

محور حول الهندسة المالية للمؤسسات الريادية

ظهرت الهندسة المالية (Financial Engineering) في منتصف الثمانينات بهدف عون وخدمة مؤسسة الأعمال في مواجهة المخاطر و التخلص من القيود التشريعية والضغط التي يفرضها السوق و بيئة المنشآت. ففي لندن عندما فتحت البنوك هناك إدارات لمساعدة منشآت الأعمال في مواجهة المخاطر التي يسببها لها عملائها وإيجاد حلول لتلك المشكلات و عدد من المحاولات لتطوير منتجات أسواق المال (Financial Market Products) كانت تلك بداية ظهور الهندسة المالية.

1- تعرف الهندسة المالية بأنها :

يمكن تعريف الهندسة المالية بأنها العمل على إيجاد حلول للمشاكل المالية باستخدام علوم أخرى مثل علم الإحصاء و علم الكمبيوتر والرياضيات وأيضاً علم الاقتصاد، وتستخدم عادةً من قبل البنوك بمختلف أنواعها وشركات التأمين وأسواق البورصات وغيرها من المؤسسات والشركات.

• كذلك هي ” التصميم والتطوير لأدوات وآليات مبتكرة وصياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل“

وبالتالي فالهندسة المالية تتضمن ثلاثة انواع من الأنشطة :

- 1- ابتكار أدوات مالية جديدة مثل بطاقات الائتمان.
 - 2- ابتكار آليات تمويلية جديدة من شأنها تخفيض التكاليف كعمليات التبادل التجاري من خلال الشبكة العالمية والتجارة الالكترونية.
 - 3- ابتكار حلول جديدة للإدارة التمويلية مثل إدارة السيولة أو إدارة الائتمان .
- و عرف (Chane) ”صاحب موسوعة المشتقات“ الهندسة المالية بأنها: ”عملية خلق منتجات مالية جديدة ومبتكرة بحيث أدى إلى تحسين فرص إدارة المخاطر“

والهندسة المالية بهذا المفهوم تدفع ” المؤسسات المالية (كالبنوك ، شركات التأمين ، وصناديق الاستثمار ، وشركات إدارة مخاطر الائتمان، وشركات إدارة محافظ الأوراق المالية وغيرها) إلى رسم سياسات مالية قوية ، وابتكار منتجات وأدوات مالية جديدة ، واستراتيجيات مالية مرنة تتفاعل وتستفيد من المتغيرات المستمرة في الأسواق المالية العالمية والإقليمية والمحلية من حيث أسعار الفائدة على السندات ، أسعار الصرف ، ربحية الأسهم ، حركة اتجاهات الأسعار ومعدل الدوران في سوقي الأسهم والسندات. ويقتضي ذلك أن تقوم المنشأة المالية بإنشاء أقسام للبحوث والتطوير في مجال المنتجات والأدوات المالية“ .

من المفاهيم السابقة يتضح بأن مصطلح الهندسة المالية (Financial Engineering) يستخدم في مناسبات متعددة لمعاني متباينة. وقد صار لصيقاً بعبود المشتقات المالية بدرجة كبيرة .

2- أهمية الهندسة المالية :

- تعتبر وسيلة من وسائل التطور المالي، والتي تسعى إلى إيجاد منتجات، وخدمات جديدة تساهم في زيادة كفاءة المنشأة على الاستمرار في عملها

- تساعد على تجنب التقليد بين المنشآت التي تعمل في مجال واحد، عن طريق الاعتماد على استخدام مجموعة من الأفكار الإبداعية والتي تساهم في تميز المنشأة، وتوفر لها الأرباح المالية المطلوبة
 - تُعدُّ وسيلةً من وسائل قياس مدى قدرة المنشأة على المنافسة مع المنشآت الأخرى .
 - تحرصُ على اختيار الاستراتيجيات المالية التي تضمنُ السيطرة على المخاطرة .
- 3- أهداف الهندسة المالية :**
- 4- المساهمة في إنعاش الحالة الاقتصادية العامة للحكومات، والمؤسسات
 - 5- تحقيق الكفاية المالية التي تدعم الفرص الاستثمارية .
 - 6- الحصول على عوائد مالية مرتفعة من عمليات بيع الخدمات، والسلع .
 - 7- توفير الحماية المالية للمنشآت، في حال وقوع أزمة مالية في القطاع الاقتصادي الذي توجد فيه .
 - 8- المساعدة في تنمية رأس مال المنشأة في السوق المالي.

4- مزايا تطبيق استراتيجية الهندسة المالية :

تطبيق استراتيجيات الهندسة المالية لها مزايا عديدة منها :

- إدارة المخاطر الناجمة عن بعض التغيرات: يُعد تقليل المخاطر التي قد تنشأ نتيجة لحدوث تقلبات في أسعار المنتجات، والسلع التي يتم بيعها، وتقلبات أسعار العملة، نتيجة واضحة لتطبيق استراتيجيات الهندسة المالية، ناتج عما تقوم به من دور في التخطيط لهذه المخاطر يتمثل بدراستها قبل وقوعها، فيتيح تطبيق الحلول المدروسة لهذه المشاكل ينجم عنه تحسن في النشاط التجاري للمنشأة.
 - توفير تكاليف الشركة الطارئة من خلال إدارة العقود والاتفاقيات: إنَّ تطبيق الهندسة المالية في منشأة ما سيؤدي إلى توفير التكاليف الطارئة المرتبطة بالأحكام التعاقدية الخاصة بالشركة، كما يمكن تطبيق نفس المبدأ بخصوص القروض، والاتفاقيات المالية الأخرى، مما يقلل من قيمة التكاليف، ويزيد من فرصة الاستفادة من المنح التجارية، وإدارة المخاطر.
 - المحافظة على بقاء المدراء التنفيذيين والموظفين الأساسيين وجذبهم: سيؤدي تطبيق استراتيجيات الهندسة المالية في منشأة ما إلى زيادة فرصة جذب الموظفين الرئيسيين، والمدراء التنفيذيين، أو المحافظة عليهم من خلال تطبيق نظام التعويض العادل؛ وذلك بإنشاء الأسهم المقيدة، أو دراسة الخيارات التي لا تؤثر على ميزانية المنشأة إلى حد كبير .
- 5- كيفية التعامل مع عدم اليقين والمخاطر والتنظيم في الأسواق المالية**

أحد أهم جوانب الهندسة المالية هو التعامل مع عدم اليقين والمخاطر والتنظيم المتأصل الذي يميز الأسواق المالية ، وتتطلب هذه التحديات من المهندسين الماليين تطبيق نماذج رياضية متطورة

وأساليب حسابية وأدوات تحليلية لتصميم وتقييم وتنفيذ المنتجات والاستراتيجيات المالية التي يمكنها تحسين المفاضلة بين المخاطر والعائد، مع الامتثال للمعايير القانونية والأخلاقية .

ان اهم التحديات الرئيسية التي يواجهها المهندسون الماليون في هذا الصدد هي:

-عدم اليقين : تخضع الأسواق المالية لمصادر مختلفة من عدم اليقين، مثل تقلبات السوق، وتقلبات أسعار الفائدة، وتحركات أسعار الصرف، والتضخم، ومخاطر الائتمان، ومخاطر السيولة، والمخاطر التشغيلية، و يمكن أن تؤثر حالات عدم اليقين هذه على قيمة وأداء الأدوات المالية والمحافظ، وتخلق خسائر أو فرصًا محتملة للمستثمرين والتجار. يحتاج المهندسون الماليون إلى تحديد وقياس عدم اليقين في النتائج المالية، واستخدام الأساليب الاحتمالية والإحصائية لنمذجة سلوك المتغيرات والسيناريوهات المالية والتنبؤ بها. على سبيل المثال، يمكن للمهندسين الماليين استخدام محاكاة مونت كارلو، أو تحليل السيناريوهات، أو المعادلات التفاضلية العشوائية لتوليد المسارات المستقبلية المحتملة لأسعار الأسهم، أو أسعار الفائدة، أو أسعار الصرف، وتقدير احتمالية وحجم المكاسب أو الخسائر في ظل ظروف السوق المختلفة.

-المخاطر : المخاطر هي احتمالية التعرض لخسارة أو نتيجة سلبية نتيجة لقرار أو نشاط مالي، حيث يمكن أن تنشأ المخاطر من عوامل مختلفة، مثل تحركات السوق، أو الأحداث الائتمانية، أو الفشل التشغيلي، أو الأخطاء البشرية، ويحتاج المهندسون الماليون في هذه الحالة إلى تحديد وتقييم وإدارة التعرض للمخاطر للأدوات المالية والمحافظ، واستخدام تقنيات إدارة المخاطر للتخفيف من المخاطر أو التحوط منها، أو تحويلها إلى أطراف أخرى. على سبيل المثال، يمكن للمهندسين الماليين استخدام القيمة المعرضة للخطر (VaR) ، أو العجز المتوقع (ES) ، أو اختبار الإجهاد لقياس الحد الأقصى للخسارة المحتملة أو أسوأ سيناريو للمركز المالي أو المحفظة خلال أفق زمني معين والثقة المستوى، واستخدام المشتقات أو التأمين أو التنويع لتقليل أو القضاء على التعرض للمخاطر.

-التنظيم: التنظيم هو مجموعة القواعد والمعايير التي تحكم عمل وسلوك الأسواق المالية والمشاركين المعنيين، ويهدف التنظيم إلى حماية مصالح وحقوق المستثمرين والمستهلكين والجمهور، وضمان استقرار النظام المالي وكفاءته وسلامته، ويحتاج المهندسون الماليون إلى فهم اللوائح التي تنطبق على منتجاتهم واستراتيجياتهم المالية والامتثال لها، واستخدام تقنيات الامتثال التنظيمي لمراقبة أنشطتهم وأدائها والإبلاغ عنها إلى السلطات المختصة. على سبيل المثال، يحتاج المهندسون الماليون إلى اتباع اتفاقيات بازل، أو قانون دود-فرانك، أو

MiFID II عند تصميم وتنفيذ متطلبات كفاية رأس المال أو إدارة المخاطر أو الشفافية للبنوك أو المؤسسات المالية أو المشاركين في السوق.

محور حول الهندسة المالية الإسلامية

1- مفهوم الهندسة المالية الإسلامية :

هي مجموعة الأنشطة التي تتضمن عمليات التصميم والتطوير والتنفيذ لكل من الأدوات والعمليات المالية المبتكرة، إضافة إلى صياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل ، وكل ذلك في إطار توجيهات الشرع الإسلامي.

2- أهمية الهندسة المالية في البنوك الإسلامية

الهندسة المالية تعتبر منهجاً لنظم التمويل المعاصرة يهدف إلى تحقيق الكفاءة في المنتجات المالية المعاصرة وتطويرها في ظل الاحتياجات المالية والتي تتصف بأنها متجددة ومتنوعة.

وتكمن أهمية الهندسة المالية - خصوصًا في عالمنا المعاصر - بأنها تقوم بالموازنة بين عدة أهداف ومن ثم تصميم أدوات مبتكرة تستوعب كل هذه الأهداف معًا، وهذه المهمة ليست باليسيرة حيث تحتاج إلى تضافر جهود على شكل تنظيمي بين الأجهزة الشرعية والاقتصاديين والمصرفيين والمحاسبين للخروج بمبتكرات فعالة. ويزيد في أهمية الهندسة المالية بالنسبة للبنوك الإسلامية أنها تتعامل ضمن الضوابط والقيود الشرعية التي تنظم آلية أعمالها التمويلية والاستثمارية، ولهذا يتوجب على المهندس المالي في البنوك الإسلامية مراعاة هذه الضوابط وعدم اللجوء إلى الحيل، لأن الأحكام والضوابط الشرعية جاءت لتحقيق مصلحة الفرد والمجتمع معًا.

3- مبادئ الهندسة المالية في الاقتصاد الإسلامي

3-1- مبادئ الهندسة المالية المتعلقة بالأهداف.

ترسم المبادئ المحاسبية الإطار العام الذي يحكم الطرق والإجراءات في إثبات العمليات المالية، في إعداد القوائم والبيانات المالية وقد اهتم الباحثون في الاقتصاد الإسلامي بالهندسة المالية وذلك من خلال استحداث أدوات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ونعرض فيما يلي أهم مبادئها المتعلقة بالأهداف والتي يمكن تقسيمها إلى قسمين:

القسم الأول: مبادئ خاصة ويمكن حصر بعضها فيما يلي:

-ابتكار الصيغ الاستثمارية؛ والتي تساعد على كسب السمعة الجيدة في السوق، وجذب العملاء، ولا تخالف أحكام الشريعة الإسلامية.

-تطوير وسائل تسويق المنتجات الحالية لدى المصرف.

- تطوير مهارات الموظفين، بما يلبي احتياجات سوق العمل.

- تخفيف الأعباء وتقدير التكاليف الحقيقية.

- تحقيق الربحية التجارية؛ باختيار الاستثمارات ذات المردود المالي الجيد.

القسم الثاني: مبادئ عامة ويمكن حصر بعضها فيما يلي:

-المساهمة الحقيقية في التنمية بجميع جوانبها الاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية.

وهذا مبدأ مهم من مبادئ الاقتصاد الإسلامي، حيث إنه لا يوجد تناقض بين الأهداف الكلية للمجتمع في التنمية الاقتصادية، وآلية تعامل الأفراد في السوق الإسلامية.

- إرساء وتدعيم مبدأ التكافل الاجتماعي، الذي بدأ يضعف تأثرًا بالمدينة.

- القضاء على "التضخم": فالإسلام يحرم الربا بجميع صورته، فبتركه يقضى على مشكلة التضخم، وترجع العملات كما كانت أثماناً، وقيماً حرة؛ لها وزنها المستقل عن أي مؤثر خارجي.

-الحفاظ على المال وتنميته: من خلال تجميع مدخرات الأفراد، ودفعها إلى مجالات الاستثمار، لتحقيق المكاسب والأرباح.

-تقديم الخدمات المصرفية المتعددة، والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، بحيث تُسهل على المتعاملين مصالحهم وأمورهم، ومن أمثلتها: التمويلات الداخلية والخارجية، خطابات الضمان، الحوالات، الاعتمادات المستندية، إيجاد حلول لسداد أقساط العملاء المتعثرة والمستحقة، التورق الشخصي، ونحو ذلك مما لا بد منه في حياة الأفراد.

2-3 - مبادئ الهندسة المالية المتعلقة بالمنهجية.

ترتكز الهندسة المالية في المصارف الإسلامية على عدة مبادئ وهي :

أولاً: اجتناب المحرمات :

إن أهم السمات والخصائص التي تميز المصرف الإسلامي عن غيره هي تطبيق النصوص الشرعية في جميع التعاملات المالية للمصرف.

والنواهي الشرعية في باب المعاملات كثيرة، هذه بعضها:

-الربا، دليل تحريمه قوله عز وجل: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾.

-الغرر، ودليل تحريمه، أن النبي صلى الله عليه وسلم: نهى عن بيع الغرر.

- الغش، ودليل تحريمه، أن الرسول صلى الله عليه وسلم: قال: من غش فليس مني.

- الاحتكار، ودليل تحريمه قول النبي صلى الله عليه وسلم: لا يحتكر إلا خاطئ.

-بيع المحرمات بأنواعها، وعلى اختلاف مسمياتها؛ لأنه إعانة على الإثم والعدوان، قال الله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾.

ثانياً: ربط الغنم بالغرر

أي أن المغنم والربح لا بد أن يكون مرتببًا بضمان الخسارة وضمان أصل السلعة على صاحبها، والدليل قول النبي صلى الله عليه وسلم: لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم تضمن، ولا بيع ما ليس عندك.

ثالثاً: إلغاء الاستثمار بالقروض والديون:

القرض في أصله جائز، وهو ما يسمى بالقرض الحسن، قال تعالى: ﴿مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً﴾.

أما اتخاذ القروض مصدرًا للربح والزيادة في المال المسترد، فهذا هو الربا الذي نهى الله تعالى عنه، وهو ربا النسئئة، وتحريمه معلوم من الدين بالضرورة، ويطلق عليه ربا الديون، وهو غالب ربا الجاهلية.

