

رأس المال الملائكي خيار استراتيجي لتحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية دراسة حالة على النوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية العاملة بمدينة طبرق

د. عبد الرازق جبريل أ. مفتاح عبد الرواف حماد بورايف د. مسعود علي محمد
محمد بوالشلولية
كلية الاقتصاد والعلوم المعهد العالي للعلوم والتقنية إمساعد كلية الاقتصاد والعلوم
السياسية جامعة طبرق السياسية - جامعة الزاوية
moftah.a.hamd@gmail.com

الملخص

تتبع أهمية هذه الدراسة في محاولة تعريف دور أحد مداخل الاستثمار المُستحدث، وهو رأس المال الملائكي في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية؛ لذلك استهدفت هذه الدراسة جانبين أساسيين، هما: الجانب النظري للدراسة: وفيه تم التطرق إلى التعريف بالإطار المفاهيمي لرأس المال الملائكي والميزة التنافسية؛ الجانب الميداني للدراسة: والذي تم تطبيقه على المُحاسبين العاملين بالنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية العاملة بمدينة طبرق، بناءً على عينة بلغت (25) مُفردة، ومن خلال جمع البيانات عن طريق استمارة الاستبيان، أثبتت نتائج التحليل اللامعلمي (Fredman Test)، وبمستوى دلالة إحصائية (5%) أن رأس المال الملائكي في ليبيا يمكن أن يكون خياراً استراتيجياً لتحقيق الميزة التنافسية بالنوافذ الإسلامية - خصوصاً في بيئة المصارف الليبية - ولهذا توصي الدراسة بما يلي: ضرورة تبني الاستثمار برأس المال الملائكي، لأنه مدخلاً من مداخل الاستثمار المُعاصر، وله انعكاساته الايجابية على الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية؛ كما يجب حث الجهات الفاعلة في الدولة - وتحديدًا مصرف ليبيا المركزي - على توفير كافة السبل الخاصة بتفعيل الاستثمار برأس المال الملائكي.

الكلمات الدالة: رأس المال الملائكي، الميزة التنافسية، النوافذ الإسلامية.

Abstract

This study targeted two main aspects: the theoretical aspect of the study: the definition of the conceptual framework of Angelic Capital (AC) and the competitive advantage; the field aspect of the study: which was applied to accountants working in Islamic windows in Libyan banks operating in the city of Tobruk, based on a sample of (25) individuals. By collecting data through the questionnaire form, the results of Fredman Test, with a statistically significant level (5%), have shown that AC in Libya can be a strategic option to achieve competitive advantage with Islamic windows - especially in the Libyan banking environment - and therefore the study recommends: the need to adopt AC investment, because it is an entry point for contemporary investment, and has positive implications for the competitive advantage of Islamic windows; encourage Libyan institutions, particularly the Central Bank of Libya, to provide all means of activating investment with AC.

Keywords: Angelic capital, competitive advantage, Islamic windows.

0.1 الإطار العام للدراسة

1.1 مقدمة

يُمكن القول أن أهم المُعوقات والتي قد تُسبب في فشل المصارف الاسلامية وقد تؤدي إلى خُروجها من السوق هو الركود الاقتصادي، و المشاكل الاستثمارية فيها - خصوصاً الجانب الفكري والإداري و التمويلي لها - و لحلحلة هذه الاشكالية ظهرت العديد من الوسائل الاستثمارية المُستحدثة، كان من ضمنها رأس المال الملائكي (Angel Capital)؛ فقد بين (بيل، 2013) بالقول: أن الاستثمار الملائكي لدعم الاعمال الناشئة (Startups) اصبحت صناعة رائجة في الولايات المتحدة وكندا والمملكة المتحدة وأوروبا وأستراليا - بل وفي بعض البلدان النامية كالهند وتركيا- وفي الحقيقة زاد نمو الاستثمار برأس المال الملائكي باطراد على مدى السنوات الأربع أو الست الماضية، وشهدت الاعوام الحالية تسارعاً في وتيرة هذا النمو؛ ويميل المستثمرون الملائكة إلى العمل في فرق (فرق ملائكية)، تتمتع بمزايا تجمع بين الخبرة والإدارة والتمويل، اي تقديم المُساعدة بالأفكار

الجديدة الواعدة، والنوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية في أمس الحاجة إلى هذا النوع من الاستثمار لتحقيق الميزة تنافسية وتجعلها قادرة على تلبية حاجات عملائها من المنتجات المصرفية الإسلامية، إضافة إلى قدرتها على مواجهة منافسيها، فالمركز التنافسي لأي منشأة (المصرف الإسلامي) يتأثر بعاملين أساسيين هما: الحصة السوقية من ناحية، وتميز المنظمة من ناحية أخرى، ففي بعض المجالات مثل: التميز في نوع الخدمة، وجلب المستثمرين (المقترضين) بآلية يرغبها العديد من المحبذين للتعامل مع المصارف الإسلامية، ومن خلال فهم ووعي المصرف الإسلامي (النوافذ) لأذواق واحتياجات العملاء مع وجوب التركيز على الركائز الأساسية للميزة التنافسية، وهي التكلفة والجودة والابتكار والوقت والاستجابة السريعة، فالميزة التنافسية عُرِفَتْ بأنها : مجموعة من المهارات والتكنولوجيا والموارد والقدرات التي تستطيع الإدارة تنسيقها واستثمارها لتحقيق أمرين، هما: انتاج قيم ومنافع للعملاء أعلى مما يحققه لها المنافسون، وتأكيد حالة من التميز بين المصرف الإسلامي ومُنافسيه، ويمكن للمستثمر برأس المال الملائكي الذي تمنح له فرصة للاستثمار بالنوافذ الإسلامية أن يحققها للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية، لأن المستثمر الملاك - المختص بالمصارف الإسلامية - يعمل من خلال ثلاث استراتيجيات رئيسية هي:

1. يُخصّص المُستثمر الملاك جزء من ماله كاستثمار في مشروع يُناسب تخصصه وفي وقت حرج من عمر المشروع في حدود رأس مال يتراوح عادة ما بين (25000) دولار على الأقل إلى أكثر من واحد مليون دولار، وأحياناً أكثر بكثير (Conway, 2011).
2. يُقدم المستثمر الملاك الخبرة والمشورة المُخضّمة (رأس مال فكري)، للمشروع محل استثماره وفقاً لساعات مُحددة (1-2) ساعة.
3. يحق للمستثمر الملاك التدخل، وبفارق عمل، في تغيير إدارة المصرف محل الاستثمار إذا وجد سوءاً أو تقاعساً في أداء موظفيه.

ولهذا عرفت مؤسسة (Ethicalangel, 2018) المُستثمرون الملائكة بأنهم: موظفون يملكون المهارات والأموال ويريدون استثمارها في مجالات يهتمون بها، كما يمكن للباحثين تعريف ملائكة الأعمال كخلاصة لما جاء في الأدب بأنهم: مُستثمرون خاصون؛ وهم في الغالب من رجال أو نساء الأعمال يقدمون رأس مال خاص (رأس مال ملائكي)، و غالباً

ما يكون في صورة سندات قابلة للتحويل أو حصص في أعمال تجارية صغيرة ومتوسطة ناشئة غير مُدرجة لمد جزء من فجوة رأس مال الفكري والتمويل للمشروع الناشئ (كالنوافذ الإسلامية)، إي إنهم لا يُقدمون التمويل فحسب للمشروع، بل يُقدمون كذلك ما يمتلكون من خبرة ومهارات تجارية يستثمرونها في المرحلة الأولى (المُبكرة) من نمو و تطور المشروع لفترة زمنية طويلة تمتد من (5-10) سنوات، كما عرفوا بأنهم رجال وسيدات أعمال اثرياء اكتسبوا ثروته وخبرة من خلال حياتهم العملية النشطة، ويتطلعوا الآن إلى خوض المخاطرة لمُساعدة المشاريع الناشئة؛ وهذا نابع من حبهم لريادة الأعمال، وهذه المزايا مصارفنا الإسلامية الليبية في أمس الحاجة إليها اليوم خاصة، إذا كانت ميزة هذا المُستثمر الملاك قادمة من دول يشهد لها بالبائع في الخدمات المصرفية الإسلامية.

