

معوقات تمويل الشركات الناشئة: من وجهة نظر أصحابها

أ. عصام عمر الجمل

كلية الاقتصاد - جامعة مصراتة

es.aljamel@gmail.com

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة في ليبيا من وجهة نظر أصحابها، حيث اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال تصميم استبيان تقيس أربعة أبعاد لمعوقات تمويل الشركات الناشئة وهي: الوعي المالي، الحوكمة، الإجراءات الإدارية، والأوضاع الاقتصادية والسياسية، حيث تم أخذ آراء عينة من أصحاب الشركات الناشئة (34) مفردة، وكانت أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة: ضعف الوعي المالي والالتزام بتطبيق مبادئ الحوكمة لدى أصحاب الشركات الناشئة، كما أن هناك تشدداً من قبل المصارف في طلب الضمانات، بالإضافة إلى تعقيد إجراءات الحصول على التمويل، وفيما يخص الأوضاع الاقتصادية والسياسية الحالية توصلت الدراسة إلى أنها عملت على انخفاض حجم مبيعات هذه الشركات وأرباحها، وتوصي الدراسة: بضرورة العمل على الرفع من الوعي المالي لدى رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة، كما على الدولة العمل على تسهيل إجراءات تسجيل ومنح التراخيص للشركات الناشئة، والعمل تقديم الدعم المناسب لهذه الشركات. وتوفير الضمانات لمؤسسات التمويل لكي تستطيع القيام بدورها.

الكلمات الدالة: الشركات الناشئة، الوعي المالي، الحوكمة، الإجراءات الإدارية، الأوضاع الاقتصادية والسياسية، ليبيا.

Abstract

This study aims to identify the most important funding obstacles of emerging companies in Libya by using the four dimensions of funding obstacles namely; (i) the lack of financial awareness (ii) the principles of corporate governance (iii) the administrative procedures (iv) and the economic and political conditions. The results of the current study are based on 34 questionnaires and find that there is a lack of financial awareness among emerging firms and weak principles of corporate governance. Moreover, this study reveals that procedures for obtaining funding are very complicated especially from banks because they require a higher level of guarantees. In terms of the economic and political conditions, the study indicates that difficult circumstances led to reducing companies' revenue and thereby decreasing firms' profits. The current findings have important implications for government, entrepreneurs, companies and financial institutions.

Keywords: Emerging companies, Financial awareness, Corporate governance, Administrative procedures, Economic and political conditions, Libya.

المقدمة

تواجه معظم الاقتصاديات الناشئة في يومنا هذا ضغوطاً سريعة لمواكبة التطور في الاقتصاد العالمي، وبينما كانت الأصول التقليدية؛ مثل الأراضي واليد العاملة الرخيصة، تحدد مؤشرات نجاح وفشل الاقتصاد، فإن فئة جديدة من الأصول تشكل حالياً مستقبل الاقتصاد؛ مثل مهارات قوى العمل والمرافق العصرية وسهولة الوصول إلى رأس المال والمعلومات وكذلك قيادة الأعمال والنشاط الإبداعي (السُّكْرِي وآخرون، 2014).

حيث تعتبر المشاريع الناشئة من المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي وأهم دعائم ضمان التنمية المستدامة، فقد أصبح الاهتمام بها في دول العالم باختلاف مستوى تطورها (سبتي، 2009) يأخذ حيزاً أكثر أهمية مع مرور الوقت، حيث رسخت القناعة إلى ضرورة تشجيع الشركات الناشئة واستخدامها كأداة لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، بعد أن كان الاهتمام ينصب على الشركات الكبيرة والمجمعات الصناعية الضخمة، إن الشركات الناشئة في حقيقة الأمر القاطرة التي تأخذ باقتصاد أي بلد باتجاه النمو والازدهار. وعلى عكس الاعتقاد الشائع، فإن الاقتصاديات التي تعطي اهتماماً خاصاً بالشركات الناشئة هي الاقتصاديات الأكثر نمواً والأقدر على حل المشاكل الاقتصادية لبلدانها (مهدي، 2015). حيث يتجه الواقع العالمي في ظل المتغيرات الحالية بشكل ملموس نحو ترسيخ ثقافة قيادة الأعمال ودعم وتنمية المشاريع الناشئة (رقّاني ونريمان، 2013).

مشكلة الدراسة

بالرغم من كل التدابير والاهتمام المتزايد الذي توليه الدولة والمنظمات والمؤسسات في ليبيا بدعم وتشجيع الشركات الناشئة، إلا أن هذه الأخيرة ما تزال تواجه العديد من المشاكل التي تعترض طريقها وتعرقل مسيرتها نحو الانطلاق والتطور والنمو، ولعل أبرز هذه العراقيل مشكلة التمويل، حيث تشير نتائج الدراسة الاستطلاعية التي قام بها الباحث أن (88%) من رواد الأعمال في ليبيا واجهوا صعوبات للحصول على الموارد المالية اللازمة عند إطلاق شركاتهم أو تسويق منتجاتهم أو غير ذلك مما يقتضيه نشاطهم الاستثماري من أموال. ويرى عدد من المطلعين¹ أن ذلك يرجع أساساً إلى تعقيدات وشروط الاقتراض،

¹. تم توزيع استبيان إلكتروني على مجموعة من رواد الأعمال والأكاديميين والمهتمين بالشركات الناشئة لاستطلاع آرائهم حول معوقات تمويل الشركات الناشئة.