وأدلة تحريمه كثيرة منها قوله سبحانه: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ * فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ سورة البقرة: 278-279.

وقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾، قوله عز وجل: ﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رِبَا لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَ عِنْدَ اللَّهِ﴾. وما روى أبو سعيد الخدري رضي الله عنه، في سياق حديث عن ابن عباس رضي الله عنهما، قال: حدثني أسامة بن زيد رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: الربا في النسئئة.

رابعاً: أداء الحقوق المالية:

والتي تتمثل في الزكاة كفريضة شرعية على المال النامي، وقد قرنها الله في كتابه الكريم بالصلاة في آيات كثيرة. قال الله تعالى: ﴿وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَارْكَعُوا مَعَ الرَّاٰكِعِينَ﴾. وأدلة وجوبها من نصوص الكتاب والسنة متضافرة.

وكذلك سائر الحقوق المالية، كالنفقات والصدقات، قال تعالى: ﴿وَالَّذِينَ فِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ مَعْلُومٌ (24) لِلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ﴾.

خامساً: أساليب تطوير المنتجات في المصارف الإسلامية.

إن مستقبل الاقتصاد الإسلامي يزداد نموًا وتفوقًا، لكن مدى نموه مرتبب بقدرته على تطوير منتجات جديدة، وأساليب أفضل لتقييم وإدارة المخاطر تجمع بين الخدمات المميزة من الدرجة

الأولى، والتسهيلات المتوافقة مع الشريعة؛ خصوصًا إن هناك فرصًا عدة واعدة تدعو إلى إنتاج بدائل تنقيد بأحكام الشريعة وتدر إيرادات أفضل من العروض القائمة .

ويمكن تقسيم المنهج الذي تسير عليه المصارف الإسلامية في تطوير منتجاتها إلى منهجين:

المنهج الأول: أسلوب الهندسة المالية العكسية .

وهو باختصار إتباع منهجية المنتجات التقليدية الموجودة فعليًا في الأسواق المالية العالمية، حيث يتم اختيار أفضل وأمن المنتجات وأقربها تطبيقًا للشريعة الإسلامية، ثم يتم إعادة هيكلتها وتكييفها وفق مبادئ الشريعة الإسلامية. وهذا هو حال المؤسسات المالية الإسلامية التي تخلت عن مهمة البحث والابتكار والإبداع واكتفت باقتباس أفكار الغير وإعادة هيكلتها.

ولهذا المنهج مزايا جيدة أبرزها سهولة وسرعة تطوير المنتجات وبأقل تكلفة، واستخدام منتجات موجودة فعليًا في الأسواق فلا تحتاج للتجربة أو التسويق، وفي المقابل لها سلبيات كثيرة جدًا أبرزها تفرغ الاقتصاد الإسلامي من محتواه وإيجاد اقتصاد مطابق للاقتصاد التقليدي، وهذا

تعطيل للتفكير والتطوير والابتكار، والاعتماد على ما يفكر به الآخرون ثم اقتباس الفكرة وإعادة هيكلتها إسلاميًا.

المنهج الثاني: أسلوب الهندسة المالية الإبداعية.

وهو يعني البحث والدراسة والابتكار والتنفيذ والمتابعة سواء لإيجاد منتجات جديدة، وأدوات مالية جديدة، وآليات وصيغ مالية وتمويلية جديدة، أو إعادة تطوير ما هو مطبق في السوق لكي يتناسب والتغيرات الدائمة في عالم الأسواق المالية الإسلامية.

وتتمثل أساليب تطوير المنتجات في المصارف الإسلامية في ما يلي:

-وضع بدائل إسلامية للعقود التقليدية مبنية على العقود المسماة، مثل: عقد السلم، وبيع العربون، والخيارات، أو استحداث عقود جديدة متوافقة مع النصوص الشرعية لتحقيق غرض التحوط وإدارة المخاطر.

-تفعيل دور الرقابة الشرعية في عملية تطوير المنتجات والمتابعة المستمرة لعمليات التنفيذ.

-العمل على تجميع الجهود وتضافرها لوضع معايير شرعية موحدة للصناعة المالية الإسلامية وهذا من شأنه أن يقدم رؤية واضحة للضوابط الشرعية للمنتجات المالية الإسلامية ويعزز ثقة الجمهور والمساهمين بها.

-تشجيع البحث العلمي، وتخصيص عوائد مالية من أرباح المنتجات المالية؛ لأغراض الدراسات، والبحوث العلمية التي تهدف لتطوير المنتجات.

- العمل على إنشاء سوق مالية إسلامية تضمن تسويق مؤسسات الصناعة المالية الإسلامية منتجاتها من خلالها، وتأمين السيولة اللازمة لها حيث أن هذه المؤسسات تواجه تحديات كبيرة، وعوائق عديدة في تسويق منتجاتها، وإيجاد التمويل المناسب لها من خلال الأسواق التقليدية.

- تأسيس وتفعيل دور مؤسسات البنية التحتية في الصناعة المالية الإسلامية، مثل: مجلس الخدمات المالية الإسلامية، والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، وغيرها من المؤسسات التي تساعد في مجال التطوير والابتكار.

- الوصول في تكلفة الإنتاج إلى أدنى مستوياتها؛ لتحقيق ميزة تنافسية على مثيلاتها التقليدية.

-تدريب وتأهيل العاملين في تشغيل هذه المنتجات، حيث تلعب خبرة هؤلاء الموظفين دورًا مهمًا في تقليل المخاطر، ويؤدي فهمهم الدقيق لطبيعة المنتج إلى الاحتراس من الوقوع في المخالفات الشرعية وفهم أكبر لمتطلبات التطوير.

محور حول ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية

إن ريادة الأعمال سميت أيضا بالاعتماد، وكذا بهندسة المشاريع، حيث هي عبارة عن عملية تحديد مشروع تجاري معين يهدف لحل تحدي أو مشكلة ما أو ابتكار جديد، للبدء به والتركيز عليه حيث يوفر لها الموارد اللازمة وتنظيمها وتحمل المخاطر في سبيل تحقيق ربح مالي، وتعرف أيضا على أنها عملية إنشاء منظمة أو مجموعة منظمات جديدة أو تطوير منظمات قائمة، وهي تعنى بالتحديد إنشاء عمل أو عدة أعمال جديدة أو الاستجابة لفرص جديدة عامة. وفي الاقتصاد تعرف ريادة الأعمال بأنها أسلوب يوفر اطارا لكيفية تحويل الفكرة العظيمة إلى عمل تجاري عظيم، مرورًا بكافة مراحل التأسيس والنمو والتمويل بطريقة فعالة وغير تقليدية، مع الحرص على الاستمرارية؛ بغية الحصول على ربح وتحقيق الاستقلال المالي، من خلال تنمية شركة ناشئة تخلق الانطباع الإيجابي لدى العملاء والموردين والمستثمرين.

ريادة الأعمال ليست شيئاً قديماً سهلاً بل هي افكار جديدة ، حيث أن معظم الشركات الجديدة تختلف أنشطتها باختلاف نوع النشاط الذي تتبعه هذه المنظمة الناشئة. وتتراوح ريادة الأعمال بين شركات فردية (غالبا ما يعمل فيها الرائد بمفرده بدوام جزئي) وتعهدات بتوفير فرص عمل جديدة.

وتسعى العديد من مشاريع الأعمال الجديدة (المشاريع الرائدة) للحصول على التمويل إما لرأس المال المخاطر أو لـ المستثمرين المشاركين وذلك إما لزيادة رأس المال أو لبدء المشروع الجديد.

المستثمرون المشاركون يبحثون عامة عن عائد يتراوح بين 20-30% بالإضافة إلى مزيد من المشاركة في العمل. ويوجد الآن العديد من المنظمات التي تدعم رواد الأعمال والتي تشمل بعض الهيئات الحكومية المعنية؛ حاضنة الأعمال، وبعض الهيئات العلمية وبعض المنظمات غير الهادفة للربح .

1- تاريخ ريادة الأعمال

يرجع مفهوم ريادة الأعمال للاقتصادي جوزيف شومبيتر وبعض الاقتصاديين النمساويين مثل Von Hayek وLudwig von Mises. عرف شومبيتر رائد الأعمال بأنه " هو ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار أو مشروع (شركة ناشئة) ناجح، وبالتالي فوجود قوى رواد الأعمال في الأسواق والصناعات المختلفة ينشئ منتجات ونماذج عمل جديدة. فهم يساعدون المسؤولين وبشدة في التطور الصناعي والنمو الاقتصادي على المدى الطويل. وبرغم من إسهامات شومبيتر في بدايات القرن العشرين، فإن نظرية الاقتصاد الجزئي التقليدية في منظومة الاقتصاد قد وضعت حيزا صغيرا لرواد الأعمال في إطارها النظري.

أما (فرانك نايت) 1967 و(بيتر دراكر) 1970 فيعتبران ريادة الأعمال تتمحور بالأساس حول المخاطرة، و سلوك رائد الأعمال هو ما يعكس نوع القدرة التي لديه أو لديها لوضع مهنته وموقفه المالي في الواقع والمخاطرة عن طريق تطبيق فكرته ووضعها محل التنفيذ وذلك عن طريق اعطائها المزيد من الوقت والجهد ورأس المال في مخاطرة غير مضمونة.

ولقد صنف Knight أسباب عدم أن مخاطرة غير مضمونة إلى ثلاثة أنواع:

- المخاطرة: يمكن قياسها إحصائياً مثل احتمالية سحب كرة حمراء من زجاجة تحتوي على خمس كرات حمراء وخمس كرات بيضاء.
- الالتباس: والتي يصعب قياسها إحصائياً مثل احتمالية سحب كرة حمراء من زجاجة تحتوي على خمس كرات حمراء وعدد غير معروف من الكرات البيضاء.
- عدم الضمان الفعلي: والتي يستحيل تقديرها أو توقعها إحصائياً (مثل احتمالية سحب كرة حمراء من زجاجة بها عدد غير معروف من الكرات الحمراء وعدد غير معروف من الكرات الملونة الأخرى).

تأثير ريادة الأعمال غالباً لا يمكن توقعه، عملياً عندما تحاول خلق أو ابتكار شيء جديد على هذا العالم فإن سوقه لا يكون معروف. قبل ظهور الأنترنت، لم يكن أحد ليعرف مدى نجاح

سوق الأعمال المرتبة بالأنترنت مثل أمازون وجوجل ويوتيوب وياهو... إلخ أما بعد ظهور الأنترنت فقد بدأ البعض يرى فرص وأسواق لهذه التكنولوجيا. بالرغم من ذلك حتى لو كان هناك سوق فلنفرض مثلاً سوق المشروبات الغازية (الذي أنشأته شركة كوكاكولا) لا يوجد ضمان بعدم انضمام لاعب جديد لسوق صناعة المياه الغازية.

2- رائد الأعمال :

رواد الأعمال لديهم العديد من المميزات التي تجعلهم يعاملوا كقادة تماماً وكما حدث في السابق مع نظرية الرجل العظيم ، فإن نظريات ريادة الأعمال تتعرض للنقد باستمرار. فرواد الأعمال غالباً ما يعارضون المديرين والإداريين الذين يطلبون منهم بأن يكونوا أكثر اتباعاً للطرق المعروفة وأقل مخاطرة. مثل هذه النماذج التي تتمحور حول شخصية رائد الأعمال توضح أنها مشكوك في مدى صلاحيتها حيث تبين الحياة العملية أن أغلب رواد الأعمال يعملون في فرق وليس فقط بشكل فردي. ورغم أن الفجوة لا تزال واسعة بين النظريات التي تحدد طبيعة رائد الأعمال إلا أنه الآن فإن بعض الدراسات الموثقة لريادة الأعمال وجدت بعض السمات التي ترتبط برواد الأعمال:

- ديفيد ماكيلاند (1961) وصف رائد الأعمال بأنه شخص تحركه الحاجة لإنجاز شيء ورغبة شديدة في إضافة شيء للحياة.
- أما Collins و Moore (1970) فقد درسا حوالي 150 رائد أعمال وخلصا إلى النتيجة الآتية أهم صفاتهم الشدة والصلابة، مراعاة مصالحهم ، يدفعهم احتياجهم إلى الاستقلالية والإنجاز، وهم نادراً ما يسعون للحصول على السلطة.

- بينما يرى Bird (1992) يرى رائدي الأعمال كالزئبق، محبون للأفكار الجديدة، مفكرون، مخططون، يحسنون التصرف، و أنهم يفتنسون الفرص، مبدعون، غير عاطفيون.
- بينما يرى Cooper و Woo و Dunkelberg (1988) أن رائدي الأعمال يتفائلون جدا في عملية اتخاذ القرار. ففي دراسة أجريت على 1994 رائد أعمال تبين أن 81% يعتبرون نسب نجاحهم الشخصية أكبر من 70% ومن الملحوظ أن 33% يرون أن احتمالات نجاحهم هي 10 من 10.
- Busenitz و Barney (1997) أوضحا أن رائدي الأعمال يتميزون بالثقة الشديدة في النفس وتعميمهم الزائد للأمور.
- بينما وجد Cole (1959) أنه يوجد أربع أنواع من رائدي الأعمال وهم: المبتكر، المبتكر المجمع، المروج شديد التفائل، مؤسسو المؤسسات، هذه الأنواع لا علاقة لها بالشخصية ولكن لها علاقة بنوع الفرصة التي يواجهها الرائد.

3- عناصر ريادة الأعمال :

يوجد عناصر أساسية وضرورية لريادة الأعمال، وأبرزها ما يأتي:

• الابتكار:

يجب أن يكون رائد الأعمال ناجح ومبتكر بشتى الطرق والوسائل، فيجب أن يلم في متطلبات السوق من سلعة أو خدمة معينة، وهذا ما يجعلهم مختلفين عن بعضهم البعض وتكون مشاريع بعضهم أكثر ربحية، فهو يرى مشاريع أكثر ربحية عن غيرها، ويعد من أهم عناصر الريادة على الإطلاق.

• المخاطرة :

يحتاج رائد الأعمال إلى فهم المخاطر التي يمكن أن تواجه المشاريع ولا يمكن التخلص منها، لذلك يجب أن يكون مستعد للعواقب، فقد يكون المستهلك غير راضي عن السلعة أو الخدمة أو وجود منافسين يقدمون الخدمة بسعر تفضيلي أو بعض سياسات الحكومية، فلا يمكن التخلص من هذه العقبات فيجب أن يكون مستعد لكل الاحتمالات ويعالجها بسرعة.

• صناعة القرار :

يجب على رواد الأعمال التفكير في كل قرار بعناية شديدة لأنهم يتخذون الكثير من القرارات كل يوم ويكونون عموماً عرضة للخطر ويجب أن يتعلموا من أخطائهم السابقة، يجب أن يركز رائد الأعمال على قرارات الجودة بدلاً من القرارات التي يتم اتخاذها في غضون ثوان، يتطلب اتخاذ القرار الجيد الخبرة، والحدس، والذكاء، والوعي ببيئة الأعمال، ومهارات الاستماع الجيدة، وبالتالي القدرة على الرد عند الضرورة.

• التنظيم :

تنظيم هو من بين العوامل الرئيسية لريادة الأعمال الناجحة، بدون تنظيم، سيصبح كل شيء فوضوياً وغير قابل للإدارة مما سيؤدي إلى مزيد من الخسائر، والعملاء غير الراضين،

والضغط النفسي للموظفين بسبب قد يترك العمال الشركة، لذلك من الضروري امتلاك سلم وظيفي عادل داخل الشركة، والذي يحدد من سيقوم بمهمة معينة والطريقة التي سيتم بها تنفيذ هذه المهمة.

• الرؤية :

كل رجل أعمال ناجح لديه هذه الفكرة التي كان حريصا عليها في طفولته ويصر على تحقيقها، رواد الأعمال الجيدين لديهم تلك الحماسة والرؤية في نفوسهم لأنهم لا يستطيعون النمو بدون رؤية وحرص، لسوء الحظ، يمتلك رواد الأعمال الشباب هذه الرؤى العظيمة التي للأسف لا تتحول أبداً إلى فكرة. أحد المفاتيح الرئيسية للنجاح هو تذكر حقيقة أن الكثير من رواد الأعمال يفشلون ولكن الشيء الرئيسي هو مدى صعوبة المحاولة، إذا فشلت إحدى الأفكار في تجربة أخرى، فربما تكون هذه هي الفكرة المناسبة للأخرى، فيجب على رائد المغامرة أن يتخذ قرارات جريئة لأن هذا ما سيجعل رائد الأعمال مختلف وقوي عن الآخرين.

