

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

ميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية علوم التسيير

فرع: العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي



جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Boudiaf - M'sila

كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

رقم:.....

الموضوع:

دور ملائكة الأعمال في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة
- دراسة حالة الولايات المتحدة الأمريكية

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

إشراف الأستاذ:

أ.د. حجاب عيسى

إعداد الطالبتين:

- حميدي كلثوم

- منصوري خولة

لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	جامعة المسيلة	أستاذ التعليم العالي	نذير عبد الرزاق
مشرفا ومقررا	جامعة المسيلة	أستاذ التعليم العالي	حجاب عيسى
مناقشا	جامعة المسيلة	أستاذ التعليم العالي	بن محاد سمير

السنة الجامعية: 2023-2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

الحمد لله على لذة الانجاز والحمد لله عند البدء وعند الختام

من قال انا لها " نالها "

لم تكن الرحلة قصيرة ولا ينبغي لها أن تكون،

لم يكن الحلم قريبا ولا الطريق كان مخفوفاً بالتسهيلات لكن فعلتها ونلتها.

إلى عزيزي وحببي الذي أحبه بقدر هذا العالم إلى جنة الدنيا والآخرة " أبي "

إلى ملاكي الطاهر وقوتي بعد الله داعمتي الاولى والأبدية " أمي "

إلى من قال فيهم " سنشد عضدك بأخيك "

إلى من مدو يدهم دون كلل أو ملل وقت ضعفي " أخوتي " أدامكم الله ضلعا ثابتا

إلى جميع أساتذتي الذين علموني وأرشدوني ووجهوني

أهديكم جميعا هذا العمل المتواضع وثمره جهدي والله ولي التوفيق

حميدي كلثوم

إهداء

بكل الحب والامتنان، أقدم هذا العمل إلى من كانوا سبباً في دعمي وتحفيزي طوال

مسيرتي الأكاديمية:

إلى والدي العزيز، الذي لم يدخر جهداً في توفير كل ما أحতاجه لأصل إلى هذه اللحظة،

شكراً لك على دعمك الدائم وتوجيهاتك الحكيمة.

إلى والدتي الحنونة، التي كانت دائماً مصدر القوة والإلهام، كلماتك المشجعة وابتسامتك

الدافنة كانت دائماً تضيء طريقي.

إلى إخوتي وأخواتي، الذين كانوا دائماً هناك ليشجعوني ويقفون بجاني في كل خطوة.

إلى أصدقائي الأعزاء، الذين كانوا لي السند والعون،

ودعمتهم وتشجيعاتهم كانت دافعاً لي للاستمرار والتفوق.

إلى أساتذتي الأفاضل، الذين لم ييخلوا عليّ بعلمهم ونصحتهم،

وأرشدوني في كل مرحلة من مراحل دراستي.

وأخيراً، إلى كل من آمن بقدراتي وأعطاني الفرصة لأظهر ما أستطيع تحقيقه،

أهدي هذا العمل كتقدير واعتراف بجميلكم.

منصوري خولة

شكر و عرفان

قال تعالى: ﴿وَلَقَدْ مَنَّا عَلَيْكَ مَرَّةً أُخْرَى﴾

الحمد لله أقصى مبلغ الحمد.. والشكر لله من قبل ومن بعد، الحمد لله أن من علينا بمناقشة مذكرة تخرجنا لنيل شهادة الماستر، وما لنا إلا أن نقول: ﴿هَذَا مِنْ فَضْلِ رَبِّي﴾.

ومصادقا لقوله صلى الله عليه وسلم: "من لا يشكر الناس لا يشكر الله"، فنحن نتوجه بجزيل الشكر والعرفان إلى الدكتور "حجاب عيسى" الذي رغم انشغالاته إلا أنه أبى إلا أن يساعدنا ويكون لنا نعم المؤجّه والرّشيد، ونشكر كل من كان له فضلٌ علينا لإتمام هذا العمل ولو بدعوة خير

ملخص الدراسة:

تلعب المؤسسات الناشئة دوراً حيوياً في النمو الاقتصادي للدول وتعزيز الاقتصاد الشامل. تشجع الحكومات الشباب على تحقيق أفكارهم وتأسيس مشاريعهم من خلال توفير الدعم والتمويل، ومن بين الخيارات المتاحة هو التمويل عن طريق المستثمرين الملائكة، وهو نموذج صناعة ناشئة في الولايات المتحدة. بعد الأزمة المالية العالمية، ازدهرت هذه الصناعة بشكل كبير، حيث يجتمع المستثمرون الملائكة في مجموعات لتقديم الدعم المالي والخبرات للأفكار الجديدة والمبتكرة. ومع ذلك تواجه المؤسسات الناشئة العديد من التحديات أبرزها مشكلة التمويل. يُعتبر عدم كفاية مصادر التمويل التقليدية من أكبر العوائق التي تواجهها، حيث لا تتوافق بيئة التمويل الخارجي مع احتياجاتها المالية الفريدة ومتطلباتها النموذجية.

للتغلب على مشكلة التمويل للمؤسسات الناشئة، بدأت الهيئات المختصة في استكشاف مصادر تمويل جديدة مكملية للتقليدية، مثل رأس المال المخاطر، الذي يوفر خيارات تمويلية تناسب احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الخبرة الأمريكية في هذا المجال تعد مثالاً بارزاً على كيفية استخدام رأس المال المخاطر لتعزيز أداء المؤسسات الناشئة، مما جعله خياراً مهماً لعدد كبير منها في الولايات المتحدة.

صناعة التمويل عبر المستثمرين الملائكة تعتبر شائعة في الولايات المتحدة، حيث يجتمع المستثمرون في مجموعات لتوفير رأس المال والخبرة لمساعدة الأفكار الجديدة. بعد الأزمة المالية زادت شعبية هذا النوع من التمويل نتيجة لتقلص الرأسمال المخاطر. وفقاً لتقارير رابطة المستثمرين الملائكة (ACA) في الولايات المتحدة، بلغت استثمارات المستثمرين الملائكة أكثر من 24.6 مليار دولار. نصف هذه الاستثمارات تتركز في قطاعي البرمجيات والرعاية الصحية.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، طرق تمويل، مستثمرين ملائكة، الولايات المتحدة الأمريكية

Abstract:

Startups play a vital role in the economic growth of countries and comprehensive economic empowerment. Governments encourage young people to realize their ideas and establish their projects by providing support and financing. One available option is funding through angel investors, a prominent model in the startup industry in the United States. Following the global financial crisis, this industry thrived significantly, with angel investors pooling together to provide financial support and expertise for new and innovative ideas. However, startups face many challenges, notably funding issues. Insufficient traditional funding sources are among the major obstacles they encounter, as external financing

environments often do not align with their unique financial needs and typical requirements.

To overcome funding challenges for startups, relevant bodies have begun exploring new complementary sources of financing, such as venture capital, which offers funding options suited to small and medium-sized enterprises. American experience in this field serves as a prominent example of how venture capital can enhance the performance of startups, making it a crucial choice for many in the United States.

Angel investor funding is prevalent in the United States, where investors gather in groups to provide capital and expertise to support new ideas. This type of funding gained popularity after the financial crisis due to the contraction of venture capital. According to the Angel Capital Association (ACA) reports in the United States, angel investor investments amounted to over \$24.6 billion. Half of these investments were concentrated in the software and healthcare sectors.

Keywords: startups, funding methods, angel investors, United States

.

.



فهرس المحتويات

	فهرس الموضوعات
	الإهداء
	شكر وتقدير
	ملخص الدراسة
	قائمة الجداول والاشكال
أ-هـ	مقدمة
	الفصل الأول: الاطار النظري للمؤسسات الناشئة
07	تمهيد
08	المبحث الأول: مفهوم وأهمية المؤسسات الناشئة
08	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة
12	المبحث الثاني: خصائص وأنواع المؤسسات الناشئة.
12	المطلب الأول: خصائص المؤسسات الناشئة.
13	المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة:
15	المبحث الثالث: مراحل تطور المؤسسات الناشئة ومعوقات ومقوماتها
15	المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسة الناشئة
17	المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة
19	المطلب الثالث: معوقات ومقومات المؤسسات الناشئة
22	خلاصة الفصل الاول
	الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لملائكة الأعمال
24	تمهيد
25	المبحث الاول: الإطار النظري لملائكة الأعمال
25	المطلب الاول: تعريف وخصائص ملائكة الأعمال
27	المطلب الثاني: أنواع المستثمرين الملائكة
28	المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات ملائكة الأعمال
29	المبحث الثاني: مراحل استثمار ملائكة الاعمال وكيف يقنع صاحب فكرة المشروع ملائكة الأعمال بالتمويل
30	المطلب الاول: مراحل استثمار ملائكة الاعمال
30	المطلب الثاني: كيف يقنع صاحب فكرة المشروع ملائكة الاعمال بالتمويل
31	خلاصة الفصل الثاني

الفصل الثالث: دراسة حالة ملائكة الاعمال في الولايات المتحدة الامريكية	
33	تمهيد
34	المبحث الأول: نظرة حول ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية
34	المطلب الأول: أهم مجموعات ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الامريكية
36	المطلب الثاني: المؤسسات الممولة من طرف ملائكة الاعمال
37	المطلب الثالث: ملائكة الأعمال الممتازون
39	المبحث الثاني: حصيلة نشاطات مجموعات ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الامريكية
39	المطلب الأول: حصيلة نشاطات مجموعات ملائكة الأعمال حسب قطاعات النشاط
40	المطلب الثاني: حسب مناطق الجهوية في الولايات المتحدة الامريكية
42	المطلب الثالث: ملخص الاحصائيات الاقليمية
46	خلاصة الفصل الثالث
47	خاتمة
50	قائمة المصادر والمراجع
52	الملاحق

قائمة الجداول والاشكال

أولاً - قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان
35	الجدول رقم 01: أهم مجموعات ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية
36	الجدول رقم 02: أهم المؤسسات الناشئة الممولة بواسطة ملائكة الأعمال

ثانياً - قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان
11	الشكل 01: خصائص المؤسسات الناشئة
12	الشكل 02: منحى المراحل الأساسية لدورة حياة المؤسسات الناشئة
16	الشكل 03: أنواع مصادر التمويل المختلفة
38	الشكل 04: نسبة صفقات مجموعات ملائكة الاعمال الممتازون
39	الشكل 05: نسب المساهمة لمجموعات المستثمرين الملائكة في حجم الصفقات من حيث عدد حسب قطاعات
40	الشكل 06: نسب المساهمة لمجموعات المستثمرين الملائكة في حجم الصفقات
41	الشكل 07: مساهمة مجموعات المستثمرين الملائكة من حجم صفقات حسب مناطق الجهوية للولايات المتحدة الأمريكية
42	الشكل 08: النسب المئوية لجميع الصفقات مقابل الدولارات المستثمرة حسب موقع المستثمر
43	الشكل 09: النسبة المئوية للصفقات في المنطقة
44	الشكل 10: نسبة الصفقات من حيث الصناعة الاقليمية
45	الشكل 11: نسبة الصفقات داخل وخارج المنطقة

مقدمة

في ظل التحولات الكبيرة التي شهدتها العالم مؤخرًا عبر مختلف المجالات والأصعدة، خاصة في المجال الاقتصادي، ظهرت مفاهيم جديدة ومتنوعة تفتح أمام الشركات فرص النمو والتطور. ازداد الاهتمام بإنشاء المؤسسات نظرًا لتفاعلها الحيوي في النشاط الاقتصادي والنمو، وتمتاز المؤسسات الحديثة في معظم الدول، خاصة النامية، بسمات بارزة مثل المرونة والقدرة على التغيير السريع والابتكار والتطوير، وهي جوانب أساسية في استيعاب العمالة.

المؤسسات الناشئة تعد بديلاً هاماً لتنويع الاقتصاد الوطني من خلال خلق وتطوير منتجات وخدمات تلبي احتياجات المجتمع، كما أنها تسهم في خفض معدلات البطالة من خلال توفير فرص عمل. تتميز هذه المؤسسات بالنمو السريع وقدرتها على تحقيق أرباح كبيرة، ومع ذلك، تواجه تحديات كبيرة في الحصول على التمويل اللازم لتلبية احتياجاتها المالية، نظرًا لارتفاع درجة المخاطرة التي تتمتع بها ونقص الضمانات التقليدية.

ملائكة الأعمال يلعبون دورًا محوريًا في تقديم التمويل المبكر للشركات الناشئة التي تفقر إلى الموارد المالية الكافية للبدء. يوفرون رأس المال الضروري والدعم الاستراتيجي والخبرة التقنية التي تساعد هذه الشركات على التوسع والنمو.

عملية التمويل تلعب دورًا أساسيًا في الحياة الاقتصادية، إذ تمد القطاع الاقتصادي بالأموال الضرورية للاستثمار وتحقيق التنمية والنمو. كل استثمار يعتبر تمويلًا بالضرورة، حيث يستخدم المال للحصول على نتائج اقتصادية محددة.

استثمار الملاك يعتبر بديلاً مستحدثاً للتمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى، حيث لا يتطلب ضمانات مالية كما هو الحال في التمويل التقليدي. يقدم الملاك للشركات الناشئة ليس فقط التمويل، بل أيضًا الخبرة والمهارات التي تعزز فرص نجاحها وتطورها. تجربة الولايات المتحدة في هذا المجال تُعد من بين الأكثر تقدمًا، حيث تتمثل جمعية ACA كواحدة من أكبر الجمعيات لمستثمري الملاك في العالم، مما يسهم في دعم الابتكار والريادة وتحقيق النمو المستدام للمؤسسات الناشئة.

اشكالية الدراسة

للإجابة ومعالجة موضوع الدراسة تم طرح التساؤل الرئيسي التالي:

كيف يساهم ملائكة الأعمال في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية ؟

وتتدرج تحت إشكالية الدراسة التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بالمؤسسات الناشئة؟ وماهي هي خصائصها؟
- ماهي أهم الآليات المعتمدة في تمويل المؤسسات الناشئة؟
- من هم ملائكة الأعمال؟ وما هي أنواعهم؟
- ما هو واقع ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة ف الو م أ؟

- فرضيات الدراسة:

للإجابة على الإشكالية وبغرض تحديد الإطار المرجعي لهذا البحث يجب الدراسة والبحث على عدّة الفرضيات واختيارها تمثلت فيما يلي:

- تعتبر المؤسسات الناشئة مشاريع ريادية وبها عدّة خصائص تميّزها عن غيرها.
- تؤثر الخبرة والاستشارات المقدمة من ملائكة الأعمال في نجاح المؤسسات الناشئة.

- أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في التعريف ملائكة الأعمال كمصدر مهم في تمويل المؤسسات الناشئة، والسماح لها بسد فجوات التمويل التي يمكن ان تمر بها هذه المؤسسات لا سيما في المراحل المبكرة كما أنّها تهدف الى الاطلاع والتعريف بالمستثمرين الملائكة وواقع تمويلهم ودعهم للمشاريع في الولايات المتحدة الامريكية.

