

دعم وتمويل المشاريع الريادية من خلال "ملائكة الاعمال – Business Angels"

ورقة بحث للمشاركة في مؤتمر

التحديات المالية والإقتصادية التي تواجه منطقة الشرق الاوسط وشمال إفريقيا ودول الخليج العربي

مكان ووقت المؤتمر: البحر الميت من 16 – 18 أيار 2012
راعي المؤتمر: الجامعة الألمانية الاردنية

إسم الباحث: د. فراس الرفاعي / جامعة الزيتونة الأردنية الخاصة
العنوان: عمان – شارع بور سعيد، عمارة 80
خلوي: 00962 - 777261086
بريد إلكتروني: frifai@gmail.com

ملخص:

إن المشاريع الريادية تعتبر من أهم المشاريع التي لها تأثير كبير على عملية التنمية الاقتصادية. فهي مشاريع تأتي بما هو جديد وتنقل بذلك الإقتصاد والمجتمع بأسرة الى مستوى أعلى. في طبيعة المصارف والمؤسسات الماليه يتم إختيار المشاريع المراد تمويلها بعد دراسة معمقة تعتمد بالدرجة الاولى على ضمانات وإحصائيات ومعلومات وحقائق عن المشروع وعن تاريخه إن كان قائماً (مشروع توسعه). فالمشاريع غير الريادية هي المشاريع التي تستطيع تقديم ما هو مطلوب من المؤسسات المالية والمصرفية وعلى عكس المشاريع الريادية التي تأتي بشي جديد وغير قابل للمقارنة والتقييم تبعاً للسياسات المتبعة من المؤسسات المالية والمصرفية. لذلك تكون هذه المؤسسات عاجزة عن تمويل المشاريع الريادية خاصة في مراحل المشروع الاولى (Seed and Startup). من خلال القطاع التمويلي غير الرسمي (Informal Sector) وبشكل خاص من خلال ملائكة الاعمال (Business Angels) تم الوصول الى آلية يتم من خلالها تمويل المشاريع الريادية. في الوقت الذي تلعب به ملائكة الاعمال دوراً متزايد الأهمية في تمويل المشاريع الريادية في الدول الصناعية نجد أن هذا النوع من التمويل ليس ذو أهمية وليس له دوراً كبيراً في إقتصاديات الدول العربية. لذلك نريد تسليط الضوء على أهمية ملائكة الاعمال ومحاولة توسيع تواجدهم بالدول العربية.

فرضيات الدراسة:

إن هذه الدراسة تدور حول دور التمويل في تطبيق وإنجاح المشاريع الريادية, لذلك تقوم هذه الدراسة على الفرضيات التالية:

الفرضية الاولى:

- H0 - للتمويل دور رئيسي في تطبيق وإنجاح المشاريع الريادية بشكل عملي
- H1 - ليس للتمويل دور رئيسي في تطبيق وإنجاح المشاريع الريادية بشكل عملي

الفرضية الثانية:

- H0 - معايير التمويل في الاسواق المالية والمصرفية تتماشى والمشاريع الريادية
- H1 - معايير التمويل في الاسواق المالية والمصرفية لا تتماشى والمشاريع الريادية

أهمية الدراسة:

إن المشاريع الصغيرة والمتوسطة وبشكل خاص الريادية منها تُعتبر الداعم الرئيسي للنمو والتنمية الاقتصادية وفي خلق فرص عمل جديدة ومستدامة. إن دور المشاريع الريادية دور متزايد الأهمية في العملية التنموية وما يترتب عليها من آثار إجتماعية كثيرة. بالرغم من أهمية هذه المشاريع الريادية إلا أن خلق مثل هذه المشاريع (إبتكار - Invention) وبشكل خاص تمويلها ما زال - في الدول العربية - ضئيل نسبياً وفي طور النمو. فالاسواق المالية والمصرفية لا تستطيع تمويل مشاريع ريادية وكذلك الامر لا تستطيع البرامج الحكومية الداعمة للريادة ان تحل مشكلة التمويل القائمة. وعليه فان أهمية هذه الدراسة تكمن في إبراز دور التمويل في تحويل الافكار الريادية الى واقع عملي وتسهيل الضوء على قدرة المؤسسات المالية والمصرفية على ذلك ودور القطاع المالي غير الرسمي (Informal Sector) في تمويل المشاريع الريادية.

أهداف الدراسة:

الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو تسليط الضوء على دور القطاع التمويلي غير الرسمي مثل "ملائكة الاعمال" في مجال تمويل المشاريع الريادية لما لتلك الملائكة من دور فعال في العملية التنموية ولوجودها الضئيل والمحدود في الدول العربية وقلة الترويج لها وكذلك الامر نحاول من خلال هذه الدراسة تقديم توصيات لإيجاد برامج تُعرّف في ملائكة الاعمال بالشكل والطريق الصحيحان وفي الاماكن المناسبة لذلك وتفعيل دور ملائكة الاعمال في الدول العربية قدر الإمكان.

مجتمع وعينة الدراسة:

في هذه الدراسة نتطرق الى قطاع المالية والمصرفية ودوره التمويلي. لذلك نخص بالدراسة المؤسسات المالية والمصرفية التي، ومن ضمن سياساتها التمويلية، تمول المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

1- مقدمة:

في ظل التحديات الاقتصادية العاصفة في معظم الدول فإن المشاريع الريادية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة تعتبر من الدعائم الرئيسية لعملية التنمية الاقتصادية وفي خلق فرص عمل جديدة التي وبجانب دورها التنموي تُقلل من البطالة وما لها من توابع إقتصادية وإجتماعية وسياسية. إن الاعمال الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول تُمثل في المتوسط ما يزيد عن 90% من إجمالي المنشآت. في الاردن بشكل خاص تُمثل المشاريع الصغيرة التي توظف 4 اشخاص وقل ما قيمته 93% من إجمالي المشاريع (DOS 2006¹). فهذه المشاريع لها دور رئيسي في التوظيف والنتائج المحلي الاجمالي وفي خلق فرص عمل جديدة وكذلك في عملية التنميه الاقتصادية والاجتماعية بشكل عام. هذا الدور الرئيسي والمهم يتزايد بشكل كبير عندما يكون المشروع ريادياً ايضاً. فالمشاريع غير الريادية هي مشاريع تكون من ضمن الشئ المعروف والمتداول ويعرضون سلع وخدمات موجوده أصلاً بالاسواق وينتجون السلع والخدمات من خلال إستخدام تكنولوجيا معروفة ومتداولة. فكرة هذه المشاريع تأتي عادة من اشخاص ذو وظائف بسيطة او عاطلين عن العمل او من اشخاص ذو مقدرات وكفاءات علمية وعملية ليست بالعالية. لذلك يكون لهذه المشاريع دوراً ليس كبيراً في دفع عملية التنمية الاقتصادية (Audretsch/Thurik 2000, Seyfart 2004). في هذه الدراسة سوف نركز على المشاريع الريادية ومشاكلها وطرق حل تلك المشاكل.