وعلى رأسها الضمانات المصرفية، هذا فضلاً عما تتسم به الشركات الناشئة من انخفاض في العائد الاستثماري، وما تتطلبه عليه مشاريعهم من مخاطر، لذلك فإن الممولين يرون أن التعامل مع أصحاب الشركات الناشئة غير مجدٍ. بالإضافة إلى أن أغلبها شركات فردية لا تتوفر عنها المعلومات الكافية بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة. حيث تعاني معظمها من صعوبات في توفير رأس المال اللازم من هذه المؤسسات، وهذا ما يجعل التعامل معها صعباً، وبالتالي يجد أصحاب هذه الشركات أنفسهم مضطرين للجوء إلى التمويل الخاص غير الرسمي (الأصدقاء والأقارب، أو عن طريق الموردين والزبائن، أو عن طريق مستثمرين)، حيث أشارت نتائج الاستطلاع إلى أن (73%) من أصحاب الشركات الناشئة يعتمدون على التمويل الشخصي و(18%) على المستثمرين الشركاء.

فمن هنا يمكن القول إنه ثمة هناك العديد من المعوقات التي تحد من قدرة الشركات الناشئة من الحصول على التمويل المناسب، حيث تحاول هذه الدراسة معرفة أهم المعوقات التي تواجه الشركات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب لأنشطتها من خلال الإجابة على التساؤل التالي:

ما هي معوقات تمويل الشركات الناشئة في ليبيا؟

فرضيات الدراسة

استناداً إلى مشكلة الدراسة ومن خلال الدراسات والتقارير التي تناولت معوقات تمويل الشركات الناشئة (الصغيرة والمتوسطة)، والتي كان من أبرزها غياب الوعي المالي لدى رواد الأعمال، نقص المعلومات وتضارب المصالح بين رواد الأعمال والمستثمرين، بالإضافة إلى تعقيد الإجراءات الإدارية والمتطلبات القانونية، كذلك الأوضاع الاقتصادية وتأثيرها على فرص النمو والتوسع للشركات الناشئة، عليه تسعى هذه الدراسة إلى اختبار الفرضيات التالية:

H₁: أصحاب الشركات الناشئة لهم وعي جيد بالأمور المالية.

H₂: أصحاب الشركات الناشئة ملتزمين بتطبيق بمبادئ الحوكمة.

H₃: المتطلبات والإجراءات الإدارية لدى المصارف من أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة.

H₄: الأوضاع الاقتصادية والسياسية من أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة.

هدف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها.

أهمية الدراسة

تستمد هذه الدراسة أهميتها من الإسهامات التي يتوقع إضافتها على المستويين العلمي والتطبيقي، وذلك من خلال تناولها لموضوع أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة، فمعرفة أهم المعوقات التي تواجهها الشركات الناشئة عند البحث عن التمويل يساعد صناع القرار في تذليل هذه الصعاب.

الإطار النظري والدراسات السابقة

الشركات الناشئة

يكثر الخلط بين الشركات الناشئة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، فهناك من يبدأ مشروعاً لمنشأة صغيرة أو متوسطة ويعتبر نفسه رائد أعمال، بل إن هناك جهاتٍ تقوم برعاية مشاريع صغيرة ومتوسطة وتسمي أصحابها رواد أعمال، وهناك مؤسسات عامة وخاصة تمول مشاريع منشآت صغيرة وتسميها بمشاريع ريادة الأعمال، كما أن هناك من يستخدم في بعض الكتابات مصطلحات ريادة الأعمال لتدل على نفس معنى المنشآت الصغيرة، في حين أن هناك فرقاً بين المفهومين (مهدي، 2015).

لا يمكن تقديم تعريف نهائي ومفهوم محدد للشركات الناشئة، فهو مفهوم نسبي يختلف باختلاف المعايير المتخذة لتعريف هذه المشروعات، وكذلك اختلاف هذه المعايير بين دولة وأخرى ولكي نبدأ بالتفريق العلمي بين المفهومين، فإننا نطلق من هذا التعريف الذي يعتبر تعريفاً بسيطاً إلا أنه يشير بشكل عام إلى مفهوم الشركات الناشئة. حيث يعرف معجم أوكسفورد مصطلح الشركات الناشئة (Start-up) بأنه "عمل تجاري أنشئ حديثاً". أما التعريف الأكثر شيوعاً، وسط رواد الأعمال المبتدئين لمفهوم الشركات الناشئة، هو أنها "شركات صغيرة حديثة التكوين تعتمد على التكنولوجيا لابتكار أشياء جديدة ممتعة".

ومما يعيب على هذه التعاريف أنها حصرت الشركات الناشئة في المشاريع التجارية والمشاريع التي تعتمد على التكنولوجيا، وتجاهلت المشاريع التي لا تصنف من ضمن هذه المجالات. ومن ضمن التعاريف التي حاولت أن تضع تعريفاً واضحاً وأكثر دلالة تعريف ستيف بلانك، الذي عرفها على أنها "مؤسسة شكلت بغرض البحث عن نموذج ربحي قابل للتكرار والتوسع"، وهو بهذا التعريف لا يحصر الشركات الناشئة بمجالات معينة. المهم أن تسعى هذه الشركات لإيجاد أسلوب للربح يكون قابلاً للتكرار والتوسع بشكل كبير. ذلك السعي -المسكون ضمناً بهاجس اللايقين- يتطلب الابتكار على مستويات عدة؛ الابتكار على مستوى المنتج أو الخدمة، الابتكار على مستوى النموذج الربحي والابتكار على مستوى التوسع

(الساحلي، 2011). وبحسب ما يراه بيتر دراكر (Peter Drucker) فإن الشركات الناشئة بمفهومها العلمي السليم تتميز بأربعة صفات تجعلها مختلفة عن المنشآت الصغيرة والمتوسطة، تتلخص هذه الصفات فيما يلي (مهدي، 2015):