أهداف الدراسة:

تتمثل أهم اهداف الدراسة في:

- تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة وتطرق لكل الجوانب المتعلقة بها، ومعرفة أهم المصادر التمويلية المتاحة أمامها.
- معرفة أنواع ملائكة الأعمال التي لها دور في تمويل المؤسسات الناشئة.
- معرفة الطرق التي تعتمد عليها ملائكة الأعمال والإستراتيجيات في تمويل المؤسسات الناشئة.
- أهم المؤسسات التي تمويلها ملائكة الأعمال ومراحل استثمارهم فيها.

منهجية الدراسة:

تمّ الاعتماد في البحث على المنهج الوصفي كونه أكثر المناهج الملائمة لمثل هذا النوع من المواضيع لتغطية الجانبين النظري والتطبيقي من خلال تحليل الرسوم البيانية والإحصائية في هذه الدراسة.

حدود الدراسة:

تتمثل حدود الدراسة فيما يلي:

- **الحدود الموضوعية:** تقتصر الدراسة على دور ملائكة الأعمال في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة
- **الحدود المكانية:** تمثلت في محاولة إسقاط الجانب النظري على دراسة واقع و م أ من خلال الوقوف على دور ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة.
- **الحدود الزمانية:** تمثلت دراسة هذا البحث من خلال المعطيات المتاحة فيما يتعلق بدور ملائكة الأعمال في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة فقد تقيدنا بفترة زمنية من 2021 إلى غاية 2022.

الدراسات السابقة:

- **دراسة مصطفى بورنان، علي صولي (2020):** (مجلة دفا تر اقتصادية، العدد 01)، بعنوان الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة. قام الباحثان من خلال هذه المداخلة بالتطرق إلى بعض الصيغ المستحدثة المؤسسات الناشئة في الجزائر، كواقع استعمال التمويل التأجيري، رأس المال المخاطر، والتمويل عن طريق حقوق الملكية.
- وقد توصلت هذه الدراسة إلى انه يجب توفير مناخ صحي وسليم لنمو وتطوير المؤسسات الناشئة بدءا من مرحلة التأسيس إلى مرحلة الاستغلال والتوسع وذلك يكون لها كيان واضح ومحدد من غيره من القطاعات الأخرى لتعزيز الاهتمام بها في المراحل القادمة للتحرير الاقتصادي، ولزيادة قدرتها على منافسة المنتجات الخارجية وقدرتها على مساهمة مشكلة البطالة.

- **دراسة شتوان صونية (أفريل 2022) بعنوان:** أهمية استثمارات ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة: بما أن المؤسسات الناشئة جديدة وتتميز بالابتكار فإنها تعاني من صعوبات كبيرة للحصول على الموارد المالية في المراحل المبكرة بسبب المخاطر العالية التي تتسم بها، وبالتالي فإن هذا البحث يهدف إلى التعريف بملائكة الأعمال وإبراز دورها في تمويل هذه المؤسسات، وقد توصل البحث إلى تزايد أهمية استثمارات ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة في العالم، كما أن ملائكة الأعمال

يتدخلون بالأساس في المراحل المبكرة، وقد توصل البحث أيضا إلى أن ملائكة الأعمال لاتزال حديثة العهد وغير مستغلة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

- دراسة حجاب عيسى وجابي أمينة هناء (2017) بعنوان: دور المستثمرين الملائكة في تمويل ودعم المشاريع المقاولاتية في الولايات المتحدة الأمريكية: أصبح التمويل عن طريق المستثمرين الملائكة صناعة رائجة للولايات المتحدة وكندا والمملكة المتحدة وأوروبا وأستراليا وحتى في بعض البلدان النامية كالهند وتركيا، ويميل المستثمرون الملائكة في الولايات المتحدة الأمريكية إلى العمل في مجموعات حيث تجمع بين التمويل والخبرة لمساعدة الأفكار الجديدة الواعدة والأهم، كل هذا النمو القوي يحدث في حقبة أعقبت الأزمة المالية التي انكمش خلالها رأس المال المخاطر، وبلغ مجموع استثماراتهم 24.6 مليار دولار في آخر سنة حيث استحوذ قطاعي البرمجيات والرعاية الصحية على 28 بالمئة من حجم الصفقات .

- دراسة أسامة نواصرية وعصام نجاح (2022) بعنوان: مصادر التمويل الجديدة التي تفرضها طبيعة المؤسسات الناشئة: تلعب المؤسسات الناشئة في هذا العصر دورا رئيسيا في النمو الاقتصادي للدول والنهوض بها، مما دفع الحكومات إلى تشجيع الشباب على بدأ في تجسيد أفكارهم وتأسيس مشاريعهم، من خلال توفير الدعم والتمويل اللازم لهذه المشاريع، غير أن طبيعة هذه المؤسسات الناشئة وخصوصيتها تطلب طرق تمويل حديثة تختلف عن طرق التمويل التقليدية المعروفة. وعليه نسلط الضوء في هذه الدراسة على مصادر التمويل الجديدة التي تفرضها خصوصية المؤسسات الناشئة.

هيكل الدراسة:

بغرض الإجابة على اشكالية بحثنا واختبار فرضياته تم تقسيم هذه الدراسة الى ثلاثة فصول فالفصل الاول عبارة عن الإطار النظري للمؤسسات الناشئة قسّم الى ثلاثة مباحث حيث؛ المبحث الأول عنون بالجنور التاريخية للمؤسسات الناشئة وأهميتها والمبحث الثاني كان بعنوان خصائص وأنواع المؤسسات الناشئة أما المبحث الثالث بعنوان مراحل تطور المؤسسات الناشئة ومعوقاتها ومقوماتها.

أما الفصل الثاني المعنون ب الإطار النظري لملائكة الأعمال فقد قسّم إلى مبحثين حيث المبحث الأول بعنوان الإطار النظري لملائكة الأعمال أما المبحث الثاني بعنوان مراحل استثمار ملائكة الأعمال وكيف يقنع صاحب فكرة ملائكة الأعمال بالتمويل.

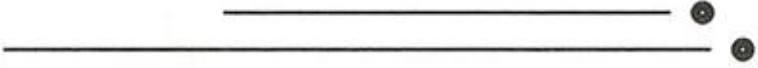
والفصل الثالث تمثل في دراسة حالة ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية وقسم هذا الفصل الى مبحثين حيث خصص المبحث الأول لنظرة حول ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية والمبحث الثاني خصص لمساهمة مجموعات ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية.



الفصل الأول:



الإطار النظري للمؤسسات الناشئة



تمهيد:

تحظى المؤسسات الناشئة عموماً باهتمام متزايد على مستوى الإعلام والبحوث الأكاديمية وكذا في الخطابات السياسية، هذا الاهتمام المتزايد يعود إلى الوعي بأهمية المؤسسات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الاجتماعية والتطور العلمي والتكنولوجي وهذا من أجل مواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية التي تتجه نحو ما يعرف بالثورة الصناعية الرابعة واقتصاد المعرفة أين أضحت المؤسسات الناشئة النموذج الاقتصادي الناجح نظراً لتمييزها بعدة خصائص عن غيرها من أنواع المؤسسات الأخرى التي تسمح لها الاستجابة لاحتياجات المجتمع المتغيرة والمتسارعة بشكل مستمر، وما يتطلبه ذلك من تسارع في تحقيق النتائج وتسارع في تحقيق الأرباح. وقد نجحت الكثير من المؤسسات الناشئة في خلق الثروة والقيمة المضافة ودعم اقتصاديات عدة دول كالولايات المتحدة الأمريكية والدول الشرق أسيوية ككوريا الجنوبية بفضل تطوير منتجات وخدمات ابتكارية سمحت بخلق فرص عمل جديدة وتقديم حلول للمجتمعات يسهل الحصول عليها بتكاليف منخفضة، ولتوضيح هذا أكثر فقد تم تقسيم هذا الفصل على النحو التالي:

- **المبحث الأول:** مفهوم وأهمية المؤسسات الناشئة؛
- **المبحث الثاني:** خصائص وأنواع المؤسسات الناشئة؛
- **المبحث الثالث:** مراحل تطور المؤسسات الناشئة ومعوقات ومقوماتها.

المبحث الأول: مفهوم وأهمية المؤسسات الناشئة

أصبح مفهوم المؤسسات الناشئة المصطلح الأكثر استخداما وشيوعا في السنوات الأخيرة كنموذج يتوافق مع التغيرات الاقتصادية والعولمة التي تتسم بالتأثير المتزايد للتكنولوجيا في الحياة الاقتصادية التي تتجه نحو ما يعرف بالثورة الصناعية الرابعة واقتصاد المعرفة.

رغم ذلك مازال هذا المفهوم يشوبه الكثير من الغموض والتداخل مع المفاهيم الأخرى لا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لدى الباحثين والأكاديميين كما هو الحال في الجزائر، وبهذا الإطار نحاول في هذا المبحث تحديد الإطار النظري للشركات الناشئة من خلال العناصر التالية:

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

أولاً- الجذور التاريخية للمؤسسات الناشئة

إنَّ الحديث عن الجذور التاريخية لمصطلح (*startup*) يقودنا إلى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس المال المخاطر، فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشيرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب والباحثين الأكاديميين في تلك الفترة (النوي و دهان، 2020، صفحة 03)

وتعود أولى استخداماته إلى عام 1967 في مقال بعنوان (*The Unfashionable Business of Investing In Startup Data Processing Field*) نشر في مجلة Forbes الأمريكية التي تهتم بإحصاء أرصدة أغنياء العالم و ثرواتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1967 في مقال بعنوان (*Incubator for Startup companies espacially in the fast growth, high technology Field Business Week*) الأمريكية التي تخص بتغطية الأخبار المالية والاقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل عام بعدها بحوالي سنتين عاود ذات المصطلح الظهور مجددا من قبل David Birch في مقال له بعنوان: *The Job Generation Process*

يشير فيه إلى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل جديدة في خضم التغيرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في تلك الفترة، والتي أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتزايد التيارات المنادية بضرورة توجيه الاقتصاد الأمريكي نحو الاهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة، وفي عام 1967

استخدم كل من Rogers Everett و Larsen Judith المصطلح في كتاب لهما بعنوان Silicon Valley Fever Growth of High Technology Culture في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات التي لديها ارتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة وبرأس المال المخاطر، والتي كانت الصيغة الغالبة على شركات وادي السيليكون Silicon Valley في ظل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك.

ثانياً: مفهوم المؤسسات الناشئة:

إن المؤسسات الناشئة التي انطلقت من فكرة مشروع وتجسدت على أرض الواقع، تعتبر المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي والتخطيط المستقبلي، وقد أصبح الاهتمام بها في دول العالم باختلاف مستوى تطورها يأخذ حيزاً أكثر أهمية مع مرور الوقت حيث تعددت تعريفات المؤسسات الناشئة نذكر منها:

-**التعريف الأول:** حسب Erice Ries أحد المنظرين لهذا المفهوم في كتابه " The Lean Startup: الشركة الناشئة هي كيان بشري صممت لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم تأكد شديدة، وحسب هذا التعريف فإن المؤسسة تقدم منتج أو خدمة جديدة مع عدم التأكد من بيئة الأعمال المحيطة بها" (النوي و دهان، 2020، صفحة 03)

-**التعريف الثاني:** يعرف معجم أوكسفورد مصطلح المؤسسات الناشئة (Startup) بأنه: "عمل تجاري أنشأ حديثاً " (بروال و خلوط، 2017، صفحة 20)

-**التعريف الثالث:** التعريف الأكثر شيوعاً صيغ من قبل ستيف بلانك الذي يعتبر أحد الثلاثة المؤسسين لمفهوم الشركة الناشئة المرنة (Lean Startup Mangement) والذي ذكر في العديد من أعماله أن "المؤسسات الناشئة هي مؤسسة مؤقتة للبحث عن نموذج عمل قابل للتكرار والتطوير " . (الجمال، 2019، صفحة 166)

-**التعريف الرابع:** عرفها Paul Graham في مقاله المشهور حول النمو "Growth " على أنها: "شركة مصممة لتنمو بسرعة، كما أنه ليس من الضروري أن تعمل الشركة الناشئة في مجال التكنولوجيا، أو أن تحصل على تمويل مخاطر، إلا أن الشيء الأساسي الوحيد هو النمو (Skala, Without year of publication, p. 15).

وعليه يمكن تعريف المؤسسات الناشئة على أنها شركات صغيرة حديثة التكوين، تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير بغض النظر عن حجم الشركة أو مجال نشاطها، كما

أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

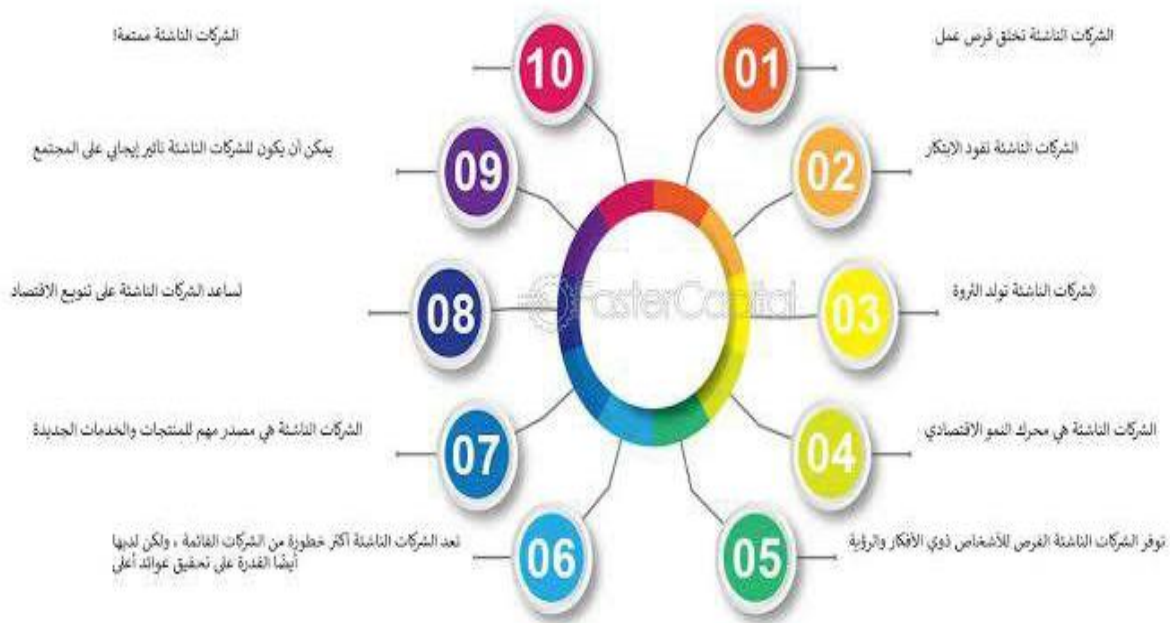
المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة:

تتمثل أهمية المؤسسات الناشئة في النقاط التالية: (حسين و صديقي، 2021، الصفحات 71-74)

- توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة البطالة: حيث تتميز بالقدرة العالية في توفير فرص في العمل، إضافة إلى قدرتها على إستيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى بدون خبرة ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخرجي الجامعات. وبالتالي الرد المباشر على مشكلة البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.
- الابتكار في البحث والتطوير: ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهو أداة ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم والقدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى (حسب دراسة أمريكية)
- زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية: حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات انتاجية حديثة قللت من التكاليف، ورفعت من مستوى جودة المنتجات كذلك، مما ساعدها على ذلك تبنيها للاستراتيجية التكنولوجية التي اكسبتها ميزة تنافسية.
- نشر القيم الإيجابية في المجتمع: تعالج العديد من أهم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة، لتطوير وكذا إدخال قيم جديدة للمجتمع والمساهمة في تطوير ثقافة المستهلك وتشجيعه على تقبل التغيير.
- استثمار المدخرات وتعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي: القدرة على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة الأفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل) وجذب المستثمرين المحليين والأجانب.
- المساهمة في النمو الاقتصادي: نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل ونمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام، إضافة إلى كون غالبية هاته المؤسسات تحتاح أسواق عالمية والتالي جلب عملة أجنبية.

- مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة: من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول على السكان.
- تمكن المؤسسات الناشئة من إنتاج متطلبات السوق المحلي مما يساهم في إحلال الواردات وتنمية الصادرات وبالتالي توفير نقد أجنبي.

الشكل رقم (01): أهمية المؤسسات الناشئة



المصدر: تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2024/06/06 <https://fastercapital.com/arabpreneur/>

المبحث الثاني: خصائص وأنواع المؤسسات الناشئة.

كما سبق وذكرنا المؤسسات الناشئة لا تشبه غيرها من المؤسسات وذلك لتفرد المؤسسات الناشئة بجملة من الخصائص والمميزات التي من بينها الابتكار في الطرح، النمو السريع، النضج، العمل في ظروف معقدة يشوبها عدم التأكد والاستقرار... إلخ ، من خلال مجمل الشروط التي تم سردها في المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 يمكن لنا تحديد أهم الخصائص والأنواع التي تتميز بها المؤسسة الناشئة up-start في الجزائر .

المطلب الأول: خصائص المؤسسات الناشئة.

وعليه فان تميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص، والمتمثلة في (بسويح ، ميموني، و بوقطاية ، 2020):

أولاً: الابتكار والإبداع: أحد خصائص المؤسسات الناشئة وأكثرها حاجة وهي التفكير خارج الصندوق والخروج عن النمط التقليدي، وذلك من خلال مواكبة التطورات التكنولوجية والتقنية، بهدف إضفاء قيمة إلى العملاء المستهدفين.

ثانياً: تقديم حلول للمشكلات: من أهم أسباب إنشاء المؤسسات الناشئة هو تقديم حلول للمشاكل التي يعاني منها العملاء، من خلال تقديم المنتجات أو الخدمات التي تلبي حاجة الأسواق وتساهم في تطوير الاقتصاد.

ثالثاً: النمو السريع: إن أحد أهم مميزات المؤسسات الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيرادات أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، بمعنى إمكانية انقضاء عملها التجاري بسرعة أي أن زيادة الانتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، مما يؤدي إلى نمو هامش الربح لديها بشكل كبير ومدهش.

رابعاً: عالية المخاطر: تمتاز المؤسسات الناشئة بدرجة عالية من المخاطر مقارنة بالمؤسسات التقليدية الأخرى، وهو ما يستوجب العمل الدائم على التقليل منها

خامساً: الاعتماد على التكنولوجيا: تتميز المؤسسات الناشئة startup بأنها مؤسسة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية حيث تعتمد المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الأنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

سادساً: منخفضة التكاليف: أي أنها تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء.

الشكل رقم (02): خصائص المؤسسات الناشئة



المصدر: تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2024/06/06 <https://fastercapital.com/arabpreneur/>

المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة:

تختلف أنواع المؤسسات الناشئة من مؤسسة إلى أخرى كما يلي (Barraza, 2017):

1- المؤسسات الناشئة الكبيرة:

يتم التعرف على المؤسسات ذات رأس المال الكبير والوجود في الأسواق المختلفة لما قدموه لسنوات. ومع ذلك، من أجل أن تكون أكثر ربحية وتحقق إيرادات جديدة، يتعين على المؤسسات الكبيرة ابتكار نماذج أعمال جديدة تساعد على تحقيق تلك الأهداف. يقع أي عمل تجاري جديد تم تطويره بواسطة بعض هذه المؤسسات ضمن هذه الفئة.

2- ريادة الأعمال الاجتماعية:

هناك رواد أعمال يقومون بإنشاء منظمات غير ربحية، أو مزيج من ربح البحث ولكن هدفه النهائي بشكل خاص هو تحسين بيئتهم. الهدف الرئيسي لأصحاب المشاريع الاجتماعية هو جعل العالم مكاناً أفضل. ليس بسبب حقيقة أن شركتهم أو مؤسستهم لا تسعى إلى تحقيق الربحية كهدف رئيسي، لا ينبغي أن نعتبرهم شركة ناشئة. كما أنهم بدأوا طريقاً إلى تكوين الثروة من أجل خلق عالم أفضل.

3- المؤسسات الناشئة القابلة للشراء:

تتزايد قدرة مطوري البرامج، ونشهد المزيد من التطبيقات في السوق. ربما يكون هدف المبدعين هو إنشاء شيء جديد، ولكن في نهاية المطاف يتم الاستحواذ عليه من قبل عملاق التكنولوجيا. كمثال لدينا Instagram الذي حصل عليه Facebook.

4- المؤسسات الناشئة القابلة للتطوير:

في هذه الفئة تدرج تلك التي ربما نسمع عنها أكثر، المؤسسات التقنية الناشئة. تمتلك شركات التكنولوجيا إمكانات هائلة للنمو بسبب الطبيعة التي تسمح بالوصول إلى السوق العالمية. أن تكون قابلاً للتطوير يتجاوز التكنولوجيا، لتكون قابلة للتطوير هي قدرة الشركة المنشأة حديثاً على الحصول على التمويل من المستثمرين والنمو إلى وجود عالمي.

5- المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم:

يمكن أن يكون وصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غامضاً، لأن هذه الأنواع من المؤسسات يمكن تصنيفها إما حسب حجمها في الأشخاص أو حسب مقدار الأرباح التي تتمتع بها. القاسم المشترك بينهم هو أن هذه المؤسسات تبدأ بالمثل المثالي لمؤسس أو مجموعة من المؤسسين لحل أحد احتياجاتهم. لا تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة مؤسسها إلى أن تكون شركات متطورة جداً حتى يتم اعتبارها شركات ناشئة. تتمثل الطريقة التقليدية لتكوين الثروة في بدء أعمال تجارية جديدة بنماذج أعمال مجربة.

6- لايف ستايل المؤسسات الناشئة ("Lifestyle of Startups"):

بالنسبة لمحبي الهوايات الذين يعملون على شغفهم الحقيقي، قد يتم إدراجهم ضمن هذا النوع من المؤسسات الناشئة. عادة ما يكونون أشخاصاً يرغبون في تلبية احتياجاتهم من خلال المشاركة في الأنشطة التي تتمحور تماماً حول ما يحلو لهم. على سبيل المثال، عشاق الموسيقى الذين قرروا فتح مدرسة موسيقى لقضاء المزيد من الوقت حول هذه البيئة.

المبحث الثالث: مراحل تطور المؤسسات الناشئة ومعوقاتها ومقوماتها

تمر المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات بدورة حياة، غير أن هذه الدورة مختلفة وفقاً لخصوصية هذا النوع من المؤسسات، حيث تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البداية إلى التمويل الذاتي والتي يتم عن طريق الأموال الذاتية أو عن طريق مصادر تمويل أخرى، وقد تغفل المؤسسة الناشئة بسبب عدة عقبات تحول بينها وبين النجاح.

المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسة الناشئة

كثيرا ما تتعثر المؤسسات الناشئة وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن إبراز ذلك من خلال الشكل الموالي والذي يمثل دور حياة هذا النوع من المؤسسات.

ترتبط التنمية المالية بالتنمية الاقتصادية بشكل كبير، فعندما تتوافر أسواق مالية متطورة تعمل على تمويل الابتكار، خاصة من خلال رأس المال الاستثماري (المخاطر) القائم على تمويل البحوث والتطوير، مما يوفر الإمكانيات اللازمة لتحقيق مكاسب في الإنتاجية بفضل تنفيذ العمليات المبتكرة وتسويق التكنولوجيات الجديدة، الأمر الذي يعمل على تحفيز الازدهار الاقتصادي.

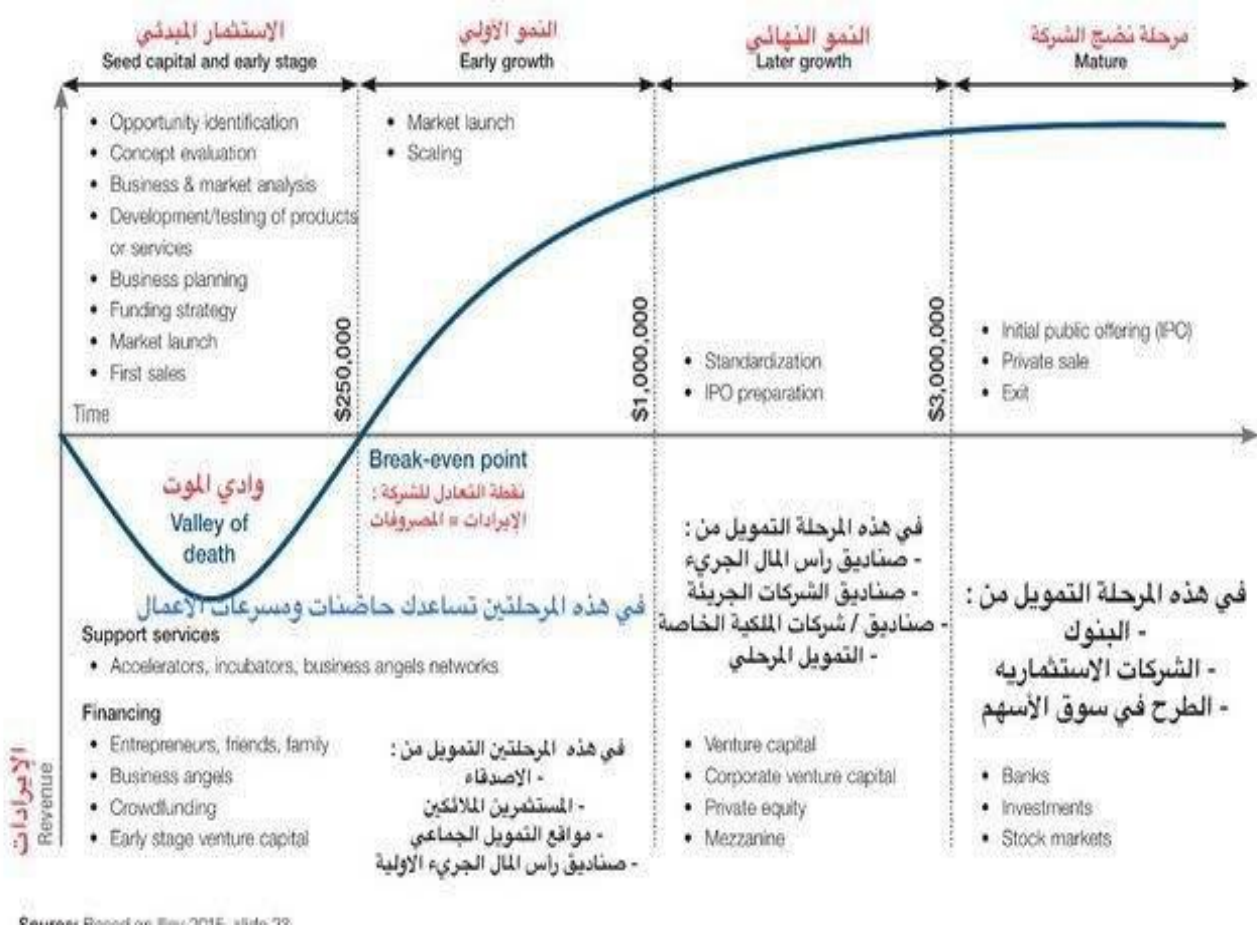
ويتم تصنيف تمويل الابتكار من خلال بعدين، الأول هو عمر الشركة ونضجها، والثاني موضع التمويل في هيكل رأس مال الشركة: (محمود، 2024، صفحة 136)

فيما يتعلق بالبعد الأول، تمر الشركة بست مراحل كالتالي:

- المرحلة الأولية بعد التأسيس، حيث تقوم خلالها بإعداد دراسات الجدوى وخطة العمل وتصنيع النموذج الأولى، وفيها لا تدر الشركة الناشئة عادة إيرادات.
- مع قيامها ببناء أعمالها في المرحلة المبكرة من خلال تطوير واختبار المنتجات والإنتاج التجريبي، يصبح تدفقها النقدي سلبيا بشكل متزايد.
- وتسمى هاتان المرحلتان الحرجتان بوادي الموت؛ لأنه المحدد هل ستمكن من البقاء أم لا، لأن أحد أكثر الأسباب شيوعا للتوقف عن العمل هو نقص رأس المال، خاصة في الدول النامية.
- بعد استطاعتها الخروج من هذا الوادي بنجاح، تدخل في مرحلة التوسع عندما تقوم بتقديم المنتجات أو الخدمات ولديها قائمة عملاء وتبدأ في تحقيق إيرادات.
- ثم تصل إلى المرحلة اللاحقة عندما تحقق الشركة الناشئة معدل نمو مستقرا إلى حد ما.
- تصل الشركة إلى مرحلة النمو، عندما تبدأ في تحقيق إيرادات أكبر وفي جني أرباح إيجابية من خلال توسيع قاعدة عملائها ومجموعة الخدمات أو المنتجات التي تقدمها.
- أخيرا، تصل الشركة إلى مرحلة النضج كما بالشكل التالي، حيث تكون ذات خبرة ولديها من الأرباح ما يمكنها من الاستمرارية وحقت أيضا قدرًا من الاستقرار، بحيث تستطيع التغلب على معظم الظروف المفاجئة وغير المتوقعة والتعامل مع الصعاب المالية التي قد تواجهها.

- وتحتاج هذه المؤسسات الناضجة بعد ذلك إلى التجديد من نفسها والابتكار حتى تحافظ على تواجدتها السوقي القوي لتحقيق ما يسمى بالنمو التوليدي.

