

مركز البيان للدراسات والتخطيط
Al-Bayan Center for Studies and Planning



الاستثمار الملائكي وأثره في تعزيز ريادة أعمال الشباب في العراق: دراسة مقارنة

د. علي دعدوش





الاستثمار الملائكي وأثره في تعزيز ريادة أعمال الشباب في العراق: دراسة مقارنة
سلسلة اصدارات مركز البيان للدراسات والتخطيط / قسم الابحاث
/ الدراسات الاقتصادية
الاصدار / ورقة بحثية
الموضوع / الاقتصاد والتنمية
د. علي دعدوش / باحث

عن المركز

مركزُ البيان للدراسات والتخطيط مركزٌ مستقلٌ، غيرٌ ربحيٌّ، مقرُّه الرئيسيُّ في بغداد، مهمته الرئيسية -فضلاً عن قضايا أخرى- تقديم وجهة نظر ذات مصداقية حول قضايا السياسات العامة والخارجية التي تخص العراق بنحو خاص، ومنطقة الشرق الأوسط بنحو عام. ويسعى المركز إلى إجراء تحليلٍ مستقلٍ، وإيجاد حلول عملية جيِّة لقضايا معقدة تهتمُّ الحقلين السياسي والأكاديمي.

ملحوظة:

لا تعبّر الآراء الواردة في المقال بالضرورة عن اتجاهات يتبناها المركز، وإنّما تعبّر عن رأي كاتبها.

حقوق النشر محفوظة © 2025

www.bayancenter.org

info@bayancenter.org

Since 2014

الملخص:

- 1- الطابع الذي يتسم به الممارسون للاستثمار الملائكي، الذي يتضمن جزءاً من المخاطرة، يؤدي إلى لعب المستثمرين الملائكيين دوراً حاسماً في دعم الشركات الناشئة في المراحل المبكرة، وتعزيز الابتكار، وخلق القيمة الاقتصادية، وسد الفجوة التمويلية الحيوية في النظام البيئي للشركات الناشئة.
- 2- تشير التقديرات إلى أن عدد المستثمرين الملائكيين في العراق لا يتجاوز بضع عشرات، وأن حجم الاستثمارات السنوية يتراوح بين عدة ملايين من الدولارات. كما تشمل القطاعات الأكثر جاذبية لهؤلاء المستثمرين (تكنولوجيا المعلومات، والتجارة الإلكترونية، والخدمات اللوجستية، والطاقة المتجددة، والزراعة).
- 3- تميل خصائص الشركات الناشئة التي تجذب الاستثمار الملائكي في العراق إلى أن تكون مبتكرة، ولديها نموذج عمل واضح، وفريق عمل كفء، وإمكانات نمو عالية.
- 4- يجب إيلاء اهتمام كبير بمسرّعات الأعمال والحاضنات لدعم الشركات الناشئة، إذ يوجد عدد قليل من حاضنات الأعمال ومسرّعات النمو في العراق. وتوفر هذه المؤسسات خدمات التدريب والإرشاد والتمويل للشركات الناشئة.
- 5- يتسم الإطار القانوني والتنظيمي للشركات الناشئة والاستثمار في العراق بالتعقيد وعدم الوضوح، مما يشكل عائقاً أمام نمو هذه الشركات وجذب الاستثمارات.
- 6- يمثل وجود شريحة كبيرة من الشباب المتعلم والمتحمس قوة دافعة للاستثمار الملائكي، إلى جانب رغبة الحكومة في دعم ريادة الأعمال. ومع ذلك، تتمثل نقاط الضعف في غياب ثقافة الاستثمار الملائكي، ونقص الشبكات المنظمة للمستثمرين، بالإضافة إلى قلة الخبرة والمعرفة لدى رواد الأعمال في إدارة الشركات وتنميتها.
- 7- تطوير الإطار القانوني والتنظيمي وتقديم الحوافز الضريبية والتسهيلات، بما في ذلك الإعفاءات والمنح والعطل الضريبية للمستثمرين الملائكيين، بالإضافة إلى إنشاء صندوق حكومي لتقديم قروض ميسرة ومنح للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة. كما ينبغي دعم حاضنات الأعمال ومسرّعات النمو، لما لها من دور في تعزيز النمو الاقتصادي للقطاعات والأنشطة الإنتاجية غير النفطية في البلاد.

8- تحديد الأدوار والمسؤوليات للأطراف الثلاثة ذات العلاقة وهي الحكومة والقطاع الخاص والمجتمع المدني، فالحكومة تعمل على توفير الإطار القانوني والتنظيمي وتقديم الحوافز والتسهيلات ودعم البنية التحتية، أما القطاع الخاص فيقوم بتوفير التمويل والخبرة وشبكة العلاقات والمشاركة في برامج التدريب والتأهيل، أما الطرف الثالث المجتمع المدني فيقوم بالتوعية وتقديم الدعم للشركات الناشئة ومراقبة أداء البرامج الحكومية.

9- تطوير استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الاستثمار الملائكي وريادة الأعمال الشبابية، والعمل على تنظيم ورش عمل ومؤتمرات لتعريف المستثمرين المحتملين بفوائد الاستثمار الملائكي وتشجيعهم على الاستثمار في الشركات الناشئة.

المقدمة

تشهد ريادة الأعمال الشبابية نمواً متسارعاً على مستوى العالم، حيث أصبحت محركاً أساسياً للابتكار، وخلق فرص العمل، وتحقيق النمو الاقتصادي المستدام من خلال الاستثمار في مشروعات الشباب والخريجين. ويعد الاستثمار الملائكي، بما يقدمه من تمويل أولي وخبرات وشبكات علاقات متنوعة، حافزاً بالغ الأهمية للشركات الناشئة التي يقودها فئة الشباب. وعلى الرغم من ذلك، لا يزال الاستثمار الملائكي في العديد من الدول النامية، ومن بينها العراق، في مراحله البدائية، مما يستدعي دراسة متعمقة لواقعه وتحدياته وفرصه المحتملة.

المستثمرون الملائكيون هم مجموعة معقدة من الأفراد ذوي الدوافع المتعددة. وعلى الرغم من أن العائد المالي هو الهدف الأساس، إلا أنهم مدفوعون أيضاً بالتأثير الاقتصادي والاجتماعي والرغبة في دعم الابتكار وريادة الأعمال. إذ يلعب المستثمرون الملائكيون دوراً حاسماً في دعم الشركات الناشئة في المراحل المبكرة، ودفع الابتكار، وخلق القيمة الاقتصادية، وسد الفجوة التمويلية الحيوية في النظام البيئي للشركات الناشئة. ويختلف الاستثمار الملائكي عن رأس المال المخاطر والتمويل التقليدي (تمويل المصارف والبنوك)، حيث يعتمد الاستثمار الملائكي على الأموال الشخصية في تمويل المشروعات الاستثمارية، ويمكن للمستثمر الملائكي أن يشارك بخبرته في إرشاد رواد الأعمال والشركات الناشئة التي يهدف إلى تقديم الاستثمار لها، على عكس البنوك والمصارف الخاصة التي يكون مصدر أموالها ودائع العملاء ولا تقدم أي مشورة أو تعد دراسة جدوى لصاحب المشروع الريادي.



توجد مراحل أساسية لتقديم الاستثمار الملائكي، حيث تتميز كل مرحلة بخصائصها الخاصة، ومخاطرها، ومكافآتها المحتملة، وهي تتوافق مع مراحل تطور الشركة الناشئة. إن فهم هذه المراحل يساعد المستثمرين الملائكيين على اتخاذ قرارات استثمارية مستنيرة، وتخصيص الموارد بكفاءة، وإدارة المخاطر بشكل فعال. كما يساعد رواد الأعمال على فهم توقعات المستثمرين وتصميم عروضهم التقديمية بشكل أفضل. وتعد منطقة وادي السيليكون موطناً للمستثمرين الملائكيين المعاصرين، كما أنها تعد موطناً لأكبر عدد من الشركات الناشئة في الولايات المتحدة. وقد تلقت منطقة وادي السيليكون نحو (39%) من إجمالي الاستثمارات البالغة (7.5) مليار دولار في الشركات التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها في الربع الثاني من عام 2011. وارتفع الاستثمار الملائكي إلى (22.5) مليار دولار من إجمالي التمويل في عام 2011، أي أكثر بنحو (2.4) مليار دولار مقارنة بالاستثمارات في عام 2010. كما ارتفع حجم الاستثمار الملائكي في عام 2023 إلى نحو (30) مليار دولار، مع وجود حوالي (300,000) مستثمر ملائكي نشط.