4-دور قيادة الأعمال في التنمية الاقتصادية :

تعد قيادة الأعمال من أهم العناصر التي تساهم في الرفعة الاقتصادية وتحريك وتطوير رؤوس الأموال.

4-1 تأثير قيادة الأعمال على الاقتصاد

قيادة الأعمال هي القوة الدافعة وراء النمو الاقتصادي والتنمية في البلدان في جميع أنحاء العالم، حيث إنها عملية إنشاء وإدارة مشروع تجاري، وتحمل المخاطر المالية على أمل تحقيق الربح، لا يمكن المبالغة في تقدير تأثير قيادة الأعمال على الاقتصاد، لأنها تؤدي إلى خلق فرص العمل، والابتكار، وخلق الثروة، والنمو الاقتصادي الشامل.

سوف نحاول أن نستكشف الطرق المختلفة التي تؤثر بها قيادة الأعمال على الاقتصاد، ونوضح دور الشركات الناشئة في خلق فرص العمل، والعلاقة بين قيادة الأعمال والنمو الاقتصادي، وأهمية الابتكار في قيادة الأعمال وكذا مساهمات الشركات الصغيرة في الاقتصاد، ودور قيادة الأعمال في خلق الثروة، وإمكاناتها كطريق إلى الاستقلال الاقتصادي.

4-1-1 قيادة الأعمال والنمو الاقتصادي

1- العلاقة بين قيادة الأعمال والنمو الاقتصادي

قيادة الأعمال هي المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي، فعندما يأخذ الأفراد زمام المبادرة لبدء أعمال تجارية، فإنهم يقومون بإنشاء منتجات وخدمات وأسواق جديدة. ويؤدي هذا إلى زيادة الإنتاجية والابتكار والمنافسة، وهو ما يؤدي بدوره إلى تحفيز النمو الاقتصادي. مع نمو وتوسع الشركات الجديدة، فإنها تولد المزيد من الإيرادات وتساهم في الناتج المحلي الإجمالي للبلد.

2- دور رواد الأعمال ذوي النمو المرتفع

أصحاب المشاريع ذات النمو المرتفع، لديهم تأثير كبير على النمو الاقتصادي، هم رواد الأعمال المسؤولون عن التوسع السريع لمشاريعهم، وغالباً ما يوظفون عدداً كبيراً من الأشخاص ويدرون إيرادات كبيرة. ومن أمثلة رواد الأعمال ذوي النمو المرتفع إيلون موسك من شركتي تيسلا وسبيس إكس، وجيف بيزوس من أمازون.

3- أهمية النظام البيئي لريادة الأعمال

لتعزيز النمو الاقتصادي من خلال ريادة الأعمال، من الضروري أن يكون لديك نظام بيئي داعم لريادة الأعمال، ويشمل ذلك الوصول إلى رأس المال، والقوى العاملة الماهرة، والسياسات الحكومية الداعمة، وثقافة الابتكار، والبنية التحتية القوية. وعندما تتوفر هذه العناصر، فمن المرجح أن ينجح رواد الأعمال، مما يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي.

4- ريادة الأعمال وتكوين الثروة:

1-4 العلاقة بين ريادة الأعمال وخلق الثروة

ريادة الأعمال هي أداة قوية لخلق الثروة. من خلال البدء في أعمال تجارية ناجحة وتنميتها، يتمتع رواد الأعمال بالقدرة على تجميع ثروات كبيرة. ويمكن إعادة استثمار هذه الثروة بدورها في مشاريع أخرى، مما يخلق دورة من خلق الثروة والنمو الاقتصادي.

أمثلة على خلق الثروة من خلال ريادة الأعمال:

أحد الأمثلة على خلق الثروة في مجال ريادة الأعمال هو قصة بيل جيتس ومايكروسوفت. شارك جيتس في تأسيس شركة مايكروسوفت في عام 1975 وجعلها واحدة من أكثر الشركات قيمة في العالم. من خلال مساعيه في مجال ريادة الأعمال، جمع جيتس ثروة شخصية كبيرة، استخدمها منذ ذلك الحين لتمويل المبادرات الخيرية من خلال مؤسسة بيل وميليندا جيتس.

2-4 الثروة الريادية والعمل الخيري

يمكن أن يكون لثروة ريادة الأعمال تأثير إيجابي على المجتمع من خلال العمل الخيري. يختار العديد من رواد الأعمال الناجحين رد الجميل لمجتمعاتهم ودعم القضايا التي يهتمون بها. ومن خلال جهودهم الخيرية، يمكنهم معالجة القضايا الاجتماعية، والاستثمار في التعليم والرعاية الصحية، والمساهمة في الرفاهية العامة للمجتمع.

5- ريادة الأعمال كمسار نحو الاستقلال الاقتصادي

1-5 ريادة الأعمال والاستقلال الاقتصادي

تتيح ريادة الأعمال للأفراد الفرصة لتحقيق الاستقلال الاقتصادي. من خلال بدء أعمالهم التجارية الخاصة، يمكن للأفراد السيطرة على مصيرهم المالي وخلق الثروة لأنفسهم ولأسرهم.

توفر ريادة الأعمال بديلاً للتوظيف التقليدي، مما يسمح للأفراد بمتابعة شغفهم وبناء أعمال تجارية حول مهاراتهم واهتماماتهم.

أمثلة على الاستقلال الاقتصادي لريادة الأعمال :

أحد الأمثلة على الاستقلال الاقتصادي لريادة الأعمال هو قصة أوبرا وينفري. منذ بداياتها المتواضعة، قامت وينفري ببناء إمبراطورية إعلامية من خلال برنامجها الحوارية The Oprah Winfrey Show وهي اليوم واحدة من أغنى النساء في العالم، حيث تبلغ ثروتها الصافية مليارات الدولارات. إن نجاحها كرائدة أعمال لم يوفر لها الاستقلال الاقتصادي فحسب، بل وفر لها أيضاً منصة لإلهام وتمكين الآخرين.

2-5 ريادة الأعمال والحراك الاجتماعي

يمكن لريادة الأعمال أيضاً أن تكون بمثابة طريق للحراك الاجتماعي، فهو يوفر للأفراد المحرومة الفرصة للتحرر من دائرة الفقر وخلق مستقبل أفضل لأنفسهم ولأسرهم. من خلال بدء أعمالهم التجارية الخاصة، يمكن للأفراد خلق فرص عمل، والمساهمة في الاقتصاد المحلي، والارتقاء بمجتمعاتهم.

6- أهمية ريادة الأعمال في الدول النامية

1-6 ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية

ريادة الأعمال أمر بالغ الأهمية في الدول النامية. ويمكنه دفع التنمية الاقتصادية من خلال خلق فرص العمل، وتحفيز الابتكار، وجذب الاستثمار. في البلدان التي ترتفع فيها مستويات البطالة والفقر، يمكن أن توفر ريادة الأعمال فرصاً للأفراد لتحسين مستوى معيشتهم والمساهمة في التنمية الشاملة لدولهم.

أمثلة على ريادة الأعمال في الدول النامية :

أحد الأمثلة على ريادة الأعمال في دولة نامية هو قصة بنك جرامين في بنجلاديش. يقدم بنك جرامين، الذي أسسه محمد يونس، قروضاً صغيرة للأفراد الذين لا يستطيعون الوصول إلى

الخدمات المصرفية التقليدية. تمكن هذه القروض الأفراد من بدء أعمال تجارية صغيرة وانتشار أنفسهم من الفقر. وقد ألهم نجاح بنك جرامين مبادرات مماثلة للتمويل الأصغر في دول نامية أخرى.

2-6-2-6 ريادة الأعمال والتمكين:

يمكن لريادة الأعمال تمكين الأفراد والمجتمعات في الدول النامية. من خلال بدء أعمالهم التجارية الخاصة، يمكن للأفراد الحصول على الاستقلال الاقتصادي، وتحسين سبل عيشهم، والمساهمة في التنمية الشاملة لمجتمعاتهم. تعمل ريادة الأعمال أيضاً على تمكين النساء، اللاتي غالباً ما يواجهن عوائق إضافية وتميزاً في الوصول إلى الفرص الاقتصادية.

7- كيف تقود ريادة الأعمال التنمية الاقتصادية المحلية

1-7-1-1 ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية المحلية

تلعب ريادة الأعمال دوراً حاسماً في دفع التنمية الاقتصادية المحلية. ومن خلال إنشاء الشركات الناشئة وتنميتها، يخلق رواد الأعمال فرص العمل، ويولدون عائدات ضريبية، ويجذبون الاستثمار إلى مجتمعاتهم. وهذا يؤدي إلى زيادة النشاط الاقتصادي، وتحسين البنية التحتية، وتحسين نوعية الحياة للسكان.

2-7-2-2 أهمية ريادة الأعمال المحلية

وتحظى ريادة الأعمال المحلية بأهمية خاصة في المجتمعات الصغيرة والمناطق الريفية. فهو يساعد على خلق اقتصاد متنوع ومرن، وأقل اعتماداً على صناعة واحدة أو صاحب عمل واحد. غالباً ما يكون رواد الأعمال المحليون أكثر ارتباطاً بمجتمعاتهم، حيث يعيدون استثمار أرباحهم محلياً ويدعمون الشركات الأخرى في المنطقة.

أمثلة على التنمية الاقتصادية المحلية من خلال ريادة الأعمال

أحد الأمثلة على التنمية الاقتصادية المحلية من خلال ريادة الأعمال هي مدينة أوستن، تكساس. أصبحت أوستن مركزاً مزدهراً للشركات الناشئة وشركات التكنولوجيا، حيث تجتذب المواهب والاستثمارات من جميع أنحاء العالم. أدى النظام البيئي لريادة الأعمال في أوستن إلى خلق فرص العمل، وزيادة قيمة العقارات، ومشهد فني وثقافي نابض بالحياة.

8- السياسات العامة لدعم وتعزيز ريادة الأعمال

1-8-1 دور الحكومة في دعم ريادة الأعمال

يمكن للسياسات واللوائح الحكومية أن تؤثر بشكل كبير على نجاح ونمو ريادة الأعمال. ومن خلال تنفيذ سياسات داعمة، يمكن للحكومات أن تخلق بيئة تمكينية لازدهار رواد الأعمال.

ويشمل ذلك الوصول إلى رأس المال، وتبسيط عمليات تسجيل الأعمال، والحوافز الضريبية، وحماية الملكية الفكرية.

أمثلة على الدعم الحكومي لريادة الأعمال:

أحد الأمثلة على الدعم الحكومي لريادة الأعمال هو إدارة المشاريع الصغيرة (SBA) في الولايات المتحدة. توفر SBA إمكانية الوصول إلى القروض والاستشارات والموارد الأخرى لمساعدة رواد الأعمال على بدء أعمالهم التجارية وتنميتها. ومن الأمثلة الأخرى مبادرة Start-up India في الهند، والتي تهدف إلى تشجيع ريادة الأعمال ودعم الشركات الناشئة من خلال حوافز وخطط مختلفة.

2-8 أهمية التعاون بين الحكومة ورجال الأعمال

تتطلب ريادة الأعمال الناجحة التعاون بين الحكومة ورجال الأعمال. ومن خلال التعامل مع رواد الأعمال وفهم احتياجاتهم والتحديات التي يواجهونها، تستطيع الحكومات وضع سياسات وبرامج مستهدفة تدعم نموهم. ويمكن لرواد الأعمال بدورهم تقديم رؤى وملاحظات قيمة لصانعي السياسات، مما يساعد في تشكيل البيئة التنظيمية لتكون أكثر ملاءمة لريادة الأعمال.

ومن أبرز أدوار ريادة الأعمال بصفة عامة ما يأتي:

✓ تكوين رؤوس الأموال:

تعمل ريادة الأعمال الأفراد على تكوين رؤوس الأموال، ومن خلال تجميع الأيدي المتعطلة يعمل بدوره على تحسين الوضع المالي لهم؛ كما تعمل ريادة الأعمال على تفعيل المهارات الخاملة وغير المستغلة كذلك الموارد لتنمية رؤوس الأموال.

✓ توفير الوظائف:

تعمل على توفير الوظائف الفورية على نطاق واسع، مما تعمل على زيادة فرص العمل بحيث تناسب القوى العاملة، وبالتالي تؤدي إلى تقليل نسب البطالة في المجتمع، مما تعمل على النهضة الاقتصادية والاجتماعية.

✓ توزيع القوى الاقتصادية:

تهدف ريادة الأعمال على توزيع القوى الاقتصادية، وتعمل على المزيد من تطور الصناعات خاصة في الأرياف التي لم تنهض ولم تستفد من النهضة الاقتصادية؛ كما أنها تعمل على إعادة توزيع الثروات والدخل وتساهم في تحسين السلطة السياسية للبلاد مما يساهم في تطوير البلاد.

ومن أهم ما تنتجه ريادة الأعمال فتح الأسواق الخارجية أمام التجار وذلك بزيادة التصدير، وتساهم ريادة الأعمال على تطوير الصناعات المحلية وتصبح مستهلكة محليا أو عالميا.

5- استراتيجيات الهندسة المالية لنجاح ريادة الأعمال

كما اشرنا سابقا أن الهندسة المالية هي تطبيق الأساليب الرياضية والإحصائية والحسابية لحل المشاكل في مجال التمويل، مثل إدارة المخاطر، وتحسين المحفظة، وتسعير الأصول، والابتكار المالي، إنه مجال متعدد التخصصات يعتمد على مفاهيم من الهندسة والاقتصاد وعلوم الكمبيوتر والإدارة، يمكن للهندسة المالية أن تساعد رواد الأعمال على تحقيق أهدافهم من خلال تزويدهم بالأدوات والتقنيات من أجل:

- **تصميم وإنشاء منتجات وخدمات مالية جديدة:** حيث يمكن للهندسة المالية أن تساعد رواد الأعمال على تحديد فرص السوق، وتقييم احتياجات العملاء، وتطوير الحلول التي تلبي متطلباتهم. على سبيل المثال، يمكن لرجل الأعمال استخدام الهندسة المالية لإنشاء منصة إقراض من نظير إلى نظير تربط بين المقترضين والمقرضين بشكل مباشر، مما يقلل من تكاليف الوساطة ويزيد من إمكانية الوصول إلى الائتمان.

- **إدارة المخاطر المالية والتخفيف منها:** يمكن للهندسة المالية أن تساعد رواد الأعمال على قياس ومراقبة والسيطرة على مصادر عدم اليقين والتقلبات المختلفة التي تؤثر على أعمالهم، مثل مخاطر السوق، ومخاطر الائتمان، والمخاطر التشغيلية، ومخاطر السيولة. على سبيل المثال، يمكن لرجل الأعمال استخدام الهندسة المالية للتحوط من تعرضه لتقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية باستخدام المشتقات مثل العقود الآجلة والخيارات والمقايضات.

- **تحسين مواردهم المالية وتنويعها:** يمكن للهندسة المالية أن تساعد رواد الأعمال على تخصيص واستخدام رؤوس أموالهم بكفاءة وفعالية ومرونة. على سبيل المثال، يمكن لرجل الأعمال استخدام الهندسة المالية لجمع الأموال من مصادر مختلفة، مثل الأسهم والديون والتمويل الجماعي والمنح، ولتنويع محفظته عبر فئات الأصول المختلفة، مثل الأسهم والسندات والسلع والعملات المشفرة.

- **ابتكار الأنظمة المالية الحالية وتعطيلها:** يمكن للهندسة المالية أن تساعد رواد الأعمال على تحدي الوضع الراهن للصناعة المالية وتحويله، من خلال تقديم نماذج وأساليب وتقنيات جديدة تعمل على تحسين أداء النظام المالي وشفافيته وشموله. على سبيل المثال، يمكن لرجل الأعمال استخدام الهندسة المالية لإنشاء منصة قائمة على تقنية blockchain والتي تمكن المعاملات اللامركزية والأمنة، والعقود الذكية، والأصول الرقمية.

