



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة تخرج لإستكمال متطلبات شهادة الماستر

ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

شعبة العلوم الاقتصادية

التخصص: إقتصاد وتسيير مؤسسات



التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

– دراسة تطبيقية في الدول العربية والإسلامية –

إشراف الاستاذ:

د/ عبد الجليل شليق

إعداد الطالبات:

– مأمون حولة

– عبيدي باية

– زيد شادلية

– قرني حولة

الصفة	الرتبة	جامعة	الإسم واللقب
رئيسا	أستاذ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	د/ عزي خليفة
مشرفا ومقررا	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	د/ شليق عبد الجليل
مناقشا	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	د/ احميمة خالد

السنة الجامعية : 2024/ 2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

الحمد لله الذي هداني لهذا وما كنت لأهتدي لولا أن هداني الله والصلاة والسلام على رسول الله.

إلى الذي كلله الله بالهبة والوقار، إلى من علمني العطاء بدون انتظار، إلى من أحمل اسمه بكل افتخار، إلى من عمل بكدي في سبيلي وأوصلني إلى ما أنا عليه، إلى الذي أدين له بالكثير من الشكر راجية المولى أن يمد له في عمره ويمده بموفور الصحة والعافية.

"أبي العزيز"

إلى من تتحني أمام عظمتها الهامات وفي وصفها تخجل و ترتجف الكلمات إلى جنتي.

"أمي الغالية" أدام الله عليها عافيتها.

إلى من اصطفاني الله بها وجعلها أما ثانية إلى التي بفضلها حظيت بأمين بدل واحدة

"جدتي الغالية" أطال الله في عمرها.

إلى من قال فيهم ربي جلّ و علا "سنشد عضدك بأخيك" .. إلى أجمل الورود التي تعطر أيامي وتزين وجودي إلى رياحين حياتي "إخوتي وأخواتي" و"بنهم" و "زوجة أخي" . إلى أجمل صدفة من ألف اختيار، إلى من هو بضع مني، من علي خالقي بأخوته، إلى الأخ الذي لم تلده أمي:

"م . ع"

إلى أرض عشقت ترابها وأتمنى استنشاق هوائها

"فلسطين الحبيبة".

إلى كل من علمني حرفا فأصبحت به حرا "أساتذتي الكرام" طيلة مشواري الدراسي .

إلى أقاربي أهلي وأحبائي الذين رافقوني وشجعوا خطواتي لكم حبي وامتناني وأخص بالذكر خليلتي :
"لطيفة بيبي" .

ألى من سرنا سويا ونحن نشق الطريق معا نحو النجاح وشارككني في هذا العمل المتواضع

"باية"، "شادلية"، "خولة" .

إلى كل من مد لنا يد العون والمساعدة لإتمام هذا العمل

إلى كل من حملهم قلبي ولم تحملهم ورقتي

أهدي هذا العمل

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين وألف صلاة وسلام على رسوله الكريم قال تعالى في

كتابه الجليل:

" وقضى ربك ألا تعبد إلا إياه وبالوالدين إحسانا "

إلى الذي رسم لي طريق العلم بحبه وعلمي معنى الحياة بكده وجهده إلى

أبي الغالي

إلى رمز المحبة والحنان

أمي العزيزة حفظك الله وأطال عمرك

إلى أبنائي

إلى من تربيته وترعرعت بينهم إخوتي وأخواتي كل واحد بإسمه

إلى كل زميلاتي في الجامعة

وإلى كل من ساهم في هذا العمل من قريب أو بعيد

باية

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين وألف صلاة وسلام على رسوله الكريم

أهدي هذا العمل المتواضع إلى

أغلى ما في الوجود أُمي الغالية حفظها الله ورعاها

إلى الذي رسم لي طريق العلم بحبه وعلمني معنى الحياة بكده وجهده

إلى روح أبي الطاهرة أسكنه الله الفردوس الأعلى من الجنة

إلى الدعم والسند الزوج الكريم

إلى زهرات قلبي أخواتي الحبيبات وأزواجهم وأبنائهم

إلى أُمي الثانية عمتي العزيزة

إلى كافة العائلة الكريمة

إلى كل أساتذتي وزملاء الدراسة

شاذلية

إهداء

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد

الحمد لله الذي وفقنا لنتمين هذه الخطوات في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه ثمرة
الجهد والنجاح بفضلته تعالى.

مهداة إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله.

وإلى سندي ومن شجعني على إكمال دراستي زوجي الغالي حفظه الله .

وإلى كل العائلة الكريمة التي ساندتني ولا تزال.

إخوتي وأخواتي وبالأخص آخر العنقود التي ساهمت معي في إنجاز هذه المذكرة

وإلى كل عائلة زوجي وإلى رفيقات المشوار الدراسي.

ولا أنسى زميلات في العمل وخاصة مديرة عملي التي كان لها الدور أيضا في

تشجيعي وإلى من كان لهم الأثر على حياتي من قريب أو من بعيد في إنجاز هذه

المذكرة المتواضعة.

شكر وعرفان

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إن الحمد لله نحمده ونشكره على نعمة القلم ونصيب العلم الذي وهبنا إياه، فبدونه ما كان لهذا العمل أن ينجز ولولاه ما كنا نجني ثمرة مجهودنا.

عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال:
<< لا يشكر الله من لا يشكر الناس >> رواه الترمذي.

يطيب لنا أن نتقدم بالشكر الجزيل إلى:

الأستاذ شليق عبد الجليل الذي لم يبخل علينا بنصائحه وتوجيهاته القيمة جزاه الله عنا خير الجزاء.

كما نتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد على إتمام هذا العمل.

ولا يفوتنا تقديم الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة فبورك فيهم.

ربي أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وأن أعمل صالحاً ترضاه.

قائمة الجداول

- الجدول (1): معلومات تعريفية لمنصة التمويل الجماعي Ninvesti 57
- الجدول (2): أهم مشاريع منصة Ninvesti 60
- الجدول (3): أهم مشاريع منصة تويزة (Twiza) 64

قائمة الأشكال

- الشكل رقم (1): دورة حياة المؤسسات الناشئة.....10
- الشكل رقم (2): الأطراف الرئيسية في عملية التمويل الجماعي28
- الشكل رقم (3): الأهمية النسبية لمنصات التمويل الجماعي من إجمالي حجم السوق.....41

فهرس المحتويات

إهداء

شكر وعرفان

فهرس الجداول

فهرس الأشكال

فهرس المحتويات

14	مقدمة.....
6	الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة.....
8	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
8	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة ودورة حياتها
11	المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة.....
11	المطلب الثالث: أهداف المؤسسات الناشئة.....
12	المبحث الثاني: خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة.....
12	المطلب الأول: خصائص المؤسسات الناشئة.....
13	المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة.....
14	المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الناشئة.....
15	المبحث الثالث: تحديات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة.....
15	المطلب الأول: خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة
17	المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة.....
22	المطلب الثالث: صعوبات وتحديات تمويل المؤسسات الناشئة.....
23	خلاصة الفصل الأول.....
24	الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي.....
26	المبحث الأول: ماهية ومفهوم التمويل الجماعي.....
26	المطلب الأول: نشأة ومفهوم التمويل الجماعي.....
28	المطلب الثاني: أنواع ومراحل التمويل الجماعي.....
31	المطلب الثالث : محددات وأهمية التمويل الجماعي.....
33	المطلب الرابع: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي.....
36	المبحث الثاني: منصات التمويل الجماعي.....

36	المطلب الأول: مفهوم منصات التمويل الجماعي
36	المطلب الثاني: أنواع منصات التمويل الجماعي وأهمها في العالم
41	المطلب الثالث: مهام منصات التمويل الجماعي والإطار التنظيمي لها.....
42	خلاصة الفصل الثاني:
43	الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية لدور منصات التمويل الجماعي
45	المبحث الأول: أهم المنصات العربية والإسلامية
45	المطلب الأول: منصة بيهيف (Beehive) الإماراتية للتمويل الجماعي
48	المطلب الثاني: منصة غلوبال صدقه (global sadaqah) الماليزية.....
52	المطلب الثالث: منصة سكوپير (scopeer) السعودية
55	المبحث الثاني: أهم منصات التمويل الجماعي في الجزائر
55	المطلب الأول: منصة شريكى (Chriky) للتمويل الجماعي
57	المطلب الثاني: منصة نانفيستي (Ninvesti) للتمويل الجماعي
61	المطلب الثالث: منصة تويزة (Twiza) للتمويل الجماعي
65	خلاصة الفصل الثالث:
66	الخاتمة.....
71	قائمة المراجع

ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على واقع تطبيق التمويل الجماعي في تمويل المؤسسات الناشئة، وذلك بمعالجة الإشكالية: كيف يمكن أن يساهم التمويل الجماعي كآلية مبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة؟، إذ تم من خلالها التعرف على الإطار النظري للمؤسسات الناشئة ثم الإطار المفاهيمي للتمويل الجماعي، والوقوف على الجانب الواقعي من خلال بعض منصات التمويل الجماعي و أهميتها في تمويل المؤسسات الناشئة فهي تعتبر مكمل لبقية المصادر الأخرى للتمويل، مع الإشارة إلى أنه تم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي.

إذ أن نتائج الدراسة تمثل في أن التمويل الجماعي يساهم في سد الفجوة التمويلية المتعلقة بالاستثمارات في الشركات الناشئة، والرفع من مستويات تطبيق المشاريع على أرض الواقع بفاعلية وهو الآلية المناسبة لزيادة حظوظ المؤسسات الناشئة، ومن جانب آخر أن هناك العديد من التحديات التي تواجه التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة من بينها الإطار القانوني المنظم لهذا النوع من التمويل، وعليه وجب ضرورة دعم المؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح المرجو.

الكلمات المفتاحية:

مؤسسات ناشئة - تمويل جماعي - منصات تمويل جماعي.

Study summary:

This study aims to shed light on the reality of the application of crowdfunding in financing emerging enterprises, by addressing the problem: How can crowdfunding as an innovative mechanism contribute to financing emerging enterprises? Through it, the theoretical framework of emerging enterprises was identified, then the conceptual framework of crowdfunding. And to look at the realistic side through some crowdfunding platforms and their importance in financing emerging institutions, as they are considered complementary to the rest of the other sources of financing, noting that the descriptive and analytical approach was relied upon.

The outcome of the study is that crowdfunding contributes to bridging the financing gap related to investments in emerging companies, and raising the levels of effective implementation of projects on the ground, and it is the appropriate mechanism to increase the chances of emerging institutions. On the other hand, there are many challenges facing crowdfunding for institutions. Emerging institutions include the legal framework regulating this type of financing, and therefore it is necessary to support emerging institutions to achieve the desired success.

key words : Emerging institutions - crowdfunding - crowdfunding platforms

مقدمة

تشهد المؤسسات الناشئة دورًا محوريًا في تعزيز الابتكار ودفع عجلة النمو الاقتصادي في مختلف أنحاء العالم، بفضل قدرتها على التكيف السريع مع التغيرات واستثمارها في الأفكار الجديدة، تسهم هذه المؤسسات بشكل كبير في خلق فرص العمل وتنويع الاقتصاد، ومع ذلك، تواجه المؤسسات الناشئة العديد من التحديات التي تعرقل مسار نموها وتطورها، ويأتي في مقدمة هذه التحديات مسألة التمويل. تعد مسألة التمويل من أبرز العقبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة، إذ غالبًا ما تفتقر هذه المؤسسات إلى الموارد المالية الكافية لدعم أفكارها وتنفيذ مشروعاتها. تقليديًا، تعتمد المؤسسات على القروض المصرفية أو الاستثمارات من قبل رأس المال المخاطر، إلا أن هذه الأساليب قد تكون صعبة المنال بالنسبة للمؤسسات الناشئة، خاصة في ظل عدم توفر الضمانات الكافية أو الخبرة المسبقة.

في ضوء هذه التحديات، ظهرت الحاجة الملحة لابتكار آليات تمويلية جديدة تساعد المؤسسات الناشئة على تجاوز العقبات المالية وتوفير الدعم اللازم لها. هنا يأتي دور التمويل الجماعي كحل مبتكر ومستحدث، يتيح للمؤسسات الناشئة فرصة الحصول على التمويل من خلال جمع الأموال من عدد كبير من الأفراد عبر منصات إلكترونية متخصصة.

يقدم التمويل الجماعي بديلاً واعدًا للطرق التقليدية، حيث يمكن المؤسسات الناشئة من الوصول إلى جمهور واسع من المستثمرين المحتملين والداعمين، بغض النظر عن حجم المشروع أو مكانه الجغرافي. بالإضافة إلى توفير التمويل، يسهم التمويل الجماعي في بناء مجتمع داعم حول المشروع، مما يعزز فرص نجاحه وانتشاره.

وتحت تأثير الثورة الصناعية الرابعة وهي الثورة التي تضمنت تحولاً رقمياً، وأدخل الكثير من المفاهيم المستحدثة منها: الذكاء الاصطناعي و الانترنت... الخ مما جعل المعاملات المالية في تطور غير مسبوق، إذ أنه أصبح بالإمكان إنجاز الكثير من المعاملات عبر أجهزة الحاسوب أو الهواتف الذكية، وفي هذا السياق ظهر ما يسمى بمنصات التمويل الجماعي التي تعد أداة فعالة لتمويل المشاريع، من خلال

الحصول على الموارد المالية الضرورية في تحول الأفكار إلى مشاريع واقعية، وذلك بطلب مبالغ مالية صغيرة من مجموعة كبيرة من الأشخاص لسد الفجوة التمويلية .

1- إشكالية البحث :

تكمن الإشكالية الرئيسية للدراسة في طرح التساؤل الآتي:

- كيف يمكن أن يساهم التمويل الجماعي كآلية مبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة ؟

- الأسئلة الفرعية:

وللإجابة على الإشكالية المطروحة ارتأينا عرض بعض الأسئلة الفرعية :

- ما المقصود بالتمويل الجماعي، وما هي أهم منصاتها؟

- كيف يمكن استخدام منصات التمويل الجماعي لتمويل الشركات الناشئة ؟

- ما هي أهم منصات العالم العربي والإسلامي ؟ وما هي أهم المنصات في الجزائر ؟

2- فرضيات البحث:

انطلاقا من الإشكالية الرئيسية وللإجابة عنها يمكن وضع الفرضيات التالية:

- يعتبر التمويل الجماعي آلية فعالة لزيادة حظوظ تمويل المؤسسات الناشئة، يهتم بها المساهمون لضمان نجاح نمط التمويل.

- أثبتت العديد من المنصات في العالم الرائدة في مجال التمويل الجماعي نجاعتها في تمويل المشاريع الناشئة، رغم حداثة هذا النوع من التمويل.

- رغم حداثة هذا النمط من التمويل، إلا أن هناك محاولات عربية و إسلامية لكنها محدودة.

3- أهمية الدراسة:

- تسليط الضوء على ماهية المؤسسات الناشئة خصائصها، وأنواعها ومصادر تمويلها والصعوبات التي تتعرض لها.

- التطرق إلى واقع تمويل الجماعي كنمط بديل لتمويل المؤسسات الناشئة.

- إعطاء أبرز النماذج على الصعيد الإسلامي والعربي والتركيز على الجزائر .

4- أهداف الدراسة:

يمكن بلورتها في النقاط التالية :

- تحديد الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة
- ماهية ومفهوم التمويل الجماعي
- التعرف على أقسام منصات التمويل الجماعي و الأطراف الفاعلة بها
- تسليط الضوء على أهم منصات التمويل الجماعي الإسلامية والعربية والتركيز على المنصات الرائدة في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر .

5-الدراسات السابقة:

دراسة (زواويد .مرسلي2022):

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة، و اتخاذ أهم الأنماط في كل من الإمارات والسعودية، بحيث تم الإشارة إلى حالة الجزائر واعتمد المنهج الوصفي التحليلي للإجابة عن الإشكالية .

توصلت الدراسة إلى أن هناك دور مهم للتطبيقات الجديدة لمنصات التمويل الجماعي، بهدف تمويل مشروعات ناشئة في الإمارات و السعودية، أما عن الجزائر فإنها لازالت تجربة فتيية بسبب غياب الإطار التنظيمي والتشريعي لنمط التمويل الجماعي .

دراسة محمد بن عبد الرحمن محمد الجار الله 2023:

تناول البحث موضوع التمويل الجماعي بالدين ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، حيث هدف البحث إلى التعريف بالتمويل الجماعي بالدين كآلية تمويلية مبتكرة وبالمنصات التي بالمملكة.

يتم من خلالها دراسة دور المنصات المصرح لها في العربية السعودية سواء المرخصة من البنك المركزي السعودي أو هيئة السوق المالية في استقطاب التمويل التشغيلي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، والتقييم

الأولي لجدوى عمل تلك المنصات، وقد استخدم البحث المنهج الوصفي التحليلي، وتوصل إلى عدة نتائج أهمها: أنه على الرغم من حداثة تجربة التمويل الجماعي بالدين في المملكة العربية السعودية. دراسة (عابدي لمياء . معيزة مسعود أمير 2021): إن الهدف من هذه الدراسة هو إظهار مدى أهمية منصات التمويل الجماعي كمكمل لمصادر التمويل التقليدية للمؤسسات الناشئة، وذلك من خلال عرض بعض التجارب الناجحة في هذا المجال مع الإشارة لنموذج الجزائر، و للإجابة عن الإشكالية تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي، إذ أن من أهم النتائج التي تم الوصول إليها هي أن التمويل الجماعي في الجزائر بمثابة الحل المعوض للتمويل في رأس المال وهو البديل للتخلص من التدهور في الموارد المالية التقليدية، كما أنه هو الوسيلة الكفيلة لتنفيذ المشاريع.

(دراسة دمدموم زكرياء وآخرون 2021): هدفت الدراسة إلى تحليل التمويل الجماعي كوسيلة لدعم المؤسسات الناشئة، واستعراض المنصات المستخدمة لتفعيله.

تناولت الدراسة مفاهيم التمويل الجماعي وبعض التجارب الدولية الناجحة، و أبرز المنصات العالمية الرائدة في هذا المجال ، إذ أنه تم اعتماد المنهج الوصفي والتحليلي

خلصت الدراسة إلى أن تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر أصبح ممكنا خاصة بعد صدور قانون المالية التكميلي لعام 2020، والمزايا المرتبطة به

دراسة (Tekfi Saliha 2015): تهدف هذه الرسالة إلى إظهار أن التمويل الجماعي يقدم نفسه اليوم لمؤسسي المؤسسات الناشئة كبديل لوسائل التمويل التقليدية ، وذلك لأجل لتحقيق مشاريعهم المبتكرة وللإجابة عن الإشكالية أعتمد المنهج الوصفي التحليلي.

تم التوصل إلى النتائج أن التمويل الجماعي للشركات الناشئة هو ممارسة تتطور بسرعة في العالم وذلك من خلال ما يقدم اليوم لمؤسسي هاته الشركات من بدائل فعالة لوسائل التمويل التقليدية وذلك لضمان تحقيق المشاريع.