والإشكالية الرئيسية في العراق بخصوص الاستثمار الملائكي تتمثل في أن رواد الأعمال الشباب يواجهون صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل اللازم لتحويل أفكارهم إلى مشاريع ناجحة. وهذا يعيق نمو القطاع الخاص وتنويع الاقتصاد في البلاد.

1- الإطار النظري للاستثمار الملائكي وريادة الأعمال الشبابية

1-1 مدخل عام لمفهوم الاستثمار الملائكي

1-1-1 تعريف الاستثمار الملائكي

نشأ مصطلح «المستثمر الملائكي» في عالم مسرح برودواي، حيث كانت المسرحيات تُمول في كثير من الأحيان من قبل أفراد أثرياء بدلاً من المقرضين الرسميين. وكانت المدفوعات مستحقة فقط عندما يكون الإنتاج ناجحاً. ومنذ ذلك الحين، أصبح المصطلح يُستخدم للإشارة إلى المستثمرين الذين يمولون أفكار المشاريع الناشئة. وغالباً ما يكون أغلب المستثمرين الملائكيين أفراداً أثرياء نسبياً، يبحثون عن فرص استثمارية تتمتع بعوائد أعلى مما يمكن العثور عليه في الاستثمارات التقليدية. أو أنهم يبحثون عن الشركات الناشئة ذات الأفكار المثيرة للاهتمام، ويستثمرون أموالهم الخاصة للمساعدة في تطوير هذه الشركات ودعم نموها بشكل أكبر¹.

1- Corporate Finance Institute. "Angel Investor." <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/what-is-angel-investor/>



ومما ورد، يُعرف الاستثمار الملائكي بأنه استثمار أفراد ذوي ثروات شخصية (الملائكيون) في الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة (عادةً قبل تحقيق الأرباح) مقابل الحصول على حصة في رأس المال. كما يُعرف أيضاً بأنه استثمار في مرحلة مبكرة في شركة ناشئة، حيث يقدم هؤلاء المستثمرون عادةً أموالاً بصورة أولية مقابل الحصول على حقوق ملكية في الشركة.² يشارك المستثمرون الملائكيون المحترفون في مشاريع ناشئة متعددة في وقت واحد، وأحياناً قد يجد رواد الأعمال والمؤسسون مستثمرين ملائكيين بين عائلاتهم وأصدقائهم. وفي بعض الأحيان، قد تكون مشاركة المستثمر عبارة عن ضخ لمرة واحدة من أموال التأسيس. بالإضافة إلى ذلك، قد يقدمون مبالغ مالية بشكل منتظم، مصممة لجلب المنتج إلى السوق. ولا يقدم المستثمرون الملائكيون قروضاً، بل يستثمرون أموالهم في فكرة تعجبهم، على أمل الحصول على الأرباح فقط في حال نجاح المشروع مستقبلاً.

1-1-2 خصائص الاستثمار الملائكي

تُطلق عدة تسميات على الاستثمار الملائكي، أبرزها: (المستثمرون غير الرسميين، الممولون الملائكيون، مستثمرو القطاع الخاص، مستثمرو البذور، وملائكة الأعمال). وعلى عكس المؤسسات المصرفية التي تستثمر في أعمال مربحة بالفعل، فإن المستثمرين الملائكة يستثمرون في رواد الأعمال الذين يتخذون خطواتهم الأولى في مجال الأعمال. وفي معظم الحالات، يلعبون دوراً نشطاً في إدارة الأعمال الجديدة كوسيلة لحماية استثماراتهم ومساعدة المالك في بناء عمل مزدهر. كما يستثمر بعض المستثمرين بشكل سلبي من خلال صندوق أو مذكرة طرح خاص ولا يشاركون بشكل مباشر في العمل. وبشكل خاص، تتمثل خصائص الاستثمار الملائكي في الآتي:³

- أ- **الاستثمار المباشر:** يستثمر الملائكيون أموالهم الخاصة مباشرة في الشركات الناشئة.
- ب- **المشاركة الفعالة:** يقدم الملائكيون خبراتهم ومعرفتهم وشبكات علاقاتهم للشركات الناشئة.

2- The ACA Data Insights: Action Learning from Leading Angels,2024, <https://angelcapitalasssociation.org/raw-data-archives>.

3- British-Business-Bank, Angel investors , <https://www.british-business-bank.co.uk/business-guidance/guidance-articles/finance/angel-investment>



ج- الاستثمار طويل الأجل: يهدف الملائكيون إلى تحقيق عوائد مجدية على المدى الطويل.

د- تقبل المخاطر: يتحمل الملائكيون مخاطر عالية نظراً لطبيعة الشركات الناشئة.

وعلى عكس المستثمرين المغامرين الذين يستثمرون باستخدام أموال من مستثمرين آخرين، يقوم المستثمرون الملائكة بتمويل رواد الأعمال باستخدام أموالهم الخاصة. قد تأتي الأموال من مصادر متعددة مثل شركة ذات مسؤولية محدودة، أو شركة، أو صندوق ائتماني، أو صندوق استثماري. عادةً ما يدخل المستثمرون الملائكة في الجولة الثانية من تمويل الشركات الناشئة، أي بعد جمع الأموال من العائلة والأصدقاء. وتتراوح الأموال التي يقدمها المستثمرون الملائكيون من بضعة آلاف إلى بضعة ملايين من الدولارات، حسب طبيعة العمل.

وإن هذه المشاريع بطبيعتها محفوفة بالمخاطر إلى حد كبير، لأن الأفكار التي يتم الاستثمار فيها لم تثبت نجاحها في السوق بعد. وقد قدرت دراسة أجرتها جمعية رأس المال الملائكي أن (11%) فقط من هذه المشاريع تنتهي بنتيجة إيجابية، وتحقق أرباحاً خيالية أو تحقق الغاية منها. كما أن الاستثمارات في كل مشروع تعتبر متواضعة نسبياً، حيث يبلغ المتوسط العام للاستثمار نحو (42) ألف دولار للمستثمرين الأكثر خبرة، و(25) ألف دولار للمستثمرين الأقل خبرة. ويحتفظ معظم المستثمرين الملائكيين بنسبة صغيرة من استثماراتهم في الشركات الناشئة، حيث بلغ متوسط مشاركة المستثمرين الأكثر خبرة 15%، بينما بلغ متوسط مشاركة المستثمرين الأقل خبرة 7% فقط⁴، ويتواصل المستثمرون الملائكة مع الشركات الناشئة التي تحتاج إلى الأموال من خلال مجموعة متنوعة من المسارات، بما في ذلك (مجموعات أو شبكات الملائكة، الأصدقاء والزلاء، المنصات الإلكترونية، بالإضافة إلى التواصل المباشر مع رواد الأعمال). وفيما يلي الجدول (1) الذي يبين الفرق بين الاستثمار الملائكي ورأس المال المخاطر والتمويل التقليدي:

4- Angel Capital Association. "The American Angel," Pages 3-4. https://837b2671-fd28-41c0-ac4a-dcf98b033f50.filesusr.com/ugd/ecd9be_9bba773f0ca44194b450dbca0e2d5e21.pdf .



الجدول (1) الفرق بين المستثمر الملائكي والتمويل التقليدي للاستثمار

الميزة	الاستثمار الملائكي	رأس المال المخاطر	التمويل التقليدي (البنوك)
مصدر التمويل	أموال شخصية	صناديق استثمارية	ودائع العملاء
حجم الاستثمار	صغير نسبياً (أقل من مليون دولار)	كبير (عدة ملايين دولار)	يعتمد على الضمانات
المرحلة	المراحل المبكرة	مراحل النمو والتوسع	الشركات القائمة
المشاركة	مشاركة فعالة بالخبرة	مشاركة محدودة	لا يوجد مشاركة
المخاطر	عالية جداً	عالية	منخفضة
العائد	مرتفع جداً (محتمل)	مرتفع	ثابت نسبياً

Source: Angel Capital Association. "Angel Funders Report 2022, <https://angelcapitalassociation.org/angel-funders-report-2022/>

1-1-3 المستثمرون الملائكيون: الدوافع والأهداف والأهمية

يعد المستثمرون الملائكيون أفراداً ذوي ثروات كبيرة يستثمرون رؤوس أموالهم في الشركات الناشئة خلال مراحلها المبكرة، وعادة ما يكون ذلك في المراحل التي تسبق تحقيق الإيرادات أو في المراحل الأولية جداً من توليد الإيرادات. وفيما يأتي تحليل الدوافع والأهداف والأهمية للاستثمار الملائكي:

1-1-3-1 الدوافع الأساسية للاستثمار الملائكي

يُعد العائد المالي (العقلانية الاقتصادية) هو الدافع الأبرز والأكثر وضوحاً. إذ يتوقع المستثمرون الملائكيون تحقيق عائد كبير على استثماراتهم. كما أنهم على استعداد لتحمل مخاطر عالية، خاصة تلك المرتبطة بفشل المشاريع التجارية في المراحل المبكرة، مقابل



إمكانية الحصول على عوائد كبيرة. وتشير الدراسات الاقتصادية إلى أن هذا الدافع يتمشى مع نموذج العقلانية الاقتصادية التقليدي، حيث يسعى الأفراد إلى تعظيم ثروتهم.