الهندسة المالية ليست مجرد مهارة فنية، ولكنها أيضًا مهارة إبداعية واستراتيجية، فهي تتطلب من رواد الأعمال أن يكون لديهم فهم عميق للأسواق المالية، واحتياجات العملاء، والبيئة التنظيمية، بالإضافة إلى رؤية وشغف لحل المشكلات وخلق القيمة، فمن خلال تطبيق الهندسة المالية على مشاريعهم، يمكن لرواد الأعمال تعزيز ميزتهم التنافسية وزيادة ربحيتهم وتحقيق نجاحهم المالي.

6- رواد الأعمال و استخدامات الهندسة المالية

استخدمت الهندسة المالية من قبل رواد الأعمال لتحقيق أهداف مختلفة، مثل زيادة رأس المال، وإدارة المخاطر، وتحسين الأداء، وخلق القيمة.

في هذا الجزء سنتطرق إلى بعض دراسات الحالة حول كيفية استخدام رواد الأعمال الناجحين للهندسة المالية لتحقيق أهدافهم كما يلي :

Stripe . Stripe-1 : هي شركة تكنولوجيا توفر البنية التحتية للدفع عبر الإنترنت للشركات عبر الإنترنت تأسست شركة Stripe في عام 2010 على يد الأخوين باتريك وجون كوليسون، اللذين أرادا تسهيل قبول المدفوعات عبر الإنترنت على المطورين، استخدم Stripe الهندسة المالية لإنشاء منصة دفع جديدة مكّنت المطورين من دمج وظائف الدفع في مواقعهم الإلكترونية وتطبيقاتهم دون الاضطرار إلى التعامل مع التعقيد والامتثال التنظيمي لأنظمة الدفع التقليدية. استخدمت Stripe أيضًا الهندسة المالية لتقديم منتجات وخدمات مبتكرة لعملائها، مثل Stripe Atlas، الذي يساعد رواد الأعمال على دمج وإنشاء حسابات مصرفية في الولايات المتحدة، وStripe Capital، الذي يقدم قروضًا للشركات عبر الإنترنت بناءً على بيانات إيراداتها، ساعد حل الهندسة المالية الذي تقدمه Stripe الشركة على النمو بسرعة وتصبح واحدة من أكثر الشركات الخاصة قيمة في العالم، حيث تقدر قيمتها بأكثر من 95 مليار دولار اعتبارًا من مارس 2021.

Airbnb . Airbnb-2 : عبارة عن منصة تربط المضيفين الذين لديهم غرف احتياطية أو عقارات للإيجار بالمسافرين الذين يبحثون عن سكن، تأسست شركة Airbnb في عام 2008 على يد بريان تشيسكي، وجو جيبيا، وناثان بليتشارتشيك، الذين كانوا يكافحون من أجل دفع إيجارهم وقرروا تأجير غرفة المعيشة الخاصة بهم للضيوف. استخدمت Airbnb الهندسة المالية لإنشاء سوق قائم على الثقة يمكن المضيفين والضيوف من إجراء المعاملات بسلامة وأمان. استخدمت Airbnb أيضًا الهندسة المالية لتقديم خدمات ذات قيمة مضافة لمستخدميها، مثل تجارب Airbnb Plus، التي تسمح للمضيفين بتقديم أنشطة فريدة للضيوف، وAirbnb Plus، التي تصادق على العقارات عالية الجودة التي تستوفي معايير معينة. ساعد حل الهندسة المالية لشركة Airbnb على إحداث تغيير جذري في صناعة الضيافة التقليدية وأصبحت واحدة من أنجح الشركات الناشئة في التاريخ، برأس مال سوقي يزيد عن 100 مليار دولار اعتبارًا من مارس 2021.

3- *Tesla* . Tesla : هي شركة تقوم بتصميم وتصنيع وبيع السيارات الكهربائية ومنتجات البطاريات وأنظمة الطاقة الشمسية، تأسست شركة تيسلا في عام 2003 على يد مارتن إيبير هارد ومارك تارابينينج، اللذين أرادا إنشاء سيارة رياضية كهربائية عالية الأداء يمكنها منافسة السيارات التقليدية، حيث استخدمت شركة تسلا الهندسة المالية لجمع رأس المال وتمويل عملياتها، حيث واجهت العديد من التحديات والمخاطر في تطوير وإنتاج منتجاتها. كما استخدمت تسلا الهندسة المالية لإنشاء قاعدة عملاء مخلصين وميزة تنافسية، من خلال تقديم ميزات وخدمات مبتكرة، مثل Tesla Autopilot ، الذي يتيح القيادة شبه الذاتية، و Tesla Supercharger ، الذي يوفر محطات شحن سريعة ومريحة. ساعد حل الهندسة المالية لشركة Tesla في التغلب على العديد من العقبات لتصبح شركة السيارات الأكثر قيمة في العالم، حيث تبلغ قيمتها السوقية أكثر من 600 مليار دولار اعتباراً من مارس 2021.

محور حول الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة

1- مفهوم المؤسسات الناشئة

المؤسسة الناشئة: "هي شركة تم تأسيسها حديثاً تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق. غالباً ما تركز الشركات الناشئة على نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطوير مع إمكانية النمو السريع".

2 - دور الشركات الناشئة في خلق فرص العمل

1-2 - الشركات الناشئة كمنشئ الوظائف

تلعب الشركات الناشئة دوراً حاسماً في خلق فرص العمل، تتمتع هذه المشاريع بالابتكارات والتي تعتمد في كثير من الأحيان على التكنولوجيا بالقدرة على إحداث تغيير جذري في الصناعات التقليدية وإنشاء أسواق جديدة، ومع نمو الشركات الناشئة واتساع نطاقها، فإنها تحتاج إلى قوة عاملة أكبر لتلبية متطلبات عملياتها المتوسعة، وهذا يؤدي إلى فرص عمل للأفراد ذوي المهارات والخلفيات المختلفة.

2-2 .الشركات الناشئة وجودة الوظيفة

لا تخلق الشركات الناشئة فرص العمل فحسب، بل تساهم أيضاً في تحسين جودة الوظائف، غالباً ما يقدمون أجوراً ومزايا تنافسية لجذب أفضل المواهب والاحتفاظ بها . توفر الشركات الناشئة أيضاً فرصاً للنمو والتقدم الوظيفي، حيث تميل إلى أن يكون لديها هياكل تنظيمية أكثر تماسكاً وعمليات اتخاذ قرار أكثر مرونة.

أمثلة على خلق فرص العمل في الشركات الناشئة

أحد الأمثلة الرئيسية للشركات الناشئة التي كان لها تأثير كبير على خلق فرص العمل هو "أوبر" لم تُحدث خدمة مشاركة الركوب ثورة في صناعة النقل فحسب، بل خلقت أيضاً ملايين فرص العمل للسائقين في جميع أنحاء العالم، مثال آخر هو Airbnb ، الذي أحدث ثورة في صناعة الضيافة ووفر فرصاً مدرة للدخل للأفراد الذين يمكنهم استئجار منازلهم أو غرفهم الاحتياطية.

3-مساهمة الشركات الصغيرة في الاقتصاد

3-1 أهمية الشركات الصغيرة

الشركات الصغيرة هي العمود الفقري للاقتصاد، فهي تمثل نسبة كبيرة من العمالة والنتائج المحلي الإجمالي في العديد من البلدان، تميل الشركات الصغيرة إلى أن تكون مرنة وقابلة للتكيف، وقادرة على الاستجابة بسرعة لظروف السوق المتغيرة. كما أنها تعزز ريادة الأعمال المحلية وتخلق مجتمعات نابضة بالحياة.

3-2 خلق فرص العمل في الشركات الصغيرة

الشركات الصغيرة هم المساهمين الرئيسيين في خلق فرص العمل، وفقاً لإدارة المشاريع الصغيرة الأمريكية، شكلت الشركات الصغيرة 64% من صافي الوظائف الجديدة التي تم إنشاؤها بين عامي 1993 و2011، غالباً ما تتمتع هذه الشركات بعلاقة قوية بالمجتمع المحلي وتوظف محلياً، مما يحفز الاقتصاد المحلي.

3-3 ابتكار الأعمال الصغيرة

غالباً ما تكون الشركات الصغيرة في طليعة الابتكار، وهم أكثر عرضة لتجربة أفكار وتقنيات جديدة، حيث أن لديهم موارد أقل وبيروقراطية أقل للتنقل، وتتمتع الشركات الصغيرة والناشئة أيضاً بعلاقة أوثق مع عملائها، مما يسمح لها بتحديد احتياجات السوق ومعالجتها بشكل أكثر فعالية.

3-4 تصدير الأعمال الصغيرة

يمكن للشركات الصغيرة أيضاً المساهمة في النمو الاقتصادي من خلال التصدير حيث مع ظهور التجارة الإلكترونية والمنصات الرقمية، يمكن للشركات الصغيرة الوصول إلى الأسواق العالمية بسهولة أكبر، من خلال تصدير منتجاتها أو خدماتها، يمكن للشركات الصغيرة أيضاً من زيادة إيراداتها وتوسيع قاعدة عملائها، مما يؤدي في النهاية إلى دفع النمو الاقتصادي.

لريادة الأعمال تأثير عميق على الاقتصاد، مما يؤدي إلى خلق فرص العمل والنمو الاقتصادي والابتكار، و تلعب الشركات الصغيرة ورجال الأعمال ذوي النمو المرتفع دوراً حاسماً في هذه العمليات، تساهم ريادة الأعمال أيضاً في خلق الثروة والاستقلال الاقتصادي والحراك الاجتماعي، في الدول النامية، وتعتبر ريادة الأعمال أداة قوية للتنمية الاقتصادية والتمكين، ومن الضروري لتعزيز ريادة الأعمال وجود سياسات داعمة وبيئة تمكينية، ومن خلال الاعتراف بأهمية ريادة الأعمال وتنفيذ الاستراتيجيات لدعمها.

4- الفرق بين المؤسسات الناشئة والشركات المصغرة

الشركات الناشئة والشركات المصغرة نوعان من الأعمال ، لكنهما يختلفان في جوانب عدة، فيما يلي شرح مفصل للاختلافات بين الاثنين:

■ بالنسبة للتعريف :

المؤسسة الناشئة: هي شركة تم تأسيسها حديثاً تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق. غالباً ما تركز الشركات الناشئة على نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطوير مع إمكانية النمو السريع.

المشاريع المصغرة: هي شركات صغيرة تعمل عادة على المستوى المحلي أو الإقليمي تتميز بوجود عدد صغير من الموظفين و إيرادات منخفضة نسبياً.

■ بالنسبة للإمكانيات النمو:

المؤسسة الناشئة: تُعرف الشركات الناشئة بإمكانياتها العالية للنمو، بما أنها تهدف إلى توسيع نطاق عملياتها بسرعة والحصول على حصة أكبر في السوق، غالباً ما تسعى الشركات الناشئة للحصول على تمويل من أصحاب رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك لتمويل خطط النمو الخاصة بهم.

المشاريع المصغرة: عادة ما تكون المشاريع الصغيرة ذات إمكانات نمو محدودة ، و قد تركز على خدمة سوق متخصصة أو مجتمع محلي معين، في حين أنها يمكن أن تنمو وتتوسع إلى حد ما ، فإن نموها عادة ما يكون أكثر تدريجيًا ومقيّدًا مقارنة بالشركات الناشئة.

■ بالنسبة للتمويل:

المؤسسة الناشئة: تتطلب الشركات الناشئة عادةً تمويلًا كبيرًا لتغذية خطط النمو وجهود البحث والتطوير، غالبًا ما تبحث عن استثمار خارجي من أصحاب رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك أو من خلال حملات التمويل الجماعي.

المشاريع المصغرة: تعتمد المشاريع الصغيرة عادة على المدخرات الشخصية أو قروض الأعمال الصغيرة أو المنح لبدء عملياتها والحفاظ عليها. احتياجاتهم المالية أصغر بشكل عام مقارنة بالشركات الناشئة.

■ بالنسبة للابتكار:

المؤسسة الناشئة: تتميز الشركات الناشئة بتركيزها على الابتكار، وتسعى جاهدة لتطوير منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال جديدة تقدم عروض قيمة فريدة للعملاء.

المشاريع المصغرة: قد لا تتمحور المشاريع الصغيرة حول الابتكار، لأنها غالبًا ما تقدم سلعاً أو خدمات أثبتت نجاحها في السوق.

■ بالنسبة للمخاطر:

المؤسسة الناشئة: ترتبط الشركات الناشئة بمخاطر أعلى بسبب طبيعتها المبتكرة وعدم اليقين في النجاح في السوق والمنافسة المحتملة، تفشل غالبية الشركات الناشئة ، ولكن تلك التي تنجح يمكن أن تحقق عوائد كبيرة.

المشاريع المصغرة: تميل المشاريع الصغيرة إلى أن تكون لديها مخاطر أقل لأنها غالبًا ما تلبى سوقًا محليًا معينًا وتوفر السلع أو الخدمات مع طلب ثابت، كما أن لديها قاعدة عملاء مستقرة ، ولكن إمكانات نموها محدودة أكثر.

■ بالنسبة لقابلية التوسع:

المؤسسة الناشئة: تهدف الشركات الناشئة إلى تحقيق قابلية التوسع السريع ، مما يعني أن لديها القدرة على تنمية قاعدة عملائها وإيراداتها ووجودها في السوق بشكل كبير خلال فترة قصيرة.

المشاريع المصغرة: عادة ما تكون المشاريع الصغيرة أقل قابلية للتطوير مقارنة بالشركات الناشئة، قد يوسعون عملياتهم إلى حد ما، ولكن نموها يكون بصفة أكثر تدريجية ويقوده عوامل مثل حجم السوق والطلب المحلي.

محور حول الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة

1- مفهوم المؤسسات الناشئة

المؤسسة الناشئة: هي شركة تم تأسيسها حديثاً تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق. غالباً ما تركز الشركات الناشئة على نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطوير مع إمكانية النمو السريع".

2 - دور الشركات الناشئة في خلق فرص العمل

1-2 - الشركات الناشئة كمنشئ الوظائف

تلعب الشركات الناشئة دوراً حاسماً في خلق فرص العمل، تتمتع هذه المشاريع بالابتكارات والتي تعتمد في كثير من الأحيان على التكنولوجيا بالقدرة على إحداث تغيير جذري في الصناعات التقليدية وإنشاء أسواق جديدة، ومع نمو الشركات الناشئة واتساع نطاقها، فإنها تحتاج إلى قوة عاملة أكبر لتلبية متطلبات عملياتها المتوسعة، وهذا يؤدي إلى فرص عمل للأفراد ذوي المهارات والخلفيات المختلفة.

2-2. الشركات الناشئة وجودة الوظيفة

لا تخلق الشركات الناشئة فرص العمل فحسب، بل تساهم أيضاً في تحسين جودة الوظائف، غالباً ما يقدمون أجوراً ومزايا تنافسية لجذب أفضل المواهب والاحتفاظ بها . توفر الشركات الناشئة أيضاً فرصاً للنمو والتقدم الوظيفي، حيث تميل إلى أن يكون لديها هياكل تنظيمية أكثر تماسكاً وعمليات اتخاذ قرار أكثر مرونة.

أمثلة على خلق فرص العمل في الشركات الناشئة

أحد الأمثلة الرئيسية للشركات الناشئة التي كان لها تأثير كبير على خلق فرص العمل هو "أوبر" لم تُحدث خدمة مشاركة الركوب ثورة في صناعة النقل فحسب، بل خلقت أيضاً ملايين فرص العمل للسائقين في جميع أنحاء العالم، مثال آخر هو Airbnb ، الذي أحدث ثورة في صناعة الضيافة ووفر فرصاً مدرة للدخل للأفراد الذين يمكنهم استئجار منازلهم أو غرفهم الاحتياطية.