6- منهج وأدوات الدراسة:

تم اعتماد المنهج الوصفي في الفصل النظري من خلال الوقوف على ما تناولته المراجع والمصادر العربية والأجنبية ، وتم اعتماد منهج دراسة الحالة بجمع المعلومات عن طريق المواقع الالكترونية الرسمية للمنصات المدروسة والرجوع إلى بعض المصادر العربية.

7- حدود البحث:

الحدود المكانية: اختيار منصات في العالم العربي والإسلامي والجزائر .

الحدود الزمانية: في سنة 2024.

الحدود الموضوعية: تم التركيز على المؤسسات الناشئة و التمويل الجماعي عن طريق المنصات .

8- هيكل الدراسة :

للإجابة على الإشكالية الرئيسية، تم تقسيم الدراسة إلى مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة، تناول الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة، وقسم إلى ثلاثة مباحث، ركز المبحث الأول على: ماهية المؤسسات الناشئة، والمبحث الثاني على خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة، والمبحث الثالث: صعوبات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة.

أما الفصل الثاني: فتناول مبحثين، الأول حول ماهية ومفهوم التمويل الجماعي، و الثاني: فكان حول منصات التمويل الجماعي، والفصل الأخير: تناولنا فيه الدراسة التطبيقية لموضوع الدراسة حيث قسم إلى مبحثين، المبحث الأول: أهم المنصات في العالم العربي والإسلامي، أما الثاني: أهم المنصات في الجزائر.

الفصل الأول

مدخل عام للمؤسسات الناشئة

حظيت المؤسسات الناشئة باهتمام كبير في السنوات الأخيرة، لأنها تعتبر الركيزة التي تعتمد عليها في النهوض في الاقتصاد الدولي وذلك لما لها من دور في تحقيق التنمية وزيادة الدخل وخلق قيمة مضافة ومعالجة مشكلة البطالة، بتوفير مناصب الشغل، وهنا تكمن أهمية تطوير الآليات التمويلية للمؤسسات الناشئة، وهذا ما سنحاول التطرق إليه من خلال المباحث الثلاثة:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة.

المبحث الثاني: خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة .

المبحث الثالث: صعوبات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة .

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة ودورة حياتها

أولاً: مفهوم المؤسسة الناشئة

لم تحظ بعد بتعريف موحد من قبل الباحثين حيث وفي هذا المطلب سوف نتطرق لمجموعة من التعريفات الخاصة بتعريف المؤسسات الناشئة:

1- التعريف الأول: تعرف المؤسسات الناشئة حسب القانون الإنجليزي: " على أنها مشروع صغير بدأ للتو، فكلمة START-up تتكون من جزأين START وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و up وهو ما يشير لفكرة النمو القوي. وبدأ استخدام المصطلح START-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر risque capital ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك"¹.

2- التعريف الثاني: عرفها Graham Paul في مقاله المشهور حول النمو على أنها " شركة صممت لتنمو بسرعة، وهنا تأسست حديثاً ليُجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها."²

3- التعريف الثالث: بحسب باتريك فريدنسن Fridenson Patrick أن تكون الشركة ناشئة لا يتعلق الموضوع بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط، ويجب الإجابة على التساؤلات الأربع التالية:³

- نمو قوي محتمل.
- استخدام تكنولوجيا حديثة.
- تحتاج لتمويل ضخم.
- سوق جديد مع صعوبة تقييم المخاطرة.

1 عبد الجليل مرابط، اضاءات حول دور حاضنات الأعمال الجامعية في تكوين ودعم المؤسسات الناشئة -دراسة حالة حاضنة الأعمال، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة تيارت، المجلد 07 ، العدد 02 ، 2023، ص139

2 بوالشعور شريفة، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 02، الجزائر، 2018، ص420.

3 عبد الجليل مقدم وآخرون، دور حاضنات الأعمال في تنمية المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 ، العدد 03 ، 2021، ص157.

4-التعريف الرابع : الشركة الناشئة هي منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير.

وعليه يمكن تعريف المؤسسات الناشئة START-up على أنها مؤسسة تسعى لابتكار وطرح منتج أو خدمة جديدة وتسويقها، كما أنها تتميز بارتفاع المخاطرة وحالة عدم التأكد، في مقابل تحقيق نمو سريع وقوي مع احتمال تحقيقها أكبر عائد ممكن في حالة نجاحها.¹

ثانيا : دورة حياة المؤسسات الناشئة

من خلال التعريف المقدم قد يتخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي:

الشكل رقم 01: دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: Paul Graham, startup happiness curve

20:00 على الساعة 2024-04-21، بتاريخ <http://t.co/P1FDc1MCUB> Good graphic

¹ YAHIA DJEKIFEL , la startup en algérie : caractéristiques et obligations , revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion Volume 5, Numéro 1, Université Ammar Thelidji Laghouat, 2021 , p3

ومراحلها كالتالي:¹

المرحلة الأولى : وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة ، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية .

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق: في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع و يمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ (FFF friends famille folles)، فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية، في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ بالفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع .

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي: وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين رأس المال المغامر بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وان معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

¹ بسويح منى، ميموني ياسين، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 ، العدد 03، 2020، ص 403.

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع: في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 % إلى 30 % من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة

يمكننا تلخيص أهمية ودور المؤسسات الناشئة في الدول السائرة في طريق النمو خاصة كالتالي:¹

1- **توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة:** حيث تتميز بقدرتها على توفير مناصب العمل، إضافة إلى قدرة استيعاب وتوظيف عمالة بجملة قليلة وبدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة. وبالتالي الرد المباشر على مشكلة البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.

2- **الابتكار في البحث والتطوير:** ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهو أداة ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم والقدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى.

3- **زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية:** حيث لعبت دورا محوريا في العشرينيات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف ورفعت من مستوى جودة المنتجات، وكذلك مما ساعدها على ذلك تبنيها للاستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية.

المطلب الثالث: أهداف المؤسسات الناشئة

تتنوع أهداف المؤسسات الناشئة وفقا لطبيعة الشركة والقطاع الذي تعمل فيه. إليك بعض الأهداف الشائعة التي يسعى إليها المؤسسون الناشئون:²

1 حورية بن عطية، عادل مياح، دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة، حاضنة الاعمال الجامعية (المسيلة) نموذجا، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 06، العدد 02، الجزائر، 2023، ص 69.

² المرجع نفسه، ص 71.

- 1- الابتكار وتقديم حلول جديدة: تهدف المؤسسات الناشئة إلى تطوير منتجات أو خدمات جديدة تحل مشكلة معينة أو تلبي احتياجات غير ملباة في السوق الحالية.
- 2- النمو والتوسع: تسعى المؤسسات الناشئة إلى تحقيق نمو سريع وتوسيع نطاق عملها. قد يشمل ذلك زيادة حجم المبيعات، واكتساب حصة سوقية أكبر، وفتح فروع جديدة أو الوصول إلى أسواق جديدة.
- 3- الربحية والاستدامة المالية: تهدف المؤسسات الناشئة إلى تحقيق الربحية وضمان استدامة مالية للشركة على المدى الطويل، يعمل المؤسسون الناشئون على تحقيق توازن بين النمو والربحية، حيث يحتاجون إلى جذب الاستثمارات وإدارة الموارد المالية بشكل فعال.
- 4- القيمة المضافة والتأثير الاجتماعي: تسعى بعض المؤسسات الناشئة إلى تحقيق قيمة مضافة للمجتمع وتحقيق تأثير اجتماعي إيجابي، قد يتم ذلك من خلال توفير فرص عمل للشباب، أو حل مشكلات بيئية، أو تحسين جودة الحياة في المجتمعات المحلية.
- 5- التميز التنافسي: تهدف المؤسسات الناشئة إلى تحقيق تميز تنافسي يمكنها من التفوق على المنافسين في السوق. قد يتم ذلك من خلال تقديم منتجات أو خدمات فريدة، أو اعتماد تكنولوجيا مبتكرة، أو توفير تجربة عملاء استثنائية.

المبحث الثاني: خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: خصائص المؤسسات الناشئة

- المؤسسات الناشئة عبارة عن منشأة مصغرة صغيرة ومتوسطة تتميز بمجموعة من الخصائص بعضها يشكل نقاط قوة والآخر يشكل نقاط ضعف لها ونذكر من بين الخصائص التي تمثل نقاط قوة هذه المؤسسات:¹
1. توازن هيكل النشاط الانتاجي نظرا لمعاناته في معظم الدول النامية من خلل في هيكل الاقتصاد بسبب غياب قاعدة قوية من صناعات قوية ومتوسطة يستند إليها حيث بات من الضروري تقليص الفجوة ووضع استراتيجيات لإصلاح هذا الخلل وتوسيع هذه المنشآت الصغيرة القابلة للتطوير والانتاج.
 2. دعم الشركات الكبيرة وهذا من خلال توفير المنتجات الوسيطة لنشاط الشركات الكبرى.

1 زوليخة العايز، وآخرون، التمويل الاسلامي كالية لتمويل المؤسسات الناشئة دراسة حالة بنك البركة مذكرة مقدمة لاستكمال ضمن متطلبات شهادة الماجستير أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة الوادي 2020-2021، ص33.

3. توفير فرص عمل حقيقية وتقليص حجم البطالة: تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها العالية على توفير مناصب شغل ما يؤدي الى تقليص حجم البطالة.

4. استثمار المدخرات المحلية الصغيرة من خلال توظيف المدخرات نظرا لصغر رأس المال وإعادة توزيع الدخل.

5. المساهمة في تحقيق سياسة احلال الواردات تمكن المؤسسات من انتاج متطلبات السوق المحلي مما يساهم في احلال الواردات وتنمية الصادرات وبالتالي توفير نقد أجنبي.

6. نشر القيم الصناعية الايجابية: تساهم في نشر القيم الصناعية الايجابية كإدارة الجودة والابتكار وتقييم العمل أما بالنسبة للخصائص التي تعد نقاط ضعف لهذه المؤسسات نذكر منها:

- محدودية وعدم القدرة على اختيار وصياغة إستراتيجية العمل.
- عدم قدرتها على تكوين شبكة فعالة للتوزيع بسبب قلة وضعف امكانياتها وصعوبة بلوغها الموارد التمويلية لعدة أسباب لعل أبرزها ضعف هيكلها التمويلي وقلة الضمانات.
- لا يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم بسبب صغر حجمها وانخفاض تكاليف الانتاج بزيادة حجمه ويتم ذلك بتوزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من الوحدات الانتاجية.

المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة

يقدم بلن ستيف (blanc steve) ستة أنواع مختلفة من الشركات الناشئة اعتمادا على رؤية رائد الاعمال وتكوين فريقه والاستراتيجية المالية المستهدفة ومرحلة الدورة التي تقع فيها الشركة الناشئة وهي:¹

أولاً: المشاريع المبتدئة في أسلوب الحياة: رجل الأعمال يعمل من أجل شغفه، يسعى وراء حلمه بالعمل، هدفها الرئيسي ليس المال.

ثانياً: المشاريع الصغيرة الناشئة: رجل الأعمال يعمل لإطعام أسرته، لديه نشاطه الخاص، على سبيل المثال: صالون لتصفيف الشعر أو محل للبقالة، ويستأجر الأسرة الموظفين المحليين، يجد رأس المال اللازم بالإدخار أو الاقتراض من الأقارب والبنوك.

1 دحية دعاء نواوي مريم، دور تمويل الحشد في دعم وإنشاء المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2022، ص 13.

ثالثا: الشركات القابلة للتطوير : يعتقد رائد الأعمال في رؤيته أن الشركات القابلة للتطوير يمكن أن تغير العالم، وهدفها الرئيسي ليس المال، بل النمو فهي تريد خلق قيمة مضافة في الشركة يمكن شراؤها لاحقا، في هذا النوع من الشركات الناشئة يدعو رائد الأعمال بشكل أساسي أصحاب رؤوس الأموال المغامرة لتمويل نموذج أعماله يتم تعريف facebook و google على أنهما شركات ناشئة قابلة للتطوير.

رابعا: الشركات الناشئة القابلة للشراء: يفضل رائد الأعمال العثور على الأموال من خلال طرق التمويل التقليدية، وأصحاب الأعمال والتمويل الجماعي تعتبر هذه الشركات الناشئة هدف للاستحواذ عليه في معظم الحالات من قبل الشركات الكبرى.

خامسا: الشركات الناشئة الاجتماعية: يريد رائد الأعمال أن يجعل العالم مكانا أفضل ويريد أن يحدث فرقا، ويمكنه جعل الشركات الناشئة كمنظمة غير ربحية وليس المال هو الهدف الرئيسي لها.

سادسا: الشركات الناشئة الكبيرة: يجب على رواد الأعمال الابتكار لضمان بقائهم ونموهم في عالم يتزايد فيه التهديدات الخارجية وعدم الاستقرار، الهدف من بدء التشغيل ليس تحسين نماذج الأعمال الحالية ولكن ابتكار نماذج أعمال جديدة.

المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الناشئة

للشركات الناشئة مميزات عديدة نذكر منها:¹

1. شركات حديثة العهد: نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف الشركات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم.
2. تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة ويافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول الى شركات ناجحة أو إغلاق أبوابها والخسارة.
3. شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد من احدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة هي امكانية نموها السريع وتوليد ايراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل بكلمات أخرى، أن الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف

¹ عادل نصبة وآخرون، التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة بين الإطار النظري والواقع العملي دراسة ميدانية في ولاية الوادي ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير التخصص إدارة أعمال جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي ، 2020-2021 ، ص 16.

كنتيجة على ذلك ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة، وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

4. شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها تتميز الشركة الناشئة بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة وإشباع حاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الانترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

5. شركات تتطلب تكاليف منخفضة يشمل معنى الشركة الناشئة على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء ومن الأمثلة على الشركات الناشئة نذكر أمازون وجوجل مايكروسوفت، apple الخ.

إذن معنى الشركة الناشئة هو مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة.

المبحث الثالث: تحديات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة

تتمثل خطوات تأسيس مؤسسة ناشئة فيما يلي:¹

أولاً: العثور على فكرة الشركة: رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة، في رحلة رائد الأعمال نحو تأسيس شركة ناشئة تبدأ بإيجاد فكرة مناسبة، وأفضل طريقة لذلك تكون بالعثور على مشكلة يعاني منها المجتمع أو فئة منه ومحاولة إيجاد فكرة حل لها، وقد تبدو هذه الطريقة صعبة بالنسبة إلى البعض أو أنها الطريقة الوحيدة.

ثانياً: دراسة السوق: وهي جمع وتفسير وتحليل منهجي للبيانات والمعلومات حول السوق المستهدفة واحتياجاتها والمنافسين إلى جانب المستهلكين الفعليين والمحتملين وسلوكياتهم وموقعهم الجغرافي، كل ذلك باستخدام الأساليب والمناهج التحليلية.

¹ بوضوار لميس بوالبعير حدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر - دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep، مذكرة لنيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2020/2021، ص 11.

ثالثا: حماية حقوق الملكية الفكرية: تعني حماية عملك أو علامتك التجارية أو أي ملكية ناتجة عن الإبداع، من الأشخاص الذين قد يسرقون أفكار مشروعك ويستخدمون ملكيتك الفكرية دون إذن منك.

رابعا: اختيار اسم للشركة الناشئة: يمكن أن يعده بعض رواد الأعمال أمرا بديهيا وليس بتلك الأهمية اللازمة، فعلى العكس حيث يعد اختيار الاسم المناسب عملا مؤثرا في مدى نجاح العمل بحيث قد يؤدي اختيار الاسم الخطأ إلى عواقب قانونية وتجارية يصعب تجنبها لذلك يجب أن يكون سهلا.

وهذه بعض النصائح التي يجب إتباعها لاختيار اسم الشركة الناشئة:

- اختيار اسم سهل تهجته.

- اختيار اسم شامل لا يقيد مع نمو النشاط التجاري.

- اختيار اسم يتكون من جزء واحد أو مركب من جزأين على الأقل ولا يكون طويلا.

- اختيار اسم لم يستخدم من طرف شخص آخر أو شركة أخرى.

خامسا: اختيار شريك مؤسس: معظم الشركات الناشئة في العالم والتي عرفت نجاحا كبيرا تم تأسيسها من طرف شخصين على الأقل، فبعض المستثمرين ينظرون إلى المؤسسين وفريق العمل قبل الاطلاع على الفكرة، لذلك وجب البحث عن شخص لديه سجل من الانجازات أو الخبرات في مجال معين لديه علاقة بمجال هذه الشركة أو أحد أقسامها كالتسويق والمبيعات بحيث يجب التعرف على شخصيته جيدا.

سادسا: كتابة خطة العمل: وهي أحد أهم الخطوات التي لا بد لأي رائد القيام بها لضمان اتباعه الطريق الصحيح في تأسيس الشركة ناجحة بحيث يجب تحديد فيها ما يراد انجازه بالعمل الجديد، وتحديد الأهداف والتحديات والطرق الواجب إتباعها لتجاوز تلك التحديات.¹

سابعا: جمع رأس المال: اللازم لتأسيس شركة ناجحة ويعتبر أكبر عائق يواجه رواد الأعمال في تأسيس شركة ناشئة خاصة بهم، بحيث نجد أن التمويل أحد أكبر عوامل النجاح أو فشل غالبية الشركات الناشئة في العالم، لأن قلة أو عدم امتلاك المال الكافي لتسيير شركة خاصة في سنوات الأولى يعني فشلها في أول الطريق. توجد عدة

¹ بوضوار لميس بوالبعير حدة، المرجع السابق، ص12.

مصادر فعالة يمكن لرواد الأعمال الحصول بواسطتها على رأس مال لبدأ تأسيس شركة ناشئة كالتحويل الذاتي من المدخرات الشخصية أو العائلة، أو الأصدقاء أو القروض البنكية حتى حاضنات الأعمال.¹

ثامنا: توظيف فريق العمل: وهي أحد الأمور التي من الضروري تعلمها مبكراً، كيفية توظيف وإدارة فريق عمل بشكل فعال نظراً لأهمية فريق العمل في الشركة الناشئة البحث عن أفضل الموظفين المحتملين وإجراء مقابلات أكبر عدد من المتقدمين لدراسة إمكانيات ومهارات كل موظف وتقرير بعناية أي شخص ملائم للتوظيف، لأن تكوين فريق عمل ذو خبرة وكفاءة عالية أمر مهم لكل مؤسسة.

تاسعاً: بناء نموذج أولي للشركة الناشئة: بمعنى أدنى وأبسط نموذج قابل للتجريب يكون عليه المنتج أو الخدمة ويتضمن الوظائف الرئيسية، يتم تقديمه للجمهور بهدف جس نبض السوق وجمع المعلومات اللازمة لمعرفة مدى قابلية العملاء المستهدفين للمنتج النهائي قبل طرحه رسمياً في السوق.