كذلك، فإن دافع المستثمر الملائكي يتضمن التأثير الاقتصادي والاجتماعي، والذي يُعبر عنه بمفهوم «الاقتصاد السلوكي». هذا المفهوم لا يتعلق بالأموال والأرباح دائماً؛ فغالباً ما يكون لدى المستثمرين الملائكيين دوافع إضافية مثل الرغبة في دعم الابتكار وريادة الأعمال. يشعر المستثمرون الملائكيون بالفخر عند دعم الأفكار الجديدة والشركات الناشئة، والمساهمة في النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل في بلدانهم. علاوة على ذلك، يمتلك المستثمر الملائكي دافعاً اجتماعياً يتمثل في الرغبة في تمويل الشركات الناشئة التي تعمل على معالجة مشاكل اجتماعية أو بيئية. وغالباً ما يجذب المستثمرون الملائكيون إلى فرص تعلم تقنيات جديدة، واكتساب رؤى حول صناعات مختلفة، وتوسيع شبكاتهم المهنية. تلعب التحيزات السلوكية (الاقتصاد السلوكي) دوراً هاماً في قرارات الاستثمار الملائكي عن طريق⁵:-

أ- التحيز للتفاؤل (Optimism Bias): فقد يبالغ المستثمر الملائكي في تقدير فرص نجاح الشركات الناشئة، لاسيما إذا كانوا يؤمنون بشدة بالفريق المؤسس.

ب- التحيز للتأكيد (Confirmation Bias): بمعنى ان المستثمر الملائكي يبحث عن معلومات تؤكد معتقداتهم المسبقة حول الشركة الناشئة، ويتجاهلون المعلومات التي تتعارض معها.

ج- تجنب الخسارة (Loss Aversion): على الرغم من ان المستثمرين الملائكيين على استعداد لتحمل المخاطر، إلا أنهم قد يتخذون قرارات غير عقلانية لتجنب الخسائر، مثل الاستثمار في جولات متابعة للشركات الناشئة المتعثرة.

2-3-1-1 أهداف الاستثمار الملائكي

يعد الهدف الأساسي للمستثمر الملائكي هو تنمية رأس المال، وغالباً ما يبحثون عن عوائد متعددة تتجاوز الاستثمار الأصلي بشكل كبير، مما يعوض عن المخاطر العالية. كما أنهم يسعون إلى تنويع محفظتهم الاستثمارية، حيث يقومون بالاستثمار في مجموعة متنوعة

5- Alejandro Cremades, 2016, The Art of Startup Fundraising. <https://www.amazon.com/Art-Startup-Fundraising-Negotiating-Entrepreneurs/dp/1119191831?asin=1119191831&revisionId=&format=4&depth=1>



من الشركات الناشئة لتقليل المخاطر. فضلاً عن ذلك، فإنهم يهدفون بشكل نهائي إلى تحقيق «الخروج الاستراتيجي»، وهو بيع حصة الاستثمار في الشركة الناشئة لتحقيق ربح. ويمكن أن يتم ذلك من خلال الاكتتاب العام الأولي (IPO)، أو الاستحواذ من قبل شركة أكبر، أو البيع لمستثمرين آخرين.

3-3-1-1 الأهمية الاقتصادية للمستثمر الملائكي

يلعب المستثمرون الملائكيون دوراً حاسماً في تعبئة رأس المال لمشروعات الشباب والخريجين، بمعنى توفير رأس المال للشركات الناشئة في المراحل المبكرة، وهي الشركات التي غالباً ما تكون غير قادرة على الحصول على التمويل من مصادر تقليدية مثل المصارف أو شركات رأس المال المخاطر. ومن خلال دعم هذه الشركات الناشئة، يسهم المستثمرون الملائكيون في الابتكار والنمو الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة سواء على المستوى المحلي أو الدولي. تعمل الاستثمارات الملائكية على خلق قيمة اقتصادية من خلال دعم نمو وتطوير الشركات الناشئة، مما قد يؤدي إلى منتجات وخدمات جديدة، وزيادة الكفاءة، وتحسين مستويات المعيشة. فضلاً عن ذلك، يسد المستثمرون الملائكيون النقص في فجوة التمويل - أي الفجوة بين الأصدقاء والعائلة من جهة، وتمويل رأس المال المخاطر من جهة أخرى. فهم مصدر مهم للتمويل للشركات الناشئة التي لا تزال صغيرة جداً أو محفوفة بالمخاطر للغاية بالنسبة لرأس المال المخاطر. وبشكل أكثر خصوصية، تكمن الأهمية الاقتصادية للاستثمار الملائكي في النقاط التالية:⁶

أ- توفير التمويل الأولي اللازم: يعد التمويل الملائكي شريان الحياة للشركات الناشئة في المراحل المبكرة، حيث يصعب عليها الحصول على مصادر تمويل أخرى.

ب- تقديم الخبرة والتوجيه والإرشاد: يمتلك المستثمرون الملائكيون خبرات واسعة في مجال الأعمال، ويمكنهم تقديم التوجيه والإرشاد اللازمين للشركات الناشئة لتجنب الأخطاء الشائعة وتحقيق النجاح.

ج- بناء شبكات العلاقات: يمتلك المستثمرون الملائكيون شبكات علاقات واسعة، ويمكنهم مساعدة الشركات الناشئة على التواصل مع العملاء المحتملين، والموردين، والمستثمرين الآخرين.

6- Corporate Finance Institute. "Angel Investor." <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/what-is-an-gel-investor> .



د- زيادة فرص النجاح: تظهر الدراسات أن الشركات الناشئة التي تحصل على تمويل ملائكي لديها فرص أكبر للنجاح والبقاء في السوق.

مما ورد، يرى الباحث أن المستثمرين الملائكيين يشكلون مجموعة معقدة من الأفراد ذوي الدوافع المتعددة. وعلى الرغم من أن العائد المالي يعد الهدف الأساسي لهم، إلا أنهم مدفوعون أيضاً بالتأثير الاقتصادي والاجتماعي، والرغبة في دعم الابتكار وريادة الأعمال. يلعب المستثمرون الملائكيون دوراً حاسماً في دعم الشركات الناشئة في المراحل المبكرة، ودفع الابتكار، وخلق القيمة الاقتصادية، بالإضافة إلى سد الفجوة التمويلية الحيوية في النظام البيئي للشركات الناشئة.

1-1-4 مراحل الاستثمار الملائكي: تحليل دورة حياة الشركة الناشئة

يمكن تقسيم الاستثمار الملائكي إلى عدة مراحل تتوافق مع مراحل تطور الشركة الناشئة. كل مرحلة لها خصائصها الخاصة ومخاطرها ومكافآتها المحتملة، وفيما يأتي تحليل مراحل ودورة حياة الشركة الناشئة والمستثمر الملائكي⁷:

أ- مرحلة ما قبل التأسيس (Pre-Seed Stage)

تُعتبر هذه المرحلة هي الأبركر في دورة حياة الشركة الناشئة، حيث تكون الشركة مجرد فكرة أو نموذج أولي. في هذه المرحلة، قد يكون الفريق المؤسس في طور التكوين، والموارد المالية غالباً ما تكون محدودة. نادراً ما يستثمر المستثمرون الملائكيون في هذه المرحلة المبكرة جداً نظراً للمخاطر المرتفعة للغاية، وإذا حدث الاستثمار، فإنه عادة ما يكون صغيراً جداً ويتراوح ما بين (10,000 - 50,000) دولار. يُعرف هذا النوع من التمويل باسم «تمويل الأصدقاء والعائلة والملائكة الحمقى» (Friends, Family, and Fools - FFF). في هذه المرحلة، يركز التمويل على تطوير النموذج الأولي للمنتج أو الخدمة، وإجراء أبحاث السوق الأولية، وبناء الفريق المؤسس. وتتميز هذه المرحلة بمخاطر عالية جداً، حيث لا يوجد نموذج عمل مثبت بعد، كما أن السوق لم يتم التحقق منه بعد، وقد يكون الفريق غير مكتمل أو غير متجانس.