2.1 مشكلة الدراسة

تتوضح إشكالية الدراسة من خلال السعي الجاد نحو تناول موضوع على قدر كبير من الأهمية، ألا وهو الاستثمار برأس المال الملائكي المُختص بالذات في المصارف الإسلامية، والذي ترجع نشأته إلى أربعينات القرن العشرين عندما قام رعاة (Broadway) الأثرياء بالتمويل الأولى لإنشاء مسرح جديد، اصبحوا بعد ذلك يعرفون بـ(ملائكة المسرح)، أما من استخدم مُصطلح "الاستثمار الملاك" لأول مرة فكان من قبل (William Wetzel)، وهو أستاذ من جامعة (New Hampshire) عندما وصفه في دراسة له في عام 1978 باسم استثمار مرحلة البذرة في الولايات المتحدة الأمريكية (Seed Stage Investing in the US)، والذي أسس في العام 1984م مركز عرف باسم (the Center for Venture Research)، وبهذا اكتسب اسم الاستثمار الملائكي (رأس المال الملائكي) الاهتمام من قبل الدوائر المالية، وبصورة خاصة بعد الازمة المالية عام 2008م (Investor Geek, 2018)، ونظراً لدوره لاسيما في مجال التمويل الذاتي (الخاص) أو الاقتراض الريادي (entrepreneurial lending) للمشروعات الريادية - خاصة غير المُدرجة - واصبح بذلك أساس لتعزيز النشاط الاقتصادي وتنمية تحفيز وتطوير بيئة الأعمال في المنطقة التي يعيشون فيها، ومن خلال توفير المزيد من فرص العمل والازدهار الاقتصادي (Ramadani, 2009)؛ ولهذا تهتم دراسة الحالة هنا بمناقشة الاستثمار برأس المال الملائكي كخيار استراتيجي لتحقيق الميزة التنافسية للحد من

التحديات الكثيرة الناتجة عن تغير الظروف الاقتصادية والسياسية والبيئية واشتداد المنافسة على مستوى القطاع المصرفي - خصوصاً المصارف الإسلامية - وقد أكدت الاتجاهات الفكرية الحديثة على ضرورة الاهتمام باقتناص الفرص الاستثمارية برأس المال الملائكي باعتباره مورداً ثميناً وعنصراً أساسياً ومحل اهتمام في السنوات الأخيرة وأحد السبل المضمونة كمدخل لتحقيق التميز والريادة؛ وباعتباره أحد أوجه الاستثمار المُستحدثة والتي لقيت نجاحاً و رواجاً في بيئات مختلفة، مثل الولايات المتحدة وكندا والمملكة المتحدة وأوروبا وأستراليا، بل وفي بعض البلدان النامية كاليهند وتركيا؛ واستناداً على ما سبق لذا فقد جاءت هذه الدراسة كمحاولة لطرح هذه الاشكالية من خلال السؤال الجوهرى التالي: هل يُمكن أن يكون رأس المال الملائكي خيار استراتيجي يُسهم في تعزيز الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية؟

3.1 هدف الدراسة

من مُنطلق محاولة الإجابة على السؤال الرئيسي لهذه الدراسة فإن هدف هذا البحث هو بيان الدور المهم الذي يمكن أن يلعبه الاستثمار برأس المال، كمفهوم حديث، في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية، من خلال محاولة تفسير هذا الارتباط بأبعاده المُختلفة، وتحديد العلاقات الترابطية بين مُتغيرات النوافذ الإسلامية محل الدراسة.

4.1 أهمية الدراسة

تبرز أهمية الدراسة في القيمة البحثية والاضافة العلمية التي يقدمها، فهي دراسة تسعى للربط بين مُتغير أكتسب أهمية كبيرة في مجال مؤسسات الاعمال الريادية، وهو رأس المال الملائكي ودوره في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية، حيث تعتبر من أهم الأهداف التي تسعى إليها هذه الدراسة.

5.1 مبررات اختيار موضوع الدراسة

نتيجة للمُستجدات التي عرفها الجهار المصرفي الليبي، والتي منها تنفيذ إذن مصرف ليبيا المركزي للمصارف التجارية العاملة بفتح نوافذ لتقديم التمويلات والخدمات المصرفية الإسلامية وذلك وفقاً لمنشوره رقم (9-2009) الصادر بتاريخ 2009/8/29م، وهذه كانت خطوة مُتأخرة قبلت وتقابل بعوائق، وترتب عليها تزايد الدعوات المُطالبة بمعالجة هذه العوائق، ولهذا تُحاول هذه الدراسة لفت النظر لإمكانية استغلال أحد أنواع الاستثمار

المُستحدث (رأس المال الملائكي) بهدف تعزيز الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية.

6.1 مجتمع وعينة الدراسة

تمثل مجتمع الدراسة في كافة العاملين بالنوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية، بينما شملت الدراسة عينة فقط من مديري الفروع، ورؤساء أقسام المراجعة، والمراقبين الشرعيين، ومراجعي الائتمان، وموظفي الشباك الذين عملوا والذين مازالوا يعملون في النوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية العاملة بمدينة طبرق.

1.7 فرضية الدراسة

تقوم الدراسة على فرضية واحدة تم صياغتها كما يلي:
يُمكن أن يكون رأس المال الملائكي خيار استراتيجي يُسهم في تعزيز الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية.

8.1 منهج الدراسة

تتبع الدراسة المنهج الوصفي (الذي من ضمن مضامينه التحليل) في اختبار فرضياتها، وكانت البداية بالجانب النظري للدراسة الذي ركز على وصف رأس المال الملائكي، ومفهوم الميزة التنافسية، كما تم الاعتماد على دراسة الحالة، والتي تمثلت في النوافذ الإسلامية العاملة بالجهاز المصرفي الليبي، وذلك بقصد الوصول الى تعميمات علمية تتعلق بالحالة المدروسة، وبغيرها من الوحدات المُشابهة من خلال جانب عملي (تطبيقي)، اعتمد على أداة وحيدة لتجميع البيانات هي استمارة الاستبيان.

9.1 أنموذج الدراسة

يقوم أنموذج الدراسة على مُتغيرين إثنين هما:

- المُتغير المُستقل

يتمثل في رأس المال الملائكي المُختص في الصرافة الإسلامية، بأبعاده المحددة في رأس مال نقدي، والخبرة في مجال العمل بالمصارف الإسلامية، والتدخل في تنظيم الادارة عند الضرورة بفريق إداري.

- المُتغير التابع

والذي يُمثل الميزة التنافسية بأبعادها المُختلفة، وهي: الجودة والتحديث والتطوير والابتكار، وسرعة الاستجابة، والكفاءة.

0.2 الإطار المفاهيمي لرأس المال الملائكي والميزة التنافسية

1.2 مقدمة

بداية ظهور بعض وأفضل الشركات الخدمات المعروفة والتي مولت برأس المال الملائكي في العام 1874م، وذلك عندما تقدم العالم (Alexander Graham Bell) بفكرة الهاتف، والتي لم تحظ برغبة البنوك في تمويلها؛ لأن إدارة البنوك قيمت الوضع بأنها فكرة حمقاء ومحفوفة بالمخاطر؛ لكن لحسن الحظ لم يستسلم (Alexander)؛ وتمكن من الحصول على التمويل من المحامي (Gardiner Green Hubbard) وتاجر الجلود (Thomas Sanders)، والذان لولا استثمارهم الملائكي في المشروع الناشئ لي (Alexander Graham Bell)، لما ظهر اختراع الهاتف، وهذه القصص تبتعتها العديد من القصص، مثل: (Henry Ford with the Model T, Anita Roddick with the Body Shop, and Jeff Bezos with Amazon)، التي لولا إنهم لم يحظوا بتمويل برأس المال الملائكي لذهبت الأفكار العظيمة غير المتوقعة بسبب نقص رأس المال (Sohl, 1999)، هذه القصص وغيرها من القصص تخدم غرضين رئيسيين هما: اظهار أهمية رأس المال الملائكي في توفير الحافز والدافع للمشروعات الناشئة، والبحث عن اسواق للاسهم في مرحلة مُبكرة من عمر المشروع، وهذا يخلق ميزة تنافسية للمشروع الناشئ كالنوافذ الاسلامية.

