الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
People's Democratic Republic of Algeria
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education and Scientific Research
جامعة عباس لغرور-خنشلة-
Abbes Laghrour University - Khenchela-

كلية العلوم الاقتصادية
والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

Faculty of Economic Sciences,
Commercial and Management Sciences
Department of Management Sciences

الموضـــوع:

أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البلدان الصناعية

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه الطور الثالث في علوم التسيير

تخصص: الإدارة المالية

إعداد الطالب:
بركان عماد

إشراف الدكتورة:
حرنان نجوى

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعة الأصلية	الصفة
د. جباري عبد الجليل	أستاذ محاضر أ	جامعة خنشلة	رئيسا
د. حرنان نجوى	أستاذ محاضر أ	جامعة خنشلة	مشرفا ومقررا
أ.د مخزومي لطفي	أستاذ التعليم العالي	جامعة الوادي	مناقشا
د. بن حركو غنية	أستاذ محاضر أ	جامعة خنشلة	مناقشا
أ.د بوطرفة صورية	أستاذ التعليم العالي	جامعة تبسة	مناقشا
د. بشوع سعاد	أستاذ محاضر أ	جامعة خنشلة	مناقشا

السنة الجامعية: 2023-2024

﴿لِّلَّذِينَ أَحْسَنُوا الْحُسْنَىٰ وَزِيَادَةٌ وَلَا يَرْهَقُ وُجُوهَهُمْ قَتَرٌ وَلَا ذِلَّةٌ أُولَٰئِكَ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾

الآية ﴿26﴾ من سورة ﴿يونس﴾

صدق الله العظيم

شكر وعرفان

قال الله تعالى ﴿فَاذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونِ﴾ (سورة البقرة: 152)

أحمد الله عز وجل حمدا كثيرا يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه على أن وفقنا لهذا العمل

وعملا بقول رسول الله عليه الصلاة والسلام *لا يَشْكُرُ اللَّهَ مَنْ لا يَشْكُرُ النَّاسَ*

وسيرا على خطى الشاعر الذي قال:

قم للمعلم وفيه التبجيل كاد المعلم أن يصبح رسولا

أتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير وعظيم الامتنان إلى أستاذتي المشرفة الدكتورة "حرنان نجوى" لإشرافها على هذه الأطروحة، وعلى ما بذلته من جهد خلال مرافقتها لهذا العمل من توجيه وإرشاد لي طيلة فترة البحث، راجيا من المولى عزّ وجل أن يجعل لها ذلك في ميزان حسناتها.

كذلك أتقدم بأسمى عبارات الشكر والامتنان للأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة الموقرة على تكرمهم وقبولهم مناقشة هذه الأطروحة واثرائها بمعلوماتهم القيمة.

كما أوجه شكر وامتنان خاص إلى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل من قريب أو بعيد.

الإهداء

أهدي ثمرة عملي هذا

إلى روح أبي الزكية الطاهرة راجيا من المولى أن يسكنه فسيح جنانه

إلى قرة عيني أعز ما أملك في هذه الدنيا، إلى التي غمرتني بحبها وحنانها، وكانت مسندي في هذه الحياة

أمي الحبيبة، متمنيا لها دوام الصحة والعافية

إلى أختي العزيزة ريمة وزوجها جمال، وولديهما لينا ولؤي

جميع الأهل والأقارب، إلى كل من لقاني بهم القدر وجعلنا أصدقاء

إلى الذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة إلى كافة أساتذتي الأفاضل في جميع المراحل التعليمية

إلى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل.

الملخصات

ملخص

هدفت هذه الدراسة إلى قياس الأثر الذي ينتج في تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي ضمن مجموعة من البلدان الصناعية مكونة من 19 بلد خلال الفترة (2007-2020)، وللتحليل التجريبي تم استخدم بيانات السلاسل الزمنية المقطعية وفق كل من آلية تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS)، آلية تقدير نموذج الآثار العشوائية بخيار "vce (Robust)" ولوحة تصحيح الأخطاء المعيارية (PCSE)، وقد خلصت الدراسة إلى وجود أثر طردي لتمويل ريادة الأعمال باستخدام عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر وضمانات القروض الحكومية على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، من خلال تسريع معدلات الابتكار وتراكم رأس المال اللذان يعملان على تحسين مستويات الانتاجية، أمّا تمويل ريادة الأعمال عن طريق القروض التجارية القائمة فيُؤثر بطريقة عكسية على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في تلك البلدان، وهذا راجع إلى ضعف الوساطة المالية في أداء وظائفها مما أدى إلى تراجع معدلات الابتكار، في حين لا توجد علاقة بين عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة وضمانات القروض الحكومية كآليات لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. كما توصلت الدراسة أيضًا إلى أنّ كل من رأس المال المخاطر والقروض التجارية القائمة يؤثران عكسًيا على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وأنه لا توجد علاقة بين عقد تحويل الفاتورة وضمانات القروض الحكومية كآليات لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال، تمويل ريادة الأعمال، النمو الاقتصادي، البلدان الصناعية.

Abstract

This study aimed to measure the impact that results in financing entrepreneurship on economic growth within a group of industrialized countries consisting of 19 countries during the period (2007-2020), and for the empirical analysis, cross-sectional time series data were used according to both the feasible generalized least squares estimation mechanism (FGLS), random effects model estimation mechanism with "vce (Robust) " and panel-corrected standard errors (PCSE). The study concluded that there is a direct effect of financing entrepreneurship using the venture capital, factoring and government loan guarantees on real GDP in industrialized countries under the study, by accelerating rates of innovation and capital accumulation that improve productivity levels, while financing entrepreneurship through outstanding business loans adversely affects the real GDP in those countries, and this is due to the weakness of financial intermediation in performing its functions, which led to a decline in innovation rates, while there is no relationship between the factoring, venture capital, outstanding business loans and government loan guarantees as mechanisms for financing entrepreneurship and real GDP per capita. The study also found that both venture capital and outstanding business loans have an adverse effect on the real GDP per person employed, and that there is no relationship between the factoring and government loan guarantees as mechanisms for financing entrepreneurship and the real GDP per person employed in the industrialized countries under study.

Keywords: Entrepreneurship; Financing Entrepreneurship; Economic growth; Industrialized countries.

فهرس المحتويات

شكروعرفان ..... **I**
الإهداء ..... **II**
الملخصات ..... **IV**
فهرس المحتويات ..... **VII**
فهرس الأشكال ..... **XII**
فهرس الجداول ..... **XIII**
قائمة الرموزوالمختصرات ..... **XVI**
فهرس الملاحق ..... **XVIII**
مقدمة ..... أ
الفصل: الإطار المفاهيمي لتمويل ريادة الأعمال **1**
تمهيد **1**
المبحث الأول: مدخل نظري لريادة الأعمال **2**
المطلب الأول: نشأة وتطورريادة الأعمال **2**
1. المدرسة الكلاسيكية 2
2. المدرسة النيوكلاسيكية 5
3. المدرسة الألمانية 6
4. المدرسة النمساوية 6
5. المدرسة الأمريكية 8
6. المدرسة الاجتماعية 9
7. المدرسة الحديثة 10
8. ريادة الأعمال في عصر الثورة الصناعية الرابعة **11**
المطلب الثاني: تعريف وأهمية ريادة الأعمال **13**
1. تعريف ريادة الأعمال 13
2. أهمية ريادة الأعمال 15
المطلب الثالث: أشكال وعناصرريادة الأعمال **17**
1. أشكال ريادة الأعمال 17
2. عناصر ريادة الأعمال 20
المطلب الرابع: رائد الأعمال (السمات، الدوافع والأنماط) **21**
1. تعريف رائد الأعمال 21
2. سمات ودوافع رائد الأعمال 22
3. أنماط رائد الأعمال 25
المبحث الثاني: ماهية تمويل ريادة الأعمال **27**
المطلب الأول: مفهوم وأهمية تمويل ريادة الأعمال **27**

1. مفهوم تمويل ريادة الأعمال 27
2. أهمية تمويل ريادة الأعمال 32
المطلب الثالث: مبادئ وتحديات تمويل ريادة الأعمال 34
1. مبادئ تمويل ريادة الأعمال 34
2. تحديات تمويل ريادة الأعمال 36
المطلب الثالث: دورة حياة المشاريع الريادية ومراحل تمويلها 38
1. دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة 38
2. مراحل تمويل دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة 41
المطلب الرابع: النظريات المفسرة للهيكل المالي الأمثل للمشاريع الريادية 44
1. نظرية نسبة الدين المثلى (Trade-off Theory) 44
2. نظرية التدرج في مصادر التمويل (Pecking Order Theory) 48
المبحث الثالث: آليات تمويل ريادة الأعمال 51
المطلب الأول: آليات التمويل التقليدية 51
1. الموارد الشخصية، العائلة والأصدقاء 52
2. الإعانات الحكومية 53
3. القروض المصرفية 55
4. الائتمان التجاري 56
المطلب الثاني: آليات التمويل الحديثة الأساسية 56
1. رأس المال المخاطر 56
2. ملائكة الأعمال 61
3. التمويل الجماعي 65
4. السوق المالي البديل 69
المطلب الثالث: آليات التمويل الحديثة الثانوية 70
1. التمويل الاسلامي 70
2. عقد تحويل الفاتورة (Factoring) 72
3. التمويل الإيجاري 74
4. الائتمان الأصغر 76
خلاصة 78
الفصل الثاني: النمو الاقتصادي وعلاقته بتمويل ريادة الأعمال 79
تمهيد 79
المبحث الأول: ماهية النمو الاقتصادي 80
المطلب الأول: مفهوم وأهمية النمو الاقتصادي 80
1. مفهوم النمو الاقتصادي 80
2. أهمية النمو الاقتصادي 85

المطلب الثاني: أنواع وخصائص النمو الاقتصادي 85
1. أنواع النمو الاقتصادي 85
2. خصائص النمو الاقتصادي 87
المطلب الثالث: عوامل، معوقات وتكاليف النمو الاقتصادي 90
1. العوامل المحددة للنمو الاقتصادي 90
2. معوقات النمو الاقتصادي 93
3. تكاليف النمو الاقتصادي 95
المطلب الرابع: طرق تقدير وقياس النمو الاقتصادي 96
1. مؤشر نمو الناتج المحلي الإجمالي (GDP) 96
2. مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي((GDP per capita (GDPpc) 103
المبحث الثاني: النظريات والنماذج المفسرة للنمو الاقتصادي 105
المطلب الأول: النمو الاقتصادي في الفكر الكلاسيكي 105
1. النمو الاقتصادي من منظور آدم سميث 105
2. نظرية دافيد ريكاردو (David Ricardo's theory) 107
3. روبيرت مالثوس (Robert Malthus) 108
4. كارل ماركس (Carl Marx) 109
5. نقد النظرية الكلاسيكية 111
المطلب الثاني: النمو الاقتصادي في الفكر الكينزي 111
1. فرضيات نموذج هارود-دومار 112
2. نموذج هارود 112
3. نموذج دومار 114
4. تقييم نموذجي هارود ودومار 115
5. النموذج العام المشترك (هارود-دومار) 115
المطلب الثالث: نماذج النمو النيوكلاسيكية 116
1. نموذج سولو 116
2. نموذج ميد 122
المطلب الرابع: نماذج النمو الداخلي 125
1. نموذج رومر (رأس المال المادي) 125
2. نموذج لوكاس 127
3. نموذج بارو (تراكم رأس المال العام) 129
4. نموذج رومر المطور (النمو من خلال ابتكار سلع رأس مالية جديدة) 130
5. الانتقادات الموجهة لنماذج النمو الداخلي 132
المبحث الثالث: العلاقة بين النمو الاقتصادي وتمويل ريادة الأعمال 133
المطلب الأول: العلاقة بين النمو الاقتصادي وريادة الأعمال من منظور شومبيتر 133

المطلب الثاني: النماذج الأخرى المفسرة للعلاقة بين النمو الاقتصادي وريادة الأعمال 135
1. نموذج شومبيتر لآجبون وهويت (1992) 135
2. نموذج وينكرز وتوريك (1999) 138
المطلب الثالث: دور تمويل ريادة الأعمال في تحفيز النمو الاقتصادي 141
خلاصة 147
الفصل الثالث: قياس أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في مجموعة من البلدان الصناعية..... 148
تمهيد 148
المبحث الأول: الطريقة والأدوات 149
المطلب الأول: مجتمع الدراسة 149
المطلب الثاني: متغيرات الدراسة 152
المطلب الثالث: الأدوات الإحصائية والبرامج المستخدمة في معالجة المعطيات 158
1. البرامج الإحصائية 158
2. الأدوات الإحصائية والطرق (بيانات السلاسل الزمنية المقطعية) 158
3. ميزات استخدام نماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية 159
4. نماذج الانحدار لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية 161
5. أساليب اختيار النموذج الملائم لنماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية 165
6. اختبارات تشخيص جودة صحة النموذج 167
7. أساليب معالجة الأخطاء القياسية 169
المبحث الثاني: تقدير النماذج، تحليل ومناقشة النتائج لمجموعة من البلدان الصناعية للفترة (2007-2020) 170
المطلب الأول: تقدير، مناقشة وتحليل نتائج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) لمجموعة من البلدان الصناعية للفترة (2007-2020) 170
1. فحص التداخل الخطي(multicollinearity) في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) 170
2. التحليل القياسي لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) 171
3. تحليل ومناقشة نتائج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) 178
المطلب الثاني: تقدير ومناقشة وتحليل النتائج المرتبطة بنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) لمجموعة من البلدان الصناعية للفترة (2007-2020) 189
1. فحص التداخل الخطي لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) 189
2. التحليل القياسي لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) 190
3. تحليل ومناقشة نتائج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) 197
المطلب الثالث: نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ($RGDP_{ppe}$) 202
1. فحص التداخل الخطي (multicollinearity) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ($RGDP_{ppe}$) 202
2. التحليل القياسي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) 203
3. تحليل ومناقشة نتائج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) 211

خلاصة 217
خاتمة 217
قائمة المراجع 223
الملاحق 240

فهرس الجداول والأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	نموذج الدراسة	ج
01-01	تفاعل عناصر ريادة الأعمال	20
02-01	دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة	40
01-02	معوقات النمو الاقتصادي	94
01-02	تأثير ريادة الأعمال في النمو الاقتصادي وفق نموذج وينكرز وتوريك	139
02-02	آلية تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي حسب كينج وليفين	145

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01-01	أهم الإسهامات في مجال ريادة الأعمال حسب المدارس الفكرية	13
02-01	الفرق بين رائد الأعمال والمدير	22
03-01	الفرق بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة حسب لاندستروم	31
04-01	دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة	38
05-01	مراحل تمويل دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة	41
06-01	صيغ ومصادر التمويل المحتملة لكل مرحلة من مراحل دورة حياة المشاريع الريادية	43
07-01	أنماط التمويل برأس المال المخاطر	59
08-01	أصناف ملائكة الأعمال	63
09-01	مراحل استثمار ملائكة الأعمال	64
10-01	أنواع التمويل الجماعي	66
11-01	آلية سير التمويل الجماعي	68
12-01	صيغ التمويل الإسلامي	71
13-01	آلية سير عقد تحويل الفاتورة	73
14-01	آلية سير عملية التمويل الإيجاري	75
01-02	الفرق بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية	84
02-02	أنواع النمو الاقتصادي	86
03-02	العوامل غير المباشرة المؤثرة في النمو الاقتصادي	93
04-02	تطور معدل (%) نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (Constant GDP) لأقوى 10 اقتصادات في العالم خلال الفترة (2012-2022)	101
05-02	تطور معدل (%) نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (Constant GDP) في البلدان العشرة الأولى في العالم خلال الفترة (2012-2022)	104
06-02	الحالات التي يمر بها الاقتصاد حسب هارود	114
01-03	مجتمع الدراسة	150
02-03	القيمة المضافة لقطاع الصناعة (الوحدة = مليون دولار) ونسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للبلدان محل الدراسة (2007-2022)	151
03-03	متغيرات الدراسة ومصادر جمع البيانات	153
04-03	عرض وصفي لمتغيرات نماذج الدراسة	156
05-03	عرض وصفي تفصيلي لمتغيرات نماذج الدراسة بحسب مجتمع الدراسة	157

06-03	الفرق بين نموذج الأثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية	164
07-03	معامل تضخيم التباين (VIF) لمتغيرات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	171
08-03	نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	172
09-03	نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	174
10-03	اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للتأثيرات العشوائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	175
11-03	نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	176
12-03	اختبارات تشخيص جودة وصحة نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	176
13-03	نتائج تقدير نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) وفق طريقة تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS)	177
14-03	اختبار فرضيات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	188
15-03	معامل تضخيم التباين (VIF) لمتغيرات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي(RGDPpc)	189
16-03	نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	191
17-03	نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	192
18-03	اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	193
19-03	نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	194
20-03	اختبارات تشخيص جودة وصحة نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	195
21-03	تقدير نموذج الاثار العشوائية بخيار vce(robust) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	196
22-03	اختبار فرضيات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	201
23-03	معامل تضخيم التباين (VIF) لمتغيرات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	202

	الحقيقي (RGDPpc)	
24-03	نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**204**
25-03	نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**205**
26-03	نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	**206**
27-03	اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**207**
28-03	نتائج تقدير نموذج الانحدار التجميعي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**208**
29-03	اختبارات تشخيص جودة وصحة نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**209**
30-03	نتائج اختبارات لوحة تصحيح الأخطاء المعيارية (PCSE) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**210**
31-03	اختبار فرضيات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**215**

قائمة الرموز و المختصرات

الاختصار	الدلالة باللغة الانجليزية	التسمية باللغة العربية
NPV	Net Present Value	القيمة الحالية الصافية
IPO	Initial Public Offering	الاكتتاب العام الأولي
WTO	World Trade Organization	منظمة التجارة العالمية
ASCM	Support and Countervailing Measures Agreement	اتفاقية الإعانات والتدابير التعويضية
EVCA	European Venture Capital Association	الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر
UN	United Nations	الأمم المتحدة
HDI	Human Development Index	مؤشر التنمية البشرية
HPI	Human Poverty Index	مؤشر الفقر البشري
GDI	Gender Development Index	مؤشر التنمية بين الجنسين
PQLI	Physical Quality of Life Index	مؤشر جودة الحياة المادية
GDP	Gross Domestic Product	الناتج المحلي الإجمالي
RGDP	Real GDP	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
GRGDP	Growth Real GDP	نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
$RGDP^T$	Real GDP for the Current Year	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للسنة الحالية
$RGDP^{T-1}$	Real GDP for the Previous Year	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للسنة السابقة
GDPpc	GDP per capita	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي
NGDP	Growth Rate of per capita GDP	معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي
$NGDP^T$	Growth Rate of per capita GDP for the Current Year	معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للسنة الحالية
$NGDP^{T-1}$	Growth Rate of per capita GDP for the Previous Year	معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للسنة السابقة
NIC	Newly Industrialized Countries	البلدان الصناعية الجديدة
FCI	Global Representative Body for Factoring and Financing of Open Account Domestic and International Trade Receivables	الهيئة التمثيلية العالمية لعقد تحويل الفاتورة وتمويل الحسابات المفتوحة للمستحقات التجارية المحلية والدولية
OECD	The Organisation for Economic Co-operation and Development	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
UNDP	United Nations Development Programme	برنامج الأمم المتحدة الإنمائي
WIPO	World Intellectual Property Organization	المنظمة العالمية للملكية الفكرية

RGDPpc	Real GDP per capita	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
RGDPppe	Real GDP per capita employed	نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
FTR	Factoring	عقد تحويل الفاتورة
VC/VTRK	Vanture Capital	رأس المال المخاطر
OBL	Outstanding Business Loans	القروض التجارية القائمة
GLG	Government Loan Guarantees	ضمانات القروض الحكومية
EFI	The Index of Economic Freedom	مؤشر الحرية الاقتصادية
GII	Index Innovation Global	مؤشر الابتكار العالمي
INF/CPI	Inflation (Consumer Price Index)	مؤشر التضخم (أسعار المستهلك)
PRM	Pooled Regression Model	نموذج الانحدار التجميعي
FEM	Fixed effects model	نموذج التأثيرات الثابتة
REM	Random effects model	نموذج التأثيرات العشوائية
ECM	Error Components Model	نموذج مكونات الخطأ
OLS	Ordinary Least Square	طريقة المربعات الصغرى
LSDV	Least Squares Dummy Variable	نموذج المربعات الصغرى الوهمية
GLS	Generalized List Square	طريقة المربعات الصغرى المعممة
$\widehat{\beta}_{FEM}$	Fixed effects model estimators	مقدرات نموذج التأثيرات الثابتة
$\widehat{\beta}_{REM}$	Random effects model estimators	مقدرات نموذج التأثيرات العشوائية
PCSE	Panel-Corrected Standard Errors	طريقة الأخطاء المعيارية المصححة
FGLS	Feasible Generalized Least Squares	طريقة المربعات الصغرى المعممة المكنة
VCE	variance–covariance matrix of the estimators	مصفوفة التباين والتباين للمقدرين
VIF	Variance Inflation Factor	معامل تضخيم التباين

فهرس الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	عرض وصفي لمتغيرات نموذج الدراسة	240
02	عرض وصفي تفصيلي لمتغيرات نماذج الدراسة بحسب مجتمع الدراسة	241
03	معامل تضخيم التباين VIF لمتغيرات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	242
04	نتائج تقدير التأثيرات الثابتة لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	242
05	نتائج تقدير التأثيرات العشوائية لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	243
06	اختبار (Breusch and Pagan) للآثار العشوائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	243
07	اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	243
08	تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS) لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)	244
09	معامل تضخيم التباين VIF لمتغيرات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	244
10	نتائج تقدير التأثيرات الثابتة لنموذج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	245
11	نتائج تقدير التأثيرات العشوائية لنموذج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	245
12	اختبار (Breusch and Pagan) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	246
13	اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	246
14	تقدير نموذج الاثار العشوائية بخيار vce(robust) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)	246
15	معامل تضخيم التباين VIF لمتغيرات نموذج نصيب الفرد العامل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	247
16	نتائج تقدير التأثيرات الثابتة لنموذج نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	247
17	نتائج تقدير التأثيرات العشوائية لنموذج نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي	248

	الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	
18	اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**248**
19	اختبار (Breusch and Pagan) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**248**
20	نتائج تقدير النموذج التجميعي لنموذج نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**249**
21	نتائج تقدير لوحة تصحيح الأخطاء المعيارية (PCSE) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)	**249**

مقدمة

مقدمة

يعتبر النمو الاقتصادي هدفًا رئيسيًا لكافة الاقتصادات، سواءً الاقتصادات المتقدمة التي تسعى لتعزيز وتأكيد مكانتها ضمن الاقتصاد العالمي، أو الاقتصادات الناشئة التي تحاول اللحاق بمصاف الدول المتقدمة ومجاراة النسق الاقتصادي لهذه الأخيرة، أو حتّى الاقتصادات النامية التي تهدف جاهدةً إلى تحسين الدخول الفردية ورفع مستويات المعيشة لمواطنيها، ويُعد الوصول إلى هذه الأهداف بالأمر غير السهل على تلك الاقتصادات، حيث يتطلب ذلك توافر العديد من العوامل والمحددات الضرورية، وفي هذا الشأن سعى العديد من المفكرين الاقتصاديين كلًا حسب مدرسته إلى تحليل وتفسير العوامل المحددة للنمو الاقتصادي، بداية من الفكر الكلاسيكي أين شدد من خلاله آدم سميث على إلزامية تراكم رأس المال وتخصيص العمل لتحقيق زيادة في مستويات الإنتاج وروبرت مالثوس الذي حرص على ضرورة تقليص الفجوة بين عدد السكان وبين حجم الإنتاج، مرورًا بالمدرسة النيوكلاسيكية التي قدم من خلالها سولو وسوان نموذجًا يشتمل على التقدم التكنولوجي كعنصر رئيسي محدد للنمو الاقتصادي، وصولاً إلى نماذج النمو الداخلي التي قدمت البحث والتطوير وكذلك العنصر البشري على أنّها عوامل ضرورية لتحفيز عملية النمو الاقتصادي.

وبفكر مستقل تمامًا حاول المفكر النمساوي جوزيف شومبيتر في كتابه "الرأسمالية، الاشتراكية، والديمقراطية" الذي أصدره عام 1942، تحليل عملية النمو الاقتصادي من منظور آخر، حينما قدم رائد الأعمال الفرد على أنه عنصر محفز لعمية النمو الاقتصادي من خلال الوظيفة التي يقودها داخل الأسواق والتي تتمثل في التدمير الإبداعي، فرائد الأعمال من خلال المنتجات الجديدة أو الأسواق الجديدة التي يكتشفها وحتى استخدامه لأساليب غير اعتيادية في عمليات الإنتاج وغيرها من الوظائف الأخرى سينقل بالأسواق من حالة الركود والتوازن التام إلى حالة الانتعاش واللاتوازن، ممّا يؤدي في النهاية إلى ارتفاع الطلب ومستويات الانتاج، وعليه أضحت ريادة الأعمال منذ ذلك الحين ضرورة حتمية لكافة الاقتصادات، حيث أنها تُسهم في تحقيقي ما يعرف بالتنويع الاقتصادي، حيث تسمح باكتشاف الفرص الاستثمارية واستغلال الموارد غير مستغلة داخل الاقتصاد، ممّا يدفع بعجلة النمو الاقتصادي داخل هذه الاقتصادات ويساهم في تحقيق رفاهية الأفراد وتحسين مستويات معيشتهم.

يعد بلوغ مستويات عالية من الإنتاج بفعل ريادة الأعمال، مرهونًا بمدى نجاح هذه الأخيرة من عدمها كما أنّ هذا مرتبط أيضًا بالعديد من العوامل والظروف المحيطة بالمشروع، وهنا يبرز التمويل كأحد العوامل الحاسمة في عملية ريادة الأعمال كون الصعوبات والتحديات التي تواجه رائد الأعمال في البحث عن التمويل اللازم تكون أكثر تعقيدًا مقارنة بالأعمال الاعتيادية الأخرى أو الشركات القائمة والكبيرة، كما أنّ أهمية التمويل لا تقتصر فقط على المشروع بحد ذاته بل تمتد لتكون عنصر وسيط وفعال أيضًا في العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، حيث كان أول من أشار إلى ذلك شومبيتر، ليُؤكد بعد ذلك كل من كينج وليفين رؤية شومبيتر، معتبرين أنّ الوساطة المالية التي تتجسد في صورة المصرفي، من خلال مراقبتها وتقييمها وتمويلها لرائد الأعمال سوف يضمن تراكم رأس المال

وتسريع معدلات الابتكار مما يتيح نمو واستمرار وتوسع المشروع وبالتالي فإن هذا سيضمن تحسين ورفع مستويات الإنتاج داخل اقتصادات الدول.

وتعد البلدان الصناعية التي تضُّم في طياتها مجموعة الدول المتقدمة والناشئة، بلدانًا تتمتع بمستوى عالٍ من التنمية الصناعية والتصنيع، حيث يُقدم هذا القطاع قيمة مضافة أكبر داخل الاقتصاد مقارنة ببقية القطاعات، كما أنّ الاهتمام الكبير لهذه البلدان بالبحث والتطوير والابتكار يعطي فرصًا أكبر لبزوغ ريادة الأعمال كأحد الأعمال التي يقوم عليها قطاع الصناعة داخل هذه البلدان، ومن جهة أخرى فإن التطور الذي تشهده هذه البلدان في شتى المجالات يُعطي صورة عن المناخ المناسب والبيئة المواتية لرواد الأعمال التي تساعدهم على نجاح واستمرار أعمالهم، وعليه فإنّ الأنظمة المالية الفعالة والمتطورة التي تحوزها هذه البلدان ستكون بمثابة سند حقيقي لرواد الأعمال داخل هذه البلدان، فالتنوع في آليات التمويل الموجهة لرواد الأعمال من شأنه أن يعمل على تسهيل تعبئة وحشد المدخرات المالية الضرورية التي تسمح لهم بتجاوز صعوباتهم المالية، وبالتالي ترفع من احتمالية مساهمة ريادة الأعمال في تركيبة الناتج المحلي الإجمالي ورفع مستويات معيشة الأفراد داخل هذه البلدان.

انطلاقًا ممّا سبق يمكن صياغة إشكالية هذه الدراسة من خلال التساؤل الرئيسي التالي:

"ما مدى أثر تمويل ريادة الأعمال في النمو الاقتصادي في البلدان الصناعية؟"

ولمعالجة هذه الإشكالية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما مدى أثر تمويل ريادة الأعمال (عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة، ضمانات القروض الحكومية) على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية؟
- ما مدى أثر تمويل ريادة الأعمال (عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة، ضمانات القروض الحكومية) على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية؟
- ما مدى أثر تمويل ريادة الأعمال (عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة، ضمانات القروض الحكومية) على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية؟

1. فرضيات الدراسة

للإجابة على الإشكالية الرئيسية المطروحة ومختلف التساؤلات الفرعية ارتئينا وضع الفرضيات التالية:

- لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتمويل ريادة الأعمال (عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة، ضمانات القروض الحكومية) على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية؛
- لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتمويل ريادة الأعمال (عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة، ضمانات القروض الحكومية) على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية؛

- لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتمويل ريادة الأعمال (عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة، ضمانات القروض الحكومية) على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية.

2. أهمية وأهداف الدراسة

تكتسي الدراسة أهميتها من أهمية الموضوع بحد ذاته، ففي ظل الثورة الصناعية الرابعة التي يعيشها العام حاليًا والتي تعتمد على التكنولوجيا والتحولات الرقمية، أضحت ريادة الأعمال سبيلًا ذو طابع خاص تلجأ إليه العديد من الاقتصادات لإحداث طفرة نوعية سواء في الجانب الاقتصادي أو الاجتماعي، وعليه لابد على متخذي القرارات داخل هذه الاقتصادات توفير الموارد المالية اللازمة لأنشطة ريادة الأعمال التي تتسم بروح الابتكار والإبداع، مما يكون له دور كبير في زيادة القدرة التنافسية ورفع مستويات الإنتاج والطلب الإجمالي، وبالتالي زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

كما تهدف الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف يتمثل أهمها في:

- الإلمام بالجانب المفاهيمي لريادة الأعمال؛
- تقديم مفهوم واضح لمصطلح تمويل ريادة الأعمال مع إبراز الفرق الجوهري بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل شركات الكبيرة والقائمة الاعتيادية؛
- تسليط الضوء على مختلف آليات التمويل التي يمكن لرواد الأعمال اللجوء إليها في ظل ارتفاع درجة المخاطرة والتحديات الكبيرة التي تواجه هذا النوع من الأعمال؛
- عرض لأهم العوامل المحددة للنمو الاقتصادي في ظل النظريات المفسر له؛
- عرض علاقة تمويل ريادة الأعمال بالنمو الاقتصادي في شكلها النظري؛
- اختبار مدى أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي على أرض الواقع في العديد من البلدان الصناعية وعلى مستويات عدة هي: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد العامل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

3. أسباب اختيار الموضوع

يمكن إيجاز الأسباب التي كانت وراء اختيار هذا الموضوع فيما يلي:

- الميول نحو الأبحاث التي لها علاقة بتخصصي "الإدارة المالية" خاصة المواضيع التي ترتكز على التمويل؛
- التوجه الذي تشهده معظم الاقتصادات حاليًا، حيث صوبت معظم الدول اهتماماتها نحو بناء اقتصاداتها على ما يعرف اليوم باقتصاد المعرفة وريادة الأعمال، ممّا ولد لدينا رغبة في مزج عنصر ريادة الأعمال ضمن متغيرات الدراسة، وخاصة وأنّ اختبار هذه الدراسة سيكون على مجموعة من البلدان الصناعية؛

- ندرة كبيرة في الدراسات والأبحاث التي جمعت بين المتغيرين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، حيث كان هذا حافزًا لإجراء بحث ضمن هذا المجال.

4. منهجية الدراسة

للوصول إلى هدف الدراسة، وبغية الإجابة على الإشكالية الرئيسة ومختلف الأسئلة الفرعية اعتمدت الدراسة على المناهج الآتية:

- **المنهج الوصفي:** حيث حاولنا من خلاله تقديم وصف دقيق لمفهوم: ريادة الأعمال، تمويل ريادة الأعمال، النمو الاقتصادي وكذا البلدان الصناعية، وجميع ما يحيط بها من مختلف المقاربات النظرية التي تحكم هذه المتغيرات، كما يسهّل المنهج توصيف وضبط المتغيرات التفسيرية والتابعة التي تُعتبر متغيرات مؤثرة في الظاهرة المراد دراستها، وهذا استعانة بالأدبيات النظرية والدراسات السابقة في الموضوع؛

- **المنهج التاريخي:** يعتبر استخدام هذا المنهج مرتبط بتتبع ظاهرة معينة وفقا لتطور تاريخي ووقائع اقتصادية معينة، وعادة ما يركّز على الإطار الزماني للدراسة، وقد تم التفصيل في التطورات التاريخية سواء الخاصة بريادة الأعمال أو النمو الاقتصادي، هذا فيما يخص الجانب النظري، أما الجانب الخاص بالدراسة التطبيقية فقد تم تتبع مسار تطور السلاسل الزمنية المقطعية لمتغيرات الدراسة بداية من عام 2007 إلى غاية عام 2020؛

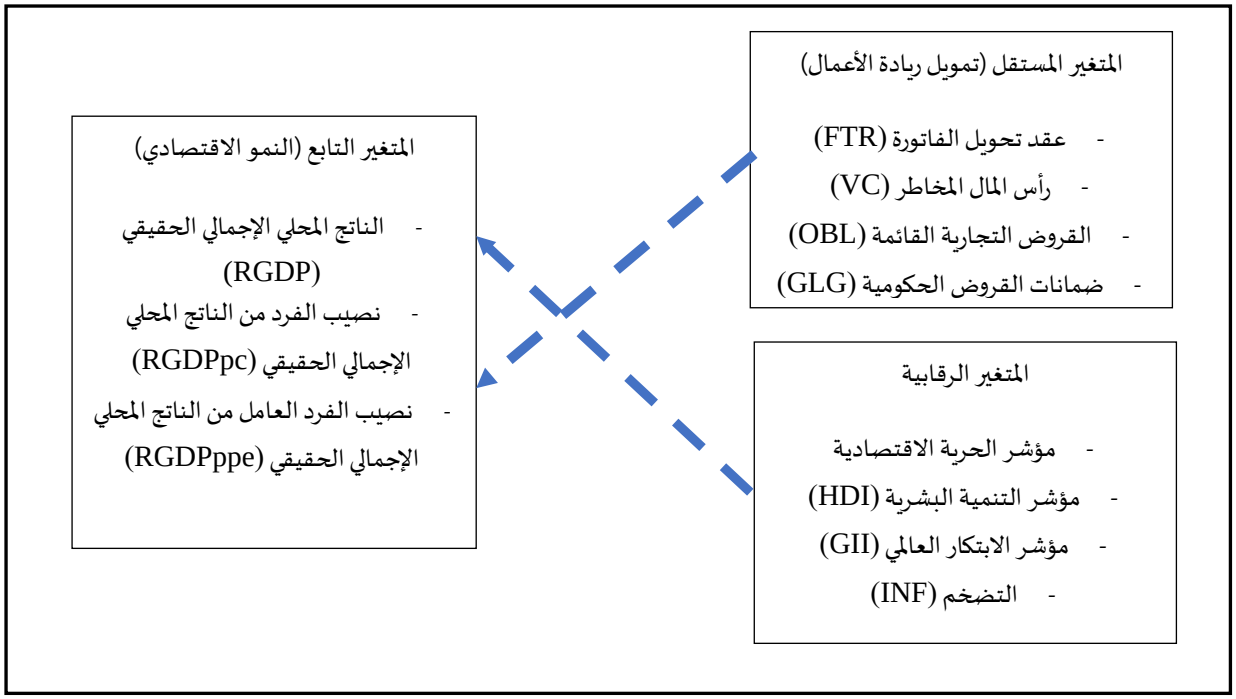
- **المنهج التجريبي:** برز هذا المنهج من خلال الدراسة التطبيقية، بغرض صياغة النماذج الاقتصادية التي تسمح بقياس العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في البلدان الصناعية محل الدراسة والإجابة عن إشكالية الدراسة، كما استخدمنا في ذات المنهج أدوات التحليل والقياس الاقتصادي ومختلف المقاربات والاختبارات المناسبة لطبيعة كل نموذج؛

- **المنهج الاستقرائي:** بهدف الخروج باستنتاجات يمكن تعميمها فقد تم استخدام المنهج الاستقرائي، حيث يسمح هذا الأخير بالحكم على الكل بما يوجد في الجزء، وهو ما يُمكّن من تعميم الاستنتاجات المستخلصة من هذه الدراسة على البلدان ذات الاقتصاديات المتشابهة والمتماثلة.

5. نموذج الدراسة

بالاعتماد على النظرية الاقتصادية والدراسات السابقة، عمدنا إلى بناء نموذج للدراسة يضم مجموعة من المتغيرات التي تعبر عن المتغير المستقل تمويل ريادة العمال ومتغيرات تعبر عن المتغير التابع النمو الاقتصادي كما تمت إضافة متغيرات رقابية بهدف ضبط نموذج الدراسة.

الشكل رقم (01): نموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطالب

6. حدود الدراسة

يكمن الهدف الرئيسي للدراسة في تحديد أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البدان الصناعية، وعليه ضمّ الإطار المكاني للدراسة 19 بلد صناعي ينقسم بين بلدان متقدمة وبلدان ناشئة موزعة على أربع قارات، قارة أوروبا التي ضمّت كل من المملكة المتحدة، فرنسا، إيطاليا، فلندا، الدنمارك، سويسرا، النمسا، بلجيكا، روسيا، تركيا، اليونان، قارة آسيا التي اشملت على اليابان، كوريا الجنوبية وماليزيا، قارة افريقيا التي تضمنت جنوب إفريقيا، قارة أمريكا الشمالية فضمّت كل من الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، الميكسيك، إضافة إلى دولة الشيلي التي تقع في قارة أمريكا الجنوبية، أمّا زمانيًا فانحصرت الدراسة بين الفترة الممتدة من عام 2007 إلى غاية عام 2020.

7. الدراسات السابقة

أولا: الدراسات العربية

صونية شتوان، تحليل علاقة تمويل المؤسسات المبتكرة بالنمو الاقتصادي: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2014-2015.

يكمن الهدف الرئيسي للدراسة في اختبار وتحليل العلاقة بين تمويل المؤسسات المبتكرة والنمو الاقتصادي في الجزائر في المدين القصير والطويل، وللوصول إلى هذا الهدف تمّ قياس أثر الإنفاق على البحث والتطوير كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي (CERD) على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (سنة الأساس 2005) في المدى القصير (2013-2014)، وقياس أثر كل من الائتمان المحلي المقدم إلى القطاع الخاص كنسبة مئوية من الناتج المحلي

الإجمالي (CIFDP) ومخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي (INDE) على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في المدى الطويل (2001-2012)، ولهذا الغرض تم استخدام أسلوب التكامل المشترك (Johansen)، نموذج تصحيح الخطأ (VECM) بالإضافة إلى العلاقة السببية لجرانر، وتوصلت الدراسة إلى غياب العلاقة بين تمويل المؤسسات المبتكرة والنمو الاقتصادي في الجزائر سواء في المدى القصير أو الطويل، وتمّ تفسير النتيجة المتوصل إليها بضعف الموارد المالية التي يتم استثمارها في المشاريع الابتكارية وأنّ المجهودات المبذولة في مجال إنشاء المؤسسات المبتكرة ودعمها لا تزال محتشمة للغاية، كما يشوبها سوء التسيير.

عامر عبد الرحيم، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: كمؤشر للتطور المالي وداعم للنمو الاقتصادي دراسة قياسية خلال الفترة (1995-2015)، مجلة الريادة لاقتصادات الأعمال، جامعة الشلف، الجزائر، المجلد 03، العدد 01، جوان 2017.

حاول الباحث من خلال دراسته هذه، بناء نموذج اقتصادي قياسي لأثر تطور النظام المالي اعتمادًا على مؤشر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1995-2015)، حيث شملت المتغيرات التفسيرية كل من مؤشر التطور المالي (DF) (نسبة القروض الموجهة للقطاع الخاص على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي)، الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (IDE)، مؤشر سعر الصرف الحقيقي (TCH)، نسبة إجمالي الصادرات والواردات من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (XM)، نسبة الإنفاق الحكومي من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (G)، رأس المال المتراكم كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (FBCF)، في حين تمّ التعبير عن النمو الاقتصادي بالناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، وتمّ تقدير هذه العلاقة باستخدام نموذج المربعات الصغرى وكذا الاستعانة بالبرنامج الإحصائي (Eviews 7)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة معنوية طردية بين متغير تطور النظام المصرفي النمو الاقتصادي على المدى الطويل، حيث جاءت هذه النتائج حسب قول الباحث لتؤكد على أهمية النظام المصرفي في ايجابية العلاقة بين نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعدلات النمو الاقتصادي باعتبار أنّ الأنظمة المصرفية المتطورة تسهم بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا الأخير أي التمويل لابد له أن ينعكس بصورة إيجابية على معدلات النمو الاقتصادي.

فيصل غفار، أثر التمويل المصرفي الإسلامي على النمو الاقتصادي للبلدان الإسلامية- دراسة قياسية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سيدي بلعباس، الجزائر، 2022-2023.

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل وقياس أثر التمويل المصرفي الإسلامي على النمو الاقتصادي في عينة مكونة من 16 دولة إسلامية خلال الفترة الممتدة من عام 2014 إلى 2019، ولتقدير نموذج الدراسة تم الاعتماد على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) كمتغير تابع، وإجمالي الأصول المصرفية الإسلامية (ASSISL)، إجمالي التمويل المصرفي الإسلامي (IBF)، إجمالي إيرادات المصارف الإسلامية (REVEN) كمتغيرات

تفسيرية معبرة عن التمويل المصرفي الإسلامي، في حين تم استخدام مؤشر إجمالي التمويل الممنوح للقطاع الخاص (FSPP) الاستثمار الأجنبي المباشر (FDIIN)، معدل التضخم (INF) والانفتاح التجاري (TRO) كمتغيرات ضابطة في النموذج، حيث تم استخدام قاعدة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومجلس الخدمات المالية الإسلامية كمصادر لجمع البيانات الخاصة بتلك المؤشرات، وللوصول إلى الهدف المرجو تم اعتماد أسلوب السلاسل الزمنية المقطعية مع معالجة البيانات عن طريق الاستعانة ببرنامجي STATA 15 وEviews12، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين التمويل المصرفي، إجمالي الأصول المصرفية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في الدول محل الدراسة، كمّا أظهرت النتائج أيضًا أنّ العلاقة بين إجمالي التمويل الإسلامي النمو الاقتصادي ثنائية الاتجاه، وأحادية الاتجاه من النمو الاقتصادي نحو الأصول المصرفية الإسلامية، بالإضافة إلى هذا فإن النمو الاقتصادي في هذه الدول يعتمد أيضًا على عدة عوامل أخرى مفسر منها التمويل الممنوح للقطاع الخاص، الاستثمار الأجنبي المباشر معدل التضخم والانفتاح التجاري.

ثانيًا: الدراسات الأجنبية

Robert King, Ross Levine, Finance, entrepreneurship, and growth, Journal of Monetary Economics, Vol 32, No 03, December 1993.

تعد هذه الدراسة عمل مطور مستنسخ من فكرة جوزيف شومبيتر، كون هذا الأخير أول من تطرق للعلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، حيث قدم الباحثين نموذجًا للنمو الداخلي تقوم فيه الأنظمة المالية أو ما يعرف بالوساطة المالية بتقييم رواد الأعمال المحتملين، وتعبئة المدخرات لتمويل الأنشطة الريادية الواعدة لتعزيز الإنتاجية، وتنويع المخاطر المرتبطة بهذه الأنشطة المبتكرة والكشف عن الأرباح المتوقعة من الانخراط في الابتكار بدلاً من إنتاج السلع الموجودة باستخدام الأساليب الموجودة، وتوصلت الدراسة إلى أنّ الأنظمة المالية الأفضل تعمل على تحسين احتمالات الابتكار الناجح وتراكم رأس المال وبالتالي تسريع عملية النمو الاقتصادي، وبالمثل، تعمل الاختلالات الموجودة في القطاع المالي على خفض معدل النمو الاقتصادي عن طريق خفض معدلي تراكم رأس المال والابتكار، ويعد هذا العمل جوهر النظرية الاقتصادية التي تفسر العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي.

Khyareh Mohsen Mohammadi, Entrepreneurship and Economic Growth: The mediation role of access to finance, journal of International Relations, Vol 11, No 01, 2020.

يكمن الهدف الرئيسي لهذه الدراسة في البحث عن أهمية التمويل كعنصر وسيط في العلاقة بين النمو الاقتصادي وريادة الأعمال، حيث عمل الباحث على تطوير نموذج يتوسط فيه التمويل المصرفي (BF)، العلاقة بين المتغير المستقل إجمالي ريادة الأعمال في المرحلة المبكرة (TEA) والمتغير التابع المُمثل في الناتج المحلي الإجمالي (GDP) في عينة من 17 دولة في منظمة التعاون الإسلامي (OIC) خلال الفترة (2013-2017)، وتمّ تحصيل البيانات من قاعدتي المرصد العالمي لريادة الأعمال والبنك العالمي، ولاكتشاف الآثار المباشرة وغير المباشرة للتمويل بين ريادة

الأعمال والنمو الاقتصادي تم استخدام طريقة الخطوات السببية لبارون وكيني (Baron and Kenny) ونظرية الاختبار الطبيعي لماكرو (Macro)، وأظهرت نتائج الدراسة أن هناك علاقة إيجابية بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي وعلاقة إيجابية بين التمويل والنمو الاقتصادي في دول منظمة التعاون الإسلامي، علاوة على ذلك، تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن الارتباط الكلي بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في دول منظمة التعاون الإسلامي ليس مباشرا فقط، ولكن أيضا أنّ ريادة الأعمال تساهم في مستويات النمو الاقتصادي من خلال زيادة مستويات التمويل، ونتيجة لذلك، فإن البلدان التي تتمتع بمستويات أعلى من الوصول إلى التمويل تميل إلى الرفع من مستويات ريادة الأعمال، الأمر الذي ساهم بدوره في ظهور مستويات متزايدة من النمو الاقتصادي داخل هذه البلدان، كما أشارت النتائج أيضًا إلى أن التأثير المباشر لريادة الأعمال على النمو الاقتصادي بقي كبيرا عند السيطرة على التمويل، مما يشير إلى الوساطة المالية الجزئية، وبعبارة أخرى، فإن التمويل لا يتوسط سوى جزء من تأثير ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي.

Lotfi Mekhzoumi, Hichem Gharbi, The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth in Industrialized Countries Covering 2001-2019, EL-Manhel Economique, El Ouedi University, Álgeria, vol 04, No 01, June 2021.

هدف الباحثين من خلال هذه الدراسة إلى تحديد دور وآثار ريادة الأعمال كمحرك للنمو الاقتصادي في البلدان الصناعية خلال الفترة (2001-2019)، حيث تمثلت المتغيرات التفسيرية المعبرة عن ريادة الأعمال في: مؤشر إجمالي نشاط ريادة الأعمال في المرحلة المبكرة (TEA)، مؤشر برامج ريادة الأعمال الحكومية (GEP)، مؤشر تمويل رواد الأعمال (FNCENT) والذي يُعبّر عن مدى توافر الموارد المالية لرواد الأعمال التي تكون في شكل أسهم وديون بما في ذلك المنح والإعانات الحكومية، في حين يتمثل المتغير التابع والذي يُعبّر عن النمو الاقتصادي في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)، وقد ضمّ نموذج الدراسة أيضًا ثلاثة (03) متغيرات ضابطة هي: إجمالي رأس المال المتراكم (GCF)، مؤشر الحرية الاقتصادية (ECFR)، مؤشر التنمية البشرية (HDI)، ولبلوغ هذا الهدف شملت الدراسة مجموعة من البلدان الصناعية مكونة من 28 بلد تنقسم بين بلدان صناعية متقدمة وبلدان صناعية ناشئة، كما تم اختيار أسلوب السلاسل المقطعية الزمنية الساكنة والديناميكية والبرنامج الإحصائي STATA 16 في تحليل البيانات، وتوصلت الدراسة من خلال التحليل الساكن وفق طريقة نموذج الخطأ المعياري "Driscoll-Kraay" إلى وجود علاقة عكسية وكبيرة بين إجمالي ريادة الأعمال في المرحلة المبكرة ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي، وعدم وجود علاقة بتاتًا بين مؤشري برامج ريادة الأعمال الحكومية وتمويل رواد الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي، في حين توصلت الدراسة وفق التحليل الديناميكي اعتمادًا على طريقة "GMM" إلى وجود علاقة عكسية وكبيرة أيضًا بين إجمالي ريادة الأعمال في المرحلة المبكرة ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي، وعلاقة إيجابية وكبيرة بين برامج ريادة الأعمال الحكومية ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي، في حين لا يتأثر نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان محل الدراسة بالتغيرات الحاصلة في تمويل رواد الأعمال في البلدان الصناعية محل الدراسة.

Xiaoyan Huang,Yuli Chen, The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth within a City, Business Journal, Vol 01, No October 2021.

عمدت هذه الدراسة إلى تأثير ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في ثلاثة (03) مدن صينية ذات سمات ثقافية وجغرافية متميزة، مدينة ميتشو، تشاوتشينغ وشانتو، حيث تم استخدم الناتج المحلي الإجمالي (GDP) كمتغير تابع، نسبة العمالة الخاصة (PER)، المؤسسات الخاصة (PE)، زيادة نسبة المؤسسات (IER)، نسبة البحث والتطوير الصناعي (IRDR) كمتغيرات تفسيرية معبرة عن ريادة الأعمال، ورأس المال الثابت (FC)، الانفاق الحكومي (GS)، حجم الودائع بالعملة المحلية والأجنبية لدى المؤسسات المالية الصينية والأجنبية (Deposits)، إجمالي العمالة في المدينة (Labor)، القروض المصرفية (Loans)، كمتغيرات ضابطة في نموذج الدراسة، مع الأخذ في الاعتبار التأثير المعتدل لسياق المدينة، تم الحصول على بيانات الدراسة من الكتب السنوية للأعوام 2003-2017 في تشاوتشينج، شانتو وميتشو، وللوصول إلى هذا الهدف استخدمت الدراسة نماذج الانحدار متعددة، لتتوصل إلى نتيجتين رئيسيتين هما: يعتمد الناتج المحلي الإجمالي للمدن الثلاث بشكل كبير على عوامل الإنتاج التقليدية والتي تكون في صورة الإنفاق الحكومي والعمالة ورأس المال الثابت والمالي) بدلاً من ريادة الأعمال بحد ذاتها، أمّا النتيجة الثانية تكمن في أنّ عدد المؤسسات الخاصة الموجودة في مدينة ميتشو يساهم بشكل قليل جدًّا في الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بتلك الموجودة في مدينتي تشاوتشينج وشانتو، ويُفسر الباحثين النتيجة الأولى باعتبار أنّ هذه المدن هي مدن من الدرجة الثالثة في الصين، بالتالي فمن الطبيعي أن ريادة الأعمال لديها لم تلعب دورًا رئيسيًا في النشاط الاقتصادي، في حين يفسران النتيجة الثانية على كونها متوقعة، نظرًا لأن مدينة ميتشو تقع بعيدًا في المنطقة الجبلية الداخلية، على عكس مدينتي تشاوتشين وشانتو، وعليه فإن الوصول إلى الأسواق يعتبر أحد العوامل الحاسمة والضرورية لنجاح ريادة الأعمال من أجل المساهمة في تحفيز النمو الاقتصادي.

Mohammed Ledhem, Warda Moussaoui, Islamic finance for Entrepreneurship Activities and Economic Growth: a Parametric and non-parametric Analysis From Malaysia, PSU Research Review, Vol 01, No 01, April 2021.

هدفت هذه الدراسة إلى البحث في العلاقة بين التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في ماليزيا ضمن نموذج نمو داخلي، حيث استخدمت الدراسة عينة من جميع البنوك الإسلامية العاملة في ماليزيا تغطي الفترة من الربع الأول من عام 2014 حتى الربع الثالث من عام 2019، يتمثل المتغير التابع للدراسة الذي يعبر عن النمو الاقتصادي في الناتج المحلي الإجمالي، في حين تمّ التعبير عن التمويل الإسلامي والذي يمثل المتغير التفسيري بحجم التمويل الإسلامي الموجه من قبل البنوك الإسلامية لأنشطة ريادة الأعمال التالية: أنشطة التصنيع، البناء والتشييد، النقل والتخزين، التصدير، الاتصال والمعلومات، الأنشطة الفنية والترفيهية، أنشطة العمل الصحي والاجتماعي، الأسر كأنشطة أصحاب العمل، كما تضمن نموذج الدراسة أيضًا صندوق رأس المال الثابت (GFCF)، الانفتاح التجاري (TRADE)، مؤشر التضخم (INF) والذي يُعرف أيضًا بمؤشر أسعار المستهلك (CPI)، ولهذا الغرض استخدمت الدراسة تحليلاً بارامتريًا يمثله سببية جرانجر للانحدار الذاتي المتجه (VAR) وتحليلًا غير

باراميتري ممثلاً في الانحدار الكمي، وأظهرت نتائج الدراسة وجود علاقة إيجابية قوية بين التمويل الإسلامي الموجه لأنشطة ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي في ماليزيا، حيث أنّ التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الأعمال يعزز النمو الاقتصادي من خلال تمويل هذه الآلية للعديد من الأنشطة التي تتضمنها ريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في ماليزيا.

Egbayelo Joseph, Obademi Emmanuel, Entrepreneurial Finance and Economic Growth: Evidence from Nigeria, African Development Finance Journal, Vol 5 No 2, April 2023.

يتجلى الهدف الرئيسي لهذه الدراسة في البحث عن مدى تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في دولة نيجيريا بين الفترة الممتدة من 1991 إلى 2017، حيث استخدمت الدراسة قيم نهاية العام للناتج المحلي الإجمالي(GDP) كمتغير تابع معبر عن النمو الاقتصادي، في حين تمّ التعبير عن تمويل ريادة الأعمال بالقروض المتأتية من البنوك التجارية النيجيرية (GBF)، والائتمان الموجه للقطاع الخاص (CPE)، والائتمان المصرفي للتمويل الأصغر(MFBC)، والتي تم استخراجها من مختلف إصدارات البنك المركزي النيجيري والنشرة الإحصائية الشهرية، استخدمت الدراسة الإحصاء الوصفي ومصفوفة معامل الارتباط وتحليل الانحدار التجميعي (OLS) لدراسة العلاقة بين المتغيرات التابعة والمستقلة في النموذج، وبعد التحليل توصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية ولكن غير معنوية بين تمويل البنوك التجارية والنمو الاقتصادي في نيجيريا، علاقة إيجابية ذات معنوية إحصائية بين الائتمان المقدم للقطاع الخاص والنمو الاقتصادي في نيجيريا، في حين توجد علاقة غير هامة بين الائتمان المصرفي للتمويل الأصغر والنمو الاقتصادي في نيجيريا، وأرجع الباحثين هذه النتائج لكون قطاع ريادة الأعمال يعد قطاعًا مهمًا يمكن أن يدفع الاقتصاد النيجيري، إلا أنّ ارتفاع أسعار الفائدة تحد من نموها وتأثيرها الاقتصادي العام، لذلك فإن هذا القطاع يحتاج إلى اهتمام أكبر، بحيث ينبغي على الحكومة والسلطات النقدية أن تضع سياسات مرافقة للأعمال وأن تخلق بيئة مواتية لريادة الأعمال تساعدها على الازدهار، كما ينبغي أيضًا أن يكون الوصول إلى التمويل سهلاً وبسعر فائدة منخفض نظرًا مشاريع ريادة الأعمال معروفة على نطاق واسع باعتبارها القوة الدافعة الرئيسية للنمو الصناعي في أي بلد.

عمومًا يتمثل الفرق الجوهري بين دراستنا ومعظم الدراسات السابقة في ثلاث نقاط (03) رئيسية، تتمثل النقطة الأولى التي حرصت عليها دراستنا في إعطاء التمويل المعتمد في الدراسة طابعًا كميًا (ملايين الدولارات الأمريكية) على أن يكون أيضًا موجه بصفة خاصة لفئة رواد الأعمال المتواجدون داخل البلدان الصناعية محل الدراسة دون غيرهم من الفئات الأخرى، فعلى سبيل المثال تناولت بعض الدراسات على غرار دراسة "صونية شتوان" ودراسة "Egbayelo Joseph and Obademi Emmanuel " ودراسة "عامر عبد الرحيم" متغير نسبة (%) الائتمان الموجه للقطاع الخاص، حيث أنّ هذا النوع من التمويل لا يعني بالضرورة أنّ التمويل موجه لرواد الأعمال فقط، فالقطاع الخاص بالإضافة إلى ريادة الأعمال قد يشتمل على أنماط أخرى من الأعمال خارج سياق ريادة الأعمال، أمّا النقطة الثانية والتي تعد ذات أهمية كبيرة فتتمثل في توسيع نطاق آليات تمويل ريادة الأعمال من خلال

اعتماد متغيرات عدة، فالنظرية الاقتصادية تنص على أنّ أساس العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي هو مؤسسات الوساطة المالية، والملاحظ أنّ الدراسات السابقة اعتمدت على نوع معين من الوساطة ألا وهو البنوك التجارية من خلال القروض التي تقدمها، فبالإضافة إلى البنوك التجارية حاولنا من خلال هذه الدراسة توسيع نطاق المتغيرات التفسيرية إلى متغيرات عدةّ تعبر عن مؤسسات لها القدرة على ممارسة مهام الوساطة المالية كمؤسسات رأس المال المخاطر ومؤسسات عقد تحويل الفاتورة، في حين لا تقل النقطة الثالثة أهمية عن النقطة الثانية، حيث اعتمدت جل الدراسات في تفسير النمو الاقتصادي على مؤشر واحد، إمّا الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، في حين عمدت دراستنا على تفسير التغيير الذي يحدثه تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي من ثلاث جهات أو مستويات هي: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وهذا بهدف إعطاء الدراسة بعد تفسيري أوسع.

8. هيكلة الدراسة

تم تقسيم هذه الدراسة إلى قسمين رئيسين، سبقناهما بمقدمة تناولنا من خلالها مشكلة الدراسة، أهمية وأهداف الدراسة، الدراسات السابقة، منهجية وحدود الدراسة، إضافة إلى هيكلة الدراسة.

يتضمن الجزء الأول من الدراسة فصلين نظريين، الفصل الأول خصص لتناول الجانب المفاهيمي لريادة الأعمال وتمويل ريادة الأعمال، حيث استعرضنا كخطوة أولى التطور التاريخي لريادة الأعمال، تعريفها، أهميتها، أشكالها وعناصرها، بالإضافة إلى التطرق إلى رائد الأعمال الفرد بشكل منفصل باعتباره أساس عملية ريادة الأعمال، وكخطوة ثانية تطرقنا من خلال هذا الفصل لكل ما يحيط بتمويل ريادة الأعمال من مفاهيم خاصة، كأهمية تمويل ريادة الأعمال وكذلك الفرق بين تمويل هذا النوع من الأعمال وتمويل الشركات القائمة، مبادئ وتحديات تمويل ريادة الأعمال، كما حرصنا أيضًا على استعراض النظريات المفسرة للهيكل المالي الأمثل لمشاريع ريادة الأعمال، ليخصص الجزء الثالث منه لاستعراض أهم آليات التمويل المستخدمة في تمويل ريادة الأعمال.

أمّا الفصل الثاني، فارتأينا أن يخصص للأطر النظرية المتعلقة بالنمو الاقتصادي من تعاريف وأهمية، وكذلك العوامل المحددة للنمو الاقتصادي والمعوقات التي تحول دون تحقيقي النمو، إضافة إلى النظريات الاقتصادية المفسرة لعملية النمو الاقتصادي بداية من المدرسة الكلاسيكية إلى غاية نماذج النمو الداخلي، كما تناولنا أيضا في هذ الفصل النظرية الاقتصادية التي فسرت العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي أولًا تم تلتها بعد ذلك النظرية الاقتصادية التي قامت بإثبات العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي نظريًا.

أمّا الجزء الثاني من الدراسة فقد خصص للفصل الثالث الذي تناولنا من خلاله الدراسة التطبيقية، والتي تمثلت في كيفية قياس مدى أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البلدان الصناعية، وللوصول إلى هذا الهدف تضمنت الدراسة التطبيقية ثلاثة نماذج رئيسية، النموذج الأول يتمثل في نموذج الناتج المحلي الإجمالي

الحقيقي، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وهذا باستخدام بيانات لـ 19 بلد صناعي، وتم اختتام الفصل بمناقشة النتائج الموضحة في النماذج الثلاثة.

وفي الأخير تم تلخيص أهم نتائج الدراسة من خلال الخاتمة التي تضمنت نتائج الدراسة التطبيقية وكذا التوصيات وأفاق الدراسة.

9. هيكلة الدراسة

تم تقسيم هذه الدراسة إلى قسمين رئيسين، سبقناهما بمقدمة تناولنا من خلالها مشكلة الدراسة، أهمية وأهداف الدراسة، الدراسات السابقة، منهجية وحدود الدراسة، إضافة إلى هيكلة الدراسة.

يتضمن الجزء الأول من الدراسة فصلين نظريين، الفصل الأول خصص لتناول الجانب المفاهيمي لريادة الأعمال وتمويل ريادة الأعمال، حيث استعرضنا كخطوة أولى التطور التاريخي لريادة الأعمال، تعريفها، أهميتها، أشكالها وعناصرها، بالإضافة إلى التطرق إلى رائد الأعمال الفرد بشكل منفصل باعتباره أساس عملية ريادة الأعمال، وكخطوة ثانية تطرقنا من خلال هذا الفصل لكل ما يحيط بتمويل ريادة الأعمال من مفاهيم خاصة، كأهمية تمويل ريادة الأعمال وكذلك الفرق بين تمويل هذا النوع من الأعمال وتمويل الشركات القائمة، مبادئ وتحديات تمويل ريادة الأعمال، كما حرصنا أيضًا على استعراض النظريات المفسرة للهيكل المالي الأمثل لمشاريع ريادة الأعمال.

أمّا الفصل الثاني، فارتأينا أن يخصص للأطر النظرية المتعلقة بالنمو الاقتصادي من تعاريف وأهمية، وكذلك العوامل المحددة للنمو الاقتصادي والمعوقات التي تحول دون تحقيقي النمو، إضافة إلى النظريات الاقتصادية المفسرة لعملية النمو الاقتصادي بداية من المدرسة الكلاسيكية إلى غاية نماذج النمو الداخلي، كما تناولنا أيضا في هذ الفصل النظرية الاقتصادية التي فسرت العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي أولًا تم تلتها بعد ذلك النظرية الاقتصادية التي قامت بإثبات العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي نظريًا.

أمّا الجزء الثاني من الدراسة فقد خصص للفصل الثالث الذي تناولنا من خلاله الدراسة التطبيقية، والتي تمثلت في كيفية قياس مدى أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البلدان الصناعية، وللوصول إلى هذا الهدف تضمنت الدراسة التطبيقية ثلاثة نماذج رئيسية، النموذج الأول يتمثل في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وهذا باستخدام بيانات لـ 19 بلد صناعي، وتم اختتام الفصل بمناقشة النتائج الموضحة في النماذج الثلاثة.

وفي الأخير تم تلخيص أهم نتائج الدراسة من خلال الخاتمة التي تضمنت نتائج الدراسة التطبيقية وكذا التوصيات وآفاق الدراسة.

10. صعوبات الدراسة

تكمن أهم الصعوبات التي مرّت بها هذه الدراسة في شقين رئيسين، الشق الأول يتعلق بشح وقلة المراجع المتضمنة للنظرية الاقتصادية التي تفسر العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي كمتغيرين رئيسيين للدراسة، أمّا الشق الثاني فيتعلق بالجانب التطبيقي، وبالضبط مصادر البيانات الخاصة بالمتغيرات المعبرة عن تمويل ريادة الأعمال، حيث كان نطاق قواعد البيانات محدود جدًّا كون جل هذه القواعد التي يمكن اعتمادها كمرجعية في ذلك كانت مدفوعة، باستثناء قاعدتي البيانات المستخدمة في هذه الأطروحة.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لتمويل ريادة الأعمال

تمهيد

بداية من الثورة الصناعية الأولى إلى غاية عصرنا هذا الذي يتزامن مع بدايات الثورة الصناعية الرابعة، شهد العالم تطورات وتغيرات في شتى المجالات، ولعل أبرزها المجال الاقتصادي، حيث ساهمت هذه التغيرات والتطورات في تغيير نمط تفكير الفرد إضافة إلى تغيُر الطرق والآليات المستخدمة في الإنتاج داخل الاقتصاد، ممّا أدّى بدوره إلى بروز ما يعرف اليوم بـ"ريادة الأعمال" كأحد المجالات الاقتصادية التي أصبحت تمثل ركيزةً أساسية اليوم في خلق الثروة ومصدرًا للتنويع الاقتصادي وخلق مناصب الشغل وتحقيق العدالة الاجتماعية، فالتفكير غير اعتيادي لرائد الأعمال واستحداثه الدائم لأساليب وآليات جديدة في الإنتاج يقوده إلى طرح منتجات وخدمات جديدة من شأنها أن تقدم قيمة مضافة كبيرة للاقتصاد، وبغية الوصول إلى هذه المستويات لابد من توفّر العديد من الظروف والعوامل المواتية لذلك، وفي مقدمتها التمويل، حيث تعتبر الموارد المالية العائق الأكبر الذي يواجه رواد الأعمال في سبيل ترجمة أفكارهم إلى مشاريع واقعية، وهذا في ظل الخصائص العديدة التي تميز هذه المشاريع التي قد تدفع في أحيان كثيرة بالعديد من المستثمرين والمقرضين إلى الامتناع عن تمويل هكذا مشاريع.

بناءً على هذا سنحاول من خلال هذا الفصل وبعد التطرق لأهم المفاهيم الأساسية المتعلقة بريادة الأعمال تسليط الضوء على الجانب التمويلي لريادة الأعمال كإبراز أهم التحديات التي تواجه رواد الأعمال في عملية حشد وجمع الموارد الملية وكذلك المبادئ التي تستند عليها هذا العملية، بالإضافة إلى مختلف الجوانب الأخرى، لذلك ارتئينا تقسيم هذا الفصل إلى المباحث الثلاثة الآتية:

- **المبحث الأول: مدخل نظري لريادة الأعمال؛**
- **المبحث الثاني: ماهية تمويل ريادة الأعمال؛**
- **المبحث الثالث: آليات تمويل ريادة الأعمال.**

المبحث الأول: مدخل نظري لريادة الأعمال

احتلت ريادة الأعمال مكانة كبيرة عند صانعي القرارات والسياسيات في الدول خاصة في العقود الأخيرة، باعتبارها أحد العناصر الفعالة التي تساهم في التنويع الاقتصادي، وهذا ما جعلنا نسلط الضوء عليها قبل التعرض للشق المالي المرتبط بها والذي يمثل محور دراستنا، وفيما يلي ضبط لبعض المفاهيم الخاصة بريادة الأعمال.

المطلب الأول: نشأة وتطورريادة الأعمال

صوب العديد من المفكرين والباحثين الاقتصاديين اهتمامهم في البداية على رائد الأعمال الفرد وليس على ريادة الأعمال كمجال أو ظاهرة، وذلك لكون رائد الأعمال يمثل جوهر ريادة الأعمال، حيث تشير الدراسات أن مصطلح رائد الأعمال استخدم للمرة الأولى باللغة الفرنسية تحت مسمى "Entrepreneur" في عام 1616، من قبل الفرنسي مونتكريستين (Montchrestien)، والذي كان يدُّل أنداك على الشخص الذي يبرم عقد مع السلطات العمومية من أجل تقديم خدمة معينة، كتشييد المباني وانجاز الطرقات، وتزويد الجيش بالمؤونة[1]، ليشهد بعدها مصطلح رائد الأعمال بصفة خاصة وظاهرة ريادة الأعمال بصفة عامة، حقبة زمنية غزيرة بالإسهامات والأبحاث النظرية، من قبل مختلف المنظرين، بناءً على هذا سوف نعتمد عند عرضنا لنشأة وتطور ريادة الأعمال على مقاربة المدارس الفكرية لريادة الأعمال، بداية من المدرسة الكلاسيكية وصولاً إلى المدرسة الحديثة، حيث تزامن ذلك مع الثورات الصناعية الثلاث الأولى، لنُحاول بعدها التطرق لريادة الأعمال في العصر الحالي الذي يشهد بدايات الثورة الصناعية الرابعة.

1. المدرسة الكلاسيكية

تشير المدرسة الكلاسيكية بشكل عام إلى رائد الأعمال، من حيث سلوك المخاطرة لديه، ومدى قدرته على التعامل مع ظروف وحالات عدم اليقين، بالإضافة إلى دوره ووظيفته الأساسية داخل الاقتصاد، وانقسمت وجهات النظر الكلاسيكية، بين وجهات نظر كلاسيكية فرنسية، ووجهات نظر كلاسيكية بريطانية:

1.1. المدرسة الكلاسيكية الفرنسية

يعود الفضل للمدرسة الكلاسيكية الفرنسية، باعتبارها أول مدرسة يستخدم مفكريها مصطلحي، ريادة الأعمال ورائد الأعمال بمفهومهما الاقتصادي (النظرية الاقتصادية)، وفيما يلي عرض لأهم الاجتهادات من أهم منظري هذه المدرسة اتجاه ظاهرة ريادة الأعمال:

[1] صبرينة طلبة، الفكر المقاولي ومداخله، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، المجلد 02، العدد 04، 2017، ص 756.

أ. ريتشارد كانتيلون (Richard Cantillon) (1680-1740): ايرلندي المولد، عاش في باريس، يعتبر أول مؤلف يدخل مصطلح ريادة الأعمال إلى النظرية الاقتصادية[1]، وذلك عندما قام بالتفكير في طبيعة التجارة، وكتابته لمقال "طبيعة التجارة بشكل عام"، أين وصف رائد الأعمال بأنه ذلك المراجح الذي يشتري بسعر معين ومستعد للبيع بسعر غير مؤكد، وبالتالي فهو يقدم مفهوم عدم اليقين، ويعتبر رائد الأعمال هو المنسق الذي يربط بين المنتجين والمستهلكين، وعلاوة على ذلك، فهو عبارة عن صانع القرار الذي ينخرط في الأسواق لتحقيق أرباح ويواجه المخاطر[2]، ويمكن لرواد الأعمال أن يكونوا تجارًا وحرفيين وملاك أراضي ورأسماليين يستخدمون عمالة أشخاص آخرين[3].

ب. فرانسوا كيسناي (François Quesnay) (1694-1774): حلل كيسناي سلوك ووظيفة ثلاثة فئات تنشط داخل الاقتصاد، حسب كيسناي تمتلك فئة الملكية حقوق الملكية في الأرض التي تؤجرها للطبقة المنتجة (المزارعين)، الذين ينتجون بدورهم المواد الخام التي تطلبها طبقة ثالثة، حيث أن الميزة الرئيسية لتحليل كيسناي، هي الأهمية الحيوية لرأس المال للنمو الاقتصادي، ويأتي رأس المال من الملاك، الذين هم في وضع أفضل لمراكمة الثروة، وقدم رائد الأعمال على أنه المشغل لمزرعة كبيرة، ووصف المزارع الغني بأنه رائد أعمال يدير أعماله ويجعلها مربحة بذكائه وثروته[4].

ج. روبرت تورجو (Robert Turgot) (1727-1781): وفقًا لتورجو، يجب أن يقرر الرأسمالي الذي يحوز على الثروة المتراكمة نتيجة للادخار، ما إذا كان سيُقرض رأسماله إلى شخص آخر، أو يستثمره في مشروع تجاري خاص به، إذا اختار الخيار الأخير، فيجب عليه أيضًا اختيار، إمّا شراء أرض، أو التوجه نحو التصنيع أو التجارة كشكل من أشكال الاستثمار، فإذا قرر شراء الأرض فإنه يصبح مالكًا للأرض ورأسماليًا، أمّا إذا قرر استثمار أمواله، فإنه يصبح رائد أعمال وكذلك رأسماليًا، في حين لو اعتمد الخيار الأول والمتمثل في إقراض أمواله في شكل نقود، فإنه يظل رأسماليًا فقط، تعتبر ملكية رأس المال وفق تورجو مؤهلاً ليصبح المرء رائد أعمال، لكن الوظيفتين مع ذلك منفصلتان، حيث يمكن للمرء أن يكون رأسماليًا دون أن يكون رائد أعمال، لكن لا يمكن للمرء أن يكون رائد أعمال دون أن يكون أيضًا رأسماليًا، وبالتالي، فإن السمة المميزة لرائد الأعمال ليست رأس ماله بل وظيفته[5].

د. نيكولاس بودو (Nicolas Baudeau) (1730-1792): تبنى بودو مفهومًا مغايرًا، حيث قدم الفرد الذي يتّمكن من تقليص نفقاته وزيادة عوائده في نفس اللحظة، على أنه رائد أعمال مبدع، كما ركز أيضا على ما أشار إليه سابقًا

---

[1] Hans Landström, Franz Lohrke, Historical foundations of entrepreneurial research, 2010, P 18.

[2] Aicha Bekaddour, Samiha Bouanini, L'entrepreneur : Modélisation de son acte, Journal de l'institut des Sciences économiques, Vol 24, N°02, 2021, P 838.

[3] A. Toksanova et al, Entrepreneurship Development Concept**,** News of the National Academy of ciences of the Republic of Kazakhstan, Vol 05, N°327, 2019, P 213.

[4] Robert Hébert, Albert Link, A History of entrepreneurship, 1st edition Routledge, London and united states of america, 2009, P 14.

[5] Robert Hébert, Albert Link, A History of entrepreneurship, Op cit, P 16.

كيسناي، باعتبار أن طاقة الفرد، المعرفة المكتسبة والإمكانيات، هي سمات تعطي لرائد الأعمال إمكانية التحكم في بعض الجوانب من العملية الاقتصادية المنشودة، والتي تمكنه من تجنب جزء من المخاطرة المرافقة لعدم اليقين[1].

هـ. جان باتيست ساي (Jean-Baptiste Say) (1767-1832): يعتبر ساي أول من أدخل مصطلح رائد الأعمال إلى النظرية الاقتصادية، وذلك عندما قام بتعريفه في أطروحاته، "الاقتصاد السياسي لإنتاج الثروة وتوزيعها واستهلاكها" والتي نُشرت عام 1803، و"جوهر الاقتصاد السياسي" المنشورة عام 1817[2]، ووفقا لساي، فإن الوظيفة الرئيسية لرائد الأعمال، هي ترتيب وتنسيق عوامل الإنتاج، حيث يكون نشاط رائد الأعمال أقرب إلى المدير لكنه يختلف عن الرأسمالي، لذا فإن وظائف الرأسمالي ورائد الأعمال من قبل ساي مختلفة[3].

2.1. المدرسة الكلاسيكية البريطانية

لم تعطي المدرسة الكلاسيكية البريطانية أهمية كبيرة لرائد الأعمال، حيث لم يستخدم مفكري هذه المدرسة مصطلح رائد الأعمال، على الرغم من التماسهم لدوره ووظيفته في كتاباتهم، ومن بين المفكرين الذين قاموا بذلك نذكر:

أ. آدم سميث (Adam Smith) (1723-1790): اعتبر سميث رائد الأعمال بمثابة الرأسمالي المستعد لتحمل المخاطر[4]، وحدد سميث أنواع الرياديين في كتابه "نظرية المشاعر الأخلاقية" الذي نشر في عام 1759، تحت مصطلحات مغايرة هي: المبذر، المنظم، والرجل الحكيم، وفي عام 1776 في كتابه "دراسة في طبيعة ومسببات ثروات الأمم"، نعت رائد الأعمال أيضا بالمغامر، والمنظم، والمتعهد، ويتحدث سميث باستخفاف عن المصطلح الأول والثاني وبموافقة غير مشروعة فقط على المتعهد الذي عرفه بالرجل الحكيم[5].

ب. دافيد ريكاردو (David Ricardo) (1772-1823): بدأ ريكاردو في الفصل بين وظائف رائد الأعمال والرأسمالي، وافترض أن الرأسماليون عقلانيون في عملية السعي لتحقيق أقصى قدر من الربح، ولكنهم تجاهلوا المتاعب والمخاطر المترتبة على الاستثمار، وعلى الرغم من أنه لم يسير في نفس نهج الاقتصاديين الكلاسيكيين، الذي يفترض أن كل استثمار مربح، إلاّ أن ريكاردو نظر إلى الابتكار على أنه شيء خارج النظام الاقتصادي[6].

---

[1] نجاة شادلي، قراءات تاريخية لتطور الفكر المقاولاتي، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، المجلد 11، العدد 01، 2018، ص 290.

[2] Qiu Xiaoxing, Research on Innovation and Entrepreneurship Education, Journal of Higher Education Research, Vol 05, N°06, December 2020, P 209.

[3] A. Toksanova et al, Op cit, P 213.

[4] Makhmudova Dilbar Rakhmonovna , Understanding the essence of entrepreneurship and business is the Basic for im proving small business management, Novateur publications, India, Vol 07, N°11, 2021, P 08.

[5] حكمت سلطان، محمود عثمان، الريادة منظور استراتيجي، دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2021، ص 14-15.

[6] حكمت سلطان، محمود عثمان، مرجع سابق، ص 15-16.

ج. جيريمي بنثام (Jeremy Bentham) (1748-1832): على عكس أستاذه سميث، كان بنثام تابعًا مخلصًا للمدرسة الفرنسية، وعلى الرغم من أنه لم يستخدم كلمة رائد أعمال مطلقًا، فقد تصورها في أعماله، انتقد بنثام بشدة سميث لإعطائه صورة سلبية عن رائد الأعمال، حين اعتبره مسرفا ومدفوعًا بالمصلحة الذاتية، كما أسند بنثام الدور النشط للاقتصاد لرائد الأعمال المبدع، مما جعله متقدما جدا على عصره[1].

2. المدرسة النيوكلاسيكية

عارض رواد المدرسة النيوكلاسيكية وجهة نظر الباحثين الكلاسيكيين الذين اعتبروا رائد الأعمال فرد رأسمالي على غرار تورجو، أين فصلوا نهائيا بين الفرد الرأسمالي ورائد الأعمال، وذلك كون وظيفة هذا الأخير تختلف بشكل كبير عن وظيفة الفرد الرأسمالي، وعولجت هذه الإشكالية من قبل العديدين، نذكر منهم:

أ. ألفريد مارشال (Alfred Marshall) (1842-1924): شرح مارشال دور رواد الأعمال في النشاط الاقتصادي[2]، وذلك من خلال مفهومه الذي ينُص على أن القدرة الريادية تمثل أحد عوامل الإنتاج وأحد التكاليف التي تتكبدها المؤسسة أثناء عملية الإنتاج، كما اعتقد أيضًا أن رواد الأعمال هم أفراد يتمتعون بروح المغامرة، الابتكار والإدارة[3].

ب. ليون والراس (Leon Walras) (1834-1910): قام والراس بتحليل رائد الأعمال وفق مجال الإنتاج، حيث ميز بين ثلاثة مشاركين في السوق: مالك الأرض، العامل والرأسمالي، ومن أجل الحصول على خدمات إنتاج المنتج، يرى والراس أنه من الضروري ظهور صاحب مصلحة جديد (رائد الأعمال) مسؤول عن مهام التنسيق والإدارة، حيث يعتبره متميز تماما عن المشاركين السابقين، إذ يتمثل دوره الصحيح في استئجار أرض من مالكها، والجهد من العامل واقتراض رأس المال من الرأسمالي، بغية توحيد هذه الأدوار في أحد القطاعات (الزراعة، الصناعة، التجارة)، ووفقا لوالراس يمكن لرائد الأعمال القيام باثنين أو ثلاثة من الأدوار المحددة أعلاه، أو حتى جميعها، ولكن يتوقع أكثر من ذلك، أن يصبح رائد الأعمال فرد له وظائف مستقلة ومحددة[4].

ج. جون بيتس كلارك (John Bates Clarck) (1847-1938): رفض كلارك الاعتراف بأن تحمل المخاطر كان نشاطًا رياديًا، حيث أن المخاطر يتحملها الرأسمالي وحده، كما استخدم كلارك مصطلح رائد الأعمال بمعنى صارم، حين وصفه بالشخص الذي ينسق رأس المال والعمل دون أن يؤثث أيا منهما بصفته المناسبة، بمعنى آخر، لا يمكن لرائد الأعمال المخاطرة بأي شيء لأنه ليس لديه ما يخاطر به[5].

---

[1] Thomas Grebel, Entrepreneurship: A new perspective, Routledge, London, England, 2004 , P 09.

[2] Maria Farinas et al, Companies and entrepreneurs in the history of spain : Centuries long evolution in business since the 15th century, 1st edition, Palgrave macmillan, London, England, 2021, P 04.

[3] مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2009، ص 21.

[4] Magie Borisova, The walrasian public entrepreneur, An important step towards general equilibrium, Revue d'histoire et de prospective du management, Université de Paris, France, Vol 04, N°07, 2018, P 20-21.

[5] Robert Hébert, Albert Link, Historical perspective on the entrepreneur, Now publishers Inc, 1st edition, United states of america, 2006, P P 338-339.

3. المدرسة الألمانية

ركز مفكرو المدرسة الألمانية، كيفية توزيع الدخل والطريقة التي يتم بها تعويض رائد الأعمال باعتباره وكيل اقتصادي يهدف إلى تحقيق الربح، وفيما يلي أهم منظري هذه المدرسة الذين فسروا دور ووظيفة رائد الأعمال.

أ. فون ثونين (Von Thunen) (1785-1850): قدم ثونين الفرق بين رائد الأعمال والرأسمالي على أساس كيفية تعويض كل منهما مع ملاحظة أن الربح هو المتبقي، وعائد مخاطر ريادة الأعمال[1].

ب. مانجولديت (Mangoldet) (1824-1868): اقترح مانجولديت تمديد عنصر المخاطرة، مع إدخال بعض التحسينات تتمثل في التفريق بين عنصرين (إنتاج السلع وفقا للطلب، إنتاج السلع وفقا للسوق)، وذلك بهدف إلقاء الضوء على طبيعة العلاقة بين الإنتاج ودرجة المخاطرة (عندما تنتج الشركة سلعا لطلبها، فإنها تقلل من درجة المخاطرة ، في حين أن الإنتاج للسوق يكون أكثر تخمينا، كون الطلب غير مؤكد والسعر غير معروف)، أيضا كلما طال الوقت حتى البيع النهائي، زاد عدم اليقين والعكس صحيح، وبناء على هذا التفريق، يمكن التمييز بين نوعين من رواد الأعمال، الأول هو رائد الأعمال الانتهازي، الذي يدرك التغيير في الذوق ويستفيد من تلك الفرصة المتوقعة، والثاني هو رائد الأعمال المبتكر والمخترع الذي يتطلب تطوير منتجه نطاقا زمنيًا طويلا مع إنشاء طلب له[2].

ج. أدولف ريدل (Adolph Riedel) (1809-1872): وسع ريدل مفهوم كانتيلون لرائد الأعمال باعتباره الوكيل الاقتصادي الذي يأخذ حالة عدم اليقين حتى يتمكن الفاعلون الاقتصاديون الآخرون من الإفلات منها، حيث أدرك أن عدم اليقين أمر لا مفر منه في اكتساب الدخل، وأن رائد الأعمال يقدم خدمة مفيدة لأصحاب الدخل الذين يكرهون المخاطرة، مقابل الزيادة في مخاطره[3].

4. المدرسة النمساوية

ساهم منظري المدرسة النمساوية بشكل كبير في تطوير مفهوم رائد الأعمال والريادة بشكل عام، حيث إلى جانب المخاطرة وحالة عدم اليقين، فإن الابتكار والإبداع من أهم صفات ووظائف رائد الأعمال، بالإضافة إلى قدرته الكبيرة على اقتناص الفرص المتوفرة في السوق من خلال تحصيله للبيانات والمعلومات السائدة في البيئة المحيطة به، وفيما يلي عرض لأهم المفكرين الذين قدموا هذه المساهمات:

أ. كارل مينجر (Carl Menger) (1851-1926): أدرك مينجر أن الصناعة مفككة رأسيًا، وأنه يجب على شخص ما تعديل موارد الإنتاج بمرور الوقت، وهذا الشخص هو رائد الأعمال، علاوة على ذلك، تعد المهارات الفنية لرائد

[1] Charles Mwatsika et al, Levison, untangling the concept of entrepreneurship toward a common pespective, African journal of business management, Vol 12, N°14, 2018, P 453.
[2] Elizabeth Chell, The entrepreneurial personality, 2nd edition, Routledge, London, England, 2008, P 27.
[3] Robert Hébert, Albert Link, A History of entrepreneurship, Op cit, P P 36-37.

الأعمال من بين السلع عالية المستوى التي يحوزها لأغراض الإنتاج، ولكن ما إذا كان يمتلك هذه المهارات أم لا، ليس هو ما يجعله رائد أعمال، ولكن القدرة على التنبؤ واتخاذ القرارات هي ما يميز عمله[1].

ب. فون ميزس (Von Mises) (1881-1973): بالنسبة لميزس فإن رائد الأعمال هو القوة الدافعة في اقتصاد السوق*[2]، حيث تتمثل مهمته الأساسية في اتخاذ قرار بشأن توقع احتياجات المستهلكين وتخصيص الموارد اللازمة لذلك، وهذا في ظل عدم اليقين، وبالتالي، فإن الحُكم الريادي يتمثل في تقدير الأحداث والمواقف المستقبلية غير المعروفة، وتخطيط عمليات الإنتاج، هذه الأخيرة تمثل تحولًا في موارد معينة من خلال الترتيب والجمع، ومع ذلك، يجادل ميزس، أن الإنتاج ليس شيئًا ماديًا وطبيعيًا وخارجيًا، وإنمّا هو ظاهرة روحية وفكرية، متطلباته الأساسية ليست العمل البشري والقوى والأشياء الطبيعية الخارجية، ولكن قرار العقل باستخدام هذه العوامل كوسيلة لتحقيق الأهداف الخاصة، بمعنى آخر، يتم إنشاء عمليات الإنتاج وتشكيلها من خلال الهدف الفكري وخطة رواد الأعمال[3].

ج. فون هايك (Von Hayek) (1899-1992): ركز هايك على المعلومات والمعرفة بدلا من مسألة اتخاذ القرار لدى رائد الأعمال، حيث حاول أن يفهم كيف ينسق ويدير الأفراد أفعالهم بنجاح، وذكر أن الأفراد لديهم معلومات ومعرفة مختلفة في اقتصاد السوق من خلال موقعهم في السوق وخبرتهم وتعليمهم، واعتبر رائد الأعمال بمثابة الفرد الذي لديه القدرة على الحصول على معلومات مختلفة يمكن الوصول إليها من مصادر مختلفة بدافع الربح وتنسيقها[4].

د. جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter) (1883-1950): قدم شومبيتر منظورا نهائيا ومثيرا للاهتمام لمفهوم ريادة الأعمال، حيث طور نظرية اقتصادية جديدة تماما لريادة الأعمال تقوم على التغيير المبتكر، وذلك بغرض فهم العوامل التي تؤثر على التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي في بلد ما، أكد شومبيتر أن التنمية والنمو جاءا من التغيير من داخل الاقتصاد، مستبعدا أن التغيير الاقتصادي يأتي من الخارج، واعتبر رواد الأعمال كعوامل لهذا التغيير، حيث اعتبرهم أفراد أدخلوا مجموعات جديدة في السوق أدت بالأسواق إلى حالة من عدم التوازن الجديد وهو ما يعرف بـ"التدمير الخلاق"[5]، حيث يمثل هذا التدمير، المحرك والدافع الذي يحفظ رأس المال، ويساعد الريادي ويدفعه للتقدم من خلال الأفكار الخلاقة والمبدعة، والتي قد تبدو قوية ومربحة، باعتبار الرياديين لا

---

[1] حكمت سلطان، محمود عثمان، مرجع سابق، ص 21.

* اقتصاد السوق: هو النظام الاقتصادي الذي تعتمد وفقه قرارات الاستثمار والإنتاج والتوزيع على مؤشرات الأسعار التي تخلقها قوى العرض والطلب.

[2] Steven Horwitz, Lundwing lachamann as theorist of entrepreneurship, Sttudies in logic, Grammar and rhetoric sttudies, Vol 57, No 70, 2019, P 24.

[3] Carmen Elena Dorobat, Mihai-Vladimir Topan, entrepreneurship and comparative advantage, Journal of entrepreneurship, Vol 24, No 01, 2015, P 06.

[4] Joseph Cherukara, James Manalel, Evolution of entrepreneurship theories through different schools of thought, The ninth biennial conference on entrepreneurship at EDI, Ahmedabad, Indian, February 16-18, 2011, P 06.

[5] Charles Mwatsika et al, Op cit, P 454.

يقتصر عملهم فقط على تجميع وتراكم أي نوع من السلع، بل يحملون توليفات جديدة تحتوي عمل أشياء جديدة أو أعمال سابقة، ولكن بطريقة جديدة[1]، ويميز شومبيتر بين خمسة أنواع من التوليفات الجديدة[2]:

- تقديم منتجات وخدمات جديدة؛
- دمج أساليب إنتاج جديدة تؤدي إلى تحسين العملية الإنتاجية؛
- خلق أو دخول أسواق جديدة ومتنوعة؛
- الحصول على مصادر توريد جديدة للمدخلات لإنتاج السلع والخدمات؛
- إدخال نماذج أعمال وأنظمة صناعية جديدة تعيق هياكل السوق الاحتكارية.

هـ. إسرائيل كيرزنر (Israël Kirzner) (1930-؟): ظهر كيرزنر كاسم أساسي في تكوين نظرية ريادة الأعمال على غرار حيث شدد على اكتشاف ريادة الأعمال في حالة عدم التوازن، جادل كيرزنر أنه لا توجد معلومات كاملة ودقيقة في السوق، وأن هناك فرصًا في السوق دائمًا، حتى لو لم تتوفر معلومات ومعرفة جديدة، كما أن السوق يتعرض لحالة عدم التوازن بفعل الصدمات الاقتصادية التي تسببها العوامل الخارجية، حيث يصف الأفراد اليقظين، والذين يمكنهم الاستفادة من الفرص التي أوجدها هذا الوضع، وتحويل الأرباح على أنهم رواد أعمال[3].

5. المدرسة الأمريكية

أولى مفكرو المدرسة الأمريكية أهمية كبيرة ومستمرة لمكانة رائد الأعمال في النظرية الاقتصادية، وذلك من خلال تأكيد وتحسين نظرة الاقتصاديين النيوكلاسيكيين، الرامية إلى فصل وظيفة رائد الأعمال عن وظيفة الفرد الرأسمالي، ويعتبر فرانسيس ووكر وفرانك نايت من بين أبرز رواد المدرسة الأمريكية والذين فسروا سولك رائد الأعمال.

أ. فرانسيس ووكر (Francis Walker) (1840-1897): حاول ووكر إيضاح الفرق بين أولئك الأفراد الذين يزودون رأس المال ويحصلون على فوائد مقابل ذلك، وأولئك الذين يحصلون على الأرباح نتيجةً للمهارات الإدارية التي يحوزونها، وهو بذلك يشير إلى أن ريادة الأعمال تتمثل في المهارات الإدارية التي تمكن رائد الأعمال من الحصول على الأرباح، ليعتبر بذلك أول من أشار إلى ريادة الأعمال الداخلية ضمنيًا[4].

ب. فرانك نايت (Frank knight) (1885- 1972): سلط نايت الضوء على المخاطر وعدم اليقين الذي يتحرك فيه رائد الأعمال، حيث أوضح الاقتصادي الأمريكي بعد نشر أطروحة الدكتوراه الخاصة به في عام 1921 "المخاطر وعدم اليقين والربح"، أن رائد الأعمال هو العامل الوحيد للإنتاج، لأن باقي العوامل ليست سوى وسائل للإنتاج، كما

[1] مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص ص 22-23.

[2] Rudra Pradhan et al, The dynamics among entrepreneurship innovation and economic growth in the eurozone countries, Journal of policy modeling, Vol 42, N°05, 2020, P 1108.

[3] Joseph Cherukara, James Manalel, Evolution Op cit, P 06.

[4] صبرينة طلبة، مرجع سابق، ص 758.

أشار إلى أن الوظيفة الرئيسية لرائد الأعمال هي تحمل مخاطر النشاط وأن ربحه سيعتمد عليه، حيث عرف المخاطرة على أنها حالة عدم يقين موضوعية يمكن تقديرها وقياسها، أي أن لها تكلفة ويمكن التأمين عليها، كما يقدم فكرة عدم اليقين الذاتي لشرح دور رائد الأعمال ويشير إلى أن عدم اليقين الذاتي هو نتيجة عقلانية محدودة ومشروط بتوقعات رائد الأعمال، وعدم اليقين مما يتوقعه رائد الأعمال هو ما يميز المدير عن رائد الأعمال، ومع ذلك، فإن عدم اليقين، وكذلك القدرات الذاتية للفرد تصاحب البشر منذ الولادة، حيث يؤدي هذا إلى تخصص الأشخاص، مما يعني أن الأفراد الذين لديهم أكبر قدرة على إدارة عدم اليقين سيكونون رواد أعمال المجتمع، بالنسبة إلى نايت، فإن القدرات الريادية فطرية، على الرغم من أنه يمكن تحسينها من خلال التعليم والخبرة، ولهذا السبب تحديدا، فهي ليست عرضة للتسويق، لذلك لا يمكن اعتبار أجر رائد الأعمال نوعًا من الراتب، ولكن بالأحرى ربح[1].

6. المدرسة الاجتماعية

في أوائل القرن العشرين، بدأ عدد من المؤرخين وعلماء الاجتماع في التأكيد على دور رجل الأعمال في عملية التغيير الاقتصادي، أين قاد بعض علماء الاجتماع الألمان، ومن بينهم ماكس فيبر (Max Weber) (1864-1920)، الطريق لاستكشاف دور رائد الأعمال في مجتمع متغير، حيث تم تقديم مساهمته الرئيسية في معرفة ريادة الأعمال في عمله المشهور "الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية"، حيث ركز بشدة على التأثيرات الدينية في المقام الأول البروتستانتي، كمحرك لقوى ريادة الأعمال في المجتمع، وجادل فيبر بأن هذه الأخلاق خلقت موقفا إيجابيًا تجاه العمل وكسب المال، مما سهل بدوره تطوير ريادة الأعمال والرأسمالية، كما قدم فيبر أيضًا بعض المساهمات في ريادة الأعمال في كتاباته اللاحقة الأكثر سياسية خلال عقد العشرينيات من القرن الماضي، عندما قارن رائد الأعمال مع البيروقراطي، بحجة أنه كلما أصبح المجتمع أكثر عقلانية، تميل البيروقراطية إلى الزيادة في الأهمية، ورائد الأعمال هو الشخص الوحيد الذي يمكنه إبعاد البيروقراطية[2]، كما قدم كل من: كول (Cole) (1949)، كوكران (Cochran) (1949)، جنكس (Jenks) (1949)، رؤى مهمة حول دور العوامل التي تؤثر على ريادة الأعمال من الناحية الاجتماعية والثقافية والمؤسسية، وتأثيرات الشبكات في اختيار ريادة الأعمال، حيث تم الكشف عن أن الأدوار الاجتماعية لرواد الأعمال، مؤثرة في اختيار ريادة الأعمال ونجاحها[3].

[1] Maria Farinas et al, Op cit, P P 05-06.
[2] Hans Landström, Franz Lohrke, Op cit, P P 25-26.
[3] Meltem Yenilmes, Burak Darici, Engines of economic prosperity: Creating innovation and economic opportunities through entrepreneurship, 1st edition, Springer nature switzerland AG, Switzerland, Septembre 2021, P 102.

7. المدرسة الحديثة

يجمع تحليل رواد المدرسة الحديثة لمفهوم رائد الأعمال، بين ما تم الإشارة إليه في المدرسة الكلاسيكية الفرنسية في البداية من قبل كانتيلون، بأن رائد الأعمال هو من يتوفر فيه سلوك المخاطرة، وما تناولته المدرسة النمساوية، على أن الإبداع والابتكار وإدراك الفرص أهم ميزات ووظائف رائد الأعمال، ومن بين أهم المنظرين الذين قدموا هذا التحليل نذكر:

أ. ديفيد مكليلاند (David McClelland) (1917-1998): اعتبر مكليلاند رائد الأعمال فردًا متحمسًا، يتحمل المخاطرة بدرجة معقولة أو متوسطة، ولديه حاجة قوية للإنجاز، كما أن جوهر منظور مكليلاند للريادة يدور حول الدافعية من خلال تفسير العوامل النفسية والاجتماعية، التي تقود إلى التطور والتقدم الاقتصادي على حد تعبيره، حيث يعتقد أن دافعية الأفراد في المجتمع هي عامل محدد وضروري لهذا التقدم، كما أن الأفراد الذين لديهم الرغبة أو الطموح للإنجاز هم الذين ينجحون في أعمالهم، بدرجة أكبر من أولئك الذين لديهم حاجات ودوافع الأخرى[1].

ب. بيتر دروكر (Peter Drucker) (1909-2005): ركز دروكر في مفهومه اتجاه رائد الأعمال على عنصرين هما: تعظيم الفرص، والابتكار، حيث صرح في 1975 أن رائد الأعمال يبحث دائمًا عن التغيير، ويستجيب له، ويستغل ذلك كفرصة، كما اعتبر دروكر رائد الأعمال على أنه عامل فريد للتغيير، وأن الابتكار الناجح هو نتيجة العمل الشاق المنتظم من قبل رائد الأعمال[2].

ج. مارك كاسون (Mark Casson) (1982): افترض كاسون، أن رائد الأعمال هو ذلك الشخص الذي يتصور فرصًا جديدة ويقوم بالتنسيق بينها، وأن الميزة النسبية لرائد الأعمال، تتمثل في جمع، توليف ومعالجة المعلومات ذات القيمة الكبيرة لأنشطة ريادة الأعمال، حيث ترتبط الكفاءات الأساسية للشركة، بشكل متناسب مع مهارات التوليف لرائد الأعمال، كما أن المعرفة والمهارات التي يمتلكها هذا الأخير تمكن المرء من تنسيق الموارد النادرة، وإصدار القرارات المناسبة التي تخص الابتكارات المحفوفة بالمخاطر[3].

أما بخصوص المفكرين الآخرين المنتمين لنفس المدرسة، على غرار جارتنر (Gartner) (1985)، فينكاتارامان (Venkataraman) (1997)، فإنهم أضافوا تصورًا جديدا لرائد الأعمال وريادة الأعمال، حيث نجد أنا فكرة هؤلاء

[1] مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص 27.

[2] Nadina Bakos, How independent science can contribute to the field of social entrepreneurship in scandinavia, Access journal : access to science Business Innovation in digital Economy, Vol 02, N°02, 2021, P 194.

[3] Abdirahman Saeed Sheikh, Mutuku Johnbosco Kisimbii, Determinant of the growth of entrepreneurial venture among the somali community in mombasa country (kenya), International journal of innovative research and knowledge, Vol 03, N°08, 2018, P 70.

الباحثين، تتمحور حول إنشاء مؤسسات حديثة، من خلال الاستغلال الكفء من قبل رائد الأعمال للفرص المتاحة، إضافة إلى عنصر القيادة والابداع.[1]

8. ريادة الأعمال في عصر الثورة الصناعية الرابعة

كما سبق وأشرنا، فإن رائد الأعمال المبدع وفق شومبيتر هو وكيل التدمير الخلاق، الذي يكسر حالة التوازن الموجودة في السوق، من خلال طرحه للتوليفات الجديدة، أما وفق معظم مفكري المدرسة الحديثة فيعتبر رائد الأعمال بمثابة فرد متصور ومستغل للفرص.

انطلاقا من هذا المنظور، و بالرغم من أن الثورة الصناعية الرابعة* لا تزال بعد في مهدها، إلا أن دور رائد الأعمال في هذا العصر يتمثل في مواكبة التكنولوجيا الحديثة الناشئة، التي تحفزه لتقديم مشروع جديد، أو التطوير في مشروع قائم وضمان استمرار ربحيته، من خلال الجمع بين وظيفتي الابتكار و وتصور الفرص، وذلك لأن تكلفة التكنولوجيا تصبح أرخص كل يوم، وبالتالي ستظهر ابتكارات تكنولوجية أسرع تزعزع استقرار النظام الصناعي الحالي، ويعتبر الذكاء الاصطناعي** هو أحدث أشكال الأتمتة، التي ستتسبب في حدوث اضطرابات تكنولوجية كبيرة في الأسواق، وأهم تحول في مجال ريادة الأعمال والإنتاجية الاقتصادية[2].

يفترض هيت وآخرون (Hitt et al) (2012)، أن الفرص هي مزيج من الظروف الخارجية، ووجهات النظر والأفكار الشخصية لرائد الأعمال، وتمثل مجموعة من الاحتمالات لتوليد منتجات وخدمات وعمليات ونماذج أعمال واستراتيجيات جديدة، توفر لرواد الأعمال القدرة على تحقيق ربح من الفرق بين تكلفة الإنتاج وسعر البيع، ويمكن أن تنشأ هذه الفرص من أحد المصادر التالية: التكنولوجيا الجديدة، والمشاكل التي لم يتم حلها، والحاجة إلى تحسين منتج أو عملية أو نموذج عمل، أو تحول هيكل السوق أو الصناعة، والتغيير في تصور السوق، والاختراع، وإعادة توحيد المعرفة، لذلك، فإن النمو الحالي للذكاء الاصطناعي والروبوتات هو ابتكار تدريجي في العمليات التجارية، وهو مصدر ممتاز لفرص ريادة الأعمال، وبالتالي يتطلب الدور الحديث لرائد الأعمال مجاراة التغيرات

---

[1] أيوب مسيخ، دور الروح المقاولاتية في ديمومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –دراسة عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المقاولين) في ولاية سكيكدة-، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2016-2017.، ص 27-29، بتصرف.

* الثورة الصناعية الرابعة: هي التسمية التي أطلقها المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس، سويسرا، في عام 2016م، على الحلقة الأخيرة من سلسلة الثورات الصناعية، التي هي قيد الانطلاق حالياً، وتتميز باختراق التكنولوجيا الناشئة في عدد من المجالات، بما في ذلك، الذكاء الاصطناعي والبلوكتشين، وتكنولوجيا النانو، والحوسبة الكمومية، والتكنولوجيا الحيوية، وإنترنت الأشياء، والطباعة ثلاثية الأبعاد، والمركبات المستقلة.

