

أنماط الدعم المقدم من المستثمرين الملائكيين للمشاريع الناشئة: قراءة في البعد غير المالي

أ.د. عبد العزيز عبد المحسن الفالح
أستاذ إدارة الموارد البشرية وعلاقات الموظفين

ريم علي التركي
محاضرة وباحثة دكتوراه

قسم إدارة الأعمال
كلية الأعمال والاقتصاد
جامعة القصيم - المملكة العربية السعودية

الملخص

يهدف هذا البحث إلى تحليل أنماط الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة، وتحديد العوامل الفردية المفسرة للتباين في نوعية ومستوى هذا الدعم، في ظل تزايد الاهتمام بالدور المعرفي والاستشاري للمستثمر الملائكي بوصفه عنصراً مؤثراً في نجاح المشاريع الناشئة خلال مراحلها المبكرة، وذلك بالاستناد إلى نظرية الموارد بوصفها إطاراً تفسيريًا مُوجهًا للتحليل. ويعتمد هذا البحث على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال مراجعة منهجية للأدبيات العلمية ذات الصلة وتحليلها تحليلًا موضوعيًا، بهدف استكشاف أشكال الدعم غير المالي وتحديد العوامل الفردية للمستثمر الملائكي المؤثرة في تشكيل هذا الدعم.

وتُظهر نتائج التحليل أن قيمة الدعم غير المالي تنشأ من تفاعل بنيوي متكامل بين المعرفة المهنية والخصائص النفسية والسلوكية والسمات الشخصية للمستثمر، بما يفسر التباين في نوعية ومستوى هذا الدعم المقدم للمشاريع الناشئة. كما بينت المراجعة محدودة الدراسات التي تناولت هذا التفاعل ضمن إطار تحليلي موحد، مما يُبرز الحاجة إلى مزيد من الأبحاث التي تستكشف الدور غير المالي للمستثمرين الملائكيين بصورة أكثر شمولاً وعمقاً. ويقدم هذا البحث إطاراً تفسيريًا يساعد على فهم طبيعة هذا الدور، ويعزز المعرفة حول الآليات غير المالية التي يسهم بها المستثمر الملائكي في دعم المشاريع الناشئة، بما يشمل نقل المعرفة والخبرة، الدعم الإداري والتوجيهي، تيسير الوصول إلى العلاقات والشبكات المهنية، إلى جانب توضيح كيفية تفاعل العوامل المهنية والنفسية والسلوكية والشخصية في تفسير تباين هذا الدعم.

الكلمات المفتاحية: المستثمرين الملائكيين؛ ملائكة الأعمال؛ الاستثمار الملائكي؛ الاستثمار الجريء؛ المشاريع الناشئة؛ ريادة الأعمال؛ رواد الأعمال؛ الدعم غير المالي.

المقدمة

تُعد المشاريع الناشئة أحد المحركات الرئيسة للنمو الاقتصادي والابتكار، لما تمتاز به من مرونة عالية وقدرة على استحداث نماذج أعمال جديدة واستكشاف أسواق ناشئة، الأمر الذي يجعلها أداة فاعلة في دعم التحول الاقتصادي. ويتعزز هذا الدور بشكل خاص في سياق رؤية السعودية 2030، التي من ضمن أهدافها تنمية الاقتصاد وتنويع مصادر الدخل الوطني وتقليل الاعتماد على عائدات النفط، إلى جانب دعم توظيف العمالة وخلق فرص عمل جديدة تسهم في تحقيق توازن الدخول، من خلال تعزيز الابتكار وريادة الأعمال بوصفهما من الركائز الأساسية للتنمية الاقتصادية المستدامة (Sarath, 2024؛ الحسون، 2021؛ منصور، 2020).

وانطلاقاً من هذا الدور الحيوي، نفذت الحكومة السعودية مجموعة من المبادرات المتنوعة لدعم المشاريع الناشئة، بما في ذلك إنشاء الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) الهادفة إلى تعزيز ثقافة العمل الحر وروح ريادة الأعمال، وتشجيع المبادرة والابتكار، إلى جانب تنويع مصادر الدعم المالي للمشاريع الناشئة، وتقديم الدعم الإداري والفني



لها، ومساندتها في تنمية قدراتها في مجال الإدارة، والتسويق، والتمويل، والموارد البشرية، وغيرها من المجالات ذات الصلة. فضلاً عن إنشاء مؤسسة محمد بن سلمان (مسك) الساعية لتطوير رأس المال الفكري وتمكين الشباب السعودي من بناء كيانات سعودية رائدة، من خلال مجموعة متنوعة من الحاضنات التي تدعم الابتكار وريادة الأعمال. كما أنشئت الشركة السعودية للاستثمار الجريء (SVC) التي تهدف إلى تعزيز الوصول إلى التمويل لرواد الأعمال وتقديم التدريب والتوجيه لهم، وتطوير منظومة الاستثمار الجريء ككل من خلال تحفيز الاستثمار في الصناديق الاستثمارية والاستثمار بالمشاركة مع مجموعات المستثمرين الملائكيين، وذلك لسد الفجوات التمويلية وتحفيز الاستثمار في المشاريع الناشئة في مراحل نموها الأولية والمتوسطة والمتقدمة، مما يساهم في دعم نمو الاقتصاد السعودي بشكل عام.

وعلى الرغم من هذه التطورات الإيجابية، إلا أن المشاريع الناشئة في المملكة العربية السعودية لازالت تواجه تحديات جوهرية في مراحلها الأولية، لا سيما فيما يتعلق بنقص المعرفة والخبرة، وضعف القدرات التوجيهية، ومحدودية الشبكات المهنية، وهي عوامل قد تعيق تطورها حتى في حال توفر التمويل المالي (الحسون، 2021؛ منصور، 2020). وفي هذا السياق، برز دور المستثمرون الملائكيون كأحد أهم العناصر الداعمة للمشاريع الناشئة، ليس فقط من خلال توفير رأس المال، بل من خلال تقديم مجموعة من أشكال الدعم غير المالي التي أثبتت الأدبيات أهميتها في تعزيز فرص النجاح والاستمرارية. (Politis, 2008; Ramadani, 2009) وتشير الأبحاث إلى أن القيمة المضافة التي يقدمها المستثمر الملائكي غالباً ما تتجاوز مساهمته المالية، لتشمل نقل المعرفة والخبرة، وتقديم الدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات المهنية. وتؤدي هذه الأنماط من الدعم دوراً محورياً في تطوير القدرات الريادية للمشاريع الناشئة، وتمكينها من مواجهة التحديات التي تعترضها خلال مراحلها الحساسة. (Wong et al., 2007) ومع ذلك، فإن هذا الدعم غير المالي لا يقدم بصورة متجانسة بين جميع المستثمرين، بل يتباين من حيث نوعيته ومستواه، مما يثير تساؤلات حول العوامل المفسرة لهذا التباين.