في هذا السياق يمكن الخلط بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة من جهة وبين المشاريع الريادية من جهة اخرى لذلك ومن الضروري هنا ان نفرّق بين مفهوم المشاريع الصغيرة والمشاريع الريادية حيث انه ليس من الضروري ان يكون المشروع الصغير ريادي في نفس الوقت، إلا أن كل مشروع ريادي يكون بالاصل مشروعاً صغيراً. ولكن حتى

يكون المشروع الصغير هو أيضاً مشروعاً ريادياً يجب ان تتوفر فيه صفات الابتكار والابداع وروح المبادرة. نسبة للعالم لاقتصادي (Schumpeter) فالمشروع الريادي هو المشروع الذي يأتي بشئ جديد مثل:

- 1- تقديم سلعة او خدمة جديدة (new Good or Service)
 - 2- تقديم عملية تصنيعية جديدة (New Production Method)
 - 3- تطوير أسواق جديدة (Development of new Markets)
 - 4- التوصل الى مصادر جديدة للمواد الخام (Get a new Source of Raw Materials)
 - 5- استخدام طرق إدارية جديدة (Implementation of a Reorganization)
- (Schumpeter, 1964, P. 100-101).

التقدم بمشروع جديد يكون بشكل عام نتيجة وجود فرصة (Opportunity Entrepreneurial activity) او بسبب وجود حاجة لذلك (Necessity Entrepreneurial activity) (GEM, 2007, P. 19)². في عام 2007 كان عدد المشاريع الجديدة التي سُجّلت في الاردن حوالي 21.780 مشروع (MIT, 2008, P. 14)³ والتي صُنّفت من تقرير ال GEM على ان معظمها مشاريع انشئت بسبب وجود فرصة (Opportunity Entrepreneurial activity) بمعنى ان العامل الريادي موجود وبنسبة مرتفعة في الاردن (GEM, 2007, P. 29). بالرغم من ذلك فهناك عوائق مازالت تقف بطريق المشاريع الريادية.

المنتدى الاقتصادي العالمي 2006 أظهر في دراساته وتقاريره أهم العوائق التي تواجه المشاريع الريادية والتي نذكر منها ما يلي:

- 1- البيروقراطية العالية في الدوائر الحكومية (14.9%)
- 2- الوصول الى الاسواق المالية (13.1%)
- 3- النقص في العمال المؤهلين والكفاءات (10.4%)
- 4- ضعف في العملية التنظيمية في مجال العمل (8.9%)
- 5- ضعف في أخلاقيات ومبادئ العمل (8.2%)
- 6- ارتفاع معدل الضريبة (7.7%)
- 7- اسباب تعود الى القوانين الضريبية (7.1%)
- 8- عدم وجود البنية التحتية الملائمة (6.9%) (WEF, 2006, P. 13)⁴.

بجانب عائق البيروقراطية الذي يُشكل العائق الاول والذي يمكن تصنيفه على أنه عائق يمكن ان يُحل بقرار سياسي واحد او ببذل جهد وزمن إضافيين من قِبَل صاحب المشروع. أما العائق التمويلي (الرقم الثاني) فهو يُعتبر العائق الاهم والرئيسي لانه العائق الحقيقي في وجة المشاريع الريادية وهو العائق الذي سوف نحاول من خلال هذه الورقة العلمية البحث فيه ومحاولة ايجاد حلول ومقترحات وتوصيات لذلك.

العالم الاقتصادي النمساوي (Joseph A. Schumpeter) ركز منذ اكثر من مئة عام على دور الرياديين (Entrepreneurs) بانه دور رئيسي في العملية التنموية الاقتصادية (Economic Development) وفي خلق فرص عمل جديدة (New Jobs Creation) وركز أيضاً على ان الرياديين يواجهون في معظم الحالات الاستثمارية مشاكل تمويلية بسبب وجود جميع العناصر الانتاجية المتاحة للرياديين في وضع التوظيف الكامل. لذلك وعند وجود فكرة ريادية جديدة او مشروع استثماري جديد فسوف يواجه الرياديون مشكلة في تمويل هذه المشاريع بسبب التوظيف الكامل لعناصرهم الانتاجية المتاحة ولذلك يلجئ الرياديون الى الإقراض لتمويل مشاريعهم (Schumpeter 1993).

من هنا نأتي لتسليط الضوء على دور التمويل في العملية التنموية ودور المؤسسات المالية المصرفية الرئيسي في تفعيل ودعم ديناميكية الاقتصاد. في ورقة العمل هذه نتطرق بشكل أساسي إلى مشاكل تمويل المشاريع الريادية ودور "ملائكة الأعمال" الريادي لحل تلك المشاكل ودفع عملية التنمية الاقتصادية بقوة إلى الأمام. فبالرغم من أهمية المشاريع الريادية بشكل خاص إلا أنها في الدول العربية - كما هو الحال في معظم الدول - ما زالت تعاني من مشاكل كثيرة أهمها التمويل وبشكل خاص تمويل المراحل الأولى من المشروع (Seed and Startup).