3- مساهمة الشركات الصغيرة في الاقتصاد

3-1 أهمية الشركات الصغيرة

الشركات الصغيرة هي العمود الفقري للاقتصاد، فهي تمثل نسبة كبيرة من العمالة والنتائج المحلي الإجمالي في العديد من البلدان، تميل الشركات الصغيرة إلى أن تكون مرنة وقابلة للتكيف، وقادرة على الاستجابة بسرعة لظروف السوق المتغيرة. كما أنها تعزز قيادة الأعمال المحلية وتخلق مجتمعات نابضة بالحياة.

3-2 خلق فرص العمل في الشركات الصغيرة

الشركات الصغيرة هم المساهمين الرئيسيين في خلق فرص العمل، وفقاً لإدارة المشاريع الصغيرة الأمريكية، شكلت الشركات الصغيرة 64% من صافي الوظائف الجديدة التي تم إنشاؤها بين عامي 1993 و 2011، غالباً ما تتمتع هذه الشركات بعلاقة قوية بالمجتمع المحلي وتوظف محلياً، مما يحفز الاقتصاد المحلي.

3-3 ابتكار الأعمال الصغيرة

غالباً ما تكون الشركات الصغيرة في طليعة الابتكار، وهم أكثر عرضة لتجربة أفكار وتقنيات جديدة، حيث أن لديهم موارد أقل وبيروقراطية أقل للتنقل، وتتمتع الشركات الصغيرة والناشئة أيضاً بعلاقة أوثق مع عملائها، مما يسمح لها بتحديد احتياجات السوق ومعالجتها بشكل أكثر فعالية.

3-4 تصدير الأعمال الصغيرة

يمكن للشركات الصغيرة أيضاً المساهمة في النمو الاقتصادي من خلال التصدير حيث مع ظهور التجارة الإلكترونية والمنصات الرقمية، يمكن للشركات الصغيرة الوصول إلى الأسواق العالمية بسهولة أكبر، من خلال تصدير منتجاتها أو خدماتها، يمكن للشركات الصغيرة أيضاً من زيادة إيراداتها وتوسيع قاعدة عملائها، مما يؤدي في النهاية إلى دفع النمو الاقتصادي.

لزيادة الأعمال تأثير عميق على الاقتصاد، مما يؤدي إلى خلق فرص العمل والنمو الاقتصادي والابتكار، و تلعب الشركات الصغيرة ورجال الأعمال ذوي النمو المرتفع دوراً حاسماً في هذه العمليات، تساهم زيادة الأعمال أيضاً في خلق الثروة والاستقلال الاقتصادي والحراك الاجتماعي، في الدول النامية، وتعتبر زيادة الأعمال أداة قوية للتنمية الاقتصادية والتمكين، ومن الضروري لتعزيز زيادة الأعمال وجود سياسات داعمة وبيئة تمكينية، ومن خلال الاعتراف بأهمية زيادة الأعمال وتنفيذ الاستراتيجيات لدعمها.

4- الفرق بين المؤسسات الناشئة والشركات المصغرة

الشركات الناشئة والشركات المصغرة نوعان من الأعمال ، لكنهما يختلفان في جوانب عدة، فيما يلي شرح مفصل للاختلافات بين الاثنين:

■ بالنسبة للتعريف :

المؤسسة الناشئة: هي شركة تم تأسيسها حديثاً تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق. غالباً ما تركز الشركات الناشئة على نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطوير مع إمكانية النمو السريع.

المشاريع المصغرة: هي شركات صغيرة تعمل عادة على المستوى المحلي أو الإقليمي تتميز بوجود عدد صغير من الموظفين و إيرادات منخفضة نسبياً.

■ بالنسبة للإمكانيات النمو:

المؤسسة الناشئة: تُعرف الشركات الناشئة بإمكانياتها العالية للنمو، بما أنها تهدف إلى توسيع نطاق عملياتها بسرعة والحصول على حصة أكبر في السوق، غالباً ما تسعى الشركات الناشئة للحصول على تمويل من أصحاب رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك لتمويل خطط النمو الخاصة بهم.

المشاريع المصغرة: عادة ما تكون المشاريع الصغيرة ذات إمكانيات نمو محدودة ، و قد تركز على خدمة سوق متخصصة أو مجتمع محلي معين، في حين أنها يمكن أن تنمو وتتوسع إلى حد ما ، فإن نموها عادة ما يكون أكثر تدريجياً ومقيداً مقارنة بالشركات الناشئة.

■ بالنسبة للتمويل:

المؤسسة الناشئة: تتطلب الشركات الناشئة عادةً تمويلًا كبيرًا لتغذية خطط النمو وجهود البحث والتطوير، غالبًا ما تبحث عن استثمار خارجي من أصحاب رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك أو من خلال حملات التمويل الجماعي.

المشاريع المصغرة: تعتمد المشاريع الصغيرة عادةً على المدخرات الشخصية أو قروض الأعمال الصغيرة أو المنح لبدء عملياتها والحفاظ عليها. احتياجاتهم المالية أصغر بشكل عام مقارنة بالشركات الناشئة.

■ بالنسبة للابتكار:

المؤسسة الناشئة: تتميز الشركات الناشئة بتركيزها على الابتكار، وتسعى جاهدة لتطوير منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال جديدة تقدم عروض قيمة فريدة للعملاء.

المشاريع المصغرة: قد لا تتمحور المشاريع الصغيرة حول الابتكار، لأنها غالبًا ما تقدم سلعاً أو خدمات أثبتت نجاحها في السوق.

■ بالنسبة للمخاطر:

المؤسسة الناشئة: ترتبط الشركات الناشئة بمخاطر أعلى بسبب طبيعتها المبتكرة وعدم اليقين في النجاح في السوق والمنافسة المحتملة، تفشل غالبية الشركات الناشئة، ولكن تلك التي تنجح يمكن أن تحقق عوائد كبيرة.

المشاريع المصغرة: تميل المشاريع الصغيرة إلى أن تكون لديها مخاطر أقل لأنها غالبًا ما تلبى سوقًا محليًا معينًا وتوفر السلع أو الخدمات مع طلب ثابت، كما أن لديها قاعدة عملاء مستقرة، ولكن إمكانيات نموها محدودة أكثر.

■ بالنسبة لقابلية التوسع:

المؤسسة الناشئة: تهدف الشركات الناشئة إلى تحقيق قابلية التوسع السريع، مما يعني أن لديها القدرة على تنمية قاعدة عملائها وإيراداتها ووجودها في السوق بشكل كبير خلال فترة قصيرة.

المشاريع المصغرة: عادةً ما تكون المشاريع الصغيرة أقل قابلية للتطوير مقارنة بالشركات الناشئة، قد يوسعون عملياتهم إلى حد ما، ولكن نموها يكون بصفة أكثر تدريجية ويقوده عوامل مثل حجم السوق والطلب المحلي.

محور حول طرق تمويل المؤسسات الناشئة

1- تمويل الشركات الناشئة:

تمويل الشركات الناشئة هو الأموال التي يستثمرها رواد الأعمال الناشئين في أعمالهم، وفي أغلب الأحيان، يُستخدم هذا التمويل في رأس المال العامل والتكنولوجيا والتوظيف والتسويق. ومع ذلك، اعتماداً على الصناعة التي تعمل فيها الشركة، يمكن أيضاً استخدامها للاستثمارات الرأسمالية مثل العقارات والأثاث والتجهيزات والأدوات والمعدات.

عندما تقوم الشركات بتطوير منتج قابل للتطبيق بالحد الأدنى، وتسعى إلى بناء مكانة في السوق، وتنمو في هذا المكان، فإنها تحرق النقد (ومن هنا جاء تعبير "معدل الحرق"، وكلما كان الفريق أكثر موهبة، وكانت التكنولوجيا أكثر تعقيداً، وكان السوق أكثر طموحاً، كلما كان معدل الحرق أكبر).

وهنا يأتي دور تمويل الشركات الناشئة، حيث أنه يتيح للشركات المرور بفترة ما قبل الإيرادات والفترة التي تليها، حيث لا تكون الإيرادات كافية لتحمل التكاليف المرتفعة المطلوبة لنمو الشركة.

تساعد هذه الأموال عادةً الشركات الناشئة في توظيف المزيد من المهندسين، والحصول على المساعدة من خدمات تطوير المنتجات المختلفة، وتوسيع المبيعات، وتوسيع فريق التسويق لديها، أو إشراك وكالة تسويق للمساعدة. بالطبع للحصول على هذه الأموال يجب عليك اجتياز عملية العناية الواجبة الخاصة بالشركة الناشئة.

وتؤكد الإحصائيات على أهمية هذا الأمر بشكل واضح. إذ تظهر بيانات CB Insights أن 38% من الشركات الناشئة فشلت بسبب نقص السيولة النقدية أو الفشل في الحصول على تمويل الشركات الناشئة

2- مصادر التمويل:

تسعى الشركات دائماً إلى الحصول على مصادر تمويل لتنمية أعمالها، ويمكن البدء في التمويل للمشاريع قصيرة الأجل أو طويلة الأجل

2- أهم طرق تمويل المشاريع بمختلف أنواعها:

- المصادر الرئيسية للتمويل هي الأرباح المحتجزة ورأس المال الدين ورأس المال الأسهمي.
 - تستخدم الشركات الأرباح المحتجزة من العمليات التجارية لتوسيع أو توزيع الأرباح على مساهميها.
 - تقوم الشركات بجمع الأموال عن طريق اقتراض الديون بشكل خاص من أحد البنوك أو عن طريق إصدار أوراق مالية دين للجمهور.
 - تحصل الشركات على تمويل الأسهم من خلال تبادل حقوق الملكية مقابل النقد من المستثمرين.
- ويمكن شرح أكثر لطرق التمويل فيما يلي :

-الأرباح المحتجزة-

تهدف الشركات إلى تعظيم أرباحها من خلال بيع منتج أو تقديم خدمة بسعر أعلى من تكلفة إنتاج السلع، وهو المصدر الأكثر بدائية للتمويل بالنسبة لأي شركة، بعد تحقيق الأرباح، تقرر الشركة ما يجب أن تفعله برأس المال المكتسب وكيفية تخصيصه بكفاءة، يمكن توزيع الأرباح المحتجزة على المساهمين كأرباح ، أو يمكن للشركة تقليل عدد الأسهم القائمة من خلال بدء حملة إعادة شراء الأسهم. وبدلاً من ذلك، يمكن للشركة أن تستثمر الأموال في مشروع جديد، على سبيل المثال، بناء مصنع جديد، أو الشراكة مع شركات أخرى لإنشاء مشروع مشترك.

- رأس المال الدين

تحصل الشركات على التمويل بالدين، أو رأس المال بالدين، من القطاع الخاص من خلال القروض المصرفية، كما يمكنها جمع رأس المال من خلال إصدار الديون للجمهور.

في تمويل الديون، يصدر المُصدر (المقترض) أوراق مالية دين، مثل سندات الشركات أو السندات الإذنية. تشمل إصدارات الديون أيضاً سندات الدين والإيجارات والرهن العقاري. والشركات التي تبادر بإصدار الديون هي شركات مقترضة لأنها تستبدل الأوراق المالية بالنقود اللازمة لأداء أنشطة معينة، ثم تقوم الشركات بسداد الدين (الأصل والفائدة) وفقاً لجدول سداد الديون المحدد والعقود التي تقوم عليها الأوراق المالية المصدرة.

العييب في اقتراض المال من خلال الديون هو أن المقترضين يحتاجون إلى سداد أقساط الفائدة، فضلاً عن سداد أصل الدين، في الوقت المحدد، وعدم القيام بذلك قد يؤدي إلى تخلف المقترض عن السداد أو إفلاسه.

- رأس المال المالي

يشير رأس المال النقدي أو تمويل الأسهم إلى الأموال التي تجمعها الشركة من خلال عرض حصص الملكية، سواء بشكل عام أو خاص، في مقابل الاستثمار ، وبالمقارنة بتمويل رأس المال النقدي ، لا تحتاج الشركات ذات رأس المال النقدي إلى سداد الديون والفوائد، وبدلاً من ذلك، يتم تقاسم أرباح الشركة مع المستثمرين.

- البورصة

تستطيع الشركات جمع الأموال من الجمهور من خلال عرض حصص الملكية في شكل أسهم ، وتمثل حصص الملكية هذه الأسهم الصادرة لمجموعة واسعة من المستثمرين المؤسسيين والأفراد، وعندما يشتري المستثمرون هذه الأسهم، فإنهم يصبحون مساهمين، ولكن من بين عيوب تمويل رأس المال النقدي تقاسم الأرباح بين جميع المساهمين على المدى الطويل، والأمر الأكثر أهمية هو أن المساهمين يخفون من سيطرة الشركة على الملكية طالما أنها تبيع المزيد من الأسهم.

- السوق الخاص

يتم تأمين رأس المال الاستثماري الخاص من مستثمرين من القطاع الخاص، مثل أصحاب رأس المال الاستثماري أو شركات الأسهم الخاصة، تجمع الشركات الأموال من المستثمرين من القطاع الخاص في مقابل حصص ملكية كبيرة، وغالبًا ما يكون لها دور مباشر في الاتجاه الاستراتيجي للشركة، الأسهم الخاصة ورأس المال الاستثماري من المصادر الشائعة لرأس المال الاستثماري للشركات التي لم يتم تداول أسهمها علنًا بعد أو التي هي في المراحل الأولى من التطوير.

ويوجد مصادر التمويل الأخرى منها:

التمويل الجماعي ، والتبرعات أو المنح، والإعانات التي قد لا يكون لها متطلب مباشر لعائد الاستثمار.

- التمويل الجماعي:

التمويل الجماعي هو عملية جمع الأموال لإنجاز مشروع معين أو القيام بمغامرة من خلال الحصول على مبالغ صغيرة من المال من عدد كبير من الأفراد. تتم عملية التمويل الجماعي عادةً عبر الإنترنت وهي مصدر تمويل شائع للشركات الناشئة.

- التبرعات:

التبرعات هي وسيلة شائعة تستخدمها المنظمات غير الربحية والمؤسسات الاجتماعية لجمع التمويل الذي تحتاجه لتنفيذ مهمتها دون ضغوط تحقيق الأرباح. إن المتبرعين الذين يتبرعون بالأموال للمنظمات غير الربحية أو المؤسسات الاجتماعية يحفزهم السبب وليس العائدات المالية.

- المنح والإعانات الحكومية:

المنح والإعانات هي أمثلة على التمويل الذي تقدمه الهيئات الحكومية لدعم مشاريع أو مبادرات أو قطاعات محددة تتوافق مع أهداف السياسة العامة. توفر المنح عادةً تمويلًا للبحث أو التعليم أو حماية البيئة أو تنمية المجتمع .

والإعانات هي برامج مساعدة مالية مصممة لخفض تكلفة السلع أو الخدمات، وجعلها أكثر سهولة في الحصول عليها أو الترويج لصناعات معينة، والزراعة مثال على الصناعة التي تتلقى إعانات حكومية بشكل متكرر .

3- العوامل المؤثرة على الحاجة إلى مصادر التمويل:

بالنسبة للشركات، فإن العوامل الأكثر أهمية التي تؤثر على الحاجة إلى التمويل تشمل عادةً ما يلي:

- خطط النمو
- الاحتياجات التشغيلية
- هيكل رأس المال، أي مزيج من الديون والأسهم
- البحث والتطوير
- عمليات الاستحواذ على الأصول، أي شراء العقارات أو المعدات أو التكنولوجيا
- مرحلة تطوير الأعمال
- الظروف الاقتصادية أو الأحداث غير المتوقعة، أي الكوارث الطبيعية

4- حجم سوق تمويل الشركات الناشئة:

في عام 2023، واجهت سوق تمويل الشركات الناشئة العالمية تباطؤًا، حيث بلغ إجمالي تمويل رأس المال الاستثماري 285 مليار دولار، ويظهر هذا الرقم انخفاضًا بنسبة 38% عن 462 مليار دولار تم استثمارها في عام 2022، وهو أدنى مستوى للتمويل منذ عام 2018، في الولايات المتحدة وحدها، بلغ تمويل المشاريع الناشئة 138 مليار دولار، وكما ذكرنا أعلاه، يعكس هذا الرقم تباطؤًا اقتصاديًا أوسع نطاقًا وموقفًا أكثر انتقائية من جانب المستثمرين على مستوى العالم. وقد أثر انخفاض التمويل على جميع مراحل الاستثمار في الشركات الناشئة، من جولات التمويل الأولية، التي انخفضت بنسبة تزيد عن 30٪، إلى التمويل في المراحل المتأخرة. ورغم أن البيئة كانت صعبة هذا العام، فإن قطاعات معينة لا تزال وستستمر في جذب

استثمارات كبيرة، مثل الذكاء الاصطناعي، مع استثمارات تقترب من 50 مليار دولار في عام 2023. كما تعد قطاعات أخرى مثل التكنولوجيا المالية والرعاية الصحية من بين هذه القطاعات التي أصبحت شائعة.