الجدول (1) مقارنة الشركات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة

البيانات	الشركات الصغيرة والمتوسطة	الشركات الناشئة
مقدار خلق الثروات	تهدف إلى توليد دخل مستمر ومرضي لصاحبه يتجاوز ويكون أفضل من التوظيف التقليدي.	تهدف إلى إنشاء ثروة مستمرة ودائمة يتجاوز مداها الأحلام البسيطة إلى بناء الثراء الكبير.
سرعة بناء الثروة	تبنى ثروتها عادة عبر حياة صاحبها وفق وقت زمني طويل، فالمشروع الصغير يبقى عادة مدة طويله وهو على حاله مشروعاً صغيراً، وقد لا يتطور في الظروف العادية.	تحقق الثروة الريادية لرائد الأعمال خلال زمن قياسي في حياته العملية لا تتجاوز عادة خمس إلى عشر سنوات.
المخاطر	تنشد الأمان والتقليدية وتبتعد عن المخاطرة إذ أنها ذات تقليد مشابه لكثير من غيرها من المشروعات الصغيرة.	تتميز بالمخاطرة العالية، وهي الثمن الذي يتوقع لرائد الأعمال أن يدفعه مقابل الثراء، وبغير المخاطرة فإن الريادة تزول وتكون مشروعاً صغيراً.
الابتكار والإبداع	لا تلزم أي إبداع أو ابتكار بل أنها تعتمد على تقليد الآخرين مع شيء بسيط من الاختلاف لا يرقى إلى مستوى الابتكار والإبداع.	تتصف بالابتكار والإبداع وتحويل تلك الأفكار إلى منتجات وخدمات مربحة، وهي أكثر بكثير مما يمكن أن تتصف به المشروعات الصغيرة.

المصدر: من أعداد الباحث بالاعتماد على (مهدي، 2015)

مصادر تمويل الشركات الناشئة

ينبغي على رواد الأعمال تحديد الاحتياجات المالية لمشاريعهم الريادية (الناشئة)، ليكونوا قادرين على الإلمام بطبيعة الأموال التي يحتاجون إليها، حتى يتمكنوا من تحديد أنواعها والبحث عن المصدر المناسب الذي يستخدمونه للحصول على الأموال، وعندما يحددون الاحتياجات المالية يتضح لهم أن هناك جزءاً من هذه الاحتياجات يمكن أن يغطي بمصادر داخلية وجزء آخر يجب توفيره من مصادر خارجية (العرادي، 2012).

أولاً. المصادر الداخلية للتمويل: ويقصد بها مجموعة الموارد التي تحصل عليها الشركة بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى مصادر خارجية، والمتمثلة في المدخرات الشخصية والمدخرات المتراكمة المتولدة من الأرباح التي حققها المشروع، والتي تبقى تحت تصرف الشركة بصورة دائمة ولمدة طويلة (بلعدي، 2008)، وقسمها الشيخ، (2016) إلى:

1. التمويل الشخصي والتمويل عن طريق العائلة والأصدقاء: وتشمل كلاً من المدخرات الشخصية للمؤسس، وكذلك التمويل الذي يتم تلقيه من العائلة أو الأصدقاء.

2. التمويل الذاتي: وهي طريقة خلاقية جداً؛ لكسب المال واستخدام الموارد بدون زيادة رأس المال من المصادر التقليدية، أو اقتراض المال من المصارف، وهي تعتمد بشكل كبير على عائدات داخلية تم الاحتفاظ بها (الأرباح المحتجزة).

3. التحالفات التجارية: وتتم عبر تأسيس اتفاقيات تعاونية مع شركات أخرى؛ لتوليد إيرادات أو تخفيض التكاليف، حيث إن أسباب تشكيل تحالف الأعمال هي الرغبة في تسريع زمن الوصول إلى السوق، والاستفادة من قنوات التسويق والبيع، والتمدد الجغرافي.

ثانياً. المصادر الخارجية للتمويل: تحتاج المؤسسة إلى تمويل خارجي مهما كانت طبيعتها، حيث اعتمادها على المصادر الداخلية غير كافٍ لتغطية حاجاتها، واختلاف الحاجات من شركة إلى أخرى حسب حجم الشركة ونوع نشاطها من جهة ومن جهة أخرى حسب حركية المحيط الاقتصادي، فالمصادر الخارجية للتمويل يقصد بها الأموال أو الموارد التي تحصل عليها المؤسسة من الغير لتمويل احتياجاتها (العرادي، 2012)، وقسمها الشيخ، (2016) إلى:

1. المستثمرون الملائكة: وهم رجال أعمال ناجحون، يقومون بتمويل الشركات الناشئة من أموالهم الخاصة. والمستثمر الملاك يسمى في أوروبا "برجل الأعمال الغير الرسمي". حيث يعرف على أنه: "شخص ثري يستثمر رأس مال معين في مرحلة إطلاق عمل ما مقابل مقايضة على ملكية أسهم رأس المال". ولكن هناك سلبية كبيرة للاعتماد على المستثمرين الملائكة، تتلخص بمشكلة الملكية إذ إنَّ المستثمر الملاك يشترى حصة في الشركة الناشئة قد تصل إلى 50%، وهذا ما يعني خسارة جزء كبير من أرباح الشركة الناشئة، والتي قد تدر على أصحابها الملايين.

2. **صناديق رأس المال المغامر:** وهم وسطاء ماليون يأخذون رأس المال من مستثمرين (أي أنه ليس من مالهم الخاص) ويقومون باستثماره مباشرةً في شركات الاستثمار. يستثمر رأس المال المخاطر في شركات خاصة فقط، ويلعب دوراً فاعلاً في مراقبة ومساعدة الشركات الموجودة في محفظتهم الاستثمارية، وتستخدم استثماراتهم في تمويل النمو الداخلي لهذه الشركات، وهدفها الأساسي هو تعظيم العائد المالي لها عبر الخروج من الاستثمارات من خلال البيع أو الاكتتاب.

3. **المؤسسات المستثمرة:** تنتظر الشركات الناشئة إلى هؤلاء المستثمرين على إنهم فرصة للخروج والبروز أكثر منها فرصة للتمويل، ويعتبر استحواذ المؤسسات المستثمرة على الشركات الصغيرة إطرأً ومديحاً لمنتجاتها أو خدماتها المقدمة، فيما تستفيد الشركات الصغيرة من تدفق التمويل الاستراتيجي الجديد هذا؛ لتوسيع عملياتها بشكل أكبر. مثال ذلك: استحواذ شركة "Microsoft" على شركة "Hotmail" مقابل (425) مليون دولار أمريكي، كما انتهى الأمر بـ "Nokia" إلى أن تباع بـ (7.2) مليار دولار إلى "Microsoft" الأمريكية في أوائل 2014.