في البداية وكما هو معروف نرى أن مشاكل تمويل المشاريع الريادية من وجهة نظر الوسطاء الماليين مرتبطة في مخاطر كثيرة بالمقارنة مع تمويل شركات قائمه او مشاريع توسعية والتي تحتوي بشكل او بأخر على نسبة قليلة من المخاطر. إذا ما أمعنا النظر في هذه المشكلة نجد أن أساس المشكلة هو (نقص) المعلومات والتوزيع الغير متكافئ في تبادل المعلومات بين صاحب المشروع الريادي والمؤسسة التمويلية (Asymmetric Information) وتكلفة المعاملات (المرتفعة) (Transactions costs). بمعنى أن خطورة تمويل المشاريع الريادية تكمن في أن المؤسسات المالية والمصرفية تجد صعوبة في جمع المعلومات اللازمة والضرورية لتقييم ودراسة المشاريع الريادية وكذلك الأمر إرتفاع تكلفة الحصول على تلك المعلومات وعدم المقدرة على الحصول على ضمانات اخرى. إذا ما أمعنا النظر في هذه المشكلة مره اخرى نجد أن مشكلة نقص المعلومات وإرتفاع تكلفة تجميعها والحصول عليها ليس سوى دليل واضح على ضعف في هيكل وسياسات المؤسسات المالية والمصرفية خصوصا في سياق تمويل المشاريع الريادية وهي ليست سوى مشكلة يمكن التغلب عليها أو تخفيفها (Abmann 2003). هذه المؤسسات التي تعنى في تشجيع وتمويل المشاريع الريادية يمكن أن تتجاوز مشكلة نقص وإرتفاع تكلفة المعلومات من خلال تخصصها في تمويل مثل تلك المشاريع وان تكون ريادية ايضاً في سياساتها وعملها بشكل عام. لذلك تبقى مشكلة تمويل المشاريع الريادية قائمه مادامت المؤسسات المالية و المصرفية غير قادرة على تغيير هيكلها وتغيير سياساتها التمويلية الشئ الذي يساهم في خفض مشكلة نقص المعلومات وتكلفة جمعها المرتفعة وبذلك خفض نسبة المخاطرة في تمويل المشاريع الريادية. هذا التغيير يتطلب بالدرجة الأولى من العاملين على تلك المصاريف ان يكون عندهم بجانب الخبرة في تمويل المشاريع ان يتحلوا بروح المبادرة والصفات الريادية الاخرى وبذلك تصبح هذه المؤسسات قادرة على التغلب على مشاكل التمويل وتصبح مؤسسات مالية ريادية تتحلى بصفات سلوك مالي خلاق وريادي (a creative entrepreneurial finance behavior)

2- فشل السوق في تمويل المشاريع الريادية

من البديهي ان يتفاعل السوق ويستخدم آليته لحل المشاكل التي يمكن ان توجد لسبب ما في السوق ولكن في حالة العوائق التي تواجه وتعيق تمويل المشاريع الريادة نجد ان السوق يقف عاجزا عن إيجاد حل يتناسب مع المعطيات التي تؤدي لهذه المشكلة. هنا سوف نتحدث عن المشاكل الرئيسية التي تشكل اكبر العوائق في تمويل المشاريع الريادية.

1-2- ندرة وجود رأس مال لتمويل فكرة ريادية

في حالة تمويل المشاريع الريادية وبشكل خاص في مراحل المشروع الأولى (Early Stage) نجد أن التمويل يكون بنسبة عالية من مدخرات صاحب المشروع (تمويل ذاتي Internal Capital) حيث أن تمويل المشاريع الريادية يتم من خلال المدخرات الخاصة. تبعاً لدراسة في الولايات المتحدة الامريكية تصل نسبة التمويل الذاتي إلى 79% بينما من ملائكة الأعمال حوالي 5% ومن رأس المال الإستثماري (Venture Capital) ايضاً 5% (Röpke 2000). بالنظر بتمعن في تمويل المشاريع الريادية من خلال رأس المال الإستثماري وُجد أن تمويل المرحلة الأولى (Seed and Starups) يشكل فقط ما نسبته 5% من تلك النسبة المذكوره اعلاه (5%) بينما تمويل المشاريع التوسعية لشركات قائمة فيشكل ما نسبته 67% (Abmann 2003) وبذلك نستطيع القول بأن تمويل المشاريع الريادية في مراحلها الأولى (Seed -Capital/ first -Stage / early growth finance) ليس من إختصاص البنوك التقليدية أو رأس المال الإستثماري وهذا النوع من التمويل لا يعتبر عملهم الرئيسي (Core Business - Activity).

إن تمويل المشاريع الريادية في مراحلها الأولى يأتي - بعد التمويل الذاتي - وبالدرجة الثانية من "ملائكة الأعمال" لما لهم من صفات ريادية وخبرة أعمال عالية تخولهم بأن يتعاملوا مع كل تلك المخاطر المذكورة بأسلوب ومعايير

مختلفة مما يجعلهم قادرين وراغبين في تمويل المشاريع الريادية بشكل أكبر من المؤسسات المالية التقليدية. لذلك ونسبة للاقتصادي النمساوي (Schumpeter) إن أصحاب المشاريع الريادية ينقصهم التمويل بالدرجة الأولى لأن عناصرهم الإنتاجية المتاحة تكون بالأغلب موظفة بالكامل وليس هناك مجال لتمويل مشاريع إضافية. لذلك فإن عدم القدرة لتمويل المشروع الريادي ذاتياً (Internal Finance) من جهة وعجز المؤسسات المالية التقليدية في تمويل المشاريع الريادية من جهة أخرى (External Finance) يوضح لنا قلب مشكلة تمويل المشاريع الريادية. إن التمويل من خلال المؤسسات المالية والمصرفية ورأس المال الإستثماري يخص بالدرجة الرئيسية مراحل متقدمة من المشروع (Expansion) وليس في المراحل الأولى ذات الخطورة العالية. هذا النقص في التمويل الذاتي (الشخصي) والتمويل الخارجي (من خلال المؤسسات المالية والمصرفية ورأس المال الإستثماري) يشكل عائق كبير في إمكانية ترجمة الافكار الريادية عملياً على أرض الواقع وبالتالي تكون عائق في طريق عملية النمو والتنمية الإقتصادية وفي خلق فرص عمل جديدة ومستدامة.