ومما سبق يتأكد لنا قول (David S. Rose) مؤسس المنصة العالمية (the founder of Ghost)، "إن كسب المال لم يعد بالجلوس وقراءة قوائم الأسهم"، الآن حان الوقت لنكون مالكا جزئيا لشركة ناشئة مثيرة؛ يمكن أن تكون مُمتعة ومُجزية من الناحية المالية، وذلك بتعلم فكرة الاستثمار الملاك من خلال كيفية اختيار الاستثمارات وإدارتها بعناية، وخلق رؤية طويلة الأجل، ومعالجة استثمارات الملاك كجزء لا يتجزأ من محفظة أصول بديلة؛ تكون جزءا لا يتجزأ من مشروع جديد مُثير، و في هذا الخصوص بين صاحب رأس

المال الملائكي (Vernon .T,2015) المؤسس والرئيس التنفيذي للشركة إن هناك العديد من المنظمات، والتي استخدمت التمويل الملائكي لبدء انشطتها التجارية أو الخدمية، أن لديهم ما يحفزهم خلافاً للعوائد المالية، فقد يكونون مهتمين بالمنتج (الخدمة) الذي تتخيله (تتصوره)، أو أنه صديق يريد مساعدتك، أو ربما شخص نجح ويريد فقط أن يكافئ (رد الجميل)، وبالذات في مرحلة مبكرة اطلقها عليها مرحلة البذرة، مقابل تحويل الدين إلى حقوق الملكية بالمشروع، أي أنه هو مُستثمر علاقة أو مستثمر في فكرة (Idea)، يملك ويتمتع بسجل حافل من النجاح في تحقيق أموال أخرى من أعمال ملائكية أو ربما غير ملائكية، أي أنه يقوم ببناء شركة ناجحة في نفس المكان، أو لديه اتصالات شخصية قوية مع المُستثمرين الآخرين، هذا النوع من المُستثمرين لهم قيمه لأنهم يُمكن أن يكونوا مؤثرين ويثيرون الحماس ونفس الوقت يجذبون الجودة للمنتج أو الخدمة، "وتقوم العلاقة التمويلية معهم على اساس أن تعطي له نسبة مئوية من الملكية في الشركة الناشئة، وعلى أن يُستفاد كثيراً من خبرته التي يتمتع بها في نمو وتطوير المشروع الناشئ (Peavler,2018).

2.2 الخصائص الشخصية للمستثمر الملائكي

يذكر كل من (Benjamin and Margulis,2001، Hill and Power 2002,4) و (Rodriguez,2011) أن الخصائص الشخصية التي يتمتع بها جُل مُقدمي رأس المال الملائكي هي:

1.2.2 العمر

اتضح أنه خلال عامي (1999 – 2000) أن هناك أكثر من (1200) من ملائكة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية هم عادة من الرجال الذين تتراوح أعمارهم ما بين (46 – 65) سنة، أي أن مستثمري الملائكة يميلون قليلاً ليكونوا إلى الجانب الأكبر سناً، ويرجع ذلك أساساً إلى حقيقة أن حصولهم على الثروة قد يستغرق وقتاً طويلاً، وما يمتازون به هو دورهم النشط من خلال الإدارة للمشروع الناشئ، وهذا ليس مُستغرباً لكبار السن من هؤلاء المستثمرون، لأنه كلما زاد احتمال تقاعدهم يسمح لهم بتكريس مزيد من الوقت لمشاريعهم الاستثمارية الرأسمالية.

2.2.2 الخلفية التعليمية والمهنية لأصحاب رأس المال الملائكي

غالباً ما يكون مُستثمرو الملاك على درجات جامعية، ويستخدمون خلفيتهم التعليمية للقيام بخطوات مهمة في حياتهم المهنية وذلك نظراً لشغلهم وظائف مهنية واسعة، وتمكنوا من إنشاء أعمال ناجحة، أي هم غالباً ما أكملوا رحلتهم في ريادة الأعمال بخبرة مليئة بساعات طويلة ومسؤوليات ضخمة، لأن الكثير منهم بدأوا بشركة خاصة بهم في مرحلة ما، ويعني هذا أن لديهم الميل الكثير بحكم الخبرة في جمع المال ومعرفة صعوبة الحصول على التمويل في المرحلة المبكرة من عمر المشروع، والتي هي عالية المخاطر؛ ونتيجة لذلك يمكن أن يجعلهم هذا يتعاطفوا مع مُنظم المشروع وبالتالي فإن الاستثمار الملاك هو مُغري للغاية لأنه يُعطي المُستثمر الملاك القدرة على جني عائدات عالية للغاية مُقابل أن يكونوا مُرشدين لرواد الأعمال لطريق هم حقاً استمتعوا به في الماضي.

3.2 أنواع المُستثمر الملائكي

كما اسلفنا يُستخدم مُصطلح المُستثمر الملاك في الغالب لوصف شخص ثري يستثمر أمواله الخاصة في مشاريع ريادية، و في السنوات الأخيرة أصبح مُستثمري الملائكة يُشكلون فرق وشبكات وصناديق ملائكة، وهذا سمح لهم بالعمل بشكل جماعي من خلال الدفع بمواردهم الثلاثة معاً - الوقت والمعرفة ورأس المال - واستثمارها في مشروعات ناشئة تحقق لها النمو والتطور بشكل كبير، ولهذا يمكن القول بأن رأس المال الذي يُقدمه مستثمرو الملائكة يأتي من ثلاثة أنواع من مستثمري الملائكة بينها كل من (Conway, 2011) و (Rodriguez, 2011) وصنفها كالتالي:

1.3.2 المُستثمر الملاك الفردي

وهم الأفراد الأثرياء الذين يميلون إلى الاستثمار بانتظام في المشاريع بأموالهم الخاصة في مبالغ تتراوح عادة ما بين (25000) دولار على الأقل إلى أكثر من واحد مليون دولار، وأحياناً أكثر بكثير (Conway, 2011).

2.3.2 المستثمرون الملائكيون

وهم جزء من شبكة ملائكة، فمنهم من يستطيع الاستثمار بشكل فردي أو بشكل جماعي، لكن لديهم ميزة العمل الجماعي في عملية الفرز ومراجعة الصفقات، وامتلاك خيارات

الاستثمار معاً في مشاريع جديدة، ويمتاز هؤلاء المستثمرين بكونهم أفراد أثرياء وفي صورة شبكات، ويمكنهم المساهمة بأموالهم في أي مكان بعدة آلاف من الدولارات إلى بضعة ملايين، هذا المصدر من التمويل سوف يشهد حيويته لرائد الأعمال في اللحظة التي يستعد فيها لتوسيع مشروعه.

3.3.2 الصندوق الملائكي

وبناءً على هذا النوع من الملائكة يقوم المستثمرون الملاك بإيداع مواردهم معاً، لكنهم يعملون كمستثمر واحد، أي إنهم يقرون بعدم وجود استثمارات فردية، من خلال القيام بذلك فإن أي مشروع ناشئ، كالنوافذ الإسلامية، يتلقى تمويلاً وسيحصل على مبلغ أكبر بكثير، ولهذا لديهم القدرة على تجميع رأس المال معاً هو مفيد لأنه يمنح صاحب المشروع من اللجوء إلى البحث عن مزيد من التمويل الخارجي من مصادر أخرى كأصحاب رؤوس الأموال المغامرة، وهذا يضمن أن المستثمرين الملاك سوف يجنون عائداً أكبر على استثماراتهم.