ورغم اهتمام الأدبيات بالعوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار الملائكي، إلا أن هناك حاجة مُلحّة إلى فهم أعمق لكيفية تأثير الخصائص الفردية للمستثمر -سواء المهنية أو النفسية أو السلوكية أو الشخصية- في نوعية ومستوى الدعم غير المالي الذي يقدمه للمشاريع الناشئة. إذ تبين أن هذه الخصائص تشكل أساساً للسلوك الاستثماري، وتحدد أنماط التفاعل بين المستثمر ورائد الأعمال، مما يجعلها عنصراً مُهمّاً في تفسير التباين الملحوظ في الدعم المقدم (Mittens et al., 2012). وانطلاقاً من هذه الفجوة، يهدف البحث الحالي بالاعتماد على نظرية الموارد، إلى تحليل أنماط الدعم غير المالي التي يقدمها المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة، مع التركيز على ثلاثة أنماط رئيسية هي: نقل المعرفة والخبرة، والدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات المهنية، إلى جانب تحديد العوامل الفردية المؤثرة في هذا الدعم، المتمثلة في: المعرفة المهنية للمستثمر الملائكي، الخصائص النفسية والسلوكية، والسمات الشخصية. كما يسعى البحث إلى تقديم إطار تحليلي يدمج بين هذه الأنماط والعوامل، بما يساهم في بناء فهم أشمل لطبيعة الدور غير المالي للمستثمر الملائكي في البيئة الريادية.

الإطار النظري

المستثمرون الملائكيون ودورهم في البيئة الريادية

يُعد المستثمرون الملائكيون أحد أبرز المكونات غير المؤسسية في منظومات ريادة الأعمال، إذ يساهمون في سد فجوة التمويل المبكر التي تعجز مؤسسات التمويل التقليدية أو صناديق رأس المال الجريء عن تغطيتها. (Mason & Harrison, 2008) ويعرف المستثمرون الملائكيون بأنهم أفراد ذو ثروة يستثمرون في الشركات الريادية، ورغم أنهم يؤدون العديد من الأدوار التي يقوم بها رأس المال الجريء، إلا أنهم يستثمرون أموالهم الخاصة، لا أموال المؤسسات أو رؤوس الأموال المجمعة من مستثمرين آخرين (Lerner, 2000). كما ذكرت منشآت في معجمها الريادي أن المستثمر الملائكي هو «مستثمر أو شخص ثري يقدم التمويل المطلوب لتأسيس الشركات الناشئة مقابل الحصول على حصة من الشركة، ويُعرف أيضاً بملك الأعمال أو المستثمر غير الرسمي» (منشآت، دون تاريخ: 1). ويُعد هؤلاء المستثمرين في الغالب من رواد الأعمال السابقين أو المهنيين الجريئين ذوي الخبرة والمعرفة الريادية المتخصصة، ويمتلكون ثروة كبيرة تؤهلهم للاستثمار في مشاريع ابتكارية ناشئة تكون في مراحلها المبكرة، بالإضافة إلى أن لديهم قدرة عالية على تقبل المخاطر في المشاريع التي

يستثمرون بها مقابل الحصول على عوائد مرتفعة، والأهم من ذلك هو أنهم يقدمون قيمة مضافة للمشروع الريادي الذي يستثمرون به من خلال مهاراتهم وخبراتهم ومعارفهم وعلاقاتهم، فهم يدعمون رواد الأعمال الجدد ويجنون الأرباح في نفس الوقت (عيسى ووهيبة، 2019).

وتتسم مساهمة المستثمرين الملائكيين بمرونة عالية مقارنة بالجهات التمويلية الأخرى، كونهم قادرين على تقديم دعم سريع وغير رسمي يعتمد على خبراتهم الريادية والشبكات المهنية التي بنوها عبر سنوات عملهم (Harrison et al., 2010). كما تشير الأدبيات إلى أن هؤلاء المستثمرين يمتلكون رأس مال معرفياً، وخبرة تراكمية، وشبكة علاقات تؤهلهم لتأدية دور استراتيجي في توجيه المشاريع الناشئة وتوسيع فرص نجاحها (Politis, 2008). وتبرز أهمية المستثمرين الملائكيين في المراحل الأولى من دورة حياة المشروع، عندما تكون القرارات الريادية غير مؤكدة والموارد محدودة، مما يجعل دورهم في توفير المعرفة والتوجيه ذا أثر مباشر في بناء القدرات الأساسية للمشروع (Wong et al., 2007; Ramadani, 2009).

الدعم غير المالي للمستثمرين الملائكيين

تشير الأدبيات في مجال الاستثمار الملائكي إلى أن القيمة المضافة التي يقدمها المستثمرون للمشاريع الناشئة لا تقتصر على التمويل المالي، بل تشمل مجموعة من أشكال الدعم غير المالي، الذي يُعد عنصراً جوهرياً في نجاح الشركات الريادية خلال مراحلها المبكرة؛ إذ تواجه معظم المشاريع الناشئة تحديات تتعلق بالمعرفة والخبرة والوصول للأسواق واتخاذ القرارات (Wong et al., 2007; Ramadani, 2009; Politis, 2008). وقد حددت الدراسات عدة أنماط رئيسية لهذا الدعم، يمكن عرضها على النحو الآتي:

أولاً - نقل المعرفة والخبرة

يُعد المستثمر الملائكي مصدراً غنياً للخبرة المتراكمة، سواء من تجاربه الريادية السابقة أو خلفيته المهنية. وتشير دراسة Politis (2008) إلى أن المستثمرين الملائكيين ينقلون للرياديين خبراتهم في الابتكار والتنظيم، والتمويل، وإدارة المخاطر، مما يساهم في اختصار سنوات من التجربة والتعلم. كما يؤكد Hsu (2004) أن هذا النقل المعرفي يشكل أحد أبرز دوافع رواد الأعمال لقبول مستثمر معين دون غيره.

ثانياً - الدعم الإداري والتوجيهي

يقدم المستثمرون الملائكيون مساعدة مباشرة في إدارة العمليات، والتخطيط المالي، والتسويق، والتوظيف، لا سيما في المراحل التي تكون فيها فرق العمل صغيرة وتفتقر إلى الخبرة الكافية (Ramadani, 2009). وتشير دراسات أخرى إلى أن بعض المستثمرين يساهمون في بناء الهياكل التنظيمية وتحسين ممارسات الحوكمة (Mittens et al., 2012). ويُعد التوجيه أحد أكثر أشكال الدعم غير المالي انتشاراً، إذ يقدم المستثمر للمؤسس الريادي إرشادات تتعلق باتخاذ القرارات، وتحديد الأولويات، وتقييم المخاطر، وتطوير نماذج الأعمال (Politis & Gabrielsson, 2009). وقد وجدت دراسات مثل Falcão وزملائه (2023) أن التوجيه والإرشاد يساهمان في رفع جودة القرارات الريادية، ويعززان قدرة المشروع على مواجهة التحديات التشغيلية.

ثالثاً - تسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات

تعتمد المشاريع الناشئة بدرجة كبيرة على قدرة المستثمر الملائكي على فتح قنوات اتصال مع شركاء محتملين، ومستثمرين إضافيين، وجهات حكومية وتنظيمية. وقد أكد Wong وآخرون (2007) أن الوصول إلى شبكات المستثمرين الملائكيين يزيد من احتمالية حصول المشروع على استثمارات لاحقة من رأس المال الجريء، كما يرفع فرص دخوله إلى أسواق جديدة.