عاشراً: اختيار مقر الشركة: وصول أي رائد أعمال لهذه المرحلة أمر مميز، إلا أنه لا بد من التفكير كثيراً قبل تأجير مقر الشركة لأنها أحد أكبر النفقات التي يمكن أن تتكبدها أي شركة ناشئة بجانب الأجور، وأول سؤال يجب طرحه هل يمكن القيام بأعمال الشركة عبر الإنترنت أم تحتاج إلى مقر فعلي للشركة؟²

المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البداية إلى التمويل الذاتي والذي يتم عن طريق الأموال الذاتية والمدخرات الشخصية لصاحب المؤسسة ولكن يتصف قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول خاصة النامية منها بانخفاض القدرة على الادخار، مما يجد من التمويل الذاتي المتاح، فيلجأ أصحاب هذه المشروعات إلى مصادر تمويل أخرى وهي:³

أولاً: مصادر غير رسمية: وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي للدولة، كالاقتراض من الأهل والأصدقاء ومدينو رهونات.

¹ بوصوار لميس بوالعير حدة، مرجع سابق، ص 13.

² زوليخة العايز، وآخرون، المرجع السابق، ص.38.

³ بن حيمه مريم، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، ص 531.

ثانيا: مصادر رسمية: وذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية وتمثل في الجهات التالية:

1- البنوك التجارية للتمويل المصرفي: حيث يقوم البنك بتقديم قروض للمؤسسات لسد حاجياتها التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط وضمانات متفق عليها من الطرفين وتنقسم هذه القروض إلى قروض استغلالية قصيرة المدى وقروض استثمارية طويلة المدى وهي القروض الأكثر استعمالا لمواجهة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- الهيئات والمؤسسات المتخصصة: أحيانا تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا أن مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية ويكون من أبرز أهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة ويكون نشاطها الأبرز منصب في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- التمويل عن طريق رأس المال المخاطر: هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات رأس مال المخاطر وهي تقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه الصعوبات في هذا المجال في هذه التقنية يتحمل المخاطر (المستثمر) كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول ومن أجل التخفيف من حدة هذه المخاطر فإن المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يتحقق تطورها ونجاحها .

4- التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة): ويكون إما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في رأس المال، أو عن طريق التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمدىونية طويلة الأجل.¹

¹ الشريف ربحان، بومود إيمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية بسكرة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2019، ص 04.

5- تمويل حقوق الملكية:

هناك عدة أنواع مختلفة من تمويل الشركات الناشئة، ولكن أكثرها شيوعاً هو تمويل الأسهم. من خلال تمويل الأسهم، تبيع الشركات الناشئة جزءاً من شركتها للمستثمرين مقابل رأس المال. يمكن أن تكون هذه طريقة رائعة لجمع الأموال لأنك لست مضطراً لسداد الأموال ولا يتعين عليك التخلي عن السيطرة على شركتك. ومع ذلك، قد يكون من الصعب العثور على مستثمرين على استعداد للمخاطرة في شركة جديدة، وقد تضطر إلى التخلي عن جزء أكبر من شركتك أكثر مما كنت ستفعله إذا استخدمت أنواعاً أخرى من التمويل.

تتمثل إحدى مزايا تمويل الأسهم في أنك لست مضطراً إلى سداد الأموال. هذا يعني أنه يمكنك استخدام الأموال لتنمية عملك دون الحاجة إلى القلق بشأن سداد المدفوعات كل شهر. بالإضافة إلى ذلك، لن تضطر إلى التخلي عن السيطرة على شركتك إذا كنت تستخدم تمويل الأسهم. ومع ذلك، قد يكون من الصعب العثور على مستثمرين يرغبون في المخاطرة في شركة جديدة. نتيجة لذلك، قد تضطر إلى التخلي عن جزء أكبر من شركتك مما لو استخدمت أنواعاً أخرى من التمويل.¹

6- تمويل الديون:

تمويل الديون هو عندما تقوم الشركة بجمع الأموال عن طريق الاقتراض من المقرضين وسداد الديون مع الفائدة بمرور الوقت، إنها واحدة من أكثر الطرق شيوعاً للشركات الناشئة لجمع الأموال، خاصة في المراحل المبكرة عندما لا تكون مؤهلة للحصول على تمويل الأسهم.

هناك عدة أنواع مختلفة من تمويل الديون، بما في ذلك:

أ- قروض بنكية: هي قروض من بنك أو مؤسسة مالية أخرى. يتم سدادها عادةً على مدار فترة زمنية مع الفائدة.

ب- خطوط الائتمان: هذا عندما تتم الموافقة على شركة بمبلغ معين من المال يمكنهم اقتراضه حسب الحاجة، إنهم يدفعون فائدة فقط على الأموال التي يقترضونها بالفعل، ويمكنهم عادةً تحديد حد الائتمان حسب الحاجة.

¹ الشريف ربحان، بومود إيمان، المرجع السابق، ص 05.

ج- بطاقات الائتمان: يمكن للشركات الناشئة أيضاً استخدام بطاقات الائتمان لتمويل أعمالها، عادة ما يكون هذا هو الملاذ الأخير، حيث أن أسعار الفائدة على بطاقات الائتمان عادة ما تكون مرتفعة ويمكن أن تخرج عن نطاق السيطرة بسرعة.

د- المستثمرون الملاك: المستثمرون الملاك هم أفراد يستثمرون في الشركات الناشئة مقابل حقوق الملكية، عادة ما توفر مبالغ أقل من رأس المال من أصحاب رأس المال المغامر، لكنها يمكن أن تكون خياراً جيداً للشركات في المرحلة المبكرة.¹

هـ- أصحاب رؤوس الأموال: أصحاب رؤوس الأموال المغامرون هم شركات تستثمر في شركات ناشئة عالية النمو في مقابل حقوق الملكية. عادةً ما يستثمرون مبالغ أكبر من المستثمرين الملائكة، لكنهم يميلون أيضاً إلى أن يكونوا أكثر راحة من المستثمرين الملاك.

و- التمويل الجماعي: يحدث التمويل الجماعي عندما تجمع الشركة الأموال من مجموعة كبيرة من الأشخاص، عادةً من خلال منصة عبر الإنترنت. إنه خيار جيد للشركات التي لديها قاعدة معجبين كبيرة أو متابعين على وسائل التواصل الاجتماعي.

ز- المنح الحكومية: المنح الحكومية هي خيار آخر للشركات في مراحلها الأولى. عادة ما تكون متاحة للشركات التي تعمل في مشاريع مبتكرة أو مؤثرة.

ح- الأصدقاء والعائلة: غالباً ما يكون الأصدقاء والعائلة مصدر تمويل للشركات الناشئة. قد يكونون أكثر استعداداً للمخاطرة في شركة في مرحلة مبكرة أكثر من المستثمرين الآخرين، ولكن يمكنهم أيضاً أن يكونوا أكثر تدريباً.

7- المنح:

هناك مجموعة متنوعة من مصادر التمويل المتاحة للشركات الناشئة، ولكل منها مزاياها وعيوبها، أحد الخيارات الشائعة هو المنح. يمكن أن توفر المنح رأس المال الذي تشتد الحاجة إليه للشركات في المرحلة المبكرة، ويمكن أن

¹ بو الشعور شريفة ، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة ، دراسة حالة الجزائر مجلة البشائر الاقتصادية ، العدد 2 ، ص 421، 2018، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، الجزائر

تكون أيضاً طريقة رائعة لبناء المصداقية والوضوح في عملك، ومع ذلك قد يكون من الصعب الحصول على المنح، وغالباً ما تكون مصحوبة بمتطلبات صارمة. فيما يلي نظرة فاحصة على المنح كمصدر تمويل للشركات الناشئة:¹

أ- تعريف المنح:

عادةً ما تكون المنح عبارة عن جوائز مالية لا يلزم سدادها، غالباً ما يتم تقديمها من قبل الوكالات الحكومية أو المؤسسات أو المنظمات غير الربحية الأخرى. يتم تقديم بعض المنح خصيصاً لدعم الشركات الناشئة، بينما يتم تقديم المنح الأخرى للأغراض العامة مثل البحث العلمي أو التعليم. يمكن استخدام المنح لمجموعة واسعة من الأغراض، بما في ذلك تكاليف شركة ناشئة والمعدات والمخزون والتسويق وغير ذلك.²

ب- تقديم طلب للحصول على منحة:

تختلف عملية التقدم للحصول على المنحة باختلاف المنظمة التي تمنح المنحة. ومع ذلك، ستطلب منك معظم طلبات المنح تقديم معلومات مفصلة عن عملك، ووضعك المالي، والاستخدام المقترح لأموال المنحة.

من المهم قراءة إرشادات المنحة بعناية للتأكد من استيفاء جميع متطلبات الأهلية وفهم عملية التقديم. غالباً ما تكون المنافسة على المنح شرسة، لذلك من المهم تقديم أفضل ما لديك في التطبيق.³

ج- إيجابيات وسلبيات المنح:

هناك مزايا وعيوب لاستخدام المنح كمصدر تمويل لشركتك الناشئة. على الجانب الإيجابي، يمكن أن توفر المنح رأس المال الذي تمس الحاجة إليه لمشروعك دون الحاجة إلى التخلي عن حقوق الملكية أو تحمل الديون، يمكن أن تكون المنح أيضاً طريقة رائعة لبناء المصداقية والوضوح لشركتك.

ومع ذلك، هناك أيضاً بعض العيوب في استخدام المنح. يمكن أن تستغرق عملية التقديم وقتاً طويلاً وتنافسية، وقد لا تحصل على منحة حتى لو كان لديك طلب قوي. بالإضافة إلى ذلك، غالباً ما تأتي المنح مع متطلبات صارمة، لذلك ستحتاج إلى التأكد من أنه يمكنك تلبية جميع شروط المنحة قبل التقديم.

¹ fastercapital.com/arabpreneur / أشهر-مصادر-تمويل-الشركات-الناشئة، تم زيارة الموقع بتاريخ: 2024/05/11 ، 19:42.

² المرجع نفسه.

³ المرجع نفسه.

المطلب الثالث: صعوبات وتحديات تمويل المؤسسات الناشئة

يلاحظ الاهتمام الكبير الذي حظي به موضوع المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال في الجزائر خلال السنوات الأخيرة (start tups) سواء من قبل السلطات الرسمية أو الهيئات الأكاديمية، إلا أن هذا النوع من المؤسسات الناشئة يواجه العديد من الصعوبات نظرا لحدثة عهده في الجزائر من جهة، يعتبر موضوع المؤسسات الناشئة من أكثر المواضيع التي تسلطت عليها الأضواء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرا، وتجدر الإشارة أن الجزائر تأخرت قليلا في إطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة، بالإضافة إلى ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 7 من إجمالي الناتج المحلي سنة 2016، محتملة بذلك المرتبة 64 على المستوى العالمي بالنسبة للجزائر، وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة في إنشاء شركات ناشئة، إلا أنه ولحد الآن لا توجد تجربة رائدة، كما يلاحظ أن أغلب المؤسسات الناشئة تنشط في مجال التسويق الإلكتروني، كما أنها مجرد محاكاة لتجارب سابقة في العالم.¹

وتواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر صعوبات في مجال التمويل بسبب ضعف تكييف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، ويتجلى ذلك في:²

- غياب أو نقص كبير في التمويل طويل المدى.
- نقص المعلومات المالية كالإعفاءات.
- ضعف الشفافية في منح القروض.
- محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في منح القروض بسبب عدم الاستقلالية النسبية.
- هشاشة العلاقة بنك / مؤسسة إذ تعتبر البنوك إحدى مصادر الصعوبات التي تعاني منها المؤسسات، حيث أصبحت المؤسسة مجبرة على التخفيض من استثماراتها وبالتالي مستويات الشغل بها.

¹ بن حيمة مريم، مرجع سابق، ص 541.

² المرجع نفسه، ص 542.

خلاصة الفصل الأول:

تهدف المؤسسات الناشئة إلى مساعدة المشاريع الصغيرة الناشئة من خلال توفير التمويل المالي والدعم التسويقي لها ومساهمتها في تحقيق مناصب عمل لها ونظرا إلى تلك الأهمية وخاصة في ما يخص دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول قمنا خلال دراستنا بتقديم مفهوم المؤسسات الناشئة وإبراز أهميتها وأهدافها وكذا الخصائص والأنواع، وتلك الخطوات التي تم من خلالها إنشاؤها كما لا ننسى ما تواجهه المشاكل الصعوبات التي تعيق نموها وتطورها وهو ما يحدد إمكانية بقائها من عدمها .

الفصل الثاني:

الإطار النظري للتمويل الجماعي

من بين التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة هو الحصول على التمويل، وقد قامت العديد من الدول بإحداث آلية تمويل مبتكرة تتمثل في التمويل الجماعي الذي يعتبر أحد مجالات الاقتصاد التشاركي إذ من خلاله يمكن المؤسسات الناشئة من تمويل الأفكار إلى مشاريع عن طريق الحصول على الموارد المالية (التمويل المباشر من الجمهور) ويتم ذلك بواسطة منصات التمويل الجماعي التي تعتبر وسيلة لسد الفجوة التمويلية المتعلقة بالاستثمار وحل عائق الائتمان في تلك المؤسسات، ومنه نحاول في هذا الفصل دراسة هذه الجوانب في مبحثين:

المبحث الأول: ماهية ومفهوم التمويل الجماعي.

المبحث الثاني: منصات التمويل الجماعي.

المبحث الأول: ماهية ومفهوم التمويل الجماعي

المطلب الأول: نشأة ومفهوم التمويل الجماعي

أولاً: النشأة: قد يكون مفهوم التمويل الجماعي جديد نسبياً إلا أنه وجد منذ مئات السنين لكن بأشكال مختلفة خلال السبعينيات، ظهرت منظمات تقرض الشخص مباشرة من دون تدخل أي جهة مصرفية، أول هذه المنظمات أطلقت على يد شخص يدعى "جوناثون سويفت" Johnathon Swift وكان إسمها صندوق الإقراض الإيرلندي، عمدت هذه المنظمات على إعطاء القروض للعائلات ذات المدخول المتدني في المناطق النائية، ومع حلول الثمانينات نشأت أكثر من 300 برنامج يقدم قروضا صغيرة ضمن مهل محددة.

عام 2005 انطلقت أول منصة على الانترنت تقدم القروض الصغيرة اسمها " كيفا اورغ KIVAORG لتطلق شرارة المنصات الرقمية في هذا المجال، وقد ارتكز عملها على إقراض الأفراد لمساعدتهم على إطلاق مشاريعهم الخاصة، في العام التالي انطلقت "بروسير" prosper.com أول منصة على الانترنت في الولايات المتحدة للإقراض المباشر وما يعرف بالإقراض من نظير الى نظير peer-to-peerLending من دون تدخل المصارف على مثل هذه المنصات، يقدم الأشخاص طلباً بتلقى تمويل مع لمحة عن فكرتهم وصورة ومخاطر الإئتمان (وهي مخاطر الخسارة التي تنجم عن عدم التزام الطرف الذي تلقى القرض بالشروط المتفق عليها مسبقاً)، عام 2007 انطلق موقع ثان نسبته ل "كيفا" KIVA في الولايات المتحدة أيضاً ، وكان هدفه تقديم بديل عن المصارف، لذلك سعى إلى توفير أسعاراً ميسرة للمستثمرين و المقروضين، أما عام 2009 فكان عام التمويل الجماعي، حيث شهدنا انطلاق المنصة الشهيرة "كيك ستارتر" kickstarter لتعطي نكهة جديدة ومبتكرة لتلقي التمويل، ظهر بعده " إنديوغوغو" ANDIO GOGO ثم تتالت المنصات لتكون منبر الكثير من المبتكرين والكثير من قصص النجاح وصلت موجة التمويل الجماعي ولو متأخرة إلى العالم العربي في صيف 2012 وهاته لمحة عن المنصات العربية الموجودة ساحة التمويل العربية "أفلامنا" نشأت أول منصة تحويل جماعي في المنطقة العربية في 1 يوليو 2012 مخرجي الأفلام المستقلين عن تلقي تمويل لأعمالهم، انطلقت بستة أفلام منها فيلم "أبو رامي" لصباح حيدر الذي جمع 2400 دولار خلال 28 يوم.¹

¹ موقع الكتروني <https://www.wamda.com> ، تاريخ التصفح 21/03/2024 على الساعة 20:00.

ثانيا: المفهوم:

هو طلب الحصول على دعم مالي من خلال منصة الكترونية تجمع بين الممولين وطالبي التمويل¹. ويعرف أيضا باسم التمويل التساهمي وهو نشاط مالي بدأتها الدول الانجلوساكفونية خلال 2000 مع ظهور الويب، تتميز باستخدام الانترنت كملف أو وسيلة لتحصيل الأموال من عدد كبير من المدخرين لتمويل المشاريع الناشئة²

تم استخدام فكرة التمويل الجماعي لأول مرة بواسطة مايكل سوليفان Michael Sullivan في عام 2006 عندما أطلق على موقعه حاضنه مخصصة لمدونات الفيديو والتي تضمنت التمويل الجماعي ويعني مناشدة الجماهير لجمع الأموال عموما بمبالغ صغيرة، بهدف تمويل مشروع معين والتي قد يكون مشاريع فنية انسانية اجتماعية أو رياضية.

يتألف الجمهور في التمويل من أفراد يشكلون مجموعة مفتوحة من حجم غير محدود وكبير بشكل عام هؤلاء الأفراد مجهولون مما أدى إلى استحالة تمييزهم³ يجدر الإشارة إلى أن التمويل الجماعي يتكون من ثلاثة لاعبين رئيسيين وهم:⁴

1- رواد الأعمال: هؤلاء هم الفاعلون الذي يسعون للحصول على تمويل مشاريعهم الناشئة.

2- المنصات: تلعب دور الوسيط بين قادة المشروع والمستثمرين مهمتهم هي:

استلام المشروع ودراسته.

- تقديم المشورة لقائد المشروع ومساعدته في اختيار الأطراف المقابلة.

- وضع المشروع على الانترنت.

- استلام التبرعات النقدية منها في حالة جمع رأسمال المطلوب من قبل قائد المشروع بالكامل، فإنه سترد منصة التمويل الجماعي عمولة من 5 الى 8 بالمئة من المبلغ المحصل.

¹ هاجد بن عبد الهادي الغنبي، منصات التمويل الجماعي دراسة فقهية تأصيلية، مجلة الجامعة الاسلامية العلوم الشرعية، العدد 579،السعودية، 2022، ص198 .

