

طرق تمويل المؤسسات الناشئة (02)

تمهيد

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم الدعامات لتحقيق نمو اقتصادي وذلك لقدرتها على الابداع والابتكار وزيادة الطاقة الإنتاجية وتخفيض معدلات البطالة، لهذا اتجهت الجزائر على غرار دول العالم إلى التغيير التدريجي للسياسة الاقتصادية بالاعتماد على قوى السوق، مما زاد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة، التي تلعب دورا مهما في مختلف المجالات، وتشجيع وتنشيط هذه المؤسسات بهدف التنويع الاقتصادي وتحقيق نمو اقتصادي خارج الربيع البترولي، لذلك قامت بمجموعة من الإجراءات والتدابير من أجل دعم هذه المؤسسات.

يصعب على المؤسسة الناشئة تحديد نقاط قوتها وضعفها في بدايات نشاطها، وبالتالي كسب ميزة تنافسية في مجال ليس بالأمر الهين خاصة وأن السوق غالبا ما يكون لديه قاداته الذين يديرونه من موردين ومنتجين وحتى الزبون من الصعب جذبه نحو منتج أو خدمة جديد أو إستعمال علامة جديدة إذن ستظهر تحديات أمامها وعراقيل قد تحول دون توسعها وإمكانية إفلاسها، ولعل أبرز المعوقات التي تعترض نمو وتهدد بقاء المشاريع الناشئة على الأقل من وجهة نظر رواد الأعمال والدارسين تتمثل في الصعوبات التمويلية، حيث تحتاج المشاريع الناشئة إلى الأموال لتمويل إستثمارات البحث والتطوير، إستثمارات العملية الإنتاجية (معدات، أدوات)،...، إستثمارات العملية التجارية (إشهار، شبكة البيع)،...، وتمويل الإحتياج من رأس العامل (مخزون، زبائن، نقديات)،...، لكن ما يحدث هو أنها لا تتمكن بسهولة من الحصول على الأموال اللازمة لمواجهة هذه الحاجات.

1. خصائص تمويل الشركات الناشئة:

تكتنف عملية تمويل المؤسسات الناشئة العديد من الخصائص التي يمكن أن تؤثر على موقف طرفي عملية التمويل وهما مؤسسات التمويل من جهة، والقائمين على المؤسسات الناشئة من جهة أخرى، وتتمثل أهم خصائص فيما يلي:

◀ **ندرة رأس المال:** وهي الظاهرة السائدة في معظم الدول النامية، وذلك أن أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة تتميز بكثافة عنصر العمل واستخدام أدوات إنتاج بسيطة.

◀ **الإحتياج الدائم للتمويل:** تعتبر الحاجة إلى التمويل إحدى أهم مميزات المؤسسات، إذ نجد في بعض اقتصاديات بالرغم من وجود قوانين وإجراءات تحث على كيفية تمويل المؤسسات، إلا أن هذه الأخيرة تجد صعوبة في التمويل من طرف مؤسسات التمويل.

◀ **القدرة على الاستمرارية في تمويل المؤسسات:** هناك اتفاق عام على أن التطبيقات المثلى فيما يتعلق بتمويل المؤسسات بقدر ما تتميز بالقدرة على الوصول إلى أكبر عدد ممن الفئة المستهدفة، تتميز أيضا بقابليتها على الاستمرار ماليا.

◀ **افتقاد عنصر الثقة في القائمين على المؤسسة الناشئة:** يعتبر عنصر الثقة من أهم العوامل التي تحكم تعامل مؤسسات التمويل مع زبائنهم، ويمثل الثقة بين مؤسسة التمويل والزبون (أصحاب المؤسسات الناشئة) محصلة لعدة مؤشرات أهمها الجدارة

الائتمانية للزبون والتي تتحدد من خلال القوائم المالية وحجم السيولة ومدى اعتماد المشروع على القروض والمقدرة الإنتاجية للمشروع والشكل القانوني والسمعة الائتمانية للقائمين عليه ومستوى الإدارة.

◀ **عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسة الناشئة:** تتصف المؤسسة الناشئة عادة بانخفاض حجم أصوله الرأسمالية وتمثل هذه الأصول عادة الضمانات التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان.

◀ **افتقار المؤسسة الناشئة للخبرة في أساسيات المعاملات المصرفية:** يعتبر عامل الخبرة والدراية بأساسيات المعاملات المصرفية أحد العناصر المميزة للمؤسسات الكبيرة والتي تسهل التعامل مع البنوك، وتفتقد غالبية المؤسسات الناشئة لهذا العنصر نظراً لقلة إمكانيات القائمين عليها، مع عدم القدرة على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال.

