بیشترین تاثیر را در حمایت از آنها داشته است. همچنین این گزارش مسیر برون رفت از این بحران را در قالب موقعیتی عادی و جدید ترسیم می کند که انعطاف پذیر و مقاوم، دیجیتال، فراگیر و باثبات است.

به دنبال مقدمه، در فصل 1، مستندات تاثیر پاندمی کووید-19 بر جریانات تجارت بین الملل ارائه شده است. این تجزیه و تحلیل، بر اساس جدیدترین داده ها از جمله آمار تجاری ماهیانۀ 54 کشور است. همچنین در این بخش، پیش بینی های جدید دربارۀ تاثیر اقتصادی قرنطینۀ چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده بر اقتصاد شرکای تجاری شان، آمده است.

زنجیره های تامین به واسطۀ پیامدهای چندگانۀ ناشی از قرنطینه بسیار تحت فشار قرار گرفته اند و از تمهیدات صادراتی و وارداتی موقت دولتها که با هدف ایجاد امکان دسترسی به کالاهای اساسی اتخاذ می شوند، آسیب دیده اند. فصل 2 این گزارش، با تکیه بر داده های بدست آمده از مرکز تجارت بین الملل ، کنفرانس تجارت و توسعۀ سازمان ملل و پورتال پایگاه دادۀ تجارت جهانی WTO، به ارزیابی این تمهیدات و اقدامات می پردازد.

بخش دوم فصل 2 به بررسی سوالی می پردازد که در حال حاضر مایۀ نگرانی سیاست گذاران بسیاری از اقتصادهای نوظهور است: آیا در بحران های سلامت آینده، زنجیره های تامین منطقه ای و ملی نقشی در تسهیل دستیابی به کالاهای اساسی خواهند داشت؟

فصل 3 به هدف اصلی این گزارش می پردازد: بنگاه های کوچک و متوسط (SMEs). این گزارش با استفاده از داده های حاصل از تحقیق انجام شده توسط مرکز تجارت بین الملل در ماه آوریل و مه 2020، به بررسی کانال هایی می پردازد که SME ها به واسطۀ آنها تحت تاثیر قرار گرفته اند و نیز مدت زمانی که این بنگاه ها می توانند تحت شرایط قرنطینه دوام بیاورند را ارزیابی می کند. این فصل، تفاوت های منطقه ای و صنفی، تفاوتهای جنسیتی و نیز ویژگیهای خاص مدیریت کسب و کارها توسط کارفرمایان جوان را مورد بررسی قرار می دهد.

در فصل 4 گزارش، نقش فعالان اقتصادی متعدد در کمک به SMEها در برون رفت از این بحران، تشریح می گردد. دولت های جهان در خط مقدم حمایت از مشاغل کوچک هستند. البته خود SMEها، نقش بسیار مهمی در دفاع از منافعشان دارند و فصل 4 به استراتژی های مقابله ای SMEهای سراسر دنیا می پردازد و تفاوت بین استراتژی های عقب نشینی، انعطاف پذیری و چابکی را به تفصیل بیان می کند. این فصل، نقش سازمان های حمایتی مشاغل را به عنوان میانجی بین سیاست گذاران و SMEها توصیف می کند.

در فصل 5، با نگاه به آینده و توصیف آنچه مرکز تجارت بین الملل آن را چهار ویژگی "وضعیت عادی جدید" می خواند، یعنی: انعطاف پذیری، دیجیتالی شدن، فراگیری و ثبات، گزارش به پایان می رسد. این فصل، مفاهیم ارائه شده در طرح برنامۀ 15 آیتمی مرکز تجارت جهانی را که در آوریل 2020 آغاز شد، بیشتر توضیح می دهد و سه طرح پیشنهادی جدید در بارۀ حاکمیت تجارت برای موقعیت عادی جدید را ارائه می کند که خطاب به شرکتهای پیشتاز زنجیرۀ تامین، فعالان عرصۀ تعیین استانداردها و قانون گذاری و سیاستگذارانی است که شکل دهندۀ سیستم تجارت چندجانبه هستند.

این گزارش، در عین برخورداری از دامنۀ جهانی، به طور ویژه به هر قاره و هر نوع کشوری (از جمله کشورهای کم توسعه یافته، کشورهای در حال توسعۀ محصور در خشکی، کشورهای کوچک جزیره ای در حال توسعه و کشورهای جنوب صحرای افریقا) پرداخته است. جدول برآوردهای خاص کشوری از 85 کشور که در ضمیمۀ گزارش آمده است، موید این موضوع است.

امسال به عنوان سال تعطیلی دنیا برای مقابله با پاندمی در خاطر انسان ها خواهد ماند، اما از طرفی سالی بود که سازمان ملل 75 امین سالگردش را جشن گرفت. تاریخچۀ آن نشان می دهد که در حوزه های تجاری و امور مالی مثل مسائل اجتماعی و سیاسی دیگر، همکاری بین المللی نقش بسیار مهمی در حل و فصل موفقیت آمیز این نوع بحران که جهان به آن دچار شده، ایفا کرده است. شاید بحران کووید-19 در سال 2020، آخرین شوکی نباشد که SMEهای سراسر دنیا در قرن بیست و یکم با آن مواجه شدند. هدف گزارش *چشم انداز 2020 رقابت پذیری SMEها* این است که مشاغل کوچک، سازمان های حمایتی مشاغل و سیاستگذاران ملی و بین المللی را به درک و ابزاری تجهیز کند که SMEها بتوانند فارغ از ماهیت یا اصلشان، با شوک ها و ضربه های آینده مقابله کنند.

**فصل 1**

**آشفتگی تجارت بین الملل**

دولتهای سراسر دنیا برای کاهش شیوع کرونا ویروس جدید، تمهیدات بازدارندۀ سختگیرانه ای اعمال کرده اند. این تمهیدات عبارتند از اعمال محدودیت و قرنطینه، ممنوعیت و محدودیت سفر، جلوگیری از تجمعات شلوغ و تعطیلی موقت مدارس و فعالیت های اقتصادی. با این وجود که این اقدامات با هدف حفاظت از سلامت عمومی در شرایط بحران انجام شده اند، اما مستقیم و غیر مستقیم چشم اندازهای اقتصادی را تحت تاثیر قرار داده اند.

این فصل به تحلیل تاثیر این پاندمی بر جریانات تجارت بین الملل می پردازد. شواهد، حاکی از این است که اختلال در زنجیره های تامین و تقاضای ملی، صادرات و واردات کشورهایی که در آنها قرنطینه حاکم بوده و نیز شرکای تجاری آنها را تحت تاثیر قرار داده است. تجزیه و تحلیل داده ها نشان می دهد که بعضی صنوف و بعضی مناطق آسیب جدی تری دیده اند.

**پاندمی، جریانات تجاری را مختل می کند**

پاندمی کووید-19 درست زمانی ظهور کرد که تجارت پیش از آن نیز دچار آشفتگی شده بود و تجارت جهانی در همه فصول 2019 نسبت به سال قبلش، کاهش یافته بود. این کاهش تا حدی مربوط به منازعات تجاری بود که از جمله می توان به جدال بین ایالات متحده و چین اشاره کرد.

**تجارت کالا در سال 2020 به شدت سقوط می کند.**

این کاهش، با ظهور این پاندمی به شدت سرعت گرفت که باعث شد میزان صادرات از چین در چند ماه آغازین سال 2020 با شیب تندی سقوط کند. بر اساس داده های ماهانه، صادرات چین به کشورهای معین در ماه فوریۀ 2020 تا 21 درصد نسبت به فوریۀ 2019 کمتر بود. در نتیجه، میزان صادرات چین از بعد از آگوست 2009 و در طول بحران مالی سال 2008، به پایینترین حد خود رسید. در مارچ 2020، وضعیت صادرات این کشور کمی بهبود یافت، اما همانطور که تصویر 1 نشان می دهد، آنها همواره 10 درصد پایینتر از سطح مارچ 2019 قرار داشتند.

از آنجا که پاندمی کووید-19 بعد از چین وارد کشورها و منطقه های دیگر شد، داده های ماهانه موجود در زمان انتشار این گزارش تنها به آغاز کاهش صادرات آنها اشاره می کند. میزان صادرات ماه مارچ از کشورهای اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده، نسبت به سال قبل به ترتیب تا 8 و 7 درصد کاهش داشت. صادرات کشورهای دیگر در همان ماه تا 4 درصد کمتر شد. از آنجا که بسیاری از کشورها در اواخر ماه مارس یا آوریل 2020 وارد قرنطینه شدند، تاثیر دقیق این بحران در ماه های بعدی ملموس تر است.

**تاثیر شدید روی صنعت نساجی و خودرو**

برخی از کشورهای اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده، در طول ماه مارچ 2020، قرنطینه را اجرا کردند در حالی که اکثر مناطق چین تا اواخر ماه مارچ هنوز به کسب و کار باز نگشته بودند. داده های منطقه ای از چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده، که به G3 معروفند، گویای این است که پاندمی و اقدامات انجام شده برای کاهش شیوع آن، بیش از همه تجارتِ محصولات پوست و چرم، کفش، خودرو و پوشاک را تحت تاثیر قرار داده است، یعنی کاهش 20 درصدی یا بیشتر در صادرات چنین کالاهایی.

**به خطر افتادن صنعت گردشگری و سفر**

بحران پاندمی، علاوه بر کاهش تجارت کالا به بخش خدمات نیز به شدت آسیب زده است که سفر و گردشگری در میان آسیب دیده ترین بخش ها هستند. طی دوران شروع پاندمی تا 7 مه 2020، 113 کشور سفرهای جهانی را ممنوع کردند.

بر اساس برآورد سازمان جهانی گردشگری، حضور گردشگران بین المللی در کشورها در سال 2020 نسبت به سال قبل احتمالا بین 60 تا 80 درصد کاهش می یافت- کاهشی 15 تا 20 برابر بزرگتر از بحران مالی جهانی سال 2008. مجمع جهانی سفر و گردشگری پیش بینی می کند که 100.8 میلیون شغل در این صنعت در خطر است، که بیش از نیمی از این تعداد در آسیاست. (تصویر 3)

سفر و گردشگری در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، دو صنعت کلیدی به شمار می آیند و حضور توریست در این کشورها باعث ایجاد ارائۀ عظیم خدمات می شود. 9 کشور از هر 10 کشوری که بیشترین وابستگی را به ارائۀ خدمات توریسم دارند، کشورهای کوچک جزیره ای در حال توسعه هستند. در 6 کشور سواحل کارائیب، ارائۀ خدمات توریسم، بین یک چهارم تا نیمی از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می دهد- آنتیگوآ و باربودا (50درصد)، گرنادا (48درصد) سنت لوسیا (47درصد)، سنت کیت و نویس (36درصد) سن ونسان و گرنادینز (29 درصد) و بلیز(26 درصد). (تصویر 4)

**نمودار 1- کاهش 21 درصدی صادرات چین در فوریۀ 2020 نسبت به سال قبل**

**نمودار 2- کاهش 9 درصدی صادرات به واسطۀ قرنطینۀ چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده**

نکته: تغییر درصد در صادرات ماهیانۀ اتحادیۀ اروپا، ایالات متحده و چین در مارچ 2020، در مقایسه با مارچ 2019. داده های بعضی از کشورهای اتحادیۀ اروپا از بعضی از کشورهای شریک انتخاب شده است. نقطه های قرمز: کاهش پایین تر از میانگین صادرات. زرد: کاهش بالاتر از میانگین صادرات. سبز: بخش های دارای افزایش صادرات.

منبع:ITC

**نمودار 3- پیش بینی آسیا برای بیشترین بیکاری در سفر و گردشگری**

منبع: شورای جهانی سفر و گردشگری

**تصویر 4: ممنوعیت های مسافرتی در بیش از 100 کشور صنعت گردشگری را تهیدی می کند.**

نکته: درصدها (و رنگهای نقطه ها( نشان دهندۀ ارائۀ خدمات مسافرتی بر اساس نرخ GDP. داده ای تجارت و GDP از سال 2018. قسمت هتای زرد رنگ نشان دهندۀ اعمال محدودیت مسافرتی از 7 مه 2020 است در صورتی که قسمت های سبز اینگونه نیست. رنگ کشورهایی که اطلاعاتی از آنها در دست نیست، طوسی است. نرم افزار طراحی این نقشه ها، تعاریف اتحادیۀ اروپا از مرزهای بین المللی را به کار نمی گیرد.

منبع: ITC، بانک جهانی و نیویورک تایمز.

در آسیا، جزائر سار ماکائو و مالدیو با ارائۀ خدمات گردشگری و سفر به ترتیب برابر با 73 درصد و 56 درصد تولید ناخالص داخلی، به شدت در معرض رکود صنعت گردشگری هستند. در آفریقا، مجمع الجزایر سیشل با توجه به برخورداری از نرخ 35 درصدی تولید ناخالص داخلی، در معرض خطر است. از تاریخ 7 مه 2020، سه مورد از 10 کشور وابسته به خدمات سفر، ممنوعیت های سفر خاص خودشان را اعمال کرده اند.

**افزایش قیمت دلار، به تجارت آسیب می زند.**

بالا رفتن ارزش دلار امریکا باعث کاهش حجم تجارت شده است، زیرا صادرکنندگان غیر امریکایی مجبورند بهای بیشتری را برای دلاری که با آن خرید می کنند، بپردازند. پیش بینی می شود که استفاده از دلار به عنوان ارز رایج و شناخته شده برای واردات، 4.7 برابر بیشتر از سهم امریکا از واردات جهان و 1.3 برابر بزرگتر از سهم صادرات اوست.

یکی از پیامدهای حاکمیت دلار این است که وقتی ارزش دلار امریکا از دیگر ارزهای دنیا پیشی می گیرد، حجم معاملات کشورهای دیگر کاهش می یابد. شواهد حاکی از این است که افزایش 1 درصدی ارزش دلار منجر به سقوط 0.6 درصدی میزان تجارت در بقیۀ کشورهای دنیا طی یک سال می شود. براساس یک محاسبۀ معاملاتی، ارزش دلار در فوریه و آوریل سال 2020،تا 9.5 درصد نسبت به اقتصادهای نوظهور، ارزش یافت (تصویر 5).

این عامل می توانست جریان معاملات هر کشوری به جز ایالات متحده را در سال 2020 کاهش دهد و امکان دسترسی به دلار را برای SME های معاملاتی پایین بیاورد.

**مطالعۀ موردی: پاسخ کووید-19 مرکز تجارت بین الملل (ITC)**

**تور لیدرهای جوان گامبیایی اولین مسئولین آگاهی و جلوگیری از کووید-19**

*بر اساس نتایج پروژۀ تقویت جوانان، تورلیدرهای جوان در گامبیا در اطمینان از ایمنی و سلامت نقش دارند.*

اثرات پاندمی جهانی کروناویروس در گامبیا هم مثل جاهای دیگر دنیا، قابل مشاهده است. صنعت رو به رشد گردشگری در این کشور، به دلیل ممنوعیتهای سفر، تعلیق پروازها، قرنطینه ها و تمهیدات فاصله گذاری اجتماعی آسیب دیده است.

تور لیدرهای جوان با هدف حفاظت از جوامع خود و مقاوم سازی صنعت آسیب پذیری گردشگری در برابر آسیب های بیشتر، وارد عمل شده اند. ITC در گامبیا، از ابتکارات جامعه محور گردشگری لیدرهای جوان استفاده می کند و آنها را با اعطای منابع و تامین مالی بسیج کرد تا یک کمپین آگاهی را در سرتاسر منطقۀ روستایی جانجانبوره راه اندازی کنند و این آغازگر اولین اقدام اساسی به سمت پیشگیری از بیماری محسوب می شد.

**نمودار 5: افزایش ارزش دلار نسبت به ارزهای دیگر دنیا در اوایل 2020**

نکته: شاخص تجارت دلاری ماهانه بر اسا تجارت کالا و خدمات. ژانویۀ2006= 100، بدون تطابق فصلی. داده های ماهیانه از ژانویۀ 2006 تا آوریل 2020.

منبع: داده های اقتصادی فدرال رزرو، بدست آمده در 10 مه 2020.

**زنجیره های تامین، اثرات این تعطیلی ها را به سراسر دنیا منتقل می کنند.**

چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده، هم از بزرگترین صادرکنندگان دنیا به شمار می آیند و هم در زنجیره های تامین دنیا، نقش بسزایی دارند. که این موضوع آنها را به وارد کنندگان اصلی مواد اولیه، قطعات و اجزاء سازنده تبدیل کرده است. در نتیجه، قرنطینه در کشورهای G3، علاوه بر اثرگذاری بر خود آن کشور، بر تجارت شرکای اقتصادی این کشورها و حتی کشورهایی که با چین، اتحادیه اروپا و ایالات متحده رابطۀ تجاری مستقیم ندارند، اثر می گذارد. پیچیدگی زنجیره های تامین دنیا یعنی قرنطینه در یک اقتصاد می تواند پیامدهای گسترده و عظیمی برای سراسر دنیا داشته باشد (تصویر 6).

سه قطب تجاری مهم زنجیرۀ تامین (چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده) 63 درصد از واردات زنجیرۀ تامین دنیا و 65 درصد از صادرات زنجیرۀ تامین را به عهده دارند (تصویر 7). ITC، پیش بینی کرده است که چطور اعمال قرنطینه در این سه قطب، با فرض تعطیلی کامل دو ماهۀ کارخانجات تولیدی، بر دیگر کشورهای جهان تاثیر می گذارد و نیز ارزش دلار را در دوران اختلال زنجیرۀ تامین محاسبه کرده است (برای جزئیات بیشتر،جدول ضمیمۀ فنی را ببینید). با این که این ارزیابی تنها مربوط به 12 درصد از کل تجارت صنعتی است، اما نشانۀ خوبی برای اثبات وابستگی توسعه اقتصادی یک کشور به تصمیم گیری های کشوری دیگر است.

تصویر 7، با ارائۀ نمایی از برآوردهای ITC، نشان می دهد که کشورهای G3، به واسطۀ ارتباطات درونی و وابستگی به یکدیگر، در میان آن دسته از گردانندگان زنجیرۀ تامین قرار دارند که بیش از همه تحت تاثیر کووید 19 و اقدامات پیشگیرانۀ آن قرار گرفته اند.

**تاثیر شدید قرنطینۀ کشورهای اتحادیۀ اروپا**

انتظار می رود به واسطۀ تعطیلی زنجیره تامین کشورهای G3، کاهش معاملات بین الملل در حوزۀ واردات مواد تولیدی به 126.3 میلیارد دلار برسد. تعطیلی کارخانجات در اتحادیۀ اروپا، بیشترین عواقب را برای صادرات زنجیرۀ تامین کشورهای دیگر در پی خواهد داشت. اتحادیۀ اروپا (EU)، به شدت به زنجیره های تامین دنیا پیوند خورده و نیز بزرگترین وارد کننده مواد صنعتی در دنیاست که چین بزرگترین صادرکننده آن است. همچنین اتحادیۀ اروپا، بزرگترین بازار برای سه منطقه از 5 منطقۀ جغرافیایی دنیا محسوب می شود. بزرگترین وارد کنندۀ وارد کنندۀ مواد صنعتی از افریقا و آسیا به شمار می رود و تقریباَ به اندازه ایالات متحده از کشورهای آمریکای لاتین هم مواد صنعتی می خرد.

بر اساس برآورد ITC، واردات اتحادیۀ اروپا در سال 2020 تا 147.1 میلیارد دلار کاهش می یابد. از این میزان، 101 میلیارد دلار از معاملات داخلی اتحادیۀ اروپا و 46.1 میلیارد دلار به واردات از مناطق دیگر مربوط بوده است. در مورد چین و ایالات متحده هم همینطور است، به طوری که انتظار می رود تعطیلی مشاغل، واردات مواد صنعتی را در چین تا 41.9 میلیارد دلار و در ایالات متحده تا 38.2 میلیارد دلار کاهش دهد (جدول 1). مجموع میزان کاهش به 126.3 میلیارد دلار می رسد که برابر است با 2.1 درصد از کل واردات صنعتی سه عضو G3.

**تصویر 6- کووید-19، زنجیرۀ تامین بین المللی را مختل می کند**

نوشتۀ اول درون تصویر: یک زنجیرۀ تامین جهانی، فرایند تولید را بین همۀکشورها تقسیم می کند.

شرکت هایی که درفعالیت خاصی تخصص دارند و کل محصول را تولید نمی کنند.

نوشتۀ دوم درون تصویر: تعطیلی کارخانجات به واسطۀکرونا، باعث واکنش زنجیره شده و بر تجارت کشورهای دیگر و حتی امکانات تولیدی و عملیاتی آنها تاثیر می گذاردو مرزها برای تجارت باز می شوند.

منبع: برگرفته از گزارش توسعۀ جهانی 2020 و بانک جهانی.

**تصویر7: پیش بینی رکود در صادرات نهاده های تولیدی برای زنجیره های تامین**

نکته: رنگهای مختلف نشان دهندۀ صادرات زنجیرۀ تامین در میزان صادرات کل یک کشور است. ارقام، نشاندهندۀ زیان پیش بینی شدۀ صادرات تولیدی در 2020. دادۀ مربوط به اروپا، تجارت داخلی اروپا را در برنمی گیرد. نرم افزار طراحی این نقشه ها، تعاریف اتحادیۀ اروپا از مرزهای بین المللی را به کار نمی گیرد.

صادرات صنعتی کشورهای قارۀ امریکا، 24.5 میلیارد دلار کمتر است که عامل این امر عمدتاَ تعطیلی کارخانجات ایالات متحده و اتحادیۀ اروپا به علت کروناست. ارتباط و مواجهۀ کشورهای امریکایی با اتحادیۀ اروپا معمولاَ باعث ایجاد جریانات معاملاتی قابل توجه بین ایالات متحده و اتحادیۀ اروپا می شود که این معاملات حدود 80 درصد از ضرر 8.7 میلیارد دلاری پیش بینی شدۀ قارۀ امریکا در تجارت با اروپا را تشکیل می دهد.

انتظار می رود صادرات مواد اولیۀ صنعتی در آسیا تا 71.4 میلیارد دلار کاهش یابد که بیشتر این ضرر ناشی از قرنطینه در چین و اتحادیۀ اروپاست. حدود 50 درصد از ارتباط آسیا با اتحادیۀ اروپا مربوط به رابطۀ تجاری بین چین و اتحادیۀ اروپاست. ارتباط کشورهای آسیایی با چین حول محور زنجیره های تامین الکترونیکی می چرخد (مالزی، فیلیپین و تایلند). ضمن اینکه، کشور هند عمدتاَ به واسطۀ قطعات اتوموبیل با اتحادیۀ اروپا ارتباط تجاری دارد.

اروپا به شدت تحت تاثیر تعطیلی کارخانجات در چین و ایالات متحده قرار گرفت که این امر عمدتاَ نشان دهندۀ ارتباطات مستقیم بین قطب های G3 است، چرا که بیش از 90 درصد 10.8 میلیارد دلار و 9.3 میلیارد دلار خسارت در صادرات مواد اولیۀ صنعتی (جدول 1) به تجارت اتحادیۀ اروپا، چین و ایالات متحده مربوط است.

کشورهایی که عضو اتحادیۀ اروپا نیستند، عمدتاَ به بازار اتحادیۀ اروپا وابسته اند و ازاین رو قرنطینۀ کشورهای اتحادیه به شدت آنها را تحت تاثیر قرار میدهد، که انتظار می رود این تاثیر برابر با 6.6 میلیارد ضرر در صادرات مواد اولیۀ صنعتی باشد. پیش بینی می شود صادرکنندگان دراقیانوسیه، به دلیل ارتباط تجاری بیشتر با چین، 793 میلیون دلار در صادرات مواد اولیۀ صنعتی ضرر کنند (جدول 1).

صادرکنندگان افریقایی، نیز به واسطۀ تعطیلی کارخانجات اعضای G3، بیش از 2.4 میلیارد دلار در صادرات زنجیرۀ تامین مواد صنعتی ضرر می کنند. بیش از 70 درصد این کاهش درآمد، به علت اختلال موقت در پیوندهای زنجیره تامین با اتحادیۀ اروپاست. به نظر می رسد تنها چند خط تولید و چند کشور گردانندگان این کاهش در صادرات باشند. برای مثال، بر اساس برآوردها، ضرر مراکش در صادرات قطعات سیم کشی خودرو به اتحادیۀ اروپا به حدود 300 میلیون دلار می رسد که این میزان برابر است با 15 تا 20 درصد از ضرر افریقا در صادرات به اتحادیۀ اروپا.

کشورهای افریقای شمالی نیز تحت تاثیر اختلال زنجیره های تامین پارچه قرار گرفته اند که صادرکننگان شمال افریقا را به اروپا پیوند می دهند.

بسیاری از کشورهای افریقایی دیگر نیز بخاطر صادرات مواد اولیه به چین تحت تاثیر قرار می گیرند، موادی مثل مس برای بنین، جزیرۀ موری تیوس در شرق ماداگاسکار، نامیبیا و زامبیا و پنبه برای بورکینافاسو. ضمن اینکه این کاهش می تواند برای هر یک از این کشورها قابل توجه باشد اما ارقام پیش بینی شده برای هر کشور و خط تولید، آنقدر زیاد نیست که در میانگین های منطقه ای قرار گیرد.

قرنطینه در چین بیش از همه کشورهای کوچک جزیره ای در حال توسعه(SIDS) را تحت تاثیر قرار داده است (2.7 درصد). بر اساس براوردها، برای کشورهای درحال توسعۀ محصور در خشکی(LLDCs)، بیشترین کاهش در صادرات دلاری با اتحادیۀ اروپا خواهد بود، اما انتظار می رود اختلال مشارکت زنجیره های تامین با ایالات متحده، چشمگیرتر باشد (پیش بینی می شود که 3.2 درصد از صادرات کشورهای LLDC به ایالات متحده، به واسطۀ تعطیلی کارخانجات این کشور از بین برود.)

