

## المنصات الرقمية للتمويل الجماعي كألية لتشجيع الاستثمار في تمويل المؤسسات الناشئة

### Digital crowdfunding platforms as a mechanism to encourage investment in financing startups

ط.د حنكة بوبكر  
د. سلخ محمد لمين



\*\*\*\*\*

#### ملخص:

يعرف التمويل الجماعي في الآونة الأخيرة معدلات نمو معتبرة في دول العالم العربي، وهو ما قد يجعل من منصات الرقمية للتمويل الجماعي في المستقبل القريب فاعلا أساسيا في مجال تمويل المشروعات، ولا سيما المشروعات المبتكرة التي تعاني من صعوبات الحصول على التمويل أثناء مرحلة تأسيسها. وهذا ما قد يجعل من هذا النوع من التمويل بمثابة صناعة مالية متخصصة تنمو باضطراد ضمن صيغ ومبادرات تطوير فرص الاستثمار القائم على شبكة الأنترنت.

**الكلمات المفتاحية:** التمويل الجماعي؛ الشركات الناشئة؛ التمويل؛ منصات؛ الاستثمار؛

**Abstract:** Crowdfunding has recently witnessed significant growth rates in the countries of the Arab world, which may make digital crowdfunding platforms in the near future a major player in the field of project financing, especially innovative projects that suffer from difficulties in obtaining financing during their establishment phase.

This may make this type of financing a specialized financial industry that is growing steadily within the formats and initiatives for developing Internet-based investment opportunities.

**Key words:** crowdfunding. startups. Financing. platforms. investment.

#### مقدمة:

تبنت الجزائر الجديدة توجه اقتصادي حديث وهذا اقتداء بتجارب سابقة لدول متقدمة وهذا من خلال اعطاء الاهمية الكبرى لاقتصاد المعرفة بحكم أنه أصبحت ركيزة أساسية في خلق القيمة المضافة للاقتصاديات العالمية وكذا مساهمته في تحقيق أبعاد التنمية المستدامة، وجعل اقتصاد المعرفة قاطرة للنهضة الاقتصادية للدولة وابتعاد على اقتصاد الريعي المعتمد على البترول والغاز. ومن بين الاشكال التي تبناها المشرع الجزائري في تكريس اقتصاد المعرفة هو استحداث المؤسسات الناشئة في بيئة الاعمال وهذا من خلال صدور المرسوم التنفيذي 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها و المعدل و المتمم بالمرسوم التنفيذي رقم: 21-422.

إلا أن المؤسسات الناشئة تواجه العديد من المشاكل والصعوبات خلال مراحل نموها وتطورها، والتي يأتي من أهمها التمويل هذه المشاريع المبتكرة. حيث تتميز المشاريع الناشئة بمخاطرة كبيرة لأنها تعتمد على الابتكار في ظهورها وتطوير أعمالها، إذا ارتفع درجة المخاطرة بخصوص تمويلها.

أدت الثورة الرقمية و التطورات التكنولوجية المعلوماتية الناتج عن زيادة الإبداع العلمي والابتكار التكنولوجي، إلى إيجاد طرق حديثة و مبتكرة للتأثير على الحياة اليومية للمواطنين من خلال استخدام تقنيات الرقمية حديثة وتوسيع نطاق إستخدامها. من بين التقنيات الابتكارات نجد الابتكارات في القطاع المالي من خلال ظهور ما يسمى بمنصات التمويل الجماعي أو التشاركي.(crowdfunding platforms) حيث تعتبر منصات التمويل الجماعي من اهم الأساليب مبتكرة التي تسمح بالتواصل مع الأفراد، تهدف الى تسهيل التمويل المناسب للمشاريع الناشئة والمبتكرة التي تتعرض لصعوبات كبيرة من اجل حصولها على التمويل الأنسب في بداية حياتها. و تدور إشكالية موضوع البحث حول أهمية المنصات الرقمية للتمويل الجماعي كألية لتشجيع الاستثمار في تمويل المؤسسات الناشئة؟ وللإجابة عن هذه الاشكالية نتبع الخطة الاتية.

## المبحث الأول

### مفهوم المؤسسات الناشئة و التمويل الجماعي

نتناول في هذا المبحث تعريف المؤسسات الناشئة و مراحل نموها وصول الى غاية تعريف التمويل الجماعي و أنواعه.

#### المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة و مراحل نموها

##### الفرع الأول: تعريف القانوني للمؤسسات الناشئة

المؤسسة الناشئة هي شركة قائمة على التكنولوجيا تستخدم القيمة المضافة للتقنيات المدمجة لتقديم منتجات أو خدمات جديدة. وهي تستخدم نموذج أعمال قابل للتطوير، أي أنها تستثمر في تحسين التكنولوجيا التي يعتمد عليها مشروعها، وبمجرد تحسين التكنولوجيا، فإنها تخلق منتجاً أو خدمة (Li Cai, Ahmed Naveed).