الشكل رقم (03): المراحل الأساسية لدورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2024/06/06 <https://fastercapital.com/arabpreneur/>

المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة:

تختلف مصادر تمويل ريادة الأعمال والابتكار خلال دورة حياة المؤسسات، ففي البداية تكون قيود التمويل حادة على المؤسسات في المراحل المبكرة من دورة حياتها عندما يكون نموذج أعمالها لا يزال غير مختبر بالسوق، ويتضمن ذلك المؤسسات الناشئة في مجال التكنولوجيا التي تهدف إلى زعزعة الصناعات التقليدية القائمة من خلال تطوير منتجات وخدمات وعمليات إنتاج جديدة، ويعتمد بقاء هذه المؤسسات على

الوصول لتمويل نمو رأس المال لتوسيع نطاق أعمالها في هذه المراحل المبكرة، كالتالي: : (محمود، 2024، صفحة 162)

أولاً: المرحلة الأولية (المرحلة المبكرة):

تتمكن المؤسسات الناشئة في هذه المرحلة الأولية من الحصول على التمويل من خلال الموارد الخاصة لرائد الأعمال سواء المدخرات أو الحصول على قرض شخصي، أو من خلال العائلة والأصدقاء، وقد تتلقى منحًا حكومية أو منحًا خيرية من المؤسسات، أو تحصل على تمويل من خلال منصات التمويل الجماعي مقابل حصول الممولين على مكافآت غير نقدية أو منتجات.

ولكن العديد من رواد الأعمال يفضلون تجنب الاقتراض أو جذب مستثمرين كشركاء، مع أن مواردهم الخاصة غالباً ما تكون غير كافية لبناء أعمالهم في غياب الإيرادات، ولعبور رواد الأعمال الوادي الموت يجب عليهم الوصول لأحد مصادر التمويل البديلة التالية:

1. من ناحية الديون:

مثل الاقتراض من مؤسسات التمويل متناهي الصغر، ومؤسسات إقراض المخاطر، والقروض الحكومية ومنصات الإقراض الجماعي.

2. من ناحية حصة رأس المال:

من خلال رأس المال الاستثماري أو المخاطر الذي تقدمه شركات رأس المال الاستثماري المستقلة، أو المؤسسات المساهمة برأس مال مخاطر، أو أن تكون الحكومات نفسها صاحبة رؤوس أموال مخاطرة.

ويعتبر رأس المال الاستثماري أهم مصدر لتمويل رأس المال الأولي بالمؤسسات الناشئة في مجال التكنولوجيا في السنوات الأخيرة لتقليل المخاطرة باستثماراتهم؛ تحول تركيز استثمارات رأس المال الاستثماري إلى تمويل مراحل التوسع والمراحل اللاحقة والنمو من دورة حياة هذه المؤسسات، ويتم ملء الفراغ الناجم من التحول عن تمويل المراحل الأولية للشركات الناشئة من خلال انتشار مجموعات المستثمرين الممولين ومنصات التمويل الجماعي لحصص رأس المال عبر الإنترنت، وكذلك مسرعات الأعمال التي تساعد المشاريع الجديدة على الوصول إلى رأس المال في المراحل المبكرة. ورغم أن ورغم أن مساهمتهم المالية

ضئيلة، فإنها توفر إرشادات وفرضا مهمة للتواصل مع غيرهم من المستثمرين في المراحل الأولية الذين يمولون احتياجات رأس المال الأولية المنخفضة لهذه المشاريع.

ثانيا: مرحلة التوسع المرحلة اللاحقة مرحلة النمو:

بالنسبة للشركات الناشئة التي تتجح في عبور وادي الموت، تتوفر أشكال مختلفة من التمويل في مراحل التوسع والمراحل اللاحقة، حيث تصبح البنوك أكثر استعدادًا لإقراض المؤسسات التي أصبح لها أصول مادية وأظهرت نموذج أعمال قابلا للتطبيق.

أما في مرحلة النمو فيتوافر لها مجموعة من المقرضين غير التقليديين مثل صناديق الاستثمار الخاصة وصناديق الثروة السيادية والصناديق المشتركة.

ثالثا: مرحلة النضج:

مع وصول المؤسسات إلى مرحلة النضج، يصبح أمامها الكثير من خيارات التمويل سواء من خلال القروض البنكية العادية أو من خلال الأنظمة المختلفة لرأس المال المتوفر للإقراض كما في الدول المتقدمة ذات الأسواق المالية المتطورة، مثل قروض لرفع رأس المال، والديون / السندات الثانوية، وديون الميزانين كديون ثانوية ولكن بضمانات، وغالبا ما ترتبط بعمليات الاستحواذ وال شراء، وسندات المؤسسات، أو من خلال حصة رأس مال خاصة، أو من خلال الطرح العام في أسواق الأوراق المالية للوصول إلى قاعدة عريضة من المستثمرين سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات.

المطلب الثالث: معوقات ومقومات المؤسسات الناشئة:

الفرع الأول: معوقات المؤسسات الناشئة:

تواجه المؤسسات الناشئة بمختلف أنواعها العديد من المعوقات والتحديات عند تأسيسها، من أبرز هذه المعوقات ما يلي:

أولا: مشكلة التمويل:

يعد التمويل أحد أبرز التحديات التي قد تعيق تطور المؤسسات الناشئة، إذ يشكل الحصول على التمويل بمختلف أشكاله أهم تحدي لهذه المؤسسات سواء كان تمويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة، أو تمويل

نمو لتوسيع أعمالها، أو تمويل تسريع لزيادة النمو بمعدل أسرع، وذلك نظرا لطبيعة وخصوصية المؤسسات الناشئة. (ولد الصافي و العربي، 2020، صفحة 472).

ثانيا: عدم توافر الضمانات:

تتميز المؤسسات الناشئة غالبا بانخفاض حجم الأصول الرأسمالية إذ تمثل هذه الأخيرة عادة الضمانات التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح القرض أو الائتمان، كما تتجاوز احتياجات تمويل المؤسسة الناشئة قيمة هذه الأصول نظرا لحاجة المشروع إلى رأس مال دوري. (بورناب و صولي، 2020، صفحة 134)

ثالثا: المعوقات التنظيمية:

تتعلق هذه المعوقات باللوائح والتشريعات والقوانين التي تؤثر على بيئة وتكلفة الأعمال بشكل عام، بحيث تتمثل المعوقات التنظيمية والتشريعية في التعقيد في إجراءات إنشاء المؤسسات الناشئة، وصعوبة الحصول على التراخيص الرسمية لها (مولود قندوش وآخرون، دون سنة نشر، صفحة 53).

رابعا: انعدام الخبرة لدى أصحاب المؤسسات الناشئة:

إن تأسيس شركات ناشئة أمر يحتاج الخبرات متنوعة، بالإضافة إلى المستوى العلمي والتقني الكبير وهو ما يفرض على صاحب الشركة الناشئة أن يلم ببعض أساسيات الإدارة والتسويق وإعداد الاستراتيجيات إلى غير ذلك، وهذه الخبرات إن لم متوفرة لدى صاحب الشركة سيضطر أن يشتريها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة في ذلك وبالتالي فإن نقص الخبرة لذا أصحاب المؤسسات الناشئة بعد من بين أهم المعوقات التي تؤول بهذه المؤسسات إلى الفشل والزوال. (بايزيد، 2022، صفحة 62).

خامسا: صعوبات التسويق:

إن انخفاض الإمكانيات المادية للمؤسسات الناشئة يؤدي إلى ضعف كفاءتها التسويقية، إضافة إلى عدم خبرتها في المجال التسويقي التي تحد من استهدافها للأسواق التي تشهد منافسة قوية في الوقت الحالي. (بايزيد، 2022، صفحة 62)

الفرع الثاني: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة (Gomaa, 2023):

كما ذكرنا سابقا حيث يوجد معوقات في طريق المؤسسات الناشئة في المقابل هناك الكثير من العوامل التي تؤدي إلى نجاح هذه المؤسسات نذكر منها :

أولاً: الابتكار والتميز:

تكون المؤسسات الناشئة غالباً مبتكرة في فكرة أو منتج أو خدمة تقدمها. يكون لديها قدرة على تحدي المعايير القائمة وتقديم شيء جديد وفريد يلبي احتياجات السوق.

ثانياً: الرؤية الاستراتيجية:

تتمتع المؤسسات الناشئة الناجحة برؤية استراتيجية قوية وواضحة. يكون لديها خطة واضحة للنمو والتوسع وتحويل رؤيتها إلى واقع يمكن تحقيقه.

ثالثاً: الفريق القوي:

يلعب الفريق المؤسس للشركة الناشئة دوراً حاسماً في نجاحها. يجب أن يكون لديه القدرة على التعاون والابتكار وحل المشاكل، وأن يكون لديه الخبرة والمهارات المناسبة لتحقيق أهداف الشركة.

رابعاً: القدرة على التكيف:

تعيش المؤسسات الناشئة في بيئة تجارية متغيرة ومنافسة. يجب أن تتمتع بقدرة على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق واستجابة لاحتياجات العملاء والتحول التكنولوجية

خامساً: الاستراتيجية التسويقية الفعالة:

يجب أن تكون لدى المؤسسات الناشئة استراتيجية تسويقية قوية وفعالة للوصول إلى العملاء المستهدفين وبناء قاعدة عملاء قوية. يمكن أن تستخدم تقنيات التسويق الابتكارية والرقمية للترويج لمنتجاتها وخدماتها.

سادساً: التمويل الجيد:

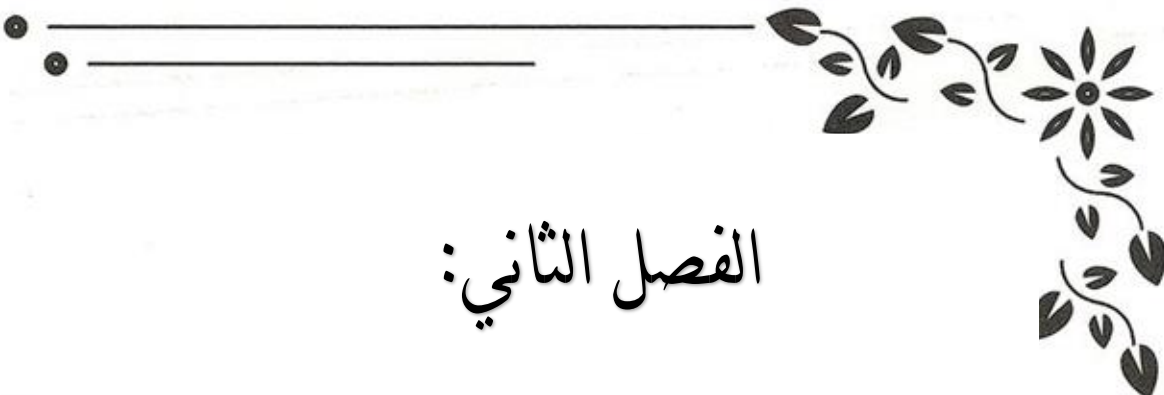
تحتاج المؤسسات الناشئة إلى تمويل كافٍ لبدء وتطوير عملياتها. يجب أن يكون لديها وجود رأس مال يكفي لتغطية التكاليف ودعم نمو الشركة حتى تصبح مستدامة من الناحية المالية

يمكن للشركات الناشئة أن تحقق النجاح والاستمرارية في سوق الأعمال. ومع ذلك، يجب أن يتم توشي الحذر والتفكير الاستراتيجي، حيث أن العوامل التي تؤدي إلى نجاح المؤسسات الناشئة قد تختلف من حالة لأخرى، وتعتمد على الصناعة والسوق المستهدفة والظروف الاقتصادية وغيرها من العوامل الخارجية المؤثرة.

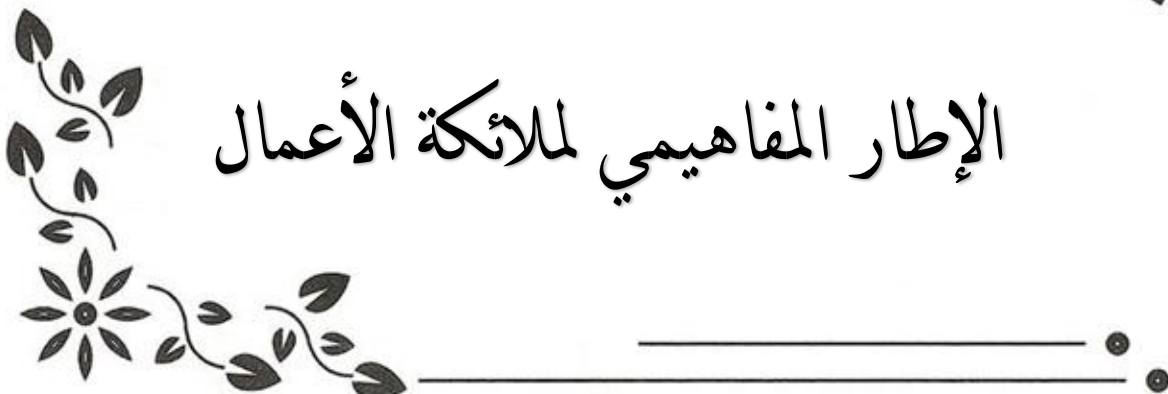
خلاصة الفصل:

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول حيث أصبح الاهتمام بها أمراً ضرورياً كما لها من أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد. لا يمكن للمؤسسات الناشئة أن تستمر وتتجح في مسارها دون توفر عدد من العوامل والمقومات المختلفة التي تلعب دوراً حيوياً في تسريع نموها وتطويرها ودفعها نحو النجاح والتميز.

إن النشاط التمويلي على مستوى المؤسسات الناشئة يعتبر الدعامية الأساسية، لتزويدها بالاحتياجات المالية التي تضمن لها حق النمو والاستمرارية ويتضح إن طرق تمويلها الحديثة المتمثلة في شركات رأس المال المخاطر والتمويل الجماعي وغيرهم تتناسب مع طبيعة وخصوصية المؤسسات الناشئة.