◀ **ارتفاع تكلفة التمويل:** تلجأ المؤسسات الناشئة عادة إلى مؤسسات التمويل لاستكمال احتياجاتها التمويلية، وعلى الرغم من تقديم الدول لخطوط ائتمان ميسرة للمؤسسات الناشئة، إلا أنها ليست كافية كما أنها لا تمول بعض احتياجات المؤسسات، حيث تقتصر في العادة على تمويل الأصول الثابتة، الأمر الذي يجعل المشروع يلجأ إلى الاقتراض بأسعار العائد العادية والتي تحددها البنوك في ضوء تكلفة تدبير الأموال وهامش الربح المطلوب والمخاطرة المحتملة.

◀ **ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بأصول المؤسسة:** تعتبر هذه النقطة في غاية الأهمية خاصة عند دراسة حاجة المشروع الصغير الحصول على تمويل أثناء التشغيل أو للتوسع حيث لا توفر أصول المشروع الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لاستمرار العملية الإنتاجية، خاصة وأن البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة بحقوق الملكية.

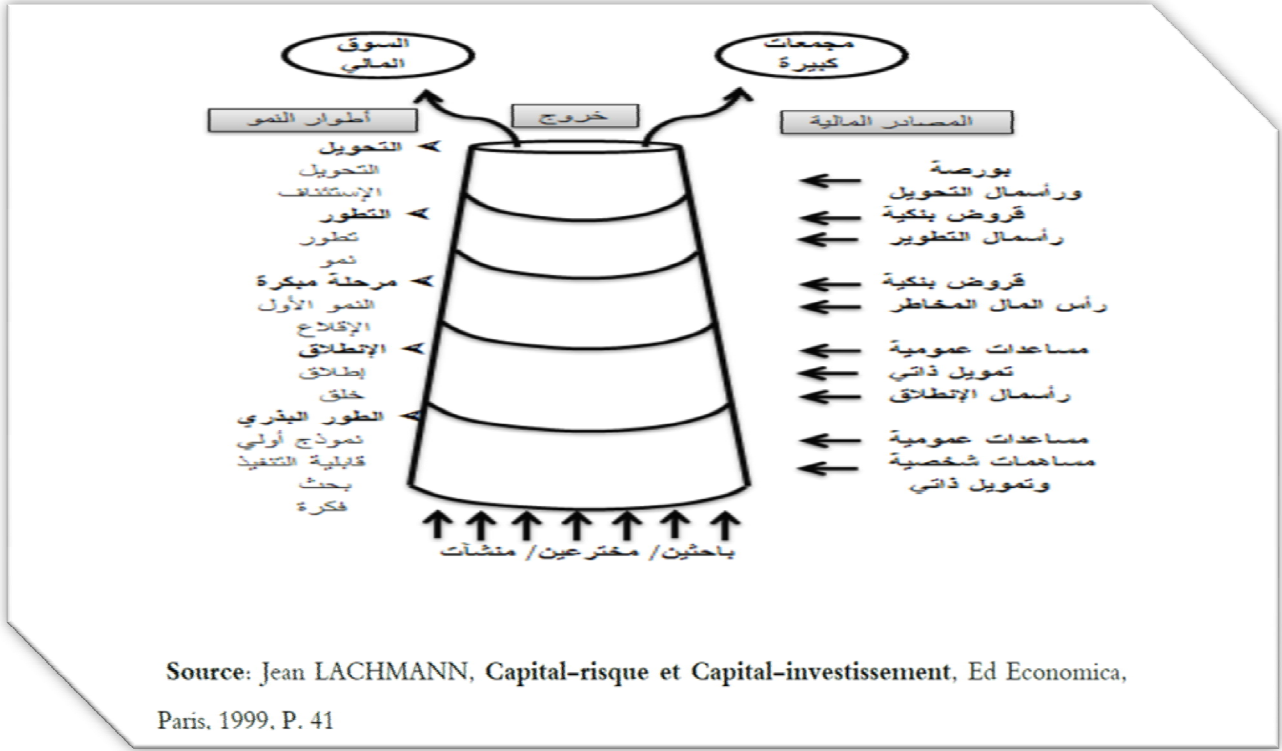
2. مصادر تمويل المؤسسات الناشئة:

عادة تلجأ المؤسسات الناشئة في البداية إلى التمويل الذاتي والذي يتم عن طريق الأموال الذاتية والمدخرات الشخصية لصاحب المؤسسة، ولكن يتصف قطاع المؤسسات الناشئة في معظم دول العالم خاصة النامية بانخفاض القدرة على الادخار، مما يجد من التمويل الذاتي المتاح، فيلجأ أصحاب هذه المؤسسات إلى مصادر تدويل أخرى تتمثل في:

◀ **مصادر غير رسمية:** وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة، كالاقتراض من الأهل والأصدقاء ومدينو الرهونات.

◀ **مصادر رسمية:** وذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية وتتمثل في: البنوك التجارية (التمويل المصرفي)، الهيئات والمؤسسات المتخصصة، التمويل عن طريق رأس المال المخاطر، التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة).