7- David S. Rose, 2014, Angel Investing: The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups.



ب- مرحلة التأسيس (Seed Stage)

تتمثل مرحلة التأسيس في وجود نموذج أولي عملي أو منتج MVP (الحد الأدنى للمنتج القابل للتطبيق) لدى الشركة الناشئة، وقد يكون لديها بعض العملاء الأوائل أو المستخدمين. هذه المرحلة هي الأكثر شيوعاً للاستثمار الملائكي، حيث يتراوح حجم الاستثمارات بين 50,000 و500,000 دولار. يتم التركيز في تمويل هذه المرحلة على تطوير المنتج، واكتساب العملاء، وتوسيع نطاق العمليات. بالنسبة للمخاطر، فهي لا تزال مرتفعة ولكنها أقل من مرحلة ما قبل التأسيس، حيث إن النموذج لا يزال قيد العمل والاختبار، والسوق لا يزال غير مؤكد.

ج- مرحلة ما قبل السلسلة (Pre-Series A Stage)

تتميز هذه المرحلة بكون الشركة الناشئة قد حققت بعض الجذب للعملاء والمستهلكين، لكنها لم تجمع بعد تمويلاً من السلسلة (A). قد يكون لديها قاعدة عملاء متنامية، وإيرادات متزايدة، ونموذج عمل أكثر وضوحاً. كما أن المستثمرين الملائكيين الذين شاركوا في مرحلة التأسيس غالباً ما يكونون مهتمين بالمشاركة في هذه الجولة لزيادة حصتهم. يتراوح حجم الاستثمار في هذه المرحلة بين 250,000 و1 مليون دولار.

د- مرحلة السلسلة (A) Series A Stage

في هذه المرحلة، تكون الشركة الناشئة قد أثبتت نموذج عملها، وتمتلك قاعدة عملاء كبيرة وإيرادات مرتفعة. نادراً ما يقود المستثمرون الملائكيون جولات تمويل السلسلة (A)، نظراً لأن هذه الجولات تكون عادةً كبيرة جداً، ومع ذلك، قد يشارك بعضهم كمستثمرين مشاركين إلى جانب شركات رأس المال المخاطر. يتم تركيز التمويل في هذه المرحلة على التوسع السريع، وتطوير المنتج، وتوسيع الفريق. وعلى الرغم من أن المخاطر في هذه المرحلة أقل بكثير من المراحل السابقة، إلا أن الشركة لا تزال تواجه تحديات، مثل عدم القدرة على التوسع بالسرعة المطلوبة أو التعرض لمنافسة متزايدة.



و- مراحل لاحقة (Series B, C, Etc)

في هذه المراحل، تكون الشركة الناشئة قد أصبحت شركة راسخة ذات إيرادات كبيرة وأرباح. نادراً ما يستثمر المستثمرون الملائكيون في هذه المراحل المتأخرة، نظراً لأن جولات التمويل تكون عادةً كبيرة جداً وتجذب مستثمرين مؤسسيين كبار، مثل شركات رأس المال المخاطر وصناديق التحوط. يتركز التمويل في هذه المرحلة على التوسع العالمي، وتطوير منتجات جديدة، والاستحواذ على شركات أخرى.

وفيما يلي الجدول (2) الذي يوضح قيمة المراحل الأساسية للاستثمار الملائكي ومستويات المخاطر المرتبطة بها عالمياً:

الجدول (2) مراحل الاستثمار الملائكي ومخاطرها

المرحلة	الوصف	قيمة الاستثمار الملائكي	المخاطر
ما قبل التأسيس	فكرة أو نموذج أولي	نادر (10,000 - 50,000 دولار)	مرتفعة جداً
التأسيس	نموذج أولي عملي أو MVP	شائع (50,000 - 500,000 دولار)	مرتفعة
ما قبل السلسلة A	حققت بعض الجذب	محتمل (250,000 - 1 مليون دولار)	متوسطة
السلسلة A	أثبتت نموذج العمل	نادر (كمستثمرين مشاركين)	منخفضة
المراحل اللاحقة	شركة راسخة	نادراً	منخفضة

المصدر: الباحث بالاعتماد على التحليل أعلاه.

كذلك، توجد اعتبارات إضافية تلازم مراحل الاستثمار الملائكي، مثل الموقع الجغرافي، إذ يمكن أن تختلف مراحل الاستثمار الملائكي اختلافاً كبيراً حسب الموقع الجغرافي. فعلى سبيل المثال، قد تتمكن الشركات الناشئة في وادي السيليكون من جمع تمويل أكبر في



المراحل المبكرة مقارنةً بالشركات الناشئة في مناطق أخرى. كما يمكن أن تختلف مراحل الاستثمار الملائكي أيضاً حسب الصناعة؛ فعلى سبيل المثال، قد تتطلب شركات التكنولوجيا الحيوية تمويلاً أكبر في المراحل المبكرة مقارنةً بشركات البرمجيات. فضلاً عن ذلك، تلعب استراتيجية الخروج المتوقعة دوراً مهماً في قرارات الاستثمار الملائكي. فإذا كانت الشركة الناشئة تمتلك إمكانات عالية للبيع إلى شركة أكبر، فقد يكون المستثمرون الملائكيون أكثر استعداداً لتحمل المزيد من المخاطر.

مما سبق، نستنتج أن فهم هذه المراحل يساعد المستثمرين الملائكيين على اتخاذ قرارات استثمارية مستنيرة، وتخصيص الموارد بكفاءة، وإدارة المخاطر بفعالية. كما أنه يساعد رواد الأعمال على فهم توقعات المستثمرين وتصميم عروضهم التقديمية بشكل أكثر احترافية.

1-2 ريادة الأعمال الشبابية: مفهوم اقتصادي واجتماعي

تشير ريادة الأعمال الشبابية إلى تأسيس وإدارة وتشغيل الأعمال التجارية من قبل الأفراد الذين ينتمون إلى الفئة العمرية للشباب، والتي تُعرّف عادةً بأنها بين 18 و35 عاماً. ولا يقتصر هذا المفهوم على إنشاء الشركات الناشئة فحسب، بل يشمل أيضاً الابتكار، وإيجاد حلول للمشكلات، وخلق قيمة اقتصادية واجتماعية.

1-2-1 الأبعاد الاقتصادية لريادة الأعمال الشبابية

تسهم ريادة الأعمال الشبابية بشكل مباشر في خلق فرص العمل، إذ يبدأ الشباب أعمالهم الخاصة ويوفرون وظائف لأنفسهم وأحياناً للآخرين، مما يقلل من معدلات البطالة بين الشباب. كما أن الشركات الناشئة التي يقودها الشباب غالباً ما تكون مبتكرة وتبنى تقنيات جديدة، مما يعزز الإنتاجية والنمو الاقتصادي. إضافةً إلى ذلك، تسهم ريادة الأعمال الشبابية في تنويع الاقتصاد من خلال إدخال صناعات وخدمات جديدة، مما يقلل من الاعتماد على القطاعات التقليدية. كما أنها تعمل على تحسين القدرة التنافسية للشركات التي يديرها الشباب، نظراً لكونها أكثر مرونة وقدرة على التكيف مع التغيرات في السوق. فضلاً عن ذلك، يُعد الاستثمار في الشركات الناشئة التي يقودها الشباب عاملاً مهماً في جذب الاستثمار المحلي والأجنبي، حيث يؤدي نجاح هذه الشركات إلى تعزيز النمو الاقتصادي وزيادة الثقة في بيئة الأعمال.



وأخيراً، فإن من أبرز الأبعاد الاقتصادية للاستثمار الملائكي هو تنمية المهارات الخاصة برواد الأعمال، حيث يوفر للشباب فرصاً لتطوير مهارات قيمة مثل القيادة، والإدارة، والتسويق، والتفاوض، مما يعود بالفائدة عليهم في حياتهم المهنية، حتى في حال عدم استمرار أعمالهم. بالإضافة إلى ذلك، يُمكن الاستثمار الملائكي الشباب من تحقيق الاستقلال المالي وتأمين مستقبلهم الاقتصادي⁸.