إن توجيه المدخرات الوطنية ورأس المال الاجنبي نحو تمويل المشاريع الريادية والريادية وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال المصارف والمؤسسات المالية يعتبر عاملاً مهماً ورئيسياً في نجاح المشاريع وبالتالي في دعم العملية التنموية بشكل عام. ولكن وكما هو الحال في معظم الدول العربية فإن هذه المؤسسات والمصارف المالية لا تقوم بدورها الفعال بالشكل المطلوب في تقديم التمويل اللازم. في حال لم يستطع إقتصاد دولة ما بإغلاق هذه الفجوة التمويلية والنقص الحاصل في تمويل المشاريع الريادية فسوف يبقى هذا الإقتصاد يعاني من مشاكل كبيرة في النمو والتنمية وفي خلق فرص عمل جديدة ونقص بالديناميكية اللازمة للنمو والتطور الإقتصادي.

2-2- دور المؤسسات المالية والمصرفية في تمويل المشاريع الريادية

بشكل عام يتم تمويل المشاريع الريادية بالدرجة الأولى من خلال التمويل الذاتي (مدخرات – عائلة – أصدقاء). هذا الواقع يعكس دور المؤسسات المالية الضعيف في عملية تمويل المشاريع الريادية، لأن المؤسسات المالية والمصرفية يحاولون من خلال سياسيتهم التمويلية المتبعة تقادي أي نوع من أنواع المخاطرة وينقصهم بشكل عام الخبرة والمعرفة وروح المبادرة وصفات ريادية أخرى لتقييم المشاريع الريادية وما يترتب عليها من مخاطر.

لماذا تكون القاعدة بأن أغلبية الرياديين وأصحاب المشاريع الريادية لا ينجحون بإمتحان الجدارة الإئتمانية (Credit Worthiness)؟ المصارف والمؤسسات المالية تعتمد في سياسة تمويل المشاريع على معلومات وحقائق ومعايير ثابتة وواضحة مثل مقارنة المشروع المراد تمويله بمشاريع مشابهة في أماكن أو أزمان أخرى. ولأن أصحاب المشاريع الريادية في الأغلب لا يمكنهم إحضار الضمانات المطلوبة وليس لهم معلومات (تقارير سنوية أو سلع في السوق) عن مشروعاتهم الريادية يمكن أن يقدموها للمساعدة بتقييم المشروع. يعتبر تمويل المشاريع الريادية التي تفتقر لمعلومات سابقة (Historical Data) تحدياً كبيراً للمؤسسات التمويلية لان النقص في المعلومات عن تلك المشاريع الريادية يقل بشكل كبير من إمكانية تقييم هذه المشاريع ودراستها بشكل كاف يؤهل المؤسسات التمويلية لاعطاء قرار التمويل او عدم التمويل. كل ما لدى اصحاب المشاريع الريادية في الاغلب هو فكره رياديه (Invention) وخطه عمل (Business Plan).

نسبة لما ذكر فما هو دور مؤسسات رأس المال الإستثماري (Venture Capital) في تمويل المشاريع الريادية في مراحلها الأولى (Seed and Startup) ؟ لأن نسبة الخطورة في المراحل الأولى تكون عالية في المشاريع الريادية ولأن أصحاب القرار في هذه الشركات ملتزمون بسياسات وتعليمات معينة و يأخذون القرارات نيابة عن أصحاب رؤوس الأموال الحقيقيون ويتحملون بذلك مسؤولية مصير هذه الاموال الاستثمارية، فيكونوا بذلك مسؤولون عن تلك الاموال ولا يريدون المخاطرة في هذه الاموال وفي وظيفتهم. من هذا المنطلق نكرر النقص الحاصل في رأس المال الذاتي وعدم ملائمة المصارف المالية والمصرفية ومؤسسات رأس المال الإستثماري (venture capital) في عملية تمويل المشاريع الريادية في مراحلها الأولى لتقادي المخاطر المرتبطة بذلك.

3- مشاكل تمويل المشاريع الريادية

في هذه النقطة نسلط الضوء على المشاكل التي ذكرناها والتي تتعلق بعدم تكافؤ توزيع المعلومات أو نقصها بالأغلب وعدم ضمان سلوك اصحاب المشاريع والتزامهم بالعقد وسداد التمويل.

3-1- مشكلة النقص في المعلومات وإرتفاع تكلفة الحصول عليها

إن مشكلة النقص في المعلومات وتوزيعها غير المتكافئ بين صاحب المشروع والمؤسسة التمويلية (Asymmetric Information) تُسبب فشل السوق بشكل عام في إيجاد آلية فعّالة تؤدي الى تمويل المشاريع الريادية. المؤسسات المالية والمصرفية تركز على تمويل المشاريع في مراحل متقدمة، بمعنى تمويل في مراحل ذات خطورة قليلة نسبياً أو معدومة لأن السوق في هذه المراحل قد تقبل المشروع. هذا التمويل يكون بالأغلب عبارة عن توسعة المشروع القائم الناجح أصلاً. لهذا السبب - نقص في المعلومات وعدم التصريح بكل المعلومات من طرف صاحب المشروع (Asymmetric Information Allocation) يكون من الصعوبة الوصول إلى إتفاق تمويل المشروع Agent-Principle Problem (Spremann 1990). هذا الحال يعكس أول مشكلة في العلاقة بين صاحب المشروع الريادي ومؤسسات المالية والمصرفية. هذه العلاقة هي علاقة إختيار المشروع المناسب لتلك المؤسسات الذي يتناسب مع سياساتها التمويلية (Stiglitz 92). المشكلة تكمن في عملية إختيار المشروع المناسب للمؤسسة التمويلية الذي يضمن أقل خطورة ويضمن السداد في الوقت المتفق عليه. هذه المشكلة تسمى أيضاً مشكلة المعلومات المخبئة (Hidden Information).

3-2- مشكلة الفارق الزمني بين التمويل وسداد التمويل

في العادة يكون تسديد التمويل بفارق زمني معين. لهذا السبب يخضع المشروع لدراسات كثيرة لتقييمه ومعرفة فيما إذا كان المشروع قادراً مستقبلاً على تسديد التمويل ام لا. ولكن في المشاريع الريادية لا يكون هناك تصوّر كافٍ عن مستقبل المشروع وإمكانية تسديد التمويل وكذلك الأمر هناك تخوّف من الشخص صاحب المشروع ونيته على السداد أو الإحتفاظ بمعلومات ممكن أن تؤدي إلى عدم السداد أو تأجيله أو المماطلة فيه. هذا الحال يعكس المشكلة الثانية في علاقة صاحب المشروع مع المؤسسات التمويلية والتي تسمى أيضاً مشكلة الدافع (moral hazard) (Stiglitz 92). هذه المشكلة تنتج عن توزيع المعلومات غير المتكافئ بين صاحب المشروع والمؤسسة التمويلية ولكن في مرحلة ما بعد توقيع عقد التمويل. حيث يمكن لصاحب المشروع العمل لتحقيق ودعم أهدافه الشخصية وليس أهداف المؤسسة التمويلية.