** الذكاء الاصطناعي: يشير إلى الأنظمة أو الأجهزة التي تحاكي الذكاء البشري لأداء المهام والتي يمكنها أن تحسن من نفسها استنادًا إلى المعلومات التي تجمعها.

[2] Allam Hamdan et al, Applications of Artificial Intelligence in Business, Education and Healthcare, 1st edition, Springer nature switzerland AG, 2021, P 74

التكنولوجية التي تحدث في هذا العصر، التي تتيح له إمكانية التنبؤ بالفرص المحتملة الناجمة عن هذه التغيرات، وبالتالي إمكانية إنشاء وتطوير منتجات وخدمات مبتكرة تتماشى والثورة الصناعية الرابعة[1].

وفي ذات السياق يضيف كوكبيرن وآخرون (Cockburn et al) (2018)، بأن الذكاء الاصطناعي يستفيد من مجموعات البيانات الكبيرة وخوارزميات التعلم من أجل التنبؤ بالظاهرة بدقة، لذلك من المنطقي الافتراض أن مثل هذه المجموعات من البيانات والخوارزميات يمكن أن تتحول لأن تكون فرص لرواد الأعمال، يستوجب عليهم إدراكها واستغلالها[2].

ويذهب كل من مارتن ودافيد (David et Martin) (2019)، أيضا في نفس الاتجاه، حين اعتبرا أن الطريقة المثلى للوصول إلى توليفة (الذكاء الاصطناعي والتعامل الريادي) هي تركيز رائد الأعمال في أبحاثه، على استغلال المصادر، والعمليات، والأفراد، المرتبطين بالفرص الناجمة عن استخدام وتطبيق تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي[3].

من خلال ما سبق نلاحظ أن جل الباحثين والمفكرين الاقتصاديين، وحسب مقاربة المدارس الفكرية عملوا على تحليل ودراسة ظاهرة ريادة الأعمال من خلال، تحديد الوظيفية الرئيسية لرائد الأعمال في الاقتصاد، معتمدين على مجموعة من الصفات والمزايا التي تشكل شخصيته كالمخاطرة، إدراك الفرص والإبداع ، وشهد ذلك اختلافا كبيرا في وجهات النظر، ويرجع هذا إلى تأثر منظري هذه المدارس بخصائص الفترة الزمنية التي عاشوا فيها، وامتد البحث والتطوير في دور ووظيفة رائد الأعمال إلى عصرنا الحالي، الذي يتزامن مع بداية الثورة الصناعية الرابعة، حيث وزيادة على الوظائف السابقة يتطلب من رائد الأعمال أن يكون عصريا ومواكبا للتكنولوجيات والتقنيات الذي يشهدها هذا العصر، لأن ذلك يسمح له من الإبداع والابتكار أكثر بناء على الفرص التي توفرها هذه التكنولوجيات والتقنيات، والجدول الموالي يوضح أهم الإسهامات في مجال ريادة الأعمال حسب المدارس الفكرية:

[1] Nishad Nawaz, Entrepreneurship in the of artificial intellegence and robotics, International journal of human resource management and research, Vol 09, 2019, P 31.

[2] Dominic Chalmers, Artificial Intelligence and Entrepreneurship: Implications for Venture Creation in the Fourth Industrial Revolution, Journal of entrepreneurship theory and practice, Vol 45, N° 05, 2019, P 1034.

[3] Martin Obschonka, David Audretsch, Artificial intelligence and big data in entrepreneurship: a new era has begun, Small business economics : An entrepreneurship journal, Vol 55, N°03, 2019, P 536.

الجدول رقم (01-01): أهم الإسهامات في مجال ريادة الأعمال حسب المدارس الفكرية

المدرسة	المساهمة
المدرسة الكلاسيكية الفرنسية	ريادة الأعمال تتضمن عدم اليقين والمخاطرة، إضافة إلى التنسيق والإدارة.
المدرسة الكلاسيكية البريطانية	بشكل عام تجاهلت رائد الأعمال ولم تقدم إسهامًا كبيرًا في مجال ريادة الأعمال.
المدرسة النيوكلاسيكية	الفصل بين وظيفة رائد الأعمال و ووظيفة الرأسمالي، كما يمثل رائد الأعمال أحد عوامل الإنتاج الذي يدير وينسق.
المدرسة الألمانية	ريادة الأعمال ذات توجه يستدعي إدراك واستغلال الفرص، والتركيز على الطريقة التي يتم بها تعويض رائد الأعمال.
المدرسة نمساوية	بالإضافة إلى إدراك الفرص وأهمية الحصول على المعلومات، تم التركيز على الإبداع والابتكار
المدرسة الأمريكية	تأكيد وتحسين ما توصل إليه الباحثين في المدرسة النيوكلاسيكية، كضرورة الفصل بين رائد الأعمال والرأسمالي، وأن التنظيم والتنسيق ومواجهة عدة اليقين تمثل أهم وظائف رائد الأعمال
المدرسة الاجتماعية	دمج الجوانب الاجتماعية للأفراد كأحد المحفزات لخلق الأعمال والتوجه نحو ريادة الأعمال .
المدرسة الحديثة	ريادة الأعمال مدفوعة بالحاجة إلى الإنجاز، وإنشاء منظمات جديدة عن طريق اكتشاف واستغلال الفرص.
عصر الثورة الصناعية الرابعة	الابتكار، الإبداع والفرص، عوامل تتوفر في التكنولوجيات والتقنيات الحديثة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المراجع المتداولة في نشأة وتطور ريادة الأعمال.

المطلب الثاني: تعريف وأهمية ريادة الأعمال

يعد مجال ريادة الأعمال من المجالات المتداولة على نطاق واسع في وقتنا الحالي، للأثر الإيجابي الكبير الذي تتركه على اقتصاديات الدول، وعليه سنحاول في هذا المطلب عرض لأهم التعاريف الخاصة بريادة الأعمال، وكذا الأهمية الكبيرة التي يكتسيها هذا المجال.

1. تعريف ريادة الأعمال

على الرغم من تناولنا سابقا لأهم المدارس التي أسهمت في نشأة وتطور ظاهرة ريادة الأعمال، إلا أنه لا يوجد إجماع حتى الآن، حول إطار نظري واضح ودقيق لهذه الظاهرة، وذلك بسبب تعدد واختلاف تصورات ووجهات نظر الكتاب والمفكرين، ومن أهم المحاولات لتعريف ريادة الأعمال، نذكر:

عرف جارتنر (Gartner) (1988)، ريادة الأعمال على أنها: "عملية التنظيم، التي تتخللها مجموعة الأنشطة، والتي تسمح للفرد بإنشاء كيان جديد"[1].

وسار كل من كريستمان وشارما (Christman and Sharma) (1999) في نفس الاتجاه حيث أشارا لريادة الأعمال على أنها: "إنشاء منظمات جديدة، حيث يطلق على الأشخاص الذين ينشئون هذه المنظمات اسم رواد الأعمال"[2].

أما هوفر وبيغراف (Hofer and Bygrave) (1992) فيعرفان ريادة الأعمال على أنها: "العملية التي تتضمن جميع الوظائف والأنشطة والإجراءات، المرتبطة بإدراك الفرص وإنشاء المنظمات لمتابعتها"[3].

كما يعرفها فينكاتارامان وشين (Venkatarman and Shane) (2000)، بأنها: "ذلك المجال الذي ينطوي على عمليات، الاكتشاف، التقييم واستغلال الفرص، بغرض خلق سلع وخدمات مستقبلية"[4].

في حين عرفها هيسريش وبيتر (Peter and Hisrich) (1989)، على أنها: "عملية إنشاء شيء مختلف ذي قيمة، من خلال تكريس الوقت والجهد اللازمين مع تحمل المخاطر المالية والنفسية والاجتماعية المصاحبة، والحصول على المكافآت الناتجة عن الرضا المادي والشخصي"[5].

أما آلان فايول (Alain Fayolle) (2003)، فيرى ريادة الأعمال على أنها: "حالة خاصة، يتم من خلالها إنشاء ثروات اقتصادية واجتماعية، تتميز بدرجة عالية من عدم اليقين، ويدمج فيها أفراد ذوي سلوكيات، تتصف بقبول التغيير، والمشاركة في المخاطر، إضافة إلى الأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي"[6].

كما يرى ميشيل كوستر (Michel Coster) (2009)، ريادة الأعمال بأنها عبارة عن: "ظاهرة نشأة واستغلال فرص إبداعية جديدة، ذات قيمة اقتصادية واجتماعية، مدفوعة وممكنة، من خلال المبادرة وديناميكيات الابتكار التي يمتلكها رائد الأعمال في التفاعل مع محيطه، حيث أن المحور الأساسي للظاهرة، هو العملية الإبداعية، التي تحرك وتهيكل ديناميكية الفرد/المشروع نحو تكوين ريادي يسمح له باستغلال الفرص المستهدفة بنجاح"[7].

---

[1] Alain Fayolle, Entrepreneuriat : Apprendre a entreprendre, Dunod, Paris France, 2004, p 28-29.

[2] Laura Hougaz, Entrepreneurs creating educational innovation : Case studies from australia, Springer Nature, 2019, P 13.

[3] Salim Chorfi, The entrepreneurial intention at the hub of the entrepreneurial process. An overview of the theoretical framwork of entrepreneurship, Review mecas, Vol 17, N°01, 2021, P 86.

[4] Sankaran Venkatarman, Scotte Shane, The promise of entrepreneurship as a field of research, Academy of management review, Vol 25, N°01, 2000, P 218.

[5] Cai Li et all, Evolution view of entrepreneurial mindset theory, International journal of business and social science, Vol 10, N°06, 2019, P 123.

[6] Alain fayolle, Le métier de créateur d'entreprise, Edition d'organisation, Paris, France, 2003, P 16.

[7] Michel Coster, Entrepreneuriat, Pearson education, Paris, France 2009, P XIX.

وذهب كل من فايز جمعة صالح النجار وعبد الستار محمد العلى (2006)، إلى تعريف ريادة الأعمال على أنها: "عملية إنشاء شيء جديد ذو قيمة، وتخصيص الوقت والجهد والمال اللازمين للمشروع، وتحمل المخاطر المصاحبة، واستقبال المكافئة الناتجة، إنها عملية ديناميكية لتأمين تراكم الثروة، وهذه الثروة تقدم عن طريق الأفراد الذين يجابهون المخاطر في رؤوس أموالهم، والالتزام بالتطبيق لكي يضيفوا قيمة إلى بعض المنتجات أو الخدمات، وهذه المنتجات أو الخدمات قد تكون أو لا تكون جديدة أو فريدة، ولكن يجب أن يضيف الريادي لها قيمة من خلال تخصيص الموارد والمهارات الضرورية"[1].

عند التمعن جيدًا في التعاريف السابقة، يتضح جليًا بأن مفهوم ريادة الأعمال صيغ من قبل المفكرين الاقتصاديين وفقا لتصور كل مفكر، ريادة الأعمال وإنشاء منظمة جديدة، ريادة الأعمال واستغلال الفرص، ريادة الأعمال وخلق القيمة المضافة، ريادة الأعمال والإبداع/الابتكار، بناء على ذلك يمكننا تقديم تعريف شامل لريادة الأعمال على أنها: عملية خلق منظمة جديدة غير نمطية، أو التطوير في منظمة قائمة، عن طريق إدراك الفرص والعمل على استغلالها، وتخصيص كافة الموارد، المالية، المادية والبشرية، اللازمة لرائد الأعمال، بهدف خلق قيمة اقتصادية مضافة من خلال تقديم خدمات ومنتجات مختلفة تتسم بالإبداع والابتكار، والحصول على العوائد الناجمة عن العمل ضمن بيئة معقدة تتميز بدرجة كبيرة من المخاطرة وعدم اليقين.

2. أهمية ريادة الأعمال

على الرغم من تعدد الآراء ووجهات النظر، حول مفهوم ريادة الأعمال، إلا أنه يوجد إجماع كبير على أهمية المشاريع الريادية في اقتصاديات الدول المتقدمة أو النامية على حد سواء، حيث تتمثل هذه الأهمية في الدور الاقتصادي والاجتماعي الذي تلعبه ريادة الأعمال.

1.2. الدور الاقتصادي لريادة الأعمال

تلعب ريادة الأعمال دورا اقتصاديًا كبيرًا وهاما نوجزه فيما يلي[2]:

أ. رفع مستوى الإنتاجية في جميع الأعمال والأنشطة: يتم تحقيق ذلك من خلال قدرة رائد الأعمال على استخدام الموارد بكفاءة في المجتمع، وخلق إجماع جديد من خلال القدرة على تحويل الموارد من مستويات منخفضة إلى مستويات أعلى من الإنتاجية.

ب. الإسهام في تنويع الإنتاج: يمتلك رواد الأعمال في العديد من المجالات مجالات إبداعية مختلفة، وقد يكون هذا النوع من الإبداع في التكنولوجيا، أو الصناعة، أو الخدمات، أو في الأنشطة والوظائف المختلفة للمؤسسة، مثل

[1] فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلى، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2006، ص ص 05-06.

[2] مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص ص 41-42.

التسويق، التوزيع، الترويج، أو إعادة هيكلة التنظيم، أو إدارته، أو من خلال أعمال جديدة، أو طرق جديدة لممارسة الأعمال التجارية.

ج. زيادة القدرة على المنافسة: وذلك من خلال فهم دقيق وواعي للبيئة المحلية والبيئة الخارجية، وتطوير أساليب العمل من خلالها والتفاعل معها بإيجابية.

د. التجديد وإعادة الهيكلة في المشاريع الاقتصادية وتنميتها وتطويرها: من خلال إدخال تغييرات كبيرة في البرامج الاقتصادية القائمة، وإعادة تعريف البرامج الاقتصادية القائمة، بما في ذلك تحويل هذه البرامج والمنظمات لجعلها أكثر ريادية وابتكارًا، من خلال التغييرات في مجال الأداء وأنظمة الموارد والمصادر، وأنظمة الحوافز والمكافآت، بالإضافة إلى ثقافة المنظمة، وإعادة سن الإجراءات والمعايير المؤسسية فيها.

هـ. إنشاء أسواق جديدة: ويتحقق ذلك من خلال تطبيق توافقات جديدة في الموارد والكفاءة في استخدامها لدى رائد الأعمال، واستغلال الفرص المتوفر في السوق لإعادة عملاء جدد وخلق طلب وإمدادات جديدة للمنتجات في السوق.

و. نقل التكنولوجيا: يعمل رواد الأعمال على نقل أدوات ووسائل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، أو القيام بابتكارات تكنولوجية جديدة، من شأنها أن تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، وخلق فرص جديدة لهم ولغيرهم من الأفراد في المجتمع، بما يتطابق مع احتياجاتهم، سواءً من حيث ابتكار منتجات وخدمات جديدة، أو أسواق جديدة لتصريف المنتجات، أو مصادر توريد جديدة للمواد الأولية، أو طرق إنتاج جديدة وغيرها.

2.2. الدور الاجتماعي لريادة الأعمال

يُرافق الدور الاقتصادي الذي تلعبه دورًا اجتماعيًا، يتمثل في[1]:

أ. عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة: تهدف أغلب الدول من خلال خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية الخاصة بها، إلى إعادة توزيع الثروة بشكل عادل، على المقاطعات المختلفة ذات الكثافة السكانية المختلفة، بحيث لا يتم التركيز على المقاطعات الأكثر كثافة عند توزيع الثروة، والتي تعتبر في العادة موطنًا للبرامج الاقتصادية الكبيرة. وعليه فإن رواد الأعمال ومن خلال مشاريعهم المختلفة، قادرون على تهيئة تنمية إقليمية شاملة، كفؤة، ومتوازنة يساعدها في ذلك استغلال الموارد والإمكانيات المحلية المتاحة، وعدم حاجتها إلى بنية تحتية كبيرة، مما يجعلها تساهم في تحقيق العدالة الاجتماعية بين مختلف المقاطعات.

ب. امتصاص البطالة وتأمين فرص عمل جديدة: يتمتع رواد الأعمال بمرونة عالية وقدرة كبيرة على الإبداع، مما يؤدي إلى خلق المزيد من المشاريع وبالتالي توفير العديد من مناصب الشغل التي تساهم في امتصاص البطالة، كما أن

[1] فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلى، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 02، 2010، ص ص 49-50.

تكلفة فرص العمل في مشاريع ريادة الأعمال، تكون منخفضة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، الأمر الذي يعكس الدور الإيجابي لها، ويعزز قدرتها على توظيف المزيد من اليد العاملة، وبموارد مالية محدودة نسبيا.

ج. **المساهمة في تشغيل المرأة:** تلعب ريادة الأعمال دورا رئيسيًا في رعاية المرأة العاملة، من خلال دورها الفاعل في توفير المزيد من فرص العمل التي تتلاءم مع عمل المرأة، مما يؤثر ذلك في دور المرأة في توليد الدخل، كما تساعد ريادة الأعمال في دفع المرأة نحو البدء بأعمال ريادية تقودها بنفسها، وهو ما يُصطلح عليه بـ"ريادة الأعمال النسوية".

د. **الحد من هجرة السكان من الريف إلى المدينة:** يعتبر وجود مشاريع ريادية في الاقتصاد هو أحد الركائز الأساسية لتحقيق الاستقرار السكاني، والحد من الهجرة من الريف إلى المدينة، والتي عادةً ما تكون مركزًا للمؤسسات الكبيرة، لذا لا بد من وجود برامج تنموية تعمل على التخفيف من حدة الفقر والبطالة، وتساهم في بناء طبقة وسطى في الريف، عوضًا عن الهجرة إلى المدينة ولا يتحقق ذلك إلا عن طريق الاهتمام بريادة الأعمال.

المطلب الثالث: أشكال وعناصر ريادة الأعمال

تعتبر ريادة الأعمال بمثابة عملية ديناميكية واسعة، تختلف باختلاف نوع النشاط الذي تتبعه المنظمة وكذلك باختلاف الهدف المرجو منه، حيث سنتطرق في هذا الجزء إلى أهم الأشكال التي يمكن أن تأخذها ريادة الأعمال، وكذا توضيح العناصر الرئيسية المتدخلة فيها.

1. أشكال ريادة الأعمال

إن فكرة تأسيس عمل ريادي يحمل فكرة مبتكرة من قبل رائد الأعمال، يمكن أن تتم وفق إحدى الحالات، الأولى هي إنشاء مؤسسة جديدة، أما الثانية فهي لجوئه لشراء مؤسسة قائمة أو التطوير في عمل قائم، في حين تتمثل الحالة الثالثة في تطويره لوحدات أعمال داخل المؤسسة، وهو ما يعرف بريادة الأعمال الداخلية.

1.1. إنشاء مؤسسة جديدة

يتم اللجوء إلى هذا النوع من ريادة الأعمال، بسبب التنوع في الأعمال التي تم إنشاؤها، بالإضافة إلى التعدد في أصناف رواد الأعمال (رواد الأعمال الذين يبتكرون، رواد الأعمال الذين يأخذون فكرة من مكان آخر ويطورونها وغيرهم)، وتأخذ عملية إنشاء مؤسسة جديدة إحدى الأشكال التالية[1]:

أ. **إنشاء مؤسسة جديدة من العدم:** تعتبر عملية إنشاء مؤسسة جديدة انطلاقا من العدم ليس بالأمر السهل، حيث تستغرق هذه المؤسسة وقت كبير، لإطلاق منتجها في السوق وإقناع العملاء خاصة إذا كانت درجة الابتكار عالية، وبغية تجاوز هذه الصعوبات، سيكون من الضروري على المؤسسة تحديد أبعاد الاحتياجات المالية بعناية،

[1] Alain Fayolle, Entrepreneuriat : Apprendre a entreprendre, Op cit, PP 64-65.

والحصول على الموارد الكافية، كما يتطلب إنشاء مؤسسة جديدة من العدم الكثير من العمل والصرامة والمثابرة، وعلاوة على ذلك يجب تقييم المخاطر بشكل جيد.

ب. إنشاء مؤسسة جديدة عن طريق التفريع: يتم إنشاء مؤسسة جديدة وفق هذا الشكل، من خلال الدعم الذي تقدمه المؤسسات الكبرى لموظفيها ليصبحوا رواد أعمال، حيث تعمل على تشجيعهم ودعمهم من أجل إنشاء مؤسسات مستقلة خاصة بهم، كما أن المصاحبة المادية والفكرية والتجارية والمالية، يمكن أن تقلل من مستوى مخاطر المشروع.

ج. إنشاء مؤسسة جديدة عن طريق حق الامتياز: يتكون هذا النوع من الخلق بطريقة معينة، من محاكاة وظيفة موجودة في سياق جغرافي معين، وذلك من خلال منح المؤسسة القائمة لحق الامتياز لرائد الأعمال (ممنوح الامتياز)، من أجل الترخيص له بإنشاء مؤسسة جديدة، كما تقدم له الدعم الكبير لكن بمقابل مادي، كما يسمع هذا النوع من الخلق لأولئك الذين ليس لديهم أفكار خاصة أو ليس لديهم القدرة على الابتكار، من إنشاء مؤسسات جديدة.

د. إنشاء مؤسسة جديدة عن طريق إنشاء الفروع: في هذه الحالة يتصرف رائد الأعمال بالنيابة عن المؤسسة القائمة (المؤسسة الأم) والتي توكل له مشروع ذو طبيعة ريادية، بحيث تكون المخاطر الشخصية برائد الأعمال محدودة، والشروط المادية المعروضة هي نفسها الممنوحة للإطارات والمدراء.

هـ. إنشاء مؤسسة جديدة عن طريق إنشاء نشاط جديد: هذه الحالة مشابهة تماما للحالة السابقة، لكن كل شيء يحدث في مؤسسة قائمة، يتطلب هذا النوع من المواقف المزيد من الصفات والمهارات المفيدة للابتكار، وقد يشارك رواد الأعمال المبدعون المتحملون، ذوو القدرة الحقيقية على إدارة مشاريع الابتكار في إنشاء نشاط جديد، سواء كانوا قد بدأوا العملية أم لا.

2.1. شراء مؤسسة أو التطوير في عمل قائم (الاستحواذ)

يمثل الاستحواذ على عمل أو نشاط قائم فرقا كبيرا بين إنشاء مؤسسة حديثة، ففي هذه الحالة المؤسسة موجودة، وليس من الضروري إنشاءها، حيث يمكن الاعتماد على ما تملكه المؤسسة من بيانات تصفها في حاضرها وتاريخها وهيكلها وعملها، وفي ظل هذه الظروف يكون عدم اليقين ومستوى الخطر أقل بكثير مقارنة بإنشاء مؤسسة جديدة، كما يمكن أن يتم الاستحواذ من قبل فرد لحسابه الخاص (رائد أعمال)، أو من خلال شركة قائمة، وفي هذا النوع من ريادة الأعمال يمكننا التمييز بين حالتين[1]:

أ. شراء مؤسسة في حالة جيدة: وفق هذه الحالة تكمن الصعوبة الرئيسية في الحصول على المعلومات في وقت مبكر بما يكفي، لأن مشروعا من هذا النوع معروض للبيع، ثم من الضروري أن تكون قادرا على الحصول على موارد

[1] Alain Fayolle, Entrepreneuriat : Apprendre a entreprendre, Op cit PP 65-66.

مالية كبيرة، لأن سعر السوق لهذه المؤسسات يمكن أن يكون مرتفعا، ومن الضروري أيضا امتلاك مهارات عامة جيدة، وخبرة إدارية ناجحة.

ب. شراء مؤسسة تواجه صعوبات: في هذه الحالة يجب على رائد الأعمال أن يكون على دراية كافية بالالتزامات القانونية التي تقع على عاتقه، نتيجة استحواذه لمؤسسة تمر بهذه الوضعية، وذلك طبعا في حالة ما إذا كانت هذه الصعوبات معلنة ومكشوفة، كما أن تأسيس رائد الأعمال لعلاقات جيدة مع الفاعلين الرئيسين في هذه البيئة يعتبر شرطا مهما لنجاحه في هذه العملية، وبالرغم من أن سعر الاستحواذ على هذه المؤسسات يكون منخفضا مقارنة مع مؤسسات تتمتع بصحة جيدة، إلا أنها تتطلب عموما إعادة رسملة مالية قوية للغاية من أجل إعادة بعث نشاطها من جديد، بالإضافة إلى توفر الخبرة والمعرفة اللازمة من أجل التعامل في مواقف الأزمات.

3.1. ريادة الأعمال الداخلية

هي عملية إنشاء مبادرات جديدة، اقتصادية بشكل أساسي، داخل المؤسسات أو المنظمات القائمة، بهدف زيادة قوتها وميزتها التنافسية، حيث يركز رائد الأعمال الداخلي في عمله، على إنشاء أعمال جديدة، أو إنشاء أنشطة جديدة داخل المؤسسة التي ينتمي إليها، من خلال معرفته الواسعة بالموارد المتاحة للمؤسسة، وحرية التحرك داخليًا والتعاون مع مختلف الموظفين الذين يتشاركون نفس الموارد، كما يتصرف رائد الأعمال الداخلي ويستجيب للاحتياجات التي تواجهها المؤسسة بشكل مبتكر، مع توفير هذه الأخيرة لكافة الوسائل اللازمة والتي تساعده على تطبيق أفكاره، مما يزيد من قيمتها ويعزز موقعها في الأسواق التي تعمل فيها، وتتكون ريادة الأعمال الداخلية من أربعة (04) أبعاد رئيسية هي[1]:

- **البعد الأول:** التفكير في إنشاء أعمال جديدة، مما يشير إلى البحث والدخول في أنشطة جديدة تتعلق بالمنتجات أو الأسواق الحالية للمؤسسة؛
- **البعد الثاني:** هو الابتكار، والذي يشير إلى إنشاء منتجات وخدمات وتقنيات جديدة داخل نفس المؤسسة؛
- **البعد الثالث:** يشمل التجديد الذاتي، والتأكيد على ضرورة إعادة صياغة الاستراتيجية وإعادة التنظيم، والتغيير التنظيمي؛
- **البعد الرابع:** يتمثل في العنصر الاستباقي، الذي يعكس توجه الإدارة العليا في البحث عن قدر أكبر من التنافسية ويتضمن المبادرة والمخاطرة والجرأة التنافسية.

[1] Luis Portales, Social innovation ans social entrepreneurship : Fundamentals, Concepts, and Tools, 1st edition, Palgrave macmillan, London, England, 2019, PP 149-150.

2. عناصر ريادة الأعمال

ترتكز ريادة الأعمال على أربعة عناصر رئيسية، تتفاعل فيما بينها بهدف توليد قيمة اقتصادية مضافة، وتتمثل هذه العناصر في[1]:

أ. رائد الأعمال: وهو فرد الذي يقع في قلب إجراءات عملية ريادة الأعمال، كما يدير ويتحكم في مختلف الإجراءات والأنشطة.

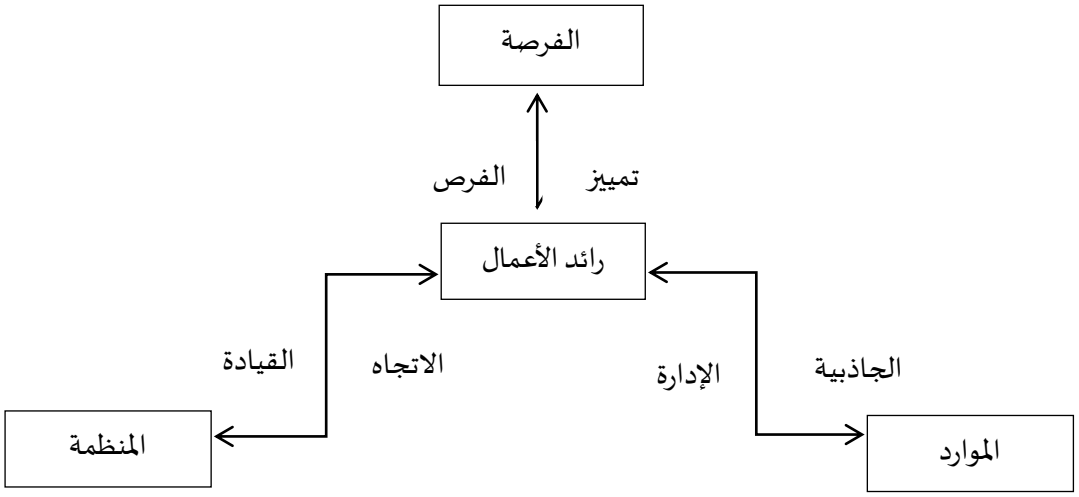
ب. الفرص: هي الفجوة الموجودة بين الواقع وما هو ممكن في السوق، والتي تمثل القدرة على خدمة العملاء بطريقة بطريقة أفضل من الطريقة الحالية.

ج. المنظمة: وهي الإطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق الأنشطة، الموارد والموظفين، وترتيبها، والتي تتخذ أشكالا عديدة، اعتمادا على العديد من العوامل مثل: الحجم، معدل النمو ونوع الصناعة التي تعمل بها، ونوع المنتجات أو الخدمات التي تطرحها، بالإضافة إلى عمرها وكذا الثقافة التي تتبناها.

د. الموارد: تشمل مجموعة الموارد والقدرات المتاحة التي يمكن لرواد الأعمال أن يستثمرونها في مشاريعهم.

والشكل الموالي يوضح كيفية تفاعل عناصر ريادة الأعمال:

الشكل (01-01): تفاعل عناصر ريادة الأعمال



المصدر: مصطفى كافي، يوسف كافي، إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال، دار الوارق للنشر والتوزيع، الأردن، 2020، ص 48.

[1] مصطفى كافي، يوسف كافي، إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال، دار الوارق للنشر والتوزيع، الأردن، 2020، ص 47.

المطلب الرابع: رائد الأعمال (السمات، الدوافع والأنماط)

كما سبق وأن أشرنا إليه عند تناولنا للمدارس الفكرية المفسرة لنشأة وتطور ظاهرة ريادة الأعمال، أنه تم الاعتماد في ذلك على رائد الأعمال من خلال تحليل دوره ووظيفته التي تختلف تمامًا عن وظيفة الأفراد العاديين، ممّا يدفعه إلى إنشاء مؤسسة ريادية تختلف عن المؤسسة النمطية، بناءً على هذا سوف نركز في هذا الجزء على أهم التعريفات المتداولة لرائد الأعمال، سماته ودوافعه، بالإضافة إلى أنماطه.

1. تعريف رائد الأعمال

يعتبر تعريف رائد الأعمال جزء من تعريف ريادة الأعمال، ولتفادي تكرار ما سيق من قبل، فإننا سنقف على أهم التعاريف المسندة لرائد الأعمال.

يعرف شومبيتر (1934) رائد الأعمال على أنه: "الشخص المبتكر الذي يقوم بإحداث تغييرات في الأسواق من خلال عرض توليفات جديدة"[1].

ويشير هاجن (Hagen) (1962) لرائد الأعمال بأنه: "فرد اقتصادي يهدف إلى تعظيم أرباحه من خلال الابتكار، ويعمل على حل المشكلات، ويشعر بالرضا من استخدام قدراته في مواجهة المشكلات"[2].

كما يعتبر هيبرت ولينك (Hébert and Link) (1989) رائد الأعمال على أنه: "ذلك الشخص المتخصص في تحمل مسؤولية اتخاذ قرارات قضائية تؤثر على موقع وشكل المؤسسة، وكذا استخدام السلع أو الموارد"[3].

فيما يعرفه كارتون وآخرون (Carton et al) (1998) على أنه: "الفرد أو الفريق الذي يحدد الفرصة، يجمع ويدير الموارد اللازمة، ويكون مسؤولاً في النهاية عن فعالية المنظمة"[4].

وقدم نيمالثازان (Nimalthasan) (2008) تعريف لرائد الأعمال مفاده "هو ذلك الشخص الذي يمتلك الصفات الأساسية ويستخدمها في إنشاء وإدارة مؤسسة، من خلال تصوره، واستغلاله، وتنظيمه لفرص جديدة لم

[1] Daniel Yordanov, Main characteristics of the modern entrepreneur, journal of Entrepreneurship, Vol 07, N° 01, 2019, P 08.

[2] Veerabhadrappa Havinal, Management and entrepreneurship, New age international pvt ltd publishers, 1st edition, January 2009, P 97.

[3] Giossi Styliani, Tracing the concept of entrepreneurship and the role of an entrepreneur : A critical review, International journal of entrepreneurship and innovative competitiveness, Vol 01, N°01, 2019, P 10.

[4] Noor Azuan Hashim et all, Fostering millennial entrepreneurship students-Issues and challenges, Indonesian journal of business and entrepreneurship, Bogor agricultural university, Indonesia, Vol 08, N° 01, 2022, P02.

تكن موجودة من قبل، وذلك باستخدام موارده الذاتية أو الاستعانة بالمصادر الخارجية، حيث يتحمل المخاطر المرافقة لذلك، ويستمتع بالربح كمكافأة عن جهوده"[1].

من خلال التعاريف السابقة يمكننا تقديم تعريف شامل لرائد الأعمال، بأنه ذلك الفرد الذي يسعى إلى إنشاء مؤسسة جديدة، أو التطوير في مؤسسة قائمة، تقدم منتجات وخدمات مبتكرة، وذلك من خلال إدراك واستغلال الفرص، وحشد الموارد اللازمة وتسييرها وإدارتها بكفاءة، في محيط تسوده عدم الأكادة والمخاطرة، وجنيه للأرباح كتعويض عن أتعابه.

كما أن الدور التنظيمي والإداري الذي يقدمه رائد الأعمال في العملية الريادية، ليس بالضرورة أن يكون المدير رياديا، وهناك مجموعة من الصفات التي تميز الريادي عن مدير المؤسسة النمطية، نوضحها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-02): الفرق بين رائد الأعمال والمدير

رائد الأعمال	المدير
يبدأ عمله مع بداية المؤسسة	يبدأ عمله في أي مرحلة من حياة المؤسسة
يقدم على المخاطرة المادية والمالية	غير مجبر على الخوض في المخاطر
يحدد أساس إدراك وانتهاز الفرص	يعمل وفقًا لما متاح له من موارد
يمتلك روح التغيير، ومرن اتجاه العقبات التي تواجهه	يعمل بما تنص عليه القواعد والقوانين والتنظيمات
مالك للمشروع (يسعى لتكوين الثروة)	فرد مستخدم (أجير)
عوائد غير مؤكدة (قد يربح وقد يخسر)	عوائد ثابتة (الأجر والعلاوات)
مغامر مع بداية أي خطوة	يعمل في إدارة روتينية
مدير بالضرورة، لإدارة ونمو المؤسسة، ومالك لها	ليس رياديا بالضرورة

المصدر: أحمد صكوشي، الخنساء مجدل، ريادة الأعمال الاستراتيجية كأحد تطبيقات الإدارة الاستراتيجية –دراسة تحليلية لنموذج ريادة الأعمال الاستراتيجية-، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، جامعة البليدة 02، الجزائر، المجلد 08، العدد 01، 2019، ص 44.

2. سمات ودو افع رائد الأعمال

إن الصفات والسمات التي يحملها رائد الأعمال، والتي تميزه عن بقية الأفراد، تنشأ نتيجة الرغبة الشديدة والدافع الكبير، اللذان يتملكانه، حيث يهدف رائد الأعمال إلى تحقيق إنجاز مستقل وتقديم مشروع ريادي جديد للمجتمع، يحمل في طياته فكرة مبتكرة غير مألوفة.

[1] Nimalathasan B, Characteristics of entrepreneurs : A comparative of small scale entrepreners of srilankan and bangladesh, Lex et scientia, Vol 15, N° 02, 2008, P 351.

1.2. سمات رائد الأعمال

يتمتع رائد الأعمال بمجموعة من السمات والصفات، نوجزها في النقاط التالية[1]:

أ. **الالتزام والعزم والمثابرة:** تتطلب المشاريع الريادية الجديدة ونموها المستدام التزامًا واستعدادًا للاستمرار في مواجهة العقبات، غالبًا ما يكون رواد الأعمال على استعداد لمواجهة التحديات وإيجاد طرق للتغلب على المشاكل، حتى عندما يقرر الآخرون الاستسلام.

ب. **الطموح:** السمة الرئيسية لرواد الأعمال هي قدرتهم على تحديد الأهداف والسعي لتحقيقها، وغالبًا ما يكون الشعور بالرضا الذي يأتي من رؤية أهدافهم تتحقق وأحلامهم محفزًا رئيسيًا لأصحاب المشاريع.

ج. **التوجه نحو الفرص:** تحديد الفرص المحتملة للمشاريع الريادية أو الابتكارات أو المبادرات، هو السمة المميزة لرائد الأعمال، حيث يُعرف بأنه جيد في المسح البيئي وفحص الفرص المحتملة.

د. **المخاطرة المحسوبة:** كثيرًا ما يرتبط إطلاق مشروع جديد أو تطوير ابتكار قائم بالمخاطر، بالنسبة لرواد الأعمال، فإن الحاجة إلى قبول المخاطر وتعلم كيفية التعامل معها هي سمة رئيسية، ومع ذلك، يتم احتساب رواد الأعمال من حيث المخاطرة بدلاً من مجرد كونهم مقامرين مجازفين، ويجب اعتبارهم قادرين على إدارة المخاطر بنجاح.

هـ. **الثقة بالنفس والتفاؤل:** يعتبر الإيمان القوي بالنفس والنظرة الإيجابية أو المتفائلة صفة مهمة يجب أن يمتلكها رواد الأعمال في الأوقات الصعبة عندما تكون المخاطر عالية، وهناك مستوى عالٍ من عدم اليقين، فإن مثل هذا التفاؤل والثقة بالنفس هي طريقة قيمة للحفاظ على التركيز والتحفيز.

و. **الرؤية:** السمة المشتركة بين العديد من رواد الأعمال هي إحساسهم القوي بالرؤية، أي وجود تركيز وتوجيه لمشروعهم وطموحاتهم الشخصية، ومن المهم أيضًا قدرتهم على مشاركة هذه الرؤية مع الآخرين لحشد دعمهم للمشروع.

ز. **بناء الفريق:** القدرة الرئيسية لرائد الأعمال هي القدرة على بناء وقيادة الفرق، حيث تقل نسبة نجاح المشاريع الريادية والابتكارات الجديدة لأفراد يعملون بمفردهم، ومن الضروري أن يعرف رائد الأعمال كيفية طلب المساعدة وكيفية جذب الأشخاص الذين يمكنهم تقديم المساعدة للمشروع.

ح. **التسامح مع الفشل:** تعني المخاطرة أن هناك فرصة للفشل، وأن العديد من المشاريع الريادية لا تنجح من الوهلة الأولى، حيث أنه من المرجح أن يكون رائد الأعمال مستعدًا لقبول الفشل كعملية تعلم وقبول نهج التجربة والخطأ في حياته.

[1] Sophie Reboud, Tim Mazzarol, Entrepreneurship and innovation theory, Practice and context, 4th ed, Springer, 2020, PP 37-38.

ط. المبادرة والمسؤولية: سيتطلب أي مشروع قابل للنمو إلى ما بعد مؤسسة صغيرة إلى قيادة قوية ومبادرة لتحمل وقبول المسؤولية، رواد الأعمال قادرون على قبول المسؤوليات ويكونون استباقيين وليس سلبيين في التعامل مع المشاريع.

بالإضافة إلى هذه السمات، يتمتع رائد الأعمال أيضا بـ[1]:

ي. الابتكاروالإبداع: يقوم رواد الأعمال بتدريب أنفسهم ليكونوا قادرين على الابتكار، والتجديد، والتطوير والإبداع، عند محاولة الوصول إلى شيء مختلف، وأكثر فاعلية وأعلى قيمة.

ك. المهارة: يمتلك رواد الأعمال مهارات مختلفة (تقنية، إدارية، فكرية وغيرها)، لذا فهم قادرون على تلبية متطلبات المشروع المختلفة، ومستعدون دائما لاكتساب المهارات التي يحتاجون إليها.

ل. التعلمية: كما يكون لرواد الأعمال الاستعداد والرغبة دائما أن في اكتساب المعرفة، أو الاستعانة بأصحاب الكفاءة، والاستفادة من الأخطاء السابقة من خلال العمل على تصحيحها.

م. الزمنية: يمتلك رواد الأعمال القدرة على تقدير الزمن، ومقدار الوقت الطي يحتاجون إليه للعمل، والمفاجآت التي سيأتي بها الزمن، لذلك فهم يدركون جيدًا التغييرات التي سوف تحدث، والفرص المتغيرة التي قد تظهر بما في ذلك فرص العلم والتكنولوجيا.

2.2. دو افع رائد الأعمال

من الوهلة الأولى قد يتساءل الكثيرون حول العوامل التي تدفع برائد الأعمال لمجابهة الكم الهائل من المخاطر العالية والفشل المحتمل عند اختاره للمسار الريادي؟"، الإجابة هي: على الرغم بروز العديد من الأفراد الذين يحوزون على الموارد المالية رغبةً منهم في إنشاء مؤسسات جديدة، إلا أنه يبقى القليل منهم فقط من يقرر فعلا إطلاق مشروعه، وقد أثبتت الأبحاث أنه من بين أهم الأسباب الدافعة للفرد من أجل الانخراط في مجال ريادة الأعمال وإنشاءه لمشروع ريادي هي الاستقلالية المهنية، وعدم الرغبة بالعمل تحت إمرة أي فرد كان، حيث يسعى رائد الأعمال إلى تحقيق الرضا النفسي والإنجاز الفردي، وهذا هو السبب الأهم على المستوى العالمي الذي يجعل الأفراد يجابهون كل تلك المخاطر الاجتماعية، النفسية، والمالية والعمل لساعات طويلة بدلا من الوظيفة أو غيرها[2].

[1] إبراهيم بدران، مصطفى الشيخ، الريادية: الإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق للنشر والتوزيع، ط 01، عمان، الأردن، 2013، ص 277-279.

[2] صندرة سايبي، المقاولية واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر –دراسة مقارنة بين ولايات قسنطينة وميلة وجيجل-، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، 2013-2014، ص 74.

كما توجد عوامل أخرى تأتي بعد الاستقلالية المهنية، وتشمل الرغبة في ضمان دخل أو وظيفة لأفراد عائلته، والرغبة في إنتاج منتجات عالية الجودة، والإبداع، والقوة، والمكانة، واستدامة المؤسسة، والسعي في نفس الوقت للحصول على دخل نقدي يُعتبر مُرضيًا[1].

3. أنماط رائد الأعمال

اقترح العديد من المفكرين والباحثين الاقتصاديين أنماط وتصنيفات عديدة لرائد الأعمال، حيث يشير كل نمط معين، إلى معايير وأبعاد تشكل عوامل أساسية لفهم سلوكيات ودوافع رواد الأعمال، وبعد الاطلاع على مختلف الأدبيات النظرية في مجال ريادة الأعمال، سنحاول التركيز على الأنماط الأكثر تداولا.

1.3. أنماط رواد الأعمال وفقا لظروف الإنشاء

كان نورمان سميث (Normane Smith) (1967)، من الأوائل الذين اقترحوا تصنيفا لرواد الأعمال، حيث ميز بين نمطين[2]:

أ. رائد الأعمال الحرفي: يتمتع رائد الأعمال الحرفي بتعليم محدود نسبيا، وغالبا ما يكون عاملا سابقا، لا يتمتع بالخبرة الكافية في مجال التسيير، وله مهارات تقنية أكثر، كما يطلب الولاء والإخلاص من الآخرين، ويتواصل بشكل سيئ للغاية مع محيطه، يخطط للمدى القصير، ويمكن العثور عليه عمومًا في القطاعات غير المبتكرة جدًا، إذ يركز على المشاريع ذات التجديد الضعيف.

ب. رائد الأعمال الانتهازي: من ناحية أخرى، يتمتع رائد الأعمال الانتهازي بمستوى تعليمي جيد، وغالبا ما يكون مديرا سابقا، كما يتمتع بخبرات مهنية متنوعة، هدفه هو تنمية أعماله، ولديه اسلوب إدارة تشاركي، مما يجعله قادر على التفاوض بسهولة، يخطط للمدى البعيد، وهو موجود في القطاعات الأكثر ابتكارا.

2.3. أنماط رواد الأعمال وفقا لمنطق النشاط

اقترح كل من جوليان ومارشينساي (Julien and Marchesney) (1996)، تصنيفا يعتمد على منطق نشاط رائد الأعمال، حيث يميز بين ثلاثة تطلعات اجتماعية واقتصادية لرائد الأعمال هي: استدامة المؤسسة (la pérennité)، الاستقلالية المالية للمؤسسة (L'indépendance)، أو استقلاليته في اتخاذ القرار (L'autonomie)، ونمو المؤسسة (La croissance).

[1] Frank Janssen, Entreprendre : Une introduction a l'entrepreneuriat, 2e éditon, De boeck supérieur, 2016, P 42.
[2] Ibid, P P 43-44.

وبناء على هذه التطلعات الثلاثة، قام الباحثين باستخلاص نمطين هامين من رواد الأعمال[1]:

أ. **رائد الأعمال الذي يعمل تبعا لمنطق (PIC):** رائد الأعمال وفق هذه المنطق يهدف وقبل كل شيء لتجميع الثروة، كما يعطي الأولوية لاستدامة مؤسسته، وكذلك انتقالها، في مواجهة النمو الذي يتخوف منه، والحفاظ على الاستقلالية المالية لرأس مال مؤسسته (L'indépendance)، وبالتالي فهو يرفض إدخال شركاء جدد أو مقرضين خارجيين، كما يحبذ البقاء في قطاع نشاطه، وتجنب التنويع وتفضيل الإنجازات على التغييرات.

ب. **رائد الأعمال الذي يعمل تبعا لمنطق (CAP):** يتوافق بشدة مع رائد الأعمال الانتهازي، يفضل رائد الأعمال وفق هذا المنطق المشاريع المحفوفة بالمخاطر، التي لديها قدرة عالية على النمو، كما يرغب قبل كل شيء في الحفاظ على استقلاليته في اتخاذ القرار بغض النظر عن الاستقلالية في رأس المال، الأمر الذي قد يجعله يلجأ للبحث عن مصادر أموال خارجية، كما يمكنه تغيير النشاط إذا لم يعد السوق مزدهرًا، وأيضًا بيع مؤسسته إذا تم تقديم سعر جيد.

3.3. أنماط رواد الأعمال وفقا لظروف التجديد

يعتبر كل من مايلز وسنو (Miles and Snow) صاحبي هذا التصنيف، حيث قاما بدراسة العلاقة بين ريادة الأعمال والتجديد، وقاما بالتفرقة بين أربعة أنماط من رواد الأعمال[2]:

أ. **رائد الأعمال الباحث عن التجديد:** يعتبر هذا النمط أن رائد الأعمال هو مجدد بحث، إذ يبحث الفرد هنا عن التجديد الدائم (في المنتوج، إجراءات الإنتاج)، رغم عدم تأكده التام من قدرته على تجسيده على أرض الواقع، لذا يقوم بتنظيمها أولا ثم يطرحها على مستوى السوق، بشكل يمكنه من خلق مؤسسة، ويتلاءم هذا النمط مع النشاطات ذات التكنولوجيا العالية، والتي تكون فيها إمكانيات الاستثمار والتصنيع، والتسويق تتجاوز القدرات الفردية، فغالبا ما تشترى هذه الأفكار والمشاريع من قبل المجمعات الكبرى التي ترغب في خلق فرع جديد.

ب. **رائد الأعمال المجدد:** يبحث هذا النمط من رواد الأعمال على التجديد بشكل نظامي، يقوم باستغلاله هو بنفسه والاستثمار فيه وتحويله إلى مؤسسة، حيث يمتلك درجة عالية من اليقظة للتكنولوجيا والمنافسة، مما يتطلب حيازته ميزانية عالية، توجه للبحث والتطوير، مما يضمن تنمية التجديد.

ج. **رائد الأعمال المتتبع للتجديد:** هو رائد الأعمال الذي يتابع التجديد الظاهر على مستوى السوق بطريقة نظامية واستباقية دائمة، حيث يقوم المجددون بفتح المجالات لأنشطة ومنتوجات جديدة، أما المتتبعون فيقومون بإدخال تحسينات على مستوى التجديد، وتتميز هذه الاستراتيجية كونها أصعب عن التجديد في حد ذاته، وذات تكلفة أكبر.

---

[1] François Henry, Le sens du travail contemporain entre œuvre et désœuvrement : Une approche à partir des dirigeants de start-up du numérique et des incubateurs, Thèse de doctorat, Ecole doctorale N°597 Science économique et science de gestion, Université de nantes, France, 2020, P 33.

[2] صندرة سايبي، مرجع سابق، ص ص 71-72.

د. رائد الأعمال المتفاعل مع التجديد: يتبنى هذا النمط من رواد الأعمال استراتيجية تنمية ناتجة عن رد فعل، حيث يتكيف مع الوقائع التي تحدث، ويبدي لها ردود أفعال تتلاءم والأحداث السارية، وقد يحمل هذا الموقف الانتهازي خطرا يرتبط بالتزعزعات التي يمكن أن تطرأ على القطاع، وضعف درجة استجابة الزبائن للتجديد نتيجة لوفائهم لمنتجاتهم أو مؤسساتهم المفضلة.

المبحث الثاني: ماهية تمويل ريادة الأعمال

تعتبر عملية تمويل ريادة الأعمال من أهم عوامل نجاحها وهذا لافتقار رواد الأعمال للمدخرات الذاتية الكافية، كما أن الكثير من الأفكار لا يستطيع رواد الأعمال حتى صياغة النموذج الأولي لها لعدم توفر التمويل، وعليه سوف يخصص هذا الجزء إلى البحث في مفهوم تمويل ريادة الأعمال والفرق بينه وبين تمويل الشركات الكبيرة، مبادئ تحديات وأهمية تمويل ريادة الأعمال، بالإضافة إلى دورة حياة المشاريع الريادية وكذا النظريات المفسرة لهيكل تمويل هذا النوع من المشاريع.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية تمويل ريادة الأعمال

امتدت سمات وأهمية ريادة الأعمال، إلى أسلوب تمويلها، ممًا جعلها تختلف جوهريًا عن تمويل بقية الأعمال الأخرى على غرار الشركات القائمة أو الكبيرة.

1. مفهوم تمويل ريادة الأعمال

على الرغم من عدم وجود مفهوم دقيق ومُحدَّد لتمويل ريادة الأعمال في الأدبيات النظرية، إلا أن هذا لا ينفي اجتهاد ومحاولة العديد من المفكرين الاقتصاديين في تقديم مفهوم مشترك ومقبول على نطاق واسع خاص بتمويل ريادة الأعمال.

يعرف رايت وروبي (Wright and Robbie) (1998)، تمويل ريادة الأعمال أنه: "مجموعة فرعية مميزة من تمويل الشركات التقليدية، حيث يركز تمويل الشركات على الشركات المدرجة القائمة، بينما يركز تمويل ريادة الأعمال إلى حد كبير على المشاريع الفتية الناشئة المبتكرة المملوكة للقطاع الخاص"[1].

أمّا جوزيف بارتليت وبيتر إيكونومي (Peter Economy and Joseph Bartlett) (2002)، فيصفان تمويل ريادة الأعمال على أنه: "دراسة القيمة، تخصيص وتوزيع الموارد المطبقة على المشاريع الجديدة (المبتكرة) بحيث يتناول الأسئلة الرئيسية التي تتحدى وتواجه جميع رواد الأعمال:

[1] Dauglas Cumming et al, New directions in entrepreneurial finance, Journal of banking and finance, Vol 100, March 2019, P 252.

- ما مقدار الأموال التي يمكن وينبغي جمعها؟
- متى يجب البدء في جمعها؟ ومن يقوم بذلك؟
- ما هو التقييم المعقول والمنطقي لهذا المشروع الريادي؟
- كيف ينبغي هيكلة عقود التمويل وقرارات الخروج؟"[1].

ويضيف كريس ليتش ورونالد ميليشر (Chris Leach and Ronald Melicher) (2010)، في هذا السياق أن تمويل ريادة الأعمال هو عبارة عن: "تطبيق وتكييف الأدوات، الأساليب والتقنيات والمبادئ المالية لتخطيط وتمويل وتقييم وتشغيل عمليات مشروع ريادي، إذ يركز تمويل ريادة الأعمال على الإدارة المالية للمشروع أثناء انتقاله وتطوره خلال دورة حياته، وذلك بدءًا من المراحل الأولى التمهيدية، وصولا للمرحلة التي يكون فيها رائد الأعمال قادرًا على حصد المشروع، حيث سيواجه كل مشروع ريادي تقريبًا مشاكل تشغيلية ومالية كبيرة خلال سنواته الأولى، مما يجعل من تمويل المشاريع الريادية وممارسة الإدارة المالية السليمة أمرًا ضروريًا لبقاء المشروع ونجاحه"[2].

في حين عرف كريستين ميتر وساشا كراوس (Christine Mitter and Sascha Kraus) (2011)، تمويل ريادة الأعمال بأنه: "ذلك التقاطع الذي يحدث بين مجالين مختلفين، المجال الأول هو مجال ريادة الأعمال، أما المجال الثاني هو مجال النظرية المالية، حيث يتم تسليط الضوء في ريادة الأعمال على التوجه نحو الفرصة، في حين يتم التركيز في النظرية المالية على التخصيص الفعال للموارد المالية من أجل استغلال هذه الفرصة"[3].

كما يضيف ياسوهارو إيماي (Yasuharu Imai) (2019) أن تمويل ريادة الأعمال هو: "أحد الفئات الفرعية من التمويل الموجه للشركات القائمة أو الكبيرة، التي تتعامل مع المعوقات والصعوبات المالية التي تواجه المشاريع الريادية والمؤسسات الناشئة، والتي تم الاعتراف بها مؤخرا كحقل مستقل من التمويل"[4].

تعكس التعاريف أعلاه، اجتهاد ووجهة نظر كل مؤلف، وبالرغم من تعدد وجهات النظر هذه، إلاّ أنه يمكننا استنتاج جزئية مهمة مشتركة تجمع بين معظم التعاريف أشار إليها معظم المؤلفين عند محاولتهم لتعريف تمويل ريادة الأعمال سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وتتمثل هذه الجزئية في كون التمويل الموجه للمشاريع الريادية يختلف ويتميز عن التمويل الموجه للشركات القائمة أو الكبيرة، وفي هذا السياق تطرق سميث وأخرون (Smith et al) (2011) في كتابه الذي يحمل عنوان "التمويل الريادي: الإستراتيجية والتقييم وهيكل الصفقة"، إلى الاختلاف

[1] Ali Maleki, Entrepreneurial finance: A review of the domain, Journal of entrepreneurship, Business and economics, Vol 03, No 02, 2015, P 110.

[2] Fatai Alani Lawal et al, Exploring alternative financing for entrepreneurship development in nigeria : Surmounting challenges, Journal of entrepreneurship education, Vol 21, No 01, 2018, PP 03-04.

[3] Christine Mitter, Sascha Kraus, Entrepreneurial finance- Issues and evidence, revisited, International journal of entrepreneurship and innovation management, Vol 14, No 02-03, August 2011, P 133.

[4] Yasuharu Imai, Financial evalution of entrepreneurial strategic choice, Doctoral thesis, University laboratory in management sciences of Normandy, IAE Caen (University of Caen Normandy), France, October 2019, P 14.

الموجود بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة أو الكبيرة، حيث قاموا بدراسة هذا الاختلاف بطرحهم لمجموعة من الأسئلة، ففي البداية تمحورت أسئلتهم حول الآتي: "من الطبيعي أن نتساءل لماذا يستحق تمويل ريادة الأعمال دراسة خاصة؟، ولماذا لا تنطبق مبادئ تمويل الشركات القائمة بشكل مباشر في بيئة ريادة الأعمال؟"، ليتم بعدها طرح سؤالين آخرين هما: "هل هناك اختلافات بين الشركات الكبيرة القائمة ومشاريع ريادة الأعمال؟ وهل هناك أي تناقضات في تطبيق الأدوات والأساليب التقليدية لتمويل الشركات على مشاريع ريادة الأعمال؟"، قدم سميث إجابة مبدئية حول هذه التساؤلات التي طرحوها، وكانت أن الموضوع والأساس الرئيسي لتمويل الشركات هو الشركات الكبيرة والقائمة وأن نظرياتها مبنية من أجل شرح الأنشطة المالية لهذه الشركات، بدلاً من المشاريع الريادية التي تعتبر ناشئة جديدة ومبتكرة، أضف إلى ذلك فإن المراحل المبكرة للمشاريع الريادية تغير بشكل كبير طريقة تطبيق هيكل أو نموذج التمويل، ليتمكنوا بعدها من الإجابة بشكل مفصل أكثر، حينما اقترحوا مجموعة من الفروق الجوهرية بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة أو الكبيرة، تتمثل أهمها في النقاط الآتية[1]:

أ. **عدم قابلية قرارات الاستثمار للفصل عن قرارات التمويل:** تضم الشركات القائمة إدارات مستقلة عدّة مثل القسم المالي وقسم التسويق وغيرها من الأقسام الأخرى، كما يكون لديها في أغلب الأحيان قدر كبير من السيولة تعكس مدى استعدادها للقيام باستثمارات جديدة، ومن الجهة المقابلة يكون لدى المدير المالي القدرة في التأكد من أن شركته لديها إمدادات كافية من رأس المال من عدمها، وبالتالي فإن قرارات الاستثمار وقرارات التمويل تكون مستقلة داخل الشركات القائمة، على العكس من ذلك، غالبًا ما يكون لدى المشاريع الريادية عدد قليل من الموظفين ولا تتوفر على السيولة الكافية، وبالتالي، عندما يرغب رائد الأعمال في تنفيذ استثمارات جديدة، يتعين عليه أولاً العثور على مصادر خارجية للتمويل، حيث يكون مجبرًا أمام المستثمرين على توضيح الوضعية المالية للمشروع وشرح مقدار الأموال التي يحتاجها ولماذا، وهذا يعني أن قرارات الاستثمار والتمويل قد تكون غير قابلة للفصل في المشاريع الريادية، على الرغم من أنها ليست مستقلة تمامًا حتى في الشركات الكبيرة.

ب. **الدور المحدود للتنويع كمحدد لقيمة الاستثمار:** من المتعارف عليه أن رواد الأعمال لا يمكنهم تنفيذ العديد من المشاريع في نفس الوقت بسبب نقص التمويل من جهة، ومن جهة أخرى نقص وشح الكوادر البشرية، وعليه فإن تأثير استراتيجيه التنويع في الاستثمار يختلف في مشاريع ريادة الأعمال مقارنة بالشركات القائمة، حيث يمكن لهذه الأخيرة تنويع استثماراتها، وبالتالي تقليل إجمالي المخاطر المحتملة، بسبب تنوع الهيكل المالي ووفرة الموارد البشرية، أما في حالة وجود مشروع ريادي، لا يمكن تنويع الاستثمارات والمخاطر يتحملها رواد الأعمال أنفسهم.

ج. **مدى المساهمة الإدارية من قبل المستثمرين في مشاريع ريادة الأعمال:** في العادة يحتوي الهيكل المالي للشركات القائمة على مستثمرين عدة، لذلك يكون تأثير كل واحد من هؤلاء نسبي وصغير على إدارة الشركة ويقلل من إمكانية وصولهم إلى معلومات داخلية مهمة تخص الشركة، على النقيض من ذلك، يشارك عدد قليل من المستثمرين عادة

[1] Janet Smith et al, Entrepreneurial Finance : Strategy, Valuation, and Deal Structre, 2st edition, Stanford University Press, California, United state of america, 2011, P XXVIII-XXXIV.

في تمويل ريادة الأعمال خاصة في المراحل المبكرة، مما قد يرفع من نسبة حصصهم في ملكية المشروع، وبالتالي يكون لهم حق التدخل في إدارة المشروع كما تكون لهم فرصة أكبر للوصول إلى المعلومات الداخلية للمشروع.

د. مشكلة عدم تناسق المعلومات وتأثيرها على تنفيذ المشروع: على الرغم من عدم الوضوح التام للمعلومات الخاصة بالاستثمار القائم بين الشركات القائمة والمستثمرين الأجانب، إلى أن هذه الفجوة لا تؤثر بشكل كبير على قرارات الاستثمار داخل تلك الشركات، بحيث يتخذ مديريها قرارات استثمارية دون الاهتمام كثيرا بكيفية إدراك المستثمرين لقيمة الاستثمار، أي لا يحتاج هؤلاء المديرين إلى إقناع المستثمرين والمقرضين بأن المشروع يستحق الاستثمار والتنفيذ، على الأقل على المدى القصير، أما في حالة المشاريع الريادية، يختلف الوضع كثيرًا، أين يكون رائد الأعمال مطالب بتوفير تمويل خارجي لتنفيذ مشروعه، في حين يتطلع المستثمرون على وجه التحديد إلى المشروع لتوفير عائد مناسب على استثماراتهم، وفي الغالب يمتلك رائد الأعمال طرقًا قليلة من أجل شرح أفكاره وأهدافه للمستثمرين، مما يحدث اختلال في المعرفة بين الطرفين يمكن أن يكون له أثر كبير على تنفيذ المشروع.

هـ. تحليل الخيارات الحقيقية كمحدد قيم لتقييم المشروع الريادي: يعتبر أسلوب تحليل الخيارات الحقيقية طريقة فريدة ومتميزة في تقييم المشروعات الاستثمارية، حيث يقوم على تسعير الأصول الحقيقية الملموسة للمشروع الاستثماري بدلاً من الأصول المالية، في مجال تمويل الشركات القائمة يقوم المستثمرون بتقييم المشروع الاستثماري للشركة، بالاعتماد على إحدى الطرق القائمة على خصم التدفقات النقدية المستقبلية، كالقيمة الحالية الصافية (NPV) مثلًا، إلّا أنّ هذه الطريقة تعتبر بسيطة وغير مجدية في تقييم المشروع الاستثماري في مجال تمويل ريادة الأعمال، خاصة وأنها لا تأخذ بعين الاعتبار حالة عدم اليقين وارتفاع درجة المخاطرة وهو ما يُميز المشاريع الريادية، لذلك يلجأ المستثمرين لأسلوب تحليل الخيارات الحقيقية لتقييم المشروع الريادي واتخاذ قرار الاستثمار من عدمه، كون هذا الأسلوب يأخذ بعين الاعتبار حالة عدم اليقين ودرجة المخاطرة الكبيرة.

و. أهمية توقيت تحصيل التدفقات النقدية كأحد جوانب تقييم المشروع الريادي واتخاذ قرار الاستثمار: في تمويل الشركات القائمة، يتم تقييم فرص الاستثمار من قبل المستثمرين بناءً على مدى قدرة هذا الاستثمار على توليد التدفقات النقدية، وعادة ما يعير هؤلاء القليل من الاهتمام لموعد تحصيل التدفقات النقدية، على العكس تماما في تمويل ريادة الأعمال، فالمشاريع الريادية عادةً غير سائلة في المراحل المبكرة، ومن بين السُبل التي تؤدي لتوليد التدفقات النقدية هي الطرح العام لأسهم المشروع أو الاستحواذ على المشروع، والتي تعد في نفس الوقت سبيلًا وحيدا أمام المستثمرين لتحقيق عوائد على استثماراتهم، لذلك يولي هؤلاء أهمية كبير لتوقيت تحصيل المشروع للتدفقات النقدية، كما يمكن لهذا الجانب أن يلعب دورا مهما في صنع قرارهم الذي يخص تقديم التمويل، والاستثمار، في مشروع رائد الأعمال من عدمه.

ز. التركيز على تعظيم القيمة لرائد الأعمال بشكل يختلف عن تعظيم قيمة المساهمين: يتمثل الهدف الأساسي من وراء تمويل الشركات القائمة في تعظيم قيمة المساهمين، حيث يفترض أن هناك قيمة بالفعل في العمل، والإشكال المطروح هو كيفية تعظيم هذه القيمة، في المقابل، يتمثل الدافع الرئيسي من وراء تمويل ريادة الأعمال، في

التحدي الأول الذي يواجهه رائد الأعمال للحصول على التمويل ليكون قادرًا على اختبار ما إذا كانت هناك فرصة فعلية يمكن تحويلها إلى عمل تجاري يكون مستدامًا ماليًا، أي أنّ إثبات الذات لدى رائد الأعمال يبدأ قبل تعظيم القيمة.

وبالإضافة إلى الاختلافات المذكورة سابقا، تطرق لاندستروم هو الأخر gلفرق الموجود بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة من منظور آخر، في كتابه الذي ألفه عام (2017)، والذي يحمل عنوان "مقدمة متقدمة في تمويل ريادة الأعمال"، حيث جادل بأنّ تمويل الشركات القائمة أو الكبيرة يختلف عن تمويل ريادة الأعمال في عدة نواحي، وذلك بفعل الخصائص المميزة للمشاريع الريادية، ويمكننا إبراز الفرق الذي توصل إليه لاندستروم في الجدول الآتي:

الجدول (01-03): الفرق بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة حسب لاندستروم

الفروق	تمويل ريادة الأعمال	تمويل الشركات القائمة أو الكبيرة
الخصائص الداخلية	- الدافع الرئيسي من وراء تمويل ريادة الأعمال هو إثبات الذات وتعظيم قيمة رواد الأعمال، وبعد ذلك يأتي الهدف المالي. - العقلانية غير الاقتصادية في اتخاذ القرارات؛ - التكامل بين المالكين والمديرين، حيث يتشارك المالكون أو مقدمو التمويل في الغالب في إدارة المشروع، وبالتالي يصبح فصل الملكية عن الإدارة أقل وضوحا.	- الدافع الرئيسي من وراء تمويل الشركات القائمة هو تعظيم قيمة المساهمين؛ - العقلانية الاقتصادية في اتخاذ القرارات. - فصل واضح وتام بين المالكين والمديرين.
خصائص السوق المالية	- ندرة الأسواق المالية التي تنشط وتعمل بشكل جيد في مجال ريادة الأعمال؛ - يعتبر الوصول إلى التمويل الخارجي مكلف نسبيًا.	- أسواق رأس المال الخاصة بالشركات القائمة متوفرة وتعمل بشكل جيد، بما في ذلك الديون ورأس المال السهمي..
العلاقة بالمستثمرين الخارجيين	- المستثمرون الخارجيون لديهم معلومات غير كافية عن المشروع.	- المعلومات الدقيقة متاحة للبنوك وكذا المستثمرين الخارجيين.
مصادر التمويل الداخلية	- الاعتماد بشكل كبير على مصادر داخلية للتمويل، وفي أغلب الأحيان تكون في صورة المدخرات الشخصية لرواد الأعمال، إضافة إلى التدفقات النقدية على الرغم من أنها قد تكون شبه معدومة في المراحل الأولية للمشروع.	- تعد الأرباح المحتجزة مصدرا مهما للتمويل.
مصادر التمويل الخارجية	- توفر مصادر محدودة للتمويل الخارجي، إضافة إلى الوصول إلى جزء معين فقط من أسواق رأس المال في شكل الأسواق المالية البديلة.	توفر مصادر متعددة للتمويل الخارجي، سواء على المستوى الوطني أو الدولي.

Source : Hans Landström, Advanced introduction to entrepreneurial finance, Edward Elgar publishing, United Kingdom, 2017, PP 08-09.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن الاختلاف الذي قدمه لاندستروم بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة أو الكبيرة في كتابه بشكل عام، يعتبر بمثابة فروق مكملة للفروق الجوهرية التي طرحها سميث وآخرون في كتابهم، فعند التمعن جيدًا نجد أن سميث ومن معه من المؤلفين، ركزوا بشكل كبير عند دراستهم للاختلاف الموجود على عدة نقاط يمكن اعتبارها بمثابة عوامل ومحدّدات تلعب دورًا كبيرًا في التأثير على قرار المستثمرين الخارجيين، والذي يتعلق بالتمويل والاستثمار، سواءً في مجال مشاريع ريادة الأعمال أو في مجال الشركات القائمة أو الكبيرة، كما أن الاختلاف الجوهري الذي يميز تمويل ريادة الأعمال عن تمويل الشركات القائمة يجعل من تمويل ريادة الأعمال مجالاً فكريًا صعبًا يستحق دراسة خاصة، بينما خصص لاندستروم زاوية أخرى لدراسة الاختلاف، حيث ركز بشكل كبير عند دراسته للفرق على الخصائص التي تميز المشاريع الريادية عن الشركات القائمة أو الكبيرة.

2. أهمية تمويل ريادة الأعمال

يكون لتمويل ريادة الأعمال أهمية كبيرة، سواء لرواد الأعمال أنفسهم، المستثمرين والاقتصاد بصفة عامة.

1.2. أهمية تمويل ريادة الأعمال بالنسبة لرواد الأعمال

من وجهة نظر رائدة الأعمال، يعد الحصول على التمويل أمرًا حيويًا لضمان نمو وتطور ونجاح المشروع، فكما هو متعارف عليه أنه في المراحل التمهيدية للمشاريع الريادية، لا يمتلك معظم رواد الأعمال الموارد المالية اللازمة لبدء وتشغيل مشاريعهم، خاصة في ظل انعدام التدفقات النقدية التي يذرها المشروع في تلك المراحل، لذا فهم بحاجة إلى جمع وتوفير الأموال من مستثمرين خارجيين، لذا يعد توفير التمويل ضروري لتغطية العديد من متطلبات واستخدامات المشروع (كالمعدات والأدوات، أعباء الموظفين)، حيث يحدد مقدار الأموال التي يتم جمعها مستوى الاستثمارات وبالتالي سرعة التقدم من عدمها، أي أن وجود تمويل أقل يقلل من الآفاق المستقبلية للمشروع[1].

ومن الجهة المقابلة فبالإضافة إلى التمويل، يلعب اختيار المستثمرين أيضًا دورًا مهمًا في تطوير المشروع، حيث يدعم المستثمر الجيد المشروع، من خلال تقديمه للتوجيه والمشورة الاستراتيجية لرواد الأعمال مختلف الخدمات الإدارية الأخرى (كالمساعدة في تعيين مديرين موهوبين، اقتراح مستثمرين مستقبليين، أو جلب مجلس إدارة ذو كفاءة عالية ويتمتع بخبرة أكبر في مجالات محددة تكون ذات أهمية كبيرة لمشروع رائد الأعمال)، كما أن بعض المستثمرين باعتبارهم مساهمين فإنهم أفضل من غيرهم في دعم مشاريعهم، حيث يريد بعض المستثمرون أيضًا حماية استثماراتهم عن طريق ممارسة التأثير والسيطرة الإيجابية على القرارات الاستراتيجية للمشروع، وفي بعض

[1] عماد بركان، نجوى حرنان، مؤشرات تمويل ريادة الأعمال في الدول الأوروبية باستخدام المركبات الأساسية (PCA): باستخدام R، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، سبتمبر 2022، ص 920.

الحالات، يمكنهم الذهاب بعيدًا، حيث قد يصل الأمر بهم إلى طرد المؤسسين من مشروعهم الخاص، لذا فمن الواضح أن مسألة اختيار المستثمرين المناسبين، تلعب دورًا مهمًا في مشروع رائد الأعمال[1].

2.2. أهمية تمويل ريادة الأعمال بالنسبة للمستثمرين

من وجهة نظر المستثمر، فإن أهمية تمويل ريادة الأعمال تختلف من مستثمر إلى أخر، كلّا حسب طبيعته، حيث يعد تمويل المشاريع الريادية الواعدة والناجحة أمرًا حاسمًا لتحقيق عوائد مالية عالية، نظرًا لأن المشاريع الريادية محفوفة بالمخاطر وغامضة في كثير من الأحيان، إذ يتم تفويض هذا الاختيار الدقيق أحيانًا لمؤسسات محترفة كمؤسسات رأس المال المخاطر، حيث يخصص المستثمرون المؤسسون بعض الأموال لهذه المؤسسات كوسيلة لتنويع محفظتهم المالية والسعي إلى تحقيق عوائد مالية عالية، كما تمول الشركات القائمة أيضًا مشاريع ريادة الأعمال، كجزء من استراتيجيات الابتكار الخاصة بها، ممّا يمنحهم ذلك نافذة على التكنولوجيا والابتكارات الجديدة وفرصة للانخراط في مشاريع واعدة في مجال صناعاتهم، أمّا بالنسبة للمستثمرين المستقلين، فإن تمويل رواد الأعمال لا يمثل فقط لهم شغفًا شخصيًا، بل يمكن أن يكون أيضًا وسيلة فعالة لتطبيق مهاراتهم وخبراتهم لكسب المال[2].

3.2. أهمية تمويل ريادة الأعمال بالنسبة للاقتصاد

تمويل ريادة الأعمال مهم أيضا للاقتصاد والمجتمع ككل، حيث تعتبر المشاريع الريادية محركا مهمًا للنمو الاقتصادي، وأن توافر التمويل يسهم بشكل كبير في تقديم منتجات ونماذج أعمال جديدة، مما يؤدي إلى تحقيق نمو مرتفع في مستوى الإنتاجية وارتفاع معدلات التوظيف والعوائد، وبالتالي التأثير الإيجابي على النمو الاقتصادي[3]. وسنتناول بشكل مفصل العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في الفصل الموالي من الدراسة.

[1] Marco Da Rin, Thomas Hellmann, Fundamentals of entrepreneurial finance,1st edition, Oxford university press, United state of america, Fabrury 2020, P 06.

[2] Marco Da Rin, Thomas Hellmann, Op cit, P 06.

[3] عماد بركان، نجوى حرنان، مرجع سابق، ص 920.

المطلب الثالث: مبادئ وتحديات تمويل ريادة الأعمال

يعتبر الفرق بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة، بمثابة تأكيد قطعي على خصوصية هذا النوع من المشاريع، حيث يتعين على رواد الأعمال الأخذ بعين الاعتبار المبادئ الرئيسية التي تقوم عليها تمويل هذه المشاريع، بالإضافة إلى أهم التحديات التي يمكن أن يواجهونها في سبيل توفير التمويل.

1. مبادئ تمويل ريادة الأعمال

قدم ليتش وميليشر في كتابه الذي يحمل عنوان "تمويل المشاريع" (2012)، سبعة مبادئ رئيسية يقوم عليها تمويل ريادة الأعمال، وتتمثل هذه المبادئ في[1]:

أ. **توفير الحد الأدنى من رأس المال (المالي، الحقيقي والبشري):** يجب على رواد الأعمال توفير رأس المال في المرحلة المبكرة بشتّى أصنافه وهذا بالشيء الذي يسمح بتغطية التكاليف التي تواجه المشروع في تلك المرحلة، ومن ثم يجب على المشروع أن يولد ما يكفي من السيولة لدعم ذاته مع تعويض تكاليف التأسيس، فرواد الأعمال عند أخذهم بعين الاعتبار هذا المبدأ، سيمكنون المشروع من تجاوز بعض من صعوباته كما يعزز من فرص حصولهم على التمويل الخارجي.

ب. **المخاطر والعوائد تسير جنبًا إلى جنب:** كما هو متعارف عليه، كلما زادت درجة المخاطرة، زادت العوائد المطلوبة، لذلك من المهم بالنسبة لرواد الأعمال تقييم وتقدير المخاطر المالية التي سيتم اتخاذها، مما يتطلب الانتباه إلى الحالة المالية للمشروع وظروف السوق المستمرة، والتعرف على أكبر قدر ممكن من المعلومات واستشارة الخبراء الماليين إذا لزم الأمر للتمكن من حساب المخاطر بشكل صحيح وتحمل المخاطر التي تكون في حدود إمكانياتهم.

ج. **في حين المحاسبة هي لغة الأعمال، فإن النقد هو العملة:** تخْدم المحاسبة غرضين، الأول هو تقديم الضوابط والتوازنات والنزاهة والمساءلة في تتبع المركز المالي للمشروع، أما الغرض الثاني وهو الذي يتم التشديد عليه في مجال تمويل ريادة الأعمال، يتمثل في تحديد الرؤى المستقبلية المختلفة للمشروع، لذلك يجب على رواد الأعمال أن يكونوا قادرين على تحديد جوانب معينة من مستقبل مشاريعهم، وترجمتها في شكل بيانات مالية مناسبة تتيح لهم معرفة وتحديد الحسابات المدينة المستحقة في المستقبل مقارنة بالوضعية الحالية للخزينة أو الصندوق، مما يسمح لرواد الأعمال بتحديد وتوقع مقدار التدفقات النقدية الحالية والمستقبلية التي يولدها المشروع، حيث أن هناك مصطلح مالي ينص على أن "التدفق النقدي هو شريان الحياة للمشروع الريادي".

كما يمكن لرواد رواد الأعمال أيضا، أن يروا أن ما إذا كان مشاريعهم الريادية تحرق النقد أو تخزن النقد (الفجوة في النقد التي تنجم عن الزيادة أو النقصان في النقد الذي يتم إنفاقه مقارنة بالذي يتم تحصيله من

[1] Chris Leach, Ronald Melicher, Entrepreneurial Finance, 7th edition, South-Western college publishing, United state of america, 2020, p 15-20.

المبيعات)، فإذا ثبت أنها هذه المشاريع تحرق النقد فإن رواد الأعمال مطالبون بتجاوز ذلك، من خلال البحث عن استثمارات خارجية إضافية تخلق قيمة كبيرة، أما إذا تبين أن المشروع يقوم بتخزين النقد، معناه أن المشروع يولد تدفقات نقدية أكثر مما ينفقه، وبالتالي فإن المشروع يخلق قيمة من أنشطته المالية والتشغيلية.

د. **يشمل تمويل ريادة الأعمال البحث، التفاوض، والخصوصية:** يستدعي تمويل المشاريع الريادية دراسة مكثفة، ومفاوضات معقدة وجادة، وآفاق استثمار طويلة إلى أجل غير مسمى مع الجهات الممولة، يجب على رواد الأعمال أخذها بعين الاعتبار عند استقطابهم للتمويل الملائم لمشاريعهم.

هـ. **الهدف المالي للمشروع هو تعظيم القيمة:** يعتبر هذا المبدأ مكملًا لما توصل إليه سميث وآخرون إليه عند دراستهم للفرق بين تمويل ريادة الأعمال وتمويل الشركات القائمة، فمهما تعددت الدوافع الشخصية رائد الأعمال والمتمثلة في إثبات ذاته وفكرته وترجمتها إلى مشروع واقعي، يبقى الهدف المالي الذي يتمثل في توليد القيمة أحد الأهداف التي أنشأ من أجلها المشروع.

و. **الموائمة (التوافق) في الحوافز بين أصحاب المصلحة:** تعد المواءمة في الحوافز بين أصحاب المصلحة داخل المشروع (رواد الاعمال، المستثمرين والموظفين، وما إلى ذلك)، أمرًا بالغ الأهمية، فمع تغير المواقف والمصالح، تتباعد الحوافز، ومن المهم إعادة التفاوض بشأنها، وليس من الحكمة الافتراض دائما أن المصالح تسير في مصلحة رائد الأعمال .فعلى سبيل المثال، عندما تملي الحاجة إلى رأس مال خارجي يجب أن يتخلى رائد الأعمال عن جزء من ملكية المشروع، كذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار المصلحة الذاتية للمديرين أو الموظفين الآخرين من خلال تصور مكافآت مستقبلية مقابل تضحياتهم، حيث يساهم هذا النوع من المكافآت في حل النزاعات التي تنشأ بين رواد الأعمال المديرين أو الموظفين.

ز. **يمكن أن تكون شخصية المشروع وسمعته أصولا أو خصوما:** تتمتع المشاريع بمختلف أصنافها بشخصية يمكن أن تكون مختلفة عن شخصية الأفراد الذين أسسوها أو يديرونها، لذلك فبالرغم عن كون تمتع رواد الأعمال بصفات أخلاقية عالية قد يكون بمثابة عنصر حاسم في توفير التمويل المطلوب لمشاريعهم، واستمرارها ونجاحها على المدى الطويل، إلّا أنّ المنتجات والخدمات المبتكرة التي يقدمها رائد الأعمال في السوق ستكون بمثابة صورة وسمعة تعمل كأصل للمشروع، والعكس صحيح.

2. تحديات تمويل ريادة الأعمال

يواجه رواد الأعمال العديد من التحديات، التي تقد تقف عائقا أمامهم وتحول دون تطبيق أفكارهم الإبداعية وتحويلها إلى واقع عملي، ويعتبر التمويل أحد أبرز هذه التحديات خاصة في المراحل التمهيدية من المشروع، حيث قد يستغرق الوصول إلى مصادر التمويل وقتًا طويلاً لرواد الأعمال، ومن بين أبرز هذه التحديات نذكر:

أ. **نقص الضمانات:** يقف أغلب رواد الأعمال عاجزين أمام المؤسسات المالية المُقرضة وما تطلبه منهم من ضمانات شريطة إقراضهم، حيث بإمكان هذه الضمانات تغطية قيمة القرض الممنوح في حال عجز الدائنين عن سداده في تواريخ الاستحقاق، ويعود السبب في نقص الضمانات لدى رواد الأعمال إلى انخفاض حجم الأصول الرأسمالية للمشروع في المراحل المبكرة من دورة حياته، وفي أغلب تتجاوز احتياجات التمويل التشغيلي للمشروع مستوى الضمانات التي يستطيع رائد الأعمال توفيرها، وعليه يعتبر مشكل نقص الضمانات أحد أهم التحديات التي تواجه مشاريع ريادة الأعمال وتسبب لها محدودية كبيرة في التمويل[1].

ب. **انعدام مستوى الثقة في رواد الأعمال:** كما هو متعارف عليه فالمشاريع الريادية، لا تملك سجل تاريخي، ولا أية ممارسات أو تعاملات مالية تُمكن الجهات الممولة من إلقاء نظرة على الجدية والجدارة الائتمانية، كما أن هذه الجهات لا تملك قوائم مالية ومعطيات سابقة تتيح لها إمكانية تقييم مستويات السيولة داخل هذه المشاريع، كل هذه الأمور تمثل معطيات تجعل الممولين الخارجيين تتحفظ في تعاملاتها مع هذا النوع من المشاريع لنقص مستوى الثقة في رواد الأعمال[2].

ج. **الارتفاع النسبي لأسعار الفائدة:** كما سبق وذكرنا يؤدي نقص الضمانات إلى امتناع المؤسسات المالية عن إقراض رواد الأعمال في أغلب الأحيان، وفي حالة ما تمكن رواد الأعمال في توفير قروض لمشاريعهم، ستحاول المؤسسات المالية في هذه الحالة رفع أسعار الفائدة كتعويض عن المخاطر التي تكتنف مشاريع ريادة الأعمال، بالتالي يؤدي ذلك إلى تحمل رواد الأعمال لتكلفة إضافية مقابل الحصول على قروض مصرفية[3].

د. **انعدام ونقص التدفقات النقدية:** لا تدر المشاريع الريادية أية عوائد في المراحل الأولية، وفي الجهة المقابلة يتطلب المشروع نفقات كثيرة خلال تلك المراحل، مما يؤدي إلى وجود تدفقات نقدية سلبية، وتمتد سلبية هذه التدفقات إلى غاية طرح النموذج الأولي في الأسواق، الذي يولد تدفق بطيء يعتبر غير كافي لتغطية التدفقات النقدية

---

[1] فاروق بوالريحان وآخرون، دور رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر: حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة، استكتاب جماعي حول: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص 330.

[2] المرجع نفسه، ص 330.

[3] رشا عوني عبد الله العش، تعزيز دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في دعم تنمية الاقتصاديات النامية، مداخلة ألقيت في المؤتمر العلمي الرابع بعنوان: تمويل وإدارة مشروعات ريادة الأعمال ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية، المنظم من قبل كلية التجارة، جامعة طنطا، مصر، 2020، ص 11.

الخارجة، بناءً على هذا تمتنع الجهات المانحة للتمويل خاصة المؤسسات المُقرضة عن تقديم القروض لرواد الأعمال بسبب عدم وجود سيولة كافية تسمح بسداد أقساط القرض والفوائد[1].

هـ. نقص المهارات لرواد الأعمال في التعامل مع المؤسسات التمويلية: قد يُقابل طلب رواد الأعمال في الحصول على التمويل بالرفض من قبل العديد من المؤسسات التمويلية، ويرجع السبب في ذلك إلى أنّ المعلومات المقدمة غير كاملة أو ناقصة، ويحدث هذا في أحيان عديدة لرواد الأعمال الذين لا يتمتعون بخبرة سابقة، حيث لم يطوروا إطلاقًا خطة عمل ولم يسيروا مشروع من قبل، كما قد يفتقر بعض رواد الأعمال إلى فهم جيد للمفاهيم الأساسية الخاصة بتمويل الأعمال، والتي تعتبر أساسية لفهم المخاطر والفرص المرتبطة بتمويل مشروع ريادة الأعمال، ويمكن معالجة هذا النقص من خلال المشورة التجارية وخطط التوجيه وبرامج التعليم المالي[2].

و. الحواجز المؤسسية: ترتبط هذه النقطة بمدى حداثة الأنظمة المالية داخل الاقتصادات، ففي الآونة الأخيرة أدت التكنولوجيا وانتشار الانترنت إلى جعل مصادر التمويل الحديثة ممكنة في صورة التمويل الجماعي، كما بدأ صانعو السياسات في التشريع بشأن هذه الآليات الجديدة لتمويل الأعمال، لكن وبغض النظر عن هذا، لا يمكن اعتبار سن قانون معين في هذا الشأن أو اقتراح برنامج جديد لتحسين توفير التمويل كافَ، حيث أنه من المهم أيضًا إبلاغ المستفيدين المحتملين بالتغيير، كما تعتبر مبادرات المعلومات والتوعية أساسية للتغلب على هذا الحاجز[3].

بالإضافة إلى هذه التحديات، يمثل عدم تناسق المعلومات الذي يقع بين رواد الأعمال والجهات المانحة للتمويل أيضًا أحد أهم التحديات التي تواجه رواد الأعمال عند البحث عن آليات التمويل، حيث سنتناوله بشكل مفصل أكثر عند التطرق للنظريات المفسرة لتمويل المشاريع الريادية.

---

[1] Belinda Luke et al, Measuring the benefits of entrepreneurship at different levels of analysis, Journal of management and organization, Vol 13, No 04, 2007, P 315.

[2] Marchese, Marco, Policy brief on access to business start-up finance for inclusive entrepreneurship: Entrepreneurial activities in europe, policy briefs on inclusive entrepreneurship, Publications office of the european Union, Luxembourg, 2014, P 10.
https://www.oecd.org/cfe/leed/Finacing%20inclusive%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN.pdf, Was consulted on : 15/03/2022 at 13:14.

[3] Ibid, P 10.

المطلب الثالث: دورة حياة المشاريع الريادية ومراحل تمويلها

تبدأ معظم المشاريع الريادية عادةً بفكرة إبداعية لمنتج أو خدمة أو عملية معينة، لتنتقل بعدها إلى فرصة واعدة، يسعى رائد الأعمال لضمان تطويرها واستمراريتها، أين تصل إلى مرحلة تكون فيها بمثابة منتج ذو قيمة عالية في الأسواق، قادر على تحقيق عوائد مالية هائلة، عملية التسلسل والتطور هذه يصطلح عليها بدورة حياة المشاريع الريادية الناجحة، كما تستوجب كل مرحلة من مراحل دورة الحياة هذه صيغ وآليات معينة لتمويلها.

1. دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة

تمر دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة عادة بخمسة (05) مراحل رئيسية، تبدأ بمرحلة تطوير الفكرة، لتنتهي بمرحل النضج المبكر، ويمكن إجمال هذه المراحل في الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-04): دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة

المرحلة	الشرح
مرحلة التطوير (Development Stage)	تتكون مرحلة التطوير من الأنشطة المرتبطة بالصياغة الأولية للمشروع الريادي، حيث يتم وضع جدوى الفكرة أولاً قيد التجربة من طرف رائد الأعمال، ويكون على استعداد لتخصيص الوقت والجهد الكافين لذلك، كما تشكل التعليقات وردود الفعل الأولية من الأصدقاء وأفراد الأسرة والمختصين اختبارًا أوليًا للمشروع، وملاحظات إضافية يتم أخذها بعين الاعتبار من قبل رائد الأعمال. فإذا كانت تلك الردود والمحادثات المبكرة تُعطي انطباع إيجابي عن المشروع وفي أحيانًا أخرى، حتى لو لم تكن كذلك، فإن رائد الأعمال يتجه لإعداد النموذج الأولي الخاص بالمشروع، وتتراوح مرحلة التطوير في الغالب بين ستة أشهر وعام ونصف، ولكن بالطبع، ليس بالضرورة أن ينطبق هذا على كافة المشاريع، حيث قد يستغرق إنشاء وتجسيد بعض الأفكار وقتًا أقلًا أو أكثرًا.
مرحلة بدء التشغيل (Start-up Stage)	تشمل جميع الأنشطة المرتبطة بالعمل التأسيسي الذي من شأنه أن يساهم في إنشاء النموذج الرئيسي للمشروع وطرح المنتجات والخدمات الأولى في الأسواق التي بدورها تولد الإيرادات الأولية للمشروع، والقيام بأنشطة تسويقية للتعريف بالمنتجات وجذب العملاء، بالإضافة إلى الحصول على الموارد المالية الضرورية لمجابهة متطلبات هذه المرحلة، تتطلب هذه الأنشطة عادة، تطوير فريق ريادي فعال، ووضع استراتيجية ريادية قوية، مع بذل أقصى جهد لإطلاق المشروع، حيث تتميز هذه الاستراتيجية بخطوات التخطيط الاستراتيجي والتشغيلي المصممة لتحديد الميزة التنافسية للمشروع والكشف عن مصادر التمويل، وتميل الاعتبارات التسويقية والمالية إلى أن تكون ذات أهمية قصوى خلال هذه المرحلة، حيث يكافح رائد الأعمال من أجل بقاء واستمرار مشروعه.
مرحلة البقاء (Survival stage)	تزداد التدفقات النقدية التشغيلية الداخلة خلال هذه المرحلة، وبالتالي يمكن تلبية جزء من النفقات فقط، ويتم تغطية هذه الفجوة بالاقتراض أو التنازل عن جزء من ملكية المشروع، ومع

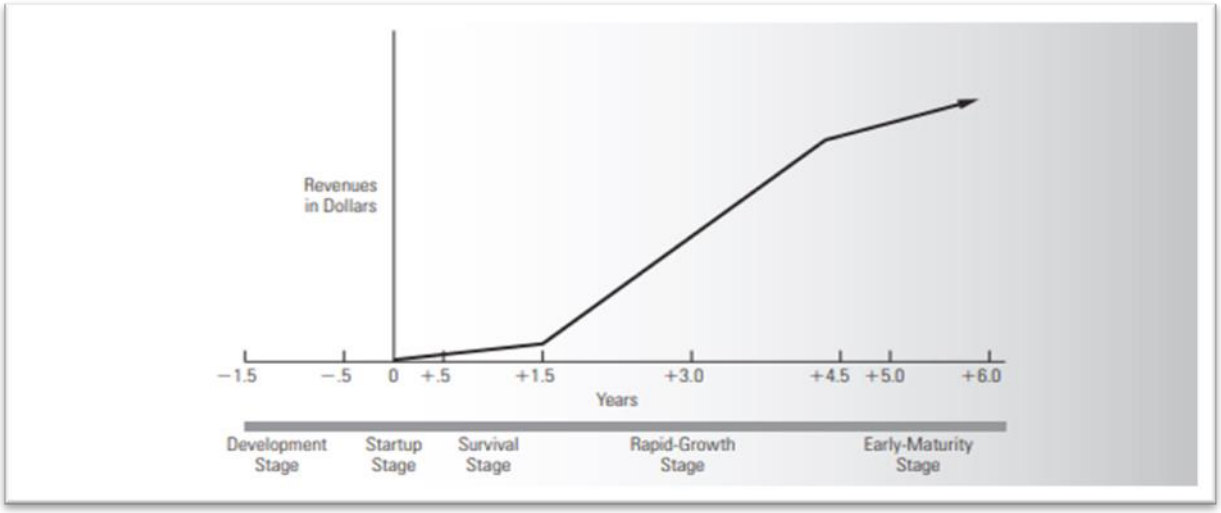
	ذلك، لن يقدم المستثمرون على التمويل إلا إذا كانوا يتوقعون أن تكون التدفقات النقدية للمشروع من العمليات كبيرة بما يكفي لسداد استثماراتهم وتوفير عوائد إضافية. وبالتالي، يكون لدى رائد الأعمال مخاوف بشأن الانطباع المالي الذي يتركه المشروع لدى الآخرين، ومن أجل جذب التمويل اللازم يتم إعداد التقارير المالية الرسمية والخطط قصيرة وطويلة الأجل خلال هذه المرحلة.
مرحلة النمو المبكر (Early-growth stage)	في هذه المرحلة يكون كل من صافي الدخل والتدفقات النقدية التشغيلية المتاحة للمستثمرين سلبية، ويرجع ذلك أساسًا إلى أن النفقات التشغيلية الدورية أكبر من الإيرادات المحصلة، كما يشار إلى هذه المرحلة بمرحلة النمو المبكر لأنه على الرغم من أن النمو قد يكون في المجمل سريعًا، إلا أن القاعدة التي تحسب من خلالها نمو الإيرادات، تؤدي لأن تكون هذه الأخيرة منخفضة.
مرحلة النمو السريع (Rapid-growth stage)	في هذه المرحلة، ينشئ المشروع ويبني قيمة لمنتجاته، وتتسارع التدفقات النقدية التشغيلية متجاوزة التدفقات النقدية الخارجة، مما يؤدي إلى زيادة هائلة في قيمة المشروع، تتمتع المشاريع الريادية التي يمكن أن تنجح في مرحلة البقاء وتتمكن من الاستمرار بمكاسب كبيرة في حصتها في السوق والأرباح، حيث أن المشروع يلبي وفورات الحجم في الإنتاج والتوزيع، كما تعتبر مرحلة النمو السريع شديدة الخطورة خلال الجزء الأول فقط من هذه المرحلة.
مرحلة النضج المبكر (Early-Maturity Stage)	في هذه المرحلة يستمر نمو الإيرادات والتدفقات النقدية، ولكن بمعدلات أبطأ بكثير مما كانت عليه في مرحلة النمو السريع، حيث تستمر قيمة المشروع في الزيادة بشكل متواضع، على الرغم من أن قيمة المشروع قد تم إنشاؤها بالفعل وتأكيدها في المرحلة السابقة، وغالبًا ما تتزامن مرحلة النضج المبكر مع قرارات رائد الأعمال والمستثمرين الآخرين، سواء بالخروج من المشروع من خلال عمليات البيع، أو الاندماج والاستحواذ، وفي هذه الحالة، قد يوفر المشروع الناجح قيمة لرائد الأعمال أو للآخرين لسنوات عديدة في المستقبل، وبالتالي يكون للمشروع مرحلة نضج إجمالية طويلة.

المصدر: من إعداد الطالب، بالاعتماد على:

- Chris Leach, Ronald Melicher, Entrepreneurial Finance, 4th edition, South-Western college publishing, , United state of america, 2012, PP 21-21.
- Luisa Alemany, Job Andreoli, Entrepreneurial finance : The art and science of growing ventures, 1st edition, Cambridge university press, United kingdom, November 2018, PP 13-14.
- Howard Frederick et al, Entrepreneurship : Teory/Process/Practice, 4th edition, Cengage learning, Australia, 2016, P 385.
- Janet Smith et al, Entrepreneurial Finance : Strategy, Valuation, and Deal Structre, 2st edition, Stanford University Press, California, United state of america, 2011, P 21.
- Meltem Yenilmez, Burak Darici, Engines of economic prosperity: creating innovation and economic opportunities through entrepreneurship, 1st edition, Springer nature, Switzerland, 2021 PP 83-84.

وحسب العديد من الباحثين والمفكرين تعتبر المراحل السابقة شاملة وملمة بكامل دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة، حيث وضع ليتش وميليشر طولًا افتراضيًا للفترة الزمنية التي تستغرقها تلك المشاريع بداية من مرحلة التطوير إلى غاية مرحلة النضج المبكر، مرفقة بالنمو المحتمل لإيرادات كل مرحلة، والشكل الموالي بوضح ذلك:

الشكل (01-02): دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة



Source : Chris Leach, Ronald Melicher, Entrepreneurial Finance, 4th edition, South-Western college publishing, United state of america, 2012, p 21.

من القراءة الأولية للشكل أعلاه، يتضح جليًا أن المشاريع الريادية الناجحة حسب ليتش وميليشر تستغرق مدة زمنية قد تصل إلى ستة سنوات بمعدل عام ونصف تقريبا لكل مرحلة، وذلك دون الأخذ بالحسبان مرحلة التطوير التي تتراوح بين ستة أشهر وعام ونصف، حيث تم استثناؤها ربما لخصوصية هذه المرحلة، كونها مرحلة خاصة باختبار فكرة رائد الأعمال تنعدم فيها الإيرادات والتدفقات النقدية.

الملاحظ أيضا أن الإيرادات المحتلمة للمشاريع الريادية الناجحة خلال دورة حياتها تأخذ منحنى تصاعدي، لكن بمعدلات منخفضة، وذلك خلال مراحل بدأ التشغيل، البقاء والنمو المبكر، وبمجرد تمكن رائد الأعمال من الاستمرار وتجاوز الصعوبات والعراقيل التي تتضمنها هذه المراحل، خاصة مرحلة البقاء أين تكون احتمالية فشل وتراجع المشروع كبيرة جدا، فإن معدل تحصيل الإيرادات والتدفقات النقدية يرتفع بشكل متزايد، بداية من مرحلة النمو السريع إلى غاية مرحلة النضج المبكر والمعروفة أيضا بمرحلة التخارج، أين يسجل المشروع أقصى قيم للعوائد والإيرادات المحصلة، وهو ما يدل فعليًا على قيمة ونجاح مشروع رائد الأعمال، كما تجدر الإشارة إلى أن الفترات الزمنية الخاصة بكل مرحلة من مراحل دورة حياة المشاريع الريادية تختلف من مشروع إلى آخر، وليس بالضرورة خضوعها لنفس المدة التي افترضها ليتش وميليشر، ويعود ذلك لخصوصية الفكرة التي يحملها المشروع، وأيضا بعض المشاريع غير ملزمة باتباع نفس المراحل وبنفس الترتيب، فعلى سبيل المثال قد يدخل رائد الأعمال تعديل أو ابتكار جديد على منتجاته، يلزمه بالرجوع للمراحل الأولى من أجل إعادة بناء الفكرة من جديد.

2. مراحل تمويل دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة

تكون التدفقات النقدية للمشاريع الريادية في أغلب الأحيان ضئيلة خلال المراحل المبكرة، هذه الإشكالية تجعل من الضروري على رائد الأعمال أن يفهم المصادر المختلفة للتمويل المتاحة والتي تتناسب مع كل مرحلة، بدءًا من مرحلة التطوير إلى غاية مرحلة النضج، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-05): مراحل تمويل دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة

المرحلة	الشرح
تمويل مرحلة التطوير (Development Financing)	خلال مرحلة تطوير دورة حياة المشروع، يستخدم التمويل في دفع رواتب الموظفين والاستثمارات في الأصول الملموسة وغير الملموسة والمصاريف الأخرى، يكون المصدر الأساسي للأموال هو المدخرات الشخصية لرائد الأعمال، يليه الدعم المُحصّل من العائلة والأصدقاء والذي يعد مصدرًا ثانويًا هامًا، وإذا كان المشروع يلبي معايير معينة، ويتضمن أنشطة بحث وتطوير فقد تكون هناك منح حكومية وتمويل عام، في حين أن هناك عدد قليل جدًا من الممولين الخارجين على غرار المستثمرين المخاطرين وملائكة الأعمال الذين إلاّ أنهم ليسوا مصدرًا نموذجيًا لتمويل المشروع في هذه المرحلة.
تمويل مرحلة بدأ التشغيل (Start-up Financing)	يعتبر التمويل المرافق لهذه المرحلة عبارة عن آلية تساهم في تحول المشروع من فرصة تجارية محتملة إلى منتج ذو نموذج رئيسي يطرح في الأسواق ويولد مبيعات أولية، حيث تستمر المدخرات الشخصية لرائد الأعمال والعائلة والأصدقاء في تمويل المشروع، كما تبرز الإعانات الحكومية أكثر، ويتوجه رواد الأعمال نحو مصادر رسمية أكثر من بينهم مستثمري رأس المخاطر وملائكة الأعمال، حيث يكون هؤلاء قادرين على الجمع بين المساهمة في رأس المال والمعرفة الإدارية، كما يمكن الاستعانة ببعض المصادر الأخرى، كالائتمان الأصغر، أو إطلاق حملات للتمويل الجماعي عبر منصات الأنترنت.
تمويل الجولة الأولى (First-Round Financing)	بعد دخول مرحلة البقاء يتم التركيز على زيادة الحصة السوقية للمشروع، وهذا يعني الحاجة إلى تمويل إضافي، بناءً على هذا يحدث تمويل من الجولة الأولى، وهو عادةً رأس مال خارجي يتم توفيره من قبل أصحاب رؤوس الأموال المشاركين في مرحلة بدء التشغيل، بالإضافة إلى مصادر أخرى، ممثلةً في الائتمان التجاري والقروض المصرفية التي قد يكون لها أهمية خاصة في تمويل المشاريع الريادية في أسواق رأس المال القائمة على البنوك، فعلى سبيل المثال في دول أوروبا الغربية، على الرغم من عدم تناسق المعلومات بين المشروع والبنوك المُقرضة، إلّا أنه يمكن للبنوك اختيار الشركات الواعدة التي تناسب استراتيجية الإقراض الخاصة بها.
مرحلة النمو المبكر (Early-growth stage)	يمكن وصف تمويل الجولة الثانية بأنه رأس مال استثماري إضافي، وهو ضروري لتغطية زيادة نفقات رأس المال العامل، فبالإضافة إلى العمليات التجارية، والموردين، والبنوك التجارية تعتبر بنوك الاستثمار مهمة لرائد الأعمال خلال مرحلة النمو السريع، حيث يمكن وصفها بأنها شركات تقدم المشورة والدعم في قرارات التمويل الخاصة بها، كما تهتم أيضًا بمساعدة المشاريع الريادية الناجحة لإجراء طرح عام أولي، أين سيتم عرض حقوق ملكية المشاريع الجديدة لأول مرة للجمهور،

	و عادة ما يتخذ تمويل الجولة الثانية شكل رأس المال المخاطر لدعم توسع رأس المال العامل.
تمويل الميزانين (Mezzanine Financing)	يعتبر تمويل الميزانين مصدرًا مهمًا لتمويل المشاريع الريادية في مراحلها اللاحقة التي تشهد توسعًا سريعا جنبًا إلى جنب مع أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين الاستراتيجيين، حيث يعتبر تمويل الميزانين ضروريًا لنفقات التسويق وتوسيع المصنع وتحسين المنتجات ومختلف الخدمات الأخرى للمشروع، وهو مزيج من تمويل الديون وحقوق الملكية والتي تكون في شكل ضمانات، حقوق أو خيارات لشراء أسهم المشروع بسعر محدد خلال فترة زمنية محددة، وإذا إ نجح المشروع في نهاية هذه المرحلة، فسيتم ترك نموذج الاستثمار التقليدي في المشاريع ويكون مستعدًا لجذب التمويل من الأسواق العامة والخاصة.
تمويل السيولة (Liquidity-Stage Financing)	عادةً ما توفر مرحلة النمو السريع للمستثمرين المخاطرين فرصة للاستفادة من العائد المرتبط بالمخاطر التي أقبلوا عليها، كما تساهم في الوصول إلى رأس المال الضروري للاستمرار ومواصلة المشروع، قد يرغب المؤسسون في حالة ما إذا تم تنظيم المشروع كشركة ناشئة ذات أسهم، في توفير السيولة من خلال طرح الأسهم للاكتتاب العام الأولي (IPO)، وفي هذه الحالة قد يتم استخدام التمويل المؤقت أو تمويل الجسر بسبب الحاجة الماسة للأموال إلى حين طرح الأسهم للاكتتاب في الأسواق المالية البديلة المخصصة لتداول الأوراق المالية الخاصة بالمشاريع الريادية، وفي العادة، سيتم استخدام جزء من عائدات الطرح العام لسداد قرض الجسر اللازم الذي تم استخدامه للحفاظ على المشروع قائمًا إلى غاية طرح الأسهم في السوق المالي.
التمويل المحنك (Seasoned Financing)	يحدث التمويل المحنك طوال مرحلة نضج المشروع، في الغالب يخرج المستثمرون المخاطرون من المشروع قبل أن يصل إلى مرحلة النضج، وخلال هذه المرحلة يمكن أن تكون الأرباح المحتجزة بمثابة مصدر رئيسي للتمويل، بالإضافة إلى ذلك، يمكن استخدام القروض المصرفية والإصدارات الجديدة من السندات والأسهم لتمويل احتياجات المشروع وذلك عن طريق الأسواق المالية.