حيث قام المشرع الجزائري بإدخال الشركات الناشئة في منظومته القانونية في إطار قانون المالية لسنة 2020.

وهذا من خلال المادة 69 من القانون المذكور أعلاه التي تضمنت (تعفى الشركات الناشئة من الضريبة على أرباح الشركات و الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية. تحدد شروط استفادة الشركات الناشئة من هذا التدبير و كفاءات تطبيقه، عن طريق التنظيم). (2020). ولكن ما يعاب على المشرع على أنه أشار لها عرضيا فقط دون تحدد مفهومها أو نظامها القانوني. بقية هذا الغموض القانونية المتعلقة بهذه الكيان القانوني - الشركات الناشئة - موجود الى غاية صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254، (وسيرها). المتعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها. تم تعديل هذا المرسوم بمرسوم تنفيذي رقم: 21-422 (مرسوم تنفيذي رقم 21-422 ممضي في 04 نوفمبر 2021، الجريدة الرسمية عدد 84

المؤرخة في 04 نوفمبر 2021، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر سنة 2020 والمتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر).

حسب المادة 11 من المرسوم رقم 20-254 السالف الذكر (قبل التعديل) فإنه تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية:

1- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات،  
2- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة،

3- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية،  
4- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50%، على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة،  
5- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية،  
6- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

بعد تعديل المادة 11 من المرسوم رقم 20-254 السالف الذكر بمرسوم تنفيذي رقم: 21-422، و هذا من خلال تعديل المعيار الثاني و هذه صيغته الجديدة و المتمثلة في أنه يجب على المؤسسة أن تقترح ابتكارا في منتجاتها و/أو خدماتها و/أو نموذج أعمالها و/أو نموذج تنظيمها.  
و عليه فإن القانون الجزائري إعتبر بأن المؤسسة الناشئة كل شركة تجاري متحصل على علامة المؤسسة الناشئة، وهذا دون إعطاء تعريف محدد لها.

### الفرع الثاني: مراحل نمو الشركات الناشئة

في دراسة أجراها باحثون أمريكيون من جامعة كاليفورنيا تناولت مراحل النمو للمؤسسات الناشئة، أشار الباحثون إلى وجود فروق جوهرية بين المؤسسات الناشئة والأخرى الكبيرة فيما يخص مراحل النمو، حيث عزا الباحثون هذه الفروق إلى الاختلاف في حجم المؤسسة ومن ثم القدرة على النمو.

هناك مراحل تطور تمر بها الشركات الناشئة يمكن اختصارها فيما يأتي :

#### المرحلة الأولى: مرحلة البذور (أو التفكير)

الفكرة هي بداية مرحلة انشاء مؤسسة ناشئة وتتطلب اختبارات متعددة في المرحلة الرئيسية للتأكد من أن ذلك ممكن. لذلك من الضروري الحصول على المشورة والرأي حول إمكانات فكرة العمل من أكبر عدد ممكن من المصادر. ومن الأمثلة على هذه المصادر العائلة والأصدقاء (FFF: Family- Fools- Friends) (20) والزملاء وخبراء في هذا المجال. يعتمد نجاح الأعمال على قدرات صاحب المشروع وتوافره في السوق والقاعدة المالية المرتبطة به .

تتمثل الصعوبات الرئيسية في هذه المرحلة في قبول السوق وإيجاد شريحة السوق حيث لا يتم استكشاف الاحتياجات بشكل جيد، وإنشاء هيكل تجاري وتحديد ربحية الفكرة. نظراً لعدم وجود عملاء أو

سوق في هذه المرحلة، يجب أن يأتي الحصول على المال من رائد الأعمال نفسه وعائلته وأصدقائه. البدائل هي الموردين أو الإعانات من الحكومة أو غيرها من الجولات المبكرة للاستثمار.

#### المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق

بمجرد تأكيد إمكانات فكرة العمل والشركة التي تم تأسيسها بشكل قانوني، يمكن القول أن هذه هي مرحلة بدء التشغيل. في هذه المرحلة المنتج جاهز وهو أول مبيعات. من المهم أن يكون هذا قابلاً للتكيف مع التعليقات التي حصل عليها المستهلك الأول واحتياجات السوق، دائماً بهدف تطوير أفضل نسخة من ذلك. هنا ينصب التركيز على إنشاء قاعدة عملاء ووجود في السوق وتوفير تدفق الأموال. وفي هذه المرحلة تكون درجة المخاطرة كبيرة (421).

