

## مصادر التمويل المختلفة

المصدر	التوضيح
<p><b>1- التمويل الذاتي (Bootstrapping)</b></p>	<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 ومسؤولية 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>
<p><b>2- قروض المشروعات الصغيرة (Business Loans)</b></p>	<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>
<p><b>3- التمويل الجماعي (Crowd Funding)</b></p>	<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. - 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 (Incubators) Startup</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 تطوّراً، فتلجأ إلى استخدام حاضنات الأعمال (Business Incubators) لتلقي الدعم.</p>	<p><b>4- مسرّعات الأعمال (Accelerators) Startup</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. - الوسيلة الوحيدة للفوز بإحدى هذه الفرص هي التواصل الشخصي مع جهة التمويل، فينصح بحضور المناسبات العامة التي توفر هذا التواصل باستمرار. - 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. - وتتشابه هذه الوسيلة إلى حد ما مع سابقتها "رأس المال المغامر" لكنها تختلف في طبيعة الممول وحجم التمويل، فالأخيرة تشارك فيها مؤسسات ضخمة وتمتثل 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>

## المصادر

الشميمري 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.”  
www.meemapps.com Accelerator ميم: مصطلحات الأعمال,