العوامل المفسرة للتباين في الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون

تُظهر الأدبيات المتخصصة في مجال الاستثمار الملائكي أن نوعية ومستوى الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون للمشاريع الناشئة لا يتسمان بالثبات أو التجانس، بل يختلفان بدرجات كبيرة بين مستثمر إلى آخر. ويُعزى هذا التباين إلى مجموعة من العوامل الفردية المؤثرة في استعداد المستثمر لتقديم المعرفة، وتبادل الخبرات، وتقديم الدعم الإداري

والتوجيهي، إضافة إلى الدعم عبر العلاقات والشبكات. وقد أشارت دراسة (2008) Politis إلى أن مساهمة المستثمر الملائكي في المشروع تتشكل من خلال مزيج من الخبرة المهنية، والتوجهات الإدارية، والسلوكيات التفاعلية التي يمتلكها، الأمر الذي يجعل الدعم غير المالي نتاجاً مباشراً لخصائصه المعرفية والشخصية، وليس مجرد وظيفة استثمارية مرتبطة بحجم التمويل.

كما تؤكد دراسة Mitteness وآخرون (2012) أن القرارات المتعلقة بتقديم الدعم غير المالي لا تعتمد فقط على القدرات المهنية للمستثمر، بل ترتبط بمجموعة من السمات النفسية والسلوكية التي تحدد ميوله نحو التوجيه، واستعداده للمشاركة، ونمط تعامله مع رواد الأعمال. وتوضح الدراسات أن هذا الدعم على اختلاف أشكاله، ينبع من تفاعل مجموعة من الخصائص الفردية التي تعمل بصورة تكاملية على تشكيل أسلوب تفاعل المستثمر مع المشروع. وتشير الأدبيات كذلك إلى أن المستثمرين الملائكيين لا يختلفون فقط في خبراتهم أو سلوكياتهم، بل أيضاً في سماتهم الشخصية التي تؤثر في جودة العلاقة المهنية بينهم وبين رواد الأعمال، وفي مستوى الثقة المتبادلة، وفي نوعية الدعم الذي يرغبون أو يستطيعون تقديمه خلال مراحل المشروع المختلفة. (Falcão et al., 2023) وبالتالي، فإن فهم هذه العوامل يعتبر خطوة أساسية لتفسير تنوع أنماط الدعم غير المالي، وتوضيح سبب تقديم بعض المستثمرين دعماً موسعاً ومكثفاً، في حين يقتصر آخرون على أشكال محدودة من التوجيه أو المشاركة.

وانطلاقاً من ذلك، تتجه الأدبيات إلى التركيز على ثلاثة عوامل رئيسة تُعد الأكثر تأثيراً في تفسير هذا التباين، وهي: المعرفة المهنية، الخصائص النفسية والسلوكية، والسمات الشخصية للمستثمر الملائكي، وتمثل هذه العوامل إطاراً تحليلياً متيناً لفهم الفروق الفردية بين المستثمرين، وتوضيح كيفية انعكاسها على نوعية ومستوى الدعم غير المالي الموجه للمشاريع الناشئة، ويمكن توضيحها على النحو الآتي:

أولاً- المعرفة المهنية للمستثمر الملائكي

تُعد المعرفة المهنية أحد أهم المحددات التي تفسر مدى استعداد المستثمر الملائكي لتقديم دعم غير مالي ذي قيمة. وتشمل هذه المعرفة الخبرة العملية في مجالات الأعمال، والخلفية الريادية والاستثمارية، والمعرفة التقنية أو القطاعية المرتبطة بطبيعة المشروع. وتشير (2008) Politis إلى أن المستثمرين الذين يمتلكون خبرات واسعة في تأسيس وإدارة المشاريع يكونون أكثر قدرة على توفير إرشاد نوعي وتقديم توجيه استراتيجي يساهم في تعزيز جودة القرارات لدى رائد الأعمال. كما تؤكد دراسات أخرى أن المعرفة المهنية تشكل أساساً لنقل الخبرة وتقديم الدعم الاستشاري، إذ يعتمد المستثمر على خبراته المتراكمة لتوجيه المشروع في الجوانب التشغيلية، وتقييم المخاطر، وتطوير نموذج العمل (Ramadani, 2009; Wong et al., 2007). وبناءً على ذلك، كلما ارتفع مستوى المعرفة المهنية لدى المستثمر الملائكي، زادت قدرته على تقديم دعم غير مالي أكثر فاعلية وتأثيراً.

ثانياً- الخصائص النفسية والسلوكية

تلعب الخصائص النفسية والسلوكية دوراً حاسماً في تحديد مدى انخراط المستثمر الملائكي في تقديم الدعم غير المالي، إذ تؤثر بصورة مباشرة في توجهاته الاستثمارية وفي مستوى مشاركته في الأنشطة الاستشارية والريادية. وتشير دراسة Mitteness وآخرون (2012) إلى أن السمات السلوكية، مثل الدافعية للتوجيه، والقدرة على استشعار الفرص الريادية، والمرونة في التعامل مع تغيرات السوق ترتبط ارتباطاً وثيقاً بنوعية الدعم الذي يقدمه المستثمر. كما أن مستوى الانخراط السلوكي يؤثر في كثافة الدعم الإداري والتوجيهي الذي يقدمه المستثمر للمشروع. ومن ثم، تساهم الخصائص النفسية والسلوكية في تفسير سبب تفاوت المستثمرين من حيث الحماس للمشاركة، والاستعداد لقضاء الوقت مع رواد الأعمال، وتقديم استشارات متخصصة تتجاوز الدور التمويلي.

ثالثاً- السمات الشخصية

تشير الأدبيات إلى أن السمات الشخصية تُعد من أهم العوامل المفسرة للتباين في الدعم غير المالي، إذ تشكل الأساس الذي تبني عليه أنماط السلوك والتفاعل بين المستثمر وريادي الأعمال. وقد نوهت دراسة Mitteness (2012) عن أن

سمات مثل: الانفتاح، الحدس، التركيز على الإنجاز، القدرة على بناء العلاقات، الالتزام والمسؤولية، وتحمل المخاطر ترتبط بشكل وثيق بنوعية الدعم المقدم للمشاريع الناشئة. وتبين الدراسات أن المستثمرين الأكثر انفتاحاً ومرونة يميلون إلى تقديم دعم معرفي واستشاري أوسع، في حين قد تكون مشاركة المستثمرين ذوي الشخصيات الأكثر تحفظاً محدودة نسبياً. كما تلعب السمات المرتبطة بالتعاطف، وبناء الثقة، والاستعداد للتعاون دوراً أساسياً في جودة العلاقة الاستثمارية وفي استمرارية الدعم خلال مراحل المشروع المختلفة (Falção et al., 2023). وبناءً على ذلك، فإن السمات الشخصية لا تؤثر فقط في استعداد المستثمر للمشاركة، بل تمتد آثارها إلى نوعية الدعم وقدرته على تحقيق قيمة مضافة حقيقية للمشروع.