4. **أسواق الأسهم:** هي مصدر للتمويل لعدد قليل فقط من شركات ريادة الأعمال. قدرت إدارة المشاريع الصغيرة الأمريكية أن أقل من 0.1 من المشاريع الجديدة قد تطرح عملياً للاكتتاب العام.

5. **المصارف:** يوجد مصدران للتمويل بالدين؛ المصارف التجارية، والقروض المضمونة لإدارة الأعمال الصغيرة. لا تعد المصارف التجارية مصدرًا عملياً لتمويل الشركات الناشئة، ومرد ذلك إلى أن المصارف لا تميل للمخاطرة؛ وتمويل شركة ناشئة يقوم بشكل كبير على المخاطرة. حيث تفضل المصارف وجود بعض الضمانات؛ لتقليل الخطر الناجم عن إقراض الشركات المقدمة للعروض. وتعد المصارف مصدرًا مهمًا للتمويل الخارجي للشركات الناشئة، ولكن بعد تأسيسها وحصولها على جدارة ائتمانية.

6. **منصات التمويل الجماعي على الإنترنت:** يستخدم التمويل الجماعي كآلية تمويل للأعمال الإبداعية ولدعم المشاريع الناشئة، وتشير كلمة التمويل الجماعي Crowd Funding إلى (التمويل الجماهيري، التمويل المجتمعي، التمويل الشعبي، التمويل التشاركي، وغيرها). وهي أن يقوم أصحاب الأفكار بعرض أفكارهم التي يريدون تحويلها إلى واقع ملموس وتحتاج إلى تمويل، عبر إحدى منصات التمويل الجماعي، بطريقة تحقق فيها عاملي الإبهار والموثوقية، وستبدأ الأموال تهطل عليك من أشخاص أمنوا بفكرتك من مختلف المناطق.

الدراسات السابقة

دراسة (المشهوراي والرملوي، 2015)

هدفت الدراسة إلى التعرف على المعوقات التي تقف حائلاً أمام المنظمات غير الحكومية في فلسطين على تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال تمويل المشروعات الصغيرة. حيث تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، وخلصت الدراسة إلى نتائج أهمها: تؤثر اعتداءات الاحتلال الإسرائيلي سلباً على المشروعات الاقتصادية وخصوصاً المشروعات الصغيرة، ويساهم غياب تشريعات وقوانين الخاصة بتنظيم عمل المشروعات الصغيرة في سرعة انهيارها، ويؤثر تأخر أصحابها في تسديد الأقساط على استمرارية المشاريع، ويؤدي ضعف السمات القيادية لدى أصحاب المشروعات لفشلها ويعاني أصحاب المشروعات الصغيرة من ضعف قدراتهم على إدارة وقتهم بكفاءة.

دراسة (Siam and Rifai, 2016)

هدف الباحثان في هذه الدراسة إلى معرفة دور القطاع المالي غير الرسمي الأردني في تمويل المشاريع الناشئة الجديدة المبتكرة. واتبعت هذه الدراسة المنهج التحليلي الوصفي. حيث تم توزيع 120 استبياناً على عينة الدراسة. وكشفت النتائج أن هناك العديد من الحواجز التي تحول دون تمويل الشركات الناشئة الجديدة، وأن القطاع المالي الرسمي، بما في ذلك المؤسسات المصرفية، تميل إلى تجنب تمويل الشركات الناشئة الجديدة وخاصة في المراحل الأولى.

دراسة (Kesale, 2017)

على الرغم من الدور الهام الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من الفقر، والتنمية الاقتصادية، وخلق فرص العمل والابتكار لكل من البلدان النامية والمتقدمة، لا تزال هناك عوائق خطيرة تحد من توافر التمويل بأسعار معقولة وفي الوقت المناسب لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة الناشئة. حيث هدفت هذه الدراسة التي أجريت في تنزانيا في عام 2014 إلى معرفة أهم المعوقات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في بلدية موروغورو لاستخدام المصدر الخارجي لرأس المال كمصدر رئيسي في المرحلة الأولى من أعمالهم. تشير النتائج إلى أن المتطلبات التي يفرضها الممولون مثل المصارف هي العائق الرئيسي أمام بدء الأعمال التجارية لاستخدام رأس المال الخارجي. بالإضافة إلى ذلك، هناك عوامل أخرى تشمل: عدم وجود ضمانات، وعدم تناسق المعلومات، وخطة العمل، وتسجيل الأعمال التجارية.

دراسة (الملي، 2017)

هدفت الدراسة إلى البحث في أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والتعرف على المعوقات التمويلية التي تواجه هذه المشاريع في سورية والتي تعيق نموها وتطورها والتعرف على دور المصارف والمؤسسات المالية والصعوبات التي تواجهها في تمويلها. ومن أجل تحقيق أهداف الدراسة، قامت الباحثة بتجميع البيانات من مصادرها الرسمية كهيئة تخطيط الدولة والتعاون الدولي، إضافة إلى التقارير والدوريات والمعلومات والبيانات غير المنشورة والتي حصلت عليها الباحثة من خلال الاطلاع على الواقع العملي للمؤسسات التمويلية والتي تضمنت أيضاً مقابلات شخصية مع الجهات المقرضة والمانحة للمشروعات. حيث توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: تشكل طبيعة المشروعات الصغيرة والمتوسطة عائقاً أمام تمويلها من قبل المؤسسات المالية، وتلعب أنظمة العمليات المصرفية السائدة دوراً معيقاً في حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على التمويل.

منهجية الدراسة: اعتمدت هذه الدراسة على المنهج التحليلي الكمي في قياس وتحليل أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة.

