

## مصادر التمويل المختلفة

المصدر	التوضيح
<b>1- التمويل الذاتي (Bootstrapping)</b>	<p>- يكون الاعتماد هنا على المال الخاص لصاحب النشاط، ومعظم رواد الأعمال الجدد يلجؤون لهذه الوسيلة خاصة في بداية النشاط حيث لا تزال التكاليف محدودة نسبياً، ويمكن أن تغطي المدخرات الشخصية البسيطة مصاريف التشغيل الأولى.</p> <p>- ومن أهم مميزات هذه الطريقة أنها تحافظ على كامل ملكية الشركة عليها لصاحبها دون الحاجة للتفريط في حصة منها أو جزء من إدارتها لشركاء خارجيين، لكنها تزيد الأعباء المادية والنفسية على كاهل صاحب النشاط، فهو يصبح مسؤولاً مسؤولية كاملة عن كل جوانبه وسط غموض مصير الفكرة وكيفية استقبالها في السوق.</p> <p>- ويُنصح صاحب النشاط في هذه الحالة بتقليل التكاليف إلى أدنى الحدود الممكنة بعدم المبالغة في اختيار مقر الشركة أو عدد الموظفين وغيرها من مستلزمات الأعمال.</p>
<b>2- قروض المشروعات الصغيرة (Business Loans)</b>	<p>- معظم البنوك حالياً توفر برامج لتمويل المشروعات الصغيرة، ومن مزايا هذه الوسيلة كسابقتها أنها تبقى على ملكية الشركة لصاحبها فلا ينازع فيها أي طرف آخر.</p> <p>- لكن البنوك تتطلب العديد من الاشتراطات والالتزامات المفروض على الشخص الوفاء بها خلال فترات محددة، كما أنها تحتاج لتقديم وصف مفصل لقنوات إنفاق هذه التمويلات البنكية وهو ما يصعب التنبؤ به في المراحل المبكرة من المشروع.</p>
<b>3- التمويل الجماعي (Crowd Funding)</b>	<p>- تعتبر فكرة "التمويل الجماعي" من الوسائل الجديدة في عالم تمويل الأعمال، وتعتمد على جمع التمويل المطلوب من المستثمرين المتحمسين لفكرة المشروع الناشئ، وشهدت إقبالاً متزايداً مؤخراً.</p> <p>- ويقوم صاحب النشاط بشرح فكرة منتج/خدمته بالتفصيل على المنصات الإلكترونية المخصصة لهذا الغرض والتي زاد انتشارها في الآونة الأخيرة، ويقوم المتحمسون للفكرة بالتبرع بمبالغ من المال مقابل مزايا مختلفة، فهناك ممولون يحصلون على نسخ مجانية من المنتج وآخرون يحصلون على حصة من الأسهم، وهناك فريق ثالث من الداعمين يفضل التبرع دون مقابل، وكل منصة من المنصات توفر نوعاً مختلفاً من المزايا، فيمكن لصاحب النشاط اختيار الأنسب من بينها.</p> <p>- وتعتبر هذه وسيلة رائعة لتمويل المشروع إذا نجح صاحبه في عرض فكرته بطريقة جيدة لإقناع الممولين بها، ففي معظم الأحيان لا تثير المشاريع المقترحة حماس المساهمين فلا تنجح في جمع الأموال المطلوبة، وتعتبر فكرة النشاط هنا أهم عوامل نجاح حملة جمع التمويل.</p>