**جدول 1: اختلال در زنجیرۀ تامین باعث سقوط تجارت می شود.**

نکته: داده های اتحادیۀ اروپا شامل EU27 و بریتانیاست. داده های اروپا، تجارت درون اروپا را در بر نمی گیرد. میزان تجارت نشان دهندۀ زیان پیش بینی شدۀ تجارت نهادهها با G3 در سال 2020 است. درصدها نشان دهندۀ سهم زیان پیش بینی شده کل تجارت کشورهای G3 در سال 2020 با کل دنیاست که در سال 2019 اندازه گیری شده است. رنگهای تیره تر نسان دهندۀ زیان بیشتر هستند. نمودار اختلالل زنجیرۀ تامین بر اساس زیان واردات مواد اولیه به G3 با فرض دو ماه تعطیلی کارخانجات G3 و در نظر گرفتن تاثیر مستقیم.

**منبع:** ابزار تحلیل بازار ITC برای آمار تجارت

به طور کلی، این براوردها نشان می دهد که قرنطینه در چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده، بیشترین تاثیر را روی دو اقتصاد دیگر G3 دارد. بنا به یافته هایی که در بخش بعد آمده است، اثرات قرنطینه بر اقتصاد کشورهای دیگر هم قابل توجه است اما در بسیاری از موارد این اثرات مربوط به زنجیره های تامین به خصوصی است.

**بخش های تولیدی در معرض شکست**

بر اساس وضعیت کشورهایی که در ابتدا به شدت از کووید-19 آسیب دیدند، از جمله چین، ژاپن، کره جنوبی، فرانسه، ایتالیا و آلمان، محققان پیش بینی کرده اند که اختلال تامین ناشی از کرونا، بیش از هر چیز گریبان گیر صنعت خودرو، پوشاک و کفش، محصولات کامپیوتری و الکترونیکی و قطعات فیبرنوری شده است. یافته های ITC، این امکان را ایجاد می کند تا بفهمیم کدام منطقه، کشور یا بخش اقتصادی به واسطۀ پیوندشان با زنجیرۀ تامین جهانی بیشتر تحت تاثیر توقف تولید کالاهای مربوط به کرونا قرار گرفته اند.

اختلال زنجیرۀ تامین عمدتا بر تجهیزات ماشینی، لاستیک و پلاستیک، شیمیایی و الکترونیکی اثر می گذارد (تصویر 8). با توجه به کاهش به ترتیب، 44 ، 29، 23 و 23 میلیارد دلاری صادرات مواد اولیۀ صنعتی در این قسمتها، این احتمال وجود دارد که این بخش ها بزرگترین کاهش صادرات جهانی را تجربه کنند. به عنوان درصدی از کل ارزش صادرات جهانی هر بخش جداگانه، فلزات آهنی، محصولات معدنی و مروارید و سنگهای نیمه قیمتی، از جمله بخش هایی هستند که بیش از همه تحت تاثیر اختلالات زنجیره تامین قرار گرفته اند و کاهش صادراتشان به کشورهای G3 از 7 درصد فراتر رفته است.

کشورهای اروپایی که عضو اتحادیۀ اروپا نیستند، به شدت تحت تاثیر شوک های زنجیرۀ تامین قرار می گیرند زیرا آنها هستند که مواد اولیۀ صنعتی را برای کشورهای عضو اتحادیۀ اروپا تامین می کنند. صنعت پلاستیک و فلزات آهنی از جمله بخش هایی هستند که بیشترین آسیب را در این حوزه متحمل می شوند. آسیب های بخش تجهیزات الکترونیکی و ماشینی هم به اندازۀ آسیب دیده ترین اصناف اروپاست. آسیا، بخش قابل توجهی از زنجیره های تامین بین المللی است که سراسر دنیا را به چین متصل می کند، به ویژه در تامین مواد اولیۀ تولید تجهیزات کامپیوتری، الکترونیکی، دارویی و حمل و نقل.

مقیاس اختلال معاملات دلاری برای قارۀ امریکا، از جمله ایالت متحده، کمتر از آسیا و اروپاست. با این حال، کاهش سهم کل صادرات برای بخش هایی که بیشتر تحت تاثیر اختلالات زنجیرۀ تامین قرار گرفته اند، مشابه است زیرا منشا اختلالات اصلی تامین برای کانادا و امریکای لاتین، ایالات متحده است در حالی که اختلالات ایالات متحده از اتحادیۀ اروپا نشات می گیرد. تجزیه و تحلیل انجام شده حاکی از این است که تجارت زنجیرۀ تامین از ایالات متحده به چین تنها یک چهارم معاملات زنجیرۀ تامین از چین به ایالات متحده است که این نشان دهندۀ الگوی دوجانبۀ تجارت است.

آسیا و اقیانوسیه، عمدتاَ در معرض اختلالات زنجیرۀ تامین فلزات و مواد اولیۀ ماشین آلات هستند. تعطیلی کارخانجات فرآوری در اروپا، به شدت به آفریقا ضربه می زند اما اقیانوسیه به چین وابسته است. به نظر می رسد که فقط بخش فلزات در هر دو منطقه به دلیل تعطیلی چین به یک اندازه آسیب می بینند (حدود 150 میلیون دلار)، اگرچه این کاهش به عنوان درصدی از کل میزان صادرات این بخش در اقیانوسیه، چشمگیر تر است (5 درصد در مقایسه با 2 درصد).

صادرات تجهیزات الکترونیکی از کشورهای جزیره ای کوچک در حال توسعه، بیش از همه از اختلالات ناشی از کووید-19 زنجیرۀ تامین آسیب دیده اند اگرچه که صنایع شیمیایی، لاستیک و پلاستیک نیز به شدت تحت تاثیر قرار گرفته اند. با این وجود که تمهیدات پیشگیرانۀ کووید-19 در اروپا روی همۀ این صنایع تاثیر گذاشته است، اما بخش لاستیک و پلاستیک آسیب شدیدتری خورده اند، طوری که می توان گفت این بخش نسبت به وسعتش، بزرگترین کاهش صادرات را داشته است.

بر اساس محاسبات ITC، میزان تاثیر اختلالات زنجیرۀ تامین به کشورهای درحال توسعۀ محصور در خشکی و کم توسعه یافته، تنها یک سوم اثرات آن بر کشورهای کوچک جزیره ایست. صادرات فلزات در کشورهای LDC[[11]](#footnote-11) و LLDC[[12]](#footnote-12)، تحت تاثیر اختلال در زنجیره های تولید بین المللی قرار گرفته است اما بخش های صنعتی مهم دیگر هم تحت تاثیر قرار خواهند گرفت. در کشورهای LDC، اختلالات عمدتاَ بر صنعت پوشاک اثر گذاشته است در حالیکه در کشورهای LLDC، صادرات مواد اولیۀ ماشین آلات دچار آسیب این شوک ها می شود. صادرات کشورهای LDC در مقایسه با LLDC، بیشتر وابسته به چین است تا اتحادیۀ اروپا.

**نمودار 8: درصد کاهش ها در صادرات تولیدی به اتحادیۀ اروپا، چین و ایالات متحده**

نکته: داده های اتحادیۀ اروپا شامل EU27 و بریتانیاست. داده های اروپا، تجارت درون اروپا را در بر نمی گیرد. میزان تجارت نشان دهندۀ زیان پیش بینی شدۀ تجارت نهاده ها با G3 در سال 2020 است. درصدها نشان دهندۀ سهم زیان پیش بینی شده برای تجارت منطقه در آن صنف است. نمودار اختلالل زنجیرۀ تامین بر اساس زیان واردات مواد اولیه به G3 با فرض دو ماه تعطیلی کارخانجات G3 و در نظر گرفتن تاثیر مستقیم.

**منبع:** ابزار تحلیل بازار ITC برای آمار تجارت

**فصل 2**

**تست های استرس و سرآغازهای جدید برای زنجیره های تامین**

**اطمینان از دستیابی به کالاهای اساسی**

کووید-19 برای همۀ دولت های دنیا این چالش را ایجاد کرده است تا کالاهای اساسی مثل غذا و تجهیزات پزشکی را به جاهایی ارسال کنند که برای مقابله با بحران سلامت به شدت به آن ها نیاز دارند. تقاضای زیاد برای محصولات بهداشتی معین، اختلالات زنجیرۀ تامین و محدودیتهای حمل و نقل و لجستیکی این موضوع را دشوار کرده است. بسیاری از دولتها با نگرانی از اینکه مردمشان قادر به دستیابی به محصولات مورد نیاز مقابله با این بحران نباشند، تمهیدات تجاری جدیدی را برای این اقلام اعمال کرده اند.

بسیاری از اقدامات موقت در مقابله با این پاندمی، باعث محدودیت تبادلات کالا و خدمات گردید. در واقع، از اوایل ماه مه 2020، ممنوعیت های صادراتی و سایر محدودیت ها، 73 درصد از معاملات کالاهای مربوط به این ویروس را تحت تاثیر قرار داد. با این وجود، 46 درصد از این تمهیدات جدید با هدف رفع محدودیت معاملات بوده است، به ویژه تسهیل شرایط واردات برای اقلام ضروری موردنیاز برای مقابله با پاندمی.

بنا به تصویر 9، شمار کشورهایی که تمهیدات تجاری جدیدی اعمال کردند در ماه مارچ بالا رفت. در 3 فوریه، ایران و قرقیزستان جزء اولین کشورهایی بودند که تمهیدات صادراتی اعمال کردند. تا اوایل ماه آوریل، 87 کشور دیگر هم همین کار را انجام دادند. تمهیدات وارداتی هم روند مشابهی داشت.

با وجود 93 کشور و 105 کشور که از 6 مه به ترتیب اقدامات صادراتی و وارداتی انجام داده اند، شمار کشورهایی که تمهیدات این چنینی اتخاذ کردند از اوایل آوریل تقریبا ثابت مانده است.

در حالیکه همۀ این اقدامات موقتی است، اما امکان دارد کشورها تمهیدات مضاعفی را اعمال کنند که در میان مدت و بلند مدت بر تجارت تاثیر گذارد. این اتفاق پس از بحران مالی 2008 رخ داد (برای مثال، تخصیص یارانه برای راه اندازی مجدد فعالیت اقتصادی)

**نمودار 8: افزایش تعداد اعمال کنندۀ تمهیدات تجاری در مارچ 2020**

منبع: ITC

نمودار 10: کشورهایی که صادرات کالاهای مربوط به کووید-19 را محدود می کنند.

محدودیت های صادراتی شمار کشورهای هرمنطقه بر اساس

قرمز: محدودیت/ممنوعیت صادرات محدودیتهای صادراتی، نوع یا محصول

نارنجی: محدودیت/ممنوعیت صادرات- نسبی آبی: مواد غذایی

طوسی: بدون محدودیت سورمه ای: پزشکی

نکته: داده ها از تاریخ 6 مه 2020.

منبع: ITC

**تمهیدات صادراتی موقت**

بسیاری از اقداماتی که امروزه در حال انجام است، صادرات محصولات پزشکی و تا حدی مواد غذایی را ممنوع یا محدود می کنند. میزان و نوع این محدودیت ها در هر منطقه متفاوت است.

تنها تعداد کمی از کشورهای افریقایی، صادرات کالاهای مربوط به کووید-19 را به علت عدم توانایی در تولید آنها محدود می کنند. آفریقا کمتر از 0.5 درصد از صادرات و 2.6 درصد از واردات این محصولات را به خود اختصاص داده است که این موضوع نشان می دهد که واردات منطقه ای تا بیش از 5 برابر از واردات بیشتر است.

بیش از 84 کشور از محدود کنندگان صادرات محصولات پزشکی، اروپایی (37) و آسیایی (26) هستند. با توجه به اینکه 55 مورد از محدودیت ها دربارۀ ماسک های پارچه ای و 48 مورد در رابطه با ماسک های فیلتردار است، می توان گفت که این محدودیت ها عمدتاَ در مورد ماسک ها هستند. این تمهیدات، به ترتیب 90 درصد و 76 درصد از تجارت جهانی این دو محصول را تحت تاثیر قرار می دهد.

محدودیت های صادرات مواد غذایی اکثراَ در آسیای جنوب شرقی در مورد برنج، در اروپای شرقی و آسیای مرکزی برای گندم و گندم سیاه و در آمریکای لاتین برای حبوبات است.

**کادر 1: افزایش قیمت برنج، گرسنگی مهلک و سوء تغذیه**

تمهیدات تجاری در راستای محدودیت های تولید و حمل ونقل، قیمت برنج را افزایش داده است. 14 کشور، ممنوعیت های وارداتی یا سهمیه بندی را در مورد برنج اعمال کرده اند که از جمله می توان به سه صادرکنندۀ خالص برنج اشاره کرد- ویتنام، میانمار و کامبودیا – که رویهمرفته 12.8 از کل صادرات غلات جهان را تشکیل می دهد.

هندوستان بزرگترین صادر کنندۀ برنج محسوب می شود که یک سوم صادرات برنج دنیا را به عهده دارد. با این حال که دولت هند صادرات برنج را ممنوع نکرده است اما تاجران برنج هندی، امضای قراردادهای جدید صادرات را به دلیل قرنطینۀ سراسری متوقف کرده اند.

بر اساس گفته های چندین صادرکنندۀ بزرگ، قیمت های برنج در ماه مارچ و دو هفتۀ اول آوریل تقریباَ 20 درصد افزایش داشته است. این قیمت ها در نیمۀ دوم آوریل و ماه مه تثبیت شدند (حتی در تایلند کاهش هم داشت).

افزایش قیمت کالاها می توانست به قشر آسیب پذیر جامعه به شدت صدمه وارد کند. در حالی که 90 درصد کشورها، صادرکنندۀ برنج محسوب نمی شوند اما برخی برای تغذیۀ جمعیت کشور وابستگی بیش از بقیه به واردات این کالاها وابسته اند.

کشورهای کم توسعه یافته و کشورهای کوچک جزیره ای در حال توسعه از جمله کشورهایی هستند که دارای بیشترین واردات خالص سرانه هستند. این کشورها کمتر از 9 درصد از برنج خود را از کشورهایی وارد می کنند که صادرات خود را در ماه مه 2020 ممنوع یا محدود کرده اند. با این وجود 54 درصد از واردات آنها از هندوستان است، جایی که زنجیرۀ تامین آن دچار اختلال شده است.

کشورهای دارای بالاترین سرانۀواردات عبارتند از کشورهای کم توسعه یافته و کشورهای جزیره ایکوچک در حا توسعه. این کشورها،9درصد از برنج موردنیاز شان را از تامین کنندگانی تهیده می کنند که صادرات خود را در مه 2020 محدود یا ممنوع کرده اند. با این وجود، 54 درصد از واردات آنها از هند است، کشوری که از اختلال زنجیرۀ تامین رنج می برد.

**نمودار 11: واردات بیشتر تجهیزات پزشکی یا جراحی، محدود یا** ممنوع شده است.

نکته: آبی کم رنگ: سهم صادرات کشورهای دارای محدودیت. آبی پر رنگ: سهم صادرات کشورهای بدون محدودیت

منبع: ITC

**نمودار 12: احتمال اینکه کشورهای توسعه یافته، تعرفه های منابع پزشکی را کاهش دهند بیشتر است.**

آبی پررنگ: سهم کشورهایی که تعرفۀ محصولات پزشکی را کاهش دادند.

آبی کم رنگ: سهم کشورهایی که تعرفه ها را تغییر ندادند

نکته: داده ها مربوط به دورۀ 30 ژانویه تا 4 مه 2020 است.

منبع:ITC

کشورها و مناطقی که وابستگی زیادی به واردات محصولات خاص پزشکی و غذایی دارند، از محدودیت های صادراتی اعمال شده توسط شرکای تجاری خود آسیب بیشتری می بینند. بعضی از مناطق صدمات بیشتری را از محدودیت های تجاری محصولات مربوط به کووید-19 متحمل می شوند (تصویر 11). افریقا یکی از آسیب دیده ترین مناطق است- 74 درصد از واردات افریقا مشمول این محدودیت ها و ممنوعیت هاست که آسیا و اقیانوسیه با 67 درصد و قارۀ امریکا با 60 درصد در رتبۀ بعدی قرار می گیرند.

بیش از سه چهارم واردات ضدعفونی کننده ها و استریل کننده ها، تجهیزات پزشکی و جراحی و محافظت شخصی به افریقا از کشورهایی است که صادرات این کالاها را متوقف یا واردات را منوط به اخذ گواهینامه و مجوز کرده اند که این موضوع، تامین تجهیزات موردنیاز را برای کشورهای وارد کننده دشوار کرده است.

**تمهیدات وارداتی موقت**

میزان قابل توجهی از تمهیدات وارداتی موقت عملیاتی از 6 مه، با هدف تسهیل دسترسی به اقلام ضروری پزشکی و خوراکی اتخاذ شده اند. از 105 کشوری که چنین تمهیداتی را اعمال کرده اند، 92 کشور تعرفه ها را کاهش داده اند، در حالیکه 13 کشور سایر قوانین و مقررات را لغو کرده اند تا واردات این اقلام را فعال کنند. هرچند، 15 کشور محدودیت های وارداتی جدیدی را اعمال کرده اند که عمدتاَ ممنوعیت تجارت حیوانات زنده است.

دولتهای کشورهای در حال توسعه، بیش از کشورهای توسعه یافته به درآمد حاصل از تعرفه های گمرکی وابسته اند. میانگین تعرفه های اعمال شده روی کالاهای مربوط به کووید-19 در کشورهای درحال توسعه حدود 9.3 درصد است، یعنی دوبرابر تعرفه های کشورهای توسعه یافته.

تقریبا همۀ کشورهای کم توسعه یافته تعرفه ای 20 درصدی یا بالاتر را برای حداقل یک محصول مربوط به کووید-19 وضع می کنند.

الکل از بالاترین میانگین تعرفه برخوردار است (به طور متوسط، 28 درصد برای اتانول حاوی کمتر از 80 درصد الکل و 23 درصد برای اتول ناخالص)

جزایر سلیمان، نپال، بوتان و لیبریا تعرفۀ بیش از 80 درصد را روی انواع مختلف الکل وضع می کنند و هنوز به تمهیدات موقت تجارت آزاد بازنگشته اند. با این وجود، آنگولا که معمولا تعرفه ای 60 درصدی برای الکل مقرر می کند، موقتاَ برای کالاهای مقابله با کووید-19 معافیت از تعرفۀ گمرکی، مالیات بر ارزش افزوده و دیگر مالیات ها را اعمال کرده است.

همچنین برای کلاه موی یکبار مصرف (26درصد) و انواع مختلف صابون (حدود 20 درصد) تعرفه های بالا وضع می شود. ماسک های پارچه ای که به شدت تحت تاثیر ممنوعیت صادرات قرار گرفتند، در کشورهای کم توسعه یافته مشمول تعرفه های 18 درصدی و در اکثرهای بازارهای محدودکننده از جمله اتیوپی و سودان از 35 درصد تعرفه برخوردار بودند.

تقریباَ سه چهارم از کشورهای توسعه یافته از آغاز این بحران، تعرفۀ محصولات پزشکی را لغو یا کاهش داده اند. کمتر از نیمی از همۀ کشورهای درحال توسعه و تنها 18 درصد از کشورهای کم توسعه یافته نیز همین کار را انجام داده اند (تصویر 12).

**ایجاد تعادل مناسب**

وقتی این پاندمی سراسر دنیا را فرا گرفت، بدیهی بود که تمهیدات محدود کنندۀ معاملات کالاهای اساسی می توانست دسترسی به این محصولات را برای کشورهای آسیب پذیر به شدت محدود کند. وزرای اقتصاد کشورهای عضو G20 که برای ایجاد تعادل بین نیاز واقعی مردم کشورشان و آسیب پذیرترین قشر به شدت تحت فشار بودند و با در نظرگرفتن ضرورت رعایت قوانین تجاری که به حفظ این تعادل کمک می کند،متعهد شدند تا در صورت لزوم، تمهیدات تجاری را فقط برای منابع حیاتی و اقلام ضروری اتخاذ کنند.

وزرای G20 اذعان داشتند که اعمال هر اقدام فوری ضروری برای مقابله با کووید-19 بایستی "متناسب، شفاف، موقت و در جهت منافع ما در حفاظت از قشر اسیب پذیر باشد." به علاوه، آنها باید از ایجاد هر "مانع غیر ضروری برای تجارت یا اختلال در زنجیرۀ جهانی تامین پرهیز کنند" و با قوانین سازمان تجارت جهانی همسو باشند.

همچنین وزرا خاطرنشان کردند که تمهیدات تسهیل کنندۀ تجارت می توانند با تسریع فرایند ترخیص کالاهای ضروری، باعث اثربخشی و کارایی فعالیتهای گمرکی شوند. تسریع مراحل ترخیص کالا برای تاجرین معتبر و فعالان اقتصادی مجاز و به کارگیری گستردۀ مدیریت نظام یافتۀ ریسک سلامت محور، همگی می توانند کارایی مراجع مرزی را بهبود بخشند.

شناخت متقابل ارزیابی های انطباق و گواهی های کالاهای حیاتی از کشورهای دارای استانداردهای مشابه نیز می تواند تجارت کالاهای پزشکی و خوراکی را تسهیل بخشد. دولت ها باید برای به اشتراک گذاری اطلاعات مربوط به محدودیت ها و قوانین بحران و سازماندهی بهتر مدیریت مرزی، به ایجاد پایگاه های اطلاع رسانی توجه کنند (کادر 2 را ببینید: پایگاه داده ای تجارت جهانی).

همچنین این بحران، اهمیت کار با بخش خصوصی در جهت دیجیتالی کردن اسناد و فرایندهای تجاری را، پر رنگ تر کرده است.

**قدرت بخشیدن به زنجیره های تامین برای تقویت تولید کالاهای ضروری**

پیش بینی اینکه این پاندمی و اقدامات بهداشتی مقابله با این بحران، در ماه های اینده به کجا خواهد رسید، غیرممکن است. کشورها یا از قرنطینه خارج شده اند یا در حال خروج از آن هستند اما در مکان های بسیاری به جهت جلوگیری از بروز موج دوم ابتلا، این خروج به شکل کنترل شده ای انجام شده است.

در همین حین، همۀ کشورهای دنیا برای ساخت واکسن، افزایش ظرفیتهای آزمایش و بهبود روش های پیگیری با هم رقابت می کنند. برخی از صاحبنظران بر این باورند که همۀ این سه مورد برای ادامۀ فعالیت تجاری از جمله تجارت فرامرزی ضروری اند تا کشورها بتوانند به سطح قبل از کرونا بازگردند.

تا زمانی که این اتفاق بیوفتد، می توان کارهای زیادی را برای مدیریت مطلوب این دوران موقت و گذرا انجام داد. از جمله می توان به توسعۀ زنجیره های تامین منطقه ای برای تقویت تولید محصولات اساسی اشاره کرد.

**تصویر 13: میلیون ها ماسک، دستکش و گان مورد نیاز است.**

ماهانه، فعالان حوزۀ سلامت در سراسر دنیا برای محافظت از خود و دیگران از کووید-19 به این کالاها نیاز دارند.

89 میلیون ماسک

1.6 میلیون عینک

76 میلیون دستکش

209 میلیون لیتر مایع ضدعفونی کنندۀ دست

منبع: سازمان بهداشت جهانی

**نمودار 14: صادرات متمرکز کالاهای مربوط به کووید-19 و اقلام محافظتی**

نکته: محصولات محافظتی مدنظر بوده است: ضدعفونی کننده ها،دستکش، ماسک فیلتردارد، محصولات مربوط یه کووید 19 بر اساس لیست مرجه سازمان گمرک جهانی هستند. گزارش داده ای از کشورهای صادرکننده و شرکای تجاری آنان در فاصلۀ 2014 تا 2018 است.

منبع: ITC

**نمودار 15: کشورهای در حال توسعه مواد اولیۀ زیادی را برای تجهیزان محافظتی شخصی و ضدعفونی کننده ها تامین می کنند.**

آبی پررنگ: کالای تمام شده

آبی کم رنگ: مواد اولیه

نکته: قارۀ امریکا، ایالات متحده و کانادا را در بر نمی گیرد اقیانوسیه، استرالیاو نیوزیلند را در بر نمی گیردو آسیا چین را در بر نمی گیرد.

مواد اولیۀ مدنظر عبارت بودند از: ضدعفونی کننده ها، اتانول، دستکش، لاتکس، ماسک فیلتردار، پارچه تابیده نشده، داده برگرفته از گزارشات کشورهای صادرکننده و شرکای تجاریشا در فاصلۀ سالهای 2014 تا 2018 است.

منبع: ITC

**نمودار 16: افریقا و اقیانوسیه می توانند برای تهیۀ مواد اولیه به منابع داخلی اتکا کنند.**

نکته: قیمت تخمینی برای اتانول: هر لیتر 0.63 دلار ، برای گلیسیرین: هر لیتر 2.06 دلار

منبع: ITC

**تجهیزات محافظتی شخصی: تقاضا برای بقا**

احتمالا اهمیت استراتژیکی که طی دوران بحران به بخش تامین پزشکی اختصاص داده شد، حتی بعد از پایان پاندمی هم باقی خواهد ماند. کشورهای درحال توسعه می توانند با افزایش ظرفیت های تولید و صادرات محصولات سلامت محوری که مواد اولیۀ آن در کشور خودشان موجود است، جایگاه خود را حفظ کنند.

سازمان تجارت جهانی پیش بینی می کند که تولید جهانی تجهیزات محافظت فردی باید تا 40 درصد افزایش داشته باشد تا بتوان به افزایش تقاضای ناشی از کووید 19 پاسخ داد. گزارشی از کمبود منابع دیگر بهداشتی، مثل کیت های آزمایش و ونتیلاتورها نیز دریافت شده است.

با توجه به اینکه تنها 5 کشور آلمان، ایالات متحده، سوئیس، چین و ایرلند نیمی از صادرات جهانی را به عهده دارند، تامین محصولات پزشکی به شدت اهمیت یافته است.

تولید سه کالایی که در این بخش به آن اشاره شد، یعنی ضدعفونی کننده، دستکش و ماسک فیلتردار، نیز اهمیت بیشتری یافته است. چین، ایالات متحده، آلمان و مالزی نیمی از صادرات کل دنیا را به عهده دارند. اعمال محدودیت های صادراتی توسط برخی از تامین کنندگان بزرگ، دستیابی به کالاهای اساسی بهداشتی را برای کشورهای دیگر دشوار کرده است.

کشورهای در حال توسعۀ افریقایی، قارۀ امریکا و اقیانوسیه، تنها سهم کوچکی از صادرات محصولات حفاظتی شخصی را به عهده دارند. اما اغلب، بخش قابل توجهی از مواد اولیۀ این محصولات توسطه همین کشورها صادر می شود.این امر فرصتهایی را برای توسعۀ زنجیره های تامین منطقه ای و تنوع عرضۀ جهانی این مواد اولیه، ایجاد می کند.