مصادر جمع البيانات: تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، وللوصول لهذا الهدف تم الاعتماد:

أولاً: على المصادر الثانوية: عن طريق مراجعة الكتب والدوريات والمنشورات والتقارير المتعلقة بموضوع الدراسة، وتساعد المصادر الثانوية على أخذ تصور عام عن آخر المستجدات التي حدثت وتحديث في مجال الدراسة.

ثانياً: على المصادر الأولية: وذلك من خلال أعداد استبيان لتجميع البيانات وتحليلها، حيث تم تصميم الاستبيان من ثلاث أقسام: القسم الأول؛ ويحتوي على ثلاث فقرات تناولت سمات وخصائص عينة الدراسة فيما يتعلق بالجنس، والعمر، والمستوى الدراسي. أما القسم الثاني؛ فقد تكون من أربع فقرات تناولت الشكل العام للشركة، والقطاع الذي تنتمي إليه، ومصادر التمويل التي تم الاعتماد عليها عند إطلاق الشركة. أما القسم الثالث؛ فيتكون من (4) بعباد تقيس أهم معوقات تمويل الشركات الناشئة:

البعد الأول: ويتكون من (8) فقرات تهدف إلى قياس الوعي المالي لدى أصحاب الشركات الناشئة.

البعد الثاني: ويتكون من (6) فقرات تهدف إلى قياس الحوكمة لدى الشركات الناشئة.

البعد الثالث: ويتكون من (6) فقرات تهدف إلى التعرف على أهم المعوقات الإدارية التي تواجه أصحاب الشركات الناشئة عند بحثهم على التمويل من المؤسسات الممولة.

البعد الرابع: ويتكون من (7) فقرات تهدف لقياس تأثير الأوضاع الاقتصادية والسياسية على انطلاق ونمو الشركات الناشئة.

ولقد تم استخدام مقياس ليكرت الخماسي للوقوف على اتجاه وأراء أفراد العينة، حيث يعد هذا المقياس من أهم مقاييس الاتجاه لامتيازته بسهولة التصميم إلى جانب إتاحة الحرية للمشاركين في اختيار إجابة واحدة من بين عدد مختلف من الإجابات البديلة، ويتدرج المقياس في قوائم الاستبيان من الإيجابية إلى السلبية كالآتي:

جدول (2) مقياس ليكرت الخماسي

موافق	5	4	3	2	1	غير موافق
-------	---	---	---	---	---	-----------

حيث أعطيت الحرية للمستجوبين لاختيار مدى موافقتهم على الفقرة بوضع إشارة على قوة موافقتهم على ما ورد في الفقرة.

اختبار صدق وثبات الاستبيان:

تم استخدام معامل ألفا كرونباخ (Alpha Cronbach) لتحديد درجة ثبات الأداء، ويعد هذا المقياس جيداً إذا ما زادت قيمة ألفا كرونباخ عن 60% (سيكاران، 2004)، وبالنظر للجدول (3) نجد أن قيمة معامل ألفا كرونباخ لجميع محاور الاستبيان مرتفعة وبلغت (81.2%).

جدول (3) نتائج قياس معامل ألفا كرونباخ

معامل ألفا كرونباخ	عدد الأسئلة	محاور الاستبيان
0.832	8	الوعي المالي
0.835	6	الحوكمة
0.604	6	الإجراءات الإدارية
0.654	7	الأوضاع الاقتصادية والسياسية
0.812	27	المعدل العام للثبات

الدراسة الميدانية

تم توزيع (34) استمارة استبيان على مجموعة مختارة من أصحاب الشركات الناشئة في ليبيا سبق لهم البحث عن تمويل لإطلاق أو توسيع أعمال شركاتهم، وبعد تفريغ البيانات التي تم الحصول عليها ومعالجتها إحصائياً تم الحصول على النتائج التالية بالنسبة لخصائص العينة وكما هو موضح في الجدول (4):

من خلال الجدول (4) نلاحظ أن عينة الدراسة تركزت (88.2%) ذكور، و(11.2%) إناث، كما أن الفئة العمرية الأكثر مشاركة كانت (من 26-30) بنسبة (35.3%)، يليها الفئة العمرية (36-40) بنسبة (26.5%)، أما أقل الفئات العمرية مشاركة فهي فئة ما فوق (40) بنسبة (5.9%)، وفيما يتعلق بالمستوى التعليمي كانت أعلى مشاركة لحملة البكالوريوس والدبلوم بنسبة حوالي (53%). أما فيما يخص شكل الشركات فكانت حوالي (59%) شركات فردية و(29%) شركات مساهمة، (42%) منها شركات تجارية، (32%) خدمية، (23%) صناعية، كما أن (88%) منها واجهت مشاكل في الحصول على التمويل عند إطلاق الشركة، و(73%) اعتمدت على التمويل الشخصي، وحوالي (18%) على مستثمرين شركاء.

جدول (4) خصائص عينة الدراسة

النسبة المئوية	البيان
الجنس:	
88.2%	ذكر
11.8%	انثى
الفئة العمرية:	
20.6%	25-20
35.3%	30-26
14.7%	35-31
32.4%	36- فما فوق
المستوى الدراسي:	
8.8%	ثانوي
52.9%	بكالوريوس، دبلوم
38.3%	ماجستير، دكتوراه
الشكل العام للشركة:	

النسبة المئوية	البيان
58.8%	ملكية فردية
11.8%	عائلية
29.4%	مساهمة
القطاع الذي تنمي إليه الشركة:	
41.3%	تجاري
23.5%	صناعي
32.3%	خدمي
2.9%	حرفي
هل واجهتك مشاكل في التمويل عند إطلاق الشركة:	
88.2%	نعم
11.8%	لا
مصادر التمويل التي تم الاعتماد عليها عند إطلاق الشركة:	
73.5%	تمويل شخصي
2.9%	العائلة والأصدقاء
17.7%	مستثمرين شركاء
0%	تمويل مصرفي
5.9%	صناديق استثمارية