وبما أن الشركات الناشئة اضطرت إلى أن تكون أكثر حذراً في إنفاقها بسبب انخفاض التمويل المتاح، فقد اضطرت الشركات الناشئة إلى التركيز على التأكد من أن عملياتها التجارية مستدامة ماليًا. ويتعين على أصحاب الأعمال الذين يتطلعون إلى الحصول على تمويل هذا العام أن يكونوا مستعدين جيدًا لمناخ التمويل الأكثر صرامة. من المهم إعداد وتقديم خطط عمل قوية واستراتيجيات واضحة للنمو والربحية لأي مشروع مبتدئ.

5- خيارات تمويل الشركات الناشئة:

إن الحصول على التمويل المناسب لشركة ناشئة قد يشبه التنقل في حقل ألغام، فالمستويات المرتفعة من التمويل تجلب توقعات عالية من المستثمرين فيما يتعلق بالأداء والعائدات، وفي حين أن التمويل الكبير قد يوفر لشركة ناشئة العديد من المزايا، فإنه يأتي أيضًا مع مجموعة من التحديات التي تتطلب إدارة دقيقة.

فيما يلي خيارات تمويل الشركات الناشئة التي يمكن الاختيار من بينها، ولكل منها مجموعة خاصة من المزايا والاعتبارات.

❖ الأصدقاء والعائلة:

إن القروض أو الاستثمارات من الأصدقاء والعائلة قد تأتي مع إجراءات أقل ومرونة أكبر عندما يتعلق الأمر بالسداد، وهذا يجعلها أكثر قابلية للتطبيق للشركات الناشئة في مرحلة مبكرة والتي تكون في مرحلة المفهوم أو النموذج الأولي، والتي تحتاج إلى رأس مال أصغر لبدء العمل، والمشاريع حيث يعتمد نموذج العمل بشكل كبير على ثقة ومصداقية المؤسسين.

بصرف النظر عن المساعدة المالية لتلبية احتياجات العمل، يمكن للأصدقاء والعائلة تقديم الدعم المعنوي الذي قد تحتاج إليه الشركة الناشئة بشدة في العملية المبكرة لإطلاق العمل، يمكنهم أيضًا فتح شبكة من المستثمرين والعملاء والشركاء المحتملين.

ومع ذلك، من المهم عدم إغفال حقيقة أن هذا النوع من تمويل الشركات الناشئة ينطوي على علاقات شخصية، وهو ما قد يؤدي إلى التوتر والصراع، وتوقع أن يكون المبلغ الذي يتم جمعه من خيار التمويل هذا أقل مما يمكن الحصول عليه من المستثمرين الملائكة أو المستثمرين المغامرين.

قد يكون الأصدقاء والعائلة محدودين من حيث مستوى براعتهم في الأعمال التجارية، والتوجيه، والتواصل، على عكس المستثمرين المحترفين، لذا فإن دفع الأعمال إلى الأمام قد يكون صعبًا. يمكن أن يكون هذا التمويل دفعة أولية رائعة للشركة الناشئة وحجر الأساس لاستثمارات مستقبلية أكثر أهمية.

❖ بطاقات الائتمان :

تعد بطاقات الائتمان الشخصية أو التجارية أيضًا طريقة أخرى للحصول على التمويل دون إجراءات ورسوم رسمية، حيث تختار العديد من الشركات الناشئة هذا المسار، لأنه سهل وسريع، خاصة إذا كانت تشتري معدات أو مواد. ومع ذلك، فإن هذا محفوف بالمخاطر، فمعدل الفائدة على بطاقات الائتمان مرتفع بشكل كبير، وإذا لم تتمكن المؤسسة الناشئة من الدفع خلال دورة الفوترة التالية، فقد تتراكم مدفوعات الفائدة، مما يؤدي إلى سقوط المالي .

❖ قروض صغيرة من إدارة الأعمال الصغيرة:

تقدم إدارة الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة كمثال قروضًا صغيرة تصل إلى 50 ألف دولار للشركات الصغيرة ورواد الأعمال المحليين الذين لديهم خيارات تمويل محدودة لشراء المواد أو الإمدادات أو المعدات أو لدفع رأس المال العامل . حيث في عام 2021، تم تمديد

4510 من هذه القروض ، ولكن لا تقدم إدارة الأعمال الصغيرة هذه القروض للشركات الصغيرة إلا للشركات التي لديها تدفقات نقدية. وتدعم إدارة الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة هذه القروض، التي يتم إصدارها من خلال مقرضين وسيطيين، وهم في العادة منظمات مجتمعية تتمتع بخبرة في الإقراض والمساعدة الفنية، يقدم وسطاء القروض الصغيرة التابعة لإدارة الأعمال الصغيرة أيضًا المساعدة التنموية لرواد الأعمال الجدد الذين يحتاجون إلى التوجيه في المرحلة المبكرة من أعمالهم، مثل التدريب على الأعمال التجارية وموارد التخطيط .

و غالبًا ما يتمتع خيار قرض بدء التشغيل هذا بمعدلات فائدة أكثر ملاءمة، وعند سداه بنجاح، حيث يمكن لقروض إدارة الأعمال الصغيرة أن تساعد الشركة في بناء تاريخ ائتماني جيد.

❖ قروض بنكية:

تتمتع الشركات الناشئة ذات الإيرادات الثابتة، وتلك التي تمتلك أصولاً كضمانات، والشركات الناشئة في الصناعات منخفضة المخاطر بوضع أفضل لتلبية متطلبات سداد قرض بنكي، وهذا النوع من التمويل أكثر قابلية للتطبيق للشركات الناشئة في المراحل اللاحقة والتي لديها خطة عمل موثقة جيدًا وتوقعات مالية . يمكن أن توفر القروض المصرفية مبالغ أكبر من رأس المال بأسعار فائدة أقل للشركات الناشئة التي تحتاج إليها لعمليات التصنيع أو التخزين أو التوسع، وفي الوقت نفسه، يمكن أن تعزز مصداقية الشركة الناشئة في مجتمع الأعمال، حيث تساعد إدارة قرض مصرفي بنجاح أيضًا في بناء علاقات مع المؤسسات المالية.

هناك عدة أشكال من القروض المصرفية تتراوح بين القروض الشخصية وقروض الأعمال التجارية وخطوط الائتمان التجارية، ومن بين هذه الأشكال، يعد القرض الشخصي هو الأكثر جدوى للشركات الناشئة، حيث تظل أسعار الفائدة تنافسية بما يكفي لجعلها قابلة للاستمرار .

بالنسبة للشركات الناشئة التي ترغب في متابعة خيار التمويل هذا، فمن الأفضل أن تضع في اعتبارها أن البنوك لديها معايير إقراض صارمة، والتي يمكن أن تشمل السجلات المالية التفصيلية، والتدفقات النقدية الإيجابية، ودرجة الائتمان الجيدة. وعلى عكس التمويل بالأسهم، يجب سداد القروض المصرفية خلال فترة زمنية محددة.

❖ التمويل الجماعي:

التمويل الجماعي هو مصدر آخر رائع للتمويل للشركات الناشئة في المراحل المبكرة أو مراحل النمو أو الشركات الناشئة الجاهزة للمنتج، والذي يتضمن الدعم المالي الجماعي لعدد كبير من الأفراد، عادة عبر الإنترنت .

تتيح هذه الطريقة للشركات الناشئة بناء مجتمع من الداعمين وقياس اهتمام المستهلكين بمنتجها أو خدمتها، مما قد يزيد أيضًا من تعرضها ورؤيتها للمستثمرين أو وسائل الإعلام.

هناك عدد كبير من منصات التمويل الجماعي التي يمكن لمؤسسي الشركات الناشئة الاختيار من بينها، مما يتيح لرواد الأعمال طرح أفكارهم على حشد من الناس. وهذه طريقة منخفضة المخاطر نسبيًا لتحديد ما إذا كان المفهوم سينجح قبل استثمار الكثير من الوقت والمال في المفهوم. فقط كن حذرًا بشأن التعرض إذا كنت تبحث عن حماية بعض جوانب نموذج عملك.

على عكس شركات رأس المال الاستثماري، لا تتطلب منصات التمويل الجماعي من المالك التنازل عن حقوق الملكية، على الرغم من وجود خيارات التمويل الجماعي للأسهم، بالإضافة إلى نماذج تمويل جماعي أخرى مثل التمويل الجماعي القائم على التبرعات والتمويل الجماعي القائم على المكافآت.

فالتمويل الجماعي ليس مجرد منصة لجمع التبرعات، بل إنه أيضًا وسيلة رائعة لبناء علامة تجارية لشركة ناشئة، والتحقق من صحة أفكار المنتجات في السوق الحقيقية، وإنشاء قاعدة عملاء قوية. ومع ذلك، فإنه يتطلب جهدًا مكثفًا أثناء الحملة، وتحتاج الشركات الناشئة إلى الوفاء بالمسؤوليات بعد ذلك.

❖ الديون الخاصة:

يتضمن تمويل الشركات الناشئة من خلال الديون الخاصة اقتراض الأموال من المقرضين من القطاع الخاص بدلاً من البنوك أو المؤسسات المالية العامة. وعلى عكس القروض المصرفية التقليدية، توفر الديون الخاصة شروطًا أكثر مرونة وعقبات تنظيمية أقل، وبالتالي يمكن تأمينها بشكل أسرع. ومن خلال تمويل الديون الخاصة، يمكن للشركات الناشئة الحفاظ على حقوق الملكية الخاصة بها.

إن الديون الخاصة مجدية بشكل خاص للشركات الناشئة في مرحلة النمو والتي تجاوزت مرحلة التأسيس ولديها تدفقات إيرادات مستقرة. تظهر هذه الشركات أهلية كبيرة لأنها قادرة على التعامل مع مدفوعات الفائدة المنتظمة وسداد أصل الدين في النهاية وفقًا للاتفاق.

إن الحجم الهائل للأموال المتاحة لدى شركات الديون الخاصة يجعلها الآن أكثر انفتاحًا على الاستثمارات الناشئة من أي وقت مضى. يجب أن تكون فقط خطة العمل مثالية تقريبًا، وستحتاج إلى إظهار مسار لتحقيق عوائد ثابتة في غضون عامين إلى ثلاثة أعوام.

❖ التمهيد (التمويل الشخصي) :

يمكن للشركات الناشئة التي تجد صعوبة في تأمين التمويل بسبب الافتقار إلى التاريخ أو إثبات المفهوم أن تفكر أيضًا في تمويل الشركات الناشئة من الأموال الشخصية، والمعروف أيضًا باسم التمويل الذاتي. ومع ذلك، علي المؤسسة الناشئة أن تعلم أن مقدار المال المتاح من خلال التمويل الشخصي يقتصر على ما يستطيع رائد الأعمال تحمل خسارته. ولهذا السبب، يعد التمويل الشخصي أكثر جدوى للشركات الناشئة ذات متطلبات رأس المال الأولية المنخفضة.

يتيح هذا النهج التمويلي الذاتي الذي يستخدم الموارد الشخصية، مثل المدخرات الشخصية أو قروض حقوق الملكية في المنزل لتمويل الأنشطة التجارية، لرجال الأعمال الحفاظ على السيطرة الكاملة على عملياتهم التجارية.

❖ مستثمرون ملائكيين:

المستثمرون الملائكيون هم في العادة أفراد أثرياء يقدمون رأس المال للشركات الناشئة، في مقابل حقوق ملكية أو ديون قابلة للتحويل. وتشمل مزاياهم الأساسية توفير الدعم المالي الأساسي في المراحل المبكرة، وشروط سداد أكثر مرونة، وكثيراً ما يجلبون معهم خبرة قيمة في الصناعة، والتوجيه، والشبكات أيضاً. يستثمر هؤلاء المستثمرون أموالهم الخاصة بمساعدة الشركات الناشئة على النجاح. وتعد الشركات الناشئة في مرحلة التأسيس والمراحل المبكرة، وتلك التي بدأت في توليد الإيرادات المبكرة، وهي الأكثر ملاءمة وجاذبية للمستثمرين الملائكة. بالنسبة للشركات الناشئة التي تواجه تحديات الأعمال الأولية، فإن المستثمرين الملائكة هم أحد أفضل الأشخاص الذين يمكن اللجوء إليهم للحصول على التمويل.

❖ رأس المال الاستثماري:

يمكن لرأس المال الاستثماري الاستثمار ملايين الدولارات لدفع عجلة النمو في الشركات الناشئة، وهو مبلغ أكبر مما يقدمه المستثمرون الملائكة الأفراد عادة. وغالباً ما ينخرطون في شراكات طويلة الأجل مع الشركات التي يستثمرون فيها من خلال جولات متعددة من التمويل.

المشكلة هنا هي أن المستثمرين المغامرين عادة ما يطلبون حصة كبيرة من الأسهم في الشركات التي يستثمرون فيها. وهم أيضاً انتقائيون للغاية، ولا يمولون سوى نسبة ضئيلة من الشركات الناشئة التي تتقدم إليهم بعروض. وقد تتعرض الشركات الناشئة التي تستخدم تمويل رأس المال الاستثماري لضغوط لأن شركات رأس المال الاستثماري تبحث عن عائد على استثماراتها عادةً في غضون 5 إلى 7 سنوات. وتعتبر قيمة الخروج مهمة بالنسبة لها لأنها تحدد عائد الاستثمار.

وبالتالي فالشركات الناشئة التي أصبحت جاهزة لتوسيع نطاق عملياتها، والتي تتحرك بوتيرة سريعة، وتحتاج إلى رأس مال كبير للاستفادة من الفرص السوقية قصيرة الأجل هي أفضل المرشحين لرأس المال الاستثماري.

❖ حاضنة الشركات الناشئة:

لا تقدم حاضنات الشركات الناشئة بالضرورة التمويل المباشر بالمعنى التقليدي للقروض أو استثمارات الأسهم، فهي توفر للشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى الموارد الأساسية بما في ذلك المساحات المكتبية والدعم الإداري، بل وحتى التوجيه القانوني والإداري في بعض الأحيان.

ترتبط العديد من حاضنات الأعمال برؤوس الأموال الاستثمارية والمستثمرين الملائكة، وهي تسهل بانتظام فعاليات التعريف والترويج للشركات الناشئة، والتي تعد مفيدة للغاية للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة التي تبحث عن فرص للتواصل يمكن أن تعززها خلال مرحلة الفكرة أو التطوير في العمل . وتساعد الحاضنات الشركات الناشئة على النمو من خلال برامج محددة، والتي قد تشمل التدريب والإرشاد، وهي مثالية لرواد الأعمال الذين يسعون إلى التوجيه وخفض تكاليف التشغيل.

❖ المنح والإعانات الحكومية:

هناك خيار تمويلي آخر للشركات الناشئة وهو المنح والإعانات الحكومية، بما في ذلك برامج محددة مثل منح الشركات الصغيرة، وهذه أنواع من التمويل للشركات الناشئة يمكنها الاحتفاظ بالسيطرة على أعمالها. وإن الحصول على منحة أو دعم حكومي قد يعني أن عمل الشركة الناشئة جدير بالثقة لأنه يثبت إمكاناتها وأهدافها، مما يسهل عليها جذب أنواع أخرى من التمويل ، ويعد خيار التمويل هذا مناسباً للشركات الناشئة في المراحل المبكرة والمتوسطة التي تحتاج إلى مساعدة في توسيع نطاق الإنتاج الأولي . وفي بعض الأحيان أيضاً، يرتبط هذا النوع من التمويل بمشاريع أو أهداف محددة مثل الابتكار التكنولوجي، أو الاستدامة البيئية، أو التأثير الاجتماعي، والتي تعتبر ذات قيمة بالنسبة لبعض المنظمات غير الربحية.