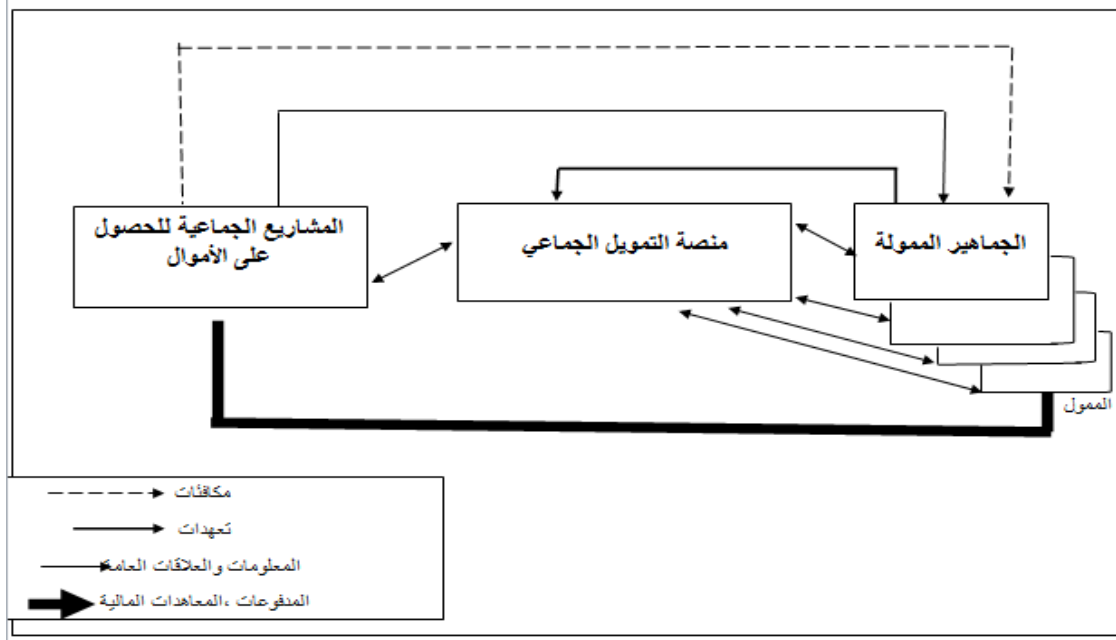
² TEKFI,S.Caractéristiques et management et fonctionnement du Crowdfunding au Maghreb.Revue Marocaine de recherche en marketing,Vol(10)N°(2),2018,p191.

³ عادل نصبة لطفي ، مرجع سابق، ص20 .

⁴ يوسف بومدين وآخرون، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية مبتكرة للاقلال من الفقر مداخله ضمن الملتقى الدولي، حول تقييم سياسات الاقلال من الفقر في الدول العربية، في ظل العولمة، جامعة الجزائر، 2014، ص280 .

3- **المستثمرون:** بالإضافة إلى دورهم الرئيسي وهو المساهمة في تمويل مشروع معين، كما يهتم المستثمر بتوعية من حوله بالمشروع ليدعموه ليكون قادرا على الوصول إلى هدف التمويل في أسرع وقت ممكن وفيما يلي مخطط يوضح ذلك:

الشكل رقم (2): الأطراف الرئيسية في عملية التمويل الجماعي



المصدر: يوسف بومدين وآخرون، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية مبتكرة للاقلال من الفقر مداخله ضمن المنتدى الدولي، حول تقييم سياسات الاقلال من الفقر في الدول العربية، في ظل العولمة، جامعة الجزائر، 2014، ص 280 .

المطلب الثاني: أنواع ومراحل التمويل الجماعي

أولاً: أنواع التمويل الجماعي:

يصنف التمويل الجماعي إلى أربع أنواع أساسية تمويل جماعي قائم على التبرعات، تمويل جماعي قائم على الإقراض، تمويل جماعي بهدف التملك وهي كالتالي:¹

1- **التمويل الجماعي بهدف التبرع:** ويعتبر هذا النوع من التمويل الجماعي كطريقة لتمويل المشروعات الإبداعية أو لتمويل المشروعات ذات الطابع التعليمي، ويعتبر من أكثر أنواع التمويل الجماعي انتشاراً وبذلك يتبرع

¹ دحية دعاء نواوي مريم، مرجع سابق، ص ص 27، 28

الممولون للمشروع دون توقع أي مردود مادي أو أي شيء ذي قيمة في المقابل ، يوجه هذا النوع إلى حد كبير لتمويل المشاريع الخيرية ، مثل بناء مدرسة في كينيا، أو الحملة الشخصية، مثل مساعدة شخص ما على دفع فواتيره الطبية

2- التمويل الجماعي بهدف المكافأة: يستخدم هذا النوع من التمويل لبدء مشروع أو تطوير أو خدمة أو حتى تغطية بعض التكاليف، بعد إطلاق المشاريع أي عندما تساهم بالمال سوف تحصل على مكافأة أو هدية في المقابل حسب مقدار المساهمة وحسب طبيعة المشروع، وفي هذا النوع يقوم صاحب المشروع بعد نجاح مشروعه بتقديم مجموعة من المكافآت للمتبرعين يستخدم في الغالب في الحملة الإبداعية، وهناك غالبا مستويات متفاوتة من المكافآت التي تتوافق مع مبالغ التعهد، مثل إذا كان المشروع لتمويل إنتاج نوعية معينة من القمصان بتصميم معين يحصل الممول على بطاقة شكر أو قميص من إنتاج الشركة، وإذا كان المشروع جهاز تقني يحصل الممول على نسخة منه.

3- التمويل الجماعي بهدف الإقراض: ويعد هذا النوع أكثر نموا بين أنواع التمويل الجماعي ويعرف غالبا بـ **Growd Funding**، حيث تكون صيغة التمويل قائمة على مبدأ الإقراض التجاري، فيقوم رواد الأعمال أو الشركات بتحديد احتياجاتهم المادية لشراء أصول معينة أو سداد فواتير محددة القيمة ويحصل المستثمر على نسبة فائدة على مبلغ القرض الموفر لمشروع محدد ، ويختلف نسبة الفائدة باختلاف سمعة المقترض والهدف من الحصول على القرض وطبيعة السوق وجدولة عمليات السداد.

4- التمويل الجماعي بهدف التملك: ويعتبر أكثرها نضجا كقناة استثمارية وجذبا للمستثمرين، حيث يسمح للمقترض بالحصول على حصة من مشروع المقترض في مقابل توفير السيولة للمشروع، خصوصا المشاريع التقنية الناشئة ومشاريع التطور العقاري مع توفير البيانات اللازمة للمستثمرين لاتخاذ القرار المناسب وقد تتضمن الشروط أحيانا تخلي صاحب المشروع عن جزء من صلاحياته في اتخاذ القرار للمستثمرين المهتمين، ويختلف أنواع وشروط حصة المقرضين حيث قد تكون بشكل حصص في شركات ناشئة في مراحلها الأولى وقبل الطروحات الأولية والمساهمة في إنجاحها وتوجيهها مع دعم الأفكار الخلاقة أو تكون على هيئة أسهم أو نصيب في الأرباح أو جزء من الأصول.¹

¹ صخري عبد الوهاب ، نحو تعزيز المشروعات الصغيرة و المتوسطة من خلال التمويل الجماعي و اقراض النظر للنظير ،مجلة اقتصاديات شمال افريقيا،المجلد 18،العدد28 جامعة باجي مختار بعناية الجزائر، 2022،ص ص 9 ،10.

ثانيا: مراحل التمويل الجماعي:

تمر عملية المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال المنصات المخصصة في التمويل الجماعي بجملة من الخطوات والمراحل يمكن تقسيم هذه المراحل إلى:¹

1- إعداد المشروع المراد تمويله: تعد المشروعات الجيدة شرطا ضروريا، لكن جودة نقلها عبر المنصات والشبكات الاجتماعية هي أمر حاسم لضمان نجاح جمع الأموال في التمويل الجماعي، وبالتالي يستوجب على صاحب المشروع تقديمه بطريقة أكثر جاذبية وفقا لمعايير الانترنت، كما أن المعلومات المقدمة يجب أن تجيب على توقعات الممولين للتمكن من تقييم المشروع بالإضافة إلى الإجابة على مجموعة من الأسئلة، لماذا هذا المشروع؟ ما هي أهميته؟ ما هي مؤهلات وكفاءة صاحب المشروع؟ ما هو المبلغ المراد جمعه وفيما يستعمل؟ ما هو العائد عن الاستثمار المنتظر؟ وعليه يستطيع صاحب المشروع الإجابة عن الأسئلة من خلال عرض فيديو للمشروع والذي هو بمثابة ميزة إضافية لضمان نجاح تمويله.

2- إيداع الملف على المنصة: وفقا للصيغة التي تقرضها كل منصة رقمية، يتم تقديم المشروع لفريق العمل القائم على تطوير المنصة، بالتالي تكون هذه المنصة الوسيط بين المستثمرين وأصحاب المشروعات، كما أن قبول أو رفض المشروع يكون بناء على المعلومات المتعلقة ببعض المبادئ المقننة من طرف مسيري المنصة، أيضا تزداد فرص نجاح المشروع في حالة امتلاك صاحبه لشبكات اتصال الشخصية منذ بداية العملية.

3- اختيار المشروع: بعد الموافقة على المشروع من طرف المنصة يجب عليه وضع صفحة مخصصة تضمن جميع محتوياته: فيديو، عرض مخطط الأعمال، سيرة ذاتية لفريق المشروع، ويكون ذلك قبل حملة جمع الأموال للمشروع المراد تمويله، بعد ذلك تصل إشعارات الأعضاء المنصة بوجود مشروع جديد، يستطيع فقط المسجلون الوصول إليه، كما يمكنهم طرح بعض الأسئلة الإضافية التي تستوجب على صاحب المشروع الإجابة عليها بصورة مفصلة وسريعة، تبقى المشروعات المعروضة على المنصة لمدة ثلاثة أشهر، وبعد انقضاء الآجال تحذف هذه المشروعات بطريقة تلقائية، سواء تم تمويلها أو لا.

¹ صخري عبد الوهاب، المرجع السابق، ص 325.

- 4-تمويل العملية:** تقوم منصات التمويل الجماعي من خلال شبكات الانترنت بجمع الأموال لتمويل المشروعات المؤهلة، ويكون ذلك من خلال إتاحة الفرص لعدد كبير من الأشخاص لتقديم مساهمتهم المالية لهذه المشروعات.
- 5- متابعة المشروع:** بعد جمع الأموال، يبدأ صاحب المشروع في التجسيد ويلزم بإرسال تقارير ورقية للمنصة، ثم تبدأ عملية مكافأة المساهمين في المشروع حسب أسلوب التمويل الجماعي المختار، وطريقة التسديد المتفق عليها وقت قبول المشروع على المنصة.¹

المطلب الثالث : محددات وأهمية التمويل الجماعي:

أولاً: محددات التمويل الجماعي:

تنقسم محددات التمويل الجماعي إلى محددات تعود إلى جانب العرض متمثلة في منصات التمويل الجماعي، وأخرى تعود إلى جانب الطلب متمثلة في رواد شبكات التواصل الاجتماعي والمهتمين بالأفكار المعروضة وفيما يلي طرح لأهم المحددات:²

1- محددات العرض: هي مجموعة من الضوابط والشروط التي تضعها منصات التمويل الجماعي بهدف تنظيم عملية التمويل من خلالها، وتعزيز الثقة في أداء المنصات وخفض المخاطر التمويلية، بما يشجع على الإقبال على التمويل الجماعي ويحافظ على أموال الممولين ويعظم حقوق المساهمين والإرتقاء بالخدمة المقدمة، ومن المعلوم أن هذه المحددات ترتبط بنموذج التمويل المتبع، ومن ثم تختلف من منصة إلى أخرى ولكن هناك محددات مشتركة بين جميع المنصات وهي الحد الأدنى لعرض الفكرة أو المشروع نعرض أهمها فيما يلي:

- فكرة المشروع فكلما كانت فكرة المشروع مبتكرة ومتطورة وفرص التوسع المستقبلي معلومة كان تبنيتها أسهل وأيسر.

- قدرة مالك الفكرة على الإقناع لمنظمي المنصة بفكرته أو مشروعه ومدى جديته في تنفيذ فكرته حفاظا على سمعة المنصة.

- الإفصاح عن المعلومات ودقتها من مالك الفكرة، فكلما كانت المعلومات المصرح بها من قبل مالك الفكرة أو المشروع صحيحة ومتطابقة مع نتائج بحث القائمين على المنصة كلما لاقى مشروعه القبول.

- ضمانات رد الأموال إلى الممولين والتي تتزايد بتزايد احتمال عدم نجاح المشروع وتنفيذه.

- مدة المشروع فكلما كانت مدة المشروع قصيرة كلما حاز على القبول.

¹ صخري عبد الوهاب، المرجع السابق، ص 325,326.

² أحلام مرسى محمد السنطاوي، التمويل الجماعي في الدول العربية، الواقع و آفاق المستقبل، المجلة العلمية لدراسات والبحوث المالية والإدارية العدد 1، مايو و يونيو 2020، جامعة المنوفية، مصر، ص 204,205.

2- محددات الطلب: وهذه المحددات تعود إلى رواد التواصل الاجتماعي والمهتمين بالفكرة المقدمة و يمكن عرض أهم هذه المحددات فيما يلي:

- المنصة كلما كانت سمعة المنصة جيدة وتقوم بتنقيح ودراسة الأفكار والمشروعات المقدمة من خلالها، كلما زاد في الإقبال عليها وبالتالي زادت احتمالات التمويل العام من خلالها.

- نوعية الأفكار والمشروعات المطروحة، وفرص التوسع في المستقبل، وقدرة المالك على الإقناع من أهم محددات الإقبال على تمويلها

- طبيعة الأفكار هل هي أفكار جديدة تحتاج لتمويل للتحويل إلى مشروعات قائمة بالفعل أم هي مشروعات قائمة تحتاج إلى تمويل بغرض التوسع، فكلما كانت الأفكار جديدة ومبتكرة كلما زاد الطلب على التمويل.

- ضمانات رد أموال التمويل وعوائدها كلما كانت هناك ضمانات مؤكدة لرد الأموال وعوائدها كلما زاد الإقبال على التمويل .

- آليات الانسحاب من المشروع من أهم العوامل المؤثرة في الإقبال على التمويل.

-درجة الإفصاح عن المعلومات الخاصة بالمنظمين للمنصة وصاحب الفكرة أو المشروع

- العائد المعروض ولاسيما حال التمويل بقرض وطريقة السداد.

ثانيا: أهمية التمويل الجماعي بالنسبة للشركات الناشئة.

يعتبر التمويل الجماعي آلية مفيدة بشكل خاص للشركات الناشئة التي عادة ما يكون لديها حاجة لرأس المال من أجل تجسيد أفكار لإنشاء أعمال تجارية جديدة وخلق فرص العمل، والمساعدة في النهاية على إنشاء مجتمع أفضل، وتتضح أهمية التمويل الجماعي للشركات الناشئة في الآتي:¹

1-تمكن منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت الشركات الناشئة من الوصول إلى مئات و آلاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه الشركة، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات الشركات الناشئة في الحصول على قرض لأنها تعتبر شديدة الخطورة عند النظر إليها من خلال عدسة الائتمان وتقييم المخاطر للبنوك .

¹ أسماء بلعماء، التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة الفرص تمويل الشركات الناشئة اشارة لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، مجلة الدراسات المالية المعاصرة، العدد 02، 2020، جامعة دراية أدرار، ص7 .

2- يوفر التمويل الجماعي للشركات الناشئة الفرصة لاختيار منتجات إقراض جديدة على عكس البنوك التقليدية، ومؤسسات التمويل الأصغر التي تكون في كثير من الأحيان غير قادرة على تقديم منتجات إقراض مرنة لتلبية احتياجات بعض الفئات بسبب ارتفاع تكاليف، ومخاطر التخلف عن السداد وتلاشى هذه المخاوف مع منصات التمويل الجماعي.

3- يعتبر التمويل الجماعي أكثر سهولة للشركات الناشئة من ناحية الإجراءات مقارنة بطرق التمويل التقليدية إضافة إلى ذلك عدم وجود ضمانات في نظام التمويل .

4- تساعد منصات التمويل الجماعي على تقديم فكرة الشركة الناشئة في جميع أنحاء العالم عبر الانترنت دون أن يستغرق وقتا طويلا لتنتشر بين المستثمرين (بشرط اتباع الاستراتيجيات الصحيحة في كل خطوة من خطوات التمويل الجماعي) كما يمكن لرواد الأعمال والشركات الناشئة استطلاع السوق، من خلال الترويج لفكرة تطوير المنتج عبر الانترنت والتماس استجابة السوق المستهدفة مما يمكن من ابتكار وتخصيص المنتج بشكل أفضل من خلال الاستفادة من جميع التعليقات الواردة من الجمهور المستهدف.

المطلب الرابع: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي

أولا: إيجابيات التمويل الجماعي¹

- 1- التمويل الجماعي يعتبر أداة مجانية لعرض الأفكار وجمع التمويل كما أن منصاته تحرص على إشراك مواقع التواصل الاجتماعي مثل: الفيسبوك - تويتر خلال العملية لتسيير التواصل بين الممولين
- 2- تعتبر وسيلة لاختيار حجم الإقبال المتوقع على المنتج قبل طرحه في الأسواق ويظهر ذلك من خلال عدد الممولين المؤيدين للمشروع، ونوعية التعليقات ومستوى التفاعل مع الفكرة بشكل عام، بحيث يستفيد صاحب المشروع من نصائح المشاركين في المناقشات حول كيفية تحسين منتجه/ خدمته بصورة أفضل ويستطيع رسم تقديرات مبدئية لحجم الإنتاج الأولى، وكل هذا يقلص حجم المخاطر عند طرح المنتج بالسوق.
- 3- هذا الأسلوب يجذب العملاء الأكثر ولاء للنشاط، فالكثير منهم يساهم في التمويل لاقتناعه بالفكرة ورغبته في أن يكون جزءا منها وليس مجرد جني بعض الأرباح ويصبح لديهم ولاء شديد للعلامة، لأنهم شهدوا نموها منذ مراحلها الأولى فتتخطى العلاقة بين الشركة والعميل حدود عملية البيع والشراء إلى ارتباط نفسي أعمق من ذلك

¹ موقع الكتروني <https://www.argaam.com> ، تاريخ التصفح 20/02/2024;18:00

4- يحافظ هذا النوع من التمويل على هوية المشروع كما يتمناه صاحبه، فهو يجلس في مكان منفرداً أمام حاسوبه ويعرض نفس البيانات والمعلومات للمتابعين على المنصة في وقت واحد، ويكون هو سيد الفكرة فلا يمل عليه أحدًا شروطاً لتغييرها على عكس وسائل التمويل الأخرى، التي تحتاج للعرض المباشر على المستثمرين تؤدي أحياناً بالمشروع لفقدان هويته، فكل مستثمر يشترط تغييرات معينة بالفكرة لقبول تمويلها و إذا تم تداولها من مستثمر إلى آخر فإنها ستفقد هذه الهوية في النهاية ولن تخرج إلى النور كما تمنها صاحبها.