الفصل الثاني:



الإطار المفاهيمي لملائكة الأعمال

تمهيد:

إن تسمية المستثمر الملك قديمة نسبيا وأول ظهور لها كان في نهاية القرن التاسع عشر عندما قام المستثمرون الاغنياء بتمويل الاحتياجات التمويلية الاساسية لمخرجي العروض المسرحية والموسيقية المقامة بشارع براد واي الشهير بنيويورك وتحملهم لمخاطر فشل هذه العروض وكان ذلك مقابل التقرب من نجوم العروض المسرحية بالإضافة إلى حصولهم على بعض العوائد المادية من هذه العروض ونتيجة لذلك أطلق عليهم لقب المستثمرين الملائكة كما أمد الاثر الايجابي لبعض المشاريع الريادية والتي أصبحت فيما بعد أيقونة استثمارية عالمية وسنتعرف في هذا الفصل على تعريف المستثمرين الملائكة وأنواعهم بالإضافة إلى ايجابياتهم وسلبياتهم من خلال تقسيمه الى المبحثين التاليين:

- **المبحث الأول: الإطار النظري لملائكة الأعمال؛**
- **المبحث الثاني: مراحل استثمار ملائكة الاعمال وكيف يقنع صاحب فكرة المشروع ملائكة الأعمال بالتمويل.**

المبحث الاول: الإطار النظري لملائكة الأعمال

المستثمر الملاك (*angel investor*) مصطلح يطلق على رجال المال والأعمال وأصحاب الثروات الذين يقومون بتمويل المشاريع الصغيرة التي لا زالت ناشئة وتسعى إلى التطور وذلك من أرصدتهم الخاصة وبالطبع يتم ذلك بمقابل والمقابل هو الحصول على حصة معينة من المشاريع الممولة عن طريقهم وذلك بالاتفاق مع أصحاب المشاريع وتكون الحصة مبنية على قيمة التمويل ومدى إسهام الممول في تطوير ونجاح المشروعات فهم في الأساس مستثمرون قبل أن يكونوا ملائكة، وفيما يلي نحاول ان نتطرق لهذا المفهوم كالتالي:

المطلب الاول: تعريف وخصائص ملائكة الأعمال

نتناول في هذا المطلب اهم التعاريف المتعلقة بملائكة الاعمال واهم خصائصهم كالتالي:

أولاً: تعريف ملائكة الأعمال:

وردت عدة تعريفات نذكر منها:

التعريف الاول:

(*Angel investor*) أو (*business angel*) كما يعرف أيضا بـ (*informal investor*) هو "شخص يملك مال وفير يقدم رأس المال للمشاريع الناشئة، عادة في مقابل دين أو قرض قابل للتحويل إلى حصة ملكية. (حجاب، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية الناشئة دراسة حالة الولايات المتحدة الأمريكية، 2016، صفحة 04)

التعريف الثاني:

هم رجال أعمال ناجحين ذوي خبرة ومهارة واسعة يمثلون هياكل صغيرة مستقلة تشمل مجموعة من الشركاء المختصين أو أشخاص طبيعيين أثرياء (ميرة، 2023-2022، صفحة 10).

التعريف الثالث:

المستثمرين الملائكة هم مجموعة من رجال الاعمال يتحركون من خلال جمعيات رسمية او غير رسمية ويقومون مباشرة باستثمار أموالهم في مشاريع غير مدرجة بسوق الاوراق. المالية كما أنه لا تربطهم بهذه المشاريع أي روابط عائلية كما أنه وبمجرد استثمار أموالهم في هذه المشاريع الريادية تبدأ مشاركتهم أنشطة في هذه المشاريع من حيث الادارة والتخطيط والتنظيم. (سعد و علي ، 2019، الصفحات 11-

(10

التعريف الرابع:

يعد الممول الملائكي شخصا او مجموعة تستثمر رأس المال في مؤسسة ناشئة مقابل حصة من أرباح أو حقوق التحكم. (لقرط، 2023، صفحة 493)

التعريف الخامس:

يعرفون بالمولين غير الرسميين، وهم موظفون متقاعدين شغلوا في الماضي مناصب في مؤسسات كبرى، يقومون بإستثمار أموالهم الشخصية لتمويل المؤسسات الناشئة التي تعمل في المجالات التي يكون لديهم فيها الخبرة والكفاءة. ويختلف نشاط هؤلاء عن نشاط المستثمرين من جانب الأهل والأصدقاء فهم يملكون رؤية واضحة حول المشروع وأبعاده والمخاطر المحتملة، لذا نجدهم يلعبون دورا بارزا في مجال التمويل برأس المال المخاطر ونشاطهم في الولايات المتحدة الأمريكية يعتبر الأوسع في العالم بأسره، حيث يقدمون الأموال للمبدعين والمبتكرين خاصة في القطاعات الصناعية والخدماتية، أين تركز مساهمتهم على مرحلة الإنطلاق وعادة ما يستثمرون أقل من 1 مليون دولار في المؤسسة الواحدة، ولكن لا توجد إحصائيات مؤكدة متوفرة عن مساهمة هؤلاء في حجم الإستثمار الكلي لرأس المال المخاطر. (خليفة، 2016، صفحة 430)

وعليه يمكن تعريف ملائكة الأعمال بأنهم أشخاص أغنياء (يملكون مال وفير) يستثمرون اموالهم في المؤسسات الناشئة مقابل ربح او حصص مشاركة في رأس المال، ولا بكتفي ملائكة الاعمال بالتمويل فقط يقدمون الخبرة اللازمة لاستكمال المشروع ونجاحه

ثانيا: خصائص المستثمرين الملائكة:

يتميز المستثمرون الملائكة بمجموعة من الخصائص نذكر منها:

- المستثمرون الملائكة يقومون بتمويل المقاولات الناشئة بالجزء الأكبر من رأس المال، فالتمويل الذي يأتي من المستثمرين الملائكة يعادل أضعاف التمويل الذي يحصل عليه رائد الأعمال من أقاربه وأصدقائه والتمويل المخاطر الذي يحصل عليه من المستثمرين المخاطرين؛
- هم أشخاص أغنياء وعلى استعداد لدفع مبالغ ضخمة في مجال الأعمال الناشئة؛
- يأتي دور المستثمرين الملائكة غالباً في المرحلة الثانية من تمويل المقولة الناشئة؛
- يقدم المستثمرون الملائكة المال مقابل حصص المشاركة في رأس مال المؤسسة المنشأة؛

-المستثمرون الملائكة لا يستثمرون في المشاريع الناشئة إلا إذا ضمنوا أنهم سيحققون عائدات ضخمة تعادل أضعاف المبالغ التي قاموا بالاستثمار بها في المقابلة الناشئة، فالمستثمرون الملائكة لا يستثمرون في المقابلة الناشئة بمجرد انطلاقها بل يستثمرون في المقاولات الناشئة التي انطلقت وبدأ طريق النجاح لها جلياً؛
-عادة يستثمر المستثمرون الملائكة في المقاولات الناشئة بمبالغ ضخمة قد تصل إلى ملايين الدولارات وهذا ما يؤمن للشركة الناشئة التمويل المطلوب والضروري لها؛

-غالباً ما يتجمع المستثمرون الملائكة في مجموعات كبيرة لها مقرات دائمة. (حجاب ، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية دراسة حالة أوروبا خلال الفترة 2013-2016، 2019، صفحة 26)

يدعم المستثمرون الملائكة بشكل عام المؤسسات والأفراد المبتكرين الذين هم في مراحل البداية ويواجهون صعوبة في الحصول على الدعم من المستثمرين المؤسسيين

-يتمتع المستثمرون الملائكة بالمرونة للتصرف بشكل فردي وكمجموعة من خلال الاجتماع مع مستثمرين ملائكة مختلفين. تمهّد الزيادة في عدد المستثمرين الملائكة الطريق لتمويل أعلى قيمة

- يدعمون ما يوفّر 25% أو أكثر من العائدات مقارنة بأنواع الاستثمار التقليدية وهم يفضلون عموماً الاستثمار في المجالات التي لديهم خبرة أو اهتمام بها، والقيام بدور نشط في إدارة المشاريع التي يستثمرون فيها أو تقديم الاستشارات.

-يساهم المستثمر الملاك المؤهل في تطوير المشروع ببيئته وخبرته ووقته بالإضافة إلى الدعم المالي.

يمكنهم الاستثمار في أي قطاع تقريباً، مع أنّ الاستثمارات في شركات تكنولوجيا الجيل الجديد أكثر شيوعاً

-يتمثل الاختلاف الأكثر أهمية الذي يميز المستثمرين الملائكة عن رؤوس أموال المجازفة في أنهم يركزون

على اتخاذ خطواتهم الأولى بدلاً من العوائد والأرباح المحتملة لرواد الأعمال في المرحلة الأولى. فهم يهدفون

إلى الاستفادة من هذا الاستثمار الذي يبدو خطيراً لخلق قيمة مضافة ولجعل الشركة التي يستثمرون فيها

قابلة للاستثمار. (Âlâ، بدون سنة نشر)

المطلب الثاني: أنواع المستثمرين الملائكة:

يأتي المستثمرون من خلفيات مختلفة تؤدي إلى طرق عدة للاستثمار بسبب هذا التنوع، ومن ثمة

فهناك أربعة أنواع من المستثمرين هم:

أولاً: المستثمرون المتقاعدون:

يشكّلون 20% من إجمالي المستثمرين. إنهم الأشخاص الذين يتقاعدون من مهنتهم ويلجؤون إلى الاستثمار ويعملون من المنزل في كثير من الأحيان ويستثمرون في قائمة من المقاولات الناشئة الواعدة.

ثانياً: المستثمرون المتنقلون:

ويشكّلون 20% من إجمالي المستثمرين. ويستغرقون وقتاً للتعلّم بنشاط عن الاستثمار، قبل تقديم التمويل.

ثالثاً: المهنيون النشطون:

وهم الفئة الكبرى ويشكّلون 40% من مجموع المستثمرين. ويقوم المستثمرون في هذه الفئة بما لا يقلّ عن 3-10 استثمارات سنوياً وتزداد اليوم هذه الفئة من المستثمرين بشكل كبير.

رابعاً: رواد المستقبل:

يشكّلون 20% من المستثمرين المهنيين في المجالات الأخرى والذين يهتمون بريادة الأعمال. وغالباً ما تتراوح أعمار المستثمرين في هذه الفئة بين 30 أو 40 سنة، ويكون لهم خبرة في الأعمال التجارية. ويكونون على استعداد لمعرفة المزيد عن الاستثمارات، ويتمتعون بالكثير من المعرفة حول أحدث التقنيات، ولكنهم يفتقرون إلى رأس المال اللازم.

في حين يتشجّع كلّ المستثمرين بسبب المكافآت الماليّة، يكون المستثمرون الذين يعتزمون أن يصبحوا رجال أعمال مهتمين بشكل خاصّ في التوجيه ومساعدة المقاولات الناشئة التي يقومون بتمويلها، وذلك لاكتساب الخبرة والتعلّم. وبالنسبة للبعض، يمكن للاستثمار أن يكون طريقة للتحضير للعمل في المستقبل. (حجاب، نذير، و بوخرص، 2018، صفحة 8)

المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات ملائكة الأعمال:

أولاً: إيجابيات ملائكة الأعمال

- سرعة ومجانية اتخاذ قرارات الاستثمار؛
- لا تتطلب ضمانات المعتادة في أشكال التمويل الأخرى ولا السداد أو الفائدة؛
- تمكن من الوصول إلى معرفة مستثمري القطاع الخاص للمؤسسات المستفيدة ويسهل لها الاتصال بهم وهو ما يساعدها كذلك على الاستفادة من مهارات التوجيه والإدارة؛
- بسبب التدفق الخارجي تشهد المؤسسات المستفيدة انضباط أفضل.

ثانيا: سلبيات المستثمرين الملائكة:

الاستثمار الملائكي قد يتضمن العديد من السلبيات نذكر منها: (القرشي ، 2020)

- معدلات الفشل المرتفعة التي تلاحق المؤسسات المستفيدة؛
- توقيت العودة ففي الغالب تميل ملائكة الأعمال للبحث عن مخرج من تلك المؤسسات بعد فترة استثمار تدوم من ثلاث (3) الى ثمان (8) سنوات على أكثر تقدير، على الرغم من أن بعض المؤسسات ولاسيما تلك التي تعمل في مجال البحث والتطوير والصناعات شديدة التعقيد، يمكن أن تستغرق وقت أطول من ذلك
- عدم وجود العناية الواجبة (تتطلب المؤسسات الطالبة لهذا النوت من التمويل عناية خاصة وعدم تخصيص وقت كافي لذلك قد يؤدي إلى مشكلات.
- محدودية المبالغ وعدم ملاءمتها مع احتياجات المؤسسة.
- السرعة المرادفة للفاعلين في هذا السوق تجعل من الوصول والعثور على مستثمر ملائكي مناسب يستغرق وقت أطول.

المبحث الثاني: مراحل استثمار ملائكة الاعمال وكيف يقنع صاحب فكرة المشروع ملائكة الأعمال بالتمويل

استثمار ملائكة الأعمال يعد أحد الخيارات الرئيسية التي تلجأ إليها الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة للحصول على التمويل الضروري. يتمثل دور ملائكة الأعمال في تقديم الدعم المالي والخبرات الاستراتيجية للمشاريع الواعدة، مما يمثل فرصة ذهبية للمؤسسين الذين يسعون إلى بناء وتطوير أفكارهم بفعالية. لإقناع ملائكة الأعمال بالاستثمار، يجب على صاحب الفكرة أن يبرز العديد من العوامل الحيوية، مثل الابتكار الفريد في فكرته وحجم السوق المستهدف والفرص المحتملة للنمو، بالإضافة إلى تقديم دلائل قوية على النجاح المحتمل والتحليلات الاقتصادية الموضوعية. يتعين أيضًا على صاحب الفكرة أن يعرض عرضًا تقديميًا متقنًا يبرز هذه النقاط بشكل جذاب وواضح، مما يزيد من فرص القناعة والتوافق مع ملائكة الأعمال بشأن شروط الاستثمار والمستقبل المشترك.

المطلب الاول: مراحل استثمار ملائكة الاعمال

من اهم مراحل استثمار ملائكة الاعمال (شتوان، 2022، صفحة 115).

أولاً- مصدر الصفقات:

يمكن أن يكون استباقيا أو عبارة عن رد فعل وأغلبها تأتي عن طريق الاعضاء عن طريق الشبكات ومن خلال التفاعل مع مختلف الجهات الفاعلة في بيئة الاعمال (مقدمو الخدمات، شركات رأس المال المخاطر، الحاضنات المسرعات (حيث يساعد ذلك على فرص النجاح)

ثانيا_ غربلة الصفقات:

تمركز طلبات التمويل وتدار بواسطة مجموعة من البرامج غالبا ما سيستخدم برنامج (angelsft). يمكن أن تكون الغربة الاولى للصفقة رسمية او غير رسمية

ثانيا_ ردود فعل أولية:

يتم الاتصال بالمؤسسات الناجمة عن الغربة الأولية وبالإمكان أن تتلقى تدريبات متعلقة بتوقعات المستثمرين وعن كيفية تقديم الشركة بشكل أفضل.

ثالثا- عروض الشركة للمستثمرين:

يمكن بعد ذلك دعوة المؤسسات المختارة لتقديم نفسها للأعضاء (ملائكة الاعمال) من خلال تنظيم حدث يعقد مرة واحدة في الشهر تعرض فيه من 2 إلى أربع شركات بعدها يقوم المستثمرون بمناقشة جوانب الشركة والصفقات المحتملة في جلسة معلقة

رابعا_ إجراءات لإرضاء متطلبات (Due diligence)

ومن المفروض أن تتم هذه الإجراءات على أساس رسمي وتشمل ما يلي: تحليل التنافسية، التحقق من صحة المنتج، حقوق الملكية الفردية، تقييم هيكل الشركة، القطاع المالي، والعقود، فحص قضايا الامتثال والفحوص المرجعية على الفريق.

خامسا_ شروط ومفاوضات الاستثمار:

إذا تم الاقتناع بالمشروع يتم إعداد قائمة الشروط (termsheets) كما يتم التفاوض حول قيمة الشركة. وقد أصبحت شبكات ومجموعة ملائكة الاعمال تستخدم قائمة موحدة من الشروط وبإمكان المؤسسة بعد ذلك تقديم نفسها للمرة الأخيرة للمستثمرين.