نظرية الموارد

تُعد نظرية الموارد من أبرز النظريات في مجال الإدارة الاستراتيجية، وقد طورها Barney (1991) لتفسير كيفية تحقيق المنظمات لميزة تنافسية مستدامة من خلال ما تمتلكه من موارد داخلية. وتنطلق النظرية من فرضية أن استمرارية المنظمات ونجاحها لا يعتمد فقط على التكيف مع البيئة الخارجية، بل على امتلاك موارد استراتيجية يصعب تقليدها أو استبدالها. وقد حدد Barney أربعة معايير رئيسية يجب أن تتصف بها الموارد حتى تحدث أثراً استراتيجياً، وهي أن تكون ذات قيمة، نادرة، يصعب تقليدها، ويصعب استبدالها. وتنقسم الموارد وفقاً لهذه النظرية إلى ثلاثة أنواع رئيسية: الموارد المادية مثل: الأصول المالية والمعدات، وهي تدعم العمليات التشغيلية؛ والموارد البشرية، وتشمل الخبرات والمهارات والمعارف التي يمتلكها الأفراد، والتي تسهم في صنع القرارات وتنفيذ الاستراتيجيات؛ والموارد غير الملموسة، كالعلاقات الاجتماعية، والسمعة، والثقة، والرؤية الاستراتيجية، وهي موارد يصعب تقليدها وتشكل مصدراً أساسياً للميزة التنافسية.

وفي ضوء إشكالية البحث الحالي، يمكن النظر إلى أن أنماط الدعم غير المالي التي يقدمها المستثمرون الملائكيون، بوصفها موارد استراتيجية غير ملموسة وبشرية في آن واحد، تنبع من المعرفة المهنية للمستثمر، وخصائصه النفسية والسلوكية، وسماته الشخصية. وتشمل هذه الموارد نقل المعرفة والخبرة، والدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات، وهي موارد يصعب تقليدها أو تعويضها من قبل المشاريع الناشئة في مراحلها المبكرة. وتمثل هذه الأنماط مصادر قيمة تسهم في تعزيز قدرة المشاريع الناشئة على تجاوز التحديات الأولية، والوصول إلى الموارد المعرفية، بما يدعم استمراريته ونموها.

وعليه، توفر نظرية الموارد أساساً تفسيريًا ملائماً لفهم أنماط الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون، من خلال النظر إلى هذا الدعم بوصفه مورداً استراتيجياً تتحدد قيمته وفعاليتها بمدى ندرته وصعوبة تقليده. ويتسق هذا الطرح مع الإطار التفسيري المقترح في هذا البحث، الذي يبرز كيفية إسهام العوامل الفردية للمستثمر الملائكي في تشكيل نوعية ومستوى أنماط الدعم غير المالي المقدم للمشاريع الناشئة.

مراجعة الدراسات السابقة

حظي موضوع الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون باهتمام متزايد في الأدبيات، نظراً لدوره المحوري في تعزيز قدرة المشاريع الناشئة على تجاوز تحديات التأسيس والنمو. وقد تناولت الدراسات هذا الدعم من زوايا متعددة، شملت نقل المعرفة والخبرة، والدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات، إلى جانب محاولة تفسير التباين بين المستثمرين في نوعية ومستوى هذا الدعم من خلال خصائصهم المهنية والنفسية والسلوكية والشخصية. فقد أوضحت دراسة Politis (2008) أن القيمة المضافة المقدمة من المستثمرين الملائكيين للمشاريع الناشئة تتجاوز الدعم المالي لتشمل نقل المعرفة والخبرة، والإرشاد، وتسهيل الوصول إلى الشبكات المهنية، مؤكدة أن الخبرة الريادية للمستثمر تُعد عاملاً حاسماً في نوعية هذا الدعم غير المالي. كما ذكرت دراسة Ramadanani (2009) أن المستثمرين الملائكيين يلعبون دوراً محورياً في توجيه رواد الأعمال خلال مراحل التأسيس الأولى، من خلال تقديم استشارات استراتيجية وإدارية تسهم في تجنب الأخطاء المبكرة وتحسين القرارات التشغيلية. كذلك بينت دراسة Wong وآخرون (2007) أن الوصول إلى شبكات المستثمرين الملائكيين يُعد أحد أهم أشكال الدعم غير المالي، إذ يسهم بصورة مباشرة في فتح أسواق جديدة للمشاريع وجذب استثمارات لاحقة من رأس المال الجريء.

وفي سياق تفسير التباين بين المستثمرين في مستوى الدعم غير المالي المقدم، أوضحت دراسة Politis (2008) أن المعرفة المهنية -بما في ذلك الخبرة الريادية والقطاعية- ترتبط ارتباطاً وثيقاً بنوعية الإرشاد المقدم للمشاريع الناشئة. كما

ذكرت دراسة Mitteness وآخرون (2012) أن الخصائص النفسية والسلوكية للمستثمر، مثل الدافعية للتوجيه والقدرة على استشعار الفرص الريادية، تؤثر في مدى انخراطه في تقديم الإرشاد والدعم التشغيلي. وفي الإطار ذاته، أوضحت دراسة Falcão وآخرون (2023) أن السمات الشخصية -ومنها الحدس، والانفتاح، والقدرة على بناء العلاقات- تلعب دورًا مهمًا في تحديد نوعية العلاقة بين المستثمر وريادي الأعمال، وبالتالي في نوع الدعم غير المالي الموجه للمشروع.

وتكشف مراجعة الأدبيات اتفاق الباحثين على أهمية الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرين الملائكيين باعتباره عنصرًا محوريًا في نجاح المشاريع الناشئة، إذ تكون هذه المشاريع أكثر قدرة على اتخاذ قرارات نوعية، وتطوير نماذج أعمال مستدامة، وجذب استثمارات لاحقة، مقارنة بالمشاريع المعتمدة على التمويل المالي وحده. ومع ذلك، اختلفت الدراسات في تحديد العوامل الأكثر تأثيرًا في تشكيل هذا الدعم؛ ففي حين ركزت بعض الدراسات على المعرفة المهنية بوصفها الأساس الذي يحدد نوعية الإرشاد ونقل الخبرة، بينت دراسات أخرى دور الخصائص النفسية والسلوكية في تحديد مستوى الانخراط والتفاعل مع رواد الأعمال، بينما أظهرت مجموعة ثالثة أهمية السمات الشخصية في بناء علاقة استثمارية إيجابية تسهل تقديم الدعم.

وعلى الرغم من أن العوامل الثلاثة -المعرفة المهنية، الخصائص النفسية والسلوكية، والسمات الشخصية- ظهرت بوضوح في الأدبيات بوصفها محددات رئيسة للتباين في مستوى الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون، فإن معظم الدراسات تناولتها بصورة متفرقة، دون دمجها في إطار يوضح كيفية تفاعلها في تشكيل قيمة هذا الدعم. ومن ثم، تبرز فجوة معرفية واضحة تتمثل في غياب دراسة تحليلية تجمع بين أنماط الدعم غير المالي والعوامل الفردية المفسرة لها ضمن نموذج تفسيري متكامل. ويأتي هذا البحث لسد هذه الفجوة من خلال تحليل الأدبيات بصورة مترابطة، وتقديم فهم أعمق للدور غير المالي للمستثمر الملائكي، والعوامل التي تحدد نوعية ومستوى مشاركته وتأثيره في المشاريع الناشئة.

ويرى الباحثان أن الأدبيات السابقة ركزت بشكل كثيف على السياق الاقتصادي الأجنبي، الذي تتسم فيه العلاقات الاستثمارية بطابع مؤسسي وقانوني، في حين تفتقر هذه الدراسات إلى تحليل أثر رأس المال الاجتماعي والروابط الشخصية غير الرسمية، والتي قد تميز البيئة الريادية في منطقة الشرق الأوسط بشكل عام، والمملكة العربية السعودية بشكل خاص.