بما أن المخاطرة التمويلية تتحملها المؤسسة وبما أن هدف صاحب المشروع هو تعظيم الربح فمن الممكن أن يببالغ صاحب المشروع في المخاطرة من أجل تحقيق ربح أكبر ويضع المشروع في خطر يمكن أن يفشله وبالتالي تتحمل المؤسسة التمويلية هذه المخاطر والخسائر الممكن ان تنتج عنها.

3-3- مشكلة المُنتج وتصرفات صاحب المشروع

أيضاً وبناءً على نقص المعلومات بين صاحب المشروع والجهة الممولة تأتي هنا إلى مشكلة المُنتج من ناحية وتصرفات صاحب المشروع من ناحية أخرى. من ناحية المُنتج وبالرغم من الدراسات المكثفة عن إمكانية نجاح وتسويق المُنتج بربحية معقولة إلا أن خطر فشل هذا المُنتج تبقى قائمة. من ناحية اخرى فإن تصرفات صاحب المشروع وإعطائه معلومات عن كيفية سير الأمور ونوعية عمله وإحتمالات الفشل والنجاح الحقيقية تشكل أيضاً نوعاً من حالات عدم اليقين ونوعاً من المخاطرة الغير محسوبة لدى المؤسسات التمويلية. يمكن أيضاً أن يتصرف صاحب العمل بطريقة تخدم أهدافه الشخصية بعيداً عن رغبة الجهة الممولة (سرعة وضمان تسديد التمويل) لذلك فإن عدم التوازن في الحصول على المعلومات وسرعه وحصرية صاحب المشروع في الحصول على المعلومات عن المشروع وإمكانية إخفائها عن المُمول تعتبر مشكلة تؤدي وبشكل خاص في حالات المشاريع الريادية إلى عدم التوافق وبذلك إلى عدم التمويل. هذا الحال يعكس المشكلة الثالثة في علاقة صاحب المشروع مع المؤسسات التمويلية والتي تسمى أيضاً مشكلة المماطلة وعدم الوفاء بالمتفق عليه (hold up) (Stiglitz 92). في هذه العلاقة يكون التخوّف من أن يقوم صاحب المشروع. وبالرغم من نجاح المشروع وقدرة المشروع على تسديد التمويل على المماطلة بالتسديد أو عدم التسديد. هذه المشكلة تسمى أيضاً مشكلة (hidden intention) (Stiglitz 92).

إن مشكلة تقييم ودراسة المشروع الريادي المنوي تمويله تكمن في أن صاحب المشروع لا يستطيع تلبية إحتياجات المؤسسة التمويلية من ناحية المعلومات والضمانات المطلوبة. في العادة لا يملك صاحب المشروع الريادي أي رأس مال أو أي ضمانات يمكن تقديمها التي تضمن للمؤسسة التمويلية أن صاحب المشروع سوف يلتزم بالسداد. من الناحية الأخرى لا يمكن للمؤسسة التمويلية تقييم قدرة صاحب المشروع الإئتمانية (Credit Worthiness) لأن صاحب المشروع لا يمتلك على سبيل المثال تقارير سنوية (Annual Reports) أو تقارير سيولة (Cash Flow-Statement) أو أي معلومة قد تُفيد في تقييم المشروع لأن المشروع هو ريادي و ليس له تاريخ مدون يمكن الإستفادة منه (Historical Data).

4- فشل الدولة في تمويل المشاريع الريادية

يرى الإقتصاديون ((Bruederl / Preisendoerfer/ Ziegler (1996) أن العوائق التي تُحيل دون تمويل المشاريع الريادية هي أيضاً عوائق في ديناميكية خلق فرص عمل جديدة ودفع النمو والتنمية الإقتصادية. لذلك ولأهمية الموضوع يمكن أن تُحل هذه المشاكل من خلال سياسة إقتصادية داعمة للريادة في الاردن هناك مبادرات كثيرة تدعم الريادة مثل مركز الملكة رانيا للريادة والمركز الاردني للريادة وشبكة الاردن للريادة التي لها دور أيضاً في إنجاح الافكار الريادية وتطبيقها بشكل مشاريع على ارض الواقع (انظر الجدول):

اعضاء شبكة الريادة في الاردن

Jordan Forum for Business & Professional Women
El Hassan Industrial Estate JIC
iPARK – Jordan's Technology Incubator (The Higher Council on Science & Technology)
JIC for Engineering and Industrial Enterprises – RSS
Agro-Business Incubator / University of Jordan
Jordan Innovation Centre / Philadelphia University
Jordan Innovation Centre

Reference: JIC⁵, 2009b.

لغاية عام 2007 إستطاع المركز الاردني للريادة ان يدعم 9 مشاريع ريادية بأشكال مختلفة ونجح في عملية التطبيق العملي لثلاثة افكار ريادية من هذه التسعة مشاريع. الى جانب ذلك تم تسجيل برائتين اختراع والفوز بمسابقات ريادية كثيرة وتسجيل علامات تجارية (JIC 2009).

فهناك في الاردن الارادة السياسة وإستراتيجيات ومبادرات كثيرة لدعم الريادة ولكن وبالرغم من هذه الارادة والمبادرات فلا تزال عوائق تمويل المشاريع الريادية وخصوصا في المراحل الأولى (Seed - Early Stage) قائمة.

بسبب فشل السوق بإيجاد آلية يمكن من خلالها حل مشكلة التمويل لدى المشاريع الريادية الناجمة عن النقص في المعلومات وإرتفاع مشكلة تجميع تلك المعلومات وكذلك الأمر بسبب نقص في خبرة موظفين المؤسسات المالية والمصرفية في تقييم المشاريع وعدم حرية أخذ القرار من دون تحمل المسؤولية إتجاه أصحاب رؤوس الأموال. تجد الحكومة نفسها في وضع يتطلب منها التدخل ومحاولة دعم المشاريع الريادية لمعرفتها بدور تلك المشاريع في عملية التنمية الإقتصادية وخلق فرص عمل في المجتمع.