سادسا_ الاستثمار:

يتم تشكل نقابة للاستثمار في الشركة من قبل المستثمرين المهتمين ويتم ترسيم الوثائق الختامية بحضور محامي غالبا وبالتوقيع الرسمي على الوثائق يعني أنه تم بالفعل تجميع المبلغ المتفق عليه

سابعا_ دعم ما بعد الاستثمار:

بعد الاستثمار يصبح المستثمرون غالباً مراقبون يوجهون ويساعدون المؤسسات بالخبرة والاتصالات كما المستثمرين يعملون بشكل وثيق مع الشركة لتسيير عملية الخروج في التوقيت المناسب (بيع المؤسسة بعد نضجها).

المطلب الثاني: كيف يقنع صاحب فكرة المشروع ملائكة الاعمال بالتمويل:

إن عملية الحصول على الاستثمار الملائكي ليست بسيطة مثل الذهاب إلى أحد البنوك وطلب قرض. هناك بعض الخطوات الأساسية التي يجب اتباعها لمنح شركتك الناشئة أفضل فرصة للنجاح والتي تتجلى في الخطوات التالية

أولاً: إنشاء خطة عمل مقنعة

تتمثل الخطوة الأولى في إنشاء خطة عمل تجذب انتباه المستثمرين المحتملين. يجب أن تحدد هذه الوثيقة نموذج عملك، والسوق المستهدف، والمشهد التنافسي، واستراتيجية النمو الخاصة بك. تأكد من تضمين التوقعات المالية التي توضح كيفية أداء عملك بمرور الوقت.

ثانياً: البحث عن المستثمرين المناسبين

لم يتم إنشاء جميع المستثمرين على قدم المساواة. تحتاج إلى العثور على مستثمرين مناسبين لعملك. ابحث عن المستثمرين الذين لديهم خبرة في مجال عملك والذين لديهم سجل حافل بالاستثمارات الناجحة.

ثالثاً: جعل العرض الخاص بك

بمجرد العثور على المستثمرين المناسبين، ستحتاج إلى عمل عرض تقديمي يقنعهم بالاستثمار في عملك. يجب أن يتم التدريب على هذا العرض التقديمي جيداً ويجب أن يركز على النقاط الرئيسية لخطة عملك.

رابعاً: التفاوض على شروط الاستثمار

بمجرد حصولك على استثمار، فأنت بحاجة إلى التفاوض على شروط الصفقة. يتضمن ذلك مقدار الأموال المستثمرة، وحصة الأسهم التي سيحصل عليها المستثمر، وحقوق والتزامات كلا الطرفين.

خامساً: قم بإغلاق الصفقة

الخطوة الأخيرة هي إغلاق الصفقة. يتضمن ذلك توقيع جميع المستندات القانونية اللازمة وتحويل المبلغ المتفق عليه من المال. (فاستركايبیتال حاضنة أعمال، 2024).

خلاصة الفصل:

يقوم ملائكة الأعمال بتمويل الشركات الناشئة بتقديم الجزء الأكبر من رأس المال، حيث يعادل التمويل الذي يقدمونه أضعاف التمويل الذي قد يحصل عليه رواد الأعمال من الأقارب والأصدقاء أو حتى التمويل المخاطر. عادةً ما يتدخل ملائكة الأعمال في المرحلة الثانية من تمويل الشركة الناشئة، ويستثمرون مبالغ ضخمة قد تصل إلى ملايين الدولارات، مما يوفر للشركات الناشئة التمويل اللازم لتحقيق النمو والتوسع، بالإضافة إلى الدعم المالي يقدمون خبراتهم الواسعة وشبكة علاقاتهم، مما يساعد في توجيه الشركات الناشئة نحو النجاح. يساهمون في تطوير الشركات ليس فقط من خلال توفير رأس المال، ولكن أيضاً عبر تقديم الاستشارات والتوجيه. على الرغم من الفوائد الكبيرة لوجودهم، مثل سرعة اتخاذ القرار وعدم الحاجة إلى ضمانات تقليدية، يمكن أن يكون لوجودهم تأثير كبير على قرارات الشركة وإدارتها. لجذب اهتمام المستثمرين الملائكة، يحتاج رواد الأعمال إلى إعداد خطة عمل قوية، البحث عن المستثمرين المناسبين، تقديم عروض مقنعة، والتفاوض بفعالية على شروط الاستثمار.

الفصل الثالث:

دراسة حالة ملائكة الأعمال في الولايات

المتحدة الأمريكية



تمهيد:

يعتبر ملائكة الاعمال جزءا هاما من بناء البنية التحتية للشركات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية يقوم ملائكة الاعمال بتمويل المشاريع الواعدة في مراحلها الاولى حيث يكون من الصعب الحصول على تمويل من مصادر تقليدية مثل البنوك ممتاز. استثمارات ملائكة الاعمال بأنها مرتبطة بالمشروع نفسه وبصاحبه ويعتبرون شركاء استراتيجيين يقدمون الدعم المالي والخبرات والشبكات الاجتماعية للشركات الناشئة. يتميزون بالجرأة في تحمل المخاطر والاستثمار في فكرة في تحمل المخاطر والاستثمار في فكرة جديدة قد تكون غير مجربة بعد.

تعتبر الولايات المتحدة الامريكية واحدة من أكبر الاسواق لملائكة الاعمال في العالم، يلعبون دورا حيويا في تمويل المؤسسات الناشئة وتحفيز الابتكار والنمو الاقتصادي يتميزون أيضا بتنوعهم وتوزعهم الجغرافي حيث يمكن العثور عليهم في مختلف المدن والمناطق الرئيسية. ولتوضيح هذا أكثر فقد تم تقسيم هذا الفصل على النحو التالي:

➤ المبحث الأول: نظرة حول ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية

➤ المبحث الثاني: حصيلة نشاطات مجموعات ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الامريكية

المبحث الأول: نظرة عامة حول ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية

تمثل فئة من المستثمرين الأفراد الذين يقدمون تمويلًا للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة. يتميزون بأنهم غالبًا ما يكونون رواد أعمال سابقين أو مستثمرين ذوي خبرة في مجالات معينة، ويستثمرون رأس المال الخاص بهم في الشركات الناشئة للمساعدة في نموها وتطويرها.

الملائكة في الولايات المتحدة يمثلون جزءًا مهمًا من بنية تمويل الشركات الناشئة، حيث يساهمون في دعم الابتكار وتعزيز الاقتصاد من خلال دعم رواد الأعمال ومشاريعهم الواعدة. تحظى هذه العلاقات بشكل عام بدعم كبير وتقدير من قبل مجتمع ريادة الأعمال في الولايات المتحدة، وتعد جزءًا أساسيًا من النظام الاقتصادي المبتكر والديناميكي للبلاد.

المطلب الأول: أهم مجموعات ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية: فيما يلي أهم مجموعات ملائكة الأعمال الناشطة في الولايات المتحدة الأمريكية

الجدول رقم (01): أهم مجموعات المستثمرين الملائكة في مناطق الولايات المتحدة الأمريكية

المجموعات	مجال النشاط
<i>Keiretsu Forum</i>	التي أسسها راندي ويليامز في عام 2000، هي مجموعة خاصة من الأعضاء الدوليين تشكل شبكة مستثمرين ملائكيين. تضم الشبكة 53 فرعًا في مدن مثل سان فرانسيسكو كاليفورنيا، وسياتل واشنطن، ومدينة نيويورك، وباريس فرنسا، واسطنبول بتركيا، وتشينا في الهند
<i>Golden Seeds</i>	هي شركة استثمارية ملائكية مكرسة لتحقيق عوائد استثمارية إيجابية من خلال تمكين رائدات الأعمال. تأسست المجموعة في عام 2005 ويقع مقرها الرئيسي في مدينة نيويورك، تضم حوالي 300 عضو مخصصة لتقييم وتمويل ومساعدة المؤسسات.
<i>Alliance of Angels</i>	تأسست عام 1997، وهي مجموعة ملائكية مقرها في سياتل، واشنطن. تسعى الشركة إلى الاستثمار في منطقة شمال غرب المحيط الهادئ مع التركيز على البرمجيات كخدمة، والذكاء الاصطناعي، وعلوم الحياة، والتصنيع، وتجارة التجزئة، والصناعات الغذائية في جميع أنحاء الولايات المتحدة وكندا.
<i>Gaingels</i>	هي شركة أمريكية لرأس المال الاستثماري يقع مقرها الرئيسي في بيرلينجتون، فيرمونت. تركز الشركة على الاستثمار في المؤسسات ذات القيادة المتنوعة والممثلة تمثيلاً ناقصاً وكذلك القيم الاجتماعية التقدمية.

<i>Desert Angels</i>	تأسست منظمة عام 2000، وهي منظمة مقرها توكسون تضم مستثمرين معتمدين يبحثون عن فرص للاستثمار في المؤسسات الناشئة الإقليمية والمؤسسات في مراحلها الأولى. نحن نمثل شبكة تضم أكثر من 100 مستثمر ملاك نشط، الذين استثمروا منذ ذلك الحين 60 مليون دولار في 132 شركة
<i>NuFund</i>	هي موجة جديدة من المستثمرين الملائكة مع نموذج صندوق جديد يستثمر في قادة التكنولوجيا الجدد. تعد واحدة من أكبر مجموعات المستثمرين في المراحل المبكرة وأكثرها نشاطًا ونجاحًا على مدار العشرين عامًا الماضية.
<i>Sand Hill Angels</i>	تأسست عام 2000، وهي شبكة ملائكية مقرها في ماونتن فيو، كاليفورنيا. وتضم الشركة رواد الأعمال والمستثمرين المعتمدين وكبار المديرين التنفيذيين للأعمال في وادي السيليكون. تفضل الشركة الاستثمار في استثمارات المرحلة الأولية في التقنيات الثورية والقابلة للتطوير في جميع أنحاء الولايات المتحدة
<i>TiE Houston Angels</i>	تأسست في عام 1992، ويقع مقرها في هيوستن، تكساس. توفر الشركة التوجيه والتواصل والتعليم والتمويل والحضانة للشركات الناشئة.
<i>The Sacramento Angels</i>	تأسست عام 2000، وهي مجموعة ملائكية مقرها في ساكرامنتو، كاليفورنيا. تفضل الشركة الاستثمار في المؤسسات في مرحلة مبكرة في جميع أنحاء شمال كاليفورنيا.
<i>SeaChange Fund</i>	تأسست في عام 2018، وهي شركة استثمار رأس المال الاستثماري ومقرها في سياتل، واشنطن. تفضل الشركة الاستثمار في شركات المرحلة الأولية والمراحل المبكرة في شمال غرب المحيط الهادئ
<i>Charlottesville Angel Network</i>	تأسست شبكة في عام 2015، وهي مجموعة ملائكية مقرها في شارلوتسفيل، فيرجينيا. تفضل الشركة الاستثمار في البرمجيات كخدمة، والرعاية الصحية الرقمية، والطاقة النظيفة، والتكنولوجيا الحيوية، والمنتجات الاستهلاكية، وقطاعات التكنولوجيا في جميع أنحاء ولاية فرجينيا.
<i>Life Science Angels</i>	تأسست عام 2005، وهي مجموعة ملائكية مقرها في سانيفيل، كاليفورنيا. تفضل الشركة الاستثمار في شركات المرحلة الأولية والمرحلة المبكرة والمرحلة اللاحقة العاملة في قطاعي الرعاية الصحية وعلوم الحياة.
<i>Ben Franklin Technology Partners</i>	تأسست شركة في شمال شرق بنسلفانيا عام 1983، وهي شركة رأس مال استثماري مقرها في بيت لحم، بنسلفانيا. تفضل الشركة الاستثمار في قطاعات التكنولوجيا والطاقة البديلة والنظيفة وتكنولوجيا المعلومات والتصنيع المتقدم وعلوم الحياة/التكنولوجيا الحيوية والإلكترونيات وتكنولوجيا النانو والمواد المتقدمة والإلكترونيات الضوئية والضوئيات.

IrishAngels	تأسست شركة عام 2012، وهي شبكة ملائكية مقرها في شيكاغو، إلينوي. تسعى الشركة إلى الاستثمار في البرمجيات والمنتجات الاستهلاكية والأجهزة الطبية.
-------------	--

المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university

HYPER Link "http://WWW.angelresourceinstitutue. ora

المطلب الثاني: المؤسسات الممولة من طرف ملائكة الاعمال

فيما يلي نستعرض أشهر المؤسسات الناشئة الممولة من طرف مجموعات المستثمرين الملائكة:

هناك العديد من المؤسسات التي تم تمويلها عن طريق. الاستثمار الملائكي وحقت نجاحات باهرة من بين هذه المؤسسات نذكر القائمة المبينة في الجدول أدناه

الجدول رقم (02): أهم المؤسسات الناشئة الممولة بواسطة ملائكة الأعمال

اسم المؤسسة	رمز المؤسسة	المؤسس	سنة التأسيس	مجال النشاط
ذا هوم ديبوت		برنارد ماركوس	1978	بيع المنتجات المنزلية "بيع بالتجزئة"
ياهو		جيري يانغ وديفيد فيلو	1995	محرك بحث
امazon		جيف بيزوس	1994	البيع عبر الانترنت

تسويق تكنولوجيا المعلومات	1998	جاي هابقر		بيت بيب
موقع تواصل اجتماع	2004	مارك زوكربيرغ		فيس بوك
بيع المنتجات المنزلية	1983	جيفري بروتمان		كوستكو
برمجيات الكمبيوتر	1993	بوب ينج، و مارك إيونج،		ريد هات 'القبعة الحمراء'
محرك بحث	1998	سيرجي برين و لاري بايج		قوقل
البرمجيات	1984	جون تشامبرز		سيسكو
خدمات مالية	1999	ستيف ستريت		قرين دوت
محرك بحث	1996	غاريت غرونر و دافيد وارثن		اسك. كوم
بنك الكتروني	1998	بالو التو		باي بال

المصدر: فوقة فاطمة ومرقوم كلثوم، (2015)

المطلب الثالث: ملائكة الأعمال الممتازون

وجدنا 88 معاملة في عام 2022 يقودها الملائكة الممتازون - ثروة صافية عالية الأفراد الذين يستثمرون بالاسم أو مكتب العائلة. غالبية هؤلاء الملائكة الممتازون كانوا من كاليفورنيا ونيويورك والجنوب الشرقي. بينما 32% من المجموع كانوا موجودين في كاليفورنيا الاستثمار داخل وخارج المنطقة بالتساوي تقريباً؛ ولم يظهروا أي ميل خاص للاستثمار قريب من المنزل. وكما في عام 2021، واصلنا العثور على

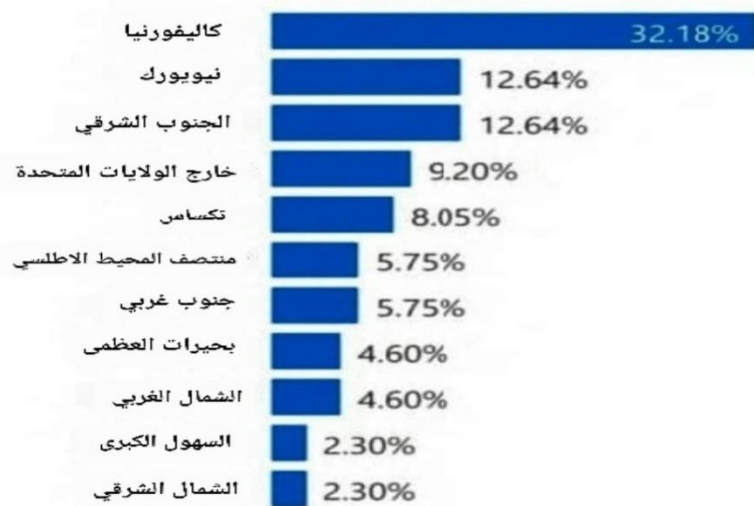
هؤلاء الملائكة في كل منطقة من مناطق العالم، وكانت استثماراتهم في الغالب في كاليفورنيا ونيويورك، تليها المنطقة الشمالية الغربية ثم الجنوب الشرقي. ومع ذلك فإن 50% من الوقت الذي استثمرته الملائكة الممتازون خارج منطقتهم. لقد وجدنا شبكات من المستثمرين الممتازين معًا من مناطق متعددة أيضًا.