مشكلة البحث وتسؤلاته

رغم الدور المتزايد الذي يلعبه المستثمرون الملائكيون في النظم الريادية حول العالم، إلا أن الأدبيات تظهر أن إسهامهم لا يقتصر على توفير التمويل الأولي فقط، بل يشمل أيضًا مجموعة واسعة من أشكال الدعم غير المالي التي تُعد حاسمة في نمو المشاريع الناشئة واستمراريتها، مثل نقل المعرفة والخبرة، الدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات (Politis, 2008; Wong et al., 2007). وقد أكدت هذه الدراسات أن هذا النوع من الدعم يمثل قيمة مضافة أساسية تفوق في كثير من الأحيان أهمية التمويل نفسه، لا سيما في المراحل المبكرة التي تحتاج فيها المشاريع الناشئة إلى التوجيه والخبرة أكثر من حاجتها إلى الموارد المالية فقط (Ramadani, 2009).

ورغم اعتراف الأدبيات بأهمية الدعم غير المالي، إلا أن البحث العلمي لا يزال يعاني من قصور واضح في توصيف أنماطه بصورة منهجية متكاملة. إذ ركزت معظم الدراسات السابقة على البُعد المالي للاستثمار الملائكي، في حين ظلت الجوانب المعرفية والسلوكية المرتبطة بدور المستثمر الملائكي أقل تناوُلًا وتحليلًا. وقد تناولت العديد من الدراسات جوانب محدودة من الدعم غير المالي، مثل الإرشاد أو الشبكات، دون تقديم إطار شامل يوضح الصورة الكاملة لطبيعة هذا الدعم وحدوده وأشكاله وأبعاده داخل البيئة الريادية (Politis & Gabrielsson, 2009). كما تشهد الأدبيات فجوة أخرى تتمثل في غياب تفسير واضح للتباين بين المستثمرين الملائكيين في نوعية ومستوى الدعم غير المالي الذي يقدمونه؛ إذ تشير بعض الدراسات إلى أن هذا التباين قد يكون مرتبطًا بعوامل متعددة، مثل المعرفة المهنية، والخصائص النفسية والسلوكية، والسمات الشخصية، إلا أن هذه العوامل لم تدمج بعد ضمن إطار تحليلي موحد يفسر طبيعة هذا الاختلاف بصورة شاملة (Mitteness et al., 2012).

وبناءً على ذلك، تتحدد مشكلة البحث في وجود فجوة معرفية تتمثل في غياب فهم متكامل لأنماط الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة، إلى جانب ضعف التفسير المتعلق بالعوامل المؤدية إلى تباين هذا الدعم بين المستثمرين. ومن ثم، يهدف هذا البحث إلى معالجة هذه الفجوة من خلال تحليل الأدبيات ذات الصلة؛

لعرض أنماط الدعم غير المالي، وتحليل العوامل المفسرة لتفاوت نوعيته ومستواه. ولمعالجة هذه المشكلة، يسعى البحث الحالي للإجابة عن التساؤلين الرئيسين الآتيين:

- ما أنماط الدعم غير المالي التي يقدمها المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة؟
- ما العوامل التي تفسر التباين في نوعية ومستوى الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة؟

أهداف البحث

يسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- تحليل أنماط الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة كما ورد في الأدبيات.
- تحديد العوامل المفسرة للتباين في نوعية ومستوى الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة، استناداً إلى ما عرضته الدراسات السابقة من محددات مهنية ونفسية وسلوكية وشخصية.
- تقديم إطار تحليلي يدمج بين أنماط الدعم غير المالي والعوامل المؤثرة فيها، بما يسهم في تقديم أعمق لإسهامات المستثمرين الملائكيين غير المالية في سياق المشاريع الناشئة.

أهمية البحث

تكمن أهمية هذا البحث فيما يأتي:

الأهمية النظرية

- من المتوقع أن يسهم هذا البحث في سد فجوة معرفية واضحة في الأدبيات من خلال تركيزه على الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون، وهو جانب ظل أقل تناولاً مقارنة بالدعم المالي، على الرغم من أهميته في تعزيز نمو المشاريع الناشئة واستمراريتها.
- يقدم البحث إطاراً تفسيرياً متكاملًا يدمج بين أنماط الدعم غير المالي والعوامل المؤثرة في تباين نوعيته ومستواه، مما يعزز الفهم النظري لطبيعة القيمة المضافة التي يقدمها المستثمر الملائكي في بيئة ريادة الأعمال.
- يثري البحث الأدبيات الريادية المتعلقة بدور المستثمرين الملائكيين بوصفهم شركاء معرفيين واستراتيجيين، وليسوا مجرد مزودين للتمويل، وهو ما ينسجم مع التوجهات البحثية المعاصرة في دراسات ريادة الأعمال.
- يدعم البحث تطوير نماذج نظرية مستقبلية يمكن البناء عليها في أبحاث لاحقة، ولا سيما في مجالات نقل المعرفة والخبرة في السياق الريادي، والتوجيه الاستراتيجي، ورأس المال الاجتماعي.
- يسهم البحث في تطوير إطار تفسيري يربط بين العوامل الفردية للمستثمر الملائكي وأنماط الدعم غير المالي، بما يعزز الفهم النظري للدور غير المالي للمستثمرين الملائكيين، ويتجاوز الطرح التقليدي الذي يعالج هذه العوامل بصورة منفصلة.

الأهمية التطبيقية

- تسهم نتائج البحث في دعم أحد مستهدفات رؤية السعودية 2030 الرامية إلى رفع مساهمة المشاريع الناشئة في الناتج المحلي الإجمالي، من خلال إبراز الدور المحوري للدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون، بوصفه رافداً مكملاً للتمويل المالي، بما يسهم في تعزيز البيئة الريادية المحلية ودعم استمرارية المشاريع الناشئة.
- تمكن نتائج البحث رواد الأعمال في البيئة السعودية من فهم طبيعة الدعم غير المالي الذي يمكن أن يتوقعوه من المستثمرين الملائكيين، بما يساعدهم على اختيار المستثمر الأنسب لاحتياجات مشاريعهم في المراحل المبكرة.
- تبرز نتائج البحث أهمية تطوير المعرفة المهنية للمستثمرين الملائكيين وتعزيز قدرتهم على نقل رأس المال الاجتماعي للمشاريع الناشئة، بما يسهم في تسهيل وصولها إلى الأسواق وتعظيم استفادتها من المبادرات الوطنية وبرامج دعم ريادة الأعمال.

- تدعم نتائج البحث توجه الجهات المعنية بتطوير منظومة الاستثمار الملائكي نحو تبني سياسات وبرامج تدريبية لا تقتصر على الحوافز المالية، بل تمتد إلى تنمية القدرات الفردية والمهنية للمستثمرين، بما يعزز جودة الدعم غير المالي المقدم، ويسهم في رفع معدلات استمرارية المشاريع الناشئة في المملكة.