#### المرحلة الثالث: مرحلة النمو

يولد النشاط التجاري إيرادات ويخرج باستمرار المزيد والمزيد من العملاء الجدد ونتيجة لذلك، أصبحت تكاليف التشغيل ضعيفة بشكل متزايد وفتحت فرص عمل جديدة. في هذه المرحلة بدأت المنافسة في الظهور ينصب التركيز الرئيسي على إدارة الأعمال بشكل صحيح من أجل التعامل مع الزيادة في المبيعات وبالتالي ينصح العملاء بتعيين مهنيين جدد.

#### المرحلة الرابعة: المرحلة المعمول بها

لقد نضجت الأعمال لتصبح شركة ناجحة مع وجودها الراسخ في الصناعة بالإضافة إلى امتلاكها للعملاء المخلصين. تستمر المبيعات في النمو، ولكن بطريقة خاضعة للرقابة مما يجعل حياة العمل روتيناً. في هذه المرحلة، يجب أن يركز العمل على الإنتاجية والتحسين المستمر.

#### المرحلة الخامسة: مرحلة التوسع

هذه واحدة من آخر مراحل بدء التشغيل هنا تتمتع الأعمال بمستوى عالٍ من الاستقرار، وتظهر الرغبة في توسيع آفاق ذلك ودخول أسواق وقنوات توزيع جديدة. لذلك، يجب أن يتم التخطيط الدقيق لهذا التوسع. يجب النظر في تحليل الموارد والجهد والتكاليف والعوائد المحتملة، ومع ذلك، دون إهمال التأثير الذي سيحدث على الجودة الحالية، يضمن المنتج للعملاء الحاليين.

سينصب التركيز على إضافة منتجات أو خدمات جديدة إلى السوق الحالية أو توسيع الأعمال في أسواق جديدة وأنواع جديدة من العملاء. والحصول على حصة أكبر من السوق (النجاح-النمو) (باية وقنوني، مقال بعنوان (التسويق الإلكتروني ودوره في تطوير المؤسسات الناشئة)، Journal of Economic (Growth and Entrepreneurship Vol. 4).

#### المرحلة السادسة: مرحلة الانحدار

يمكن للتغيرات في الاقتصاد والمجتمع والسوق أن تخفض المبيعات بشكل كبير وبالتالي أرباح الشركة. يجب أن يبحث هذا عن فرص ومشاريع تجارية جديدة بالإضافة إلى تقليل التكاليف وإيجاد طرق للحفاظ على التدفق النقدي. وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة (408).

#### المرحلة السابعة: مرحلة الخروج

في هذا الوقت تلتقي الشركة بأرباح ثابتة ناتجة عن الإدارة الجيدة للمرحلة السابقة. هنا ، لدى المطور خياران: الاستمرار في توسيع نطاق الأعمال أو الخروج من هذا ، وهي فرصة عظيمة للاستفادة من هذا العمل الشاق. من ناحية أخرى ، قد يمثل أيضًا نهاية العمل الناتج عن تجربة سيئة في السوق.

كما هو الحال في جميع أنواع الشركات فإن الشركات الناشئة لها دورات حياة على الرغم من وجود العديد من العوامل التي تؤثر على نطاق العمل، فمن الضروري أن يعرف رائد الأعمال كل ما هو ممكن من مرحلة نمو الشركة الناشئة. ما سيحدد نجاح أو فشل الشركة هو قدرتها على التكيف مع التغييرات في دورة الحياة هذه الشركة. من الأهمية بمكان أن تدرك تلك المرحلة التي تمر بها شركة من أجل منع بعض التحديات المشتركة وبالتالي اتخاذ قرارات العمل الصائبة.

فإن الشركة الناشئة هي ثقافة وعقلية ابتكارية تعتمد على فكرة العمل التي تحل المشاكل. لذلك فإن هذا مدفوع بالطموح لتحقيق النجاح والطريقة التي يوجد بها تحدٍ تواجهه به العديد من الصعوبات على طول الطريق. ومع ذلك يحدث التحول عندما تعثر الشركة الناشئة على نموذج عمل ومنتج مناسبين للسوق، وبالتالي فهي مهيأة للنمو.

## المطلب الثاني: تعريف التمويل الجماعي وأنواعه

### الفرع الأول: تعريف التمويل الجماعي

ظهرت صعوبات التمويل عقب الأزمة المالية عام 2008 تواجه الشركات الناشئة في بداية نشأتها بحث عن سبل التمويل. ظهر هذا الشكل الجديد من تمويل رأس المال الشركات نتيجة لتلك الازمة. وبدأ التمويل الجماعي من قبل العائلة والأصدقاء وتجمع هذه الأموال لتمويلها أفراد لديهم أفكار تجارية ( World Crowdfunding. (2013). Washington'Bank. (s Potential for the Developing World).

يستخدم التمويل الجماعي التكنولوجيا المستندة إلى الويب لتحديد ما هي المشاريع التجارية التي تبحث عن التمويل وكم التمويل الذي يجب أن يتلقوه؟. وهو يستفيد من قوة التكنولوجيا، وخاصة شبكات التواصل الاجتماعية وغيرها من وسائل، لتسويق الفكرة وجمع الأموال.