تحليل إجابات عينة الدراسة حول معوقات تمويل الشركات الناشئة

يتناول هذا الجزء تحليل البيانات التي تم تجميعها بواسطة استمارة الاستبيان والمتعلقة بمعوقات تمويل الشركات الناشئة، وذلك باستخدام اختبار ولكوكسن (Wilcoxon test)، باعتباره أحد الاختبارات الإحصائية اللامعلمية والتي تستخدم عندما يكون مقياس البيانات ترتيبياً، حيث يتم قبول الفقرة إذا كانت مستوى المعنوية للملاحظة (P-value) أصغر من (0.05)؛ بمعنى أن أفراد العينة يوافقون على محتوى الفقرة وتكون الفقرة إيجابية، أما إذا كانت مستوى المعنوية للملاحظة (P-value) أكبر من (0.05)؛ فإن أفراد العينة لا يوافقون على محتوى الفقرة وتكون الفقرة سلبية.

تحليل إجابة عينة الدراسة حول الوعي المالي عند أصحاب الشركات الناشئة:

تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول (5) إلى أن معظم أصحاب الشركات الناشئة ليس لديهم الوعي المالي والمعرفة الكافية لاتخاذ قرارات مالية مدروسة، حيث كان اتجاه المستجيبين حول جميع الفقرات الخاصة بالوعي المالي جاءت سلبية؛ أي أن مستوى المعنوية أكبر من (0.05).

جدول (5) قياس الوعي المالي عند أصحاب الشركات الناشئة

القرار بشأن H ₁	مستوى المعنوية	إحصاء الاختبار	درجة الموافقة على ما ورد في الفقرة					البيان
			غير موافق		موافق			
			1	2	3	4	5	
			العدد					
النسبة المئوية %								
رفض	0.995	75	11	8	8	5	2	هل لديك معرفة ودراية كافية بالمستندات المطلوبة للحصول على التمويل (من الجهات المانحة)؟
			%32.35	%23.53	%23.53	%14.71	%5.88	
رفض	0.964	105	12	6	8	3	5	هل لديك دراية ومعرفة جيدة بمنتجات التمويل المتاحة لدى المصارف؟
			%35.29	%17.65	%23.53	%8.82	%14.71	
رفض	0.945	86	10	5	11	4	4	هل يوجد لديك تقديرات لحجم التدفقات النقدية المستقبلية؟
			%29.41	%14.71	%32.35	%11.75	%11.75	
رفض	0.097	278	6	4	5	9	10	هل قمت بوضع خطط مالية لمستقبل شركتك؟
			%17.65	%11.76	%14.71	%26.47	%29.41	
رفض	0.262	264	7	5	4	10	8	هل تلقيت أي نصائح بشأن الأمور المالية من (اسرتك، اصدقائك، مستشار مالي غيرهم)؟
			%20.59	%14.71	%11.76	%29.41	%23.53	
رفض	0.678	210.5	10	9	4	1	10	هل لديك دراية كافية بكيفية حساب أسعار الفائدة (البسيطة والمركبة)؟
			%29.41	%26.47	%11.76	%2.94	%29.41	
رفض	0.226	236.5	7	6	6	4	11	هل لديك دراية كافية بالتضخم وأثره على نشاط شركتك؟
			%20.59	%17.65	%17.65	%11.76	%32.35	
رفض	0.481	191.5	9	4	7	5	9	هل لديك دراية بأساليب التنوع (منتجات، استثمارات) وأثرها على تقليل المخاطر؟
			%26.47	%11.76	%20.59	%14.71	%26.47	

تحليل إجابة عينة الدراسة مدى التزام أصحاب الشركات الناشئة بمبادئ الحوكمة:

تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول (6) إلى أن تجاه المستجيبين حول معظم الفقرات الخاصة بالحوكمة جاءت سلبية؛ أي أن مستوى المعنوية أكبر من (0.05)، وهذا يدل على أن الشركات الناشئة لا تتوفر فيها مقومات الحوكمة المناسبة، وفي نفس السياق نجد أن معظم المستجيبين يعملون على فصل حساباتهم الشخصية عن حسابات الشركة وهذا مؤشر جيد.

جدول (6) قياس مدى التزام أصحاب الشركات الناشئة بمبادئ الحوكمة

القرار بشأن H2	مستوى المعنوية	إحصاء الاختبار	درجة الموافقة على ما ورد في الفقرة					البيان	
			غير موافق				موافق		
			1	2	3	4	5		
			العدد						
			النسبة المئوية %						
رفض	0.634	162.5	8	5	8	7	6	هل يوجد لدى شركتكم هيكلية مؤسسية واضحة مع تسلسل واضح لتبعية المناصب، ما يحدد كيفية اتخاذ قرارات العمل وكيفية رفع المسائل الأخرى إلى السلطات الأعلى لاعتمادها؟	1
			23.53 %	%14.71	23.53 %	20.5 %	17.65 %		
قبول	0.041	280	5	3	6	10	10	هل يوجد لديكم إدراك واضح للأدوار والمسؤوليات ضمن الشركة، ولحدود السلطات. ومنح المكافآت؟	2
			14.71 %	%8.82	17.65 %	29.4 %	29.41 %		
رفض	0.442	256	6	8	3	12	5	هل تتوفر لديكم خطة واضحة للتعامل مع المخاطر التي تواجه شركتكم؟	3
			17.65 %	%23.53	%8.82	35.2 %	14.71 %		
رفض	0.246	188.5	3	8	9	9	5	هل تقومون بالتواصل الشفاف حول كافة المسائل المتعلقة بالعمل بدءاً من الأهداف وصولاً إلى سلوكيات العمل على مستوى (المؤسسين، أعضاء مجلس الإدارة، الإدارة، الموظفين)؟	4
			%8.82	%23.53	26.47 %	26.4 %	14.71 %		
رفض	0.833	161	10	5	6	8	5	هل لديكم إجراءات رقابية داخلية؟	5
			29.41 %	%14.71	17.65 %	23.5 %	14.71 %		
قبول	0.000	437	2	2	3	11	16	هل يوجد فصل بين حساباتكم الشخصية وحسابات الشركة؟	6
			%5.88	%5.88	%8.82	32.3 %	47.06 %		