❖ الإقراض الصغير والإقراض من نظير إلى نظير:

إن الإقراض الصغير والإقراض من نظير إلى نظير من خيارات التمويل المجدية للشركات الناشئة الصغيرة أو في مراحلها المبكرة والتي قد لا تكون مؤهلة للحصول على قروض بنكية تقليدية بسبب افتقارها إلى تاريخ ائتماني، يوفر كلا خيارَي التمويل شروطاً مرنة وعملية تقديم سهلة على عكس البنوك التقليدية. ومع ذلك، فإن خيارات التمويل البديلة هذه تختلف إلى حد كبير من حيث العمليات، ومصادر التمويل، والمقترضين المستهدفين.

من ناحية أخرى، يتضمن التمويل الأصغر مبالغ قروض أصغر يتم تمويلها في كثير من الأحيان من قبل مؤسسات التمويل الأصغر أو المنظمات غير الحكومية أو البنوك والتي تهدف عادة إلى مساعدة المقترضين على بدء أعمال تجارية صغيرة مرتبطة بأهداف اجتماعية.

من ناحية أخرى، يتم تسهيل الإقراض من نظير إلى نظير عادةً من خلال منصات عبر الإنترنت تربط المقترضين الأفراد بالمقترضين الأفراد. يمكن أن تقدم هذه القروض مبالغ أكبر من الإقراض الصغير، والذي يمكن استخدامه لمجموعة أوسع من الأغراض، وتمويل الأعمال التجارية هو واحد فقط من تلك الأغراض. ومع ذلك، لا يزال هذا يعتمد على الجدارة الائتمانية للمقترض .

وفي الأخير يوفر كل من الإقراض الصغير والقروض من نظير إلى نظير طريقاً أكثر سهولة ومرونة لتمويل الشركات الناشئة.

❖ الأسهم الخاصة:

إن التمويل من الأسهم الخاصة أكثر شيوعاً بشكل عام في المراحل اللاحقة من نمو الشركات الناشئة. ومثلها كمثل رأس المال الاستثماري والمستثمرين الملائكة، توفر الأسهم الخاصة أيضاً رأس مال كبير وثروة من الخبرة الإدارية والاتصالات الصناعية. ومع ذلك، فإنها توفر أفقاً استثمارياً أطول من الخيارات الأخرى.

غالبًا ما تقدم شركات الأسهم الخاصة دعمًا ماليًا مستقرًا لمساعدة الشركة في متابعة استراتيجيات طويلة الأجل. وهي تركز على الشركات الناشئة التي تجاوزت المراحل المبكرة المحفوفة بالمخاطر من دورة الأعمال ولديها نماذج أعمال راسخة وإيرادات ثابتة .

تهدف هذه الشركات في المقام الأول إلى إجراء تحسينات استراتيجية لجعل الشركة جذابة للبيع ومساعدتها على الوصول إلى مستوى جديد من النمو. يجب أن تعلم الشركات الناشئة أن شركات الأسهم الخاصة تسعى غالبًا إلى الحصول على ملكية رئيسية وسيطرة إدارية لحماية استثماراتها .

6- كيفية تأمين التمويل للمؤسسة الناشئة:

إن تأمين التمويل لا يقتصر على الحصول على الأموال فحسب، بل يعني أيضاً وضع المؤسسة في وضع استراتيجي لتحقيق النمو المستدام والاستقرار والميزة التنافسية في السوق، و غالبًا ما يكون هذا أحد أكثر جوانب بدء الأعمال تحديًا، إلا أنه أيضاً جانب بالغ الأهمية .

إن التحضير الدقيق والاستخدام الفعال للموارد المتاحة يمكن أن يزيد من فرص المؤسسة الناشئة في جذب الأموال اللازمة لتنمية مشروعها الناشئ، وفيما يلي الخطوات الحاسمة لتأمين التمويل اللازم للمؤسسة الناشئة :

1. تحديد مقدار التمويل المطلوب لبدء التشغيل:

الإجابة الوحيدة على سؤال "ما هو حجم التمويل المطلوب لبدء التشغيل" يمكن العثور عليها من خلال خطة عمل منظمة بشكل جيد مصحوبة بنموذج مالي شهري يوضح مصادر التمويل واستخدامات الأموال.

يحب المستثمرون رؤية المؤسسة من حيث ما ستحتاجه من النقد ، ورؤية أين سيتم استخدام هذه الأموال وكيف سيتم سدادها.

وفيما يلي عرض نموذج لما قامت به بعض الشركات الناشئة للحصول على تمويل لمشروعهم :

➤ إنشاء خطة عمل:

إن إظهار الفهم المؤسسة الناشئة التفصيلي ؛ لسوقها ، ونموذج عملها ، واستراتيجيتها وهذا لتحقيق النجاح للمستثمرين ، هي الخطوات الأولى الحاسمة التي ستساعدنا في تأمين تمويل بدء التشغيل، وهذا هو جوهر خطة العمل الشاملة لجذب المستثمرين، حيث يجب أن تحتوي خطة العمل على العناصر الضرورية التالية :

- **الملخص التنفيذي** : يسلط الضوء على الجوانب الرئيسية للنشاط التجاري للمؤسسة الناشئة (اسم العمل، والموقع، والمنتج أو الخدمة التي تقدمها، والغرض من خطة العمل) ولماذا ستكون ناجحة.
- **وصف الشركة** : ذكر بالتفصيل المشكلة التي تحاول الشركة حلها وما الذي يجعلها تبرز من بين المنافسين .
- **تحليل السوق** : يوضح مدى ملاءمة عمل المؤسسة مع مشهد السوق الحالي واستراتيجيتها للاستحواذ على حصة في السوق .
- **التنظيم والإدارة** : توفير هيكل أعمال مفصل يوضح فريق الإدارة ومؤهلاتهم، والهيكل القانوني وملكية العمل.
- **الخدمة أو خط الإنتاج** : وصف منتج المؤسسة أو خدمتها، وكيف يمكن للعملاء الاستفادة منه، ودورة حياته.
- **استراتيجية التسويق والمبيعات** : شرح كيفية التخطيط لجذب العملاء والاحتفاظ بهم، ومكان تسويق منتج المؤسسة، وعملية التسعير والمبيعات.
- **طلب التمويل** : تحدد المؤسسة مبلغ التمويل الذي تسعى إليه، وكيفية استخدامه، وشروط كيفية سداده.
- **التوقعات المالية** : تتضمن بيانات حول توقعات المالية للمؤسسة في السنوات الثلاث إلى الخمس المقبلة.
- **الملحق** : هذا هو الجزء الذي يتم فيه إرفاق أي مستندات إضافية تدعم خطة عمل المؤسسة الناشئة ، مثل المستندات القانونية أو صور المنتج.
- **المراجعة والتعديل** : يتغير السوق وسوف يتطور عمل المؤسسة بالتأكيد، لذلك يجب عليها من المحافظة دائماً على تحديث خطة عملها.

2. إعداد الوثائق الرئيسية

أيما كانت الشركة في رحلتها، فإن جميع تفاعلاتها مع المستثمرين أو البنوك، أو حتى العائلة والأصدقاء، ستحتاج إلى مجموعة احترافية من المستندات. يمكن أن يشمل ذلك إعلانات تسويقية من صفحة واحدة، وعروض تقديمية، وخطط عمل، وخطط عمل موسعة، ونماذج مالية، وجداول رأس المال، والمزيد.

3. اختيار نوع تمويل بدء التشغيل

عند اختيار نوع التمويل للشركة الناشئة، من المهم أن يأخذ بعين الاعتبار المرحلة التي وصلت إليها وتحديد احتياجاتها الفورية وأهدافها التجارية طويلة الأجل، على سبيل المثال في مرحلة التأسيس تكون متطلبات التمويل متواضعة للغاية، حيث تُستخدم عادةً لإثبات مفهوم أو

تطوير منتج أولي، في هذه المرحلة الناشئة من بدء التشغيل، يجب على المؤسسة النظر في التمويل منخفض المخاطر، والحفاظ على حقوق الملكية الخاصة بهم، وأفضل الخيارات هو تمويل الأعمال التجارية ذاتيًا، أو طلب المساعدة من العائلة والأصدقاء لتجنب الديون الثقيلة ومدفوعات الفائدة.

في المرحلة المبكرة، قد تحتاج الشركات الناشئة إلى توسيع نطاق عملياتها أو توسيع نطاق وصولها إلى السوق، وهو ما سيحتاج إلى مبالغ أكبر من رأس المال، ويمكن للشركات الناشئة أن تسعى للحصول على التمويل من المستثمرين المغامرين أو المستثمرين الملائكة الذين يمكنهم أيضًا تقديم الإرشاد والتوجيه وفرص التواصل القيمة، ولكن كل ما يحتاجون إليه هو تقييم جدارتهم الائتمانية.

في مرحلة النمو، هناك حاجة إلى رأس المال لتوسيع العمليات على نطاق واسع أو الدخول إلى أسواق جديدة، إذا كانت الشركة الناشئة تتمتع بتدفقات إيرادات ثابتة، فمن الشائع أن تقوم بجولات أكبر من رأس المال الاستثماري أو تمويل الديون من خلال البنوك، من المهم أن تأخذ في الاعتبار وضع الشركة الناشئة والمنافسة في هذه المرحلة.

في المراحل اللاحقة، قد تتطلع الشركات الناشئة إلى الخروج لتحقيق المزيد من النمو، وقد تتطلع إلى طرح عام أولي أو استحواذ أو استراتيجيات خروج أخرى، ويمكن أن تلعب خيارات التمويل الأخرى، مثل الأسهم الخاصة، دورًا في إعداد الشركة لمراحل النمو النهائية قبل الخروج.

تتطلب كل مرحلة اعتبارات مختلفة، والمفتاح هنا هو أن تقوم الشركات الناشئة بتقييم تكلفة كل نوع من التمويل، مع مراعاة قدرتها على التحكم واستقلالها، والمتطلبات التنظيمية.

والسؤال المطروح لماذا يستثمر المستثمرون في الشركات الناشئة؟

إن المستثمرين يشترطون في الأساس جزءاً من الشركة باستثماراتهم، فهم يستثمرون رأس المال في مقابل الأسهم: حصة من الملكية في الشركة الناشئة وحقوق في أرباحها المستقبلية المحتملة. ويشكل المستثمرون شراكة مع الشركات الناشئة التي يختارون الاستثمار فيها؛ فإذا حققت الشركة ربحاً، يحقق المستثمرون عوائد متناسبة مع مقدار أسهمهم في الشركة الناشئة؛ وإذا فشلت الشركة الناشئة، يخسر المستثمرون الأموال التي استثمروها.

ويحقق المستثمرون عائدهم على الاستثمار من الشركات الناشئة من خلال وسائل مختلفة للخروج، ومن الناحية المثالية، ينبغي لشركة رأس المال الاستثماري ورائد الأعمال مناقشة خيارات الخروج

المختلفة في بداية مفاوضات الاستثمار، حيث من المرجح أن تكون الشركة الناشئة ذات الأداء الجيد والنمو المرتفع والتي تتمتع أيضًا بعمليات إدارية وتنظيمية ممتازة جاهزة للخروج في وقت أبكر من الشركات الناشئة الأخرى. ويتعين على صناديق رأس المال الاستثماري والأسهم الخاصة الخروج من جميع استثماراتها قبل نهاية عمر الصندوق.

محور حول الأسواق المالية

تعتبر الأسواق المالية بالغة الأهمية للاقتصادات لأنها تعمل على تعزيز النمو الاقتصادي ، فهي تمكن الأفراد والمؤسسات من الادخار والاستثمار وإدارة المخاطر وإجراء المعاملات بكفاءة كما تلعب الأسواق المالية دورًا في اكتشاف الأسعار، وضمان أسعار عادلة للأصول والسلع.

1- الأسواق المالية:

السوق المالية، مثل أي سوق، هي مكان للتبادل بين البائعين و المشترين. زيادة على ذلك و كما هو الحال في أي سوق، تحدد أئمنة البيع و الشراء حسب مستوى العرض و الطلب. و يتعلق هذا التبادل بمنتجات أو بأدوات مالية.

و الأسواق المالية على نطاق واسع هي أي سوق يتم فيه تداول الأوراق المالية، وقد تتضمن الأسواق المالية على أصول أو أوراق مالية تكون إما مدرجة في البورصات المنظمة، أو يتم تداولها خارج البورصة.

تعد الأسواق المالية عاملاً مهماً لسير عمل الاقتصادات الرأسمالية بسلاسة، إذ تعمل على تخصيص الموارد وخلق السيولة للشركات ورجال الأعمال، ومن الجدير بالذكر أنه عندما تفشل الأسواق المالية، يمكن أن يحدث اضطراب اقتصادي، والذي يشمل الركود والبطالة. والهدف الأساسي للأسواق المالية تسهل الأسواق المالية التفاعل بين أولئك الذين يحتاجون إلى رأس المال وأولئك الذين لديهم رأس مال للاستثمار ، بالإضافة إلى إتاحة الفرصة لجمع رأس المال، تسمح الأسواق المالية للمشاركين بنقل المخاطر (عمومًا من خلال المشتقات المالية) وتعزيز التجارة.

2- أنواع الأسواق المالية :

تخلق الأسواق المالية سيولة تسمح للشركات بالنمو، وتتيح لرواد الأعمال جمع الأموال لتشغيل مشاريعهم، وتعمل على تقليل المخاطر من خلال توفير المعلومات للمستثمرين والمتداولين، وفيما يأتي توضيح لبعض أنواع الأسواق المالية المختلفة:

1-2 سوق الأوراق المالية :

يتداول سوق الأوراق المالية في أسهم ملكية الشركات العامة، بحيث يكون لكل سهم سعر، ويكسب المستثمرون المال من الأسهم عندما يكون أداؤهم جيداً في السوق، ويعتمد السوق على تصورات، وأفعال، وقرارات كل من المشترين والبائعين فيما يتعلق بربحية الشركات التي يتم تداولها، ومن السهل شراء الأسهم، إلا أن التحدي الحقيقي يكمن في اختيار الأسهم المناسبة التي ستعود على المستثمر بالربح.

2-2 سوق السندات :

يوفر سوق السندات فرصاً للشركات والحكومة لتأمين الأموال لتمويل مشروع أو للاستثمار، بحيث يشتري المستثمرون السندات من شركة، وتعيد الشركة مبلغ السندات خلال فترة متفق عليها، بالإضافة إلى الفائدة. تتجه الشركات إلى سوق السندات عندما تحتاج إلى الحصول على قروض كبيرة جداً، فعندما ترتفع أسعار الأسهم، تميل أسعار السندات إلى الانخفاض، وهناك العديد من أنواع السندات المختلفة، بما في ذلك سندات الخزينة، وسندات الشركات، والسندات البلدية.

3-2 سوق السلع :

يعد سوق السلع هو المكان الذي تقوم فيه الشركات بتعويض مخاطر العقود الآجلة عند شراء أو بيع الموارد الطبيعية، نظراً لأن أسعار أشياء مثل النفط والذرة والذهب متقلبة للغاية، يمكن للشركات تحديد سعر معروف اليوم وإتمام الاتفاق قبل الاستلام، نظراً لأن هذه التبادلات عامة، كما يتداول العديد من المستثمرين في السلع من أجل الربح فقط. سوق المشتقات المالية تشير المشتقات المالية إلى منتجات مالية معقدة تستند قيمتها إلى الأصول الأساسية، ويتضمن سوق المشتقات المالية على المشتقات أو العقود التي تعتمد قيمتها على القيمة السوقية للأصل الجاري تداوله مثل العقود الآجلة.

4-2 سوق تداول العملات الأجنبية :

يشير سوق تداول العملات الأجنبية إلى سوق عالمي لامركزي يتم فيه بيع وشراء العملات، ويؤثر هذا السوق على أسعار الصرف، وبالتالي على قيمة الدولار والعملات الأخرى، إذ تعمل أسعار الصرف على أساس العرض والطلب لعملة الدولة، بالإضافة إلى الاستقرار الاقتصادي والمالي لتلك الدولة.