حرصت أغلب الدول العربية الى إدخال التمويل الجماعي في منظومتها القانونية و هذا لقدرة على تذليل الصعوبات التمويلية للمشاريع المبتكرة الناشئة.

وقد أطلق عليه المشرع التونسي التمويل التشاركي (Crowdfunding) وقد عرفه بأنه صيغة التمويل التي تعتمد على جمع الأموال من العموم عبر منصة على الأنترنت مخصصة للغرض بهدف تمويل مشاريع أو شركات من خلال الاستثمار في أوراق مالية أو القروض أو الهبات والتبرعات (تونس).

وقد أطلق عليه المشرع المغربي التمويل التعاوني (financement collaboratif) وقد عرفه أنه عملية لجمع أموال من الجمهور، تقوم بها شركة للتمويل التعاوني من خلال إقامة علاقة بين حاملي مشاريع معينة وأشخاص يرغبون في تمويلها، عبر منصة إلكترونية للتمويل التعاوني، ويمكن أن تتخذ عمليات التمويل التعاوني شكل عملية استثمار أو قرض، بفائدة أو بدونها، أو تبرع (المغرب).

عرف المشرع الاماراتي التمويل الجماعي بأنه وسيلة تمكن طالب التمويل من الحصول على مبالغ مالية من المستثمرين بغرض تمويل مشروعه من خلال المنصة مقابل حصص في رأس مال شركة ستؤسس أو شركة مؤسسة لتنفيذ هذا المشروع (المتحدة).

المشرع الجزائري لم يتعرض للتمويل الجماعي ولم يدرجه في منظومته القانونية لحد الان.

### الفرع الثاني: انواع منصات التمويل الجماعي

عرف المشرع الاماراتي المنصة على أنها نظام تشغيل إلكتروني مبرمج لعرض طلبات التمويل الجماعي (المتحدة).

فيما عرف المشرع التونسي المنصة على أنها موقع واب أو تطبيق على الهاتف الجوال توضع على ذمة المستعملين بهدف الربط بين العموم وبين الشركة والمشروع للاستفادة من خدمات التمويل التشاركي (تونس).

يمكن تصنيف التمويل الجماعي إلى عدة أنواع و هذا حسب الأهداف المخطط لها و التي تسعى منصات السالفة الذكر إلى تحقيقها.

#### 1- المنصات التمويل الجماعي القائم على الهبات (التبرعات):

في هذا النوع من المنصات يتم تشجيع الأشخاص على التبرع بالمال لتمويل المشاريع الناشئة والمبتكرة ذات الطبيعة التعليمية أو الثقافية أو الاجتماعية. ولذلك يتم الحصول على هذا التمويل غالبًا من المنظمات غير الربحية أو المؤسسات الخيرية التي تهدف إلى مساعدة الأفراد على تنفيذ مشاريعهم. دون توقع أي عائد مالي (Usha).

#### 2- المنصات التمويل الجماعي القائم على المكافئة:

في هذا النوع من المنصات يحصل المستثمرون على مكافئات مقابل استثمارهم، وقد تكون المكافآت في شكل منتج أو خدمة تقدمها الشركة كهدية رمزية، وتعمل الشركات على تقديم أنواع مختلفة من المكافآت والحوافز من أجل إقناع المستثمرين وجذبهم.

يعتبر هذا النوع تقنية مبتكرة بشكل خاص في أدوات تمويل المشروعات و أسلوب مميز لبدء أعمال وأشغال المؤسسات الناشئة، وقد أصبح أكثر أشكال التمويل الجماعي شعبية، فهو قائم على المكافأة لتيح للأشخاص المساهمة والمشاركة في المشروعات الحصول على عوائد مالية.

ويعتبر هذا النوع من التمويل الجماعي، أكثر شعبية بسبب القيمة الجوهرية للمشاركة في التمويل الجماعي والسمعة الاجتماعية والهوية المشتركة (Melissa. (2017).

#### 3- المنصات التمويل الجماعي القائم على القرض

في هذا النوع من المنصات يتيح الفرصة لأصحاب المشاريع للحصول على قروض من الجمهور لتمويل مشروعهم، وذلك وفقا لنسبة فائدة محددة مسبقا. وتعتمد هذا النوع من المنصات على مجموعة من المعايير لتنظيم الحملات الراغبة في الحصول على تمويل قائم على الإقراض، و يتم الاعلان عبر هذا المنصات عن طبيعة أداة الاقتراض، وطبيعة القرض ونسبة الفائدة، ومدة القرض وغيرها من الامور.