5- يلعب الممولين الأوائل دوراً كبيراً في استمرار حملة التمويل، لأنهم يلفتون غيرهم إلى الفكرة ويشجعونهم على دعمها، وتعتبر منصات التمويل الجماعي أفضل مكان لجذب هذه الفئة الذهبية من الممولين وعلى صاحب الفكرة تقديم بعض المحفزات كالمكافآت لزيادة إدماجهم بالمشروع وإشعارهم بأنهم جزء منه .

6- لا تقتصر فوائد التمويل الجماعي على صاحب الفكرة فقط، بل تشمل الممولين أيضاً فهي تسمح لهم باسترداد كافة الرسوم والمساهمات التي تكبدوها في حالة إخفاق المشروع في جمع الحد الأدنى من التمويل، والمحدد من التمويل والمحدد مسبقاً من قبل الموقع ، هذا يوفر قدراً من الأمان للممول ويشجعه على الاستمرار في نشاط التمويل، فالانتظار فترة طويلة وغير محددة لاستبيان فرص نجاح المشروع قد يثني الكثيرين عن المشاركة في هذه الخدمات المفيدة لكافة الأطراف.

7- تقوم معظم منصات التمويل الجماعي بالتحري على المشروع وصاحبه قبل عرضه على المنصة، وبذلك يطمئن الممولين إلى أن أموالهم لن تصب في مشروع غير قانوني أو تقع في يد شخص غير أمين.

8- تساعد منصات التمويل الجماعي في سد فجوة تمويل المشروعات الناشئة، والصغيرة والمتوسطة، خصوصاً في البلدان النامية، حيث أشارت إحدى الدراسات الاستقصائية إلى أن 70 بالمئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة نجحت في زيادة حجم مبيعاتها¹.

ثانياً: سلبات التمويل الجماعي:²

1- استهلاك وقت أكثر من اللازم لجمع أموال التمويل، وأحياناً لا تستطيع الحصول على المبلغ المطلوب أو التعرض للاحتيال أو الهجوم الإلكتروني.

¹Makale Gelis Tarihi, Makale Kabul Tarihi, CROWDFUNDING IN NON-PROFIT ORGQNIWQTION (Field Study on Orgqnisqtion in Northern Syria), Artukulu Kaime International, Journal of Economics and administrative Researches , Vol 4, No 2, Y2021, pp195, 196

² أسماء بللعماء، المرجع السابق، ص 4.

2- انعدام الشفافية والكشف عن المخاطر، بحيث لا يتم الإفصاح عن المخاطر إلى أن يصبح المقرض عضوا في المنصة.

3- التعرض لسرقة الأفكار وكما أن فترة إتاحة التمويل للمشاريع على المنصات قد تكون محددة بفترة زمنية غير كافية، وقد يصعب أحيانا الحصول على الإقبال المطلوب على المشروع عندما يتعلق الأمر بالاستثمار الجماعي، وأيضا تشكل الإجراءات القانونية المتعلقة بالحصول على التمويل تحديا للمولين أو طالبي التمويل.¹

¹ هاجد بن عبد الهادي العتيب ي، مرجع سابق، ص 585,586

المبحث الثاني: منصات التمويل الجماعي

المطلب الأول: مفهوم منصات التمويل الجماعي

بترجمة الكلمة الانجليزية Groudfunding التي تتكون من جزأين Groudfunding من الحشد مما يعني الجماهير، funding بمعنى التمويل، يتبين أن التمويل الجماعي أو التمويل التشاركي هو طريقة للتمويل الافتراضي تسمح لك بجمع الأموال من الجمهور عبر الانترنت من أجل تمويل مشروع أو جمعية أو شركة ناشئة من خلال استدعاء عدد كبير من المساهمين والاطلاع على موقع ويب دون مساعدة الوسطاء الماليين التقليديين.¹

هي عبارة عن مواقع الكترونية تتيح لأصحاب الأفكار المختلفة عرض أفكارهم على الجمهور وتسويقها بطرق اعلامية متعددة للحصول على موافقة الجمهور في تمويل هذه الأفكار والمشاريع وتنفيذها في الواقع.² وبالتالي فمنصات التمويل الجماعي هي عبارة عن فضاء افتراضي يتم من خلاله عرض الأفكار والمشاريع المراد إنجازها وطرحها أمام الجمهور بشكل ترويجي مناسب للحصول على التمويل الكافي لتحسيد هذه الأفكار والمشاريع على أرض الواقع.³

المطلب الثاني: أنواع منصات التمويل الجماعي وأهمها في العالم

يتكون سوق التمويل الجماعي من أنواع فرعية مختلفة من المنصات وتشمل:⁴

- منصات التمويل الجماعي المخصصة لجمع التبرعات.
- منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت.
- منصات التمويل الجماعي المخصصة لإقراض النظراء Peer to peer lending.

¹ زعيمي رمزي بن مالك سارة، منصات التمويل الجماعي بين النظري والتطبيق كالية التمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية مع الإشارة إلى الجزائر، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال مجلد 2، عدد 1، الجزائر، 2023، ص ص 49، 50.

² صالح حاتم، منصات التمويل الجماعي كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية دراسة حالة منصة Beehive، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي ل م د، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير التخصص اقتصاد نقدي وينكي، جامعة الشهيد الشيخ العربي النيسي، تبسة 2022، ص 7.

³ Michelle Warbis, Understanding the social impacts of the Mayor's crowdfunding programme: a qualitative retrospective on rounds 1 and 2, Greater London Authority, July 2016, p.6.

⁴ هبة عبد المنعم ورامي يوسف عبيد، منصات التمويل الجماعي الافاق والاطر التنظيمية، سلسلة رقم 129، اصدرات صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2019، ص 17.

- منصات التمويل الجماعي القائمة على المساهمة في الملكية عبر الاستثمار في الأسهم.
وفيما يلي توضيح لأبرز أنواع منصات التمويل الجماعي:

أولاً: منصات التمويل الجماعي القائمة على جمع التبرعات (Based Donations

Crowdfunding

يقوم نموذج عمل هذه المنصات على جمع التبرعات والهبات من المتبرعين بدون توقيع أية عقود وذلك بهدف المشاركة في التبرعات الخيرية والإنسانية لدعم جهود الإغاثة في حالات الكوارث، والمجاعة، وتمويل برامج التعليم، وما إلى ذلك. تعتبر منصتي (Justgiving) و (GoFundMe) من أهم المنصات في هذا المجال. على المستوى العالمي، جمعت هذه المنصات تمويل قدر بنحو 2.9 مليار دولار في عام 2015 من التبرعات.

ثانياً: منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت (Reward-Based Crowdfunding

يتم من خلال هذه المنصات جمع التمويل الجماعي القائم على المكافآت حيث يقوم بعض الأفراد بتمويل الأفكار الجديدة والمشروعات مقابل الحصول على مكافأة قد تكون في شكل هدية رمزية أو إصدار مبكر / خاص لمنتج أو خدمة تقدمها المشروعات عند بدء التشغيل، تعتبر منصات (Kickstarter) و (Indiegogo) من أبرز منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت، حيث ساهمت منصة (Kickstarter) منذ إطلاقها في عام 2009 وحتى نهاية شهر مايو 2019 في تمويل 447 ألف مشروع إجمالي تمويل يُقدر بنحو 3.9 مليار دولار، بنسبة نجاح للمشروعات التي تم تمويلها قدرت بنحو 37 في المائة المشروعات الناجحة التي تم تمويلها نسبة إلى إجمالي المشروعات التي حصلت على التمويل من خلال المنصة سواء تلك التي نجحت أو فشلت أو ألغيت أو تم تأجيلها.¹

تشتمل حملات التمويل الجماعي القائمة على مبدأ جمع مبلغ التمويل كاملاً أو لا شيء (All) or nothing (AON -) على حصول صاحب الفكرة فقط على التمويل في حالة نجاح المشروع في جمع مبلغ التمويل كاملاً. أما في حالة عدم الحصول على كامل مبلغ التمويل لا يحصل صاحب المشروعات على أي مبلغ ويتم رد المبالغ المحصلة إلى الممولين، أما حملات التمويل الجماعي المرنة القائمة، فتقوم على مبدأ السماح لصاحب الفكرة

¹ هبة عبد المنعم ورامي يوسف عبيد، المرجع السابق، ص18.

بالاحتفاظ بالمبلغ الذي تم جمعه حتى وإن انخفض دون المستهدف للتمويل Keep it all-KIA. يُشار إلى أن حملات التمويل القائمة على جمع مبلغ التمويل كاملاً (AON) تحظى بالمزيد من الإقبال من قبل الممولين مقارنة بحملات التمويل المرنة القائمة على جمع أي مبلغ من المبالغ المستهدفة (KIA) استناداً إلى أن الأولى تشير إلى مستويات قبول أكبر من قبل الممولين لفكرة المشروع.

ثالثاً: منصات التمويل الجماعي القائمة على إقراض النظراء (P2P) Peer to Peer

¹Lending) Crowdfunding

تعتبر منصات التمويل الجماعي القائمة على نمو إقراض النظراء (P2P) أسرع المنصات نمواً. يقوم نموذج عمل هذه المنصات على إقراض المال للأفراد أو الشركات مقابل الحصول على فائدة رغم وجود منصات تستهدف بشكل حصري الإقراض الموجه لخدمة أهداف اجتماعية، تعمل غالبية منصات إقراض النظراء كقنوات تمويل منافسة لقنوات التمويل التقليدية من خلال البنوك والمؤسسات المالية الأخرى. تعد منصة (KIVA) من أهم المنصات في هذا الصدد حيث تقدم قروضاً صغيرة تتراوح قيمتها من مائة إلى مائة ألف دولار أمريكي للمزارعين والمنظمات غير الحكومية والشركات الصغيرة والمتوسطة التي لها أثراً إيجابياً، كما تسعى المنصة من بين أهدافها إلى دعم الشمول المالي. قدمت المنصة تمويل قدره 1.30 مليار دولار لنحو 3.2 مليون مقترض في شكل قروض صغيرة في 78 دولة على مستوى العالم بمعدل للسداد بلغ 97 في المائة.

رابعاً: منصات التمويل الجماعي القائمة على المشاركة في رأس المال (Equity based

²Crowdfunding

رغم كون التمويل الجماعي القائم على المشاركة في رأس المال من خلال شراء الأسهم يعد نموذجاً جديداً من نماذج التمويل الجماعي، إلا أنه ينمو بشكل سريع باستثمار قدر بأكثر من 2.5 مليار دولار أمريكي في عام 2015، فيما يتوقع ارتفاع حجم سوقه إلى 36 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2020 ليتجاوز حجم رأس المال المخاطر من حيث القيمة (22) يتأثر نمو سوق التمويل الجماعي القائم على المشاركة بالأسهم بشكل كبير بطبيعة الأطر التنظيمية التي تقصر في الكثير من الأحيان الاستثمار بالأسهم على المستثمرين المحترفين مقابل المستثمرين الأفراد الذين عادة ما ينخرطون في هذا النوع من منصات التمويل الجماعي.

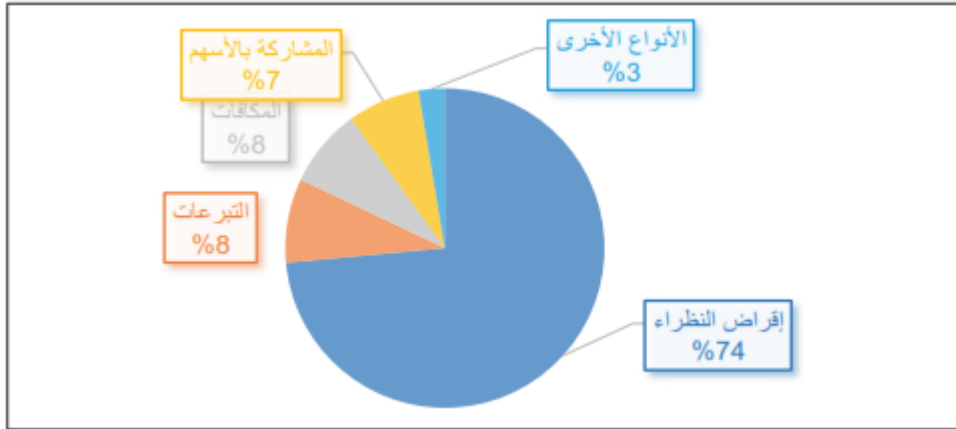
¹ هبة عبد المنعم ورامي يوسف عبيد، المرجع السابق، ص 18 .

² المرجع نفسه، ص 19.

تعتبر منصة (WeFunder) من أبرز المنصات القائمة على المشاركة في رأس المال التي استفادت من اتجاه السلطات التنظيمية في الولايات المتحدة الأمريكية إلى تخفيف القيود السابقة على تمويل الشركات والسماح بقنوات جديدة للتمويل بداية من عام 2016، كذلك تعتبر منصة (StartEngine) واحدة من أهم منصات التمويل الجماعي القائمة على الأسهم، حيث تسهل المنصة للمستثمرين شراء الأسهم في الشركات التي تجمع مبالغ تصل إلى 50 مليون دولار.

من بين أنواع التمويل الجماعي السابق الإشارة إليها، تعد المنصات القائمة على إقراض النظراء أبرز منصات التمويل الجماعي على الإطلاق حيث تستأثر بنحو 74 في المائة من حجم سوق التمويل الجماعي العالمي وفقاً لأحدث البيانات في هذا الصدد. كما يلاحظ أن حجم التمويل المتاح من خلال منصات تمويل النظراء ومنصات التمويل القائمة على المكافآت يعادل تقريباً حجم التمويل المتاح من خلال رأس المال المخاطر سنوياً والبالغ 30 مليار دولار سنوياً.¹

الشكل رقم (3): الأهمية النسبية لمنصات التمويل الجماعي من إجمالي حجم السوق



Source: UNDP, (2019). "Crowdfunding", Financing Solutions for Sustainable Development, June, P: 1, available at

https://www.undp.org/content/dam/sdfinance/doc/Crowdfunding%20_%20UNDP.pdf.

¹ هبة عبد المنعم ورامي يوسف عبيد، المرجع السابق، ص 19.

المطلب الثالث: مهام منصات التمويل الجماعي والإطار التنظيمي لها

أولاً: طريقة عمل منصات التمويل الجماعي¹

يتميز التمويل الجماعي بالشفافية كما أنه يعتمد على ثقة الناس بصاحب الحملة أو بالمسوق للحملة وتحتوي منصات التمويل الجماعي آلاف الحملات على أن الشخص الذي يريد المساهمة أو التبرع ليس مطالباً بتصفح كل هذه الحملات إنما فقط يزور الحملة التي تلقى رابطها الإلكتروني وفي هذه الحالة يمكنه التبرع أو المساهمة عند وثوقه بالحملة واقتناعه بأهدافها وإذا لم يكن المتبرع على دراية وقناعة تامة بصاحب الحملة أو المسوق لها فإنه لا يتبرع إلا إذا حظيت الحملة على عدد كبير من التبرعات وحقت 30% أو 40% من أهداف الحملة، وعليه يمكن أن نستخلص أن صاحب الحملة يعتمد بدرجة كبيرة في نجاح حملته في منصة التمويل الجماعي وتلقي التبرعات في المراحل الأولى على أصدقائه المقربين وأقاربه وزملائه باعتبارهم الأكثر معرفة بصاحب الحملة ومدى شفافيته فيما تم عرضه والأكثر اطلاعاً على أهداف الحملة ومدى مصداقيتها ولا يمكن أن يسهموا فيها إن كان لديهم أية شكوك في صحة معلومات الحملة وهذا أمر عام في سلوك المساهم في التمويل الجماعي.

وتختلف المنصات في سياستها وتدقيقها في الحملات التي تروج لها فبعض المنصات تتيح لأي شخص أن يرفع حملته كما يشاء وتعتمد هذه المنصات على مبدأ أن صاحب الحملة هو المسوق لحملة وهو الأhoج لكسب الثقة وإقناع الجمهور ويقع على عاتقه تقديم جميع الأدلة على صدقه والأوراق التي تثبت صحة حملته للجمهور والمتبرعين لإقناعهم مثل منصة gofundme وبعض المنصات تطلب تدقيق الحملة فلا تعرض إلا الحملات التي حازت على ثقة إدارة المنصة مثل منصة Launch Good وفي الجمل فإن العامل الأساسي في الحصول على المساهمات هو القدرة على إقناع الجمهور بالحملة واستخدام وسائل الإقناع من تضمين الفيديوهات وكتابة التقارير بشكل دوري والتعريف الشخصي بصاحب الحملة والتواصل بين صاحب الحملة والجمهور وغيرها من الوسائل التي تؤثر بشكل إيجابي في مضاعفة حجم المساهمات إلى أربعة أضعاف في بعض الأحيان.

¹ عماد بركات وآخرون، منصات التمويل الجماعي التعاوني في المملكة العربية السعودية؛ دراسة علمية، مؤسسة سليمان بن العزيز الراجحي الخيرية، السعودية، 2020، ص 18 .

ثانيا: الإطار التنظيمي لمنصات التمويل الجماعي

- هناك أربعة أشكال لنهج الرقابة والإشراف على منصات التمويل الجماعي على مستوى العالم بما يشمل:¹
- لجوء بعض الدول إلى سن تشريعات خاصة بمنصات التمويل الجماعي واخضاعها في المقابل في بعض الحالات لأحكام عامة تتعلق بحماية المستثمرين.
 - إخضاع بعض أشكال التمويل الجماعي لبعض المتطلبات الرقابية والتنظيمية الخاصة بأنشطة الوساطة المالية لاسيما في حالة منصات الإقراض القائمة على المشاركة في الملكية (الاستثمار في الأسهم) وبحيث تفرض على تلك المنصات متطلبات للتسجيل وقواعد الحوكمة والإفصاح وإعداد التقارير المالية مماثلة لنشاط الوساطة المالية.
 - إخضاع منصات التمويل الجماعي القائمة على الإقراض لقواعد رقابية مماثلة لتلك التي تنطبق على البنوك بحيث يتعين على تلك المنصات استخراج ترخيص من البنوك المركزية بممارسة النشاط وتخضع لرقابتها وفق اطر تنظيمية خاصة بها.
 - إخضاع منصات التمويل الجماعي المستويين من الرقابة والتنظيم.

¹ صالحى حاتم، مرجع سابق، ص ص8،7.

خلاصة الفصل الثاني:

يعتبر التمويل الجماعي أحدث أشكال التمويل المعاصرة فهو البديل الذي لا يستهان به لمختلف مصادر التمويل التقليدية والذي ظهر نتيجة عدة عوامل من بينها ما شهدته العالم من أزمة مالية خلال العقد الأول فهي تعد الفرصة الحقيقية لتنفيذ الأفكار والمشاريع الناشئة، كما أن منصات التمويل الجماعي هي من أهم قنوات التمويل الموجه للمؤسسات الناشئة فهي من تتيح الفرص لزيادة مستويات النفاذ المالي للفئات غير المخدومة مالياً، لذلك قدمنا في هذا الفصل مفاهيم للتمويل الجماعي وأنواعه، وكذا أهميته في تمويل المؤسسات الناشئة.