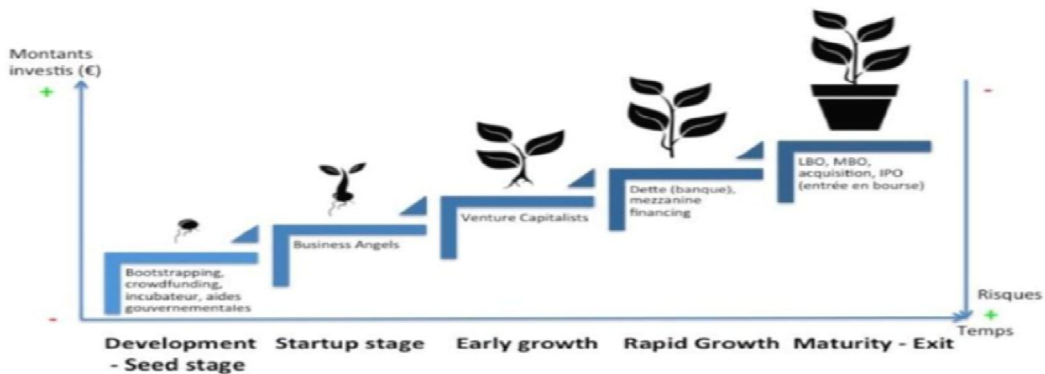
مدخنة تمويل المؤسسات الناشئة



3. تمويل المؤسسة الناشئة:

كما أن للتمويل دور هام جدا في نجاح واستمرار أي مشروع أو فشله وبالخصوص المؤسسات الناشئة، فغياب التمويل لا يمكن تجسيد الفكرة الريادية أو تطويرها وتوسعة المشروع، وتختلف طرق تمويل المؤسسة الناشئة باختلاف مراحل نموها، فكل مرحلة من مراحل دورة حياتها تتطلب طرق تمويل معينة، كما يوضح الشكل التالي:

الشكل رقم(1-4): طرق تمويل الشركات الناشئة حسب مراحل دورة حياتها



Source : Astrid Cornelis, Analyse des différents méthodes de financement des startups et de la relation entre investisseurs et entrepreneurs étude de cas, Louvain School of <management, Belgique, 2017- 2018, p5. site: <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15219>.

يبين الشكل طرق التمويل المتاحة وفقا للمراحل المختلفة لحياة المؤسسة الناشئة. ويتضح من خلال الشكل أنه كلما تطورت المؤسسة ونمت، كلما زادت المبالغ المستثمر فيها وتناقصت المخاطر على المستثمرين، في الواقع، كلما تطورت المؤسسة، كلما أثبتت نفسها تجاه السوق ومساهميها، والمستثمرون الذين يصلون إلى مرحلة أكثر تقدما يتحملون مخاطر أقل من السابق وخلال كل مرحلة من بين مراحل دورة حياة المؤسسة، تتدخل جهات فاعلة وأساليب تمويل مختلفة.

وتوجد عدة مصادر لتمويل المؤسسات الناشئة، أهمها:

◀ **التمويل الشخصي:** يكون من المدخرات الذاتية للأفراد أو الإعانات المقدمة من قبل الأهل والأصدقاء، وتعد أفضل طريقة للتمويل إن توفرت، باعتبارها مضمونة وتسمح للأهل والأقارب من تسيير الشركة.

◀ **التمويل الجماعي:** هو من أكثر أنواع التمويل شيوعا للمؤسسات الناشئة، وهي طريقة جديدة تعتمد على المؤسسات الناشئة لتجسيد مشاريعها وتطوير أفكارها، وفي هذه الحال يعرض رائد الأعمال (المقاول) مشروعه على منصات التمويل الجماعية، حيث يقوم بشرح تفاصيل المشروع بدقة وأمانة وبأسلوب مقنع ومغري، مما يجعل الممولين متحمسين لفكرته ومستقبل منتوجه، مما يدفعهم لتمويل مشروعه؛ ومن أشهر وأفضل منصات التمويل الجماعي نجد: "**Circle Up**"، "**Lending Club**"، "**Kickstarter**"، "**Indiegogo**"، "**Causes**"، "**Patreon**"، "**Go Fund Me**".

◀ **التمويل البنكي:** ويتمثل في القروض البنكية المقدمة للمقاولين بهدف تمويل أفكارهم، وتعتبر من الطرق التقليدية للتمويل، ومن مساوئ هذه الطريقة هي الديون التي يترتب على صاحب المشروع تسديدها بشكل أقساط شهرية، وتتحول إلى مشكل كبير في حال فشل المشروع، كما أن هذا النوع من التمويل يأخذ جهد ووقت طويل لإقناع البنك بجدوى الفكرة.

◀ **حاضنات الأعمال:** تعمل حاضنات الأعمال أو مسيرات الأعمال على دعم المؤسسات الناشئة من الجانب الإداري والتسويقي وتقديم الدعم المادي لمشاريع هذه المؤسسات في مرحلة البدء والانطلاق وكذلك في مرحلة النمو، وترافق المؤسسات حتى تصبح قادرة على الاعتماد على نفسها واستقلالها ماديا ومعنويا.