تصویر 15 محصولاتی را نشان می دهد که صادرات منطقه ای آنها نمی تواند نیازهای فعالان اصلی سلامت را تامین کند، اما مواد اولیۀ کافی برای توسعۀ زنجیره های تامین برای تامین این کالاها برای آن منطقه وجود دارد. این اقلام عبارتند از ماسک، دستکش و ضدعفونی کننده در افریقا، ماسک و دستکش در امریکا، ماسک در آسیا و ضدعفونی کننده در اقیانوسیه.

**افریقا و اقیانوسیه: فرصتی برای تولید بیشتر ضدعفونی کننده ها**

بر اساس تحلیل منطقه ای و براوردهای سازمان تجارت جهانی، افریقا به تنهایی برای مبارزه با کوود-19، تقریبا به ماهانه نیم میلیون لیتر ضدعفونی کننده نیاز دارد. تنها 17 درصد از واردات ضدعفونی کننده ها به افریقا، از همین منطقه تامین می شود.

افریقا چطور می تواند تولید ضدعفونی کننده ها را افزایش دهد؟

ضدعفونی کننده ها از سه مادۀ کلیدی تشکیل می شوند: اتانول رقیق شده با اب مقطر، گلیسیرین و بطری پلاستیکی. افریقا در حال حاضر اتانول، بطری و درپوش پلاستیکی را به میزان کافی تولید می کند. با توجه به اینکه مصر وافریقای جنوبی از تامین کنندگان بزرگ به شمار می آیند، نیم میلیون از بطری و درپوش پلاستیکی مورد نیاز، با تنها بخش کوچکی از صادرات ماهانۀ این محصولات افریقا برابری می کند (0.2 درصد و 0.1 درصد). این امر حاکی از آن است که توان افریقا برای تامین نیاز قاره به اقلام مربوط به بسته بندی بیش از حد کافی است. برعکس، 374 هزار لیتر اتانول مورد نیاز تنها 1.5 درصد از میزان فعلی صادرات ماهیانۀ این قاره را تشکیل می دهد.

**نمودار 17: تنها چند کشور بیشترین صادرات لاتکس و دستکش جراحی به جهان را به عده دارد.**

نکته: کشورهایی که بیشتر به چشم می خورند از سهم بیشتری از صادرات لاتکس مورد استفاده در ساخت دستکش برخوردارند. کشورهایی که بیشتر در سمت راست به چشم می خورند، سهم بیشتری از صادرات دستکش جراحی را از آن خود کرده اند. کشورهای سمت چپ بالا سهم بیشتری از صادرات لاتکس و سهم کمی از صادرات دستکش جراحی را دارند. داده ها یرگرفته از کشورهای صادرکننده و شرکای تجاری شان در فاصلۀ 2014 تا 2018 است.

منبع: ITC

افریقا گلیسیرین کافی برای ساخت ضدعفونی کننده برای مصرف منطقه ای را تولید نمی کند، این یعنی یک استراتژی کوتاه مدت تامین جهانی مورد نیاز است. افریقای جنوبی به عنوان تنها صادرکنندۀ ضدعفونی کننده، عمدتاَ گلیسیرین رااز مالزی و آرژانتین تامین می کند. آلمان نیز با پتانسیل صادراتی 2.9 میلیون دلاری گلیسیرین به آفریقای جنوبی و 6.9 میلیون دلاری به افریقا نیز می تواند تامین کننده به شمار آید. فعالان سلامت در کشورهای در حال توسعۀ اقیانوسیه، در طول پاندمی، ماهانه به 4.420 لیتر ضدعفونی کننده نیاز دارند. این کشورها در زمرۀ صادرکنندگان اصلی ضدعفونی کننده به شمار نمی آیند. بااین وجود، تخصیص 2.3 درصد از صادرات ماهیانۀ اتانول به تولید ضدعفونی کننده ها می تواند برای تامین نیاز منطقه ای کافی باشد. اگر گلیسیرین و بطری پلاستیکی به اندازۀکافی در داخل تولید نشود، باید از تامین کنندگان جهانی کمک گرفت. چین از ناب ترین پتانسیل صادرات بطری های پلاستیکی به اقیانوسیه برخوردار است، اندونزی و مالزی هم می توانند گلیسیرین موردنیاز را تامین کنند.

**افریقا و امریکای لاتین: تولید و صادرات دستکش جراحی**

بر اساس برآورد سازمان تجارت جهانی، فعالان حوزۀ سلامت در سراسر دنیا برای مقابله با کووید-19 به 76 میلیون دستکش نیاز دارند.اگرچه می توان از مواد اولیۀ متفاوتی برای تولید دستکش جراحی استفاده کرد اما لاتکس رایجترین نوع آن است. برای تولید این دستکشها از پولیوینیل کلراید، نیتریل و پولی اورتان استفاده می شود.

تصویر 17، سهم هر کشور از صادرات جهانی لاستیک طبیعی و دستکش های جراحی را در سال 2018 نشان می دهد. اگر کشورها مثل بازار لاتکس سهم یکسانی از بازار دستکش آماده هم داشتند، در تصویر 17 همۀ کشورها روی یک خط اریب قرار می گرفتند. وجود چند کشور در حال توسعه ای که دارای منابع غنی صادرات لاتکس هستند ولی با کمبود دستکش مواجه اند (مثل کامرون)، نشان می دهد که آنها این ظرفیت را دارند تااز منابع لاتکس خود برای تولید دستکش استفاده کنند.

به علاوه، این که تنها چند کشور در قسمت بالای سمت راست تصویر قرار می گیرند گویای این است که صادرات جهانی لاتکس و دستکش جراحی فقط مختص چند کشور است. تایلند، 73 درصد صادرات لاستیک طبیعی و سه کشور مالزی، تایلندو چین مجموعاَ 63 درصد از صادرات دستکش لاستیکی جراحی را به عهده دارند.

ساحل عاج و کامرون در حال حاضر صادرکنندۀ دستکش هستند اما میزان تقاضا در افریقا بیش از میزان عرضه است. این دو کشور، با استفاده از 6 درصد از صادرات ماهیانۀ لاتکس خود می توانند 13 میلیون دستکش تولید کنند که فعالان افریقایی حوزۀ سلامت هر ماه برای مقابله با کووید 19 به آن نیاز دارند. لیبریا، غنا و نیجریه نیز لاتکس صادر می کنند در حالیکه هیچیک دستکش جراحی به کشورهای دیگر نمی فروشند.

گواتمالا با صادرات سالیانه به ارزش 60 میلیون دلار، بزرگترین صادرکنندۀ لاتکس در امریکای لاتین محسوب می شود. با توجه به اینکه مکزیک 57 درصد از صادرات دستکش منطقه را به عهده دارد،اما فقط تعداد محدودی از کشورهای امریکای لاتین صادرکنندۀ بزرگ دستکش پزشکی به شمار می آیند. این بدین معناست که منطقه نمی تواند نیاز ماهیانه اش به 6.4 میلیون دستکش را تامین کند.

بااین حال،راهکارهایی هم وجود دارد. گواتمالا به تنهایی با اختصاص 1 درصد از صادرات لاستیک ماهیانه اش و برخورداری از ظرفیت سرمایه گذاری مناسب در تولید فناوری، می تواند میزان موردنیاز دستکش را برای تامین تقاضای امریکای لاتین تولید کند.

**افریقا، اسیا و قارۀ امریکا میتوانند ماسک مورد نیاز داخل را تولید کنند**.

ماسک های فیلتردار که در 74 کشور دنیا مشمول تمهیدات تجاری هستند، با استفاده از پارچه های تابیده نشدۀ مصنوعی ساخته می شوند. افریقا در 3.5 درصد از صادرات این پارچه ها به دنیا، نقش دارد اما تولید ماسک در این قاره محدود شده است. افریقا می تواند با تخصیص 7 درصد از پارچه های تابیده نشدۀ مصنوعی، نیاز ماهیانۀ خود به ماسک های فیلتردار تامین کند. مصر بزرگترین صادرکنندۀ افریقایی این نوع پارچه است. بااین وجود، افریقای جنوبی بزرگترین صادرکنندۀ مواد خام است (پولیپروپیلن در اشکال اولیه).

کشورهای اسیایی و امریکایی نیز قادر به تامین نیاز به ترتیب 36.6 میلیونی و 7و4 میلیونی ماسک خود نیستند. بااین حال، آنها می توانند با اختصاص 2.1 درصد از صادرات پارچه مصنوعی خود برای تولید ماسک های فیلتر دارد به این مهم دست پیدا کنند.

مالزی،صادرکنندۀ پیشتاز پارچه در اسیاست (6 درصد از کل صادرات دنیا)، درحالی که برزیل بزرگترین صادرکننده در امریکای لاتین است (2 درصد از صادرات کل دنیا).

**توسعۀ زیرساخت های فنی پیرامون استانداردهای بهداشتی**

کشورها سعی دارند فرایندهای وارداتی را تسهیل کنند تا بتوانند میزان موردنیاز محصولات ضدعفونی کننده بهداشتی مهم و تجهیزات محافظت شخصی را با اطمینان از کیفیت و ایمنی آن، از طریق کشورهای دیگر تامین کنند. با این حال، این موضوع باعث شده که گزارش هایی مبنی بر غیر استاندارد بودن مواد ضدعفونی کننده و ماسک ها به چشم بخورد.

ارزیابی انطباق برای اطمینان از رعایت استانداردها و قوانین تعریف شدۀ کیفیت وایمنی، ضروری است. این ارزیابی، مولفه های تایید و صدور گواهینامه، بازرسی و آزمایش را در بر می گیرد. امروز سوال این است که ایا ما می توانیم هنوز به فرایندهای ارزیابی انطباق برای ضمانت کیفیت و ایمنی اقلام بهداشتی ضروری استناد کنیم.

فرایند تایید و صدور گواهینامه اغلب نیازمند ممیزی در محل است. لابراتوارهای آزمایش یا نهاد های بازرسی به تکنیسین های آزمایشگاهی یا بازرسانی نیاز دارند که برای آزمایش و بررسی کالا در محل حضور داشته باشند (برای مثال، حضور در بندر).

**نمودار 18: کشورهای در حالتوسعه در میان بزرگترین تامین کنندگان پارچۀ تابیده نشده**

نکته: کشوری که در بالای سمت چپ قرار گرفته سهم بزرگی از صادرات مواد اولیه و سهم کمی از صادرات جهانی محصول تمام شده را دراد که این نشان می دهد کشورهای دیگر به سرعت در حال تغییر شکل هستند. داده ها ترکیبی از گزارشات ارائه شده از کشورهای صادر کننده و شرکای تجاری آنها طی 2014 تا 2018 است.

منبع: ITC

**مطالعۀ موردی: واکنش ITC به کووید 19**

**شرکت های کوچک در میانمار پس از کووید 19،آمادۀ استقبال از توریست ها هستند**

*مشاغل توریست محور کوچک در ایالت شان جنوبی[[13]](#footnote-13) در حال آماده سازی برای پذیرش مهمانها هستند.*

هفته های زیادی است که توریستی به میانمار نیامده است، که این موضوع روی هر کسی که به واسطۀ توریست ها امرار معاش می کند، به شدت تاثیر گذاشته است. تیم ITC که برای توسعۀ گردشگری فراگیر در ایالت شان ایجاد شده بود، برای کاهش این آسیب ناشی از بحران کووید-19 به سرعت کار خود را برای یافتن راه های ارتباطی موثر و کارآمد با تقریبا 100 بنگاه کوچک و متوسط مرتبط با توریسم، به سرعت آغاز کرد.

از آنجا که 80 درصد آنها از برای تبلیغات خدمات خود از پایگاه های مجازی و اینترنتی استفاده می کنند، ITC نیز برای به اشتراک گذاری آخرین اطلاعات و توصیه ها در این حوزه از رسانۀ اجتماعی استفاده می کند. اکنون هر پست فیس بوک دائماَ حاوی نکته های کاربردیست تا به SMEهای گردشگری ایالت شان کمک کنند تا برای پذیرش توریست در "موقعیت جدید" بعد از کرونا آماده شوند. این پست های شبکه های اجتماعی، از طریق به اشتراک گذاری محتوایی جذاب از جمله اطلاعات به روز شده، آخرین آمار و ویدئو ها، مشاغل توریست محور را تشویق می کنند تا محتوایی خلاقانه تولید کنند.

با توجه به محدودیت های تردد در بسیاری از کشورها، مراجع صدور گواهینامه قادر به انجام بازرسی های لازم حضوری نیستند زیرا اکثر تکنیسین های آزمایشگاه و بازرسان دورکار هستند.

برخی از نهادهای اعتباربخشی، بر اهمیت کاهش فعالیتها در نهادهای مرتبط با ارزیابی انطباق تاکید کرده اند. بخش اعتباربخشی اتحادیۀ اروپا در ماه مارچ اعلام کرد که شیوع کووید 19 و محدودیت ها سفر ناشی از کووید که توسط بسیاری از دولتها اعمال گردید، "به شدت" بر فعالیت های ارزیابی انطباق و اعتبار بخشی تاثیر گذاشته است.

به ویژه نهادهای ارزیابی انطباق و مراجع اعتباربخشی ملی مجبور شده اند تا فعالیت های حضوری را لغو یا به تعویق بیندازند، از جمله ارزیابی و بازرسی حضوری، بازدیدها و بررسی های عینی. بسیاری از مراجع فقط می توانند خدمات خود را از طریق نیروی کاری ارائه دهند که عمدتاَ دور کار هستند. این امر روی کیفیت خدمات تاثیر می گذارد و همچنین موقتاَ منجر به عدم دسترسی به منابع یا خدمات خاصی می شود که تحت نظارت یا قرارداد مراجع ارزیابی انطباق هستند.

فوریت جلوگیری از شیوع کووید-19، باعث شده که تقاضا برای ضدعفونی کننده و تجهیزات محافظت شخصی اوج گیرد. کشورهای درحال توسعه، برای اطمینان از دسترسی شهروندان خود به این محصولات، قوانین کنترل مرزی خود را انعطاف پذیرتر کرده اند. در همین حین، آنها مشاغل کوچک محلی را هم تشویق می کنند تا ضدعفونی کننده و حتی ماسک تولید کنند، که شاید در بعضی موارد این تولیدات از استانداردهای ملی هم برخوردار نیستند.

مراجع استاندارد و ارزیابی انطباق، برای اطمینان از کیفیت و ایمنی این کالاها چه کاری می توانند انجام دهند؟

اولاَ، استانداردهای این محصولات باید در دسترس شرکت های کوچک قرار گیرد. که در حال حاضر اقدامات کوچک ولی خوبی انجام شده است. سازمان بین المللی استاندارد (ISO)، استانداردهای تجهیزات حفاظتی و دستگاه های پزشکی را به صورت رایگان و فایل خواندنی در اختیار مخاطبین قرار داده است. فایلها شامل:

* ISO 374-5:2016، دستکش های محافظ در برابر مواد شیمیایی و میکرو ارگانیسم های خطرناک؛
* ISO 13688:2013، لباس محافظ- نیازمندی های کلی؛
* ISO 10993-1:2018، ارزیابی بیولوژیکی دستگاه های پزشکی- بخش 1: ارزیابی و آزمایش طی یک فرایند مدیریت ریسک

**نمودار 18: رکود بر رونق سفرهای هوایی اثر خواهد گذاشت**

نکته: پروفایل درآمد کیلومتر مسافر، دادۀ فصلی، تغییر % سال به سال

منبع: اقتصاد IATA

ادارۀ استانداردهای ملی فرانسه Association Française de Normalisation، سند مرجعی را ارائه کرده است که الزامات تولید ماسک های جدید را در بر دارد.

سند AFNOR Spec- Barrier Mask، را می توان رایگان دانلود کرد.

نهادهای دیگر استاندارد ملی بایستی از همین رویکرد تبعیت کنند و استانداردها را در دسترس همگان قرار دهند.

دوماَ، مراجع کنترل مرزی باید با تکیه بر داده های ارزیابی انطباق تامین کنندگان و سازندگان، رویکردی ریسک محور نسبت به کنترل های رسمی اتخاذ کنند. نهادهای مجاز و معتبر باید این داده ها را صادر کنند. این امر از طریق کاهش ضرورت بازرسی و آزمایش کامل، باعث تسهیل ترخیص سریع کالاها از گمرک می شود.

سوماَ، وقتی مراجع تایید و صدور گواهینامه به دلایل ایمنی، قادر به انجام ممیزی حضوری نیستند، باید در این شرایط استثنایی، ممیزی غیرحضوری بر اساس مدارک و سوابق مربوطه، مصاحبه های سهامداران، تصاویر و دیگر اطلاعات موجود انجام شود. گزارش ممیزی باید توجیه مناسبی برای جایگزینی ممیزی حضوری با غیرحضوری داشته باشد.

بر این اساس، رویکردهای انعطاف پذیر نسبت به صدور گواهی چندان بی خطر نیست. تامین کنندگان متقلب تجهیزات محافظتی سعی دارند با تولید محصولات تقلبی یا خطرناک، از این پاندمی سودی ببرند.

کنترل شدید این محصولات همواره ضروری و حیاتی است.

**سفر های بین المللی: بازگشت تدریجی به شرایط قبل، پروتکل های جدید**

**نگرانی های موجود دربارۀ سفرهای هوایی**

شیوع کووید-19 باعث ایجاد محدودیت های بی سابقه ای در جابجایی و سفر شده است. با این حال که کشورها محدودیت مسافرت های درون مرزی را کاهش داده اند، اما سفرهای برون مرزی همواره مشکل ساز است. بیش از 120 کشور، محدودیت هایی را برای سفر اعمال کرده اند که مشتریان و مشاغل مربوطه را تحت تاثیر قرار داده است.

ایرلاین ها، با وجود کاهش قیمت سوخت هواپیما در سه ماهۀ اول سال 2020، خسارت قابل توجهی را متحمل شده اند. تقاضای جهانی برای سوخت هواپیما در سه ماهۀ دوم سال 2020 نسبت به سال قبل 47 درصد کاهش داشت و این منجر به افت چشمگیر قیمت نفت در ماه آوریل شد. بعضی از ایرلاین های ارزان قیمت که فعالیت محدودتری دارند از قبل اعلام ورشکستگی کرده اند، فعالیتهایشان را تعلیق کرده اند و یا از هم پاشیده اند.

صنعت حمل ونقل هوایی با استفاده از کیلومتر مسافر پولی (RPK)، میزان تقاضا برای خدماتش را اندازه گیری می کند، RPK معیاری است که شمار کیلومترهایی که مسافر با پرداخت پول پیموده است را نشان می دهد که به ترافیک ایرلاین هم معروف است. داده ها نشان می دهد که ترافیک جهانی ایرلاین در سه ماهۀ اول و دوم سال 2020 تا 80 درصد کاهش داشته است.

اتحادیۀ بین المللی حمل و نقل هوایی معتقد است که بازار سفرهای داخلی ممکن است در سه ماهۀ سوم به اندازۀ کافی بهبود یابند تا بخشی از این افت را جبران کنند. طبق گفتۀ این اتحادیه، اگر محدودیت های سفرهای بین المللی لغو شود، ترافیک ایرلاین در سه ماهۀ چهارم تا 50 درصد بهبود می یابد.

با این حال، این پیش بینی خوشبینانه بر این باور استوار است که افزایش شمار مسافران تنها به محدودیت های سفر بستگی دارد. وقتی پای اثرات رکود به میان می اید، پیش بینی ها نگران کننده اند و گویای این هستند که کسادی ها در فعالیت اقتصادی گسترده احتمالا روند بهبود بخش حمل و نقل هوایی را کند خواهد کرد. در نتیجۀ همۀ این عوامل، اتحادیۀ بین المللی حمل و نقل هوایی (IATA) پیش بینی می کند که سطوح ترافیک هوایی تا سال 2023 به سطح سال 2019 باز می گردد. اعتماد مشتریان سفرهای هوایی کاهش یافته است. بر اساس نظرسنجی که با موضوع ارزیابی اعتماد مسافران در آوریل 2020 انجام شد، 40 درصد از افراد مورد مطالعه قصد داشتند حداقل 6 ماه دیگر برای سفر بعدی خود صبر کنند، که این میزان بیش از آمار ماه فوریه بود.

به نظر می رسد که مردم حتی بدون وجود محدودیت ها هم تمایل ندارند در فاصله های کم مسافرت کنند. در اوریل 2020، 74 درصد از پاسخ دهندگان به نظرسنجی در ایالت متحده نسبت به سفر ابراز نگرانی کردند به ویژه اگر پزشکان به آنها توصیه کرده بودند که سفر نکنند (یک افزایش نگرانی 288 درصدی بعد از ماه ژانویه).

حمل و نقل کالا کمتر تحت تاثیر قرار می گیرد و این عمدتاَ به این دلیل است که کالا نسبت به مسافر مشمول محدودیت های کمتری می شود. اگرچه حمل و نقل هوایی کالا 15.2 درصد کاهش داشته که این میزان کمتر از دوران بحران مالی 2008-2009 است.

افزایش تقاضا برای منابع پزشکی، کاهش فعالیت های حمل و نقل را مرتفع کرد. با این وجود، صنعت حمل و نقل هوایی با بحران ظرفیتی مواجه است که انتظار می رود این بحران با کاهش جهانی تقاضای کالا شدیدتر شود.

***آماده سازی پروتکل های جدید***

اگرچه بسیاری از دولت ها به تدریج اقدامات قرنطینه ای را در ماه مه 2020 کاهش داده اند، اما انتظار می رود که مرزهای مستقل تا سه ماهۀ سوم سال بسته بمانند. برای مثال، با این وجود که چین وارد مرحلۀ بهبودی شده است، اما برای جلوگیری از ورود مبتلایان به ویروس، سفرهای بین مرزی هنور محدود است. تاکید بر رعایت بیشتر بهداشت در طول پاندمی، در بهبود صنعت گردشگری بعد از دوران کرونا نقش مهمی دارد. اتحادیۀ بین المللی حمل و نقل هوایی دستورالعمل های جدیدی را ارائه کرده است که خدمۀ پرواز را ملزم به استفاده از ماسک و عینک می کند و انتظار می رود که چنین تمهیداتی را برای مسافران نیز اعمال کنند. در حال حاضر بعضی از ایرلاین ها این کار را انجام داده اند.

امنیت فرودگاه ها هم تغییراتی داشته اند. برای مثال، مسافران مجاز خواهند بود تا ضدعفونی کنندۀ جیبی همراه خود داشته باشند و اقدامات بازرسی حتی پس از پایان پاندمی نیز ادامه خواهد داشت.

احتمالاَ مسافرت هوایی بزودی گرانتر خواهد شد. متوقف کردن پروازها توسط شرکت های هواپیمایی قیمت بلیط را افزایش داده است. با گذر جهان به سمت دوران پسا پاندمی، نوآوری در ارتباطات مشاغل را وا می دارد تا نحوۀ فعالیت فعلی خود را در جهت جلوگیری از سفر تغییر دهند.

علاوه براین، نگرانی های عمومی از شش ماه تا یک سال آینده، تقاضا برای گردشگری را کاهش خواهد داد. اگر با رسیدن به وضعبت عادی جدید تمهیدات فاصله گذاری اجتماعی ادامه یابد، هزینه های پرواز می تواند افزایش یابد.

***کاهش خدمات لجستیکی***

بیش از نیمی از شرکت های فعال در بخش اصلی، به واسطۀ کووید-19 با کاهش خدمات لجستیک روبرو شدند، میزان این کاهش بیش از کاهش خدمات تولیدی بود (تصویر 20). این امر، دسترسی به بازار بین المللی را برای مشاغل فعال در بخش اصلی دشوارتر می کند.

**نمودار 20: کووید-19 دسترسی به خدمات لجستکی را در همۀ بخشها کاهش داد.**

نکته: از صاحبان مشاغل پرسیده شد که "آیا پاندمی ویروس کرونا شرکت شما به اشکال زیر تغییر داده است؟" و "فعالیت اصلی شما در چه بخشی است؟" داده ها برگرفته از 2558 کسب وکار در 128 کشور است. پاسخها بر حسب منطقه و کشور متفاوت است.

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده هاا از تاریخ 2 آوریل تا 2 ژوئن 2020

**دیدگاه صاحبنظران**

وامکله من[[14]](#footnote-14)

دبیرکل،

دبیرخانۀ منطقۀ تجاری آزاد قاره ای افریقا[[15]](#footnote-15)

**توسعۀ افریقا: مدلی جدید برای دنیای پسا کووید-19**

**ایجاد یک بازار خاص قاره ای ، بیش از همیشه سرنوشت ساز است.**

پاندمی کرونا باعث ایجاد الگوی اقتصادی جدیدی شده است که به اندازۀ رکود بزرگ[[16]](#footnote-16) دهۀ 1930، بی سابقه و جدی است. اگرچه پیامدهای این بحران جهانی هنوز اشکار نیست، اما تاثیر آن بر اقتصاد کشورهای افریقایی هشدار دهنده است. کاهش اثرات این پاندمی، تنها اولویت منطقۀ تجارت آزاد قارۀ افریقا (AfCFTA) نیست. بلکه نجات دستاوردهای گذشته و حفظ برنامه های تنظیم شده برای آینده نیز اهمیت دارد. AfCFTA ابتکاری فراگیر است که برای تقویت توسعه و اطمینان از رونق افریقا طراحی شده است. بدین منظور، این طرح درصدد ایجاد اکوسیستمی نهادی است که به نقش حاشیه ای این قاره در زنجیره های جهانی ارزش، عدم تعادل ساختاری تجارت و وابستگی بیش ازحد آن به بازارهای دست و پاگیر کالا، به ویژه منابع معدنی و سوخت فسیلی بپردازد.

کاهش جهانی تولید صنعتی به معنای این است که تقاضا برای صادرات اقلام کلیدی افریقا در بحبوحۀ فروپاشی تجارت بین الملل و افت غیرعادی میزان مبادله، کمتر شده است.

این پاندمی هم بخش تولید را فلج کرده است و هم به صنعت گردشگری و هتلداری که طی دو دهۀ گذشته رونق یافته بود، آسیب زده است.

نابسامانی در تجارت خدمات و کاهش شدید و پیش بینی شده در نقل و انتقال بین المللی پول که ناشی از رکود جهانی است، پایه های مدل رایج توسعه که در کنترل بخش سوم است را متزلزل می کند.

