



ضرورت طراحی الگوهای نوین تأمین مالی و حکمرانی خوب

این استاد دانشگاه با تأکید بر ضرورت آسیب‌شناسی و تدوین الگوهای تأمین مالی متناسب با نیازهای بانوان، می‌گوید: گروهی از محققان با مشارکت مردم باید به آسیب‌شناسی وضعیت موجود و استخراج الگوهای مناسب بپردازند و دولت نیز باید این فرایند را تسهیل کند. او به موانع دیگری نیز اشاره می‌کند و می‌افزاید: مقررات و قوانین پرهزینه، تبعیض‌ها در بازار و تأمین مالی، و ریسک ناشی از فضای نااطمینان کنونی، همگی مانع فعالیت اقتصادی بانوان می‌شوند. این ریسک‌ها، به ویژه برای بانوانی که محتاط‌تر هستند، پرهزینه بوده و تصمیم‌گیری آن‌ها را به تعویق می‌اندازد.

این کارشناس حوزه اقتصاد با بیان اینکه از نظر اقتصادی، کمبود اطلاعات و شبکه‌های اطلاعاتی که به بانوان در انتخاب کسب و کار، نوشتن طرح تجاری و مدیریت آن کمک کنند، نیز از دیگر موانع است، می‌گوید: دسترسی نداشتن به اطلاعات شفاف و به‌روز، هزینه‌های تصمیم‌نگرفتن و ریسک فعالیت‌های اقتصادی را افزایش می‌دهد. همچنین، بسیاری از بانوانی که قصد ورود به بازار کار را دارند، نیازمند مکانی برای مراقبت از فرزندان خود هستند. حمایت از بانوان در این زمینه، به ویژه از طریق پرداخت بخشی از هزینه‌های مراقبت از کودکان، می‌تواند به آن‌ها در شروع کسب و کار و کسب درآمد کمک کند.

تسهیل فرایندها و حمایت از بازاریابی؛ بستر توانمندسازی کارآفرینان زن

دکتر پاسبان با اشاره به وضعیت کلان اقتصادی کشور به عنوان یک مانع مهم، می‌افزاید: بی‌ثباتی اقتصادی، ترس و واکنش‌های رایج می‌کند که باعث می‌شود بانوان از شروع کسب و کار خود منصرف شوند. تغییر مداوم نرخ دلار و تورم، پیش‌بینی‌پذیری و پایداری کسب و کارها را با مشکل مواجه می‌سازد. او مراحل اداری سخت و پرهزینه را نیز از دیگر موانع می‌داند و می‌گوید: فرایند دریافت مجوزها، استانداندها، بیمه، مالیات و ثبت کسب و کار، بسیار پیچیده است. تسهیل این فرایندها و تفاوت قائل شدن بین مشاغل خرد و بزرگ در این زمینه، می‌تواند به بانوان کمک کند. او تأکید می‌کند که دولت، با مشارکت بخش خصوصی، باید نظارت لازم را اعمال کرده و مشاوره اقتصادی، حقوقی، بهداشتی و برندسازی را به بانوان کارآفرین ارائه دهد.

او بازاریابی و فروش را مهم‌ترین چالش برای شروع و ادامه کار می‌داند و می‌گوید: ارائه مشاوره و کمک‌فکری در این زمینه، و همچنین فراهم کردن فرصت‌هایی برای حضور بانوان در نمایشگاه‌ها و بازارچه‌ها، می‌تواند به آن‌ها کمک کند تا محصولات خود را به فروش برسانند و کسب و کار خود را پایدار کنند. حمایت از بانوان برای حضور در نمایشگاه‌ها و ایجاد بازارچه‌های محلی، می‌تواند به آن‌ها کمک کند تا بدون پرداخت هزینه‌های سنگین، محصولات خود را به فروش برسانند.

شبکه‌سازی، خوشه‌سازی و سیاست‌گذاری محلی؛ راهبردهای پایداری

او با تأکید بر اینکه مهم‌ترین اقدام در این زمینه، ایجاد شبکه‌سازی، خوشه‌سازی و زنجیره ارزش برای فعالیت‌های مختلف بانوان است، می‌گوید: قرار گرفتن در یک خوشه یا زنجیره، به اعضا این امکان را می‌دهد که به یکدیگر کمک کنند، اطلاعات را به اشتراک بگذارند و کمبود منابع مالی، آموزشی و تحقیقاتی را جبران کنند. در دنیای پیچیده و پرریسک امروزی، فعالیت انفرادی، به ویژه در مشاغل خرد و متوسط، بسیار دشوار است و حفظ بقا و موفقیت در بازار، نیازمند همکاری و هم‌افزایی است. خوشه‌سازی و شبکه‌ای کردن فعالیت‌ها می‌تواند به پایداری در بازار و دستیابی به بازارهای صادراتی کمک کند.