4.2 خصائص الفرص الاستثمارية التي تجذب انتباه مستثمري الملائكة للاستثمار فيها
بين (Sohl, 2010) من الولايات المتحدة الأمريكية أنه في العام 2010م كانت نسبة الفرص الاستثمارية الفعلية التي لفت انتباه المستثمرين الملائكة حوالي (10%)، وفي عام 2009 كان المعدل أعلى بقليل إذ بلغت (14.5%) في حين كانت المعدلات منخفضة في عام 2008م فقط بلغت (12%)؛ وهذا يعني إن هناك رفض لرواد الأعمال في الغالب من قبل المستثمرين الملائكة، و تفسير هذا ليس بالضرورة وجود خطأ في أفكار رائدي الأعمال، ولكن ببساطة أن مشروعاتهم المقترحة قد لا تتناسب صفات أو خصائص فرص الاستثمار، التي تجذب انتباه المستثمرين الملائكة للاستثمار فيها، والتي أوضحها كل من (Sudek, 2006: (Sohl, 2010) (Mason and Stark, 2004) (Rodriguez, 2011)،

في النقاط التالية:

1.4.2 حجم رأس المال اللازم

من معايير الاستثمار الخاصة بالمستثمرين الملائكة هي المقدرة الاستثمارية للمستثمر الملائكي ومقدار ما يمكنهم تحمله من خساره ، ومقدار المدة التي يمكن تحملها لاسترجاع

اموالهم (رأس المال)، و معرفة هذه العناصر تسير جنباً إلى جنب مع معرفة المستوى المقبول من المخاطر، كما تهتم الملائكة وببالغ الاهمية ببناء شركات صغيرة ناشئة متوسطة أو كبيرة الحجم، و يمكنهم الخروج منها من خلال عائد استثماري مرتفع، ومع ذلك فإنها قد تكون اكثر عرضة للمخاطر، عندما تكون الشركة في مرحلة ما قبل البذور، والبذور، والبحث والتطوير، ومراحل البدء.

2.4.2 القيود الجغرافية

يفضل مستثمرو الملائكة عادة المساهمة برأس مالهم في الشركات القريبة من مكان سكنهم، فمستثمري الملائكة يفضلون ويشعرون بالراحة بالاستثمار محلياً لسببين رئيسيين، أولهما يفضل مستثمري الملائكة أن لا يكونوا مُتورطين بشدة بمشروع استثماري محلي لأنهم يرغبون في تبادل معرفتهم بدلاً من أن يكون مستثمر سلبي يعمل فقط على تنويع المحفظة الاستثمارية والارتباط بعلاقات استثمارية مشتركة في مناطق ومجالات جغرافية متعددة، لأن هذا يتطلب الاجتماع دورياً مع صاحب المشروع، وفريق إدارة المشروع الجديد، والزيارة بصورة دورية لمعرفة كيف يعملون وفي كثير من الأحيان تفضل هذه الزوايا، لأنها وسيلة لتقليل المخاطر؛ وثانيهما لأن المستثمرين الملاك يستمتعون عادة بالاستثمار في الفرص من خلال الاتصالات التجارية مع غيرهم من الناس الذين يعرفونهم.

3.4.2 التخصص الصناعي للشركة محل الاستثمار

يجذب مستثمرو الملائكة فهم الصناعة التي يودون الاستثمار فيها، لأن ذلك يسمح لهم بتقييم كيف يمكنهم إضافة معرفتهم وخبرتهم الخاصة للمشروع محل الاستثمار (النوافذ الاسلامية) من خلال القيام بهذا الإجراء ستصبح الاستثمارات أقل خطورة من الاستثمارات في الصناعات الغريبة عن تخصصهم الصناعي، وقد عبر عن ذلك أحد المستثمرين الملائكة الذي شملتهم دراسة بالقول: "كلما زادت الأشياء المجهولة التي يمكنك إزالتها، كلما قلت المخاطرة التي تشغلها؛ وعلاوة على ذلك تُشير الدراسات إلى أن عدد سنوات خبرة المُستثمر الملاك في نوع الصناعة الاستثمارية ترتبط بشكل إيجابي مع العائد على الاستثمار، وبنفس القدر من الأهمية هو أن المُستثمر الملاك يرغب في تقديم رأس المال للمشاريع التي يكون فيها سوق المنتج إما كبيراً أو لديه إمكانات نمو كبيرة، وفي المتوسط يجذب المُستثمر الملاك الاستثمار في صناعات التكنولوجيا العالية بحكم كبر حجمها في

الأسواق وسرعة نموها، مقابل ذلك يفضل الابتعاد عن البيع بالتجزئة وصناعات الخدمة الشخصية.

4.4.2 تكنولوجيا المنتج

في المتوسط ينجذب المستثمرين الملائكة تقديم رأس مالهم للصناعات التكنولوجية العالية لأنها سريعة في النمو وتمتاز بصفة الاحتكار، ولهذا من أجل جذب انتباه هؤلاء الملائكة يجب على رائد العمل أن يوضح كيف للمستثمر الملائكي أن يستفيد من هذا المنتج أو الخدمة من الناحية المثالية، فمثلاً: توضيح ما إذا كان هناك احتكار في المنتج أو الخدمة، وما إذا كان يملك أكبر حصة في السوق، وأن الزبائن راضون جداً عن المنتج أو الخدمة، لأن الاحتكار والشهرة للمنتج لفترة بسيطة يمكنه تحقيق أرباحاً كبيرة وإنشاء قيمة كبيرة للمنشأة، لذا يبحث مستثمرو الملائكة عادة عن فرص استثمارية ذات الملكية المميزة، سواء كان ذلك في شكل تكنولوجيا أو براءة اختراع أو تقنية فريدة يتم التعامل معها باعتبارها تملك السر التجاري، أو ميزة استراتيجية تنافسية، أو السبق في السوق؛ ولهذا السبب غالباً ما تكون شركات التكنولوجيا أكثر طلباً من قبل المستثمرين الملائكة.

5.4.2 استراتيجيات الخروج

يقصد باستراتيجية الخروج ببساطة اخبار واعلام صاحب رأس المال الملائكي (المستثمر الملائكي) بمتي وكيف يمكن أن يجنوا في النهاية المكافآت من استثمارهم الأولي، لأن حقيقة الاستثمار لن تكون إلى الأبد، كما على مستثمرو الملائكة أن يدركوا أن امامهم (من 5- 10 سنوات) يستثمرون فيها قبل أن يتمكنوا من تحقيق عائد على استثماراتهم، ولهذا السبب تسعى الملائكة للمغامرة في فرص استثمارية ذات معدلات نمو عالية يمكن أن تكون جذابة لمستثمرين مُحتملين أو لديهم إمكانية الاكتتاب العام (IPO) أو من خلال الاندماج والاستحواذ والتي عادة تكون نادرة، لأن أغلب المستثمرين لا يرغبون في الانتظار للحصول على الاكتتاب العام المُحتمل لرؤية العائد على استثماراتها، ولهذا السبب المستثمرون الملائكة سوف يرغبون في معرفة ما إذا كانت خيارات السيولة لديهم تتوافق مع فرص الاستثمار المُقدم لهم، وقد بين (Benjamin and Margulis 2005) إن مستثمري الملائكة يحققوا العائدات على استثماراتهم من خلال عدد من استراتيجيات الخروج منها: الاكتتاب العام أو بيع أسهم المستثمر إلى المؤسسين أو بيع الشركة أو

الاندماج أو الاستحواذ مع شركة متداولة علناً مقابل أسهم سائلة أو قابلة للتداول، أو نقل الأسهم إلى مستثمرين آخرين لأن الاكتتابات العام عادة ما يكون نادراً.