#### 4- المنصات التمويلية الجماعية القائمة على الاستثمار

تختص بالتمويل بالمخاطرة أو تحمل الأرباح والخسائر لإنشاء الشركات أو زيادة رأسمالها، أو المشاريع مرتفعة المخاطر: ويقوم هذا النوع على أسس استثمارية وذلك من خلال دعوة المستثمرين للمساهمة في رأس مال الشركة عن طريق تملك حصص أو أسهم فيها. وتعتمد عدد من منصات التمويل الجماعي على هذا الأسلوب، بالسماح للشركات الناشئة بعمل حملات لاستقطاب المستثمرين للاكتتاب العام في حصص أو أسهم الشركة، ومن الواضح أن هذا النوع من التمويل له أهداف ربحية بتوقع المستثمرين ارتفاع قيمة هذه الحصص أو الأسهم بعد تأسيس المشروع وإطلاقه، مما يتيح لهم المشاركة في الأرباح التي يتم توزيعها بصفة دورية على مالكي الأسهم، أو إعادة بيع أسهمهم مع تحقيق هامش ربحي.

وعادة ما تتبنى منصات هذا النوع من التمويل على مجموعة من المعايير لتنظيم الحملات الراغبة في الحصول على تمويل استثماري بالتملك، من أهمها تحقيق درجة معينة من الشفافية، من خلال الزام صاحب المشروع بإتاحة المعلومات الأساسية للمستثمرين، مثال، طبيعة المشروع وعنوانه والمعلومات الشخصية عن ملاكته وخطة عمل المشروع المقترحة والخطة المالية ودراسات الجدوى الاقتصادية حول المشروع، كما تشمل متطلبات الإفصاح عن نسبة الحصص المعروضة للبيع، والحصص التي تم بيعها والمبالغ التي تم تحصيلها مع ضرورة تحديثها بشكل مستمر، وتتشابه هذه المتطلبات بتلك التي نراها في نشرات الاكتتاب العامة للشركات المساهمة وإن كانت بدرجة أقل (2021).

#### المبحث الثاني

#### الاطراف التمويلية الجماعية وأثره على الشركات الناشئة

نتناول في هذا المبحث الاطراف الفاعلة في التمويل الجماعي واهمية ومميزات التمويل الجماعي وأثره على الشركات الناشئة.

#### المطلب الأول: الاطراف المدخلة في عقد التمويل الجماعي

#### الفرع الأول: شركة التمويل الجماعي

هي كل شركة تجارية وتستجيب للشروط محدد مذكورة في المادة السابعة من القانون رقم 15.18 المتعلق بالتمويل التعاوني المغربي، يكون نشاطها الرئيسي هو تسيير منصة أو أكثر للتمويل التعاوني حسب القانون المغربي (المغرب).

حسب القانون التونسي أطلق عليها إسم شركة إسداء خدمات التمويل التشاركي وقد عرفها على أنها الشركة المختصة في نشاط التمويل التشاركي عبر إحداث وتسيير منصات على الأنترنت الرابطة بين العموم وبين الشركات والمشاريع التي يرغب أصحابها في الحصول على تمويل. وتعتبر شركة إسداء خدمات التمويل التشاركي، مشغل منصة على الخط على معنى التشريع الجاري به العمل (تونس).

فيما أطلق عليها القانون الاماراتي إسم المشغل وعرفها على أساس أنها الشخص الاعتباري المرخص له بمزاولة نشاط المشغل لمنصة التمويل الجماعي وفق أحكام قرار مجلس الوزراء رقم (36) لسنة 2022 بشأن تنظيم نشاط المشغل لمنصة التمويل الجماعي (المتحدة).

## الفرع الثاني: صاحب المشروع والمستثمر

### 1- صاحب المشروع :

وهو طالب التمويل الطرف المستفيد من عملية التمويل التشاركي على المنصة وقد وضع له عدة تعريفات منها: هو أي شخص أو مؤسسة تسعى للحصول على أموال الشركة أو منتج أو مشروع أو مبادرة أو عمل خيري بما يشمل مجموعة واسعة من الجهات الفاعلة من الشركات الصغيرة والمنظمات غير الحكومية والأفراد والشركات الناشئة (مجلس).

وقد عرف المشرع الإماراتي في مادته الأولى على أنه: الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يرغب في الحصول على تمويل جماعي من خلال المنصة (المتحدة).

وقد أطلق عليه المشرع المغربي إسم حامل المشروع وقد عرفه كل شخص أو مجموعة أشخاص، ذاتيين أو اعتباريين، يعرضون مشروعاً على منصة للتمويل التعاوني بهدف الحصول على تمويل تعاوني (المغرب).

وقد أطلق عليه المشرع التونسي إسم صاحب المشروع وقد عرفه على أنه كل شخص طبيعي أو معنوي يرغب في الحصول على تمويل عبر اللجوء للتمويل التشاركي (تونس).