المصدر: من إعداد الطالب، بالاعتماد على:

- Luisa Alemany, Job Andreoli, Entrepreneurial finance : The art and science of growing ventures, 1st edition, Cambridge university press, United kingdom, November 2018, P 14.
- Christian Schwarzkopf, Fostering innovation and entrepreneurship entrepreneurial ecosystem and entrepreneurial fundamentals in the USA and Germany, 1st edition, Springer gabler, Karlsruhe, Germany, 2016, P 32.
- Elmar Lins, Five essays on entrepreneurial finance: Exploring new ventures' financing sources, Doctoral thesis, Faculty of business administration and economics, Heinrich heine university düsseldorf, Germany, 2016, P 06-08.
- Tamoor Tariq, Start-up financing, University of twente student theses, Netherlands, 2013, P 04, http://essay.utwente.nl/63483/1/final_thesis1_t_tariq.pdf , Was consulted on : 05/03/2022 at 14:29.
- Chris Leach, Ronald Melicher, Entrepreneurial Finance, 4th edition, South-Western college publishing, , United state of america, 2012, P 25-27.

بناءً على ما سبق، يمكن اختصار صيغ ومصادر التمويل المحتملة لكل مرحلة من مراحل دورة حياة المشاريع الريادية، في الجدول الموالي:

الجدول (01-06): صيغ ومصادر التمويل المحتملة لكل مرحلة من مراحل دورة حياة المشاريع الريادية

مراحل دورة حياة المشاريع الريادية	التمويل من خلال دورة حياة المشاريع الريادية	آليات التمويل المحتملة
مرحلة التطوير	تمويل مرحلة التطوير	- المدخرات الشخصية، العائلة والأصدقاء؛ - التمويل الحكومي.
مرحلة بدء التشغيل	تمويل مرحلة بدء التشغيل	- المدخرات الشخصية، العائلة والأصدقاء؛ - التمويل الحكومي؛ - رأس المال المخاطر، ملائكة الأعمال؛ - التمويل الجماعي، الائتمان الأصغر.
مرحلة البقاء	تمويل الجولة الأولى	- التمويل الحكومي؛ - رأس المال المخاطر، ملائكة الأعمال؛ - الائتمان التجاري، التمويل المصرفي.
مرحلة النمو المبكر		
مرحلة النمو السريع	- تمويل الجولة الثانية - تمويل الميزانين - تمويل السيولة	- رأس المال المخاطر؛ - التمويل المصرفي، الائتمان التجاري؛ - الأسواق المالية البديلة.
مرحلة النضج المبكر	التمويل المحنك	- رأس المال المخاطر؛ - التمويل المصرفي، الائتمان التجاري؛ - الأسواق المالية البديلة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- Cornell University et al, Global innovation index 2020: Who will finance innovation?, World intellectual property organization, Geneve, Suisse, August, 2020, P 80.
- Stefano Caselli, Private equity and venture capital in europe markets, Techniques, and deals, 1st edition, Academic press, United Kingdom, February 2010, P 11.

من الجدول أعلاه، يمكننا الخروج باستنتاجين رئيسين: الأول، تتناسب بعض آليات التمويل مع مراحل معينة من دورة حياة المشاريع الريادية دون غيرها من المراحل الأخرى، على غرار المدخرات الشخصية العائلة والأصدقاء، التمويل الجماعي، الائتمان الأصغر حيث تكون هذه الآليات مناسبة أكثر خلال المراحل الأولى من دورة حياة المشروع ذلك لأن محدودية المبالغ المقدمة تتماشى مع المتطلبات الأولية للمشروع، أما الاستنتاج الثاني فيتمثل في أن بعض الآليات التمويلية تلعب دورا بارزًا في تمويل مشروع رائد الأعمال، من خلال قدرتها على تمويل المشروع بشكل متكرر طيلة دورة حياته، على غرار، رأس المال المخاطر الذي يتواجد تقريبا في كل مراحل دورة الحياة، وهو ما يدل على تناسب خصوصية هذه الآلية مع خصائص المشاريع الريادية، ونفس الأمر ينطبق تقريبًا على التمويل المصرفي والائتمان التجاري، اللذان يتواجدان بشكل متكرر ابتداءً من مرحلة البقاء إلى غاية مرحلة النضج المبكر، مما يعكس أهميتها الكبيرة ودورها في دفع المشروع خلال فترات النمو السريع والنضج، كما يجب التنويه إلى أن الآليات المذكورة في الجدول أعلاه تبقى احتمالية فقط كونها تتماشى مع دورة حياة المشاريع الريادية الناجحة، وتعتبر الأكثر

شيوعًا في تمويل ريادة الأعمال، حيث سنتناول آليات التمويل بشكل تفصيلي أكثر كما سنحاول إبراز أهمية كل آلية في تمويلها لريادة الأعمال في المبحث الموالي من الدراسة.

المطلب الرابع: النظريات المفسرة للهيكل المالي الأمثل للمشاريع الريادية

ظهرت مسألة الهيكل المالي الأمثل للمرة الأولى في الورقات البحثية التي قدمها كل من مودلياني وميلر (Modigliani et Miller) (1953، 1963)، لتحظى بعدها هذه المسألة باهتمام العديد من الاقتصاديين الذين طوروا نظريات مختلفة خاصة بهيكل رأس المال الأمثل، وعلى الرغم من أن الأدبيات النظرية في البداية ركزت بشكل أساسي على المؤسسات الكبيرة والقائمة، إلا أنه مع مرور الوقت حاول العديد من الباحثين تسليط الضوء على المشاريع الريادية كحالة تختلف عن المؤسسات الكبيرة أو القائمة، مما يشير إلى أن هذه المشاريع لها خصائص محددة تحتاج إلى التحقيق بشكل كافً في طريقة تمويلها، بالتالي وفق هذا المنظور، لا يمكن تعميم نتائج البحوث التجريبية التي تشير إلى المؤسسات الكبيرة وقبولها أيضًا فيما يتعلق بمشاريع ريادة الأعمال، وبإتباع هذا النهج، فإن النظريات المناسبة لشرح هيكل رأس المال الأمثل لهذه المشاريع هي نظرية نسبة الدين المثلى ونظرية التدرج في مصادر التمويل[1].

1. نظرية نسبة الدين المثلى (Trade-off Theory)

ويصطلح عليها أيضا بنظرية التوازن أو نظرية التسوية، حيث تفترض وجود هيكل مالي أمثل للمشاريع الريادية بالاعتماد على مستوى أمثل من الديون.

1.1. الإطار العام لنظرية نسبة الدين المثلى

تعتبر بمثابة امتداد للنموذج الذي قدمه مودلياني وميلر في عام 1958، والذي يدعو منذ الخمسينيات إلى حيادية الهيكل المالي فيما يتعلق بقيمة الشركة، أي أن قيمة الشركة لا تتأثر بالرافعة المالية (نسبة الديون إلى حقوق الملكية)، ومن ثم فهي تبين أنه في ظل ظروف معينة، فإن جميع أشكال التمويل متكافئة في ظل وجود أسواق مالية مثالية، كما يعتمد اختيار أي هيكل مالي بشكل أساسي على مجموعة من الفرضيات من أبرزها[2]:

- الأسواق المالية مثالية، ويمكن للوكلاء الاقتصاديين الإقراض أو الاقتراض بسعر ثابت وبدون حدود؛
- عدم وجود تكاليف الإفلاس وتكاليف الوكالة (عدم وجود تضارب في المصالح).
- عدم مراعاة آثار الضرائب؛

[1] Andreas Mueller, Luca Sensini, Determinants of financing decisions of SMEs: Evidence from hotel, International journal of business and management, Vol 16, No 03, February 2021, P 118.

[2] Moumou Ouerdia, Bouzar Chabha, Les déterminants de la structure financière des PME Algériennes « Cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », Revue des sciences économiques, de gestion et commerciales, Université de M'sila, Algerie, Vol 09, N°15, Juin 2016, P 22.

- غياب عدم تناسق المعلومات بين الوكلاء؛

أدّت الفرضيات التي وضعها مودلياني وميلر إلى ضرورة تسليط الضوء على تأثير العديد من العوامل المحددة على الهيكل المالي، مما أدّى إلى رفض فكرة حيادية الهيكل التمويلي[1]، دفع هذا بموديلياني ومولر في عام 1963 إلى تغيير الحجة الأساسية لاقتراحهم الكلاسيكي بشأن هيكل رأس المال، وتقديم نموذج ثانً تم فيه إدراج تأثير الضرائب على قيمة الشركة، ومنذ ذلك الحين قامت العديد من الأبحاث بتعديل هذا النموذج أكثر، وتم إضافة فرضيات جديدة تتمثل في وجود تكاليف الإفلاس وتكاليف الوكالة[2]، ووفقًا لهذا، يعتبر وجود هيكل مالي مثالي، ومستوى أمثل للديون، عندما يتحقق التوازن بين الفوائد والتكاليف لوحدة إضافية من الدين[3]، ويمكننا توضيح ذلك من خلال:

أ. تأثير الضرائب: أخذ موديلياني وميلر في بحثهما الصادر عام 1963، في الحسبان الخصم الضريبي لمصروفات فوائد الديون من الدخل الخاضع للضريبة، وأظهروا أن قيمة الشركة المدينة تساوي قيمة شركة غير محملة بالديون وأنها زادت بالقيمة الحالية للوفورات الضريبية المرتبطة بالمديونية بشرط أن تحقق الشركة نتيجة تشغيلية إيجابية، وبالتالي، فإن الوفر الضريبي من شأنه أن يشجع الشركات على اللجوء إلى الاستدانة بدلاً من حقوق الملكية، لذلك يصبح هيكل رأس المال الأمثل هو هيكل الشركة ذات الديون القصوى[4].

ب. تكاليف الإفلاس: بعد موديلياني وميلر، قدم مؤلفون آخرون على غرار كراوس وليتزنبرغر (Kraus and Litzenberger) (1973)، ومواليكوت (Malecot) (1984)، مخاطر التخلف عن السداد أو الإفلاس المرتبط بارتفاع مستوى الديون كفرضية ثانية في نظرية نسبة الدين المثلى، وذلك باعتبار أن الإفلاس المحتمل يزيد من احتمال أن التدفقات النقدية للشركة لن تغطي السداد المتوقع للديون، حيث أن مستوى مخاطر التخلف عن السداد يزداد مع زيادة حجم الديون، وهو ما يدفع بالدائنين إلى الامتناع عن تقديم التمويل أو فرض معدل عائد أعلى، وبالتالي، فإن الأخذ في الاعتبار مخاطر الفشل والعجز يتعارض مع الاستنتاجات السابقة، ويجعل الشركة غير قادرة على الاستدانة قدر الإمكان للاستفادة من الوفر الضريبي وتحسين قيمة الشركة، أي أن المستوى الأمثل للمديونية يتحدد عندما تتساوى المنافع الهامشية المرتبطة بخصم الرسوم المالية مع التكاليف الحدية للإفلاس المرتبطة بزيادة المديونية[5].

[1] Mohamed Ali Omri et all, La structure du capital des petites et moyennes entreprises industrielles tunisiennes, Revue internationale PME, Vol 18, N°02, 2005, P 145.

[2] Gharsalli Mazen, French firm's financing choices: towards a reconciliation of the static trade-Off theory and the pecking order theory?, International journal of financial research, Vol 3, No 01, 2012, P 02.

[3] José Lopez-Gracia, Francisco Sogorb-Mira, Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs, Journal of small business economics, Vol 31, No 02, February 2008, P 118.

[4] Mazen Kebewar, La structure du capital et son impact sur la profitabilité et sur la demande de travail : Analyses théoriques et empiriques sur données de panel françaises, Thése de doctorat, Ecole doctorale Sciences de l'Homme et de la Société, Université d'orléans, france, 2012, P 15.

[5] Ingrid Bellettre, Les choix de financement des très petites entreprises, Thése de doctorat , L'université lille 2 – Droit et santé, France,9 décembre 2010, P 62.

ج. **تكاليف الوكالة:** قدم كل من جنسن وميكلنج تكاليف الوكالة كفرضة ثالثة في نظرية نسبة الدين المثلى (1973) (Jensen et Meckling)، حيث عرفا علاقة الوكالة بأنها: "عقد يستخدم بموجبه شخص خدمات شخص آخر لإنجاز مهمة معينة"[1]، وتنشأ تكاليف الوكالة عن تضارب المصالح بين كل من المسير من جهة، والدائنين و/أو المساهمين من جهة أخرى، وتصنف إلى ثلاثة أنواع[2]: تكاليف المراقبة التي يتحملها المساهمين لمراقبة سلوك المسير، تكاليف التبرير التي يتحملها المسير لتبرير تسييره للمساهمين والتكاليف المتبقية الناجمة عن تجاوز تكاليف المراقبة العائد الحدي لنشاط المؤسسة.

ينتج تضارب المصالح بين المساهمين والدائنين من حقيقة أنه في حالة الإفلاس، يكون للدائنين الأولوية على المساهمين[3]، وحتى يتمكن الدائنين من تغطية تكاليف الوكالة التي تنشأ بينهم وبين الملاك (مراقبة السير الحسن للأموال المقرضة)، يقومون عادة بنقلها إلى المالكين، وهذا بزيادة معدل الفائدة على الأموال المقترضة، مما يدفع ذلك بالمالكين أيضا إلى رفع معدل العائد الذي يطلبونه على الاستثمار، والنتيجة هي ارتفاع تكلفة الأموال وانخفاض القيمة السوقية للمؤسسة، وكعلاقة مباشرة، كلما زادت نسبة الأموال الخاصة في الهيكل المالي للشركة، زادت تكاليف الوكالة المرتبطة بالمساهمين والعكس صحيح، أيضا كلما زادت نسبة الديون في الهيكل المالي للشركة، كلما أدى ذلك إلى زيادة تكاليف الوكالة المرتبطة بالدائنين والعكس صحيح، لذلك يتم تحقيق الرافعة المالية المثلى عندما تكون تكاليف الوكالة منخفضة[4].

2.1. تكييف نظرية نسبة الدين المثلى مع المشاريع الريادية

في عام 1991، سعى أنج (Ang) إلى قياس تأثير الضرائب على تمويل المشاريع الريادية، وكانت استنتاجاته تتعارض مع استنتاجات موديلياني وميلر، توصل أنج إلى أن الوفر الضريبي المرتبط بالمديونية والذي يجعل قيمة الشركة المدينة أعلى من قيمة الشركة غير المدينة، محدود في هذا النوع من المشاريع، حيث تكون هذه الأخيرة إمّا معفية من الضرائب أو تستفيد بانتظام من معدلات ضريبية منخفضة خلال المراحل الأولى من دورة حياتها[5]، وقبل أنج، أشار بيتيت وسنجر (Pettit and Singer) (1985)، إلى أن هذا النهج الضريبي بعيد كل البعد عن تطبيقه على مشاريع ريادة الأعمال لأنه من غير المرجح أن تكون هذه المشاريع مربحة في المراحل الأولى، وعليه فإن معدل الضريبة

[1] Nguefack Azangue et al, Structure financière et implication organisationnelle: une étude en contexte des PME camerounaises, Revue internationale du chercheur, Vol 02, N°04, Novembre 2021, P 401.

[2] André Dumas Tsambou et al, P 91.

[3] Philippe Adair, Mohamed Adaskou, Théories financières et endettement des PME en france: Une analyse en panel, Revue internationale PME, Vol 24, N° 3-4, 2011, P 141.

[4] رابح خوني، رامي حريد، منطق التدرج في مصادر التمويل لدى المؤسسات الصغيرة الابتكارية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، الجزائر، المجلد 15، العدد 01، جوان 2015، ص ص 388-389.

[5] Ingrid Bellettre, Op cit, P 64.

المخفض الذي يتمتع به هذا النوع من الأعمال يحد إلى حد معين، من ممارسة سياسة الدين المشروط بخصم رسوم الفائدة[1].

وبالمثل في حالة التخلف عن السداد، توصل سيبلي (Cieply) (1997)، إلى أن تكاليف الإفلاس المتمثلة في التكاليف المباشرة كتكاليف الإدارة القانونية وتكاليف التصفية، والتكاليف غير المباشرة كخسارة العملاء والثقة، وتكلفة الفرصة البديلة، أعلى في مشاريع ريادة الأعمال بسبب ضعف نظام المعلومات ونظام الإدارة المركزي، وهنا تكمُن الصعوبة في السيطرة على المشروع في حالة تعرضه للإفلاس، وبافتراض أن تكاليف الإفلاس تتحملها الشركة بمفردها، يجب أن يميل رواد الأعمال إلى التقليل من حجم المديونية[2].

أمّا بخصوص تكاليف الوكالة، فلا توجد تكاليف وكالة أو تكون قليلة جدًا بين المساهمين والمديرين، في مشاريع ريادة الأعمال، لأن المساهمين هم أنفسهم المديرين، ومع ذلك، فإن النزاعات التي تنشأ بين الملاك والمقرضين كبيرة جدًا، حيث يؤكد آدم وميشيل (Adam and Michel) (1989) وكذلك كولوت وميشيل (Colot and Michel) (1996)، أن البنوك المُقرضة تواجه صعوبة كبيرة في التحكم في تصرفات المالكين، وخاصة من خلال عدم تناسق المعلومات فيما بينهم، وأن هذا الوضع حتمًا يؤدي إلى زيادة تكاليف الوكالة[3].

على الرغم من استقرار العديد من الباحثين على نظرية نسبة الدين المثلى ونظرية التدرج في مصادر التمويل، عند شرح الهيكل المالي الأمثل للمشاريع الريادية، إلّا أن الاستنتاجات التي توصل إليها العديد من الباحثين فيما يخص تكييف نظرية نسبة الدين المثلى مع تلك المشاريع، تعتبر بمثابة دعامات أساسية تقلل من إمكانية الاعتماد على هذه النظرية من قبل رواد الأعمال عند تحديدهم للهيكل المالي الأمثل، وهو أمر منطقي ومعقول، فكما هو متعارف عليه أن المشاريع الريادية تكون معفية من الضرائب أو تخضع لمعدلات منخفضة في المراحل المبكرة، بالإضافة إلى صعوبة حصولها على القروض، وفي حالة تمكنها من ذلك ستكون عرضةً لمخاطر عدم السداد بسبب نقص التدفقات والعوائد، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإفلاس، بالموازاة مع تكاليف الوكالة بسبب ارتفاع نسبة الديون في الهيكل المالي لتلك المشاريع، وعليه يمكن القول، أنّ نظرية نسبة الدين المثلى قد تكون قابلة للتطبيق في مشاريع ريادة الأعمال، في مراحل ما بعد البقاء أين تكون لديها القابلية للنمو والتوسع، والقدرة على تحقيق العوائد والأرباح، وتوفير بيانات ومعلومات أكثر للمقرضين، وبالتالي يمكن لهذه المشاريع بعدها الاستدانة، والامتثال للضريبة على الدخل، مما يسمع لها من الاستفادة من الوفر الضريبي في حدود الموازنة بينه وبين تكاليف الإفلاس وتكاليف الوكالة.

[1] IKIEMI C. S, Déterminants de l'accès au crédit-bail dans le secteur agricole en république du congo, Annale des sciences economiques et de gestion, Vol 18, N°02, 2018, P 304.

[2] Philippe Adair, Théorie du compromis versus théorie du financement hiérarchique : une analyse sur un panel de PME non cotées, 12ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Agadir, Maroc, Octobre 2014, P 04.

[3] Ibid, P 04.

2. نظرية التدرج في مصادر التمويل (Pecking Order Theory)

يُصطلح عليها أيضا بنظرية الترتيب الهرمي، تم تطوير هذه النظرية من قبل مايرز (Myers) (1984) وكذلك مايرز وماجلوف (Myers and Majluf) (1984)، بناءً على المفهوم الأصلي الذي قدمه دونادسون (Donaldson) (1961)[1]، تقوم نظرية التدرج في مصادر التمويل على فرضية رئيسية "عدم تناسق المعلومات"[2]، وعليه سنحاول أولاً التطرق لمفهوم عدم تناسق المعلومات، لنستعرض بعدها الإطار العام للنظرية ومدى تكيفها مع المشاريع الريادية.

1.2. مفهوم عدم تناسق المعلومات

كان أول من قدم مفهوم عدم تناسق المعلومات الاقتصادي الأمريكي أكيرلوف (Akerlof)، في عام 1970، عند تحليله للأسواق ذات المعلومات غير المتماثلة، حيث يشير هذا المفهوم حسب أكيرلوف إلى الحالة التي يمتلك فيها بعض الفاعلين في الأسواق مستوى أعلى من المعلومات مقارنة بالبعض الآخر[3]، وبعد ذلك، طور أكيرلوف، ستيجليتز وسبنس (Akerlof, Stiglitz and Spence) بشكل أكبر من هذا المفهوم، من خلال توضيح كيف يمكن لعدم تناسق المعلومات أن يؤثر سلبًا على جودة وفعالية الأسواق المالية بناءً على عدم التوازن في تبادل المعلومات بين المالكين (المقترضين) والدائنين/المستثمرين[4]، ويترتب على وجود مشكلة عدم تناسق المعلومات نوعين من المشاك هما:

أ. **مشكلة الخطر الأخلاقي:** تشير إلى المواقف التي لا يستطيع فيها أحد جوانب السوق مراقبة تصرفات الجانب الآخر، وينشأ لأن فردًا أو مؤسسة (مقترض) ما لديها مزيد من المعلومات حول صفقة ما وتتصرف بشكل غير لائق لأن الطرف الثاني (مُقرض) لديه معلومات أقل[5].

ب. **مشكلة الاختيار العكسي:** تنشأ نتيجة امتلاك الجهات الممولة لمعلومات غير كاملة عن المقترضين وطالبي التمويل تؤدي إلى تخصيص غير فعال للأموال (عدم سلامة قرارات الممولين والمستثمرين)[6].

---

[1] Romain Fogo, Ilaire André, Pecking order theory, Trade-off theory et analyse de l'endettement long terme de la PME camerounaise: Une necesssite a l'amelioration de la relation PME partenaire financie, Revue d'études en management et finance D'organisation, Vol 07, N° 02, Mars 2022, P 04.

[2] Philippe Adair, Mohamed Adaskou, Op cit, P 143.

[3] أوصيف محمد الصالح، مازري عبد الحفيظ، أثر الإفصاح الالكتروني في الحد من عدم تماثل المعلومات داخل سوق التأمين الجزائري دراسة حالة شركة أليانس للتأمينات للفترة: (2014-2021)، مجلة المالية والأسواق، جامعة مستغانم، الجزائر، المجلد 09، العدد 02، سبتمبر 2022، ص ص 373-374.

[4] Robert Gitau, Gideon Mwangi, Influence of credit referencing on loan performance in the kenyan banking sector, European journal of economic and financial research, Vol 06, No 03, 2022, P 107.

[5] Benlakhdar Messaouda, Asymmetric information influence on efficiency of capital market -case of egypt stock exchange -, North africanreview of economics and management, Vol 07, No 02, 2021, P 07.

[6] Robert Gitau, Gideon Mwangi, Op cit, P 107.

2.2. الإطار العام لنظرية التدرج في مصادر التمويل

في ظل وجود عدم تناسق المعلومات في الأسواق المالية بين المالكين/المديرين والمستثمرين/المقرضين، يدفع هذا بالمساهمين والمديرين بالاحتفاظ بمعلومات عن الأصول الحالية وفرص النمو للشركة التي لا يملكها المستثمرين/المقرضين، وبالتالي، يكون لهؤلاء تصور منخفض للقيمة الحقيقية للشركة ونوايا المساهمين/المديرين، مما يولد تكاليف إضافية مرتبطة بالمعلومات ومصداقيتها، تتمثل في تكاليف الوكالة، حيث تجبر المشاكل المرتبطة بعدم تناسق المعلومات كالخطر الأخلاقي، والاختيار العكسي الطرف الثاني على تحمل هذه التكاليف، فإن الطرف الثاني سيعمل على تحميل هذه التكاليف لطالبي التمويل[1]، وبناءً على هذا فإن المالكين/المديرين يتبنون سياسة مالية تهدف إلى تجنب وتقليل التكاليف المرتبطة بعدم تناسق المعلومات ويفضلون التمويل الداخلي على التمويل الخارجي، وعليه يصنف المالكين/المديرين تفصيلاتهم التمويلية وفقًا للتسلسل التالي[2]: التمويل الذاتي، بعد نفاذه يتم الاعتماد على الديون غير المحفوفة بالمخاطر، بعدها الديون المحفوفة بالمخاطر، وأخيرًا زيادة رأس المال عن طريق إصدار الأسهم، إن احترام هذا التسلسل الهرمي له ميزة تجنب خفض أسعار أسهم الشركة، والحد من توزيع الأرباح والعوائد لزيادة التمويل الداخلي، وتقليل تكلفة رأس المال عن طريق الحد من استخدام القروض، وبالتالي فإن الشركات المربحة لديها تمويل داخلي أكثر وفرة.

أ. **محددات اللجوء إلى التمويل الداخلي:** بالإضافة إلى كون التمويل الداخلي يجنب الشركة تكاليف الوكالة ويتيح لها مزايا عديدة كما تم التنويه إليه سابقًا، فإن المالكين أو المسيرين يفضلون التمويل الداخلي على الخارجي لعوامل أخر تتمثل في:

- **صون المعلومات الداخلية:** وفقًا لنظرية التدرج في مصادر التمويل فإن الشركات تفضل التمويل الداخلي على مصادر التمويل الخارجية، كونه يتيح لها أن تصون المعلومات الداخلية الخاصة بها كقيمة الأصول القائمة، ونوعية فرصها الاستثمارية[3].

- **تحقيق الاستقلالية:** يعتبر الاعتماد على الموارد الداخلية بمثابة المصدر الأساسي الذي يساعد على تحقيق الاستقلالية للمسير في توجيه قرارات المؤسسة، وهذه الأخيرة تنطوي على عوامل موضوعية وعوامل ذاتية، تتمثل العوامل الموضوعية في غياب التكاليف المرافقة لهذا النوع من التمويل بالإضافة إلى سهولة تطبيق إجراءات التمويل سواء بالاعتماد على الحسابات الشخصية للشركاء أو الاقتطاع من العوائد والأرباح، أما العوامل الذاتية فتتمثل في تحقيق الحرية فيما يخص اتخاذ القرار، لأن القرار المتعلق بعدم الانفتاح على مصادر أخرى يتخذه المسير بشكل فردي، أي دون اللجوء إلى أطراف أخرى، فيؤدي ذلك إلى تباطؤ معدل النمو، الإجراء الذي لا يتماشى مع أهداف

[1] Ingrid Bellettre, Op cit, P 67.
[2] IKIEMI C. S, Op cit, P 304.
[3] رابح خوني، رامي حريد، مرجع سابق، ص 389.

المالكين، بسبب الاقتطاع من العوائد والأرباح لتغطية الاحتياجات التمويلية، نظرا لكونها تساعد على زيادة مبلغ الضريبة وتؤدي إلى عدم الاستفادة من الوفورات الضريبية التي يحققها الرفع المالي[1].

ب. محددات اللجوء إلى الاستدانة: يعتبر الاعتماد على الديون هو المصدر الأول للتمويل الخارجي الذي تلجأ إليه الشركات نظرا لفرز التمويل المباشر لتكاليف إضافية ثابتة ومتغيرة، كعمولات السمسرة، الرسوم والإشهار، وهي من أهم الحواجز التي تحول دون فتح الشركات لرأسمالها، وهو ما يميز الديون، عن اللجوء إلى التمويل عن طريق فتح رأس المال، إضافة إلى ذلك فإن دخل الأسهم تخضع إلى الضريبة قبل وبعد التوزيع، بينما تحقق الديون مزايا ضريبية تتمثل في خصم المصاريف المالية من النتيجة الخاضعة للضريبة[2].

2. تكيف نظرية الترتيب في مصادر التمويل مع المشاريع الريادية

أكد كل من أنج، هولمز وكينت (Holmes et Kent) (1991)، كوش وهيوز (Cosh and Hughes) (1994)، أن نظرية التدرج في مصادر التمويل يمكن تطبيقها بسهولة داخل المشاريع الريادية، يجادل هؤلاء الباحثين، أن هذه المشاريع غالبًا ما تكون غامضة، وأن المعلومات المتعلقة بقيمة المشروع وأصوله وكذا استثماراته تكون غير متاحة للأطراف الخارجية، مما يؤدي إلى ظهور المشاكل المرتبطة بحالة عدم التماثل هذه، ومن بينها مشكلة الاختيار العكسي التي قد تدفع بهذه الأطراف إلى الامتناع عن إقراض أو تمويل المشروع، بالإضافة إلى تحمل رائد الأعمال لتكاليف معلومات عالية، يمكن اعتبار هذه التكاليف صفرية في حالة الاعتماد على الأموال الداخلية، ولكنها مرتفعة للغاية عند إصدار أسهم جديدة، بينما تقع الديون في مركز وسيط، علاوة على ذلك، غالبًا ما تتم إدارة هذه المشاريع من قبل عدد قليل جدًا من المديرين الذين يتمثل هدفهم الرئيسي في تقليل التدخل في أعمالهم وتجنب التدخل في خيارات التمويل، ويتحقق ذلك عند اتخاذ المديرين لقرار عدم الانفتاح على المصادر التمويلية الخارجية، وعليه تعتبر هذه الأسباب بمثابة دعائم رئيسية لأن تكون الأموال الداخلية في المقام الأول ضمن السلم التفضيلي للتمويل الخاص بمشاريع ريادة الأعمال، وفي حالة عدم كفايتها، ستفضل الديون على الأسهم الجديدة بشكل أساسي، لأن الديون تتيح لها فرصة انخفاض مخاطر فقدان السيطرة والقدرة على اتخاذ القرار مقارنة بالأسهم الجديدة[3].

في الجانب الميداني تعددت الدراسات التي عالجت فرضية وجود ترتيب تسلسلي لمصادر تمويل المشاريع الريادية، ومن أمثلة ذلك دراسة: نورتون (Norton) في عام 1991، التي قام بإجرائها على عينة من المشاريع الريادية في أمريكا، توصل من خلالها إلى أن رواد الأعمال يقومون بوضع تفضيل للتمويل، بحيث يتم الاعتماد أولًا كبير على الموارد الداخلية، ثم وفي حالة عدم تغطيته لكافة الاحتياجات يتم التوجه نحو التمويل الخارجي، في صورة القروض

[1] ياسين العايب، الخصوصية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، المجلد ب، العدد 32، 2009، ص 257.

[2] المرجع نفسه، ص 258.

[3] Nikolaos Daskalakis, Maria Psillaki, Do country or firm factors explain capital structure? Evidence from SMEs in France and Greece, Journal of applied financial economics, Vol 18, No 02, 2008, P 89.

المصرفية أولًا، بعدها يتم الاعتماد على التمويل من خلال إصدار الأسهم[1]، وخلص برجر وأوديل Berger et (Udell) (1998) اللذان يعملان في مجال التصنيع الأمريكي الصغير والمتوسط، إلى أنّ غموض المعلومات التي يقدمها رواد الأعمال يؤدي إلى تقييمات متحيزة لمستوى مخاطر المشاريع الريادية ويؤثر هذا سلبًا على الوصول إلى الائتمان[2]، كما استنتج ميكايلاس وآخرون (Michaelas et al) (1999) من خلال دراستهم التي أجريت على عينة من رواد الأعمال البريطانيين، أن رواد الأعمال في بريطانيا يميلون إلى الاحتفاظ بالأرباح والعوائد واستخدامها كمصدر تمويلي، واللجوء فقط إلى الديون بعد استنفاد التمويل الداخلي[3].

بناءً على ما سبق، يُمكن القول أنّ لجوء رائد الأعمال إلى هذا الترتيب التفاضلي أمر معقول جدًا ومنطقي، حيث يتعين عليه أولا المبادرة بموارده الشخصية حتى يتمكن من توفير الاحتياجات الأولية للمشروع، بعد نفاذها يتجه للتمويل الخارجي كالقروض المصرفية بالدرجة الأولى وذلك بغرض الحفاظ على ملكية المشروع، ليتم بعد ذلك فتح رأس مال المشروع، لكن قد تفرض بعض الظروف المعينة على رائد الأعمال عدم التقيد بهذا الترتيب، فمثلا قد يحُول نقص الضمانات وانخفاض التدفقات النقدية دون الحصول على القروض من المؤسسات المصرفية، بالتالي يتعين عليها حتمًا التمويل عن طريق حقوق الملكية، كما قد تستدعي خصوصية دورة حياة المشروع آليات معينة من التمويل دون أخرى بغرض دفع المشروع على النمو والتوسع، بالتالي قد لا يعطي هذا لرائد الأعمال فرصة أساسًا للمفاضلة بين مصادر التمويل واللجوء فقط لما هو متاح ومناسب لتلك المراحل.

المبحث الثالث: آليات تمويل ريادة الأعمال

خصص هذا المبحث من الدراسة، لاستعراض مختلف آليات التمويل التي يمكن لرواد الأعمال الاستعانة بها لتجاوز صعوباتهم المالية، حيث ارتئينا تصنيف هذه الآليات إلى: آليات تمويل تقليدية، آليات تمويل حديثة أساسية وآليات تمويل حديثة ثانوية.

المطلب الأول: آليات التمويل التقليدية

تشتمل آليات التمويل التقليدية على آليات التمويل الاعتيادية التي يمكن لرواد الأعمال اللجوء إليها خاصة في المراحل الأولى من المشروع، ومن أهمها: الموارد الشخصية، الأصدقاء والعائلة، الإعانات الحكومية، القروض المصرفية والائتمان التجاري.

[1] معيزة مسعود مير، هباش فارس، نظرية اختيار مصادر التمويل كمدخل لتفسير محددات التمويل بالقروض الاستثمارية للم ص م في ظل اقتصاد الاستدانة –دراسة حالة الم ص م في الجزائر-، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، جامعة البليدة 02، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، ديسمبر 2016، ص 128.

[2] André Dumas Tsambou et al, Op cit, P 92.

[3] Zélia Serrasqueiroa, Ana Caetanob, Trade-Off theory versus pecking order theory: capital structure decisions in a peripheral region of Portugal, Journal of business economics and management, Vol 15, No 02, 2015, P 451.

1. الموارد الشخصية، العائلة والأصدقاء

تعتبر الموارد الشخصية أول مصدر تمويلي يلجأ إليه رائد الأعمال في المراحل المبكرة من دورة حياة المشروع، حيث على توفير الاحتياجات الأولية، وتجاوز مصاريف مرحلة التطوير، والدفع بالمشروع إلى النقطة التي يكون فيها التمويل الخارجي ممكنا، ولا تشمل الموارد الشخصية، المدخرات والأصول الشخصية فحسب، بل تشمل أيضًا القدرة على تحمل الديون، ويمكن قياس هذه الأخيرة من خلال، الأرباح التي يحصل عليها رائد الأعمال في بداية نشاطه، يضاف إليها القيمة السوقية للأصول التي يمكن تصفيتها لخدمة الدين[1].

بعد الموارد الشخصية، يتجه رائد الأعمال للعائلة والأصدقاء ويكمن الدافع وراء تمويلهم له في معرفتهم الشخصية به، وثقتهم وإيمانهم الكبير بفكرته، وعادة ما يقدم هؤلاء مبالغ صغيرة نسبيا، تتماشى جزئيا مع رأس المال اللازم في تلك المراحل، ويأخذ مبلغ المال المقدم صيغتين من التمويل، الأولى تكون في شكل قروض، على أن يتم تسويتها لاحقا وقد تحمل، أو لا تحمل الفوائد، أمّا الثانية تكون في شكل أسهم، وفي هذه الحالة فإن أفراد العائلة أو الأصدقاء يحصلون على جزء من ملكية المشروع ويحوزون على جميع الحقوق والامتيازات الخاصة بهذا المنصب، كما أنهم في كثير من الأحيان لا يمثلون مشكلة في حالة استثمارهم في المشروع، بل يعتبرون أكثر صبرًا من المستثمرين الآخرين في توقيتهم للحصول على عائد على استثماراتهم[2].

ويتيح لجوء رواد الأعمال إلى الموارد الشخصية، العائلة والأصدقاء العديد المزايا يمكن اختصارها فيما يلي[3]:

- سهولة الحصول عليها؛
- ملائمة للمراحل الأولى من دورة حياة الأعمال الريادية، وتغطي الحد الأدنى من متطلبات المشروع؛
- تكلف القليل، أو لا تكلف شيئا، حيث أن العائلة والأصدقاء في أغلب الأحيان لا يطلبون فوائد مقابل القرض الممنوح، ويقتصر السداد على أصل القرض فقط، كما لا يطلبون أي ضمانات مقابل ذلك، أو إعداد أو تقديم نموذج وخطة عمل، وذلك بسبب القرابة والصداقة التي تجمعهم برائد الأعمال؛

[1] Janet Smith et al, Op cit, P 38.

[2] Robert D. Hisrich et al, Entrepreneurship, 10th edition, McGraw-Hill education, New york, United states of america, , 2017, P 295-297.

[3] Anabela Schinck, Soumodip Sarkar, Financial bootstrapping : A critical entrepreneurship skill, Center for advanced studies in managment and economie (CEFAGE-UE), 2012, P 04, https://ideas.repec.org/s/cfe/wpcefa.html. Was consulted on : 02/05/2022 at 09:40.

2. الإعانات الحكومية

تعتبر الإعانات الحكومية إحدى آليات التمويل المهمة التي تعزز رأس المال الأولي للمشاريع الريادية، كما تبث الأمان في نفوس المستثمرين ومؤسسات التمويل الأخرى، وتجعلهم يُؤمنون أكثر بفكرة رائد الأعمال.

1.2. مفهوم وأهمية الإعانات الحكومية

استخدمت الإعانات الحكومية كمصدر للدعم والتمويل لأول مرة تزامنا مع أزمة الكساد العالمية التي انطلقت من الولايات المتحدة الأمريكية في نهاية الثلاثينيات من القرن الماضي، حين قدمت الحكومة الأمريكية إعانات مالية مباشرة لعدد كبير من المزارعين بغرض حثهم على البقاء والاستمرار، ومواجهة ارتفاع تكاليف الانتاج وانخفاض أسعار السوق، وذلك في إطار ما يسمى ببرامج الدعم الزراعي التي وضعها جوزيف غلوبر (Joseph Glauber) كبير الاقتصاديين بوزارة الزراعة الأمريكية آنذاك، حيث تم وضعها بصفة مؤقتة، إلاّ أنه وبعد عدة سنوات تم اعتمادها بصفة دائمة داخل الولايات المتحدة الأمريكية، وبالمثل، بعد الحرب العالمية الثانية في أوروبا، قدمت الحكومات الأوروبية إعانات لتشجيع المزارعين على زيادة إنتاج الغذاء وتجنب سوء التغذية، ولا تزال الإعانات الحكومية مستخدمة على نطاق واسع حتى يومنا هاذا، وموجهة لدعم وتمويل الأفراد ومختلف الأعمال التجارية[1].

ويعد تعريف منظمة التجارة العالمية (WTO) للإعانات الحكومية الأكثر شمولا واتساعا، حيث عرفتها على أنها: "مساهمات مالية ممنوحة من حكومة أو هيئة عامة، أو أي شكل من أشكال دعم الدخل أو الأسعار، تقدم للأفراد والأعمال التجارية ويجب أن تكون الميزة الأساسية فيها أنه يتم منحها من خلال المساهمة المالية"[2].

وتتجلى أهمية الإعانات الحكومية في تمويل ريادة الأعمال، في كون السياسات والإجراءات التي تتخذها الحكومات والدول تعمل على تخفيف القيود المالية التي تواجه رائد الأعمال خصوصًا في المراحل الأولى من المشروع، كما أنّ تلقي المشاريع الريادية للإعانات الحكومية يمكن أن يكون بمثابة مؤشر إيجابي للمستثمرين الخارجيين ومؤسسات التمويل الأخرى ويجذب المزيد من الموارد البشرية والمالية للمشروع[3].

[1] Marvin Tador, Is the united states attacking haiti ?, charles University law faculty, Prague, Czech Republic, November 2020, P 04. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3624838, Was consulted on : 03/05/2022 at 15:38.

[2] Hyo-Young Lee, Changing Paradigms in Us and EU supply chains : Focusing on sustainability issues, Journal of international logistics and trade, Vol 19, No 04, December 2021, P 231.

[3] Xingwu Luo, Government subsidies and firm performance : Evidence from high-tech start-up in china, Emerging markets review, Vol 49, December 2021, PP 02-03.

2.2. أنواع الإعانات الحكومية

تأخذ الإعانات الحكومية التي يمكن لرواد الأعمال الاستفادة منها صورًا عدة، ومن أهمها نذكر:

أ. **المنح والمدفوعات المباشرة الأخرى:** تعبر المنح الحكومية عن إعانات نقدية محدودة المدة، إمّا فيما يتعلق باستثمار معين، أو لتمكين فرد أو شركة أو منظمة من تغطية بعض أو كل تكاليفها العامة، أو تكاليف القيام بنشاط معين، مثل الإنفاق الحكومي على البحث والتطوير، كما تتضمن الإعانات الحكومية مدفوعات مباشرة أخرى تتمثل في عمليات ضخ حقوق الملكية، القروض الحكومية بدون فائدة أو المنخفضة الفائدة[1].

ب. **الحوافز الضريبية:** هي مجموعة التسهيلات الضريبية الممنوحة من قبل الحكومات التي لديها أنظمة ضريبية متطورة للمكلفين بأدائها الذين تتوفر فيهم شروط معينة، مثل الإعفاءات الضريبية، التخفيضات الضريبية، المعدلات التمييزية، ترحيل الخسائر إلى السنوات اللاحقة، وغيرها من الحوافز الأخرى[2].

ج. **سياسة ضمان القروض:** ترى البنوك ومؤسسات التمويل الأخرى وجود مخاطر عالية في إقراض الشركات الريادية، فبدلاً من معالجة تصورهم الأعلى للمخاطر من خلال فرض رسوم أعلى، تتجه البنوك إلى تقنين الاقراض للشركات الريادية مما يؤدي إلى حرمانها من الوصول إلى الأموال بسبب عدم قدرتها على تقديم الضمانات الكافية، وبناء على ذلك تتدخل الحكومات كطرف ثالث ضامن للشركات الريادية المقترضة، من خلال تصميم خطط وبرامج ضمان القروض دون الحصول على الضمانات الخاصة برواد الأعمال[3]، إذ تلتزم الحكومات بسداد جزء أو إجمالي مبلغ القرض إلى البنوك والمؤسسات المالية في حالة تخلف الشركات الريادية عن السداد، وفي مقابل تقديم الضمانات تقوم الحكومات بتحصيل رسوم من الجهة المقرضة نظرًا لأن هذه الأخيرة تواجه مخاطر أقل عندما يكون القرض مضمونًا[4].

د. **المشتريات الحكومية:** تقر اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن الإعانات والتدابير التعويضية (ASCM) بإمكانية وجود الدعم عندما تشتري الحكومات السلع والخدمات من الشركات التجارية المحلية، ويمكن لرواد الأعمال الاستفادة من هذا النوع من الإعانات عندما تمارس الحكومات عمليات الشراء التفضيلية، والتي يكون الهدف منها هو دعم وتشجيع شركات محلية تقدم منتجات وخدمات ذات جودة مماثلة للشركات الأجنبية[5].

---

[1] Ronald Steenblik, A subsidy Primer, International institute for sustainable development, Switzerland, December 2019, P 18.

[2] الطيب لحيلح، حنان شريط، الحوافز الضريبية ودورها في دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، جامعة أم البواقي، الجزائر، المجلد 02، العدد 01، 2015، ص ص 47-48.

[3] Facundo Abraham, Sergio Schumkler, Are public credit guarantees worth the hype ?, The world bank group, No 11, Novembre 2017, P 01.

[4] Rajeev Roy, Impact of credit guarantees on entrepreneurship, International journal of entrepreneurship and small business, Vol 12, No 01, January 2011, P 102.

[5] Rajeev Roy, Op cit, P 26.

3. القروض المصرفية

تعتبر القروض المصرفية أحد أكثر مصادر التمويل شيوعا، لكن وبلغة المنطق فإن انعدام الضمانات ونقص التدفقات النقدية التي يولدها المشروع في المراحل المبكرة تقف عائقا أمام رواد الأعمال للحصول عليها، وعليه يكون الاقتراض من المصارف التجارية متاحًا أكثر لرواد الأعمال في حالة ما تجاوز المشروع تلك المراحل.

1.3. مفهوم القروض المصرفية

تعتبر مدينة بابل العراقية المهد الأول لنشأة البنوك والائتمان، في حين كانت إيطاليا أول دولة نشأت فيها البنوك، وكان أول بنكين فيها هما بنك جنوى عام 1148، وبنك البندقية عام 1171، ثم نقل بعد ذلك يهود لمبارد فكرة البنوك والائتمان إلى جميع دول أوروبا، لتتطور بعدها البنوك وتتعدد وظائفها الائتمانية لتساير التقدم الاقتصادي والاجتماعي في مختلف الدول وفي شتى المجالات[1].

وتعرف القروض المصرفية على أنها: "الثقة التي يوليها البنك لشخص ما طبيعي أو معنوي، في غرض ما محدد وشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمان لاسترداد ائتمانه في حال توقف أو تعثر الزبون عن السداد"[2].

2.3. أنواع القروض المصرفية

تنقسم القروض المصرفية بصفة عامة إلى:

أ. **القروض القصيرة الأجل:** هي التي تهدف إلى تمويل احتياجات المنشآت من المواد والانتاج، أو سد عجز مؤقت في السيولة، ولا تتجاوز مدتها سنة[3].

ب. **القروض المتوسطة الأجل:** تستخدم في تمويل الأصول الثابتة لمشروعات تحت التنفيذ، تشترط فيها البنوك التجارية عدم تجاوز مدة تمويلها لمدة صلاحية استعمال الاستثمار، كما تفوق مدة استحقاقها السنة ولا تتجاوز السبع سنوات[4].

ج. **القروض الطويلة الأجل:** تفوق مدتها السبع سنوات، تلجأ إليها المؤسسات بغرض توفير موارد مالية معتبرة لتمويل مشروعاتها الاقتصادية الكبيرة وتغطية احتياجاتها المالية الأخرى، تمنح هذه القروض من قبل البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة في توظيف الموارد المالية طويلة الأجل[5].

---

[1] شريف القاضي، الائتمان المصرفي (الطريق إلى الشمول المالي)، ذا رايتر أبوريشن للنشر، 2021، ص 13.

[2] نبيل ذنون الصائغ، الائتمان المصرفي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 2018، ص 17.

[3] أحمد بن عبد الرحمان الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيريك، ريادة الأعمال، دار العبيكان للنشر، الرياض، السعودية، أوت 2019، ص 335.

[4] محمد غياث ضيخة، التمويل: المبادئ- السياسات- التوجهات الحديثة، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، جانفي 2022، ص 105.

[5] خالد أحمد علي محمود، اقتصاد المعرفة وإدارة الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، ط 01، جانفي 2019، ص 326.ص 189.

4. الائتمان التجاري

يعبر الائتمان التجاري عن رقم أوراق الدفع والحسابات الدائنة التي تنشأ نتيجة لشراء البضاعة دون دفع ثمنها نقداً، على أن يتم سداد قيمتها بعد فترة محددة، وتتوقف تكلفة الائتمان التجاري على شروط الموردين، ويعتبر تمويلاً مجانباً، إذا استطاعت المؤسسة استثماره أو استخدامه بالشكل الملائم، والعكس حيث يصبح تمويلا ذا تكلفة عالية، إذا فقدت السيطرة في استخدامه[1]، ويتميز الائتمان التجاري بثلاثة ميزات رئيسية هي[2]:

- انخفاض التكلفة، وذلك لأنه يتم منح المشتري مهلة 30-60 يومًا للسداد، دون تحمل أي تكلفة إضافية وكأن المنشأة قد حصلت على قرض مجاني؛
- سهولة الإجراءات المطلوبة للحصول على الائتمان التجاري مقارنة بالقروض المصرفية؛
- يتمتع الائتمان التجاري بالمرونة في توقيت الحصول عليه، والمرونة في كمية البضاعة التي يتم الحصول عليها.

المطلب الثاني: آليات التمويل الحديثة الأساسية

ارتئينا تخصيص هذا المطلب للبحث في آليات التمويل التي تم استحداثها بصفة خاصة لتمويل الأعمال الريادية المبتكرة الجديدة، حيث تتلاءم ميزات وخصائص هذه الآليات مع ميزات وخصائص تلك الأعمال، حيث تشمل كل من رأس المال المخاطر، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، السوق المالي البديل.

1. رأس المال المخاطر

ويصطلح عليه أيضا برأس المال المغامر، المجازف والجريء، ويعتبر أحد البدائل التمويلية المستحدثة التي تلائم بشكل كبير طبيعة مشاريع ريادة الأعمال ذات المخاطر العالية، كما يمكن أن يكون مصدرا هاما لتمويل المشاريع والمؤسسات القائمة المتعثرة والواعدة بالنمو.

1.1. مفهوم رأس المال المخاطر

تنسب النشأة الحديثة لصناعة رأس المال المخاطر إلى الجنرال الفرنسي الأصل جورج دوريو (Georges Doriot) (1899-1987)، حيث قام في عام 1946 بتأسيس أول شركة لرأس المال المخاطر تحت مسمى "الأمريكية للبحث والتطوير"، وكان الهدف من وراء ذلك تمويل ودعم الاستثمارات في الشركات الناشئة التي تعتمد على التكنولوجيا العالية في مجال صناعة الأسلحة والمعدات العسكرية، وحققت الشركة أكبر استثمار لها في عام

[1] محمد غياث ضيخة، مرجع سابق، ص 39.

[2] أحمد بن عبد الرحمان الشميمري، مرجع سابق، ص 336.

1952، عندما قامت بتوظيف مبلغ قدره 61.4 ألف دولار في شركة المعدات الرقمية[1]، بعد ذلك شهدت هذه الصناعة نقلة نوعية، حيث انتقلت بعدها إلى أوروبا بدءً من سنة 1983، أين تأسست الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر (EVCA)، حيث حل أولا بإنجلترا ثم فرنسا وهولندا، ثم انتشر بداية من عام 1992 بألمانيا وبقية الدول الأوروبية وبعض الدول العربية كمصر وتونس، وفي مطلع القرن الحالي ظهر في مختلف دول العالم كالجزائر والمغرب ودول الخليج[2].

وتعرف الجمعية الأوروبية (EVCA) رأس المال المخاطر على أنه: "كل رأس مال يوظف عن طريق وساطة مالية متخصصة في المشاريع الخاصة ذات المخاطر المختلفة التي تتميز بإمكانيات نمو قوية، ولكنها لا تعني على الفور اليقين في الحصول على دخل أو ضمان استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وهذا هو مصدر المخاطرة)، على أمل الحصول على فائض قيمة قوي في المستقبل البعيد نسبيًا إذا تم بيع حصة هذه المؤسسة بعد سنوات"[3].

وفي تعريف آخر يمثل رأس المال المخاطر: "جزء من صناعة رأس المال الاستثماري*، إذ يعتبر وساطة مالية متخصصة تركز على استثمار أموال المستثمرين بشكل مباشر في شركات جديدة ذات معدل نمو عالٍ وخطر مرتفع، يكون هذا الاستثمار على أساس فترة محددة تنتهي بخروج شركة رأس المال المخاطر، ويقوم المخاطر برأس المال في تلك المرحلة بمتابعة المشروع بشكل نشط ومستمر من خلال تنفيذ الرقابة الإضافية والتأثير على القرارات الاستراتيجية"[4].

وتأسيسًا على ما سبق يمكننا تعريف رأس المال المخاطر على أنه: عبارة عن وساطة مالية في شكل مؤسسات متخصصة، تستهدف الاستثمار (مقابل شكل من أشكال حقوق المالكية) وتمويل المراحل المبكرة من دورة حياة المؤسسات والمشاريع الجديدة التي لديها القابلية للنمو والنجاح، ويتخللها عنصري الإبداع والابتكار، كما تتسم بدرجة عالية من الخطر، والمساهمة في إدارة المشروع وتقديم الخبرات الفنية والمعرفية.

---

[1] Veland Ramadani, Robert Schneider, Entrepreneurship in the balkans: Diversity, Support and prospects, Springer, Allemagne, 2013, P 320.

[2] عبد الله بلعيدي، رأس المال المخاطر نمط تمويلي بديل ومعاصر للمؤسسة الاقتصادية –التجربة الجزائرية أنموذجا-، مجلة البحوث للدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة خنشلة، الجزائر، المجلد 04، العدد 01، جوان 2020، ص ص 81-82.

[3] Okba Necira, Insaf Guessouri, The emerging enterprise financing policy arising by venture capital (Sofinance Case Study), Economic and management research journal, Vol 15, No 02, September 2021, P P 183-184.

* رأس المال الاستثماري: هو عبار عن حصص رأس مال تستثمر في الشركات غير مسعرة في البورصة تكون في مراحل متأخرة من تطورها، بهدف تحسين أدائها وتقديم الدعم المالي والإداري لها، ويملك المستثمرون استراتيجية للخروج مع عائد متوقع على الاستثمار (استثمار قصير ومتوسط الأجل) يكون في شكل أرباح رأسمالية ويضم رأس المال الاستثماري: رأس المال المخاطر، رأس المالي النصفية، رأس المال النمو، الاستئناف بالرفع المالي.

[4] نونة بن حملاوي، واقع استخدام التمويل بصيغة رأس المال المخاطر للنهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة شركات رأس المخاطر الناشطة في الجزائر-، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، جامعة جيجل، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، ديسمبر 2021، ص 176.

2.1. مزايا وعيوب رأس المال المخاطر

تتمتع هذه الآلية بالعديد من الخصائص والميزات التي تميزها عن غيرها من الآليات التمويلية الأخرى، كما تسودها أيضا بعض العيوب والنقائص.

أ. مزايا رأس المال المخاطر: يمكن اجمالها في النقاط التالية[1]:

- استثمار موجه نحو حقوق الملكية، بحيث لا يشكل ضغط على المشروع لدفع الرسوم الثابتة الدورية كما هو الحال مع تمويل الديون؛
- لا يستدعي التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر تقديم الضمانات من قبل رواد الأعمال؛
- يتحمل صاحب رأس المال المخاطر أيضًا جزءًا من المخاطر المرتبطة بالمشروع، حيث يتحمل جزءًا من الخسارة ولا يكون على المشروع أي التزام بسداد الاستثمار؛
- يوفر استخدام رأس المال المخاطر أيضًا مصداقية للمشاريع الريادية الجديدة، هذا لأن أصحاب المصلحة الآخرين سيكونون سعداء برؤية شريك موثوق يعمل رواد الأعمال؛
- نظرًا لحقيقة أن لديهم مقعدًا في مجلس الإدارة، فإن أصحاب رؤوس الأموال المخاطرين يمكنهم المساهمة بشكل هادف في صياغة وتنفيذ ومراقبة استراتيجية المشروع؛
- تساعد الأموال المقدمة من قبل مؤسسات رأس المال المخاطر للمشاريع الريادية على النمو بشكل فلكي وتتجاوز بكثير أي معدل يمكن دعمه باستخدام التمويل الداخلي، مما يؤدي ذلك إلى خلق العديد من فرص التشغيل، وبالتالي التأثير الإيجابي على عملية النمو الاقتصادي.

ب. عيوب رأس المال المخاطر: يمكن حصرها في النقاط التالية[2]:

- تعمل مشاركة أصحاب رؤوس الأموال المغامرين على إضعاف ملكية رائد الأعمال في شركته بدلا من الاحتفاظ بالملكية الكاملة، كم تتطلب هذه الشراكة علاقة طويلة الأمد، حيث لا يمكن إنهاء الترتيب القانوني بين الطرفين إلا عند الخروج، في حين أن بعض العلاقات بين رواد الأعمال والمستثمرين فعالة، فإن بعض المواقف والأنماط السلوكية الأخرى بين كلا الطرفين يمكن أن تصبح غير محتملة ولا تطاق، مما يُفقد المشروع قيمته ويضعه أمام ضائقة استراتيجية وتشغيلية ومالية شديدة؛

[1] Joshua Yindenaba Abor, Entrepreneurial finance for MSMEs : A managerial approach for developing markets, Palgrave macmillan, 1st edition, London, England, 2017, PP 90-91.

[2] Darek Klonowski, The venture capital deformation: Value destruction throughout the investment process, Palgrave macmillan, 1st edition, London, England, 2018, PP 24-25.

- إنّ لجوء رواد الأعمال إلى هذه الآلية يضعهم أمام حتمية الحصول على موافقة أصحاب رؤوس الأموال بخصوص القرارات معينة خاصة بالمشروع، ممّا يجعل المشروع بطيء وغير مرن، أي فقدان رواد الأعمال لمرونتهم التشغيلية في اتخاذ القرار، والتي غالبًا ما تكون الميزة التنافسية الرئيسية لتطوير أعمالهم.

3.1. أنماط التمويل برأس المال المخاطر

ينتج عن هذه الآلية أنماط معينة من رأس المال تتماشى ودورة حياة المشاريع، ويمكن توضيحها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-07): أنماط التمويل برأس المال المخاطر

النمط	الشرح
رأس مال ما قبل الإنشاء	في هذه المرحلة تقدم مؤسسات والصناديق الاستثمارية مبالغ كبيرة من الأموال للمشاريع الابتكارية الناشئة، وتمكينها من تغطية نفقات البحث والتطوير وإجراء التجارب العملية واختبار النماذج العلمية والتجارية الأولية للمنتجات الجديدة، ومعرفة احتياجات السوق الفعلية، ويعتبر هذا التمويل مكلف جدا بسبب الأبحاث الكثيرة والتجارب، بالإضافة إلى تكلفة احتمال فشل المشروع
رأس المال الانطلاق (ما بعد الانشاء)	بعد نجاح مرحلة البحث والتجارب، يتم تخصيص هذا النوع من التمويل لبدء الاستثمار بالفعل، وتظل هذه المرحلة هي الأخرى من أخطر المراحل، وذلك بسبب أنها لا تستوفي شروط التمويل المؤسسي، سواء للمؤسسات المصرفية أو من خلال فتح رأس مال المشروع، فيتم تمويلها فقط برأس المال المخاطر.
رأس مال النمو والتوسع	يتمثل الدافع الكبير وراء استثمار شركات رأس المال المخاطر في هذه مرحلة النمو والتوسع بالذات كون المشروع الجاري يحمل آفاق للنمو وقدرة كبيرة على توليد الإيرادات، حيث تهدف صناديق الاستثمار هذه إلى دعم رائد الأعمال في استراتيجيته التنموية بهدف خلق القيمة والسيولة على المدى المتوسط[1]، ويمكن التمييز بين مستويين من التوسع هما
رأس مال تحويل الملكية	يصطلح عليه أيضا برأس المال الناقل للحركة، حيث يتدخل خصيصا في هذه المرحلة لتوفير الغطاء المالي الذي يسمح بانتقال وتحويل الملكية الصناعية والمالية إلى مجموعة جديدة من الملاك (المساهمين الأكثر فاعلية في تطوير المشروع، الإداريين وعمال المؤسسة وما إلى ذلك).
رأس مال التصحيح	يخصص رأس المال التصحيح للمؤسسات القائمة والمتأخرة في السوق، والتي تواجهها مشاكل إدارية ونقص في الإيرادات، وتغيرًا في ظروف الطلب، وبالتالي تحتاج إلى إعادة هيكلة مالية، فيأخذ رأس المال المخاطر بيدها، إلى أن تتعافى ماليا وتعيد ترتيب أمورها، وتتمكن من الاستقرار من جديد في السوق، وتكون قادرة على تحقيق الأرباح

المصدر: من إعداد الطالب، بالاعتماد على:

- رشيد حفصي، عبد الغفور دادن، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد 03، العدد 02، أفريل 2018، ص 171.

[1] Djaber Beztouh, Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startup, Revue recherche économique contemporaine, Vol 04, N°01, Mars 2021, P 141.

- Djaber Beztouh, Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startup, Revue recherche économique contemporaine, Vol 04, N°01, Mars 2021, P 141.
- Carl-Alexandre Robyn, Start-up: bien choisir ses associés et mieux répartir son capital-actions, EdiPro, Belgique Octobre 2016, PP 151-152.
- الياس بدوي، وآخرون، رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر-، مجلة الاقتصاد الصناعي، جامعة باتنة 01، الجزائر، المجلد 10، العدد 02، جوان 2020، ص 63.

4.1. المتعاملون في سوق رأس المال المخاطر

يعتبر رأس المال المخاطر في صيغة وساطة مالية، مما يستدعي تدخل أطراف وجهات معينة تمثل فيما بينها أصحاب مصلحة، حيث يكون لكل واحد منها غرض محدد من وراء تدخله، وفيما يلي سنتطرق لكل طرف على حدة:

أ. **المستثمرون:** هي الفئة التي تحوز على الفوائض المالية وترغب في استثمارها، سواء على المدى المتوسط أو الطويل، كما تكون مستعدة لتحمل المخاطرة دون المطالبة بأية ضمانات، أو تسديدات آنية[1].

ب. **مؤسسات (صناديق) رأس مال المخاطر:** هي الجهة الوسيطة الممولة، التي تدير وتوجه أموال الصندوق وتستثمرها في الشركات تحمل أفكار جديدة ذات جدوى وربحية أعلى، وبالإضافة إلى التمويل يوفر الممول خبرته الفنية، الإدارية والمالية للمشروع، كما يشارك بنسبة قريبة من 1% من رأس مال الصندوق، وهو من الناحية النظرية يتحمل حال الخسارة أكثر من حصته، وفي المقابل يدفع له أعباء إدارية سنوية تعادل 2.5% من رأسمال الصندوق، ويحق له الحصول على 15 إلى 30% من أرباح الصندوق[2].

ج. **المستفيدون:** هم المؤسسات والشركات التي تحمل مشاريع وأفكار ريادية، وتعاني من نقص في التمويل الداخلي[3].

د. **المستأنفون:** كما هو معروف فإن استثمار شركات وصناديق رأس المال المخاطر في المشاريع المستفيدة من التمويل يكون استثمارًا ظرفيًا يخص بشكل كبير مراحل التأسيس أو ما قبل الإنتاج أو النمو ويبدؤون في التخطيط لخيارات الخروج قبل مرحلة التوسع، لذلك وبعد الانتهاء من عملية تمويل تلك المشاريع بنجاح، تتجه هذه المؤسسات للخروج منها، والاستثمار في مشاريع أخرى، مما يتيح فرصة بروز متدخل رابع يهدف إلى استئناف الاستثمار، وتتم عملية الخروج بإحدى الطرق التالية[4]:

- **الاكتتاب العام:** إذا كان أداء الشركة جيدًا، فسيقوم مستثمرو رأس المال المخاطر بإصدار أسهم للاكتتاب العام، ويحصلون في هذه الحالة على عوائد مالية كبيرة لأن قيمة الأسهم الجديدة أكبر بكثير من مساهماتهم الأولية؛

[1] تغريد الأغا، محمد حشماوي، أهمية التمويل برأس المال المخاطر في المؤسسات الناشئة (دراسة حالة الجزائر)، مجلة المدبر، المدرسة العليا للتسيير والتجارة الدولية، الجزائر، المجلد 03، العدد 01، جوان 2016، ص 10.

[2] الزيتوني سايب، رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها –حالة الجزائر والولايات المتحدة-، مجلة البحوث والدراسات العلمية، جامعة المدية، الجزائر، المجلد 13، العدد 01، جانفي 2019، ص 12.

[3] تغريد الأغا، محمد حشماوي، مرجع سابق، ص 10.

[4] Sharma Akshat, Entrepreneurial finance: External financing mechanisms of start-ups with special emphasis on the role of venture capital in the indian start-up ecosystem, International journal of scientific and management research, Vol 04, No 08, December 2021, P 44.

- **إعادة شراء الأسهم:** عندما يكون لدى رواد الأعمال أموال لدعم رأس المال فإنه يشتري في هذه الحالة أسهم مستثمري رأس المال المخاطر بسعر محدد، وتتحول الشركة إلى شركة خاصة.
- **المبيعات في البورصة:** من خلال تسجيل أسهم الشركة في البورصة، ويمكن للعميل شرائها؛
- **المبيعات للمستثمرين الاستراتيجيين:** يقوم الرأسمالي المخاطر ببيع أسهمه إلى مشترٍ استراتيجي، وفي هذه الحالة سيكون صاحب رأس المال المخاطر قادرًا على بيع غالبية أسهم الشركة، وقد يحتفظ المشتري أو لا يحتفظ بفريق الإدارة السابق؛
- **عمليات الاندماج والاستحواذ:** من خلال الدمج، يجوز شراء الشركة من قبل شركة أكبر، أمّا في عملية الاستحواذ، تقدم الشركة المقتنية عرضًا مناقصًا لجميع المساهمين للحصول على أسهمهم، عادةً نقدًا بعلاوة تزيد عما دفعه المستثمرون الأوائل؛
- **الاستحواذ الإداري:** في هذه الحالة، يقوم فريق إدارة الشركة بشراء أصول وعمليات الشركة التي يشرفون عليها، وتعتبر هذه الصيغة مغرية للمديرين المحترفين الذين يريدون الانتقال من كونهم عاملين إلى أصحاب أعمال.

2. ملائكة الأعمال

يستهدف ملائكة الأعمال الاستثمار في المشاريع الناشئة المبتكرة بشكل خاص، دون غيرها من الأعمال القائمة الأخرى، لذلك يشكلون في كثير من البلدان أكبر مصدر للتمويل الخارجي يمكن لرواد الأعمال اللجوء إليه، ويصطلح عليهم أيضا برعاة الأعمال، والمستثمرين الملائكة.

1.2. مفهوم ملائكة الأعمال

برز هذا المصطلح في تسعينيات القرن العشرين، عندما دخلت كلمة "ملائكة الأعمال" قاموس المفردات في الولايات المتحدة الأمريكية، حين قام مجموعة من المستثمرين الأغنياء بتوفير الأموال اللازمة للمنتجين السينمائيين في شارع برودواي مدينة نيويورك، وذلك بغرض تمويل المشاريع السينمائية، لكن الفلسفة التي يقوم عليها هذا المصطلح كانت موجودة في الممارسات العملية منذ قرون عدة، وخير دليل على ذلك عندما قام كل من جراهام بيل (r Graham bell) في عام 1874 باستخدام أموال مجموعة من الأفراد لتأسيس شركة الهواتف، وهنري فورد (Henry Ford) في عام 1903 عندما قام بالحصول على التمويل من خمسة أفراد لدعم مشروعه الخاص بإنتاج السيارات.

ورعاة الأعمال أو المستثمرين الملائكة، باختصار هم عبارة عن: "أفراد ورجال المال أصحاب الثروات العالية، يتصرفون بمفردهم أو عن طريق شبكات رسمية أو غير رسمية تدعى بشبكات الاستثمار الملائكي، حيث يستثمرون أموالهم الخاصة مباشرةً في مشاريع ريادية سريعة النمو والتطور"[1].

2.2. ميزات وسلبيات ملائكة الاعمال

يتمتع ملائكة الأعمال بالعديد من الخصائص والميزات، والتي تجعل منهم مصدر تمويلي متميز ذو أهمية كبيرة يساهم في تمويل ريادة الأعمال، كما يسودهم بعض السلبيات وجب على رواد الأعمال أخذها بعين الاعتبار.

أ. ميزات ملائكة الأعمال: يمكن إجمالها في النقاط الآتية[2]:

- على الرغم تعدد طريقة استثمار ملائكة الأعمال، سواء كان ذلك بشكل مستقل، أو ضمن شبكات رسمية أو غير رسمية، فإن طريقة عمل ملائكة الأعمال تبتعد عن الانطباع العام عن أسلوب غير متطور في البحث عن الاستثمار ومراقبته؛
- تساعد المهارات القيادية والخبرة الريادية لهؤلاء المستثمرين في تحديد فرص الاستثمار القابلة للتطبيق، ويرجع ذلك جزئيًا إلى الشبكات الواسعة التي يمتلكونها ويعملون ضمنها؛
- المشاركة العالية التي يفترضونها في تطوير الأعمال، بإشراك أنفسهم في القرارات الاستراتيجية للمشروع؛

ب. سلبيات ملائكة الأعمال: بالإضافة إلى التخلي عن نسبة من ملكية المشروع يعيب أيضا على ملائكة الأعمال [3]:

- توقيت العودة: يميل رعاة الأعمال للبحث عن مخرج من المؤسسات التي استثمرت فيها بعد فترة استثمار تتراوح من 3 إلى 8 سنوات على أقصى تقدير، لكن الأمر يختلف في حالة الاستثمار في المؤسسات التي تنشط في مجال البحث والتطوير والصناعات شديدة التعقيد، حيث يمكن أن تستغرق فترة الخروج مدة أطول من ذلك؛
- محدودية المبالغ المقترحة للتمويل، بحيث لا يتلاءم مع متطلبات مشاريع ريادة الأعمال في أغلب الأحيان؛
- السرية المرادفة للفاعلين في هذا السوق، تجعل الوصول إلى مستثمر ملائكي مناسب يستغرق فترة زمنية أطول.

3.2. أصناف ملائكة الأعمال

يأتي المستثمرون الملائكة من خلفيات مختلفة تؤدي إلى طرق عدة للاستثمار بسبب هذا التنوّع، وعليه يمكن تصنيف ملائكة الأعمال إلى خمسة أصناف رئيسية، نستعرضها في الجدول الآتي:

---

[1] Colin Mason et al, The transformation of the business angel market: Empirical evidence and research implications, Venture capita: An International Journal of Entrepreneurial Finance, Vol 18, N°04, 2016, P 322.

[2] Gustavo Morales-Alonso et al, Data retrival from online social media networks for defining business angels profile, Journal of enterprising communities : People and places in the global economy, Vol 14, N°01, 2020, P 61.

[3] محمد الاخضر قريشي، ملائكة الأعمال كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، المجلد 04، العدد 01، 2018، ص 198

الجدول رقم (01-08): أصناف ملائكة الأعمال

الصنف	الشرح
ملائكة المؤسسات	هم من كبار المديرين الذين تم تسريحهم من العمل مع فترات إنهاء عمل سخية أو تقاعدوا مبكرًا، بالإضافة إلى استلام التمويل، قد يقنعهم رائد الأعمال بشغل بعض المناصب الإدارية العليا في مشروعه، مثل تطوير الأعمال.
ملائكة ريادة الأعمال	يمتلك معظمهم ويديرون أعمالًا ناجحة للغاية نظرًا لأن هؤلاء المستثمرين لديهم مصادر دخل أخرى وثروة كبيرة ناجمة عن عمليات الشراء الجزئية، مما يدفعهم إلى تحمل درجة كبيرة من المخاطرة واستثمار المزيد من رأس المال، لذلك، يعتبر هذا الصنف بمثابة فرصة أما رائد الأعمال للحصول على التمويل المطلوب، مما يتعين عليه تسويق مشروعه بالطريقة المثلى، حتى يتمكن من استقطابهم، وعادةً ما يشغل هؤلاء المستثمرون مقاعد في مجلس الإدارة، لكنهم نادرًا ما يتولون مهام الإدارة.
ملائكة الأعمال المتحمسون	يمتلك هذا الصنف شغف الاستثمار والمخاطرة، والرغبة في المشاركة في جل الصفقات المتوفرة، ويبلغ عمر معظمهم 65 عامًا أو أكثر، كما أنهم أثرياء بشكل مستقل عن النجاح في عمل بدأوه، ونتيجة لذلك فهم لا يلعبون دورًا في الإدارة، وعليه فإن حجم استثماراتهم يميل إلى أن يكون صغيرًا.
ملائكة الإدارة الجزئية	هم مستثمرون جادون للغاية، ولِد بعضهم أثرياء، لكن الغالبية منهم حصلوا على الثروة من خلال جهدهم الخاص، ويحاولون فرض التوجهات التي نجحت معهم في الاستثمارات الأخرى، وعلى الرغم من أنهم لا يسعون إلى الحصول على دور إداري نشط، إلا أنهم يطلبون عادة مقعدًا في مجلس الإدارة.
الملائكة المحترفون	يشير مصطلح المحترفون إلى مهنة المستثمر (أطباء، محامين ومحاسبين وغيرهم)، فهذا الصنف يفضل الاستثمار في المؤسسات والمشاريع التي تقدم منتجًا أو خدمة لديهم بعض الخبرة بها، ونادرًا ما يسعون للحصول على مقعد في مجلس الإدارة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- Howard Frederick et al, Entrepreneurship : Teory/Process/Practice, 4th edition, Cengage learning, Australia, 2016, PP 515-516.

4.2. مراحل استثمار ملائكة الأعمال

كما ذكرنا سابقا، فإن ملائكة الأعمال بإمكانهم الاستثمار فرديا أو من خلال مجموعات أو شبكات الاستثمار الملائكي، وتمر عملية الاستثمار من خلال هذه الشبكات بالعديد من المراحل، يمكن أن نوضحها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-09): مراحل استثمار ملائكة الأعمال

المرحلة	التفسير
مصدر الصفقات	هي عبارة عن ردة فعل، تأتي أغلبها عن طريق الأعضاء والشبكات، ومن خلال التفاعل كذلك مع جميع الجهات الفاعلة في محيط الأعمال (مقدمو الخدمات، مؤسسات رأس المال المخاطر، حاضنات ومسرعات الأعمال)، حيث يساعد ذلك على تعزيز فرص النجاح.
غربلة الصفقات	يتم إدارة طلبات التمويل عن طريق مجموعة من البرامج (في الغالب يتم استخدم برنامج أنجيلسوفت (Angelsoft)، ويمكن أن تكون الغربلة الأولية للصفقة غير رسمية يتم إجراءها من قبل أحد الأعضاء أو رسمية وذلك من طرف مدير المجموعة أو الشبكة.
ردود الفعل الأولية/ التدريب	بعد الغربلة الأولية يتم التواصل مع المؤسسات المقبولة، وبالإمكان هذه الأخيرة أن تحصل على تدريبات تتعلق بتوقعات المستثمرين والطريقة الأفضل لتقديم المؤسسة.
عروض الشركة للمستثمرين	في هذه المرحلة يتم دعوة المؤسسات المقبولة لتقديم نفسها للأعضاء (ملائكة الأعمال) من خلال تنظيم حدث، يعقد في العادة مرة واحدة كل شهر، ويتم فيع عرض من 2-4 مؤسسات، ليقوم بعدها وفي جلسة مغلقة بمناقشة جوانب المؤسسة والصفقات المحتملة من طرف المستثمرون.
إجراءات لإرضاء المتطلبات	ومن المفترض أن تتم هذه الإجراءات على أساس رسمي وتشمل ما يلي: تحليل التنافسية، التحقق من صحة المنتج وحقوق الملكية الفكرية، تقييم هيكل الشركة، القطاع المالي، وغيرها من الجوانب الأخرى.
شروط ومفاوضات الاستثمار	في حالة الاقتناع بالمشروع، يتم إعداد قائمة الشروط، كما يتم التفاوض حول قيمة المؤسسة، وقد أصبحت شبكات المستثمرين الملائكة تستخدم قائمة موحدة من الشروط، بعد ذلك بإمكان المؤسسة تقديم نفسها للمرة الأخيرة للمستثمرين.
الاستثمار	يتم تشكيل نقابة للاستثمار في المؤسسة من قبل المستثمرين المهتمين، وعادة ما يتم ترسيم الوثائق النهائية بحضور المحامي، وتشير التوقيعات الرسمية على الوثائق إلى أن المبلغ المتفق عليه تم تحصيله بالفعل.
دعم ما بعد الاستثمار	بعد الاستثمار، يراقب المستثمرون المؤسسات ويوجهونها ويدعمونها بخبراتهم واتصالاتهم، كما يعملون عن كثب مع المؤسسة لتسهيل عملية الخروج في الوقت المناسب (بيع المؤسسة بعد نضجه(.

المصدر: صونية شتوان، أهمية استثمارات ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، جامعة خنشلة، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، 2022، ص 115.

3. التمويل الجماعي

يعد التمويل الجماعي نقلة نوعية في كيفية توفير التمويل لمشاريع ريادة الأعمال، حيث ترتكز هذه الآلية الحديثة والمبتكرة على مبدأ مفاده دمج مختلف أفراد المجتمع في عملية التمويل وذلك بالاعتماد على منصات تسهل التواصل بين أصحاب العجز طالبي التمويل وبين المستثمرين الممولين.

1.3. مفهوم التمويل الجماعي

تم استخدام شبكة الأنترنت لأول مرة بغرض حشد الأموال لدعم الأعمال الفنية في عام 1997، عندما قامت مجموعة الروك البريطانية بجمع مبلغ قيمته 60 ألف دولار من معجبيها لتمويل جولتها الموسيقية في الولايات المتحدة الأمريكية[1]، بعد ذلك تم إنشاء أول منصة للتمويل الجماعي بالمفهوم الحديث في عام 2003 في الولايات المتحدة الأمريكية تحمل اسم "ArtistShare"[2]، أما بخصوص استخدام مصطلح التمويل الجماعي كآلية لتمويل الأعمال الريادية فتم استخدامه لأول مرة في عام 2006، من قبل مايكل سوليفان (Michael Sullivan) في محاولة منه لإنشاء حاضنة لتمويل المشاريع والأحداث المتعلقة بمدونات الفيديو[3]، لتساهم بعدها الأزمة المالية لعام 2008 في تسريع تطور التمويل الجماعي، أين دفع انهيار البنوك أنداك إلى تقليص حجم الإقراض الممنوح إلى رواد الأعمال، مما أدى بهم إلى البحث عن بدائل لسد فجوة التمويل، حيث تم اعتماد التمويل الجماعي كبديل تمويلي للأعمال الريادية[4].

وعليه، يشير التمويل الجماعي إلى: "تلك الجهود التي يبذلها رواد الأعمال الأفراد والجماعات الثقافية والاجتماعية والهادفة إلى الربح، لتمويل مشاريعهم من خلال الاعتماد على مساهمات صغيرة نسبيا من عدد كبير من الأفراد الذين يستخدمون الانترنت"[5].

---

[1] Irfan Bashir, Ravina Banze, Crowdfunding: The Story of People, Project Nile, 1st edition, 2020, P 48.

[2] Safa Yildiran, Monzer Kahf, Comparison between current legislative frameworks for crowdfunding platforms in turkey and UAE, Journal of islamic economics and finance, Vol 07, No 02, 2021, P 06.

[3] Christian Goglin, l'affectif et les valeurs dans les choix d'investissemnt en equity crowdfunding : Tome 1, approche théorique transdisciplinaire, ISTE éditions, Great britain, 2021, P 11.

[4] Stefan Toepler et al, Social Finance for Nonprofits: Impact investing, social impact bonds, and crowdfunding, The routledge companion to nonprofit management,United kingdom 2020, P 494. https://scholar.google.com/scholar?q=Social+Finance+for+Nonprofits:+Impact+investing,+social+impact+bonds,+and+crowdfunding&hl=fr&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart , Was consulted on : 10/05/2023 at 12:20.

[5] Christian Goglin, Emotions and values in equity crowdfunding investment choices 1: Transdisciplinary theoretical approach, ISTE Ltd and Jhon wiley and sons Inc, Great britain and United states, 2020, p 03.

ويعرف أيضا بأنه: "أحد أكثر طرق جمع الأموال فاعلية، وهو جهد جماعي من قبل فرد أو مجموعة من الناس العاديين، لجمع الدعم ورأس المال المطلوب لتنفيذ فكرة أو مشروع وتحسينهما، وتعزيزه من خلال شرح المشروع وتقديمه للجمهور، وهو عادة ما يتم إجراؤه عبر الانترنت"[1].

مجملا يمكننا القول بأن التمويل الجماعي عبارة عن: الآلية التي تهدف إلى دعم وتمويل المشاريع الريادية، والمشاريع الثقافية والاجتماعية الأخرى، وذلك من خلال حشد مبالغ صغيرة نسبيا من عند عدد كبير من المستثمرين ويتم ذلك عن طريق وساطة شبكة الانترنت مقابل عمولة.

2.3. أنواع التمويل الجماعي

يصنف التمويل الجماعي إلى أربعة أنواع رئيسية، يوضحها الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-10): أنواع التمويل الجماعي

النوع	الشرح
التمويل الجماعي القائم على التبرعات (Donation-based Crowdfunding)	في هذا النوع يقدم الممولون تبرعات لقضايا اجتماعية دون توقع الحصول على أي شيء، بمعنى آخر، يقدم الداعمون مساهماتهم من منظور خيري بحت دون توقع أي تعويض مستقبلي.
التمويل الجماعي القائم على المكافأة (Reward-based Crowdfunding)	يقوم الممولون بتمويل مشروع معين مقابل الحصول على مكافآت غير مالية، حيث يتلقون هدايا رمزية تقديرا لدعمهم، أو عينة من المنتجات والخدمات التي يقدمها المشروع.
التمويل الجماعي القائم على الإقراض (Lending-based Crowdfunding)	أداة استثمارية يقدم من خلالها المستثمرون الجماعيون قروضًا لرواد الأعمال لدعم مشاريعهم مقابل الحصول على عوائد في شكل فوائد مع استرداد المبلغ الأصلي للقرض.
التمويل الجماعي القائم على حق الملكية (Equity-based Crowdfunding)	في هذا النوع، يحصل الممولين على نسبة من حقوق الملكية مقابل تمويلهم لرواد الأعمال، كما يشاركون في إدارة المشروع ويتحصلون على نسبة من الأرباح تبعًا لصيغة الاتفاق مع رائد الأعمال.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- Zoubir Boulahbal, Crowdfunding as an alternative form of islamic financing for startups and small entreprises, South east asia journal of contemporary business, Economics and law, Vol 24, No 01, 2021, P 101.

[1] Information resources management association, Socio-Economic Development: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications , IGI Global, 1st Edition, United states, 2018, p 176.

2.3. دور التمويل الجماعي في تمويل ريادة الأعمال

بالإضافة لكونه صيغة تمويل ترتكز على أسلوب مغاير عن بقية الصيغ الأخرى، فإن التمويل الجماعي يساهم أيضا في تمويل ريادة الأعمال، وذلك من خلال تقديمه للعديد من الخدمات لرواد الأعمال نلخصها فيما يلي[1]:

أ. **توفير رأس المال اللازم للأعمال الريادية:** يمنح التمويل الجماعي لرواد الأعمال الفرصة لتمويل مشاريعهم عندما يستعصي عليهم توفير آليات تمويلية أخرى خاصة في المراحل المبكرة، فعلى سبيل المثال إذا كان رأس المال المبدئي لرائد الأعمال غير كافي وتعذر عليه الحصول على قرض بنكي، فإن التمويل الجماعي يساعد في سد تلك الفجوة عندما يتم جمع مبالغ صغيرة نسبيا من عند عدد كبير من الممولين.

ب. **توفير الوقت للأعمال الريادية:** يعد التمويل الجماعي آلية لجمع الأموال الخاصة بالمشروع الريادي خلال فترة زمنية قصيرة، على عكس القروض البنكية ورأس مال المخاطر، اللذان قد يتطلبان مدة أطول للحصول على الأموال بحكم عملية تقييم المخاطر الائتمانية الخاصة بالمقترض تتطلب مدة زمنية أطول.

ج. **آلية لتسويق الأعمال الريادية:** إن الإعلان عن المشروع عبر الانترنت يكون شكلا قيما من أشكال التسويق، حيث أن زيادة الممولين للمشروع عبر منصات الأنترنت يؤدي إلى زيادة عملية الترويج له، بالإضافة إلى تعليقات وردود أفعال الجمهور حول المشروع والتي يمكن أخدها بعين الاعتبار كنقاط يجب العمل عليها من أجل تحسين وتطوير المشروع.

د. **طريقة جيدة للتحقق من الأعمال الريادية:** يتيح التمويل الجماعي لرواد الأعمال الفرصة لتحديد مستوى الطلب على المشروع والدعم الذي يتحصل عليه، فإذا حصل المشروع على الكثير من الاهتمام الإيجابي، فإن ذلك يعتبر بمثابة إشارة على أن المشروع يحظى بفرصة نجاح أكبر.

هـ. **ولاء الممولين (المستثمرين):** عادة ما يصبح الأشخاص الذين يمولون مشروعا معينا مخلصين لأصحاب المشروع ويمولون مشاريع مستقبلية لهم بشروط أكثر ملائمة.

و. **خلق وزيادة المنافسة داخل القطاع المالي:** حيث أن لجوء رواد الأعمال إلى هذه الآلية وارتفاع الطلب عليها، يدفع بالمؤسسات المصرفية والمالية الأخرى إلى استحداث شروط إقراض أكثر ملائمة لرواد الأعمال إضافة تخفيض تكاليف الحصول على الأموال.

[1] Linas Sadzius, Tomas Sadzius, Existing legal issues for crowdfunding regulation in european union member states, International journal of business Humanities and technology,Vol 07, No 03, 2017, PP 54-55.

4.3. آلية سير التمويل الجماعي

يمر تمويل رواد الأعمال بواسطة آلية التمويل الجماعي بأربعة (04) مراحل رئيسية يوضحها الجدول الموالي[1]:

الجدول رقم (01-11): آلية سير التمويل الجماعي

المرحلة	الشرح
اختيار المنصة وإعداد خطة المشروع	من المهم اختيار منصة تلبي الأهداف المراد تحقيقها من قبل رواد الأعمال، كما أن ذلك يعتمد أيضا على ما يستطيع رواد الأعمال تقديمه مقابل المساهمات التي يحصلون عليها من الممولين، بعد ذلك يجب على رواد الأعمال إعداد خطة عمل تفصيلية للمشروع تتماشى مع لوائح وشروط المنصة، تتضمن المبلغ المراد جمعه، والأهداف المستقبلية للمشروع وعائد الاستثمار أي كيفية تعويض المستثمرين، كما يجب أن يرفق الملف بمقاطع الفيديو والصور الخاصة بالعروض التقديمية من أجل وصف وتوضيح فكرة المشروع أكثر للمنصة ومستخدمي الانترنت (الممولين).
استقبال ودراسة المشروع والمصادقة عليه	عند استلام الطلب، تسعى المنصة إلى التحقق من أهلية المشروع بفضل لجنة اختيار داخلية مكونة من مجموعة من الخبراء إضافة إلى رواد الأعمال السابقين الذين أكملوا مشاريعهم بنجاح، حيث يتدخلون جميعًا لتحليل وتقييم المشروع وفي هذه المرحلة ستقوم المنصة بالتحقق من صحة المشروع والمصادقة عليه أو رفضه، وغالبا لا تتطلب هذه المنصات أي ضمانات، حيث تستند إلى مبدأ الثقة.
انطلاق الحملة	بعد المصادقة على المشروع، تتولى المنصة مسؤولية إطلاق حملة التمويل الجماعي حيث يشارك في هذه المرحلة عدد كبير من الممولين بشكل مباشر في الحملة بمساهمات صغيرة نسبيا ويقومون بتوعية محيطهم حول المشروع (تسويق المشروع) الذي يساهمون فيه من أجل أن يصل المشروع إلى هدف التمويل في أسرع وقت ممكن، كما ترافق منصة التمويل الجماعي المشروع طوال فترة جمع هدف التمويل.
ما بعد الحملة	يعتمد فشل أو نجاح الحملة على تحقيق الأهداف التي حددها رائد الأعمال فيما يتعلق بالأموال التي يتم جمعها، في حالة نجاحها فإن المنصة تقتطع هامش من إجمالي هدف التمويل كعمولة، ويتراوح عادة بين 03% و10%، كما يتم حشد أموال المشروع وفق نموذجين، حيث يتمثل النموذج الأول في "حملة كل شيء أو لا شيء" بمعنى إذا لم يتم جمع هدف التمويل بالكامل في إطار زمني معين يتم إرجاع المساهمات إلى الممولين وتلغى عملية التمويل، أما النموذج الثاني فيعبر عنه بـ"أحتفظ بكل شيء" أي أن رائد الأعمال يحتفظ بجميع الأموال التي تم جمعها حتى عندما لا يتم الوصول إلى إجمالي هدف التمويل.

المصدر: من إعداد الطالب، بالاعتماد على:

- Latifa Salima Khodheir, Ouguenoune Hind, Crowdfunding as an alternative solution for SMEs in algeria, Dirassat journal economic issue, Vol 12, No 02, 2021, P 422.

[1] Latifa Salima Khodheir, Ouguenoune Hind, Crowdfunding as an alternative solution for SMEs in algeria, Dirassat journal economic issue, Vol 12, No 02, 2021, P 422.

4. السوق المالي البديل

أدّت شروط الإدراج المعسرة التي يفرضها السوق المالي الأولي على المؤسسات المدرجة فيها إلى استحداث أسواق مالية بديلة تكون أكثر ملائمة للمشاريع الريادية التي لا تستوفي شروط الإدراج في السوق الأولي، حيث شهد عام 1971 أول ظهور للسوق المالي البديل في الولايات المتحدة الأمريكية، وكان الهدف من وراء ذلك هو تمويل المشاريع الريادية التي تتوفر على قدرات عالية من الإبداع والابتكار التكنولوجي وتعد بالنمو والتوسع ولا يمكنها الولوج إلى السوق الأولي، لتنتقل بعدها هذه الأسواق إلى أوروبا، وفي مقدمتها بريطانيا التي قامت بإنشاء سوق مالي بديل في عام 1995 يختص في تداول وتسعير قيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي ديسمبر من نفس العام تم إنشاء السوق الفرنسية الجديدة والموجهة بصفة خاصة للمؤسسات الصغيرة الفتية المبدعة، كما قامت بورصة يورونكست (Euronext) باستحداث سوق فرعية لها تدعى البديل (Alternext) في عام 2005 في فرنسا وذلك بغرض دعم السوق الجديدة في فرنسا، أما على الصعيد العربي فتم استحداث أول سوق مالية بديلة في عام 2000 في المغرب، تلتها مصر في عام 2007، في حين استحدثت الجزائر هذا النوع من الأسواق المالية في عام 2012[1].

وانطلاقا مما سبق يعرف السوق المالي البديل على أنه: "آلية موجهة لتنشيط سوق رأس المال وزيادة مساهمته في تعبئة المدخرات وتوجيهها لتمويل احتياجات الاقتصاد، وبإنشاء هذه السوق تستفيد المؤسسات الريادية من خدمات السوق المالي دون شروط تعجيزية، مما يساهم في تنشيط هذا القطاع بتلبية متطلباته واحتياجات تمويله"[2]، ويلعب السوق المالي البديل دورا جوهريا في تنمية المشاريع الريادية، من خلال[3]:

- السماح للمؤسسات المعنية بتحديد قيمتها العادلة، الأمر الذي يفرض على مسيريها اتخاذ قرارات استراتيجية باستمرار ترفع من أسعار الأسهم وكذا قيمة المؤسسة لإرضاء المساهمين وزيادة عوائدهم؛
- ارتفاع سيولة المؤسسات المسعرة نتيجة لسهولة الحيازة والتنازل عن قيمتها، وذلك بفعل التقييم اليومي للأسهم، وهو ما يضمن استمراريتها بعد خروج المساهمين، مثلما يسهل دخول مساهمين جدد في حال توسعها؛
- يلعب الإشهار دورا فعالا في تعزيز الأموال الخاصة للمساهمين نتيجة لتسهيل عملية طرح أسهم جديدة للاكتتاب، وذلك كم خلال تمكنها من جلب رؤوس الأموال حسب درجة الخطر والعائد المنتظر؛
- تتيح للمؤسسات المُسعرة فرصة التعود على السوق المالي الأولي، فتمتلك القدرة والخبرة الكافية قبل التسجيل مباشرة فيها، وذلك باعتبارها مرحلة انتقالية تتكيف فيها هذه المؤسسات مع عمليات البورصة.

---

[1] سماح طلحي، وآخرون، دور لسوق المالية البديلة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة تونس، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، الجزائر، المجلد 31، العدد 02، جوان 2020، ص ص 513-514.

[2] شوقي جباري، مصطفى قمان، السوق المالية البديلة كآلية فعالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –مع الإشارة إلى حالة الجزائر-، مجلة التنظيم والعمل، جامعة معسكر، الجزائر، المجلد 03، العدد 01، جانفي 2014، ص 111.

[3] سماح طلحي، وآخرون، مرجع سابق، ص ص 514-515.

المطلب الثالث: آليات التمويل الحديثة الثانوية

لا تقل آليات التمويل هذه أهمية عن سابقتها، حيث أنّ رائد الأعمال بحاجة لأي مصدر يمكن من خلاله جمع ما يحتاجه المشروع من موارد مالية، إلّا أنّها استحداثها لم يكن موجه بالدرجة الأولي لتمويل الأعمال الريادية، حيث يمكن استخدامها لتمويل مختلف الأعمال التجارية بما في ذلك الأعمال الريادية.

1. التمويل الاسلامي

قدمت الشريعة الإسلامية التمويل الإسلامي كبديل تمويلي عن الآليات التي تتضمن الفوائد والتكاليف الربوية مما يجعله أحد بدائل التمويل المتاحة لرائد الأعمال التي تعمل على مساعدته في تغطية الفجوة المالية لمشروعه.

1.1. مفهوم التمويل الاسلامي

في عام 1965 قدم مجمع البحوث الإسلامية فتوى تنص على تحريم الفوائد البنكية، ولم يكتفي بهذا فقط، بل دعا أيضا إلى ضرورة البحث عن البديل الإسلامي، وبعد مرور سبع سنوات عرضت كل من مصر وباكستان مشروعا لهذا البديل، وتم تقديمه في مؤتمر وزراء مالية الدول الإسلامية المنعقد في مدينة جدة السعودية، الذي صاغ المشروع في شكله النهائي، وفي عام 1975 تم إنشاء أول بنك إسلامي وهو بنك التنمية الإسلامي مقره جدة، مما فتح المجال إلى ظهور وانتشار مؤسسات مالية إسلامية أخرى في العديد من الدول الإسلامية وغير الإسلامية[1].

ويعد تعريف محمد البلتاجي من بين التعاريف الملمة بمفهوم التمويل الإسلامي، حيث عرفه بأنه: "تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المنشآت المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية"[2].

2.1. صيغ التمويل الإسلامي

يُقدم التمويل الإسلامي مجموعة واسعة من الصيغ التمويلية، نستعرض أهمها في الجدول الموالي:

[1] رحمة بلهادف، قراءة في واقع وآفاق التمويل الاسلامي، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، جوان 2020، ص 298.

[2] بومدين بوغرارة، ناصر صلاح الدين غربي، مدى توافق صيغ التمويل الاسلامي مع الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة دفاتر اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 04، العدد 01، مارس 2013، ص 155.

الجدول رقم (01-12): صيغ التمويل الإسلامي

الصيغة	الشرح
المرابحة	وفق هذه الصيغة يشتري الممول الأصول بسعر أقل، التي يحددها ويطلبها العميل، ثم يبيعها بسعر أعلى للعميل، حيث يكون هامش الربح المعلوم مسبقًا، وهو الفرق بين أسعار البيع والشراء للأصول التي يدفعها العملاء في الغالب على أساس التقسيط.
المشاركة	هي الصيغة التي يساهم فيها طرفين أو أكثر برأس المال (حق الملكية) لإدارة عمل تجاري، ويتقاسمون الأرباح على أساس النسب المتفق عليها مسبقا، بينما يتم تحمل الخسارة على أساس المساهمة في رأس المال.
المضاربة	صيغة تمويلية تقوم على أساس حق الملكية، يتم فيها تنظيم وإدارة المشروع على أساس الشراكة، يقدم أحد الطرفين رأس المال (مقدم رأس المال) ويدير الطرف الثاني الشركة (صاحب المشروع/المضارب)، يتم توزيع الأرباح إن وجدت على أساس النسبة المتفق عليها مسبقًا، ويتحمل مقدم رأس المال فقط الخسائر إن وجدت إلاّ في حالة وفاء المضارب بجميع المسؤوليات الموكلة إليه، أما إذا كان هناك إهمال في إدارة الأموال، فإن صاحب المشروع مسؤول أيضًا عن مبالغ الخسارة.
القرض الحسن	تمويل في شكل ائتمان قصير الأجل بدون فوائد تمنحه البنوك الإسلامية لرائد الأعمال، قد يُطلب من الأخير التعهد ببند ثمين كضمان، وهذا مبني على مبدأ الشريعة في الادخار بضمان أو حفظ
الإجارة	تتبع نفس طريقة التمويل المستخدمة في مؤسسات التمويل التأجيري شريطة خُلوها من الفوائد الربوية

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- Mohamed Asmy Bin Mohd Thas Thaker et al, Leveraging islamic banking banking and finance for small businesses: Exploring the conceptual and practical, ADBI working paper series, Asian development bank institute, No 1156, June 2020, P 09. https://www.adb.org/sites/default/files/publication/616791/adbi-wp1156.pdf , Was Consulted on : 20/05/2022 at 18 :26.
- Abdulfattah Abdulganiyy et al, Financing entrepreneurship in post-covid-19 era : The islamic banking and finance option, Journal of islamic ecoomic and business research, Vol 01, No 02, December 2021, PP 197-198.

إن تعدد صيغ التمويل الاسلامي، و المزايا العديدة التي تشوب كل صيغة، يجعل منه آلية لها دور كبير في تمويل ريادة الأعمال، حيث وكما هو معروف يستعصي على رائد الأعمال توفير رأس المال المبدئي لتجسيد فكرته، إذ يمكن للتمويل الإسلامي بصيغه العديدة أن يساهم في حل جزء من هذا الإشكال، كصيغة المشاركة التي يشترك فيها البنك مع رائد الأعمال في ملكية المشروع مقابل تقديمه لجزء من رأس مال، ومن بين الصيغ الأخرى التي توفر السيولة النقدية بغرض تلبية احتياجات المشروع في الأجل القصير نجد القرض الحسن الذي يوفر جزء من النقدية للمشروع في شكل ائتمان صغير خالً من الفوائد، ونفس الأمر ينطبق على بقية الصيغ أين تلعب كل واحدة منها دورا خاصًا ومهمًا في تمويل رائد الاعمال وتساعده على تجاوز ولو القليل من صعوباته التمويلية.

2. عقد تحويل الفاتورة (Factoring)

يعتبر عقد تحويل الفاتورة أحد الآليات التي توفر التمويل للمشاريع الريادية بطريقة مغايرة من خلال تحصيل حقوقها قبل تاريخ استحقاقها، مما يُمّكن رواد الأعمال من تغطية جزء هام من نفقات المشروع وتوفير السيولة لمواجهة الالتزامات الأخرى.

1.2. مفهوم عقد تحويل الفاتورة

يُرجَّحْ بعض الاقتصاديين أن نشأة عقد تحويل الفاتورة مرتبط بظهور عقد الوكالة في العصور القديمة، أين كان الوكيل يُسوَّق السلع ليصبح بعدها ضامنًا للمشترين لدى البائعين ويحل محلهم عند السداد[1]، في حين يُرْجَعْ البعض الآخر نشأته تعود إلى أواخر القرن 19 في الأراضي الأنجلو أمريكية، وخاصة في صناعة النسيج، حيث تم إجراء 95% من حجم المبيعات عن طريق عقد تحويل الفاتورة[2].

ويعتبر عقد تحويل الفاتورة بمثابة ترجمة للمصطلح الفرنسي "Affacturage" والمصطلح الانجليزي "Factoring"، حيث يعرف على أنه: "مجموعة حلول عامة لتسيير المدينين، حيث يتم تحويل الفواتير إلى مؤسسة متخصصة تسمى الفاكتور (Factor)، والتي تقوم بالإدارة والتمويل وتغطية خطر عدم التسديد، وتقديم خدمات أخرى"[3].

2.2. مزايا وعيوب عقد تحويل الفاتورة

يمكن حصر مزايا وعيوب عقد تحويل الفاتورة كآلية للتمويل في النقاط الآتية[4]:

- إمكانية الحصول على تمويل قصير المدى دون الأخذ بعين الاعتبار مستوى ديون العميل وبدون ضمانات تكميلية، وبالتالي فإن مؤسسات الفاكتورينغ تقدم الأموال في يوم تسليم الفاتورة بعد توقيع الاتفاقية؛
- تحسين التدفق النقدي للمشاريع الريادية، لأن فترة الحصول على النقد أقصر من فترة الائتمان؛
- على عكس الائتمان المصرفي، لا ينبغي استخدام الأموال التي تم الحصول عليها عن طريق الفاكتورينغ لوجهة معينة، بل يمكن استثمارها في تلبية الاحتياجات الفورية للعميل؛

---

[1] سماح طلحي، وآخرون، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 04، العدد 02، سبتمبر 2021، ص ص 383-384.

[2] Sasa Ivanovic et al, Factoring : Alternative model of financing, UTMS Journal of economics, Vol 02, No 02, April 2011, P 192.

[3] سماح طلحي، وآخرون، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 384.