مطالبات برای بخشودگی وام ها در مجامع بین المللی بر واقعیتی همیشگی مبنی بر نقش حاشیه ای افریقا در زنجیره های جهانی تامین سایه می اندازد که این نیز باعث کمبود مکرر ارز خارجی می شود. این امر توانایی این قاره در کنترل پیامدهای رکود شدید اقتصاد جهانی را محدود می کند. وقتی اثرات پاندمی تشدید می شود و بحران شدت می گیرد، بدیهی است مدل توسعه ای که به شدت بر پایۀ صادرات مواد خام استوار است دچار مشکل خواهد شد.

**امریکا باید تولید دارو و منابع پزشکی را افزایش دهد**

این پاندمی نیاز اعضای اتحادیۀ افریقا به دارو را پررنگ تر می کند. برخی از کشورها مثل مصر و مراکش، برای تامین نیاز خود به سرعت تولید را افزایش دادند. با این وجود، بسیاری از دولتهای افریقایی، به واسطۀ کمبود های ناشی از محدودیت هایی که بسیاری از کشورها بر صادرات منابع پزشکی اعمال کردند، برای دسترسی به داروهای اساسی و تجهیزات سلامت با دشواری مواجه اند.

AfCFTA درست در زمانی بر آزادسازی تجارت تکیه می کند که زنجیرۀ جهانی تامین در آستانۀ بدتر کردن اوضاع کلی بهداشتی دنیاست. کشورهای عضو نیازمند دسترسی عادلانه به تجهیزات حیاتی اند. دبیرکل AfCFTA کشورهای عضو را تشویق می کند تا از طریق احیای تولیدات خود، این بحران را به فرصتی تبدیل کنند که ساخت دارو، تجهیزات حفاظتی شخصی، صابون، ضدعفونی کنندۀ دست، تخت های مراقبت ویژه، کیت های آزمایشی و حتی ونتیلاتورها به شکل فوق العاده ای افزایش یابد.

AfCFTA رویکردی دوگانه دارد. اولویتش در کوتاه مدت این است که از ادامۀ رشد تجارت داخلی افریقا اطمینان یابد، این اطمینان از طریق کاهش محدودیت های تجاری و در عین حال ترویج رویکرد رقابتی و سیاست "برتری تولید داخلی" به دست می اید. در میان مدت، استراتژی AfCFTA این است که از توسعۀ صنعت دارویی معتبر که قادر به تامین نیاز افریقاست و حتی نقش مهمی که در بازار جهانی ایفا می کنند، حمایت کند.

مجمع سران کشورهای اتحادیۀ افریقا، با آگاهی از تاثیر بستن مرزها روی تجارت، گذرگاه های تجاری یا خطوط سبزی را راه اندازی کردند که جریان آزاد کالاهای اساسی پزشکی در مقابله با پاندمی را امکانپذیر می ساخت. همچنین صنعت داروسازی برای تولید داروها و تجهیزات ارزان و مورد نیاز افریقا، حمایت و منابع بسیاری را جذب کرد.

AfCFTA، نقش پیشتازی در ایجاد صنعتی سازی سریع از طریق یکپارچه سازی تجارت منطقه ای دارد: تمرکز بر شرکت های صنعتی کوچک با هدف تقویت تجارت میان کشورهای افریقایی و ایجاد شغل.

صنعتی سازی، به عنوان محصول جانبی یکپارچه سازی منطقه ای، تنوع و انعطاف پذیری اقتصادی را تقویت می کند.

**بازچینی اولویت ها**

AfCFTA، یک غول پیکر نوظهور است که به دلیل اهمیت استراتژیک بالقوه اش برای تبدیل شدن به بزرگترین و پویا ترین بازار منطقه ای تا 2030، ارزش بسیاری برای شرکایش دارد. متاسفانه، آسیب این پاندمی درست به هنگام نهایی شدن چارچوب سازمانی AfCFTA، بسیاری از برنامه های تعیین کننده برای سال 2020 را به تعویق انداخته است. با این وجود، AfCFTA با تکیه بر حسن نیت کشورهای عضو، در نهادهای ملی و منطقه ای انگیزۀ همکاری ایجاد می کند تا از وجود سیاست گذاری منسجم و همکاری بهتر با بخش خصوصی را از طریق پر کردن شکاف اطلاعات، اطمینان حاصل کند.

به عبارتی، اختلال ناشی از کووید-19 در زنجیرۀ جهانی تامین و رکود اقتصادی پس از آن، دلیل موجهی برای اجرای فوری AfCFTA، به عنوان ابزاری برای تحریک رشد اقتصادی و ایجاد مقاومت در سراسر قاره، بوجود می آورد.

کسب و کارهای افریقایی، عمدتاَ بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط، در واکنش به کرونا پیشرو بوده اند. آنها ابتکارات بسیاری داشته اند، از فراهم کردن دارو و تجهیزات پزشکی گرفته تا باز طراحی زنجیره های تامین جدید برای برطرف کردن کمبود.

AfCFTA باید از این روحیۀ جدید توسعه صنعتی در افریقا استقبال کند. دبیر AfCFTA، با حمایت از ایجاد زنجیره های ارزش با هدف تقویت تجارت درون افریقا و تسریع سرمایه گذاری در صنعت داروسازی، از این پیشرفت مثبت حمایت کرد. با این حال که اطلاعات تجاری در آغاز پاندمی موجود نبود، اما اینک فهرستی از شرکت های دارویی و تولیدی افریقایی تدوین شده است که به مراجع ملی مربوطه ارسال خواهد شد. ما با توجه به کمیسیون اتحادیۀ افریقا، به دنبال استفاده از تجارت دیجیتال و بازرگانی الکترونیکی هستیم که دو محرک کلیدی اجرای موثر AfCFTA به شمار می روند.

مبارزه با این پاندمی ما را به عرصه ای بازگردانده تا اولویت های خود را برای AfCFTA مجدداَ تنظیم کنیم. ما خواستار حمایت کافی (از جمله حمایت مالی) برای شرکت های دارویی کوچک بودیم تا آنها بتوانند ظرفیت تولید خود را افزایش داده و دامنه و فناوری محصولات خود را گسترش دهند.

استفاده از این بحران برای باز کردن پتانسیل وسیع بازار داروسازی افریقا، دستاوردی کلیدی برای AfCFTA، آن هم در سال های اولیۀ ظهورش، تلقی خواهد شد.

**یک تسهیلگر (محرک) برای حمایت از شرکت های کوچک**

شرکت های خرد، کوچک و متوسط (MSME) نقش بسیار مهمی در اقتصاد افریقا ایفا می کنند. حتی اهمیت آنها زمانی نمایان شد که رکود جهانی به بخش هایی که تحت تسلط شرکت های بزرگ بودند از جمله صنایع هتلداری و مسافرتی، آسیب زد.

ارائۀ یک اکوسیستم برای MSME ها که سرمایه گذاری را پرورش می دهد و مرزها را برای توسعۀ آنها باز می کند، پیش نیاز دوران بهبود پسا کرونا، و حتی فراتر از این، پایه ای برای توسعۀ مقاوم اقتصادی و اجتماعی محسوب می شود.

بهره وری پایین، دسترسی محدود به منابع مالی و نقشی ناچیز در سیستم تجارت و زنجیره های ارزش جهانی و منطقه، شاخصه های MSME های افریقا محسوب می شوند. بحران فعلی مبادلات ارزی، کشورهای عضو را وادار می کند تا به شکاف رقابتی شرکت های خرد و متوسط کشور خود رسیدگی کنند، و این کار از طریق هدایت منابع کمیاب به سرمایه گذاری در بخش تولیدی صورت می گیرد. این امر، تاثیر اقتصادی و اجتماعی چشمگیری دارد.

آسیب پذیری MSME ها و استارت آپ ها از نبودن فضای رشد، رقابت و تلاش در بازار سرچشمه می گیرد. آنها بدون رشد کردن نمی توانند برای مواجهه با بحران های آینده به پایداری و انعطاف پذیری دست یابند. امروزه محیط رقابت در افریقا که حتی با چالش های بزرگتری از جمله دستیابی محدود به منابع مالی و بازارهای ملی کوچک همراه است، نمی تواند MSME ها را تشویق کند که رشدی فراتر از مرزهایشان داشته باشند.

AfCFTA می تواند برای این شرکتها مثل یک تسهیلگر عمل کند که بتوانند برای تامین نیازهای یک بازار یکپارچه، به کارآمدی اقتصادی بزرگتری دست یابند. باز کردن مرزها بروی مبادلات خارجی قادر است از طریق تسهیل مبادلۀ پایاپای مواد خام و کالاهای نیمه آماده، بازچینش زنجیره های ارزش را تسریع نماید. یکپارچه سازی تجارت منطقه ای از طریق حذف تعرفه ها و موانع فنی می تواند بازاری با 1.2 میلیارد مشتری ایجاد کند.

**ترغیب به سرمایه گذاری در جهت ایجاد تنوع در تولید**

ایجاد یک بازار واحد قاره ای، همواره و بیش از همیشه تعیین کننده است. با این وجود، پیش نیازهایی برای تحقق این فضای آزاد تجاری وجود دارند. کشورهای عضو باید نسبت به قوانین و ضوابط حاکم بر تجارت به اتفاق نظر برسند تا بتوانند چشم انداز موردنیاز برای سرمایه گذاری را به جامعۀ تجارت ارائه کنند.

موسسات تخصصی و بخش تجاری باید همکاری کنند تا استانداردهای محصول را با هم یکپارچه کنند، سپس MSMEها می توانند در بازار منطقه ای جایگاه بهتری داشته باشند. سیاست های داوطلبانه با هدف ظرفیت سازی و همکاری منطقه ای برای بهره برداری بیشتر از مزایای ضمنی AfCFTA ضروری است. وقتی صنعت احیا می شود و تجارت منطقه ای رشد می کند، ظرفیت موردنیاز هم بیشتر و بزرگتر خواهد شد. این یعنی همکاری منطقه ای با هدف جذب سرمایه گذاری برای ایجاد تنوع در تولید، چالش بعدی خواهد بود.

دولتها باید نیازهای MSME را بشناسند، راه های توسعۀ مهارت را به آنها آموزش دهند و دستیابی به منابع مالی و فناوری جدی را برایشان تسهیل کنند. این امر به شرکت های کوچک قدرت می بخشد و قطعا باعث مشارکت بیشتر آنها در تجارت درون افریقایی می شود. ITC نقش مهمی در حمایت از کشورهای عضو و شرکت های آنها دارد. افریقا بدون مشارکت بیشتر در تجارت کالاهای تولید شده، نمی تواند از نظر اقتصادی خودی نشان بدهد. برای اینکه این اتفاق بیوفتذ، سیاستگذاران و گروه های حمایتی کسب و کار بایستی مهارت و دانش بیشتری دربارۀ تسهیل تجارت منطقه ای و دستیابی به بازار صادراتی داشته باشند.

مرکز تجارت بین الملل همیشه در مسیر پیشبرد تجارت در این قاره، برای AfCFTA و اتحادیۀ افریقا شریکی فوق العاده بوده است. این مرکز با کمک به راه اندازی رصدخانۀ تجارت آفریقا[[17]](#footnote-17) (یک پایگاه اطلاعاتی بازار آنلاین که اطلاعات و داده های مربوط به بازار و تجارت در افریقا را ارائه می کند) کمک قابل توجهی به این قاره کرد. MSEM ها می توانند برای پیشبرد درست فعالیتهای تجاری شان از این ابزار فوق العاده استفاده کنند.

با این حال، گروه های آسیب پذیر از جمله زنان و جوانان اغلب در دستیابی به این پایگاه با مشکل مواجه اند. اکثر MSMEها توسط زنان و جوانان اداره می شوند که هر دو گروه به عنوان تاجران غیر رسمی و فرامرزی تلقی می شوند. آنها برای تعامل حقیقی با این پایگاه و خودِ امرِ تجارت به آموزش گسترده نیاز دارند. از این رو، ما به ابتکارات مرکز تجارت بین الملل از جمله پایگاه مجازی SheTrade[[18]](#footnote-18) و طرح جوان و برنامه های تجاری[[19]](#footnote-19) چشم می دوزیم و امیدواریم همکاری هایی در جهت گسترش برنامه های بیشتر با هدف قدرت بخشیدن به MSME های افریقا صورت گیرد.

**راه پیش رو: یک الگوی جدید**

اجرای اثربخش AfCFTA ، فضای مورد نیاز شرکت های افریقایی برای پیشرفت و ایجاد هم افزایی را فراهم می کند و باعث افزایش حجم سرمایه گذاری در این قاره می شود. یکپارچه سازی تجارت، برای MSME ها فرصت رشد ایجاد می کند و همچنین بر جذابیت افریقا به عنوان پایگاهی برای سرمایه گذاری می افزاید.

در حال حاضر، اتحادیۀ افریقا چارچوبی را برای توسعۀ زیرساخت تجارت دیجیتال با هدف اجرای قرارداد تجارت، ابداع کرده است. ما این کار را انجام می دهیم تا الگوی جدیدی را برای رشد اقتصادی و توسعۀ اجتماعی ایجاد کنیم.

**کادر 2: مرکز توجه ITC: شرکت های کوچک در پایگاه داده ای تجارت جهانی**

*ارائۀ اطلاعات به موقع از بحران، بهبودی و بیشتر به شرکت های کوچک*

بیشتر شرکت های کوچک، به خاطر تعطیلی های اقتصادی در سراسر دنیا، نگران بقای کسب و کار خود هستند. تقاضا کاهش یافت و زنجیره های تامین دچار اختلال شدند.

ارائۀ اطلاعات درست بازار به این شرکت های کوچک می تواند به آنها کمک کند تا مسیر خود را در این بحران بیابند.

به اشتراک گذاری این اطلاعات از طریق منابع تحقیق می تواند به ارائۀ اطلاعات مربوط به محدودیت و قوانین مربوط به بحران، به کسانی که بیش از همه نیازمند این اطلاعات هستند، کمک کند.

همچنین این بحران نشان می دهد که پیشروی روز افزون به سمت دیجیتالی شدن اسناد و فرایندهای تجاری با هماهنگی با بخش خصوصی، اهمیت زیادی دارد.

**مدیریت بی ثباتی**

همچنان که شرایط بازار و واکنش های سیاست تجاری در نوسان است، مشاغل نیازمندِ به روز شدن این سیاستهای در حال تحول هستند، که از جمله می توان به محدودیت های موقت مبادلاتی در مورد کالاهای پزشکی و خوراکی اشاره کرد. آنها به منابع تجاری و اطلاعات سیاسی کشور هم نیاز دارند.

دوران بازیابی، شرکت ها را وادار می کند تا فراتر از محدودۀ آسایش خود قدم بگذارند و صرفا به بازار سنتی خود چشم ندوزند و ریسک کنند.

پایگاه راهنمای تجارت جهانی این امکان را برای شرکت ها ایجاد می کند تا فرصتهای موجود در بازار هدف بالقوه را به شکلی اثربخش مقایسه کنند.

شرکت های کوچک فرصت کافی برای جمع آوری و تحلیل اطلاعات پیچیده و پراکنده ندارند. به همین دلیل بود که مرکز تجارت بین الملل، کنفرانس توسعه و تجارت سازمان ملل و سازمان تجارت جهانی، پایگاه راهنمای تجارت جهانی را طی یازدهمین دورۀ کنفرانس وزیران سازمان تجارت جهانی در بوئنس آیرس و در دسامبر 2017، راه اندازی کردند. هدف از این کار، ایجاد پایگاه اطلاعات دیجیتال متمرکز و قابل دسترس برای MSME ها بوده است.

از آن پس، شبکۀ بنگاه های متحدی رشد کردند تا بانک توسعۀ افریقا، بانک توسعۀ بین امریکایی، سازمان غذا و کشاورزی، اتاق بازرگانی بین المللی، سازمان های توسعۀ صنعتی ملی، گروه بانک جهانی، سازمان گمرک جهانی و سازمان جهانی دارایی معنوی را تحت پوشش قرار دهد. بخش های این شبکۀ منحصر به فرد متحد شده اند تا اطلاعات خود را از طریق یک نقطۀ ورودی قابل دسترس به طور متمرکز ارائه دهند.

این پایگاه- [www.GlobalTradeHelpdesk.org-](http://www.GlobalTradeHelpdesk.org-) همۀ اطلاعات کلیدی گردآوری شده از همۀ شرکا را در یک بخش ارائه می کند. این وبسایت در حال حاضر به زبان های انگلیسی، فرانسه، اسپانیایی، عربی و روسی قابل دسترسی است.

***اطلاعات به روز***

شرکت ها می توانند همواره از آخرین سیاست های متغیر تجاری دربارۀ مقابله با کووید-19 مطلع شوند، فرصتهای صادراتی را باهم مقایسه کنند، شرایطی دستیابی به بازار را بررسی کنند و برای عملی کردن طرح های صادراتی خود با شرکا ارتیاط برقرار کنند. این ابزار، اطلاعاتی را از جمله آمار واردات و ارقام بالقوۀ صادرات، تعرفه ها و قوانین کشور مبدا، الزامات قانونی و تغییرات اعلام شده، راهکارهای تجاری، فرایندهای تجارت داخلی، ابزار حفاظت از دارایی های معنوی و داده های مربوط به استانداردهای ماندگاری بخش خصوصی، ارائه می کند.

***توصیه ای برای رقابت پذیری مالی و تجاری***

این پایگاه، ارتباط با موسسات سرمایه گذاری تجاری، سازمان های ترویج تجارت و خریداران بالقوه را هم تسهیل می کند.

***نیازهای تجاری: برگرفته از مشارکت***

دستیابی به مخاطبِ هدف شرکت های جهانی با هر اندازه ای، به ویژه شرکت های کوچک، مستلزم وجود شبکه ای پیوسته و گسترده است. همکاری با اتاق بازرگانی بین المللی و حضور 45 میلیون عضو از سراسر جهان در این شبکه، زمینه را برای همکاری با اتاق بازرگانی ملی کشورها فراهم می کند تا بتوانند جهت اطمینان از توان پایگاه برای تامین نیازهای شرکتها، آن را آزمایش و اصلاح کنند. اتاق های ملی در اروپا و امریکای لاتین، نقش فعالی در شکل دهی این پایگاه و توسعۀ مداوم آن داشته اند. پایگاه راهنمای تجارت جهانی اخیرا در بیانیۀ سیاست ICC دربارۀ *10 روشی که دولتها می توانند از طریق تجارت SME ها را نجات دهند*، از آن به عنوان ابزاری برای مطلع سازی مشاغل از تغییرات سیاست تجاری یاد می کند.

**فصل 3**

**تاثیر قرنطینه بر مشاغل کوچک**

در حالی که مباحثات دربارۀ کاهش پیامدهای پاندمی کووید-19 ، اغلب بر اقتصادهای کلان تمرکز دارد، یک پژوهش چند ده سالۀ اقتصاددان مشهور پل کروگمن به ذهنمان خطور می کند: "کشورها کالاها را به کشورهای دیگر نمی فروشند یا از آنها نمی خرند؛ شرکت ها این کار را انجام می دهند." کسادی ناشی از پاندمی، بیش از هر چیز، بر اقتصاد واقعی (اقتصادی که با کشورهای دنیا در تعامل است) تاثیر می گذارد که متشکل از مشاغل و افرادی است که برایشان کار می کنند.

در دنیای تجارت، شرکت های کوچک به واسطۀ نداشتن منابع کافی برای سازگاری با فضای متغیر تجارت و آسیب پذیرتر بودن، بیش از شرکت های بزرگ دچار مشکل می شوند. باید برای کمک به SMEها، به نحوۀ اثرگذاری پاندمی بر این شرکت ها بپردازیم. این اثرگذاری نه به یکباره بلکه طی چرخه ای از مراحل اتفاق می افتد.

**چهار مرحلۀ اثرگذاری پاندمی**

وقتی مشاغل کوچک با بحران کووید 19 مواجه می شوند، چه به طور همزمان چه پی در پی از چهار مرحله گذر می کنند. از تعطیلی گرفته تا اثرات زنجیرۀ تامین و کاهش تقاضا، در نهایت این چرخه وارد مرحلۀ بازیابی می شود (تصویر 21).

1. **اثرات تعطیلی** کشورها و مناطقی را تحت تاثیر قرار داده است که پاندمی دولتهایشان را واداشت فعالیت های اقتصادی را تعطیل اعلام کنند. چنین تمهیداتی بیش از هر چیزی به صنایع گردشگری، سفر، عمده و خرده فروشی، هتلداری و سرگرمی ضربه زده است. در کوتاه مدت، دولت های کشورهای آسیب دیده تلاش خود را بر نجات و ادامۀ فعالیت SME ها متمرکز کرده اند.
2. **اختلالات زنجیره تامین** همۀ شرکت های دنیا را تحت تاثیر قرار داده است. تعطیلی ناشی از پاندمی در چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده که به G3 معروفند، به شدت بر تولید، واردات و صادرات اثر گذاشته است. توقف تولید در اقتصادهای آسیب دیده باعث کاهش منابع زنجیره های تامین جهانی گردید. SME های سایر نقاط جهان که تامین کنندۀ کشورهای آسیب دیده محسوب می شدند، به واسطۀ کاهش تقاضا سفارش کمتری دریافت می کردند. میزان این کاهش زنجیره ای مواد اولیه و تولید بر اساس زنجیرۀ تامین و کشور متفاوت بود.

**تصویر 21: چرخۀ بهبود مشاغل کوچک**

منبع: ITC

1. **کاهش تقاضا** ابتدا در کشورهای آسیب دیده ای بوجود آمد که محدودیت ها میزان فروش به مشتریان و کسب و کارها را کاهش داده بود. اما حتی وقتی شرایط اضطراری سلامت هم رو به بهبودی می رود، میزان سرمایه گذاری تجاری به دلیل نبود پشتوانه و پس انداز مالی همچنان پایین می ماند. خانوارها برای جبران درامد پایین در دوران پاندمی، هزینه های میان مدت خود را به بلند مدت کاهش می دهند. اعتماد به SME ها کاهش می یابد، باید برای حفظ اعتبار خود بیشتر تلاش کنند و شاید هم در ادامه ورشکست شوند.
2. **بازیابی (بهبود وضعیت)** در جاهایی که محدودیت ها کاهش یافته به تدریج آغاز شده است. تحقق بهبود کسب و کار در هر کشور به نحوۀ تحول وضعیت سلامت و عمق و زمان جلوگیری اولیه از تقاضا بستگی دارد. احتمالاَ چند هفته بعد از لغو قرنطینه، فعالیت های اقتصادی به سرعت مجدداَ رونق می گیرد، چرا که مردم مجدداَ از مشاغل کوچکِ مورد علاقه شان خرید می کنند.

مشاغل تولیدی و کشاورزیفروش بالاتری خواهند داشت چرا که انبارها دوباره پر می شوند و مشتریان خریدهای معوق خود را انجام می دهند.

با این وجود شاید دوران تعطیلی وضعیت تولید و تقاضا را برای همیشه تغییر دهد. پاندمی، در حال تغییر شکل اقتصادهای دنیاست. "وضعیت عادی جدید"، دوران بازیابی را برای عده ای چالش برانگیز و برای برخی دیگر ساده تر می سازد. همانطور که در ادامه به تفصیل آمده است، "وضعیت عادی جدید" در کنار تفاوتهای خاص در نحوۀ رویارویی مشاغل کوچک با این 4 مرحله، نشان می دهد که هیچ راهکاری را نمی توان برای همۀ مشاغل در هر کشوری استفاده کرد.

اگرچه اکثراَ بر این باورند که اثرات این پاندمی بر مشاغل کوچک شدیدتر است اما اطلاعات جزئی و دقیقی از این موضوع در دست نیست. تحقیق تاثیر کووید بر تجارت که توسط ITC انجام شد، به ما در پر کردن این شکاف کمک می کند. یافته های این تحقیق ثابت می کند که این بحران به مشاغل کوچک بیشتر آسیب زده است. نتایجی که در ادامه آمده است بر اساس فاز سوم گردآوری داده هاست.

**مطالعۀ موردی**

**قدرت خود را در طول بحران حفظ کنید.**

*مشاوره (کوچینگ) آنلاین دسترسی تولید کنندگان آواکادو، قهوه و ادویه در پنج کشور شرق افریقا را به منابع مالی و بازار امکانپذیر می کند.*

شرکت مامبو کافی (Mambo Coffee) یک صادرکنندۀ قهوۀ سبز مخصوص در جمهوری تانزانیاست که انواع عربیکا و روبوستا را صادر می کند. همۀ مشتریان این شرکت غیر افریقایی هستند به غیر از یکی که در افریقای جنوبی است. محدودیت های مسافرتی ناشی از کووید-19 خسارت زیادی به مامبو کافی وارد کند چرا که نم یتواند محصولاتش را مثل گذشته صادر کند. محدودیت ها باعث شده که این شرکت به عنوان ذی نفع پورتال دسترسی به بازار (MARKUP)[[20]](#footnote-20)، نتواند نیاز خریداران و تولید کنندگان را تامین کند. مامبو کافی در دوره های آموزشی MARKUP شرکت کرد و با دریافت مشاوره توانست یک وام 1 میلیون دلاری به عنوان سرمایۀ در گردش دریافت کند. ITC نیز در کنار MARKUP همواره در جهت ارائۀ نتایج بهتر، کاهش خسارت و گسترش ارتباطات بازاری و دسترسی به منابع مالی، به آنها کمک می کند. این برنامه با ارائۀ وبینارهای آنلاین، مشاوره های فردی و نیز نمایشگاه تجاری مجازی برای مشاغل کوچک و متوسط و موسسات تجاری 5 کشور شرق افریقا یعنی بوروندی، کنیا، رواندا، جمهوری تانزانیا و اوگاندا، فعالیت هایش را بر اساس نهایت تناسب با ذی نفعانش تنظیم کرد.

**تاثیر بزرگ بر مشاغل کوچک**

55 درصد از مشاغل شرکت کننده در تحقیق اذعان داشتند که به شدت از پاندمی و محدودیت های مربوط به آن آسیب دیده اند. این آسیب برای شرکت های کوچکتر بزرگتر بوده است (تصویر 22). تقریباَ دو سوم از شرکت های خرد و کوچک گفتند فعالیت های تجاری آن ها به شدت تحت تاثیر بحران قرار گرفتند که این تاثیر برای شرکت های بزرگ حدود 40 درصد بوده است.