الفصل الثالث:

الدراسة التطبيقية لدور منصات التمويل

الجماعي

بعد التطرق للفصلين السابقين، إلى المدخل العام للمؤسسات الناشئة وإلى أهم المفاهيم النظرية للتمويل الجماعي، سنتطرق في هذا الفصل إلى أهم منصاته كدراسة حالة على المستوى العربي والإسلامي وتم تسليط الضوء على الجزائر (كأحد أهم قنوات التمويل الحديث) وذلك برصد أهم المشاريع الحديثة التي تلتم على مدى فعالية هاته المنصات وبناءا على ما سبق ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: أهم المنصات العربية والإسلامية ودورها التمويلي.

المبحث الثاني: أهم المنصات في الجزائر وأهميتها بالنسبة للشركات الناشئة.

المبحث الأول: أهم المنصات العربية والإسلامية

المطلب الأول: منصة بيهيف (Beehive) الإماراتية للتمويل الجماعي

أولاً: التعريف بمنصة بيهيف (Beehive) للتمويل الجماعي¹

منصة بيهيف هي منصة للتمويل الجماعي التي تهدف إلى تمكين الأفراد والشركات الصغيرة من جمع الأموال لمشاريعهم من خلال مساهمات مالية صغيرة من عدد كبير من الأشخاص، وتقدم بيهيف منصة عبر الإنترنت تربط المشروعات المحتاجة بالمستثمرين المحتملين الذين يرغبون في دعم هذه المشروعات.

تعمل بيهيف عن طريق إنشاء حملات تمويلية للمشاريع وتوفير واجهة للمشروع والمستثمرين للتواصل وتبادل المعلومات، يمكن للأفراد المهتمين بالمشروع المساهمة بمبالغ مالية صغيرة، وبالتالي يساهمون في تمويل المشروع، يتم تجميع المبالغ المساهمة من العديد من المستثمرين لتحقيق هدف التمويل المطلوب.

يتميز التمويل الجماعي بأنه يوفر فرصة للأفراد العاديين للمشاركة في دعم المشروعات والأعمال الصغيرة والمبتكرة. كما يمكن للمشروعات الصغيرة والناشئة الحصول على التمويل اللازم لتحقيق أهدافها عن طريق الوصول إلى شبكة واسعة من المستثمرين.

¹ <https://mediaoffice.ae/ar/news/2020/September/27-09/Innovative-Beehive-platform>، تم زيارة

الموقع بتاريخ: 2024/05/11، على الساعة 17:00.

ثانياً: مميزات وعيوب منصة بيهيف (Beehive) للتمويل الجماعي

منصة بيهيف للتمويل الجماعي لها مميزات وعيوب، إليك بعضها:¹

1- مميزات منصة بيهيف:

أ- تمويل جماعي: توفر بيهيف فرصة للأفراد والمستثمرين للمشاركة في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة. يمكن للمستثمرين الاستثمار بمبالغ صغيرة والمشاركة في تمويل مشروع معين، مما يتيح لهم التنوع في استثماراتهم.

ب- تعزيز الابتكار: تعتبر بيهيف منصة لتمويل الابتكار والمشاريع الناشئة. يمكن للمشاريع الصغيرة الحصول على التمويل اللازم لتحقيق أفكارها وتطوير منتجاتها أو خدماتها الجديدة.

ج- بنية تقنية قوية: توفر بيهيف منصة تقنية متقدمة تسهل عملية التمويل الجماعي وتمكن المستخدمين من الوصول إلى المشاريع وإدارة استثماراتهم بسهولة.

د- تواصل مباشر بين المستثمرين والمشروع: يمكن للمستثمرين التفاعل مباشرة مع أصحاب المشاريع على منصة بيهيف، مما يتيح لهم فهم أفضل للمشروع والحصول على إجابات على أسئلتهم قبل اتخاذ قرارات الاستثمار.

2- عيوب منصة بيهيف:

أ- مخاطر الاستثمار: ينبغي أن يكون المستثمرون على علم بأن الاستثمار في المشاريع الناشئة والمبتكرة يحمل مخاطر عالية، قد يكون هناك احتمال عدم نجاح المشروع أو فشله، مما يعني أنه يمكن أن يكون هناك خطر فقدان الاستثمار.

ب- قيود وشروط المشاركة: قد تفرض بيهيف قيوداً وشروطاً على المستثمرين وأصحاب المشاريع للمشاركة في منصتها. قد يتعين عليك الامتثال لمتطلبات معينة أو القيود على قدرتك على الاستثمار أو جمع التمويل.

¹ <https://mediaoffice.ae/ar/news/2020/September/27-09/Innovative-Beehive-platform>، تم زيارة

الموقع بتاريخ: 2024/05/11، على الساعة 18:00، مصدر سابق.

ج- قد يكون هناك تنافس: نظرًا لشعبية التمويل الجماعي، يمكن أن يكون هناك منافسة كبيرة بين المشاريع المختلفة للحصول على التمويل، قد يكون من الصعب على بعض المشاريع الصغيرة البارزة والاستثمارات.

د- قدرات التحقق والتقييم: قد تواجه بعض التحديات في عملية التحقق والتقييم للمشاريع المدرجة على بيهيف، قد يكون من الصعب على المستثمرين تقييم المشاريع بشكل كامل وتحديد مدى جدواها ومخاطرها بناءً على المعلومات المتاحة فقط على المنصة.¹

ثالثًا: كيفية التسجيل في منصة بيهيف للتمويل الجماعي

يمكنك اتباع هذه الخطوات للتسجيل في منصة بيهيف للتمويل الجماعي:²

1. زيارة الموقع الرسمي: قم بالوصول إلى موقع بيهيف عبر المتصفح الخاص بك.
2. انقر على "تسجيل حساب جديد": ستجد زرًا موجودًا على الصفحة الرئيسية للموقع يحمل عبارة "تسجيل حساب جديد". انقر على هذا الزر للمتابعة.
3. إدخال المعلومات الشخصية: ستحتاج إلى تقديم بعض المعلومات الأساسية الشخصية مثل الاسم الكامل وعنوان البريد الإلكتروني ورقم هاتفك. قم بإدخال هذه المعلومات في الحقول المناسبة.
4. التحقق من البريد الإلكتروني: بعد تقديم المعلومات الشخصية، ستتلقى رسالة تأكيد على عنوان البريد الإلكتروني الذي قدمته. افتح الرسالة واتبع التعليمات الموجودة فيها للتحقق من البريد الإلكتروني الخاص بك.
5. إكمال الملف الشخصي: بعد التحقق من البريد الإلكتروني، ستحتاج إلى إكمال ملفك الشخصي على منصة بيهيف، قم بتقديم المزيد من المعلومات الشخصية مثل تاريخ الميلاد والعنوان والتعليم والخبرة العملية. قد يُطلب منك أيضًا تحميل بعض الوثائق الشخصية للتحقق من هويتك.

¹ <https://mediaoffice.ae/ar/news/2020/September/27-09/Innovative-Behive-platform>، تم زيارة

الموقع بتاريخ: 2024/05/11، على الساعة 18:00، مصدر سابق.

² المرجع نفسه.

6. اختيار نوع الحساب: استنادًا إلى أهدافك واحتياجاتك، قد يكون عليك اختيار نوع الحساب المناسب. على سبيل المثال، قد تكون هناك خيارات للحسابات الشخصية والحسابات التجارية.
7. اقرأ الشروط والأحكام: قبل الانتقال إلى الخطوة النهائية، تأكد من قراءة وفهم الشروط والأحكام التي تنظم استخدامك لمنصة بيهيف. إذا كنت توافق على الشروط والأحكام، قم بتأكيد ذلك.
8. تأكيد التسجيل: بعد استكمال كافة الخطوات السابقة، قد يُطلب منك تأكيد التسجيل عن طريق النقر على زر "تأكيد" أو ما شابه ذلك. بعد ذلك، ستكون قد أنشأت حسابًا جديدًا على منصة بيهيف.
- بعد تأكيد التسجيل، يمكنك البدء في استكشاف منصة بيهيف والتعرف على المشاريع المتاحة والمشاركة فيها، يرجى ملاحظة أن هذه الخطوات موجزة وتعتمد على الفرضية العامة لعملية التسجيل في منصة بيهيف. قد يختلف الأمر بعض الشيء اعتمادًا على الموقع الفعلي والتحديثات الأخيرة التي قد تم إجراؤها على المنصة.

رابعاً: دور منصة بيهيف في التمويل الجماعي¹

تتيح منصة "بيهيف" المبتكرة، فرصة للمؤسسات أو الأفراد الراغبين في الاستثمار في الشركات الناشئة، لجني عوائد استثمارية مجزية، وتشجيع الأقارب والأصدقاء على دعم مشاريع أقاربهم مادياً، وكسب أرباح مقابل مشاركتهم في تمويل تلك المشاريع، بضمان من مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، إحدى المؤسسات الاقتصادية لدبي، بما يؤدي إلى تحفيز النمو الاقتصادي ومساعدة هذه الشريحة المهمة من الشركات على التطور وترسيخ قواعدها.

ويبلغ الحد الأدنى للاستثمار من خلال المنصة 100 درهم إماراتي، بحيث يمكن للمستثمر اختيار القرض أو الشركة التي يرغب بالاستثمار فيها، وتصل نسبة العوائد والأرباح السنوية المتوقعة للمستثمر حوالي 10% من قيمة الاستثمار، وتعتمد على مدة القرض، فيما إذا كان لمدة 12 شهراً أو 24 شهراً أو 36 شهراً، ويتم إيداع الأرباح في حساب المستثمر بشكل شهري، ويمكن للمستثمر سحب استثماره في أي وقت، شريطة عدم ارتباطه بقرض

¹ <https://mediaoffice.ae/ar/news/2020/September/27-09/Innovative-Beehive-platform>، تم زيارة الموقع بتاريخ: 2024/05/11، على الساعة 18:00.

ساري. أما في حال المساهمة في قرض محدد، فيمكن للمستثمر طرح استثماره للبيع، أو الانتظار لحين انتهاء فترة سداد القرض، كما يتاح للمستثمر المساهمة في أكثر من قرض بنفس الوقت.

ويمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، المملوكة والمدارة بالكامل من قبل مواطنين إماراتيين، الحصول على تمويل يصل إلى مليون درهم إماراتي، مدعومة بضمان لرأس المال بنسبة 100%، الذي يموله صندوق محمد بن راشد لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة (الصندوق)، من برنامج الضمان بقيمة 20 مليون درهم. في حين بإمكان الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي التي تعود ملكيتها وإدارتها لمواطنين إماراتيين بنسبة 50% كحد أدنى، الحصول على تمويل يصل إلى 420 ألف درهم إماراتي، على أن تتلقى دعمًا بضمان رأس المال بنسبة 50%.

ويسهم الضمان الذي يقدمه "الصندوق"، في تحفيز المستثمرين للمشاركة في الإقراض ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، بحيث أنه في حال تعثر شركة معينة عن السداد، فإن الصندوق يتكفل برأس المال، ويعيد المبالغ للمستثمرين، كما أن تقييم الشركة المتقدمة لطلب القرض يرتفع بمجرد دعمها من قبل الصندوق، الأمر الذي يعزز ثقة المستثمرين الأفراد أو الشركات بها.

فضلاً عن ذلك، وفي حال كان القرض من نوع قصير الأجل، يسمح التحديث لجميع الشركات المؤهلة لهذا التمويل بتأجيل السداد لمدة ثلاثة أشهر في بداية مدة القرض، ويتبعها سداد الدفعات وفقاً لجدول محدد. أما في حال قرض رأس المال العامل، فتبلغ فترة السداد خلاله 150 يوماً، وتبلغ نسبة الربح على القرض حوالي 0.8% شهرياً، مما يمنح المستثمرين عوائد مغرية. ويشار إلى أن ضمان رأس المال يشمل فقط القروض قصيرة الأجل، ولا يشمل قرض رأس المال العامل.

المطلب الثاني: منصة غلوبال صدقه (global sadaqah) الماليزية

أولاً: التقديم بالمنصة:

غلوبال صدقه هي منصة للتمويل الجماعي الخيري، تأسست في ماليزيا عام 2017، وهي أحد المنصات المدرجة تحت مظلة شركة (إيثيس) للتمويل الجماعي الاستثماري الأخلاقي والخيري، والتي تضم كلا من منصة التمويل الجماعي في ماليزيا وأندونيسيا، تؤدي هذه المنصة وظيفة أساسية من خلال الجمع بين المتبرعين من الأفراد

والمؤسسات من جهة، وبين المنظمات الخيرية من جهة أخرى وتتم عمليات التمويل الجماعي من خلال مكونات التمويل الإسلامي الاجتماعي كالزكاة والوقف والقرض الحسن.

أما المؤسسة المنشئة لهذه المنصة هي مؤسسة (إيثيس) في سنغافورة في 2014 ومقرها في كوالالمبور، وتعد هذه المؤسسة من المؤسسات الإسلامية الرائدة في مجال التكنولوجيا المالية والتي تعمل على تطوير خدمات حائزة على جوائز لتمكين البشرية والارتقاء بها خلال مشاريع ذات تأثير اجتماعي.¹

ثانيا: مميزات غلوبال صدقه :²

- 1- تتميز المنصة بمجموعة واسعة من الحملات والمشاريع الخيرية و الإنسانية من جميع أنحاء العالم.
- 2- تتعامل المنصة فقط مع شركاء موثوقين ومعتمدين من المنظمات الخيرية المرخصة التي تتمتع بسمعة جيدة ومصداقية عالية.
- 3- يشترط لقبول حملات هذه المؤسسات الخيرية قيامها بنشاطات اجتماعية ذات أثر مباشر ومستدام على المجتمع.
- 4- تقوم المنصة بعملية فحص شاملة داخلية قبل الموافقة على شركاء جدد على المنصة لجمع التبرعات.
- 5- بمجرد قبول الشركاء تقوم المنصة بفحص برامجهم وحملاتهم والتحقق منها قبل عرضها على المنصة.
- 6- يمكن للمانحين اختيار أي من الحملات الخيرية أو الإنسانية المعروضة على المنصة .
- 7- يتلقى المتبرعون للحملات تحديثات وتقارير دورية عن المشروع المعني وهو شرط إلزامي لجميع شركاء المشروع.
- 8- تتيح المنصة للمتبرعين التبرع بعدد من العملاء، المتاحة إلى جانب الرغبة المالية ومن هذه العملات كالجنيه الاسترليني والدولار والبيورو.
- 9- يمكن القيام بالتبرع من خلال الحوالات المصرفية والمحفظة الإلكترونية والذهب وحتى بالبيتكوين.

ثالثا: أهم مشاريعها لعام 2024:³

- 1- جلب المياه النظيفة إلى ريف جاوة الغربية اندونيسيا.
- 2- بناء مسجد في مدينة باكولود، الفلبين.

¹ عمر أحمد كاشكار، أنس عبد القادر قاسم، أحمد فايز الهرج ، التمويل الجماعي للاغراض الخيرية، واقع المنصات الاسلامية وتحدياتها، مجلة الرسالة للدراسات والبحوث الانسانية، العدد 1، أبريل 2023 ، ص ص 270 ، 289.

² موقع رسمي [https://:global sadaqah.com](https://global.sadaqah.com) تاريخ التصفح 2024/04/16، 19:00

³ المرجع نفسه.

- 3- دعم الأطفال الذين يعانون من عيوب القلب الخلقية من الأسر المحتاجة في ماليزيا
 - 4- دعم أول ترجمة كاملة للقرآن الكريم إلى لغة الروهينجا في ماليزيا
 - 5- 1000 نسخة من مصحف برايل مطبوع لخدمة ضعفاء البصر
 - 6- منحة مليون إفريقي من المحرومين في التعليم الجامعي
 - 7- بناء مستشفى الولادة طويل الأمد في نيجيريا
 - 8- دعم التنمية المستدامة للمسلمين الجدد في بوبوا غينيا الجديدة
 - 9- دعم التعليمية بالمنح المدرسية للأطفال الأيتام في اندونيسيا
 - 10- دعم الأسر المحتاجة في نيجيريا خلال شهر رمضان
 - 11- عدد التبرعات أزيد من 52000 في أزيد من 85 بلد مانح إجمالي المبلغ المنصرف أزيد من 8,5 مليون رينجيت ماليزي في أزيد من 19000 من عدد المانحين
 - 12- إنشاء كتاب إلكتروني مجاني اسمه -زكاة الفطر -
 - 13- وقف القرآن الكريم في مكة المكرمة
 - 14- جمع الصدقات في شهر رمضان
 - 15- مساعدات مقدمة للمتضررين في الحرب على غزة
 - 16- PE KAYTIMAMAL 50 لدعم العائلات المحرومة في كيلانتان بعد فيروس كورونا، يوفر MYR 50 فقط حزمة طعام مع ضروريات مثل: الأرز، وزيت الطهي..... الخ.¹
- رابعا: دور منصة غلوبال صدقه في التمويل الجماعي²
- تعتبر إحدى المنصات المتقدمة في إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات، وإدارة الزكاة والوقف.
 - تعزز كفاءة واستدامة وتأثير التمويل الاجتماعي وذلك لأنها تعمل بالتعاون مع الجهات المعنية مثل: الهيئات الدينية، والبنوك، والشركات، والجمهور، والمؤسسات الخيرية.
 - بصفتها مؤيدة لمعايير الاقتصاد الرقمي والإسلامي، تضمن الامتثال لمبادئ الشريعة الإسلامية، مما يوفر توجيهها للشركات في ماليزيا التي انطلقت منها لإتباع المبادئ الإسلامية في أعمالها.

¹ موقع رسمي <https://global.sadaqah.com> ، تاريخ النصف ، 2024/04/20، 18:00.

² موقع رسمي <https://global.sadaqah.com> ، المرجع السابق.

- تتبنى المنصة معايير الاقتصاد الرقمي الإسلامي لامتنال الشركات الناشئة، ومعايير الاقتصاد الرقمي الإسلامي لامتنال الخدمات ومنتجات التكنولوجيا، وتسعى غلوبال صدقه بتحقيق أثر اجتماعي هام من خلال تدوير الأموال الاجتماعية بطريقة ذكية ودعم المشاريع التي تسهم في تعزيز التغيير الايجابي، وتمكين الفئات الأقل حظاً، ويلاحظ عنها أول منصة في ماليزيا تتيح التبرعات بالبتكوين وتقدم حلولاً لتمويل الجماعي الإسلامي.

المطلب الثالث: منصة سكوبير (scopeer) السعودية

أولاً: التقديم بالمنصة:

هي منصة تمويل جماعي تم تأسيسها 2018 في المملكة العربية السعودية بتصريح من هيئة السوق المالية، تهتم باستثمار الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، بحيث تسمح لأصحاب المشاريع بجمع الاستثمارات عن طريق طرح جزء من أسهم الشركة الناشئة، كما توفر سكوبير للمستثمرين الفرصة للاستثمار في مشاريع ريادة الأعمال الواعدة.