[4] Laura Giurca Vasilescu, Factoring –Financing alternative for SMEs, 5th Annual MIDES international conference, Romania, 2010, P 19. http://mibes.teithessaly.gr/proceedings/2010/oral/14_final.pdf , Was Consulted on : 21/05/2022 at 20 :32.

- عدد المستندات التي يجب ملؤها من قبل الملتزم وتقديمها إلى مؤسسة عقد تحويل الفاتورة أقل بكثير مما هي عليه في حالة التقدم بطلب للحصول على ائتمان بنكي عادي؛
- من خلال عقد تحويل الفاتورة، تستفيد المشاريع الريادية من حقيقة أنها تستطيع التركيز على تطوير أعمالها من خلال توسيع الإنتاج والمبيعات، بينما يتعامل الفاكتور مع تتبع تسوية الحساب وسجلات المدينين؛
- يوفر الفاكتورينغ خدمات تصدير مهمة للمشاريع الريادية المحلية، بحيث يمكن لمؤسسات عقد تحويل الفاتورة أن تزود المصدرين بحماية الائتمان وتمويل رأس المال العامل وخدمات التحصيل، وبالتالي قد تسمح هذه الخدمات المجمعة أيضًا للمصدرين المحليين بدخول أسواق جديدة أكثر خطورة؛

أما بخصوص عيوب عقد تحويل الفاتورة بالنسبة لمشاريع ريادة الأعمال، فإن العيب الرئيسي هو التكاليف المرتفعة التي ترافق هذه الآلية.

3.2. آلية سير عقد تحويل الفاتورة

يمر التمويل باستخدام آلية عقد تحويل الفاتورة بالمراحل الموضحة أسفل الجدول:

الجدول رقم (01-13): آلية سير عقد تحويل الفاتورة

المرحلة	الشرح
المرحلة الأولى	هي مرحلة تحرير الفاتورة، فعند تسليم السلع أو تقديم خدمة، تحرر فاتورة الزبون مع كتابة عبارة "تحول" على الفاتورة مما يبين أن الفاتورة قد تم التنازل عليها لصالح الفاكتور.
المرحلة الثانية	ترسل نسخة من الفاتورة إلى الفاكتور مع بيان يوضح أن الخدمة قد تم تحقيقها.
المرحلة الثالثة	يستلم الفاكتور الفاتورة التي يمولها خلال 48 ساعة بنسبة أقصاها 90% بما فيها الرسوم، سواء باستعمال شيك مصرفي أو سند لأمر.
المرحلة الرابعة	إخبار الزبون بتاريخ الاستحقاق، وبأن الفاتورة سوف تسدد مباشرة في التاريخ المحدد إلى الفاكتور.
المرحلة الخامسة	إخبار الزبون بتاريخ الاستحقاق، وبأن الفاتورة سوف تسدد مباشرة في التاريخ المحدد إلى الفاكتور.
المرحلة السادسة	يقوم الفاكتور بتسديد المبلغ المتبقي الغير ممول والتي نسبته لا تزيد على 10% إلى المورد البائع.
المرحلة السابعة	تغطية الفاتورة حيث أنه إذا لم يسدد الزبون قيمة الفاتورة بالإضافة إلى رسوم التعامل في تاريخ الاستحقاق، هنا يُطلب منه التسديد بطريقة ودية وإلا اللجوء إلى القضاء.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: صليحة بن طلحة، بوعلام معوشي، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، مداخلة ألقيت بالملتقى الدولي بعنوان: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات –دراسة حالة الجزائر والدول النامية، المنظم من قبل كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، يوم 21-22 نوفمبر، الجزائر، 2006، ص 06.

3. التمويل الإيجاري

يعد التمويل الإيجاري بديل تمويلي مناسب للمشاريع الريادية يسمح لها بالنمو والتوسع مع الحفاظ على هدف الاستقلالية المالية.

1.3. مفهوم التمويل الإيجاري

تم استحداث أول شركة متخصصة في التمويل الإيجاري لتأجير المعدات عام 1952 في الولايات المتحدة الأمريكية تحت مسمى الولايات المتحدة الأمريكية للتمويل الإيجاري (United states leasing corporation)، وشهد هذا الأسلوب رواجا كبيرا بعد ذلك في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا واليابان[1].

ويعرف التمويل الإيجاري على أنه: "عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك بوضع آلات ومعدات، أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار، مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى بثمن الإيجار"[2].

ومن التعريف أعلاه يتضح التمويل الإيجاري يلعب دورا أساسيا ومهما في تمويل المشاريع الريادية التي تتميز بضعف القدرة على الاستدانة، من خلال العمل على تلبية احتياجاتها من الأصول الرأسمالية دون الحاجة إلى دفع كامل قيمتها، ممّا يوفر لتلك المشاريع سيولة نقدية يتم توجيهها لتمويل الاحتياجات الأخرى، كما يسمح لها بتحقيق ميزة جبائية، إذ أن أقساط الإيجار التي يدفعها رائد الأعمال يتم أخذها بعين الاعتبار على أساس تكلفة قابلة للخصم من الربح الخاضع للضريبة[3]، كما يساهم في تخفيض مخاطر التقادم التكنولوجي للأصول، حيث يمكن لرائد الأعمال أن يحصل على أحدث المعدات ومواكبة التطور التكنولوجي باستبدال الأصول المستخدمة لديه بأصول أكثر جودة[4].

---

[1] هواري معراج، عمر حاج علي، التمويل التأجيري مفاهيم وأسس، دار المنهل للنشر، عمان، الأردن، **2013**، ص 42.

[2] إنصاف قسوري، فهيمة قسوري، الاعتماد الإيجاري كآلية لتمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية، جامعة أدرار، الجزائر، المجلد 03، العدد 04، ديسمبر 2020، ص 23.

[3] محمد ساحل، التقييم المالي للمشاريع الاستثمارية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، جوان 2019، ص 83.

[4] زليخة بن حناشي، أهمية التمويل التأجيري وكيفية تطبيقه في بنك البركة الجزائري، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة 1، الجزائر، المجلد 25، العدد 04، ديسمبر 2014، ص 168.

2.3. أنواع التمويل الإيجاري

يشمل التمويل الإيجاري نوعين رئيسين هما:

أ. **الاستئجار التشغيلي:** يصف بأنه عقد تمويل قصير الأجل، تكون فيه قيمة العقد أقل من السعر الإنتاجي للأصل كما أنه يعطي الحق للمستأجر بإلغاء العقد قبل موعد الانتهاء مما يتيح له مرونة التصرف في ظل التطور التكنولوجي[1].

ب. **الاستئجار التمويلي:** عقد تمويل طويل الأجل، تُغطي من خلاله مجموع دفعات الايجار قيمة الأصل، ويتيح خياراً للمستأجر بعد نهاية العقد بتجديده لفترة إضافية بإيجار مخفض، أو شراء التجهيزات، ولا يمكن إلغاء عقد الاستئجار، فإذا أراد المستأجر ذلك عليه أن يسدد كافة دفعات الإيجار المتبقية دفعة واحدة[2].

3.3. آلية سير عملية التمويل الإيجاري

تمر عملية التمويل الإيجاري بثلاثة (03) مراحل رئيسية موضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (01-14): آلية سير عملية التمويل الإيجاري

المرحلة	الشرح
المرحلة الأولى	إنجاز عملية شراء الأصل، وهنا يقوم المُؤجر أي شركة التمويل الإيجاري بشراء الأصل المراد تأجيره من المورد ليُؤَجره إلى المستأجر، ثم يتم إبرام عقد الشراء بين المورد والمؤجر.
المرحلة الثانية	تأجير الأصل، حيث يسلم المؤجر الأصل للمستأجر، بعد إمضاء عقد التأجير بين المؤجر والمستأجر، ويلتزم هذا الأخير بمهمة تأمين وصيانة الأصل المؤجر.
المرحلة الثالثة	تدعى بمرحلة الخيار لأن تضع المستأجر أمام خيارات ثلاث هي: تفعيل خيار الشراء المنصوص عليه في العقد مقابل دفع القيمة المتبقية للأصل إلى المؤجر، وتتراوح عادة ما بين 1% و6% من سعر الشراء أو طلب إعادة تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع شركة التمويل الإيجاري لفترة زمنية أخرى مع التفاوض على شروط العقد الجديد، والأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل، أما الخيار الثالث فيتمثل في إرجاع الأصل إلى المؤجر وإنهاء عقد الإيجار.

المصدر: هواري معراج، عمر حاج علي، واقع التأجير التمويلي في الجزائر -العقبات والحلول- دراسة لعدد من شركات التأجير التمويلي في الجزائر، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، جامعة غرداية، الجزائر، المجلد 14، العدد 01، 2021، ص ص 601-602.

[1] عبد العظيم طه، الإصلاح المصرفي للبنوك الإسلامية والتقليدية: في ضوء مقررات بازل III، دار التعليم الجامعي، مصر، جانفي 2020، ص 41.

[2] أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، دار العكيبيان للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، ط 03، 2015، ص ص 513-514.

4. الائتمان الأصغر

توجد عدة تسميات للائتمان الأصغر مثل القروض الصغيرة، القروض المتناهية الصغر، وغيرها من المسميات الأخرى التي لها نفس الدلالة، ويعد الائتمان الأصغر مصدرا مهما لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل، كما يستخدم أيضا كآلية لتمويل الأعمال الريادية الصغيرة.

1.4. مفهوم الائتمان الأصغر

ظهرت فكرة الائتمان الأصغر في أوائل القرن الثامن عشر، عندما أسس المؤلف الأيرلندي جوناثان سويفت (Jonathan Swift) صندوق القرض الأيرلندي، وقدم قروضاً صغيرة بدون ضمانات لفقراء الريف، بدأت فكرة سويفت ببطء، ولكن بحلول أربعينيات القرن التاسع عشر، شهدت انتشارا واسعا، وكان هناك حوالي 300 صندوق ائتمان مستقل في جميع أنحاء أيرلندا استفاد منها أكثر من 20% من الأسر الأيرلندية[1]، في حين يعتبر عام 1976 بمثابة بداية حقبة جديدة للائتمان الأصغر، وذلك عندما قام أستاذ الاقتصاد السابق البروفيسور محمد يونس الحائز على جائزة نوبل للسلام في عام 2006 بتطوير نموذج بنك جرامين في بنغلاديش الذي كان قد بدأه قبل عامين، مبدأه الأساسي هو أن الفقراء هم أيضا قابلون للتمويل، بعد ذلك تبنت العديد من البلدان والمؤسسات هذا النموذج وطوّرت نماذج مشابهة، كما قدمت حزمة من الخدمات المالية وغير المالية الأخرى الصغيرة[2].

وعليه يعرف الائتمان الأصغر على أنه: قرض صغير يُمنح للعميل (شخص فقير، أو رائد أعمال صغير) بواسطة البنك أو أية مؤسسة أخرى، ويُمكن منح هذا القرض غالبا بدون ضمانات إلى فرد أو إلى مجموعة، ويُسدد أصل القرض بالإضافة إلى فائدة القرض على فترات سداد"[3]، وبالتالي فإن الائتمان الأصغر يتميز بثلاث ميزات رئيسية هي[4]:

- ائتمان قصير الأجل لا يتعدى 12 شهر، موجه لتمويل رأس المال العامل، وقد يكون في صورة دفعات شهرية أو أسبوعية تصرف بسرعة، خاصة لمن يحصلون على تلك القروض بطريقة دورية؛
- لا تطالب مؤسسات الائتمان الأصغر بضمانات ملموسة كرهن للملكية، وتكتفي فقط بطلب ضمانات أسهل كنظام ضمان المجموعة، وفيه يكفل الأعضاء بعضهم البعض بالتبادل لضمان السداد؛

---

[1] Dechasa Seifu Ashenafi, Cherinet Desalegn Kingawa, Factors affecting profitability of microfinance institutions (A study of MFIs in southern nation nationalities peoples regional state), Journal of economics and sustainable development, Vol 09, No 05, March 2018, P 34.

[2] Malkhaz Dzadzua, Evolution of microfinance as an important part of global financial system, Bussines and economics journal, February 2020, P 02.

[3] فاطمة بركات، دور القروض المتناهية الصغر في التخفيف من حدة الفقر: دراسة ميدانية، مجلة هرمس، مركز جامعة القاهرة للغات والترجمة، مصر، المجلد 10، العدد 02، أفريل 2021، ص 88.

[4] شروق حدوش، وآخرون، دور القروض الصغيرة والمتناهية الصغر الاسلامية في تمويل مشاريع البنى التحتية تجربة بنغلادش-السودان-الأردن، مجلة التنويع الاقتصادية، جامعة عين تموشنت، الجزائر، المجلد 01، العدد 01، جوان 2020، ص 95.

- إجراءات طلب الحصول على القرض وصرفه سهلة وبسيطة، وتصمم بما يناسب مع المقترضين محدودي الدخل.

2.4. دور الائتمان الأصغر في تمويل ريادة الأعمال

في عام 1974، قام محمد يونس بزيارة القرى المحلية في بنغلاديش بعد المجاعات التي أصابت البلاد، حيث وجد مجموعة من 42 امرأة يصنعن مقاعد من الخيزران، نظرًا لافتقارهم إلى الأموال اللازمة لشراء المواد الخام، تم تقييدهم في دائرة من الديون مع التجار المحليين، الذين أقرضوا المال مقابل المواد بناءً على الاتفاق على بيع المقاعد بسعر أعلى بالكاد من تكلفة المواد الخام، أصيب يونس بالصدمة عندما اكتشف أن احتياجات الاقتراض لـ42 امرأة تبلغ ما يعادل 27 دولارًا أمريكيًا، حيث قام بإقراضهن المال من جيبه الخاص بدون فوائد، باعت النساء منتجاتهن بسعر أعلى ;خرجن من دائرة الديون، وعليه بدا الحل واضحا حيث أنّ رأس المال المبدئي كان المشكلة الرئيسية، وبالتالي فإن فرصة الوصول إلى رأس المال عن طريق القروض الصغيرة يمكن استخدامها كآلية لتمويل وتنمية الأعمال الريادية الصغيرة[1].

2.4. نماذج الائتمان الأصغر

تقدم مؤسسات التمويل الأصغر خدماتها المالية الاقراضية في نموذجين أساسين هما:

أ. **الائتمان الأصغر الجماعي:** هو النوع الذي تلعب فيه المجموعة دورًا مركزيًا في دعم ومراقبة جهود الأعضاء لسداد قرضهم الفردي، وتتكون المجموعات عادة من خمسة أعضاء وهم بدورهم جزء من مجتمع محلي يتكون من خمس إلى ثماني مجموعات، ويخدمهم جميعًا موظف قروض واحد يمثل مؤسسة الائتمان الأصغر، لكل مجموعة مكونة من خمسة أفراد قائد يراقب سداد القرض ويدير الاستقرار العام للمجموعة، ووفق هذا النموذج فإن أسعار الفائدة المفروضة على القروض الصغرى تختلف على نطاق واسع[2].

ب. **الائتمان الأصغر الفردي:** تعتبر القروض الفردية ذات مبالغ أكبر مقارنة بالقروض الجماعية، ويتم تقديمها للأفراد بشروط أكثر مرونة بحيث لا تتطلب ضمانات جماعية، كما يكون الائتمان الفردي عبارة عن قروض صغيرة وقصيرة الأجل لا تتعدى قيمتها 500 دولا أمريكي، ويتم تقديم حوافز للأفراد المقترضين تشجيعًا على السداد مثل إمكانية اقتراض مبالغ أكبر بصورة مطردة، أو الحصول على فرص تدريب في مجال تسيير المشاريع الصغيرة

[1] Alexander Newman, Microfinance and entrepreneurship : An introduction, International small business Journal : Researching entrepreneurship, Vol 35, No 07, 2017, P 788.

[2] Garry.D Bruton et al, Microlending in emerging economies : Building a new line of inquiry from the ground up, Journal of international business studies, Vol 42, No 05, January 2011, P 720.

خلاصة

اقترن تحليل ودراسة مفهوم ريادة الأعمال على مدار التاريخ، بالدور والوظيفة التي أدّاها رائد الأعمال داخل الاقتصاد واللذان ارتكزا بدرجة كبيرة على خصائصه وميزاته، فالتسلسل التاريخي لريادة الأعمال أوضح في كل مرة أنّ التغييرات الإيجابية التي حدثت داخل الاقتصاد من فترة إلى أخرى هي نتيجة لتصرفات وأفعال فرد ما يختلف عن الأفراد العاديين، ما يعكس إذن الأهمية الكبيرة والدور الاقتصادي والاجتماعي الذي تلعبه ريادة الأعمال في اقتصادات الدول، إلّا أنّ هذا قد يبقى رهينة العديد من الظروف التي تواجه رائد الأعمال، خصوصا الظروف المالية، فالطبيعة الاستثنائية لمشاريع ريادة الأعمال تلزم رائد الأعمال بتتبع ثقافة تمويلية محددة، حيث يتعين عليه الأخذ بعين الاعتبار المبادي التي يرتكز عليها تمويل هذا النوع من الأعمال، وكذلك مراعاة الهيكل المالي الأمثل الذي تتطلبه كل مرحلة من مراحل دورة حياة المشروع، مما يحد من الصعوبات والمعيقات التي تواجهه لحظة البحث عن مصدر لتمويل مشروعه، ويسمح بالتالي من تحويل فكرة رائد الأعمال إلى مشروع واقعي ينمو ويستمر بطريقة تمكنه من اختراق الأسواق وتؤثر إيجابيًا على مستويات الإنتاج والاقتصاد، وهو ما نحاول تأكيده في الفصل الموالي من الدراسة، حيث سيتم تخصيصه لدراسة ظاهرة النمو الاقتصادي وعلاقتها بتمويل ريادة الأعمال.

الفصل الثاني: النمو الاقتصادي وعلاقته بتمويل ريادة الأعمال

تمهيد

يمثل النمو الاقتصادي أحد أكبر القضايا الاقتصادية التي تشغل بال صانعي السياسات والقرارات داخل الاقتصادات، حيث يعتبر مؤشر ذو أهمية كبيرة يعكس الصورة العامة للاقتصاد كما يعبّر عن المستوى المعيشي الذي يتمتع به الأفراد داخل تلك الاقتصادات، ومن هذا المنطلق اهتم الأدب الاقتصادي بمفهوم النمو الاقتصادي، حيث سعى العديد من الباحثين الاقتصاديين إلى تقديم العديد من العوامل والمحددات باعتبارها مصادر تعمل على تحفيز النمو الاقتصادي من خلال تحقيق معدلات نمو في الناتج المحلي الإجمالي، وبالرغم من أن ريادة الأعمال لم تصنف في الأدب الاقتصادي الذي فسر عملية النمو ضمن العوامل الحاسمة والمحفزة لها، إلّا أنّ شومبيتر قدم منظورًا أوضح من خلاله كيف يمكن لرياد الأعمال أن تحفز هذه العملية، ولم يكتفي بهذا فقط، بل أدرج التمويل باعتباره عنصرًا رئيسيًا يؤثر في العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، من خلال الدور التي تؤديه الوساطة المالية بمختلف وظائفها.

كانت وجهة نظر شومبيتر بمثابة اللبنة الأولى والأساسية للإطار النظري للعلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، ومن أجل إلقاء نظرة شاملة عن هذه العلاقة نظريًا والتي تمثل محور درستنا سنتطرق أولا إلى النمو الاقتصادي ومختلف المدارس الفكرية، وعليه ارتأينا تقسيم هذا الفصل من الدراسة إلى المباحث الثلاث الآتية:

- **المبحث الأول: ماهية النمو الاقتصادي؛**
- **المبحث الثاني: النظريات والنماذج المفسرة للنمو الاقتصادي؛**
- **المبحث الثالث: العلاقة بين النمو الاقتصادي وتمويل ريادة الأعمال.**

المبحث الأول: ماهية النمو الاقتصادي

يعد النمو الاقتصادي أحد أهم المؤشرات الاقتصادية التي تعكس الأداء الاقتصادي للدول، كما يعبر عن مدى تحسن المستوى المعيشي للأفراد، فمنذ قيام الثورة الصناعية الأولى حتى اليوم بات النمو الاقتصادي موضوعًا يستهوي أقلام الكثير من الباحثين الاقتصاديين، وهدفًا أسمى لصانعي السياسات داخل الاقتصادات، وعليه سنحاول في هذا الجزء الإلمام بمختلف المفاهيم الأساسية المرتبطة بالنمو الاقتصادي.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية النمو الاقتصادي

سنحاول من خلال هذا المطلب استعراض لأهم التعاريف المتداولة في الأدبيات النظرية الخاصة بالنمو الاقتصادي، والتي تضعنا أمام حتمية التفريق بين هذا المفهوم ومفهوم التنمية الاقتصادية، إضافة إلى الأهمية التي يكتسيها مفهوم النمو الاقتصادي.

1. مفهوم النمو الاقتصادي

يعتبر النمو الاقتصادي مصطلحًا نسبيًا في تاريخ البشرية، إذ اقترن بظهور الرأسمالية ومدي قدرتها الآلية وإنتاجها الصناعي، والتي صاحبها أنداك تغيرات تقنية مستمرة، حيث كانت من قبل مجرد مجتمعات بدائية تسعى جاهدة إلى توفير أبسط آليات العيش والبقاء[1]، ومنذ ذلك الحين سعى العديد من المفكرين الاقتصاديين إلى تقديم مفهوم خاص بالنمو الاقتصادي، ومن بين أولى وأبرز المحاولات لتعريف النمو الاقتصادي، محاولة شومبيتر في عام 1946، حين عرف النمو الاقتصادي على أنه: "تغيير تدريجي وثابت في الاقتصاد على المدى الطويل، تحفزه الزيادة التدريجية في معدلي الادخار والنمو السكاني"[2].

كانت وجهة نظر شومبيتر اتجاه النمو الاقتصادي بمثابة نقطة انطلاق للكثير من الباحثين الاقتصاديين، حيث تم تناول وتوضيح وجهة النظر هذه بشكل أكبر من قبلهم، على غرار كيندل بيرجر (Kindle Berger) (1965) الذي أشار إلى النمو الاقتصادي على أنه عبارة عن[3]: "الزيادة الحاصلة في مستوى الإنتاج دون أي تغيير في الترتيب المؤسسي والتكنولوجي"[4].

---

[1] إيمان محمد صبحي إسماعيل وآخرون، أثر عجز الموازنة على النمو الإقتصادى فى مصر (2000 – 2020)، المركز الديمقراطى العربى، أوت 2022، https://democraticac.de/?p=83837#:~:text=%، تم الاطلاع في 2023/01/27 على الساعة 16:15.

[2] Akamobi Obiageli Gloria, Unachukwu Ijeoma Blesseing, Macroeconomic effects of budget deficit in nigeria, European journal of economic and financial research, Vol 04, No 04, 2021, P 133.

[3] Kazeem Bayo Liafeez Oyero, Foreign direct investment trends and economic growth in pre recession era, International iournal of academic accounting, finance and management research, Vol 03, No 03, 2019, P 02.

[4] Ibid, P 133.

وبالإضافة إلى بيرجر يشير فريدمان (Freidman) (1969) هو الآخر إلى النمو الاقتصادي باعتباره: "توسعًا في الجهاز الإنتاجي في اتجاه واحد أو أكثر، دون حدوث أية تغيرات في الهيكل الاقتصادي والاجتماعي"[1].

في حين عرفه هاردويك وآخرون (Hardwick et al) (1994)، على أنه: "التوسع في القدرة الإنتاجية للسلع والخدمات، حيث يمكن تمييزها من خلال الارتفاع المستمر في الدخل القومي الحقيقي، وعادة ما يتم تحقيق النمو الاقتصادي من خلال الابتكار التكنولوجي والظروف الخارجية الجيدة، ويعتبر النمو الاقتصادي بمثابة المعيار الذي يرفع من مستوى معيشة الأفراد"[2].

كما يعرّفه سيمون كوزنتس (Simon Kuznets) بأنه: "الزيادة في الطاقة الإنتاجية على المدى الطويل لبلد ما لتوفير السلع الاقتصادية لسكانه، والتي يمكن أن تحدث بالاعتماد على التقدم التكنولوجي، والتكيف المؤسسي والأيديولوجي المطلوب لها"[3].

ويعرفه محمد عبد العزيز عجمية أيضا على أنه: "حدوث زيادة في إجمالي الناتج المحلي أو إجمالي الدخل القومي بما يحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي."، كما يؤكد محمد عبد العزيز على ضرورة الوقوف عند ثلاث نقاط أساسية هي[4]:

- يجب أن تُرافق الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي، زيادة في الدخل الفردي الحقيقي، بعبارة أخرى يجب أن يتجاوز معدل النمو الاقتصادي، معدل النمو السكاني؛
- أن تكون الزيادة المحققة في الدخل الفردي فعلية وليست نقدية فقط، بمعنى آخر يجب أن يفوق معدل الزيادة في الدخل الفردي النقدي، معدل التضخم؛
- لابد أن تكون الزيادة الحاصلة في الدخل طويلة المدى، وألا تقتصر على زيادة مؤقتة تزول بزوال مسبباتها.

وحاول هالر (Haler) (2012) تعريف النمو الاقتصادي قائلا[5]: "يعتبر النمو الاقتصادي بمثابة عملية تعزيز حجم الاقتصاد الوطني لدولة ما، وخاصة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، مما له تأثير إيجابي على

[1] سهيلة عبد الزهرة الحجيمي، وآخرون، قياس وتحليل العلاقة بين النمو السكاني والنمو الاقتصادي في العراق للمدة (2004-2018) باستخدام نموذج (ARDL)، مجلة الريادة للمال والأعمال، جامعة النهرين، العراق، المجلد 02، 2021، ص 149.

[2] Orjiakor Nwabueze Vitalis, Onyia Chinedu Callistus, The effect of foreign direct investment on economic growth of nigeria 2000-2020, British international journal of applied economics, finance and accounting, Vol 06, No 04, 2022, P 05.

[3] Annisa Rahma Febriyanti et al, The effect of economic growth, Agricultural land, and trade Openness moderated by population density on deforestation in OIC countries,Journal of quantitative economics and management studies, Vol 03, No 02, 2022, P 224.

[4] محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية: دراسات نظرية وتطبيقية، دار المعرفية الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2006، ص 38-41.

[5] Raka Putra Paski et al, Determinants of economic growth: Case of indonesia, journal of development economic dynamics, Vol 03, No 03, 2020, P 01.

القطاعات الاقتصادية والاجتماعية."، كما يشير هالر إلى أنه يمكن تحقيق النمو الاقتصادي، من خلال الاستخدام الفعال للموارد وزيادة الطاقة الإنتاجية، حيث يؤدي النمو القوي، إلى ارتفاع إنتاجية السلع والخدمات، وبذلك يتوسع التوظيف، وتنخفض البطالة، مما يؤدي في النهاية إلى ارتفاع مستويات معيشة الأفراد.

بناءً على التعاريف السابقة، يمكننا القول بأن النمو الاقتصادي هو عبارة عن: زيادة تراكمية ومستمرة في كمية السلع والخدمات التي ينتجها اقتصاد معين خلال فترة زمنية معينة، يعبر عنها عادةً بمؤشر الناتج المحلي الإجمالي، وتكون مدفوعة بالعديد من العوامل كرأس المال، والتقدم التكنولوجي وغيرها من العوامل الأخرى، كما ينتج عنها زيادة حقيقية في الدخل الفردي الحقيقي.

كما تجدر الإشارة إلى وجوب التفرقة بين مصطلحي النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية فبالرغم من التشابه المشترك بينهما في بعض النقاط التي يتمثل أهمها في[1]:

- النمو والتنمية عمليتان مستمرتان لهما تأثيرات محفزة في الاقتصاد؛
- كلتا العمليتين تشمل تخصيص واستخدام الموارد وزيادة الكفاءة؛
- حتمية النمو والتنمية هي تحسين مستوى ونوعية الحياة؛
- النمو والتنمية سبب ونتيجة للاتجاه العام للاقتصاد، يؤثران على توازنه ويضمنان المرور من مستوى إلى آخر.

إلّا أنّ هذا لا يعني أنّ المصطلحين لهمها نفس المعنى، حيث حدث تداخل وخلط كبير بينهما في بعض الأدبيات النظرية، إلى أن وصل الأمر بهيئة عالمية في صورة الأمم المتحدة ((United Nations (UN) بالتحدث عن التنمية الاقتصادية وهي تعني النمو الاقتصادي، وبالضبط حينما حددت أهداف التنمية الاقتصادية بتحقيق زيادة سنوية في الناتج القومي الإجمالي فقط وبنسبة مئوية مطردة[2]، لذلك تم التأكيد في العديد من الأدبيات النظرية التي تناولت هذين المفهومين على وجود فروق واختلافات جوهرية بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.

فالتنمية الاقتصادية تعني: "مجموعة الإجراءات والتدابير الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، تهدف إلى تحقيق تغيير هيكلي في الكيان الاقتصادي لبناء آلية اقتصادية ذاتية تضمن تحقيق زيادة حقيقية في الناتج الإجمالي، ورفعًا مستمرًا لدخل الفرد الحقيقي، كما تهدف إلى توزيع عادل لهذا الناتج بين طبقات الشعب المختلفة التي تساهم في تحقيقه"[3].

[1] Alina Haler, Concepts of economic growth and development: Challenges of crisis and of knowledge, Journal of economy transdisciplinarity cognition, Vol 15, No 01, 2012, P 68.

[2] كميل حبيب، حازم البني، من النمو والتنمية إلى العولمة والغات، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، ط 01، جانفي 2000، ص 17.

[3] عبد الله خبابة، تطور نظريات واستراتجيات التنمية الاقتصادية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2014، ص 24.

وهي تعني أيضًا: " العملية الهادفة إلى إحداث تحولات هيكلية اقتصادية واجتماعية يتحقق بموجبها للأغلبية الساحقة من أفراد المجتمع مستوى من الحياة الكريمة التي تقل في ظلها ظاهرة عدم المساواة، وتزول بالتدريج مشكلات البطالة والفقر والجهل والمرض، ويتوفر للمواطن قدر أكبر من فرص المشاركة، وحق المساهمة في توجيه مسار وطنه ومستقبله"[1].

بناءً على التعاريف أعلاه، والتي وضحت مفهوم التنمية الاقتصادية، نلاحظ بأن هذه الأخيرة هي عملية واسعة وشاملة عن النمو الاقتصادي الذي يعتبر مفهوم ضيق، فإلى جانب زيادة الناتج الإجمالي، تشتمل التنمية الاقتصادية أيضًا على العديد من الأهداف الأخرى التي تمس جوانب ومجالات مختلفة، والتي يتم الوصول إليها بفعل العديد من التغيرات الهيكلية في الاقتصاد، وهو ما أشار إليه روبرت فلامانج (Robert Flammang) في عام 1979 وأكد عليه اميل ماليزي (Emil Malizi) في عام 1990، حينما اعتبرا أن النمو الاقتصادي يأخذ الهيكل الاقتصادي كما هو معطى ويركز على التغيرات القصيرة في الاقتصاد ككمية الإنتاج أو الاستهلاك أو الدخل أو العمالة، في حين تركز التنمية الاقتصادية على التغيرات في الهيكل الاقتصادي على مدى فترة طويلة، بحيث تشير هذه التغييرات إلى التغيير المؤثر والعميق التي يتم على جميع الأصعدة على غرار جودة الإنتاج، البنية التحتية الأساسية، التنافس الإقليمي، الشمولية الاجتماعية، الرفاهية، الصحة، الأمن، القراءة والكتابة ما شابه ذلك[2]، كما أن النمو في صورته الكمية لا يعني التنمية، فقد نجد نموًا بلا تنمية، ولكن من الصعب أن نجد تنمية اقتصادية بلا نمو اقتصادي[3]، وهناك العديد من الاختلافات بين مفهومي النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية يمكن إجمالها في الجدول الموالي:

[1] أماني جرار، منظمات الأعمال التنموية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2018، ص 23.

[2] Emil Malizi, Economic growth and economic development: Concepts and measures, Review of Regional Studies, 1990, P 31.

[3] مايح شبيب الشمري، حسين علي الشامي، الحوكمة والنمو الاقتصادي: دراسة في دول مختارة مع إشارة خاصة للعراق، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2019، ص 83.

الجدول (02-01): الفرق بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية

النمو الاقتصادي	التنمية الاقتصادية
يمثل النمو الاقتصادي نمو الإنتاج الحقيقي لبلد ما، خلال فترة زمنية معينة، تكون مستمرة وطويلة الأجل.	بينما تمثل التنمية الاقتصادية تحقيق إنتاج أعلى، ومستوى معيشة أفضل، إضافة إلى التكنولوجيا المتقدمة، وليس لديها فترة زمنية محددة للقياس.
يستخدم مصطلح النمو الاقتصادي عادةً في البلدان المتقدمة، حيث يعتبر مقياس أكثر ملائمة لتقييم التقدم المحرز في هذه البلدان.	تستهدف التنمية الاقتصادية البلدان النامية والأقل تقدما، فهي أكثر صلة بقياس التقدم ونوعية الحياة في هذه البلدان.
لا يأخذ بعين الاعتبار الدخل من الاقتصاد غير الرسمي، بعبارة أخرى لا يشتمل على الأنشطة الاقتصادية غير المسجلة.	تأخذ في الحسبان جميع الأنشطة الرسمية وغير الرسمية.
عملية تلقائية قد تتطلب أو لا تتطلب تدخلًا من الحكومة.	عملية إرادية تتطلب تدخلًا حكوميًا، حيث يتم تشكيل جميع السياسات التنموية من قبل الحكومة، بغرض تحقيقها.
ينظر فقط إلى الجانب الكمي. أي أنه يجلب تغييرات كمية في الاقتصاد.	التنمية الاقتصادية تجلب التغيير الكمي والنوعي في الاقتصاد.
لا يُوفر النمو الاقتصادي معلومات حول: كيفية ودرجة استخدام الموارد الطبيعية، وكذا نسبة التلوث ومتوسط العمر المتوقع والازدحام السكاني، مستوى القراءة والكتابة وغيرها.	ترتبط التنمية الاقتصادية بالاستدامة، أي مع مراعاة احتياجات الحاضر دون المساس بالأجيال القادمة.
مؤشرات النمو الاقتصادي في العادة هي: - الناتج المحلي الإجمالي (GDP)؛ - نصيب الفرد من الدخل (Per Capital Income) .	تتمثل أبرز مؤشرات التنمية الاقتصادية في: - مؤشر التنمية البشرية (HDI)؛ - مؤشر الفقر البشري (HPI)؛ - معامل جيني؛ - مؤشر التنمية بين الجنسين (GDI)؛ - توازن التجارة؛ - مؤشر جودة الحياة المادية (PQLI).

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- Doina Dragoi, Economic growth versus economic development, Atlantic review of economics, Vol 04, No 02, July 2020, PP 03-04.
- Kusum Wagle, Economic growth Vs economic development- 17 Differences, Public health notes, November 2020. https ://www.publichealthnotes.com/economic-growth-vs-economic-development-17-differences . Was consulted on 02/02/2023 at 18 :42.

2. أهمية النمو الاقتصادي

تكمن أهمية النمو الاقتصادي في الأثر الإيجابي الكبير الذي يخلفه، سواءً على الأفراد، أو على الدولة والمجتمع ككل، وذلك على النحو الآتي[1]:

أ. بالنسبة للأفراد: يمكن للنمو الاقتصادي أن يزيد الدخل الحقيقي للفرد، ويمكن أن يزيد أيضًا من الإنتاج المادي الموجه لتلبية الاحتياجات البشرية المختلفة، وبالتالي، فإن النمو الاقتصادي يزيد من القوة الشرائية للأفراد، كما يساعد في القضاء على جميع أشكال الفقر والبؤس بينهم وخلق مناصب الشغل، ويحسن الصحة العامة.

ب. بالنسبة الدولة: بما أن النمو الاقتصادي يؤدي إلى زيادة مستوى الإنتاج، فإنه يؤدي أيضًا إلى زيادة مداخيل الدولة، وبالتالي فإنه يسهل عليها القيام بمختلف مهامها، ودفعها نحو إيجاد تقنيات عصرية وحديثة في مجال الإنتاج، كما يدفع النمو الاقتصادي الدولة إلى إعادة التوزيع الأمثل للدخل على أفراد المجتمع، وضمان توفير بعض الخدمات الاجتماعية، كتوفير الأمن، والصحة والتعليم، وبناء البنية التحتية، بالإضافة إلى أن تدقيق الدولة وبحثها في مصادر ومحددات النمو الاقتصادي يتيح لها إمكانية بناء إستراتيجية مستقبلية لمواصلة النمو، وذلك بالاعتماد على إحصائيات ومعطيات ميدانية.

المطلب الثاني: أنواع وخصائص النمو الاقتصادي

سنحاول في هذا الإطار عرض لأنواع النمو الاقتصادي، وكذا إبراز مختلف الخصائص المميزة له.

1. أنواع النمو الاقتصادي

تناولت الأدبيات النظرية ثلاث أنواع أساسية لعملية النمو الاقتصادي، كل نوع من هذه الأنواع يفسر الطريقة التي تتم بها هذه العملية، وتتمثل هذه الأنواع في:

[1] ياسر محمد أحمد أبو عيد، مدى تأثير كل من النفقات العامة والمساعدات الخارجية على النمو الاقتصادي في الضفة الغربية وقطاع غزة للفترة (2008-2017)، مجلة الاقتصاد والمالية، جامعة الشلف، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، جانفي 2020، ص 54.

الجدول (02-02): أنواع النمو الاقتصادي

النوع	الشرح
النمو التلقائي	يشير إلى النمو الذي يكون بشكل عفوي، نابع من القوى الذاتية التي يحوزها الاقتصاد الوطني ودون استخدام أساليب التخطيط العلمي على المستوى الوطني، ويكون هذا النوع من النمو الاقتصادي بطيء ومتلاحق وتدريجي، وعلى الرغم من التقلبات العنيفة القصيرة المدى التي يمكن أن يتعرض لها إلا أنّ غالبية الدول الرأسمالية المتقدمة ومنذ بداية الثورة الصناعية اتبعت هذا النمط، كما يتطلب كذلك مرونة كبيرة في الإطار الثقافي والاجتماعي الذي يقوم فيه، بحيث يمكن أن تنتقل شرارة النمو من قطاع إلى آخر بسرعة كبيرة.
النمو العابر	هو ذلك النوع من النمو الاقتصادي الذي يفتقد إلى ميزة الاستمرار والثبات، فهو يظهر استجابة لعوامل وتغيرات في العادة تكون خارجية، لا تكاد تختفي ويندثر معها النمو التي أحدثته، كما يمثل هذا النمط من النمو الحالة العامة لمعظم الدول النامية، حيث يأتي استجابة مفاجئة ومواتية في التجارة الخارجية، وكون هذا النمو يحصل في إطار بنى ثقافية واجتماعية ساكنة، ممّا يجعله غير قادر على إحداث الكثير من الآثار المضاعفة، أو بعبارة أخرى قد يؤدي النمو العابر في أحسن الأحوال إلى تجسيد ظاهرة النمو الاقتصادي دون تحقيق تنمية شاملة.
النمو المخطط	هو النمو الذي يحدث بفعل عمليات التخطيط الشاملة والعلمية المسبقة لموارد المجتمع وكذا متطلباته، وتكمن قوة وفعالية هذا النوع في قدرة وكفاءة المخططين في التنبؤ للمستقبل، بالإضافة إلى واقعية الخطط المرسومة وفاعلية تنفيذها ومتابعتها، ومدى تفاعل ومشاركة جميع أفراد المجتمع في عملية التخطيط وعلى جميع المستويات.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- عبد الله زاهي الرشدان، في اقتصاديات التعليم، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2001، ص 50.
- أسماء عبد الله داغر، أثر النمو الاقتصادي على معدلات البطالة في عينة مختارة من الدول للمدة 2014-2016، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارة والاقتصادية، العراق، المجلد 10، العدد 02، 2020، ص 146.
- خضر جاسم حمد الفحل، قتيبة ماهر محمود الدوري، قياس أثر تطور النمو الاقتصادي وانعكاسه على انبعاثات الغازات الدفيئة، في عينة من بلدان متقدمة مختارة للمدة (2000-2020)، مجلة اقتصاديات الأعمال للبحوث التطبيقية، جامعة الفلوجة، العراق، المجلد 03، العدد 06، ديسمبر 2022، ص 130.

وتجدر الإشارة إلى أن النمو التلقائي والنمو المخطط هو نمو ذاتي الحركة، في حين أن النمو العابر هو نمو تابع لا يملك الحركة الذاتية، ويمكن القول إلى أن النمو الذاتي إذا استمر خلال فترة زمنية تزيد عن بضعة عقود، فإنه يتحول عندها إلى نمو مطرد[1]. وإضافةً إلى الأنواع الأساسية المتناولة في الجدول أعلاه والتي تعتبر الأكثر تداولًا، يوجد أيضا من يصنف النمو الاقتصادي على أساس[2]:

[1] عبد الله زاهي الرشدان، مرجع سابق، ص 51.

[2] الوليد قسوم ميساوي، أثر ترقية الاستثمار على النمو الاقتصادي منذ 1993، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2017-2018، ص 37.

- **النمو الموسع:** يحدث النمو الموسع عند حدوث زيادة في معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الحقيقية أي بعد استبعاد أثر التضخم، حتى ولو لم ينعكس ذلك على زيادة نصيب الفرد منه، كما يتميز هذا النوع من النمو في كون نمو الدخل يتم بنفس معدل نمو السكان، أي أن الدخل الفردي ساكن طيلة الفترة التي يحدث فيها النمو الموسع.

- **النمو المكثف:** يعتبر نصيب الفرد من الإنتاج الحقيقي (الدخل الحقيقي) هو معيار النمو الاقتصادي المكثف، فإذا تجاوز معدل نمو إنتاج السلع والخدمات في الدولة معدل نمو السكان، فهذا يعني زيادة الدخل الحقيقي للفرد، وهذا بدوره يعني زيادة في مستويات المعيشة بالنسبة للأفراد، مما يدل في النهاية على أن نموًا كثيفًا قد حصل بالفعل، وبدلاً من ذلك، نجد أنه إذا تجاوز معدل النمو السكاني لدولة ما معدل نمو إنتاجها، فإن هذا يؤدي إلى انخفاض نصيب الفرد من الدخل الحقيقي، مما يشير إلى تدهور الوضع الاقتصادي للدولة.

2. خصائص النمو الاقتصادي

في عام 1966 نشر كوزنتس كتابًا يحمل عنوان "النمو الاقتصادي الحديث"، قدم فيه خمسة عشر (15) سمة للنمو الاقتصادي تتميز بها معظم المجتمعات المتقدمة، وفي عام 1971 استلم جائزة نوبل للاقتصاد جراء إسهاماته الكبيرة في تفسير ظاهرة النمو الاقتصادي، وخلال إلقاءه لمحاضرته قام بتنقيح هذه القائمة الطويلة في السمات الست الشهيرة، ليخصص لها بعد ذلك جزءًا كبيرًا في مقاله المنشور في عام 1973 "النمو الاقتصادي الحديث: النتائج والتأملات"، حيث تجمع أول سمتين المتغيرات الاقتصادية، أمّا السمة الثالثة والرابعة فيعبران عن متغيرات التحول الهيكلي، في حين السمة الخامسة والسادسة فيوضحان أثر الانتشار العالمي للنمو[1]، وهذه السمات هي:

أ. **المعدلات المرتفعة لكل من نصيب الفرد من الناتج والنمو السكاني:** بناءً على تجربة البلدان المتقدمة، منذ أواخر القرن الثامن عشر أو أوائل القرن التاسع العاشر حتى سبعينيات نفس القرن، يتسم النمو الاقتصادي الحديث بارتفاع معدلات الزيادة في نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي، مصحوبة بمعدلات كبيرة من النمو السكاني، حيث أظهر كوزنتس أن معدلات النمو السكاني في البلدان المتقدمة خلال العقود الأخيرة من تلك الفترة كانت عالية مما كانت عليه في الأزمنة السابقة، فعلى سبيل المثال تراوحت معدلات النمو السكاني لعقد من الزمن بين 6%-7% في المملكة المتحدة، 8% في سويسرا، 19%-24% في الولايات المتحدة، أين كانت مرافقةً لمعدلات نمو في

[1] Stephen Broadberry, The characteristics of modern economic growth revisited, Nuffield college, University of oxford, February 2016, P 03, https://www.google.com/search?q=Stephen+Broadberry%2C+The+characteristics+of+modern+economic Was consulted on 05/02/2023 at 14 :55.

نصيب الفرد من الناتج القومي تراوحت بين 13.5%-14.4% في المملكة المتحدة، 16%-19% في سويسرا وأيضًا الولايات المتحدة[1].

كما بلغ متوسط معدلات النمو السنوي لنصيب الفرد من الناتج القومي في الدول المتقدمة على مدار قرن من الزمن 2%، 1% بالنسبة للنمو السكاني، 3% بالنسبة لنمو الناتج القومي الإجمالي، وتعني هذه المعدلات تقريبًا مضاعفة نصيب الفرد من الناتج طيلة هذه المدة بمقدار خمسة مرات، وثلاثة مرات في عدد السكان، وبأكثر من خمسة عشر مرة لإجمالي الناتج.

ب. المعدلات المرتفعة للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج: يتسم النمو الاقتصادي الحديث بارتفاع معدل نصيب الفرد من الناتج القومي، ويرجع السبب في المقام الأول إلى التحسينات في جودة مدخلات العملية الإنتاجية، التي أدت إلى زيادة الكفاءة أو زيادة الإنتاجية لكل وحدة واحدة من المدخلات، ووفقًا لكوزنتس، فإن معدل الزيادة في إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج كبير بما يكفي لمراعاة النمو الكامل لنصيب الفرد من الناتج القومي في البلدان المتقدمة، فحتى في ظل التعديلات الخفية في المدخلات، وكذا التكاليف التي تولدها هذه الأخيرة، فإن النمو في الإنتاجية يمثل أكثر من نصف النمو في نصيب الفرد من الناتج القومي، ويضيف كوزنتس أنه بالإمكان تقييم مدى مساهمة مدخلات رأس المال في زيادة نصيب الفرد من الناتج القومي، وذلك من خلال الاتجاهات في نسب رأس المال القابل لإعادة الإنتاج إلى الناتج القومي، حيث ارتفعت نسبة الإنتاج الرأسمالي الإضافية من 1.6% في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين إلى 3.1% لجميع البلدان المتقدمة[2].

ج. المعدلات المرتفعة في التحول الهيكلي الاقتصادي: استنادًا على الطرح الذي قدمه فلامانج في عام 1979، وماليزي في عام 1990، وضحنا سابقًا بأن التحول الهيكلي الاقتصادي الذي تحدثه التنمية الاقتصادية، هو أهم ما يميزها عن النمو الاقتصادي، إلاّ أن كوزنتس عند تفسيره لعملية النمو الاقتصادي ، وصف النمو الحديث على أنه التحول في الهيكل الاقتصادي، بحيث يتضمن التحول التدريجي من الأنشطة الزراعية إلى الأنشطة غير الزراعية، يليه بعدها التحول من القطاع الصناعي إلى القطاع الخدماتي، مع تغيير مماثل وجوهري في حجم الوحدات الإنتاجية، وتحولات ذات الصلة من المنظمات الفردية والأسرية إلى المنظمات غير الفردية والوطنية متعددة الجنسيات، كما شملت أيضا هذه التحولات في الأخير، تغييرًا في الوضعية المهنية للقوى العاملة، حيث تمركزت هذه الأخيرة في المناطق الحضرية التي تزخر بالأنشطة الصناعية والخدماتية بصورة كبيرة، بدلًا من المناطق الريفية التي يسود فيها النشاط الزراعي[3].

[1] Jhingan M.L, The economics of development and planning, Vrinda Publications P Ltd, India, 40th edition, Februry 2014, P 113-115.

[2] Ibid, P 115.

[3] ميشال تودارو، التنمية الاقتصادية، تعريب وترجمة محمود حسن حسني ومحمود حامد عبد الرزاق، دار المريخ للنشر، السعودية، 2006، ص ص 176-177.

د. المعدلات المرتفعة للتحول الإيديولوجي والاجتماعي والسياسي: تعتبر التحولات في المواقف والمؤسسات والأيديولوجيات ضرورية، لإحداث أي تغير في الهيكل الاقتصادي داخل مجتمع معين، ويصطلح على عملية التحول الحضري هذه بالتحديث (Modernisation)، حيث أوضح جونار ميردال (Gunnar Myrdal) في أطروحاته التي تحمل عنوان "التخلف في آسيا" بأن هذا التحديث يشمل الجوانب الآتية[1]:

- **العقلانية:** من خلال استحداث أساليب عصرية في الإنتاج والتفكير والتوزيع والاستهلاك، كما لا يتوقف الأمر عند حيازة وامتلاكها فقط، بل لابد أن تكون مصحوبة بتفكير حديث؛

- **التخطيط الاقتصادي:** ويكون بالشكل السليم الذي يتضمن أهداف السياسة الحكومية، والتي من شأنها أن تؤدي إلى تسريع وتيرة النمو الاقتصادي والتنمية؛

- **التكافؤ الاجتماعي والاقتصادي:** من خلال تحقيق العدل والمساواة في توزيع الثروة والدخل، ورفع مستويات المعيشة، وتقليص الفوارق الاجتماعية بين شرائح المجتمع؛

- **تحسين الاتجاهات والمؤسسات:** تعتبر هذه التغييرات ضرورية، لزيادة كفاءة وفعالية الموارد البشرية، وتعزيز المنافسة، وتحفيز المشروعات الفردية، التي تسمع بقدر أكبر من تكافؤ الفرص، ممّا يساهم في رفع مستويات الإنتاجية، أمّا بالنسبة للاتجاهات في مفهوم التحديث، فإنها تتضمن بث المُثل العليا، كالكفاءة والاجتهاد والتوجه المتغير والنزاهة والاعتماد على الذات والتعاون والاستعداد لأخذ نظرة بعيدة.

هـ. الامتداد الاقتصادي الدولي (الهيمنة الدولية): تتعامل آخر سمتين من سمات النمو الاقتصادي، مع الدور الذي تلعبه الدول المتقدمة على الساحة الدولية، يتعلق أولهما بالميل التاريخي لهذه الدول، والمتمثل في امتداد هيمنتها على مستعمراتها القديمة (معظمها دول نامية) كالاستحواذ على المنتجات الأولية والمواد الخام والعمالة الرخيصة (الفقيرة)، إضافة إلى إنشاء أسواق مربحة بغرض بيع منتجاتها المصنعة فيها، أصبحت مثل هذه الأنشطة الاستعمارية ممكنة بفضل القوة المتزايدة للتكنولوجيا الحديثة ، لاسيما في مجال النقل والاتصالات، كما كان لكل هذا تأثير في توحيد العالم وتحقيق العولمة بطرق لم تكن ممكنة قبل القرن التاسع عشر، مما فسح المجال لهيمنة الدول المتقدمة سياسيًا واقتصاديًا على الدول النامية الفقيرة[2].

و. الانتشار المحدود للنمو الاقتصادي العالمي: على الرغم من الزيادات الهائلة في الناتج العالمي على مدار القرنين الماضيين، إلّا أن انتشار النمو الاقتصادي لا يزال محدودًا إلى حد كبير بأقل من ربع سكان العالم، وتتمتع هذه الأقلية من سكان العالم بحوالي 80% من الناتج العالمي، علاوة على ذلك، تميل علاقات القوة الدولية غير المتكافئة بين البلدان المتقدمة والنامية إلى تفاقم الفجوة بينهما[3].

---

[1] Michael Todaro, Economic development in the third world, Pearson higher education, England, April 1989, PP 123-124.

[2] ميشال تودارو، مرجع سابق، ص 178.

[3] Michael Todaro, Op cit, P 124.

المطلب الثالث: عوامل، معوقات وتكاليف النمو الاقتصادي

إنّ قدرة اقتصاد ما على تحقيقه لمعدلات نمو عالية، يتوقف على مدى توفره للعديد من العوامل هذا من جهة، ومن جهة أخرى مدى صانعي السياسات والقرارات، أفراد المجتمع لتقديم تضحيات عدة مقابل ذلك.

1. العوامل المحددة للنمو الاقتصادي

يتم تحديد عملية النمو الاقتصادي من خلال نوعين من العوامل، عوامل مباشرة وعوامل غير مباشرة.

1.1. العوامل المباشرة

تتمثل في مجموعة العوامل التي تتحكم بشكل مباشر في مستوى إنتاجية عوامل الإنتاج وتكون مصدرًا رئيسيًا للنمو الاقتصادي، حيث نستعرض كل عامل على حدة:

أ. **كمية ونوعية الموارد الطبيعية:** تشتمل الموارد الطبيعية على جميع الخامات التي تنتجها الطبيعة والأرض، كخصوبة التربة، ووضعها وتكوينها، وثروة الغابات، والمعادن، والمناخ وغيرها من الموارد الأخرى، وبالنسبة للنمو الاقتصادي، يعتبر وجود الموارد الطبيعية بوفرة محددًا هامًا قد يساعد على تحقيق مستويات أعلى من معدلات النمو في مجتمع معين، إذا ما تم استغلالها بكفاءة وفعالية كبيرة، حيث أن التوظيف السيئ للموارد الحالية واستخدامها بشكل غير صحيح قد يحول عائقًا أمام ذلك، ومن الجهة المقابلة، قد تكون الدول التي تعاني من شح في مواردها الطبيعية في وضع لا يسمح لها من النمو بوتيرة متسارعة، لكن في حالات كثير قد يكون النمو الاقتصادي ممكنًا، حتى في ظل نقص الموارد الطبيعية، كما أشار إليه لويس (Lewis) (1954): "يمكن اعتبار الدولة التي تعتبر فقيرة في الموارد الطبيعية اليوم غنية جدًا بالموارد في وقت لاحق، ليس فقط بسبب اكتشافها لموارد غير معروفة، ولكن أيضًا بسبب اكتشاف استخدامات جديدة للموارد المعروفة، كما أن قيمة المورد تعتمد على فائدته، والتي تتغير بالتغيرات في الاستهلاك أو التغييرات في التقنية أو الاكتشاف الجديد"[1].

كما يشترط أيضا في هذا العامل نوعية وكمية الموارد، فالنوعية الرديئة من الموارد تمتاز بعدم قابليتها للتحول إلى حالات اقتصادية يمكن لها أن تعود بالنفع على المجتمع، وغالبًا ما تتميز الموارد الطبيعية بعدم الاستقرار والتغير في الكمية، كما قد لا يتم تجديد بعض الموارد، وقد يزيد بعضها بفعل تطويرها، وهذا النوع من التطوير يتطلب تكثيف المساعي نحو مجالات الدراسة والأبحاث، وبالتالي التضحية الآنية ببعض الموارد أو ما ينتج عنها من سلع استهلاكية بهدف الوصول لمورد متطور حديث يسمع للاقتصاد من الوصول إلى مستويات أعلى من الإنتاجية[2].

[1] Ibid, Op cit, PP 86-87.

[2] علي جدوع الشرفات، التنمية الاقتصادية في العامل العربي (الواقع، العوائق، سبل النهوض)، دار جليس الزمان، عمان، الأردن، ط 01، 2010، ص 46.

ب. كمية ونوعية الموارد البشرية: تاريخيًا، كان النمو السكاني وما يرتبط به من زيادة في قوة العمل عاملًا مهمًا في تحفيز النمو الاقتصادي، حيث تعني القوى العاملة الأكبر عمالةً إنتاجية أكثر (يتوقف ذلك على قدرة الأنظمة الاقتصادية على استيعاب هذا الحجم من العمالة إضافة إلى توظيفهم بطريقة منتجة)، كما يزيد العدد الإجمالي للسكان من الحجم المحتمل للأسواق المحلية، ومن أجل بلوغ معدلات أعلى من النمو الاقتصادي يجب أن تتجاوز الزيادة في معدل الناتج الإجمالي معدل النمو السكاني[1].

كما تؤثر الموارد البشرية عالية الجودة بشكل إيجابي أيضًا على مستويات النمو الاقتصادي، فالقوى العاملة المثقفة، التي تمتلك قدرات ومهارات ومواهب جيدة، تكون أكثر قدرة على ابتكار منتجات وعمليات تكنولوجية جديدة، وهي أكثر استعدادًا لقبول المعرفة التي لا غنى عنها لتنفيذ تقنيات حديثة عالية، مما يؤدي إلى استقطاب مستوى أعلى من الاستثمار في رأس المال المادي، والذي بدوره يؤدي إلى رفع المستوى العام للإنتاجية[2].

ج. تراكم رأس المال: ينتج تراكم رأس المال عندما يتم ادخار جزء من الدخل الحالي بغرض استثماره من أجل زيادة الإنتاج والدخل في المستقبل، بحيث تزيد المصانع والآلات والمعدات والمواد الجديدة من مخزون عوامل الإنتاج المادية القابلة للتكرار وتجعل من الممكن تحقيق مستويات إنتاج موسعة، وتُستكمل هذه الاستثمارات الإنتاجية المباشرة بالاستثمار في ما يعرف بالبنية التحتية الاجتماعية والاقتصادية كالطرق والكهرباء والمياه والصرف الصحي والاتصالات وما شابه، مما يسهل ويدمج الأنشطة الاقتصادية[3]، وبمأن عملية تكوين رأس المال تراكمية وذاتية التغذية، فإنها تتضمن ثلاث شروط مترابطة هي[4]:

- وجود مدخرات حقيقية لها القابلية للنمو؛
- وجود مؤسسات ائتمانية ومالية لتعبئة المدخرات وتحويلها نحو القنوات الاستثمارية المرغوبة؛
- استخدام المدخرات للاستثمار في السلع الرأسمالية.

كما تجدر الإشارة إلى أن هناك العديد من الاحتمالات لزيادة معدل تراكم رأس المال، نظرًا لأن الميل إلى الادخار منخفض في البلدان التي تسعى إلى تحقيق نمو اقتصادي، بالتالي لن يتم توفير المدخرات الطوعية بكميات كافية، لذلك، فإن الطريقة الواضحة هي اللجوء إلى المدخرات الإجبارية، حيث تؤدي هذه الأخيرة إلى الامتناع عن استهلاك جزء من الإنتاج الحالي بهدف تحرير الموارد لتكوين رأس المال في المستقبل[5].

---

[1] Michael Todaro, Stephen Smith, Economic Development, Prentice hall, United states, 11th edition, January 2011, P 141.

[2] Lorena Škufli, Sandra Šokčević, Determinants of the economic growth in western balkans countries, Fifth International Conference of the school of economics and business, University of sarajevo, Bosnia and Herzegovina, 2010, P 05.

[3] Michael Todaro, Stephen Smith, P 140.

[4] Nweke Godwin Onyinye et al, Effect of capital formation on economic growth in nigeria, Asian journal of economics, business and accounting, Vol 05, No 01, 2017, P 02.

[5] Jhingan M.L, Op cit, P 88.

د. **التخصص وتقسيم العمل:** عامل التخصص وتقسيم العمل الذي دعا إليه آدم سميث منذ عام 1776، هو عامل مهم لتحقيق النمو الاقتصادي، لأن تقسيم العمل والتخصص فيه سيؤدي حتما إلى زيادة كمية ونوعية الإنتاج بنفس كمية مدخلات العملية الإنتاجية، وهو ما يعرف في الاقتصاد بتحسن كفاءة ومهارة العامل الإنتاجية، وكما ذكر سميث سابقًا، فإن تخصص وتقسيم العمل مرتبط بصورة مباشرة بحجم السوق، ففي البلدان النامية ستكون هناك حاجة أقل لتقسيم العمل بسبب الحجم المحدود للأسواق في هذه البلدان، ومن الناحية الاقتصادية، يعني هذا تقليل حجم عمليات الإنتاج، لكن الكفاءة التي يمكن بها تنفيذ هذه العمليات ستكون عالية، ويزداد التخصص في العملية الإنتاجية مع زيادة حجم السوق وتوسعه وكذلك زيادة التقدم التكنولوجي للبلد، مما يؤدي آليًا إلى زيادة حجم الإنتاج وانخفاض التكاليف الناجمة عن ذلك[1].

هـ. **التقدم التكنولوجي:** يعتبر التقدم التكنولوجي عامل نوعي تلعب دورًا كبيرًا في زيادة معدلات النمو الاقتصادي في البلدان، وهو عبارة عن مجموعة من الأنظمة والتقنيات الحديثة المتطورة المستخدمة في عملية الإنتاج التي تهدف إلى إنتاج عدد كبير من السلع والخدمات بنفس المقدار من المدخلات، وباختصار، هو زيادة إنتاجية عوامل الإنتاج من خلال تحسين كل من هذه العوامل واستخدامها بشكل فعال، عن طريق زيادة أداء المعدات والأدوات والآلات[2]، ووفقًا وفقًا للتأثيرات المختلفة للتقدم التكنولوجي على النمو الاقتصادي، ينقسم التقدم التكنولوجي إلى تقدم تكنولوجي محايد، وتقدم تكنولوجي موفر للعمالة، وتقدم تكنولوجي موفر لرأس المال، نوضحها كالآتي[3]:

- **التقدم التكنولوجي المحايد:** يشير التقدم التكنولوجي المحايد إلى زيادة كفاءة إنتاج العمالة ورأس المال بشكل متناسب، أي تحقيق مستويات إنتاج أعلى بنفس كمية ومجموعات مدخلات عوامل الإنتاج؛

- **التقدم التكنولوجي الموفر للعمالة:** هو التقدم الذي تزداد فيه الإنتاجية الحدية لرأس المال بمعدل أسرع من الإنتاجية الحدية للعمالة، مما يؤدي إلى استخدام رأس مال أكثر مقارنة بالعمالة، وبالتالي زيادة تراكمية رأس المال؛

- **التقدم التكنولوجي الموفر لرأس المال:** ينتج عن التقدم التكنولوجي الموفر لرأس المال تأثير معاكس، حيث تزداد الإنتاجية الحدية للعمالة بمعدل أسرع من الإنتاجية الحدية لرأس المال، كما يتم في هذا النوع استخدام المزيد من العمالة ورأس مال أقل في العملية الإنتاجية.

2.1. العوامل غير المباشرة

هي عبارة عن عوامل بيئية، تؤثر جنبًا إلى جنب مع العوامل المباشرة على النمو الاقتصادي، يوضحها الجدول الموالي:

---

[1] علي جدوع الشرفات، مرجع سابق، ص 45.

[2] خضر جاسم حمد فحل، أثر استهلاك الطاقة الكهربائية على النمو الاقتصادي في الأردن للمدة (2005-2019)، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، المجلد 13، العدد 01، مارس 2021، ص 245.

[3] Ming Yi et al, Effects of heterogeneous technological progress on haze pollution: Evidence from china, Journal of cological economics, Vol 169, March 2020, P 02.

الجدول رقم (02-03): العوامل غير المباشرة المؤثرة في النمو الاقتصادي

العوامل	الشرح
العوامل الاقتصادية	يتم تسهيل عملية النمو الاقتصادي في أي دولة بشكل حتمي من خلال وجود بيئة اقتصادية مناسبة، ونعني بالبيئة الاقتصادية هنا مجموعة العوامل التي تساهم في تحقيق أهداف النمو الاقتصادي، على غرار وجود نظام مالي فعال قادر على تمويل عملية النمو الاقتصادي.
العوامل السياسية	يتأثر النمو الاقتصادي إلى حد كبير بالظروف السياسية السائدة في البلد، حيث يعمل الاستقرار الموجود في البلد إلى زيادة ثقة الأفراد، لذلك فإن النظام القوي والفعال سيحفز على تراكم الملكية الخاصة، وهو ما توصلت إليه الدول المتقدمة، التي بلغت مستويات عالية من النمو الاقتصادي بفعل حيازة أنظمتها لهياكل إدارية قوية
العوامل الاجتماعية	يتأثر النمو الاقتصادي بشدة بالتغير الاجتماعي الذي يتم على مستوى السلوك الفردي، هذا الأخير يتغير بتوسع التعليم، والاختلافات في الثقافات والعادات من مجتمع لآخر، فعلى سبيل المثال دفعت الاكتشافات والاختراعات المرافقة للثورة الصناعية إلى تغير المواقف والقيم في مجتمعات دول أوروبا الغربية، ممّا أدى إلى زيادة المعروض من رأس المال

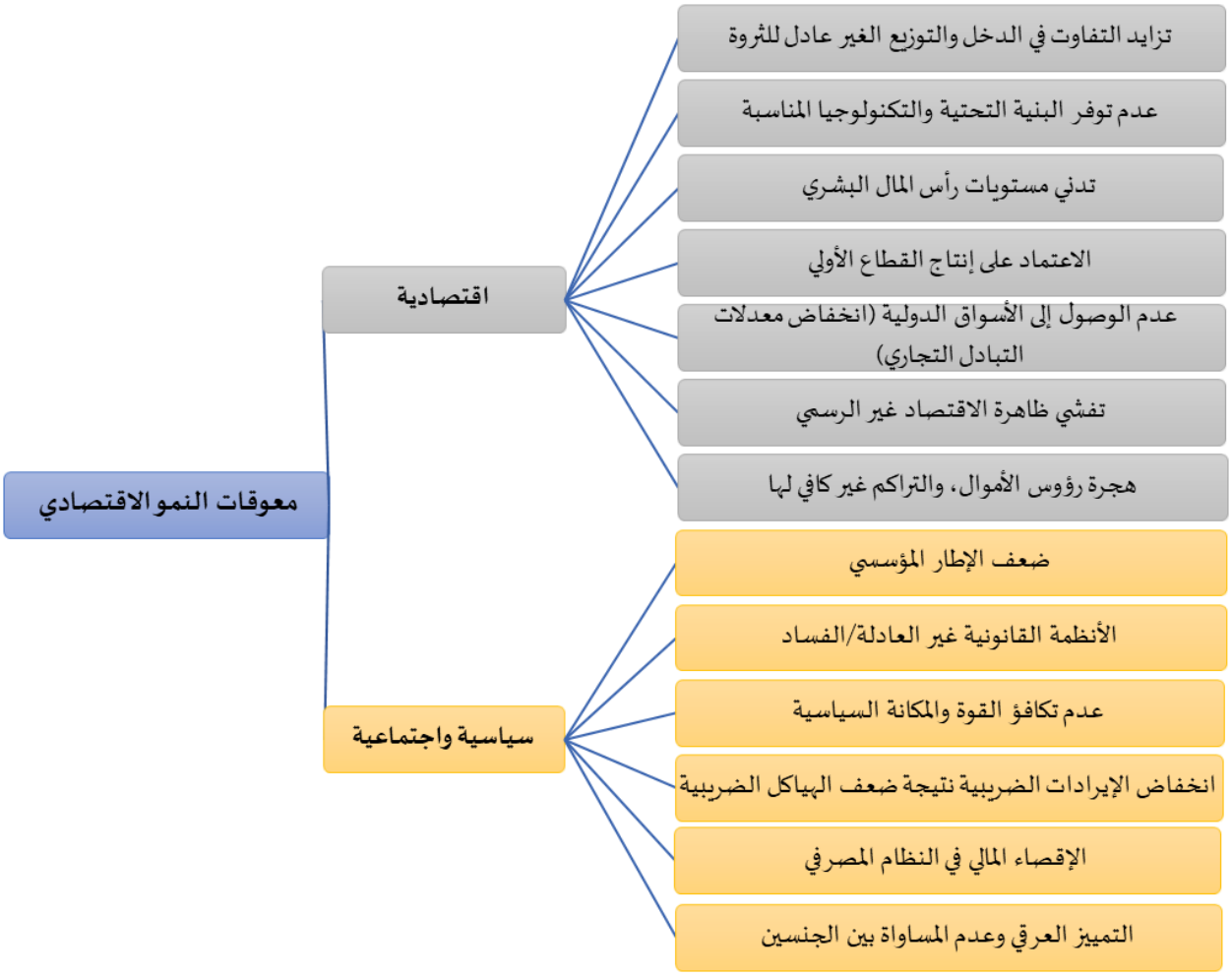
المصدر: من إعداد الطالب، بالاعتماد على:

- حربي محمد موسى عريقات، التنمية والتخطيط الاقتصادي (مفاهيم وتجارب)، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، الأردن، ط 01، جانفي 2014، ص ص 112-113.
- علي جدوع الشرفات، التنمية الاقتصادية في العامل العربي (الواقع، العوائق، سبل النهوض)، دار جليس الزمان، عمان، الأردن، ط 01، 2010، ص 45.

2. معوقات النمو الاقتصادي

توجد العديد من المعوقات التي تحول دون تحقيق النمو الاقتصادي، يمكن اختصارها في الشكل الموالي:

الشكل (02-01): معوقات النمو الاقتصادي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- Zeeshan Farooq, Waheed Akhtar, Barriers to economic growth and/or economic development, Deira International School, 2021, P 01-03. https://www.disdubai.ae/wp-content/uploads/sites/4/2021/06/4.9-Barriers-to-economic-growth-and_or-economic-development.pdf , Was consulted on 02/26/2023 at 11 :53.

يتضح جليًا من الشكل أعلاه، أن غالبية المعوقات التي تقف كحاجز أمام البلدان لتحقيق النمو الاقتصادي، هي بالدرجة الأولى نَتاج لعدم توفر عدد معين من العوامل المحددة للنمو الاقتصادي سواءً المباشرة منها أو غير المباشرة، بمعنى آخر، فإن عدم توفر أي عامل من عوامل النمو الاقتصادي داخل اقتصاد ما، يعدُ قيدًا وحاجزًا رئيسيًا يعيق تحفيز عملية النمو الاقتصادي.

3. تكاليف النمو الاقتصادي

كما سبق وذكرنا يعود تحقيق مستويات عالية من النمو الاقتصادي بفائدة كبيرة سواءً على الأفراد والمجتمع، إلّا أن هذا يكون مقابل تضحيات عديدة يقوم بها هؤلاء، وتتمثل هذه التضحيات في مجموعة التكاليف التي يتحملها الأفراد والمجتمع، والتي نحصرها فيما يلي [1]:

أ. **التضحية بالراحة الآنية:** يمكن زيادة معدلات النمو الاقتصادي من خلال الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية للمجتمع، وإذا أمكن تحقيق ذلك بشكل دائم عن طريق زيادة العمالة أو زيادة عدد ساعات العمل، فمن الممكن زيادة الإنتاج، ومع ذلك، يجب قياس تكلفة هذا الإنتاج المتزايد بدرجة التضحية التي كان من الممكن أن يتمتع بها أفراد المجتمع، ويُعنى بالراحة هنا الاختيار بين العمل طوال أيام الأسبوع أو تفضيل أخذ يوم أو يومين راحة كل أسبوع، وفي هذا الإطار يمكن التعبير عن قيمة الراحة، باعتبارها الدخل الذي كان يمكن الحصول عليه لو استخدم هذا الوقت في العمل مقابل أجر معين، أو هي المساهمة في إنتاج بعض المنتجات والخدمات من خلال استغلال هوايات معينة (ليس لقاء أجر) بفعالية كبيرة، عوض الحصول عليها من الأسواق، كالنجارة والأعمال المنزلية الأخرى.

ب. **التضحية بالاستهلاك:** في الحالة التي لم يتم فيها استغلال الموارد الاقتصادية بطريقة مثلى داخل اقتصاد معين، فهل تكون هناك إمكانية لرفع مستويات الإنتاجية أو رفع معدلات النمو الاقتصادي؟، من المحتمل تحقيق هذا الأمر، شريطة أن يتم تأجيل الاستهلاك الحالي أي الرشادة والعقلانية في الاستهلاك بغرض الاستثمار، الذي يؤدي إلى زيادة مستويات الإنتاجية مستقبلًا، لهذه فإن نسبة الاستهلاك المؤجل يعد مقياسًا يوضّح التكلفة الحقيقية التي يتحملها المجتمع مقابل زيادة معدلات النمو الاقتصادي في هكذا حالات.

ج. **التضحية بالرغبات الآنية:** كلما كانت الرغبة في زيادة معدلات النمو الاقتصادي عاليةً، كلما ازدادت التضحيات التي يجب القيام بها، سواء عن طريق تأجيل الراحة أو الإنفاق، فمن أجل تحقيق معدل معين من النمو الاقتصادي داخل بلد معين، يجب مقارنة قيمة أو تكلفة التضحية التي يُرغب في تقديمها اليوم أو غدًا مع قيمة المنفعة التي ستتحقق في المستقبل.

د. **تردي البيئة:** يتضح من النتائج المحصلة من مجموعة واسعة من القطاعات الصناعية، بالإضافة إلى ارتفاع مستويات النمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة بصفة خاصة، وبقية البلدان الأخرى بصفة عامة، حدوث أنواع مختلفة من التلوث في البيئة سواء ما تعلق بتلوث الجو أو تلوث المياه، حيث أدت زيادة عدد السيارات إلى ارتفاع الغازات والمحروقات في الهواء وبالأخص في المدن ذات الكثافة السكانية العالية أين أصبح ذلك يشكل خطرًا كبيرًا

[1] حربي محمد موسى عريقات، مقدمة في التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار الكرمل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 02، 1997، ص ص 71-72.

على الصحة العامة، كما كان لانتشار طرق المواصلات الجوية والبرية بين المنطق الحضرية والريفية تأثير سلبي على الراحة العامة للأفراد بارتفاع ضجيج السيارات ومختلف الطائرات الجوية.

هـ. عدم الاستقرار الاقتصادي: تعاني البلدان الرأسمالية من مشكلة معقدة تتمثل في عد الاستقرار الاقتصادي، والذي يأخذ صورًا عديدة، كالتقلبات الاقتصادية (عدم توازن العرض والطلب، التقلبات المؤقتة في الأسعار السوقية وغيرها)، ويعود السبب في ذلك إلى أن عملية النمو قد تحدث في بعض الأحيان بطريقة غير منتظمة وغير مستقرة.

وتجدر الإشارة إلى أنه يجب الحفاظ على نوع معين من التوازن الأمثل بين المنافع والتكاليف الناجمة عن عملية النمو الاقتصادي بالنسبة للمجتمعات في الوقت الحاضر والمستقبل.

المطلب الرابع: طرق تقدير وقياس النمو الاقتصادي

تداولت الأدبيات النظرية طرقًا عدّة لتقدير وقياس معدلات النمو الاقتصادي داخل الدول، إلّا أنّ مؤشر نمو الناتج المحلي الإجمالي، ومؤشر نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، تعتبر من بين أشهر الطرق التي لقيت إجماعًا كبيرًا من قبل الاقتصاديين، والتي تستعمل في قياس معدلات النمو الاقتصادي.

1. مؤشر نمو الناتج المحلي الإجمالي (GDP)

يعرف الناتج المحلي الإجمالي على أنه: "القيمة الإجمالية (السوقية) للسلع والخدمات النهائية المعترف بها رسميًا، والتي يتم إنتاجها داخل الحدود الجغرافية لدولة ما، خلال فترة زمنية معينة"[1].

ويتم تقدير الناتج المحلي الإجمالي لأي اقتصاد من الاقتصادات هو الآخر باستخدام أربع (04) أساليب أساسية هي: أسلوب المنتج النهائي، أسلوب القيمة المضافة، أسلوب الدخول المكتسبة وأسلوب الإنفاق النهائي، ويمكننا توضيح كل أسلوب وفق ما يلي:

1.1. أسلوب المنتج النهائي

وفق هذا الأسلوب فإن الناتج المحلي الإجمالي يساوي مجموع السلع والخدمات النهائية التي لا تدخل في إنتاج سلع وخدمات أخرى خلال فترة تقدير الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي يتم استبعاد السلع والخدمات سواءً الأولية أو الوسيطة، لأنهما عبارة عن منتجات تدخل في عملية إنتاج سلع وخدمات أخرى نهائية خلال فترة التقدير ويتم

[1] Ogolo Ibinabo Magnus, Regression analysis of some service expenditures on the nigeria gross domestic product (GDP), Journal of mathematical sciences and computational mathematics, Vol 03, No 04, July 2022, P 493.

حسابها ضمن هذه السلع والخدمات، ويتكون الناتج المحلي الإجمالي من المنتجات النهائية التي تتمثل أساسًا في العناصر التالية[1]:

- جميع السلع الاستهلاكية التي تم إنتاجها خلال فترة تقدير الناتج المحلي الإجمالي، سواء الدائمة كالسيارات والأجهزة المنزلية، أو غير الدائمة كالمنتجات الغذائية؛

- جميع السلع المنتجة خلال فترة تقدير الناتج المحلي الإجمالي، شريطة ألا يتم استخدامها في إنتاج سلع أخرى خلال هذه الفترة؛

- كافة الخدمات الشخصية، مثل خدمات الأطباء، المحاماة وغيرها، حيث تعد بمثابة خدمات نهائية تدخل ضمن تقدير الناتج المحلي الإجمالي، بالإضافة إلى الخدمات ذات الطابع العمومي، فبالرغم من صعوبة تحديد طبيعتها عمليًا إلّا أنه يتم التعامل معها كخدمات نهائية، وتحتسب على أسا ما يتم الإنفاق عليها بميزانية البلد؛

- مخزون آخر الفترة، بغض النظر عمّا إذا كان مادة أولية أو سلع وسيطة أو نهائية، بالإضافة إلى السلع الأولية والوسيطة التي لا تزال في مرحلة الإعداد في نهاية الفترة، لأنها سلع ومنتجات أنتجت خلال فترة التقدير، ولا تدخل في عملية إنتاج سلع أو خدمات أخرى خلال هذه الفترة؛

- الصادرات من السلع بجميع صورها، أولية، وسيطة، نهائية، على أن يتم إنتاجها في فترة تقدير الناتج، كما لا تدخل في عملية إنتاج سلع أو خدمات أخرى خلال نفس الفترة.

2.1. أسلوب القيمة المضافة (Value Added)

يعد حساب الناتج وفقًا لمنهج المنتج النهائي صعبًا نظرًا لصعوبة التمييز بين المنتج النهائي أو المنتج غير نهائي التي قد تؤدي إلى احتمال الوقوع في ازدواجية الحساب، ولذلك يتم اللجوء إلى أسلوب القيمة المضافة التي تعطي تقديرًا مساويًا لطريقة المنتج النهائي، ونعني بالقيمة المضافة لأي نشاط أو قطاع إنتاجي الفرق بين قيمة السلعة النهائية لهذا القطاع وقيمة مستلزمات إنتاج هذه السلعة التي تم توفيرها عن طريق الأنشطة أو القطاعات الأخرى، وعليه فإن القيمة المضافة عبارة عن المساهمة الصافية لكل قطاع أو نشاط في الناتج المحلي الإجمالي، الذي يتشكل هو الآخر من مجموع القيم المضافة لجميع القطاعات أو الأنشطة الاقتصادية بالاقتصاد الوطني، ووفقًا لهذه الطريقة يتم تقدير الناتج المحلي الإجمالي كما يلي[2]:

القيمة المضافة للقطاع الإنتاجي = قيمة الإنتاج الإجمالية للقطاع– قيمة مستلزمات الإنتاج

[1] محمد فوزي أبو السعود، وآخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، الإسكندرية، مصر، 2013-2014، ص 39-41.

[2] محمد فوزي أبو السعود، وآخرون، مرجع سابق، ص 41.

وعليه فإن:

الناتج المحلي الإجمالي = مجموع القيم المضافة لكافة الأنشطة بالاقتصاد الوطني

3.1. أسلوب الدخول المكتسبة

كما هو متفق عليه، تعتبر السلع والخدمات المنتجة نتاجًا لمزيج من عوامل الإنتاج، فإذا قمنا بطرح قيمة مستلزمات الإنتاج من قيمة السلع والخدمات، فإننا نحصل على قيمة الناتج المحلي الإجمالي، حيث توزع قيمة الناتج هذه على تلك العوامل جراء مساهمتها في عملية الإنتاج[1] ، ويمكن توضيح ذلك كالآتي[2]:

- العمل، ويتمثل عائده في الأجور (Wages)، وتأخذ الأجور أشكالًا عدة: المعاشات والأجور التي يتقاضاها الموظفون، دخل قطاع الأعمال الحرة، المكافآت والإرادات أخرى، وهي تحسب في العادة قبل خصم الضرائب والحسميات الأخرى مثل مساهمات الضمان الاجتماعي والتقاعد؛
- رأس المال، ويكون عائده في شكل فائدة (Interest)، حيث يتحصل عليها الأفراد لقاء تشغيل رؤوس أموالهم في العملية الإنتاجية، كما تضم أيضا كافة الفوائد التي تدفع على القروض والاستثمارات؛
- الأرض، ويكون عائدها عبارة عن ريع (Rent)، مقابل استغلالها في عملية الإنتاج، كما يندرج تحت هذا القيد صافي الناتج الوطني من الغلات الزراعية وغيرها من الملكيات العقارية الأخرى؛
- التنظيم، حيث يتمثل عائده في الربح (Profit)، يحصل عليه المنظمون مقابل جهودهم في عملية الإنتاج، وتظهر في شكل فائض من الإيراد الكلي الناجم عن المشروعات الإنتاجية، بعد تغطية نفقات الإنتاج (عوائد عوامل الإنتاج الأخرى)، كما تشمل أيضًا على الأرباح الإجمالية التي تحققها الشركات التجارية ومؤسسات قطاع الأعمال، ويتم حسابها قبل توزيع الأرباح على مستحقيها (مالكي الأسهم)، وأيضا قبل خصم الضرائب عنها.

وعندما نقوم بجمع عوائد عوامل الإنتاج، فإننا نحصل على الناتج المحلي الإجمالي بالصيغة التالية:

الناتج المحلي الإجمالي بطريقة الدخول المكتسبة = أجور (W) + ريع (I) + فوائد (R) + أرباح

إن استناد طريقة الدخول المكتسبة عند حساب الناتج المحلي الإجمالي، على إحصاءات ضرائب الدخل واقتطاعات الضمان الاجتماعي وغيرها، جعل منها طريقة لا ينصح الأخذ بها في البلدان النامية وذلك بسبب[3]:

---

[1] عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط 06، 2008، ص 19.

[2] حربي محمد موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد الكلي (التحليل الكلي)، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2006، ص 70-72.

[3] ثامر علوان المصلح، علم الاقتصاد الجزئي والكلي، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2014، ص ص 189-190.

- أنخفاض الدخل الشخصي للأفراد، وعدم خضوع جميع الأفراد للضريبة على الدخل؛
- ضعف كفاءة الأجهزة الضريبية وارتفاع الإعفاءات الضريبية؛

1.1. أسلوب الإنفاق

تنعكس هذه الطريقة في حساب إجمالي الإنفاق على مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، فإجمالي الإنفاق ما هو إلا إجمالي الطلب على السلع والخدمات النهائية في فترة زمنية معينة، لذلك لتقدير قيمة الناتج المحلي الإجمالي، لابد من جمع إنفاق كل قطاع[1]، وتتمثل هذه القطاعات في أربعة (4) قطاعات رئيسية هي[2]:

أ. الإنفاق الاستهلاكي (C): يشمل إنفاق القطاع العائلي على السلع الدائمة مثل السيارات والآلات والسلع الاستهلاكية غير الدائمة وشبه الدائمة مثل المواد الغذائية والملابس، كما يشمل هذا القطاع نفقات الخدمات، مثل الخدمات الصحية والتعليمية؛

ب. الإنفاق الاستثماري المحلي الخاص (I): يمثل جميع إضافات قطاع الأعمال إلى زيادة القدرة الإنتاجية للاقتصاد الكلي، بما في ذلك المصانع، المعدات والأدوات، والمخزون وغيرها من الأصول الإنتاجية المادية، وبالتالي، يشمل الاستثمار المحلي الخاص إجمالي الاستثمار الثابت (تكوين رأس المال) والتغيرات في المخزون؛

ج. النفقات الحكومية (G): تشمل مشتريات الحكومة من السلع والخدمات من قطاع الأعمال، بالإضافة إلى الخدمات المشتراة بصفة مباشرة من موظفي الحكومة، وتكون مقاسة بالأجور والرواتب التي تدفعها الحكومة لمقدمي هؤلاء الخدمات؛

د. صافي المعاملات الخارجية أو صافي الصادرات (Xn= X-M): تمثل الفرق بين صادرات السلع والخدمات وواردات السلع والخدمات، سواءً كان هذا الفرق موجبًا أو سالبًا.

وعليه تكون معادلة الإنفاق الكلي (AE) على النحو التالي[3]:

$$AE = C + I + G + Xn$$

حيث أن[4]:

الإنفاق الكلي = الناتج المحلي الإجمالي = الدخل الكلي

[1] عمر صخري، مرجع سابق، ص 20.

[2] حربي محمد موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد الكلي (التحليل الكلي)، مرجع سابق، ص 72-74.

[3] محمد أحمد الأفندي، مبادئ الاقتصاد الكلي، صنعاء، اليمن، ط 02، 2012، ص 53.

[4] المرجع نفسه، ص 59.

وعلى الرغم من سهولة هذه الطريقة من الناحية النظرية إلا أنه يسودها بعض الصعوبات من ناحية التطبيق، وذلك بسبب وجود الكثير من المشاكل الإحصائية التي تحول دون الاستفادة القصوى من هذه الطريقة[1].

إن الأهمية القصوى التي تنطوي على تقديرات الناتج المحلي الإجمالي، تدفع الدول إلى ضرورة الاعتماد على أكثر من أسلوب عند التقدير عوض أسلوب واحد، حيث يتيح هذا إمكانية مقارنة النتائج المتوصل إليها، ويجنب الوقوع في الأخطاء واكتشافها عند اختلاف النتائج، كما أنّ الذي يرجح كفة أسلوب على آخر هو مدى وفرة ودقة البيانات الإحصائية التي يوفرها أسلوب معين دون الآخر[2].

ويتم تحديد التغيرات النسبية في الناتج المحلي الإجمالي والتي تعكس مستويات النمو الاقتصادي وفق الصيغة الآتية[3]:

$$\text{Growth GDP} = \frac{GDP^{T} - GDP^{T-1}}{GDP^{T-1}} \times 100 \quad \text{..... (01)}$$

حيث أن:

- Growth GDP، يمثل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي؛
- GDP^{T}، يمثل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للسنة الحالية؛
- GDP^{T-1}، يمثل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للسنة السابقة.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك نوعان من الناتج المحلي الإجمالي هما[4]: الناتج المحلي الإجمالي الاسمي الذي يُطلق عليه أيضًا بالناتج المحلي الإجمالي النقدي (Nominal/Current GDP) (تم التطرق لأساليب تقديره سابقًا)، والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي يصطلح عليه بإجمالي الناتج المحلي للسعر الثابت (Real/Constant GDP)، بحيث يتم حساب الناتج المحلي الإجمالي الاسمي على أساس السعر الحالي أو السعر الجاري في السوق، ممّا قد يعطي تقديرات غير دقيقة، فعلى سبيل المثال قد يكون الناتج المحلي الإجمالي للسنة الحالية أكبر مقارنة مع الناتج المحلي الإجمالي لسنة سابقة، هذه الزيادة قد لا تكون بالضرورة نتيجة للزيادة في حجم السلع والخدمات المنتجة خلال تلك الفترة، فقد ترتفع أسعار السلع والخدمات ويبقى حجمها ثابت مما يؤدي إلى زيادة في الناتج المحلي الإجمالي، أي أن الزيادة تتم بفعل ارتفاع المستوى العام للأسعار (التضخم)، لذلك لابد من تقدير الناتج المحلي الإجمالي وفقًا

[1] صالح تومي، مبادئ التحليل الاقتصادي الكلي مع تمارين ومسائل محلولة، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 48.

[2] صالح تومي، مرجع سابق، ص 45.

[3] José Mario et al, Aggregation operators in economic growth analysis and entrepreneurial group decision-making, Journal of the world federation on soft computing, Vol 47, October 2016, P 06.

[4] Kamrun Nahar, An analysis of growth trend and Changing Structure of GDP in Bangladesh, 2009, P 01, https://gold.mukto-mona.com/Articles/kamrun_nahar/BD_GDP.pdf, Was consulted on 19/02/2023.

للأسعار الحقيقية، ويتم حساب هذا الأخير عن طريق تحويل الأسعار الحالية إلى سعر معياري لسنة أو سنوات محددة سابقًا (الأسعار الثابتة)، وعليه فإن الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يعد أكثر موثوقية مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي الجاري ممّا يجعله أكثر قبولًا في تقدير معدلات النمو الاقتصادي.

بناءً على ما سبق فإن الصيغة الموافقة لتقدير معدل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، تصبح على الشكل الآتي[1]:

$$\text{معدل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي} = \frac{\text{الناتج المحلي الإجمالي الإسمي}}{\text{الرقم المعياري الاستهلاكي للأسعار}} \quad \ldots\ldots (02)$$

بالاعتماد على المعادلة رقم (01) والمعادلة رقم (02)، يمكننا استنتاج كيفية تقدير معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي:

$$\text{Growth Real GDP (GRGDP)} = \frac{Real\ GDP^{T} - Real\ GDP^{T-1}}{Real\ GDP^{T-1}} \times 100$$

حيث أن:

- Growth Real GDP، يمثل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي؛
- $RGDP^{T}$، يمثل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للسنة الحالية؛
- $RGDP^{T-1}$، يمثل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للسنة السابقة.

والجدول الموالي يوضح تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لأقوى 10 اقتصادات في العالم خلال الفترة الممتدة من عام 2012 إلى عام 2022:

[1] عمر صخري، مرجع سابق، ص 25.

الجدول رقم (02-04): تطور معدل (%) نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (Constant GDP) لأقوى 10 اقتصادات في العالم خلال الفترة (2012-2022)

التصنيف	البلد	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
01	و. م. أ	2,3	1,8	2,3	2,7	1,7	2,2	2,8	2,3	-2,8	5,9	2,1
02	الصين	7,9	7,8	7,4	7	6,8	6,9	6,7	6	2,2	8,1	3
03	اليابان	1,4	2	0,3	1,6	0,8	1,7	0,6	-0,2	-4,5	1,7	-
04	ألمانيا	0,4	0,4	2,2	1,5	2,2	2,7	1	1,1	-3,7	2,6	1,8
05	الهند	5,5	6,4	7,4	8	8,3	6,8	6,5	3,7	-6,6	8,7	7
06	م. المتحدة	1,4	1,8	3,2	2,4	2,2	2,4	1,7	1,6	-11	7,9	4,1
07	فرنسا	0,3	0,6	1	1,1	1,1	2,3	1,9	1,8	-7,8	6,8	2,6
08	روسيا	4	1,8	0,7	-2	0,2	1,8	2,8	2,2	-2.7	5,6	-2.1
09	كندا	1,8	2,3	2,9	0,7	1	3	2,8	1,9	-5,1	5	3,4
08	إيطاليا	-3	1,8	0	0,8	1,3	1,7	0,9	0,5	-9	6,7	3,7

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات البنك العالمي،

https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG، تم الاطلاع في 2023/06/18 على الساعة 10:56.

يتضح جليًا وجود تقلبات في معدلات النمو في معظم الاقتصادات خلال هذه الفترة، حيث تعرضت لتباطؤ في معدلات النمو في بعض السنوات وتحسنت في أخرى، على غرار الولايات المتحدة الأمريكية التي تحتل ريادة التصنيف العالمي، أين تراجع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي من 2,3% في عام 2012 إلى 1,8% في عام 2013، كما بلغ 2,7% في عام 2015 و2,8- % في عام 2020، ويمكن تفسير هذه التقلبات الحاصلة في معظم هذه الدول بتأثير العوامل الاقتصادية والسياسية المختلفة على النمو الاقتصادي، وبالرغم من التقلبات الحاصلة، إلّا أنّ هذا لا ينفي الأداء القوي لكل من الصين التي تحتل المرتبة الثانية عالميًا والهند التي تأتي خامسًا خلال هذه الفترة، حيث حقق البلدين معدلات نمو مرتفعة مقارنة ببقية الدول.

كما نلاحظ أيضًا أن جميع الاقتصادات حققت معدلات نمو سلبية في عام 2020، ويعزى هذا بشكل رئيسي إلى تبعات جائحة كوفيد-19 وتداعياتها الاقتصادية السلبية، حيث تراجع مستوى الانتاج في جميع دول العالم بسبب قرارات الحجر الصحي وإغلاق المصانع وتوقف حركة النقل، ومع ذلك سجلت هذه الاقتصادات نموًا إيجابيًا في عام 2021، وهو ما يدل على بداية تعافيها من جائحة فيروس كورونا بالرغم من تراجعا في العام الموالي.

إنّ إجماع المفكرين الاقتصاديين، على أن الناتج المحلي الإجمالي يعد مؤشر جيد وذو أهمية كبيرة لقياس النمو الاقتصادي، لا يخفي الصعوبات الناجمة عن تقدير هذا المقياس، فزيادةً على ما تم الإشارة إليها في كل أسلوب من أساليب تقدير الناتج المحلي الإجمالي، نذكر أيضًا[1]:

- صعوبة قياس قيمة السلع والخدمات التي يستهلكها أصحابها، حيث أن هذه السلع لا تمر على السوق، وغالبًا ما يتم استبعادها وتجاهلها عند تقدير الناتج المحلي الإجمالي، بحيث تصبح قيمة الناتج أقل من القيمة الحقيقية؛
- يصعب تقدير ريوع المنازل التي يقطنها مالكوها، لذلك يجب تقدير هذه الإيجارات والريوع وإضافتها إلى حساب الناتج المحلي الإجمالي حتى تكون النتيجة حقيقية وفعلية؛
- مشكلة حساب مدفوعات التحويل (المدفوعات التي يتلقاها الأفراد مجانًا، مثل الإعانات والعمولات والهدايا)، والتي يجب استبعادها في حساب الناتج المحلي الإجمالي لأنها تُدفع دون مقابل، أي بدون إنتاج؛
- صعوبة حساب قيمة المنتجات القديمة والمستعملة، والتي يمكن ضمها للناتج، على اعتبار أنها سلع تتم إنتاجها، وتستعمل لعدة سنوات، مثل المباني، بحيث أن استخدامها لعدة سنوات ما هو إلّا تحويل للكمية ولا تعتبر إنتاجًا جديدًا، لكن يجب ألا ننسى في حالة إجراء تعديلات عليها، يجب اخذ هذا في الحسبان عند حساب الناتج المحلي الإجمالي للعام الجاري الذي تمت فيه تلك التعديلات؛
- التغاضي عن جزء كبير من قوة العمل، عند حساب الناتج المحلي الإجمالي، فعلى سبيل المثال، النساء اللواتي يعملن كخادمات في البيوت أو مربيات بأجر، حيث أن هذا العمل إنتاجي ويدر دخلا مهمل في حسابات الناتج، يجب أن يأخذ بعين الاعتبار عند تقدير الناتج.

2. مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ((GDP per capita (GDPpc)

يعتبر مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من المؤشرات المهمة لقياس النمو الاقتصادي وأحد المؤشرات الجيدة التي تحدد مستوى النمو الاقتصادي داخل البلد، ويعكس هذا المؤشر قوة الطلب المحلي، كما يعكس أيضًا مستوى الاستهلاك، ويعد في نفس الوقت عاملاً مهمًا لقياس الدخل التي يتحصل عليه الفرد، فالنمو الاقتصادي يعني زيادة مستمرة في نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بمرور الوقت، وهي زيادة قد تؤدي إلى الرفع من مستوى معيشة الأفراد داخل البلد وهذا في حالة عدم حدوث مشاكل مثل التضخم، أو اختلال في ميزان المدفوعات فضلاً عن عدالة التوزيع، ويمكننا تحديد معدل نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وفق المعادلة الآتية[2]:

[1] صالح تومي، مرجع سابق، ص ص 51-52.

[2] عثمان عواد محمد، تحليل العلاقة بين النمو الاقتصادي والقطاع الصناعي في العراق للمدة (2003-2017)، مجلة اقتصاديات الأعمال للبحوث التطبيقية، المجلد 02، العدد 01، 2022، ص 117.

$$\text{مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي} = \frac{\text{الناتج المحلي الإجمالي}}{\text{عدد السكان}} \times 100$$

انطلاقًا من المعادلة أعلاه، يمكن قياس معدل النمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والتي يسمح بتحديد مستويات النمو الاقتصادي وفق الصيغة الآتية[1]:

$$NGDP = \times 100 \frac{NGDP^{T} - NGDP^{T-1}}{NGDP^{T-1}}$$

حيث أن:

- NGDP يمثل معدل النمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي؛
- $NGDP^{T}$ يمثل نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في سنة المقارنة؛
- $NGDP^{T-1}$ يمثل نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في سنة الأساس.

والجدول الموالي يوضح تطور معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان العشرة الأولى في العالم خلال الفترة الممتدة من عام 2012 إلى عام 2022:

الجدول رقم (02-05): تطور معدل (%) نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (Constant GDP) في البلدان العشرة الأولى في العالم خلال الفترة (2012-2022)

التصنيف	البلد	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
01	أ.برمودا	-5,6	-0,6	-3,9	0,6	0,4	4,7	-0,5	0,3	-6,8	3,2	3,3
02	النرويج	1,4	-0,2	0,9	0,8	0,3	1,6	0,2	0,4	-1,9	3,3	2,4
03	لوكسمبورغ	-0,8	0,8	0,2	-0,1	2,7	-1,1	-0,7	0,3	-2,4	3,5	-0,1
04	سويسرا	-0,1	0,6	1,1	0,5	1	0,4	2,1	0,4	-3,1	3,4	1,3
05	أيرلندا	-0,4	0,6	7,9	1,5	2,2	2,7	1	1,1	-3,7	2,6	10,8
06	جزيرة مان	7	5,8	5,3	0,3	0,1	2	1,3	3,5	-4	4,7	7
07	و.أ.م	1,5	1,1	1,5	2	0,9	1,6	2,4	1,8	-3,7	5,8	1,7
08	الدانمارك	0,9	-0,1	0,5	1,1	1,6	2,2	1,5	1,1	-2,3	4,4	3
09	قطر	-0,8	-1,2	-3,2	- 3,9	-4,1	-5,7	-0,8	-0,7	-2	4,3	4,6
10	ج. فاروس	7	5,8	5,3	0,3	0,1	2	1,5	3,5	-4	4.7	-

[1] المرجع نفسه، ص 118.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات البنك العالمي،
https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2021&start=1961 ، تم الاطلاع في 2023/06/18 على الساعة 11:46.

من القراءة الأولية للجدول أعلاه، نلاحظ أن جميع هذه الدول سجلت أداءً متذبذبًا في معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، كما تراوح معدل النمو بين قيم سالبة وإيجابية في بعض الدول على غرار أقاليم برمودا التي تحتل ريادة التصنيف العالمي، النرويج التي تأتي ثانيًا ولكسمبورغ التي تحتل المرتبة الثالثة، أمّا عمومًا يدل احتلال هذه الدول للمراتب العشرة الأولى عالميًا على المستوى المعيشي الجيد الذي يتمتع به الأفراد المحلين في تلك البلدان، بالتالي تحسبن مستوى الاستهلاك وزيادة قوة الطلب على المنتجات المحلية

المبحث الثاني: النظريات والنماذج المفسرة للنمو الاقتصادي

قامت العديد من المدارس الفكرية بدراسة وتفسير عملية النمو الاقتصادي، حيث سعت إلى تقديم أُطر نظرية وحتى نماذج رياضية من شأنها أن تعتمد عليها الدول في تحسين مستوى أداءها الاقتصادي، وكانت النقائص التي تشوب كل نظرية أو نموذج بمثابة محطة انطلاق لنظريات أو نماذج أخرى جديدة.

المطلب الأول: النمو الاقتصادي في الفكر الكلاسيكي

يعتبر آدم سميث، دافيد ريكاردو، روبيرت مالثوس وكارل ماركس من أبرز الاقتصاديين الكلاسيك الذين ساهموا في تحليل ظاهرة النمو الاقتصادي، ورغم الاختلافات الموجودة في بعض الآراء التي قدموها في هذا الشأن، إلّا أنه يوجد العديد من الأفكار المتفق عليها فيما بينهم، وعليه سنحاول استعراض مساهمة كل مفكر على حدة، وكذا أهم الانتقادات الموجهة للفكر الكلاسيكي بهذا الخصوص.

1. النمو الاقتصادي من منظور آدم سميث

تمحورت دراسات آدم سميث بشكل رئيسي في معالجة مشكلة التنمية الاقتصادية، وعلى الرغم من أنه لم يقدم أي نظرية خاصة بالنمو الاقتصادي، إلاّ أنه سلط الضوء في دراساته على الكيفية التي يتم بها زيادة الإنتاجية داخل مجتمع معين بالإضافة إلى الحواجز التي تقيد عملية الإنتاج، ويمكن توضيح هذا على النحو الآتي:

1.1. تراكم رأس المال وتخصيص العمل

نظر آدم سميث إلى عملية النمو على أنها عملية داخلية بحتة، مع التركيز بشكل خاص على تأثير تراكم رأس المال على إنتاجية العمل، حيث ذكر في كتابه الشهير عام 1776 "تحقيق في طبيعة ومسببات ثروات الأمم"، أنّ: "دخل الفرد يجب أن يتم تنظيمه في كل دولة بظروف مختلفة، أولاً، من خلال المهارة والبراعة والحكم التي يتم بها

تطبيق العمل بشكل عام، وثانيًا، من خلال النسبة بين عدد الذين يعملون في عمالة مفيدة، وعدد أولئك الذين لا يعملون على هذا النحو."، وفقًا لسميث، لا يوجد حد أعلى لإنتاجية العمل، لهذا السبب أكد أن التحقيق في نمو الدخل الفردي هو أولاً وقبل كل شيء تحقيق في أسباب هذا التحسن، في القوى الإنتاجية للعمل، وفي النظام الذي بموجبه يتم توزيع إنتاجه بشكل طبيعي بين رتب وظروف الأفراد المختلفة في المجتمع[1].

بناءً على هذا ركز سميث اهتمامه على العوامل التي تحدد نمو إنتاجية العمل، أي تلك التي تؤثر على حالة المهارة والبراعة، عند هذه النقطة بالذات يتم إدراج تراكم رأس المال، بسبب اقتناع سميث بأن مفتاح نمو إنتاجية العمل هو تقسيم العمل الذي يعتمد بدوره على حجم السوق وبالتالي على تراكم رأس المال، أي أن التحسن الأعظم في القوى الإنتاجية للعمل كان بفعل آثار تقسيم العمل داخل كل من الشركات والصناعات المعينة، ضمن هذا التحليل أسس سميث فكرة أن هناك عوائد متزايدة هي إلى حد كبير خارجية بالنسبة للشركات تتوافق بشكل عام مع الفرضية الكلاسيكية التي تنّص على معدل الربح الموحد أو المنتظم، وبين سميث في البداية مدى قوة أداة تقسيم العمل في زيادة مستوى إنتاجية العمل، من خلال تحسين مهارة وبراعة العمال ، توفير الوقت الذي يضيع بطريقة أخرى في حالة الانتقال من نوع عمل إلى آخر وابتكار آلات ووسائل عمل معينة [2].