این بحران به شدت به شرکت های افریقایی آسیب زده است، به طوری که دو مورد از هر سه شرکت از تاثیر شدید کووید 19 شکایت کرده بودند که 75 درصد این آسیب عمدتاَ مربوط به کاهش فروش و/یا 54 درصد در مورد دشواری در تهیۀ مواد اولیه بوده است.

**نمودار 22: شرکت های کوچک شاهد تاثیر بیشتر کووید-19 هستند.**

نکته: از مخاطبین تحقیق این سوال پرسیده شد "فعالیت شغلی شما چگونه تحت تاثیر پاندمی قرار گرفته است؟" و "تعداد کارکنان تمام وقت در شرکت چقدر است؟" تعاریف: شرکت های خرد: تا 4 نفر کارمند، مشاغل کوچک: بین 5 تا 19 نفر، شرکت های متوسط: 20 تا 99 کارمند، شرکت های بزرگ: بیشتراز 100 نفر. داده ها برگرفته از 2170 کسب و کار در 121 کشور می باشد. پاسخ ها بر حسب منطقه و کشور متفاوت است. **سورمه ای: تاثیر شدید، آبی : تاثیر متوسط آبی کم رنگ: بدون تاثیر**

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 2 آوریل تا 2 ژوئن 2020

**نمودار 23:کسب و کارها در افریقا، به شدت تحت تاثیر کووید-19 قرار گرفتند.**

نکته: از مخاطبین تحقیق این سوال پرسیده شد "فعالیت شغلی شما چگونه تحت تاثیر پاندمی قرار گرفته است؟" و "شرکت شما درکدام کشور قرار دارد؟" داده ها برگرفته از 2198 کسب و کار در 121 کشور می باشد. پاسخ ها بر حسب منطقه و کشور متفاوت است. تنها مناطقی با بیش از 100 مشاهده، در نمودار گنجانده شده اند. **سورمه ای: تاثیر شدید، آبی : تاثیر متوسط آبی کم رنگ: بدون تاثیر**

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 2 آوریل تا 2 ژوئن 2020

**نمودار 24:تاثیر کووید-19 بر حسب هر صنف متفاوت است.**

نکته: از مخاطبین تحقیق این سوال پرسیده شد "فعالیت شغلی شما چگونه تحت تاثیر پاندمی قرار گرفته است؟" و "آیا این پاندمی بر توانایی شما برای خرید مواد اولیه یا فروش محصولاتتان تاثیر گذاشته است" و "حوزۀ اصلی فعالیت شما چیست؟" داده ها برگرفته از 2097 کسب و کار در 121 کشور می باشد. پاسخ ها بر حسب منطقه و کشور متفاوت است. **سورمه ای: تاثیر شدید، آبی : تاثیر متوسط آبی کم رنگ: بدون تاثیر**

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 2 آوریل تا 2 ژوئن 2020

**نمودار 25: شرکت های تحت رهبری زنان در زمرۀ صنایعی هستند که از کووید-19 آسیب دیده اند.**

نکته: از مخاطبین پرسیده شد "جنسیت سرپرست کسب و کار شما چیست؟" و "حوزۀ اصلی فعالیت شما چیست؟" داده ها برگرفته از 2508 کسب و کار در 126 کشور می باشد. پاسخ ها بر حسب منطقه و کشور متفاوت است. **سورمه ای: تاثیر شدید، آبی : تاثیر متوسط آبی کم رنگ: بدون تاثیر**

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 2 آوریل تا 2 ژوئن 2020

**شدت تاثیر در هر بخش متفاوت است**

تاثیر این بحران در بخش های مختلف متغاوت است. با توجه به بیشترین میزان آسیب اعلام شده از طرف شرکت های خدمات اقامتی و غذایی، شرکت های فعال در بخش خدمات بیش از همه تحت تاثیر کووید-19 قرار گرفتند (تصویر 24). رتبۀ بعدی آسیب متعلق به شرکت های تولیدی غیر غذایی است؛ خرده فروشی و عمده فروشی؛ سفر و حمل و نقل. بنگاه های خرد، کوچک و متوسط در اکثر این بخش ها، بیش از همه دیده می شوند.

76 درصد از مشاغل بخش خدمات اقامتی و غذایی گفتند که فعالیتشان به شدت تحت تاثیر قرنطینۀ کامل و نسبی ناشی از کووید-19 قرار گرفت (تصویر 24). بیش از سه چهارم شرکت های این بخش با کاهش فروش مواجه شدند.

از طرف دیگر، کووید 19 فرصتی را برای بعضی از شرکت های تولیدی ایجاد کرده است. فروش حدود 10 درصد از شرکتهای بخش فراوری غذایی-کشاورزی به واسطۀ کووید-19 افزایش یافت.

**جنسیت متفاوت، تاثیر متفاوت**

با این حال که هیچ شرکتی از آسیب این بحران در امان نمی ماند، اما زمینۀ فعالیت، نوع مشاغل و استراتژی های کسب و کار برای کارفرمایان زن و مرد متفاوت است. در نتیجه می توان گفت که پاندمی الگوی اثرگذاری متفاوتی را برای شرکت های تحت رهبری مردان و زنان بوجود آورده است. با توجه به حضور حداکثری در صنف خدمات اقامتی و غذایی، عمده فروشی و خرده فروشی، بخش بزرگتری از شرکت های تحت رهبری زنان در میان آن سه صنفی قرار می گیرد که آسیب بسیاری دیده اند (تصویر 25).

حتی در حالی که تحلیل های انجام شده سهم بیشتر شرکت های زنان از صنف های آسیب پذیر را در نظر می گیرد، اما خود شرکت ها اعلام کردند که بیش از شرکت های تحت ریاست مردان آسیب دیده اند. بر اساس این تحقیق، حدود 64 درصد از شرکتهای متعلق به زنان اذعان داشتند که فعالیتهای شغلی شان به شدت تحت تاثیر پاندمی قرار گرفته است در حالیکه این میزان در شرکت های متعلق به مردان 52 درصد است (تصویر 26). این امر نشان می دهد که شرکت های تحت رهبری زنان نسبت به بحران حساس ترند و یا از منابع حمایتی کمتری برخوردارند.

**نمودار 26: شرکت های تحت سرپرستی زنان بیشتر آسیب دیده اند**

از مخاطبین پرسیده شد "کسب و کار شما چطور تحت تاثیر پاندمکی کووید-19 قرار گرفته است؟" و "جنسیت سرپرست کسب و کار شما چیست؟" و "حوزۀ اصلی فعالیت شما چیست؟" داده ها برگرفته از 2109 کسب و کار در 120 کشور می باشد. پاسخ ها بر حسب منطقه و کشور متفاوت است. برای کنترل ادغام صنف ها، سهم ها در سطح صنف محاسبه میشود سپس بااستفاده از میانگین های ساده یک جا جمع می شوند. **سورمه ای: تاثیر شدید، آبی : تاثیر متوسط آبی کم رنگ: بدون تاثیر**

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 21 آوریل تا 2 ژوئن 2020

**ریسک بالاتر تعطیلی برای شرکت های کوچکتر یا تحت رهبری جوانان**

به احتمال زیاد SME ها بیش از شرکت های بزرگ با محدودیت شدید منابع مواجه می شوند و در نتیجه جان سالم به در بردن از آسیب کووید- 19 برایشان دشوار خواهد شد. جای تعجب نیست اگر بگوییم که یک پنجم (21 درصد) SME ها اعلام کردند که طی سه ماه در معرض تعطیلی دائمی قرار گرفتند و این امر ضرورت واکنش دولت برای کمک به این شرکت ها را پررنگ تر می کند (تصویر 27). ریسک تعطیلی دائمی شرکت های تحت رهبری جوانان نیز بالا بود. حدود 26 درصد از این شرکت ها اعلام کردند که طی سه ماه در معرض تعطیلی دائمی قرار گرفتند که این میزان در شرکت های تحت رهبری مسن تر ها 18 درصد بود.

این فاصلۀ 8 درصدی حاکی از آن است که افراد مورد مطالعه در شرکت های جوان محور بیش از دیگر شرکتها، تحت تهدید ورشکستگی ناشی از کرونا قرار گرفته بودند. این با نتایج تحقیق در بارۀ شدت تاثیر در تضاد است، که در آن تحقیق درصد کارفرمایان جوانی که از تاثیر شدید کووید 19 گفته بودند با بقیۀ مردم برابر بود.

بنا به نتایج این تحقیق، گرچه شاید شرکت های تحت ریاست جوانان به اندازۀ بقیه شرکت ها در معرض اثرات اقتصادی پاندمی نباشند، اما توانایی آنها برای مقابله کمتر از بقیه است.

حتی بعد از لحاظ کردن این موضوع که شرکت های جوان محور عمدتاَ کوچکتر هستند، به نظر می رسد که کنار آمدن با این آشفتگی برایشان دشوار باشد. دلایل احتمالی این دشواری عبارتند از عدم وجود تنوع، شبکه های اجتماعی، تجربه و دستیابی به منابع.

داده ها نشان می دهند که کارآفرینان جوان رویکرد نسبتاَ متفاوتی به اقدامات حمایتی دولت طی بحران کرونا داشته اند. کارفرمایان جوان در مقایسه با مسن ترها معتقدند که به طور میانگین، دسترسی به اطلاعات و مزایا از طریق برنامه های حمایتی دولت برای مقابله با کووید-19 آسان تر است.

وقتی از آنها پرسیده شد که دولت چه کمکی می تواند بکند، کارآفرینان جوان به حمایت کوتاه مدت برای کاهش هزینه ها اشاره کردند. به عنوان مثال، آنها عمدتاَ معتقد بودند که کمک برای اجاره، سودمندترین کمک خواهد بود. آنها به برنامه های اشتغال زایی و کمک به افرادی که کار آزاد دارند، نیز اشاره کردند.

**مشاغل غیر رسمی اغلب فاقد شبکه امنیت هستند.**

بسیاری از شرکت های ثبت نشده در نهادهای ملی، کوچک هستند و در صورت تعطیلی فعالیتشان، نقدینگی کافی برای جبران خسارت ندارند. در بعضی ازکشورهای افریقایی و اسیایی،حدود 90 درصد از کل شرکت ها را همین شرکتهای کوچک تشکیل می دهند و مشکلات آنها برای مقابله با اثرات پاندمی پیامدهای انسانی و اقتصادی گسترده ای دارد. در بعضی از کشورهای دارای محدودیت ناشی از کرونا، شرکت های غیررسمی برای پرداخت حقوق کارکنان خود با مشکلات بسیاری مواجهند، کارکنانی که برای تامین نیازهای اساسی خود به این دستمزد نیاز دارند.

از آنجا که مشاغل غیررسمی که برای افراد بی بضاعت در کشورهای درحال توسعه اشتغال زایی می کنند و بیش از 60 درصد مشاغل دنیا را تشکیل می دهند، درآمد نداشتن آنها عده زیادی را در معرض گرسنگی و نابودی قرار می دهد. این مشکل در هندوستان که بیش از 90 درصد جمعیتش در بخش غیررسمی فعالند، منجر به مهاجرت گستردۀ کارگران شده است که بدنبال یک شبکۀ حمایتی اجتماعی به روستاهایشان بازگشتند.

**نمودار 27: SME ها و شرکتهای تحت رهبری جوانان بیشتر در معرض خطر تعطیلی دائمی طی ماه های آتی هستند.**

از مخاطبین پرسیده شد "آیا فکر می کنیدکه آیا این بحران کسب و کار شما را در معرض تعطیلی دائمی قرار می دهد؟ اگر اینطور است، کی این اتفاق رخ خواهد داد؟" و "تعداد کارکنان تمام وقت چقدر است؟" و "سن سرپرست کسب و کار شما چیست؟" داده ها برگرفته از 2547 کسب و کار در 127 کشور می باشد. پاسخ ها بر حسب منطقه و کشور متفاوت است. برای کنترل ادغام صنف ها، سهم ها در سطح صنف محاسبه میشود سپس بااستفاده از میانگین های ساده یک جا جمع می شوند. **سورمه ای: تاثیر شدید، آبی : تاثیر متوسط آبی کم رنگ: بدون تاثیر**

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 21 آوریل تا 2 ژوئن 2020

شرکت های غیررسمی،برخلاف همتایان خود در بخش رسمی مشمول برنامه های دولت در حمایت از مشاغل نمی شوند. و طبیعتاَ کارکنان آنها هم مشمول بیمه بیکاری نمی شوند. در نتیجه، شرکت های غیررسمی به دلیل پاندمی از چرخۀ کسب و کار خارج می شوند. بر اساس نتایج تحقیق ITC، احتمال اینکه شرکت های کوچک در دوران پاندمی به سمت ورشکستگی بروند، 25 درصد است.

علاوه بر این، تاثیر سنگین این پاندمی بر شرکت های غیررسمی موضوع نگران کننده ایست چرا که این شرکت ها نقش مهمی در اقتصاد محلی و زنجیرۀ تامین جهانی ایفا می کنند. برای مثال، شرکت های غیررسمی در فیلیپین خدمات اقتصادی مهمی مثل فروش غذا، حمل و نقل، نگهداری ازکودک و مراقبت های بهداشتی ارائه می کنند. نابودی چنین شرکت هایی در این کشور یا هر نقطۀ دیگری از اسیا و افریقا که شرکت های غیررسمی فراوانند، به عملکرد و رشد اقتصاد ضربۀ شدیدی وارد می کند.

شرکت های ثبت شده که صادرات برون مرزی انجام می دهند برای تهیۀ مواد اولیۀ کلیدی خود به مشاغل غیررسمی وابسته اند. برای مثال، شرکت های غیررسمی کوچک در چین، اجزاء الکتریکی فناوری های دیجیتال را تامین می کنند. ریشه های بخش غیررسمی درخت تجارت با درنظر گرفتن کارکنان شرکت های رسمی بیشتررشد می کنند. کارگران زن کارخانجات پوشاک بنگلادش، برای اینکه بتوانند هر روز سر کار بروند نیازمند پرستاران غیررسمی کودک و غذافروشان خیابانی هستند. بدون خدمات حمایتی کلیدی که توسط بخش غیررسمی ارائه می شود، مشاغل تجاری به دردسر می افتند.

**مطالعۀموردی**

**استارتاپ های اوگاندا بخشی از راه حل پاندمی هستند.**

*استارتاپ ها در اوگاندا، برای نجات مصرف کنندگان و مشاغل از صدمات کووید-19، خدمات آنلاین مبتکرانه ای ارائه می دهند.*

در شرایطی که مرزها بسته شده، حمل ونقل متوقف و منع آمد و شد اعمال شده است، اوگاندا بیش از پیش با پیامدهای کووید-19 مواجه است. افزایش بلاتکلیفی بازار به معنی کاهش درآمد برای مشاغل کوچک است. با این وجود، چندی از شرکت های بدیع همۀتلاش خودرا می کنند تا این بحران را به یک فرصت تبدیل کنند، یعنی هم تلاش می کنند خود را سر پا نگهدارند و هم به مشتریان و مشاغل کمک میکنند تا با حداقل آسیب این بحران را پشت سر بگذارند.

از جمله می توان از استارتاپ های بازرگانی الکترونیک از جمله برینگو فرش (Bringo Fresh) و آنلاین بوچری (Online Butchery) که امکان خریدآنلاین مایحتاج روزانه را برای مردم فراهم می کند و شرکت های فناوری مالی (fintech firms)مثل چاپ چاپ افریقا (Chap Chap)و زانته (Xante) که ویژگی غیر نقدی بودن را برای کاهش ریسک ایجاد کرده اند، اشاره کرد. مفیتی (Mfeyti)، یکی دیگر از ذی نفعان پروژۀ صندوق اعتناد هلند در اوگاندا، یک پلتفرم تعاملی را برای مردم اوگاندا و دیگر کشورهای شرق افریقا ایجاد کرده است تا به اطلاعات و آمار دقیق پاندمی دست یابند.

**فصل 4**

**نجات از پاندمی**

پیامدهای کوتاه مدت اقداماتی که با هدف جلوگیری از شیوع کووید-19 انجام می شود، بافت اقتصادی واجتماعی ملتها را در معرض نابودی قرار می دهند. آنها همچنین بقای مشاغل کوچکی را تهدید می کنند که بیش از 70 درصد نیروی کار بسیاری از کشورها را شامل می شوند،اما برای عبور از این طوفان از کمترین منابع برخوردارند.

SME ها بیش از شرکت های بزرگ درمعرض فروپاشی یا تضعیف هستند. اما از آنجا که افراد زیادی در این شرکت ها کار می کنند، بیکاری این تعداد از افراد رکود اقتصادی ناشی از پاندمی را تشدید می کند.

دولتهای سراسر دنیا به این نتیجه رسیده اند که مشاغل کوچک مثل سوزنی است که پاندمی را به رکود اقتصادی گسترده تر پیوند می دهد. آنها علاوه بر پرداختن به بحران سلامت، سعی کرده اند اثرات کووید-19 بر شرکت های کوچک را کاهش دهند و این کار را از طریق ارائۀ سیاستهایی در جهت مقابله با ریسک های مالی کوتاه مدت و پیامدهای تجاری بلندمدت انجام داده اند. اگر این تمهیدات خوب پیش رود، بیکاری کاهش می یابد، از ورشکستگی جلوگیری می شود، سرمایه گذاری افزایش می یابد و باعث بهبودی هر چه سریعتر اقتصادها بعداز دوران بحران می شود.

**دولتها چگونه می خواهند از مشاغل کوچک محافظت کنند؟**

اغلب دولتها برای مبارزه با عواقب کووید-19 بر سلامت بشر و اقتصاد اقداماتی انجام داده اند. میزان واکنش ها از جمله اقدامات بهداشتی و مجموعه اقدامات محرک اقتصادی کاملاَ متفاوت است، از تقریباَ هیچ گرفته تا اختصاص حدود نیمی از تولید ناخالص داخلی.

با توجه به اینکه سرانۀ تولید ناخالص داخلی تعیین کننده ای مهم است، سطح حمایت ارائه شده به شرکتها به عوامل مختلفی بستگی دارد. هر چه سرانۀ تولید ناخالص داخلی به ازای هر فرد بالاتر باشد، سطح اقدامات به عنوان درصدی از GDP بالاتر خواهد بود. به عبارتی ساده تر، مشاغل کوچک در کشورهای ثروتمندتر نسبت به مشاغل کوچک در کشورهای فقیرتر، از حمایت دولتی بیشتری برخوردارند.

تصویر 28 نابرابری آشکار در سطح دریافت حمایت مشاغل کوچک در کشورهای فقیر و غنی را نشان می دهد. درصورتی که تمهیدات اتخاذ شده نابرابری ها را در نظر نگیرد، این امر می تواند عواقبی برای رقابت بین المللی در پی داشته باشد.

**شرکتها، به دنبال نوع خاصی از حمایت دولتی هستند**

رسانه های سراسر دنیا به ضرورت حمایت از مشاغل کوچک تاکید ورزیده اند. با این حال، وقتی طی یک نظرسنجی از نیازهای این شرکتها پرسیدند، مشخص شد که آنها انواع خاصی از حمایت را ترجیح می دهند.

شرکت هایی مورد تحقیق ITC اذعان داشتند که معافیت های مالیاتی، کاهش موقت مالیات و برنامه های مالی، سودمندترین اقدامات دولتی است (تصویر 29). این امر ثابت می کند که بحران نقدینگی همیشه با بحران سلامت همراه است.

یک سوم شرکت های کوچک بر اهمیت نقل و انتقال پول صحه گذاشتند که این نشان دهندۀ نگرانی آنها برای نجات از این بحران بود. با این حال، شرکت های مورد مطالعه نگران حفظ نیروی کار خود برای تولید آینده شان هم بودند:

درحقیقت، 37 درصد از مشاغل متوسط و 39 درصد از شرکت های بزرگ از برنامه های اشتغال زایی در جهت درامدزایی برای کارگران حمایت می کنند.

**سیاستهای هدفمند برای کمک به جریان تجارت**

سیاستگذاران، فعالیت های هدفمند بسیاری را در جهت حفاظت از مشاغل صادرات محور انجام داده اند. این سیاستگذاری به چندین دلیل صورت گرفته است. صادرات باید در اولویت قرار گیرد تا ارز خارجی موردنیاز برای پرداخت واردات تامین شود. علاوه براین، بسیاری از صنایع صادراتی طی چندین دهه شکل و قدرت گرفته اند و در نتیجه کشورها می خواهند جای پای خود را در بازارهای بین المللی محکم کنند.

**نمودار28: ملتهای ثروتمندتر برای بهبود بیشتر هزینه می کنند.**

نکته: بر اساس داده ها و برآوردهای اقدامات مالی همۀ کشورهایی که سرانۀ GDP آنها موجود بود. اقدامات مالی مطابق با فعالیتهای اختیاری دولتها در واکنش به کووید-19 و از تاریخ 16 آوریل 2020 است. اعداد و ارقام به عنوان درصدی تولید ناخالص داخلی ارائه می شوند.

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 21 آوریل تا 2 ژوئن

**نمودار28: اکثر شرکتها طرفدار برنامه های مالی و معافیتهای مالیاتی هستند.**

نکته: از مخاطبین درخواست شد: "لطفا سه اقدام بزرگ دولت که به شما در مقابله با بحران کووید کمک کرد را معرفی کنید؟" و پرسیدند: "چند نفر کارمند تمام وقت در شرکت کار می کنند؟ این تصویر نشاندهندۀ شرکت کنندگانی است که آن گزینه ای بهعنوان بزرگترین اقدام انتخاب کردند. داده ها برگرفته از 2458 شرکت در 125 کشور. واکنش ها بر اساس منطقه و کشور متفاوت است.

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 21 آوریل تا 2 ژوئن

برای مثال، دولت بنگلادش متعهد شد که دستمزد کارکنان صنایع صادرات محور را پرداخت کند. دولت فیلیپین، صنایع صادرات محور و برون سپاری فرایندهای تجاری را از تعطیلی معاف کرد. در پاکستان، امتیاز بازپرداخت سریع مالیات به شرکت های صنایع صادراتی تعلق می گیرد.

تامین مالی تجارت می تواند به شرکتهای کوچکی که در مضیقۀ مالی هستند کمک کند تا مشتریان صادرات خود را از دست ندهند و به ویژه برای شرکتهایی که از طریق صادرات کاهش فروش داخلی شان را جبران می کنند، مناسب است. برای مثال، بانک اعتباری صادرات ترکیه مدت زمان بازپرداخت اعتبار را از دو تا 6 ماه افزایش داد و دو سال به شرایط وام اعتباری بهاکاسته اضافه کرد.

بسیاری از کشورها برای تسهیل تجارت و کاهش قیمتهای داخلی، عوارض گمرکی را لغو کردند. مثلاَ، چین از 1 مارچ تا 30 ژوئن عوارض بار و هزینۀ تاسیسات بندری را کاهش داد. شارجه در امارات متحده عربی همۀ محموله های سنگین را به مدت 90 روز از هزینۀ انبار معاف کرد و تعرفۀ توقف کامیون ها در بندر را به 50 درصد تخفیف داد.

بعضی از کشورها برای رواج صدور به موقع اسناد بازرگانی بین المللی، در حال تغییر فرایندهای مرزی خود هستند. برای مثال، اندونزی فرایندهای گمرکی را برای تاجران معروف و فعالان اقتصادی معتبر تسریع کرده است. خدمات قانونی دولتی از جمله صدور گواهی های فورس ماژور و خدمات مشاورۀ حقوقی، برای SME هایی که صادرات دارند مناسب است چرا که این شرکت ها، در صورت متوقف شدن بارهای ارسالی، با تنش های بیشتری روبرو خواهند شد.

**تلاش برای نجات مشاغل غیررسمی**

مشاغل غیررسمی مشمول بسیاری از برنامه های حمایتی کووید-19 نمی شوند چرا که آنها در دولتشان ثبت نشده اند. مسلماَ نجات این شرکت ها با حمایت صِرف دشوار است. با این حال، وجود این شرکت ها به دلیل اهمیتشان برای مشاغل، کاهش فقر، اقتصاد و صادرات، برای دنیای پسا کرونا حیاتی است. این یعنی باید اقدامات مناسبی برای حمایت از آنها انجام گیرد.

برخی از دولتها اقداماتی را به ویژه برای بخش غیررسمی انجام داده اند تا هزینه های آن ها را در طول پاندمی کاهش دهند. مثلاَ، بورکینافاسو هزینه ای که بابت اجاره، ایمنی و توقف در بازارهای شهری از فعالان بخش غیررسمی دریافت می کرد موقتا متوقف کرد. چندی از کشورها در تلاشند تا منابع مالی حمایتی مختص شرکت های رسمی را به شرکت های بخش غیررسمی هم اختصاص دهند. برای مثال، جزایر موری تیوس (در شرق ماداگاسکار) دریافت سود از SME های بخش غیررسمی را به تعویق انداخته است.

با وجود دشواری شناسایی و نجات مشاغل بخش غیر رسمی، بهترین راه حمایت از آنها در طول پاندمی، پرداخت پول به کارکنان آنها بوده است.

تحویل مستقیم پول، مواد غذایی یا لوازم بهداشتی به کارگران غیررسمی، می تواند مانع از مهاجرت، گرسنگی و بیماری شود و سلامت نیروی کار را برای فعالیت در آینده تضمین می کند.

برای مثال، برنامۀ Cadastro Unico برزیل از طریق پرداخت اضطراری سه ماهه، ماهی 115 دلار به کارگران غیررسمی این کشور پرداخت می کند. ایالت اوتارپرادش در شمال هند، مبلغ 1000 روپیه (13 دلار) به 2.3 میلیون نفر که در طرح گارانتی استخدام روستایی ملی شرکت کرده اند، پرداخت می کند. جمهوری کیپ ورد (دماغۀ سبز پرتغال)، 70 درصد از کل حقوق دریافتی کارکنان بخش رسمی را پرداخت می کند، که نیمی از این مبلغ توسط دولت و نیمی دیگر توسط کارفرما تامین می شود.

بعضی از کشورها نیازهای اولیۀ جمعیت آسیب پذیر بخش غیررسمی یعنی غذا، آب و لوازم بهداشتی را برایشان تامین می کنند. برای مثال، ایالت های لاگوس و کادونا در نیجریه، برای شهروندان خود مواد غذایی فراهم می کنند.