منهجية البحث

اعتمد هذا البحث على المنهج الوصفي التحليلي بوصفه المنهج الأنسب لدراسة أنماط الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة، وتحليل العوامل الفردية المفسرة للتباين في هذا الدعم. وقد استند البحث إلى جمع الأدبيات العلمية والدراسات السابقة ذات الصلة، ومراجعتها مراجعة منهجية منظمة. كما تم اعتماد مجموعة من معايير الاشتمال والاستبعاد عند اختيار الدراسات محل التحليل. فقد شملت معايير الاشتمال الدراسات العلمية المحكمة المنشورة في مجلات أكاديمية معتمدة خلال الفترة الممتدة من عام 2000 إلى 2024، والتي تناولت بصورة مباشرة أو غير مباشرة دور المستثمرين الملائكيين في دعم المشاريع الناشئة، مع التركيز على أشكال الدعم غير المالي، مثل نقل المعرفة والخبرة، الدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات خاصة في سياق المراحل المبكرة للمشاريع الريادية. كما شملت المراجعة الدراسات النظرية والتجريبية التي ناقشت العوامل الفردية المرتبطة بسلوك المستثمر الملائكي، مثل المعرفة المهنية، والخصائص النفسية والسلوكية، والسمات الشخصية.

وفي المقابل، استُبعدت الدراسات التي ركزت حصرياً على الجوانب المالية أو العوائد الاستثمارية دون التطرق إلى الدعم غير المالي، وكذلك الدراسات المتعلقة برأس المال الجريء المؤسسي دون تمييز واضح لدور المستثمر الملائكي. كما تم استبعاد المقالات غير المحكمة، والتقارير غير الأكاديمية، والدراسات المفتقرة إلى إطار تحليلي واضح أو لا ترتبط بشكل مباشر بأهداف البحث. وقد أسهم تطبيق هذه المعايير في ضمان اتساق الدراسات المختارة مع أهداف البحث، وتعزيز الطابع النظامي للمراجعة، والحد من التحيز الانتقائي في اختيار الأدبيات محل التحليل.

وقد جرى تحليل محتوى هذه الدراسات باستخدام التحليل الموضوعي، بهدف استخلاص المفاهيم الرئيسة والأنماط المشتركة، ودمجها في إطار تفسيري يوضح طبيعة الدعم غير المالي والعوامل المؤثرة فيه. وتجدد الإشارة إلى أن النتائج المتوصل إليها تستند حصرياً إلى تحليل الأدبيات المنشورة، دون الاعتماد على بيانات ميدانية أو اختبارات تجريبية.

مناقشة نتائج البحث

يمكن تناول أهم النتائج التي توصل إليها البحث الحالي في النقاط التالية:

أنماط الدعم غير المالي

أظهرت مراجعة الأدبيات أن المستثمرين الملائكيين يقدمون مجموعة واسعة من أشكال الدعم غير المالي التي تُعد مكملة لأدوارهم التمويلية، وتشمل نقل المعرفة والخبرات المتخصصة، والدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات المهنية. (Politis, 2008; Ramadani, 2009; Wong et al., 2007). وتبين أن هذه الأنماط من الدعم تسهم بصورة جوهرية في تعزيز قدرات المشاريع الناشئة على مواجهة تحديات التأسيس والنمو، ولا سيما في البيئات التي تتسم بضعف الخبرة لدى رواد الأعمال. وتشير النتائج إلى أن القيمة المضافة للمستثمر الملائكي غالباً ما تتجسد في هذا الدعم غير المالي، لما له من دور في الحد من الأخطاء التشغيلية وتعزيز جودة القرارات الاستراتيجية التي تتخذها المشاريع الناشئة.

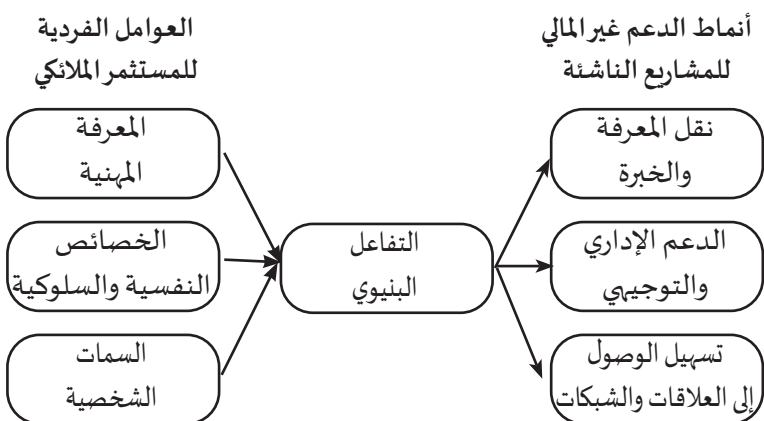
التباين في نوعية ومستوى الدعم المقدم من جانب المستثمرين الملائكيين

كشفت الأدبيات عن وجود تباين واضح بين المستثمرين الملائكيين في نوعية ومستوى الدعم غير المالي المقدم للمشاريع الناشئة. وتعد هذه الدراسات هذا التباين إلى اختلافات فردية بين المستثمرين، يُعد من أبرزها مستوى المعرفة المهنية التي يمتلكونها، مثل الخبرة الريادية السابقة، والمعرفة بقطاع المشروع، والخبرة في إدارة الشركات أو تطوير المنتجات، وهي عوامل ثبت ارتباطها المباشر بجودة التوجيه وتنوع مصادر الخبرة التي ينقلها المستثمر إلى رواد الأعمال (Politis, 2008).

كما تبين أن الخصائص النفسية والسلوكية، مثل الدافعية للتوجيه، والقدرة على استشعار الفرص الريادية، والمرونة في التعامل مع تغيرات السوق، إلى جانب السمات الشخصية، مثل الانفتاح، والحدس، والتركيز على الإنجاز، والقدرة على بناء العلاقات، والالتزام والمسؤولية، وتحمل المخاطر، تُعد من العوامل المؤثرة في مدى انخراط المستثمر في تقديم الدعم. إذ تشير الأدبيات إلى أن المستثمرين ذوي الدافعية العالية يميلون إلى تقديم مستويات أعلى من الإرشاد والتوجيه الإداري مقارنة بغيرهم (Mittennes et al., 2012).

التفاعل البنوي بين العوامل الفردية

تشير الأدبيات إلى أن الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون لا ينتج عن تأثير عامل منفرد، بل يتشكل من تفاعل بنوي بين المعرفة المهنية، والخصائص النفسية والسلوكية، والسمات الشخصية للمستثمر. فبينما تُعد السمات الشخصية، مثل الانفتاح، والحدس، والقدرة على بناء العلاقات، عنصرًا مؤثرًا في جودة العلاقة بين المستثمر وريادي الأعمال (Falcão et al., 2023)، فإن أثرها لا يظهر بمعزل عن مستوى خبرة المستثمر أو دافعيته للتوجيه. وقد أظهرت الدراسات أن المستثمرين الذين يجمعون بين خبرة مهنية متخصصة ودوافع عالية للمشاركة والتوجيه يميلون إلى تفعيل سماتهم الشخصية على نحو ينتج دعمًا غير مالي أكثر عمقًا واتساقًا مع احتياجات المشروع. ويبرز من ذلك أن قيمة الدعم غير المالي تنشأ من تكامل العوامل الثلاثة للمستثمر الملائكي؛ إذ تسهم المعرفة المهنية، إلى جانب السمات الشخصية، في توجيه طبيعة نقل المعرفة والخبرة والدعم الإداري والتوجيهي، في حين تتداخل المعرفة المهنية مع الخصائص النفسية والسلوكية في تحديد مستوى الالتزام والانخراط في تقديم مختلف أشكال الدعم غير المالي، بما في ذلك التوجيه وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات. وفي المقابل، تسهم السمات الشخصية، ولا سيما القدرة على بناء العلاقات، في تعزيز جودة التفاعل وبناء الثقة في العلاقة الاستثمارية، وهو ما يعزز تسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات. ومع ذلك، تشير الأدبيات إلى محدودية الأطر التحليلية التي تناولت هذا التفاعل البنوي بصورة شمولية، مما يعكس حاجة بحثية قائمة للتعلم في فهم كيفية تشكل هذا التفاعل وتأثيره في فعالية الدعم غير المالي.