2.1. تراكم رأس المال والتقدم التقني

على الرغم من أن سميث يعتبر بأن تقسيم العمل عامل حاسم وأكثر أهمية لتحسين إنتاجية العمل، إلّا أنه يشير أيضًا إلى دور التقدم التقني والتكنولوجي في ذلك[3]، وفرق سميث بين أربع (04) أنواع للتقدم التقني هي: التقدم التقني المستحث، التقدم التقني المتجسد، والتعلم بالممارسة (العمل)، والتعلم بالاستخدام، وجادل أن اختراع الآلات الجديدة وتحسين الآلات الموجودة يرجع في الأصل إلى العاملين في عملية الإنتاج أو أولئك الذين لديهم الفرصة لاستخدام الآلات، وعليه فإن البحث عن النماذج الصناعية الجديدة وتطويرها يصبح المهنة الرئيسية لفئة معينة من العاملين، كما يتم إنشاء المعرفة التقنية الجديدة بشكل منهجي واستخدامها اقتصاديًا، مع زيادة مشاركة العلوم في هذه العملية، يؤدي تراكم رأس المال إلى دفع هذه العملية إلى الأمام، ويفتح أسواقًا جديدة ويوسع الموجودة منها، كما يزيد من الطلب الفعلي، وبالتالي فهو القوة الرئيسية وراء التقدم الاقتصادي والاجتماعي للأمم[4].

كما اعتبر سميث نقص المعروض من العمالة، ندرة الموارد الطبيعية وتآكل دوافع التراكم بمثابة قيود تعيق عملية النمو، إلّا أنه ركز بدرجة كبية على ندرة الموارد المتجددة واستنفادها واستنفاد الموارد غير المتجددة، حينما وصفها بأنها أشد تأثيرًا على النشاط الإنتاجي البشري ونمو الاقتصاد بصفة عامة، ومن الجهة المقابلة لم يرى سميث

[1] Gilbert Faccarello, Heinz Kur, Handbook on the history of economic analysis, volume 3: Developments in major fields of economics, Edward elgar pub, Royaume united, Edition reprint, 2016, P 254.
[2] Ibid, PP 254-255.
[3] Neri Salvadori, The theory of economic growth: a 'Classical' perspective, Edward elgar publishing, United kingdom, Illustrated edition, May 2003, PP 04-05.
[4] Neri Salvadori, Op cit, P 05.

أيضًا أي خطر من أن عملية التراكم قد تنتهي بسبب نقص المعروض من العمالة وما يترتب على ذلك من تناقص عوائد رأس المال، بل دعا إلى وجهة نظر أصبحت بارزة بين الاقتصاديين الكلاسيكيين تتمثل في أن نمو القوى العاملة يكون داخل النظام الاجتماعي والاقتصادي، وإنمّا المحدد الأساسي لذلك هو معدل تراكم رأس المال، وأن زيادة الأجور الحقيقية، تؤدي إلى زيادة سرعة تراكم رأس المال[1].

2. نظرية دافيد ريكاردو (David Ricardo's theory)

لم يعطي ريكاردو أي أهمية تذكر للتقدم التكنولوجي واعتبره ظاهرة خارجية، وتعامل مع التحسينات التي تحصل في القوى الإنتاجية على أنها نتيجة أحداث فردية واكتشافات علمية خاصة وما شابه ذلك، وليست مرتبطة بالضرورة بتراكم رأس المال[2]، حيث يفترض أن الاقتصادي يتكون من قطاعين، الأول هو قطاع الصناعة، والذي تكون فيه العوائد ثابتة على نطاق واسع، والقطاع الثاني وهو الأهم، ويتمثل في القطاع الزراعي، إلّا أنه يخضع لقانون الغلة المتناقصة*، كما اعتبر ريكاردو توزيع الدخل عاملًا حاسمًا يحدد طبيعة النمو الاقتصادي، وقام بتحليل عملية النمو عن طريق تقسيم المجتمع إلى ثلاث (03) فئات أساسية[3]:

أ. فئة الرأسماليون: دورهم في عملية النمو الاقتصادي محوري باعتبارهم الطبقة المنتجة في المجتمع، حيث يعملون على توفير رأس المال الثابت للإنتاج وكافة مستلزماته، بالإضافة إلى تغطية أجور العمال المزارعين، وبناءً على الدافع الكبير الذي يتملكهم بهدف تعظيم أرباحهم، فهم يعملون على تكوين رأس المال وتوسيعه، مما يضمن تحقيق عملية النمو الاقتصادي.

ب. فئة العمال الزراعيون: وهم يشكلون غالبية السكان ويعيشون على الأجور التي يتلقونها، كما أن عددهم يتقرر وفقًا لمستوى الأجور، الذي أطلق عليه ريكاردو مصطلح "أجر الكفاف"، وهو الأجر الذي يكفي لتلبية الحاجات الأساسية للعمال، يجادل ريكاردو أن الزيادة في الأجور من شأنها أن تؤدي إلى زيادة عدد السكان وتسهم في زيادة عرض العمل، مما يؤدي هذا إلى تقليص الأجور إلى مستوى الكفاف.

ج. ملاك الأراضي: يتمثل دخلهم في الريع الذي يحصلون عليه مقابل انتفاع الغير بالأراضي التي يمتلكونها، فالأراضي الخصبة نادرة جدًّا حسب ريكاردو، وأن التوسع السكاني والتوسع في تكوين رأس المال يؤدي أكثر إلى ندرة تلك الأراضي، مما يدفع إلى استخدام الأراضي الأقل خصوبةً، وبالتالي يظهر هنا الريع الذي ينشأ نتيجة تحويل جزء من محاصيل الأراضي الزراعية إلى مالكيها، بسبب مطالبتهم بأثمان تعوضهم عن أرضهم الأكثر خصوبة.

---

[1] Heinz Kurz, Neri Salvadori, Classical economics and modern theory studies in long-period analysis, Routledge, England, 1st edition, August 2006, PP 112-113.

[2] Heinz Kurz, Neri Salvadori, Op cit, P 115.

* قانون تناقص الغلة: يرى ريكاردو أن الإنتاج يمر بثلاثة مراحل، وأوضح أن زيادة أحد عناصر الإنتاج (العمل مثلًا) مع ثبات باقي عناصر الإنتاج (رأس المال، الأرض.. إلخ) يؤدي إلى زيادة الناتج الكلي في البداية (المرحلة الأولى: مرحلة تزايد الغلة الإنتاجية) حيث تكون عناصر الإنتاج أكثر كفاءة ثم بعد ذلك يبدأ بالزيادة بمعدل متناقص (المرحلة الثانية: مرحلة ثبات الغلة)، ومع المزيد من إضافة عناصر الإنتاج (العمال مثلاً) فإن الإنتاج يبدأ في التناقص (المرحلة الثالثة: مرحلة تناقص الغلة).

[3] مدحت القريشي، التنمية الاقتصادية: نظريات وسياسيات وموضوعات، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، جانفي 2007، ص ص 58-59.

يُشكل ريع الأرض والأرباح صافي الدخل الذي يعد مصدرًا لعملية التكوين الرأسمالي، ولا يمكن تحقيق النمو الاقتصادي إلّا إذا تم استخدام صافي الدخل لتوسيع عملية تراكم رأس المال، لكن عدم وفرة الأراضي الخصبة تقود إلى تحوّل في الحصص النسبية للفئات الثلاث، حيث يدفع هذا إلى تقليل حصة الأرباح إلى الحد الذي يؤدي إلى توقف عملية النمو، وعلاوة على ذلك فإن الزيادة السكانية يقابلها زيادة في الأجور النقدية، لأن هذه الزيادة في عدد السكان تؤدي إلى ظهور قانون تناقص الغلة ونشأة وزيادة الريع، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج الزراعي وارتفاع أسعار المنتجات الزراعية، وبالتالي تشجيع طلب زيادة الأجور النقدية، ويتم هذا على حساب الأرباح باعتبارها حصة نسبية من الدخل (تتناقص حصة الربح مقابل زيادة الريع والأجور كحصة من الدخل)، مما يؤدي إلى تقليص تراكم رأس المال، وأي شيء يقلل من تراكم رأس المال حسب ريكاردو فإنه يؤدي في النهاية إلى تقييد النمو الاقتصادي[1].

3. روبيرت مالثوس (Robert Malthus)

ركز مالثوس عند تحليله لظاهرة النمو الاقتصادي على شقين، الأول يتمثل في عدم تناسب وتيرة التزايد السكاني مع وتيرة التزايد في حجم الإنتاج الزراعي، وهو ما جسده في نظريته الشهيرة "نظرية السكان"، أم الشق الثاني أكد فيه على أهمية الطلب في تحديد حجم الإنتاج.

1.3. نظرية السكان

في أواخر القرن الثامن عشر قدم مالثوس نظريته المعروفة عن السكان[2]، والتي قام فيها بتحليل العلاقة بين العدد الإجمالي للسكان وبين مجموعة الأفراد الذين لديهم القدرة على العمل، ومدى تأثير ذلك على حجم الإنتاج الزراعي، وبنظرة تشاؤمية أشار مالثوس إلى أن الزيادة في عدد السكان تكون وفق متتالية هندسية (1، 2، 4، 8، 16)، في حين أن الإنتاج ينمو بمتتالية حسابية (1، 2، 3، 4، 5)، الأمر الذي يؤدي إلى خلق فجوة بين عدد السكان وبين حجم الإنتاج، واتساعها مع مرور الوقت، ممّا يشكل ضغط على الموارد الاقتصادية وبالتالي عدم القدرة على تلبية كافة متطلبات الأفراد من السلع والخدمات، مما يؤدي في الأخير إلى تفشي حالات الفقر والجوع داخل المجتمع[3].

شارك مالثوس وجهة نظر ريكاردو التي تنُّص على أن الاقتصاد يتكون من قطاعين رئيسية هما الزراعة والصناعة، وأن قطاع الزراعة يخضع لقانون تناقص الغلة، وأرجع السبب في ذلك إلى ضعف استخدام التقدم التقني والتكنولوجي في هذا القطاع، مقارنة بقطاع الصناعة الذي يشهد توسع كبير في هذا الاستخدام، وقد طرح

[1] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 59.

[2] Peter Hess, Economic growth and sustainable development, Routledge, United states and Canada, 1st, May 2013, P 66.

[3] ضرار العتيبي، وآخرون، الأساس في علم الاقتصاد، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2018، ص ص 49-50.

مالثوس مجموعة من القوانين التي تقود إلى إصلاح قطاع الزراعة بالشكل الذي يضمن تحقيق نمو الإنتاج فيه، ويمنع هذا القطاع من إعاقة عملية النمو[1].

افترض مالثوس وجود حالة توظيف كامل في قطاع الزراعة، وأن استخدام رأس المال قد بلغ أقصى حد له في ظل الإنتاج الفني السائد، أي أن القطاع بات لا يوفر فرصًا واسعة لاستثمارات مربحة جديدة، لذلك وفقًا لمالثوس فإن الضمان الوحيد للنمو الاقتصادي هو استمرار التواجد في القطاع الصناعي أين توجد فرص للربح أكثر، وهذا بفعل التقدم التكنولوجي الذي يساهم في تخفيض التكاليف وبالتالي زيادة الأرباح التي من شأنها تشجيع زيادة الاستثمار، وعليه حسب مالثوس فإن التوسع في استخدام التقدم التكنولوجي بالموازاة مع التوسع في تكوين رأس المال هو الحل الوحيد لاستيعاب المعدلات المرتفعة للنمو السكاني[2].

2.3. أهمية الطلب في تحديد حجم الإنتاج

اختلف مالثوس عن غيره من الكتاب الكلاسيكيين برفضه لفكرة التوازن التلقائي بين عرض المدخرات والطلب عليها لأغراض الاستثمار (العرض يخلق الطلب)، ويرى مالثوس بأن العمال هم فئة غير مدخرة لأن دخلهم الكامل ينفق على الاستهلاك، بينما الطبقة الرأسمالية هي المدخر، لأنها تقسم دخلها بين الاستهلاك والادخار، ومعظم دخلها يوجه نحو الادخار، وفقط عندما يستثمر الرأسماليون كل مدخراتهم يمكن الوصول إلى حالة من التوازن بين المدخرات والاستثمار أي أنّ الادخار الكلي يساوي الاستثمار الكلي، وقد يكون هناك اختلال في ذلك عندما يزيد عرض المدخرات عن الطلب عليها لأغراض الاستثمار، أو العكس أيضًا، عندئذ يمكن تخيل حالة تتجاوز فيها عرض المدخرات الطلب عليها لأغراض الاستثمار، ممّا يعني نقص في الطلب الاستهلاكي، لأنه يقلل من حافز الاستثمار، لذلك، من الضروري الادخار عند مستوى معين، ويتحقق هذا المستوى عندما لا تزيد المدخرات بحيث تصبح عقبة أمام عملية النمو، أي تخفيض الاستهلاك وبذلك لا يتوفر دافع نحو الاستثمار[3].

4. كارل ماركس (Carl Marx)

اتفق كارل ماكس في كتابه الشهير "رأس المال ونقد الاقتصاد السياسي" الذي ألفه عام 1867، مع معظم الاقتصاديين الكلاسيك على أن السبب الرئيسي الذي يعيق عملية نمو الاقتصاد هو تراجع الأرباح، لكن عارضهم وانتقدهم بشدة عند تفسير أسباب هذا التراجع، فبينما يوضح هؤلاء على أن السبب في ذلك راجع إلى شح الموارد الطبيعية، وانخفاض معدل التقدم التكنولوجي، إضافة إلى قانون تناقص العوائد الذي ميّز قطاع الزراعة، يرى ماركس أن الأسباب الكلاسيكية السابقة كانت سطحية فقط، وأن المشكلة الحقيقية تكمن في النظام الرأسمالي

---

[1] فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، عالم الكتب الحديث، إربد، عمان، ط 01، 2006، ص ص 116-117.

[2] فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 117.

[3] المرجع نفسه، ص 117-119.

نفسه، الذي كان قائمًا على مجموعة من التناقضات بين العمال والرأسماليين تؤدي إلى تقلبات اقتصادية وإلى انهيار النظام في نهاية المطاف[1].

يجادل ماركس أن الأجور يتم تحديدها وفقًا للحد الأدنى من مستوى الكفاف، وأن فائض القيمة الناتج عن العمال يمثل الفرق بين كمية إنتاج العمال والحد الأدنى لأجور العمال، ففي ظل ارتفاع معدل الكثافة الرأسمالية لتكنولوجيا الإنتاج، تزداد حصة رأس المال الثابت، وينخفض معها معدل الربح، ويستبعد ماركس حصول أي مشكلة طالما أن فائض العمل موجود ليدفع بالأجور إلى الانخفاض، لكنه توقع أن تراكم رأس المال من شأنه أن يقلص ويُخفي جيش العمال الاحتياطي*، مما يؤدي إلى ارتفاع الأجور وانخفاض الأرباح، وفي حالة ما أراد الرأسماليون عكس ذلك، فما عليهم إلّا تخفيض أجور العمال أو إحلال رأس المال محل العمل، وينشأ عن هذا الفعل مشكلة تفشي البطالة، وبالتالي عجز العمال على استهلاك كافة السلع والخدمات المنتجة، وعليه فإن فشل الطلب الفعال يؤدي إلى انهيار النظام الرأسمالي، لتنتقل السلطة ووسائل الإنتاج والتوزيع والمبادلة إلى فئة العمال[2].

وعند تقييم البعض لوجهة نظر ماركس، أكدوا أن تحليلاته تحمل نظرة ثاقبة وقيمة لأداء النظام الرأسمالي، إلاّ أن توقعاته بخصوص انهيار هذا النظام لم تتحقق، وهذا يعود إلى سببين هما[3]:

- **السبب الأول:** إنّ اختفاء فائض العمل الذي ينتج عنه زيادة في الأجور النقدية، لا يعني بالضرورة زيادة في الأجور الحقيقية، وأي زيادة في الأجور الحقيقية، يمكن تعويضها عن طريق زيادة الإنتاجية، مما يحافظ على ثبات معدل الربح؛
- **السبب الثاني:** قلل ماركس من أهمية التقدم التكنولوجي داخل قطاع الصناعة، والذي يمكن أن يساوي أثر تناقص العوائد، ويؤثر على إنتاجية العمل، وتجدر الإشارة إلى أن التقدم التكنولوجي يعني أنه لا يوجد تعارض بين الأجور الحقيقية ومعدلات الربح، بحيث أنّ كلاهما يمكن أن يرتفع.

بعد استعراضنا لمساهمة كل مفكر بخصوص تفسير عملية النمو الاقتصادي، يتضّح أن سميث، ريكاردو، مالثوس وماركس، ركزوا على أهمية تراكم رأس المال، حيث يعتبر هذا الأخير شرطًا ضروريًا لتحقيق النمو، لكن الطريقة التي يتم بها هذا التراكم وتدفع عملية الإنتاج تختلف من مفكر إلى آخر، حيث يُرجع سميث ذلك بنسبة كبيرة إلى تقسيم وتخصيص العمل وبدرجة أقل التقدم التكنولوجي، في حين أن ريكاردو يربط تراكم رأس المال

---

[1] عبد الحليم شاهين، التطور التاريخي لنظريات النمو والتنمية في الفكر الاقتصادي، سلسلة دراسات تنموية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 73، جويلية 2021، ص 09. https://www.arab-api.org/Files/Publications/PDF/772/772_ex-73.pdf ، تم الاطلاع في 2023/03/11 على الساعة 14 :20.

* جيش العمال الاحتياطي: مفهوم في نقد كارل ماركس للاقتصاد السياسي، يشير إلى العاطلين عن العمل والبطالة المقنعة في المجتمع الرأسمالي.

[2] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 61.

[3] المرجع نفسه، ص 62.

مباشرة بصافي الدخل المحقق من العملية الإنتاجية، ويبين مالثوس أن قطاع الصناعة يعد مصدرًا رئيسيًا لتحقيق الأرباح وبالتالي يساهم بشكل كبير في عملية تراكم رأس المال، مما يسمح باستيعاب النمو السكاني الحاصل، أمّا ماركس فبالرغم من تأكيده هو الآخر لأهمية التراكم الرأسمالي، إلّا أنه نوه أن المنافسة غير المتكافئة تزداد مع زيادة هذا التراكم، مما يزيد من حدة الصراع بين فئة الرأسماليين وفئة العمال، و يؤدي في النهاية حسب ماركس إلى انهيار النظام الرأسمالي.

5. نقد النظرية الكلاسيكية

تعرض أفكار ومساهمات الاقتصاديين الكلاسيك المقدمة لتفسير ظاهرة النمو الاقتصادي إلى العديد من الانتقادات، ويمكن إجمال أهم هذه الانتقادات في النقاط التالية[1]:

- تجاهل الطبقة الوسطى: تفترض النظرية وجود انقسام طبقي بين الرأسماليين (بما فيهم ملاك الأراضي) والعمال، وبالتالي تجاهل دور الطبقة الوسطى، التي تقدم مساهمة مهمة في عملية النمو الاقتصادي؛
- إهمال القطاع العام، خاصة فيما يتعلق بعملية تراكم رأس المال؛
- إعطاء أهمية محدودة للتكنولوجيا، وهذا راجع إلى افتراض الاقتصاديين الكلاسيكيين أن المكتسبات والمعارف الفنية معطاة وثابتة لا تتغير مع مرور الوقت؛
- تصورات خاطئة عن الأجور والأرباح: في الواقع، لم يحدث وأن اتجهت الأجور نحو مستويات الكفاف، وأيضًا لم تصل البلدان المتقدمة إلى مستويات كساد دائم؛
- عدم واقعية مفهوم عملية النمو: لأن النظرية الكلاسيكية تفترض، حالة من السكون مع وجود تغير يدور حول نقطة التوازن الساكنة، حيث يحدث الافتراض الكلاسيكي لنوع من النمو في شكل نمو ثابت ومستدام، في حين أن هذا التفسير في الواقع ليس تفسيرًا مقنعًا لعملية النمو الاقتصادي كما هو الحال عليه اليوم.

المطلب الثاني: النمو الاقتصادي في الفكر الكينزي

على الرغم من أن كينز لم يطور نموذجًا واضحًا للنمو الاقتصادي، إلّا أنه اقترح مجموعة من الأفكار والمبادئ التي شكلت فيما بعد البنود الرئيسية لنظريات التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، وقد عايش كينز أزمة الكساد العالمي (1929-1933) التي شهدتها البلدان الصناعية آنذاك، لذا جاءت معظم أفكاره من محاولة ابتكار حل مناسب للخروج من هذا الركود، وأول مبدأ نادى به كينز في هذا الخصوص هو سيادة السوق لتحقيق التوازن الاقتصادي، كما ركز على الدور الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي، ويمكن لتدخل الدولة حسب كينز أن يعوض نقص الطلب الفعال، الذي اعتبره وبالاعتماد على نظرية مالثوس

[1] أحمد جابر بدران، التنمية الاقتصادية والتنمية المستدامة، مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية، القاهرة، مصر، 2014، ص ص 36-37.

المحرك الرئيسي لزيادة الدخل القومي مع التركيز على توازن الاستهلاك مع الادخار والاستثمار بناءً على الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للاستثمار، ودعا كينز أيضًا إلى الحاجة إلى إعادة توزيع عادل للدخل بين الأفراد في المجتمع وهذا لفائدة الطبقات الأكثر فقراً في هذا المجتمع، وبما أن هذه الطبقات لديها ميل هامشي مرتفع للاستهلاك، فإن هذا يعني أن الاستهلاك يزداد، وبالتالي يزيد الطلب الفعال، وذلك عكس ما تم طرحه في النظرية الكلاسيكية، أين نادى معظم مفكريها بضرورة توزيع الدخل لصالح الطبقات الرأسمالية الغنية[1].

ويعتبر نموذج هارود –دومار من أبرز النماذج التي استندت في تحليلها للنمو الاقتصادي على الفكر الكينزي، حيث اقترح هارود نموذج أولي، ليقترح بعدها دومار هو الآخر نموذجًا يستند في ذاته على النموذج الأولي لهارود، ليتم بعد ذلك صياغة نموذج عام يجمع بين النموذجين الأولين.

1. فرضيات نموذج هارود-دومار

اهتم الباحثان هاورد ودومار بشكل خاص بدراسة معدلات النمو الاقتصادي، ومدى دور الاستثمارات في تحقيق معدلات نمو الدخل الوطني، وتم بناء الفكرة الأساسية للنموذج انطلاقًا من التأثير المزدوج للإنفاق الاستثماري، إذ أنه يزيد من القدرة الإنتاجية للمجتمع، التي ترفع من العرض وتزيد من الدخل، مما يؤدي إلى زيادة الطلب، بالإضافة إلى استيعاب القوى العاملة المتوفرة داخل المجتمع، وقد وضع كل منهما نموذجهما، بالاستناد إلى مجموعة من الفرضيات تتمثل في[2]:

- عدم تواجد الدخل الحكومي ضمن النشاط الاقتصادي والاقتصاد مغلق (لا توجد تجارة خارجية)؛
- تحقيق الكفاءة الإنتاجية الكاملة للاستثمار والوصول إلى العمالة الكاملة عند مستوى توازن الدخل؛
- الميل الحدي للادخار ثابت ويساوي الميل المتوسط للادخار؛
- ثبات كل من الأسعار، معدلات الفائدة، معامل رأس المال، نسبة رأس المال والعمل في مدخلات الإنتاج؛
- توفر أسلوب إنتاج سلعي واحد، وافتراض العمر اللانهائي للسلع الرأسمالية؛
- تستند حسابات الدخل والاستثمار على أساس الدخل المحقق لنفس العام، ويتم تحديد إجمالي الاستثمار الجديد من خلال مستوى إجمالي المدخرات.

2. نموذج هارود

يعد البريطاني روي فورباس هارود (Roy Forbes Harrod)، من أوائل الاقتصاديين الذين طوروا الفكر الكينزي، بدأ أبحاثه في ثلاثينات القرن الماضي، محاولًا إيجاد نموذج للنمو، وذلك في مقاله المعنون بـ"بحث في

[1] علي جدوع الشرفات، مرجع سابق، ص ص 48-49.

[2] محمد الناصر حميداتو، نماذج النمو، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 02، العدد 07، ديسمبر 2014، ص 07.

النظرية الحركية"، الذي نشر عام 1939، يجادل هارود أنه إذا المصدر الوحيد لزيادة مستوى الإنتاج ينحصر بين الاستثمار الإضافي وزيادة إنتاجية رأس المال الإضافي، لذلك فإن معدل زيادة الناتج القومي في هذه الحالة يعتمد كليًا على معدل الادخار وعلى إنتاجية رأس المال، وبناءً على الفرضيات التي وضعها هارود ودومار، ميّز هارود في نموذجه بين ثلاثة (03) أشكال للنمو هي[1]:

أ. **معدل النمو الفعلي (G):** هو نسبة الادخار إلى معامل رأس المال، ويعبر عنه بالصيغة التالية:

$$G = \frac{S}{C}$$

حيث:

- S: يمثل حجم الادخار الكلي؛
- C: يمثل معامل رأس المال، ويساوي $\frac{I}{\Delta Y}$، كما أنّ I يمثل حجم الاستثمارات المنفذة، وΔY يعبر عن التغير في الناتج الصافي أو الدخل.

ب. **معدل النمو المضمون (G_W):** يشير إلى نسبة الادخار إلى معامل رأس المال المحقق لمعدل النمو المضمون، ويكتب معدل النمو المضمون وفق المعادلة الآتية:

$$G_W = \frac{S}{C_R}$$

حيث (C_R) يمثل معامل رأس المال الذي تمكن من تحقيق معدل النمو المضمون.

ج. معدل النمو الطبيعي (G_n): هو الحد الأعلى للنمو الذي تُتيحه، التطورات الفنية، التراكم الرأسمالي، عدد السكان، ودرجة التفضيل بين العمل ووقت الفراغ، مع افتراض وجود مستوى كامل من التشغيل، ويعبر عنه رياضيًا كالآتي:

$$G_n \times C_R = or \neq S$$

بناءً على معدلات النمو المذكورة أعلاه، توصل هارود إلى استنتاج، يوضح من خلاله أن الاقتصاد يمر بخمسة (05) حالات نوضحها في الجدول الموالي:

[1] اسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية (نظريات-نماذج-سياسات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2012، ص 96.

الجدول (02-06): الحالات التي يمربها الاقتصاد حسب هارود

الحالات	مؤشر الحالة	وضعية الاقتصاد
الحالة الأولى	$G < G_W$	يعاني من حالة تضخم
الحالة الثانية	$G > G_W$	يعاني من حالة كساد
الحالة الثالثة	$G = G_W$	نمو متوازن
الحالة الرابعة	$G < G_W$ و $< G_n\ G_W$	يعاني من حالة انكماش متتالَ
الحالة الخامسة	$G < G_W$ و $< G_W\ G_n$	يعاني من حالة تضخم متتالَ

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: اسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية (نظريات-نماذج-سياسات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2012، ص 97.

3. نموذج دومار

في عام 1946 نشر الاقتصادي الأمريكي ايفسي دومار (Evsey Domar) مقالًا يحمل عنوان "توسع رأس المال، معدل النمو والعمالة"، تطابقت فيه النتائج التي توصل إليها مع نتائج نموذج هارود، لكن بطريقة مستقلة، حيث قام دومار ببناء نموذجه وفقًا للتساؤل الآتي: "بما أن الاستثمار يزيد من الدخل (جانب الطلب) من خلال المضاعف الكينزي من جهة، ويرفع من حجم الإنتاج (جانب العرض) من جهة أخرى، إذًا بأي معدل يجب أن يزيد به الاستثمار لضمان التوازن بين العرض والطلب والحفاظ على مستوى التوظيف الكامل؟"، أجاب دومار على هذا السؤال من خلال البحث عن العلاقة بين إجمالي الطلب وإجمالي العرض بدلالة الاستثمار، فمن حيث إجمالي الطلب، تمثل الزيادة في إجمالي الطلب زيادة في مستوى الدخل ($\dot{Y}_d$)، والذي يتم تحديده على أساس زيادة الاستثمار (İ) مضروبًا في المضاعف الكينزي (1/S)، في حين أن الزيادة في القدرة الإنتاجية للاقتصاد تمثل زيادة في الناتج الذي يمكن للاقتصاد إنتاجه أو في جانب العرض للنظام($\dot{Y}_s$)، وتحدد الإنتاجية من حيث القدرة الإنتاجية لرأس المال المضاف المستثمر (I) المتزايد مضروبًا في متوسط إنتاجية رأس المال (W)، ويمكن التعبير عن هذا رياضيًا كالآتي[1]:

$$\dot{Y}_d = \frac{1}{s} \times \dot{I} \quad \ldots\ldots\ldots(01)$$ (زيادة الطلب الكلي)

$$\dot{Y}_s = w \times I \quad \ldots\ldots\ldots(02)$$ (زيادة الطلب الكلي)

وللحفاظ على مستوى توازن الدخل عند مستوى التوظيف الكامل، لابد من أن يتساوى إجمالي الطلب (المعادلة رقم (01)) مع إجمالي العرض (المعادلة رقم (02))، لتصبح المعادلة الأساسية لنموذج دومار على النحو الآتي:

[1] أمين حواس، نماذج النمو الاقتصادي، مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الجزائر، 2021، ص 111.

شرط التوازن $\dot{Y}_d = \dot{Y}_s \Longrightarrow \frac{1}{s} \times \dot{I} = w \times I \Longrightarrow \frac{\dot{I}}{I} = s \times w \quad \ldots\ldots\ldots (03)$

بناءً على هذا، يوضح دومار بأن حالة التوازن تتحقق عندما يتم الأخذ في الحسبان الدور المزدوج للاستثمار: أولًا باعتباره عامل لخلق الطلب، وثانيًا كونه عامل يساهم في زيادة القدرة الإنتاجية، وللحفاظ على مستوى التوظيف الكامل، يجب أن ينمو الاستثمار $(\frac{\dot{I}}{I})$، بمعدل يساوي الميل الحدي للادخار مضروب في إنتاجية رأس المال $(s \times w)$، وبعبارة أخرى ينبغي أن ينمو الاستثمار بمعدل يضمن استخدام القدرة الإنتاجية ويحافظ في نفس الوقت على معدل مستقر لنمو الاقتصاد عند مستوى كامل من التوظيف.

4. تقييم نموذجي هارود ودومار

رغم الإسهام الكبير الذي قدمه هارود ودومار بخصوص النمو الاقتصادي والنتائج المتوصل إليه، إلّا أن ذلك لا ينفي تعرض نموذجيهما للعديد من الانتقادات، نذكرها فيما يلي[1]:

- يمكن قبول فرضية ثبات الميل الحدي للادخار سواء عند هارود أو دومار في الأجل القصير، في حين يعبر ذلك غير مقبول في الأجل المتوسط أو الطويل، ونفس الأمر ينطبق على ثبات العلاقة بين الناتج ورأس المال، حيث يعتبر هذا الافتراض غير واقعي في الأجل المتوسط أو الطويل.
- الحقائق الاقتصادية تنفي فرضية ثبات نسبة الإحلال بين رأس المال والعمل؛
- يعد افتراض ثبات الأسعار غير مقبول، كما أن استقرار أسعار الفائدة عند التحليل افتراض غير واقعي؛
- إن الفرضية التي تنص على عدم تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي وفي قرارات النمو بالأخص، غير واقعية حتى عندما يتعلق الأمر بالدول الرأسمالية، التي يعتبر فيها تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي محدود.

5. النموذج العام المشترك (هارود-دومار)

إن الانتقادات الكبيرة التي تعرض لها كل نموذج من النموذجين السابقين، دفعت هارود إلى تطوير نموذج يتسم بواقعية أكثر وله القابلية للتطبيق، وهو ما يعرف بالنموذج العام المشترك تم نشره في طباعات موالية من كتابه، وتمثلت الإضافة التي قدمها هارود بناءً على النموذجين السابقين في إدخال سعر الفائدة كعامل له تأثير على كل من عرض المدخرات والطلب عليها، حيث خلص إلى الصيغة التالية[2]:

$$R_{N=P_c \times G_N / \varepsilon}$$

[1] محمد الناصر حميداتو، مرجع سابق، ص 09.

[2] اسماعيل محمد بن قانة، ص ص 98-99.

حيث:

- (R_N)، (P_c)، (G_N) تمثل على الترتيب: معدل الفائدة الطبيعي، نصيب الفرد من الناتج ومعدل النمو الطبيعي؛
- (e): تمثل منفعة المتناقصة للدخل (تكون دائما أصغر من الواحد).

وبين هارود من خلال هذه الصيغة، أن معدل سعر الفائدة الطبيعي يتحدد وفق قيمة منفعة الدخل المتناقصة (e)، وعليه فإن (R_N) و(e) يرتبطان عكسيًا، أي كلما كانت قيمة (e) أصغر زادت قيمة (R_N) والعكس بالعكس، وفي مقابل هذا تولد لدى هارود إشكال ارتبط بكيفية قياس منفعة الدخل المتناقصة.

المطلب الثالث: نماذج النمو النيوكلاسيكية

أعطى رواد الفكر النيوكلاسيكي إضافة كبيرة لنماذج النمو، من خلال طرحهم لنماذج رياضية تبحث عن تحليل العلاقة بين النمو الاقتصادي في صورة الناتج الكلي ومدخلات عملية الإنتاج كرأس المال والعمل والتقدم التكنولوجي، ونظرًا لتعدد هذه النماذج، سوف نقتصر على عرض كل من نموذج سولو ونموذج ميد باعتبارهما من أكثر النماذج النيوكلاسيكية شيوعًا وأهمية.

1. نموذج سولو

ردًا على هذه التناقضات التي ذكرها هارود ودومار والمتمثلة في احتمالية عدم نمو واستقرار الاقتصاد عند مستوى التشغيل الكامل، اقترح الاقتصادي الأمريكي روبرت سولو (Robert Solow) في عام 1956 في ورقته البحثية "مساهمة في نظرية النمو الاقتصادي" نموذج نيوكلاسيكي للنمو الاقتصادي، كان الهدف من وراء هذا النموذج توضيح احتمال نمو الناتج الكلي عند معدل نمو عنصر العمل والتقدم التكنولوجي، بحيث يستقر هذا النمو ويقترب نحو وضعية التوازن على المدى الطويل بين إجمالي الطلب وإجمالي العرض[1].

تم حل المشكلتين (التناقضات) اللتين حددهما نموذج هارود-دومارفي نموذج سولو من خلال تقديم افتراض إحلال عوامل الإنتاج، والذي بدوره أزال افتراض ثبات نسبة رأس المال إلى الناتج، بحيث تصبح هذه النسبة متغيرة[2]، وعمومًا يقوم نموذج سولو على مجموعة من الافتراضات نذكر منها[3]:

- الاقتصاد مغلق ويتكون من قطاع واحد هو سوق السلع، حيث ينتج سلعة واحدة مركبة؛

[1] أمين حواس، مرجع سابق، ص ص 133-134.

[2] Piętak Łukasz, Review of theories and models of economic growth, Comparative economic research, Vol 17, No 01, 2014, P 53.

[3] محمد أحمد الأفندي، النظرية الاقتصادية الكلية و السياسية الاقتصادية- الجزء الثاني، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2018، ص 254.

- جميع الأسواق (سوق السلع، سوق رأس المال، سوق العمل) تسودها المنافسة التامة، وهي في حالة توازن، كما أن الأسعار مستقرة ويمكن وضعها في شكلها المعياري P=1؛
- رأس المال يُهتلك وفق معدل معين؛
- يمتلك المجتمع قدرًا معينًا من رأس المال (K.)، ومنه يولد مستوى معينًا من رأس المال الفردي (k.)؛
- ثبات نسبة الادخار من الدخل (S)؛
- يهدف قطاع الإنتاج إلى تعظيم الأرباح، في حين يهدف قطاع العائلات إلى تعظيم المنفعة، ولكن يمكن تمثيل كليهما على التوالي بالمؤسسة الإنتاجية المثلى، والمستهلك الأمثل؛

ويفترض النموذج أيضًا[1]:

- ثبات نسبة مساهمة السكان في التوظيف، أي أن عرض العمل (L) ينمو بمعدل يساوي معدل نمو السكان (N)؛
- تعتبر التكنولوجيا متغير ثابت؛
- سريان مفعول كل من قانون تناقص المعدل الحدي للإحلال وقانون تناقص الغلة؛
- يأخذ الاستهلاك شكل دالة كينز: $(C = cY \Longrightarrow S = (1-c)Y = sY)$؛
- إن أهم الافتراضات التي تميز هذا النموذج عن نموذج هارود-دومار هو إمكانية الاستبدال بين عوامل الإنتاج، وخاصة العمالة ورأس المال. بحيث يمكن تعديل مسار النمو لتحقيق التوازن بمرور الزمن من خلال المعاملات الفنية للإنتاج أي النسبة $(\frac{K}{L})$، وتعد دالة "كوب دوغلاس" ذات غلة الحجم الثابت كدالة لذلك:

$$Y = F(K,L) = K^{\alpha}L^{1-\alpha}$$

ويتضمن نموذج سولو، شكلين: الأول يدعى بالنموذج القاعدي الذي يستثني عنصر التقدم التقني، أمّا النموذج الثاني، فهو الشكل الذي يأخذ بالحسبان التقدم التقني، وفيما يلي عرض لهذين الشكلين:

1.1. النموذج القاعدي لسولو

انطلاقًا من فرضية أن الاقتصاد ينتج سلعة واحدة مركبة، عن طريق استخدام عنصرين فقط من عناصر الإنتاج هما رأس المال (K) والعمل (L)، فإن الإنتاج الكلي خلال الفترة (N) يعادل إجمالي الدخل لنفس الفترة (T)، وبافتراض ثبات كل من معدل نمو العمل (N) ومتوسط ميل الادخار (S)، يتم توظيف النموذج القاعدي لسولو من خلال التسلسل الآتي[2]:

[1] عبد الكريم البشير، سمير دحمان بوعاملي، قياس أثر التطور التكنولوجي على النمو الاقتصادي -حالة الجزائر-، مداخلة ألقيت في اليوم الثاني من منتدى الاقتصاديين المغاربة، ص ص 04-05.

[2] اسماعيل محمد بن قانة، مرجع سابق، ص 114-116.

خلال الفترة (T) إذا كان مخزون رأس المال يرمز له بالرمز (Kt)، فإن معدل صافي الاستثمار (K^*) يتحدد وفق الصيغة الآتية:

$$K^* = \frac{dk}{dt} \quad \dots\dots\dots\dots\dots (01)$$

وعليه، فإن المعادلة الأساسية للنموذج تصبح على الشكل التالي:

$$K^* = S.Y \quad \dots\dots\dots\dots\dots (02)$$

أي أن معدل صافي الاستثمار يساوي متوسط ميل الادخار مضروب في الناتج الكلي، ونظرًا لأن هذا الأخير تم باستعمال كل من رأس المال والعمل فقط، فإن دالة الناتج تصبح:

$$K^* = f\,(K.L) \quad \dots\dots\dots\dots\dots (03)$$

وبتعويض قيمة الناتج الكلي (Y) من المعادلة رقم (03) في المعادلة رقم (02) نحصل على:

$$K^* = S.f\,(K.L) \quad \dots\dots\dots\dots\dots (04)$$

وهي معادلة تفاضلية في متغيرين هما رأس المال (K) والعمل (L)، وكلاهما دالة للزمن (T).

ونظرًا لافتراض أن معدل النمو السكاني عبارة عن متغير خارجي، يزيد بمعدل نمو ثابت ونسبي (N)، فإن معادلة العمل تصبح على التالي:

$$L_t = L_0.E^{nt} \quad \dots\dots\dots\dots\dots (05)$$

وتوضح المعادلة رقم (05)، أن معروض العمل المتاح (L_t)، يعادل معدل نمو قوة العمل في الفترة (0) إلى الفترة (T)، ويدل هذا على أن سولو استخدم عرض العمل كاملًا، أي أن هناك حالة تشغيل كامل للعمالة، وبتعويض قيمة (L_t) المستخرجة من المعادلة السابقة في المعادلة رقم (04)، يصبح معدل صافي الاستثمار على الشكل التالي:

$$K^* = S.f\,(K.L_0.E^{nt}) \quad \dots\dots\dots\dots\dots (06)$$

وبحل هذه المعادلة التفاضلية يمكن استخراج مخزون رأس المال أي معدل صافي الاستثمار، وبمأن كل من (L_t) و(Kt) معلومين، يمكن عندئذ حساب مميز الإنتاج عبر الزمن Y، وبالتفاضل الجزئي لدالة الإنتاج الموضحة في المعادلة رقم (03) نحصل على عائد العمل المتمثل في الأجور وكذا عائد رأس المال المتمثل في الأرباح، بناءً على هذا تصبح العوائد على النحو الآتي:

- عائد العمل (الأجور W): $w = \frac{S\,(K-L)}{L}$ ..... (07)

- عائد رأس المال (الأرباح P): $P = \frac{S\,(K-L)}{L}$ ..... (08)

يوضح سولو فكرته من خلال ما يلي: نظرًا لأن مخزون رأس المال الأولي يُعطى خارج إطار النموذج، ويتم التحصل على عرض العمالة من المعادلة رقم (05)، وحيث أن عوائد عوامل الإنتاج الحقيقية سوف تندمج محققةً بذلك التوظيف الكامل بكل من العمل ورأس المال، فإنه يمكن عندئذ تحديد اتجاه الإنتاج عبر الزمن أي معدل الإنتاج الجاري باستخدام دالة الإنتاج الموضحة في المعادلة رقم (03)، ومن جهة أخرى فإن الميل للادخار يعبر عن القدرة من صافي المنتج، الذي يكمن ادخاره أو استثماره في المعادلة رقم (01)، وبهذه الطريقة يتم تحديد صافي تراكم رأس المال خلال الفترة الجارية، وبإضافة صافي التراكم المُحصّل إلى الرصيد المتراكم سابقًا يتم تحديد رأس المال المتاح للفترة الموالية، وهكذا تتكرر العملية.

2.1. نموذج سولو مع التقدم التقني

يدعّي سولو أن النمو الاقتصادي في المدى الطويل (الحالة المستقرة) لا يتأثر إلّا في حالة واحدة وهي حدوث تغير في مستوى التقدم التقني، حيث يؤثر هذا التغير إيجابًا على معدل الناتج الفردي ومعدل تراكم رأس المال ويجعلهما ينموان بنفس معدل نموه[1]، وهناك ثلاث (03) وجهات نظر يتم من خلالها إدخال عنصر التقدم التقني في دالة الإنتاج هي[2]:

- وجهة نظر هارود، حيث اعتبر تأثير التقدم التقني محايدًا عندما يدعم إنتاجية العمل: $y = f(K, AL)$ ؛
- وجهة نظر سولو، حيث اعتبر تأثير التقدم التقني محايدًا إذا كان يعزز تراكم رأس المال: $y = f(AK, L)$؛
- وجهة نظر هيكس، حيث اعتبر أن للتقدم التقني تأثير كلي على دالة الإنتاج: $y = f(K, AL)$؛

يختلف تأثير التقدم التقني على دالة الإنتاج من وجهة نظر لأخرى، إلّا أنه سيُؤدي في النهاية إلى نفس النتيجة ألا وهي زيادة الناتج الإجمالي المحلي، وبمأن النظريات الاقتصادية بدأً من كينز جاءت لتبحث في الأسباب التي من خلالها يصل الاقتصاد إلى مستوى التوظيف الأمثل، فإنه في أغلب الأحيان يتم الاعتماد على التقدم التقني الذي يعزز إنتاجية العمل لدراسة النمو في الأجل الطويل، وبالتالي يمكن إيجاد دالة رأس رأس المال الفردي ودالة الناتج الفردي بالنسبة للتقدم التقني في الأجل الطويل، باتباع التسلسل التالي[3]:

تأخذ دالة الإنتاج الصيغة الرياضية الموالية:

---

[1] محمد أحمد الأفندي، مرجع سابق، ص 268.

[2] المرجع نفسه ص 269.

[3] رائد خضير العبادي، دور البحث والتطوير في النمو الاقتصادي تجارب دولية مختارة مع إشارة إلى العراق، أطروحة دكتوراه، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة كربلاء، العراق، 2018، ص 26-27.

$$Y = (K, AL) = K^{\alpha}\,(AL)^{1-\alpha} \dots\dots\dots\dots (01)$$

وبافتراض أن التقدم التقني (A) يتحدد خارج النموذج، ويزيد بمعدل ثابت $(g = \frac{\dot{A}}{A})$ ، وعليه فإذا كان:

رأس المال التراكمي لا يطرأ عليه أي تغيير، ويكون على الشكل التالي:

$$\frac{\dot{K}}{K} = S\,\frac{Y}{K} - \delta \Longrightarrow \dot{K} = SY - \delta K \dots\dots\dots\dots (02)$$

أما دالة الإنتاج الفردية، تكون كما يلي:

$$y = \frac{Y}{L} = \frac{K^{\alpha}\,(AL)^{1-\alpha}}{L} = \frac{K^{\alpha}\,(AL)^{1-\alpha}}{L^{\alpha}\,AL^{1-\alpha}} \dots\dots\dots\dots (03)$$

وبافتراض أن $(\tilde{y} = \frac{y}{A})$ دالة للإنتاج الفردي و$(\tilde{k} = \frac{k}{A})$ دالة لرأس المال الفردي، بالنسبة للتقدم التقني، فإن دالة الإنتاج الفردية تأخذ الصيغة التالية:

$$\tilde{y} = \frac{y}{A} = \frac{K^{\alpha}\,A^{1-\alpha}}{A} = K^{\alpha}A^{-\alpha} = \frac{K^{\alpha}}{A^{\alpha}} \Longrightarrow \tilde{y} = \tilde{k}^{\alpha} \dots\dots\dots\dots (04)$$

بالاعتماد على العلاقة السابقة (04)، فإن حالة التوازن في الأجل الطويل تعرف بمتغير جديد، ألا وهو نسبة الناتج الفردي للتقدم التقني، ومنه:

$$\frac{\dot{\tilde{k}}}{\tilde{k}} = S\,\frac{Y}{K} - (\delta + n + g) \Longrightarrow \frac{\dot{\tilde{k}}}{\tilde{k}} = \frac{\dot{K}}{K} = \frac{\dot{L}}{L} = \frac{\dot{A}}{A} \dots\dots\dots\dots (05)$$

وبمعلومية كل من:

$$\frac{Y}{K} = \left(\frac{Y}{L}\right) = \left(\frac{L}{K}\right) = y\left(\frac{1}{\frac{K}{L}}\right) = \frac{y}{k}$$

و:

$$\frac{y}{k} = \left(\frac{y}{A}\right)\left(\frac{A}{k}\right) = \tilde{y}\,\left(\frac{1}{\frac{K}{A}}\right) = \frac{\tilde{y}}{\tilde{k}} \dots\dots\dots\dots (06)$$

فإن:

$$\frac{Y}{K} = \frac{y}{K} = \frac{\tilde{y}}{\tilde{k}}$$

وبتعويض $(\frac{\dot{K}}{\tilde{k}})$ في مكان $(\frac{\dot{Y}}{K})$، في المعادلة (05)، نحصل على الصيغة التالية:

$$\frac{\dot{K}}{\tilde{k}} = S\frac{\tilde{y}}{\tilde{k}} - (\delta + n + g) \Longrightarrow \frac{\dot{K}}{\tilde{k}} = SK^{-\alpha-1} - (\delta + n + g)$$

ففي حالة الاستقرار، عندما يكون $(\frac{\dot{K}}{\tilde{k}}) = 0$، تصبح العلاقة السابقة على الشكل التالي:

$$\frac{\dot{K}}{\tilde{k}} = 0 \Longrightarrow SK^{-\alpha-1} - (\delta + n + g = 0)$$

وعليه يمكن إيجاد دالة رأس المال الفردي بالنسبة للتقدم التقني، وهذا في الأجل الطويل، حيث:

$$\tilde{k}^* = (\frac{s}{\delta+n+g})^{\frac{1}{1-\alpha}} \dots\dots\dots\dots (07)$$

كما يمكن إيجاد أيضًا دالة الناتج الفردي بالنسبة للتقدم التقني على الشكل الموالي:

$$\tilde{y}^* = (\frac{s}{\delta+n+g})^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \dots\dots\dots\dots (08)$$

حسب سولو، تعطي هذه المعادلة الأخيرة نتائج أكثر دقة تخص فقر وغنى البلدان في العالم، بحيث أن البلدان الغنية والمتقدمة تحوز على معدل استثمار مرتفع لرأس المال، أو معدل تقدم تقني قوي، أو معدل نمو ضعيف للسكان، أو كل هذه العوامل مجتمعة، وعلى النقيض من ذلك في البلدان الفقيرة والنامية، حيث يعود السبب في تخلفها، إلى الانخفاض معدلات الاستثمار لرأس المال، أو معدل تقدم تقني ضعيف، أو زيادة كبيرة في معدلات نمو السكان، أو كل هذه العوامل مجتمعة.

3.1. نتائج وتقديرات نموذج سولو

توصل نموذج سولو للنمو الاقتصادي إلى مجموعة من النتائج والتقديرات يمكن تلخيصها في النقاط الآتية[1]:

- معدل نمو الإنتاج في حالة ثابتة خارجي ومستقل عن معدل الادخار والتقدم التقني؛
- إذا زاد معدل الادخار يزيد الناتج لكل عامل عن طريق زيادة رأس المال لكل عامل دون أن يتأثر معدل نمو الإنتاج؛
- يتحقق النمو في دخل الفرد إما عن طريق زيادة الادخار، أو خفض معدل النمو السكاني، كما سيستمر هذا إذا كان الاستهلاك مسموحًا به في النموذج؛
- يتنبأ النموذج أنه في حالة غياب التحسينات المستمرة في التكنولوجيا، يجب أن يتوقف النمو لكل عامل في النهاية، ويأتي هذا التوقع من افتراض تناقص عوائد رأس المال؛
- التقارب الشرطي أو المطلق، ويتمثل في أن جميع البلدان التي لها خصائص متشابهة مثل معدل الادخار، ومعدل النمو السكاني، والتكنولوجيا، وما إلى ذلك التي تؤثر على النمو، حيث ستتقارب مع نفس مستوى الحالة المستقرة، وهذا يعني أن البلدان النامية أو الفقيرة التي لديها نفس معدل الادخار ومستوى التكنولوجيا في البلدان الغنية، بالتالي ستصل إلى نفس معدلات النمو المطرد لتلك الدول على المدى الطويل.

[1] Jhingan M.L, Op cit, PP 526-527.

وعلى الرغم من الإضافة التي قدمها نموذج سولو لنظرية النمو الاقتصادي لمدة عقدين أو أكثر من الزمن، إلّا أنه لا يخلو من بعض السلبيات التي دفعت بالعديد من الباحثين الاقتصاديين إلى التشكيك في صحة تفسيرات والنتائج التي توصل إلها النموذج، على غرار مشكلة انخفاض معدلات النمو في الأجل الطويل، وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى افتراضه انخفاض الإنتاجية الحدية الفردية، والتي استند عليها سولو في بناء نموذجه، حيث استنبطها من أفكار الاقتصاديين الكلاسيك، كما اعتبر سولو التقدم التقني متغير خارجي مسبباته غير معلومة بالرغم من أهميته الكبيرة في النموذج، وتعد المشاكل التحليلية الناجمة عن نموذج سولو ، نقطة انطلاق لبعض الاقتصاديين في بناء نماذج أخرى أكثر تطورًا، وأكثر فائدة تحليلية، وهي ما يصطلح عليها فيما بعد بنماذج النمو الداخلي[1].

2. نموذج ميد

بالاستناد إلى عمل سولو، أنشأ الاقتصادي الإنجليزي جيمس ميد (James Meade) في عام 1961 نموذجًا كلاسيكيًا جديدًا، سعى من خلاله لإظهار أبسط طريق لنمو الناتج في الاقتصاد، حيث قام ميد ببناء نموذجه على مجموعة من الفرضيات هي[2]:

- الاقتصاد مغلق، وتسوده المنافسة الكاملة، كما توجد عوائد ثابتة على الحجم.
- يتم إنتاج سلعتين فقط في الاقتصاد هما: السلع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية مع ثبات السعر النقدي لهذه الأخيرة؛
- جميع الآلات متشابهة، وهي الشكل الوحيد لرأس المال، كما أن هناك استخدام كامل للأرض والموارد الطبيعي،
- يمكن تغيير نسبة العمالة إلى الآلات على المدى القصير والطويل.

في الاقتصاد الذي تصوره ميد، يعتمد الناتج الصافي (Y) على أربعة (04) عوامل هي[3]:

- صافي مخزون رأس المال المتاح في شكل آلات في ذلك الاقتصاد (K)؛
- مقدار القوة العاملة (L)؛
- توافر الأراضي والموارد الطبيعية (N)؛
- حالة المعرفة التكنولوجية التي تتحسن بمرور الوقت (t)؛

[1] عبد الكريم البشير، سمير دحمان بوعاملي، مرجع سابق، ص 13.

[2] Unegbu Paul Ikechukwu et al, Import dependence, value added and employment in the nigerian manufacturing sector, International journal of management studies and social science research, Vol 04, No 06, 2022, P 194.

[3] Odogu Laime Isaac, The effect of revenue from taxation on gross domestic product and human development index in nigeria, Asian journal of economics business and accounting, Vol 21, No 06, November 2021, P 04.

بناءً على هذا، فإن دالة الناتج الصافي (Y) حسب ميد، تأخذ الشكل التالي[1]:

$$Y = f(K, L, N, t) \quad \dots\dots\dots\dots\dots (01)$$

وبافتراض أن كمية (N) ثابتة، و(t) يجب أن تتجسد بواسطة (K)، يمكن عندئذ أن يزيد صافي الإنتاج في أي فترة واحدة مع النمو في (K) و (L)، ويتم التعبير عن ذلك بالعلاقة التالية:

$$\Delta Y = q\Delta K + r\Delta L + \Delta Y' \dots\dots\dots\dots (02)$$

حيث تمثل (Δ) التغير أو الزيادة في كل من رأس المال والعمل، فيما تمثل (q و r) الناتج الحدي لرأس المال والعمل على التوالي، و(Y') تعبر عن مستوى الإنتاج إذا تغير مستوى التكنولوجيا ويتم استخدامها بدلا من (t)، وبالتالي فإن الزيادة على مدار العام في معدل صافي الإنتاج السنوي (ΔY) تساوي الزيادة في مخزون الآلات (K) مضروبة في ناتجها الحدّي (q) بالإضافة إلى الزيادة في كمية العمالة (ΔL) مضروبة في ناتجها الحدي (r) بالإضافة إلى الزيادة في معدل الإنتاج السنوي بسبب التقدم التقني ببساطة $(\Delta Y')$، وبقسمة المعادلة رقم (02) على Y يصبح معدل النمو السنوي النسبي للإنتاج على الشكل التالي:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{q\Delta K}{Y} + \frac{r\Delta L}{Y} + \frac{\Delta Y'}{Y} \Longrightarrow \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{qK}{Y}.\frac{\Delta K}{K} + \frac{rL}{Y}.\frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta Y'}{Y} \dots\dots\dots (03)$$

حيث:

- $(\frac{\Delta Y}{Y} = Y)$ يمثل معدل النمو النسبي للإنتاج؛
- $(\frac{\Delta K}{K} = K)$ يمثل معدل النمو النسبي لمخزون رأس المال؛
- $(\frac{\Delta L}{L} = I)$ يمثل معدل النمو النسبي للقوى العاملة؛
- $(\frac{\Delta Y'}{Y} = y)$ يمثل معدل النمو النسبي للتقدم التكنولوجي خلال سنة.

وبوضع الناتج الحدي النسبي لرأس المال $(\frac{qK}{Y} = U)$ والناتج الحدي النسبي للعمل $(\frac{rL}{Y} = Q)$، فإن المعادلة الأساسية للنموذج تصبح بالعلاقة التالية:

$$Y = UK + QI + y \dots\dots (04)$$

وعليه، فإن معدل نمو الإنتاج (y) هو المجموع المرجح لثلاثة معدلات نمو أخرى، أولاً، مجموع معدل النمو في مخزون رأس المال (k) مرجحًا بالناتج الحدي النسبي لرأس المال (U)، ثانيًا معدل نمو السكان (I) مرجحًا بالناتج الحدي النسبي للعمل (Q)، بالإضافة إلى معدل نمو التكنولوجيا (y).

[1] Jhingan M.L, Op cit, PP 431-432.

لكن المؤشر الحقيقي لنمو الاقتصاد حسب ميد هو معدل الدخل الحقيقي للفرد وليس معدل نمو الدخل (y)، فعلى سبيل المثال إذا ارتفع الدخل الكلي (y) بـ10% وعدد السكان (I) بـ8% فإن دخل الفرد (*Y-I*) سيرتفع بنحو 2% (بعد استبعاد أثر النمو السكاني)، ويتم التعبير عن معدل نمو الدخل الحقيقي للفرد بالصيغة التالية:

$$Y - I = UK + QI + y - I \Longrightarrow UK - I + QI + y \Longrightarrow UK - (1 - Q)I + y \dots\dots (05)$$

ويتم رفع معدل نمو الدخل الحقيقي للفرد بطريقتين: أولًا، عن طريق زيادة معدل رأس المال الحقيقي (K) الموزون بناتجه الحدّي النسبي (U)، وثانيًا، عن طريق زيادة معدل التقدم التكنولوجي (y)، ومن ناحية أخرى ينخفض الدخل الحقيقي للفرد بسبب معدل نمو السكان (I) مرجحًا بواحد مطروح منه الناتج الحدي النسبي للعمل (Q - 1).

وبمأن ($U = \frac{qK}{Y}$) و($K = \frac{\Delta K}{K}$)، فإن الإضافة إلى رأس المال تساوي المدخرات من صافي الدخل ($\Delta K = SY$)، وبالتالي فإن:

$$K = \frac{\Delta K}{K} = \frac{SY}{K}$$

كما يصبح مخزون رأس المال المرجح بناتجه الحدي (UK) على الشكل الآتي:

$$UK = \frac{qK}{Y} \times \frac{\Delta K}{K} = \frac{qK}{Y} \times \frac{SY}{K} = q.S \dots\dots\dots (06)$$

وبتعويض المعادلة رقم (06) في المعادلة رقم (05)، فإن معدل نمو دخل الفرد الحقيقي يأخذ الصيغة التالية:

$$Y - I = q.S - (1 - Q) + y \dots\dots\dots (07)$$

بعد دراسة العوامل الرئيسية التي تحدد معدل نمو الدخل الحقيقي للفرد، يناقش ميد الظروف التي قد تؤدي إلى تغييرات في معدل النمو الاقتصادي بمرور الوقت، فبافتراض ثبات كل من معدل النمو السكاني (I) والتقدم التكنولوجي (y)، سيتم تحديد التغييرات في معدل النمو من خلال سلوك كل من الناتج الحدي لرأس المال الحقيقي (q) ومعدل المدخرات (S) والناتج الحدي للعمل (Q)، حيث أن الزيادة في معدل المدخرات سترفع رأس المال لكل فرد وتؤدي إلى انخفاض في الناتج الحدي لرأس المال، ومع ذلك، سيكون هذا الانخفاض أقل إذا كان من الممكن استبدال رأس المال بالأرض والعمل، أمّا في حالة حدوث تقدم تقني فسيميل الناتج الحدي لرأس المال إلى الارتفاع بدلاً من الانخفاض، حيث سيتم استخدام المزيد من رأس المال للفرد، ففي ظل هذه الظروف، سيرتفع معدل نمو الدخل للفرد بمرور الوقت والذي بدوره سيؤدي إلى ارتفاع معدل المدخرات، بسبب التغيير في توزيع الدخل.

وفي ظل العوامل السابقة، استنتج ميد أنه مع وجود عدد ثابت من السكان ($l = 0$)، يعتمد الدخل الحقيقي للفرد على معدل تراكم رأس المال ($q.S$) والتقدم التقني (y)، لتصبح المعادلة الرئيسية للنموذج بعد استبعاد أثر النمو السكاني وفق الصيغة التالية:

$$Y - I = q.S + y \dots\dots\dots (08)$$

وبالرغم من أن نموذج ميد يتمتع بميزة رئيسية تتمثل في إظهار تأثير معدلات نمو المدخلات على معدل النمو الاقتصادي، إلّا أنه تعرض لانتقادات شديدة، يتمثل أهمها في[1]:

- الافتقار إلى الوضوح حول ($\frac{qK}{Y}$) و($\frac{rL}{Y}$) الذي وصفه ميد بالناتج الحدي النسبي لرأس المال والعمل على التوالي؛
- افتراضاته غير الواقعية بخصوص المنافسة الكاملة واقتصاد عدم التدخل المغلق وهو أمر غير واقعي تمامًا؛
- يعتبر النموذج قاصر من خلال إهماله للمعاملات التجارية الدولية.

المطلب الرابع: نماذج النمو الداخلي

أدت القصور الموجودة في نماذج النمو النيوكلاسيكية التي تعتبر أن العوامل المتحكمة في عملية النمو على المدى البعيد هي عوامل خارجية فقط، إلى سعي العديد من الباحثين الاقتصاديين إلى استحداث نماذج نمو جديدة يصطلح عليها بنماذج النمو الداخلي، حيث ترى هذه الأخيرة أن الاستثمار في رأس المال البشري، المعرفة المتراكمة والبحث والتطوير، من أبرز العوامل التي تساهم في عملية النمو، ومن بين أهم هذه النماذج: نموذج رومر الأول والثاني، نموذج لوكاس، نموذج بارو.

1. نموذج رومر (رأس المال المادي)

في عام 1986 قام الاقتصادي الأمريكي بول رومر (Paul Romer) بوصف المعرفة المتراكمة على أنها متغير داخلي ضمن نموذج النمو، حيث اعتبر رومر المعرفة سلعةً عامةً، وذلك حين قام بتقسيم رأس المال إلى: مخزون رأس المال المادي ومخزون المعرفة المتولد عنه، وعند هذا، فإن نمو الاقتصاد في الأجل الطويل حسب رومر يتحدد بمدى قدرة هذا الاقتصاد على اكتساب المعرفة، وعلى حجم المعرفة المتراكمة لديه، بالتالي فإن أي سياسة اقتصادية مصممة للتأثير على قدرة الاقتصاد على اكتساب المعرفة سيكون لها تأثير إيجابي على معدلات النمو المحققة[2].

[1] Obisike Ndubueze Ezindu, Impact of oil trade on nigeria's oil sector growth, International journal of management studies and social science research, Vol 04, No 04, 2022, P 117.

[2] محمد إيمان، دور رأس المال البشري في تحقيق النمو الاقتصادي: دراسة حالة بعض الدول العربية، مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، مصر، المجلد 22، العدد 01، جانفي 2021، ص 43.

ويتميز النموذج الذي وضعه رومر بعدة خصائص، نذكر منها[1]:

- تولد المعرفة الفنية وفورات خارجية، تتحقق عبر طريقتين، الأولى بفعل الاستثمار في إحدى المؤسسات مما يسمع بزيادة إنتاج المؤسسة المعنية إضافة إلى المؤسسات الأخرى، والثانية بفعل التكامل بين المشروعات والأنشطة، حيث تضاعف الوفورات الخارجية الأثر الذي يتركه رأس المال على عملية النمو ويحول العوائد إلى عوائد متزايدة؛
- الفصل بين النمو المتوازن والنمو الأمثل، عن طريق استعمال السياسات الاقتصادية كأسلوب فعال لدفع معدلات رأس المال المعرفي المتراكم للحصول على معدل نمو مرتفع أكثر وهو ما يعرف بالنمو الأمثل؛
- التأثير المستمر للأزمات في مسار النمو، حيث قد يؤدي كثرة الأزمات والصدمات إلى إحداث تفاوت كبير في معدلات النمو نتيجة لتأثير ذلك على مخزون المعرفة.

واستند رومر عند صياغته لنموذجه على مجموعة من الفرضيات أهمها[2]:

- الممارسة هي مصدر للتعلم باعتبار أن المعارف ومن ثم العوائد تأتي نتيجةً للاستثمار في رأس المال البشري، لذا فإن زيادة الاستثمار في رأس المال البشري ترفع من مستويات الإنتاج؛
- تؤدي التطورات التكنولوجية المتاحة داخل المؤسسة إلى إنتاج المعرفة من قبل الباحثين المندفعين لتحقيق الربح، بحيث تصبح المعرفة سلعة اقتصادية متاحة للجميع في سوق المعلومات، لها دور كبير في تخفيض التكاليف إلى الحد الأدنى عن طريق حركية نشر المعرفة؛
- التقدم التكنولوجي المرتبط بأنشطة البحث والتطوير هو الأساس لشرح لماذا وكيف تشهد البلدان المتقدمة نموًا مزدوجًا يساهم بشكل كبير في زيادة الإنتاج والإنتاجية؛
- دالة الإنتاج التي يبنى عليها النموذج هي عبارة عن مجموعة من المعادلات التي تشرح كيف تتطور عوامل الإنتاج بمرور الوقت.

في النموذج الذي قدمه رومر، يفترض وجود اقتصاد تسوده المنافسة الكاملة بين عدد من المؤسسات (n) تُنتج سلعًا متجانسة تستهلك وتدخر، بدالة إنتاج أحادية مماثلة لجميع المؤسسات، وهذا وفق الصيغة الآتية:

$$Y_{it} = (K_{it})^{(1-a)}(A_t L_{it})^a$$

حيث:

- (Y_{it}) تمثل مخرجات المؤسسة (i) من السلع والخدمات في الزمن (t)؛

[1] وفاء عبد الباسط، النظريات الحديثة في مجال النمو الاقتصادي: نظريات النمو الذاتي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص38.

[2] مايح شبيب الشمري، حسين علي الشامي، مرجع سابق، ص 100.

- (K_{it}) و(L_{it}) يمثلان رأس المال والعمل على الترتيب، تستخدمهم المؤسسة (i) في عملية الإنتاج؛
- (A_t) يمثل رأس المال البشري في صورة المعرفة والتعلم الذي يرتبط بكمية رأس المال المادي ويتراكم داخليًا كتابع لرأس المال، ليصبح المردود مرتفعًا.

بناءً على ما تقدم، يرى رومر أن العلاقة بين رأس المال البشري (المعرفة والتعلم) (A_t) ورأس المال (K_{it}) هي علاقة طردية، حيث أن الزيادة في رأس المال ستؤدي إلى زيادة رأس المال البشري ($F(K_i) = A_i$) مما ينعكس إيجابًا على إنتاج المؤسسة، لذلك ستحاول كل مؤسسة زيادة حجم المعرفة المتراكمة لديها عن طريق قيامها باستثمارات مختلفة، ويتيح لها هذا إمكانية الاستفادة من التعلم المحقق في مؤسسات أخرى كاستفادتها من التعلم الحاصل بداخلها، وبذلك تصبح المعرفة المتراكمة سلعة عامة تستفيد منها المؤسسات الأخرى التي تتواجد داخل الاقتصاد.

2. نموذج لوكاس

قام الاقتصادي الأمريكي روبيرت لوكاس (Robert Lucas) في عام 1988 بإضافة متغير جديد لنموذج النمو الداخلي، وهو رأس المال البشري باعتباره عاملًا مهمًا في عملية الإنتاج، حيث يعرفه على أنه: "تطورات في مستوى المهارة حيث يمكن زيادة إنتاجية عامل واحد من خلال زيادة مستوى مهارته. "، يجادل لوكاس بأن رأس المال البشري له تأثيران هما[1]:

- تأثيرات رأس المال البشري على عوامل الإنتاج الحالية ووظيفة الإنتاج؛
- تخصيص الأفراد لجزء من وقتهم، مما يؤثر ذلك على تراكم رأس المال البشري.

واستند لوكاس عند بناءه لنموذجه على الفرضيات التالية[2]:

- يتشكل الاقتصاد من قطاعين، الأول قطاع إنتاج السلع الخدمات، والقطاع الثاني يهتم بتكوين رأس المال البشري؛
- تتحدد وتيرة الفرد للتعلم بناءً على كفاءته والوقت الذي يخصصه للدراسة؛
- لا يوجد تمييز بين الأفراد من حيث المستوى التعليمي الذي يتلقونه.

[1] Themba Chirwa, Nicholas Odhiamb, Exogenous and endogenous growth models: A critical review, Journal of comparative economic research, Vol 21, No 04, 2018, P 74.

[2] جلول بن عناية، عبد القادر سرير، تقدير علاقة الإنفاق الحكومي بالنمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية باستخدام نموذج VAR (1980-2014)، مجلة الاقتصاد الجديد، جامعة خميس مليانة، الجزائر، المجلد 02، العدد 15، 2016، ص 48.

ويتم إنتاج السلع والخدمات برأس مال مادي وبشري داخل القطاع (Y)، وهذا في ظل عوائد قياسية ثابتة، على النحو الآتي[1]:

$$y = K^{a}(\emptyset H)^{1-a}$$

حيث:

- (H) يمثل إجمالي رأس المال البشري المتراكم؛
- $(\emptyset)$ يمثل الجزء المخصص من رأس المال البشري المتراكم لإنتاج السلع والخدمات داخل القطاع (Y)، وعليه فإن $(\emptyset H)$ يمثل مدخلات رأس المال البشري في القطاع (Y).

وبمأن القطاع (H) ينتج رأس المال البشري، يمكن استخدام الزيادة في كمية رأس المال البشري في كل من القطاعين (Y) و(H)، وبافتراض أن رأس المال البشري المتراكم ينمو بما يتناسب مع مقدار رأس المال البشري المستخدم في هذا القطاع $((1-\emptyset)H)$، فإننّا نتحصل على:

$$\frac{dH}{dt} = \partial\,(1-\emptyset)H$$

حيث:

- (∂) هي فعالية القطاع المنتج لرأس المال البشري؛
- $(1-\emptyset)$ يمثل الوقت المخصص للتدريب والتكوين المتعلق بتراكم رأس المال البشري للقطاع (H).

وعليه، فإن رأس المال البشري، ينمو بمعدل أُسي ثابت:

$$\widehat{H} = \left(\frac{dH}{dt}\right)\left(\frac{1}{H}\right) = \partial\,(1-\emptyset)$$

حسب لوكاس، يولد النموذج مسار متوازن للنمو، يكون فيه معدل تراكم رأس المال المادي مساويًا لمعدل تراكم رأس المال البشري ويحدده، ويتناسب هذا الأخير مع استثمار المجتمع في قطاع إنتاج رأس المال البشري، وفي مسار التوازن هذا، يكون معدل العائد إلى رأس المال البشري ثابتًا ويزداد دخل الفرد باستمرار، فعلى الرغم من عدم وجود تغير تكنولوجي خارجي، نتيجة للتزايد المستمر في نصيب الفرد من رأس المال البشري، فإن رأس المال المادي يتراكم بشكل داخلي، ولكن ليس نتيجة لتأثيرات الإنتاجية لزيادة العائدات، وإنمّا نتيجة للتراكم المستمر لرأس المال البشري.

[1] Jaime Ros, Rethinking economic development, Growth, and Institutions, Oxford University Press, United kingdom, 1st edition, 2013, p 91.

3. نموذج بارو (تراكم رأس المال العام)

في عام 1990 قدم الاقتصادي الأمريكي روبرت بارو (Robert Barro) نموذج للنمو الاقتصادي ركز من خلاله على دور الإنفاق الحكومي كمتغير تفسيري للناتج الإجمالي المحلي بالإضافة إلى عناصر دالة الإنتاج الكلاسيكية كرأس المال الخاص والعمل، فجوهر النموذج يتمثل في أن النفقات العمومية للدولة يجب أن توجه أولًا نحو الاستثمار في الهياكل القاعدية التي تساهم في رفع وتعزيز مستويات النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، فبافتراض أنّ الناتج الحدي لرأس مال القطاع الخاص يتناقص في الأجل البعيد، يرى بارو أنه يتعيّن على الدولة في هذه الحالة أن تهيئ لهذا القطاع بنية تحتية تساهم في زيادة الناتج الحدي لرأس ماله، كما اعتبر أن نفقات رأس المال العام بمثابة استثمار في سلعة عامة (مدارس، جامعات، مصانع، مستشفيات، طرق)، يتم تمويلها عن طريق الضرائب المحصلة، مما يعني أن تأثير الإنفاق على البنية التحتية على النمو الاقتصادي مرتبط بمعدلات الضرائب التي تفرضها الدولة، والتي قد يكون لها تأثير عكسي على القطاع الخاص، وعليه فإن الدولة مطالبة بالبحث عن معدل أمثل للضريبة يسمح لها بتمويل المنشآت القاعدية دون إعاقة نشاط القطاع الخاص[1].

ووفقًا لبارو، فإن رأس المال العام يؤثر على النمو الاقتصادي من خلال آليتين هما[2]:

- **آلية تتعلق بالاقتصاد الكلي:** حيث أن الارتفاع الكبير في قيمة الإنفاق العام، يؤدي إلى تهيئة أكبر للنشاط الاقتصادي، وهذا بدوره يسمح بارتفاع مستويات الإنتاجية، ويتجسد ذلك في نموذج النمو الداخلي من خلال تحقيق معدل نمو دائم أعلى؛
- **آلية تتعلق بالتكنولوجيا:** وهو نوع من الإنفاق العام الذي يتلاءم مع تراكم المعارف، كالإنفاق على البحث والتطوير والتعليم، مما يعزز آليًا من مستويات النمو الاقتصادي.

قام بارو باستخدام رأس المال العام كمتغير داخل دالة الإنتاج للقطاع الخاص، واعتمد في ذلك على دالة الإنتاج من نوع كوب دوغلاس صاغ من خلالها دالة إنتاج ذات مردودية ثابتة من أجل كل مؤسسة (i) كما يلي[3]:

$$Y_i = A\, K_i^{(\alpha)} . (L_i)^{(1-\alpha)} (G)^{(1-\alpha)}$$

حيث أن:

- (Y_i)، (K_i)، (G)، هي على الترتيب: الإنتاج، رأس المال الخاص المتراكم، والعمل للمؤسسة (I)؛

[1] بتول بن رحو، الحاج بن زيدان، دراسة قياسية لأثر نفقات البنية التحتية على معدل النمو الاقتصادي في الجزائر وفق نموذج بارو 1990 للفترة (1990-2017)، مجلة المالية والأسواق، جامعة مستغانم، الجزائر، المجلد 07، العدد 02، سبتمبر 2020، ص 252.

[2] سليم العمراوي، صراح بن لحرش، تقدير أثر الإنفاق العام على النمو الاقتصادي وحجمه الأمثل للاقتصاد الجزائري –بالتطبيق على نموذج بارو ومنحنى آرمي للفترة (2000-2020) -، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، جامعة أم البواقي، الجزائر، المجلد 09، العدد 01، جوان 2022، ص 808.

[3] سليم العمراوي، صراح بن لحرش، مرجع سابق، ص 808.

- (G) ، تمثل رأس المال العام المنفق على البنية التحتية؛
- (A)، تمثل مستوى التقدم التكنولوجي، ويكون ثابت عبر الزمن، كما أن: $(0 \leq \alpha \leq 1)$.

وعندما تكون جميع المؤسسات في حالة تماثل، فإنه يمكن كتابة دالة الإنتاج العامة على الشكل الأتي:

$$Y_i = A\,K^{(\alpha)}.(L)^{(1-\alpha)}(G)^{(1-\alpha)}$$

يتبين من خلال الدالة السابقة أن عوائد عوامل الإنتاج الخاصة (K) و(L) ثابتة، وتكون المردودية الحدية لرأس المال الخاص متناقصة $(F_{\acute{K}} = \alpha\frac{Y}{K})$، في حين يتيح رأس المال العام إمكانية تحقيق وفورات خارجية إيجابية، وهذا يدل على أن معدل النمو الثابت يرتبط بشكل إيجابي بحصة الإنفاق العام النسبي في الإنتاج.

4. نموذج رومر المطور (النمو من خلال ابتكار سلع رأس مالية جديدة)

في المقال الذي نشره عام 1990 "التقدم التكنولوجي الداخلي"، قدم رومر نموذج ثانَ مطور، يتمثل جوهره في محاولة اكتشاف آلية لإنتاج سلع جديدة تكون مصدرًا للنمو الاقتصادي[1]، حيث اعتمد رومر في هذا النموذج على فكرة تقسيم العمل الجماعي لتفسير تراكم رأس المال التكنولوجي الداخلي أو الذاتي كما في النموذج الأول، ويتضح هذا في زيادة عدد المدخلات المتخصصة، وعليه حسب رومر، إذا تم إدخال أنواع جديدة من السلع الرأسمالية الوسيطة، وأضيفت إلى السلع الموجودة فعلًا، فإن ذلك سيؤدي إلى تقسيم إضافي للعمل الجماعي الذي يعتبر مصدرًا رئيسيًا للنمو[2].

وبنا رومر نموذجه على مجموعة من الافتراضات أهمها[3]:

- يعد التقدم التكنولوجي مصدرًا للنمو الاقتصادي، حيث يوفر الحافز لتراكم رأس المال المستمر، كما يمثل التغيير التكنولوجي ورأس المال معًا جزءًا كبيرًا من الزيادة في الإنتاج لكل عامل؛
- ينشأ جزء كبير من التقدم التكنولوجي بسبب الإجراءات المتعمدة التي يتخذها الأفراد الذين يستجيبون لحوافز السوق، بالتالي فإن النموذج يقوم على التقدم التكنولوجي الداخلي وليس الخارجي؛
- تختلف المعرفة التقنية بطبيعتها عن السلع الاقتصادية الأخرى.

وفي إطار تقديمه لنموذجه الثاني، قام رومر بتقسيم الاقتصاد إلى ثلاث قطاعات هي[4]:

---

[1] Schilirò Daniele, The growth conundrum: Paul Romer's endogenous growth, Journal of international business research, Vol 12, No 10, September 2019, P 04.

[2] اسماعيل محمد بن قانة، مرجع سابق، ص 149.

[3] Schilirò Daniele, Op cit, P04.

[4] مايح شبيب الشمري، حسين علي الشامي، مرجع سابق، ص 105.

- قطاع البحث والتطوير: في هذا القطاع تتشكل المعرفة، التي تعتبر سلعةً غير تنافسية تتوفر لدى كل باحث يستخدمها في خلق اختراعات وابتكارات جديدة، وتعد أساس كل الاكتشافات العلمية كونها تتمتع بميزة عدم التنافس، ومن الصعب منع الآخرين من استخدامها إلّا في حالات السرية التامة؛

- قطاع السلع الوسيطة: يتم داخل هذا القطاع إنتاج منتجات وسيطة بالاعتماد على براءات الاختراع المشتراة من قطاع البحث والتطوير، فضلًا عن إنتاج كمية من السلع النهائية، وهناك منتجات وسيطة يتم احتكارها بسبب وجود نظام لحماية براءات الاختراع، وتتحدد تكلفة شرائها من طرف حاملها؛

- قطاع السلع النهائية: يتم إنتاج السلع النهائية من خلال ربط رأس المال البشري (الأفكار التي توجه لإنتاج السلع النهائية) بالعمل ورأس المال المادي (السلع الرأسمالية)، مع استخدام مستوى معين من التكنولوجيا، وتكون دالة الإنتاج في هذا القطاع وفق الصيغة التالية:

$$Y = L_y{}^{a} L_A{}^{b} A\,(X)^{(1-a-b)}$$

حيث:

- (L_y) و(L_A) و(A) تمثل كمية العمل، رأس المال البشري والسلع الرأسمالية الوسيطة على الترتيب؛
- (X) عبارة عن معلمة ثابتة وليست عاملًا من عوامل الإنتاج؛

بين رومر من خلال هذا النموذج، أن دالة إنتاج السلع النهائية (Y) يمكن أن ترتفع حتى لو كان كل من (L_y)، (L_A)، (X) في حالة ثبات، حيث يكفي لذلك زيادة كمية المدخلات من السلع الرأسمالية الوسيطة في قطاع السلع النهائية، كما يتيح الابتكار إمكانية بروز أشكال جديدة من السلع الرأسمالية بصورة مستمرة، لذلك تستدعي مصلحة منتجي السلع النهائية تنويع منتجاتهم باستخدام جميع الأشكال من السلع الوسيطة.

وتنبثق أهمية نموذج رومر الثاني، من الطريقة التي يتم بها تخصيص رأس المال ما بين أنشطة الابتكار والإنتاج، حيث أن زيادة رأس المال البشري المخصص للبحث والتطوير وارتفاع فعاليته وتراكم المعرفة، تؤدي إلى ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي على المدى الطويل.

5. الانتقادات الموجهة لنماذج النمو الداخلي

قدمت نماذج النمو الداخلي مساهمات نظرية كبيرة في مجال النمو الاقتصادي، لكن في المقابل تعرضت أيضًا للعديد من الانتقادات نذكر منها[1]:

- بشكل عام، تعتمد نماذج النمو الداخلي ككل إلى حد كبير على الافتراضات التي تقوم عليها النماذج النيوكلاسيكية التي ثبُتت أنها غير ملائمة للاقتصادات النامية؛
- تنبع نماذج النمو الداخلي من الواقع بشكل خاطئ بافتراض تناسق جميع القطاعات داخل الاقتصاد، أو وجود سوق مُنتج واحد، وهذا لا يسمح بإعادة توزيع العمل ورأس المال المولدة للنمو بشكل حاسم بين القطاعات التي يتم تحويلها أثناء عملية التغيير الهيكلي؛
- إن أوجه القصور الناشئة عن ضعف البنية التحتية وأوجه القصور المؤسسية والأسواق المثالية وتكاليف المؤسسات والمعاملات هي بعض المتغيرات الشائعة التي تعيق النمو الاقتصادي في الاقتصادات النامية؛
- تتجاهل نماذج النمو الداخلي الطبيعة السياسية للابتكار، حيث تنشئ البلدان حاجزًا قويًا أمام الابتكارات.

ويعيب على نماذج النمو الداخلي أيضًا أنها[2]:

- لم تأخذ بعين الاعتبار العديد من العوامل الأساسية المؤثرة في النمو الاقتصادي، كالتنظيم، والذي أشارت إليه الكثير من الدراسات الاقتصادية، باعتباره محركًا رئيسيًا للنمو الاقتصادي سواء في الأجل الطويل أو المتوسط؛
- بينت بعض الأبحاث أن ارتفاع العوائد والوفورات الخارجية ليسا ضروريين لتحفيز النمو المتولد من الداخل، طالما أنه يوجد نوع من السلع الرأسمالية لا يتطلب إنتاجه استخدام بعض العوامل الغير قابلة لإعادة الإنتاج مثل الأرض؛
- أكدت نماذج النمو الحديثة على دور الوفورات الخارجية للتعليم في تفسير النمو الطويل المدى، إلّا أنه من الصعب صياغة نموذج أو اختبارات تثبت وجودها؛
- لم تنمو العديد من الاقتصادات بشكل ملحوظ، بالرغم من أنها تتوفر على معدلات عالية من الاستثمار البشري كالتعليم، مقارنة باقتصادات أخرى أكثر تقدمًا.

[1] Chukwuemeka Onyimadu, An overview of endogenous growth models: Theory and critique, International journal of physical and social sciences, Vol 05, No 03, March 2015, PP 510-511.

[2] اسماعيل محمد بن قانة، مرجع سابق، ص159.

المبحث الثالث: العلاقة بين النمو الاقتصادي وتمويل ريادة الأعمال

خصص هذا المبحث من الدراسة لتفسير العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي نظريًا، وبغية الوصول إلى هذا الهدف لابد أولًا من توضيح العلاقة التي تجمع بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، كون العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي تسلسلية وتستند إلى العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي.

المطلب الأول: العلاقة بين النمو الاقتصادي وريادة الأعمال من منظور شومبيتر

قد يتبادر إلى أذهان الكثيرين أنّ نظريات ونماذج النمو التي تمّ تناولها سابقًا والتي قامت بتفسير عملية النمو الاقتصادي بالاعتماد على التقدم التكنولوجي، المعرفة وغيرها قد تناولت بعض من جوانب ريادة الأعمال، وهو اعتقاد غير صحيح، حيث لم تشغُل ريادة الأعمال مكانة مركزية في تلك النظريات والنماذج.

يشير بوه كام وونغ وآخرون (Poh Kam Wong et al) (2005)، أنّ النمو الاقتصادي يتحدد في نموذج سولو (1956) على المدى الطويل وفقًا للعامل الخارجي المتمثل في التقدم التكنولوجي، إلّا أن النموذج لم يقدم رائد الأعمال على أنه السبب الرئيسي للابتكار (التقدم) التكنولوجي كما جاء في سياق شومبيتر[1]، والأمر ذاته بالنسبة لنماذج النمو الداخلي على غرار نموذجي رومر في (1986) و(1990)، ونموذج لوكاس (1988) التي تشير إلى أنّ المعرفة الجديدة الذاتية بمختلف أنواعها كالابتكار، البحث والتطوير، والتعلم بالممارسة، تمثل مدخلًا رئيسيًا يتم استثماره لتوليد النمو الاقتصادي، لكن لم تفسر هذه النماذج الطريقة التي يتم بها تحويل المعرفة التكنولوجية إلى سلعة اقتصادية عن طريق رواد الأعمال، حيث لم تقدم دورًا واضحًا لريادة الأعمال في عملية النمو الاقتصادي[2].

بناءً على هذا، يعد العمل المبكر الذي قدمه شومبيتر في عام 1942، أولى المحاولات في هذا الشأن حينما أصدر كتابًا يحمل عنوان "الرأسمالية، الاشتراكية، والديمقراطية"، أشار من خلاله إلى أن عملية النمو الاقتصادي تحدث بفعل ما اصطلح عليه هو بعملية "التدمير الإبداعي" التي يقودها رائد الأعمال، فحسب شومبيتر يعتبر رائد الأعمال الذي يحوز على فكرة لتقديم منتج جديد، أو أسلوب إنتاجي جديد، أو بعض الابتكارات الأخرى* بمثابة القوة المحركة لهذه العملية، ففي اللحظة التي يدخل فيها منتج رائد الأعمال إلى السوق فإنه يتمتع بدرجة معينة من القوة الاحتكارية التي تؤدي إلى إخلال حالة التوازن السائدة في الأسواق، وهذا بفضل الابتكار الذي قدمه مما يضع المنافسين الحاليين في وضعية صعبة من أجل منافسة الابتكار أو المنتج الجديد، ويضيف شومبيتر في هذا السياق

---

[1] Poh Kam Wong et al, Entrepreneurship, Innovation and economic Growth: Evidence from GEM data, Small business economics: An entrepreneurship journal, Vol 24, No 03, 2005, P 336.

[2] Eman Selim, The role of entrepreneurship in economic growth and development models, Trade and Finance Journal, Vol 40, 2021, P 03-05.

* وفق شومبيتر فإن مجموع الابتكارات التي تحمل مفهوم التدمير الابداعي هي مجموعة التوليفات الخمس التي يقدمها رائد الأعمال داخل الاقتصاد، وقد تم توضيحها في الفصل الأول من الدراسة.

أن المنتج الجديد الذي يتمتع بدرجة عالية من الابتكار والكفاءة مقارنة بالمنتج السائد في السوق يجعل المنتجين الحاليين عفا عليهم الزمن، وتبقى عملية التدمير الإبداعي تجدد نفسها كل دورة، وبالتالي يصبح رائد الأعمال منتجًا ومحتكرًا بدرجة عالية من الربحية إلى غاية اللحظة التي يتم فيها دخول تقنيات أو منتجات إلى السوق تحمل جيلًا جديدًا من الابتكارات[1].

ويخلص شومبيتر إلى أنّ استمرار عملية "التدمير الإبداعي" تسمح بزيادة أرباح رائد الأعمال، كما أنّ إمكانية التمتع بالأرباح الاحتكارية سيولد حافزًا لدى الشركات المنافسة للاستثمار في أنشطة البحث والتطوير، لتمتد العملية عبر الزمن، ولذلك فإن زيادة أنشطة البحث والتطوير داخل الاقتصاد تؤدي إلى إحداث تأثيرات خارجية إيجابية، وعليه فإن النمو الاقتصادي يتحقق بصورة سريعة نتيجة زيادة رأس المال المعرفي وأنشطة البحث التطوير[2]، ويمكن كتابة دالة الإنتاج (Y) لشومبيتر التي توضح تأثير رائد الأعمال في عملية النمو على النحو الآتي[3]:

$$Y = f(K, R, L, U, V) \dots\dots\dots (01)$$

حيث:

- (K) يمثل رأس المال؛
- (R) تمثل الموارد الطبيعية بما فيها الأرض؛
- (L) تمثل القوى العاملة المستخدمة؛
- (U) عبارة عن المعرفة التقنية؛
- (V) البيئة الاجتماعية والثقافية الذي يعمل فيه الاقتصاد.

توضح دالة الإنتاج أعلاه أن معدل نمو الناتج يعتمد على معدل نمو عوامل الإنتاج، ومعدل نمو التكنولوجيا ومعدل نمو البيئة الاجتماعية والثقافية المواتية للاستثمار، حيث أن التغييرات في المعروض من العوامل الإنتاجية لا يمكن أن تؤدي إلاّ إلى تطور تدريجي ومستمر وبطيء للنظام الاقتصادي، ومن ناحية أخرى، فإن تأثير التغيير التكنولوجي والاجتماعي يتطلب تغييرًا تلقائيًا ومتقطعًا في قنوات تدفق الإنتاج، وبالتالي مع الأخذ في الاعتبار هذين النوعين من التأثيرات المتميزة، ميز شومبيتر بين عنصرين في التطور الديناميكي للاقتصاد، الأول يتمثل في "مكون النمو" الذي يؤدي إلى تطور تدريجي ومستمر وبطيء بسبب التغيرات في توافر العوامل، أما الثاني فيتمثل في "مكون

[1] أمين حواس، مرجع سابق، ص 713-714.

[2] المرجع نفسه، ص 714.

[3] Schumpeter's theory of economic development, https://www.studocu.com/in/document/mahatma-gandhi-university/economics/theory-of-economics/22111431?fbclid=IwAR28LUHtOZZkvpZvY5Jv2MBkmBKRkgR8D-6zPEHwK4sp4PzNZ1cHbIAocWc, Was consulted on, 10/06/2023 at 19 :33.

التطوير" الذي يؤدي إلى تغيير عفوي ومتقطع في قنوات تدفق المخرجات بسبب التغيرات في البيئات التقنية والاجتماعية.

اعتبر شومبيتر أن الأرض ثابتة، وبالتالي، فإن مكون النمو سيشمل فقط آثار التغيرات في عدد السكان وزيادة السلع المنتجة، لكن شومبيتر أكد كذلك على أنه لا توجد أي علاقة مسبقة بين التغيرات في السكان والتغيرات في تدفق السلع والخدمات، بمعنى آخر، يعتبر شومبيتر أن النمو السكاني محدد خارجيًا، وأن الزيادة في السلع المنتجة تكون بسبب المعدل الإيجابي للمدخرات الصافية، وفي هذا السياق ينسب شومبيتر الجزء الأكبر من المدخرات وتراكم رأس المال إلى الأرباح، وحسب قوله، فإن الأرباح يمكن أن تنشأ إذا ما تمّ استخدام التدمير الخلاق من قبل رائد الأعمال، ومن ثم فإن التغيير في المعرفة التقنية (U) التي يقودها رائد الأعمال هو المسؤول في النهاية عن أي تغيير في مخزون السلع المنتجة، أي أن معدل تراكم رأس المال يعتمد بشكل مباشر على معدل التغيير التقني.

المطلب الثاني: النماذج الأخرى المفسرة للعلاقة بين النمو الاقتصادي وريادة الأعمال

يعد العمل الذي قدمه آجيون وهويت (Aghion and Howitt) في عام 1992 عام والمشتق من فكرة شومبيتر والعمل الذي قدمه ينكرز وتوريك (Wennekers and Thurik) في عام 1998 من أبرز وأهم المحاولات التي جاءت بعد الطرح الذي قدمه شومبيتر لتفسير وتحليل العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي.

1. نموذج شومبيتر لآجيون وهويت (1992)

بعد شومبيتر، لم تولي البحوث والنظريات الاقتصادية الموالية أي أهمية لدور ريادة الأعمال في عملية النمو الاقتصادي، وامتد هذا الأمر إلى غاية عام 1992، حينما قام الباحثين آجيون وهويت بتقديم نموذج مشتق من الفكرة الأساسية التي قدمها شومبيتر "التدمير الإبداعي" والتي كانت سببًا في تسمية النموذج بـ"نموذج شومبيتر"، سعى آجيون وهويت إلى توضيح أثر رواد الأعمال وسلوكهم المبتكر في نمو الاقتصاد، وأرجعا السبب في إدراج ريادة الأعمال في نموذجهما إلى[1]:

- الوظيفة الحاسمة لريادة الأعمال لتحقيق النمو الاقتصادي هي إدخال وتسويق الابتكارات والتركيبات الجديدة في الأسواق التنافسية؛
- الأرباح الاحتكارية التي يتحصل عليها رائد الأعمال هي الدافع الرئيسي الذي يشجع المشاريع الريادية على الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير والمهارات الجديدة واستكشاف فرص جديدة لتوسيع السوق؛

[1] Ermal Lubishtani, Entrepreneurship and economic performance: International Evidence, Doctoral thesis, Staffordshire university, Business school, Stoke-on-Trent, England, November 2018, PP 48-49.

- السبب الثالث والذي يتمثل في مفهوم "التدمير الإبداعي"، حيث تحل الابتكارات الجديدة محل الابتكارات الحالية (القديمة) وتجعلها عفا عليها الزمن.

ويفترض نموذج شومبيتر كما عبر عنه أجيون وهويت وجود أربعة (04) وحدات هي[1]:

- سلعة الاستهلاك النهائية (Y)؛
- السلعة الوسيطة (X)؛
- العمالة غير الماهرة لإنتاج السلعة النهائية (M)؛
- العمالة الماهرة (N) التي يستخدم جزء منها في قطاع البحث والتطوير (n)، والباقي يستخدم في إنتاج السلعة الوسيطة، وبافتراض أن كمية العمالة غير ماهرة والعمالة الماهرة ثابتة، فإن دالة الإنتاج من نوع كوب دوغلاس (Cobb-Douglas) تأخذ الشكل الآتي:

$$Y = A_t X_t^{\alpha}, \quad 0 < \alpha < 1, \qquad \dots\dots\dots\dots (01)$$

حيث:

- (t) يمثل مؤشر الفترة؛
- (A_t) تمثل معلمة الإنتاجية للمدخلات الوسيطة في الفترة (t)، والتي يتم إنتاجها باستخدام كمية العمالة الماهرة غير مستخدمة في قطاع البحث والتطوير (X_t):

$$X_t = N - n \ \dots\dots\dots\dots\dots (02)$$

من المفترض أن التحسينات في معامل الإنتاجية أي الابتكارات تصل في تسلسل عشوائي وتتبع معدل وصول بواسون (Poisson) (λn_t)، بحيث يزداد مؤشر الفترة وحدة واحدة كل مرة يصل فيها الابتكار وبالتالي فهو يمثل الفترة الفاصلة بين الابتكار القديم والابتكار الجديد، بعبارة أخرى يبدأ الفاصل الزمني عند (t) عند ($t+1$) أي عند وصول ابتكار جديد له توزيع أُسي (λn_t)، ومن المفترض أيضًا أن تبقى الأسعار والكميات ثابتة خلال هذه الفترة.

يقدم آجيون وهويت ميزة التدمير الإبداعي من خلال اقتراح أن كل ابتكار جديد للسلعة الوسيطة يجعل الابتكارات القديمة عفا عليها الزمن، وبالتالي فإن الابتكارات الجديدة تزيد من إنتاجية وكفاءة المعلمة (A_t) بالمعادلة التالية:

$$A_t = A_0 Y^t \ \dots\dots\dots\dots (03)$$

[1] Zoltan Acs, David Audretsch, Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction, 1st edition, 2003, P 454-456.

يوضح أجيون وهويت من هذه المعادلة الموقف الذي وصل فيه الابتكار وربما يكون محميًا ببراءة اختراع، كما يتحصل رائد الأعمال على أرباح احتكارية غير محددة لكنها ليست سوى قوة مؤقتة له، لأنها مشروطة بطول الفترة الزمنية، ويدفع الاحتكار المؤقت رائد الأعمال إلى تعظيم أرباحه خلال هذه الفترة، حيث يختار قطاع السلعة النهائية كمية من السلعة الوسيطة (حيث تتناسب السلع الوسيطة مع كمية العمالة المستخدمة في إنتاجها $(X_t = X)$ وذلك لتحقيق أقصى قدر $(Y = P_t X_t)$ أين تكون سعر السلعة النهائية عددًا و (P_t) يمثل سعر السلعة الوسيطة الذي يفرضه رائد الأعمال، ويُعطى الشرط الأول لتعظيم الربح بالصيغة الآتية:

$$P_t = \alpha A_t X_t^{\alpha-1} \quad \dots\dots\dots\dots (04)$$

يأخذ رائد الأعمال الشرط الأول في الاعتبار ويزيد من أرباحه الخاصة: $(\alpha A_t X_t^{\alpha-1} - w_t)X_t$، مع العلم أن $(\mathbf{W_t})$ هو مستوى أجر العمالة الماهرة، لينتج عن هذا التحسين قيمة للربح وسعر وكمية السلعة الوسيطة:

$$\pi_t = \left(\frac{1-\alpha}{\alpha}\right) W_t X_t \ , \qquad P_t = \frac{W_t}{\alpha} \ , \qquad X_t = \left(\frac{W_t}{\alpha^2 A_t}\right)^{1/(\alpha-1)} \ , \ \dots\dots\dots\dots\dots (05)$$

أمّا فيما يخص كمية الموارد المستخدمة في قطاع البحث والتطوير (n_t)، وبمأّن العوائد قياسية في هذا القطاع فإن عدد الشركات (رواد الأعمال) التي تقوم بالبحث غير محدد لذلك فإن الشركات التي تستخدم وحدات من العمالة الماهرة التي تقوم بأنشطة لتحقيق احتكار في الفترة $(t+1)$ يكون لديها احتمالية فورية (λn_t) لوجود ابتكار ناجح بقيمة لحظية (V_{t+1})، وفي هذه الحالة فإن التدفق المتوقع للأرباح يساوي $(\lambda n_t V_{t+1} = W_t n_t)$ والذي يتم تعظيمه لأجل $(n_t \geq 0)$، ونظرًا لأن قطاع البحث والتطوير تنافسي تمامًا فإن (λV_{t+1}) يساوي مستوى الأجور (w_t)، وتصبح القيمة (V_{t+1}) هي القيمة الحالية المتوقعة لتدفق أرباح الاحتكار (π_{t+1}):

$$V_{t+1} = \frac{\pi_{t+1}}{r+\lambda n_{t+1}} \quad r > 0 \quad \dots\dots\dots\dots (06)$$

حيث أن $(\mathbf{r})$ هو المعدل الثابت لتفضيل الوقت، توضح المعادلة السابقة أن السمة الرئيسية لنموذج آجيون وهويت هي أنّ البحث الحالي يعتمد سلبًا على البحث المستقبلي، أي أن التدمير الإبداعي لا يشجع البحث الحالي لأن احتمالية الاحتكار تتضاءل.

كما أنّ العلاقة الزمنية بين (n_t) و(n_{t+1}) تتحدد باستبدال المعادلات (02)، (05) و(06) في الشرط $(\lambda V_{t+1} = W_t)$، لنحصل على النتيجة الآتية:

$$1 = \frac{\lambda\left(\frac{1-\alpha}{\alpha}\right)\gamma\left(\frac{N-n_{t+1}}{N-n_t}\right)^{\alpha-1}(N-n_{t+1})}{r+\lambda n_{t+1}} \quad \dots\dots\dots\dots (07)$$

يركز بعدها آجيون وهويت على التوازن الثابت ($\tilde{n}$) حيث: ($n_t = n_{t+1} = \tilde{n}$)، *ومن المعادلة* (07) يتم اشتقاق قيمة التوازن الثابت:

$$\tilde{n} = \frac{\frac{\gamma(1-\alpha)}{\alpha}}{1+\frac{\gamma(1-\alpha)}{\alpha}} N - \frac{r}{\lambda\left(1+\frac{\gamma(1-\alpha)}{\alpha}\right)} \quad \dots\dots\dots\dots\dots (08)$$

تظهر المعادلة رقم (08) ارتباط مباشر بين البحث في التوازن الثابت ($\tilde{n}$) ودرجة القوة السوقية (معامل الوصول (λ)، حجم الابتكارات (γ) وحجم العمالة الماهرة (N) ، حيث يجب أن تكون هناك بعض القوة السوقية أي درجة معينة من المنافسة غير الكاملة تؤدي إلى احتكار الأرباح لتشجيع البحث في التوازن الثابت، كما هو موضح أعلاه، فإن رائد الأعمال هو الذي لديه الدافع الآن للاستثمار في توليد المعرفة الجديدة (البحث) حيث توجد أرباح احتكارية يمكن الحصول عليها، ويشتق بعدها آجيون وهويت متوسط معدل النمو للناتج الحقيقي على الشكل الآتي:

$$AGR = \varphi\lambda\,(\tilde{n})\,ln\,\gamma \quad \dots\dots\dots\dots\dots (09)$$

من المعادلة أعلاه، فإن تأثير قوة السوق التي تجذب رواد الأعمال يُظهر أهمية المنافسة غير الكاملة لعملية النمو الاقتصادي، حيث أن الدافع للاستثمار في الأنشطة المعرفية والمتمثل في احتكار الأرباح يضع رواد الأعمال في موقف تنافسي، يجعلهم يسعون في كل مرة إلى تقديم منتجات أو خدمات جديدة تساهم فى ارتفاع مستويات الإنتاج، وبالتالي زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

وفي عام 1998 قام آجيون وهويت بتوسيع نموذجهما، حيث أضاف الباحثين رأس المال إلى نموذجهم في عملية البناء الإبداعي بهدف إظهار أن هيكل السوق الأكثر تنافسية قد يساهم في النمو الاقتصادي، وخلُص الباحثين إلى أن تراكم رأس المال والابتكار عمليتان تكميليتان وشريكتان متساويتان في عملية النمو.