تحليل إجابة عينة الدراسة حول الإجراءات الإدارية لدى المصارف:

تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول (7) إلى أن تجاه المستجيبين حول جميع الفقرات الخاصة بالإجراءات الادارية لدى المصارف جاءت إيجابية؛ أي أن مستوى المعنوية أصغر من (0.05)، وهذا ما يدل على وجود العديد من الصعوبات الإدارية تواجه أصحاب الشركات الناشئة عند التقديم للحصول على تمويل من المصارف

جدول (7) المتطلبات والإجراءات الإدارية لدى المصارف

القرار بشأن H ₃	مستوى المعنوية	إحصاء الاختبار	درجة الموافقة على ما ورد في الفقرة					البيــــــــان	
			غير موافق				موافق		
			1	2	3	4	5		
			العدد						
النسبة المئوية %									
قبول	0.000	307	2	1	8	10	13	1	تتشدد مؤسسات التمويل في طلب الضمانات.
			%5.88	%2.94	%23.53	%29.41	%38.24		
قبول	0.000	400	2	3	5	6	19	2	تتشرط الجهات الممولة على ضرورة على تأسيس شركة للحصول على تمويل.
			%5.88	%8.82	%14.71	%17.65	%55.88		
قبول	0.000	356	2	2	6	8	16	3	تتشرط الجهات الممولة على ضرورة وجود تاريخ ائتماني جيد للعميل.
			%5.88	%5.88	%17.65	%23.53	%47.06		
قبول	0.006	239	3	2	10	7	12	4	فوائد التمويل تعتبر مرتفعة جدا.
			%8.82	%5.88	%29.41	%20.59	%35.29		
قبول	0.000	297.5	1	2	9	7	15	5	تعتبر فترة سداد التمويل غير كافية.
			%2.94	%5.88	%26.47	%20.59	%44.12		
قبول	0.000	441	1	1	4	7	21	6	هناك الكثير من الإجراءات الإدارية الروتينية عند تقديم طلب التمويل.
			%2.94	%2.94	%11.76	%20.59	%61.76		

تحليل إجابة عينة الدراسة حول الأوضاع الاقتصادية والسياسية:

تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول (8) إلى أن تجاه المستجيبين حول معظم الفقرات الخاصة بالأوضاع الاقتصادية والمالية جاءت إيجابية؛ أي أن مستوى المعنوية أصغر من (0.05)، وهذا ما يدل على أن الأوضاع الاقتصادية والسياسية لها تأثير على فرص الحصول على التمويل المناسب.

جدول (8) الأوضاع الاقتصادية والسياسية وتأثيرها على الشركات الناشئة

القرار بشأن H4	مستوى المعنوية	إحصاء الاختبار	درجة الموافقة على ما ورد في الفقرة					البيان	
			موافق						
			غير موافق						
			1	2	3	4	5		
			العدد						
			النسبة المئوية %						
قبول	0.000	368	0	2	7	7	18	1	القوانين والقواعد والأنظمة الحالية لا تتماشى مع الظروف الراهنة.
			%0	%5.88	%20.59	%20.59	%52.94		
قبول	0.020	396	5	6	1	8	14	2	تعقيد إجراءات التسجيل والتراخيص للشركات الناشئة.
			%14.71	%17.65	%2.94	%23.53	%41.18		
رفض	0.188	259	8	4	5	5	12	3	تواجه شركتكم صعوبات ومشاكل مستمرة في تسديد الديون في مواعيدها بسبب الأوضاع الاقتصادية والسياسية.
			%23.53	%11.76	%14.71	%14.71	%35.29		
قبول	0.000	443	1	1	4	5	23	4	ارتفاع أسعار الصرف أثر على إيرادات الشركة.
			%2.94	%2.94	%11.76	%14.71	%67.65		
قبول	0.000	367	0	2	7	8	17	5	ارتفاع المستوى العام للأسعار بشكل ملحوظ وتدني القوى الشرائية.
			%0	%5.88	%20.59	%23.53	%50		
قبول	0.002	374.5	3	4	4	8	15	6	انخفاض كبير في حجم المبيعات والأرباح بسبب الأوضاع الاقتصادية والسياسية.
			%8.82	%11.76	%11.76	%23.53	%44.12		
قبول	0.000	389	1	0	6	5	22	7	الظروف السياسية الحالية والأمنية أدت إلى توقف التسهيلات التمويلية لدى المصارف.
			%2.94	%0	%17.65	%14.71	%64.71		

النتائج والتوصيات

تشير نتائج اختبار ولوكوكسن (Wilcoxon test) الموضحة بالجدول (5) إلى رفض فرضية الدراسة الأولى والتي تنص على أصحاب الشركات الناشئة لهم وعي جيد بالأمور المالية، حيث أشارت النتائج إلى أن أصحاب الشركات الناشئة لا يملكون الدراية والمعرفة الكافية بالمستندات المطلوبة للحصول على

التمويل، كما ليس لديهم معرفة جيدة بأنواع المنتجات المالية المتاحة لدى المصارف، أيضاً فيما يخص الوعي اللازم لاتخاذ قرارات مالية سليمة فقد أشارت النتائج إلى أنهم يفتقرون للمعرفة والدراية الكافية بالتضخم وبحساب أسعار الفائدة والتنبؤ بالتدفقات النقدية وإعداد الخطط المالية، بالإضافة إلى عدم الدراية الكافية بأساليب التنويع لتقليل مخاطر الشركة.