المصدر: من إعداد الباحثين في ضوء الدراسات السابقة.

شكل رقم (1): الإطار التفسيري لتفاعل العوامل الفردية للمستثمر الملائكي وأنماط الدعم غير المالي للمشاريع الناشئة

غير المالي المقدم للمشاريع الناشئة، والتي تشمل نقل المعرفة والخبرة، والدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات، إضافة إلى الإسهام في تفسير جودة العلاقة الاستثمارية وبناء الثقة بين المستثمر الملائكي ورائد الأعمال.

التبيان الثقافي وقابلية تطبيق النتائج

تمثل الخصوصية الثقافية عاملاً حاسماً في تشكيل طبيعة العلاقات الاستثمارية، مما يستوجب النظر في مدى قابلية تطبيق نتائج هذا البحث، لكونه استند بشكل كبير إلى أدبيات أجنبية تناولت دور المستثمرين الملائكيين في

سياقات غير عربية. وعليه، فإن تطبيق هذه النتائج في البيئات العربية، وبخاصة في المملكة العربية السعودية، يتطلب مراعاة الخصوصية الثقافية والاجتماعية السائدة. إذ تختلف البيئات الريادية العربية عن نظيراتها الأجنبية من حيث البنية الاجتماعية والقيم الثقافية السائدة، ولا سيما في المجتمعات التي تتسم بطابع الثقافة الجمعية وقوة العلاقات الاجتماعية. ففي السياق العربي، تلعب الثقة المتبادلة، والروابط الاجتماعية، والسمعة، والانتماءات الاجتماعية دورًا محوريًا في تشكيل العلاقة الاستثمارية بين المستثمر الملائكي وريادي الأعمال، وهو ما قد ينعكس بصورة مباشرة على طبيعة ومستوى أنماط الدعم غير المالي المقدم.

وتشير هذه الخصوصية الثقافية إلى أن أنماط الدعم غير المالي قد تتجلى بدرجات وأساليب مختلفة في السياق العربي، إذ يغلب التفاعل الشخصي طويل الأمد مقارنة ببعض البيئات الأجنبية التي تتسم بطابع أكثر مؤسسية في العلاقات الاستثمارية. ويُحتمل أن يتسم هذا الدعم في البيئة العربية بدرجة أعلى من الكثافة والتشاركية، نتيجة امتداد العلاقة الاستثمارية إلى أبعاد اجتماعية تتجاوز الإطار المهني البحث.

كما أن الخصائص النفسية والسلوكية والسمات الشخصية للمستثمر الملائكي قد تتفاعل مع هذا السياق الثقافي بطرق مختلفة، بما يؤثر في مستوى الانخراط، واستمرارية التوجيه، وطبيعة العلاقة مع رواد الأعمال. ففي البيئات العربية، قد تلعب الاعتبارات الاجتماعية، مثل المحافظة على السمعة والالتزامات الاجتماعية، دورًا مزدوجًا في تعزيز الدعم غير المالي في بعض الحالات أو تقييده في حالات أخرى، مقارنة ببعض البيئات الغربية التي يغلب عليها الطابع الفردي. وفي هذا الإطار، تُعد السمعة في المجتمع العربي أحد الضمانات غير الرسمية لجودة الدعم المقدم إلى رائد الأعمال، إذ يحرص المستثمر الملائكي على نجاح المشروع ليس فقط لتحقيق العائد المالي، بل أيضًا للحفاظ على مكانته ومصداقيته داخل شبكة العلاقات الاجتماعية المحلية، وهو ما ينعكس على مستوى التزامه واستمرارية هذا الدعم. ومن ثم، فإن تفسير نتائج هذا البحث في السياق السعودي يتطلب التعامل معها بوصفها إطارًا تحليليًا عامًا قابلاً للتكييف مع الخصوصية الثقافية المحلية، وليس نموذجًا ثابتًا قابلاً للتعميم المباشر.

توصيات البحث

يمكن عرض أهم التوصيات المقترحة من البحث الحالي فيما يأتي:

أولاً - توصيات لرواد الأعمال (أصحاب المشاريع الناشئة)

- ضرورة تقييم المستثمرين الملائكيين بناءً على رأس مالهم المعرفي وشبكة علاقاتهم المهنية، وليس فقط على حجم التمويل المقدم للمشاريع الناشئة.
- البحث عن مستثمرين يتمتعون بسمات شخصية تتسم بالالتزام والانخراط الفعّال، بما يساهم في بناء علاقة استثمارية قائمة على الثقة والتعاون المستدام.

ثانياً - توصيات للمستثمرين الملائكيين

- العمل على تعزيز المهارات الإدارية والتوجيهية للمستثمرين الملائكيين، إذ أن الخبرة المهنية وحدها لا تكفي ما لم تقترن بدافعية عالية للتوجيه وانخراط سلوكي فعّال.
- إدراك أن دور المستثمرين الملائكيين لا يقتصر على التمويل فقط، بل يمتد إلى تفعيل الدور الاستشاري من خلال نقل المعرفة والخبرة وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات، بما يساهم في تقليل الأخطاء التشغيلية للمشاريع الناشئة، ويحمي استثماراتهم المالية على المدى الطويل.

ثالثاً - توصيات للجهات التنظيمية وبيوت الخبرة

- تصميم وبناء برامج تدريبية متخصصة للمستثمرين الملائكيين تركز على مهارات التوجيه والرعاية المهنية، وآليات بناء وإدارة الشبكات المهنية لدعم رواد الأعمال.
- إنشاء منصات رقمية متخصصة تربط رواد الأعمال بالمستثمرين الملائكيين وفق التخصص القطاعي والمعرفة التقنية، مع إبراز خبرات المستثمرين إلى جانب ملاءمتهم المالية، بما يعزز جودة نقل المعرفة والدعم غير المالي.

رابعاً - توصيات للباحثين والأكاديميين (بحوث مستقبلية مقترحة)

- إجراء دراسات طويلة لتتبع مسار نمو المشاريع الناشئة، والمقارنة بين تلك التي تلقت دعماً غير مالي مكثفاً وتلك التي اقتصر على التمويل المالي فقط.
- إجراء دراسات تطبيقية وميدانية في البيئة السعودية لقياس أثر العوامل المعرفية والنفسية والسلوكية والسمات الشخصية للمستثمرين الملائكيين، مع التركيز على دور الروابط الاجتماعية في تشكيل نوعية ومستوى وحيادية الدعم غير المالي المقدم للمشاريع الناشئة.