كان عام 2022 عام التشديد الاقتصادي، كما كان كذلك 2020. ومن المثير للاهتمام أن انخفاض الـ 50% الذي اكان في عام 2020 والذي اختفى تقريبًا عاد سنة 2021 إلى الظهور لـ Super Angels في عام 2022. استثمرت ملائكة الاعمال في صفقات مع متوسط يبلغ 7.0 مليون دولار بينما دفع البقية 14.2 مليون دولار.

استمر الملائكة الممتازون في الاستثمار في غالبا في تكنولوجيا المعلومات والمنتجات الاستهلاكية والخدمات حيث يمكن لخبراتهم تقديم المساعدة الهائلة.

من الواضح أن الخبرة (في كثير من الأحيان مثل رواد الأعمال أو المديرين التنفيذيين المغادرين) والمعرفة الصناعية تخدمهم بشكل جيد. فنتائج سنتي 2020 و2022 تكشف أن قيمة الملائكة الممتازون تحظى بتقدير أكبر من قبل رواد الأعمال في التحديات الاقتصادية. كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (04): نسبة صفقات مجموعات ملائكة الاعمال الممتازون



المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university
HYPER Link "<http://WWW.angelresourceinstitutue.ora>

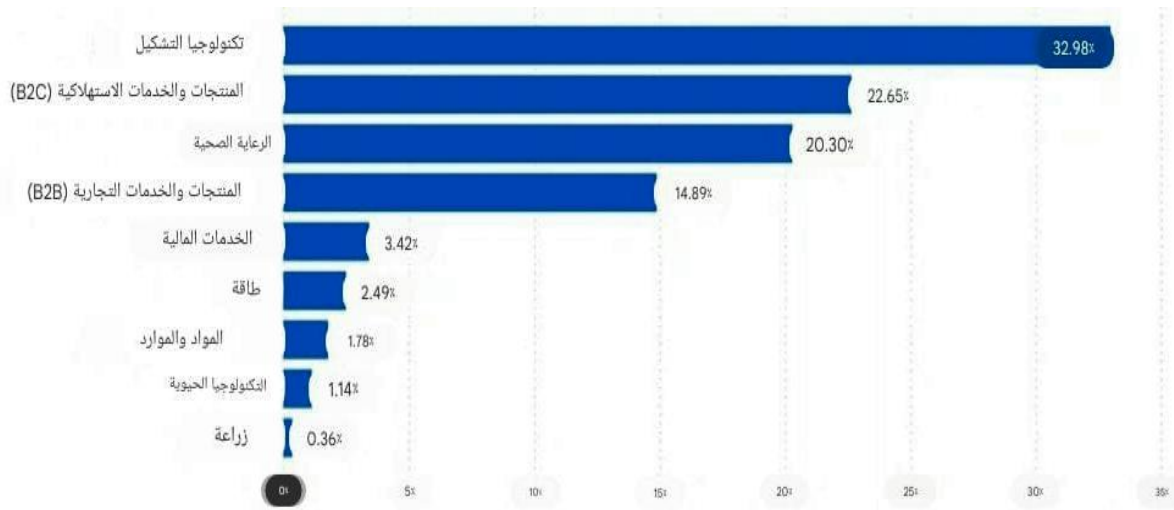
المبحث الثاني: حصيلة نشاطات مجموعات ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية

بلغ حجم الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2022 ما يعادل 2.3 مليار دولار منخفضا عن سنة 2021 ب 2 مليار دولار أي بنسبة 46.5 %، فيما انخفض عدد الصفقات سنة 2022 إلى 1424 صفقة بينما كان 2016 سنة 2021، أما من ناحية التوزيع الجغرافي للاستثمارات فقد استمرت كاليفورنيا في قيادة جميع الولايات في جذب الاستثمارات (20.77% من جميع الصفقات).

المطلب الأول: حصيلة نشاطات مجموعات ملائكة الأعمال حسب قطاعات النشاط

من حيث عدد الصفقات: تحتل شركات التكنولوجيا المعلومات ما يقارب 33% من جميع المعاملات مقابل 27% سنة 2021

الشكل رقم (05): نسب المساهمة لمجموعات المستثمرين الملائكة في حجم الصفقات من حيث العدد حسب قطاعات النشاط



المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university

HYPER Link "<http://WWW.angelresourceinstitutue.ora>

أولاً: من حيث القيمة المالية: يمكن ملاحظة أن القطاع الأكثر قيمة هو قطاع المواد والموارد تليها منتجات وخدمات الاعمال بينما قطاع الخدمات المالية والزراعة منخفض تماما

الشكل (06): نسب المساهمة لمجموعات المستثمرين الملائكة في حجم الصفقات من حيث القيمة (الدولار) حسب قطاعات النشاط



المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university

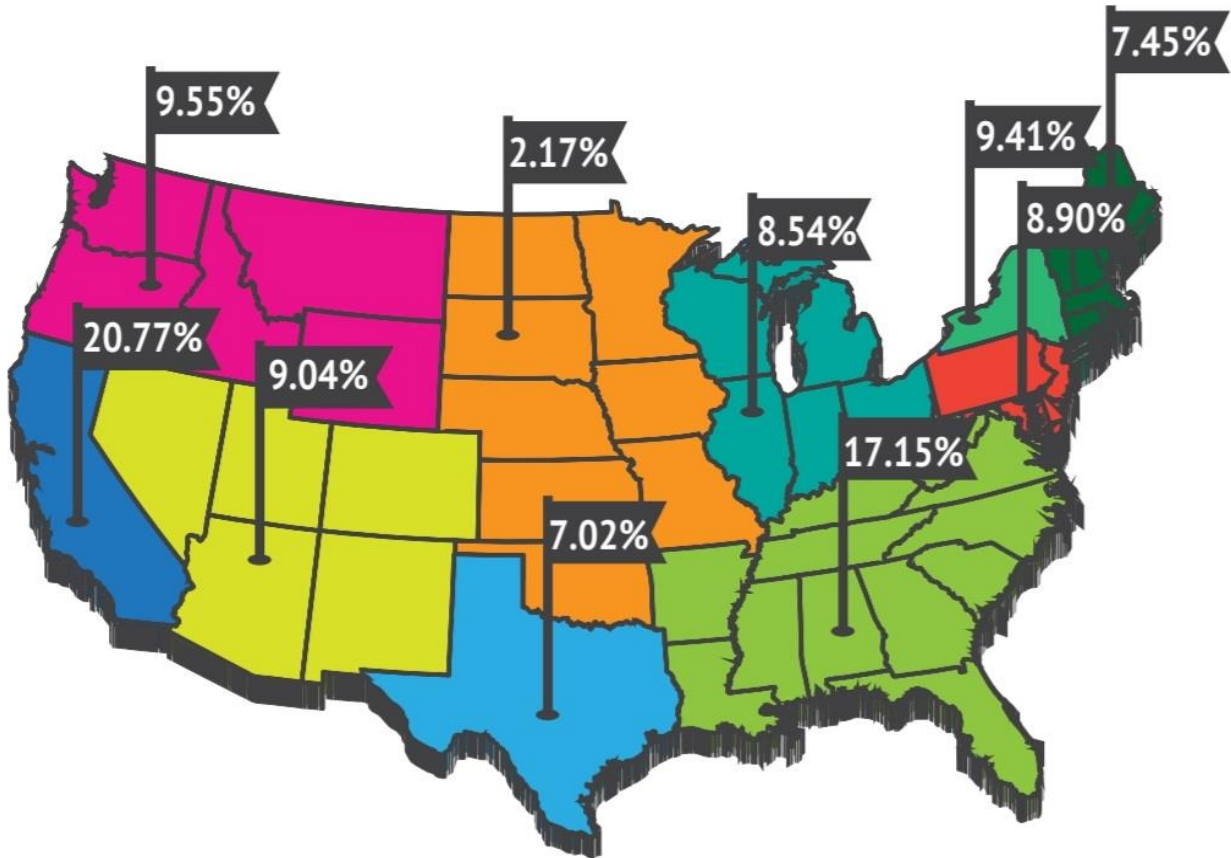
.HYPER Link "<http://WWW.angelresourceinstitutue.ora>

المطلب الثاني: حسب المناطق الجهوية في الولايات المتحدة الأمريكية

أولاً: حسب عدد الصفقات: من خلال التوزيع الجغرافي الموضح أدناه لمجموعة المستثمرين الملائكة حسب مناطق يلاحظ أن كاليفورنيا تصدرت جميع المناطق في جذب الاستثمارات بنسبة 20.77% من إجمالي المعاملات على الصعيد الوطني بينما ظل الجنوب الشرقي يحتل المرتبة الثانية بنسبة 17.15%

الشكل رقم (07): مساهمة مجموعات المستثمرين الملائكة من حجم صفقات حسب مناطق

الجهوية للو.م.أ.

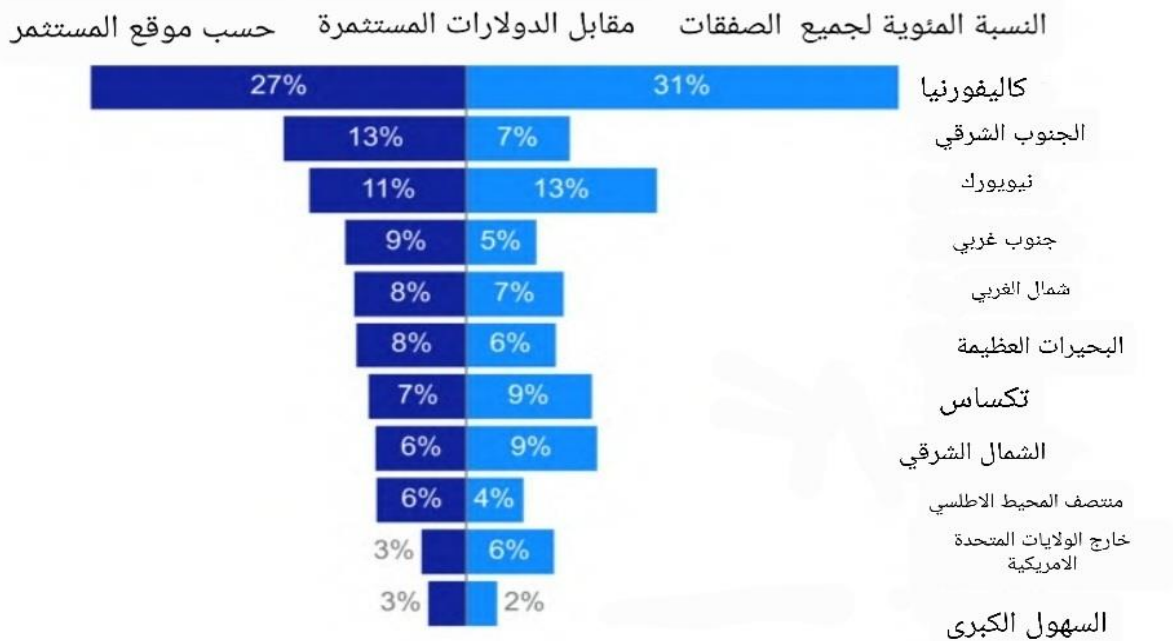


المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university

.HYPER Link "http://WWW.angelresourceinstitut. ora

ثانيا: من حيث القيمة المالية: من خلال الشكل التالي يلاحظ أن كاليفورنيا تحتل المرتبة الأولى بنسبة 31%.

الشكل رقم (08): النسب المئوية لجميع الصفقات مقابل الدولارات المستثمرة حسب موقع المستثمر



المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university

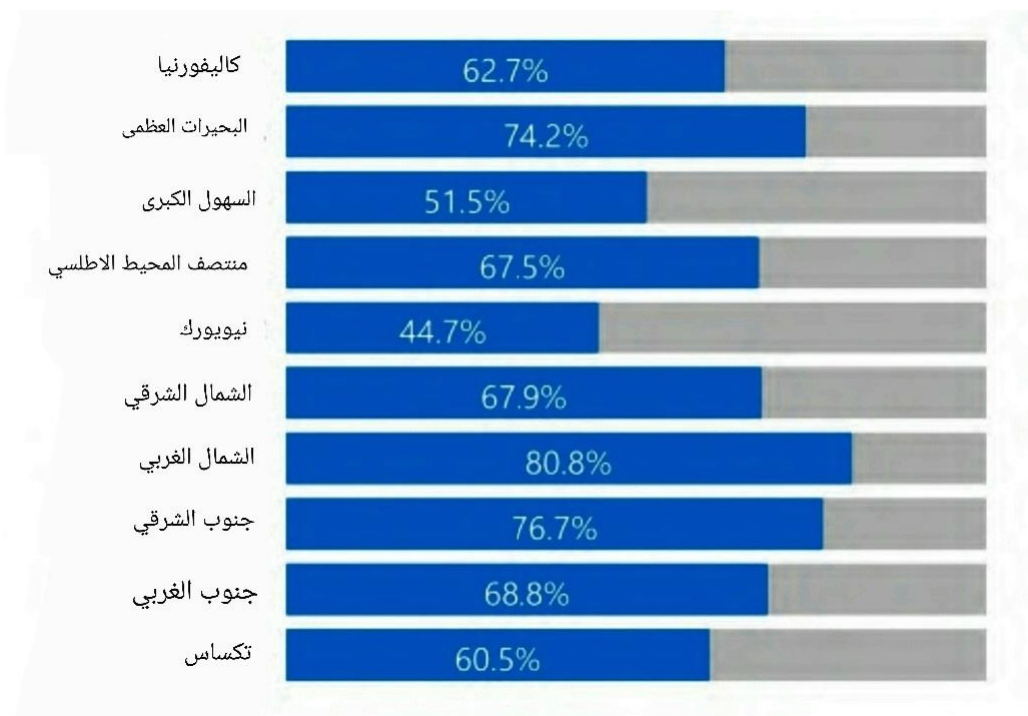
.HYPER Link "http://WWW.angelresourceinstitut. ora

المطلب الثالث: ملخص الإحصاءات الإقليمية

أولاً: من حيث نسبة الصفقات في المنطقة:

تصدر الشمال الغربي القائمة من حيث نسبة الصفقات بـ 80.8% فيما كانت المرتبة الثانية للجنوب الشرقي بنسبة 76.7%، أما في المرتبة الأخيرة نيويورك بنسبة 44.7%.