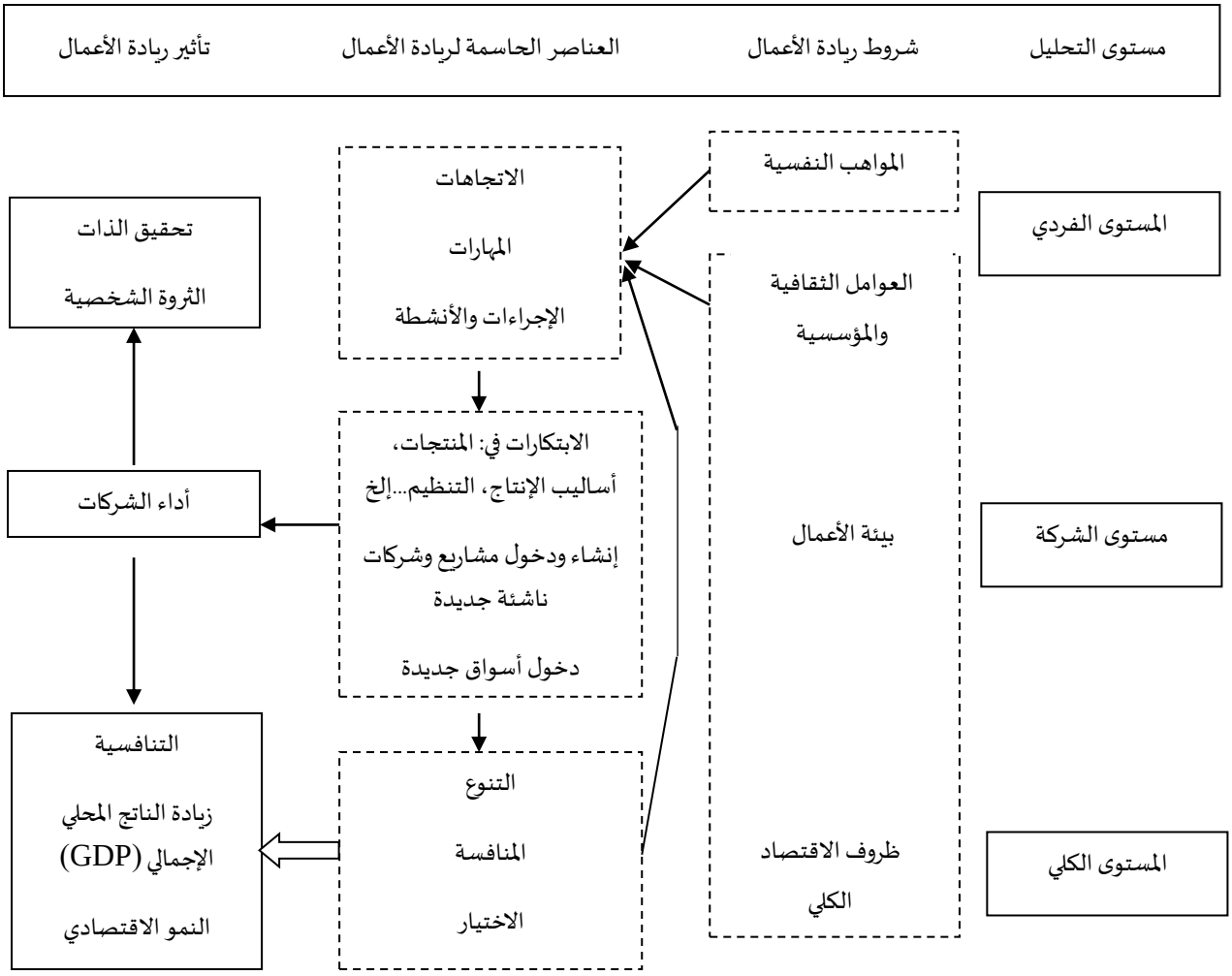
مجملًا يمكن القول أنّ آجيون وهويت ساهما في تفسير مدى تأثير ريادة الأعمال في النمو الاقتصادي من خلال ربط الاستثمار الهادف الساعي للربح في المعرفة بالأفراد الذين يؤدون هذه المهمة "رواد الأعمال".

2. نموذج وينكرزوتوريك (1999)

قدم وينكرز وتوريك مساهمة كبيرة في دراسة ريادة الأعمال ومدى مساهمتها في تحفيز النمو الاقتصادي، حيث قام الباحثين ببناء إطار نظري يربط ريادة الأعمال بالنمو الاقتصادي مستوحى من الرؤى التي تم تجميعها من الأدبيات الاقتصادية ذات الصلة، سلط وينكرز وتوريك الضوء على الدور الإبتكاري العام لرواد الأعمال وهو ما وصفه الباحثين ب"الحداثة"، هذه الأخيرة تشمل المنتج، عملية الإنتاج والتنظيم، إضافة إلى الدخول الجديد للمشاريع والشركات الناشئة والدخول إلى أسواق جديدة، وفي إطار العمل النهائي لربط ريادة الأعمال بالنمو

الاقتصادي، أظهر الباحثين بوضوح التأثيرات والظروف التي لا تعد ولا تحصى التي تحدث على مستويات مختلفة لأنشطة ريادة الأعمال ليكون لها تأثير نهائي على النمو الاقتصادي[1]، والشكل الموالي ويوضح كيفية تأثير ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي حسب وينكرز وتوريك:

الشكل (02-01): تأثير ريادة الأعمال في النمو الاقتصادي وفق نموذج وينكرز وتوريك



Source : Zoltan Acs, David Audretsch, Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction, 2nd edition, 2010, P 586.

[1] Alia Ali Abu-Aisheh, Entrepreneurship and economic growth: Case of kuwait, Kuwait university, 2018, P 05.https://www.sciencespo.fr/kuwait-program/wp-content/uploads/2018/11/Alia-Ali-Abu-Aisheh-Entrepreneurship-and-Economic-Growth.pdf Was consulted on, 20/06/2023 at 18 :33.

يميز النموذج أعلاه بين ثلاثة مستويات من التحليل هي[1]: المستوى الفردي ومستوى الشركة والمستوى الكلي، حيث ينشأ نشاط ريادة الأعمال المتمثل في ابتكار المنتجات، أساليب الإنتاج، التنظيم، إضافة إلى إنشاء ودخول شركات ناشئة جديدة ودخول أسواق جديدة على المستوى الفردي ويُنسب دائمًا لرائد الأعمال، وبالتالي فإن ريادة الأعمال تنبع من مواقف الفرد أو دوافعه ومهاراته ومواهبه النفسية، ومع ذلك فإن رائد الأعمال الفرد لا يقوم بهذه الأنشطة في بيئة سهلة وخالية من التعقيدات، وإنمّا يتأثر بالمحيط الذي يتصرف فيه، لذلك، تتأثر دوافع وأعمال رواد الأعمال بالعوامل الثقافية والمؤسسية وبيئة الأعمال وظروف الاقتصاد الكلي.

وبينما تنشأ ريادة الأعمال على المستوى الفردي، فإن إدراك وتجسيد المشروع الريادي يكون على مستوى الشركة، فالابتكارات بمختلف أنواعها ودخول الشركات الناشئة الجديدة ودخول أسواق جديدة، كلها وسائل تعمل على تحويل الصفات والطموحات الشخصية لرائد الأعمال إلى أفعال واقعية، أمّا على المستوى الكلي الذي يتضمن الصناعات والاقتصادات الوطنية، فإن مجموع أنشطة ريادة الأعمال تشكل مزيجًا من التجارب التنافسية والأفكار والمبادرات الجديدة، حيث تؤدي هذه المنافسة إلى التنوع في المنتجات المعروضة والتغيير في طبيعة ووضعية الأسواق، وبالتالي يجب اختيار الشركات والصناعات الأكثر قابلية للاستمرار وتقليدها وإزاحة الشركات القديمة والحالية، ومن ثمّ فإن أنشطة ريادة الأعمال تعمل على تحويل وتوسيع الإمكانات الإنتاجية للاقتصادات الوطنية من خلال زيادة مستوى الإنتاجية والتوسع في مجالات وصناعات جديدة مما يؤدي إلى تحقيق معدلات عالية من النمو الاقتصادي، كما تجدر الإشارة إلى أنّ العمليات التي تتم على المستوى الكلي ترتبط بطريقة مباشرة بالمستوى الفردي، حيث أنها تتضمن آليات التغذية العكسية المهمة لرواد الأعمال التي تمكنّهم من الاستفادة من نجاحاتهم ونجاحات الآخرين وكذا إخفاقاتهم، مما يتيح لهم فرصة تحسين مهاراتهم وتكييف مواقفهم مستقبلًا.

مجملاً، يمكننا القول أنّ شومبيتر وضع الحجر الأساس للآلية التي تؤُثر بها ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي، وهذا من خلال تقديمه لمفهوم التدمير الإبداعي باعتباره مصدرًا للنمو الاقتصادي، وبالرغم من أنّ نظرة شومبيتر تعتبر وصفية إلى حد كبير وصعبة التوافق مع النماذج الرياضية، إلّا أنّ آجيون وهويت تمكنّا من إدراج مفهوم التدمير الإبداعي الذي عبّرا عنه في صورة إدخال منتج جديد (سلعة وسيطة) ضمن نموذج رياضي، وتوصلا في الأخير إلى أنّ الدافع وراء استثمار رواد الأعمال في الأنشطة المعرفية سيؤدي في كل مرة إلى دخول رواد أعمال جدد إلى السوق وإزاحة آخرين، ليُؤثر ذلك إيجابًا على مستويات الإنتاج، كما ساهم بعدها وينكرز وتوريك في توضيح هذا الأثر أكثر، من خلال مجموعة الأنشطة الواسعة التي يؤديها رواد الأعمال، والتي تخلق تنوع في المنتجات وزيادة المنافسة داخل الأسواق، حيث سيؤدي هذا في نهاية المطاف إلى زيادة معدلات الناتج المحلي الإجمالي للبلدان.

[1] United nations conference on trade and development, Entrepreneurship and economic development: The empretec showcase, Geneva, Switzerland, May 2004, P 07. https://unctad.org/system/files/official-document/webiteteb20043_en.pdf Was consulted on, 21/06/2023 at 14 :23.

المطلب الثالث: دور تمويل ريادة الأعمال في تحفيز النمو الاقتصادي

كما ذكرنا سابقًا، فإن الطبيعة الابتكارية لرواد الأعمال والأنشطة المختلفة التي يُقدّمونها داخل النظام الاقتصادي، تعمل على زيادة معدل النمو الاقتصادي، إلّا أنّ أفكار ومشاريع رواد الأعمال قد تكون معرضةً للفشل في أي لحظة، ويعود السبب في ذلك إلى العديد من العوامل التي تنشأ ضمن البيئة ينشط فيه هؤلاء الأفراد، وهو ما يعرف بالنظام البيئي لريادة الأعمال، حيث يعرف هذا الأخير على أنه[1]: "مجموعة من الجهات الفاعلة والعوامل المترابطة منسقة بطريقة تمكّن من خلق وتنظيم مشاريع جديدة داخل إقليم معين".

وعليه، يعد النظام البيئي لريادة الأعمال بمثابة منصة تعمل على ربط العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، وهذا باعتبار أن مكونات وظروف وعمليات هذا النظام قد تعمل على تعزيز ودفع المشاريع الريادية نحو مستويات أعلى، أو قد تقف كحاجز يعيق ذلك، وفي هذا السياق وضع دانيال إيسينبيرج (Daniel Isenberg) (2010) ستة (06) مكونات أساسية للنظام البيئي لريادة الأعمال يجب على رواد الأعمال مراعاتها بهدف تنمية أعمالهم والمساهمة في نهاية المطاف في تحقيق النمو الاقتصادي، وتتمثل هذه المكونات في: السياسات الحكومية، التمويل، الدعم، رأس المال البشري، الثقافة، الأسواق[2]، في حين اعتبر المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum) (2013)، أن وصول رواد الأعمال إلى الأسواق ورأس المال البشري، وتوافر التمويل الكافي عالي الجودة وكذا التدريب والتعليم، هي كلها ظروف مواتية لنجاحهم،[3] كما قام فان دي فين وإيريك ستام (Van de ven and Erik stam) (2021) بتقسيم الهيكل الإجرائي للنظام البيئي لريادة الأعمال إلى ثلاث (03) طبقات هي: الترتيبات المؤسسية (المؤسسات الرسمية، الثقافة وعناصر الشبكة)، الموارد (البنية التحتية المادية، مصادر التمويل، القيادة، الموهبة، المعرفة والخدمات الوسيطة وغيرها)، المخرجات وتتمثل في ريادة الأعمال المنتجة[4].

يبرز التمويل ضمن العناصر المشكلة للنظام البيئي لريادة الأعمال الذي يؤثر على العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، وبما أنّ إشكالية التمويل تعتبر من بين أكبر العقبات التي تواجه رواد الأعمال، حيث لا يمكنهم تجسيد أفكارهم على أرض الواقع ولا اقتناص الفرص إلى عندما تتوفر الأموال الضرورية لذلك، فالتمويل يعتبر المفتاح لبدأ ونمو وتطور أي مشروع ريادي، لذلك يمكن اعتباره عنصرًا رئيسيًا وحاسمًا في النظام البيئي لريادة

[1] Karen Miriam, Judit Katonáné, Defining the entrepreneurship ecosystem, SEA- Practical application of science, No 18, 2018, P 301.

[2] Anil Kumar Aryal, Domains of entrepreneurial ecosystem and its impact on entrepreneurship, Journal of business and social sciences, Vol 03, No 02, November 2021, P 13.

[3] Xiaoyan Huang, Yuli Chen, The impact of entrepreneurship on economic growth within a city, Business journal, Vol 01, No 03, October 2021, P 143.

[4] Erik Stam, Andrew van de Ven, Entrepreneurial ecosystem elements, Small business economics: An entrepreneurship journal, Vol 56, No 02, February 2021, P 813.

الأعمال، كما تشير البحوث الاقتصادية في هذا الصدد، إلى أنّ تمويل الأعمال الريادية بالقدر المطلوب سيؤدي إلى نمو مرتفع في التوظيف والإنتاجية، ممّا ينعكس بصورة إيجابية على معدل النمو الاقتصادي[1].

كان شومبيتر (1942) أول اقتصادي أشار إلى دور التمويل في التأثير على العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، فقد اعتبر شومبيتر أنّ الشخصية الرائدة في الابتكار هي رائد الأعمال، الذي يسعى جاهدًا لتصميم مجموعات جديدة وتنفيذها، وأنّ الابتكار بمثابة قوة دافعة لمعدل تراكم رأس المال، لكن وجود رواد الأعمال بمفردهم يعتبر غير كافي لضمان تحقيق النمو الاقتصادي، فرائد الأعمال سيكون بحاجة إلى التمويل اللازم، الذي يسمح له بتأسيس شركته الجديدة، بناء مصنع جديد، طلب معدات جديدة لغاية الإنتاج وتوفر العمالة اللازمة...إلخ، بالتالي فإنّ إمكانية وصول رائد الأعمال إلى التمويل تمّكنه من قيادة مشروعه بنجاح، هذا من جهة، ومن الجهة المقابلة تسمح بتحديد مستوى النشاط الاقتصادي[2].

اعتبر شومبيتر أنّ المشاريع الريادية يتم تمويلها عن طريق الائتمان المصرفي الذي تُنشئه البنوك التجارية، وأنّ هذه الأخيرة من خلال قيامها بمجموعة من الوظائف، كتقييمها واختيارها وتمويلها ومراقبتها لرائد الأعمال فإنها تعمل على تحفيز الأنشطة المبتكرة من خلال توجيه الأموال نحو المشاريع ذات الإنتاجية المرتفعة والعائد الكبير، مما يؤدي إلى دفع عجلة النمو الاقتصادي، يجادل شومبيتر بأن البنوك تكون بمثابة وسيط بين رواد الأعمال الذين يسعون جاهدين لتحقيق التوليفات الخمس الجديدة داخل الاقتصاد وأصحاب رأس المال الضروري لتحقيق هذا الهدف، وهكذا عندما يصدر البنك ائتمانًا فإنه يأذن بتنفيذ التوليفات الجديدة باسم المجتمع ككل، ويكون للائتمان المصرفي أهمية كبيرة فقط لحظة إنشاء هذه التوليفات، بينما يكون في حالة مستقرة للاقتصاد عندما يكون لرواد الأعمال بالفعل وسائل الإنتاج الضرورية، ويكونون قادرين على تغطية فجوة التمويل بسبب الإيرادات المحصلة من الإنتاج السابق، وفي هذه الحالة فإن الائتمان المصرفي يلعب دورًا مساعدًا في ذلك[3].

وفي عام 1993 قام روبرت كينج وروس ليفين (Robert King and Ross Levine) بتطوير نموذج نمو داخلي يتميز بالربط بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، بناءً على ما اقترحه شومبيتر في عام 1942، ونايت في عام 1951، وذلك بالجمع بين وظيفة رائد الأعمال في بدء المشاريع الريادية، وفكرتي شومبيتر، حيث تتمثل الفكرة الأولى في أنّ ابتكارات رائد الأعمال ناتجة عن سعيه وراء تحقيق أرباح احتكارية مؤقتة، في حين أنّ الفكرة الثانية فتتمثل في أنّ البنوك التجارية ضرورية لأنها تقيّم وتمول رواد الأعمال في بداية مشاريعهم، ناقش كينج وليفين الآليات التي يتأثر

[1] Anil Kumar Aryal, Op cit, P 16.

[2] Elias Grayaniss, Encyclopedia of creativity, Invention, Innovation and entrepreneurship, Springer international publishing, Newyork, United states of america, 2013, P 725.

[3] Piabuo Mandiefe, The Impact of financial sector development on economic growth: Analysis of the financial development gap between cameroon and south africa, Vol E, No 1741, May 2015, P 04.

بها النمو الاقتصادي الطويل المدى بتمويل ريادة الأعمال، حيث توصلا الباحثين في نموذجهما إلى أنّ الإنتاجية المعززة لريادة الأعمال تتأثر بالتمويل من خلال[1]:

أ. **تقييم رواد الأعمال المحتملين واختيار المشاريع الواعدة:** ترتبط المشاريع الريادية باحتكاكات وعيوب سوقية محددة (تكاليف المعلومات والمعاملات)، فقد لا يكون لدى المستثمرين الأفراد القدرة على جمع ومعالجة وإنتاج المعلومات المتعلقة بالمشاريع الريادية وهذا نظرًا لخصوصيتها وطبيعتها الغامضة خاصة في المراحل التمهيدية، ممّا يولد لديهم الدافع للامتناع عن الاستثمار في هذا النوع من المشاريع، أو التوجه نحو الاستثمار في مشاريع غير فعالة، وبالتالي فإن هذا يعيق وصول الأموال اللازمة لرواد الأعمال الواعدين، في هذه الحالة تظهر آليات التمويل، وبالأخص تلك التي تكون في شكل وساطة مالية، حيث تعمل هذه الأخيرة على التقليل من تكاليف الحصول على المعاملات والمعلومات ومعالجتها بسبب قدرتها على التحليل الشامل لوضعية رواد الأعمال المحتملين وظروف السوق قبل منحهم التمويل المطلوب، وعليه، تتيح هذه العملية إمكانية لتحديد واختيار رواد الأعمال الواعدين، والذين لديهم أفضل الفرص لبدء عمليات إنتاج وسلع جديدة بنجاح.

ب. **تعبئة الموارد المالية:** بعد التغلب على احتكاكات السوق واختيار المشاريع الريادية الواعدة، تعمل الوساطة المالية على تجميع وحشد الموارد المالية الضرورية لرواد الأعمال بفعالية كبيرة، حيث يساهم هذا في تحسين احتمالية الابتكار الناجح، وبالتالي، فإن رواد الأعمال في هذه الحالة لن تواجههم أي صعوبات بسبب نقص الأموال، وإنمّا يضمن لهم ذلك نموًا سريعًا لمشاريعهم واستمرارية تمكنهم من اختراق وتدمير الأسواق، مما يرفع من مستوى الإنتاجية بشكل عام، وبالتالي يكون لهذا تداعيات إيجابية على النمو الاقتصادي.

ج. **توفير أدوات مالية فائقة الجودة لتنويع المخاطر المرتبطة بالمشاريع الريادية:** كما هو متعارف عليه فإن المشاريع ذات العائد المرتفع تميل إلى أن تكون أكثر خطورة (وهو ما يُميز مشاريع ريادة الأعمال) من المشاريع ذات العائد المنخفض، يجادل كينج وليفين أن تنويع المخاطر عن طريق الوسطاء الماليين يمكن أن يحفز النشاط الابتكاري، فرواد الأعمال سيحاولون في كل مرة احتكار الأرباح بسب السلع والخدمات الابتكارية الجديدة التي يدخلونها إلى الأسواق، ومع ذلك، فإن الانخراط في هذا النوع من الأعمال سيكون محفوف بالمخاطر، وعليه فإنّ يعد وجود وسطاء ماليين تكون لديهم القدرة على الاحتفاظ بمحفظة متنوعة من المشاريع المبتكرة بمثابة آلية تقلل من المخاطر المحتملة وتعزز الاستثمار في الأنشطة المبتكرة المعززة للنمو، أي بعبارة أخرى فإن الوساطة المالية، التي تسّهل تنويع المخاطر، ستساعد على تسريع معدل الابتكار وعملية النمو الاقتصادي.

د. **الكشف عن الأرباح المحتملة للانخراط في المشاريع الريادية مقارنةً بالاستمرار في إنتاج السلع والخدمات الحالية بالتقنيات والوسائل الحالية:** يتطلب تحسين مستوى إنتاجية الاقتصاد أن يتجه المستثمرون نحو المشاريع الريادية عوضًا عن الاستثمار في المشاريع الحالية، فوفقًا لكينج وليفين تتيح الوساطة المالية ذات الكفاءة العالية

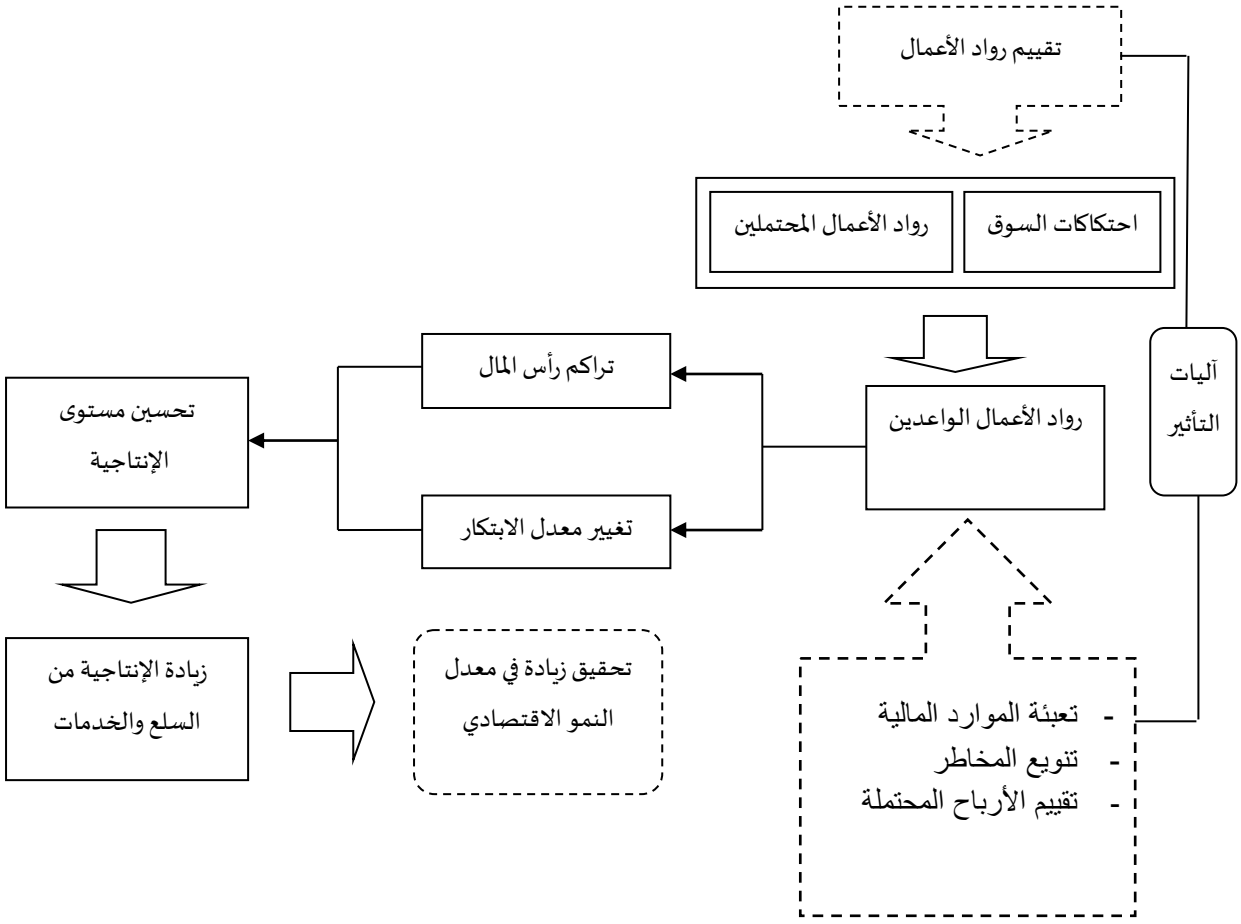
[1] Robert King, Ross Levine, Finance, Entrepreneurship, and growth: Theory and evidence, Journal of monetary economics, Vol 32, No 03, December 1993, P 514-517.

إمكانية لتقييم الأرباح المتوقعة من المشاريع الريادية، ممّا يؤدي إلى زيادة الطلب على الاستثمار في هذه المشاريع، وبالتالي إمكانية توفر التمويل بشكل كافً لرائد الأعمال الذي يسمح له بجلب منتجات جديدة إلى الأسواق بصورة سريعة، وعليه المساهمة في رفع معدل النمو الاقتصادي.

الملاحظ أن كينج وليفين ساهما في إعطاء صورة شاملة عن الروابط بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، حيث أنّ هذه الروابط لم تقتصر على حشد وتجميع الموارد المالية فقط، بل شملت مجموعة من الآليات والخدمات المالية الأخرى، التي تؤديها الوساطة المالية، وتجدر الإشارة هنا، إلى أنّ التطورات التي شهدتها الأنظمة المالية أدّت إلى التوسع والتنوع في مصادر التمويل التي يعتمد عليها رواد الأعمال في تمويل مشاريعهم، والتي بإمكانها تأدية الخدمات التي حددها كينج وليفين وتعزيز وتوثيق الروابط بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، على غرار رأس المال المخاطر، التمويل الجماعي، التمويل الإسلامي، ملائكة الأعمال، الائتمان الأصغر وغيرها من المصادر الأخرى.

وعليه، يمكن القول أن توفر مزيج من مصادر التمويل الذي يسمح بوصول رأس المال المتخصص لمشاريع ريادة الأعمال داخل اقتصاد ما، سيساهم في تحقيق معدلات نمو أعلى في الإنتاجية وتكوين رأس المال، يحدث هذا لأنه إذا تمّت إعادة توجيه الموارد المالية بكفاءة عالية بعيدًا عن فرص الاستثمار الأقل إنتاجية في الاقتصاد نحو فرص أكثر إنتاجية، فسترتفع الإنتاجية وسيزداد ناتج الاقتصاد أكثر، والشكل الموالي يوضح آلية تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي حسب كينج وليفين:

الشكل (02-02): آلية تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي حسب كينج وليفين



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:

- Anil Kumar Aryal, Domains of entrepreneurial ecosystem and its impact on entrepreneurship, Journal of business and social sciences, Vol 03, No 02, November 2021, P 16.
- Ross Levine, Financial development and economic growth: Views and agenda, Journal of economic literature, Vol 35, No 02, 1997, P 691.

كما تطرق فاروق أولجن (Faruk Ulgen) (2013)، للعلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في ورقته البحثية التي تحمل عنوان "تمويل ريادة الأعمال"، اعتبر فاروق أنّ في اقتصاد السوق الريادي، يحتاج كل مشروع إلى تمويل محدد من أجل تحقيقه بكفاءةَ وفعالية كبيرة، كما أن آليات وأدوات ريادة الأعمال والتمويل هما جزءان مترابطان من هذا الاقتصاد، حيث يحتاج رائد الأعمال إلى التمويل المناسب، لتمويل خططه ومشاريعه الابتكارية التي تأسست من خلال توقعاته الخاصة التي تهدف إلى تعظيم الأرباح، ويتعين على الصناديق المالية والبنوك إيجاد رواد الأعمال الذين يمكن منحهم التمويل والاستثمار في مشاريعهم مقابل تحقيق تلك الأرباح، وفي مثل هذا الاقتصاد، يأتي النمو الاقتصادي بشكل أساسي من المشاريع الريادية التي تقدم للأسواق خدمات ومنتجات جديدة، كما ترتبط الابتكارات بالمستجدات الصناعية، وكذلك بالتقنيات والمنتجات والعمليات المالية الجديدة، ويضيف في هذا السياق قائلًا: "في الاقتصاد الرأسمالي، يعتبر رواد الأعمال هم المصادر والنواة الحقيقية للديناميكيات الاقتصادية، في حين أن الموارد المالية ومؤسسات التمويل والبنوك هي الديناميكيات النقدية للتغيير

الاقتصادي، لذلك فإن التغيرات في شروط تمويل ريادة الأعمال سيؤثر حتمًا على مسار النمو الاقتصادي، ومن ثم، فإن البحث عن السياسات الاقتصادية ذات الصلة التي تهدف إلى خلق وتنفيذ حوافز للابتكار في ريادة الأعمال وفي آليات تمويل الأنشطة الإنتاجية من خلال إطار اقتصادي كلي متسق قادر على تعزيز الاستقرار النظامي ضد اختلال توازن الأسواق المالية هو أحد القضايا الرئيسية التي يواجهها المحللون وصانعو السياسات، لذلك لا يمكن فهم النشاط الاقتصادي دون مراعاة الظروف المالية التي يمكن في ظلها أو لا يمكن تصور ريادة الأعمال بشكل كامل كمصدر للنمو الاقتصادي المستمر".[1]

وتعد الأدلة التي أثبتت وجود علاقة إيجابية بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي متعددة، حيث أظهر تقرير الاتحاد الأوروبي بين عامي 2016 و2017، أنّ مشاريع ريادة الأعمال في الاتحاد الأوربي (EU) استفادت من تسهيل ائتماني بقيمة 20 مليار دولار أمريكي، وفي أعقاب هذه المبادرة التمويلية الكبيرة لمشاريع ريادة الأعمال، أبلغت الدول الأعضاء عن زيادة بنسبة 2% في معدل النمو الاقتصادي في 22 دولة عضو وأكثر من 5% في خمس دول أعضاء بما في ذلك بلغاريا وكرواتيا وأيرلندا ومالطا ورومانيا [2].

في حين يذكر رودرا برادهان وآخرون (Rudra Pradhan et al) (2017)، أنّ تعزيز وزيادة استثمارات رأس المال المخاطر الموجهة نحو المشاريع الريادية في نهاية القرن العشرين في الولايات المتحدة الأمريكية أدّت إلى زيادة القدرة الابتكارية لتلك المشاريع وتحسين معدل النمو الاقتصادي داخل البلد، فعلى سبيل المثال، حفز رأس المال المخاطر التطورات التكنولوجية السريعة في وادي السيليكون* (Silicon Valley) في كاليفورنيا، والطريق 123 في منطقة بوسطن، مما أدى إلى ظهور عمالقة تكنولوجيين مثل: "Apple Computers" و"Sun Microsystems" و"Intel"، كما أظهر ساميلا وسورنسون (Samila and Sorenson) في عام 2011، أنّ مضاعفة تمويل رأس المال المخاطر للأعمال الريادية في المناطق الحضرية في الولايات المتحدة في الآونة الأخيرة أدى إلى ارتفاع نسبة إنشاء الشركات الجديدة من 0,48% إلى 2.21% ونسبة التوظيف من 0,22% إلى 1,24%، ونصيب الفرد من الدخل القومي من 0,48% إلى 3,78% في المنطقة، وأرجع ذلك إلى تحسين جودة الابتكارات وتوسيع الوصول إلى شبكات الأعمال وتنويع المخاطر ووارتفاع مستوى أداء الشركات بشكل عام[3]، ويضيف جون أوستن (John Austin) (2019)، أنّ رأس المال المخاطر أنتج نموًا اقتصاديًا وتوظيفًا كبيرًا في الولايات المتحدة الأمريكية في العقود الأخيرة، فرأس المال

[1] Elias Grayaniss, Op cit, P 732-733.

[2] Lenon Watambwa, Dephine Shilongo, Analysisian analysis of the impact of SME financing on economic growth in zimbabwe (2015-2019), February 2021, P P 15-16. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3779488 Was consulted on, 24/06/2023 at 15 :34.

* هي المنطقة الجنوبية من منطقة خليج سان فرانسيسكو بولاية كاليفورنيا في الولايات المتحدة، يجتمع فيها عدد كبير من مطوري ومنتجي الشرائح أو الرقاقات السيليكونية (الدائرة المتكاملة)، وحالياً تضم جميع أعمال التقنية العالية في المنطقة، حيث أصبح اسم المنطقة مرادفاً لمصطلح التقنية العالية.

[3] Rudra Pradhan, et al, Venture capital investment, financial development, and economic growth: the case of European single market countries, An international journal of entrepreneurial finance, Vol 19, No 04, 2017, P P 01-02.

المخاطر سنويًا يشكل 0,2% فقط من الناتج المحلي الإجمالي، إلاّ أنه يحقق ما نسبته 21% من الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة في شكل عائدات للأعمال الريادية المدعومة من رأس المال المخاطر[1].

[1] John Austin, As the venture capital game gets bigger, the midwest keeps missing out, Brookings, https://www.brookings.edu/research/as-the-venture-capital-game-gets-bigger-the-midwest-keeps-missing-out/ , Was consulted on 26/06/2023 at 23 :13.

خلاصة

من خلال هذا الفصل قمنا باستعراض لأهم المفاهيم المتعلقة بالنمو الاقتصادي، وكذا النظريات والنماذج المفسرة لهذا المفهوم، بالإضافة إلى النظرية الاقتصادية المفسرة للعلاقة بين تمويل ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، والتي انطلقنا في تحليلها من العلاقة الأولية بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، وخلص الفصل إلى أنّ للنمو الاقتصادي أهمية سواء للمجتمع من خلال تحسين مستويات المعيشة للأفراد أو الدولة ككل من خلال زيادة إيراداتها ومداخيلها، كما يتحكم في عملية النمو الاقتصادي مجموعة من العوامل، الطبيعية، البشرية، التكنولوجية، وغيرها، اجتهد العديد من الباحثين في وصف الكيفية التي تتحكم بها هذه العوامل في تلك العملية، هذا من جهة، ومن الجهة المقابلة وبالرغم من أنّ ريادة الأعمال لم تفسّر كعامل محدد للنمو في النظريات والنماذج الأدبية، إلّا أنها تعتبر أداة بإمكانها أن تساهم في تحفيز النمو الاقتصادي، كما تمتد هذه العلاقة إلى الجانب التمويلي الذي يتحكم بدجة كبيرة في عملية ريادة الأعمال، فالوساطة المالية من خلال تقييمها واختيارها الجيد والكفء لرواد الأعمال، وتوفير الموارد المالية الكافية لهم، إضافة إلى تنويعها استثماراتها في العديد من المشاريع الريادية وكشفها للأرباح المستقبلية المتعلقة بتلك المشاريع، ستعمل على تسريع معدلات الابتكار وتراكم رأس المال بالشكل الذي يسمح بتحسين مستويات الإنتاج، وبالتالي زيادة معدلات الإنتاج داخل الاقتصاد، وسنحاول اختبار هذه العلاقة على أرض الواقع في الفصل الموالي من الدراسة وهذا في مجموعة مختارة من البلدان الصناعية.

الفصل الثالث: قياس أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في مجموعة من البلدان الصناعية

تمهيد

انطلاقًا من النظرية الاقتصادية التي حددت مدى وكيفية مساهمة تمويل ريادة الأعمال في تحفيز النمو الاقتصادي من خلال مجموعة الوظائف التي تؤديها الوساطة المالية، سنحاول من خلال هذا الفصل بناء نموذج قياسي يضم مجموعة من المتغيرات المستقلة، التابعة وحتى الرقابية المعبّرة عن المتغيرات الرئيسية للموضوع ،نسعى من خلاله إلى اختبار هذه العلاقة ميدانيًا على عينة من البلدان الصناعية مكونة من 19 بلد، خلال الفترة الممتدة من عام 2007 إلى غاية عام 2020، ولمعالجة البيانات تمت الاستعانة بأحد أشهر أساليب النمذجة القياسية المتمثل في أسلوب بيانات السلاسل الزمنية المقطعية أو ما يعرف ببيانات البانل (Panel Data)، والبرنامج الإحصائي STATA 17.

وللإلمام أكثر بدراسة تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في مجموعة من البلدان الصناعية سنتطرق في الجزء الأول من هذا الفصل لطريقة وأدوات الدراسة من خلال عرض لمجتمع الدراسة، متغيرات الدراسة ومختلف الأساليب والاختبارات الإحصائية الأخرى المستخدمة في الدراسة، في حين سيخصص الجزء الثاني لتقدير النماذج القياسية ومناقشة وتحليل ما ورد فيها من نتائج، بناءً على هذا تم تقسيم الفصل إلى المبحثين التاليين:

- **المبحث الأول: الطريقة والأدوات؛**
- **المبحث الثاني: تقدير النماذج مناقشة وتحليل النتائج.**

المبحث الأول: الطريقة والأدوات

سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق لمجتمع الدراسة والمتمثل في مجموعة البلدان الصناعية، بالإضافة إلى متغيرات الدراسة المعبرة عن المتغير التفسيري تمويل ريادة الأعمال والمتغير التابع النمو الاقتصادي، إضافة إلى المتغيرات الرقابية التي تمّ إدراجها في نموذج الدراسة، كما سنتناول أيضًا الأدوات الإحصائية والبرامج المستخدمة في معالجة بيانات ومعطيات الدراسة.

المطلب الأول: مجتمع الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة من البلدان الصناعية، ونعني هنا بمصطلح البلدان الصناعية: "تلك البلدان التي يتجه اقتصادها أو نموذجها الإنتاجي نحو التنمية الصناعية وإنتاج السلع والخدمات على نطاق واسع."، وبالتالي فإن البلد الصناعي هو البلد الذي يقدم فيه القطاع الصناعي قيمة مضافة أكبر للاقتصاد مقارنة ببقية القطاعات الأخرى، مثل القطاع الزراعي، قطاع الطاقة، وغيرها من القطاعات[1].

كما يجب التنويه إلى أنّ مصطلح البلدان الصناعية لا يقتصر فقط على مجموعة البلدان المتقدمة*، بل يشمل أيضًا مجموعة البلدان الناشئة ذات الاقتصادات سريعة النمو، والتي تملك خصائص قريبة من خصائص البلدان المتقدمة، لكنها لم تصل اقتصاداتها بعد إلى مرتبة الاقتصادات المتقدمة، لذلك يصطلح عليها كذلك في كثير من الأحيان بالبلدان الصناعية الجديدة (Newly Industrialized Countries (NIC))[2]، وعليه يمكن ذكر أهم الصفات والخصائص التي تُميز البلدان الصناعية في النقاط التالية[3]:

- بلدان يقوم اقتصادها بدرجة كبيرة على الصناعة والتنمية الصناعية التي تتضمن منتجات ذات قيمة عالية؛
- تُظهر البلدان الصناعية مستويات أعلى ومستمرة من التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي؛
- يتمتع الفرد داخل البلدان الصناعية بمستوى دخل مرتفع، ونوعية حياة أعلى؛
- تتميز بمستويات عالية من التكنولوجيا في شتى المجالات، مع التركيز على الابتكار وأنشطة البحث والتطوير في العمليات الصناعية والانتاجية؛
- تتمتع البلدان الصناعية ببنية تحتية متطورة وفعالية؛

---

[1] Economy-Pedia, Pays industrialisé - Qu'est-ce que c'est, définition et concept, https://economy-pedia.com/11032090-industrialized-country , a été consultée le : 08/09/2023 à 21 :57.

* مجموعة من الدول التي حققت تقدماً في المجال الاقتصادي والإنتاج (أساساً الصناعة)، أي أنها تلك الدول التي لها القدرة على التصنيع والابتكار والاختراع بشكل فعّال وقوي مما يسمح لها بالتصدير مما تصنع وتنتج.

[2] Daniela Neonila, Roxana Manuela, The emerging economies classification in terms of their defining, grouping criteria and acronyms used for this purpose, Management strategies journal, Vol 26, No 04, 2014, PP 311-312.

[3] Economy-Pedia, Op cit, Was consulted on : 08/09/2023 à 22 :31.

- تحتوي على سوق عمل أكثر تأهيلاً، مع انخفاض معدلات البطالة.

ولبلوغ أهداف الدراسة، وبالاعتماد على ما سبق مع الأخذ بعين الاعتبار مدى توافر البيانات المعتمدة في التحليل، تم حصر مجتمع الدراسة في 19 بلد صناعي كانت موزعة كالآتي:

الجدول رقم (03-01): مجتمع الدراسة

الفئة	البلد
البلدان المتقدمة	الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المملكة المتحدة، فرنسا، إيطاليا، فلندا، الدنمارك، سويسرا، النمسا، بلجيكا، اليابان، كوريا الجنوبية.
البلدان الناشئة	روسيا، الميكسيك، تركيا، ماليزيا، الشيلي، جنوب إفريقيا، اليونان.

المصدر: من إعداد الطالب

بعد الاستقرار على مجتمع الدراسة، يمكننا الإشارة إلى القيمة المضافة لقطاع الصناعة وكذا نسبة مساهمته في الناتج الإجمالي الحقيقي في البلدان محل الدراسة خلال الفترة الممتدة من 2007 عام إلى غاية عام 2022:

الجدول رقم (03-02): القيمة المضافة لقطاع الصناعة (الوحدة = مليون دولار) ونسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للبلدان محل الدراسة (2007-2022)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
كندا	167512.07 %12	158561.37 %11	136696.50 %10	143297.37 %10	148268.98 %10	150429.83 %10	149936.86 %10	154393.31 %9	155268.33 %10	155254.36 10%	158273.81 %10	163116.42 %10	163086.02 %9	147436.68 -	154292.25 -	159903.07 -
فرنسا	257347.36 %12	248989.96 %9	234453.18 %11	239987.41 %10	249686.60 %10	249073.47 %10	248787.49 %10	252809.47 %10	254496.73 %10	256677.03 %10	262424.02 %10	266781.17 %10	272286.80 %10	237773.94 %9	250344.35 %9	252539.51 %9
إيطاليا	309741.83 %16	299657.57 %15	244288.33 %14	267305.84 %14	271614.41 %14	260756.06 %14	257267.97 %14	257840.14 %14	264390.82 %14	272252.61 %15	281714.42 %15	286570.43 %15	285298.70 %15	247126.13 %15	281897.60	282632.76
اليابان	921290.41 %22	918997.03 %21	754326.37 %19	877804.58 %21	851654.59 %20	869501.81 %20	864473.67 %19	884300.56 %20	909542.62 %20	910495.16 %20	948146.75 %20	980530.84 %21	962765.40 %20	905011.21 %20	973117.83 %20	- -
كوريا. ج	294095.65 %25	304519.13 %26	297408.80 %26	337922.26 %27	355637.30 %28	360657.03 %28	371736.91 %28	38358.27 %27	389984.15 %27	398966.72 %26	413797.64 %27	427464.96 %27	432242.72 %25	427607.30 %25	457075.87 %25	463318.59 %26
ماليزيا	54659.10 %26	54272.65 %25	49759.42 %24	53064.799 %23	55950.24 %23	58420.53 %23	60413.91 %23	64101.07 %23	67181.918 %22	70131.60 %22	74373.06 %22	78054.79 %22	80983.99 %21	78823.96 %22	86344.64 %23	93335.55 %23
الميكسيك	180861.24 %16	178378.42 %16	160301.75 %15	174262.29 %16	179771.22 %15	186853.91 %16	187835.82 %16	187835.82 %16	201112 %17	204233.91 %17	209920.28 %18	213790.52 %18	214210.60 %17	194583.67 %17	211149.81 %18	222193.94 %19
روسيا	160857.96 %15	157444.17 %15	134432.29 %13	146004.97 %13	158547.65 %11	166767.92 %11	169111.60 %11	170400.19 %11	168840.26 %12	170674.65 %12	178160.42 %12	185219.59 %13	190530.92 %13	190799.53 %13	202205.66 %13	197191.66 %13
ج.إفريقيا	42525.76 %15	43510.26 %16	38886.44 %15	41183.59 %14	42433.11 %13	43322.70 %12	43763.93 %12	43481.55 %12	43400.94 %13	43596.01 %12	43513.90 %13	44216.98 %12	43757.69 %12	38304.50 %12	40805.81 %12	40783.81 %12
سويسرا	111602.99 %19	115265.03 %19	100393.29 %18	107553.81 %18	117048.05 %18	114019.53 %18	116506.12 %18	118106.04 %18	118823.72 %17	123542.78 %17	129860.53 %17	136734.02 %18	141067.93 %18	135210.77 %18	150664.91 %18	157043.03 %18
تركيا	95772.32 %17	96212.96 %16	87595.97 %15	95631.51 %15	114981.12 %16	117473.23 %16	129001.92 %16	136241.79 %17	144307.46 %17	150093.71 %17	164000.96 %18	166011.35 %19	161928.78 %18	167401.72 %19	198321.66 %22	206865.43 %22
م.المتحدة	266587.83 %10	268658.40 %10	244661.89 %9	248329.97 %10	245313.27 %9	250959.08 %9	260538.23 %10	268605.35 %9	270580.13 %9	268928.09 %9	272183.53 %9	283870.10 %9	287219.85 %9	287542.60 %9	316527.64 %9	304357.70 %8
و.م. أ	2141857.71 %13	2099058.84 %12	1898168.36 %12	2008123.99 %12	2017529.68 %12	2008861.44 %12	2065307.44 %12	201904.27 %12	2123243.20 %12	2116956.87 %11	2188030.99 %11	2280073.01 %11	2315781.52 %11	2209199.77 %11	2359197.84 %11	- -
النمسا	60473.07 %18	61130.71 %17	52128.41 %16	56360.63 %16	60435.64 %17	61667.66 %17	61828.15 %16	63211.40 %17	63751.12 %17	66528.45 %17	68673.97 %17	71737.14 %17	72432.64 %17	68220.90 %16	74702.59 %17	77325.36 %16
بلجيكا	59431.83 %15	57446.03 %14	52440.13 %13	55636.75 %13	55708.64 %13	57832.46 %13	55400.42 %13	57127.15 %13	58685.80 %13	57720.85 %12	58606.69 %12	58607.36 %12	61009.67 %12	58487.42 %12	58504.73 %12	58618.89 %13
الشيلي	20852.16 %11	21480.28 %10	20506.70 %10	21210.24 %10	23267.38 %10	24469.01 %10	24707.93 %10	24830.91 %10	25216.90 %10	25193.81 %10	25431.90 %9	26760.11 %10	26371.81 %9	25777.69 %9	27866.45 %9	27179.43 %10
الدنمارك	36052.47 %12	35829.05 %12	31566.28 %11	32760.41 %11	34807.94 %11	36228.70 %11	37238.09 %12	37738.21 %12	37541.89 %12	39795.71 %13	43523.61 %13	44826.89 %13	47143.95 %13	45889.79 %13	48327.99 %12	57301.54 %11
فلندا	48246.06 %22	46986.76 %21	36079.14 %17	38817.42 %17	38837.39 %16	34339.42 %14	34621.24 %15	34313.91 %14	34440.39 %15	36129.07 %15	38814.09 %15	37144.27 %15	38315.92 %14	37371.73 %14	38064.06 %15	39403.24 %16
اليونان	27442.88 %8	25760.53 %9	24639.50 %8	21347.98 %8	18645 %8	17049.80 %8	15576.57 %8	15938.37 %8	1623076 %8	15575.99 %8	16284.21 %8	17219.30 %8	17501.67 %8	18815.16 %9	21083.50 %9	22042.71 %9

المصدر: من إعداد الطالب، بالاعتماد على بيانات البنك العالمي، https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.CD?end=2022&start=1986، تم الاطلاع في 2023/09/09 على الساعة 17:18.

من النتائج الموضحة في الجدول أعلاه، يمكن القول بشكل عام أنّ قطاع الصناعة يلعب دورا هامًا ومحوريًا في اقتصادات البلدان التي تمثل مجتمع الدراسة، وذلك خلال الفترة (2007-2022)، حيث يساهم قطاع الصناعة بنسب معتبرة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في معظم البلدان، وإلى جانب البلدان المتقدمة، فإن الملفت للانتباه أيضًا ارتفاع هذه النسبة في العديد من البلدان الناشئة على غرار ماليزيا، تركيا والميكسيك، حيث بلغ فيها متوسط نسبة مساهمة قطاع الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي خلال هذه الفترة 23%، و17% 16.7% على التوالي، وهو مؤشر حقيقي يدُّل على التطورات التي حققتها هذه الدول في هذا المجال.

المطلب الثاني: متغيرات الدراسة

يتمثل الهدف الرئيسي من الدراسة في قياس أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البلدان الصناعية، وهو ما يتطلب التعبير كميّا عن متغيرات الدراسة لتجسيد الهدف على أرض الواقع، لذلك وبالاستناد على النظرية الاقتصادية والجهود العلمية السابقة في مجال الموضوع إضافة إلى الأخذ بعين الاعتبار مدى توافر البيانات، تمّ اختيار أحد عشر (11) مؤشرًا للتعبير عن متغيرات الدراسة التي تتمثل في المتغير التابع، المتغير المستقل، بالإضافة إلى مجموعة من المتغيرات الضابطة.

فالمتغير التابع للدراسة والمعبر عنه بالنمو الاقتصادي اشتمل على ثلاثة (03) مؤشرات هي: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو بالسعر الثابت للدولار الأمريكي لسنة 2015، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو بالسعر الثابت الحقيقي للدولار الأمريكي لسنة 2015 ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو بالسعر الثابت لتعادل القوة الشرائية بالدولار لعام 2017، ولقد تم الاعتماد في جمع البيانات الخاصة بالمؤشرات الثلاث على قاعدة بيانات مجموعة البنك الدولي (World Bank Groupe).

أمّا بخصوص المتغير المستقل أو التفسيري والذي يتمثل في تمويل ريادة الأعمال، فتّم الاعتماد في الدراسة على أربعة (04) مؤشرات ضمّت كل من: مؤشر عقد تحويل الفاتورة، مؤشر رأس مال المخاطر، مؤشر القروض التجارية القائمة ومؤشر ضمانات القروض الحكومية، حيث تم التعبير عن كل هذه المؤشرات بالدولار الأمريكي، وتجدر الإشارة إلى أنه تم الحصول على البيانات الخاصة بمؤشر عقد تحويل الفاتورة من قاعدة بيانات الهيئة التمثيلية العالمية لعقد تحويل الفاتورة وتمويل الحسابات المفتوحة للمستحقات التجارية المحلية والدولية (Global Representative Body for Factoring and Financing of Open Account Domestic and International Trade Receivables)، في حين تم الاعتماد على قاعدة بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) لجمع بيانات باقي مؤشرات تمويل ريادة الأعمال.

كما تمّ أيضًا إدراج مجموعة من المتغيرات الضابطة، أو التي يصطلح عليها كذلك بالمتغيرات الرقابية (Control Variables) في النموذج، ويكمن الهدف من إدراجها في التقليل من نسبة الخطأ الناتج عن تأثير المتغيرات الأخرى على المتغير التابع من غير المتغيرات المستقلة، بنفس قدر تأثير هذه المتغيرات الضابطة المدرجة، وقد تم استخدام أربع (04) مؤشرات ضابطة في نموذج الدراسة، بحيث شملت كل من: مؤشر الحرية الاقتصادية الذي تم تحصيل البيانات الخاصة به من قاعدة بيانات مؤسسة التراث (The Heritage Fondation)، مؤشر التنمية البشرية الذي حُصلت بياناته من قاعدة بيانات برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (United Nations Development Programme (UNDP)، مؤشر الابتكار العالمي الذي يصدر عن المنظمة العالمية للملكية الفكرية (World Intellectual Property Organization (WIPO) ومؤشر التضخم الذي تمّ تحميل البيانات الخاصة به من قاعدة بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

والجدول الموالي يتناول توضيح مختصر ودقيق لكل مؤشر على حدة وفق كل متغير، بالإضافة إلى روابط قواعد البيانات التي تمّ الاعتماد عليها في جمع وتحصيل البيانات الخاصة بمؤشرات الدراسة:

الجدول (03-03): متغيرات الدراسة ومصادر جمع البيانات

المؤشر	التعريف	المصدر
المتغيرات التابعة		
الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو بالسعر الثابت للدولار الأمريكي لعام 2015 (Gross Domestic Product (GDP)-Constant 2015 US$)	الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الثابت أو الحقيقي، هو مجموع إجمالي القيمة المضافة من قبل جميع المنتجين المقيمين داخل اقتصاد معين، بالإضافة إلى أي ضرائب على المنتجات ومطروحًا منه أي إعانات غير مدرجة في قيمة المنتجات، ويتم حسابها دون إجراء خصومات على انخفاض قيمة الأصول المصنعة أو على استنزاف وتدهور الموارد الطبيعية، يتم التعبير عن البيانات بالأسعار الثابتة لعام 2015 وبالدولار الأمريكي، ويتم تحويل أرقام الدولار للناتج المحلي الإجمالي وفق منهجية البنك الدولي من العملات المحلية باستخدام أسعار الصرف الرسمية لعام 2015، أمّا بالنسبة لعدد قليل من البلدان التي لا يعكس فيها سعر الصرف الرسمي السعر المطبق بفعالية على معاملات الصرف الأجنبي الفعلية، يتم استخدام عامل تحويل بديل.	https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو بالسعر الثابت للدولار الأمريكي لعام 2015 (Gross Domestic Product Per Capita ($GDPpc$)-Constant 2015 US$)	هو عبارة عن الناتج المحلي الإجمالي مقسوما على عدد السكان داخل اقتصاد معين في منتصف العام، وتعطى بيانات الدراسة بالقيمة الثابتة للدولار الأمريكي لعام 2015.	https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD

نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أوبالسعر الثابت لتعادل القوة الشرائية بالدولارلعام 2017 (Gross Domestic Product per person employed (*GDPppe*)- Constant 2017 PPP $)	الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عامل هو الناتج المحلي الإجمالي مقسومًا على إجمالي العمالة داخل اقتصاد معين، والناتج المحلي الإجمالي لتعادل القوة الشرائية (PPP) هو الناتج المحلي الإجمالي المحول إلى الدولار الدولي الثابت لعام 2017 وفق منهجية البنك الدولي، وهذا باستخدام معدلات تعادل القوة الشرائية، كما يتمتع الدولار الدولي بنفس القوة الشرائية على الناتج المحلي الإجمالي التي يتمتع بها الدولار الأمريكي في الولايات المتحدة.	https://data.worldbank.org/indicator/SL.GDP.PCAP.EM.KD
المتغيرات المستقلة		
عقد تحويل الفاتورة (Factoring (FTR))	قيمة الفواتير التي تم تحويلها من الموردين إلى مؤسسات عقد تحويل الفاتورة سواء المحلية أو المتواجدة خارج بلدان الدراسة في نهاية كل سنة، حيث قامت هذه المؤسسات بتغطيتها وسداد قيمتها الفواتير نيابة عن رواد الأعمال المحليين والمتواجدين داخل كل بلد من بلدان الدراسة.	https://fci.nl/en/annual-review
رأس المال المخاطر (Ventur capital (VC or VTRK))	قيمة المبالغ المستثمرة من قبل مؤسسات رأس المال المخاطر في مشاريع رواد الأعمال في نهاية كل سنة، كما اشتملت استثمارات مؤسسات رأس مال المخاطر على جميع أنماط التمويل في معظم الدول محل الدراسة (رأس مال الإنشاء والانطلاق، رأس مال النمو والتوسع، رأس مال تحويل الملكية، رأس مال التصحيح).	https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2022_e9073a0f-en
القروض التجارية القائمة (Outstanding business loans (OBL))	هي عبارة عن قروض قصيرة الأجل مستحقة على رواد الأعمال في نهاية كل سنة، يتم منحها من قبل مختلف المؤسسات المصرفية والمؤسسات المالية الأخرى المتواجدة داخل كل بلد.	https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2022_e9073a0f-en
ضمانات القروض الحكومية (Government Loan Guarantees (GLG))	القيمة الكاملة للقروض المستحقة على رواد الأعمال والتي تمّ ضمانها من طرف مجموعات مختلفة من المؤسسات والبرامج الحكومية المحلية لكل بلد، كما يتم تغطيتها بالكامل في حالة ما تخلف رواد الأعمال عن الوفاء بقيمتها، ويُعبّر عن قيم المتغير خلال سنوات الدراسة بالدولار الأمريكي.	https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2022_e9073a0f-en
المتغيرات الضابطة		
مؤشر الحرية الاقتصادية (The Index of Economic Freedom (EFI))	هو مؤشر صادر بشكل سنوي منذ عام 1995، بالشراكة بين مؤسسة التراث (Heritage Foundition) ومجلة وال ستريت جورنال (Wall Street Journal)، يتم من خلاله قياس وتقييم أربعة (04) جوانب رئيسية للبيئة الاقتصادية:	https://www.heritage.org/index/explore

	- سيادة القانون (حقوق الملكية، نزاهة الحكومة والفعالية القضائية)؛ - حجم الحكومة (الإنفاق الحكومي، العبء الضريبي، الصحة المالية)؛ - الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال، حرية العمل، السياسة النقدية)؛ - انفتاح السوق (حرية التجارة، حرية الاستثمار السياسة المالية). ويصنف التقرير اقتصادات 186 دولة حسب درجة الحرية الاقتصادية باحتساب النقاط على مقياس من 0 إلى 100 ويتم الحصول على الدرجة الكلية للبلد من خلال حساب متوسط هذه الحريات الاقتصادية الاثني عشر (12)، مع إعطاء وزن متساوي لكل منها، وتصنف الدول حسب هذا المؤشر كدول ذات اقتصاد حر إذا كانت قيمة المؤشر بين 80 و100، ودول ذات اقتصاد حر جزئيا إذا كانت قيمة المؤشر بين 70 و79.9، ودول ذات اقتصاد حر معتدل إذا كانت قيمة المؤشر بين 60 و69.9، ودول ذات اقتصاد غير حر جزئيا إذا كانت قيمة المؤشر بين 50 و59.9، ودول ذات اقتصاد منغلق إذا كانت قيمة المؤشر بين 0 و49.9.	
مؤشر التنمية البشرية (Humain Development Index (HDI))	هو مؤشر مركب يصدر بشكل سنوي عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي منذ عام 1990 ويقيس مستوى التنمية البشرية في الدول والمكونة من ثلاثة أبعاد هي: البعد التعليمي (عدد سنوات الدراسة للبالغين وسنوات الدراسة المتوقعة للأطفال في سن الالتحاق بالمدرسة)، البعد الصحي (العمر المتوقع عند الدراسة) والبعد المعيشي (الدخل القومي الإجمالي للفرد)، ويتم تقدير مؤشر التنمية البشرية وفق منهجية تمثل متوسط هندسي للمؤشرات الطبيعية لكل من الأبعاد الثلاثة، ويتم تصنيف الدول وفق هذا المؤشر إلى أربع (04) مجموعات هي: - دول ذات تنمية بشرية مرتفعة جدا عندما تكون قيمة المؤشر بين 0.8 و1؛ - دول ذات تنمية بشرية مرتفعة عندما تكون قيمة المؤشر بين 0.7 و0.79؛ - دول ذات تنمية بشرية متوسطة عندما تكون قيمة المؤشر بين 0.55 و0.69؛ - دول ذات تنمية بشرية ضعيفة عندما تكون قيمة المؤشر بين 0 و0.549.	https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI
مؤشر الابتكار العالمي (Index Innovation Global (GII))	هو عبارة عن مؤشر عالمي يقيس الأداء الابتكاري في بلد ما، صادر عن المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) يتكون من مؤشرين فرعيين يمثلان مدخلات ومخرجات الابتكار واللذان يضمان أكثر من 80 مؤشر فردي، حيث تشمل مدخلات الابتكار كل من المؤسسات ورأس المال البشري والبحث، البنية التحتية والطبيعية، تطور الأسواق وتطور الأعمال، فيما يضم المؤشر الفرعي الثاني المخرجات المعرفية والتكنولوجية (إنتاج المعرفة ونشرها وتأثيرها)، المخرجات الابداعية (الأصول غير الملموسة، المنتجات	https://www.wipo.int/global_innovation_index/en

	الخدمية المبتكرة والابداع المباشر عبر الانترنت).	
مؤشر التضخم (Inflation (INF))	يعكس التضخم المقاس بمؤشر أسعار المستهلك (consumer price index (CPI)) النسبة المئوية للتغير السنوي في التكلفة التي يتحملها المستهلك العادي للحصول على سلة من السلع والخدمات التي قد تكون ثابتة أو تتغير على فترات زمنية محددة، ويتم تقدير معدل النمو السنوي للتضخم وفق سنة الأساس 2015.	https://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm

المصدر: من إعداد الطالب، اعتمادًا على المصادر المختلفة للبيانات الموضحة في الجدول.

وبمأن متغيرات الدراسة عبارة عن بيانات للسلاسل الزمنية المقطعية، بعدها الأول هو المقاطع العرضية (Cross-section) وتشمل 19 بلد صناعي، وبعدها الثاني هو السلاسل الزمنية (Time Series) وتتمثل في الفترة الزمنية بالسنوات (2007-2020)، سنحاول تقديم عرض وصفي لمتغيرات الدراسة من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (03-04): عرض وصفي لمتغيرات نماذج الدراسة

المتغيرات		المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة الدنيا	القيمة القصوى	المشاهدات
RGDP	الشاملة (Overall)	2028314	3871738	184278.6	1.99e+07	N = 266
	بين (Between)		3957534	214872	1. 77e+07	n = 19
	داخل (within)		310812.2	250304.7	4228332	T = 14
RGDPpc	الشاملة (Overall)	0.0339426	0.032441	0.0057351	0.451736	N = 266
	بين (Between)		0.0221332	0.0069206	0.0816296	n = 19
	داخل (within)		0.0242192	0.0029567	0.4122806	T = 14
RGDPppe	الشاملة (Overall)	0.0894698	0.0604815	0.0107781	0.8661	N = 266
	بين (Between)		0.0278989	0.0433248	0.1398563	n = 19
	داخل (within)		0.0540171	-0.0093263	0.8157135	T = 14
FTR	الشاملة (Overall)	66588.15	95637.45	359.7	416642.4	N = 266
	بين (Between)		90349.76	2028.646	316403.3	n = 19
	داخل (within)		37200.76	-44895.1	383784.6	T = 14
VC	الشاملة (Overall)	26566.19	67164.94	0.031598	288761	N = 266
	بين (Between)		418202.9	18.68301	220213.6	n = 19
	داخل (within)		46333.56	-80842.38	111262.6	T = 14
OBL	الشاملة (Overall)	250923.3	410439.8	8.172	2172810	N = 266
	بين (Between)		418202.9	16.73314	1819481	n = 19
	داخل (within)		46333.56	109126.5	604252.6	T = 14
GLG	الشاملة (Overall)	22350.04	62935.75	-112.662	639104	N = 266
	بين (Between)		53702.84	2.170571	203282.8	n = 19
	داخل (within)		34905.48	-43268.1	529125.9	T = 14
EFI	الشاملة (Overall)	69.5618	7.953414	49.8	82	N = 266
	بين (Between)		7.688965	53.21429	79.188571	n = 19
	داخل (within)		2.652704	41.33323	77.34752	T = 14

HDI	الشاملة (Overall)	0.8697293	0.069678	0.644	0.962	N = 266 n = 19 T = 14
	بين (Between)		0.0692395	0.6985	0.9468571	
	داخل (within)		0.0172077	0.7983008	0.9233008	
GII	الشاملة (Overall)	36.36883	22.19518	2.6	68.4	N = 266 n = 19 T = 14
	بين (Between)		7.332455	25.81714	49.11857	
	داخل (within)		21.01187	-8.589737	55.65026	
INF	الشاملة (Overall)	2.639436	2.910978	-1.74	16.33	N = 266 n = 19 T = 14
	بين (Between)		2.49002	0.1578571	9.7	
	داخل (within)		1.605539	-2.100564	10.54944	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (03).

تدل الاحصائيات الشاملة (Overall) إلى المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري، القيمة الدنيا والقصوى للعينة بأكملها، في حين تشير الإحصائيات بين (Between) إلى كل من الانحراف المعياري والقيمة الدنيا والقصوى للمتوسطات الحسابية لكل دولة على حدة، أمّا الاحصائيات داخل (Within) فتشير إلى كل بلد على حدة، وإلى الاختلاف عن متوسط كل دولة على حدة.

كما يوضح الجدول الموالي أيضًا عرض وصفي تفصيلي لمتغيرات نماذج الدراسة بحسب مجتمع الدراسة:

الجدول رقم (03-05): عرض وصفي تفصيلي لمتغيرات نماذج الدراسة بحسب مجتمع الدراسة

البلد	RGDP	RGDPpc	RGDPppe	FTR	VC	OBL	GLG	EFI	HDI	GII	INF
كندا	14 1515858	14 0.0428841	14 0.0908194	14 8559.313	14 2596.243	14 71634.05	14 1088.571	14 79.18571	14 0.922	14 40.55429	14 1.640714
فرنسا	14 2417056	14 0.0366216	14 0.1038252	14 243464.8	14 4109.3	14 247247.5	14 5109.92	14 63.60714	14 0.8875714	14 39.09286	14 1.145714
إيطاليا	14 1879265	14 0.0314421	14 0.1097044	14 203226.5	14 450.6371	14 202878.7	14 15618.45	14 61.71429	14 0.8845714	14 33.71786	14 1.253571
اليابان	14 4367938	14 0.342963	14 0.0784039	14 77402.15	14 1144.414	14 1819481	14 203282.8	14 72.40714	14 0.9102143	14 39.31714	14 0.3385714
كوريا. ج	14 1400162	14 0.0276831	14 0.0725027	14 13198.34	14 1549.799	14 429515.4	14 46344.26	14 70.94286	14 0.901	14 40.95786	14 1.979286
ماليزيا	14 281921.4	14 0.0096944	14 0.0507706	14 2028.646	14 755.6283	14 49559.26	14 729.1811	14 68.91429	14 0.7851429	14 32.70429	14 2.015
الميكسيك	14 1117062	14 0.009766	14 0.0458339	14 20656.43	14 246.4326	14 22867.04	14 143.8336	14 65.99286	14 0.7602857	14 25.81714	14 4.101429
روسيا	14 1346256	14 0.0092948	14 0.052069	14 30663.29	14 220213.6	14 45391.32	14 734.1054	14 53.21429	14 0.8155	14 27.80214	14 7.62
ج. إفريقيا	14 332342	14 0.0069206	14 0.0433248	14 18496.05	14 34.06564	14 29721.71	14 13.81183	14 62.15	14 0.6985	14 26.50714	14 5.595
سويسرا	14 677584.6	14 0.0816296	14 0.1213091	14 3173.457	14 590.7333	14 461861.2	14 262.16	14 78.72857	14 0.9468571	14 49.11857	14 0.1578571
تركيا	14 790995.9	14 0.0101253	14 0.0715219	14 32396.67	14 18.68301	14 11589.69	14 1018.672	14 63.00714	14 0.7884286	14 27.10643	14 9.7
م. المتحدة	14 2849232	14 0.0442424	14 0.0903223	14 316403.3	14 199353.1	14 199353.1	14 5301.161	14 76.99286	14 0.9176429	14 44.71143	14 2.106429
و.م.أ	14 1. 77e+07	14 0.0558749	14 1.1213419	14 97449.35	14 71503.57	14 646987.1	14 132328.1	14 77.30714	14 0.9170714	14 44.32429	14 1.805

النمسا	14 381043.8	14 0.0443432	14 0.1011843	14 26550.95	14 713.0757	14 154492.7	14 605.1299	14 71.75	14 0.9077857	14 38.38214	14 1.848571
بلجيكا	14 453666.1	14 0.0407002	14 0.1110065	14 99445.94	14 722.3307	14 116096.2	14 447.1741	14 69.52857	14 0.9202143	14 37.61714	14 1.797143
الشيلي	14 240226.8	14 0.0127884	14 0.0851689	14 24478.13	14 42.189	14 16.73314	14 2.170571	14 77.52143	14 0.8338571	14 28.75357	14 3.293571
الدنمارك	14 302555.2	14 0.0535474	14 0.1092979	14 12421.08	14 394.667	14 138385	14 181.0629	14 77.07143	14 0.9305714	14 42.83857	14 1.362143
فلندا	14 240977.4	14 0.073398	14 0.1017431	14 20834.57	14 275.5364	14 76016.68	14 578.7198	14 74.01714	14 0.9237143	14 43.69714	14 1.414286
اليونان	14 214872	14 0.0196565	14 0.1398563	14 14025.96	14 43.66142	14 44448.02	14 10861.48	14 57.62143	14 0.8739286	14 27.98786	14 0.975
المجموع	266 2028314	266 0.0339426	266 0.0894698	266 66588.15	266 26566.19	266 250923.3	266 22350.04	266 69.5618	266 0.8697293	266 36.36883	266 2.639436

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (02).

المطلب الثالث: الأدوات الإحصائية والبرامج المستخدمة في معالجة المعطيات

سيخصص هذا المطلب من الدراسة لتوضيح البرامج الإحصائية، وكذا الإلمام بالإطار النظري الخاص بالأدوات والطرق الإحصائية التي سيتم استخدامها في معالجة بيانات الدراسة.

1. البرامج الإحصائية

يتمثل الهدف الرئيسي للدراسة في قياس تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في مجموعة من البلدان الصناعية، ولبلوغ هذا الهدف عملت الدراسة على تجزئة العناصر الأولية لمصادر المعلومات وإخضاعها للمعالجة الإحصائية، وهذا بالاستعانة بالبرنامج الاحصائي STATA 17.

2. الأدوات الإحصائية والطرق (بيانات السلاسل الزمنية المقطعية)

يُصطلح على نماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية بمصطلحات عدّة، فقد يطلق عليها اسم نماذج بيانات البانل (Panel Data Models) والتي تشتمل على أعداد كبيرة من المفردات، ويعود سبب هذه التسمية إلى اقتصاديات العمل، كما قد يطلق عليها أيضا اسم نماذج البيانات الطولية (Longitudinal Data Models) إذا كانت تحتوي على سلاسل زمنية طولية، في حين تسمّى أيضًا بالبيانات المدمجة (Pooled time series-Crosse section data) بسبب احتوائها على مقطع عرضي وسلاسل زمنية، وبالرغم من تعدد التسميات إلاّ أنّ جميعها يصب في نفس السياق، حيث أنّ استخدامها كان عامًا في الأدب التطبيقي[1]، والتسمية التي سوف يتم الاعتماد عليها في دراستنا ستكون بيانات السلاسل الزمنية المقطعية.

[1] زهرة العقون، أم الخير العقون، دراسة وصفية تحليلية لنماذج بانل، المجلة الجزائرية للأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، ديسمبر 2021، ص ص 99-100.

وعليه تعرف بيانات السلاسل الزمنية المقطعية على أنها[1]: "تقنية تجمع بين خصائص كل من البيانات المقطعية والسلاسل الزمنية، إذ أن البيانات المقطعية تصف سلوك عدد من المفردات أو الوحدات المقطعية عبر مدة زمنية واحدة، في حين أنّ بيانات السلاسل الزمنية تصف سلوك مفردة أو وحدة واحدة خلال مدة زمنية معينة."

يشير التعريف أعلاه إلى أنّ بيانات السلاسل الزمنية المقطعية عبارة عن بيانات هجينة تجمع بين نوعين من البيانات، سواء من حيث الميزات والخصائص، أو من حيث قدرتها على تفادي القصور التي تشوب كل نوع من تلك البيانات، فبيانات السلاسل الزمنية المقطعية تعبر عن المشاهدات المقطعية مثل المدن، الدول، الأسر، الشركات والبنوك وغيرها، والتي يتم التقاطها خلال فترة زمنية معينة، أي دمج البيانات المقطعية مع الزمنية في آن واحد[2].

وإذا كان لدينا N من المشاهدات المقطعية مقاسة في T من الفترات الزمنية، فإن نموذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية يأخذ الصيغة الرياضية التالية[3]:

$$\gamma_{it} = \beta_{0(i)} + \sum_{j=i}^{K} \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \ , \quad i = 1,2,,,,,N \ , \quad t = 1,2,,,,,,T \ , \ldots\ldots(01)$$

حيث أنّ:

- γ_{it}: تمثل قيمة المتغير التابع في المشاهدة i عند الفترة الزمنية t؛
- $\beta_{0(i)}$: تمثل قيمة نقطة تقاطع مستوى معادلة الانحدار مع محور المتغير التابع عند المشاهدة i؛
- β_j: تمثل قيمة ميل خط الانحدار الخاصة بالمتغير المستقل j؛
- $X_{j(it)}$: تمثل قيمة المتغير المستقل j في المشاهدة i عند الفترة الزمنية t؛
- ε_{it}: تمثل قيمة الخطأ في المشاهدة i عند الفترة الزمنية t.

3. ميزات استخدام نماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية

باعتبار أنّ نموذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية أحد نماذج تحليل البيانات الذي يجمع بين بعدين مختلفين هما: البعد الزمني في السلسة الزمنية، والبعد المقطعي في المفردات المقطعية، جعله هذا يلقى اهتمامًا كبيرًا وواسعًا خصوصًا في الأبحاث الاقتصادية، وتكمن أهمية نماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية في النقاط التالية[4]:

---

[1] ريسان عبد الإمام زعلان، وآخرون، استعمال أسلوب Panel data لقياس أثر بعض العوامل على الأمان المصرفي (دراسة تطبيقية على عينة من المصارف التجارية في العراق)، مجلة الإدارة والاقتصاد، جامعة كربلاء، العراق، المجلد 09، العدد 35، سبتمبر 2020، ص 319.

[2] ريسان عبد الإمام زعلان، وآخرون، مرجع سابق، ص ص 319-320.

[3] Badi Baltagi, Econometric analysis of panel data, 3rd edition, Jhon wiley & sond Ltd, England, 2005, P 05.

[4] Damodar Gujarati, Basic econometrics, 4th edition, McGraw-Hill companies, New york, United states, 2004, PP 637-638.

- يأخذ أسلوب السلاسل الزمنية المقطعية في الاعتبار مشكلة عدم تجانس البيانات، والتي تزيد احتماليتها نتيجة للتعامل مع بيانات لوحدات مختلفة خلال فترات زمنية طويلة في أغلب الأحيان؛

- يُوفر ربط المشاهدات المقطعية بالفترات الزمنية كم هائل من البيانات، إضافةً إلى وجود علاقة خطية أقل بين المتغيرات وزيادة درجات الحرية، وينجم عن كل هذا كفاءة أفضل ودقة أكبر في التنبؤ والتقدير؛

- تعد بيانات السلاسل الزمنية المقطعية أسلوبًا ملائمًا لدراسة ديناميكيات التغيير، والتي قد لا تظهر في البيانات المقطعية، حيث يمكن لهذا الأسلوب رصد التغيرات الحاصلة في وحدات العينة من نقطة زمنية لأخرى؛

- تسمح بيانات السلاسل الزمنية المقطعية بدراسة نماذج سلوكية أكثر تعقيدًا، فعلى سبيل المثال، يمكن معالجة ظواهر مثل اقتصاديات الحجم والتغير التكنولوجي بشكل أفضل بالاعتماد على هذا الأسلوب، عوض استخدام البيانات المقطعية أو بيانات السلاسل الزمنية الخالصة؛

- يُمّكن أسلوب السلاسل الزمنية المقطعية من اكتشاف وقياس التأثيرات التي لا يمكن ملاحظتها ببساطة عند دراسة البيانات المقطعية بمفردها أو السلاسل الزمنية بمفردها؛

- دراسة الفوارق والاختلافات في السلوك بين الأفراد، بحيث يمكن ترجمة البعد المضاعف الذي تتمتع به بيانات السلاسل الزمنية المقطعية بأنه بعد مضاعف للمعلومة المتوفرة أكثر من تلك المقطعية أو الزمنية، أي أنه يسمح بالتحكم في التباين الفردي الذي قد يظهر في حالة البيانات المقطعية أو السلاسل الزمنية، والذي يقود في نهاية المطاف إلى نتائج متحيزة[1]؛

- التقليل من احتمالية ظهور المتغيرات المهملة (Omitted variables) الناتجة عن خصائص المفردات غير الملحوظة، والتي تُفضي إلى تقديرات منحازة (Biased Estimates) في الانحدارات المفردة[2].

باختصار، يمكن لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية أن تثُري التحليل التجريبي بطرق قد لا تكون ممكنة إذا استخدمنا فقط البيانات المقطعية أو السلاسل الزمنية، وبالرغم من أهميتها الكبيرة إلّا أنه يمكن أن يواجه مستخدموها بعض المشاكل، ويتمثل أهمها في[3]:

- **عدم التجانس (Heterogeneity):** إنّ البيانات الاقتصادية الخاصة بالسلاسل الزمنية المقطعية من بين أكثر البيانات عشوائية، فباعتبارها بيانات تخص وحدات مختلفة يجعلها هذا عُرضة لتأثير العديد من العوامل والأحداث الاقتصادية اليومية، يدفع هذا الأمر بالباحثين وسعيًا منهم إلى الإلمام بكافة العوامل المؤثرة في وحدات البحث إلى توسيع قائمة المتغيرات المفسرة، إلّا أنّ ذلك لا يُعتبر كافيًا، لأن الغرض من النمذجة الاقتصادية ليس

[1] صفاء عبد الله معطي، محمد أحمد سالم بلحويصل، استخدام بيانات البانل في نمذجة علاقة تقلبات متغيرات التجارة الخارجية بالنمو الاقتصادي في اليمن للفترة (2006-2013)، مجلة الريان للعلوم الإنسانية والتطبيقية، جامعة الريان، حضرموت، اليمن، المجلد 02، العدد01، جوان 2019، ص 263.

[2] المرجع نفسه، ص 264.

[3] Cheng Hsiao, Analysisi of panel data, 2nd edition, Cambridge university press, United kingdom, March 2003, PP 08-09.

محاكاة الواقع، ولكن هو التقاط للقوى الأساسية للمتغيرات المفسرة، ومن المعتاد استبعاد تلك العوامل التي يُعتقد أن لها تأثيرات غير مهمة أو التي تعتبر خاصة بوحدات معينة، سيؤدي في بالنموذج هذه الحالة إلى مشكلة عدم التجانس.

- **التحيز الانتقائي (Selectivity Bias):** قد لا يتم في أحيان معينة سحب عينة الدراسة من المجتمع بطريقة عشوائية، ونتيجة لهذا قد يواجه الباحثين مشكلة تحيز العينة، حيث يُؤثر هذا بشكل كبير على تحيز نتائج التقدير التي تمّ التوصل إليها ويحد من احتمالية تعميمها على مجتمع الدراسة.

4. نماذج الانحدار لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية

تنقسم نماذج الانحدار لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية إلى ثلاثة (03) نماذج رئيسية هي: نموذج الانحدار التجميعي (Pooled Regression Model)، نموذج التأثيرات التابثة (Fixed Effects Model) ونموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects Model).

1.4. نموذج الانحدار التجميعي ((Pooled Regression Model (PRM)

يعد نموذج الانحدار التجميعي من أبسط نماذج الانحدار لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية، حيث يقوم على جمع بيانات الدراسة معًا في شكل نموذج تقديري واحد، أي جمع البيانات الخاصة بالمتغير التابع (Y) في عمود واحد يتضمن جميع مشاهدات المقاطع العرضية والسلاسل الزمنية، ونفس الأمر بالنسبة للمشاهدات الخاصة بجميع المتغيرات المستقلة (X) الأخرى[1]، وتكون جميع المعاملات ($\beta_{0(i)}$) و(β_j) في نموذج الانحدار التجميعي ثابتة لجميع الفترات الزمنية، أي أنه يهمل تأثير الزمن[2]، ويقوم نموذج الانحدار التجميعي على خمس (05) فرضيات أساسية هي[3]:

- وجود علاقة خطية بين المتغيرات (Linearity)؛
- أن تتساوي القيمة المتوقعة للأخطاء العشوائية مع الصفر، وألا تكون مرتبطة مع أي متغير (Exogeneity)؛
- أن تكون الأخطاء العشوائية غير مرتبطة ذاتيًا ومتماثلة التباين (Non-Autocorrelation, Homoskedasticity)؛
- عدم عشوائية مشاهدات المتغيرات المستقلة، مع افتراض ثباتها عبر العينات المتكررة ودون أخطاء في القياس (Not-Stochastic)؛

[1] Chris Brooks, Op cit, P 488.

[2] لزهر ساحلي، تقدير دالة الطلب على الواردات في منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك): دراسة قياسية باستخدام نماذج البانل (Panel Data Models) للفترة 2000-2018، مجلة الاستراتيجية والتنمية، المجلد 11، العدد 03، أفريل 2021، ص 458.

[3] فريد بوصفصاف، آليات التداول الحديثة وأثرها على البنية الجزئية للأسواق المالية: دراسة قياسية تحليلية لأسواق العملات الأجنبية الفوركس، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2019-2020، ص ص 253-254.

- عدم وجود علاقة خطية دقيقة بين المتغيرات المستقلة (عدم تعدد الخطية) (Full rank)، (Non-Multicollinearity)؛

وباعتبار أنّ ($\beta_{0(i)} = \alpha$)، يمكن صياغة النموذج التجميعي وفقًا للمعادلة الآتية[1]:

$$\gamma_{it} = \alpha + \sum_{j=i}^{K} \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \ , \quad i = 1,2,,,,,N \ , \quad t = 1,2,,,,,,T \ , \ldots\ldots (02)$$

$$VAR(\varepsilon_{it}) = \sigma_{\epsilon}^2 \quad , \quad E(\varepsilon_{it}) = 0 \qquad \text{حيث أنّ:}$$

ويتم استخدام طريقة المربعات الصغرى ((Ordinary Least Squares (OLS) في تقدير معلمات النموذج في المعادلة (02)، وهذا بعد أن يتم ترتيب القيم الخاصة بكل متغير (التابع والمستقل) بدءا من أول مجموعة من البيانات المقطعية وهكذا وبحجم مشاهدات مقداره $(N \times T)$.

2.4. نموذج التأثيرات الثابتة ((Fixed Effects Model (FEM)

يهدف نموذج التأثيرات الثابتة إلى فهم سلوك كل مجموعة من البيانات المقطعية بشكل منفصل، عن طريق تغيير معلمة القطع (β_0) من مجموعة إلى أخرى وثبات جميع معاملات الميل (β_j) لكل مجموعة بيانات مقطعية، حيث سيتم التعامل وفق هذا النموذج مع حالة عدم التجانس في التباين بين المجاميع، ويأخذ نموذج التأثيرات الثابتة الصيغة الموالية[2]:

$$\gamma_{it} = \beta_{0(i)} + \sum_{j=i}^{K} \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \ , \quad i = 1,2,,,,,N \ , \quad t = 1,2,,,,,,T \ , \ldots\ldots (03)$$

$$VAR(\varepsilon_{it}) = \sigma_{\epsilon}^2 \quad , \quad E(\varepsilon_{it}) = 0 \qquad \text{حيث أنّ:}$$

ونعني بمصطلح التأثيرات الثابتة بأنّ المعلمة (β_0) لكل مجموعة بيانات مقطعية لا تتغير مع تغير الزمن، في حين يحدث التغير في مجاميع البيانات المقطعية فقط، وبُغية تقدير معلمات النموذج في المعادلة (03) وترك معلمة القطع تتغير بين المجاميع المقطعية يتم إضافة متغيرات وهمية بقدر (N-1) بهدف تجنُب حالة التعددية الخطية التامة، بعد ذلك يتّم استخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية، كما يُصطلح على نموذج التأثيرات الثابتة أيضًا بنموذج المربعات الصغرى الوهمية ((Least Squares Dummy Variable (LSDV)، وتأخذ المعادلة السابقة الشكل الموالي:

---

[1] زكريا يحي الجمال، اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، جامعة الموصل، العراق، المجلد 12، العدد 21، 2012، ص ص 270-271.

[2] محمد رتيعة، استخدام نماذج بيانات البانل في تقدير دالة النمو الاقتصادي في الدول العربية، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، جامعة المدية، الجزائر، المجلد 01، العدد 02، سبتمبر 2022، ص ص 156-157.

$$\gamma_{it} = \alpha_1 + \sum_{d=i}^{N} \alpha_d D_d + \sum_{j=i}^{K} \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \ , \ i = 1,2,,,,,N \ , \quad t = 1,2,,,,,,T \ , \ldots\ldots (04)$$

حيث:

- D يمثل المتغيرات الوهمية التي تمت إضافتها؛
- المقدار $(\alpha_1 + \sum_{d=i}^{N} \beta_d D_d)$ يُمثل التغير في المجاميع المقطعية لمعلمة القطع α_1، ويُصبح النموذج بعد حذف α_1 وفق الشكل الآتي:

$$\gamma_{it} = \alpha_1 + \sum_{d=i}^{N} \alpha_d D_d + \sum_{j=i}^{K} \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \ , \ i = 1,2,,,,,N \ , \quad t = 1,2,,,,,,T \ , \ldots\ldots (05)$$

وبشكل تفصيلي أكثر يُمكن إيضاح المعادلة أعلاه على النحو الآتي[1]:

$$\begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ . \\ . \\ Y_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} i & 0 & \wedge & 0 \\ 0 & i & \wedge & 0 \\ . & . & . & . \\ . & . & . & . \\ 0 & 0 & \wedge & i \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ . \\ . \\ \alpha_n \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ . \\ . \\ X_n \end{bmatrix} \beta + \begin{bmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ . \\ . \\ \varepsilon_n \end{bmatrix} \ldots\ldots (06)$$

3.4. نموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects Model (REM))

يأخذ حد الخطأ في نموذج التأثيرات الثابتة توزيعًا طبيعيًا بوسط قدره صفر $(E(\varepsilon_{it}) = 0)$ وتباين مساوٍ لـ σ_ε^2 $(VAR(\varepsilon_{it}) = \sigma_\varepsilon^2)$، وحتى تكون معلمات نموذج التأثيرات الثابتة صحيحة وغير متحيزة عادةً يتم افتراض ثبات تباين الخطأ (التجانس) لجميع المشاهدات المقطعية، كما لا يوجد أي ارتباط ذاتي عبر الزمن بين كل مجموعة من المشاهدات المقطعية خلال فترة زمنية محددة، ويتم الاعتماد على نموذج التأثيرات العشوائية في حالة وجود خلل في أحد الفرضيات المذكورة سلفًا في نموذج التأثيرات الثابتة، كما تُعامل فيه معلمة القطع $(\beta_{0(i)})$ على أساس متغير عشوائي له معدل مقداره (μ)[2]:

$$\beta_{0(i)} = \mu + v_i \quad i = 1,2,\ldots\ldots,N \ \ldots\ldots (07)$$

وبتعويض المعادلة أعلاه في المعادلة رقم (03) نتحصل على صيغة نموذج التأثيرات العشوائية وفق الآتي:

$$\gamma_{it} = \mu + \sum_{j=i}^{K} \beta_j X_{j(it)} + v_i + \varepsilon_{it} \ , \quad i = 1,2,,,,,N \ , \quad t = 1,2,,,,,,T \ , \ldots\ldots (08)$$

---

[1] صفاء عبد الله معطي، محمد أحمد سالم بلحويصل، مرجع سابق، 268.

[2] المرجع نفسه، 269.

حيث يمثل (V_i) حد الخطأ في مجموعة البيانات المقطعية (i)، ويُعرف أيضًا نموذج التأثيرات العشوائية بنموذج مكونات الخطأ ((Error Components Model (ECM)، كونه يضُّم مركبين للخطأ هما (ε_{it}) و(v)، كما يحتوي حد الخطأ العشوائي (ε_{it}) في حد ذاته على ثلاثة مركبات هي: الأثر الفردي (α_i)، خصاص البعد الزمني (U_t)، في حين تتمثل المركبة الثالثة في باقي المتغيرات المهملة في النموذج($U_{i,t}$) التي تتغير بين الوحدات المقطعية خلال الزمن، ويشتمل النموذج على عدة خواص رياضية منها:

- $(E(\varepsilon_{it}) = 0)$ و$(VAR(\varepsilon_{it}) = \sigma_{\varepsilon}^2)$، $(E(v_i) = 0)$ و$(VAR(v_{it}) = \sigma_{\varepsilon}^2)$؛
- $(v(w_{it}) = v_i + \varepsilon_{it})$، $E(w_{it}) = 0$ و $v(w_{it}) = \sigma_v^2 + \sigma_{\varepsilon}^2$.

ولتقدير نموذج التأثيرات العشوائية يتم استخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة (Generalized List Square (GLS)، كون طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية تفشل في تقدير معلمات هذا النموذج، حيث تُقدم تقديرات غير كُفؤة ولها أخطاء قياسية غير صحيحة، مما يُؤثر في اختبار معلمات النموذج، كون التباين المشترك بين ($w_{i,s}$) و($w_{i,t}$) غير مساوٍ للصفر أي[1]:

$$COV(w_{i,t}, w_{i,s}) = \sigma_v^2 \neq 0 \ , \qquad t \neq s$$

ويوضح الجدول الموالي الفروق الجوهرية بين نموذجي الأثار الثابتة والآثار العشوائية:

الجدول رقم (03-06): الفرق بين نموذج الأثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية

المعيار	نموذج الأثار الثابتة	نموذج الآثار العشوائية
الصيغة الرياضية للنموذج	$Y_{it} = (\alpha + u_i) + \beta X'_{it} + \varepsilon_{it}$	$Y_{it} = \alpha + \beta X'_{it} + (u_i + \varepsilon_{it})$
الفرضيات	/	الأثار الفردية غير مرتبطة بالتغيرات المفسرة
الحد الثابت (القاطع)	يختلف بين الأفراد أو الزمن	
تباين الخطأ العشوائي	ثابت	يتوزع بطريقة عشوائية بين الأفراد والزمن
الميل	ثابت	ثابت
طرق التقدير	طريقة المربعات الصغرى الوهمية (LSDV)، طريقة الأثار الضمنية (Within Effect (Estimation	GLS, FGLS (EGLS)
اختبار الفرضيات	اختبار فيشر	اختبار باغان وبروش

Source : Hun Park, Practical guides to panel data modeling: A step by step analysis using stata, Public management and policy analysis program, Graduate school of international relations, International university of japan, 2011, P 08.

[1] ريسان عبد الإمام زعلان، وآخرون، مرج سابق، ص322.

5. أساليب اختيار النموذج الملائم لنماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية

كما سبق وذكرنا يوجد ثلاثة (03) نماذج رئيسية من نماذج الانحدار لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية، لكن السؤال المطروح، كيف يتم تحديد النموذج المناسب بيانات دراسة ما؟ للإجابة على هذا التساؤل، سنقوم بعرض ثلاثة (03) أساليب يتم من خلالهما إجراء اختبارات إحصائية تشخيصية، الأسلوب الأول يتضمن المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة، أمّا الأسلوب الثاني فيتمثل في المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات العشوائية، في حين يحتوي الأسلوب الثالث على المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية:

1.5. المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة

يقوم هذا الأسلوب على فرضيتين هما[1]:

- H_0: نموذج الانحدار التجميعي هو المناسب لبيانات الدراسة؛
- H_1: نموذج التأثيرات الثابتة هو المناسب لبيانات الدراسة.

ولغرض الاختيار بين نموذج الانحدار التجميعي والنموذج التأثيرات الثابتة يتم استخدام اختبار فيشر (F-Fisher) المقيد والمُعبر عنه بالصيغة الرياضية الآتية[2]:

$$F = \frac{(R^2_{FEM} - R^2_{PEM})/(N-1)}{(1-R^2_{FEM})/(NT-N-K)} \approx F(N-1, NT-N-k) \dots\dots\dots (09)$$

حيث:

- k تمثل عدد المعلمات المقدرة؛
- R^2_{FEM} يمثل معامل التحديد عند استخدام نموذج التأثيرات الثابتة؛
- R^2_{PEM} يمثل معامل التحديد عند استخدام نموذج الانحدار التجميعي.

بعد ذلك، يتم إجراء مقارنة بين النتيجة المتحصل عليها من المعادلة (09) أو التي يُصطلح عليها بـF المحسوبة مع قيمة F الجدولية ($F = \alpha, N-1, Nt-N-k$) بمستوى معنوية (0.05)، فإذا كانت قيمة F المحسوبة أكبر من أو تساوي القيمة الجدولية أو إذا كانت قيمة P-Value أقل من أو تساوي (0.05) نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة، وبالتالي فإن نموذج التأثيرات الثابتة هو المناسب لبيانات الدراسة، أمّا فإذا كانت قيمة F

[1] بلال سباع، سامية عمر عبدة، دراسة قياسية لأثر محددات قرار التمويل على الأداء المالي من منظور القيمة الاقتصادية المضافة لعينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية باستخدام بيانات البانل للفترة (2010-2019)، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، الجزائر، المجلد 07، العدد 01، 2022، ص 270.

[2] زكريا يحي الجمال، مرجع سابق، ص ص 274-275.

المحسوبة أقل من القيمة الجدولية أو إذا كانت قيمة P-Value أكبر (0.05) فإننا في هذه الحالة نقبل الفرضية الصفرية ونرفض الفرضية البديلة، وبالتالي فإن نموذج الانحدار التجميعي هو المناسب لبيانات الدراسة،

2.5. المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات العشوائية

تتم المفاضلة بين نموذجي الانحدار التجميعي والآثار العشوائية (فحص إمكانية وجود أثار عشوائية) على أساس اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) (1980)، حيث يتم من خلال هذا الاختبار معرفة ما إذا كانت مكونات التباين للفرد (أو الزمن) مساوية للصفر ($H_0 = \sigma_u^2 = 0$)، كما تتبع إحصائية الاختبار (LM) توزيع كاي مربع (X^2) وبدرجة واحدة من الحرية، ويأخذ الاختبار الصيغة الموالية[1]:

$$LM_u = \frac{nT}{2(T-1)}\left[\frac{T^2\bar{e}'\bar{e}}{e'e}\right]^2 \sim X^2(1)$$

حيث:

- $\bar{e}$ يمثل شعاع $(n \times 1)$ لمتوسطات المجموعة في الانحدار التجميعي للأخطاء (البواقي)؛
- $e'e$ يمثل مجموع مربع الأخطاء لانحدار المربعات الصغرى التجميعي؛

ويقوم اختبار مضاعف لاغرانج على الفرضيتين الآتيتين:

- H_0: نموذج الانحدار التجميعي هو المناسب لبيانات الدراسة؛
- H_1: نموذج التأثيرات العشوائية هو المناسب لبيانات الدراسة.

فإذا كانت القيمة الاحتمالية للاختبار (prob>chibar2) أكبر من أو تساوي مستوى المعنوية (0.05) فإن نموذج الانحدار التجميعي مناسب لبيانات الدراسة، وعلى إثر ذلك نقبل الفرضية الصفرية ونرفض الفرضية البديلة، أمّا في حالة ما إذا كانت القيمة الاحتمالية للاختبار أقل من (0.05)، فيتم رفض الفرضية الصفرية في هذه الحالة وقبول الفرضية البديلة، وبالتالي فإنّ نموذج الآثار العشوائية يكون مناسبًا لبيانات الدراسة لأنّ له قدرة أفضل من نموذج الانحدار التجميعي في التعامل مع حالة عدم التجانس.

3.5. المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية

إنّ تحديد النموذج النهائي المناسب لبيانات الدراسة يتم من خلال إجراء اختبار هوسمان ((Hausman (H))، هذا الأخير يقوم على الفرضيين التاليتين[2]:

[1] Hun Park, Practical guides to panel data modeling: A step by step analysis using stata, Public management and policy analysis program, Graduate school of international relations, International university of japan, 2011, P 12.

[2] Stephen Hall, Dimitrios Asteriou, Applied econometrics : A modern approach using eviews and microfit, Revised edition, United kingdom, January 2007, PP 348-349.

- H_0: عدم وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وبالتالي فإن مقدرات نموذجي التأثيرات الثابتة والتأثيرات العشوائية تكون متناسقة، لكن مقدرات التأثيرات العشوائية تكون أكثر كفاءة، ممّا يعني أنّ نموذج التأثيرات العشوائية هو المناسب لبيانات الدراسة؛
- H_1: وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وبالتالي فإن مقدرات نموذجي التأثيرات الثابتة والتأثيرات العشوائية تكون متناسقة، لكن مقدرات نموذج التأثيرات الثابتة تكون أكثر كفاءة، ممّا يعني أنّ نموذج التأثيرات الثابتة هو المناسب لبيانات الدراسة.

ويأخذ اختبار هوسمان الصيغة الآتية:

$$\mathrm{H} = (\hat{\beta}_{FEM} - \hat{\beta}_{REM})'\left[var(\hat{\beta}_{FEM}) - var(\hat{\beta}_{REM})\right]^{-1} \sim X^2(k)$$

حيث:

- $\hat{\beta}_{FEM}$ تمثل مقدرات نموذج التأثيرات الثابتة؛
- $\hat{\beta}_{REM}$ تمثل مقدرات نموذج التأثيرات العشوائية؛
- $var(\hat{\beta}_{FEM})$ تمثل متجه التباين لمعلمات التأثيرات الثابتة؛
- $var(\hat{\beta}_{REM})$ تمثل متجه التباين لمعلمات التأثيرات العشوائية.

تتبع إحصائية اختبار هوسمان توزيع كاي مربع (X^2) وبدرجة حرية (k)، وعليه فإذا كانت قيمة احصائية الاختبار المحسوبة أكبر من أو تساوي قيمة كاي مربع الجدولية، أو قيمة P-Value أقل من (0.05)، يتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة أي أنّ نموذج التأثيرات الثابتة هو المناسب لبيانات الدراسة، أمّا إذا كانت قيمة احصائية الاختبار المحسوبة أقل من مربع كاي الجدولية يتم قبول الفرضية الصفرية ويكون نموذج التأثيرات العشوائية في هذه الحالة هو النموذج المناسب لبيانات الدراسة.

6. اختبارات تشخيص جودة صحة النموذج

بعد تحديد النموذج المناسب لبيانات الدراسة، يتم إجراء مجموعة من الاختبارات التي يتّم من خلالها تشخيص جودة وصحة نموذج الدراسة، ومن بين أهم هذه الاختبارات نذكر:

1.6. اختبار استقلالية المقاطع العرضية (Cross-Sectional Dependance)

ويصطلح عليه أيضًا باختبار بيساران (Pesaran CD) (2004) أو اختبار الارتباط المعاصر، ويتم استخدامه لمعرفة عدم استقلالية البواقي للمقاطع العرضية عبر المفردات، حيث يمكن أن يؤدي ارتباط المقاطع العرضية إلى التحيز في نتائج الاختبارات، ولمعرفة ما إذا كان النموذج يعاني من مشكلة عدم استقلالية البواقي للمقاطع العرضية

يتم مقارنة نتائج الاختبار مع مستوى المعنوية (0.05)، فإذا كانت نتائج الاختبار أكبر من أو تساوي مستوى المعنوية يتم قبول الفرضية الصفرية في هذه الحالة ورفض الفرضية البديلة، أي أنّ النموذج لا يعاني من مشكلة عدم استقلالية البواقي للمقاطع العرضية، أمّا إذا كانت نتائج الاختبار أقل من تساوي مستوى المعنوية، يتم في هذه الحالة رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة أي أنّ النموذج يعاني من مشكلة عدم استقلالية البواقي للمقاطع العرضية، ويتطلب معالجة المشاكل القياسية في النموذج[1].

2.6. اختبارعدم تجانس التباين (Heteroskedasticity)

والذي يُشار إليه باسم اختبار والد المعدل (Modified Wald)، حيث يتم استخدام احصائية الاختبار بُغية التأكد من أنّ نموذج الانحدار للأثار الثابتة لا يعاني من مشكلة عدم تجانس التباينات في البواقي، كما تعد إحصائية والد المعدلة قابلة للتطبيق في حالة انتهاك فرضية التوزيع الطبيعي، وهذا على الأقل من حيث التقارب، ولمعرفة ما إذا كان النموذج يعاني من مشكلة عدم تجانس التباينات في البواقي يتم مقارنة نتائج الاختبار مع مستوى المعنوية، فإذا كانت نتائج اختبار والد المعدل أكبر من أو تساوي مستوى المعنوية (0.05) يتم قبول الفرضية الصفرية ورفض الفرضية البديلة، وبالتالي فإنّ نموذج الانحدار للأثار الثابتة لا يعاني من مشكلة عدم تجانس التباينات في البواقي، أمّا إذا كانت نتائج الاختبار أكبر من أو تساوي مستوى المعنوية (0.05)، نرفض في هذه الحالة الفرضية الصفرية وتقبل الفرضية البديلة أي أنّ النموذج في هذه الحالة يعاني مشكلة عدم تجانس التباينات في البواقي، ممّا يتطلب ذلك معالجة المشاكل القياسية في النموذج[2].

3.6. اختبار الارتباط الذاتي للبواقي (Autocorrelation)

تقترح الدراسات الاقتصادية العديد من الاختبارات الخاصة بالارتباط الذاتي في نماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية، ويُعد اختبار بورن وبريتونج (Born and Breitung) المعروف باختبار (HR-Test) من أفضل الاختبارات لاختبار الارتباط الذاتي من الدرجة الأولى في نماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية بدون فجوات، ولمعرفة ما إذا كان النموذج يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي يتم مقارنة نتائج الاختبار مع مستوى المعنوية (0.05)، فإذا كانت نتائج الاختبار أقل من مستوى المعنوية يتم في هذه الحالة رفض الفرضة الصفرية وقبول الفرضية البديلة، أي أنّ نموذج الانحدار للأثار الثابتة لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي، أمّا إذا كانت نتائج الاختبار أكبر من أو تساوي مستوى المعنوية نقبل الفرضية الصفرية ونرفض الفرضية البديلة، وبالتالي فإن النموذج في هذه الحالة يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي، ممّا يتطلب ذلك معالجة المشاكل القياسية في النموذج [3].

---

[1] Hashem Pesaran, General diagnostic tests for cross section dependence in panels, IZA discussion papers, No 1240, August 2004, P 01.

[2] William Greene, Econometric analysis, 5th edition, Prentice hall, United states, January 2002, PP 323-324.

[3] Jesse Wursten, Testing for serial correlation in fixed-effects panel models, The stata journal, Vol 18, No 01, 2018, PP 79-80.

7. أساليب معالجة الأخطاء القياسية

لمعالجة المشاكل القياسية التي يعاني منها النموذج وفق الاختبارات المذكورة سلفًا، يتم عادةً استخدام طريقة الأخطاء المعيارية المصححة لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية ((Panel-Corrected Standard Errors (PCSE) للتقدير، حيث تعمل هذه الطريقة على تصحيح التقدير في آن واحد لكل من الارتباط المعاصر، المرونة غير المتجانسة والارتباط الذاتي بهدف تحسين كفاءة المعلمة، فبالرغم من توفير كم وفير من البيانات، إلّا أنه من المرجح أن تتميز بيانات السلاسل الزمنية المقطعية بإنشائها لأخطاء قياسية، حيث يؤدي تطبيق طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) على البيانات التي تحتوي على تلك الأخطاء إلى تقديرات معاملات غير فعالة، وتكون تقديرات الخطأ المعيارية المقابلة متحيزة، كما تنتج طريقة المربعات الصغرى المعممة (GLS) تقديرات غير متحيزة وتتسم بالكفاءة للمعاملات والخطأ المعياري على التوالي، وهذا في ظل افتراضات معينة فقط، اثنان من هذه الافتراضات هما[1]:

- يتم تحديد بنية التباين المشترك للخطأ بشكل صحيح؛
- عناصر مصفوفة التباين المشترك للخطأ معروفة.