2-2-1 الأبعاد الاجتماعية لريادة الأعمال الشبابية

تمكّن ريادة الأعمال الشباب من التحكم في مصيرهم وخلق فرص لأنفسهم، بدلاً من الاعتماد على الوظائف التقليدية. كما يركز العديد من رواد الأعمال الشباب على حل المشكلات الاجتماعية والبيئية من خلال أعمالهم الخاصة، مما يساهم في تحسين المجتمع. إضافةً إلى ذلك، يعزز النجاح في ريادة الأعمال الثقة بالنفس واحترام الذات لدى الشباب، مما يؤثر إيجابياً على حياتهم الشخصية والاجتماعية. وينعكس ذلك على تنمية المجتمعات المحلية من خلال توفير فرص عمل وتحسين الخدمات والمنتجات المتاحة. وغالباً ما يكون رواد الأعمال الشباب أكثر نشاطاً في مجتمعاتهم، حيث يشاركون في القضايا المدنية ويسهمون في تعزيز الوعي المجتمعي والمشاركة الفعالة في التنمية.

2-2-3 التحديات التي تواجه ريادة الأعمال الشبابية

لا شك أن نقص التمويل يُعد من أبرز التحديات التي تواجه المشاريع الشبابية، حيث يواجه الشباب صعوبة في الحصول على التمويل اللازم لبدء أعمالهم بسبب نقص الضمانات أو محدودية السجل الائتماني. بالإضافة إلى ذلك، يعاني الكثير من رواد الأعمال الشباب من نقص الخبرة اللازمة لإدارة الأعمال التجارية بنجاح، بما في ذلك المعرفة القانونية والمالية والإدارية. كما أن افتقارهم إلى شبكات واسعة من الاتصالات التجارية يُشكل عائقاً أمام العثور على العملاء والموردين والمستثمرين الملائكيين.

أيضاً، يمكن أن يكون الخوف من الفشل عائقاً كبيراً أمام الشباب الذين يفكرون في بدء أعمالهم الخاصة، حيث يواجهون بيئة تنظيمية صعبة ومعقدة، فضلاً عن جهلهم بالعديد من القوانين واللوائح التي يجب عليهم الالتزام بها. بالإضافة إلى ذلك، تُشكل المنافسة الشديدة في السوق تحدياً آخر، إذ قد يكون من الصعب على الشركات الناشئة البقاء والنمو، لا سيما

8- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development):2021, www.oecd.org.



في ظل غياب الدعم الكافي من الجهات الحكومية والخاصة، بما في ذلك التدريب والإرشاد والمساعدة الفنية.

وفي ضوء ما سبق، يُصبح من الضروري بيان كيفية دعم ريادة الأعمال الشبابية، وذلك من خلال الإجراءات التالية:

1. تقديم منح وقروض ميسرة لدعم الشباب في بدء أعمالهم الخاصة.
2. إطلاق برامج تدريبية وورش عمل لتعليم الشباب كيفية إدارة الأعمال التجارية بنجاح.
3. إنشاء حاضنات ومسرّعات أعمال، إلى جانب توفير مساحات عمل مشتركة وموارد لدعم الشركات الناشئة.
4. تبسيط الإجراءات التنظيمية من خلال تسهيل عملية تسجيل الأعمال التجارية وضمان الامتثال للقوانين واللوائح.
5. تعزيز ثقافة ريادة الأعمال عبر تشجيع الشباب على التفكير الإبداعي والابتكاري وتحفيزهم على تحمل المخاطر المحسوبة.
6. إنشاء شبكات دعم لربط رواد الأعمال الشباب بمرشدين ومستثمرين وغيرهم من أصحاب المصلحة، إلى جانب توفير الدعم الحكومي (المالي والإداري والتقني) للشركات الناشئة.

3-1 العلاقة بين الاستثمار الملائكي وريادة الأعمال الشبابية

لا شك أن أحد أهم التساؤلات التي تتبادر إلى أذهان الشباب والخريجين هو: أين يمكن العثور على المستثمرين الملائكيين؟ عند البحث عن إجابة، يُعد أفضل مكان للبدء هو البحث في البيئة المحلية أو عبر شبكات المستثمرين الملائكيين على الإنترنت، حيث يفضل معظم المستثمرين دعم الشركات الناشئة المحلية، نظراً لسهولة متابعة تقدم العمل والإشراف عليه. توفر منصات مثل AngelList و Angelsoft و MicroVentures و Angel Capital As- sociation قوائم عبر الإنترنت تضم مستثمرين ملائكيين موثوقين يبحثون عن الاستثمار في الشركات ذات إمكانات النمو المرتفعة. ومن خلال هذه المنصات، يمكن لرواد الأعمال الشباب التحقق من المستثمرين المتاحين، وفهم متطلباتهم، والاستعداد لتقديم عروض



مشاريعهم. كما تتيح بعض هذه المواقع إمكانية تقديم العروض الاستثمارية مقابل رسوم محددة.

ومع ذلك، سيطلب معظم المستثمرين تقديم عرض تقديمي خلال (20 دقيقة أو أقل) قبل اتخاذ قرار الاستثمار في الشركة من عدمه. لذلك، ينبغي على الشباب والخريجين (رواد الأعمال) متابعة مؤتمرات الاستثمار الملائكي في بلدانهم أو في الدول المجاورة والإقليمية، حيث تتيح لهم هذه الفعاليات فرصة الحضور والتفاعل المباشر مع المستثمرين المحتملين.

2- نظرة على سوق الاستثمار الملائكي للولايات المتحدة

2-1 تحليل واقع الاستثمار الملائكي في الولايات المتحدة

تُعد منطقة وادي السيليكون المركز الرئيسي للمستثمرين الملائكيين في العصر الحديث، إضافةً إلى كونها موطناً لأكبر عدد من الشركات الناشئة في الولايات المتحدة. وقد استحوذت منطقة وادي السيليكون على نحو 39% من إجمالي الاستثمارات المقدرة بـ 7.5 مليار دولار في الشركات الناشئة التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها، وذلك خلال الربع الثاني من عام 2011. وفي السياق ذاته، شهد الاستثمار الملائكي ارتفاعاً ملحوظاً، حيث بلغ 22.5 مليار دولار من إجمالي التمويل في عام 2011، بزيادة قدرها 2.4 مليار دولار مقارنةً بعام 2010.

بفضل منصات مثل AngelList، أصبح بإمكان الشركات الناشئة عرض أفكارها مباشرةً على المستثمرين الملائكيين المحتملين وتأمين التمويل اللازم لتطوير أعمالها. إضافةً إلى ذلك، تُقام عشرات المعسكرات التدريبية والمؤتمرات سنوياً، حيث يلتقي رواد الأعمال بالمستثمرين وجهاً لوجه لتقديم أفكارهم واستقطاب التمويل.

وعلى عكس الاعتقاد السائد، فإن غالبية المستثمرين الملائكيين ليسوا بالضرورة من أصحاب الملايين؛ فهناك مستثمرون يكسبون ما بين 60 إلى 100 ألف دولار سنوياً، وبعضهم من رواد الأعمال المتقاعدين، أو الأطباء، أو المحامين، أو حتى الأشخاص الناجحين في مجالات الأعمال المختلفة، والذين يسعون إلى البقاء على اطلاع دائم بالتطورات الاقتصادية، مع تحقيق دخل إضافي. إلى جانب التمويل، يستفيد رواد الأعمال من مهارات المستثمرين الملائكيين وخبراتهم وشبكات علاقاتهم، مما يساهم في دعم إطلاق مشاريعهم الناشئة. وعلى عكس المستثمرين المغامرين الذين يركزون بشكل أساسي على العائدات المالية،



فإن المستثمرين الملائكيين يستمدون دافعهم من إصرار رواد الأعمال الشباب على النجاح وبناء إمبراطورياتهم الخاصة، ويأملون أن تأتي العوائد المالية تبعاً كنتيجة لهذا النجاح.