الشكل رقم (09): النسبة المئوية للصفقات



المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university
HYPER Link "<http://WWW.angelresourceinstitut.ora>

ثانيا: نسب الصفقات من حيث الصناعة الإقليمية:

احتلت تكنولوجيا المعلومات المرتبة الاولى بنسبة 36.81% تلبها في المرتبة الثانية المنتجات وخدمات الاستهلاكية بنسبة 24.31%، وفي المرتبة الاخيرة الزراعة بنسبة 0.35%.

الشكل رقم (10): نسبة الصفقات من حيث الصناعة الإقليمية

نسبة الصفقات	الصناعة
36.81%	تكنولوجيا المعلومات
24.31%	المنتجات والخدمات الاستهلاكية (B2C)
15.97%	المنتجات والخدمات التجارية (B2B)
14.58%	الرعاية الصحية
2.08%	التكنولوجيا الحيوية
2.08%	الخدمات المالية
2.08%	المواد والموارد
1.74%	الطاقة
0.35%	الزراعة
100.00%	الإجمالي

المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university

.HYPER Link "http://WWW.angelresourceinstitutue. ora

ثالثاً-نسبة الصفقات داخل وخارج المنطقة:

الشكل رقم (11): نسبة الصفقات داخل وخارج المنطقة

السنة	النسبة داخل المنطقة	النسبة خارج المنطقة
2016	58.0%	42.0%
2017	39.0%	61.0%
2018	42.0%	58.0%
2019	62.2%	37.8%
2020	70.1%	29.9%
2021	75.6%	24.4%
2022	62.7%	37.3%

المصدر: التقرير السنوي لمعهد Angel Resource institue at Willamette university

.HYPER Link "http://WWW.angelresourceinstitutue. ora

خلاصة الفصل:

يشكل ملائكة الأعمال عنصرًا حيويًا في بيئة ريادة الأعمال بالولايات المتحدة الأمريكية. من خلال توفير التمويل الأولي والإرشاد، يساعدون المؤسسات الناشئة على تجاوز التحديات الأولية والنمو بشكل مستدام. يساهمون بدور فعال في دعم الابتكار والتكنولوجيا، مما يعزز الاقتصاد المحلي والوطني. بفضل رؤيتهم واستعدادهم لتحمل المخاطر، يساهمون في تحويل الأفكار المبتكرة إلى مشاريع ناجحة وذات تأثير.

في هذه الدراسة لملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية، تم تحليل البيانات المتعلقة بالاستثمارات الملائكية على مدار عامين. أظهرت النتائج انخفاضًا كبيرًا في حجم الاستثمار وعدد الصفقات بين عامي 2021 و2022، ورغم هذه التحديات الاقتصادية، برزت تكنولوجيا المعلومات كأبرز قطاع مستحوذ على الصفقات في عام 2022، متفوقة على القطاعات الأخرى مثل المنتجات والخدمات الاستهلاكية والرعاية الصحية، هذه الدراسة تؤكد على دور ملائكة الأعمال الحيوي في دعم الابتكار والنمو الاقتصادي حتى في الأوقات الاقتصادية الصعبة.

A decorative border consisting of two horizontal lines with small circles at the ends, and two floral motifs. Each motif features a central flower with eight petals, a stem with several leaves, and a small circle at the end of the stem. The border is positioned around the central text.

الخاتمة

في ختام هذه الدراسة حول دور ملائكة الأعمال في دعم وإنشاء المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية، يمكننا استخلاص العديد من النتائج المهمة التي تسلط الضوء على أهمية هذا النوع من الاستثمار في تعزيز ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي. لقد قمنا بتحليل ثلاثة فصول متكاملة تتناول المؤسسات الناشئة وملائكة الأعمال، وانتهينا بدراسة حالة مفصلة للولايات المتحدة الأمريكية.

أولاً- نتائج الدراسة:

- المؤسسات الناشئة start- up هي عبارة عن مشروع صغير حديث النشأة يهدف إلى ابتكار وتطوير منتج جديد أو خدمة في أي قطاع ويتسم هذا النوع من المؤسسات بدرجة عالية من المخاطر
- تتميز المؤسسات الناشئة بجملة من الخصائص تميزها عن غيرها من المشاريع الصغيرة الأخرى، حيث تتميز ببحثها عن نموذج خاص بها مقارنة بالمؤسسات التي تطبق نموذج أعمال محدد
- التمويل هو الطريقة اللازمة التي تقدم بها الأموال للمؤسسة المستثمرة من أجل إنجاز المشروع وفقاً للمقاييس والشروط المتفق عليها
- تتعدد وتختلف أسباب تعثر المؤسسات الناشئة وأبرزها نقص الخبرة والإلمام بالمشروع وضعف التمويل وتوفير السيولة
- ملائكة الأعمال هم مستثمرون أفراد أو مجموعات صغيرة يستثمرون رأسمالهم الخاص في شركات ناشئة أو مشاريع جديدة مع الهدف من تحقيق العائد المالي والمساهمة في نجاحها.
- يمتلكون رأس مالهم الخاص. يقدمون التمويل للشركات الناشئة.
- يقدمون الدعم والمشورة للشركات التي يستثمرون فيها
- عدم الحاجة للضمانات المالية المعتادة.
- توفير فرص التوجيه والدعم للشركات الناشئة.
- يتدخلون عادة في المراحل الأولى من دورة حياة المؤسسات الناشئة، مما يوفر لها الدعم اللازم للانطلاق.

_ شهدت الولايات المتحدة انخفاضًا في حجم الاستثمارات الملائكية وعدد الصفقات في العامين 2021 و 2022، حيث بلغ حجم الاستثمار 2.3 مليار دولار سنة 2022 منخفضا عن سنة 2021 ب 2 مليار دولار، فيما انخفض عدد الصفقات سنة 2022 إلى 1424 صفقة بينما كان 2016 سنة 2021،

_ تكنولوجيا المعلومات ظلت القطاع الأكثر استحوادًا على الصفقات، مما يعكس أهمية هذا القطاع في الاقتصاد الأمريكي.

_ لا تزال كاليفورنيا تحتفظ بمكانتها القوية في استثمارات التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي، مما يعزز من استدامة هذا القطاع في المنطقة.

ثانيا: اقتراحات الدراسة

- مرافقة هذه المؤسسات والوقوف إلى جانبها نظرا لقلة خبرة أصحابها في المجال
- وضع إطار تنظيمي يحدد القانون الأساسي للمؤسسات الناشئة وتحفيز رجال الأعمال والمستثمرين لتمويل المؤسسات المبتكرة ذات الإمكانية العالية
- يجب ألا يقتصر الاهتمام الرئيسي بالنسبة للشركات الناشئة على حقيقة البحث عن كيفية الحصول على مصادر التمويل بل بكيفية استخدامها بفعالية بمجرد إتاحتها حيث أن المؤسسات الناشئة تفتقر إلى الخبرة في التعاملات التجارية التي يجب عليها استشارة أصحاب المعرفة
- إنشاء شبكات ملائكة الأعمال على المستوى المحلي لتسهيل التواصل بين المستثمرين ورواد الأعمال.
- الانضمام إلى الشبكات الدولية تشجيع المستثمرين الجزائريين على الانضمام إلى شبكات ملائكة الأعمال الدولية للاستفادة من الخبرات العالمية.
- تبسيط الإجراءات البيروقراطية لتأسيس المؤسسات الناشئة والحصول على التمويل.
- تطوير برامج تعليمية في الجامعات والمعاهد لتعليم الطلاب عن ريادة الأعمال وأهمية الاستثمار الملائكي.
- تنظيم ورشات عمل وتدريبات لرواد الأعمال والمستثمرين لتعزيز مهاراتهم ومعرفتهم في هذا المجال.

ثالثا: آفاق الدراسة

من خلال هذه الدراسة يمكن أن نقترح العناوين التالية كمذكرات ماستر:

دور تمويل الحشد في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: استكشاف مدى فعالية تمويل الحشد كبديل أو مكمل لتمويل المستثمرين الملائكة، دراسة التحديات والفرص التي يواجهها تمويل الحشد في السياق الجزائري.

استراتيجيات النجاح للشركات الناشئة المدعومة من المستثمرين الملائكة: بحث الاستراتيجيات التي تتبعها المؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح والنمو بدعم من المستثمرين الملائكة، تحليل العوامل التي تساهم في نجاح هذه المؤسسات على المدى الطويل.

Âlâ. (بدون سنة نشر). المستثمرون الملائكة: معماريون الطريق الذي يبدأ من فكرة برّاقة الى مبادرة ناجحة. تم الاسترداد من

<https://www.turkiyefinansala.com/ar-ae/ala-life-blog/Pages/angel-investors-paving-blog.aspx#:~:text=%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1%D9%88%D9%86%20%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%A6%D9%83%D8%A9%3A%20%D9%85%D8%B9%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D>

Barraza, C. (2017). أنواع الشركات الناشئة. Retrieved from

<https://barrazacarlos.com/ar/%D8%A3%D9%86%D9%88%D8%A7%D8%B9-%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9/>

karim Gomaa. (2023). اهم اسباب نجاح الشركات الناشئة. تم الاسترداد من

<https://www.linkedin.com/pulse/%D8%A7%D9%87%D9%85-%D8%A7%D8%B3%D8%A8%D8%A7%D8%A8-%D9%86%D8%AC%D8%A7%D8%AD-%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9-karim-gomaa-0vowf/>

Skala, A. (Without year of publication). Digital Startup In Transition Economies. 15. Poland: Faculty Of Management Warsaw University Of Technology.

أشواق ميرة. (2022-2023). دور ملائكة الأعمال في دعم وانشاء المؤسسات الناشئة دراسة حالة أوروبا 2016-2013. منكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة المسيلة ، 10. كلية العلوم الاقتصادية جامعة محمد بوضياف ،.

جلال يحيى محمود. (2024). الاستثمار في الابتكار. تأليف محمود قنديل. مصر: دار نهضة مصر للنشر.

سمية لقرط. (2023). تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر - رؤية تقييمية. 493. مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية.

صونية شتوان. (2022). أهمية الاستثمارات ملائكة الأعمال في تمويل مؤسسات الناشئة مع الاشارة لحالة الجزائر . مجل الاصيل للبحوث الاقتصادية ، صفحة 115.

عبد السلام سعد ، و محمد علي . (2019). معوقات تبني مفهوم المستثمر كمصدر تمويل المشروعات الريادية من وجهة نظر الأكاديميين والمختصين. 10-11.

عثمان ولد الصافي ، و مصطفى العرابي. (2020). التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها. 472. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 07 ، العدد 03 .

عصام عمر الجمل. (2019). معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها. 166. ليبيا: مؤتمر دور ريادة الأعمال في تطوير المشروعات الصغرى والتوسعة في الاقتصاد البيئي.

عيسى حجاب . (2019). دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية دراسة حالة أوروبا خلال الفترة 2013-2016.، صفحة 26.

عيسى حجاب. (2016). دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية الناشئة دراسة حالة الولايات المتحدة الأمريكية. البحوث الاقتصادية المتقدمة ، صفحة 04.

فاستركابيتال حاضنة أعمال. (جانفي، 2024). أفكار رائعة للحصول على تمويل من المستثمرين الملائكة أصحاب رؤوس الأموال الأخرى. تم الاسترداد من

<https://fastercapital.com/arabpreneur/%D8%A3%D9%81%D9%83%D8%A7%D8%B1-%D8%B1%D8%A7%D8%A6%D8%B9%D8%A9-%D9%84%D9%84%D8%AD%D8%B5%D9%88%D9%84-%D8%B9%D9%84%D9%89-%>

كمال بايزيد. (2022). أهمية ومعوقات المؤسسات الناشئة. 62. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية.

م مولود قندوش وآخرون. (دون سنة نشر). عوامل ومحددات نمو المؤسسات الناشئة. الكتاب الجماعي حول المؤسسات الناشئة ودورها في الانعاش الاقتصادي في الجزائر ، جامعة أكلي محند اولحاج .،

محمد الأخضر القريشي . (2020). ملائكة الأعمال كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر . *المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية* ، صفحة 27.

محمد الأمين النوي، و محمد دهان. (2020). نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها : دراسة منهجية مفصلة. 03، 03. العاصمة: مجلة الاصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي.

مصطفى بورناب ، و علي صولي . (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة. 134. مجلة دفاتر اقتصادية ، المجلد 11 ، العدد 02 .،

منى بسويح ، ياسين ميموني، و سفيان بوقطاية . (2020). *واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر*. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية.

هشام بروال، و جهاد خلوط. (2017). التعليم المقاولاتي وحثمية الابتكار في المؤسسات الناشئة. 20. الجزائر: مجلة معهد العلوم الاقتصادية.

وفاء خليفة. (2016). صناعة رأس مال المخاطرة - النموذج المثالي. 430. مجلة دراسات في الاقتصاد والتجارة المالية.

يوسف حسين، و اسماعيل صديقي. (2021). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. 71-74. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طاهري محمد بشار .،

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education and Scientific Research
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
University Mohamed BOUDIAF of M'sila

Faculty of Economics, Commercial and
Management Sciences
Department of Economics



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

(ملحق القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020، المتعلق بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها)

أنا الممضي أسفله،

السيد: حميد بن كلف الصفة: طالب.

الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 207687778 والصادرة بتاريخ: 2022.03.28

المسجل (ة) بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم الاقتصادية.

والمكلف (ة) بإنجاز أعمال بحث مذكرة ماستر؛ عنوانها:

دراسة الأعمال في عصر التمويل المؤسسي

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية، ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2024/06/06

الإمضاء

Hani Da

Faculty of Economics,
Commercial and
Management Sciences

السنة الجامعية 2024/2023



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education and Scientific Research
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
University Mohamed BOUDIAF of M'sila

Faculty of Economics, Commercial and
Management Sciences
Department of Economics



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

(ملحق القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020، المتعلق بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها)

أنا الممضي أسفله،

السيد: هــمـمـوـر مـر جـوـلـة الصفة: طالب.

الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 20233610 والصادرة بتاريخ: 2018.02.06

المسجل (ة) بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم الاقتصادية.

والمكلف (ة) بإنجاز أعمال بحث مذكورة ماستر؛ عنوانها:

دور شبكة الأعمال في دعم كوكيل المؤسسات

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية، ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2024/06/06

الإمضاء

Faculty of Economics,
Commercial and
Management Sciences

السنة الجامعية 2024/2023