<p>- "حاضنات الأعمال" هي منظمات تنموية تقدم الدعم لرواد الأعمال الناشئين، ولا يقتصر الدعم هنا على الموارد المادية بل تمتد للدعم الفني والاستشارات المتخصصة لنجاح النشاط، وهي بذلك تقدم عدة فوائد لأصحاب المشروعات.</p> <p>- وشهد هذا النوع من المؤسسات انتشاراً ملموساً في الآونة الأخيرة، وفي معظم الأحيان تعمل بالتعاون مع الجامعات، لذلك يعتبر الطلاب من أكثر الفئات المستفيدة من هذه المراكز، وينصح رواد الأعمال بالبحث عن هذا النوع من المنظمات في أقرب منطقة إليهم للاستفادة من الفوائد الجمة التي تقدمها.</p>	<p><b>4- حاضنات الأعمال (Startup Incubators)</b></p>
<p>هو برنامج يمنح الشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى الإرشاد والفرص الاستثمارية ووسائل الدعم الأخرى، وهذا بدوره يساعد أصحاب الأعمال في الحفاظ على استقرار مشاريعهم التجارية واكتفائها ذاتياً. أما بالنسبة للشركات التي تلجأ لمسرّعات الأعمال، فهي عبارة عن شركات ناشئة تجاوزت المراحل الأولى للتأسيس، وهذا يعني أن باستطاعتها الاستمرار بالعمل، لكنها تحتاج للتوجيه والدعم المستمرين لاكتساب القوة اللازمة، أما الشركات الأقل تطوراً، فتلجأ إلى استخدام حاضنات الأعمال (Business Incubators) لتلقي الدعم.</p>	<p><b>4- مسرّعات الأعمال (Startup Accelerators)</b></p>
<p>- يسمى أيضاً رأس المال "المخاطر" و"الجريء" وكلها تشير إلى طبيعة هذا النوع من التمويل الذي ينطوي على مخاطر عالية، فالممولون في هذه الحالة يكونون شركات كبرى ورجال أعمال، ويكون لديهم الاستعداد لاستثمار مبالغ طائلة تقدر بملايين الدولارات لمساعدة شركة ناشئة ذات فكرة واعدة على النمو والنجاح.</p> <p>- الوسيلة الوحيدة للفوز بإحدى هذه الفرص هي التواصل الشخصي مع جهة التمويل، فينصح بحضور المناسبات العامة التي توفر هذا التواصل باستمرار.</p> <p>- وينتقي هؤلاء المستثمرون الشركات الأكثر استقراراً التي تقدم فرص نمو واعدة ولديها فريق عمل مستقر، لكنها تنتظر مقابلاً متميزاً لهذا الاستثمار، فتحصل على حصص من النشاط وتشرط التدخل في الإدارة، لذلك لا تناسب هذه الوسيلة أصحاب المشروعات الأكثر استقلالاً الذين لا يرغبون في منازعة أطراف أخرى لهم في ملكية شركاتهم.</p>	<p><b>6- رأس المال المغامر (Venture Capital)</b></p>
<p>- "المستثمر الملاك" هو مستثمر ثري يساهم في تمويل الشركات الناشئة مقابل حصة من الشركة والتي تصل في بعض الأحيان إلى 49%، لذلك لا تناسب أصحاب المشاريع الذين يحرصون على الاستئثار الكامل لشركاتهم.</p> <p>- وتتشابه هذه الوسيلة إلى حد ما مع سابقتها "رأس المال المغامر" لكنها تختلف في طبيعة الممول وحجم التمويل، فالأخيرة تشارك فيها مؤسسات ضخمة وتستثمر مبالغ طائلة، أما "المستثمر الملاك" فيكون في الغالب مستثمراً فردياً يقدم تمويلات أقل حجماً، وفي الكثير من الأحيان يكون من بين الرؤساء التنفيذيين المتقاعدين الراغبين في استغلال خبراتهم وشبكة اتصالاتهم من خلال هذا المجال، فضلاً عن العائد المادي المجزي بالطبع.</p>	<p><b>7- المستثمر الملائكي (Angel Investor)</b></p>

## حواضن و مسرعات الأعمال

يواجه رواد الأعمال في مصر، مشكلة في الوصول لمستثمرين لشركاتهم الناشئة، وذلك لكون المستثمرين يبحثون عن شركات في طور العمل، ومن ثم فرائد الأعمال الذي يملك شركة في مرحلة الفكرة idea stage سوف يواجه صعوبة في الحصول على دعم من مستثمر، وهنا يأتي دور حواضن الأعمال incubators ومسرعات الأعمال accelerators. حيث تتخصص هذه المؤسسات في دعم الشركات الناشئة في المراحل المبكرة، سواء في مرحلة الفكرة idea stage أو مرحلة النموذج الأولي prototype أو مرحلة الدخل revenue stage ، لذا فإن متابعة هذه المؤسسات ودورات التقديم فيها سيسهل على رائد الأعمال الوصول لفرص دعم لمشروعه في هذه المراحل.