تعتبر سكوبير أول شركة تمويل جماعي مسجلة في المملكة العربية السعودية.¹

ثانياً: مميزات منصة سكوبير:

بموجب النظام المالي الصادر بموجب المرسوم الملكي في هذا الصدد وتعليمات تصريح تجربة التكنولوجيا المالية، التي أصدرها المجلس في 2018، والتي تهدف إلى توفير هيكل تنظيمي يساعد على ابتكار التكنولوجيا المالية داخل سوق المال في المملكة اتخذت الهيئة قراراً على طلب تصريح تجربة التكنولوجيا المالية المقدم من شركة التمويل الجماعي المحدودة لإنشاء لتمويل الملكية الجماعية.

من خلال هذا البيان ستتمكن الشركة الممولة عن طريق التمويل الجماعي المحدود، من فحص منتج تمويل الملكية الجماعية، وتقديم الخدمة للمستثمرين الذين يرغبون في تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة مقابل حصة في الأسهم، وتتوفر هذه الخدمة من خلال البوابة الإلكترونية التي تمتلكها الشركة.²

¹ أسماء بللعماء، مرجع سابق، ص16.

² موقع رسمي www.scopeer.com تاريخ التصفح، 2024/05/5، 09:00.

ثالثا: كيفية الاشتراك في سكوبير:

قد تتطلب الخدمات التي يوفرها التمويل الجماعي سداد رسوم الاستخدام، كما قد تخضع رسوم التسجيل والاستخدام للتحديث والتغيير دون إشعار مسبق، وعندما يتم إرسال بريد الكتروني لتأكيد الطلب أو التسجيل، وتحتفظ شركة التمويل الجماعي بحق رفض تسجيل أي مستخدم دون إشعار مسبق، كما قد تحتاج خدمات التمويل الجماعي إلى التحقق من صحة المعلومات والبيانات قبل الموافقة على عملية التسجيل، ويتضمن ذلك التحقق من بيانات ومعلومات بطاقة الائتمان، ويحق للشخص إلغاء طلب التسجيل عن طريق إرسال رسالة إلى Support@scopeer.com.

بعد التسجيل على منصة سكوبير وملئ النموذج المستثمر(إدخال رقم الهوية الوطنية - اختيار تاريخ الميلاد الهجري-إدخال عنوان البريد الإلكتروني-إدخال كلمة السر باللغة الإنجليزية -إدخال رقم الهاتف المحمول بون الصفر الأول)، يتم تحديد هوية المستخدم والفئة الاستثمارية التي يناسبها وفق لخبراته وقدرته المالية، ومن ثم قد يكون مؤهلا للإستثمار في الفرص الإستثمارية المتاحة.

يتم طلب تمويل الملكية الجماعية بطريقة قانونية على منصة سكوبير، وذلك عن طريق التأكد من نشاط الشركة وجاهزيتها للنمو، وتقديم حملة لجمع التمويل بقيمة واضحة .
إذا لم يتم جمع المبلغ المطلوب بالكامل ، سيتم إلغاء الاستثمار و إرجاع الأموال للمستثمرين عند انتهاء فترة الحملة.¹

رابعاً: الطبقة المستهدفة من منصة سكوبير:²

- الأشخاص الذين يبحثون عن خطط عمل او رأس مال لمشاريع تجارية
- المستثمرون المحتملون الذين يبحثون عن فرص استثمارية داخل المشاريع
- جامعي البيانات
- تستخدم أعمال وحلول وبرمجيات سكوبير في المشاريع والأعمال التي ترغب في استخدامها
- المشاريع التي تبحث عن التسويق.

¹ موقع رسمي www.scopeer.com تاريخ التصفح، 2024/05/5، 22:00، مرجع سابق.

² المرجع نفسه.

خامسا: لماذا التمويل الجماعي في منصة سكويير؟

يساعد التمويل الجماعي بالوصول إلى آلاف المستثمرين المستعدين لدعم الشركة من مختلف الفئات، حيث تجمع منصة سكويير الراغبين بالاستثمار في الشركات الواعدة وتربطك بهم لتمويلك بما يساعدك لتحقيق مستهدفات النمو للشركة.¹

سادسا: ما الذي يمنحه التمويل الجماعي على منصة سكويير للشركة؟²

- البساطة: سلاسة العرض.
- التحقق من الجدوى: الجسر المثالي للوصول للسوق الموازية.
- الوصول الى المستثمرين: عشرات الآلاف من المستثمرين المحتملين.
- الدعم المستمر: استشارات ودعم متواصل إلى ما بعد الجولة.
- الحصول على سفراء لعلاماتك التجارية: أفضل قناة تسويقية خلال الجولة وبعدها مع تحول المستثمرين لسفراء للعلامة التجارية.
- أسرع طريقة تمويل: طريق سريع للتمويل مقارنة بالصناديق الاستثمارية.

¹ موقع رسمي www.scopeer.com تاريخ التصفح، 2024/05/5، 22:00، مرجع سابق.

² المرجع نفسه.

المبحث الثاني: أهم منصات التمويل الجماعي في الجزائر

المطلب الأول: منصة شريك (Chriky) للتمويل الجماعي

أولاً: التعريف بمنصة شريك الجزائرية:

في سبتمبر 2014 أطلق مجموعة من الشباب منصة رقمية اسمها شريك والتي تعني الشراكة أو الشركة، وهو التمويل الجماعي القائم على الأسهم، وهي عبارة عن منصة للتمويل الجماعي تتكيف مع موقع السوق واللوائح وثقافة ريادة الأعمال في الجزائر.¹

يستجيب شريك للطلب المتزايد على الأموال من أجل الاستثمار وخلق الأعمال التجارية، لتخفيف الضغط عن البنوك ومؤسسات التمويل التقليدية الأخرى، يجعل شريك أيضاً استثمارات صغيرة ممكنة، والتي تفتح المجال أمام الجزائريين العاديين للاستثمار في المشاريع الواعدة والمسؤولة التي تخلق الثروة، مع تنمية أموالهم. في بلد غني بشبابه ولديه إمكانات هائلة للابتكار، فإن التمويل الجماعي هو الحل الذي يعد بتحويل الاقتصاد الجزائري.

طرق التحصيل الخاصة بمنصة "شريك" مبنية على التحويل المصرفي والدفع بواسطة CCP Mandate (التفويض البريدي)، جدير بالذكر أن المنصة تقع في فرنسا بسبب كثرة وتعجيز القيود القانونية والتنظيمية في الجزائر، الأمر الذي يضمن لها العمل بأمان، مع العلم أن المنصة تحتوي على 120 مشروعاً في انتظار المصادقة عليها.²

ثانياً: الخدمات التي تقدمها منصة شريك:

يقدم شريك الخدمات التالية من خلال موقعه:³

— تقوم منصة شريك بدعم الأفكار إلى غاية إنشاء الشركة الجديدة، أو زيادة رأس مال الشركات العاملة.

¹ كاتية بوبرية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة. أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف 1، الجزائر، 2019، ص 146.

² زواريد لزهارى، مرسلتي نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الاشارة لحالك الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04، العدد 01، ص 157.

³ زواريد لزهارى، المرجع السابق، ص 09.

- تعرض المنصة على أصحاب المشاريع والافكار حسب الاتفاق والتفاوض الدعم المساعدة المشورة، التنظيم في مجال الإدارة الأنظمة والإجراءات خلال مرحلة بدء وتشغيل المشروع.
- يعمل فريق شريكي كوسيط بين رواد الأعمال والمستثمرين حتى تاريخ إنشاء الشركة أو زيادة رأس المال (نهاية مهمة شريكي).

ثالثا: كيفية التسجيل في منصة شريكي

فتح حساب شخصي على شريكي يجب المشروع المحتمل أن يقوم بفتح حساب على منصة شريكي، حيث يجب على صاحب المشروع او المستثمر ان يمتلك حساب بريدي الكتروني، تطلب المنصة مجموعة من المعلومات كالاسم واللقب واسم الشهرة وعنوان البريد الالكتروني وكلمة السر للولوج للحساب بعد ملئ هذه البيانات يصبح لدى المستثمر أو صاحب المشروع حساب في منصة شريكي.¹

رابعا: أهم مشاريع منصة شريكي

تتنوع مشاريع منصة شريكي لتشمل مختلف المجالات، ونذكر منها²:

1- مشاريع تجارية:

- محلات تجارية: ربط أصحاب المحلات التجارية مع المستثمرين أو الشركاء لتوسيع أعمالهم.
- خدمات: ربط مقدمي الخدمات مع العملاء المحتملين.
- منتجات: ربط مصنعي المنتجات مع الموزعين أو تجار التجزئة.
- أراضي وعقار: ربط البائعين والمشتريين للعقارات.

2- مشاريع اجتماعية:

- تطوع: ربط المتطوعين مع المنظمات الخيرية التي تحتاج إلى مساعدتهم.
- تبرعات: ربط المتبرعين مع الجمعيات الخيرية التي تدعم القضايا التي يهتمون بها.

¹ عبد العزيز صلاح الدين، عاشوري بدر الدين، منصات التمويل الجماعي كبدل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة - منصة شريكي الجزائري، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، مجلد 05 ، العدد 01، 2022، 2023، ص09.

² عبد العزيز صلاح الدين، عاشوري بدر الدين، المرجع السابق، ص11.

3- مشاريع ثقافية:

- فنون : ربط الفنانين مع محبي الفنون.

- آداب : ربط الكتاب مع القراء.

- موسيقى : ربط الموسيقيين مع محبي الموسيقى.

4- مشاريع تقنية:

- تطوير برمجيات : ربط المطورين مع العملاء الذين يبحثون عن حلول برمجية.

- تصميم مواقع إلكترونية : ربط مصممي المواقع الإلكترونية مع العملاء الذين يبحثون عن مواقع إلكترونية جديدة أو تحسين مواقعهم الحالية.

- تسويق رقمي : ربط خبراء التسويق الرقمي مع الشركات التي تهدف إلى توسيع أعمالها عبر الإنترنت.

المطلب الثاني: منصة نانفيستي (Ninvesti) للتمويل الجماعي

أولاً: تعريف منصة التمويل الجماعي نانفيستي

تم إنشاء منصة " نانفيستي " من قبل شبان من أصل فرنسي جزائري وكان هذا سنة 2019، يديرها رجل الأعمال نزيه سيني"، عرفت المنصة انطلاقتها الفعلية بتاريخ 10 ماي 2020 وهي تهدف بالأساس إلى لعب دور الرابط بين الممولين والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، والتي يتمكن من خلالها ربط الشباب الحاملين للمشاريع المبتكرة مع رجال أعمال وأصحاب مؤسسات فرنسية جزائرية ممن يرغبون في الاستثمار في المشاريع المبتكرة بالجزائر، كما تم تزويد المنصة بتطبيقات تضمن أمن المعلومات المهنية، وتضمن تدفق المعاملات البنكية بشكل آمن، كما تسعى المنصة الجديدة لأن تكون عاملاً مباشراً في المساهمة في تحويل العملات الأجنبية لسوق الاستثمار الجزائرية، وذلك في إطار ما يسمح به القانون الجزائري، واعتبر رئيس المنصة أن "Ninvesti" ستكون بمثابة حل ملموس لتعزيز مشاريع الشباب خاصة منهم الذين وجدوا صعوبات في تمويل مشاريعهم.¹

¹ زواريد لزهاري، مرسلتي نزيهة المرجع السابق، ص157.

الجدول (1): معلومات تعريفية لمنصة التمويل الجماعي نانفيستي

هوية المنصة	تعيين
نزيم سيني، فوزي لعياشي، كريم شايب	المؤسسون والمتعاونون
حيدرة، الجزائر / مارسيليا، فرنسا	المكتب الرئيسي
2019	تاريخ الإنشاء
10/ماي/2020	تاريخ الإطلاق الرقمي
تبرع، قرض، استثمار	نوع التمويل الجماعي الممارس

المصدر: قسوري إنصاف، دراسة تحليلية لمساهمة تقنيات التمويل البديل الحديثة في تعزيز الشمول المالي إشارة لحالة -الجزائر -، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 02، المجلد: 06، الجزائر، 2023، ص 451.

يعتمد تمويل المنصة على قاعدة كل شيء أو لا شيء ويتم تحديد فترة التحصيل من يوم إلى ستين يوم والتي يمكن أن تصل إلى 90 يوم.

يتم أولاً تحليل كل مشروع منشور على منصة نانفيستي والتحقق من صحته من قبل فريق متعدد التخصصات يوضح أن التحقق من المشروع يتم على جميع المستويات ويتم تعيين هذه المهمة إلى هيئة المحلفين المكونة من أربعة أشخاص.

يقوم المحاسب بالتحقق من صحة البيانات المالية للمشروع يقوم الخبير القانوني بالتحقق من صحة الجزء التنظيمي والقانوني من المشروع، خاصة إذا كان النشاط قانونياً يتحقق المصرفي من صحة خطة العمل مع التوقعات، ويتحقق مدير الأعمال من الجدوى التجارية للمشروع، لقد تقدمت حوالي عشر شركات ناشئة بطلبات لجميع الجرععات على منصة نانفيستي ويجري حالياً تحليل حوالي ثلاثين شركة.¹

ثانياً: شروط استخدام منصة نانفيستي²

1- هل لديك مشروع محدد جيد تريد تنفيذه؟ على سبيل المثال تطبيق نموذج أولي، شاحنة طعام، مشروع زراعي... لتمويله، قررت إطلاق حملة التمويل الجماعي كقائد للمشروع.

¹ زواريد لزهارى، مرسلتي نزيهة المرجع السابق، ص 158.

² Dabah, M. R., & Benbraika, A. (2021). Crowdfunding as an Innovative Mechanism for Financing Start Ups– The Ninvesti and Twiiza Platforms as a Model. Milev Journal of Research & Studies, vol 7,N°2,p 357-

2- يجب تحديد هدف التحصيل بنفسك، ويجب أن يتوافق بشكل مثالي مع الحد الأدنى للمبلغ الذي تحتاجه لتمويل مشروعك.

3- يجب تحديد فترة التحصيل بين يوم واحد و60 يوم وبشكل استثنائي يمكن أن تصل إلى 90 يوماً، وهذا هو الوقت الذي تمنحه لنفسك لجمع أكبر عدد ممكن من الأموال.

4- قاعدة "الكل أو لا شيء": هذا هو المبدأ الذي يعتمد عليه التمويل في Ninvesti إذا لم يتم الوصول إلى هدف التحصيل في غضون الوقت المخصص - مدة التحصيل - يتم تعويض المساهمين، ولا يحصل المرتاد على التمويل ولا يتم تحصيل أي عمولة من خلال منصتنا لذلك من الأهمية بمكان أن تحدد بوضوح هدف جمع التبرعات.

5- المساهمون: هم الأشخاص الذين يدعمون المشاريع مالياً من خلال التبرع بتعويض أو بدونه.

ثالثاً: الوصايا الثمانية لمنصة نانفيستي¹

- المبالغ المحصلة أثناء التحصيل تدفع بالدينار وليس باليورو (سعر الصرف المصري) - يجب أن يمر المبلغ المحصل عبر الدائرة المصرفية بطريقة قانونية وتقليدية.

- إن تحصيل هذا المبلغ يلزمك عندما يتعلق الأمر بقرض أو استثمار في رأس المال.

- لا يمكن تحميل Ninvesti المسؤولية إذا حدثت صفقة أو تم التفاوض عليها بين مساهم وقائد مشروع خارج المنصة.

- متلقي الأموال هو المسؤول الوحيد عن الإقرارات الضريبية والاجتماعية للجهات المختصة - في حالة وجود نزاع تجاري أو نزاع بين المساهم وقائد المشروع، تحتفظ منصة نانفيستي بالحق في استدعاء وسيط.

- يلتزم كل الأطراف الرئيسية المعنية بتقدير واحترام سرية العناصر التي يجوزتهم.

¹ زواريد لزهارى، مرسلى نزيهة، المرجع السابق، ص 158.

- قد تؤدي أي معلومات خاطئة أو مثيرة للجدل أو مضللة من المساهم أو قائد المشروع إلى استبعادهم من المنصة.

- حاليا يقدم الموقع (15) خمسة عشر مشروعا فقط في الفئات: السياحة، الموسيقى، ريادة الأعمال، الجمال، التكنولوجيا مع العلم بأن الغالبية تقدم في مجال ريادة الأعمال والتكنولوجيا.

الجدول (2): أهم مشاريع منصة نانفيستي

المكان	طبيعة المشروع	المشروع
الجزائر	التكنولوجيا	SoundMe
وهران	الجمال	Kitu
الجزائر	السياحة	RiwayTravel
الجزائر	التكنولوجيا	DroneConnect
سطيف	ريادة الأعمال	Saki
مستغانم	ريادة الأعمال	Art&Deco
الجزائر	التكنولوجيا	TechData

المصدر: قسوري إنصاف، مرجع سابق، ص 452.

المطلب الثالث: منصة تويزة (Twiza) للتمويل الجماعي

أولاً: التعريف بمنصة تويزة للتمويل الجماعي

في جويلية 2013 تم تأسيس منصة تويزة للتمويل الجماعي، من طرف شريكه وتمثل تويزة أول منصة تمويل جماعي جزائرية، تسعى لتحسيد فكرة أن الجزائر لديها الآن حل للمشاريع الناشئة، وخاصة الشركات المبتكرة، لتمويل أنشطتها الفنية والتضامنية والرياضية وريادة الأعمال أو حتى المشاريع البيئية

إن فكرة إنشاء هذه المنصة جاءت للشريكين من خلال تحدي 2012 والذي اختار له شعار "تحدي نروحو"، حيث التقيا بالعديد من الجمعيات النشطة والعديد من المواهب الشابة المليئة بالأفكار والطموحات الذين لم ينجحوا في إيجاد الدعم المشاريعهم، ولذا فقد أرادوا تقديم حل لتمويل الأفكار الجيدة بفضول دعم مستخدمي الإنترنت، والاسم الذي اختارته المنصة لم يكن عشوائيا "تويزا"، بل هو استخدام المصطلح المستخدم في نفس الوقت في الجزائر هذا المصطلح القوي الذي لا يزال مستخدما في مجالات معينة، وحده يمثل روح وقيم أجدادنا وفقاً لهم، والمساعدة المتبادلة والتضامن والتعاطف، وعليه فهو يرغب في جعل مستخدمي الإنترنت يتفاعلون ويزيد من وعيهم، ويسعى مؤسسي المنصة بعدا دولياً ونطاقا واسعا.¹

الهدف من منصة تويزة هو أن تكون قادرة على تنفيذ المشاريع الجزائرية التي لا تجد موارد مالية من خلال القنوات التقليدية، تتمتع المنصة أسلوب التبرعات مع مقابل رمزي في الواقع، يرى مؤسسوا المنصة بأنه في بلد تبلغ مساحته أكثر من 2 مليون كيلومتر مربع، هناك أكثر من 45 مليون شخص، تولد أفكار لمشاريع كل يوم لسوء الحظ، ستبقى العديد من هذه الأفكار مجرد أفكار ولن تكون قادرة على أن تصبح مشاريع حقيقية بسبب التمويل.