5.2 معايير الاستثمار برأس المال الملائكي

يقصد بمعايير الاستثمار هنا الخصائص الواجب توافرها في رجال الأعمال الذين يتلقون التمويل برأس المال الملائكي، وهي معايير حددتها ملائكة الأعمال لأنهم يقضون وقتاً طويلاً في البحث عن أشخاص ذي مصداقية، ويمتازون بأخلاقيات عمل قوية ولديهم فكرة واقعية عن كيفية تقييم العمل، كما يفهمون ماذا يتطلب الأمر لكي يُستثمر في شركتهم، و لكي ينجحوا في أعمالهم كذلك يريد مُستثمري الملائكة أن يعرفوا ما إذا كان يمكنهم العمل مع صاحب مشروع، لديه سجل يمتاز بحسن السيرة، لأن المستثمر الملائكي لديه معايير صارمة بخصوص سمات رائد الأعمال، فالفجوات في فريق الإدارة بالمشروع الناشئ من شأن الملائكة اغلاقها من خلال المشاركة والمساهمة بتلك الخبرات التي يفقدونها، وبهذا المعيار حدد العديد من الباحثين الرائد كأمثال: (Sudek,2006)، (Rodriguez,2011) عدداً من الخصائص والسمات لرجال رائدي الأعمال الذين سيتلقون حتماً تمويلاً ملائكياً، سوف نكتفي بعشر منها: الحماس - الجدارة بالثقة - الإيرادات المحتملة - خبرة رائد الأعمال - الجودة - فريق الإدارة - الدرجة التي يتمتع بها منظم المشاريع - إمكانات نمو السوق - جودة المنتج - عائد الاستثمار (RIO) - وجود سوق متخصصة - سجل رائد الأعمال - الطبيعة الاحتكارية للمنتج - الحماية التنافسية - حجم السوق - وجود حواجز للدخول - التخصص الصناعي للمشروع - مرحلة تطوير الشركة - طرق الخروج المُحتملة - السيولة؛ وبالنظر لمعيار الحماس والجدارة بالثقة من قبل صاحبة المشروع، فيقصد بها: أن يكون لدى رواد الأعمال الشغف والالتزام، لأنه بدون وجود الالتزام والحماس بصورة هائلة، فإن فرص احتمالية الفشل أكبر، وذلك لأن رجال الأعمال قد يرغبون في التخلي عن العمل من خلال العديد من المشاكل التي قد تواجههم، وعلى نفس القدر تعتبر الجدارة بالثقة أمر حيوي لأن المستثمرين الملاك مُهتمون للغاية بمخاطر الوكالة بسبب أن معظم العقود بين الملائكة ورجال الأعمال تميل إلى أن تكون بسيطة وغير رسمية ومُحيرة أي تقوم على عقود تُعرفت بالعقود المالية العقلانية (the financial rationality of angel contracts)، والتي تمتاز بالبساطة وليست

ذات فعالية من حيث التكلفة في التصميم والكتابة والرصد، وذلك بسبب قصر فترة الارتباط (Ibrahim,2008)، ولهذا بدون الثقة بين طرفي العقد ستكون هناك صعوبة في تطبيق الاتفاقيات، فقد حدد (Schwarzkopf 2005) أن الثقة تكمن في ثلاث أنواع هي: (1) الثقة القائمة على حساب التفاضل والتكامل (Calculus-based Trust): أي الثقة الموجودة بين الأفراد في المراحل المبكرة من العلاقة، وهي في الأساس عملية اقتصادية تكمن في قيمة الحفاظ على العلاقة مقارنة بتكاليف قطعها، (2) الثقة القائمة على المعرفة (Knowledge-based Trust): هي الثقة الموجودة بين شخصين يعرف كل منهما الآخر بشكل جيد بما يكفي لأن هناك تاريخ من التفاعل بين الاطراف يسمح لكل منهما بالتنبؤ بما سيقوم به الآخر، (3) الثقة القائمة على تحديد الهوية (Identification-based Trust): هي الثقة الموجودة لأن الأطراف تتفهم بشكل فعال وتقدر رغبة الطرف الآخر في مثل هذا الامتداد، الذي يمكن لكل منهما أن يتصرف بفاعلية من أجل الآخر، أما بالنسبة لمعيار فريق الإدارة (Sudek,2006:96) فيعني أن مستثمري الملائكة يدركون ويركزون تركيزاً كبيراً بدايةً على فريق إدارتهم، وفي المقابل سيكون هذا التركيز على منصباً على فريق الإدارة لدى رجل الاعمال إذا ما تم الاستثمار في مشاريعهم الناشئة، لأن فريق العمل سوف يكون جزءاً لا يتجزأ من فريقهم، فمستثمري الملائكة يردون الشغف والالتزام من أعضاء فريق الإدارة، لأنها من الصفات اللازمة للمشروع لتحقيق النجاح، كما أن هناك جوانب هامة أخرى يفضلها مُستثمري الملائكة هي إمكانية التزاوج بين خبرة المستشارين لرجال الاعمال والمستثمر الملائكي ليكونوا فريق عمل واحد.

6.2 آلية التفاوض مع المُستثمر

صاحب المشروع الناشئ (النوافذ الإسلامية) يرغب ويتطلع لتطوير نشاطه، وبهذا هو مُطالب بالبحث عن المستثمرين الخارجيين (مصادر تمويل خارجية)، وبصورة منتظمة لمساعدته في تمويل نشاطاته وتوسّعها، ولهذا فمستثمرو الملائكة في متناول اليد، لأن لديهم القدرة على ضخ رأس المال، وبصورة خاصة في المراحل الأولية من حياة المشروع، وهذا يتطلب منه التعرف على كيفية التفاوض مع المُستثمر الملاك، وهذا أمر يحتاج إلى قطع شوط طويل لتحديد ما إذا كان رجل الأعمال سيتلقى التمويل أم لا، ولهذا ثمت نصائح للتفاوض مع مُستثمر الملاك المُحتمل والتي قدمها المستثمر الملائكي

(Blog,2018)، والتي من الأفضل تسميتها بالمراحل الرئيسة لانتقاء المُستثمر الملائكي

وهي:

1.6.2 تحديد مُتطلبات مُشاركة المُستثمر

بعد ضمان وتأمين الاجتماع مع المُستثمر الملائكي المُحتمل، يجب التأكد من تحديد أهداف المُستثمر الملائكي من تمويل المشروع الناشئ، ولهذا يجب أن يتضمن العرض المقدم الخاص بصاحب المشروع الابتكاري الجوانب المُتعلقة بالمشاركة وتضمنين المواقف التي ترغب في أن يتخذها المُستثمر الملاك، أي يجب تسليط الضوء على الطريقة التي تريد أن يشارك بها المُستثمر الملاك بمجرد تمويله للمشروع، إذا لم يُظهر المُستثمر مصلحة في المُشاركة، والتأكد من أن مُشاركته ليست شرطاً أساسياً لنجاح الشركة.

2.6.2 تقدير حجم إمكانيات المستثمر

قبل مُفاتيحة أي مستثمر ملائكي يجب التأكد من حدود رأس ماله، إي يجب مُحاولَة معرفة كم حجم محفظته الاستثمارية واهتماماته وخلفيته المالية والتاريخية في المخاطرة، كما يجب أن تعطيك فرصة عملية للتفاوض أيضاً لفهم ما إذا كان المُستثمر الملاك المُحتمل لديهم القدرة على توفير الأموال التي تحتاجها، حتى يكون العرض الذي تقدمه للمُستثمر الملاك مساوٍ لقدراته المالية، لأن المستوى العالي من الطلبات قد يُعيق المفاوضات، في حين أن المستوى المُنخفض من الطلبات قد يثني اهتمام المستثمر، إن معرفة حدود تمويل المُستثمر الملائكي الخاص بالمشروع سيساعد على احراز صفقة استثمارية جيدة تزيد من حجم الاستثمار.

3.6.2 بناء ثقة مع المستثمر الملائكي

ضمان التمويل من المستثمرين الملائكيين يتطلب بناء ثقة معهم، فمدير المشروع (النوافذ الإسلامية) يجب أن يظهر الموثوقية والكفاءة والاخلاص للمستثمر، وكونه ثابتاً في تقديمك العرض عن المؤسسة لأنه ببناء الثقة معهم سيضمن تأمين التمويل من المستثمر الملائكي، وإلا سيفقد المستثمرون الثقة فيك ويفقدون رسالتك.

4.6.2 فهم اهتمامات المستثمر الملائكي

يجب أيضاً أن تشرح كيف يمكن دمج شركتك في محفظة المستثمر الملائكي قبل أن تطلب التمويل، وتؤكد مما إذا كان فكرة المشروع من المُحتمل أن تُثير اهتمام مُستثمر

الملاك المحتمل؛ فعلى سبيل المثال: إذا كانت الشركة (المنظمة) المراد تمويلها ملائكياً هي مصرف اسلامي، فمن المستحسن التواصل مع المستثمرين الذين قاموا بتمويل مصارف اسلامية ناشئة مُشابهة لها في الماضي، لأن المستثمرون يميلون غالباً إلى الاستثمار في التخصصات الصناعية التي يفهمونها جيداً ويشعرون بالراحة بالعمل فيها.