والمشروع هو كل مبادرة ربحية أو غير ربحية مقدر لها أموال معينة تكون هي الدافع لصاحب المشروع إلى اللجوء للإنترنت من أجل الحصول على تمويلات من الجمهور، والملاحظ هنا التوسيع من نطاق المشاريع التي يمكن أن تستفيد من عمليات التمويل التشاركي لتشمل المبادرات التي هدفها غير ربحي.

### 2- المستثمر:

حسب القانون الإماراتي أطلق عليه إسم المستثمر المحترف أو الطرف النظير: وهو كل الشخص الطبيعي أو الاعتباري القادر على إدارة استثماراته بذاته وفقاً لكتيب القواعد الخاص بالأنشطة المالية الصادر عن هيئة الأوراق المالية والسلع الإماراتية (المتحدة).

وقد أطلق عليه المشرع التونسي إسم المشارك وقد عرفه على أنه كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم أو غير مقيم ساهم في تمويل الشركة أو المشروع عبر التمويل التشاركي (تونس).

وقد فرق المشرع المغربي بين المساهم والمستثمر المساند وقد عرف كل واحد منهم على النحو الآتي: المساهم هو كل شخص ذاتي (طبيعي) أو اعتباري، مقيم أو غير مقيم، يسهم عن طريق منصة للتمويل التعاوني في تمويل مشروع معين. ويمكن للمساهم، حسب فئة عملية التمويل التعاوني أن يكون مستثمر في رأس المال أو مقرض أو متبرعا.

أما المستثمر المساند فهو شخص ذاتي (طبيعي) يتوفر على خبرة أو تجربة أو كفاءة مهنية كافية في مجالي المال والاستثمار ويمتلك إمكانيات مالية تؤهله للمساهمة في إحدى عمليات التمويل التعاوني (المغرب).

## المطلب الثاني: مميزات منصات التمويل الجماعي وأثره على المؤسسات الناشئة

### الفرع الأول: مميزات منصات التمويل الجماعي

تتميز منصات التمويل الجماعي بمميزات عديدة تختلف عما هو سائد في حالات التمويل التقليدي،

ومن تلك الميزات ما يلي:

- الشفافية: يعتمد نجاح المنصات بشكل كبير على مقدار الشفافية فيها ويتعلق هذا الجانب بإدارة الأمور المالية بشكل عام، بدءاً من تحديد المبلغ الكلي المطلوب للحملة التبرع للمشروع، وما تم جمعه، وقائمة بالتبرعين، وتفاصيل تبرعاتهم، ووقت التبرع، بالإضافة إلى تحديد هدف الحملة وما سيتم إنجازه.
- سرعة الأعداد: في حملات التمويل الجماعي يمكن إنشاء حملة على منصة التمويل الجماعي في غضون ساعة، ثم إتاحة تلك الحملة وجعلها مرئية لجمهور الناس، ونشر رابط الحملة إلى جميع فئات المجتمع بسهولة، بل إن بعض الحملات تحقق زيارات عدد كبير من الأشخاص (12).
- إمكانية التسويق: بمجرد إنشاء الحملة، يمكن زيادة عدد الأشخاص الذين يمكن الوصول إليهم بشكل كبير من خلال عدد كبير من استراتيجيات التسويق، أو إنشاء مقاطع فيديو تظهر كيفية عمل المنتجات المراد تسويقها،
- جذب الأشخاص المهتمين بالفكرة: لا تقتصر خدمات منصات التمويل الجماعي لأصحاب الحملات على عرض المشروع: فقط، بل تمنعهم القدرة على مشاركة الرسالة، والغرض من ورائها، والأشخاص الذين يشاهدون الحملة ويقررون المساهمة هم الأكثر اقتناعاً بنجاح المشروع، وعادة يشاركون في نشر الحملة دون مقابل، ومن ثم يبدأ هؤلاء الأشخاص بالاهتمام برسالة المشروع، ومن المرجح أن يكونوا عماء مخلصين لمدى بعيد لهذا المشروع.
- التغذية الراجعة المباشرة من المساهمين أو الممولين: عند إطلاق منصة تمويل جماعي: فإن هذا يعني مشاركة فكرة منتجك، وأعمالك مع الفئة المستهدفة من المساهمين أو الممولين، وهذا يمنحك فرصة مهمة للتعرف على آرائهم وتعليقاتهم، مما يظهر رغبتهم في إصلاح أو تعديل تلك الفكرة، أو قد يتقدمون ببعض الأفكار، أو الميزات التي تسهم في تحسين المشروع بشكل أفضل (20).
- قلة التكلفة المالية: يتميز التمويل الجماعي بقلة التكلفة المالية؛ حيث يتميز عن غيره من التمويل التقليدي بعدم وجود مطبوعات، أو الحاجة إلى فريق عمل ميداني، وأهم ما يميزه أن نشر الحملة بين الناس يتم إلكترونياً بكل سهولة وتجاوزها لكل الحدود، وفي الغالب يتم النشر عن طريق الأصدقاء والمقربين للتعريف بالحملة، دون تقيد بحدود، أو نطاق جغرافي.
- المقارنة بين المشاريع: تحرص منصات التمويل الجماعي الناجحة على عرض المشاريع المشابهة للزائر: لكي يقوم بالمقارنة بينها، وتوجيه دعمه، أو مساهمته للمشروع الأنسب، وهذه من الخدمات التي تقدمها المنصات للمتبرعين، فالمقارنة بين المشاريع لا يتحقق بسهولة في غير منصات التمويل الجماعي. حيث إن منصات التمويل الجماعي يعرض فيها مشاريع الجمعيات من أماكن متفرقة وبعيدة، ويمكن الاطلاع عليها جميعها بسهولة، والمقارنة بينها.