فناوری و صدور گواهی در صورت استفادۀ درست نیز می توانند مفید واقع شوند. برای مثال، چین گواهی هایی صادر می کند که این مشاغل کوچک را با عنوان "بدون کووید" مشخص می کند که به آنها امکان بازگشایی نسبی می دهد.

**مطالعۀموردی**

**در گینه، حمل و نقل شهری به نفع مشاغل کوچک است.**

*در حال حاضر یک استارتاپ در گینه، خدمات تحویل در منزل را با رعایت تمهیدات بهداشتی به خوبی ارائه می دهد.*

مامودو سری بری[[21]](#footnote-21) صاحب چند فروشگاه خرده فروشی است و 4 کارمند تمام وقت و 20 کارگر فصلی دارد. استارتاپ او به نام آئودی فود (Aoudi Food)که سه سال پیش راه اندازی شد، کالاهای ارگانیک حاوی عسل را تولید میکندومی فروشد. قبلاز پاندمی، کسب و کارش رونق گرفته بود و مشتریانی دائمی در مراکش، فرانسه و سنگال داشت.

اما وقتی در 27 مارچ در گینه وضعیت فوق العاده اعلام شد، بدیهی بود که مشاغل کوچک کشور آیندۀ مبهمی خواهند داشت. بری نگران بود و میگفت: "من مجبور می شوم که بعضی از درگاه های فروشم را تعطیل کنم و برای حفظ کارگرانم،دستمزدشان را کم کنم. هزینه های روزافزون تامین مواد اولیه و پرداخت هزینه های جانبی کارم مرا مستاصل کرده است.

INTRGRA-ITC برای کمک به بری برای سازگار شدن بااقدامات گسترده، وب سایت او را به روز رسانی کرد تا بتواند محصولاتش را به صورت آنلاین بفروشد و در حال حاضر کسب و کارش راه افتاده است. آئودی فود خدمات تحویل در منزل ارائه می کند، آن هم در شرایطی که پیک ها موازین بهداشتی را به درستی رعایت می کنند و ماسک، دستکش و ضدعفونی کننده استفاده می کنند. حمل ونقل شهری راهکاری برای درامدزایی مشاغل کوچکی مثل آئودی فود است.

**رویکردهای تجاری به کووید-19: عقب نشینی، انعطاف پذیری، چابکی**

در روزهای اول ظهور پاندمی، بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط سراسر دنیا واکنشی مشابه داشتند. آنها برای محافظت از کارکنان و مشتریان خود از ابتلا، اقدامات بهداشتی انجام می دادند و مشتریان را از تعطیلی موقت کسب و کار خود مطلع می کردند. بسیاری از شرکت ها به دنبال کسب حمایت دولت، گروه های صنعتی و دیگر شبکه های حمایت از مشاغل بودند.

جدا از این اعمال فوری و مشترک، شرکت ها واکنش های متفاوتی هم داشتند. عده ای، استراتژی های عقب نشینی اتخاذ کردند و دارایی های خود را برای گذران امور کاهش دادند. بسیاری از شرکت ها انعطاف پذیرند و طوفان را تحمل می کنند. برخی هم به شکل چشمگیری چابک هستند و واکنش به موقع نشان می دهند.

شرایط فعلی، آزمونی برای سنجش توانایی مقابلۀ کسب و کارها ست و در نتیجه چشم اندازی به سمت ویژگیهای آینده در دوران مشکلات محیطی، فناوری و تجاری ارائه خواهد کرد. این امر، نشان می دهد که کدام استراتژی ها منجر به بقای مشاغل و در نتیجه بقای اقتصادها می شوند.

***عقب نشینی***

عقب نشینی در برابر بحران، رقابت پذیری بلندمدت شرکت را تحت الشعاع قرار می دهد. کاهش دارایی ها برای پرداخت اجاره بها در دوران تعطیلی و یا صرف هزینه برای تعمیرات اضطراری بعد از طوفان،از جمله اقداماتی هستند که اتخاذ کنندگان استراتژی عقب نشینی بعداز قرار گرفتن تحت تاثیر این شوک ناگهانی، انجام می دهند.

بنابراین،این دسته از شرکت ها،وقوع آسیب را بدیهی می دانند و یا کاری انجام نمی دهند یا اقداماتی فوریتی انجام می دهند که در بلند مدت به آنها صدمه می زند.

برای مثال، یک کشاورز در دوران بحران گاوی را می فروشد که با فروش شیرش می توانست هزینه مدرسه فرزندانش را بپردازد که در آینده می توانند درآمد خوبی داشته باشند.

بسیاری از مشاغل تعدیل نیرو کردند، دارایی های خود را فروختند یا برای مقابله با کووید وام های جدیدی گرفتند، که همۀ این اقدامات به دوام آنها در بلندمدت آسیب می زند. حدود 20 درصد از شرکت هایی که در تحقیق ITC شرکت کردند چنین رویکردی داشتند.

جالب اینجاست که عمدتاَ شرکت های کوچکی که فقط فروش داخلی دارند این نوع رویکرد را برمی گزینند نه شرکت های کوچک صادراتی.

متاسفانه، شوک های مکرری که واکنش عقب نشینی را برمی انگیزد، می تواند به یک سیکل معیوب منجر شود. وقتی هر شوک باعث فروش دارایی ها و کوچک شدن کسب و کار شود، طبیعتا آن کسب و کار روز به روز ضعیفتر شده و بیشتر در معرض خطرات آتی قرار خواهد گرفت. اگر شرکت نتواند شوک بعدی را تحمل کند و با وجود کوچک شدن و تضعیف سر پا بماند، در بلند مدت نابود خواهد شد.

***انعطاف پذیری***

از سوی دیگر، رویکردهای رقابت طلب بعد از هر ضربه و آسیب، ظرفیت تطابق پذیری کسب و کار را افزایش می دهند، همانطور که کارکنان هم یاد می گیرند چطور با دور جدید تغییرات سازگار شوند و از آن بهره برداری کنند. رویکردهای منعطف و چابک، از طریق حصول اطمینان از اینکه شرکت ها مانند قبل یا حتی قوی تر از قبل می توانند طوفان را تحمل کنند، از رقابت پذیری حمایت می کنند.

شرکت های منعطف، با همان شکل اولیۀ خود از پاندمی عبور می کنند. آنها اغلب یک استراتژی سنجیده شده و گاهاَ از پیش طراحی شده دارند که فعالی خود را طوری کاهش میدهند که می توانند طی مدتی بعد دوباره کاملا شروع کنند. یکی از روش های انجام این کار، استفاده از تولیدات، تامین کننده ها و بازارهای پشتیبان است.

**نمودار 30: مشاغل کوچک عمدتاَ استراتژی های پابکی را اتخاذ می کنند.**

نکته: از مخاطبین درخواست شد: "تا بحال از کدام یک یاز استراتژیهای ذیل برای مقابله با بحران کمک گرفته اید؟" تقسیم بندی: چابکی- متناسب سازی/ تولید کالاهای جدید یا قرض دادن کارکنان به شرکت های دیگر. عقب نشینی- اعلام ورشکستگی، تعدیل کارکنان، فروش دارایی های، قرض های جدید، یا هیچ اقدامی نکردن. انعطافپ پذیری:- عدم اتخاذ رویکرد عقب نشینی یا چابکی؛ یک یا چند گزینه را انتخاب کردند: کاهش موقت استخدام، دورکاری، تمدید سررسید وام ها، بازاریابی قوی تر؛ تامین از منابع جدید؛ یا تعطیلی موقت/ SME ها با تعداد کمتر از 100 کارمند تعریف می شوند. داده ها برگرفته از 4374 شرکت در 117 کشور. واکنش ها بر اساس منطقه و کشور متفاوت است.

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 21 آوریل تا 2 ژوئن

**مطالعۀ موردی**

**مجموعه وبینارهایی برای زنان شاغل به تاثیر کووید-19 بر شرکت های کوچک می پردازد**

شی تریدز(SheTrades) که اقدام ITC برای تقویت اقتصادی زنان است، مجموعه سمینارهای اضطراری را در مورد تاثیر تجاری این پاندمی به راه انداخت.

محوریت این مجموعه وبینارها، پیامدهای کوتاه مدت و بلند مدت پاندمی بر مشاغل کوچک بود، به ویژه در کشورهای درحال توسعه. شی تریدز وبینارها را با همکاری UPS، Maersk، VISA، شرکای سرمایه در گردش (Working Capital Associates) و کارشناسان فنی آنها با هدف ارائۀ چشم انداز و کمک به کارآفرینان شرکت های کوچک ارائه می کند.

رویکردهای انعطاف پذیری از گزینۀ برد-برد استفاده می کند که در حال حاضر نتیجه بخش است و مزایای مضاعف اجتماعی، زیست محیطی و اقتصادی دارد. وقتی یک شرکت ظرفیتهایش را برای تغییر و اتحادش با واقعیتهای جدید کسب و کار تقویت می کند این رویکرد می تواند منجر به چرخۀ بی نقصی شود. در نتیجه، شرکت های انعطاف پذیر بعداز عبور از بحران شاید بهتر از قبل نباشند اما بدتر هم نیستند.

انعطاف پذیری در طول پاندمی استراتژی هایی مثل ایجاد کانال فروش ترکیبی آنلاین و حضوری، همکاری با تامین کنندگان جدید و یا تعلیم دورکاری. حدود 60 درصداز شرکت های پاسخ دهنده به تحقیق ITC برای مقابله با ویروس کرونا این رویکرد را اتخاذ کردند.

***چابکی***

می توان گفت به فرصت تبدیل کردن یک تهدید، واکنشی سازنده محسوب می شود. شرکت های چابک در واکنش به شرایط موجود هر چند جدید، تغییر شکل می دهند. این تغییر شکل شامل متناسب سازی یا ارائۀ محصول یا مدل های کسب و کاری جدیدی می شوند که منطبق با گرایشات جدید بازار هستند. شرکت های چابک، در طول پاندمی محصولات و خدمات جدیدی از جمله فناوری طراحی ماسک و تست فوری را تولید کرده اند. وقتی قرنطینه، مانع بازگشایی این شرکت ها شد، آنها کارکنان خود را به مشاغل فعال در صنایع اساسی قرض دادند. تقریا 21 درصد از شرکت هایی مورد تحقیق ITC با این رویکرد با پاندمی مقابله کردند.

این جا همان جایی است که کوچک بودن شرکت مزیت است، چرا که این شرکت ها م یتوانند به راحتی تصمیمات فوری اتخاذ کنند و به سرعت محصولات جدید ارائه کنند. SME ها، فقدان بهره وری خود را با چابکی جبران می کنند. در حقیقت، تحقیق ITC نشان می دهد که احتمال اتخاذ این رویکرد توسط شرکت های کوچک و متوسط بسیار بیشتر از شرکت های بزرگ است (تصویر 30).

ولی در عین حال تمایل آنها به رویکرد عقب نشینی هم بیشتر از شرکت های بزرگ بود (تصویر 30). گرایش کسب وکارهای بزرگ به رویکرد انعطاف پذیری بیش از SME ها بود که این موضوع حاکی از ظرفیت بیشتر آنها برای مقابله با این طوفان است (تصویر 30).

دلیل گرایش بیشتر شرکت های کوچک به رویکرد چابکی و عقب نشینی این است که آنها بیشتر در معرض ورشکستگی ناشی بحران کرونا هستند.

می توان ازاین تحلیل اینگونه برداشت کرد که درحالیکه شرکت های بزرگ می توانند سر پا بمانند و مقاومت کنند، اما شرکت های کوچک هم بایستی به شیوه ای چابک خود را با بحران تطبیق دهند. هدف بسیاری از برنامه های کمکی این است که SME های در معرض خطر را وادار کنند تا به جای داشتن رویکرد عقب نشینی از بحران، استراتژی انعطاف پذیرتر و پایدارتری اتخاذ کنند و یا حتی آنها را به برداشتن گامهای چابکی کنند که گاهاَ در به ویژه شرکت های کوچک و پویا مشاهده می شود.

**نمودار 31: شرکت های کوچکتر برای دسترسی به اطلاعات و مزایای دولتی با مشکلات زیادی مواجهند.**

نکته: ازشرکت کنندگان پرسیده شد: تا چه حد به اطلاعات و برنامه های حمایتی دولت از SME ها دسترسی دارید؟ چه تعداد کارمند تمام وقت دارید؟ داده ها برگرفته از 3920 شرکت در 120 کشور. واکنش ها بر اساس منطقه و کشور متفاوت است. **سورمه ای: بسیار سخت، آبی: سخت، آبی کم رنگ: نرمال طوسی:آسان خاکستری: بسیار آسان**

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 21 آوریل تا 2 ژوئن

شفافیت و دسترسی به اطلاعات، برای شرکت های که از ذی نفع اقدامات حمایتی دولت هستند، ضروری است. بنابراین، نگران کننده است که نیمی از مشاغل شرکت کننده در تحقیق، به ویژه شرکت های کوچک، اذعان داشتند که دستیابی به اطلاعات برنامه های حمایتی مربوط به کووید-19 برایشان سخت یا بسیار سخت بوده است. میزان دسترسی به اطلاعات بر اساس بزرگی شرکت متفاوت است، به طوریکه 42 درصد از شرکت های بزرگ آن را دشوار یا بسیار دشوار می دانند ولی این میزان برای شرکت های کوچک 60 درصد است.

***مکانیزم مقابله در شرکت ها و اصناف متفاوت است.***

رایجترین راهکار تجاری برای مقابله با کووید-19، تعدیل موقت نیروی کار بود. شرکت های کوچک وارد کانال فروش آنلاین هم شدند در حالیکه بسیاری از شرکت های متوسط و بزرگ، دور کاری را بهترین راه حل می دانستند.

هرچند، دورکاری برای همۀ شرکتها ممکن نیست اما در کل، ظرفیت دورکاری در شرکتهای بزرگتر بیشتر از شرکت های کوچکتر است(تصویر 32).

**نقش کلیدی سازمان های حمایتی مشاغل**

سازمان های حمایتی مشاغل خدماتی را در جهت حمایت از رشد شرکت ها به آنها ارائه می کنند. اتاق های بازرگانی، اتحادیه های اصناف، سازمان های ترویج تجارت و بنگاه های ترویج سرمایه گذاری و تعاونی ها از این دست سازمان ها هستند. اینها وقتی با هم همکاری می کنند، فرصتهایی را برای رشد شرکت ها و مزایایی را برای کشورها ایجاد می کنند و زمینه را برای تحقق اهداف اقتصادی، اجتماعی و محیطی فراهم می کنند.

سازمانهای حمایتی مشاغل بایستی همواره به وظایف خود عمل کنند، هر چند که خودشان هم با چالشهای زیادی مثل سلامت، دورکاری و دیگر خطراتی مواجهند که منابع درآمدشان را تهدید می کنند. وظیفۀ اصلی این سازمان ها که کمک به رشد مشاغل است، بسیار اهمیت دارد. آنها باید با وجود اختلال و اضطراب، کاملاَ فعال باشند و جایگاه خود را در خط مقدم حفظ کنند.

از آنجا که زنجیره های تامین دچار مشکل شده اند، مشاغل کوچک بایستی چابک باشند و در بازار خود تنوع ایجاد کنند. سازمان های حمایتی مشاغل می توانند اطلاعات مربوط به کووید- 19 را با رویکردی تجاری و احتمالا از طریق یک وبگاه تخصصی ارائه دهند.

از آنجا که سازمان های حمایت از مشاغل از طرف بسیاری از شرکت های کوچک و خرد فعالیت می کنند، مسئولیت هر گونه ریسک ورود به بازار جدید و زنجیره های تامین بین المللی به عهدۀ آنهاست. آنها تحقیقاتی انجام می دهند، شبکه های درون بازاری متشکل از شرکا و کارشناسان تشکیل می دهند و موانع تعرفه ای و غیر تعرفه ای را از سر راه بر می دارند که این کارها از طریق به اشتراک گذاری ابزار تحلیل بازار یا بلاگ ها و پادکست های کارشناسان درون بازاری انجام می شود.

یک سازمان حمایتی مشاغل م یتواند همۀ شرکت ها را با هم متحد کنند، فرصتهای تجاری را با نیاز یا خدمت مشترک آنها تطبیق می دهند و تمایل آنها را برای همکاری به روشهایی که بی طرفانه، منصفانه و در راستای احترام به حساسیتهای بازرگانی باشد، می سنجد. مشاغلی که با هم کار می کنند می توانند از طریق تدارکات مشترک، هزینه ها را کاهش دهند، صرفۀ اقتصادی ایجاد کنند و از طریق به اشتراک گذاری دانش و منابع به فرصتهای جدیدی دست یابند.

سازمان های خوب حمایتی مشاغل از دانش تجاری، قدرت اجرایی و اعتبارشان برای معرفی شرکت های خرد و کوچک بهره می برند و سرمایه گذاران و سیاستگذاران را از نیازهای خود آگاه می کنند.

**نمودار 32: بیشتر شرکتها به دلیل مقابله با کرونا ، میزان استخدام را کاهش دادند**

نکته:از مخاطبان پرسیده شد که "زمینۀ اصلی فعالیت شما چیست؟" و "چه تعداد کارمند تمام وقت در شرکت دارید؟" و "ایا تابحال هیچیک از استراتژی های ذیل رابرای مقابله با بحران اتخاذ کرده اید؟" گزینه ها: کاهش موقت استخدام؛ تعدیل نیرو؛ قرض دادن کارکنان به شرکت های دیگر؛ دورکاری؛ تمدید سررسید وام ها؛ افزایش بازاریابی؛ فروش آنلاین؛ متناسب سازی/ محصولات جدید؛ تامین از منابع جدید؛ اعلام ورشکستگی؛ سایر؛ هیچکدام. این نمودار نشانگر درصد پاسخ دهندگانی است که گزینه ای را انتخاب کردند. دادهها برگرفته از 4217 کسب و کار از 129 کشور. واکنش هابر حسب منطقه و کشور متفاوت است.

منبع: محاسبات ITC براساس تحقیق تاثیر کووید-19 بر مشاغل، گردآوری داده ها از تاریخ 21 آوریل تا 2 ژوئن

برای مثال، یک بانک و یک سازمان حمایت از کسب و کار می توانند یک وام بانکی فوری را با حداقل مدارک موردنیاز برای شرکت هایی فراهم کنند که از سابقۀ همکاری با یک سازمان حمایت از مشاغل برخوردارند.

در صورت تمرکز بیش از حد بر بهبود سریع مشاغل، این بحران حتی می تواند منجر به نابرابری و ریسک های بیشتر شود. سازمان های حمایت از مشاغل نقش بسیار مهمی در حمایت از بهبود مشاغل و همچنین پیوند این امر با قواعد رشد جامع و پایدار دارند. کووید-19 فرصتی فراهم کرده است تا کسب و کارها از وضعیت فعلی خود به استارتاپ هایی خلاقانه، از مناطق شهری به روستایی، و از استثمارگر به هوادار محیط زیست و بخش های مسئولیت پذیر اجتماعی تبدیل شوند و به ارزش والاتری دست یابند که پایدار است.

اختلال در زنجیرۀ تامین باعث می شود که بخش های ناشناخته فرصت خودنمایی بیابند اما این بخش ها با خریدارانی مواجه خواهند شد که رغبتی برای معامله با آنها ندارند و اعتماد برایشان اهمیت دارد. سازمان های حمایت از مشاغل قادرند از طریق تایید غیرمستقیم جایگاه حقوقی، اندازه و ظرفیت خدمات رسانی شرکت ها، اعتبار آنها را تقویت کنند. علاوه براین، سازمانهای معینی با تکیه بر قدرت بنگاه های دولتی به اینفلوئنسرهای بنام دسترسی پیدا می کنند و دربارۀ شرایط خاص مذاکره می کنند.

**فصل 5**

**آمادگی برای "وضعیت عادی جدید"**

با توجه به اینکه تعطیلی ناشی از کرونا به تدریج در سراسر دنیا رو به پایان است، صاحبین کسب و کار و سیاست گذاران به روی دنیای پسا کرونا متمرکز شده اند. با اینکه تلاش برای تولید واکسن کووید-19 به طور جدی ادامه دارد اما احتمالا پروتکل های بهداشتی گسترده و دیگر اقدامات محدود کننده در بعضی مناطق به قوت خود باقی خواهد ماند. با وجود این، بحث دربارۀ چگونگی آمادگی برای وضعیت عادی جدید بالا گرفته است.

عده ای زیادی معتقدند هیچ چیز بهتر از بازگشت به شرایط قبل نیست- یک رستوان محبوب، تامین کنندگان قدیمی و همکاری های سابق. پروتکل های فاصله گذاری که مشاغل با آن مواجهند، نشان دهندۀ واقعیت جدیدی هستند. این پاندمی شوکی ایجاد کرده است که باعث تقویت بازبینی دربارۀ سیستم های سابق شده است. دلایلی زیادی برای این باور وجود دارد که اقتصادها بعد از پایان پاندمی هم به وضعیت قبل باز نمی گردند. برای مثال، شاید اقدامات بهداشتی جدی از شیوع پاندمی های آینده جلوگیری کند. گرایش به دیجیتالی شدن گسترش خواهد یافت. بحران کووید-19 نیز ضرورت انعطاف پذیری سیستم ها برای تولید کالا و خدمات را تقویت کرده است. در نهایت، نگرانی هایی دربارۀ راه حل های پایدار و جامع اختلالات اقتصادی وجود خواهد داشت. بهبود وضعیت و انعطاف پذیری SME ها در مرکز همۀ این موضوعات قرار دارد.

در ماه ها و سال های پیش رو، SME ها، سازمان های حمایتی مشاغل و دولت ها مجبور خواهند شد تا با این وضعیت عادی جدید سازگار شوند، که این سازگاری شامل تاکید بیشتر بر پروتکل های بهداشتی، اعتبار تامین کنندگان و ابزار آنلاین خواهد بود.

اگرچه ممکن است SME ها با چالش هایی مواجه شوند اما آنها قهرمان عرصۀ واکنش به بحران و اقدامات بازیابی خواهند شد. همانطور که آنها در تلاشند مدل های کسب و کار خود را بازسازی کنند تا دچار تعطیلی ناشی از کرونا، اختلال اقتصادی و آسیب پذیری زیست محیطی نشوند، اما از کمک سازمان های حمایتی مشاغل نیز بهره می گیرند. رویکرد پایدارتر نسبت به تولید می تواند توسط محرک های دولتی تقویت شود تا توسعۀ فراگیر شرکت ها افزایش یابد.

این فصل با ارائۀ یک برنامۀ عملیاتی جدید برای تقویت بهبودی و انعطاف پذیری فعالان کلیدی، به افق وضعیت عادی جدید نگاهی می اندازد و شرایطی را نشان می دهد که مشاغل کوچک می توانند تحت آن از بحران نجات یابند و در دنیای پسا کرونا رشد کنند.

**چهار شاخصۀ اصلی "وضعیت عادی جدید"**

سرایت ویروس کووید-19 و تاثیرات اقتصادی اقدامات مهارکنندۀ این ویروس، عدۀ زیادی را به سمت بازنگری سیستم ها و اولویت های سابق سوق می دهد. برای مثال، پیش از کرونا نیز فراخوان هایی برای تغییر شکل جهانی شدن وجود داشت که با هدف تقویت مقررات مالی بعد از بحران مالی سال های 2008-9 و کاهش نابرابری درون و بین کشور انجام می شد.

بازسازی پسا کرونا فرصتی را برای رسیدگی به مشکلات حاکمیت جهانی ایجاد می کند. این بازسازی شامل مقاوم سازی جهان در برابر بحران جهانی است.

عده ای انتظار دارند که این پاندمی، رویدادی باشد که الگوها را تغییر می دهد، چیزی شبیه جنگ جهانی اول و دوم. شوک در قیمت نفت در دهۀ 1970 و رکود سال 2009 منجر به ظهور رژیم های بین المللی جدید یا تغییر چشمگیر اجتماعی، سیاسی و اقتصادی گردید.

افق وضعیت عادی جدید، با چهار گرایش و ویژگی شناخته می شود: تاکید بر انعطاف پذیری در مقابل ضربات، استقبال از فرصتهای دیجیتالی شدن، جامعیت گسترده تر و پایداری. از آنجا که شرکت های کوچک و متوسط نقش بسیار مهمی در اکثر اقتصادها ایفا می کنند، بایستی در ساخت این واقعیت جدید مشارکت کنند.

**ITC به مقاوم سازی مشاغل کوچک کمک می کند.**

ITC، در کمک به مقاوم سازی SME ها از طریق برنامه های افزایش ظرفیت، کارآفرینی، ایجاد تنوع و استفاده از اطلاعات و فناوری اطلاعات، 50 سال سابقه دارد. در سال 2020، فعالیت های ITC عبارت بودند از:

* همکاری با شرکتهای کوچک و متوسط کشاورزی غذایی برای ایجاد تنوع فروش به خریداران جدید در بازارهای با کیفیت و خرد در مناطق شهری؛
* ظرفیت سازی برای سازمان های حمایتی مشاغل با هدف حمایت از مشاغل کوچک و افزایش توانایی آنها برای واکنش به بحران؛
* کمک به مشاغل کوچک برای بازبینی و تطبیق پیشبینی های جریان پول در طول تعطیلی و ارتباط با کارکنان، بانک ها، تامین کنندگان و مشتریان در مورد تغییرات شرایط پرداخت ئ دیگر تغییرات ضروری؛
* ایجاد شتاب در کسب و کار جوانان و ارائۀ کمک های کوچک و مشاوره های کارشناسی به کارآفرینان جوان تا بتوانند شکل کسب و کار خود را بر اساس تغییر بازار تنظیم دهند؛
* تقویت اتحاد در میان حلقه های کشاورزی زنجیره های تامین در جهت افزایش مقاومت از طریق ایجاد فرصتهایی برای اعتبارزایی که برای کشاورز امنیت شغلی ایجاد می کند؛ و
* حمایت از شرکت های کوچک برای دیجیتالی شدن. این کار شامل آموزش، تحقیق، ارائۀ راهکارهای مبتکرانه، ساختارهای تعاونی، شراکت و ابزار و فناوری های دیجیتال می شود. هدف از این امر، تشویق شرکت های کوچک پویا به استفاده از ابزار دیجیتال برای مقابله با بحران اخیر و موفقیت در هر فرصت جدید است.