بالرغم من المبادرات والبرامج الحكومية الداعمة لتمويل المشاريع الريادية إلا أن تلك البرامج تبقى عاجزة عن حل تلك المشاكل كما هو الحال في المانيا على سبيل المثال (Röpke, 2000).

ان سبب فشل تلك الحكومة في حل تلك العوائق والمشاكل هو أن الحكومة تخوّل المؤسسات المالية بالقيام بتقييم المشاريع وأخذ قرار التمويل إلا أن تلك المؤسسات تتبع نفس الأسلوب المتبع لديها في أخذ القرار وهنا تقع في نفس المشكلة ألا وهي نقص المعلومات ونقص الخبرة والإحساس الريادي لدى المؤسسات المالية او المؤسسات الحكومية القائمة على ذلك.

بشكل عام يمكن القول بأن المشكلة الرئيسية هي عدم وجود مؤسسات تمويلية ريادية تحتوي على موظفين أكفاء ذو صفات ريادية وخبرة في التمويل والمشاريع اللذين يستطيعون تقليل النقص في المعلومات وفي تكلفة الأعمال المرتبطة في ذلك. إن فشل السوق وفشل الحكومة في حل مشكلة تمويل المشاريع الريادية يُظهر لنا أن تلك المشاكل الريادية لا يمكن أن تحل إلا من النظام الريادي نفسه ومن ريادةيين أيضاً الذين باستطاعتهم جعل مشكلة المعلومات والمخاطرة تنخفض إلى درجة يمكن تقبلها من منطلق التمويل .

5- ملانكة الأعمال كمخرج من مشكلة تمويل المشاريع الريادية

إن "ملانكة الأعمال " هم جزء من قطاع التمويل الغير رسمي (Informal Sector). منذ بداية الثمانينات من القرن المنصرم بدأت في الولايات المتحدة دراسات علمية تطرقت للقطاع التمويلي غير الرسمي الذي من شأنه تمويل المشاريع الريادية (Risk Capital). حيث أن عدد هذه الدراسات يزداد باستمرار لما لهذا القطاع من أهمية متزايدة للنمو الإقتصادي في الدول المختلفة.

الإقتصادي الألماني (Abmann) يقول ان ديناميكية الإقتصاد الأمريكي والقطاع المالي غير الرسمي مرتبطين ببعضهم البعض بشكل كبير, حيث أن في الولايات المتحدة يوجد ملايين المموليين غير الرسميين مع رأس مال يفوق العشرين مليار دولار أمريكي سنويا (Wetzel/Freear 96) هذا الحال موجود كذلك في دول صناعية اخرى مثل بريطانيا ومانيا وغيرها من الدول المتقدمة صناعياً (Abmann 2003).

5-1- ملانكة الأعمال: من هم وماهي دوافعهم وكيف يعملون ؟

بالمقارنة بين "ملانكة الاعمال" والمصارف المالية نجد ان "ملانكة الاعمال " يركزون بالدرجة الاولى على الصفات الشخصية لصاحب المشروع (ريادة, ابتكار, علم عام, رؤية, اجتهاد...), بينما تركز المصارف المالية على حقائق وارقام واحصائيات قابلة للقياس والتحليل والمقارنة وتلتزم بسياسات وتعليمات معينة ومحددة حيث يُبنى على تلك المعلومات قراراتها بخصوص تمويل المشروع.

ملانكة الأعمال هم أشخاص يكونون بالأغلب مدراء شركات او مدراء اقسام سابقين لهم خبرات عملية طويلة ويعملون ويحسون مثل الرياديين (Röpke 2000). من خلال دورهم الفعّال والمتزايد في عملية تمويل المشاريع الريادية أصبح هذا الشكل من التمويل له إهتماماً أكاديمياً كبيراً ويؤخذ بعين الإعتبار بالبرامج الحكومية التنموية (Abmann 2003).

5-2- طريقة عمل وتفكير ملانكة الاعمال

بالرجوع إلى المشاكل الرئيسية التي تواجه المؤسسات المالية والمصرفية نُلقى الضوء على طريقة أعمال ملانكة الأعمال وكيفية تعاملهم مع تلك المشاكل.

1- المرحلة الأولى : مرحلة الإختيار

كيف تستطيع ملانكة الأعمال الوصول إلى إتفاق تمويلي مع أصحاب المشاريع الريادية؟ عدّة دراسات أظهرت أن ملانكة الأعمال يهتمون بجانب ربحية المشروع يهتمون أيضاً بالصفات الشخصية لصاحب المشروع (Coveney/moore 1998). كذلك الأمر (Röpke 2000) يؤكد على أن القطاع التمويلي غير الرسمي يهتم بدرجة عالية في خبرة وطبيعة وشخصية صاحب المشروع الريادي.

النقاط التالية تُعد من أهم الصفات الشخصية التي تهتم بها ملائكة الاعمال قبل المضي قدماً بالتمويل:

- 1- طبيعة صاحب المشروع في التعامل مع العلم والمعرفة. هل هذا الشخص يعمل طبقاً لتعاليم ومعارف ثابتة أم أنه يجدد علمه وطريقة عمله ويبحث دائماً عن الجديد ويتناسب مع المتغيرات.
- 2- هل صاحب المشروع يمتلك معلومات وخبرات خارج نطاق عمله؟ ماهي طاقات وطبيعة صاحب المشروع من ناحية الإتصال (Communication) مع الآخرين وطبيعته في حب التعلم والأرادة والدافع للعمل والمثابرة.
- 3- هل يمكن للثقة أن توجد وتُشكّل أساساً لعلاقة يكون فيها الإحترام والصدق المتبادل بين الطرفين؟
- 4- هل طبيعة صاحب العمل ملائمة لبناء صداقة مع الممول.