2-2 تحليل الدورة الحميدة بين الاستثمار الملائكي ورواد الأعمال

يُعتبر سوق الاستثمار الملائكي في الولايات المتحدة الأكبر والأكثر تطوراً في العالم، حيث بلغ حجم الاستثمار الملائكي في عام 2023 حوالي 30 مليار دولار، مع وجود حوالي 300,000 مستثمر ملائكي نشط. في دراسة أمريكية أُجريت في عام 2022 على حوالي 1659 من المستثمرين الملائكيين الأفراد، طُرح السؤال الأساسي: «كيف يصبح الأشخاص مستثمرين ملائكيين في المقام الأول؟ هل هناك خلفية معينة تساهم في إنشاء المزيد من المستثمرين الملائكيين أكثر من غيرهم؟ أظهرت النتائج أن المستثمرين الملائكيين ينشئون «عضوياً» أي أنهم كانوا في وقت ما على الجانب الآخر من الطاولة بوصفهم رواد أعمال بأنفسهم، وبالتالي فهم أفراد من نفس المجتمع وعلى دراية بالنظام البيئي لريادة الأعمال؟»

أوضحت الدراسة أن 55% من المستثمرين الملائكيين كانوا سابقاً مؤسسين أو مديري تنفيذيين لشركاتهم الناشئة. وتكشف هذه العلاقة عن وجود دورة حميدة بين المستثمرين الملائكيين ورواد الأعمال، حيث لا يقتصر الأمر على تحول رواد الأعمال إلى مستثمرين ملائكيين فحسب، بل يسعون أيضاً إلى رد الجميل من خلال دعم الجيل الجديد من رواد الأعمال.

كما أن 60% من المستثمرين الملائكيين ذوي الخلفية الريادية يتولون دوراً استشارياً، ونحو 52% منهم يشغلون مقعداً في مجلس الإدارة. في المقابل، يتولى 38% فقط من المستثمرين الملائكيين الذين ليس لديهم خلفية ريادية دوراً استشارياً، بينما يشغل 26% منهم مقعداً في مجلس الإدارة.

وهذا يشير إلى أن المستثمرين الملائكيين ذوي الخلفية الريادية يقدمون استثمارات أكبر، حيث يبلغ متوسط استثمارهم حوالي 39,000 دولار، مقارنة بنحو 28,000 دولار لأولئك الذين ليس لديهم خلفية ريادية. عند مقارنة المستثمرين الملائكيين ذوي الخلفية الريادية بنظرائهم الذين لا يمتلكون خلفية ريادية، نجد أن الفئة الأولى تقوم بعدد أكبر من الاستثمارات،

9- Who are American Angels? Wharton and Angel Capital Association Study Changes Perceptions About the Investors Behind U.S. Startup Economy, www.theamericanangel.org



حيث يبلغ متوسط عدد الشركات في محافظتهم الحالية 12 شركة، مقارنة بـ 10 شركات في المتوسط لدى الفئة الثانية.

تُظهر الدراسة أن النساء في الولايات المتحدة يشكلن حوالي 22% من المستثمرين الملائكيين، وهي نسبة أعلى بكثير من نسبة الشركات التي تتلقى رأس المال الاستثماري. والأهم من ذلك، يبدو أن عدد النساء اللاتي يدخلن سوق الاستثمار الملائكي في ازدياد مستمر. من بين المستثمرين الملائكيين الذين بدأوا الاستثمار خلال العامين الماضيين، نحو 30% منهم من النساء. كما أن النساء يغيرن من دور المستثمر الملائكي، مما يشير إلى تفضيلات وسلوك استثماري مختلف عن الرجال.

تولي المستثمرات الإناث أهمية كبيرة لجنس مؤسسي الشركات التي يفكرن في الاستثمار فيها. حيث تعتبر 51% من النساء أن جنس المؤسسين مهم للغاية، بينما نجد أن 6% فقط من نظرائهن الذكور يرون أن جنس المؤسس مهم للغاية. قد يكون لزيادة عدد المستثمرات الإناث تأثير كبير على مدى إتاحة الفرصة للشركات الناشئة التي تقودها النساء للحصول على التمويل في المراحل المبكرة.¹⁰

تلعب الحكومة والقطاع الخاص دوراً هاماً في دعم الاستثمار الملائكي، حيث تقدم الحكومة الفيدرالية وحكومات الولايات المتحدة بعض الحوافز الضريبية لتشجيع هذا النوع من الاستثمار، كما تدعم برامج التدريب والتأهيل لرواد الأعمال. كذلك، تلعب شبكات المستثمرين الملائكيين، وحاضنات الأعمال، ومسرعات النمو دوراً مهماً في ربط المستثمرين بالشركات الناشئة وتقديم الدعم اللازم لها. ومن أبرز الأمثلة على الشركات الناشئة التي حققت نجاحاً بفضل الاستثمار الملائكي هي (Google، Facebook، Amazon) تعد صناعات التكنولوجيا، والرعاية الصحية، والبرمجيات، والتكنولوجيا الحيوية، والطاقة من أبرز القطاعات الرائدة في مجال الاستثمارات الملائكية. وفي الولايات المتحدة، يُطلب من المستثمر الملائكي أن يكون لديه صافي ثروة لا يقل عن مليون دولار ودخل سنوي قدره 200 ألف دولار، كما هو منصوص عليه من قبل لجنة الأوراق المالية والبورصات (SEC).

10- The ACA Data Insights: Action Learning from Leading Angels,2024, <https://angelcapitalas-sociation.org/raw-data-archives> .



وفي ظل ما ورد، نستخلص الدروس المستفادة كما يلي:

أ- أهمية وجود نظام إيكولوجي متكامل للشركات الناشئة، يشمل هذا النظام الجامعات، ومراكز البحوث، وحاضنات الأعمال، ومسرعات النمو، وشبكات المستثمرين، والجهات الحكومية الداعمة.

ب- دور الحكومة في توفير بيئة جاذبة للاستثمار الملائكي، ويتم ذلك عن طريق تقديم الحوافز الضريبية، وتبسيط الإجراءات القانونية والتنظيمية، ودعم برامج التدريب والتأهيل.

ت- أهمية التركيز على القطاعات ذات النمو المرتفع، مثل التكنولوجيا، والطاقة المتجددة، والرعاية الصحية.

ث- ضرورة بناء ثقافة ريادة الأعمال، من خلال تشجيع الابتكار، والمخاطرة المحسوبة، والتعاون بين مختلف الجهات الفاعلة.

3- واقع الاستثمار الملائكي في العراق: التحديات وبناء الاستراتيجية

3-1 نظرة عامة على الاقتصاد العراقي وبيئة الأعمال

يعتمد الاقتصاد العراقي بشكل كبير على النفط، مما يجعله عرضة لتقلبات أسعار النفط العالمية. ومع ذلك، هناك فرص واعدة لتنويع الاقتصاد وتطوير قطاعات أخرى، مثل الزراعة والسياحة والصناعة، فضلاً عن التكنولوجيا المالية والخدمات المصرفية. من ناحية أخرى، يتسم الإطار القانوني والتنظيمي للشركات الناشئة والاستثمار في العراق بالتعقيد وعدم الوضوح، مما يشكل عائقاً أمام نمو تلك الشركات الناشئة وجذب الاستثمارات.

وهنا يأتي دور الحكومة والقطاع الخاص للمساهمة في التحفيز، حيث بدأت الحكومة العراقية في إدراك أهمية القطاع الخاص وريادة الأعمال في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة. وقد اتخذت بعض الإجراءات لدعم هذا القطاع الاستراتيجي، مثل إنشاء صندوق دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتقديم بعض التسهيلات والإعفاءات الضريبية.

وفي ظل ما ورد، فإن الشركات الناشئة ورواد الأعمال من الخريجين الشباب في العراق يواجهون تحديات عديدة يمكن إدراجها في الآتي:



أ- صعوبة الحصول على التمويل، إذ يعد الحصول على التمويل من أكبر التحديات التي يواجهها رواد الأعمال الشباب في العراق، حيث تتردد المصارف الخاصة (التجارية والإسلامية) في إقراض الشركات الناشئة، ولا يوجد سوق رأس مال مخاطر متطور.

ب- نقص الخبرة والمعرفة، حيث يعاني العديد من رواد الأعمال الشباب من نقص الخبرة والمعرفة في مجالات الإدارة والتسويق والتمويل، مما يؤثر سلباً على قدرتهم في إدارة شركاتهم بنجاح.

ج- القيود القانونية والتنظيمية، حيث تعد الإجراءات المعقدة والطويلة عائقاً أمام تأسيس الشركات الناشئة وتشغيلها، مما ينعكس سلباً على الفساد والبيروقراطية ويزيد من تكاليف ممارسة الأعمال.