لكن السؤال الأهم هو "مسرعة أعمال أم حاضنة: أيهما أنسب لمشروعك الآن؟"

تظهر العديد من الخيارات عندما تتعلق رغبة رائد الأعمال بالحصول على الدعم والتوجيه وكذلك الأموال التي تساهم في أعمال التوسع للشركات وكذلك استدامتها، يعتادون على مصطلحات ك:

- المستثمر الملائكي Angel Investor
- رؤوس الأموال المخاطرة Venture Capitals
- حاضنات الأعمال Incubators
- مسرعات الأعمال Accelerators
- التمويل الجماهيري Crowd Funding

و يبدو من واقع السوق أن هناك التباساً بين مصطلحي حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال عند الأشخاص حديثي الانتماء لمجتمع ريادة الأعمال. يستخدمون هذ المصطلحات بشكل تبادلي كمرادفات نتيجة لتداخل بعض الخدمات المقدمة من قبلهما مما يفسر الالتباس الحاصل في حين أن هناك فروقات جوهرية بين الاثنين، فماذا حقاً يعني مصطلحا مسرعة أعمال وحاضنة أعمال؟

### مسرعات الأعمال، نافذتك لتمويلك الأولي

تدعم هذه البرامج الشركات الناشئة التي تمتلك فريق عمل ومنتجاً بالفعل والتي ربما لديها بعض الأموال من خلال التعليم والإرشاد والتمويل في إطار زمني محدد قصير. تعتبر هذه التجربة بمثابة عملية تثقيفية مكثفة وسريعة تهدف إلى تسريع دورة حياة الشركات الناشئة ذات الطابع الابتكاري عن طريق ضغط ما يمكن تعلمه واكتسابه في إطار طبيعى من سنوات إلى بضعة أشهر فقط. وفي المقابل تستثمر المسرعات مبلغاً محدداً من رأس المال لديها في مقابل نسبة مئوية محددة من أصول الشركة، مما يجعلها أيضاً تتحمل مسؤولية أكبر تجاه إنجاح هذه الشركات الشابة.

تكن القيمة الحقيقية للمسرعات في بيئة التعلم المكثفة التي توفرها، فطبقاً لأحد الأبحاث التي درست مدى فاعليتها واقعياً، أن تطوير الشركات يأتي من خلال التوجيه والخبرات وكذلك بيئة التعلم التفاعلية التي تتاح من خلال هذه البرامج. ليس هناك عامل أقوى من هذا العامل، فلا خبرات مؤسس الشركة الناشئة السابقة في أكبر وأفضل الشركات ولا التحيز في الاختيار لصالح أناس معينين ولا غيرها يساعد في الدفع إلى تطوير واستدامة هذه الشركات، كما أنها تمتلك تأثيراً إيجابياً على النظم الإقليمية لريادة الأعمال، خاصة

فيما يتعلق ببيئة التمويل. تتمتع المناطق التي يتم إنشاء فيها مسرعات لاحقًا بمزيد من أنشطة تمويل المشاريع في المرحلة المبكرة والتي لا يبدو أنها تقتصر على الشركات المتسارعة فقط، لكن يمتد أثرها أيضًا إلى الشركات غير المتسارعة والتي تحدث بشكل أساسي من زيادة عدد المستثمرين.

## حاضنات الأعمال، بوابتك من الفكرة إلى المنتج الأول

إذا كانت مسرعات الأعمال بمثابة البيئة التي تحتضن النباتات الصغيرة للحصول على أفضل ظروف للنمو والإثمار، تعتبر حاضنات الأعمال البيئة التي توفر التربة المناسبة للبذور الجيدة (الأفكار الإبداعية) لتساعدها على الإنبات والنمو.