**مقاومت**

وقتی کشورها با گسترش کووید-19 بر حمایت ازSME ها تمرکز کردند، درس مهمی آموختند: اهمیت تقویت انعطاف پذیری کسب و کار در فرصت مناسب، چرا که این عامل می تواند توانایی شرکت ها برای خلاصی از بحران را تقویت کند، احتمال ورشکستگی را کاهش دهد و وضعیت اقتصاد را بهبود بخشد.

اقتصادهای امروز از هزاران کسب و کار کوچک تشکیل شده است. آنها، به عنوان کارفرما و ارزش آفرین، مثل قلابی سرمایه داری مدرن را به هم پیوند می دهد. تئوری سیستم ها می گوید که توانایی یک سیستم برای نجات از شرایط دشوار عمدتاَ به قدرت اجزاء آن بستگی دارد. ایجاد انعطاف پذیری بیشتر در کسب و کارها، ضمن تقویت پیوند آنها با اکوسیستم کسب و کارشان، باعث می شود که اقتصاد به عنوان یک واحد کل، طوفان بعدی را تحمل کند.

تلاش برای افزایش انعطاف پذیری SME ها، ویژگی اصلی وضعیت عادی جدید است. برای مثال، مشاغل کوچک می توانند از طریق تنوع بخشی، خریداران و تامین کنندگانی داشته باشند که بتوانند به هنگام اختلال در یکی از بخش های کسب و کار، به آنها تکیه کنند.

تنوع بخشی یکی از استراتژی های ارزشمند مدیریت ریسک است، هم برای تولید هم برای فروش.

در بخش تولید، سازندگان محصولات متفاوتی را می سازند و کشاورزان بذرهای متفاوتی می کارند، به طوری که آنها می توانند در صورت عدم فروش یا تولید یک آیتم، درآمد داشته باشند.

با این وجود، تامین منابع از تامین کنندگان متعدد، شانس ادامۀ تولید و البته فارغ از نوع محصول را افزایش می دهد. فروش محصول به خریداران متفاوت از طریق کانالهای مختلف، ماندگاری بعضی از بازارها را حتی با وجود تعطیلی تضمین می کند.

پس انداز سود می تواند باعث ایجاد یک محافظ برای دوران سخت شود و نیز می تواند منابع مالی جدیدی را برای سرمایه گذاری در فناوری ها و مهارت های مورد نیاز برای خلاقیت و سازگاری با تغییرات بوجود بیاورد.

مشاغل کوچک می توانند با اتحادیه های صنعتی، سازمان های حمایتی مشاغل و فعالان دیگر اکوسیستم شغلی خودشان ارتباط برقرار کنند تا بتوانند توانایی مقابلۀ خود را تقویت کنند. ایجاد پلتفرم های مشارکتی در میان فعالان صنعتی محلی برای ایجاد ارتباط، گردآوری اطلاعات و حل مسائل باعث خلق اکوسیستم و انجمنی اجتماعی می شود که شرکت کننده ها می توانند در آن برای واکنش به بحران برنامه ریزی کنند و به یکدیگر کمک کنند.

سیاست عمومی می تواند در تقویت انعطاف پذیری مشاغل کوچک تاثیرگذار باشد، برای مثال، از طریق کمک به سرمایه گذاری در فناوری های کاهش ریسک و تقویت تنوع بخشی اقتصادی و تجاری. همچنین این سیاست ها می توانند مشوق مشارکت و همکاری شوند که تقویت کنندۀ استراتژی های جدید چابکی هستند.

مشارکت در تجارت بین الملل می تواند به گسترش انعطاف پذیری مشاغل کمک کند. در بخش تقاضا، تامین منابع از تامین کنندگان داخلی و خارجی، دسترسی مطمئن به مواد اولیه را تضمین می کند به طوری که مواد اولیه حتی در صورت تعطیلی فعالیت یکی از تامین کنندگان، همواره قابل دسترسی است. در بخش عرضه، فروش به خریداران داخلی و نیز صادرات می تواند تضمین کنندۀ وجود تقاضا برای محصولات باشد و نوسان قیمت در داخل با فروش خارجی تعدیل می شود و برعکس.

انعطاف پذیری SME ها به انعطاف پذیری اکوسیستم آنها، مثل موسسات حمایتی مشاغل و زیرساخت های محلی و زنجیره های تامینی که در آن فعالیت می کنند نیز بستگی دارد.

نشانه ها حاکی از این است که احتمالاَ بعد از بحران سلامت موجود، تغییرات جدی بیشتری روی خواهد داد که از جمله می توان به فناوری های جدید، تنش های تجاری، اثرات اقلیمی و تغییر اجتماعی اشاره کرد. استراتژی هایی که انعطاف پذیری را افزایش می دهند به مشاغل کوچک کمک می کنند تا در بهبوهۀ آشفتگی، رقابت پذیر باشند.

به همین دلیل است که بعضی از مشاغل پا فراتر می گذارند و فرهنگ هایی شغلی ایجاد می کنند که بسیار پویا، خلاقانه و چابک هستند. این مشاغل ترجیح داده اند تا مدل کسب و کار خود را طوری تنظیم کنند تا از فرصتهای مربوط به قرنطینه، بهره برداری کنند. برای مثال، تولید کنندگان مواد غذایی که معمولاَ محصولاتشان را به رستوران ها می فروشند از طریق تحویل مستقیم غذا به مصرف کنندگان سنجیده می شوند، اگرچه عوامل مربوط به استانداردها هم وجود دارند که بایستی لحاظ گردند.

مشاغل چابک به این واقعیت اینگونه پاسخ داده اند که با وجود از بین رفتن بازار برای بعض از محصولات، اما بعضی دیگر در حال ظهورند. افزایش تقاضا برای ماسک صورت و غذاهای راحت نمونه هایی از این قبیل هستند. در چندین کشور، صنایع پوشاک کسب و کار خود را به تولید ماسک های پزشکی، کلاه و لباس های ضد آب و کلاه تغییر دادند.

**دیجیتال**

فناوری های دیجیتال قبل از این پاندمی در حال رشد بودند و در طول دوران قرنطینه نیز همۀ بخش های اقتصادی به سمت پلتفرم های دیجیتال تغییر مسیر دادند. دورکاری، آموزش از راه دور، کنفرانس های آنلاین، خدمات سلامت آنلاین، بازرگانی الکترونیک و پرداخت دیجیتال، همه و همه باعث شد که دنیا در نیمۀ اول سال 2020 در بسیاری از مناطق به روند خودش ادامه دهد.

رشد سریع فرصت های آنلاین، بسیاری از مشاغل را تشویق کرد تا از قرنطینه برای توسعۀ توانمندی های دیجیتال خود استفاده کنند. کسب و کارهایی که قبلا فعالیت آنلاین داشتند توانایی خود برای مدیریت افزایش تقاضا برای کالاها را تقویت کردند و فروشگاه های غیر آنلاین و حضوری، با گرایش مصرف کنندگان به خرید آنلاین، منابع خود را به بازرگانی الکترونیک تغییر دادند. برای مثال، یک کسب و کار کوچک آرایشی بهداشتی در غنا می گوید در حالیکه قبل از 95 درصد از فروششان حضوری بود، فروش آنلاین که در دوران قرنطینه قدرت گرفته بود باعث شد که کسب و کارش سر پا بماند. در ماه ها و سال های پیش رو، استفاده از امکانات دیجیتال دیگر اختیاری نخواهد بود. مصرف کنندگان، مراجعین، شرکای تجاری و کارگران طبیعتاَ از آنها همین انتظار را دارند (استفاده از امکانات دیجیتال). پرداخت نقدی و مدارک کاغذی مثل فاکتورها و رسیدهای پرداخت، به تاریخ خواهند پیوست. فایلهایی که با برنامه های محاسباتی بررسی می شدند دیگر روی کاغذ نمی آیند. شرایطی که در دوران قرنطینۀ کووید-19 بوجود آمد شاید مشاغل را تشویق کند تا در تصمیم گیری های دورۀ پسا کرونا از تحلیل کلان داده ها و هوش مصنوعی کمک بگیرند. این فناوری ها میتوانند به شرکت ها کمک کنند تا با پدیده هایی که در طول پاندمی با آن روبرو بودند کنار بیایند: تغییر فوری تقاضا و اعتماد مصرف کننده، اختلالات عملیاتی، تردید و بی میلی در نیروی کار.

علاوه بر این، امنیت داده چالش مهمی است که در هیچ کشوری ضمانت نشده است. وقتی مشاغل بیشتری داده های خود را بارگذاری می کنند، خطر حملات سایبری بیشتر می شود. به علاوه، در کشورهایی که حمایت و قوانین حفاظتی از محرمانگی داده ها وجود ندارد، اقدامات دولت برای پیگیری تماس، هشدار اولیه نظارتی و کنترل های اجتماعی مورد سوء استفاده قرار می گیرند.

بسیاری از SME ها و مشاغل غیررسمی در کشورهای در حال توسعه نیز از دسترسی ثابت به اینترنت؛ توانمندی هایی ارتباط با شرکت های دیگر و اکوسیستم خود؛ دستیابی به فناوری ارتباطات و اطلاعات از جمله سرورهای قدرتمند و امکانات محاسبۀ ابری[[22]](#footnote-22)؛ و مهارتهای مورد نیاز برخوردار نیستند. آنها در معرض باختن به کسب و کارهای بزرگتری هستند که برای سرمایه گذاری در فناوری سرمایۀ بیشتری در اختیار دارند. در نتیجه، کمک کردن به این شرکتها برای بهبود کیفیت و اطمینان از اتصال اینترنت در اقتصادهای درحال توسعه و همچنین گسترش میزان نفوذ اینترنت و سطوح سواد کامپیوتری، ضرورت می یابد. با این وجود، نگرانی ها دربارۀ برخورد یکسان دربارۀ پلتفرم های بازرگانی الکترونیک بین المللی بزرگ افزایش می یابد. پلتفرم این امکان را برای مشاغل ایجاد می کنند نا هزینه هایشان را به واسطۀ اقدامات مشترک، لجستیک و صرفۀ اقتصادی کاهش دهند تا بتوانند از طریق به اشتراک گذاری اطلاعات و منابع به فرصتهای جدید دسترسی داشته باشند.

با این وجود، تمرکز بازار در میان پلتفرم ها و فعالیت های ضد رقابتی توسط بعضی از پلتفرم ها می تواند برای SME های کشورهای در حال توسعه نقطه ضعف رقابتی ایجاد کند، حاشیۀ سودشان را کاهش دهد و گاهَ منجر به نابودی کسب و کارها شود.

تنظیم دقیق چنین پلتفرم هایی از طریق سیاستهایی در باب رقابت و حفاظت از داده ها، سودمند خواهد بود. اقدامات ابتکاری گروه G20، انجمن ملل متحد در حوزۀ تجارت و توسعه (UNCTAD)، شبکه بین المللی رقابت و کمیسیون اروپا برای نظارت و رسیدگی به رفتار ضدرقابتی و قوانین حفاظت از داده ها، از جمله تمهیداتی بوده است که به درستی اتخاذ شده است.

اعضای سازمان تجارت جهانی در حال مذاکره درمورد تجارت الکترونیک هستند. موضوعات مورد بحث عبارتند از قوانین مربوط به حمایت از مصرف کننده، امضای الکترونیک و حفاظت از داده های شخصی. اعمال قوانین عادلانه، منعطف و شفاف بازرگانی الکترونیک می تواند فرصتهایی را برای کشورهای در حال توسعه ایجاد کنند که از تجارت دیجیتال بهره ببرند و نیز به SME های این کشورها کمک می کند تا از بحران پاندمی خارج شوند. قبل از این بحران، بسیاری از موسسات حمایتی مشاغل کار با فناوری های دیجیتال را به طور آزمایشی آغاز کرده بودند تا هزینه ها را کاهش دهند و به نفرات بیشتری دسترسی داشته باشند. این فرایند سرعت خواهد گرفت.

جلسات و بعضی از عوامل کارگزاری مشاغل می تواند از طریق ترکیبی از پلتفرم های آنلاین و امکانات ویدیوکنفرانس به صورت دیجیتال انجام شود. کارگاه ها و کنفرانس ها را می توان به وبینار تبدیل کرد، گرچه نقش این تغییر در میزان تعاملات پایدار میان شرکت کنندگان همواره مورد سوال است.

**جامعیت**

بنا به ماهیت بحران، کووید 19 هم به عنوان یک بحران افرادی را تحت الشعاع قرار داده است که از نظر اقتصادی ضعیف اند از جمله کارگران بخش غیررسمی، مهاجرین و کارکنان SME ها. عدۀ زیادی در دوران تعطیلی اقتصادی حتی از کمترین درآمد معیشتی خود محروم شده اند و با بحران سلامت و بهداشت مواجه شده اند. این امر بر این واقعیت صحه می گذارد که فقدان مزایای اولیۀ امنیت اجتماعی، قشر آسیب پذیر و کل جامعه را در معرض خطر قرار می دهد. این موضوع در کشورهای در حال توسعۀ حول اقتصاد گیگ[[23]](#footnote-23) نیز دیده شده است. اگرچه که شبکۀ ایمنی دولتی مهم هستند و انتقال نقدینگی در طول پاندمی بسیار سودمند بوده است، اما توسعۀ دسترسی به مشاغل خوب و امن، پایدارترین راهکار است.

ایجاد جامعیت بیشتر در اقتصادها با مشاغل مناسب و حفاظت اجتماعی برای همه شروع می شود. SME ها که 70 درصد از فعالیت اقتصادی سراسر دنیا را تشکیل می دهند، می توانند نقش مهمی برای اشتغال زایی داشته باشند. مشاغل کوچک شمار بسیار زیادی از گروه های محروم از جمله کارگران غیرزبده، جوانان و بانوان را استخدام می کنند. قبل از آغاز بحران انتظار می رفت که SME ها بتوانند 600 میلیون شغل تا سال 2030 ایجاد کنند. بدون وجود SME های قدرتمند، امکان بازگشت به مسیر عادی برای دستیابی به اهداف توسعۀ پایدار در سال 2030 وجود نخواهد داشت.

با توجه به فراگیری جهانی شدن که پیش از پاندمی هم دغدغه بود، حصول اطمینان از اینکه مرحلۀ بهبود وضعیت همۀ مشکلات را برای کسب حمایت عمومی برای اقتصادهای باز حل می کند، بسیار مهم خواهد بود. سیاستگزاران دریافته اند که مشاغل کوچک به ویژه در معرض خطرهای ناشی از بحران کووید-19 هستند و سرعت خود را برای معرفی اقدامات حمایتی هدفمند برای مشاغل کوچک و کارکنانشان افزایش داده اند. تلاشها برای تسریع پرداخت ها به شرکت های کوچک در ازای کالاها و خدماتی که ارائه می دهند از طریق سیستم تدارکات عمومی می تواند موثر باشد. برنامه های حمایت از SMEها، بسیاری از عواملی را دربر می گیرد که در فصل قبل مورد بحث قرار گرفت و می تواند از بهترین اقدامات انجام گرفته در سراسر دنیا تبعیت کند.

این بحران به مصرف کنندگان یادآوری کرده است که آنهایی که در قائدۀ هرم هستند، مثلاَ آنها که میوه میچینند، لباس می دوزند و به تماس های مشتریان پاسخ می دهند، به زندگی خود در شرایط نامطمئن ادامه می دهند. حفاظت جهانی اجتماعی و اقدامات ابتکاری کارفرمایان می تواند به بهبود معیشت آنها کمک کند.

کارفرمایان باید برای ایجاد این تفاوت بیش از پیش به چگونگی تعاملشان با کارگران توجه کند و لازم است که مبلغی را برای بیمۀ بیکاری، مستمری و دیگر اشکال حمایت اجتماعی کنار بگذارند. این امر می تواند وفاداری کارکنان را افزایش دهد، مانع از خروج کارکنان از شرکت یا محل کار در مواقع بحران شود، به شرکت ها کمک کند تا سرمایه های انسانی خود را حفظ کنند. شواهد گویای این است که رفتار مناسب با کارگران بهره وری آنها را بالا می برد.

**پایداری (ماندگاری)**

اگرچه احتمالاَ با کاهش پاندمی حفظ سلامت مردم همواره در مرکز توجه است اما نگرانی های زیست محیطی هم در دستور کار قرار خواهد گرفت به ویژه اینکه به عنوان مدرکی حاکی از این است که بحران بعدی هم در راه است. در حقیقت، طی یک نظرسنجی از کارشناسان صنعت بیمه در سال 2019، تغییر اقلیمی در رتبۀ اول خطرات تجارت جهانی قرار گرفت. احتمال قوی بروز و تاثیر ریسک های مربوط به اقلیم، آن را در بالاترین رتبۀ گزارش ریسک های جهانی مجمع جهانی اقتصاد قرار داده است. هیچ دلیلی وجود ندارد که باور کنیم خطرات اقلیمی بعد از پایان کرونا از بین خواهند رفت. احتمالاَ پایداری در اقتصاد جهانی پسا کرونا اهمیت بیشتری خواهد داشت و یکپارچه سازی برای الزامات بهداشتی کووید-19 و دوستی زیست محیطی اقدامی عاقلانه خواهد بود.

**کادر 4: حمایت از مشاغل کوچک در طول و بعد از بحران کووید 19 : یک طرح عملیاتی 15 موردی**

ITC با هدف حمایت از شرکایش در این شرایط دشوار، برنامۀ عملیاتی 15 موردی را برای SME ها، سازمان های حمایتی مشاغل و دولت ها تنظیم کرده است. هدف این کار، کمک به SME های سراسر دنیا طی این بحران است و به آنها اجازه می دهد تا در ایجاد انعطاف پذیری، جامعیت، پایداری و رشد در آینده پیشتاز باشند. بر اساس بخشی از این برنامه، سازمانهای حمایتی مشاغل به عنوان رابطین چابک، متخصص و قابل اعتماد SME ها و دولت، نقش بسیار مهمی ایفا می کنند.

**توصیه هایی برای مشاغل**

برای واکنش فوری به بحران آماده باشید:

1. سازگار شدن با فرایندهای کسب و کار از طریق اقدامات احتیاطی معقول خردمندانه و بازسازی فعالیت ها.
2. بهینه سازی مدیریت نقدینگی و شناخت دستاوردهای کارآمد.
3. جهت دهی مجدد به فعالیت ها و منابع برای تضمین دوام مشاغل در طول قرنطینه
4. تقویت روابط از طریق توسعۀ ارتباطات با شرکا و کارکنان.

آماده شدن برای وضعیت عادی جدید:

1. مدل های کسب و کاری بسازید که انعطاف پذیری، جامعیت، پایداری و حرکت روی موج دیجیتال را تقویت کند.

**توصیه هایی برای سازمان های حمایتی مشاغل**

خود را برای واکنش فوری به بحران آماده کنید:

1. برای جریان اطلاعات موثق بستر ایجاد کنید و برای اجرای سریع راهکارها پل هایی بسازید.
2. فعالیتهای جمعی SME ها را برای انعطاف پذیری، سنجش و کارایی هماهنگ کنید.
3. از اخبار محلی و جهانی مطلع باشید و ریسک هایی که صاحبان مشاغل در طول بحران باید با آن مواجه شوند را کاهش دهید.
4. از پلتفرم های دیجیتال برای گسترش رقابت پذیری و چابکی SME ها در دستیابی به مشتریان، استفاده کنید.

برای وضعیت عادی جدید آماده شوید:

1. در اکوسیستمی پیشتاز باشید که به SME ها کمک می کند تا در یک اقتصاد جهانی جدیدی موفق باشند که دیجیتالی تر است و به سرعت به سمت انعطاف پذیری، جامعیت و پایداری پیش می رود.

**توصیه هایی برای سازمان های حمایتی مشاغل**

خود را برای واکنش فوری به بحران آماده کنید:

1. در برابر حمایت گرایی تجاری مقاومت کنید و به منظور ایجاد امکان جابجایی محصولات اساسی، تجارت را تسهیل کنید.
2. دستیابی SME ها را به منابع مالی تسهیل و گسترش دهید، به ویژه شرکت هایی که تحت رهبری جوانان و زنان هستند.
3. مدیریت تجارت مرزی را توسعه دهید تا دستیابی به محصولات اساسی را تسهیل کنید.
4. پیشرفت به سمت دیجیتالی شدن اسناد و فرایندهای تجاری را با همکاری بخش خصوصی، تسریع کنید.

برای وضعیت عادی جدید آماده شوید:

1. خود را برای فعالیت در اقتصاد جهانی جدیدی آماده کنید که دیجیتالی تر است و به سرعت به سمت انعطاف پذیری، پایداری و پیش می رود.

**مطالعۀ موردی**

**"برند بوتان" با کووید 19 مبارزه می کند.**

*آموزش آمادگی صادرات از مشاغل بوتان در طول بحران حمایت می کند چرا که خریداران بین المللی سفارشات تجاری خود را ادامه می دهند.*

ونگوک لامو، صاحب کسب و کاری در حوزۀ صنایع دستی می گوید "علیرغم شرایط غیرعادی، بیایید همۀ تلاشمان را بکنیم تا هر مانعی را به نفع خودمان تغییر دهیم، بگذارید همۀ تلاشمان را بکنیم." او در اوایل سال با هیئتی از کارآفرینان بوتانی به پاریس سفر کرد و در زمان بازگشت از خریداران بین المللی سفارش گرفته بود. مدتی کمی بعد از آن، بزرگراه ها و باندهای فرودگاه بسته شدند، دست دادن ممنوع شد و "روند معمول تجارت" تقریبا غیر ممکن شد.

با این حال، خریداران بین المللی به هنرمندان بوتانی وفادار ماندند و با ظهور کووید-19 سفارشات خود را لغو نکردند. وزارت کشاورزی و جنگل داری بوتان و آکادمی تجارت SME ها در ITC برای بهبود آمادگی صادرات شرکت ها از طریق آموزش آنلاین با هم همکاری می کنند. با این پیشرفت ها، آنها آمادگی دستیابی به خریدارانی در بازار جدید را به دست می آورند و در دوران بازیابی کووید-19 به بازیگرانی فعال تبدیل می شوند.

علاوه براین، کووید 19 باعث شده که بسیاری از مشاغل به کاهش هزینه ها و افزایش بهره وری روی آورند. آنها باید از طریق سرمایه گذاری اولیه در بهره وری انرژی و انرژی تجدیدپذیر و اتخاذ اصول اقتصادی چرخشی، بهبود کارایی منابع را در نظر بگیرند. از جملۀ این اقدامات می توان به بهینه سازی مصرف آب و انرژی از طریق فناوری های هوشمند و تولید انرژی از محصولات زائد اشاره کرد. بررسی دقیق مواد اولیۀ مورد استفاده می تواند به کاهش هزینه های عملیاتی کمک کند.

سرمایه گذاری های ملی در فرایندهای تولید پایدار در دنیایی که شرکای قابل اعتماد و قابل اتکا ارشمندند، نیز اهمیت دارد. دولت ها برای رقابتی اثربخش نیازمند به روز رسانی سیستم های کنترل بهداشتی و استقبال از فناوری های دیجیتال هستند.

استفاده از فرایندهای تسهیل تجارت دیجیتال، یک مثال است. فرایندهای ترخیصی که بر اساس اسناد و پرداخت های الکترونیک انجام می شوند، ساده تر، سریع تر و ایمن تر هستند و تعامل حضوری بین تاجران و مراجع قانونی مرزی را محدود می کنند. دولت ها می توانند علاوه بر پردازش دیجیتال اسناد کاغذی، صدور اسناد اصلی الکترونیک را نیز مدنظر داشته یاشند.

تبعیت از قوانین و پیشبرد کاهش تغییرات اقلیمی و سازگاری همواره مهم خواهد بود. اصلاحات نظارتی و سیاسی در اطلاعات و خدمات فناوری ارتباطات بایستی تسریع شود تا دسترسی را افزایش داده، قابلیت اطمینان را بهبود و هزینه ها را کاهش دهد. پایداری و جامعیت در تجارت و حاکمیت، باعث گسترش انعطاف پذیری در این دوران تغییر می شود. آنها که هم اکنون خود را به روز می کنند، نقطۀ قوتی نسبت به رقبای آیندۀ خود به دست می آورند.

وقتی زنجیره های تامین جهانی مجدداَ سازماندهی می شوند و مشاغل مدل های کسب و کار خود را بهبود می دهند، آن دسته از اقتصادهای ملی که فرصت های صادراتی و سرمایه گذاری ارزشمند را ایجاد می کنند، برنده خواهند شد. اگر اقتصادهای خدمت محور که با نگرانی های جدیدی در رابطه با استانداردهای بهداشتی و اطمینان از تامین مواجهند، به سمت دیجیتالی شدن نروند بازنده خواهند بود.

**حاکمیت تجاری برای "وضعیت عادی جدید"**

مشاغل کوچک به سمت دنیایی بازگشایی می شوند که توسط پاندمی کووید-19 تغییر شکل یافته است. آنها با پروتکل های بهداشتی جدیدی مواجهند، مشتریان آنها بدنبال منابع تامین متنوع هستند و استفاده از فناوری های دیجیتال ضرورت یافته است. فرصتهایی برای رشد وجود دارد اما این ریسک هم وجود دارد که SME ها نتوانند با این شرایط سازگار شوند. نوسازی، فرصتی است برای بازسازی ارتباطات بین مشاغل و دنیای اطراف آنها. در حقیقت، این می تواند برای ظرفیت موفقیت آنها در محیط تجاری پسا کرونا بسیار مهم باشد.

مشاغل کوچک نه در فضای خالی بلکه در یک اکوسیستم تجاری فعالیت می کنند که بر غرق شدن یا شنا کردن آنها در وضعیت عادی جدید تاثیر می گذارد. راهحل اختلالات ناشی از پاندمی و شوک های آینده در ایجاد پیوندی قوی بین مشاغل انعطاف پذیر نهفته است نه در کاهش اندازۀ سیستم. توانایی یک سیستم برای نجات از بحران هم به قدرت اجزای تشکیل دهنده و هم ارتباط میان آنها بستگی دارد. اقتصادهای مقاوم یا انعطاف پذیر می توانند تا حدودی به لطف تغییرات در مقابل ارتباطات قدرتمندی که مشاغل کوچک را به اکوسیستم شغلی شان مرتبط می کند، مقاومت کنند.