3- وظائف الأسواق المالية :

• الاستفادة من المدخرات:

لا يجب أن يُترك حساب التوفير الذي يحتوي على أموال في الخزنة فقط، وبالتالي فإن الأسواق المالية مثل البنوك تفتحه أمام الأفراد والشركات الذين يحتاجون إلى قرض سكني أو قرض طالب أو قرض تجاري.

- تحديد سعر الأوراق المالية:

يهدف المستثمرون إلى تحقيق أرباح من أوراقهم المالية، إلا أن أسعار الأوراق المالية تحددها الأسواق المالية، على العكس من السلع والخدمات التي يحدد سعرها قانون العرض والطلب.

- تخفيض تكلفة المعاملات :

يمكن الحصول على أنواع مختلفة من المعلومات المتعلقة بالأوراق المالية في الأسواق المالية دون الحاجة إلى إنفاق المال للحصول عليها.

4- تقسيمات الأسواق المالية:

من خلال مناقشة مفهوم السوق المالي، ووظائفه الأساسية، هناك تقسيمات للسوق المالي: السوق المال، سوق الأوراق المالية.

● أقسام سوق الأوراق المالية: السوق الأولي/ الأسواق الثانوية، السوق الحاضر/ السوق الآجل.

● أنواع السوق المالي: هناك أربعة أنواع من الأسواق المالية وهي أسواق العملات، وأسواق النقد، وأسواق المشتقات المالية، وأسواق رأس المال. تُستخدم أسواق رأس المال لبيع الأسهم والأوراق المالية الدائنة.

-السوق المالي و البورصة:

السوق المالية هي السوق التي يتاجر فيها الأشخاص بالأوراق والمشتقات المالية مقابل تكاليف معاملات منخفضة، تتضمن الأوراق المالية والأسهم والسندات والمعادن الثمينة، و يُستخدم المصطلح (سوق) أحياناً بمزيد من الدقة لوصف البورصات، وهي المنظمات التي تسهل التجارة بالأوراق المالية مثل سوق الأوراق المالية أو سوق السلع الأساسية.

-الوسطاء في الأسواق المالية:

الوسيط في عمليات البورصة هو شخص اعتباري متخصص في تجارة القيم المنقولة و يجب على الوسيط في عمليات البورصة أن يكون مسجلاً لدى لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها حتى يتمكن من ممارسة نشاطه.

أسئلة متنوعة:

- ما أهمية الأوراق المالية؟

■ تساعد الأوراق المالية المستثمرين في تنويع محافظهم الاستثمارية، مما يقلل من المخاطر المرتبطة بالاستثمار في أصل واحد.

- تعد الأوراق المالية وسيلة أساسية لجمع الأموال للشركات والحكومات، سواء عبر إصدار الأسهم لجذب رؤوس الأموال أو إصدار السندات للحصول على قروض طويلة الأجل.
- توفر الأسواق المالية التي تتداول فيها الأوراق المالية سيولة كبيرة للمستثمرين، مما يسهل شراء وبيع الأصول بسهولة نسبية.
- يمكن أن تكون الأوراق المالية مصدرًا للعوائد المالية من خلال توزيعات الأرباح (في حالة الأسهم) أو الفوائد (في حالة السندات) أو من خلال الأرباح الرأسمالية الناتجة عن زيادة قيمة الأوراق المالية.
- توفر الأدوات المالية المشتقة وسائل لتحوط وإدارة المخاطر المالية المرتبطة بتغيرات أسعار الأصول أو العملات أو أسعار الفائدة.
- الأوراق المالية تلعب دوراً محورياً في الاقتصاد والمحاسبة المالية، حيث تساهم في توفير رأس المال اللازم للشركات وتعزز من كفاءة توزيع الموارد المالية في الاقتصاد.
- ما هي أنواع الأوراق المالية؟

1- الأسهم :

- الأسهم العادية: تمثل حصصاً في ملكية الشركة وتمنح أصحابها الحق في التصويت على قرارات الشركة والحصول على توزيعات الأرباح.
- الأسهم الممتازة: تمنح أصحابها توزيعات أرباح ثابتة وأولوية على الأسهم العادية في حالة تصفية الشركة، ولكنها غالباً لا تمنح حق التصويت.

2- السندات

- السندات الحكومية: تصدرها الحكومات لتمويل مشاريعها وتعتبر ذات مخاطرة منخفضة.
- السندات الشركات: تصدرها الشركات لتمويل عملياتها وتعتبر ذات مخاطرة أعلى من السندات الحكومية.
- السندات القابلة للتحويل: يمكن تحويلها إلى أسهم عادية في تاريخ محدد وبشروط محددة.

3- الأدوات المالية المشتقة

- العقود الآجلة: عقود لشراء أو بيع أصل معين في تاريخ مستقبلي بسعر محدد.
- عقود الخيارات: عقود تمنح المشتري الحق (ولكن ليس الالتزام) في شراء أو بيع أصل معين بسعر محدد في أو قبل تاريخ معين.
- عقود المبادلة: اتفاقيات بين طرفين لتبادل تدفقات نقدية مستقبلية بناءً على شروط محددة.
- عقود مستقبلية

4- أدوات الدين الأخرى

▪ الأوراق التجارية: أوراق مالية قصيرة الأجل تصدرها الشركات لتمويل احتياجاتها التشغيلية.

▪ شهادات الإيداع: تصدرها البنوك وتوفر عائداً ثابتاً على مدى فترة معينة.

- ما هي شركة أوراق مالية؟

شركة الأوراق المالية هي مؤسسة مالية متخصصة تقدم مجموعة من الخدمات المتعلقة بالأوراق المالية، تشمل هذه الخدمات عمليات الوساطة والتداول، تقديم الاستشارات الاستثمارية، إدارة الأصول، وإصدار الأوراق المالية، وتعمل هذه الشركات كوسيط بين المستثمرين والأسواق المالية، وتسهل عمليات شراء وبيع الأوراق المالية.

فيما يلي أبرز خدمات شركة الأوراق المالية:

- تعمل شركات الأوراق المالية كوسيط بين المشتري والبائع في الأسواق المالية، حيث تقوم بتنفيذ أوامر الشراء والبيع نيابة عن العملاء، وتقديم نصائح حول أفضل وقت لتنفيذ العمليات.
- تقديم المشورة المهنية للمستثمرين حول كيفية إدارة محافظهم الاستثمارية، من خلال تحليل السوق، تقديم توصيات استثمارية بناءً على أهداف العملاء.
- إدارة الاستثمارات نيابة عن العملاء، سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات، وإنشاء وإدارة صناديق الاستثمار، وتقديم خدمات التخطيط المالي، وتضمن شركات الأوراق المالية تحقيق عوائد مستدامة للمستثمرين.
- مساعدة الشركات والحكومات في جمع الأموال من خلال إصدار أسهم أو سندات.
- تقديم تقارير وتحليلات مالية حول الشركات والقطاعات الاقتصادية المختلفة.

- ما هي الأوراق المالية قصيرة الأجل؟

الأوراق المالية قصيرة الأجل هي أدوات مالية يتم إصدارها لفترات زمنية قصيرة، عادة أقل من عام واحد، وتستخدم غالباً لإدارة السيولة على المدى القصير أو كاستثمار منخفض المخاطر، ومن أبرز هذه الأدوات:

- أذون الخزانة وهي عبارة عن أدوات دين قصيرة الأجل تصدرها الحكومات لتمويل الاحتياجات المالية المؤقتة، وتتراوح فترةها الزمنية من أيام إلى سنة، وتعتبر من أكثر الأوراق المالية أماناً لأنها مدعومة من قبل الحكومة.

- الأوراق التجارية التي تصدرها الشركات الكبيرة لتمويل الاحتياجات التشغيلية، وتكون مدتها الزمنية من أيام إلى تسعة أشهر، وتقدم عائدات أعلى مقارنةً بأذون الخزانة، ولكنها تحمل مخاطر أعلى نظرًا لأنها غير مضمونة.
- شهادات الإيداع وهي عبارة عن ودائع بنكية لأجل محدد تصدرها البنوك وتوفر عائداً ثابتاً، وتوفر عائداً أعلى من الحسابات الجارية ولكنها تتطلب تجميد الأموال لفترة معينة.
- الأوراق المالية المدعومة بأصول وهي عبارة عن أدوات مالية مدعومة بمجموعة من الأصول مثل القروض أو الحسابات المدينة.

- ما الفرق بين الأوراق المالية والتجارية؟

الأوراق المالية تستخدم للاستثمار على المدى القصير والطويل، ولتنويع المحافظ الاستثمارية، ولإدارة المخاطر، ويمكن أن تكون قصيرة أو طويلة الأجل، وتختلف عوائدها ومخاطرها على نوع الأداة؛ فالأسهم قد تكون عالية المخاطر والعائد، في حين أن السندات الحكومية أقل مخاطرة وعائداً، وتُتداول في البورصات أو الأسواق المالية المنظمة.

أما الأوراق التجارية هي أدوات دين قصيرة الأجل تصدرها الشركات لتلبية احتياجاتها التمويلية المؤقتة، وتستخدم بشكل رئيسي لإدارة السيولة على المدى القصير وتغطية الاحتياجات التشغيلية اليومية للشركات، ودائماً تكون فترتها الزمنية قصيرة الأجل لا تتجاوز تسعة أشهر، وتقدم عوائد أعلى من الأدوات الحكومية قصيرة الأجل، لكنها تحمل مخاطر انتمانية أعلى لأنها غير مضمونة، عادة لا يتم تداولها في الأسواق المالية المنظمة بل بين المؤسسات المالية والبنوك.

- ما معنى سوق الأوراق المالية؟

سوق الأوراق المالية هو منصة يتجمع فيها البائعون والمشترون لتداول الأوراق المالية، مثل الأسهم والسندات والأدوات المالية المشتقة، وهذه الأسواق توفر وسيلة للشركات لجمع رأس المال من خلال بيع الأسهم والسندات، كما توفر للمستثمرين فرصة لشراء وبيع هذه الأوراق المالية بهدف تحقيق الأرباح، ويشمل سوق الأوراق المالية:

- بورصة الاسهم

- سوق السندات

- سوق المشتقات المالية

ما هي وظائف سوق الأوراق المالية؟

- يسهل تحويل الأصول إلى نقد بشكل سريع.
- يعكس القيمة السوقية العادلة للأوراق المالية.

- يسمح للشركات بجمع الأموال اللازمة للتوسع والنمو.
- يضمن الامتثال للقوانين واللوائح الشفافية والنزاهة في التداول.

محور حول المشتقات المالية

1- مفهوم المشتقات المالية:

المشتقات " هي عقود تهدف إلى تبادل المخاطر المالية ، وتعتبر أهم أدوات المجازفة في الأسواق المالية، فهي أدوات مالية تتوقف قيمتها على قيمة أصل آخر، أو بعبارة أدق أدوات يتوقف العائد المتولد عنها على اتجاه سعر أصل آخر، ومن أول أنواع المشتقات صكوك الأوراق المالية التي يتم إصدارها ويعطى حائزها الحق في شراء أسهم الشركة بسعر معين في تاريخ لاحق، و السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، وأشهر صورها الحديثة العقود الآجلة، والعقود المستقبلية وعقود الاختيار وعقود المبادلة.

كذلك هي أدوات مالية (عقود) تشتق قيمتها من قيمة الأصول التي تمثل موضوع العقد وهي متنوعة بطبيعتها وتتمثل في الأسهم والسندات والسلع والعملات الأجنبية وغيرها .
والمشتقات المالية تحقق للمستثمر مكاسب أو خسائر اعتمادا على أداء الأصل موضوع العقد .

بظهور المشتقات لم يعد المضاربون في حاجة إلى التعامل في الأصول التقليدية ، حيث توفر المشتقات في اسواق العقود المختلفة وسيلة بديلة للمضاربة بما يغني عن شراء الأسهم والسندات ، حيث أصبح بوسع المستثمر شراء عقد اختيار أو عقد مستقبلي.

2- خصائص المشتقات :

- هي عقود
- تتم تسويتها في تاريخ مستقبلي
- لا تتطلب استثمارات مبدئية أو تتطلب مبلغ صغير مقارنة بقيمة العقود
- تعتمد قيمته (أي المكاسب أو الخسائر) على الأصل المعني موضوع العقد (أي تشتق قيمتها من قيمة الأصل محل العقد) ولذلك سميت المشتقات .

3- محتوى عقود المشتقات :

- 1- تحديد سعر معين للتنفيذ في المستقبل

- 2- تحديد الكمية التي يطبق عليها السعر
- 3- تحديد الزمن الذي يسري فيه العقد
- 4- تحديد الشيء محل العقد والذي قد يكون سعر فائدة محدد – سعر سلعة – سعر صرف أجنبي – سعر ورقة مالية .

4- المتعاملون في عقود المشتقات :

- المتحوظون : ويهتموا بتخفيض المخاطرة التي يتعرضون لها.
- المضاربون : ويراهنون على تحركات الأسعار المستقبلية لذلك يستخدمون المشتقات لمحاولة تحقيق مكاسب.
- الراجحون : يظهرون عندما يكون هناك فرق بين قيمة أصل معين بين سوقين أو أكثر وذلك بالشراء من السوق منخفض السعر والبيع في نفس الوقت في السوق مرتفع السعر ، وبالتالي يحققون ربح عديم المخاطرة.

5- الأنواع الرئيسية لعقود المشتقات :

1- عقود الاختيار :

- هو اتفاق للتعامل في تاريخ مستقبلي محدد وبسعر محدد وذلك فقط إذا رغب مشتري العقد في حدوث هذا التعامل وتأخذ عقود الخيارات أشكال متنوعة تشمل خيار البيع ، وخيار الشراء
- في الحالات التي يمتلك فيها حائز العقد الحق في الشراء فإنها تسمى خيارات الشراء
- في الحالات التي يمتلك فيها حائز العقد الحق في البيع تسمى خيارات البيع
- والتاريخ المحدد للتنفيذ يسمى تاريخ انتهاء صلاحية العقد ، والسعر المحدد في العقد للتنفيذ يسمى سعر التنفيذ .
- عقود الاختيار تنشأ نتيجة لرغبة من الطرفين في أن احد الأطراف يشتري حق الاختيار للتعامل في تاريخ لاحق ، والطرف الآخر يبيع هذا الحق ويطلق على البائع مصطلح محرر عقد الاختيار .

2 – العقود المستقبلية :

- هو عقد معياري منظم بواسطة بورصة منظمة ، وهو أيضا اتفاق بين مشتري وبائع الآن لتبادل أصل مقابل نقد ، وذلك في تاريخ لاحق وبسعر يحدد الآن .

3- العقود الآجلة :

- هي اتفاق تعاقدية بين مشتري وبائع يحدث الآن لشراء أو بيع عملة أو بضاعة أو أداة مالية معينة بسعر و تاريخ محدد في المستقبل.
- وفي ظل هذا العقد فإن المشتري يلتزم بشراء أصل ويلتزم البائع بهذا السعر في التاريخ المحدد للتنفيذ .
- ملاحظة : تتشابه العقود المستقبلية مع العقود الآجلة حتى إن الكثيرين يعتبروا العقود المستقبلية نوع من العقود الآجلة إلا أن هناك اختلافان أساسيان بينهما وهو:

- تتمتع العقود المستقبلية بمخاطر سيولة أقل لأنها تتداول في بورصات عقود مستقبلية رئيسية وتتميز هذه العقود بخواص معينة تمكن أي شخص أن يشتري أو يبيع مقابل النوع المقابل لهذا العقد.
- تتمتع العقود المستقبلية بمخاطر ائتمان أو مخاطر عجز في الوفاء بالالتزامات أقل وذلك مقارنة بالعقود الآجلة لأنها تتطلب من الطرفين إيداع أموال كضمان وإيداع لحسن النية.

4- عقود المبادلة :

هو اتفاق بين طرفين أو أكثر لتبادل سلسلة من التدفقات النقدية خلال فترة مستقبلية ويوجد نوعان أساسيان للمبادلات هما:

- 1- مبادلات أسعار الفائدة
- 2- مبادلات العملة