5.6.2 اختيار فريق التفاوض بعناية

يجب عند اختيار فريق التفاوض لمقابلة سلسلة المستثمرين الملائكة المحتملين أن يكونوا قد شاركوا في عروض ومناقشات مُماثلة في الماضي، لأن وجودهم في الصدارة اثناء المُناقشات يُعد أمر في غاية الأهمية، لأنه يحدد إلى حد كبير ما إذا كان سيتم الحصول على التمويل الملائكي الذي سيحتاجه المشروع (المصرف الاسلامي) أو عدمه.

7.2 مفهوم التنافسية والميزة التنافسية

بين عدد من الكُتاب (عبد الله، 2018) (أحمد، 2006) أن تنافسية المنظمة تتحدد بمدى قدرتها على مواجهة التهديدات والتحديات البيئية، وفي بيئة المصارف التجارية التي فتحت نوافذ للصيرفة الإسلامية، هل تجعل النوافذ الاسلامية في مركز تنافسي أفضل وتعطيها القدرة على البقاء والاستمرارية والنمو، ويتأثر المركز التنافسي للمنشآت صناعية أو الخدمية - كمصارف الإسلامية - بعاملين أساسيين هما: الحصة السوقية، فكلما زادت الحصة السوقية للمصرف زادت قوة مركزه التنافسي، وتميز المصرف في بعض المجالات مثل: التميز في المنتجات المالية الاسلامية والابتكار فيها، والامان في خدماته والقرب من زبائنه بتقديم خدماته بجودة وبتكلفة منخفضة، و يمكن إبراز بعدي التنافسية فيما يلي:

1.7.2 القدرات التنافسية

فالقدرة التنافسية تمثل مختلف العوامل والقدرات الداخلية للمنظمة والتي تمكنها من التنافس بشكل أفضل، وتحقيق لها مكانة وموقع تنافسي ملائم، ويمكن للمنظمات تعظيم تنافسياتها من خلال اللجوء إلى التحالف والتعاون - كالاستثمار برأس المال الملائكي - الذي يوفر لها موارد وإمكانيات قد لا يمكنها الحصول عليها في الحالة العادية، وخاصة فيما يتعلق بالتكنولوجيا.

2.7.2 الميزة التنافسية

تعكس مظهر المصرف الاسلامي او النافذة الاسلامية كمنظمة في السوق، وهي تمثل التميز وتغرد المصرف عن باقي منافسيه في احد مجالات التنافس "كالجودة أو التكلفة - كفاءة خدمات - التحديث والتطوير والابتكار للخدمات - سرعة الاستجابة"، وتتحقق الميزة التنافسية من خلال الاستغلال الأمثل والتميز للقدرات التنافسية للنافذة الاسلامية، فقد عرفها (أحمد، 2006) بأنها: مجموعة المهارات والمعارف والتكنولوجيات والقدرات التي تستطيع الادارة المصرفية تنسيقها واستثمارها لتحقيق أمرين اساسين هما: انتاج قيم ومنافع للعملاء أعلى مما يحققه لهم المنافسون، تأكيد حالة من التميز والاختلاف فيما بين المصرف الاسلامي ومنافسيه، كما يمكن للباحث تعريفها من منظور خدمات النوافذ الإسلامية بأنها: عنصر تفوق النوافذ الإسلامية في قدرتها على تقديم خدماتها بجودة وبتكلفة أقل أو بتميزه عن نظيرها في الاسواق، مع قدرتها في الاحتفاظ بهذه الميزة والابتكار فيها بإتباعها لاستراتيجيات معينة للتنافس - كالاستثمار برأس المال الملائكي، والميزة التنافسية تبنى على اختلاف وليس على تشابه، يتم تأسيسها على المدي الطويل، باعتبارها تختص بالفرص المستقبلية وعادة ما تكون مركزة جغرافياً، ولهذا يمكن القول في ضوء ما سبق أن تحقيق الميزة التنافسية يكمن في فهم ووعي النوافذ الإسلامية لأذواق واحتياجات العملاء، أي تقديم المنتجات المصرفية الاسلامية بأشكال ومداخل متعددة مع وجوب التركيز على الركائز الاساسية للميزة التنافسية وهي: الوقت والتكلفة والجودة والابتكار والابداع وسرعة الاستجابة.

8.2. دور المُتوقع للمستثمر الملائكي في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية
يمكن أن يُساهم المُستثمر الملائكي المُتخصص في صناعة المصارف الاسلامية في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية عن طريق تحقيقه أبعادها الأربع وهي تخفيض التكاليف، ورفع الجودة، والتوقيت المناسب والابتكار، ويمكن توضيح ذلك فيما يلي:
- المستثمر الملاك يمكن أن يمتاز بدور نشط من خلال الإدارة للنوافذ الاسلامية، وهذا ليس مُستغرباً لكبار السن من هؤلاء المستثمرون، لأنه كلما زاد احتمال تقاعدهم يسمح لهم ذلك بتكريس مزيد من وقتهم لمشاريعهم الاستثمارية الرأسمالية، فيحق للمستثمر الملاك التدخل في تغيير إدارة النافذة الاسلامية محل الدعم، إذا وجد سوءاً وتقاعساً في أداء

موظفيه، وهذا يعني التحكم في أحد مُتغيرات الميزة التنافسية وهي تكلفة الخدمة بنوعيتها المباشرة وغير المباشرة.

- غالباً ما يكون مُستثمرو الملاك - بالذات في مجال المصارف الاسلامية - على درجات جامعية، ويستخدمون خلفيتهم التعليمية للقيام بخطوات مهمة في حياتهم المهنية، لهذا سيعتمدون على اسلوب إدارة الجودة، والذي يُركز على تصميم الخدمة حسب أنواق الزبائن، والرفع من مواصفات الخدمة بالإضافة إلى التركيز على الخدمة الذكية، والتي سُساهم حتماً في الرفع من جودة المنتجات المصرفية الاسلامية.

- أن المُستثمر الملاك مُرشد لرواد الأعمال لطريق حققه واستمتع به سابقاً، فهو يملك الخبرة والمشورة المُخضمة في الصيرفة الاسلامية، والتي يمكن تقديمها وفقاً لساعات مُحددة من (1-2) ساعة، كما يُفضل مُستثمري الملائكة التزواج بين خبرتهم وخبرة المُستشارين لرجال الأعمال ليكونوا فريق عمل واحد، هذا المُتغير يُساعد ويحقق حتماً السرعة في انجاز المهام الخدمية للنوافذ الاسلامية، وبالتالي تخفيض الوقت الضائع في عملية تقديم وتسليم الخدمة المصرفية وبشكل سريع وفي الوقت المُحدد.

- لأن الكثير منهم (مستثمرو الملائكة) بدأوا بشركة خاصة بهم في مرحلة ما، ويعني هذا أن لديهم الميل الكثير بحكم الخبرة في جمع المال ومعرفة صعوبة الحصول على التمويل في المرحلة المُبكرة من عمر المشروع، والتي هي عالية المخاطر، ونتيجة لذلك يمكن أن يجعلهم هذا يتعاطفوا مع مُنظم المشروع الناشئ (كالنوافذ الاسلامية) ويعملون وبسرعة على التكيف والاستجابة مع الحاجات الفردية لكل زبون، بتغيير تصميم الخدمة وعملية تقديمها، بالإضافة إلى التنوع في المنتجات المصرفية الاسلامية تماشياً مع رغبات العميل وحجم الطلب.

- المُستثمر الملاك قادم من مؤسسات مشهود لها بالاهتمام بالابتكار والتطوير المنتجات المالية، وهذا له انعكاساته الايجابية على نمو وتطور المنتجات المالية للنوافذ الاسلامية عامة، ويُعطي المستثمر الملاك بهذا القدرة على جني عائدات عالية للغاية.