ويرجع ضعف الوعي المالي لدى أصحاب الشركات الناشئة إلى عدم حصولهم على نصائح وإرشادات تساعد على إدارة امورهم المالية بطريقة سليمة، أن غياب الوعي المالي لدى أصحاب الشركات الناشئة له آثار سلبية على مستقبل الشركة وفرص نموها.

كما أشارت نتائج اختبار ولوكوكسن (Wilcoxon test) الموضحة بالجدول (6) إلى رفض فرضية الدراسة الثانية، والتي تنص على أصحاب الشركات الناشئة ملتزمين بتطبيق مبادئ الحوكمة، حيث أشارت النتائج بأن أصحاب الشركات الناشئة غير ملتزمين بمبادئ الحوكمة. الامر الذي قد يضر بسمعتهم.

وأشارت أيضاً نتائج اختبار ولوكوكسن (Wilcoxon test) الموضحة بالجدول (7) إلى قبول فرضية الدراسة الثالثة، والتي تنص على أن الإجراءات الإدارية داخل المصارف أحد معوقات تمويل الشركات الناشئة، حيث أشارت النتائج بأن هناك تشدداً في طلب الضمانات من قبل المصارف، كما أن إتمام إجراءات الحصول على التمويل تتطلب كثير من الإجراءات والمستندات، وان المصارف تهتم بالتاريخ الائتماني للعميل، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف التمويل وفترة السداد تعتبر غير كافية من وجهة نظر أصحاب الشركات الناشئة.

وفيما يخص تأثير الأوضاع الاقتصادية والسياسية على إمكانية حصول الشركات الناشئة على التمويل المناسب، فقد أشارت النتائج إلى قبول فرضية الدراسة الرابعة؛ حيث عملت الأوضاع الحالية في ليبيا إلى ارتفاع الأسعار وتدني القوة الشرائية، مما أدى إلى انخفاض حجم المبيعات، الأمر الذي يقف عائقاً أمام إقناع الممولين بالجدوى من عملية التمويل، بالإضافة إلى تعقيدات إجراءات منح تراخيص وتسجيل الشركات، وعدم تماشي القوانين والقواعد والأنظمة الحالية مع هذه الأوضاع.

إن تبرير النتائج التي توصلت إليها الدراسة الحالية تعود إلى ضعف الدعم الموجه لهذه الفئة من قبل الدولة والمؤسسات المالية من حيث توعيتهم بأهمية التخطيط المالي السليم، وضرورة معرفة المنتجات المالية المتاحة في السوق، وكيفية الحصول على التمويل المناسب، بالإضافة لعدم إدراكهم لأهمية الحوكمة

في تدعيم الثقة في شركاتهم، كما أن بيئة الاستثمار في ليبيا تتطوي على العديد من المعوقات التي تقف أمام تسهيل إجراءات الحصول على التمويل بسبب الأوضاع الاقتصادية والسياسية والتي ترفع من درجة مخاطر الشركات الناشئة، ومن جهة أخرى التشريعات والقوانين الموحدة حالياً لا تساعد على الانطلاق والنمو.

وعليه توصي الدراسة:

- بضرورة العمل على الرفع من الوعي المالي لدى رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة لما له اثر إيجابي أصحاب هذه الشركات.
- كذلك ضرورة أن تقوم الشركات الناشئة بالعمل ترسيخ مبادئ الحوكمة داخل شركاتهم لما له دور كبير على سمعة الشركة وتقليل مشاكل التي تتجرب عن تضارب المصالح بين رواد الأعمال والمستثمرين.
- على المصارف العمل على تسهيل إجراءات الحصول على التمويل.
- كما على الدولة العمل على تسهيل إجراءات تسجيل ومنح التراخيص للشركات الناشئة، والعمل تقديم الدعم المناسب لهذه الشركات. وتوفير الضمانات لمؤسسات التمويل لكي تستطيع القيام بدورها.

المراجع

- السكري، هالة، وفان هورين، كونستانس، والعض، معاوية؛ ويوهوانج، زينج (2014). ريادة الأعمال منظور إماراتي، جامعة زايد، معهد الدراسات الاجتماعية والاقتصادية (ISER).
- الشيخ، خالد ياسين (2016) الاتجاهات الناشئة في مجال الإبداع وريادة الأعمال.
- العرادي، علي عبدالله (2012). ملف بشأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسات وقوانين).
- المشهوروي، أحمد حسين، والرملوي، وسام أكرم (2015). أهم المشاكل والمعوقات التي تواجه تمويل المشروعات الصغيرة الممولة من المنظمات الأجنبية العاملة في قطاع غزة من وجهة نظر العاملين فيها، مجلة جامعة الأقصى (سلسلة العلوم الإنسانية)، 19(2).
- المللي، قمر (2017). المعوقات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في سورية، مجلة جامعة البعث (سلسلة العلوم الإنسانية)، 39(67).
- بلعدي، عبدالله (2008). التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، جامعة الحاج الأخضر، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإسلامية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير.

سبتي، محمد (2009). فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة: دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة *finalep*. رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة منتوري، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم إدارة مالية، قسنطينة، الجزائر.

سيكاران، أوما (2010). طرق البحث في الإدارة: مدخل لبناء المهارات البحثية. ترجمة إسماعيل بسيوني، (ط2)، المملكة العربية السعودية: دار المريخ.

رقاني، بوخطة، ونريمان، خمقاني (2013). تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقروض البنكية، دراسة حالة بعض مؤسسات بورقلة، شهادة ليسانس في علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية-قسم علوم التسيير.

مهدي، جابر (2015). أثر حاضنات المشروعات في تعزيز ريادة الأعمال بمدينة عنابة، مجلة العلوم الاقتصادية، 16(2)، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر.

M.Kesale, Anosisye (2017). Barriers Facing Startup Small and Medium Enterprises (SMEs) In Accessing External Capital in Tanzania, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(3), 55-72.

Siam, Ahmad & Rifai, Firas (2016). Solving the Financial Barriers of New Innovative Startups in Jordan, *Journal of Management and Sustainability*; 6(3),106-113.