او با اشاره به اینکه سیاست‌های حمایتی دولت باید متناسب با منطقه، شهر، روستا، محصول و کالاهای متفاوت باشد، می‌گوید: متأسفانه، یکی از آسیب‌های جدی در کشور ما این است که سیاست‌ها نگاه یکسانی به تمام مناطق دارند. سیاست‌گذاری باید به سمت منطقه‌ای و محلی شدن حرکت کند و بر اساس استعدادها، قابلیت‌ها و آسیب‌های هر منطقه طراحی شود. همچنین، سیاست‌ها باید متناسب با ویژگی‌های فردی بانوان، از جمله سن و سطح تحصیلات، طراحی شوند.

دکتر پاسبان با بیان اینکه حمایت، تنها به معنای پول دادن نیست، می‌افزاید: حمایت شامل ارائه مشاوره، کمک‌های عملی و راهنمایی‌های لازم نیز می‌شود. حضور یک مشاور در کنار بانوان کارآفرین و ارائه راهنمایی‌های لازم، می‌تواند به آن‌ها در رفع مشکلات و بهبود عملکرد کسب و کارشان کمک کند.

حمایت‌های غیرنقدی و توسعه مهارت‌ها؛ ارتقای دانش و مدیریت

دکتر پاسبان با اشاره به اینکه بسیاری از حمایت‌های دولتی، به ویژه حمایت‌های غیرنقدی، می‌توانند تأثیر بسزایی در توانمندسازی بانوان کارآفرین داشته باشند، می‌گوید: مشاوره در زمینه نمایشگاه‌ها، برندسازی، بسته‌بندی محصول و رفع مشکلات اقتصادی، می‌تواند به بانوان کمک کند. او بر ضرورت ارائه مشاوره به بانوان در تمام زمینه‌ها، از جمله حقوقی، اقتصادی و اداری تأکید می‌کند. همچنین، ارائه مشوق‌های مالیاتی و اعتباری به بانوانی که عملکرد خوبی دارند و مشوق‌های غیرمالی مانند شرکت در جشنواره‌ها، می‌تواند انگیزه آن‌ها را افزایش دهد. در بازار رقابتی امروز، داشتن مهارت، دانش و مدیریت از اهمیت بالایی برخوردار است و دولت باید با ارائه آموزش‌های لازم و تشویق به خلاقیت و نوآوری، فرصت‌های لازم را برای ارتقای دانش، مهارت و مدیریت بانوان فراهم کند.

او با اشاره به تجربیات کشورهای پیشرفته، می‌گوید: بسیاری از آن‌ها از حمایت‌های غیرنقدی برای توانمندسازی کسب و کارها استفاده می‌کنند؛ یارانه برای فروش، بازاریابی، انبارداری، برندسازی و مشاوره از جمله این حمایت‌هاست. دولت ما نیز باید با تعامل با بخش خصوصی، این حمایت‌ها را برای کسب و کارهای بانوان فراهم کند. سپردن کارها به مردم، به جای دولت، یکی از اصول مهم در توسعه اقتصادی است. دولت باید با سپردن کارها به بخش خصوصی (تعاونی‌ها، تشکل‌ها و انجمن‌ها)، زمینه را برای مشارکت مردم در توسعه اقتصادی فراهم کند و نقش نظارتی و کنترلی خود را حفظ کند.

نقش محوری بخش خصوصی، رفع موانع فرهنگی و فرصت‌های دیجیتال

این محقق و مدرس دانشگاه تأکید می‌کند که در اقتصاد امروز، بخش خصوصی موتور محرکه است و دولت نقش تسهیل‌گروناظر را دارد. او فعال‌سازی بخش خصوصی را منوط به رفع موانع و ارائه حمایت‌های صحیح می‌داند و هشدار می‌دهد که نباید با انگ‌زدن، سرمایه‌داران شفاف‌را دل‌سرد کرد. بلکه باید به آن‌ها احترام گذاشت و حمایت‌شان کرد. او می‌افزاید که بسیاری از الگوهای تأمین مالی توسط خود بخش خصوصی ارائه می‌شوند و فعالان اقتصادی در قالب شبکه‌ها و زنجیره‌ها، در تأمین مالی، فروش و بازاریابی به یکدیگر یاری می‌رسانند. از این رو، تأکید بر رفع نگرش‌های منفی نسبت به کار گروهی و ترویج این فرهنگ در جامعه ضروری است.

دکتر پاسبان در پایان با اشاره به الگوهای موفق بین‌المللی زنان کارآفرین، ویژگی‌های مشترک آن‌ها را خودباوری، حمایت دولتی هدفمند (نقدی و غیرنقدی) با

رصد خروجی و دسترسی به تأمین مالی و مشاوره برمی‌شمرد. او بر اهمیت رفع موانع فرهنگی برای حضور زنان در بازار کار تأکید کرده و آموزش کودکان از سنین پایین و حمایت خانواده را در

این زمینه مؤثر می‌داند. در پایان، پاسبان به فرصت‌های نوین فضای مجازی و اینترنت اشاره

می‌کند و می‌گوید: آموزش تجارت الکترونیکی به زنان کمک می‌کند تا

بدون نیاز به حضور فیزیکی، کسب

و کار خود را

توسعه داده،

به بازارهای

گسترده‌تر

دست‌یابند

و به عنوان

کاتالیزوری

برای شکستن سقف

شیشه‌ای کارآفرینی

عمل کنند.