3. الإطار العملي للدراسة

بحكم أن هدف الدراسة الرئيس هو تبيان دور رأس المال المالئكي كخيار استراتيجي لتحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية في ليبيا من وجهة نظر المُستقضي منهم ومن خلال التحليل الإحصائي للبيانات التي تم تجميعها، لذا فإن هذه الجزئية من الدراسة تتضمن المنهج الوصفي لتحقيق الأهداف أعلاه وفقاً للخطوات التالية:

1.3 وصف مُجتمع ومجال الدراسة

قامت دراسة الحالة هذه على تلك المصارف التقليدية في ليبيا التي تحولت نحو الصيرفة الإسلامية، وسارعت إلى تقديم عدد من المنتجات المصرفية الإسلامية بأشكال ومداخل مُتعددة، وهي مصارف الجمهورية والتجارة والتنمية، الوحدة (أبوحميرة واسويس، 2016) "ومن خلال نوافذ عرفت بالنوافذ الإسلامية، ولهذا عملت الدراسة على استقراء وجهة المُحاسبين والموظفين العاملين في هذه النوافذ، لأنهم يمتلكون البيانات والمعلومات ذات الصلة بمتغيرات الدراسة، إضافة إلى إنها ستصبح في المُستقبل القريب أهم مؤسسات التي ستكون في أمس الحاجة للأساليب المُستحدثة في الاستثمار، بحكم طبيعة علاقتها بالدرجة الأولى بالجانب الابتكار في المنتجات المالية الإسلامية، وكذلك بحكم بحثها عن فرص للتحقيق الميزة التنافسية في وسط سوق الخدمات المصرفية عامة تقليدية وإسلامية، تمثلت العينة في مدير الفرع، ورئيس قسم المراجعة، والمراقب الشرعي، ومراجعي الائتمان، وموظفي الشباك الذين عملوا والذين ومازالوا يعملون في النوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية العاملة بمدينة طبرق، للاستئناس بأرائهم لتحقيق أهداف الدراسة، نظراً لما يملكونه من معلومات ذات صلة بمتغيرات الدراسة؛ وبناءً عليه تم التمكن من توزيع عدد (30) استمارة استرد منها عدد (25) استمارة، وفقدان عدد (5) استمارات، أي بنسبة استرداد 83.3%.

2.3 وصف وتشخيص ادوات التحليل الإحصائي

لتحقيق هدف الدراسة المتمثل في الإجابة على سؤالها الرئيس، فقد استخدم الإحصاء الوصفي لتحديد طبيعة الخصائص الديمغرافية للمُستقضي منهم، كما استخدم الاختبار اللامعلمي (Fredman Test)، والذي نُفذ على البرنامج الإحصائي (SPSS)، بهدف تحديد مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط رتب آراء وتصورات (أحكام)

المبحوثين المُستقصي منهم، والذين بلغوا (25) مُفردة، ويُستند في استخدام هذا النوع من التحليل الاحصائي على قول الكاتب (كانافوس وميلر، 2004) أنه يمكن تطبيق اختبار (فردمان) عندما نرغب في مقارنة ثلاثة مواقع للمعالجات أو أكثر وتكون البيانات ذات النوع الترتيبي- كمقياس ليكرت - ويتميز بعدة أمور، منها: سهولة الفهم والتفسير، لا تُشترط أن تكون البيانات كمية (عددية)، بل يُمكن أن تكون نوعية أو ترتيبية (مصطفى، 2020)، وبهذا ظهرت النتائج تحليل البيانات وفقاً للتسلسل التالي:

3.3 مناقشة نتائج تحليل البيانات

من تحليل الاحصائي الوصفي تبين أن الخصائص الديمغرافية للمُستقصي منهم كانت كالتالي:

-المؤهل العلمي: بخصوص المستوى التعليمي لعينة الدراسة المستهدفة الذين عملوا والذين مازالوا يعملون في النواذ الإسلامية العاملة بمدينة طبرق، فقد كانت نسبة المُحاسبين الحاصلين على درجة الدبلوم التجاري المتوسط (2%) والباكالوريوس في المحاسبة والادارة (60%) والدبلوم العالي (33%) وحملة الماجستير بنسبة (5%)، وهذا يُعطي مؤشراً على أن أغلب عينة البحث والبالغ وهم بنسبة (98%) تقريباً كانت تملك مُستوي تعليمي كافي للإجابة على الاستمارة.

النتائج المُتعلقة بالإجابة عن السؤال الرئيس للدراسة:

"هل يُمكن أن يكون رأس المال الملائكي خياراً استراتيجياً يُسهم في تعزيز الميزة التنافسية للنواذ الإسلامية بالمصارف الليبية".

دلت نتائج تحليل (Fredman Test) المقرونة بمدى وجود أو عدم وجود فروقات معنوية في آراء (أحكام) أفراد عينة الدراسة حول كل عبارة مُتعلقة بالدور الايجابي المتوقع لاستغلال الاستثمار برأس المال الملائكي في تحقيق الميزة التنافسية للنواذ الإسلامية بالمصارف الليبية أن جميعها كانت تميل نحو التوافق، فقد لوحظ من النتائج الواردة الجدول (1) التالي:

أن تصور المُجيبون قيد الدراسة كانت مُتوافقة وإيجابية بدرجة كبيرة، فقد تراوح متوسط رتب آراء المُجيبين ما بين (5.167-10.657) حول كل المُتغيرات المُتعلقة بقياس العلاقة بين رأس المال الملائكي والميزة التنافسية المُتمثلة بركائزها الاساسية الاربعة وهي:

"الجودة، والتكلفة، التحديث والتطوير، والابتكار للخدمات، كفاءة الخدمات، سرعة الاستجابة؛ وذلك عند درجات حرية (K-1=20)، بقيمة احصائية (Chi-Square)، ومستوى المعنوية المحسوبة (Asymp. Sig) كانت على التوالي (8.862)، (0.780) وهي أكبر من مستوى دلالة (5%) لكل العبارات.

جدول 1. نتائج اختبار *Fredman Test* بتبيان آراء المبحوثين حول الدور المتوقع والايجابي للاستثمار برأس المال الملاكي في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية

ت	الفقرات(الأحكام)	متوسط الرتب لاختبار (Fredman)	الاحصائية الاختبارية لاختبار (Fredman)
أولاً: دور الاستثمار برأس المال الملاكي في تحقيق جودة خدمات المالية للنوافذ الإسلامية			
1.	سيساهم في تحقيق الرضا التام للعميل عن المنتجات المالية الإسلامية.	8.700	N=25 Chi-Square=10.167 Df=(K-1=20) Asymp. Sig=0.896> 0.05
2.	سيعزز من دقة العمل حسب ما يراه المستفيد.	8.767	
3.	سيحقق درجة متوقعة من التنسيق والاعتماد يناسب سوق الخدمات المصرفية الإسلامية بتكلفة منخفضة.	8.700	
4.	ستقدم الخدمة وبجودة من منظور احتياجات العميل وتوقعاته.	5.167	
5.	سيجعل العملاء يدركون أن مواصفات المنتج أكبر قيمة مقارنة بمنتجات المنافسين الآخرين من المصارف الإسلامية.	6.167	
ثانياً: دور الاستثمار برأس المال الملاكي في التحديث والتطوير والابتكار للخدمات المالية النوافذ الإسلامية:			
6.	المتابعة والاستحداث للمنتجات المالية الإسلامية الجديدة بأشكال ومداخل متعددة تناسب التطورات المعاصرة.	7.567	
7.	سيتم استحداث وتطوير الخدمات المصرفية الإسلامية بصورة متميزة.	5.833	

8.	سيدفع بالخدمات المصرفية الاسلامية بالبقاء والنمو في السوق.	6.667
9.	تشجيع وتنمية القدرات الفكرية للعاملين بالنوافذ الاسلامية.	7.544
ثالثاً: دور الاستثمار برأس المال الملاكي في تحسين كفاءة الخدمات المالية النوافذ الاسلامية:		
10	سيكتسب المحاسبين العاملين بالنوافذ الاسلامية رصيد من المعرفة وحصيله من الخبرة والتجارب المُطبقة في بيئة العمل المُعاصرة.	8.500
11	الاهتمام بتعظيم القيمة السوقية للنوافذ الاسلامية من خلال تخفيض التكلفة وتعظيم الارباح.	9.833
12	ضمان الاستغلال الأمثل والفعال للموارد وزيادة الحصة السوقية للنوافذ الاسلامية.	8.000
13	التحكم في تكلفة الخدمة والرفع من الكفاءة الانتاجية للنوافذ الاسلامية.	8.265
14	القدرة على التوسع بالخدمات المصرفية الاسلامية في ظل التطور السريع والتغيرات في بيئة الاعمال المصرفية المُعاصرة.	10.657
15	ايجاد المزيج الأمثل من المنتجات المالية الاسلامية التقليدية والمبتكرة وانتاجها بشكل سريع وأسلوب ذكي.	10.467
16	تخفيض زمن تقديم الخدمات المالية الاسلامية بأنواعها المختلفة للعميل بين طلبه واستلامه من خلال اختصار دورة حياة الخدمة.	9.333
رابعاً: دور الاستثمار برأس المال الملاكي في سرعة الاستجابة للخدمات النوافذ الاسلامية		
17	ستتعزيز سرعة أداء وتقديم الخدمة المصرفية الاسلامية.	8.670
18	سيعمل على الاستجابة لطلبات الزبائن الطارئة والفجائية.	8.667