هذه النقاط تعتبر منطقية كعوامل إختيار المشروع الذي يريد ملائكة الأعمال تمويله لأن المُنتج والتقنية المستخدمة والارقام والاحصائيات وسياسات الشركة وغيرها من المعلومات هي عبارته عن آثار ونتائج أعمال صاحب أو مدير المشروع ودلالة على طريقة الأعمال وديناميكيته التي ليست سوى دلالة على شخصية وطبيعة الشخص المسؤول. لذلك وبحالة المشاريع الريادية التي تفتقر لميزانية سنوية أو تقارير أعمال أو سلعة في السوق وماشابه يبقى الشيء الأهم وهو شخصية صاحب المشروع الريادي الذي بدوره يمكن أن يرفع إحتتماليات النجاح كثيراً أو أن يخفض إحتتماليات الفشل كثيراً أيضاً. لذلك لا يبقى لملائكة الأعمال سوى شخصية صاحب المشروع الريادي لدراستها وأخذ المعلومات منها.

في هذه الحالة وحينما يستخدم ملائكة الأعمال شخصية صاحب المشروع كبديل للضمانات المطلوبة من المؤسسات المالية والمصرفية فإننا نستطيع القول بأن شخصية الفرد هي الأهم في هذه الحالات. ولكن يبقى السؤال إذا كانت الشخصية منفتحة ويستطيع ملائكة الأعمال أخذ المعلومات الواقعية منها. (Röpke 2000)

2- المرحلة الثانية مرحلة المراقبة وتقديم الإستشارات

بعد تمويل المشروع ولضمان نجاحه لا يعتمد ملائكة الأعمال على معلوماتهم التي ساعدتهم في أخذ قرار التمويل في المرحلة الأولى ولكن يلجئون إلى عنصر المراقبة وتقديم الإستشارات (Control and Consulting). يعتبر عنصر المراقبة من خلال المؤسسات المالية والمصرفية (القطاع التمويلي الرسمي) عنصر سلبي لصاحب المشروع حيث يمكن للممول أن يتدخل في سياسات وإدارة المشروع الشيء الذي يمكن أن يؤدي الى فقدان الدافع الريادي عند صاحب المشروع ويمكن أن يهدد المشروع بشكل عام (Aßmann 2003) وبالعكس فإن ملائكة الأعمال وبناءً على تقييمهم الشخصي لصاحب المشروع فلا يكون عندهم هذه المشاكل مثل مشكلة إخفاء المعلومات أو المماطلة في تسديد أو عدم التسديد بشكل عام (Harrison/mason 1991). كذلك الأمر تبقى ملائكة الأعمال بإتصال دوري مع صاحب المشروع لأنهم و بشكل عام يكونون في العادة في منطقة جغرافية قريبة من المشروع الممول وينشؤون بذلك علاقة قوية مع صاحب المشروع مبنية على الثقة وتقديم المشورة والمعونة اللازمة لصاحب المشروع (Röpke 2000).

3-5- فوائد ملائكة الاعمال

مما سبق نستطيع تلخيص فوائد ملائكة الأعمال بالمقارنة مع المؤسسات المالية والمصرفية في عملية تمويل المشاريع الريادية من خلال النقاط التالية.

- 1- ملائكة الأعمال يستطيعون تقييم المشروع بطريقة أفضل
- 2- ملائكة الأعمال يستطيعون استخدام والإستفادة من خبراتهم العملية وعلاقاتهم الإجتماعية الواسعة
- 3- ملائكة الأعمال يتعاملون مع المشاكل المذكورة (مشكلة الإختيار، مشكلة التصرف، مشكلة المماثلة أو الإمتناع عن التسديد) بشكل أفضل من المؤسسات المالية والمصرفية لأنهم وفي مراحل الإختيار يركزون أيضاً على تقارب الصفات الشخصية بينهم وبين صاحب الأعمال الريادية وكذلك يتعاملون بمرحلة ما بعد التمويل بشكل مركز وشخصي مع صاحب المشروع بدواعي تقديم العون والإستشارة وبنسبة قليلة من أجل المراقبة
- 4- ملائكة الأعمال يستخدمون ويستفيدون من علاقاتهم وشبكة إتصالاتهم الإجتماعية التي تساعدهم بشكل غير مباشر على مراقبة المشروع وتخفيض المخاطرة
- 5- ملائكة الأعمال يستطيعون أخذ قرار التمويل بشكل تلقائي ومباشر وبدون أخذ الموافقة من شخص آخر لأنهم يتصرفون بأموالهم الشخصية وعلى عكس المؤسسات المالية والمصرفية التي تتصرف بأموال المستثمرين وتحمل مسؤولية الخسارة. لذلك تكون المؤسسات المالية والمصرفية أكثر حذراً ومتحفظة عن تمويل مشاريع فيها خطوره عالية.

4-5- ملائكة الاعمال في الدول العربية

بالرغم من اهمية "ملائكة الاعمال" واتساع اعمالهم ودورهم في الدول الصناعية حيث يصل عددهم في المانيا على سبيل المثال الى 5.000 (خمس الاف⁶) ملاك ويمولون سنويا مشاريع بقيمة تصل الى 300 مليون يورو (احصائية 2010⁷)، نجد في قليل من الدول العربية القليل من "ملائكة الاعمال". فمثلا تحتوي "شبكة ملائكة الاعمال العربية"، التي تعمل بالاردن ايضا على 23 ملاك (17 رجل اعمال، 3 امرأة اعمال و3 شركات) ويمولون مشاريع بالمرحلة الاولى (Seed-Capital) بمبالغ تصل الى المليون دولار امريكي .

هنا نتطرق إلى شبكة ملائكة الأعمال العربية ABAN التي تأسست في عام 2005 من خلال شركة Dubai International Capital التي تعتبر كما يسمونها "الملاك الرئيسي" حيث ترصد (عشرة ملايين دولار امريكي) US\$ 10 Mio. كتمويل للمراحل الأولى من المشاريع الريادية (Seed and Startup) و(خمسة ملايين) US\$ 5 Mio. لتمويل المشاريع الريادية المقدمة من النساء. في هذه الشبكة هناك 18 دولة عربية مشاركة كعضو فعّال في هذه الشبكة. في بداية عام 2009 تم توقيع مذكرة تفاهم لانشاء 3 شبكات "ملائكة الأعمال" في السعودية و لبنان. في عام 2008 تم تمويل أول 3 مشاريع من قبل هذه الشبكة:

- 1- مشروع "I level" متخصص بتقديم حلول فريدة وإستشارات في التسويق للمتسوقين.
- 2- مشروع "PinPay" متخصص في تطوير ونشر وتشغيل مجموعة واسعة من خدمات الدفع اللاسلكي.
- 3- مشروع "HAYATI" المتخصص في توفير التمويل للمستهلكين في قطاع الرعاية الصحية.