- تكافل المجتمع: يؤدي التمويل الجماعي إلى انتشار ظاهرة التكافل المجتمعي؛ حيث إن التمويل الجماعي في التبرعات يستهدف جمهوراً جديداً من المتبرعين، كما أن الحملات يتم نشرها بشكل واسع.

### الفرع الثاني: آثار منصات التمويل الجماعي على المؤسسات الناشئة

يشكل التمويل الجماعي إحدى مصادر التمويل الخارجية والتي يعول عليها من أجل تمويل الشركات الناشئة خاصة، وفيما يلي المزايا الرئيسية التي يوفرها التمويل الجماعي لها (khodheir):

- تساعد منصات التمويل الجماعي الشركات الناشئة في الوصول إلى عدد كبير من المستثمرين الذين سيدعمون أفكارهم ومشاريعهم، على عكس البنوك التي تضع حواجز أمام هذه الشركات بسبب ملاءتها المالية.

- يتيح التمويل الجماعي للشركات الناشئة الفرصة لاختيار منتجات ائتمانية جديدة، على عكس المصادر المالية التقليدية، التي غالباً ما تكون غير مجدية أو غير راغبة في تقديم عروض لمنتجات تتمتع بالمرونة .

- من الأسهل على المؤسسات الناشئة التفكير في التمويل الجماعي من حيث الإجراءات بدلاً من اختيار مصادر التمويل التقليدية ، حيث إن أخذ الضمانات غائب في التمويل الجماعي.

- تساعد منصات التمويل الجماعي على الترويج لفكرة الشركات الناشئة في جميع أنحاء العالم عبر الإنترنت، مع توفر ميزة أكبر تتمثل في سرعة الحصول على التمويل، حيث يتم الحصول على تمويل في غضون أسابيع قليلة مقابل عدة أشهر في حالة التمويل المصرفي، عادة ما توفر منصات التمويل الجماعي إمكانية إجراء الحملة الترويجية للحصول على التمويل خلال مدة تتراوح بين 20 و 90 يوماً كحد أقصى.

- حقيقة إن الشركات الناشئة قد نجحت في إقناع جمهور كبير بدعم منتج أو خدمة ما، يعني أنها يمكن أن تعتبر هؤلاء المستثمرين أول العملاء المخلصين الذين سيدعمون المشروع.

- طالما أن قائد المشروع على اتصال مباشر مع الجمهور فهذا سيساعده كثيراً، حيث أنه سيستمع إلى عملائه قبل الإطلاق الرسمي للمشروع، لذلك سيعرف ما إذا كان المشروع سيكون مربحاً من خلال آراء ونصائح المساهمين.

- سيحصل المستثمرين المعتمدين على التمويل الجماعي على فرصة الحصول على تنوع في مصادر تمويلهم، بتكلفة منخفضة وتنافسية مقارنة بأدنى مساعدة من البنوك في المستقبل. سيسمح التمويل الجماعي بإنشاء الأعمال التجارية الصغيرة دون مساعدة مباشرة من الدولة، لأنه حتى الآن يتم توفير جميع المساعدات لإنشاء الأعمال التجارية من قبل الدولة، لاسيما بالنسبة للدول الأوروبية التي تعاني من فجوة تمويلية كبيرة تحتاج إلى بدائل تمويلية مبتكرة لسدها. سيعزز التمويل الجماعي ريادة الأعمال، التي تظل مفتاح التنمية الاقتصادية المستدامة لأي بلد، من خلال تشجيع رواد الأعمال الشباب على تحقيق مشاريعهم أي إنشاء شركات ناشئة ومؤسسات صغيرة ومتوسطة.