عادة ما تكون حاضنات الأعمال مؤسسات غير هادفة للربح، يتم إدارة هذه الحاضنات من خلال جهات حكومية أو خاصة، فغالبًا ما ترتبط هذه الحاضنات بوزارات حكومية، أو جامعات، أو منظمات مجتمعية أو ربما بعض رواد الأعمال الناجحين.

تعمل حاضنات الأعمال ضمن إطار زمني مفتوح بعض الشيء على عكس مسرعات الأعمال، إذ يغلب تركيز هذه الحاضنات على طول فترة بدء التشغيل من خلال إكساب الشركات وأصحاب الأفكار المعرفة الأساسية لكيفية تقييم الفكرة وتطويرها وتحويلها إلى منتج أو خدمة حقيقية. تدوم فترة توجيه الشركات من قبل الحاضنات لسنة أو سنة ونصف وربما أكثر من ذلك على حسب نوع الحاضنة والمجال التي تعمل به. توفر حاضنات الأعمال مساحة عمل مشتركة ذات طابع إبداعي مع خدمات إنترنت سريعة تسهل عمل الأفراد بداخلها. تقدم من خلال هذه المساحات خدمات توجيه وتعليم من خلال تعليم أصحاب الأفكار المبادئ الأساسية في عالم ريادة الأعمال، وأهم المعرفة التي يحتاجونها في مجالات التسويق والموارد المالية، وأكثر المهارات المطلوبة اكتسابها من قبل أصحاب الأفكار، الأمر الذي يعد بالغ الأهمية في مثل هذه البيئات شديدة التنافسية. لا تكتفي الحاضنات بذلك، بل تسهل تواجد رواد الأعمال المستقبليين في قلب مجتمع ريادة الأعمال الذي يمكنك من الوصول لخبراء وموجهين على مستوى عالٍ في مجال عملك، واكتساب شبكة علاقات قد تساهم في تعزيز فرص حصول شركتك على دعم أفضل مع الوقت.

على عكس مسرعات الأعمال، لا تقدم الحاضنات تمويلات مالية مقابل حصة من الشركة، لكن تظهر كل مساعدتها للشركات في شكل خدمات، الأمر الذي يجعلها مناسبة لمرحلة محددة فقط وهي مرحلة التكوين والتأسيس الأولي، وتمهد من خلالها لمراحل أخرى مستقبلية للحصول على استثمار مالي بأشكاله المختلفة المتاحة.

## 10 نصائح ختامية لرواد الأعمال:

- الخطوة 1: أعمل حاجة بتحبها بجد
- الخطوة 2: دَوّر دايمًا على الفريق المناسب اللى عنده نفس القيم و المبادئ
- الخطوة 3: ركز على تنفيذ الأفكار بدلًا من توليد الأفكار بس
- الخطوة 4: كَوّن بيئة عمل مناسبة
- الخطوة 5: تعلم من أخطاء الآخرين (متعيدش اختراع العجلة)
- الخطوة 6: احتفل بكل نجاح صغير
- الخطوة 7: امشى بالسرعة المناسبة ليك
- الخطوة 8: ركز على ملاحظات العملاء واقترحاتهم
- الخطوة 9: استخدم جميع الموارد اللى عندك
- الخطوة 10: اهم حاجة تركز فيها هى بناء علامة تجارية شخصية يمكن الوثوق بها

## المصادر

الشميمرى أحمد بن عبد الرحمن and, المبيريك وفاء بنت ناصر. "ريادة الأعمال, Google." Google, books.google.com.eg/books.

أرقام . "أبرز مصادر تمويل المشروعات الناشئة." أرقام, www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/438812

"Business Accelerator مسرّع الأعمال: ميم: مصطلحات الأعمال." Business Accelerator ميم: مصطلحات الأعمال, www.meemapps.com

كشيك محمود. "مسرعة أعمال أم حاضنة: أيهما أنسب لشركتك الناشئة؟" إضاءات. 5 Oct. 2019, www.ida2at.com/business-accelerator-incubator-which-more-suitable-startup/.