بسبب أهمية ملائكة الاعمال في العملية التنموية وفي خلق فرص عمل جديدة ومستدامة وبسبب نقص راس المال لتمويل المشاريع الريادية ونقص في أعداد ورأس مال ملائكة الاعمال في الدول العربية نجد انه لا بد من ايجاد سياسات واستراتيجيات في القطاعين الحكومي والخاص لتشجيع الحكومات والمجتمعات العربية على زيادة أعداد وأعمال "ملائكة الاعمال" من خلال قوانين وبرامج تُعرّف بهم وتشجعهم على ذلك وتظهر الجوانب الايجابية لاصحاب رؤوس الاموال ولاصحاب المشاريع وكذلك إظهار الفوائد للدولة من منظور الاقتصاد الكلي.

6 بعض الهيئات تخمن عدد "ملائكة الاعمال" الفعاليين في المانيا باكثر من 27.000 (سبع وعشرون الف) وتمويل يقدر بالمليارات.

7 Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. www.business-angels.de

6- نتائج البحث

من خلال الدراسة تبين لنا بعض النتائج التي نذكر منها ما يلي:

- 1- المشاريع الريادية لها اهمية كبرى في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية
- 2- المشاريع الريادية تشكل خطورة في المجال التمويلي اكثر من المشاريع غير الريادية
- 3- التمويل له دوراً رئيسياً في تطبيق وإنجاح المشاريع الريادية
- 4- تمويل المشاريع الريادية يكون بالأغلب من خلال التمويل الذاتي (مدخرات/عائلة/اصدقاء) لصاحب المشروع
- 5- اصحاب المشاريع الريادية يفتقرون بشكل عام لراس المال بسبب توظيف عناصرهم الانتاجية بالكامل
- 6- المؤسسات المالية والمصرفية تعزفُ عن تمويل المشاريع الريادية لما لتلك المشاريع من خطورة عالية
- 7- هناك عوائق في تمويل المشاريع الريادية خاصةً في المراحل الاولى من المشروع
- 8- ملائكة الاعمال كجزء من قطاع التمويل غير الرسمي لهم دور فعّال في تمويل المشاريع الريادية

7- التوصيات

في ضوء نتائج الدراسة يوصي الباحث بما يلي:

- 1- الإهتمام في تمويل المشاريع الريادية لما لها من أثر كبير على العملية التنموية الاقتصادية والاجتماعية
- 2- التركيز على وسائل التعريف بملائكة الاعمال وإظهار دورهم الفعّال والإيجابي لاصحاب الاعمال الريادية وللإقتصاد الوطني وللملائكة الأعمال أنفسهم.

- ABAN** (2009): Arab Business Angels Network – Seed Capital Funds. Hauptwebsite: <http://www.aban.ae/index.aspx?pageid=193>, 2009.
- Assmann, J.** (2003): Innovationslogik und regionales Wirtschaftswachstum – Theorie und Empirie autopoietischer Innovationsdynamik, Norderstedt und Marburg, 2003. (German)
- Audretsch, David B. / Thurik, A. R.** (2000): Capitalism and Democracy in the 21st Century: from the Managed to the Entrepreneurial Economy, Journal of Evolutionary Economics, 10-1, S. 17-34.
- BAG** (2012): Business Angels Gate: <http://www.businessangelsgate.com/ar/>
- BRÜDERL, J./ PREISENDÖRFER, P./ ZIEGLER, R.** (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Berlin. (German)
- COVENEY, P./ MOORE, P.** (1998): Business angels: Securing start up finance, Chichester.
- DOS** (2006c): Ministry of Planning – Department of Statistics (DOS): No. of Active Establishment by Labor Category and economic Activity, 2006. http://www.dos.gov.jo/na/na_a/eco_est/rep6.pdf
- GEM** (2007): Global Entrepreneurship Monitor – 2007 Executive Report. Niels Bosma, Kent Jones, Erkko Autio and Jonathan Levie. London Business School. http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_global_reports, London, UK.
- JIC** (2009b): Jordan Innovation Network (JIC) – Mitglieder des Innovationssystems in Jordan. http://jic.jo/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=36,
- JIC** (2009c): Jordan Innovation Network (JIC) – Erbrachte Leistungen, http://jic.jo/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=38,
- MIT** (2008): Annual Reoprt 2008, Ministry of Industry and Trade, Jordan. <http://www.mit.gov.jo/Default.aspx?tabid=161>
- RÖPKE, J.** (2000a): Endogenes Geld: Innovationsfinanzierung in inputlosen Systemen, unter <http://www.wiwi.uni-marburg.de/Lehrstuehle/VWL/WITHEO3/main.html> (German)

Saida online (2008):

<http://www.saidaonline.com/news.php?go=fullnews&newsid=24685>

Schumpeter, J. A. (1964): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 6. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin. (German)

Schumpeter, J. A. (1993): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 8. Aufl. Duncker und Humblot, Berlin. (German)

Seyfart, J. (2004): Innovation und Unternehmertum in der VR China, Mafex-Publikationen, Marburg, Band 8. (German)

SPREEMANN, K. (1990): Asymmetrische Information, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 60. Jg., S. 561-586. (German)

STIGLITZ, J.E. (1992): Principal and agent, in: New Palgrave Dictionary of Money and Finance, S.185-190.

WETZEL, W.E.JR./ **FREEAR**, J. (1996): Promoting informal venture capital in the United States: Reflections on the history of the Venture Capital Network, in: HARRISON, R./ MASON, C. (Hrsg.): Informal Venture Capital: Evaluating the impact of business introduction services, London/New York, S. 61-74.

WEF (2006): World Economic Forum on the Middle East – The Promise of a New Generation,
<http://www.weforum.org/en/events/ArchivedEvents/middleeast/index.htm>.

د. فراس الرفاعي / جامعة الزيتونة الاردنية الخاصة