لذلك فإنّ مُقدّر الأخطاء المعيارية المصححة لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية يُوفر تقديرًا دقيقًا للخطأ القياسي مع خسارة قليلة في الكفاءة مقارنة بباقي الطرق، كما يتم تضمين هذه الطريقة كإجراء قياسي في العديد من حزم البرامج الإحصائية، بما في ذلك "STATA"، "GAUSS"، "RATS" و"Shazam".

ويتم استخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة (Feasible Generalized Least Squares (FGLS)) في الحالة التي تكون فيها بنية مصفوفة التباين المشترك للخطأ معروفة، ولكن عناصرها ليست كذلك[2]، في حين يتم استخدام طريقة تصحيح الأخطاء (تقديرات أخطاء قياسية)، وهذا بالاعتماد على اختبار VCE* (robust)، حيث تأخذ هذه الطريقة بعين الاعتبار مشكلة عدم تجانس التباين، وتعمل على معالجة الأخطاء المعيارية للمعلمات، وبالتالي التخلص من المشاكل القياسية التي يعاني منها النموذج[3].

[1] Robert Reed, The PCSE estimator is good - just not as good as you think, Journal of time series econometrics, Vol 02, No 01, 2010, PP 01-02.

[2] Robert Reed, Op cit, P 01.

* VCE: variance–covariance matrix of the estimators

[3] Daniel Hoechle Robust standard errors for panel regressions with cross-sectional dependence, The stata journal, Vol 07, No 03, 2007, PP 282.

المبحث الثاني: تقدير النماذج، تحليل ومناقشة النتائج لمجموعة من البلدان الصناعية للفترة (2007-2020)

بغية الوصول إلى هدف الدراسة الرئيسي والمتمثل في قياس تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في مجموعة من البلدان الصناعية، تمّ اعتماد ثلاثة (03) نماذج للدراسة هي: نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)، وعليه سنتطرق لتقدير ومناقشة وتحليل كل نموذج على حدة.

المطلب الأول: تقدير، مناقشة وتحليل نتائج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) لمجموعة من البلدان الصناعية للفترة (2007-2020)

خصص هذا المطلب لتقدير نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) لمجموعة البلدان الصناعية للفترة (2007-2020)، من خلال إجراء فحص التداخل الخطي والتحليل القياسي، كما سيتم مناقشة وتحليل النتائج المتوصل إليها في النموذج.

1. فحص التداخل الخطي(multicollinearity) في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

يتكون نموذج الدراسة الأول من متغير تابع وحيد يتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، وأربعة (04) متغيرات تفسيرية هي: عقد تحويل الفاتورة (FTR)، رأس مال المخاطر (VC)، القروض التجارية القائمة (OBL)، ضمانات القروض الحكومية (GLG)، كما يضّم أيضًا أربعة متغيرات ضابطة (04) هي: مؤشر الحرية الاقتصادية (EFI)، مؤشر التنمية البشرية (HDI)، مؤشر الابتكار العالمي (GII) ومؤشر التضخم (INF)، لذلك لابد من إجراء الخطوة الأولى قبل مباشرة التحليل القياسي للنموذج، والتي تتمثل في فحص مستوى التداخل الخطي بين المتغيرات المستقلة في نموذج الدراسة الأول.

ويتّم فحص مستوى التداخل الخطي بين المتغيرات المستقلة في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، عن طريق استخدام معامل تضخيم التباين ((Variance Inflation Factor (VIF)، التي تحسب قيمته انطلاقًا من المعادلة الآتية[1]:

$$VIF_j = \frac{1}{(1-{R_j}^2)}$$

حيث $({R_j}^2)$ يمثل معامل الارتباط بين المتغير المستقل (X_j) وباقي المتغيرات، فكلما اقتربت قيمته من الواحد كلما اقترب معامل تضخيم التباين إلى ما لا نهاية، أي أنه كلما زاد تعدد العلاقات الخطية كلما زاد التباين المقدر

[1] جيجاراتي دامودار، الاقتصاد القياسي، الجزء الأول، ترجمة ومراجعة هند عبد الغفار عودة وعفاف علي حسين الدّش، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2015، ص 448.

ونهايته تؤول إلى المالانهاية، وعمومًا إذا كانت قيمة معامل تضخيم التباين أكبر من عشرة (VIF > 10)، فإن ذلك يدل على وجود ارتباط قوي للمتغير المستقل (X_j) مع باقي المتغيرات.

وبالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata17 نتحصل على النتائج التالية:

الجدول رقم (03-07): معامل تضخيم التباين (VIF) لمتغيرات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

المتغيرات التفسيرية	معامل تضخيم التباين (VIF)	1/(VIF)
(FTR)	2.96	0.338057
(VC)	2.69	0.371663
(OBL)	2.21	0.453114
(GLG)	1.79	0.558092
(EFI)	1.49	0.671754
(HDI)	1.39	0.720541
(GII)	1.32	0.760308
(INF)	1.23	0.810559
متوسط **(VIF)**	1.88	/

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (03).

انطلاقًا من نتائج فحص التداخل الخطي المتعدد، يتضح أنّ قيمة معامل تضخيم التباين (VIF) لكل المتغيرات التفسيرية أقل من عشرة (VIF < 10) كما أنها تقترب من الواحد، وهو مؤشر جيد وإيجابي يشير الى عدم وجود مشكلة التعدد الخطي في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP).

2. التحليل القياسي لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

يتم استخدام نموذج نمو ساكن لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية، يربط النمو الاقتصادي من خلال الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمصفوفة المتغيرات التوضيحية (التفسيرية) كما في المعادلة التالية:

$$RGDP_{it} = \alpha_i + \beta_{1i}FTR_{it} + \beta_{2i}VC_{it} + \beta_{3i}OBL_{it} + \beta_{4i}GLG_{it} + \beta_{5i}EFI_{it} + \beta_{6i}HDI_{it} + \beta_{7i}GII_{it} + \beta_{8i}INF_{it} + \tau_t + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

حيث:

- α هو حد ثابت؛
- β_1 إلى β_1 هي المعلمات المراد تقديرها؛
- ε_{it} هو حد الخطأ والذي يمثل تأثير المتغيرات المحذوفة والتي تخص كل بلد وفترة؛
- τ_t تمثل التأثيرات الزمنية المحددة، و η_i تعني التأثير الثابت للبلد؛

ويتم فهرسة المشاهدات لـ $(i = 1 \dots \dots N)$ من البلدان، و$(t = 1 \dots \dots T)$ للسنوات.

1.2. المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة

بعد ضبط المعادلة الخاصة بنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، نقوم الآن بالمفاضلة بين نموذجي الانحدار التجميعي والتأثيرات الثابتة بالاعتماد على اختبار فيشر المقيد (F-test)، حيث يقوم هذا الأخير على اختبار فرضية تساوي معاملات نموذج الأثار الفردية بمعلمة واحدة، وباستخدام البرنامج الاحصائي stata 17 نتحصل على نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) الذي يسمح لنا بإجراء المفاضلة بين النموذجين، كالآتي:

الجدول رقم (03-08): نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

المتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)		
الفترة (2020-2007)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	(0.148)	-0.6311382
(VC)	***(0.000)	7.727032
(OBL)	(0.272)	-0.4103773
(GLG)	***(0.000)	2.164421
(EFI)	(0.260)	-6870.259
(HDI)	**(0.016)	2995477
(GII)	*(0.058)	2018.424
(INF)	*(0.057)	18912.07
CONS	(0.747)	-331010
$R^2 = 0.4133$, $Prob > F = 0.0000$, $F(18,239) = 2062.78$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (04).

يتضح جليًا من النتائج المعروضة في الجدول أعلاه:

- أنّ نموذج التأثيرات الثابتة هو نموذج معنوي باعتبار القيمة الاحتمالية (Prob > F) أقل من مستوى المعنوية (5%)، ممّا يقودنا في هذه الحالة إلى رفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1)، أي أنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغير التابع (RGDP) والمتغيرات التفسيرية، كما أنه يوجد على الأقل متغير تفسيري واحد مُعبّر عن تمويل ريادة الأعمال له علاقة أو أثر على المتغير التابع والمتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي والذي يعبر عن النمو الاقتصادي؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر عدم وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج؛

- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ0.4133، أي أنّ المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 41.33% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ58.67% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛

- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لكل من: رأس مال المخاطر (VC) وضمانات القروض الحكومية (GLG) عند مستوى 1%، مؤشر التنمية البشرية (HDI) عند مستوى 5%، مؤشر الابتكار العالمي (GII) ومؤشر التضخم (INF) عند مستوى 10%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية لهذه المتغيرات في النموذج؛

- أمّا بخصوص المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج الأثار الثابتة، نلاحظ من النتائج المعروضة في الجدول أنّ قيمة اختبار فيشر (F) المحسوبة قدرت بـ 2062.8 حيث ($F(18,239) = 2062.78$)، وهي أكبر من قيمة فيشر (F) الجدولية كما أنها ذات معنوية عند مستوى (5%)، وهو ما يشير في هذه الحالة إلى رفض الفرضية الصفرية (H_0) التي تنص على أنّ نموذج الانحدار التجميعي هو الملائم، وقبول الفرضية البديلة (H_1)، أي أن نموذج التأثيرات الثابتة باستخدام المربعات الصغرى الوهمية (LSDV) هو النموذج الملائم والأفضل لتقدير أثر تمويل ريادة الأعمال من خلال المتغيرات التفسيرية على الناتج المحلي الحقيقي في البلدان الصناعية، وتتمثل الخطوة الموالية في المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات العشوائية.

2.2. المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات العشوائية

قبل إجراء اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) والذي يسمح بالمفاضلة بين نموذجين الانحدار التجميعي والتأثيرات الثابتة، نستعرض أولًا نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (03-09): نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (**RGDP**)

المتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)		
الفترة (2020-2007)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168 مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	(0.245)	-0.5553862
(VC)	***(0.000)	7.713121
(OBL)	(0.980)	-0.0099721
(GLG)	***(0.000)	2.180793
(EFI)	(0.307)	-6822.166
(HDI)	**(0.023)	3057532
(GII)	(0.148)	1679.494
(INF)	*(0.084)	18842.97
CONS	(0.691)	-481329.5
$R^2 = 0.4101$, $Prob > chi2 = 0.0000$, $Wald\ chi\ (8) = 143.18$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (05).

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أنّ:

- نموذج التأثيرات العشوائية هو نموذج معنوي، باعتبار أنّ القيمة الاحتمالية ($Prob > chi2$) أقل من مستوى المعنوية (5%)، حيث كانت تساوي ($Prob > chi2 = 0.0000$)، ممّا يسمح لنا في هذه الحالة برفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1)، وبالتالي فإن النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغيرات التفسيرية المعبرة عن تمويل ريادة الأعمال، والمتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) المعبر عن النمو الاقتصادي.
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر عدم وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج؛
- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ0.4101، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 41.01% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ58.99% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛
- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لكل من: رأس مال المخاطر (VC) وضمانات القروض الحكومية (GLG) عند مستوى 1%، مؤشر التنمية البشرية (HDI) عند مستوى 5%، مؤشر التضخم (INF) عند مستوى 10%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية لهذه المتغيرات في النموذج؛

وبعد الحصول على نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية، يتطلب الأمر إجراء اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للمفاضلة بين نموذج التأثيرات العشوائية ونموذج الانحدار

التجميعي، والذي يفحص إمكانية تواجد أثار عشوائية في النموذج، فالفرضية الصفرية (H_0) تنُص على أنّ تباين انحراف الأخطاء العشوائية المميز لكل زوج يكون معدوم أي: ($H_0: \sigma_u^2 = 0$) والتي فيها يتم اختيار نموذج الانحدار التجميعي بصفته نموذج ملائم لبيانات الدراسة، أمّا في الحالة العكسية، فإنّ نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم، والجدول الموالي يستعرض نتائج اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) على النحو التالي:

الجدول رقم (03-10): اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للتأثيرات العشوائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

نتائج التقدير	Var	SD = sqrt (Var)
RGDP	1.50e+13	3871738
E	6.28e+10	250685.1
U	3.55e+12	1883452
اختبار $Var\ (u) = 0$		
Chibar2(01)	1132.71	
Prob > Chibar2	0.0000	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (06).

يتضح من الجدول أعلاه أنّ القيمة الاحتمالية لاختبار مضاعف لاغرانج تساوي 0.0000 أي (0.0000 = Prob > Chibar2)، وهي أقل من مستوى المعنوية (5%)، وبالتالي وفق هذه الحالة فإننا نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1)، وبالتالي فإنّ نموذج التأثيرات العشوائية هو الأفضل والملائم لتفسير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية لتمويل ريادة الأعمال والمتغير التابع المتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وهذا باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة (GLS)، والخطوة الموالية تتمثل في المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية.

3.2. المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية

يتم المفاضلة بين هذين النموذجين من خلال اختبار هوسمان (Hausman)، والذي يحدد إمكانية وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة من عدمه، فالفرضية الصفرية تدل على عدم وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وعند هذه الحالة فإن نموذج التأثيرات العشوائية هو الملائم لبيانات الدراسة، أمّا الفرضية البديلة فتدل على وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وعند هذه الحالة فإن نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم لبيانات الدراسة، والجدول الموالي يوضح نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP):

الجدول رقم (03-11): نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

المتغيرات التفسيرية	القيمة المعيارية في نموذج التأثيرات الثابتة	القيمة المعيارية في نموذج التأثيرات العشوائية	الفرق بين القيم المعيارية (b-B)	Sqrt(diag(V_B_V_B) Std. Err.
(FTR)	-0.6311382	-0.5553862	-0.075752	0.0421543
(VC)	7.727032	7.713121	0.0139112	0.1817571
(OBL)	-0.4103773	-0.0099721	-0.4004053	0.127361
(GLG)	2.164421	2.180793	-0.0163721	0.031701
(EFI)	-6870.256	-6822.166	-48.09243	632.5128
(HDI)	2995477	3057532	-62055.46	215454.2
(GII)	2018.424	1679.494	338.9299	148.1195
(INF)	18912.07	18842.97	69.0929	604.1257
	Chibar2(04) = 13.31			
	(Prob > Chibar2) = 0.0099			

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (07).

توضّح نتائج اختبار هوسمان (Hausman) المعروضة في الجدول أعلاه، أنّ القيمة الاحتمالية Prob > (Chibar2) = 0.0099، وهي أقل من مستوى المعنوية (5%)، مما يقودنا في هذه الحالة إلى رفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1) التي تشير إلى وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وبالتالي فإن نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم والأفضل لتفسير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية لتمويل ريادة الأعمال والمتغير التابع الذي يتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية.

بعد الاستقرار على أفضلية نموذج التأثيرات الثابتة في تقدير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية لتمويل ريادة الأعمال والمتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية، وباعتباره نموذج معنوي، لابد التأكد من جودة وصحة النموذج وهذا من خلال إجراء اختبارات تشخيص النموذج الموضحة في الجدول أدناه:

الجدول رقم (03-12): اختبارات تشخيص جودة وصحة نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

اختبار Pesaran's test of cross sectional independence لاستقلالية المقاطع العرضية	اختبار Born and Breitung (2016) HR-test للارتباط الذاتي	اختبار Modified Wald test لعدم التجانس
8.043, **Pr = 0.0000**	HR-stat = 1.88 p-value = 0.061	chi2 (19) = 69321.93 Prob>chi2 = 0.0000

المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

من النتائج الموضحة في الجدول أعلاه نلاحظ ما يلي:

- وفقًا لاختبار (Born and Breitung) للارتباط الذاتي فإن قيمة (HR-stat = 1.88)، وبالتالي فإن نتيجة الاختبار ليست ذات دلالة إحصائية، وعليه يتم في هذه الحالة قبول الفرضية الصفرية (H_0) ورفض الفرضية البديلة (H_1) أي أنّ النموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي (Autocorrelation)؛
- أمّا اختبار (Pesaran) لاستقلالية المقاطع العرضية، فكانت نتيجة الاختبار (Pr = 0.0000)، وهي أقل من مستوى المعنوية (5%) في هذه الحالة، وبالاعتماد على هذه النتيجة يتم رفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1)، أي النموذج يعاني من مشكلة عدم تجانس التباينات (Heteroskedasticity)؛
- قدرت نتيجة اختبار (Modified Wald) بـ(Prob>chi2 = 0.0000)، وهي ذات معنوية عند المستوى (5%)، ممّا يدفعنا إلى رفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1)، التي تشير إلى أن النموذج يعاني من مشكلة عدم استقلالية البواقي للمقاطع العرضية؛

ولمعالجة المشاكل القياسية التي أوضحها اختبار (Pesaran) واختبار (Modified Wald)، يتم في هذه الحالة استخدام طريقة تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS)، والتي لها القدرة في معالجة المشاكل القياسية المذكورة سلفًا، والجدول الموالي يوضح نتائج تقدير النموذج هذه الطريقة:

الجدول رقم (03-13): نتائج تقدير نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) وفق طريقة تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS)

المتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)		
الفترة (2020-2007)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	***(0.000)	5.315081
(VC)	***(0.000)	9.653685
(OBL)	***(0.000)	-0.5018939
(GLG)	***(0.000)	33.26862
(EFI)	***(0.000)	93435.03
(HDI)	***(0.000)	1477598
(GII)	(0.349)	919.7149
(INF)	***(0.000)	82570.68
CONS	***(0.000)	-7259616
$Wald\ chi\ (8) = 7826.07$ $Prob > chi2 = 0.0000$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (08).

بعد معالجة المشاكل القياسية السابقة، بالاعتماد على طريقة تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS)، تشير نتائج التقدير إلى:

- أنّ نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) وفق طريقة تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS) هو نموذج معنوي باعتبار القيمة الاحتمالية $(Prob > chi2 = 0.0000)$ أقل من مستوى المعنوية (5%)، ممّا يسمح لنا في هذه الحالة برفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1)، أي أنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات التفسيرية، أي أنه يوجد على الأقل متغير تفسيري واحد مُعبّر عن تمويل ريادة الأعمال له علاقة أو أثر على المتغير التابع والمتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي والذي يعبر عن النمو الاقتصادي؛

- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج عند مستوى 1%؛

- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لكل من: عقد تحويل الفاتورة (FTR)، رأس مال المخاطر (VC)، القروض التجارية القائمة (OBL)، ضمانات القروض الحكومية (GLG)، مؤشر الحرية الاقتصادية (EFI)، مؤشر التنمية البشرية (HDI) ومؤشر التضخم (INF) عند مستوى 1%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية لهذه المتغيرات في النموذج؛

- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ0.4101، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 41.01% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ58.99% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛

3. تحليل ومناقشة نتائج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

وبالعودة إلى الجدول السابق رقم (03-12) الذي يوضح نتائج تقدير نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) وفق طريقة تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS)، يمكن صياغة المعادلة النهائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وفق الشكل الآتي:

$$\begin{aligned} \boldsymbol{RGDP} = {} & (-725616) + (5.315081)\boldsymbol{FTR} + (9.653685)\boldsymbol{VC} + (-50.18939)\boldsymbol{OBL} \\ & + (33.26862)\boldsymbol{GLG} + (93435.03)\boldsymbol{EFI} + (1477598)\boldsymbol{HDI} + (919.7149)\boldsymbol{GII} \\ & + (82570.68)\boldsymbol{Inf} \end{aligned}$$

وعليه من المعادلة أعلاه يمكن أن نستنتج ما يلي:

- وجود علاقة طردية بين عقد تحويل الفاتورة (FTR) كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة وهذا عند مستوى معنوية (1%)، حيث أن الزيادة في تمويل ريادة الأعمال عن طريق عقد تحويل الفاتورة بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي تؤدي إلى الزيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 5.315081 مليون دولار أمريكي؛

- وجود علاقة طردية بين آلية تمويل ريادة الأعمال المتمثلة في رأس مال المخاطر (VC) والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة وهذا عند مستوى معنوية (1%)، حيث أنّ زيادة قيمة التمويل الموجه لرواد الأعمال باستخدام رأس المال المخاطر بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي، تؤدي إلى الزيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 9.653685 مليون دولار أمريكي؛

- وجود أثر عكسي للقروض التجارية القائمة (OBL) كآلية لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة وهذا عند مستوى معنوية (1%)، حيث أنّ اعتماد رواد الأعمال على القروض التجارية القائمة كمصدر لتمويل مشاريعهم والرفع من قيمتها بمليون دولار أمريكي، يترتب عنه انخفاض في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار (50.18939−)مليون دولار أمريكي؛

- وجود علاقة طردية بين ضمانات القروض الحكومية (GLG) كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة وهذا عند مستوى معنوية (1%)، حيث أن الزيادة في تمويل ريادة الأعمال عن طريق هذا النوع من الإعانات الحكومية بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي، يترتب عنه زيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 33.26862 مليون دولار أمريكي.

فيما يخُص المتغيرات الضابطة والتي يكمن الهدف من إدراجها في نموذج الدراسة في التقليل من نسبة الخطأ الناتج عن تأثير المتغيرات الأخرى على المتغير التابع من غير المتغيرات المستقلة، بنفس قدر تأثير هذه المتغيرات الضابطة المدرجة، فيُمكن ملاحظة ما يلي:

- وجود علاقة طردية بين مُؤشر الحرية الاقتصادية (EFI) والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة ذات دلالة إحصائية عند (1%)، حيث أن الزيادة في قيمة مُؤشر الحرية الاقتصادية بوحدة واحدة تؤدي إلى الزيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 93435.03 مليون دولار أمريكي؛

- وجود علاقة طردية بين مؤشر التنمية البشرية (HDI) والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة ذات دلالة إحصائية عند (1%)، حيث أنّ ارتفاع مُؤشر التنمية البشرية بوحدة واحدة، ينجُم عنه زيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 1477598 مليون دولار أمريكي؛

- وجود أثر إيجابي بين مؤشر التضخم (INF) والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة، وهذا عند مستوى معنوية (1%)، حيث أنّ ارتفاع معدل التضخم بنسبة (1%)، يترتب عنه زيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار(82570.68)مليون دولار أمريكي؛

- أمّا بخصوص مؤشر الابتكار العالمي (GII)، فإنّ نتائج الدراسة تشير إلى وجود علاقة طردية بينها وبين الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أن الزيادة في مؤشر الابتكار العالمي بوحدة واحدة، يُؤدي إلى الزيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 919.7149 مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا.

يُعد رأس مال المخاطر آلية من أليات التمويل المهمّة والرئيسية التي يعتمد عليها رواد الأعمال في تمويل أفكارهم ومشاريعهم، التي يسعون من خلالها إلى الرفع من مستويات النمو الاقتصادي، ويرجع اعتماد رواد الأعمال على آلية التمويل إلى العديد من الأسباب من بينها توافق ميزات وخصائص هذه الآلية مع الخصائص التي تُميز مشاريع ريادة الأعمال، كارتفاع درجة المخاطرة والمرحلية في التمويل وغيرها، وعند العودة إلى نتائج الدراسة، نجد أنّ تمويل ريادة الأعمال باستخدام آلية رأس مال المخاطر كان له تأثير إيجابي على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث ساهم كل مليون دولار تحصل عليه رواد الأعمال داخل تلك البلدان في زيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بقيمة معتبرة قدرت بـ 9.653685 مليون دولار أمريكي، وكما هو متعارف عليه فإن هذا النمط من التمويل يتّم بواسطة مؤسسات متخصصة تدعى مؤسسات رأس مال المخاطر تكون وسيطة بين أصحاب الفوائض وأصحاب العجز الممثلين في رواد الأعمال، وعليه فإن النتيجة المتوصل إليها التي تدل على العلاقة بين رأس المال المخاطر كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، تتوافق مع مرتكزات النظرية الاقتصادية.

وعليه يمكن تفسير الأثر الإيجابي الذي تمّ التوصل إليه من جوانب عدّة متسلسلة، فبداية، يمكن القول أنّ مؤسسات رأس مال المخاطر التي سعت إلى تمويل رواد الأعمال في البلدان الصناعية محل الدراسة وُفقت إلى حد بعيد في تقييم رواد الأعمال المحتملين الذين ينشطون في سوق يسوده تعقيدات عدة كتكاليف المعلومات والمعاملات، ممّا مكّن مؤسسات رأس مال المخاطر من فصل رواد الأعمال الذين يحملون مشاريع واعدة عن رواد الأعمال الفاشلين، أي أنها قامت باختيار رواد الأعمال الذين يملكون فرصًا أفضل للانطلاق في عمليات إنتاج لسلع وخدمات ريادية جديدة من شأنها أن تقدم قيمةً مضافة داخل اقتصادات البلدان الصناعية محل الدراسة والتي يبلغ مجملها 19 بلد، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن عملية تقييم رواد الأعمال المحتملين داخل هذه البدان، تُتيح أيضًا لمؤسسات رأس المال المخاطر إمكانية لتقييم وكشف العوائد المتوقعة من الاستثمار في مشاريع ريادة الأعمال، ممّا يُساهم هذا في الرفع من الطلب على الاستثمار في هذا النوع من الأعمال، وبالتالي زيادة المنافسة سواء بين مؤسسات رأس مال المخاطر أو بين مؤسسات تمويلية أخرى لتمويل رواد الأعمال، حيث ينعكس هذا بصورة إيجابية خاصة على مشاريع ريادة الأعمال، وعامة على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

أمّا ثانيًا، ومن خلال النتيجة المتوصل إليها بإمكاننا أن نستنتج أيضًا أنّ عملية تعبئة وحشد الموارد اللازمة لرواد الأعمال تمّت بنجاح في هذه البلدان باستخدام آلية رأس مال المخاطر، حيث تمكن هؤلاء من تغطية جزء مهم من احتياجاتهم المالية، وهذا على مدار دورة حياة المشروع بداية من مرحلة التطوير وبدء التشغيل، مرورًا بمرحلتي البقاء والنمو واللذان ترتفع فيهما نسبة فشل وتراجع المشروع، وصولاً إلى مرحلتي النمو السريع والنضج المبكر، وما يعزز صحة هذا الافتراض، أنّ تمويل رواد الأعمال في جميع البلدان الصناعية محل الدراسة عن طريق رأس مال المخاطر تمّ فعليًا بطريقة مرحلية تماشت مع دورة حياة المشروع، حيث تمت الإشارة إلى هذه الجزئية في التقارير

الصادرة عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) الخاصة بتمويل رواد الأعمال من عام 2012 إلى غاية عام 2022، وعليه يمكن القول أن عملية تعبئة وحشد الموارد في البلدان الصناعية محل الدراسة بواسطة رأس مال المخاطر ساهمت بشكل كبير في نمو وتوسع مشاريع رواد الأعمال الواعدين داخل هذه البلدان بالطريقة التي سمحت لهم من اختراق وتدمير الأسواق، أي بروز مؤسسات وشركات جديدة في الأسواق أدت إلى خلق منافسة شديدة بين رواد الأعمال (الابتكار الجديد يحل محل الابتكار أو المنتج الحالي)، وبالتالي فإن هذا أثر بطريقة إيجابية على معدلات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وساهم في التوسع في مجالات وصناعات جديدة داخل هذه البلدان،

جانب آخر يمكن من خلاله تفسير الأثر الإيجابي الذي أحدثته آلية رأس المال المخاطر كمصدر لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، يتمثل في طبيعة مؤسسات رأس مال المخاطر، حيث تميل هذه المؤسسات إلى الاستثمار أكثر في المشاريع ذات المخاطر المرتفعة عوض المنخفضة بسبب العوائد الكبيرة المتوقعة منها، وهو ما يُلزمها في هذه الحالة إلى توفير أدوات مالية ذات جودة عالية لتنويع تلك المخاطر، وبتفسير النتيجة المتوصل إليها في دراستنا من هذا المنطلق، نجد أنّ مؤسسات رأس مال المخاطر التي تنشط داخل البلدان الصناعية محل الدراسة قامت بتنويع محافظها المالية (توزيع رأس المال الموجود على مشاريع عدة) لتأمين استثمارات ريادية ناجحة على المدى الطويل، ممّا أدى في نهاية المطاف إلى زيادة تراكم رأس المال وتسريع معدل الابتكار، بالتالي فإن هذا ساهم في تسريع عملية النمو الاقتصادي داخل البلدان الصناعية محل الدراسة من خلال الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

بناءً على هذا يمكن القول أنّ اتقان مؤسسات رأس مال المخاطر المتواجدة في البلدان الصناعية محل الدراسة للوظائف المذكورة سلفًا أدّى إلى نجاح عملية تمويل رواد الأعمال بالشكل المطلوب ومن عدة جوانب في هذه البلدان، حيث تجلى في التأثير الإيجابي على مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

أمّا بالنسبة للقروض التجارية القائمة الصادرة عن المؤسسات المصرفية، حيث تعتبر هذه الأخيرة من بين أهم مؤسسات الوساطة المالية، حيث انطلق منها شومبيتر في تفسيره للعلاقة بين تمويل ريدة الأعمال والنمو الاقتصادي، وعند العودة لمعلمة هذه الآلية في نموذج الدراسة، نجد أنّ لجوء رواد الأعمال إلى هذه الآلية أثّر بطريقة عكسية على مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، كما أن حجم التأثير كان كبيرًا، حيث انخفض الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بـ 50.18939 مليون دولار أمريكي مقابل كل مليون دولار أمريكي يتحصل عليه رواد الأعمال من المؤسسات المصرفية في شكل قروض تجارية قائمة، وهو ما يتنافى مع مرتكزات النظرية الاقتصادية، وانطلاقًا من هذا يمكن إرجاع السبب الرئيسي في العلاقة العكسية بين القروض التجارية القائمة والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي إلى عدم كفاءة وفعالية وجودة الوساطة المالية هذه المرة المتمثلة في المؤسسات المصرفية المتواجدة داخل هذه البلدان مقارنة بمؤسسات رأس المال المخاطر، إذ يمكن القول أن عملية تقييم وتحليل رواد الأعمال المحتملين لم تكن موفقة من قبل المؤسسات المصرفية، حيث أنّ عدم التغلب

على ظروف السوق المتمثلة في تكاليف المعلومات والمعاملات وبالأخص عدم تناسق المعلومات بين الجهة المُقرضة والجهة المُقترضة دفع بالمؤسسات المصرفية إلى اختيار سيء هذه المرة لعينة رواد الأعمال التي هي بحاجة إلى التمويل داخل هذه البلدان، حيث أنها اقتصرت بدرجة كبيرة على رواد الأعمال الأكبر عرضة للفشل.

وقبل الخوض في الجزئية الأهم ألا وهي وظيفة حشد وتجميع الموارد المالية لهذه الفئة من رواد الأعمال، يجب التذكير أنّ عملية حصول رواد الأعمال بصفة عامة على قروض مصرفية بمختلف أنواعها سواء القصيرة، المتوسطة والطويلة، ليست عملية سهلة وفي متناول الجميع، وهذا راجع إلى أسباب عديدة من أهمها: نقص الضمانات، وانخفاض التدفقات النقدية خاصة في المراحل الأولية من دورة حياة المشروع الريادي، وعند العودة إلى التقارير الصادرة عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) الخاصة بفترة الدراسة، نجد أنّ غالبية التمويل الذي تحصل عليه رواد الأعمال في معظم دول الدراسة من المؤسسات المصرفية يقتصر على القروض المصرفية القصير الأجل وبدرجة كبيرة القروض التجارية القائمة (باستثناء دول قليلة جدًّا كانت لدى رواد الأعمال فيها الفرصة للحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل)، والأمر الشائع في مجال التمويل والاقراض أنّ القروض المصرفية القصيرة الأجل هي قروض موجهة لتغطية الاحتياجات التشغيلية، وبالتالي فإنّ حجم هذا النوع من القروض يكون محدودًا مقارنة بالقروض الطويلة الأجل، وعليه وبالإضافة إلى أنّ عينة رواد الأعمال التي تم تمويلها بهذا النمط من التمويل تعبر عن فئة رواد الأعمال الأكبر عرضة للفشل، فإنّ الموارد المالية التي تحصلت عليها هذه الفئة هي أيضًا غير كافية لتغطية كامل النفقات والاحتياجات التي تواجه هذه الفئة من رواد الأعمال في هذه البلدان، حيث لا يمكن للقروض التجارية القائمة التي تقدمها المؤسسات المصرفية في هذه البلدان ضمان استمرارية ونمو وتوسع مشاريع رواد الأعمال على المدى الطويل.

أمّا فيما يخص وظيفة تنويع المخاطر المالية التي ترتبط بمشاريع ريادة الأعمال، فالأكيد أنّ مؤسسات الإقراض التي تنشط داخل البلدان محل الدراسة، لم تأخذ هذه الوظيفة بعين الاعتبار، حيث تم استثمار الفوائض المالية ذات الأجل القصير والتي تحوز عليها في مشاريع ريادية معينة.

من خلال استعراضنا للعوامل التي كانت سببًا في عدم نجاح عملية الوساطة المالية التي كانت في شكل مؤسسات مصرفية كآلية لتمويل رواد الأعمال داخل البلدان الصناعية محل الدراسة، وبالاعتماد على النتيجة المفسرة للعلاقة بين القروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، يمكن أن نستنتج أنّ المؤسسات المصرفية داخل هذه البلدان وبفعل عدم قدرتها على ممارسة وظائفها بكفاءة وجودة وفعالية كبيرة، فإنها ساهمت بشكل كبير في عدم تراكم رأس المال بالشكل الكافي والمطلوب لمشاريع رواد الأعمال، كما ساهم ذلك أيضًا في انخفاض معدلات الابتكار، وبالتالي عدم قدرة رواد الأعمال في هذه الحالة على تحسين مستويات الإنتاجية، وبعبارة أخرى فإن عدم ممارسة وضائف الوساطة المالية بالشكل المطلوب من قبل المؤسسات المصرفية، أدّى إلى عجز رواد الأعمال عن تقديم سلع وخدمات جديدة داخل هذه الاقتصادات، ممّا أدى في نهاية المطاف إلى

تراجع الاستهلاك وانخفاض الطلب الإجمالي على هذا النوع من المنتجات، وبالتالي انخفاض مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بشكل كبير في البلدان الصناعية محل الدراسة.

بالنسبة لمؤشر ضمانات القروض الحكومية، فنجد أنّ لضمانات القروض الحكومية أثر طردي دال احصائيًا على مؤشر الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث ساهم كل مليون دولار أمريكي تحصل عليه رواد الأعمال عن طريق هذه الآلية في زيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لتلك البلدان بـ 33.26862 مليون دولار أمريكي، كما أنّ القيمة المضافة التي يقدمها رواد الأعمال داخل اقتصادات البلدان الصناعية محل الدراسة باستخدام هذه الآلية في تمويل مشاريعهم تعتبر كبيرة مقارنة بآلية رأس مال المخاطر (9.653685 مليون دولار أمريكي) وآلية عقد تحويل الفاتورة (5.315081 مليون دولار أمريكي).

وعند التمّعن جيدًا في مؤشر ضمانات القروض الحكومية كآلية للتمويل نجد أنّ نمط التمويل الذي تقوم عليه هذه الآلية هو في الأصل عبارة عن مجموعة من القروض المصرفية سواء قصيرة، متوسطة أو طويلة، تقدمها المؤسسات المصرفية لأصحاب العجز، على أن تتدخل الدولة كضامن لتسديد قيمة هذه القروض في حالة ما تخلف المقترضين عن سداد قيمتها في آجالها المستحقة، كما أن وجود ضامن لهذه القروض ممثلًا في الدول والحكومات يخفض من درجات المخاطرة المصاحبة للإقراض، وهو ما يدفع بمؤسسات الإقراض في هذه الحالة إلى عدم الاشتراط على المقترضين تقديم ضمانات مقابل اقراضهم، ومن هذا المنطلق يمكننا تفسير التأثير الإيجابي لهذه الآلية على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان محل الدراسة من منظورين، الأول يمثل في كون ضمانات القروض الحكومية عبارة عن أحد أنواع الإعانات الحكومية، التي تقدمها البلدان محل الدراسة لرواد الأعمال، فبالإضافة إلى كون صناديق الضمان هذه آلية تعمل على تخفيف القيود المالية التي تواجه رواد الأعمال، وتعطي أمان أكثر للمستثمرين الخارجين، مما يسمح باستقطاب الكثير من الأموال، فإنها أيضا توفر خدمات مثل الاستشارات والتدريب أي أنها تعمل على تنمية رأس المال البشري، حيث يُعد هذا الأخير أحد المحددات المحفزة لعملية النمو الاقتصادي، فالتراكم المستمر لرأس المال البشري يُحدث تأثيرات مستمرة على عوامل الإنتاج ووظيفة الإنتاج، ممّا يؤدي إلى تحسين وزيادة مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ولقد تمّ إثبات تأثير رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في النموذج الذي قدمه لوكاس عام 1988.

أمّا المنظور الثاني الذي يمكننا من خلاله تفسير النتيجة المتوصل إليها والذي تتوافق حتمًا مع مرتكزات النظرية الاقتصادية، يتمثل في نمط التمويل الأصلي الذي يقوم عليه هذا النوع من الإعانات الحكومية، والمتمثل في كونه عبارة عن مجموعة من القروض المصرفية، فالتقارير الصادرة عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) الخاصة بالفترة (2007-2020) تُثبت صحة هذا القول، وهو ما يدفعنا في هذه الحالة إلى استنتاج مفاده أن المؤسسات المصرفية التي قدمت هذه القروض وبالرغم من تدخل حكومات البلدان الصناعية محل الدراسة كضامن لهذه القروض خلال هذه الفترة، إلّا أنها قامت بوظائفها كوسيط مالي بكفاءة وجودة وفعالية عالية تجاوزت

حتّى كفاءة وجودة وفعالية مؤسسات رأس المال المخاطر التي تنشط في هذه الدول، فالأثر الإيجابي والكبير الذي خلفته هذه الآلية باعتبارها مصدرًا لتمويل رواد الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة خير دليل على أنّ هذه المؤسسات المصرفية قامت بتقييم واختيار رواد الأعمال داخل هذه البلدان بعناية ودقة كبيرة، ممّا مكنها في النهاية من استخراج وتحديد فئة من رواد أعمال واعدين نسبة نجاح مشاريعهم كانت كبيرة، كما أنّ عملية حشد وتجميع الموارد لرواد الأعمال فالنتيجة تشير أيضًا إلى أنها كانت ناجحة، ويعود هذا لكون هذه القروض مضمونة من قبل الحكومة، أي يمكن لرواد الأعمال الحصول على أي نوع من أنواع القروض، بالتالي فإن هذا قد يكون وفّر لرواد الأعمال داخل هذه البلدان أموال معتبرة لتغطية نفقات واحتياجات عديدة من المشروع مما يسمع بنموه وتوسعه، أمّا بالنسبة للوظيفة الثالثة والتي تخص تنويع المخاطر المالية المرتبطة بهذا النوع من الأعمال، فبالرغم كذلك من أنّ درجة المخاطرة تكون شبه منعدمة عند تقديم هذا النوع من التمويل، إلّا أنّ المؤسسات المصرفية لحظة تقديمها لهذه القروض تعاملت مع الموقف وكأن الضمان الحكومي غير موجود، فوفق النظرية الاقتصادية فإن هذه المؤسسات قامت بتنويع جيد للمخاطر من خلال توزيعها للفوائض المالية على العديد من مشاريع ريادة الأعمال المتواجدة في البلدان الصناعية محل الدراسة.

وعليه يمكن أن نستنتج أنّ المؤسسات المصرفية داخل البلدان الصناعية محل الدراسة وبالرغم من أنّ القروض المقدمة مضمونة من قبل الحكومة إلّا أنها مارست وظائفها بكفاءة وجودة وفعالية كبيرة، حيث ساهم هذا بشكل كبير في تراكم رأس المال، وتسريع معدلات الابتكار، ممّا أدّى بدخول منتجات وخدمات مبتكرة وجديدة أحدثت تدميرًا إبداعيا للأسواق أدّت في النهاية إلى زيادة الاستهلاك والطلب الإجمالي على هذه المنتجات والخدمات، أي تقديم قيمة مضافة كبيرة من خلال الزيادة الكبيرة في مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

بعد التحليل والتفسير الاقتصادي للمعلمات الخاصة بآليات رأس مال المخاطر، القروض التجارية القائمة وضمانات القروض الحكومية ارتئينا تفسير معلمة آلية عقد تحويل الفاتورة في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بعد التطرق لمعلمات الآليات المذكورة سلفًا، كون هذه الآليات عبارة عن وساطة مالية محضة، استندنا في تفسيرنا للمعلمات الخاصة بها على النظرية الاقتصادية، أمّا بخصوص عقد تحويل الفاتورة، فإن هذه الآلية لا تمثل أحد مؤسسات الوساطة المالية، حيث تحُل محل رواد الأعمال في تسديد فواتيرهم اتجاه دائنيهم، وبالتالي فإنها تقدم تمويلًا لرواد الأعمال يساعدهم على تجاوز صعوباتهم المالية لكن ليس في صورة نقدية مباشرة.

إنّ طبيعة الخدمة التي تقدمها مؤسسات عقد تحويل الفاتورة، أو بالأحرى نمط التمويل الذي تعتمد عليه هذه الآلية، يستدعي منّا الوقوف عند نقطة مهمة مفادها، أنّ هذه المؤسسات هي مؤسسات وسيطة تتدخل كطرف ثالث من خلال تسديدها لديون رواد الأعمال نيابة عنهم، بالتالي فإنها ملزمة في هذه الحالة بدراسة، تقييم وتحليل جيد لرواد الأعمال المتاحين في الأسواق قبل منحهم التمويل الذي هم بحاجة إليه، وهذا بغية تجنب الوقوع في فئة

من رواد الأعمال غير قادرة على السداد مستقبلًا، بعد ذلك ستقوم هذه المؤسسات بسداد فواتيرهم للجهة الدائنة، أي أنها ستعمل على حشد وتجميع الموارد المالية بطريقة غير مباشرة لرواد الأعمال، كما ستسعى هذه المؤسسات في نفس الوقت إلى تنويع استثماراتها في العديد من المشاريع الريادية للتخفيض من مخاطر عدم السداد مستقبلًا، وعليه يمكننا أن نستنتج أن هذه المؤسسات لحظة تمويلها لرواد الأعمال فإنها تمارس نفس وضائف مؤسسات الوساطة المالية.

وعند العودة للأهمية الاقتصادية لآلية عقد تحويل الفاتورة بالنسبة لرواد الأعمال، فإنّ هذه الآلية تُتيح لرواد الأعمال فرصة للتركيز على تطوير مشاريعهم من خلال توسيع الإنتاج والمبيعات، بينما تقوم مؤسسة عقد تحويل الفاتورة بتتبع تسوية الحسابات وسجلات المدينين، كما توفر أيضًل خدمات تصدير مهمة للمشاريع الريادية المحلية، وبالتالي تسمح لها بذلك من دخول واختراق أسواق جديدة، وهو ما يعود بالفائدة على الاقتصادات المحلية للبدان.

من خلال ما سبق يمكن القول، أنّ الوظائف التي تقوم بها هذه آلية عقد تحويل الفاتورة، والأهمية الاقتصادية لها بالنسبة لرواد الأعمال، هما عبارة عن قانتين أساسيتين تمّ من خلالهما التأثير إيجابيًا على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أنّ كل مليون دولار أمريكي تمت تسويته من قبل هذه المؤسسات نيابة عن رواد الأعمال ساهم في ارتفاع الناتج بـ 5.315081 مليون دولار أمريكي، وبعبارة أخرى فإنّ هذين القانتين ساهما بشكل كبير في تراكم رأس المال لرواد الأعمال وتسريع معدلات الابتكار، وبالتالي تحسين مستويات الإنتاج، ممّا يتيح تقديم سلع ومنتجات جديدة داخل الاقتصاد تؤدي إلى زيادة الطلب والاستهلاك الإجمالي، ممّا أدّى في النهاية إلى زيادة مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

وعند مقارنة النتائج المتوصل إليها بخصوص كل آلية من آليات تمويل ريادة الأعمال ومدى تأثيرها على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، نجد أنّ كل من رأس المال المخاطر، ضمانات القروض الحكومية وعقد تحويل الفاتورة كآليات لتمويل ريادة الأعمال تؤثر إيجابيًا على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه البلدان، في حين يُؤثر تمويل ريادة الأعمال باستخدام القروض التجارية القائمة سلبًا على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، كما يتضَح أيضًا أنّ حجم التأثير الإيجابي على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي باستخدام آلية ضمانات القروض الحكومية كان كبير ومرتفع مقارنة باستخدام آليتي رأس المال المخاطر وعقد تحويل الفاتورة، ويمكن ارجاع هذا الاختلاف في التأثير بالدرجة الأولى إلى أنّ المؤسسات المصرفية التي قامت بمنح القروض لرواد الأعمال تتمتع بكفاءة وجودة عالية في ممارسة وظائفها أكبر من تلك التي تتمتع بها مؤسسات رأس مال المخاطر وعقد تحويل الفاتورة، أمّا السبب الثاني فيعود إلى الحكومات والبلدان محل الدراسة التي قامت بضمان هذه القروض في حالة ما تعذر على رواد الأعمال الوفاء بها، حيث شمل هذا الضمان مجموعة من البرامج والخدمات الموجهة لرواد الأعمال، وعلى رأسها تخفيض درجة المخاطرة المرتبطة بالمشاريع وتقديم الدعم المالي اللازم وكذا الاهتمام بالمورد البشري،

وبالتالي فإن الازدواجية في طريقة التمويل ساهمت بشكل كبير في دفع عجلة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

كما تجدر الإشارة أيضًا إلى أنّ المتغيرات الضابطة التي تمّ إدراجها في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، والتي بإمكانها هي الأخرى التأثير في الناتج، ومن خلال اختبار وتقدير العلاقة بينها وبين مؤشر الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية، حيث أثبت النتائج وجود تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية لدى 1% لكل من مؤشر الحرية الاقتصادية، مؤشر التنمية البشرية ومؤشر التضخم، حيث أنّ الزيادة في قيمة هذه المؤشرات داخل اقتصادات هذه الدول بوحدة واحدة، يسهم في تحفيز مستويات الناتج داخل هذه البلدان بـ 93435.03، 1477598 و82570.68 مليون دولار أمريكي على التوالي، وهي مساهمة معتبرة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لهذه الدول.

اقتصاديا، فإن التأثير الإيجابي الذي يمكن أنّ يحدثه مؤشر الحرية الاقتصادية على الناتج الإجمالي الحقيقي في البدان الصناعية محل الدراسة، يعود سببه إلى تمتع هذه البلدان باقتصاد حر معتدل، حيث بلغ متوسط مؤشر الحرية الاقتصادية فيها 69.6، ممّا يعكس بالتالي الظروف الاقتصادية الجيدة السائدة خلال الفترة الممتدة من عام 2007 إلى غاية عام 2020 في البلدان الصناعية محل الدراسة، لإضافة إلى الجهود المبذولة من قبل هذه الأخيرة لتوسيع قاعدة الإنتاج، وهذا من خلال إتاحتها للأفراد والمؤسسات المزيد من الفرص للإنتاج والاستثمار والتجارة والابتكار كتعزيز وزيادة الانفاق الحكومي لهذه البلدان، وانفتاح الأسواق وتوفير أنظمة مالية وقانونية ذات كفاءة عالية وغيرها من الأمور الأخرى، مما أدّى إلى إحداث ازدهار الاقتصادي وزيادة مستويات الإنتاج فيها.

أمّا بخصوص العلاقة الإيجابية بين مؤشر التنمية البشرية والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، فالجدير بالذكر أن البلدان الصناعية محل دراسة هي بلدان ذات تنمية بشرية مرتفعة، والدليل على ذلك هو متوسط مؤشر التنمية البشرية داخل هذه البلدان، حيث بلغ 0.87، وهو ما يشير إلى أنّ هذه البلدان تولي اهتمامًا كبيرًا لتنمية القدرات البشرية سواء من الجانب الصحي، التعليمي، المعيشي، بالشكل الذي قد يسمح بزيادة الإنتاجية المتوسطة الحقيقية للعامل داخل البلدان الصناعية محل الدراسة، وبالتالي رفع مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

كما يمكن تفسير الأثر الطردي لمعدل التضخم على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للبلدان الصناعية محل الدراسة المتوصل إليه اقتصاديًا من منظور الاقتصادي روبرت مندل* (Robert Mundell)، حيث أنّ كل زيادة في معدلات التضخم بـ1% لو حدثت داخل هذه البلدان ستُؤدّى إلى انخفاض السيولة لدى الأفراد، مما يعني انخفاض كمية السلع والخدمات التي يمكن لوحدة واحدة من النقود شرائها في فترة زمنية محددة مقارنة بالفترات السالفة، وبالتالي فإنّ الأفراد في هذه الحالة يميلون أكثر إلى ادخار أموالهم في المؤسسات المالية وغير المالية، أي زيادة تراكم

* اقتصادي كندي رائد لنظرية السياسة النقدية والمالية ومزجها مع نظرية التضخم وسعر الفائدة والنمو النقدي لميزان المدفوعات، قام باستنتاج العلاقة بين معدلات التضخم أو التوقعات التضخمية ومعدل النمو الاقتصادي من خلال تراكم رأس المال.

رأس المال، ممّا يساهم في تشجيع الاستثمار وزيادة الإنتاج داخل هذه البلدان بقيمة قدرها 82570.68 مليون دولار أمريكي، وكوجهة نظر مُستمدة من الواقع، يجب التذكير بأنّ البلدان محل الدراسة هي بلدان متقدمة وناشئة، لذلك فإنّ معدلات التضخم فيها ستكون منخفضة ومعتدلة في أغلب الأحيان، وأنّ تأثير التضخم على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لها خلال فترة الدراسة قد يكون تأثير ظرفي وغير مستمر في أغلب البلدان، وبالتالي قد لا نعتبره في هذه الحالة أحد المحددات الرئيسية التي تعتمد عليها هذه البلدان في تحفيز مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي كل سنة.

من خلال النتائج المتوصل، يُمكننا اختبار فرضيات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (03-14): اختبار فرضيات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

المتغير التابع: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)			
المتغيرات المستقلة	النموذج المعتمد	النتيجة المتوصل إليها	اختبار الفرضيات
عقد تحويل الفاتورة (FTR)	نموذج الأثار الثابتة المصحح طريقة تقدير المربعات الصغرى المعممة المكنة (FGLS)	وجود علاقة طردية بين عقد تحويل الفاتورة كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_0 ونقبل الفرضية H_1 وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعقد تحويل الفاتورة كآلية لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
رأس مال المخاطر (VC)		وجود علاقة طردية بين رأس مال المخاطر كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_0 ونقبل الفرضية H_1 وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لرأس مال المخاطر كآلية لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة
القروض التجارية القائمة (OBL)		وجود علاقة عكسية بين القروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_0 ونقبل الفرضية H_1 وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للقروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
ضمانات القروض الحكومية (GLG)		وجود علاقة طردية بين ضمانات القروض الحكومية كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_0 ونقبل الفرضية H_1 وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لضمانات القروض الحكومية كآلية لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على ما سبق.

المطلب الثاني: تقديرومناقشة وتحليل النتائج المرتبطة بنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) لمجموعة من البلدان الصناعية للفترة (2007-2020)

ارتئينا تخصيص هذا المطلب من الدراسة لتقدير نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) لمجموعة البلدان الصناعية للفترة (2007-2020)، وذلك بإجراء فحص التداخل الخطي والتحليل القياسي، كما سيتم مناقشة وتحليل النتائج المتوصل إليها في النموذج.

1. فحص التداخل الخطي لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

يتكون نموذج الدراسة الثاني من متغير تابع وحيد يتمثل هذه المرة في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، وأربعة (04) متغيرات تفسيرية هي: عقد تحويل الفاتورة (FTR)، رأس مال المخاطر (VC)، القروض التجارية القائمة (OBL)، ضمانات القروض الحكومية (GLG)، مؤشر الحرية الاقتصادية (EFI)، مؤشر التنمية البشرية (HDI)، مؤشر الابتكار العالمي (GII) ومؤشر التضخم (INF)، لذلك لابد من إجراء أول اختبار قبل مباشرة التحليل القياسي للنموذج، والتي تتمثل في فحص مستوى التداخل الخطي بين المتغيرات المستقلة في نموذج الدراسة الثاني.

ويتّم اختبار ما إذا كان هناك تداخل خطي من عدمه بين المتغيرات التفسيرية في نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، عن طريق استخدام معامل تضخيم التباين (Variance Inflation Factor (VIF)، وبالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata17 نتحصل على النتائج التالية:

الجدول رقم (03-15): معامل تضخيم التباين (VIF) لمتغيرات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغيرات التفسيرية	معامل تضخيم التباين (VIF)	1/(VIF)
(FTR)	2.96	0.338057
(VC)	2.69	0.371663
(OBL)	2.21	0.453114
(GLG)	1.79	0.558092
(EFI)	1.49	0.671754
(HDI)	1.39	0.720541
(GII)	1.32	0.760308
(INF)	1.23	0.810559
متوسط (VIF)	1.88	/

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (09).

انطلاقًا من النتائج الموضحة في الجدول أعلاه، والمبينة لنتائج اختبار التداخل الخطي المتعدد، يتضح جليًا أنّ قيمة معامل تضخيم التباين (VIF) لجميع المتغيرات التفسيرية هي أقل من عشرة (VIF < 10)، كما أنها جميعها

تقترب من الواحد وهو مؤشر جيد، يشير الى عدم وجود مشكلة التعدد الخطي في نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc).

2. التحليل القياسي لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

يتم استخدام نموذج نمو ساكن لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية، يربط النمو الاقتصادي من خلال نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) بمصفوفة المتغيرات التوضيحية (التفسيرية) كما في المعادلة التالية:

$$RGDPpc_{it} = \alpha_i + \beta_{1i}FTR_{it} + \beta_{2i}VC_{it} + \beta_{3i}OBL_{it} + \beta_{4i}GLG_{it} + \beta_{5i}EFI_{it} + \beta_{6i}HDI_{it} + \beta_{7i}GII_{it} + \beta_{8i}INF_{it} + \tau_t + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

حيث:

- αهو حد ثابت؛
- β_1 إلى β_1 هي المعلمات المراد تقديرها؛
- ε_{it} هو حد الخطأ والذي يمثل تأثير المتغيرات المحذوفة والتي تخص كل بلد وفترة؛
- τ_t تمثل التأثيرات الزمنية المحددة، و η_i تعني التأثير الثابت للبلد؛

ويتم فهرسة المشاهدات لـ $(i = 1 \dots \dots N)$ من البلدان، و$(t = 1 \dots \dots T)$ للسنوات.

1.2. المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة

بعد ضبط المعادلة الخاصة بنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، ننتقل الآن للمفاضلة بين نموذجي الانحدار التجميعي والتأثيرات الثابتة من خلال اختبار فيشر المقيد (F-test)، حيث يقوم هذا الأخير على اختبار فرضية تساوي معاملات نموذج الأثار الفردية بمعلمة واحدة، وبالاستعانة بالبرنامج الاحصائي stata 17 نتحصل على نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) الذي يتيح لنا إمكانية المفاضلة بين النموذجين، كالآتي:

الجدول رقم (03-16): نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغير التابع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)		
الفترة (2007-2020)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	0.870	-7.19e-09
(VC)	0.819	-2.42e-08
(OBL)	0.814	8.89e-09
(GLG)	0.949	3.17e-09
(EFI)	0.905	0.0000735
(HDI)	0.749	0.0399365
(GII)	0.465	0.0000786
(INF)	0.907	-0.0001173
CONS	0.926	-0.0096347
$R^2 = 0.4222$, $Prob > F = 0.0001$, $F(18,239) = 2.95$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (10).

يتضح من النتائج المعروضة في الجدول أعلاه:

- أنّ نموذج التأثيرات الثابتة هو نموذج معنوي باعتبار القيمة الاحتمالية $(Prob > F = 0.0001)$ وهي أقل من مستوى المعنوية (5%)، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1) التي تنُّص على أنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغير التابع (RGDP) والمتغيرات التفسيرية؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر عدم وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج؛
- قيمة معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج تُقدر بـ 0.4222، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 42.22% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ 57.78% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛
- قُدرت قيمة فيشر (F) المحسوبة بـ 2.95 حيث $(F(18,239) = 2.95)$، وبالتالي فإنها أكبر من القيمة الجدولية لـ F، كما أنها ذات دلالة إحصائية عند مستوى (5%)، وعليه فإننا نرفض في هذه الحالة الفرضية الصفرية (H_0) التي تنص على أنّ نموذج الانحدار التجميعي هو الملائم لتقدير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية والمتغير التابع، ونقبل الفرضية البديلة (H_1)، بمعنى أنّ نموذج التأثيرات الثابتة باستخدام المربعات الصغرى الوهمية (LSDV) هو النموذج الملائم والأفضل لتقدير أثر تمويل ريادة الأعمال من خلال المتغيرات التفسيرية على المتغير التابع الذي

يتمثل في نصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية. والخطوة الموالية تتمثل في المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات العشوائية.

2.2. المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات العشوائية

قبل إجراء اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) والذي يسمح بالمفاضلة بين نموذجين الانحدار التجميعي والتأثيرات الثابتة، نستعرض أولًا نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (03-17): نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغير التابع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)		
الفترة (2020-2007)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168 مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	(0.696)	-1.01e-08
(VC)	(0.844)	-7.73e-09
(OBL)	(0.879)	-1.29e-09
(GLG)	(0.796)	-1.15e-08
(EFI)	(0.101)	0.0005521
(HDI)	***(0.000)	0.2063705
(GII)	(0.729)	0.0000283
(INF)	(0.665)	-0.000366
CONS	***(0.000)	-0.1825545
$R^2 = 0.7429$, $Prob > chi2 = 0.0000$, $Wald\ chi(8) = 57.12$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (11).

من نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) نلاحظ أنّ:

- نموذج التأثيرات العشوائية هو نموذج معنوي، باعتبار أنّ القيمة الاحتمالية $(Prob > chi2)$ ذات معنوية عند المستوى (5%)، حيث كانت تساوي $(Prob > chi2 = 0.0000)$، وعليه فإننّا نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1)، أي أنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغيرات التفسيرية المعبرة عن تمويل ريادة الأعمال، والمتغير التابع المتمثل في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج عند مستوى 1%؛

- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ0.7429، أي أنّ المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 74.29% من التغيرات الحاصلة في المتغير نصيب الفرد من التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ25.71% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛

- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لمؤشر التنمية البشرية (HDI) عند مستوى 1%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية لهذا المتغير في النموذج؛

وبعد الحصول على نتائج تقدير نموذج الاثار العشوائية، يتطلب الامر إجراء اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للمفاضلة بين نموذج التأثيرات العشوائية ونموذج الانحدار التجميعي، والذي يفحص إمكانية تواجد أثار عشوائية في النموذج، فالفرضية الصفرية تنُص على أنّ تباين انحراف الأخطاء العشوائية المميز لكل زوج يكون معدوم أي: ($H_0: \sigma_u^2 = 0$) والتي فيها يتم اختيار نموذج الانحدار التجميعي بصفته نموذج ملائم لبيانات الدراسة، أمّا في الحالة العكسية، فإنّ نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم، والجدول الموالي يوضح نتائج اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch):

الجدول رقم (03-18): اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

نتائج التقدير	Var	SD = sqrt (Var)
RGDPpc	0.0010524	0.032441
E	0.0006448	0.0253923
U	0.0000624	0.0078983
اختبار $Var\ (u) = 0$		
Chibar2(01)	17.75	
Prob > Chibar2	0.0000	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (12).

بناءً على النتائج الموضّحة في الجدول أعلاه، يتضّح أنّ نتيجة القيمة الاحتمالية لاختبار مضاعف لاغرانج معنوية عند مستوى (5%)، حيث (Prob > Chibar2 = 0.0000)، وعليه نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1)، أي أنّ نموذج التأثيرات العشوائية هو النموذج الأنسب لتفسير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية، حيث يتم هذا باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة (GLS)، وتتمثل الخطوة الموالية في المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية .

3.2. المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية

يتم المفاضلة بين هذين النموذجين من خلال اختبار هوسمان (Hausman)، والذي يحدد إمكانية وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة من عدمه، فإذا كانت نتيجة الاختبار أقل من (X^2) الجدولية أو قيمة (P-Value) أكبر من (5%)، عندئذ نقبل الفرضية الصفرية التي تدل على عدم وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وأنّ نموذج التأثيرات العشوائية هو الملائم لبيانات الدراسة، أمّا إذا كانت نتيجة الاختبار أكبر من أو تساوي من (X^2) الجدولية أو قيمة (P-Value) أقل من أو تساوي (5%)، عندئذ نقبل الفرضية البديلة ونرفض الفرضية الصفرية بمعنى وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وبالتالي فإن نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم لبيانات الدراسة، والجدول الموالي يوضح نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc):

الجدول رقم (03-19): نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغيرات التفسيرية	القيمة المعيارية في نموذج التأثيرات الثابتة	القيمة المعيارية في نموذج التأثيرات العشوائية	الفرق بين القيم المعيارية (b-B)	Sqrt(diag(V_B_V_B) Std. Err.
(FTR)	-7.19e-09	-1.01e-08	2.88e-09	3.64e-08
(VC)	-2.42e-08	-7.73e-09	-1.65e-08	9.99e-08
(OBL)	8.89e-09	-1.29e-09	1.02e-08	3.73e-08
(GLG)	3.17e-09	-1.15e-08	1.47e-08	2.33e-08
(EFI)	0.0000735	0.0005521	-0.0004785	0.0005261
(HDI)	0.0399365	0.2063705	-0.166434	0.1172422
(GII)	0.0000786	0.0000283	0.0000503	0.000072
(INF)	-0.0001173	-0.000366	-0.0002486	0.0005631
	Chibar2(04) = 3.61			
	(Prob > Chibar2) = 0.4619			

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (13).

من الجدول أعلاه، نلاحظ أنّ نتيجة اختبار هوسمان (Hausman) أقل من قيمة (X^2) الجدولية (3.61 = Chibar2(04))، كما أن القيمة الاحتمالية للاختبار ((Prob > Chibar2) = 0.4619) وهي أكبر من مستوى المعنوية (5%)، وعليه فإننّا نرفض الفرضية البديلة (H_1) ونقبل الفرضية الصفرية (H_0)، والتي تنُص على عدم وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وهذا يقودنا لاختيار نموذج التأثيرات العشوائية كأفضل نموذج لتقدير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية لتمويل ريادة الأعمال والمتغير التابع المُعبر عنه بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية.

بعد اختيار نموذج التأثيرات العشوائية كأفضل نموذج لتقدير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية والمتغير التابع (RGDPpc) في البلدان الصناعية، لابد من التأكد من جودة وصحة النموذج من خلال إجراء اختبارات تشخيص النموذج الموضّحة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (03-20): اختبارات تشخيص جودة وصحة نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

اختبار Panel Groupwise Heteroscedasticity Tests لعدم التجانس	اختبار Born and Breitung (2016) HR-test للارتباط الذاتي	اختبار Pesaran's test of cross sectional independence لاستقلالية المقاطع العرضية
- Lagrange Multiplier LM Test = 2.43e+05 P-Value > Chi2(18) 0.0000 - Likelihood Ratio LR Test = 635.5481 P-Value > Chi2(18) 0.0000 Wald Test = -5.13e+07 P-Value > Chi2(19) 0.0000	HR-stat = 0.00 p-value = 0.997	**22.298,** **Pr = 0.0000**

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17.

نلاحظ من النتائج المعروضة في الجدول أعلاه، ما يلي:

- وفقًا لاختبار (Born and Breitung) للارتباط الذاتي فإن قيمة (HR-stat = 0.00)، وبالتالي فإن نتيجة الاختبار ذات دلالة إحصائية عند مستوى (5%)، وعليه يتم في هذه الحالة رفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1) أي أنّ النموذج يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي (Autocorrelation)؛
- أمّا اختبار (Pesaran) لاستقلالية المقاطع العرضية، فكانت نتيجة الاختبار (Pr = 0.0000) أقل من مستوى المعنوية (5%)، وبناءً على هذا يتم رفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1)، وبالتالي فإنّ النموذج يعاني من مشكلة عدم تجانس التباينات (Heteroskedasticity)؛
- في حين قدرت نتيجة اختبار (Modified Wald) بـ (Prob>chi2 = 0.0000)، وهي نتيجة معنوية عند مستوى (5%)، ممّا يقودنا إلى رفض الفرضية الصفرية (H_0)، وقبول الفرضية البديلة (H_1)، وبالتالي فإنّ النموذج يعاني من مشكلة عدم استقلالية البواقي للمقاطع العرضية؛

ولمعالجة المشاكل القياسية الناجمة عن الاختبارات الثلاث، يتّم استخدام طريقة تقدير نموذج التأثيرات العشوائية بخيار vce(robust) *، والذي يعد أسلوبًا قويًا في التعامل مع التباينات غير المتجانسة للأخطاء، والجدول الموالي يوضح نتائج تقدير النموذج:

الجدول رقم (03-21): تقدير نموذج الاثار العشوائية بخيار vce(robust) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغير التابع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)		
الفترة (2020-2007)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	(0.556)	-1.01e-08
(VC)	(0.640)	-7.73e-09
(OBL)	(0.851)	-1.29e-09
(GLG)	(0.718)	-1.15e-08
(EFI)	**(0.045)	0.0005521
(HDI)	***(0.000)	0.2063705
(GII)	(0.610)	0.0000283
(INF)	(0.496)	-0.000366
CONS	***(0.000)	-0.1825545
$R^2 = 0.7429$, $Prob > chi2 = 0.0000$, $Wald\ chi\ (8) = 163.57$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (14).

بعد معالجة المشاكل القياسية السابقة، بالاعتماد على طريقة تقدير نموذج الأثار العشوائية بخيار vce(robust)، تشير نتائج التقدير من خلال الجدول أعلاه إلى أنّ:

- نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) وفق طريقة تقدير نموذج الاثار العشوائية بخيار vce(robust)، هو نموذج معنوي باعتبار القيمة الاحتمالية ($Prob > chi2 = 0.0000$) أقل من مستوى المعنوية (5%)، ممّا يسمح لنا في هذه الحالة برفض الفرضية الصفرية (H_0) وقبول الفرضية البديلة (H_1)، أي أنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغير التابع (RGDPpc) والمتغيرات التفسيرية، كما أنه يوجد على الأقل متغير تفسيري واحد له علاقة أو أثر على المتغير التابع والمتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي والذي يعبر عن النمو الاقتصادي؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج عند مستوى 1%؛
- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ0.7429، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 74.29% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي

* VCE: variance–covariance matrix of the estimators

(RGDPpc)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ 25.71% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛

- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لكل من: مؤشر الحرية الاقتصادية (EFI) ومؤشر التنمية البشرية (HDI) عند مستوى 1%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية لهذه المتغيرات في النموذج؛

3. تحليل ومناقشة نتائج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

بالعودة إلى الجدول السابق رقم (03-20) الذي يوضح نتائج تقدير نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) وفق نموذج التأثيرات العشوائية بعد معالجة المشاكل القياسية بخيار (vce(robust، يمكن صياغة المعادلة النهائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وفق الشكل الآتي:

$$\boldsymbol{RGDPpc} = (-0.1825545) + (-1.01e-08)\boldsymbol{FTR} + (-7.73e-09)\boldsymbol{VC} + (-1.29e-09)\boldsymbol{OBL} + (-1.15e-08)\boldsymbol{GLG} + (0.0005521)\boldsymbol{EFI} + (0.2063705)\boldsymbol{HDI} + (0.0000283)\boldsymbol{GII} + (-0.000366)\boldsymbol{Inf}$$

وعليه من المعادلة أعلاه يمكن أن نستنتج ما يلي:

- وجود علاقة عكسية بين عقد تحويل الفاتورة (FTR) كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أن الزيادة في تمويل ريادة الأعمال عن طريق عقد تحويل الفاتورة بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي تؤدي إلى انخفاض في قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار $(-1.01e-08)$ مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

- يُؤثر رأس مال المخاطر (VC) كآلية لتمويل ريادة الأعمال عكسيًا في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أنّ الزيادة في قيمة التمويل الموجه لرواد الأعمال باستخدام رأس المال المخاطر بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي، تؤدي إلى الانخفاض في قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار $(-7.73e-09)$مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

- وجود أثر عكسي للقروض التجارية القائمة (OBL) كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أنّ اعتماد رواد الأعمال على القروض التجارية القائمة كمصدر لتمويل مشاريعهم والرفع من قيمة هذا التمويل بمليون دولار أمريكي، يترتب عليه انخفاض في قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي داخل هذه البلدان بمقدار$(-1.29e-09)$مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

- يُؤثر تمويل ريادة الأعمال باستخدام ضمانات القروض الحكومية بصورة سلبية في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أن الزيادة في تمويل ريادة الأعمال عن طريق هذا النوع من الإعانات الحكومية بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي داخل هذه البلدان، يترتب عنه زيادة في قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) بمقدار $(-1.15e-08)$ مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

فيما يخُص المتغيرات الضابطة والتي يكمن الهدف من إدراجها في نموذج الدراسة في التقليل من نسبة الخطأ الناتج عن تأثير المتغيرات الأخرى على المتغير التابع من غير المتغيرات المستقلة، بنفس قدر تأثير هذه المتغيرات الضابطة المدرجة، فيُمكن ملاحظة ما يلي:

- يُؤثر مُؤشر الحرية الاقتصادية (EFI) بصورة إيجابية في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، وهذا عند مستوى معنوية (1%)، حيث أن الزيادة في قيمة مُؤشر الحرية الاقتصادية بوحدة واحدة تؤدي إلى الزيادة في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي داخل هذه البلدان بمقدار 0.0005521 مليون دولار أمريكي؛

- وجود علاقة طردية بين مؤشر التنمية البشرية (HDI) ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، وهذا عند مستوى معنوية (5%)، حيث أنّ ارتفاع مُؤشر التنمية البشرية بوحدة واحدة، يُؤدي إلى الزيادة في قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي داخل هذه البلدان بمقدار 0.2063705 مليون دولار أمريكي؛

- يتأثر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) داخل البلدان الصناعية محل الدراسة طرديًا بمؤشر الابتكار العالمي (GII)، حيث أن الزيادة في مؤشر الابتكار العالمي بوحدة واحدة، تُؤدي إلى الزيادة في قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي داخل هذه البلدان بمقدار 0.0000283 مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

- أمّا بخصوص مؤشر التضخم (INF)، فإنّ نتائج الدراسة، تشير إلى وجود أثر عكسي بين مؤشر التضخم (INF) ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أنّ ارتفاع معدل التضخم بنسبة (1%)، يترتب عنه انخفاض في قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار (-0.000366)مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا.

يُعبّر مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي عن مقدار السلع والخدمات التي يتحصل عليها الفرد داخل اقتصاد معين، وبالتالي هو مؤشر يعكس المستوى المعيشي للأفراد ومدى رفاهيتهم، ويتم احتسابه من خلال قسمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على عدد السكان، وعليه فعند التمّعن جيّدًا في طريقة الحساب هذه، نجد أنّ هذا المؤشر في الحقيقة يتأثر بعاملين رئيسين هما الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وعدد السكان أو بالأحرى

معدل النمو السكاني، وقد تمّ تأكيد ذلك في النظريات المفسرة للنمو الاقتصادي، وعلى رأسهم نظرية السكان لروبرت مالثوس (Robert Malthus)، حيث أنّ الزيادة في قيمة المحلي الإجمالي الحقيقي بمعدل أكبر من معدل النمو السكاني، ستُؤثر إيجابًا وتؤدي إلى زيادة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، والعكس صحيح.

بناءً على هذا فإن العلاقة إذَنْ بين تمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي هي علاقة تعددية، وبالعودة إلى النتائج الموضحة في الجدول رقم (03-20)، نلاحظ أنّ جميع المتغيرات المستقلة المعبّرة عن تمويل ريادة الأعمال والمدرجة في نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي غير دالة إحصائيًا، على الرغم من أنّ نفس المتغيرات كانت معنوية عند المستوى 1% في نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وبالتالي لا يمكن تفسير الانخفاض الذي أحدثته آليات تمويل ريادة الأعمال في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البدان الصناعية محل الدراسة اقتصاديًا، لكن بإمكاننا تقديم تفسير وتحليل اقتصادي نستطيع من خلاله تبرير عدم الدلالة الإحصائية لتلك الآليات في نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

كما سبق وذكرنا، فإن العلاقة بين مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وتمويل ريادة الأعمال هي علاقة تعددية، وبالاعتماد على هذا، ومن خلال نتائج نموذج الدراسة الأول، نجد أنّ الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان محل الدراسة حقق ارتفاعًا بقيمة قدرها 9.653685، 33.26862 و5.315081 مليون دولار أمريكي بفعل كل مليون دولار أمريكي تم تقديمه لمشاريع ريادة الأعمال في هذه البدان خلال الفترة الممتدة (2007-2020) عن طريق مؤسسات رأس مال المخاطر، ضمانات القروض الحكومية ومؤسسات عقد تحويل الفاتورة على التوالي، في حين حقق انخفاض في قيمته بـ (50.18939−) مليون دولار أمريكي مقابل كل مليون دولار قدمته المؤسسات المصرفية لرواد الأعمال في صورة قروض تجارية قائمة، وعند تسليط الضوء أكثر على هذه النتائج نجد أنّ آليات تمويل ريادة الأعمال أثرت حقيقةً سواءً إيجابيًا أو سلبيًا على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه البلدان، وقد تمّ توضيح القنوات التي يحدث من خلالها هذا التأثير سابقًا، كما يتضّح جليًا أنّ القيمة المضافة التي تقدمها ريادة الأعمال داخل الاقتصاد بعد الاعتماد على هذه الآليات هي قليلة نوعًا ما، من الجهة المقابلة وعند إلقاء نظرة على المتغيرات الرقابية التي تم إدراجها في النموذج، نجد أنّ هذه المتغيرات تحفز هي الأخرى مستويات الناتج في هذه البلدان، كمؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر التنمية البشرية اللذان أثرا بطريقة إيجابية فيه بقيمة قُدّرت بـ93435.03 و1477598 مليون دولار أمريكي على الترتيب نظير كل وحدة من وحدات هذين المؤشرين، كما أنّ القيمة المضافة التي تقدمها مرتفعة مقارنة بآليات تمويل ريادة الأعمال، ممّا يدل مثلًا على أنّ الإنفاق الحكومي، انفتاح الأسواق، حرية الاستثمار والتجارة، تنمية القدرات البشرية كالتدريب والتعليم والتكوين والتي يكمن الهدف منها في تحسين المستوى المعيشي بالدرجة الأولى، بالإضافة إلى العوامل الأخرى غير المذكورة في الدراسة تتحكم وتؤثر في مخرجات العملية الإنتاجية وتعزز القيمة المضافة للاقتصاد داخل البلدان الصناعية محل الدراسة بدرجة أكبر من درجة تحكم وتأثير تمويل ريادة الأعمال.

وبمأنّ التأثير في مستوى الناتج يتعدى تمويل ريادة الأعمال إلى مجموعة من العوامل والمتغيرات الأخرى، فإن تركيبة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان محل الدراسة في هذه الحالة تتشكل بعد تعبئة عملية الانتاج بوحدة واحدة من جميع المتغيرات أو العوامل التي تساهم في ذلك، وبإسقاط هذا على دراستنا نجد أنّ نسبة المساهمة الأكبر في هذه التركيبة تعود إلى العوامل أو المتغيرات الأخرى داخل هذه البلدان مقارنة بتمويل ريادة الأعمال، بمعنى آخر أنّ مشاريع ريادة الأعمال التي تمّ تمويلها والتي تسارعت فيها معدلات الابتكار وتراكمت من خلالها رؤوس الأموال وبالتالي نمت وتمّكنت من اختراق الأسواق وقدمت منتجات جديدة ارتفع من خلالها الطلب ساهمت في تقديم قيمة مضافة داخل الاقتصاد لكن بطريقة لا تُؤثر في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة سواء بالزيادة أو النقصان، حيث أنّ هذا المؤشر يتأثر أكثر بعوامل ومحددات يمكن اعتبارها رئيسية ومباشرة تعمل هذه الدول على توفيرها داخل الاقتصاد، حيث تساهم وتُؤثر بنسبة كبيرة في تركيب وتشكيل الناتج المحلي لها، بمعنى آخر فإنّ الزيادة أو الانخفاض في مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي داخل البلدان محل الدراسة ترتبط مباشرة بالعوامل أو المتغيرات الأخرى، والتي قد تُمّكن مساهمتهم في الناتج بطبيعة الحال في هذه الحالة من تغطية واستيعاب الزيادة الحاصلة في معدلات النمو السكاني في تلك البلدان، وهو ما قد يكون سببًا في إهمال النموذج لتأثير آليات تمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (عدم وجود دلالة إحصائية).

وكدعامة للتفسير الذي قدمناه، نأخذ على سبيل المثال مؤشر الحرية الاقتصادية وآلية رأس مال المخاطر، وبافتراض أنّ هذه الأخيرة كانت معنوية عند مستوى معين في النموذج، معناه أن هذه الآلية ستؤثر سلبًا على قيمة الدخل الفردي الحقيقي، حيث أنّ زيادة تمويل رواد الأعمال بمليون دولار أمريكي من رأس مال المخاطر سينجم عنه تراجع في الدخل الفردي الحقيقي بـ $(-7.73e-09)$ مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل (-0.00773) دولار أمريكي، وعليه يمكن ملاحظة أمرين، الأول أنّ الأثر سلبي أي أنّ القيمة المضافة في الاقتصاد والناجمة عن تمويل ريادة الأعمال بهذه الآلية بمليون دولار أمريكي ترتفع وتساهم في الناتج عند مستوى معين ومحدود، وبالتالي فإنّ الناتج في هذه الحالة سيرتفع بمعدل أقل من معدل النمو السكاني، أمّا الأمر الثاني فيتمثل في حجم التأثير الصغير جدًّا في الدخل الفردي الحقيقي، خاصة وأن المتوسط الحسابي لهذا الأخير في مجتمع الدراسة يساوي 33942.6 دولار أمريكي، في حين أنّ وحدة واحدة من مؤشر الحرية الاقتصادية تؤثر إيجابًا على الدخل الفردي الحقيقي بـ 552.1 دولار أمريكي (التأثير كبير على الدخل الفردي وإيجابي) وعليه يمكن التأكيد مرة أخرى أنّ مساهمة تمويل ريادة الأعمال في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لعبت دورًا كبيرًا في عدم تأثر نموذج نصيب الفرد من الناتج الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة بآليات تمويل ريادة الأعمال.

ومن خلال النتائج المتوصل، يُمكننا اختبار فرضيات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) والجدول الموالي يوضّح ذلك:

الجدول رقم (03-22): اختبار فرضيات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغير التابع: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)			
المتغيرات المستقلة	النموذج المعتمد	النتيجة المتوصل إليها	اختبار الفرضيات
عقد تحويل الفاتورة (FTR)	نموذج التأثيرات العشوائية المعالج بخيار vce(robust)	عدم وجود علاقة بين عقد تحويل الفاتورة كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_1 ونقبل الفرضية H_0 وبالتالي لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعقد تحويل الفاتورة كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
رأس مال المخاطر (VC)		عدم وجود علاقة بين رأس مال المخاطر كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_1 ونقبل الفرضية H_0 وبالتالي لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لرأس مال المخاطر كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
القروض التجارية القائمة (OBL)		عدم وجود علاقة بين القروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_1 ونقبل الفرضية H_0 وبالتالي لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للقروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
ضمانات القروض الحكومية (GLG)		عدم وجود علاقة بين ضمانات القروض الحكومية كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نفرض الفرضية H_1 ونقبل الفرضية H_0 وبالتالي لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لضمانات القروض الحكومية كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على ما سبق.

المطلب الثالث: نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ($RGDP_{ppe}$)

ارتئينا تخصيص هذا المطلب لإجراء المعالجة القياسية لبيانات نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، والتي تتمثل في بيانات السلاسل الزمنية المقطعية للمتغيرات المفسرة الخاصة بتمويل ريادة الأعمال والمتغير التابع المتمثل في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

1. فحص التداخل الخطي (multicollinearity) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ($RGDP_{ppe}$)

يتكون نموذج الدراسة الثالث من متغير تابع وحيد يتمثل هذه المرة في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ($RGDPppe$)، وأربعة (04) متغيرات تفسيرية هي: عقد تحويل الفاتورة (FTR)، رأس مال المخاطر (VC)، القروض التجارية القائمة (OBL)، ضمانات القروض الحكومية (GLG)، مؤشر الحرية الاقتصادية (EFI)، مؤشر التنمية البشرية (HDI)، مؤشر الابتكار العالمي (GII) ومؤشر التضخم (INF)، لذلك لابد من إجراء أول اختبار قبل مباشرة التحليل القياسي للنموذج، والتي تتمثل في فحص مستوى التداخل الخطي بين المتغيرات المستقلة في نموذج الدراسة الثالث.

ويتّم اختبار ما إذا كان هناك تداخل خطي من عدمه بين المتغيرات التفسيرية في نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ($RGDPppe$)، عن طريق استخدام معامل تضخيم التباين (Variance Inflation Factor (VIF)، وبالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata17 نتحصل على النتائج التالية:

الجدول رقم (23-03): معامل تضخيم التباين (VIF) لمتغيرات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغيرات التفسيرية	معامل تضخيم التباين (VIF)	1/(VIF)
(FTR)	2.96	0.338057
(VC)	2.69	0.371663
(OBL)	2.21	0.453114
(GLG)	1.79	0.558092
(EFI)	1.49	0.671754
(HDI)	1.39	0.720541
(GII)	1.32	0.760308
(INF)	1.23	0.810559
متوسط (VIF)	1.88	/

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (15).

انطلاقًا من النتائج الموضحة في الجدول أعلاه، والمبينة لنتائج اختبار التداخل الخطي المتعدد، يتضح جليًا أنّ قيمة معامل تضخيم التباين (VIF) لجميع المتغيرات التفسيرية هي أقل من عشرة (VIF < 10)، كما أنها جميعها

تقترب من الواحد وهو مؤشر جيد، يشير الى عدم وجود مشكلة التعدد الخطي في نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe).

2. التحليل القياسي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

يتم استخدام نموذج نمو ساكن لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية، يربط النمو الاقتصادي من خلال نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمصفوفة المتغيرات التوضيحية (التفسيرية) كما في المعادلة التالية:

$$RGDPppe_{it} = \alpha_i + \beta_{1i}FTR_{it} + \beta_{2i}VC_{it} + \beta_{3i}OBL_{it} + \beta_{4i}GLG_{it} + \beta_{5i}EFI_{it} + \beta_{6i}HDI_{it} + \beta_{7i}GII_{it} + \beta_{8i}INF_{it} + \tau_t + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

حيث:

- αهو حد ثابت؛
- β_1 إلى β_1 هي المعلمات المراد تقديرها؛
- ε_{it} هو حد الخطأ والذي يمثل تأثير المتغيرات المحذوفة والتي تخص كل بلد وفترة؛
- τ_t تمثل التأثيرات الزمنية المحددة، و η_i تعني التأثير الثابت للبلد؛

ويتم فهرسة المشاهدات لـ $(i = 1 \dots \dots N)$ من البلدان، و$(t = 1 \dots \dots T)$ للسنوات.

1.2. المفاضلة بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة

بعد ضبط المعادلة الخاصة بنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)، ننتقل الآن للمفاضلة بين نموذجي الانحدار التجميعي والتأثيرات الثابتة من خلال اختبار فيشر المقيد (F-test)، حيث يقوم هذا الأخير على اختبار فرضية تساوي معاملات نموذج الأثار الفردية بمعلمة واحدة، وبالاستعانة بالبرنامج الاحصائي stata 17 نتحصل على نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) الذي يتيح لنا إمكانية المفاضلة بين النموذجين، كالآتي:

الجدول رقم (03-24): نتائج تقدير التأثرات الثابتة لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

المتغير التابع نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)		
الفترة (2007-2020)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة المعيارية	القيمة الاحتمالية
(FTR)	(0.963)	4.52e-08
(VC)	(0.849)	4.52e-08
(OBL)	(0.570)	4.80e-08
(GLG)	(0.755)	-3.47e-08
(EFI)	(0.661)	-0.000604
(HDI)	(0.836)	-0.0578102
(GII)	(0.956)	-0.0000134
(INF)	(0.514)	-0.0014646
CONS	(0.455)	0.1733324
$R^2 = 0.0044$, $Prob > F = 0.4391$, $F(18,239) = 1.02$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (16).

من النتائج المبينة في الجدول أعلاه نلاحظ أنّ:

- نموذج التأثيرات الثابتة هو نموذج غير معنوي باعتبار القيمة الاحتمالية ($Prob > F = 0.4391$) وهي أكبر من المعنوية (5%)، وبالتالي نقبل الفرضية الصفرية (H_0) ونرفض الفرضية البديلة (H_1)، وعليه فإن النموذج وفق هذه الحالة لا يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغير التابع (RGDPppe) والمتغيرات التفسيرية؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر عدم وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج؛
- قيمة معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج تُقدر بـ 0.0044، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 4.4% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ 95.6% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛
- قُدرت قيمة فيشر (F) المحسوبة بـ 1.02 حيث ($F(18,239) = 1.02$)، وبالتالي فإنها أقل من القيمة الجدولية لـ F، كما أنها لا تتمتع بدلالة إحصائية عند المستوى (5%)، ممّا يشير إلى قبول الفرضية الصفرية (H_0) ورفض الفرضية البديلة (H_1)، وبالتالي فإن نموذج الانحدار التجميعي باستخدام طريقة المربعات الصغرى (OLS) هو النموذج المناسب لتقدير أثر تمويل ريادة الأعمال من خلال المتغيرات التفسيرية على المتغير التابع الذي يتمثل في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية، وهو ما يدفعنا عندئذ لإجراء الخطوة الموالية التي تتمثل في تقدير نموذج التأثيرات العشوائية.

2.2. تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

بالاعتماد على برنامج Stata 17 يستعرض الجدول الموالي نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe):

الجدول رقم (03-25): نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

المتغير التابع نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)		
الفترة (2020-2007)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	(0.593)	2.48e-08
(VC)	(0.205)	-8.70e-08
(OBL)	(0.202)	-2.01e-08
(GLG)	(0.562)	5.41e-08
(EFI)	(0.156)	-0.000848
(HDI)	***(0.000)	3.3437038
(GII)	(0.331)	-0.00017
(INF)	(0.294)	-0.0017757
CONS	**(0.043)	-0.135121
$Wald\ chi\,(8) = 32.46$, $Prob > chi2 = 0.0001$, $R^2 = 0.7497$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (17).

من نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) نلاحظ أنّ:

- نموذج التأثيرات العشوائية هو نموذج معنوي، باعتبار أنّ القيمة الاحتمالية $(Prob > chi2)$ ذات دلالة إحصائية عند المستوى (5%)، حيث كانت تساوي $(Prob > chi2 = 0.0001)$، وعليه فإننّا نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1)، أي أنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغيرات التفسيرية المعبرة عن تمويل ريادة الأعمال، والمتغير التابع المتمثل في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج عند مستوى 5%؛
- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ0.7497، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 74.97% من التغيرات الحاصلة في المتغير نصيب الفرد العامل من التابع الناتج المحلي الإجمالي

الحقيقي (RGDPppe)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ25.03% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛

- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لمؤشر التنمية البشرية (HDI) عند مستوى 1%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية للمتغير في النموذج.

بعد الحصول على نتائج تقدير نموذج الاثار العشوائية، ننتقل للخطوة الموالية وهي المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية.

3.2. المفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية

يتم المفاضلة بين هذين النموذجين من خلال اختبار هوسمان (Hausman)، والذي يحدد إمكانية وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة من عدمه، فإذا كانت نتيجة الاختبار أقل من (X^2) الجدولية أو قيمة (P-Value) أكبر من (5%)، عندئذ نقبل الفرضية الصفرية التي تدل على عدم وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وأنّ نموذج التأثيرات العشوائية هو الملائم لبيانات الدراسة، أمّا إذا كانت نتيجة الاختبار أكبر من أو تساوي من (X^2) الجدولية أو قيمة (P-Value) أقل من أو تساوي (5%)، عندئذ نقبل الفرضية البديلة ونرفض الفرضية الصفرية بمعنى وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وبالتالي فإن نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم لبيانات الدراسة، والجدول الموالي يوضح نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc):

الجدول رقم (03-26): نتائج اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

المتغيرات التفسيرية	القيمة المعيارية في نموذج التأثيرات الثابتة	القيمة المعيارية في نموذج التأثيرات العشوائية	الفرق بين القيم المعيارية (b-B)	Sqrt(diag(V_B_V_B) Std. Err.
(FTR)	4.52e-08	2.48e-08	-2.03e-08	8.59e-08
(VC)	4.52e-08	-8.70e-08	1.32e-07	2.25e-07
(OBL)	4.80e-08	-2.01e-08	6.81e-08	8.24e-08
(GLG)	-3.47e-08	5.41e-08	-8.88e-08	5.87e-0.8
(EFI)	-0.000604	-0.000848	0.000244	0.0012303
(HDI)	-0.0578102	3.3437038	-0.401514	2.2639556
(GII)	-0.0000134	-0.00017	0.0001567	0.0001621
(INF)	-0.0014646	-0.0017757	0.003112	0.001445
	Chibar2(04) = 2.53			
	(Prob > Chibar2) = 0.6388			

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (18).

من الجدول أعلاه، نلاحظ أنّ نتيجة اختبار هوسمان (Hausman) أقل من قيمة (X^2) الجدولية حيث (Chibar2(04) = 2.53)، كما أن القيمة الاحتمالية للاختبار (Prob > Chibar2) = 0.6388) وهي أكبر من مستوى المعنوية (5%)، وعليه فإننا نقبل الفرضية الصفرية (H_1) ونرفض الفرضية البديلة (H_1)، مما يدُّل هذا على عدم وجود ارتباط للأثر الفردي (u_i) بالمتغيرات المفسرة، وبالتالي فإننا نختار نموذج التأثيرات العشوائية كأفضل نموذج لتقدير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية لتمويل ريادة الأعمال والمتغير التابع المُعبر عنه بنصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية.

بعد الاستقرار على نموذج الاثار العشوائية، كونه النموذج المناسب، يتطلب الأمر بعدها إجراء اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) بغرض المفاضلة بين نموذج التأثيرات العشوائية ونموذج الانحدار التجميعي، والذي يفحص إمكانية تواجد أثار عشوائية في النموذج، فالفرضية الصفرية تنُص على أنّ تباين انحراف الأخطاء العشوائية المميز لكل زوج يكون معدوم أي: ($H_0: \sigma_u^2 = O$) والتي فيها يتم اختيار نموذج الانحدار التجميعي بصفته نموذج ملائم لبيانات الدراسة، أمّا في الحالة العكسية، فإنّ نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم، والجدول الموالي يوضح نتائج اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch):

الجدول رقم (03-27): اختبار مضاعف لاغرانج (LM-Test) لباغان وبروش (Pagan and Breusch) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

نتائج التقدير	Var	SD = sqrt (Var)
RGDPppe	0.003658	0.604815
E	0.0032209	0.056753
U	0.0000786	0.0088657
اختبار $Var\ (u) = 0$		
Chibar2(01)	0.32	
Prob > Chibar2	0.2865	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (19).

بناءً على النتائج الموضّحة في الجدول أعلاه، يتضّح أنّ نتيجة القيمة الاحتمالية لاختبار مضاعف لاغرانج غير معنوية عند مستوى (5%)، حيث (Prob > Chibar2 = 0.2865)، وعليه نقبل الفرضية الصفرية (H_0) ونرفض الفرضية البديلة (H_1)، أي أنّ نموذج الانحدار التجميعي هو النموذج الأنسب لتفسير العلاقة بين المتغيرات التفسيرية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية، حيث يتم هذا باستخدام طريقة المربعات الصغرى (OLS).

4.2. تقدير نموذج الانحدار التجميعي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

بالاعتماد على برنامج Stata 17 يستعرض الجدول الموالي نتائج تقدير نموذج الانحدار التجميعي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe):

الجدول رقم (03-28): نتائج تقدير نموذج الانحدار التجميعي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

المتغير التابع نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)		
عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة	T = 8 N = 21	الفترة (2007-2020)
القيمة المعيارية	القيمة الاحتمالية	المتغيرات التفسيرية
2.62e-08	(0.531)	**(FTR)**
-9.17e-08	(0.135)	**(VC)**
-2.24e-08	(0.127)	**(OBL)**
6.94e-08	(0.446)	**(GLG)**
-0.0008706	(0.105)	**(EFI)**
0.3532399	***(0.000)	**(HDI)**
-0.0001764	(0.313)	**(GII)**
-0.0017091	(0.288)	**(INF)**
-0.1415132	**(0.020)	**CONS**
$F(8, 257) = 5.45$, $Prob > F = 0.0000$, $R^2 = 0.1450$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (20).

من نتائج تقدير نموذج الانحدار التجميعي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) نلاحظ أنّ:

- نموذج الانحدار التجميعي هو نموذج معنوي، باعتبار أنّ القيمة الاحتمالية ($Prob > chi2$) ذات دلالة إحصائية عند المستوى (5%)، حيث كانت تساوي ($Prob > chi2 = 0.0000$)، وعليه فإننّا نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1)، بالتالي فإنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغيرات التفسيرية المعبرة عن تمويل ريادة الأعمال، والمتغير التابع (RGDPppe)، أنه يوجد على الأقل متغير تفسيري واحد مُعبّر عن تمويل ريادة الأعمال له علاقة أو أثر على المتغير التابع والمتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي والذي يعبر عن النمو الاقتصادي؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج عند مستوى 5%؛
- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ 0.1450، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 14.50% من التغيرات الحاصلة في المتغير نصيب الفرد العامل من التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ 85.5% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛

- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لمؤشر التنمية البشرية (HDI) عند مستوى 1%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية للمتغير في النموذج.

بعد الحصول على نتائج تقدير نموذج الانحدار التجميعي لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)، وباعتباره نموذج معنوي، لابد من التأكد من جودة وصحة النموذج وهذا من خلال إجراء اختبارات تشخيص النموذج الموضحة في الجدول أدناه:

الجدول رقم (03-29): اختبارات تشخيص جودة وصحة نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

Breusch–Pagan/Cook–اختبار Weisberg test for heteroskedasticity لعدم التجانس	Wooldridge test for اختبار autocorrelation in panel data للارتباط الذاتي
chi2(1) = 40.79 Prob > chi2 = 0.0000	**F(1, 18) = 0.614** **Prob > F = 0.4435**

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17.

نلاحظ من النتائج المعروضة في الجدول أعلاه، ما يلي:

- قيمة احتمال اختبار (Wooldridge) للارتباط الذاتي الذي قُدّرت نتيجته بـ (F (1, 18) = 0.614)، تُظهر عدم وجود معنوية إحصائية للاختبار عند مستوى (5%)، حيث (Prob > F = 0.4435)، وعليه يتم في هذه الحالة قبول الفرضية الصفرية (H_0) ورفض الفرضية البديلة (H_1) أي أنّ النموذج يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي (Autocorrelation)؛

- قدرت نتيجة اختبار (Breusch–Pagan/Cook–Weisberg) بـ (chi2(1) = 40.79)، وهي نتيجة ذات دلالة إحصائية عند مستوى (5%) حيث (Prob > chi2 = 0.0000)، وهو ما يقودنا إلى رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة، أي أن النموذج يعاني من مشكلة عدم تجانس التباينات (Heteroskedasticity).

ومن أجل معالجة المشاكل القياسية في نموذج الانحدار التجميعي التي أوردتها الاختبارات السالفة الذكر، يتم استخدام طريقة الأخطاء المعيارية المصححة لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية (Panel-Corrected Standard Errors (PCSE) للتقدير وهي طريقة بديلة لطريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS).

الجدول رقم (03-30): نتائج اختبارات لوحة تصحيح الأخطاء المعيارية **(PCSE)** لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي **(RGDPppe)**

المتغير التابع نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)		
الفترة (2007-2020)	T = 8 N = 21	عدد المشاهدات 19*14 = 168مشاهدة
المتغيرات التفسيرية	القيمة الاحتمالية	القيمة المعيارية
(FTR)	(0.363)	2.62e-08
(VC)	***(0.000)	-9.17e-08
(OBL)	**(0.033)	-2.24e-08
(GLG)	(0.220)	6.94e-08
(EFI)	(0.390)	-0.0008706
(HDI)	***(0.000)	0.3532399
(GII)	(0.219)	-0.0001764
(INF)	(0.362)	-0.0017091
CONS	**(0.002)	-0.1415132
$R^2 = 0.1450$, $Prob > F = 0.0000$, $Wald\ chi2(8) = 487.13$		
(*، **، ***، تعبر عن المعنوية الإحصائية لـ t-statistique عند مستوى 10%، 5%، 1%، على الترتيب)		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على البرنامج الاحصائي Stata 17، أنظر الملحق رقم (21).

تظهر نتائج تقدير نموذج الانحدار التجميعي بعد استخدام طريقة الأخطاء المعيارية المصححة لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية للتقدير أنّ:

- نموذج الانحدار التجميعي هو نموذج معنوي، باعتبار أنّ القيمة الاحتمالية ($Prob > chi2$) ذات دلالة إحصائية عند المستوى (5%)، حيث كانت تساوي ($Prob > chi2 = 0.0000$)، وعليه فإننّا نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1)، بالتالي فإنّ النموذج يصلح لتمثيل العلاقة بين المتغيرات التفسيرية المعبرة عن تمويل ريادة الأعمال، والمتغير التابع (RGDPppe)، كما أنه يوجد على الأقل متغير تفسيري واحد في النموذج مُعبّر عن تمويل ريادة الأعمال له علاقة أو أثر على المتغير التابع والمتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي والذي يعبر عن النمو الاقتصادي؛
- قيمة احتمال الحد الثابت (CONS)، تظهر وجود معنوية إحصائية لـ C في النموذج عند مستوى 1%؛
- معامل التحديد R^2 الذي يوضح القوة التفسيرية للنموذج يقدر بـ 0.1450، أي أن المتغيرات المفسرة تفسر النموذج بنسبة 14.50% من التغيرات الحاصلة في المتغير نصيب الفرد العامل من التابع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)، أمّا النسبة المتبقية والتي تقدر بـ 85.5% تفسرها متغيرات أخرى، أي أنها تعود لعوامل أخرى غير مذكورة في الدراسة؛

- قيم احتمال إحصائية t-statistique، تبين وجود معنوية إحصائية لكل من: مؤشر رأس المال المخاطر (VC) عند مستوى 1%، مؤشر القروض التجارية القائمة (OBL) عند مستوى 5% ومؤشر التنمية البشرية (HDI) عند مستوى 1%، وهو ما يدل على الدلالة الإحصائية لهذه المتغيرات في النموذج.

3. تحليل ومناقشة نتائج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

بالعودة إلى الجدول رقم (03-29) الذي يوضح نتائج تقدير نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) وفق نموذج الانحدار التجميعي وذلك بعد استخدام طريقة تصحيح الأخطاء المعيارية لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية (PCSE) يمكن صياغة المعادلة النهائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وفق الشكل الآتي:

$$\boldsymbol{RGDPppe} = (-0.1415132) + (2.62e-08)\boldsymbol{FTR} + (-9.17e-08)\boldsymbol{VC} + (-2.24e-08)\boldsymbol{OBL} + (6.94e-08)\boldsymbol{GLG} + (-0.0008706)\boldsymbol{EFI} + (0.3532399)\boldsymbol{HDI} + (-0.0001764)\boldsymbol{GII} + (-0.0017091)\boldsymbol{Inf}$$

وعليه من المعادلة أعلاه يمكن أن نستنتج ما يلي:

- وجود علاقة طردية بين عقد تحويل الفاتورة (FTR) كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أن الزيادة في تمويل ريادة الأعمال عن طريق عقد تحويل الفاتورة بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي تؤدي إلى الزيادة في قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار $2.62e-08$ مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

- وجود علاقة عكسية بين رأس مال المخاطر (VC) كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة، وهذا عند مستوى معنوية 1%، حيث أنّ الزيادة في قيمة التمويل الموجه لرواد الأعمال باستخدام رأس المال المخاطر بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي، تؤدي إلى الانخفاض في قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار $(-9.17e-08)$ مليون دولار أمريكي؛

- يُؤثر تمويل ريادة الأعمال باستخدام آلية القروض التجارية القائمة (OBL) بصورة عكسية في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة وهذا عند مستوى معنوية (5%)، حيث أنّ اعتماد رواد الأعمال على القروض التجارية القائمة كمصدر لتمويل مشاريعهم والرفع من قيمتها بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي، يترتب عنه انخفاض قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار $(-2.24e-08)$مليون دولار أمريكي؛

- وجود علاقة طردية بين ضمانات القروض الحكومية (GLG) كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أن الزيادة في تمويل ريادة الأعمال عن طريق هذا النوع من الإعانات الحكومية بمليون دولار أمريكي، ينتج عنه زيادة في قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 6.94e-08 مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

فيما يخُص المتغيرات الضابطة والتي يكمن الهدف من إدراجها في نموذج الدراسة في التقليل من نسبة الخطأ الناتج عن تأثير المتغيرات الأخرى على المتغير التابع من غير المتغيرات المستقلة، بنفس قدر تأثير هذه المتغيرات الضابطة المدرجة، فيُمكن ملاحظة ما يلي:

- وجود علاقة طردية بين مُؤشر الحرية الاقتصادية (EFI) ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أن الزيادة في قيمة الحرية الاقتصادية بوحدة واحدة تؤدي إلى الانخفاض في قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار (0.0008706-) مليون دولار أمريكي، إلّا أن هذا الأثر يعتبر غير دال إحصائيًا؛

- وجود علاقة طردية بين مؤشر التنمية البشرية (HDI) ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة ذات دلالة إحصائية عند (1%)، حيث أنّ ارتفاع مستوى التنمية البشرية داخل هذه البدان بوحدة واحدة، ينجُم عنه زيادة في قيمة نصيب الفرد العامل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 0.3532399 مليون دولار أمريكي؛

- يُؤثر مؤشر الابتكار العالمي (GII)، عكسيًا في نصيب مؤشر نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أن الزيادة في مؤشر الابتكار العالمي بوحدة واحدة، يُؤدي إلى الانخفاض في قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار (-0.0001764) مليون دولار أمريكي، إلّا أنّ هذا الأثر يُعتبر غير دال إحصائيًا؛

- أمّا بخصوص مؤشر التضخم (INF)، فإنّ نتائج الدراسة تشير إلى وجود علاقة عكسية بينه وبين نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث أنّ ارتفاع معدل التضخم بنسبة (1%)، يترتب عنه انخفاض في قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار(-0.0017091) مليون دولار أمريكي، إلّا أن هذا الأثر يعتبر غير دال إحصائيًا.