د- نقص البنية التحتية، حيث يعاني العراق من ضعف في البنية التحتية الأساسية مثل الكهرباء والإنترنت والنقل، مما يؤثر سلباً على قدرة الشركات الناشئة على العمل بكفاءة.

و- المخاطر الأمنية، حيث لا تزال المخاطر الأمنية تشكل تحدياً في بعض مناطق العراق، مما يثبط الاستثمار الأجنبي ويعيق نمو الشركات الناشئة.

2-3 تحليل واقع وأهمية الاستثمار الملائكي في العراق

لا شك أن كثرة التحديات التي تواجه الشركات الناشئة من الخريجين والشباب تجعلها إما تفشل أو لا تبصر النور من الأساس. وهنا يأتي دور المستثمر الملائكي لتحفيز وتنشيط تلك المشروعات الريادية. وبشكل عام، يحتاج العراق، ولا سيما مجتمع الشباب والخريجين، إلى دراسة كيفية التعرف على الاستثمار الملائكي وأماكن تواجده. فهذا النوع من الاستثمار يعد جديداً بالكامل على المجتمع العراقي، ما يستلزم عمل استراتيجيات واقعية لتعزيز الاستثمار الملائكي في العراق. تمكين رواد الأعمال الشباب وشركاتهم الناشئة من أن ترى النور وتحقق نمواً اقتصادياً يؤدي في نهاية المطاف إلى معالجة العديد من المشاكل الاقتصادية مثل البطالة والفقر، فضلاً عن القضاء على الدعم الحكومي غير المنتج، يمكن أن يكون خطوة مهمة نحو تحقيق طفرة نوعية في التنوع الاقتصادي في البلاد.



وللاستثمار الملائكي أهمية كبيرة في العراق، ففي ظل التحديات التي تم ذكرها آنفاً مثل الاعتماد على النفط وارتفاع معدلات البطالة بين الشباب وببطء وتيرة التنويع الاقتصادي، يمكن للاستثمار الملائكي أن يلعب دوراً محورياً وهاماً في العراق من خلال الآتي:

1. تعزيز ريادة الأعمال والابتكار: يعمل المستثمر الملائكي على توفير التمويل اللازم للشركات الناشئة المبتكرة، التي غالباً ما تجد صعوبة في الحصول على التمويل من المصادر التقليدية مثل المصارف الخاصة.
2. خلق فرص عمل: من خلال دعم نمو الشركات الناشئة، تساهم هذه الشركات في خلق فرص عمل جديدة، خاصة للشباب والخريجين.
3. تنويع الاقتصاد: عن طريق تشجيع الاستثمار في القطاعات الإنتاجية غير النفطية، مثل التكنولوجيا والزراعة والسياحة، مما يقلل من الاعتماد على النفط كمصدر رئيسي للدخل.
4. جذب الاستثمارات الأجنبية: حيث يمكن للشركات الناشئة الناجحة المدعومة من المستثمرين الملائكيين أن تجذب لاحقاً استثمارات أكبر من صناديق رأس المال المخاطر (Venture Capital) والمستثمرين الأجانب إلى البلاد.
5. نقل المعرفة والخبرة: يساهم المستثمرون الملائكيون بخبراتهم وتوجيهاتهم للشركات الناشئة، مما يساعد على تطوير مهارات رواد الأعمال وتعزيز القدرات الإدارية.

وتشير التقديرات إلى أن عدد المستثمرين الملائكيين في العراق لا يتجاوز بضع عشرات، وأن حجم الاستثمارات السنوية يتراوح بين بضعة ملايين من الدولارات. كما أن القطاعات الأكثر جاذبية للمستثمرين الملائكيين تشمل تكنولوجيا المعلومات، التجارة الإلكترونية، الخدمات اللوجستية، الطاقة المتجددة، والزراعة. أما خصائص الشركات الناشئة التي تجذب الاستثمار الملائكي في العراق، فهي تميل إلى أن تكون مبتكرة ولديها نموذج عمل واضح، فريق عمل كفء، وإمكانات نمو عالية. وفي هذا السياق، يأتي دور حاضنات الأعمال ومسرعات النمو في دعم هذه الشركات الناشئة. ومع ذلك، لا تزال هناك عدد قليل من حاضنات الأعمال ومسرعات النمو في العراق، وتقدم هذه المؤسسات خدمات التدريب والإرشاد بالإضافة إلى التمويل للشركات الناشئة.



3-3 تحليل SWOT للاستثمار الملائكي في العراق

لتقييم إمكانات الاستثمار الملائكي في العراق، يمكن إجراء تحليل SWOT (نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات). إذ اتبع الباحث استراتيجية منظمة في تحليل SWOT لضمان تغطية شاملة للجوانب المختلفة وتحديد العوامل الأكثر أهمية. وفيما يأتي المخطط (1) يبين ذلك:

مخطط (1) تحليل SWOT للاستثمار الملائكي في العراق



المصدر: الباحث

بناءً على المخطط (1) لتحليل SWOT الخاص بالاستثمار الملائكي في العراق، يمكن استخلاص النقاط الآتية:

1- نقاط القوة (Strengths)

- أ- وجود شريحة كبيرة من الشباب المتعلم والمتحمس لتقديم أفكار جديدة يمثل قوة دافعة للاستثمار الملائكي.
- ب- وجود أفراد وشركات عراقية تمتلك رأس المال اللازم للاستثمار في المشاريع الناشئة.
- ج- اهتمام الحكومة بتشجيع ريادة الأعمال وتنويع الاقتصاد يوفر بيئة داعمة للاستثمار.
- د- على الرغم من وجود عدد قليل من المبادرات الداعمة لحاضنات ومسرعات أعمال، إلا أن ذلك يمثل بداية جيدة لدعم الشركات الناشئة.

2- نقاط الضعف (sessenkaew)

- أ- عدم وجود ثقافة راسخة للاستثمار الملائكي، ونقص الشبكات المنظمة للمستثمرين.
- ب- محدودية الخبرة والمعرفة لدى رواد الأعمال في إدارة الشركات وتنميتها.
- ج- ضعف البيئة القانونية والتنظيمية بالإضافة الى وجود قوانين ولوائح تعيق الاستثمار وتعرقل نمو الشركات الناشئة.
- د- نقص الشفافية والحوكمة في الشركات الناشئة يقلل من ثقة المستثمرين.
- و- الأوضاع الأمنية والسياسية غير المستقرة تؤثر سلباً على مناخ الاستثمار.

3- الفرص (seitnutroppO)

- أ- وجود طلب كبير في السوق العراقي على الخدمات والمنتجات الجديدة والمبتكرة.
- ب- إمكانية الاستفادة من الخبرات والتجارب الدولية في مجال الاستثمار الملائكي.
- ج- وجود دعم من المنظمات الدولية والجهات المانحة لتطوير ريادة الأعمال في العراق.



د- وجود تقدم تكنولوجي وانتشار استخدام الإنترنت والهواتف الذكية يخلق فرصاً جديدة للشركات الناشئة في البلاد.

4- التهديدات (Threats)

أ- تعيق الأوضاع السياسية والأمنية غير المستقرة الاستثمار وتزيد المخاطر.

ب- يؤثر الفساد والمحسوبية بشكل سلبي على المنافسة العادلة، مما يقلل من فرص النجاح.

ج- هجرة الكفاءات ورأس المال إلى الخارج تفقد البلاد موارد قيمة.

د- تشكل المنافسة من الشركات الكبيرة القائمة التي تهيمن على السوق تحدياً للشركات الناشئة.

من خلال ما ورد، نستنتج أن الاستثمار الملائكي في العراق يواجه العديد من الفرص والتحديات. على الرغم من وجود إمكانات كبيرة للاستثمار في الشركات الناشئة، إلا أن هناك العديد من العقبات التي يجب التغلب عليها، مثل غياب الثقافة الداعمة للاستثمار الملائكي، البيئة القانونية غير المشجعة، والأوضاع الأمنية غير المستقرة، وهي أمور تتطلب تدخلاً حكومياً قوياً ودعمًا من القطاع الخاص والمجتمع الدولي لتوفير بيئة استثمارية ملائمة.