19	تحقيق الاستجابة للطلبات الزبائن الصغيرة وكبيرة الحجم.	6.667
20	سيتم القضاء على صفوف وقوائم الانتظار.	7.870
21	سيتم على تلبية مواصفات لزبائن بخصوص الخدمات المصرفية الإسلامية.	8.567

المتعلقة بكل ركيزة من الركائز الأساسية للميزة التنافسية، إي قدمت دليلاً مُقنعاً على عدم وجود فروق جوهرية في الآراء (الأحكام) في الواقع، وتدفع باتجاه قبول فرضية العدم وهي لا توجد فروق جوهرية ذات دلالة احصائية في آراء الباحثين حول الدور المتوقع والايجابي للاستثمار برأس المال الملائكي في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية وبمستوى دلالة (5%)، وتفسير هذا القبول هو أن آراء أفراد العينة قيد الدراسة كانت مُتساوية؛ ودلت بهذا على أنه يُمكن أن يكون رأسمال ملائكي خيار استراتيجي يسهم في تعزيز الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية، خاصة في هذه المرحلة من الظروف التي نعيشها، وهذا النتيجة هي بمثابة تحقيقاً لهدف الدراسة الذي قامت من أجله، معرفة الدور المهم الذي يمكن أن يلعبه الاستثمار برأس المال كمفهوم حديث في تحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية.

0.4 النتائج والتوصيات

1.4 النتائج

اشارت نتائج الجانب الميداني المتعلقة بالإجابة عن السؤال الرئيس الأول للدراسة والذي مفاده: "هل يمكن أن يكون رأس المال الملائكي خياراً استراتيجياً يُسهم في تعزيز الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية"، تبين أن إجابات المُجيبين كانت مُتوافقة وإيجابية وبدرجة كبيرة فقد تراوح متوسط رتب آراء المُجيبين حول كل المُتغيرات المُتعلقة بقياس العلاقة بين رأس المال الملائكي والميز التنافسية ما بين (5.167-10.657)، وكانت ذات قيمة احصائية (Chi-Square) ومستوى معنوية محسوبة (Asymp. Sig) مُرافقة لها بلغت على التوالي (8.862)، (0.780) عن كل العبارات، وتُعد نتيجة مقبولة مُقارنة بمستوى معنوية (0.05) وفقاً لاختبار (فردمان)، و يُعد هذا مؤشراً ايجابياً على

أهمية وصلاحية الاستراتيجية المقترحة، وهي: رأس المال الملائكي خيار استراتيجي لتحقيق الميزة التنافسية للنوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية.

2.4 التوصيات

استناداً إلى النتائج التي تم التوصل إليها، يوصي الباحثون بالآتي:

1. استغلال فرص الاستثمار برأس المال الملائكي في تنمية مهارات وقدرات وكفاءات العاملين في مجال النوافذ الإسلامية بالمصارف الليبية، والتركيز على الاعلام من أجل رفع مستوى الوعي (تعبئة الراي العام) بالأفكار والمفاهيم الأساسية الخاصة بالاستثمار براس المال الملائكي.
2. حث الجهات المسؤولة، خصوصاً مصرف ليبيا المركزي، على توفير كافة السبل لتفعيل الاستثمار برأس المال الملائكي، لأنه لا قيمة للبحث العلمي ما لم يتبعه تنفيذاً له في الواقع العملي.
3. الاهتمام بإعداد ورش عمل ودورات تدريبية لتوعية بمفهوم ووجه الاستثمار المعاصر كرأس المال الملائكي.
4. إجراء المزيد من الدراسات التطبيقية وورش العمل من قبل المهتمين في هذا المجال، خصوصاً على مستوى المهتمين بالمصارف الإسلامية، للتعرف بالأفكار والمفاهيم الأساسية للاستثمار الملائكي المختص بالمصارف الإسلامية.

المراجع

أبو حميرة، مصطفى على واسويسي، نوري محمد (2016) تحول المصارف التقليدية في ليبيا نحو الصيرفة الإسلامية: دراسة تطبيقية على مصرف الجمهورية والتجارة والتنمية، ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني.

أحمد، إيمان محمد (2006)، القدرة التنافسية لقطاع الصناعات التحويلية، مجلة مصر المعاصرة، العدد (484)، السنة الرابعة والتسعون، القاهرة، أكتوبر.

بيل سايمون، (2013)، التمويل الملائكي: توفير الخبرات ورأس المال لدعم مشاريع الشباب، البنك الدولي، مُتاح على الرابط:

<http://blogs.worldbank.org/arabvoices/ar/dancing-angel>

كانافوس، جورج وميلر، دون. (2004). الاحصاء للتجارين: مدخل حديث، (ترجمة سلطان محمد عبد الحميد، محمد توفيق البلقيني). السعودية: دار المريخ.

ـقلش، عبدالله، (2018)، اتجاهات حديثة في الفكر الإداري، مُتاح على الرابط:

<http://www.thabethejazi.com/article-29>

مصطفى، عبد الحفيظ محمد فوزي. (2002). الاستدلال الإحصائي (2): نظرية اختبار الفرضيات، مجموعة النيل العربية.

مؤسسة (Ethical Angel) مُتاح على الرابط

[:https://www.ethicalangel.com/en](https://www.ethicalangel.com/en)

Blog.B.(2018), How to Negotiate with a Prospective Angel Investor, available online at
<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=7a8f1cc4-8d11-429d-bc4a-5c8e54267a0c>.

Conway, Jude. (2011), The Entrepreneur's Guide to Understanding Angel and Venture Investing. Texas:

Virtualbookworm.com Publishing Inc.

David S. Rose. (2014), Angel Investing: The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups, available online at
<https://www.amazon.com/Angel-Investing-Making-Having-Startups/dp/1118858255>

Ibrahim D. (2008), The (Not So) Puzzling Behavior of Angel Investors, William Mary Law School. Investors, available online at
<https://core.ac.uk/download/pdf/73972267.pdf>

Mason, Colin, and Matthew Stark. (2004), What do Investors Look for in a Business Plan? A Comparison of the Investment Criteria of Bankers, Venture Capitalists and Business Angels. International Small Business Journal 22, no. 3 (June): 227-48.

Peavler. R. (2018), Six Sources of Startup Business Financing, available online at
<https://www.thebalancesmb.com/six-sources-of-startup-business-financing-393415>.

Peavler, R. (2018)," What Are Angel Investors? And Can angel investors help your small business? available online at
<https://www.Thebalancesmb.com/what-are-angel-investors-392985>.

Peavler.(2018), Six Sources of Startup Business Financing, available online at
<https://www.thebalancesmb.com/six-sources-of-startup-business-financing-393415>.

Rodriguez, Emily M.(2011), "Angel Financing: Matching Start-Up Firms with Angel Investors" ,CMC Senior Theses. Paper 136, available online at
http://scholarship.claremont.edu/cmc_theses/136

Sohl, Jeffrey E. (1999), The early-stage equity market in the USA. Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance 1, No. 2 (April 1): 101-120.

Shop, The Planning, and Joseph R. Bell. (2007), Finding an Angel Investor in a Day: Get it Done Right, Get it Done Fast! Palo Alto: Planning Shop

Sudek, Richard. (2006), Angel Investment Criteria. Journal of Small Business Strategy 17, no. 2 (Fall): 89-103.

Schwarzhkopf J. (2005), Startup/Seed Stage Investment by Venture Capital Funds (In ISRAEL): Entrepreneurs in Residency and Executive In Residency Programs.

Vemon.T. (2015), The Five Types of Angel Investors, available online at
<https://www.inc.com/todd-vernon/the-five-types-of-angel-investors.html>