على عكس مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)، يتّم تقدير قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) بقسمة قيمة الناتج هذه المرة على عدد العمالة المتواجدة داخل اقتصاد معين، بحيث يتم استبعاد الفئة البطّالة التي لا تتوفر على مناصب شغل عند احتسابه، وعليه فإن هذا المؤشر يعكس متوسط الإنتاجية للفرد العامل، وبالتالي سيتأثر مؤشر نصيب الفرد العامل هو الأخر

سواء بالزيادة أو النقصان في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بالإضافة إلى معدل نمو العمالة داخل الاقتصاد، وعند التركيز في مصطلح "معدل نمو العمالة"، يجب الإشارة إلى نقطة مهمة، هي أنّ تمويل ريادة الأعمال في الحقيقة وكما أثبتنا يؤثر في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي من خلال الوظائف المذكورة، لكن يوجد وظيفة من بين هذه الوظائف يكون لها تأثير مباشر أيضًا على معدل نمو العمالة، أي أنّ تمويل ريادة الأعمال سيتيح فعلا تسريع معدلات الابتكار، تراكم رأس المال وغيرها من التأثيرات الأخرى مما يحسن ويرفع مستويات الإنتاج، ومن أجل الوصول إلى هذه النقطة لابد للمشروع أن ينمو ويتوسع، ولكي ينمو ويتوسع المشروع يجب أن تتوفر اليد العاملة اللازمة لذلك، وعليه فإن وظيفة حشد وتجميع المدخرات التي تتم بكفاءة وفعالية كبيرة من قبل مختلف المؤسسات التمويلية والتي توجه لتغطية العديد من نفقات واحتياجات المشروع، ستسمح إذن باستقطاب العمالة اللازمة لبلوغ أهداف المشروع والقدرة على دفع وتسوية مستحقاتهم، ممّا يؤدي إلى ارتفاع المستوى العام لمعدل نمو العمالة داخل الاقتصاد، وبالتالي فإنّ العلاقة بين تمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه الحالة ستكون تعددية من جانبين، الجانب الأول يتمثل في مدى مساهمة هذه الآليات في تركيبة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، أمّا الجانب الثاني فيتمثل في مدى المساهمة في معدل نمو العمالة داخل الاقتصاد.

بناءً على هذا يمكن تفسير العلاقة العكسية ذات الدلالة الإحصائية بين رأس مال المخاطر والقروض التجارية القائمة كآليتين لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة اقتصاديًا، حيث أنّ لجوء رواد الأعمال داخل هذه البلدان إلى استخدام مليون دولار أمريكي من رأس مال المخاطر لتمويل مشاريعهم ساهم في تكوين الناتج بقيمة قاربت 10 مليون دولار أمريكي، وبالرغم من أنّ هذه المساهمة لم تكن بالحجم الكبير مقارنة بباقي العوامل إلّا أنّ التمويل المحصل من مؤسسات رأس مال المخاطر ساهم في نمو واختراق الأسواق وتقديم قيمة مضافة، أي أنه كان كفيلاً بتجاوز بعض النفقات الهامة في المشروع من بينها تغطية احتياجات المشروع من اليد العاملة، بعبارة أخرى فإن كل مليون دولار أمريكي ساهم في تركيبة الناتج بحوالي 10 مليون دولار وأيضًا رفع من معدل نمو العمالة عند مستوى معين، بالتالي في هذه الحالة فإن معدل نمو العمالة والذي يضم في المجمل العمالة المتواجدة في قطاع ريادة الأعمال إضافة إلى القطاعات الأخرى يكون أكبر من معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، مما يؤثر سلبيًا على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة بحيث يتراجع نصيب الفرد العامل بـ (-0.0917) دولار أمريكي مقابل كل مليون دولار.

أمّا بخصوص القروض التجارية القائمة فإنّ تمويل رواد الأعمال عن طريق هذه الآلية بمليون دولار أمريكي خفّض من مستوى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه البلدان بحوالي 50 مليون دولار، أي أنّ الأثر كان سلبي وكبير على تركيبة الناتج، وبتقسيم قيمة الناتج بعد كل انخفاض يحدث فيه ناجم عن التمويل بهذه الآلية على مجموع الفئة العاملة داخل الاقتصاد والتي تكون قد ارتفع معدل نموها منطقيًا بمستويات معينة بعد استقطاب

رواد الأعمال لليد العاملة، سينخفض بطبيعة الحال نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، وبعبارة أخرى فإن تمويل ريادة الأعمال عن طريق القروض التجارية القائمة سيؤدي إلى انخفاض وتراجع الإنتاجية المتوسطة للفرد العامل، فبالرغم من كون الخلل الأساسي يكمن في عدم قيام هذه المؤسسات بوظائفها بكفاءة وفعالية عالية ممّا أدّى إلى الاستثمار في مشاريع ريادية غير واعدة أثرت سلبًا على مستوى الناتج، يمكن القول أيَضا أن التمويل باستخدام هذا النوع من القروض القصير الأجل كان غير كافي لتغطية كامل نفقات المشروع، ممّا وضع رواد الأعمال أمام العديد من الصعوبات والظروف التي حالت دون ارتفاع وزيادة متوسط الإنتاجية للفرد العامل.

في حين تُظهر نتائج الدراسة عدم معنوية كل من آلية عقد تحويل الفاتورة وضمانات القروض الحكومية في النموذج، أي أنّ لهذين المتغيرين دور ضعيف أو غير واضح في تفسير التغيرات الحاصلة في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان الصناعية محل الدراسة، وبمأن مستوى الناتج ومستوى نمو العمالة. يتحكمان بدرجة كبيرة في التغيرات الحاصلة في مؤشر نصيب الفرد العامل، يُمكن القول في هذه الحالة أنّ هذين المتغيرين لم يكن لهما تأثر ملموس في كلا الجانبين، وهذا محقق في الجانب الأول، حيث لم تكن مساهمة عقد تحويل الفاتورة وضمانات القروض الحكومية بالحجم الكبير في تكوين قيمة الناتج، كما يمكن القول أيضًا أن الزيادة أو الانخفاض في معدل نمو العمالة الإجمالي داخل الاقتصاد لم تتأثر بهذين المتغيرين.

وعند النظر في المتغيرات الضابطة، نجد أن التنمية البشرية تؤثر بصورة إيجابية وكبيرة جدّا على مؤشر نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه البلدان (353239.9 دولار أمريكي عن كل وحدة واحدة من التنمية البشرية) وهذا عند مستوى معنوية 1% مما يدل على أنّ للتنمية البشرية دور اقتصادي كبير في التغير الحاصل في نصيب الفرد العامل من الناتج، كما يؤكد هذا مرة أخرى على أنّ هذا المؤشر يتأثر حقيقة بمستوى الناتج ومعدل نمو العمالة، حيث أنّ زيادة الاستثمار في رأس مال البشري وتنمية المهارات والقدرات والمعرفة سوف تؤدي إلى توفر يد عاملة أكثر كفاءة جودة وفعالية (زيادة معدل نمو العمالة) ممّا يُؤدي إلى زيادة انتاجيتهم الشخصية وقيمتهم المضافة للاقتصاد وفي هذه الحالة سيكون معدل نمو الناتج أكبر من معدل نمو اليد العاملة، ممّا يؤُدي في نهاية المطاف إلى زيادة وارتفاع دخل الفرد العامل داخل البلدان الصناعية محل الدراسة.

ومن خلال النتائج المتوصل، يُمكننا اختبار فرضيات نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) والجدول الموالي يوضّح ذلك:

الجدول رقم (03-31): اختبار فرضيات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

المتغير التابع: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)			
المتغيرات المستقلة	النموذج المعتمد	النتيجة المتوصل إليها	اختبار الفرضيات
عقد تحويل الفاتورة (FTR)	نموذج الانحدار التجميعي المعالج وفق طريقة تصحيح الأخطاء المعيارية لبيانات السلاسل الزمنية المقطعية (PCSE)	عدم وجود علاقة بين عقد تحويل الفاتورة كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_1 ونقبل الفرضية H_0 وبالتالي لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعقد تحويل الفاتورة كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
رأس مال المخاطر (VC)		وجود علاقة عكسية بين رأس مال المخاطر كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نفرض الفرضية H_0 ونقبل الفرضية H_1 وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لرأس مال المخاطر كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
القروض التجارية القائمة (OBL)		وجود علاقة عكسية بين القروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_0 ونقبل الفرضية H_1 وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للقروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.
ضمانات القروض الحكومية (GLG)		عدم وجود علاقة بين ضمانات القروض الحكومية كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.	نرفض الفرضية H_1 ونقبل الفرضية H_0 وبالتالي لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لضمانات القروض الحكومية كآلية لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على ما سبق.

من خلال ما سبق، وكمحاولة للإجابة على التساؤل الرئيسي للدراسة والمتمثل في ما مدى أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البدان الصناعية، نجد أنّ وجود أثر لتمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البدان الصناعية محقق جزئيًا، حيث يرتبط وجود أثر من عدمه بالمتغير المستخدم في قياس النمو الاقتصادي، فعند الاعتماد على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) كمتغير تابع معبر عن النمو الاقتصادي، توصلت الدراسة لوجود أثر لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، حيث أثبتت الدراسة وجود علاقة إيجابية بين آليات عقد تحويل الفاتورة، رأس مال المخاطر وضمانات القروض الحكومية، والناتج المحلي الإجمالي، ويعود السبب في التأُثير الإيجابي إلى كفاءة وجودة المؤسسات المالية في قيامها بوظائفها، خاصة القروض الحكومية المضمونة والتي كانت مساهمتها كبيرة في الناتج مقارنة بالآليات الأخرى، في حين تُؤثر القروض التجارية القائمة بطريقة عكسية وكبيرة أيضًا على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي داخل هذه البلدان، وعند التعبير عن النمو الاقتصادي في البلدان الصناعية محل الدراسة، بمؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) فقد توصلت الدراسة لعدم وجود علاقة بين آليات تمويل ريادة الأعمال المتمثلة في عقد تحويل الفاتورة، رأس مال المخاطر وضمانات القروض الحكومية، القروض التجارية القائمة ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc) في البلدان الصناعية محل الدراسة، أي أنّ تمويل ريادة الأعمال لا يؤثر على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وأن التغيرات الحاصلة في هذا الأخير تعود لعوامل أخرى، أمّا في حالة التعبير عن النمو الاقتصادي بمتغير مؤشر نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe) فقد انقسمت فيه هو الآخر النتائج بين وجود وعدم وجود أثر لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث يؤثر كل من رأس المال المخاطر والقروض التجارية القائمة على نصيب الفرد العامل لكن بطريقة سلبية، في حين لا توجد علاقة بين ضمانات القروض الحكومية وعقد تحويل الفاتورة كآليتين تمويليتين لريادة الأعمال ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

خلاصة

حاولنا من خلال هذا الفصل تتبع أثر تمويل ريادة الأعمال باستخدام آليات عقد تحويل الفاتورة، رأس مال المخاطر، القروض التجارية القائمة وضمانات القروض الحكومية على ثلاثة مستويات معبّرة عن النمو الاقتصادي في مجموعة من البلدان الصناعية هي: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وقد بينت نتائج الدراسة التطبيقية على المستوى الأول، أنّ تمويل ريادة الأعمال باستخدام عقد تحويل الفاتورة، رأس مال المخاطر وضمانات القروض الحكومية يؤثر بطريقة إيجابية على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي من خلال تسريع معدلات الابتكار وتراكم رأس المال، في حين يؤدي استخدام القروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال إلى انخفاض قيمة الناتج، أمّا نتائج المستوى الثاني فبينت أنّ تمويل ريادة الأعمال لا يؤثر إطلاقًا بأي مؤشر من المؤشرات على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، في حين انقسمت نتائج المستوى الثالث بين وجود وعدم وجود أثر لتمويل ريادة الأعمال على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، حيث يؤدي استخدام رأس المال المخاطر والقروض التجارية القائمة إلى انخفاض قيمة نصيب الفرد العامل، فيما لا يؤثر تمويل ريادة الأعمال باستخدام عقد تحويل الفاتورة وضمانات القروض الحكومية على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

خاتمة

خاتمة

أضحت ريادة الأعمال في الآونة الأخيرة أحد الأدوات البديلة التي تعتمد عليها الدول والحكومات في تحفيز عملية النمو الاقتصادي، والذي تتجلى صوره في زيادة معدلات الناتج المحلي الإجمالي وتحسين مستوى معيشة الأفراد ورفاهيتهم، ومن أجل بلوغ ريادة الأعمال هذه المستويات لابد أن يأخذ رائد الأعمال بالعديد من العناصر بعين الاعتبار والتي تشكل فيما بينها نظامًا بيئيًا لريادة الأعمال يُؤثر بدرجة كبيرة على العلاقة التي تجمع بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، وفي هذا السياق يبرز التمويل في مقدمة هذه العناصر، حيث يلعب النمط التمويلي المغاير الذي تستند إليه هذه المشاريع دورًا محوريًا وهامًا في التأثير على العلاقة بين ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي، ويعود السبب في ذلك إلى الوظائف التي تؤديها المؤسسات المالية خاصة تلك التي تأخذ صفة الوساطة المالية فإلى جانب حشد وتجميع الموارد المالية التي تسمح بنمو واستمرار وتوسع المشاريع الريادية يؤدي أيضًا التقييم والتحليل الجيد لرواد الأعمال وتنويع المخاطر وكشف الأرباح المستقبلية المرتبطة بهم من قبل هذه المؤسسات إلى تعزيز وتسريع معدلات الابتكار وبتراكم رأس المال، ممّا يحسن ويرفع من مستويات الإنتاج، ومن هذا المنطلق حاولنا من خلال دراستنا هذه قياس أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في مجموعة من البلدان الصناعية، حيث تمّ قياس هذا الأثر من خلال تقدير ثلاثة نماذج دالة على النمو الاقتصادي، حيث تمثلت المتغيرات التابعة في كل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، في حين تمثلت المتغيرات التفسيرية في أربعة آليات لتمويل ريادة الأعمال هي عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، القروض التجارية القائمة وضمانات القروض الحكومية كما ضمت الدراسة أيضًا متغيرات رقابية شملت كل من مؤشر الحرية الاقتصادية، مؤشر التنمية البشرية، مؤشر الابتكار العالمي ومعدلات التضخم، وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج النظرية والتطبيقية نوردها فيما يلي:

النتائج النظرية

من أهم النتائج المتوصل إليها في الجانب النظري نذكر:

- يختلف تمويل ريادة الأعمال في جوهره عن تمويل الشركات الكبيرة والقائمة، حيث يتبّع رواد الأعمال ثقافة تمويلية تستوجب عليهم الأخذ بعين الاعتبار العديد من المبادئ والاعتبارات التي يقوم عليها تمويل هذا النوع من الأعمال؛

- تنعكس وفرة الموارد المالية للمشاريع الريادية إيجابًا على ثلاثة أطراف هي: رواد الأعمال، المستثمرين (الممولين) والاقتصاد ككل؛

- يواجه رواد الأعمال صعوبات وعراقيل عدة لحظة البحث عن الموارد المالية التي يحتاجها المشروع، وتعد نقص الضمانات، عدم تناسق المعلومات بين الجهة المقرضة ورواد الأعمال ونقص التدفقات النقدية من أبرز الصعوبات

والمشاكل التي تحول دون توفير تمويل خارجي في المراحل المبكرة من المشروع كما تعمل على ارتفاع تكلفة التمويل في حالة ما تمّ الحصول عليه، وهذا من شأنه أن يؤثر على نمو واستمرار النشاط الابتكاري لمشاريع ريادة الأعمال؛

- تمر المشاريع الريادية الناجحة بستة (06) مراحل أساسية بدءً من مرحلة التطوير وبدء التشغيل، مرورًا بمراحل البقاء، النمو والنمو السريع، ووصولًا إلى مرحلة النضج المبكر، كما تستدعي كل مرحلة تمويل معين يتوافق مع حساسية وخصوصية كل مرحلة من تلك المراحل؛

- يمكن لرواد الأعمال تحديد الهيكل المالي الأمثل لمشاريعهم وفق طريقتين، إمّا عن طريق الاستدانة التي تتيح فرصة للاستفادة من الوفر الضريبي شريطة الموازنة بين تكاليف الإفلاس وتكاليف الوكالة المرتبطة بها، أو اللجوء إلى ترتيب تفاضلي بين آليات التمويل تحتل فيه الموارد الشخصية المرتبة الأولى، وتأتي الديون ثانيًا، في حين تحتل الأسهم المرتبة الثالثة ضمن السلم التفضيلي للتمويل؛

- يكون للحكومات والدول دورًا خاصًا في تمويل ودعم رواد الأعمال من خلال مجموعة البرامج والتسهيلات التي تقدمها على غرار الإعفاءات والحوافز الضريبية، ضمانات القروض الحكومية وهو ما يساعدهم على تجاوز الصعوبات والعراقيل في بدايات المشروع؛

- تمثل آليات التمويل الحديثة في شكل رأس مال المخاطر، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي والسوق المالي البديل، مصادر تمويل رئيسية لرواد الأعمال، كون خصائص وميزات هذه الآليات تتوافق بدرجة كبيرة مع خصائص وميزات المشاريع الريادية؛

- أولت نظريات النمو الاقتصادي الكلاسيكية، النيوكلاسيكية والكينزية أهمية كبيرة للعوامل الخارجية كونها المحفز الرئيسي للنمو الاقتصادي، في مقدمتها التقدم التقني واعتبرته أداة رئيسية لتسريع وتيرة التراكم الرأسمالي؛

- فسرت نظريات النمو الداخلي عملية النمو الاقتصادي من منظور داخلي بحث واعتبرت المعرفة، البحث والتطوير والعنصر البشري أهم عوامل تحفيز النمو الاقتصادي؛

- لم تولي نظريات ونماذج النمو الاقتصادي أية أهمية لريادة الأعمال كأداة لتحفيز النمو الاقتصادي؛ فبالرغم من تناولها للتقدمة التكنولوجي والمعرفة كعوامل محددة للنمو إلّا أنها لم تفسر الطريقة التي يتم بها تحويل المعرفة التكنولوجية إلى سلعة اقتصادية عن طريق رواد الأعمال؛

- يعتبر جوزيف شومبيتر أول اقتصادي أشار إلى دور ريادة الأعمال في النمو الاقتصادي، حيث تمثل عملية التدمير الإبداعي قوى رئيسية محركة لعملية النمو الاقتصادي؛

- يساهم تمويل ريادة الأعمال في تحفيز النمو الاقتصادي من أربعة وظائف أساسية تؤديها الوساطة المالية هي: تقييم واحتيار رواد الأعمال، حشد الموارد المالية اللازمة لرواد الأعمال، تنويع الاستثمارات في عدد معتبر من المشاريع الريادية، كشف الأرباح المستقبلية الناجمة عن الاستثمار في هذه المشاريع.

النتائج التطبيقية:

- وجود علاقة طردية بين آلية تمويل ريادة الأعمال المتمثلة في رأس مال المخاطر (VC) والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP) في البلدان الصناعية محل الدراسة، حيث يؤدي تمويل ريادة الأعمال باستخدام رأس مال المخاطر بمليون دولار أمريكي إلى الزيادة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 9.653685 مليون دولار أمريكي، وهذا راجع إلى جودة وكفاءة مؤسسات رأس مال المخاطر في تأدية وظائفها المالية؛

- وجود علاقة طردية بين عقد تحويل الفاتورة (FTR) كآلية لتمويل ريادة الأعمال والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)، حيث أن الزيادة في تمويل ريادة الأعمال عن طريق عقد تحويل الفاتورة بوحدة واحدة أي مليون دولار أمريكي يُسهم في زيادة قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 5.315081 مليون دولار أمريكي، وفسر هذا التأثير الإيجابي من منظورين، الأول يعود إلى نمط التمويل الذي تعتمد عليه هذه الآلية، فالنتائج تدل على أنّ الدور الذي تؤديه هذه مؤسسات عقد تحويل الفاتورة كوسيط بين الموردين ورواد الأعمال يشبه إلى حد كبير الوظائف التي يؤديهم الوسطاء الماليين، مما أتاح لها فرصة تقمص تلك الوظائف بطريقة غير مباشرة ممّا أثر إيجابًا على مستويات النمو الاقتصادي، أمّا المنظور الثاني فيتمثل في الأهمية الاقتصادية لهذه الآلية، أبرزها توفير خدمات تصدير مهمة للمشاريع الريادية المحلية، ممّا يتيح لها فرصة دخول واختراق أسواق جديدة، وهو ما يعود بالفائدة على الاقتصادات المحلية للبدان؛

- يؤدي استخدام مليون دولار أمريكي من ضمانات القروض الحكومية كتمويل موجه لرواد الأعمال إلى زيادة قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للبلدان الصناعية بـ 33.26862 مليون دولار أمريكي، وقد تمّ تفسير هذا الأثر الكبير بسبب ازدواجية تأثير هذه الألية، حيث يتمثل الأثر الأول في كون ضمانات القروض الحكومية عبارة عن أحد أنواع الإعانات الحكومية، التي تقدمها البلدان محل الدراسة لرواد الأعمال، فبالإضافة إلى كون صناديق الضمان هذه آلية تعمل على تخفيف القيود المالية التي تواجه رواد الأعمال وتعطي أمان أكثر للمستثمرين الخارجين، مما يسمح باستقطاب الكثير من الأموال، فإنها أيضا توفر العديد من الخدمات لهذه المشاريع التي تعمل على تنمية رأس المال البشري، حيث يُعد هذا الأخير أحد المحددات المحفزة لعملية النمو الاقتصادي، أمّا الأثر الثاني فيكمن في أنّ نمط التمويل الأصلي الذي تقوم عليه هذا النوع من الإعانات الحكومية يتمثل في مجموعة من القروض المصرفية، مما يعني قيام مؤسسات الاقراض بتقييم واختيار رواد الأعمال وحشد التمويل اللازم لهم وتنويع الاستثمارات وكشف الأرباح المستقبلية بدرجة عالية من الكفاءة؛

- أدّى توفير مؤسسات رأس المال المخاطر، عقد تحويل الفاتورة وضمانات القروض الحكومية للأموال اللازمة لرواد الأعمال إلى تسريع معدلات الابتكار وتسريع معدلات التراكم الرأسمالي، وبالتالي تحسين مستويات الإنتاج والمساهمة في زيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة؛

- يؤدي التمويل باستخدام القروض التجارية القائمة بمليون دولار أمريكي إلى انخفاض قيمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في البلدان الصناعية محل الدراسة، وهذا راجع لعدم قدرة وكفاءة المؤسسات المالية التي تقدم هذا النوع من القروض في تأدية وظائفها المالية؛

- بالرغم من وجود أثر إيجابي لتمويل ريادة الأعمال على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، إلاّ أنّه يعتبر صغير نوعًا (مساهمته صغيرة في تكوين قيمة الناتج) ما مقارنة ببقية العوامل الأخرى، حيث يخضع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه البلدان أيضًا إلى تأثير العديد من العوامل على غرار العوامل التي تمّ التعبير عنها كمتغيرات رقابية في الدراسة والتي شملت كل من الحرية الاقتصادية والتنمية البشرية إضافة إلى التضخم؛

- لا يؤثر تمويل ريادة الأعمال باستخدام رأس المال المخاطر، عقد تحويل الفاتورة، القروض التجارية القائمة وضمانات القروض الحكومية على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وقد تمّ تفسير عدم وجود علاقة بين المتغيرات التفسيرية والمتغير التابع إلى المساهمات الصغيرة لهذه الآليات في تكوين الناتج، حيث يتأثر نصيب الفرد أكثر بالعوامل والمتغيرات التي يكون تأثيرها كبير على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وهو ما أكدته المتغيرات الرقابية في صورة مؤشر الحرية والتنمية البشرية؛

- يؤدي تمويل ريادة الأعمال بمليون دولار أمريكي عن طريق رأس المال المخاطر إلى انخفاض قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار $(-9.17e-08)$ مليون دولار أمريكي، وقد فُسّر هذا الانخفاض بسبب المساهمة غير كبيرة لهذه الآلية في تكوين الناتج، حيث سينمو الناتج في هذه الحالة بمعدل أقل من معدل نمو العمالة هذا الأخير سيرتفع بفعل توظيف رواد الأعمال لليد العاملة من وراء جلبهم للتمويل، مما يؤدي إلى تراجع نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في تلك البلدان؛

- تؤثر القروض التجارية القائمة كآلية لتمويل ريادة الأعمال بصورة عكسية على نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، حيث يؤدي استخدام واحد مليون دولار أمريكي من القروض التجارية القائمة إلى انخفاض قيمة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار$(-2.24e-08)$مليون دولار أمريكي داخل البلدان الصناعية محل الدراسة.

- لا يؤثر تمويل ريادة الأعمال باستخدام عقد تحويل الفاتورة وضمانات القروض الحكومية على نصيب الفرد العامل من الناتج، وهذا راجع إلى الدور الضعيف وغير الواضح لهذين الآليتين في تفسير التغيرات الحاصلة في نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان الصناعية محل الدراسة.

التوصيات

في ضوء النتائج المتوصل إليها ارتئينا تقديم جملة من الاقتراحات تتمثل في:

- تكثيف وتعزيز الجهود للارتقاء أكثر وأكثر بمجال ريادة الأعمال، من خلال العمل على إزاحة مختلف الصعوبات والعراقيل التي تواجه رواد الأعمال، لاسيما ما يرتبط بصعوبات التمويل، حتى تتمكن عندئذ ريادة الأعمال من المساهمة في تكوين الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بقيمة تقترب من مساهمة باقي العوامل الأخرى على غرار الحرية الاقتصادية والتنمية البشرية، ممّا يتيح بذلك فرصة لريادة الأعمال للمساهمة في تكوين نصيب الفرد ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي؛

- إعداد وتقديم برامج حكومية الهدف منها توعية وتثقيف رواد الأعمال ومرافقتهم خاصة فيما يتعلق بدورة حياة المشاريع الريادية والخطورة المرافقة لها، وإن لزم الأمر التدخل لتحديد الهيكل المالي الأمثل الذي يتماشى مع كل مرحلة لتجاوز صعوبات النمو والاستمرار مما يضمن نجاح أكبر عدد من المشاريع وبالتالي ارتفاع حجم مساهمة ريادة الأعمال في النمو الاقتصادي؛

- العمل على تكوين وتدريب وتطوير القدرات البشرية التي تنشط داخل المؤسسات المالية الوسيطة بالطريقة التي تسمح بتأدية وظائفهم بكفاءة وفعالية عالية، وبالتالي يكون لتمويل ريادة الأعمال دور أكبر في التأثير إيجابًا على النمو الاقتصادي؛

- الاستفادة أكثر من آليات التمويل الحديثة سواء الأساسية أو الثانوية خاصة تلك التي يقوم فيها التمويل على مبدأ الوساطة المالية، على غرار التمويل الجماعي، الائتمان الأصغر، الإيجار التمويلي، ممّا يسرّع من وتيرة معدلات الابتكار وتراكم رأس المال وبالتالي مساهمة أكبر لتمويل ريادة الأعمال في النمو الاقتصادي؛

- العمل على إيجاد حلول وصيغة اتفاق بين مؤسسات الإقراض ورواد الأعمال، من خلال وضع شروط تكون أقل صرامة وتعقيد من جانب مؤسسات الإقراض اتجاه رواد الأعمال بما يضمن استرجاع حقوقها من جهة ومن جهة أخرى يتمكن رواد الأعمال من تمويل أعمالهم أكثر عن طريق القروض المصرفية حتى في ظل نقص التدفقات المالية ونقص الضمانات؛

- توعية الأفراد أكثر بأهمية الاستثمار في تحفيز النمو الاقتصادي، ممّا يدفعهم إلى التوجه نحو المؤسسات المصرفية والمالية بغرض إيداع أموالهم كمدخرات استثمارية عوض اكتنازها؛

- إنشاء شبكات لملائكة الأعمال في جميع البلدان، حيث يساهم هذا في تنظيم وتسيير طريقة استثمار هذا النوع من المستثمرين ممّا يضمن بدرجة أكبر توجّه الأموال لرواد الأعمال بالطريقة التي تخدم الاقتصاد؛

- توسيع دائرة اهتمام هذه البلدان برواد الأعمال، من خلال توسيع نطاق الإعانات الحكومية كالحوافر والقروض المباشرة وغيرها شريطة أن يلتزم رواد الأعمال باستغلالها وفق طريقة مثلى، مما يتيح وفرة الموارد المالية لرواد الأعمال، ويضمن نمو وتوسع المشاريع والتأثير أكثر في مستويات الناتج؛

- إنشاء أسواق مالية بديلة في البلدان التي لا يتواجد فيها هذا النوع من الأسواق، أو العمل على تطوير وتفعيل الأسواق القائمة، ممّا يضمن تنشيط أكبر لحركة الاستثمارات المتعلقة بريادة الأعمال داخل هذه البلدان، بالتالي يساهم في تحقيق معدلات نمو مرتفعة؛

- بالرغم من أنّ تمويل ريادة الأعمال أثر على النمو الاقتصادي بطريقة طردية في مستويات معينة في البلدان الصناعية محل الدراسة إلاّ أنّ التوصيات أعلاه، تعد سياسات وحلول مقترحة سواء لهذه البلدان بصفة خاصة أو مختلف البلدان الأخرى من شأنها أن ترفع أكثر من مستوى تأثير تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي بجميع مؤشراته، الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، نصيب الفرد ونصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

أفاق الدراسة

تفتح الدراسة آفاق عديدة لإجراء المزيد من الأبحاث تتمثل في:

- أثر تمويل ريادة الأعمال على التنمية الاقتصادية (دراسة مقارنة بين الدول النفطية وغير النفطية)
- أثر تمويل ريادة الاعمال على النمو الاقتصادي في الجزائر؛
- أثر ريادة الاعمال على النمو الاقتصادي في الجزائر؛
- دور اقتصاد المعرفة في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر؛
- دراسة استشرافية لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- أثر التمويل باستخدام الآليات الحديثة على الأداء المالي للمشاريع الريادية (دراسة حالة مجموعة من المشاريع الريادية الجزائرية).

قائمة المراجع

أولًا: المراجع باللغة العربية

أ. الكتب:

1. القرآن الكريم

2. إبراهيم بدران، مصطفى الشيخ، الريادية: الإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق للنشر والتوزيع، ط 01، عمان، الأردن، 2013.

3. أحمد بن عبد الرحمان الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيريك، ريادة الأعمال، دار العبيكان للنشر، الرياض، السعودية، أوت 2019.

4. أحمد جابر بدران، التنمية الاقتصادية والتنمية المستدامة، مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية، القاهرة، مصر، 2014.

5. اسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية (نظريات-نماذج-سياسات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2012.

6. أماني جرار، منظمات الأعمال التنموية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2018.

7. أمين حواس، نماذج النمو الاقتصادي، مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الجزائر، 2021.

8. أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، دار العكيبيان للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، ط 03، 2015.

9. ثامر علوان المصلح، علم الاقتصاد الجزئي والكلي، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2014.

10. جيجاراتي دامودار، الاقتصاد القياسي، الجزء الأول، ترجمة ومراجعة هند عبد الغفار عودة وعفاف علي حسين الدّش، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2015،

11. حربي محمد موسى عريقات، التنمية والتخطيط الاقتصادي (مفاهيم وتجارب)، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، الأردن، ط 01، جانفي 2014.

12. حربي محمد موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد الكلي (التحليل الكلي)، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2006.

13. حربي محمد موسى عريقات، مقدمة في التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار الكرمل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 02، 1997.

14. حكمت سلطان، محمود عثمان، الريادة منظور استراتيجي، دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2021.

15. خالد أحمد علي محمود، اقتصاد المعرفة وإدارة الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، ط 01، جانفي 2019.

16. شريف القاضي، الائتمان المصرفي (الطريق إلى الشمول المالي)، ذا رايتر أبوريشن للنشر، 2021.

17. صالح تومي، مبادئ التحليل الاقتصادي الكلي مع تمارين ومسائل محلولة، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.

18. ضرار العتيبي، وآخرون، الأساس في علم الاقتصاد، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2018.

19. عبد العظيم طه، الإصلاح المصرفي للبنوك الإسلامية والتقليدية: في ضوء مقررات بازل III، دار التعليم الجامعي، مصر، جانفي 2020.

20. عبد الله خبابة، تطور نظريات واستراتيجيات التنمية الاقتصادية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2014.

21. عبد الله زاهي الرشدان، في اقتصاديات التعليم، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2001.

22. علي جدوع الشرفات، التنمية الاقتصادية في العامل العربي (الواقع، العوائق، سبل النهوض)، دار جليس الزمان، عمان، الأردن، ط 01، 2010.

23. عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط 06، 2008.

24. فاء عبد الباسط، النظريات الحديثة في مجال النمو الاقتصادي: نظريات النمو الذاتي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000.

25. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلى، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2006.

26. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلى، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 02، 2010.

27. فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، عالم الكتب الحديث، إربد، عمان، ط 01، 2006.

28. كميل حبيب، حازم البني، من النمو والتنمية إلى العولمة والغات، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، ط 01، جانفي 2000.

29. مايح شبيب الشمري، حسين علي الشامي، الحوكمة والنمو الاقتصادي: دراسة في دول مختارة مع إشارة خاصة للعراق، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2019.

30. مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، 2009.

31. محمد أحمد الأفندي، النظرية الاقتصادية الكلية والسياسية الاقتصادية- الجزء الثاني، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2018.

32. محمد أحمد الأفندي، مبادئ الاقتصاد الكلي، صنعاء، اليمن، ط 02، 2012.

33. محمد ساحل، التقييم المالي للمشاريع الاستثمارية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، جوان 2019.

34. محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية: دراسات نظرية وتطبيقية، دار المعرفية الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2006.

35. محمد غياث ضيخة، التمويل: المبادئ- السياسات- التوجهات الحديثة، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، جانفي 2022.

36. محمد فوزي أبو السعود، وآخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، الإسكندرية، مصر، 2013-2014.

37. مدحت القريشي، التنمية الاقتصادية: نظريات وسياسيات وموضوعات، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 01، جانفي 2007.

38. مصطفى كافي، يوسف كافي، إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال، دار الوارق للنشر والتوزيع، الأردن، 2020.

39. نبيل ذنون الصائغ، الائتمان المصرفي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 2018.

40. هواري معراج، عمر حاج علي، التمويل التأجيري مفاهيم وأسس، دار المنهل للنشر، عمان، الأردن، 2013.

ب. المقالات:

1. أحمد صكوشي، الخنساء مجدل، ريادة الأعمال الاستراتيجية كأحد تطبيقات الإدارة الاستراتيجية –دراسة تحليلية لنموذج ريادة الأعمال الاستراتيجية-، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، جامعة البليدة 02، الجزائر، المجلد 08، العدد 01، 2019.

2. أسماء عبد الله داغر، أثر النمو الاقتصادي على معدلات البطالة في عينة مختارة من الدول للمدة 2014-2016، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارة والاقتصادية، العراق، المجلد 10، العدد 02، 2020.

3. إنصاف قسوري، فهيمة قسوري، الاعتماد الإيجاري كآلية لتمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية، جامعة أدرار، الجزائر، المجلد 03، العدد 04، ديسمبر 2020.

4. أوصيف محمد الصالح، مازري عبد الحفيظ، أثر الإفصاح الالكتروني في الحد من عدم تماثل المعلومات داخل سوق التأمين الجزائري دراسة حالة شركة أليانس للتأمينات للفترة: (2014-2021)، مجلة المالية والأسواق، جامعة مستغانم، الجزائر، المجلد 09، العدد 02، سبتمبر 2022.

5. إيمان محمد صبحي إسماعيل وآخرون، أثر عجز الموازنة على النمو الإقتصادى فى مصر (2000 – 2020)، المركز الديمقراطى العربى، أوت 2022، https://democraticac.de/?p=83837#:~:text=%

6. بتول بن رحو، الحاج بن زيدان، دراسة قياسية لأثر نفقات البنية التحتية على معدل النمو الاقتصادي في الجزائر وفق نموذج بارو 1990 للفترة (1990-2017)، مجلة المالية والأسواق، جامعة مستغانم، الجزائر، المجلد 07، العدد 02، سبتمبر 2020.

7. بلال سباع، سامية عمر عبدة، دراسة قياسية لأثر محددات قرار التمويل على الأداء المالي من منظور القيمة الاقتصادية المضافة لعينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية باستخدام بيانات البانل للفترة (2010-2019)، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، الحزائر، المجلد 07، العدد 01، 2022.

8. بومدين بوغرارة، ناصر صلاح الدين غربي، مدى توافق صيغ التمويل الاسلامي مع الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة دفاتر اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 04، العدد 01، مارس 2013.

9. تغريد الأغا، محمد حشماوي، أهمية التمويل برأس المال المخاطر في المؤسسات الناشئة (دراسة حالة الجزائر)، مجلة المدبر، المدرسة العليا للتسيير والتجارة الدولية، الجزائر، المجلد 03، العدد 01، جوان 2016.

10. جلول بن عناية، عبد القادر سرير، تقدير علاقة الإنفاق الحكومي بالنمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية باستخدام نموذج VAR (1980-2014)، مجلة الاقتصاد الجديد، جامعة خميس مليانة، الجزائر، المجلد 02، العدد 15، 2016.

11. خضر جاسم حمد الفحل، قتيبة ماهر محمود الدوري، قياس أثر تطور النمو الاقتصادي وانعكاسه على انبعاثات الغازات الدفيئة، في عينة من بلدان متقدمة مختارة للمدة (2000-2020)، مجلة اقتصاديات الأعمال للبحوث التطبيقية، جامعة الفلوجة، العراق، المجلد 03، العدد 06، ديسمبر 2022.

12. خضر جاسم حمد فحل، أثر استهلاك الطاقة الكهربائية على النمو الاقتصادي في الأردن للمدة (2005-2019)، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، المجلد 13، العدد 01، مارس 2021.

13. رابح خوني، رامي حريد، منطق التدرج في مصادر التمويل لدى المؤسسات الصغيرة الابتكارية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، الجزائر، المجلد 15، العدد 01، جوان 2015.

14. رحمة بلهادف، قراءة في واقع وآفاق التمويل الاسلامي، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، جوان 2020.

15. رشيد حفصي، عبد الغفور دادن، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد 03، العدد 02، أفريل 2018.

16. ريسان عبد الإمام زعلان، وآخرون، استعمال أسلوب Panel data لقياس أثر بعض العوامل على الأمان المصرفي (دراسة تطبيقية على عينة من المصارف التجارية في العراق)، مجلة الإدارة والاقتصاد، جامعة كربلاء، العراق، المجلد 09، العدد 35، سبتمبر 2020.

17. زكريا يحي الجمال، اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، جامعة الموصل، العراق، المجلد 12، العدد 21، 2012،

18. زليخة بن حناشي، أهمية التمويل التأجيري وكيفية تطبيقه في بنك البركة الجزائري، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة 1، الجزائر، المجلد 25، العدد 04، ديسمبر 2014.

19. زهرة العقون، أم الخير العقون، دراسة وصفية تحليلية لنماذج بانل، المجلة الجزائرية للأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، ديسمبر 2021.

20. الزيتوني سايب، رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها –حالة الجزائر والولايات المتحدة-، مجلة البحوث والدراسات العلمية، جامعة المدية، الجزائر، المجلد 13، العدد 01، جانفي 2019.

21. سليم العمراوي، صراح بن لحرش، تقدير أثر الإنفاق العام على النمو الاقتصادي وحجمه الأمثل للاقتصاد الجزائري –بالتطبيق على نموذج بارو ومنحنى آرمي للفترة (2000-2020) -، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، جامعة أم البواقي، الجزائر، المجلد 09، العدد 01، جوان 2022.

22. سماح طلحي، وآخرون، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 04، العدد 02، سبتمبر 2021.

23. سماح طلحي، وآخرون، دور لسوق المالية البديلة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة تونس، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، الجزائر، المجلد 31، العدد 02، جوان 2020.

24. سهيلة عبد الزهرة الحجيمي، وآخرون، قياس وتحليل العلاقة بين النمو السكاني والنمو الاقتصادي في العراق للمدة (2004-2018) باستخدام نموذج (ARDL)، مجلة الريادة للمال والأعمال، جامعة النهرين، العراق، المجلد 02، 2021.

25. شروق حدوش، وآخرون، دور القروض الصغيرة والمتناهية الصغر الاسلامية في تمويل مشاريع البنى التحتية تجربة بنغلادش-السودان-الأردن، مجلة التنويع الاقتصادية، جامعة عين تموشنت، الجزائر، المجلد 01، العدد 01، جوان 2020.

26. شوقي جباري، مصطفى قمان، السوق المالية البديلة كآلية فعالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –مع الإشارة إلى حالة الجزائر-، مجلة التنظيم والعمل، جامعة معسكر، الجزائر، المجلد 03، العدد 01.

27. صبرينة طلبة، الفكر المقاولي ومداخله، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، المجلد 02، العدد 04، 2017.

28. صفاء عبد الله معطي، محمد أحمد سالم بلحويصل، استخدام بيانات البانل في نمذجة علاقة تقلبات متغيرات التجارة الخارجية بالنمو الاقتصادي في اليمن للفترة (2006-2013)، مجلة الريان للعلوم الإنسانية والتطبيقية، جامعة الريان، حضرموت، اليمن، المجلد 02، العدد01، جوان 2019.

29. صونية شتوان، أهمية استثمارات ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، جامعة خنشلة، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، 2022.

30. الطيب لحيلح، حنان شريط، الحوافز الضريبية ودورها في دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، جامعة أم البواقي، الجزائر، المجلد 02، العدد 01، 2015.

31. عامر عبد الرحيم، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: كمؤشر للتطور المالي وداعم للنمو الاقتصادي دراسة قياسية خلال الفترة (1995-2015)، مجلة الريادة لاقتصادات الأعمال، جامعة الشلف، الجزائر، المجلد 03، العدد 01، جوان 2017.

32. عبد الحليم شاهين، التطور التاريخي لنظريات النمو والتنمية في الفكر الاقتصادي، سلسلة دراسات تنموية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 73، جويلية 2021، https://www.arab-api.org/Files/Publications/PDF/772/772_ex-73.pdf

33. عبد الله بلعيدي، رأس المال المخاطر نمط تمويلي بديل ومعاصر للمؤسسة الاقتصادية –التجربة الجزائرية أنموذجا-، مجلة البحوث للدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة خنشلة، الجزائر، المجلد 04، العدد 01، جوان 2020.

34. عثمان عواد محمد، تحليل العلاقة بين النمو الاقتصادي والقطاع الصناعي في العراق للمدة (2003-2017)، مجلة اقتصاديات الأعمال للبحوث التطبيقية، المجلد 02، العدد 01، 2022.

35. عثمان عواد محمد، تحليل العلاقة بين النمو الاقتصادي والقطاع الصناعي في العراق للمدة (2003-2017)، مجلة اقتصاديات الأعمال للبحوث التطبيقية، المجلد 02، العدد 01، 2022.

36. عماد بركان، نجوى حرنان، مؤشرات تمويل ريادة الأعمال في الدول الأوروبية باستخدام المركبات الأساسية (PCA): باستخدام R، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، سبتمبر 2022.

37. فاطمة بركات، دور القروض المتناهية الصغر في التخفيف من حدة الفقر: دراسة ميدانية، مجلة هرمس، مركز جامعة القاهرة للغات والترجمة، مصر، المجلد 10، العدد 02، أفريل 2021.

38. لزهر ساحلي، تقدير دالة الطلب على الواردات في منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك): دراسة قياسية باستخدام نماذج البانل (Panel Data Models) للفترة 2000-2018، مجلة الاستراتيجية والتنمية، المجلد 11، العدد 03، أفريل 2021.

39. محمد الاخضر قريشي، ملائكة الأعمال كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، المجلد 04، العدد 01، 2018.

40. محمد الناصر حميداتو، نماذج النمو، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 02، العدد 07، ديسمبر 2014، ص 07.

41. محمد إيمان، دور رأس المال البشري في تحقيق النمو الاقتصادي: دراسة حالة بعض الدول العربية، مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، مصر، المجلد 22، العدد 01، جانفي 2021.

42. محمد رتيعة، استخدام نماذج بيانات البانل في تقدير دالة النمو الاقتصادي في الدول العربية، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، جامعة المدية، الجزائر، المجلد 01، العدد 02، سبتمبر 2022.

43. معيزة مسعود مير، هباش فارس، نظرية اختيار مصادر التمويل كمدخل لتفسير محددات التمويل بالقروض الاستثمارية للم ص م في ظل اقتصاد الاستدانة –دراسة حالة الم ص م في الجزائر-، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، جامعة البليدة 02، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، ديسمبر 2016.

44. نجاة شادلي، قراءات تاريخية لتطور الفكر المقاولاتي، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، المجلد 11، العدد 01، 2018، ص 290.

45. نونة بن حملاوي، واقع استخدام التمويل بصيغة رأس المال المخاطر للنهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة شركات رأس المخاطر الناشطة في الجزائر-، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، جامعة جيجل، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، ديسمبر 2021.

46. هواري معراج، عمر حاج علي، واقع التأجير التمويلي في الجزائر -العقبات والحلول- دراسة لعدد من شركات التأجير التمويلي في الجزائر، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، جامعة غرداية، الجزائر، المجلد 14، العدد 01، 2021.

47. وسام شيلي، دور التمويل الأصغر في تحقيق الشمول المالي –دراسة حالة الأردن-، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 14، العدد 01، ديسمبر 2021.

48. ياسر محمد أحمد أبو عيد، مدى تأثير كل من النفقات العامة والمساعدات الخارجية على النمو الاقتصادي في الضفة الغربية وقطاع غزة للفترة (2008-2017)، مجلة الاقتصاد والمالية، جامعة الشلف، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، جانفي 2020.

49. ياسين العايب، الخصوصية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، المجلد ب، العدد 32، 2009.

ج. المؤتمرات والملتقيات:

1. رشا عوني عبد الله العش، تعزيز دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في دعم تنمية الاقتصاديات النامية، مداخلة ألقيت في المؤتمر العلمي الرابع بعنوان: تمويل وإدارة مشروعات ريادة الأعمال ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية، المنظم من قبل كلية التجارة، جامعة طنطا، مصر، 2020.

2. صليحة بن طلحة، بوعلام معوشي، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، مداخلة ألقيت بالملتقى الدولي بعنوان: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات –دراسة حالة الجزائر والدول النامية، المنظم من قبل كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، يوم 21-22 نوفمبر، الجزائر، 2006.

3. عبد الكريم البشير، سمير دحمان بوعاملي، قياس أثر التطور التكنولوجي على النمو الاقتصادي -حالة الجزائر-، مداخلة ألقيت في اليوم الثاني من منتدى الاقتصاديين المغاربة.

د. الأطروحات والرسائل:

1. أيوب مسيخ، دور الروح المقاولاتية في ديمومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –دراسة عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المقاولين) في ولاية سكيكدة-، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2016-2017.

2. رائد خضير العبادي، دور البحث والتطوير في النمو الاقتصادي تجارب دولية مختارة مع إشارة إلى العراق، أطروحة دكتوراه، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة كربلاء، العراق، 2018.

3. صندرة سايبي، المقاولية واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر –دراسة مقارنة بين ولايات قسنطينة وميلة وجيجل-، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، 2013-2014، ص 74.

4. صونية شتوان، تحليل علاقة تمويل المؤسسات المبتكرة بالنمو الاقتصادي: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2014-2015.

5. فريد بوصفصاف، آليات التداول الحديثة وأثرها على البنية الجزئية للأسواق المالية: دراسة قياسية تحليلية لأسواق العملات الأجنبية الفوركس، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2019-2020.

6. فيصل غفار، أثر التمويل المصرفي الإسلامي على النمو الاقتصادي للبلدان الإسلامية- دراسة قياسية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سيدي بلعباس، الجزائر، 2022-2023.

هـ. الكتب الجماعية:

1. فاروق بوالريحان وآخرون، دور رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر: حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة، استكتاب جماعي حول: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021.

ثانيًا: المراجع باللغة الأجنبية

a. Books :

1. Alain Fayolle, Entrepreneuriat : Apprendre a entreprendre, Dunod, Paris France, 2004.

2. Alain fayolle, Le métier de créateur d'entreprise, Edition d'organisation, Paris, France, 2003.
3. Badi Baltagi, Econometric analysis of panel data, 3rd edition, Jhon wiley & sond Ltd, England, 2005.
4. Carl-Alexandre Robyn, Start-up: bien choisir ses associés et mieux répartir son capital-actions, EdiPro, Belgique Octobre 2016.
5. Cheng Hsiao, Analysisi of panel data, 2nd edition, Cambridge university press, United kingdom, March 2003.
6. Chris Leach, Ronald Melicher, Entrepreneurial Finance, 4th edition, South-Western college publishing, , United state of america, 2012.
7. Chris Leach, Ronald Melicher, Entrepreneurial Finance, 7th edition, South-Western college publishing, United state of america, 2020.
8. Christian Goglin, l'affectif et les valeurs dans les choix d'investissemnt en equity crowdfunding : Tome 1, approche théorique transdisciplinaire, ISTE éditions, Great britain, 2021.
9. Christian Schwarzkopf, Fostering innovation and entrepreneurship entrepreneurial ecosystem and entrepreneurial fundamentals in the USA and Germany, 1st edition, Springer gabler, Karlsruhe, Germany, 2016.
10. Damodar Gujarati, Basic econometrics, 4th edition, McGraw-Hill companies, New york, United states, 2004.
11. Darek Klonowski, The venture capital deformation: Value destruction throughout the investment process, Palgrave macmillan, 1st edition, London, England, 2018.
12. Elias Grayaniss, Encyclopedia of creativity, Invention, Innovation and entrepreneurship, Springer international publishing, Newyork, United states of america, 2013.
13. Elizabeth Chell, The entrepreneurial personality, 2nd edition, Routledge, London, England, 2008.
14. Frank Janssen, Entreprendre : Une introduction a l'entrepreneuriat, 2e éditon, De boeck supérieur, 2016.
15. Gilbert Faccarello, Heinz Kur, Handbook on the history of economic analysis, volume 3: Developments in major fields of economics, Edward elgar pub, Royaume united, Edition reprint, 2016.
16. Hans Landström, Advanced introduction to entrepreneurial finance, Edward Elgar publishing, United Kingdom, 2017.
17. Hans Landström, Franz Lohrke, Historical foundations of entrepreneurial research, 2010, P 18.
18. Heinz Kurz, Neri Salvadori, Classical economics and modern theory studies in long-period analysis, Routledge, England, 1st edition, August 2006.
19. Howard Frederick et al, Entrepreneurship : Teory/Process/Practice, 4th edition, Cengage learning, Australia, 2016.
20. Howard Frederick et al, Entrepreneurship : Teory/Process/Practice, 4th edition, Cengage learning, Australia, 2016.
21. Irfan Bashir, Ravina Banze, Crowdfunding: The Story of People, Project Nile, 1st edition, 2020.
22. Jaime Ros, Rethinking economic development, Growth, and Institutions, Oxford University Press, United kingdom, 1st edition, 2013.
23. Janet Smith et al, Entrepreneurial Finance : Strategy, Valuation, and Deal Structre, 2st edition, Stanford University Press, California, United state of america, 2011.
24. Janet Smith et al, Entrepreneurial Finance : Strategy, Valuation, and Deal Structre, 2st edition, Stanford University Press, California, United state of america, 2011.
25. Jhingan M.L, The economics of development and planning, Vrinda Publications P Ltd, India, 40th edition, Februry 2014.

26. Joshua Yindenaba Abor, Entrepreneurial finance for MSMEs : A managerial approach for developing markets, Palgrave macmillan, 1st edition, London, England, 2017.
27. Laura Hougaz, Entrepreneurs creating educational innovation: Case studies from australia, Springer Nature, 2019.
28. Lorena Škufli, Sandra Šokčević, Determinants of the economic growth in western balkans countries, Fifth International Conference of the school of economics and business, University of sarajevo, Bosnia and Herzegovina, 2010.
29. Luis Portales, Social innovation ans social entrepreneurship : Fundamentals, Concepts, and Tools, 1st edition, Palgrave macmillan, London, England, 2019.
30. Luisa Alemany, Job Andreoli, Entrepreneurial finance : The art and science of growing ventures, 1st edition, Cambridge university press, United kingdom, November 2018.
31. Marco Da Rin, Thomas Hellmann, Fundamentals of entrepreneurial finance,1st edition, Oxford university press, United state of america, Fabrury 2020.
32. Maria Farinas et al, Companies and entrepreneurs in the history of spain : Centuries long evolution in business since the 15th century, 1st edition, Palgrave macmillan, London, England, 2021.
33. Meltem Yenilmez, Burak Darici, Engines of economic prosperity: creating innovation and economic opportunities through entrepreneurship, 1st edition, Springer nature, Switzerland, 2021.
34. Meltem Yenilmes, Burak Darici, Engines of economic prosperity: Creating innovation and economic opportunities through entrepreneurship, 1st edition, Springer nature switzerland AG, Switzerland, Septembre 2021
35. Michael Todaro, Economic development in the third world, Pearson higher education, England, April 1989.
36. Michael Todaro, Stephen Smith, Economic Development, Prentice hall, United states, 11th edition, January 2011.
37. Michel Coster, Entrepreneuriat, Pearson education, Paris, France 2009.
38. Neri Salvadori, The theory of economic growth: a 'Classical' perspective, Edward elgar publishing, United kingdom, Illustrated edition, May 2003.
39. Peter Hess, Economic growth and sustainable development, Routledge, United states and Canada, 1st, May 2013.
40. Robert D. Hisrich et al, Entrepreneurship, 10th edition, McGraw-Hill education, New york, United states of america, 2017.
41. Robert Hébert, Albert Link, A History of entrepreneurship, 1st edition Routledge, London and united states of america, 2009.
42. Robert Hébert, Albert Link, Historical perspective on the entrepreneur, Now publishers Inc, 1st edition, United states of america, 2006.
43. Sophie Reboud, Tim Mazzarol, Entrepreneurship and innovation theory, Practice and context, 4th ed, Springer, 2020.
44. Stefano Caselli, Private equity and venture capital in europe markets, Techniques, and deals, 1st edition, Academic press, United Kingdom, February 2010.
45. Stephen Hall, Dimitrios Asteriou, Applied econometrics : A modern approach using eviews and microfit, Revised edition, United kingdom, January 2007.
46. Thomas Grebel, Entrepreneurship: A new perspective, Routledge, London, England, 2004.
47. Veerabhadrappa Havinal, Management and entrepreneurship, New age international pvt ltd publishers, 1st edition, January 2009.
48. William Greene, Econometric analysis, 5th edition, Prentice hall, United states, January 2002.

49. Zoltan Acs, David Audretsch, Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction, 1st edition, 2003.

b. Articles :

1. A. Toksanova et al, Entrepreneurship Development Concept**,** News of the National Academy of ciences of the Republic of Kazakhstan, Vol 05, N°327, 2019.
2. Abdirahman Saeed Sheikh, Mutuku Johnbosco Kisimbii, Determinant of the growth of entrepreneurial venture among the somali community in mombasa country (kenya), International journal of innovative research and knowledge, Vol 03, N°08, 2018.
3. Abdulfattah Abdulganiyy et al, Financing entrepreneurship in post-covid-19 era : The islamic banking and finance option, Journal of islamic ecoomic and business research, Vol 01, No 02, December 2021.
4. Aicha Bekaddour, Samiha Bouanini, L'entrepreneur : Modélisation de son acte, Journal de l'institut des Sciences économiques, Vol 24, N°02, 2021.
5. Akamobi Obiageli Gloria, Unachukwu Ijeoma Blesseing, Macroeconomic effects of budget deficit in nigeria, European journal of economic and financial research, Vol 04, No 04, 2021.
6. Alexander Newman, Microfinance and entrepreneurship : An introduction, International small business Journal : Researching entrepreneurship, Vol 35, No 07, 2017.
7. Ali Maleki, Entrepreneurial finance: A review of the domain, Journal of entrepreneurship, Business and economics, Vol 03, No 02, 2015.
8. Alina Haler, Concepts of economic growth and development: Challenges of crisis and of knowledge, Journal of economy transdisciplinarity cognition, Vol 15, No 01, 2012.
9. Allam Hamdan et al, Applications of Artificial Intelligence in Business, Education and Healthcare, 1st edition, Springer nature switzerland AG, 2021.
10. Andreas Mueller, Luca Sensini, Determinants of financing decisions of SMEs: Evidence from hotel, International journal of business and management, Vol 16, No 03, February 2021.
11. Anil Kumar Aryal, Domains of entrepreneurial ecosystem and its impact on entrepreneurship, Journal of business and social sciences, Vol 03, No 02, November 2021.
12. Annisa Rahma Febriyanti et al, The effect of economic growth, Agricultural land, and trade Openness moderated by population density on deforestation in OIC countries,Journal of quantitative economics and management studies, Vol 03, No 02, 2022.
13. Belinda Luke et al, Measuring the benefits of entrepreneurship at different levels of analysis, Journal of management and organization, Vol 13, No 04, 2007.
14. Benlakhdar Messaouda, Asymmetric information influence on efficiency of capital market - case of egypt stock exchange -, North africanreview of economics and management, Vol 07, No 02, 2021.
15. Cai Li et all, Evolution view of entrepreneurial mindset theory, International journal of business and social science, Vol 10, N°06, 2019.
16. Carmen Elena Dorobat, Mihai-Vladimir Topan, entrepreneurship and comparative advantage, Journal of entrepreneurship, Vol 24, No 01, 2015.
17. Charles Mwatsika et al, Levison, untangling the concept of entrepreneurship toward a common pespective, African journal of business management, Vol 12, N°14, 2018.
18. Christine Mitter, Sascha Kraus, Entrepreneurial finance- Issues and evidence, revisited, International journal of entrepreneurship and innovation management, Vol 14, No 02-03, August 2011.
19. Chukwuemeka Onyimadu, An overview of endogenous growth models: Theory and critique, International journal of physical and social sciences, Vol 05, No 03, March 2015.

20. Colin Mason et al, The transformation of the business angel market: Empirical evidence and research implications, Venture capita: An International Journal of Entrepreneurial Finance, Vol 18, N°04, 2016.
21. Daniel Hoechle Robust standard errors for panel regressions with cross-sectional dependence, The stata journal, Vol 07, No 03, 2007.
22. Daniel Yordanov, Main characteristics of the modern entrepreneur, journal of Entrepreneurship, Vol 07, N° 01, 2019.
23. Daniela Neonila, Roxana Manuela, The emerging economies classification in terms of their defining, grouping criteria and acronyms used for this purpose, Management strategies journal, Vol 26, No 04, 2014.
24. Dauglas Cumming et al, New directions in entrepreneurial finance, Journal of banking and finance, Vol 100, March 2019.
25. Dechasa Seifu Ashenafi, Cherinet Desalegn Kingawa, Factors affecting profitability of microfinance institutions (A study of MFIs in southern nation nationalities peoples regional state), Journal of economics and sustainable development, Vol 09, No 05, March 2018.
26. Djaber Beztouh, Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startup, Revue recherche économique contemporaine, Vol 04, N°01, Mars 2021.
27. Doina Dragoi, Economic growth versus economic development, Atlantic review of economics, Vol 04, No 02, July 2020.
28. Egbayelo Joseph, Obademi Emmanuel, Entrepreneurial Finance and Economic Growth: Evidence from Nigeria, African Development Finance Journal, Vol 5 No 2, April 2023.
29. Emil Malizi, Economic growth and economic development: Concepts and measures, Review of Regional Studies, 1990.
30. Erik Stam, Andrew van de Ven, Entrepreneurial ecosystem elements, Small business economics: An entrepreneurship journal, Vol 56, No 02, February 2021.
31. Facundo Abraham, Sergio Schumkler, Are public credit guarantees worth the hype ?, The world bank group, No 11, Novembre 2017, P 01.
32. Fatai Alani Lawal et al, Exploring alternative financing for entrepreneurship development in nigeria : Surmounting challenges, Journal of entrepreneurship education, Vol 21, No 01, 2018.
33. Fatima Zahra Achour, Siham Ammari, Entrepreneuriat et création d'entreprises : Un aperçu des différentes approches, Revue internationale des sciences de gestion, Vol 03, N°03, 2020.
34. Garry.D Bruton et al, Microlending in emerging economies : Building a new line of inquiry from the ground up, Journal of international business studies, Vol 42, No 05, January 2011.
35. Gharsalli Mazen, French firm's financing choices: towards a reconciliation of the static trade-Off theory and the pecking order theory?, International journal of financial research, Vol 3, No 01, 2012.
36. Giossi Styliani, Tracing the concept of entrepreneurship and the role of an entrepreneur : A critical review, International journal of entrepreneurship and innovative competitiveness, Vol 01, N°01, 2019.
37. Gustavo Morales-Alonso et al, Data retrival from online social media networks for defining business angels profile, Journal of enterprising communities : People and places in the global economy, Vol 14, N°01, 2020.
38. Hashem Pesaran, General diagnostic tests for cross section dependence in panels, IZA discussion papers, No 1240, August 2004.
39. Hyo-Young Lee, Changing Paradigms in Us and EU supply chains : Focusing on sustainability issues, Journal of international logistics and trade, Vol 19, No 04, December 2021.

40. IKIEMI C. S, Déterminants de l'accès au crédit-bail dans le secteur agricole en république du congo, Annale des sciences economiques et de gestion, Vol 18, N°02, 2018.
41. Jesse Wursten, Testing for serial correlation in fixed-effects panel models, The stata journal, Vol 18, No 01, 2018.
42. José Lopez-Gracia, Francisco Sogorb-Mira, Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs, Journal of small business economics, Vol 31, No 02, February 2008.
43. José Mario et al, Aggregation operators in economic growth analysis and entrepreneurial group decision-making, Journal of the world federation on soft computing, Vol 47, October 2016.
44. José Mario et al, Aggregation operators in economic growth analysis and entrepreneurial group decision-making, Journal of the world federation on soft computing, Vol 47, October 2016.
45. Karen Miriam, Judit Katonáné, Defining the entrepreneurship ecosystem, SEA- Practical application of science, No 18, 2018.
46. Kazeem Bayo Liafeez Oyero, Foreign direct investment trends and economic growth in pre recession era, International iournal of academic accounting, finance and management research, Vol 03, No 03, 2019.
47. Khyareh Mohsen Mohammadi, Entrepreneurship and Economic Growth: The mediation role of access to finance, journal of International Relations, Vol 11, No 01, 2020.
48. Linas Sadzius, Tomas Sadzius, Existing legal issues for crowdfunding regulation in european union member states, International journal of business Humanities and technology,Vol 07, No 03, 2017.
49. Lotfi Mekhzoumi, Hichem Gharbi, The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth in Industrialized Countries Covering 2001-2019, EL-Manhel Economique, El Ouedi University, Álgeria, vol 04, No 01, June 2021.
50. Magie Borisova, The walrasian public entrepreneur, An important step towards general equilibrium, Revue d'histoire et de prospective du management, Université de Paris, France, Vol 04, N°07, 2018.
51. Makhmudova Dilbar Rakhmonovna , Understanding the essence of entrepreneurship and business is the Basic for im proving small business management, Novateur publications, India, Vol 07, N°11, 2021.
52. Malkhaz Dzadzua, Evolution of microfinance as an important part of global financial system, Bussines and economics journal, February 2020.
53. Martin Obschonka, David Audretsch, Artificial intelligence and big data in entrepreneurship: a new era has begun, Small business economics : An entrepreneurship journal, Vol 55, N°03, 2019, P 536.
54. Ming Yi et al, Effects of heterogeneous technological progress on haze pollution: Evidence from china, Journal of cological economics, Vol 169, March 2020.
55. Mohamed Ali Omri et all, La structure du capital des petites et moyennes entreprises industrielles tunisiennes, Revue internationale PME, Vol 18, N°02, 2005.
56. Mohammed Ledhem, Warda Moussaoui, Islamic finance for Entrepreneurship Activities and Economic Growth: a Parametric and non-parametric Analysis From Malaysia, PSU Research Review, Vol 01, No 01, April 2021.
57. Moumou Ouerdia, Bouzar Chabha, Les déterminants de la structure financière des PME Algériennes « Cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », Revue des sciences économiques, de gestion et commerciales, Université de M'sila, Algerie, Vol 09, N°15, Juin 2016.

58. Nadina Bakos, How independent science can contribute to the field of social entrepreneurship in scandinavia, Access journal : access to science Business Innovation in digital Economy, Vol 02, N°02, 2021.
59. Nguefack Azangue et al, Structure financière et implication organisationnelle: une étude en contexte des PME camerounaises, Revue internationale du chercheur, Vol 02, N°04, Novembre 2021.
60. Nikolaos Daskalakis, Maria Psillaki, Do country or firm factors explain capital structure? Evidence from SMEs in France and Greece, Journal of applied financial economics, Vol 18, No 02, 2008.
61. Nimalathasan B, Characteristics of entrepreneurs : A comparative of small scale entrepreners of srilankan and bangladesh, Lex et scientia, Vol 15, N° 02, 2008.
62. Nishad Nawaz, Entrepreneurship in the of artificial intellegence and robotics, International journal of human resource management and research, Vol 09, 2019.
63. Noor Azuan Hashim et all, Fostering millennial entrepreneurship students-Issues and challenges, Indonesian journal of business and entrepreneurship, Bogor agricultural university, Indonesia, Vol 08, N° 01, 2022.
64. Nweke Godwin Onyinye et al, Effect of capital formation on economic growth in nigeria, Asian journal of economics, business and accounting, Vol 05, No 01, 2017.
65. Odogu Laime Isaac, The effect of revenue from taxation on gross domestic product and human development index in nigeria, Asian journal of economics business and accounting, Vol 21, No 06, November 2021.
66. Odogu Laime Isaac, The effect of revenue from taxation on gross domestic product and human development index in nigeria, Asian journal of economics business and accounting, Vol 21, No 06, November 2021.
67. Ogolo Ibinabo Magnus, Regression analysis of some service expenditures on the nigeria gross domestic product (GDP), Journal of mathematical sciences and computational mathematics, Vol 03, No 04, July 2022.
68. Okba Necira, Insaf Guessouri, The emerging enterprise financing policy arising by venture capital (Sofinance Case Study), Economic and management research journal, Vol 15, No 02, September 2021.
69. Orjiakor Nwabueze Vitalis, Onyia Chinedu Callistus, The effect of foreign direct investment on economic growth of nigeria 2000-2020, British international journal of applied economics, finance and accounting, Vol 06, No 04, 2022.
70. Philippe Adair, Mohamed Adaskou, Théories financières et endettement des PME en france: Une analyse en panel, Revue internationale PME, Vol 24, N° 3-4, 2011.
71. Piabuo Mandiefe, The Impact of financial sector development on economic growth: Analysis of the financial development gap between cameroon and south africa, Vol E, No 1741, May 2015.
72. Piętak Łukasz, Review of theories and models of economic growth, Comparative economic research, Vol 17, No 01, 2014.
73. Qiu Xiaoxing, Research on Innovation and Entrepreneurship Education, Journal of Higher Education Research, Vol 05, N°06, December 2020.
74. Rajeev Roy, Impact of credit guarantees on entrepreneurship, International journal of entrepreneurship and small business, Vol 12, No 01, January 2011.
75. Raka Putra Paski et al, Determinants of economic growth: Case of indonesia, journal of development economic dynamics, Vol 03, No 03, 2020.

76. Robert Gitau, Gideon Mwangi, Influence of credit referencing on loan performance in the kenyan banking sector, European journal of economic and financial research, Vol 06, No 03, 2022.
77. Robert King, Ross Levine, Finance, Entrepreneurship, and growth: Theory and evidence, Journal of monetary economics, Vol 32, No 03, December 1993.
78. Robert Reed, The PCSE estimator is good - just not as good as you think, Journal of time series econometrics, Vol 02, No 01, 2010.
79. Romain Fogo, Ilaire André, Pecking order theory, Trade-off theory et analyse de l'endettement long terme de la PME camerounaise: Une necesssite a l'amelioration de la relation PME partenaire financie, Revue d'études en management et finance D'organisation, Vol 07, N° 02, Mars 2022.
80. Ross Levine, Financial development and economic growth: Views and agenda, Journal of economic literature, Vol 35, No 02, 1997.
81. Rudra Pradhan et al, The dynamics among entrepreneurship innovation and economic growth in the eurozone countries, Journal of policy modeling, Vol 42, N°05, 2020.
82. Rudra Pradhan, et al, Venture capital investment, financial development, and economic growth: the case of European single market countries, An international journal of entrepreneurial finance, Vol 19, No 04, 2017.
83. Safa Yildiran, Monzer Kahf, Comparison between current legislative frameworks for crowdfunding platforms in turkey and UAE, Journal of islamic economics and finance, Vol 07, No 02, 2021.
84. Salim Chorfi, The entrepreneurial intention at the hub of the entrepreneurial process. An overview of the theoretical framwork of entrepreneurship, Review mecas, Vol 17, N°01, 2021.
85. Sankaran Venkatarman, Scotte Shane, The promise of entrepreneurship as a field of research, Academy of management review, Vol 25, N°01, 2000.
86. Sasa Ivanovic et al, Factoring : Alternative model of financing, UTMS Journal of economics, Vol 02, No 02, April 2011.
87. Schilirò Daniele, The growth conundrum: Paul Romer's endogenous growth, Journal of international business research, Vol 12, No 10, September 2019.
88. Sharma Akshat, Entrepreneurial finance: External financing mechanisms of start-ups with special emphasis on the role of venture capital in the indian start-up ecosystem, International journal of scientific and management research, Vol 04, No 08, December 2021.
89. Steven Horwitz, Lundwing lachamann as theorist of entrepreneurship, Sttudies in logic, Grammar and rhetoric sttudies, Vol 57, No 70, 2019.
90. Themba Chirwa, Nicholas Odhiamb, Exogenous and endogenous growth models: A critical review, Journal of comparative economic research, Vol 21, No 04, 2018.
91. Unegbu Paul Ikechukwu et al, Import dependence, value added and employment in the nigerian manufacturing sector, International journal of management studies and social science research, Vol 04, No 06, 2022.
92. Xiaoyan Huang, Yuli Chen, The impact of entrepreneurship on economic growth within a city, Business journal, Vol 01, No 03, October 2021.
93. Xingwu Luo, Government subsidies and firm performance : Evidence from high-tech start-up in china, Emerging markets review, Vol 49, December 2021.
94. Zélia Serrasqueiroa, Ana Caetanob, Trade-Off theory versus pecking order theory: capital structure decisions in a peripheral region of Portugal, Journal of business economics and management, Vol 15, No 02, 2015.

95. Zoubir Boulahbal, Crowdfunding as an alternative form of islamic financing for startups and small entreprises, South east asia journal of contemporary business, Economics and law, Vol 24, No 01, 2021.

c. Conference Sessions and Presentations :

1. Hun Park, Practical guides to panel data modeling: A step by step analysis using stata, Public management and policy analysis program, Graduate school of international relations, International university of japan, 2011.
2. Joseph Cherukara, James Manalel, Evolution of entrepreneurship theories through different schools of thought, The ninth biennial conference on entrepreneurship at EDI, Ahmedabad, Indian, February 16-18, 2011.
3. Laura Giurca Vasilescu, Factoring –Financing alternative for SMEs, 5th Annual MIDES international conference, Romania, 2010, P 19.
4. Philippe Adair, Théorie du compromis versus théorie du financement hiérarchique : une analyse sur un panel de PME non cotées, 12ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Agadir, Maroc, Octobre 2014.

d. Theses :

1. Elmar Lins, Five essays on entrepreneurial finance: Exploring new ventures' financing sources, Doctoral thesis, Faculty of business administration and economics, Heinrich heine university düsseldorf, Germany, 2016.
2. Ermal Lubishtani, Entrepreneurship and economic performance: International Evidence, Doctoral thesis, Staffordshire university, Business school, Stoke-on-Trent, England, November 2018.
3. François Henry, Le sens du travail contemporain entre œuvre et désœuvrement : Une approche à partir des dirigeants de start-up du numérique et des incubateurs, Thèse de doctorat, Ecole doctorale N°597 Science économique et science de gestion, Université de nantes, France, 2020.
4. Ingrid Bellettre, Les choix de financement des très petites entreprises, Thése de doctorat , L'université lille 2 – Droit et santé, France,9 décembre 2010.
5. Mazen Kebewar, La structure du capital et son impact sur la profitabilité et sur la demande de travail : Analyses théoriques et empiriques sur données de panel françaises, Thése de doctorat, Ecole doctorale Sciences de l'Homme et de la Société, Université d'orléans, france, 2012.
6. Yasuharu Imai, Financial evalution of entrepreneurial strategic choice, Doctoral thesis, University laboratory in management sciences of Normandy, IAE Caen (University of Caen Normandy), France, October 2019.

e. Reports:

1. Cornell University et al, Global innovation index 2020: Who will finance innovation?, World intellectual property organization, Geneve, Suisse, August, 2020.

f. Web Sites:

1. Alia Ali Abu-Aisheh, Entrepreneurship and economic growth: Case of kuwait, Kuwait university, 2018, https://www.sciencespo.fr/kuwait-program/wp-content/uploads/2018/11/Alia-Ali-Abu-Aisheh-Entrepreneurship-and-Economic-Growth.pdf
2. Anabela Schinck, Soumodip Sarkar, Financial bootstrapping : A critical entrepreneurship skill, Center for advanced studies in managment and economie (CEFAGE-UE), 2012, https://ideas.repec.org/s/cfe/wpcefa.html.

3. Economy-Pedia, Pays industrialisé - Qu'est-ce que c'est, définition et concept, https://economy-pedia.com/11032090-industrialized-country
4. Factoring, Fci, https://fci.nl/en/annual-review
5. Gross Domestic Product (GDP)-Constant 2015 US$, Word bank, https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD
6. Gross Domestic Product Per Capita (GDPpc)-Constant 2015 US$, Word bank, https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD
7. Gross Domestic Product per person employed (GDPppe)- Constant 2017 PPP $, Word bank, https://data.worldbank.org/indicator/SL.GDP.PCAP.EM.KD
8. https://www.oecd.org/cfe/leed/Finacing%20inclusive%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN.pdf
9. Humain Development Index, United Nations Development Programme, https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI
10. Index Innovation Global, WIPO, https://www.wipo.int/global_innovation_index/en
11. Inflation, OECD, https://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm
12. John Austin, As the venture capital game gets bigger, the midwest keeps missing out, Brookings, https://www.brookings.edu/research/as-the-venture-capital-game-gets-bigger-the-midwest-keeps-missing-out/
13. Kamrun Nahar, An analysis of growth trend and Changing Structure of GDP in Bangladesh, 2009, https://gold.mukto-mona.com/Articles/kamrun_nahar/BD_GDP.pdf
14. Kusum Wagle, Economic growth Vs economic development- 17 Differences, Public health notes, November 2020. https ://www.publichealthnotes.com/economic-growth-vs-economic-development-17-differences
15. Lenon Watambwa, Dephine Shilongo, Analysisian analysis of the impact of SME financing on economic growth in zimbabwe (2015-2019), February 2021,. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3779488
16. Manufacturing, value added (constant 2015 US$) and value added (% of GDP), World Bank, https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.CD?end=2022&start=1986,
17. Marvin Tador, Is the united states attacking haiti ?, charles University law faculty, Prague, Czech Republic, November 2020, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3624838
18. Mohamed Asmy Bin Mohd Thas Thaker et al, Leveraging islamic banking banking and finance for small businesses: Exploring the conceptual and practical, ADBI working paper series, Asian development bank institute, No 1156, June 2020, https://www.adb.org/sites/default/files/publication/616791/adbi-wp1156.pdf .
19. RGDP Growth (annual %) , World bank https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG.
20. RGDP per capita Growth (annual %), World Bank https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2021&start=1961
21. Ronald Steenblik, A subsidy Primer, International institute for sustainable development, Switzerland, December 2019. https://www.iisd.org/gsi/sites/default/files/primer.pdf
22. Schumpeter's theory of economic development, https://www.studocu.com/in/document/mahatma-gandhi-university/economics/theory-of-economics/22111431?fbclid=IwAR28LUHtOZZkvpZvY5Jv2MBkmBKRkgR8D-6zPEHwK4sp4PzNZ1cHbIAocWc
23. Tamoor Tariq, Start-up financing, University of twente student theses, Netherlands, 2013, http://essay.utwente.nl/63483/1/final_thesis1_t_tariq.pdf

24. The Index of Economic Freedom, Heritage Foundition, https://www.heritage.org/index/explore
25. United nations conference on trade and development, Entrepreneurship and economic development: The empretec showcase, Geneva, Switzerland, May 2004, https://unctad.org/system/files/official-document/webiteteb20043_en.pdf
26. Venture capital, Outstanding business loans, Government Loan Guarantees, OECD, https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2022_e9073a0f-en
27. Zeeshan Farooq, Waheed Akhtar, Barriers to economic growth and/or economic development, Deira International School, 2021, https://www.disdubai.ae/wp-content/uploads/sites/4/2021/06/4.9-Barriers-to-economic-growth-and_or-economic-development.pdf

الملاحق

الملحق رقم (01): عرض وصفي لمتغيرات نموذج الدراسة

Variable		Mean	Std. dev.	Min	Max	Observations	
GDP	overall	2028314	3871738	184278.6	1.99e+07	N =	266
	between		3957534	214872	1.77e+07	n =	19
	within		310812.2	250304.7	4228332	T =	14
GDPpc	overall	.0339426	.032441	.0057351	.451736	N =	266
	between		.0221332	.0069206	.0816296	n =	19
	within		.0242192	.0029567	.4122806	T =	14
GDPppe	overall	.0894698	.0604815	.0107781	.8661	N =	266
	between		.0278989	.0433248	.1398563	n =	19
	within		.0540171	-.0093263	.8157135	T =	14
FTR	overall	66588.15	95637.45	359.7	416642.4	N =	266
	between		90349.76	2028.646	316403.3	n =	19
	within		37200.76	-44895.1	383784.6	T =	14
VTRK	overall	26566.19	67164.94	.031598	288761	N =	266
	between		66653.64	18.68301	220213.6	n =	19
	within		16922.33	-80842.38	111262.6	T =	14
OBL	overall	250923.3	410439.8	8.172	2172810	N =	266
	between		418202.9	16.73314	1819481	n =	19
	within		46333.56	109126.5	604252.6	T =	14
GLG	overall	22350.04	62935.75	-112.662	639104	N =	266
	between		53702.84	2.170571	203282.8	n =	19
	within		34905.48	-43268.1	529125.9	T =	14
EFI	overall	69.5618	7.953414	49.8	82	N =	266
	between		7.688965	53.21429	79.18571	n =	19
	within		2.652704	41.33323	77.34752	T =	14
HDI	overall	.8697293	.069678	.644	.962	N =	266
	between		.0692395	.6985	.9468571	n =	19
	within		.0172077	.7983008	.9233008	T =	14
GII	overall	36.36883	22.19518	2.6	68.4	N =	266
	between		7.332455	25.81714	49.11857	n =	19
	within		21.01187	-8.589737	55.65026	T =	14
INF	overall	2.639436	2.910978	-1.74	16.33	N =	266
	between		2.49002	.1578571	9.7	n =	19
	within		1.605539	-2.100564	10.54944	T =	14

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17

الملحق رقم (02): عرض وصفي تفصيلي لمتغيرات نماذج الدراسة بحسب مجتمع الدراسة

country	GDP	GDPpc	GDPppe	FTR	VTRK	OBL	GLG	EFI	HDI	GII	INF
Canada	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	1515858	.0428841	.0908194	8559.313	2596.243	71634.05	1088.571	79.18571	.922	40.55429	1.640714
France	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	2417056	.0366216	.1038252	243464.8	4109.3	247247.5	5109.92	63.60714	.8875714	39.09286	1.145714
Italy	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	1879265	.0314421	.1097044	203226.5	450.6371	202878.7	15618.45	61.71429	.8845714	33.71786	1.253571
Japan	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	4367938	.0342963	.0784039	77402.15	1144.414	1819481	203282.8	72.40714	.9102143	39.31714	.3385714
Korea Rep	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	1400162	.0276831	.0725027	13198.34	1549.799	429515.4	46344.26	70.94286	.901	40.95786	1.979286
Malaysia	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	281921.4	.0096944	.0507706	2028.646	755.6283	49559.26	729.1811	68.91429	.7851429	32.70429	2.015
Mexico	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	1117062	.009766	.0458339	20656.43	246.4326	22867.04	143.8336	65.99286	.7602857	25.81714	4.101429
Russia	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	1346256	.0092948	.052069	30663.29	220213.6	45391.32	734.1054	53.21429	.8155	27.80214	7.62
South Africa	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	332342	.0069206	.0433248	18496.05	34.06564	29721.71	13.81183	62.15	.6985	26.50714	5.595
Switzerland	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	677584.6	.0816296	.1213091	3173.457	590.7333	461861.2	262.16	78.72857	.9468571	49.11857	.1578571
Turkiye	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	790995.9	.0101253	.0715219	32396.67	18.68301	11589.69	1018.672	63.00714	.7884286	27.10643	9.7
nited Kingdom	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	2849232	.0442424	.0903223	316403.3	199353.1	199353.1	5301.161	76.99286	.9176429	44.71143	2.106429
Jnited States	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	1.77e+07	.0558749	.1213419	97449.35	71503.57	646987.1	132328.1	77.30714	.9170714	44.32429	1.805
AUT	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	381043.8	.0443432	.1011043	26550.95	713.0757	154492.7	605.1299	71.75	.9077857	38.38214	1.848571
BEL	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	453666.1	.0407002	.1110065	99445.94	722.3307	116096.2	447.1741	69.52857	.9202143	37.61714	1.797143
CHL	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	240226.8	.0127884	.0851689	24478.13	42.189	16.73314	2.170571	77.52143	.8338571	28.75357	3.293571
DNK	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	302555.2	.0535474	.1092979	12721.08	394.667	138385	181.0629	77.07143	.9305714	42.83857	1.362143
FIN	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	240977.4	.073398	.1017431	20834.57	275.5364	76016.68	578.7198	74.01714	.9237143	43.69714	1.414286
GRC	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	214872	.0196565	.1398563	14025.96	43.66142	44448.02	10861.48	57.62143	.8739286	27.98786	.975
Total	266	266	266	266	266	266	266	266	266	266	266
	2028314	.0339426	.0894698	66588.15	26566.19	250923.3	22350.04	69.5618	.8697293	36.36883	2.639436

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (03): معامل تضخيم التباين VIF لمتغيرات نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

Variable	VIF	1/VIF
OBL	2.96	0.338057
GLG	2.69	0.371663
HDI	2.21	0.453114
INF	1.79	0.558092
EFI	1.49	0.671754
VTRK	1.39	0.720541
FTR	1.32	0.760308
GII	1.23	0.810559
Mean VIF	1.88	

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (04): نتائج تقدير التأثيرات الثابتة لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

```
Fixed-effects (within) regression               Number of obs      =       266
Group variable: country                         Number of groups   =        19

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.4133                                         min =        14
     Between = 0.0694                                         avg =      14.0
     Overall = 0.0698                                         max =        14

                                                F(8,239)           =     21.05
corr(u_i, Xb) = 0.1201                          Prob > F           =    0.0000
```

GDP	Coefficient	Std. err.	t	P>|t|	[95% conf.	interval]
FTR	-.6311382	.4344044	-1.45	0.148	-1.486889	.2246122
VTRK	7.727032	1.046231	7.39	0.000	5.666019	9.788045
OBL	-.4103773	.373104	-1.10	0.272	-1.14537	.324615
GLG	2.164421	.4900087	4.42	0.000	1.199134	3.129709
EFI	-6870.259	6084.915	-1.13	0.260	-18857.17	5116.654
HDI	2995477	1230703	2.43	0.016	571066.4	5419887
GII	2018.424	1060.988	1.90	0.058	-71.65773	4108.506
INF	18912.07	9897.747	1.91	0.057	-585.8944	38410.03
_cons	-331010	1023629	-0.32	0.747	-2347498	1685478
sigma_u	3849415.4					
sigma_e	250685.14					
rho	.99577692	(fraction of variance due to u_i)				

```
F test that all u_i=0: F(18, 239) = 2062.78                     Prob > F = 0.0000
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (05): نتائج تقدير التأثيرات العشوائية لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

```
Random-effects GLS regression                   Number of obs      =       266
Group variable: country                         Number of groups   =        19

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.4101                                         min =        14
     Between = 0.1503                                         avg =      14.0
     Overall = 0.1447                                         max =        14

                                                Wald chi2(8)       =    143.18
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Prob > chi2        =    0.0000
```

GDP	Coefficient	Std. err.	z	P>|z|	[95% conf.	interval]
FTR	-.5553862	.4772282	-1.16	0.245	-1.490736	.3799638
VTRK	7.713121	1.139439	6.77	0.000	5.479861	9.94638
OBL	-.0099721	.3912742	-0.03	0.980	-.7768554	.7569112
GLG	2.180793	.5394793	4.04	0.000	1.123433	3.238153
EFI	-6822.166	6680.921	-1.02	0.307	-19916.53	6272.198
HDI	3057532	1340081	2.28	0.023	431022.1	5684042
GII	1679.494	1160.706	1.45	0.148	-595.4478	3954.436
INF	18842.97	10899.08	1.73	0.084	-2518.824	40204.77
_cons	-481329.5	1211245	-0.40	0.691	-2855326	1892667
sigma_u	1883452.4					
sigma_e	250685.14					
rho	.98259309	(fraction of variance due to u_i)				

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (06): اختبار(Breusch and Pagan) للآثار العشوائية لنموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

```
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

        GDP[country,t] = Xb + u[country] + e[country,t]

        Estimated results:
                         |       Var      SD = sqrt(Var)
                ---------+------------------------------
                     GDP |   1.50e+13         3871738
                       e |   6.28e+10        250685.1
                       u |   3.55e+12         1883452

        Test: Var(u) = 0
                                  chibar2(01) =  1132.71
                              Prob > chibar2 =   0.0000
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (07): اختبارهوسمان (Hausman) لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

	Coefficients (b) fe	(B) re	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) Std. err.
FTR	-.6311382	-.5553862	-.075752	.0421543
VTRK	7.727032	7.713121	.0139112	.1817571
OBL	-.4103773	-.0099721	-.4004053	.127361
GLG	2.164421	2.180793	-.0163721	.031701
EFI	-6870.259	-6822.166	-48.09243	632.5128
HDI	2995477	3057532	-62055.46	215454.2
GII	2018.424	1679.494	338.9299	148.1195
INF	18912.07	18842.97	69.0929	604.1257

```
                b = Consistent under H0 and Ha; obtained from xtreg.
 B = Inconsistent under Ha, efficient under H0; obtained from xtreg.

Test of H0: Difference in coefficients not systematic

    chi2(4) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
            =  13.31
Prob > chi2 = 0.0099
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (08): تقدير المربعات الصغرى المعممة الممكنة (FGLS) لنموذج نموذج الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDP)

```
Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients:  generalized least squares
Panels:        heteroskedastic with cross-sectional correlation
Correlation:   no autocorrelation

Estimated covariances      =       190          Number of obs      =       266
Estimated autocorrelations =         0          Number of groups   =        19
Estimated coefficients     =         9          Time periods       =        14
                                                Wald chi2(8)       =   7826.07
                                                Prob > chi2        =    0.0000
```

GDP	Coefficient	Std. err.	z	P>|z|	[95% conf.	interval]
FTR	5.315081	.1178915	45.08	0.000	5.084018	5.546144
VTRK	9.653685	.1718253	56.18	0.000	9.316913	9.990456
OBL	-.5018939	.1313893	-3.82	0.000	-.7594121	-.2443756
GLG	33.26862	1.221431	27.24	0.000	30.87466	35.66258
EFI	93435.03	1551.443	60.22	0.000	90394.26	96475.8
HDI	1477598	225672.1	6.55	0.000	1035289	1919907
GII	919.7149	982.6545	0.94	0.349	-1006.252	2845.682
INF	82570.68	2680.367	30.81	0.000	77317.26	87824.1
_cons	-7259616	200248.7	-36.25	0.000	-7652096	-6867135

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (09): معامل تضخيم التباين VIF لمتغيرات نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

Variable	VIF	1/VIF
OBL	2.96	0.338057
GLG	2.69	0.371663
HDI	2.21	0.453114
INF	1.79	0.558092
EFI	1.49	0.671754
VTRK	1.39	0.720541
FTR	1.32	0.760308
GII	1.23	0.810559
Mean VIF	1.88	

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (10): نتائج تقدير التأثيرات الثابتة لنموذج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

```
Fixed-effects (within) regression               Number of obs      =       266
Group variable: country                         Number of groups   =        19

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.0086                                         min =        14
     Between = 0.4222                                         avg =      14.0
     Overall = 0.1858                                         max =        14

                                                F(8,239)           =      0.26
corr(u_i, Xb) = 0.3948                          Prob > F           =    0.9779
```

GDPpc	Coefficient	Std. err.	t	P>|t|	[95% conf.	interval]
FTR	-7.19e-09	4.40e-08	-0.16	0.870	-9.39e-08	7.95e-08
VTRK	-2.42e-08	1.06e-07	-0.23	0.819	-2.33e-07	1.85e-07
OBL	8.89e-09	3.78e-08	0.24	0.814	-6.56e-08	8.33e-08
GLG	3.17e-09	4.96e-08	0.06	0.949	-9.46e-08	1.01e-07
EFI	.0000735	.0006164	0.12	0.905	-.0011406	.0012877
HDI	.0399365	.12466	0.32	0.749	-.2056361	.285509
GII	.0000786	.0001075	0.73	0.465	-.0001331	.0002903
INF	-.0001173	.0010026	-0.12	0.907	-.0020923	.0018577
_cons	-.0096347	.1036851	-0.09	0.926	-.2138881	.1946187
sigma_u	.01852026					
sigma_e	.02539232					
rho	.347247	(fraction of variance due to u_i)				

```
F test that all u_i=0: F(18, 239) = 2.95                     Prob > F = 0.0001
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (11): نتائج تقدير التأثيرات العشوائية لنموذج نموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

```
Random-effects GLS regression                   Number of obs      =       266
Group variable: country                         Number of groups   =        19

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.0057                                         min =        14
     Between = 0.7429                                         avg =      14.0
     Overall = 0.3241                                         max =        14

                                                Wald chi2(8)       =     57.12
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Prob > chi2        =    0.0000
```

GDPpc	Coefficient	Std. err.	z	P>|z|	[95% conf.	interval]
FTR	-1.01e-08	2.58e-08	-0.39	0.696	-6.06e-08	4.05e-08
VTRK	-7.73e-09	3.93e-08	-0.20	0.844	-8.47e-08	6.92e-08
OBL	-1.29e-09	8.45e-09	-0.15	0.879	-1.79e-08	1.53e-08
GLG	-1.15e-08	4.45e-08	-0.26	0.796	-9.88e-08	7.58e-08
EFI	.0005521	.0003364	1.64	0.101	-.0001073	.0012114
HDI	.2063705	.0469462	4.40	0.000	.1143576	.2983833
GII	.0000283	.0000817	0.35	0.729	-.0001318	.0001884
INF	-.000366	.0008453	-0.43	0.665	-.0020226	.0012907
_cons	-.1825545	.0374223	-4.88	0.000	-.255901	-.1092081
sigma_u	.00789825					
sigma_e	.02539232					
rho	.08821635	(fraction of variance due to u_i)				

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (12): اختبار(Breusch and Pagan) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

```
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

        GDPpc[country,t] = Xb + u[country] + e[country,t]

        Estimated results:
                         |       Var      SD = sqrt(Var)
                ---------+------------------------------
                   GDPpc |    .0010524         .032441
                       e |    .0006448        .0253923
                       u |    .0000624        .0078983

        Test: Var(u) = 0
                                  chibar2(01) =     17.75
                              Prob > chibar2 =    0.0000
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (13): اختبارهوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

	Coefficients (b) fe	(B) re	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) Std. err.
FTR	-7.19e-09	-1.01e-08	2.88e-09	3.64e-08
VTRK	-2.42e-08	-7.73e-09	-1.65e-08	9.99e-08
OBL	8.89e-09	-1.29e-09	1.02e-08	3.73e-08
GLG	3.17e-09	-1.15e-08	1.47e-08	2.33e-08
EFI	.0000735	.0005521	-.0004785	.0005261
HDI	.0399365	.2063705	-.166434	.1172422
GII	.0000786	.0000283	.0000503	.000072
INF	-.0001173	-.000366	.0002486	.0005631

b = Consistent under H0 and Ha; obtained from **xtreg**.
B = Inconsistent under Ha, efficient under H0; obtained from **xtreg**.

```
Test of H0: Difference in coefficients not systematic

    chi2(4) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
            =     3.61
Prob > chi2 = 0.4619
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (14): تقدير نموذج الاثارالعشوائية بخيار (robust)vce لنموذج نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPpc)

```
Random-effects GLS regression                   Number of obs      =       266
Group variable: country                         Number of groups   =        19

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.0057                                         min =        14
     Between = 0.7429                                         avg =      14.0
     Overall = 0.3241                                         max =        14

                                                Wald chi2(8)       =    163.57
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Prob > chi2        =    0.0000

                                    (Std. err. adjusted for 19 clusters in country)
```

GDPpc	Coefficient	Robust std. err.	z	P>|z|	[95% conf.	interval]
FTR	-1.01e-08	1.71e-08	-0.59	0.556	-4.36e-08	2.34e-08
VTRK	-7.73e-09	1.65e-08	-0.47	0.640	-4.01e-08	2.47e-08
OBL	-1.29e-09	6.85e-09	-0.19	0.851	-1.47e-08	1.21e-08
GLG	-1.15e-08	3.19e-08	-0.36	0.718	-7.39e-08	5.10e-08
EFI	.0005521	.0002753	2.01	0.045	.0000125	.0010916
HDI	.2063705	.0507584	4.07	0.000	.1068859	.305855
GII	.0000283	.0000554	0.51	0.610	-.0000803	.0001369
INF	-.000366	.0005381	-0.68	0.496	-.0014207	.0006888
_cons	-.1825545	.037306	-4.89	0.000	-.2556729	-.1094362
sigma_u	.00789825					
sigma_e	.02539232					
rho	.08821635	(fraction of variance due to u_i)				

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (15): معامل تضخيم التباين VIF لمتغيرات نموذج نصيب الفرد العامل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

Variable	VIF	1/VIF
OBL	2.96	0.338057
GLG	2.69	0.371663
HDI	2.21	0.453114
INF	1.79	0.558092
EFI	1.49	0.671754
VTRK	1.39	0.720541
FTR	1.32	0.760308
GII	1.23	0.810559
Mean VIF	1.88	

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (16): نتائج تقدير التأثيرات الثابتة لنموذج نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

```
Fixed-effects (within) regression               Number of obs      =       266
Group variable: country                         Number of groups   =        19

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.0044                                         min =        14
     Between = 0.0025                                         avg =      14.0
     Overall = 0.0001                                         max =        14

                                                F(8,239)           =      0.13
corr(u_i, Xb) = -0.5641                         Prob > F           =    0.9977
```

GDPppe	Coefficient	Std. err.	t	P>|t|	[95% conf.	interval]
FTR	4.52e-09	9.83e-08	0.05	0.963	-1.89e-07	1.98e-07
VTRK	4.52e-08	2.37e-07	0.19	0.849	-4.21e-07	5.12e-07
OBL	4.80e-08	8.45e-08	0.57	0.570	-1.18e-07	2.14e-07
GLG	-3.47e-08	1.11e-07	-0.31	0.755	-2.53e-07	1.84e-07
EFI	-.000604	.0013776	-0.44	0.661	-.0033177	.0021098
HDI	-.0578102	.2786208	-0.21	0.836	-.6066763	.4910559
GII	-.0000134	.0002402	-0.06	0.956	-.0004865	.0004598
INF	-.0014646	.0022408	-0.65	0.514	-.0058788	.0029496
_cons	.1733324	.2317411	0.75	0.455	-.2831834	.6298483
sigma_u	.0340725					
sigma_e	.05675301					
rho	.26494241	(fraction of variance due to u_i)				

```
F test that all u_i=0: F(18, 239) = 1.02                     Prob > F = 0.4391
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (17): نتائج تقدير التأثيرات العشوائية لنموذج نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

```
Random-effects GLS regression                   Number of obs      =       266
Group variable: country                         Number of groups   =        19

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.0002                                         min =        14
     Between = 0.7497                                         avg =      14.0
     Overall = 0.1449                                         max =        14

                                                Wald chi2(8)       =     32.46
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Prob > chi2        =    0.0001
```

GDPppe	Coefficient	Std. err.	z	P>|z|	[95% conf.	interval]
FTR	2.48e-08	4.65e-08	0.53	0.593	-6.63e-08	1.16e-07
VTRK	-8.70e-08	6.86e-08	-1.27	0.205	-2.22e-07	4.75e-08
OBL	-2.01e-08	1.57e-08	-1.28	0.202	-5.09e-08	1.08e-08
GLG	5.41e-08	9.32e-08	0.58	0.562	-1.29e-07	2.37e-07
EFI	-.000848	.0005981	-1.42	0.156	-.0020203	.0003243
HDI	.3437038	.0829643	4.14	0.000	.1810968	.5063109
GII	-.00017	.000175	-0.97	0.331	-.000513	.0001729
INF	-.0017757	.0016922	-1.05	0.294	-.0050925	.001541
_cons	-.135121	.0667993	-2.02	0.043	-.2660453	-.0041968
sigma_u	.00886572					
sigma_e	.05675301					
rho	.02382206	(fraction of variance due to u_i)				

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (18): اختبار هوسمان (Hausman) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

	Coefficients (b) fe	(B) re	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) Std. err.
FTR	4.52e-09	2.48e-08	-2.03e-08	8.59e-08
VTRK	4.52e-08	-8.70e-08	1.32e-07	2.25e-07
OBL	4.80e-08	-2.01e-08	6.81e-08	8.24e-08
GLG	-3.47e-08	5.41e-08	-8.88e-08	5.87e-08
EFI	-.000604	-.000848	.000244	.0012303
HDI	-.0578102	.3437038	-.401514	.2639556
GII	-.0000134	-.00017	.0001567	.0001621
INF	-.0014646	-.0017757	.0003112	.001445

```
            b = Consistent under H0 and Ha; obtained from xtreg.
 B = Inconsistent under Ha, efficient under H0; obtained from xtreg.

Test of H0: Difference in coefficients not systematic

    chi2(4) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
            =   2.53
Prob > chi2 = 0.6388
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (19): اختبار (Breusch and Pagan) للآثار العشوائية لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

```
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

        GDPppe[country,t] = Xb + u[country] + e[country,t]

        Estimated results:
                         |       Var      SD = sqrt(Var)
                 ---------+-----------------------------
                  GDPppe |     .003658        .0604815
                       e |    .0032209         .056753
                       u |    .0000786        .0088657

        Test: Var(u) = 0
                                 chibar2(01) =      0.32
                              Prob > chibar2 =    0.2865
```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (20): نتائج تقدير النموذج التجميعي لنموذج نموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	266
				F(8, 257)	=	5.45
Model	.140512159	8	.01756402	Prob > F	=	0.0000
Residual	.828862417	257	.003225146	R-squared	=	0.1450
				Adj R-squared	=	0.1183
Total	.969374576	265	.003658017	Root MSE	=	.05679

GDPppe	Coefficient	Std. err.	t	P>|t|	[95% conf.	interval]
FTR	2.62e-08	4.18e-08	0.63	0.531	-5.61e-08	1.09e-07
VTRK	-9.17e-08	6.12e-08	-1.50	0.135	-2.12e-07	2.88e-08
OBL	-2.24e-08	1.46e-08	-1.53	0.127	-5.11e-08	6.43e-09
GLG	6.94e-08	9.09e-08	0.76	0.446	-1.10e-07	2.48e-07
EFI	-.0008706	.0005352	-1.63	0.105	-.0019245	.0001832
HDI	.3532399	.0743793	4.75	0.000	.2067694	.4997105
GII	-.0001764	.0001746	-1.01	0.313	-.0005202	.0001674
INF	-.0017091	.0016042	-1.07	0.288	-.0048681	.00145
_cons	-.1415132	.0603184	-2.35	0.020	-.2602945	-.022732

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

الملحق رقم (21): نتائج تقدير لوحة تصحيح الأخطاء المعيارية (PCSE) لنموذج نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (RGDPppe)

```
Linear regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

Group variable:   country                       Number of obs      =       266
Time variable:    year                          Number of groups   =        19
Panels:           heteroskedastic (balanced)    Obs per group:
Autocorrelation:  no autocorrelation                          min =        14
                                                              avg =        14
                                                              max =        14
Estimated covariances      =        19          R-squared          =    0.1450
Estimated autocorrelations =         0          Wald chi2(8)       =    487.13
Estimated coefficients     =         9          Prob > chi2        =    0.0000
```

GDPppe	Het-corrected Coefficient	std. err.	z	P>|z|	[95% conf.	interval]
FTR	2.62e-08	2.89e-08	0.91	0.363	-3.04e-08	8.28e-08
VTRK	-9.17e-08	2.31e-08	-3.97	0.000	-1.37e-07	-4.64e-08
OBL	-2.24e-08	1.05e-08	-2.13	0.033	-4.29e-08	-1.77e-09
GLG	6.94e-08	5.67e-08	1.23	0.220	-4.16e-08	1.80e-07
EFI	-.0008706	.0010131	-0.86	0.390	-.0028563	.001115
HDI	.3532399	.069327	5.10	0.000	.2173614	.4891185
GII	-.0001764	.0001434	-1.23	0.219	-.0004575	.0001046
INF	-.0017091	.0018748	-0.91	0.362	-.0053837	.0019655
_cons	-.1415132	.0463596	-3.05	0.002	-.2323763	-.0506501

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 17.

تم بحمد الله