3-4 استراتيجية مقترحة لجذب الاستثمار الملائكي في العراق

وفقاً لما سبق، نجد أن أفضل استراتيجية يمكن أن تعمل وفقاً لواقع الاقتصاد العراقي بشكل عام، وللشباب والخريجين (رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة) بشكل خاص هي كالتالي:



3-4-1 تطوير الإطار القانوني والتنظيمي

يتم ذلك من خلال تبسيط إجراءات تسجيل الشركات الناشئة، وتقليل عدد المستندات المطلوبة، وتسهيل الإجراءات، وتقليص الوقت اللازم لتسجيل الشركات الناشئة ضمن دائرة مسجل الشركات أو الجهات الأخرى المعنية. كما يجب إصدار قوانين تحمي حقوق المستثمرين الملائكيين وتضمن لهم الحصول على عوائد عادلة على استثماراتهم في مختلف المجالات والأنشطة الاقتصادية في البلاد. بالإضافة إلى ذلك، يجب تشجيع الشفافية والإفصاح في الشركات الناشئة، بحيث يتم إلزام هذه الشركات بتقديم معلومات دقيقة ومتاحة للجمهور حول أوضاعها المالية وأدائها بشكل فصلي وسنوي.

3-4-2 تقديم الحوافز والتسهيلات

تعد عملية تقديم حوافز ضريبية (إعفاءات، تسهيلات، وتعطيل ضريبي) للمستثمرين الملائكيين من أهم الأمور التي تساهم في جذب الاستثمار الملائكي إلى البلاد. ومن أبرز هذه الحوافز تخفيض الضرائب على الأرباح الرأسمالية الناتجة عن الاستثمار في الشركات الناشئة. ويأتي ذلك في سياق تصنيف العراق من قبل المؤسسات المالية المختصة مثل «موديز» (B-) مع نظرة مستقبلية شبه مستقرة، ولكن مع وجود مخاطر عالية.

كذلك، نقترح إنشاء صندوق حكومي لتقديم قروض ميسرة ومنح للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة، مع دعم حاضنات الأعمال ومسرعات النمو. إن تقديم الدعم المالي والتقني لحاضنات الأعمال ومسرعات النمو سيساعدها على تقديم خدمات أفضل للشركات الناشئة، مما يساهم بشكل مباشر في تحقيق الأهداف الرئيسية لكل مشروع.

3-4-3 بناء القدرات والمهارات وتعزيز ثقافة ريادة الأعمال

إن توفير برامج تدريبية وتأهيلية لرواد الأعمال الشباب في مجالات الإدارة والتسويق والتمويل والابتكار وريادة الأعمال وغيرها من التخصصات المتعلقة بريادة الأعمال وإدارة الشركات الناشئة سيساهم في زيادة النمو الاقتصادي للقطاعات والأنشطة الإنتاجية غير النفطية في البلاد. فضلاً عن تشجيع التعاون بين الجامعات والقطاع الخاص عن طريق إنشاء شراكات بين الجامعات والشركات أو الأفكار المبتكرة للشباب الخريجين لتوفير فرص التدريب العملي للطلاب، وتشجيع نقل التكنولوجيا والمعرفة إلى البلاد. كذلك، يجب أن يكون



هناك دعم لبرامج التوجيه والإرشاد للشباب الخريجين لمساعدتهم على تطوير مهاراتهم في ريادة الأعمال.

إن ثقافة ريادة الأعمال في العراق تعد مفهوماً جديداً نسبياً بين الشباب والخريجين، وبالتالي تبرز ضرورة إطلاق حملات توعية بأهمية ريادة الأعمال. يتم ذلك من خلال نشر قصص النجاح وتبسيط الضوء على دور رواد الأعمال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومن ثم تكريم رواد الأعمال الناجحين، وتقديم جوائز للشركات الناشئة المتميزة. فضلاً عن دعم المبادرات التي تهدف إلى تعزيز الابتكار والإبداع.

4-4-3 إنشاء شبكات للمستثمرين الملائكيين: الأطراف الثلاثة

لا شك أن الأطراف الثلاثة: الحكومة، القطاع الخاص، والمجتمع المدني، تلعب دوراً هاماً في جذب الاستثمار الملائكي إلى العراق. ويتم ذلك من خلال تحديد الأدوار والمسؤوليات لكل طرف من الأطراف الثلاثة. فالحكومة تعمل على توفير الإطار القانوني والتنظيمي، وتقديم الحوافز والتسهيلات، ودعم البنية التحتية. أما القطاع الخاص فيقوم بتوفير التمويل والخبرة، وشبكة العلاقات، والمشاركة في برامج التدريب والتأهيل. أما الطرف الثالث، المجتمع المدني، فهو مسؤول عن التوعية بأهمية ريادة الأعمال، وتقديم الدعم للشركات الناشئة، ومراقبة أداء البرامج الحكومية.

كما نقترح إنشاء لجان مشتركة تضم ممثلين عن الحكومة، القطاع الخاص، والمجتمع المدني، للتنسيق بين الجهود وتحديد الأولويات. ومن ثم، ضمان الاستدامة والفعالية، وتقييم أثر البرامج والمبادرات بانتظام، فضلاً عن إجراء التعديلات اللازمة لتحقيق الأهداف المرجوة.

تكمّن الأهداف في تسهيل التواصل بين المستثمرين الملائكيين ورواد الأعمال الشباب، وذلك من خلال إنشاء منصات إلكترونية وتنظيم فعاليات وورش عمل لربط المستثمرين بالشركات الناشئة. كما يتم تنظيم فعاليات وورش عمل لتبادل الخبرات والمعلومات، بالإضافة إلى إرسال دعوات للخبراء من الداخل والخارج لتقديم ورش عمل حول الاستثمار الملائكي، وريادة الأعمال، والإدارة المالية، والتسويق. هذا سيسهم في تشجيع الاستثمار المشترك، أي تشجيع المستثمرين الملائكيين على التعاون في الاستثمار في الشركات الناشئة، مما يسهم في تقليل المخاطر وزيادة فرص النجاح.



الخاتمة:

تبسيط الإجراءات القانونية والتنظيمية لتسهيل تأسيس وتشغيل الشركات الناشئة، ومن ثم تسهيل الحصول على التراخيص والتصاريح اللازمة لها، يمثل العماد الأساسي في تطوير الاستثمار الملائكي. كما يجب توفير الدعم المالي والتقني للشركات الناشئة من خلال إنشاء صناديق لدعمها وتقديم برامج تدريبية واستشارية لمساعدتها على النمو والتوسع.

كذلك، يجب العمل على توفير حوافز ضريبية وتسهيلات مالية للمستثمرين الملائكيين والشركات الناشئة. بالإضافة إلى ذلك، تعد مكافحة الفساد وتحسين الأوضاع الأمنية والسياسية وخلق بيئة مناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية من خلال تطبيق قوانين صارمة لمكافحة الفساد وتعزيز الشفافية والمساواة في الفرص، من العوامل الأساسية التي تشجع على التعاون بين الحكومة والقطاع الخاص والمجتمع المدني في دعم قيادة الأعمال (حاضنات الأعمال ومسرعات النمو) وتوفير برامج تدريبية وإرشادية لرواد الأعمال الشباب.

المصادر:

- Alejandro Cremades, 2016, The Art of Startup Fundraising. <https://www.amazon.com/Art-Startup-Fundraising-Negotiating-Entrepreneurs/dp/1119191831?asin=1119191831&revision-Id=&format=4&depth=1>
- Angel Capital Association. “Angel Funders Report 2022, <https://angelcapitalassociation.org/angel-funders-report-2022/>
- Angel Capital Association. “The American Angel,” Pages. https://837b2671-fd28-41c0-ac4a-dcf98b033f50.filesusr.com/ugd/ecd9be_9bba773f0ca44194b450dbca0e2d5e21.pdf .
- British-Business-Bank, Angel investors , <https://www.british-business-bank.co.uk/business-guidance/guidance-articles/finance/angel-investment>



- Corporate Finance Institute. “Angel Investor.” <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/what-is-angel-investor/>
- David S. Rose, 2014, Angel Investing: The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development):2021, www.oecd.org
- The ACA Data Insights: Action Learning from Leading Angels,2024, <https://angelcapitalassociation.org/raw-data-archives>.
- The ACA Data Insights: Action Learning from Leading Angels,2024, <https://angelcapitalassociation.org/raw-data-archives>
- Tim Vipond, 2021, Angel Investor, <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/what-is-angel-investor/>
- Who are American Angels? Wharton and Angel Capital Association Study Changes Perceptions About the Investors Behind U.S. Startup Economy, www.theamericanangel.org





إِدْوَلِيَّة فَاعِلِيَّة وَمَجْتَمَع مُشَارِك

www.bayancenter.org

info@bayancenter.org