حدود البحث

نظراً لطبيعة هذا البحث وارتكازه على مراجعة الأدبيات المتعلقة بالدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون، فقد كان من الضروري تحديد مجموعة من الحدود التي توضح نطاق البحث وما يركز عليه. ويسهم توضيح هذه الحدود في تعزيز دقة التحليل، وتحديد الإطار الذي تفسر ضمنه النتائج، وضمان اتساق مخرجات البحث مع أهدافه. ويمكن توضيح هذه الحدود على النحو الآتي:

- **الحدود الموضوعية:** يقتصر هذا البحث على دراسة أنماط الدعم غير المالي الذي يقدمه المستثمرون الملائكيون للمشاريع الناشئة، والمتمثلة في: نقل المعرفة والخبرة، الدعم الإداري والتوجيهي، وتسهيل الوصول إلى العلاقات والشبكات، دون التطرق إلى أشكال الدعم المالي أو القرارات الاستثمارية المباشرة. كما يركز البحث على العوامل الفردية المفسرة لتباين هذا الدعم، والمتمثلة في: المعرفة المهنية، والخصائص النفسية والسلوكية، والسمات الشخصية للمستثمر الملائكي، ولا يمتد التحليل إلى العوامل البيئية أو المؤسسية أو التنظيمية.
- **الحدود المنهجية:** يعتمد هذا البحث على مراجعة تحليلية للأدبيات، ولا يتضمن جمع بيانات ميدانية أو استخدام أدوات قياس كمية أو نوعية. وبناءً على ذلك، تستند النتائج إلى تحليل الدراسات المنشورة، ولا تمثل اختباراً تجريبياً للعلاقات المدروسة.
- **الحدود الزمنية:** يركز البحث على الأدبيات المنشورة خلال الفترة الممتدة من عام 2000م إلى عام 2024م، وهي المرحلة التي شهدت توسعاً ملحوظاً في تحليل دور المستثمرين الملائكيين وأشكال الدعم غير المالي الذي يقدمونه للمشاريع الناشئة.

المراجع

أولاً - مراجع باللغة العربية:

- الحسون، (2021). المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية التحديات: المعالجات. *مجلة العلوم الإدارية والاقتصادية* (2) 14، . 112-135. <https://doi.org/10.112-135.14>
- عيسى، حجاب؛ وهيبية، عيشاوي. (2019). دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013-2016). *مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة*، 4 (2)، 22-35. <https://doi.org/10.14953/123456789/handle/dz.eloued-univ>
- منشآت. (دون تاريخ). *المعجم الريادي: الاستثمار والتمويل*. الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. <https://www.monshaat.gov.sa/ar/category/5699>
- منصور، علي. (2020). المشروعات الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية بين الواقع والمأمول، في ضوء رؤية 2030 م - دراسة تطبيقية. *مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية*. 4 (9)، 1-31. <https://doi.org/10.26389/AJSRP/10.26389/org>

ثانياً - مراجع باللغة الأجنبية

- Barney, J. (1991). *Firm resources and sustained competitive advantage*. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108/>
- Boulton, T. J., Shohfi, T. D., & Zhu, P. (2018). Angels or sharks? The role of personal characteristics in angel investment decisions. *Journal of Small Business Management*, 57(4), 1280-1303. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12409>
- Falcão, R., Carneiro, M. J., & Moreira, A. C. (2023). Why do business angels invest? Uncovering angels' goals. *Cogent Business & Management*, 10(2), 2234134. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2234134>
- Harrison, R. T., Mason, C. M., & Robson, P. J. A. (2010). Determinants of long-distance investing by business angels in the UK. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(2), 113-137. <https://doi.org/10.1080/08985620802545928>
- Hsu, D. H. (2004). What do entrepreneurs pay for venture capital affiliation? *The Journal of Finance*, 59(4), 1805-1844. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2004.00680.x>
- Lerner, J. (2000). A note on venture capital and private equity. In J. Lerner, *Venture capital and private equity: A casebook*, (pp. 1-20). New York, NY: John Wiley.
- Mason, C. M., & Harrison, R. T. (2008). **Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: A review of potential data sources**. *Venture Capital*, 10(4), 309-330. <https://doi.org/10.1080/13691060802380098>
- Mitteness, C., Sudek, R., & Cardon, M. S. (2012). Angel investor characteristics that determine whether perceived passion leads to higher evaluations of funding potential. *Journal of Business Venturing*, 27(5), 592-606. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.003>
- Politis, D. (2008). Business angels and value added: What do we know and where do we go? *Venture Capital*, 10(2), 127-147. <https://doi.org/10.1080/13691060801946147>
- Politis, D., & Gabrielsson, J. (2009). Entrepreneurs' attitudes towards informal investors: An exploratory study. *Venture Capital*, 11(1), 57-71.
- Ramadani, V. (2009). Business angels: Who they really are? *Strategic Change*, 18(7-8), 249-258. <https://doi.org/10.1002/jsc.852>

- Sarath. (2024). *Top VC firms and angel investors in Saudi Arabia*. *Eqvista*. March 26, <https://eqvista.com/top-vc-firms-angel-investors-in-saudi-arabia/>
- Wong, P. K., & Ho, Y. P. (2007). Characteristics and determinants of informal investment in Singapore. *Venture Capital*, 9(1), 43-70. <https://doi.org/10.1080/13691060600996772>

Patterns of Angel Investors' Support for Startups: Examining the Non-financial Dimension

Prof. Abdulaziz Abdulmohsen Al-Faleh

Professor of Human Resources Management and Employee Relations

Department of Business Administrations

College of Business and Economics

Qassim University – Kingdom of Saudi Arabia

afalh@qu.edu.sa

Reem Ali Al-Turki

Lecturer and PhD Researcher

Department of Business Administrations

College of Business and Economics

Qassim University – Kingdom of Saudi Arabia

r.alturki@qu.edu.sa

ABSTRACT

This study aims to analyze the patterns of non-financial support provided by angel investors to startups and to identify the individual factors that explain variations in the nature and level of such support, in light of the growing interest in the cognitive and advisory role of angel investors as a key contributor to startup success during the early stages, drawing on the Resource-Based Theory (RBT) as an interpretive theoretical framework guiding the analysis. The study adopts a descriptive–analytical approach based on a systematic review and thematic analysis of the relevant literature to explore forms of non-financial support and to identify the individual factors of angel investors that shape this support.

The findings indicate that the value of non-financial support emerges from a structurally integrated interaction between investors' professional knowledge, psychological and behavioral characteristics, and personal traits, which explains the variation in both the nature and level of support provided to startups. The review also reveals the limited number of studies that address this interaction within an integrated analytical framework, highlighting the need for further research to examine the non-financial role of angel investors in a more comprehensive and in-depth manner. Accordingly, this study proposes an interpretive framework that contributes to a clearer understanding of the nature of this role and advances knowledge regarding the non-financial mechanisms through which angel investors contribute to supporting startups. These mechanisms include knowledge and experience transfer, managerial and mentoring support, and facilitation of access to professional networks and relationships, in addition to clarifying how professional, psychological, behavioral, and personal factors interact to explain variations in non-financial support.

Keywords: *Angel Investors; Business Angels; Angel Investment; Venture Capital; Startups; Entrepreneurship; Entrepreneurs; Non-financial Support.*