**حاکمیت زنجیرۀ تامین برای انعطاف پذیری**

کووید-19 به شدت در زنجیرۀ تامین اختلال ایجاد کرده است و صاحبان مشاغل دربارۀ پیامدهای بلند مدت این تحول، ابراز نگرانی کرده اند. تاثیر این پاندمی، با توجه به راهکارهای پیشنهادی از جمله مدیریت ریسک جامع زنجیرۀ تامین و ایجاد تنوع در بازار نهایی و منابع تامین مواد اولیه، به مباحث موجود دربارۀ چگونگی ایجاد انعطاف پذیری بیشتر در زنجیره های تامین شدت داده است. هدف این است که اعضای دیگر زنجیرۀ تامین قطعاَ بتوانند به تولید برای بازار ادامه دهند، حتی اگر یکی از تامین کننده ها از بحران آسیب دیده باشد. همۀ فعالان زنجیرۀ تامین در ساخت زنجیره های انعطاف پذیر و مسئول نقشی دارند، از دولت هایی که آنها را بوجود می آورند تا مصرف کنندگانی که برندها را انتخاب می کنند. با این حال، شرکت های پیشرو اغلب نقش قابل توجهی در هدایت زنجیرۀ تامین، تصمیم گیری های مربوط به فعالیت های تولیدی، برندینگ، تامین و فروش دارند.

در بسیاری از موارد، شرکت های بزرگ بار ریسک زنجیره های تامین را روی دوش مشاغل کوچک کشورهای درحال توسعه گذاشته اند. در نتیجه، اختلالات باعث کاهش اشتغال زایی، ورشکستگی و کمبود عرضه برای شرکت های بزرگ و مشتریان شده است. راه حل این موضوع، نه فقط سرمایه گذاری در تقویت انعطاف پذیری تامین کنندگان خرد بلکه تقویت ارتباطات بین این شرکت ها و زنجیره های تامین است. قراردادهای بهتر با تامین کنندگان SME ها می تواند توزیع ریسک را تسهیل کند. در حقیقت، اینکه خریداران خدمات بیمۀ ریسک را از طریق قراردارد ارائه می کنند می تواند تامین کنندگانی را جذب کند و آنها را به سرمایه گذاری در تولید محصولات باکیفیت تشویق کنند تا روابط پایدار و بلند مدت بین عرضه کننده و خریدار را تقویت کنند.

شرکت های بزرگ باید جهت حصول اطمینان از تخصیص عادلانۀ ارزش، رویکرد خود را نسبت به همکاری با تامین کنندگان SME مورد بازبینی قرار دهند. اعتماد متقابلی که در نتیجه حاصل می شود به اشتراک گذاری اطلاعات و فعالیت جمعی را با هدف مقابله با چالشها تشویق می کند. این "سرمایۀ اجتماعی" در زنجیرۀ تامین می تواند برای انتقال اطلاعات و سرمایه در مواقع ضروری و برای واکنش به بحران، بسیار مهم باشد. نحوۀ مدیریت و توسعۀ زنجیرۀ تامین در طول زمان می تواند فرهنگ کاری چابکی را تقویت کند که ظرفیت سازگاری را افزایش می دهد.

چنین رویکردی مستلزم پذیرش زنجیره های تامین است نه مقاومت آنها و تایید آن تجارت و بازارهای باز، مانعی برای ایجاد انعطاف پذیری ملی در مقابل ضربه های ناشی از شیوع ویروس یا عوامل خارجی دیگر نیستند.

**استانداردها و قوانین وضعیت عادی جدید**

وقتی وضعیت مشاغل سراسر دنیا از جمله سفر و گردشگری بهبود می یابد، احتمالاَ این مشاغل تحت حاکمیت مجموعه های جدیدی از استانداردها و قوانینی قرار می گیرند که به دو دسته تقسیم می شوند.

دستۀ اول قوانینی هستند که به شرکت ها کمک می کنند تا با الزامات بازار جدید آشنا شوند. این بخش عبارت است از استانداردهای سیستم مدیریت درمورد کیفیت، ایمنی مواد خوراکی، سلامت و ایمنی شغلی، مسئولیت پذیری اجتماعی و استانداردهای محصولات خاص.

دستۀ دوم شامل قوانین مربوط به ایمنی، انعطاف پذیری و مدیریت ریسک می شود که عبارت است از مدیریت تداوم کسب و کار، مدیریت اضطرار، مدیریت بحران و امنیت زنجیرۀ تامین.

نهادهای استانداردهای ملی نیازمند مشارکت فعال بخش خصوصی هستند تا بتوانند راه حل هایی ارائه کنند و توصیه هایی دربارۀ استاندارهای موجود مرتبط به مشاغل کوچک ارائه دهند.

به علاوه، سازمان های بین المللی می توانند با سازمان های حمایتی مشاغل همکاری کنند تا بتوانند به مشاغل کوچک به طور فنی کمک کنند از جمله ارائۀ خدمات آموزشی و مشاوره ای برای اجرای استانداردهای جدید. هدف از این اقدامات بایستی ایجاد انعطاف پذیری سیستم های مدیریتی و ضمانت کیفیت و ایمنی محصولات باشد.

مهمتر اینکه، بایستی همکاری و هماهنگی بیشتری بین سازمان های بین المللی، سازمان های حمایتی و مراجع نظارتی وجود داشته باشد تا بتوانند در راستای کمک به مشاغل کوچک و تضمین وجود یک محیط تجارت عادلانه با هم کار کنند.

در حالیکه سازمان های بین المللی می توانند ابزارهایی مثل دستورالعمل ها، کیت های ارزیابی و مواد آموزشی دربارۀ اجرای استانداردهای بین المللی را توسعه دهند، سازمان های حمایتی مشاغل (از جمله مراجع استاندارد ملی) می تواند آنها را مناسب سازی و تثبیت کنند. مراجع نظارتی بایستی اطمینان حاصل کنند که یک زمین بازی هموار وجود دارد و عرضه کنندگان غیرقابل اعتماد با محصولات کم کیفیت و نا ایمن با هم رقابت نمی کنند. شکی نیست که بعد از کووید-19، وضعیت کسب و کار مثل سابق نخواهد بود به ویژه برای مشاغل کوچک. تعدادی از استانداردها می توانند برای شرکت ها انعطاف پذیری و رقابت پذیری ایجاد کنند و استفاده و اجرای مدبرانۀ آن می تواند به مشاغل کوچک کمک کنند تا رشد کنند و با قدرت بیشتری از بحران خارج شوند.

**بازچینی چندجانبه گرایی**

جهان امروز هم با پاندمی کووید-19 و هم با اختلالات متغیر در عرصه های فنی، زیست محیطی، تجاری و مالی مواجه است. این چالش ها به حدی پیچیده، همه گیر و مرتبط هستند که هیچ دولت یا سازمان درون دولتی قادر نخواهد بود بر آن غلبه کند.

چندجانبه گرایی، بارها و بارها، واکنشی به مسائل مبرم طی دوران بحران بوده است و می تواند یک بار دیگر به چالشی تبدیل شود.

امیدوارکننده ترین مسیر رو به جلو، یک چندجانبه گرایی جامع است که دولت ها، جامعۀ کسب و کار (از جمله مشاغل کوچک) جامعۀ مدنی و دانشگاهی همۀ توان خود را به کار می گیرند تا مشکلات را تحلیل کنند، استراتژی ها و سیاست ها را تعریف و آنها را اجرا کنند.

بدیهی است که همکاری جهانی برای جلوگیری از شیوع کووید-19 و به اشتراک گذاری اطلاعات دربارۀ واکسن و بهبود دوران پسا کرونا ضروری است. برای مثال، این همکاری شامل حرکت مجدد جریان تجارت برای تسهیل دستیابی به مواد غذایی، دارو و تجهیزات حفاظتی از طریق حمل و نقل پروتکل های بهداشتی سفر ضد ویروس است.

همکاری جهانی برای ایجاد انعطاف پذیری در سیستم های اقتصادی و SME های درون آنها، نیز ضرورت دارد. بدون چنین همکاری، اقتصاد و مشاغل کوچک برای بهبودی باید با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم کنند و با بحران بعدی فرو می پاشند. دورۀ بهبود پساکرونا فرصت منحصر به فردی را برای همکاری جهانی فراهم می کند تا نظم بین المللی را دوباره بسازند.

**مطالعۀ موردی**

**طرح ITC-China Month به مشاغل کمک می کند تا با واقعیت جدید سازگار شوند**.

*دوره های آموزشی هدفمند به شرکت های کوچک چینی کمک می کنند تا در صادرات رقابت کنند*.

ITC درواکنش به شرایط رو به وخامت کووید-19 مجموعه ای دوره های آموزش از راه دور را در مارچ 2020 ارائه داد. این آموزش که با مشارکت مدرسۀ اینترنشنال گاورننس اینویشن[[24]](#footnote-24) در دانشگاه مطالعات خارجی گوانداگ انجام شده بود، بخشی از مجموعه سمینارهایی به نام ITC-China Month بود. این دوره ها امکان دسترسی به ابزار و دستور کار آنلاین ITC در حوزۀ تجارت ایجاد کرد. اکنون کارآموزان می تواند فعالیت های روزمرۀ خود را در شرایط اضطراری از طریق وبینار ویدیویی انجام دهند. این 8 دورۀ آگاهی و آموزشی نشان داد که چطور بخش تجارت و بررسی بازار ITC، آکادمی تجارت ITC، روش شناسی های تقویت کنندۀ سازمانی و تجاری برای برنامۀ توسعۀ پایدار می تواند برای چین مزیت داشته باشد. دوره های آموزشی با میانگین 230 شرکت کننده، 2000 کارآموز جذب کرد. برای سیستم تجارت چندچانبه این شاید به معنی پذیرش مفاهیم، حوزه های کاری و شراکت های جدید باشد.

زنجیره های تامین آسیب پذیر، اختلالات را در طول بحران به همۀ قسمتها منتقل کرده اند. از طرف دیگر، زنجیره های تامین انعطاف پذیر می توانند در به اشتراک گذاری اطلاعات، ایجاد ثبات و چابکی در وضعیت عادی جدید نقشی داشته باشند. پیشنهادهایی دربارۀ کمک به فعالان زنجیرۀ تامین برای ایجاد انعطاف پذیری در سیستم چندجانبۀ تجاری وجود دارد، از جمله ایجاد شوراهای زنجیرۀ تامین. چنین شوراهایی می توانند باعث گفتگوی چندجانبه بین سهامداران شرکت های خصوصی و عمومی شوند تا فعالیت های قوی و باثبات، پایداری و شفافیت بیشتر در زنجیره های تامین تقویت شوند.

تحلیل ارائه شده در گزارش دربارۀ بخش ها و مناطق آسیب پذیر، اولین شاخصه های زنجیره های تامینی را ارائه می کند که از چنین شوراهایی برای تقویت انعطاف پذیری در دوران بحران بهره برده اند.

همانطور که در بیانیۀ وزارتی G20 در طی پاندمی کووید-19 پیش بینی شده است، فعالیت شبکه های لجستیکی احتمالاَ در مباحثات آتی در سطح چندجانبه می تواند اهمیت بیشتری می یابند. راه اندازی مجدد و تداوم مسیرهای عبوری برای تجارت، به ویژه برای کشورهای در حال توسعۀ محصور در خشکی و کشورهای کوچک جزیره ای در حال توسعه که برای تامین کالاهای اساسی به این مسیرها وابسته اند، بسیار اهمیت دارد.

این پاندمی نیز بر ضرورت توسعۀ لجستیک که دربرگیرندۀ تجارت بین الملل در صنعت داروسازی و محصولات غذایی است، صحه گذاشته است. تسهیل تجارت و گمرک بایستی مورد بازنگری واقع شود و این بازنگری به جهت حصول اطمینان از عملکرد درست آژانس های مرزی در اعمال کنترل ضروری درخصوص استانداردها و قوانین در عین حفظ آرامش مرزها انجام می گیرد.

انجام اقدامات موردنیاز برای حمایت از اقتصاد واقعی در این شرایط استثنایی، دولتهای بسیاری از کشورها را دچار کسری بودجه کرده است، به ویژه اقتصادهای درحال توسعه و نوظهور. با توجه به اینکه ثبات سیستم های مالی در خطر است، واکنش ها به این چالش ها نیازمند همکاری بین المللی است. تامین مالی جهانی تحت حاکمیت سیستم تجارت چندجانبه نیست اما نظام مالی و اقتصاد واقعی بسیار به هم وابسته اند.

دو مثال بسیار مرتبط عبارتند از تاثیر حمایت مالی ارائه شده در طول بحران بر رقابت پذیری و تاثیر بی ثباتی مالی بالقوه بر تامین مالی تجارت. نادیده گرفتن این پیوندها، سیتم تجارت چندجانبه را در معرض خطر قرار می دهد. توجه کردن به این پیوندها، این سیستم را تقویت می کند.

در این 75 امین سالگرد تاسیس سازمان ملل متحد و 25 امین سالگرد سازمان تجارت جهانی، وقت آن است تا فرایند همکاری بین المللی برای ایجاد رویکرد جهانی دربارۀ کووید-19 و پیامدهای اقتصادی و سیاسی آن و نیز سایر تهدیدات آن آغاز شود. آنتونیو گوترش، دبیرکل سازمان ملل متحد می گوید که واکنش چندجانبه به کووید-19 دربرگیرندۀ یک بستۀ محرک منسجم، اقدامات حمایتی دائمی، اقدامات تقویت کنندۀ اقتصاد کشورهای در حال توسعه، تقویت تامین مالی عمومی و معافیت از تحریم هاست. اطمینان از وجود یک سیستم تجاری جهانی باز و قابل پیش بینی از طریق اصلاحات در سازمان تجارت جهانی برای گسترش توانایی این سازمان برای رسیدگی به واقعیتهای موجود در تجارت بین الملل، نیز بخشی از این راه حل خواهد بود. وقتی جهان از پاندمی گذر می کند، وجود یک سیستم چندجانبۀ قدرت یافته می تواند یک دارایی محسوب شود.

بسیاری خواهان تغییر الگوی پسا کرونا هستند، دقیقا شبیه دوران بعد از جنگ جهانی سوم که سازمان ملل متحد و برتون وودز را به ارمغان آورد. البته شاید این موضوع کمی بلندپروازانه باشد، اما فرصتی برای بازسازی مکانیزم های حاکمیت جهانی محسوب می شود. سازمان هایی که نمایندۀ SME ها هستند می توانند از این گشایش استفاده کنند تا مطمئن شوند که نقطه نظرات مشاغل کوچک در طول مذاکرات و فرایندهای سیاست گذاری در هر سطحی شنیده شود. اگر ما می خواهیم با شوک بعدی مقابله کنیم، واکنش های دولت و مشاغل به این بحران بایستی انعطاف پذیر، مسئولانه و پایدار و در راستای همه جوانب باشد.

**پروفایل کشورها:**

**اختلال زنجیرۀ تامین صنعتی**

**SMECO 2020: تازه چه خبر؟**

SMECO 2020 در واکنش به کووید-19، بر اختلال زنجیرۀ تامین که ناشی از تعطیلی کارخانجات در چین، اروپا و اتحادیۀ اروپاست، متمرکز است. این اطلاعات متشکل از داده های 85 اقتصاد است و در زمان تحلیل آوریل 2020، از داده های تجاری 2019 و تولید ناخالص داخلی نیز استفاده شده است.

**راهنمای مطالعۀ پروفایل کشورها**

پروفایل هر کشور با مرور کوتاهی بر تاثیر صنعت در تولید ناخالص داخلی (قسمت A) و تجارت (قسمت B) هر کشور از جمله صادرات و واردات مواد اولیۀ صنعتی طی زنجیره های تامین آغاز می شود.

اطلاعات اصلی یعنی خسارات پیش بینی شدۀ تجاری در نهاده های صنعتی برای 5 بخش اصلی-برای صادرات (قسمت C) و واردات (قسمت D) ارائه می شود.

پایین صفحه، نمونه های منتخبی را در سطح تولید نشان می دهد به اضافۀ نمودار میله ای در سمت چپ که نشاندهندۀ محصولاتی است که طی زنجیره های تامینصادر می شوند (قسمت E) و یک نمودار میله ای در سمت راست که نشاندهندۀ محصولات وارداتی در طول زنجیره های تامین (قسمت F).

**تصویری از صنعت، 2019**

با توجه به تمرکز انحصاری روی صنعت،این پروفایل ها با نشان دادن میزان اهمیت سهم صنعت در GDP و تجارت شروع میشوند. نموداردایره ای نشان دهندۀ کل GDP و ارزش افزودۀ صنعت، کشاورزی و خدمات است.

جدول سمت راست در بالا با کل صادرات و ورادات صنعتی آغاز می شود که بعد از آن ارزش صادرات و واردات صنعتی مبادلاتی بین زنجیره های تامین و سهم این ارزش در تجارت کل آمده است.

تجارت زنجیرۀ تامین بین الملل عبارت است از جریان مواد اولیه مورد استفاده در تولید (با شاخص دلار امریکا و در شرایط ناخالص) واقع در حداقل دو کشور، با تولید کالاهای مصرفی در یک کشور جهان سوم.

**تصویر 33: مثال پروفایل کشورها**

**نمودار های سال 2020: اختلال زنجیرۀ تامین بین المللی به واسطۀ کووید-19**

اختلال پیش بینی شده در زنجیرۀ تامین با فرض یک تعطیلی دو ماهۀ کلیۀ اماکن صنعتی در چین، اتحادیۀ اروپا و ایالات متحده، به عنوان یک ضرر سالانۀ تجارت بین المللیِ نهاده های صنعتی در سال 2020 محاسبه می گردد. تاثیر تعطیلی کارخانه ها، جدای از کانال های اقتصادی دیگر مثل محدودیت های تجاری، کاهش تقاضا و تغییرات ساختاری در تقاضا که می تواند تقویت کنندۀ تولید و تجارت باشد، در هستۀ تمرکز قراردارد.

**نمودار ضرر صادراتی زنجیرۀ تامین، برحسب بخش (صنف)**

جدول بالا در این بخش (قسمت C) بر صادرات نهاده های صنعتی در طول زنجیره های تامین متمرکز است، که آسیب دیده ترین بخش ها را متمایز می کند. سه ستون اول با نشان دادن صادرات آنها در 2019 و شاخص های حضور SME هاو استخدام بانوان، شرایط پیشین آن بخش را توصیف می کنند. نقطه های گرد نشان دهندۀ حضور بیشتر SME ها و زنان نسبت به میانگین کشور مربوطه است، در غیر اینصورت باشد نقطه ها قرمز هستند. همۀ بخش های صنعتی دیگر گردآمده اند و در انتهای لیست در راستای صادرات صنعتی نشان داده شده اند.

ستون های بعدی نشان دهندۀ ضرر پیش بینی شدۀ صادرات صنعتی در سال 2020 است که به دلیلاختلال زنجیرۀتامین در G3 به وجود آمده است. ابتدا، جدول کاهش پیش بینی شده در شرایط نسبی، به عنوان بخشی از ضرر مورد انتظار سال 2020 در کل صادرات سالانۀ آن بخش و سپس نمای بصری ضرر (هر چه ضرر بیشتر باشد، میلۀ نمودار بلندتر است) و به صورت مطلق (میلیون دلار) به تصویر کشیده شده است.

سهم ضرر پیش بینی شده در بسیاری از موارد نسبتاَ کم است، چرا که این جدول، صادرات نهاده های صنعتی به کشورهای G3 را با کل صادرات صنعتی (از جمله مواد اولیه و کالای تکمیل شده) به کشورهای شریک مقایسه می کند. سه ستون باقی مانده، تاثیر را بر اساس بازار مقصد برای مواد اولیه، مخصوصاَ چین، اتحادیۀاروپا و ایالات متحده با فرض تعطیلی دو ماهۀ کارخانجات در آنها، در چند بخش مجزا بررسی کرده است.

**نمودار ضرر واردات زنجیرۀ تامین بر اساس بخش (صنف)**

جدول پایین در این بخش (قسمت D) اطلاعاتی را دربارۀ واردات نهاده های صنعتی در طول زنجیرۀ تامین ارائه می کند. تمرکز این قسمت بر آسیب دیده ترین بخش ها و بر اساس ارزش کالاهای وارداتی و ضروری برای تولید است که به واسطۀ تعطیلی کارخانجات G3 براحتی قابل تامین نیست. سه ستون اول توصیف کنندۀ شرایط پیش از کرونای آن صنف است، که میزام مورد نیاز واردات مواد اولیه در سال 2019 را و شاخص های حضور SME ها واشتغال بانوان را نشان می دهد. نقاط گرد، در صورت حضور بیشتر SME ها و زنان نسبت به یا برابر با میانگین کشورر، به رنگ سبز خواهند بود وگرنه قرمز هستند. کلیۀ بخش های صنعتی دیگر در انتهای لیست در طول واردات صنعتی کل نشان داده شده اند.

ستون های بعدی، گزارشی از ضرر پیش بینی شدۀواردات صنعتی در 2020 را ارائه می کنند که به واسطۀ اختلال در زنجیرۀ تامین G3 ایجاد شده است. در ابتدا، جدول کاهش پیش بینی شده در شرایط نسبی را به عنوان بخشی از ضرر مورد انتظار در 2020 در کل واردات سالانه آن بخش را نشان می دهد و سپس میزان ضرر (هر چه ضرر بیشترباشد، میلۀ نمودار بلندتر است) در شرایط مطلق (میلیون دلار) را نشان می دهد. سهم ضرر پیش بینی شده در بسیاری از موارد پایین است، چرا که این جدول واردات نهاده های صنعتی از کشورهای G3 را با کل واردات صنعتی (شامل مواد اولیه و کالاهای تکمیل شده) از کشورهای شریک را مقایسه می کند. سه ستون باقی مانده، تاثیر را بر اساس کشورا مبدا برای مواد اولیه، مخصوصاَ چین، اتحادیۀاروپا و ایالات متحده با فرض تعطیلی دو ماهۀ کارخانجات در آنها، در چند بخش مجزا بررسی کرده است.

**نمودار ضرر صادرات نهاده های (مواد اولیه) صنعتی: نمونه ها**

نمودار سمت چپ در پایین صفحه (قسمت E، تصویر 33) بر محصولات صنعتی معینی تمرکز می کند و احتمال افزایش در صادرات سال 2020 را به واسطۀ تعطیلی کارخانجات G3 نشان می دهد. طول میله ها مطابق با نمودار ضرر در ارزش است (میلیون دلار)،در حالیکه این بخش ها بیانگر ضرر پیش بینی شده در کل صادرات کالا نسبت به سال قبل هستند. رنگهای قرمز، آبی و خاکستری برای تفکیک بهای ضرر بر اساس بازارهای مقصد یعنی چین، اتحادیۀاروپا و ایالات متحده مورد استفاده قرار می گیرند.

**نمودار ضرر واردات نهاده های صنعتی: نمونه ها**

نمودار سمت چپ در پایین صفحه (قسمت F، تصویر 33) بر محصولات صنعتی معینی تمرکز می کند و احتمال افزایش در واردات سال 2020 را به واسطۀ تعطیلی کارخانجات G3 نشان می دهد. طول میله ها مطابق با نمودار ضرر بر اساس ارزش است (میلیون دلار)،در حالیکه این بخش ها بیانگر ضرر پیش بینی شده در کل واردات کالا نسبت به سال قبل هستند. رنگهای قرمز، آبی و خاکستری برای تفکیک بهای ضرر بر اساس کشورهای مقصد مواد اولیه یعنی چین، اتحادیۀاروپا و ایالات متحده مورد استفاده قرار می گیرند.

علاوه بر تعطیلی کارخانجات، تجارت زنجیرۀ تامین متاثر از عوامل متعدد دیگری است،از جمله اقدامات دولت در محدود کردن تجارت و تغییرات ساختاری در تقاضا برای محصولات معین (مثل مواد دارویی و تجهیزات محافظت شخصی). برای حفظ تمرکز بر کالاهایی که اختلال زنجیرۀ تامین آنها احتمالا قوی ترین محرک در کاهش تجارت آنها خواهد بود، پروفایل کشورها حاوی اطلاعاتی دربارۀ نهاده های صنعتی که مشمول سیاست های محدود کننده هستند، ارائه نکرده است.

1. International Trade Center(ITC) [↑](#footnote-ref-1)
2. Global Trade Helpdesk [↑](#footnote-ref-2)
3. UNCTAD [↑](#footnote-ref-3)
4. WTO [↑](#footnote-ref-4)
5. Resilience [↑](#footnote-ref-5)
6. Inclusive [↑](#footnote-ref-6)
7. Sustainable [↑](#footnote-ref-7)
8. گروهی متشکل از وزرای اقتصاد و دارایی 20 اقتصاد بزرگ جهان [↑](#footnote-ref-8)
9. اقتصاد باز به اقتصادی گفته می شود که حجم مبادلات با کشورهای دیگر در آن بسیار بالاست. [↑](#footnote-ref-9)
10. **اقتصاد واقعی** با توجه به اهمیت رو به رشدِ بخشِ مالی اقتصاد، در عصرِ حاضر، تحلیلگران اصطلاح اقتصادِ واقعی را به کار می‌گیرند تا بخش واقعی اقتصاد را که واقعاً با تولید کالاها و خدمات ارتباط دارد، از بخشِ مالیِ اقتصادی (یا اقتصاد کاغذی) تفکیک کند که مرتبط با خرید و فروش در بازارهای مالی است. [↑](#footnote-ref-10)
11. Least Developed Countries [↑](#footnote-ref-11)
12. Land Locked Developing Countries [↑](#footnote-ref-12)
13. Southern Shan [↑](#footnote-ref-13)
14. Wamkele Mene [↑](#footnote-ref-14)
15. African Continental Free Trade Area Secretariat [↑](#footnote-ref-15)
16. Great Depression [↑](#footnote-ref-16)
17. Africa Trade Observatory [↑](#footnote-ref-17)
18. پایگاه جامع مجازی برای بانوان صاحب کسب و کار [↑](#footnote-ref-18)
19. Youth and Trade Programs [↑](#footnote-ref-19)
20. Market Access Upgrade programme پورتالی با هدف کمک به رشد شرکت های شرق افریقا [↑](#footnote-ref-20)
21. Mamoudou Sery Barry [↑](#footnote-ref-21)
22. Computing Cloud [↑](#footnote-ref-22)
23. Gig Economy: اقتصادهایی که به بخشی از بازار اشاره می کند که بر شغل های کوتاه مدت و قراردادها متمرکز می شود. [↑](#footnote-ref-23)
24. International Governance Innovation [↑](#footnote-ref-24)