## الخاتمة:

يتبين من خلال هذه الورقة أن الأفكار المتعلقة بالتمويل الجماعي من حيث المبدأ ليست بالجديدة في حد ذاتها، بل أن الجديد هو استخدام شبكة الأنترنت في تطوير منصات متخصصة في التمويل الجماعي تتيح للأفراد وأصحاب المشروعات التمويل المناسب عبر العديد من صيغ التمويل الجماعي المتاحة. وعلى ضوء تطورات الذكاء الاصطناعي قد يكون من المفيد جدا بالنسبة للجزائر القيام إدخال التمويل الجماعي الى منظومتها القانونية في أقرب وقت و الاستفادة من التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي قصد توفير مصادر تمويلية غير تقليدية للمشروعات الناشئة التي تعاني من صعوبات الحصول على التمويل الملائم، أو قصد تطوير المالية المحلية التي تسمح بالتمويل الملائم للمشاريع الوطنية.

## المراجع

- .(05Crowdfunding as a Financing Resource for Small Businesses. Doctoral Study College of Management and Technology. Walden University.(  
https://scholarworks.waldenu.edu/dissertations/3757/) Melissa. (2017). (بلا تاريخ).  
Ahmed Naveed, And All(2020). Role of Business Incubators as a Tool Li Cai  
D.C: World Bank. World Bank. (2013). Crowdfunding's Potential for the Developing World.  
Washington.(بلا تاريخ).  
G. (2013). Crowdfunding For Startups in India. IOSR Journal of Business and Management , 2, 50-54 Usha.(بلا تاريخ).  
I. S & ,Ougunoune, H. (2021). Crowdfunding As An Alternative Financing Solution For Smes In Algeria. Dirassat Journal Economic , 12 (2), 415-413 khodheir.(بلا تاريخ).  
Li Cai , Ahmed Naveed, And All(2020). (Role of Business Incubators as a Tool .  
(No. 3, 36-51(2021). ص 40.  
باية وقتوني، مقال بعنوان (التسويق الإلكتروني ودوره في تطوير المؤسسات الناشئة)،  
Journal of Economic Growth and Entrepreneurship Vol. 4 .(بلا تاريخ).  
The DFSA “Dubai Financial Service Authority ”Rule book Conduct of Business module COB  
2021.(بلا تاريخ).  
د. بوالشعور شريفة، مقال بعنوان (دور حاضرات الاعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة startups: دراسة حالة الجزائر)،  
مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، ص 421.(بلا تاريخ).  
د. هبة عبد المنعم، د. رامي يوسف عبيد- منصات التمويل الجماعي الآفاق والأطر التنظيمية، صندوق النقد العربي رقم 125 لسنة  
2019 مجلس.(بلا تاريخ).  
سليمان الراجحي، دراسة أزمة منصات التمويل الجماعي التعاوني الخيرية في المملكة العربية السعودية، 2020. ص 12.(بلا  
تاريخ).  
سليمان الراجحي، دراسة أزمة منصات التمويل الجماعي التعاوني الخيرية في المملكة العربية السعودية، 2020. ص 20.(بلا  
تاريخ).  
ط. د بسويح منى، ديموني ياسين، د.بوقطاية سفيان، مقال بعنوان (واقع وفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر)، حوليات جامعة  
بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3 (2020)، ص 408.(بلا تاريخ).  
ظهير شريف رقم 1.21.24 صادر في 10 رجب 1442 ( 22 فبراير 2021 ) بتنفيذ القانون رقم 15.18 المتعلق بالتمويل  
التعاوني، الجريدة الرسمية المغربية، العدد 6967 الصادر بتاريخ 2021/3/08 ، المغرب.(بلا تاريخ).  
قانون رقم 14-19 ممضي في 11 ديسمبر 2019، الجريدة الرسمية عدد 81 مؤرخة في 30 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية  
لسنة 2020.(بلا تاريخ).  
قانون عدد 37 لسنة 2020 مؤرخ في 6 أوت 2020 يتعلق بالتمويل التشاركي. الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، العدد 81  
الصادر بتاريخ 18 أوت 2020، تونس.(بلا تاريخ).

قرار مجلس الوزراء رقم (36) لسنة 2022 بشأن تنظيم نشاط المشغل لمنصة التمويل الجماعي، الجريدة الرسمية، العدد 725 الصادر بتاريخ 15 أبريل 2022، الامارات العربية المتحدة. (بلا تاريخ).

مرسوم تنفيذي رقم 20-254 ماضي في 15 سبتمبر 2020، الجريدة الرسمية عدد 55 مؤرخة في 21 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها. (بلا تاريخ).

مرسوم تنفيذي رقم 21-422 ماضي في 04 نوفمبر 2021، الجريدة الرسمية عدد 84 المؤرخة في 04 نوفمبر 2021، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر سنة 2020 والمتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر". (بلا تاريخ).

مفيد عبد اللاوي – نبيل علال، مداخلة بعنوان : (دعم و مرافقة المؤسسات المصغرة و الناشئة في الجزائر عن طريق الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولات ANADE)، كتاب جماعي عن اعمال الملتقى الوطني الثاني عشر – المؤسسات الناشئة و الحاضنات - المنظم يوم 15 فيفري 20. (بلا تاريخ).