¹ باشا نجاة، دباح محمد رضا، التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة من خلال منصات التمويل الجماعي - منصة Twiiza أنموذجاً-، ملتقى الدولي: حاضنات المؤسسات الناشئة في ظل الإقتصاد الرقمي-قراءة في الفرص و التحديات-، جامعة، حمد دراية أدرار- الجزائر، 2021، ص 83.

حالياً، يقدم الموقع (22) اثنين وعشرين مشروعاً فقط في فئات التضامن والفن والتراث، والتعليم، والموسيقى، وريادة الأعمال، والرياضة والمغامرة، والتكنولوجيا، وألعاب الفيديو، مع العلم بأن الغالبية تقدم في هذا المجال: 5 مشاريع في ريادة الأعمال، و7 مشاريع في التكنولوجيا.¹

ثانياً: مميزات وعيوب منصة توييزة للتمويل الجماعي

1- مميزات منصة توييزة:

تتميز منصة توييزة بعدة ميزات:²

أ- التمويل الجماعي: توفر توييزة طريقة للتمويل الجماعي، حيث يمكن للأفراد المهتمين أن يساهموا بمبالغ صغيرة للمشاريع التي يرغبون في دعمها. بواسطة جمع المساهمات الصغيرة من عدة أفراد، يتم تمويل المشروع وتحقيقه.

ب- دعم المشاريع الناشئة: تعمل توييزة على دعم المشاريع الصغيرة والناشئة في مختلف القطاعات والصناعات. يمكن للمشروعات الابتدائية الحصول على التمويل اللازم لتطوير منتجاتها أو خدماتها وتحقيق أهدافها.

ج- بنية تكنولوجية متقدمة: توفر توييزة منصة إلكترونية سهلة الاستخدام ومتقدمة تمكن المستخدمين من استعراض المشاريع المتاحة وتحديد المشروعات التي يرغبون في دعمها. كما تتيح المنصة أدوات لإدارة الحملات وجمع التبرعات وتتبع التقدم المحقق.

د- بناء مجتمع قوي: تعتبر توييزة مكاناً للتفاعل والتواصل بين أصحاب المشاريع والمستثمرين، يمكن للمستثمرين التعرف على المشاريع والتواصل المباشر مع مطلقى المشاريع، مما يعزز الثقة ويسمح بتوفير معلومات إضافية حول المشروعات.

هـ- الشفافية والأمان: تهتم توييزة بضمان الشفافية والأمان في عمليات التمويل الجماعي. تقدم المنصة معلومات شاملة عن المشروعات وتوفر آليات للتحقق والتقييم لضمان صحة المشروعات المدرجة.

¹ زواريد لزهارى، مرسلى نزيهة، المرجع السابق، ص 158.

² <https://www.vision2030.gov.sa/ar/v2030/v2030-projects/>، رؤية المملكة العربية السعودية 2030 بلا تاريخ، تم

زيارة منصة رؤية المملكة العربية السعودية .

2- عيوب منصة توييز:

منصة توييز للتمويل الجماعي هي منصة إلكترونية تمكّن الأفراد من جمع الأموال لتمويل مشاريعهم أو الاستثمار في مشاريع أخرى. ومع ذلك، فإنها معرضة لبعض العيوب المحتملة، ومن بين هذه العيوب:¹

أ- **عدم القدرة على ضمان نجاح المشاريع:** في حالة تمويل مشروع معين عبر منصة توييز، لا يوجد ضمان تام لنجاح المشروع أو تحقيق عائد مالي. قد يكون هناك عوامل خارجة عن السيطرة تؤثر على قدرة المشروع على تحقيق الأهداف المالية المحددة، مما يعرض المستثمرين للمخاطرة بفقدان أموالهم.

ب- **قدرة محدودة على التحقق من صحة المشاريع:** على الرغم من أن منصة توييز قد تتخذ إجراءات للتحقق من صحة المشاريع المعروضة، إلا أنه قد يكون من الصعب تقييم المشاريع بشكل كامل قبل الاستثمار. قد يتسبب ذلك في استثمار الأموال في مشاريع غير مستدامة أو غير ناجحة.

ت- **نقص التنظيم والرقابة:** في بعض الأحيان، قد تكون منصات التمويل الجماعي معرضة لنقص التنظيم والرقابة، خاصة إذا لم يتم تنفيذ إجراءات صارمة للتحقق من صحة المشاريع والمشاركين. هذا يعني أن هناك فرصة لحدوث عمليات احتيالية أو غير مشروعة، مما يمكن أن يؤثر سلبيًا على المستثمرين.

ث- **قيود المشاركة والسيولة:** قد تفرض منصات التمويل الجماعي قيودًا على المشاركة والسيولة. قد يكون هناك حدود على المبالغ التي يمكن للأفراد المساهمة بها في المشاريع، وقد تكون هناك صعوبة في بيع حصص المستثمر في المشروع فيما بعد.

ج- **عدم توفر الضمانات:** على عكس البنوك التقليدية، قد لا توفر منصات التمويل الجماعي ضمانات تقلل من المخاطر المالية للمستثمرين. قد يتم فقدان الأموال المستثمرة بالكامل في حالة عدم نجاح المشروع.

ثالثًا: كيفية التسجيل في منصة توييز للتمويل الجماعي

للتسجيل في منصة توييز للتمويل الجماعي، يمكنك اتباع الخطوات التالية:²

1. زيارة موقع توييز: افتح متصفح الويب وانتقل إلى موقع توييز الرسمي.

¹ <https://www.dubainext.ae/about-ar>، تاريخ التصفح: 2024/05/11، 17:00.

² صندوق النقد العربي (2021)، الإصدار الثاني التقرير مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية، منصات التمويل الجماعي.

2. انقر على زر "التسجيل" أو "الانضمام": ستجد رابطًا أو زرًا يدللك على صفحة التسجيل. انقر عليه للمتابعة.
3. إدخال المعلومات الشخصية: قم بملء النموذج بالمعلومات الشخصية المطلوبة، مثل الاسم الكامل، عنوان البريد الإلكتروني، وكلمة المرور. قد يطلب منك تأكيد كلمة المرور أو تقديم بعض المعلومات الإضافية.
4. قراءة وقبول الشروط والأحكام: يُفضل قراءة شروط وأحكام استخدام المنصة والتعرف على القواعد والمتطلبات المطبقة على المستخدمين.
5. تأكيد البريد الإلكتروني: بعد إكمال عملية التسجيل، قد يتم إرسال رسالة التحقق إلى عنوان البريد الإلكتروني الذي قدمته. افتح البريد الإلكتروني الخاص بك واتبع التعليمات لتأكيد حسابك.
6. إنشاء ملف تعريفك: قم بتعبئة بياناتك الشخصية والمعلومات الإضافية على منصة توييز. يمكن أن تشمل هذه المعلومات سيرتك الذاتية، وصورة شخصية، وروابط لوسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بك. بعد استكمال هذه الخطوات، ستتمكن من الوصول إلى حسابك على منصة توييز واستكشاف المشاريع المتاحة والمشاركة في التمويل الجماعي. يمكن أن يتطلب التسجيل بعض الخطوات الإضافية تتعلق بالتحقق من الهوية أو تقديم معلومات مالية إضافية، وذلك حسب سياسة المنصة ومتطلباتها.

الجدول (3): أهم مشاريع منصة توييز

المكان	طبيعة المشروع	المشروع
قسنطينة	ريادة الأعمال	Déppanéni
قسنطينة	التكنولوجيا	Dalili
ورقلة	ألعاب الفيديو	GD.net
المدية	ريادة الأعمال	Sleight
البليدة	ريادة الأعمال	Clic Taxi
الجزائر	ريادة الأعمال	DZ Ventes Flash
غرداية	ريادة الأعمال	World-Tour

المصدر: Dabah Mohamed Ridha . Benbraika Abdelouahab, Le Crowdfunding Comme :

Mécanisme Innovant De Financement Des Start-up – Les Plateformes Ninvesti Et Twiiza

Comme Modèle , Milev Journal of Research & Studies , vol 7,N°2 , December 2021. p. 367

خلاصة الفصل الثالث:

في الفصل الثالث كانت فرصة للإطلاع على أهم المنصات في العالم العربي والإسلامي وهي (بيهايف Beehive، غلوبال صدقه global sadaqah ومنصة سكوبير scopeer) .

وبصفة أحص أهم المنصات في الجزائر (شريك، Chriky، تويزا Twiza ونييفستي Ninvesti)، من أجل معرفة واقع التمويل الجماعي بالنسبة للمؤسسات الناشئة، الذي يسهم في القضاء على البطالة إذ أنها تعتمد على مجال ريادة الأعمال والتكنولوجيا وهذا يكون عبر الانترنت، حيث تم إبراز دور هذه المنصات في التمويل الجماعي للمؤسسات والشركات الناشئة، والذي أصبح يعتبر من البدائل التمويلية المستحدثة لمواجهة تحديات التمويل لهذه المؤسسات.

الخاتمة

الخاتمة:

تناولت هذه المذكرة موضوع التمويل الجماعي و المؤسسات الناشئة، باعتبارها عنصرا حيويا في دعم الاقتصاد الوطني و تنميته، من خلال تقديم حلول مبتكرة وخدمات جديدة تساهم في خلق فرص عمل وتقليل معدلات البطالة، كما سلطت الضوء على التحديات التمويلية التي تواجه هذه المؤسسات وأهمية التمويل الجماعي كأحد الحلول المبتكرة لسد فجوة التمويل وتعزيز استدامتها، وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج أهمها:

- تعد المؤسسات الناشئة عنصرا أساسيا في تعزيز الابتكار وتحقيق النمو الاقتصادي من خلال خلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية .
- تواجه المؤسسات الناشئة صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل اللازم لتنمية أعمالها، مما يعرقل قدرتها على تحقيق أهدافها والنمو.
- يعتبر التمويل الجماعي آلية فعالة لدعم المؤسسات الناشئة، من خلال توفير منصات تتيح للأفراد المساهمة في تمويل المشاريع المبتكرة مقابل مكافآت أو حصص في المشروع.
- يعتبر قلة الثقة لدى المستثمرين من التحديات الكبيرة التي تواجه منصات التمويل الجماعي، بحيث يقلل هذا من إقبال هؤلاء المستثمرين من الدخول في مغامرة تمويل المؤسسات الناشئة.
- تعتبر المشاريع الناجحة ذات الجودة العالية، والتواصل الكبير والفعال بين أصحاب المشاريع و الممولين من العوامل المساعدة على نجاح التمويل الجماعي.
- ظهور الكثير من منصات التمويل الجماعي حول العالم منها: Beehive بيهايف - سكوبييرscoupeer - غلوبال صدقة globalsadaqah - نينيفستي ninvest - شريكى chriky - تويزة twizza
- انطلاقا من تمكن منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت بالوصول الى مئات المساهمين، فإن التمويل الجماعي يعطي فرصا للشركات الناشئة للحصول على التمويل المناسب لها وهذا بنقيض المؤسسات

- التقليدية التي على الأغلب ترفض طلب المؤسسات الناشئة في الحصول على قروض وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.
- منصات التمويل الرائدة في العالم حققت الكثير من النجاحات وهذا يتجلى أكثر في ميدان ريادة الأعمال والابتكار والإبداع وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.
- رغم العراقيل التي تتعرض لها منصات التمويل الجماعي في العالمين الإسلامي والعربي، إلا أنها تعتبر منبر لدعم المشاريع الناشئة وذلك عن طريق جمع الأموال بعدة طرق مختلفة .
- قطاع المؤسسات الناشئة يشهد تطوراً ملحوظاً ويلاحظ هذا من خلال الاهتمام التي توليه الدول لهذا القطاع.
- تدور فكرة التمويل الجماعي حول تسويق بعض الأشخاص لأفكارهم الإبداعية من خلال منصات التمويل الجماعي عبر الشبكة الالكترونية للتواصل الاجتماعي، وذلك بهدف الحصول على الدعم المادي لانجاز مشروعاتهم وتنفيذ أفكارهم.
- تعتبر آلية التمويل الجماعي عبر منصات التواصل في شبكة الانترنت مكملة للتمويل التقليدي.
- توافر منصات تمويل جماعي تتميز بالسرعة والمرونة و اختصاص كل منصة بنوع معين من التمويل الجماعي، وشروط ورسوم تمويل يسمح للشركات الناشئة المفاضلة والاختيار حسب ما يناسب فكرتها.
- عدم وجود بيئة قانونية المدعومة لمنصات التمويل الجماعي من أجل إكساب التعاملات التجارية الالكترونية حد معين من الأمان.
- يشكل التمويل الجماعي الإسلامي شكلاً من أشكال التمويل القائمة على الجمع بين أدوات التمويل الإسلامي وتقنيات التمويل الجماعي، مما يسمح للمؤسسات الناشئة من تمويل احتياجاتها ويكمن الفرق بينه وبين التمويل الجماعي التقليدي في تطبيقه لمبادئ الشريعة الإسلامية.
- يتنامى نشاط منصات التمويل الجماعي في المنطقة العربية من خلال تقديمها للعديد من الخدمات المالية لعملائها.

- تعتبر منصات التمويل الجماعي في الجزائر تجارب فنية لم تصل إلى مرحلة النضج في تمويل الشركات الناشئة، على عكس المنصات الرائدة في العالم التي تقوم بتمويل المشاريع الإبداعية وتحقيق أرباح طائلة.

التوصيات:

- من خلال دراستنا للموضوع يمكن اقتراح ما يلي:
- تعزيز الوعي بأهمية المؤسسات الناشئة: يجب على الحكومات والمؤسسات التعليمية زيادة الوعي حول أهمية المؤسسات الناشئة ودورها في الاقتصاد لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال بين الشباب
- تطوير سياسات داعمة: يجب على الحكومات وضع سياسات داعمة تسهل على المؤسسات الناشئة الوصول إلى التمويل، مثل تقديم ضريبة و إنشاء صناديق استثمارية متخصصة
- تشجيع التمويل الجماعي: ينبغي تعزيز استخدام منصات التمويل الجماعي من خلال تحسين البيئة القانونية والتنظيمية لضمان حقوق المستثمرين، وتشجيع المزيد من الأفراد على المساهمة في تمويل المشاريع الناشئة
- توفير برامج تدريبية: تقدم برامج تدريبية لرواد الأعمال حول كيفية إعداد خطط العمل والتسويق والتفاوض لجذب الاستثمارات.
- تطوير البنية التحتية التكنولوجية: دعم تطوير البنية التحتية التكنولوجية لتمكين المؤسسات الناشئة من الاستفادة الكاملة من الفرص التي توفرها التقنيات الحديثة و الأسواق الرقمية.
- التشجيع على وضع منظومة مندمجة للمؤسسات الناشئة تشكل من كافة الفاعلين لمختلف فئاتهم.
- حتمية توفير معلومات وإحصائيات أكثر على منصات التمويل الجماعي عبر موقعها الإلكتروني، مما يعتبر عامل جد مهم في زيادة الثقة من قبل رواد الأعمال والمستثمرين.
- ضرورة وضع ضوابط قانونية لتنظيم هذا النوع من التمويل لضمان حقوق الممولين وأصحاب المشروعات.

- ضرورة بذل المزيد من الجهود من قبل الجهات الوصية، لتوعية الجمهور بدور منصات التمويل الجماعي من خلال المؤتمرات ورشات العمل.
- توفير قاعدة وبيئة ملائمة لنشأة شركات التمويل الجماعي.
- ضرورة استفادة الجزائر من التجارب الدولية في مجال صناعة التمويل الجماعي للتطور أكثر حتى تكون أكثر فاعلية.

آفاق الدراسة:

- استراتيجيات تطوير الأساليب التمويلية للمؤسسات الناشئة.
- مساهمة المؤسسات الناشئة في تجسيد أفكار المستثمرين.
- دراسة مقارنة بين الأساليب التقليدية والحديثة في تمويل المشروعات لتجنب الصعوبات والسلبيات.
- دور الاستحداث المالي الرقمي في الحد من الفجوة التمويلية للمؤسسات الناشئة.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- قوانين:

المرسوم التنفيذي رقم 20 / 254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2000 ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد (55) الجزائر 2020 المتعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنع علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد ميامها وتشكيلها وسيرها .

- مذكرات وأطروحات :

1. زوليخة العايز، وآخرون، التمويل الاسلامي كالية لتمويل المؤسسات الناشئة دراسة حالة بنك البركة مذكرة مقدمة لاستكمال ضمن متطلبات شهادة الماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة الوادي 2020-2021.

2. دحية دعاء نواوي مريم، دور تمويل الحشد في دعم وإنشاء المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2022.

3. عادل نصبة وآخرون، التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة بين الإطار النظري والواقع العملي دراسة ميدانية في ولاية الوادي، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير التخصص إدارة أعمال جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، 2020-2021 .

4. صالح حاتم، منصات التمويل الجماعي كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية دراسة حالة منصة Beehive ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي ل م د، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير التخصص اقتصاد نقدي وبنكي ، جامعة الشهيد الشيخ العربي النيسي، تبسة 2022 .

5. بوضوار لميس بوالبعير حدة ، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر - دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep، مذكرة لنيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2020/2021.

- المجلات العلمية:

- 1- عبد الجليل مرابط، إضاءات حول دور حاضنات الأعمال الجامعية في تكوين ودعم المؤسسات الناشئة - دراسة حالة حاضنة الأعمال، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة تيارت، المجلد 07، العدد 02، 2023.
- 2- بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 02، الجزائر، 2018.
- 3- حورية بن عطية، عادل مياح، دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة، حاضنة الاعمال الجامعية (المسيلة) نموذجا، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 06، العدد 02، الجزائر، 2023.
- 4- هاجد بن عبد الهادي العتيبي، منصات التمويل الجماعي دراسة فقهية تأصيلية، مجلة الجامعة الاسلامية العلوم الشرعية، العدد 579، السعودية، 2022.
- 5- صخري عبد الوهاب، نحو تعزيز المشروعات الصغيرة و المتوسطة من خلال التمويل الجماعي و اقراض النظر للنظير، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 18، العدد 28 جامعة باجي مختار بعنابة الجزائر، 2022.
- 6- أحلام مرسي محمد السنطاوي، التمويل الجماعي في الدول العربية، الواقع و آفاق المستقبل، المجلة العلمية لدراسات والبحوث المالية والادارية، المجلد رقم 6، العدد 1، مايو و يونيو 2020، جامعة المنوفية، مصر.
- 7- أسماء بللعماء، التمويل الجماعي ألية مبتكرة لزيادة الفرص تمويل الشركات الناشئة اشارة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، مجلة الدراسات المالية المعاصرة، العدد 02، 2020، جامعة دراية أدرار.
- 8- زعيمي رمزي بن مالك سارة، منصات التمويل الجماعي بين النظري والتطبيق كالية التمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية مع الإشارة إلى الجزائر، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال مجلد 2، عدد 1، الجزائر، 2023.
- 9- عمر أحمد كاشكار، أنس عبد القادر قاسم، أحمد فايز الهرج، التمويل الجماعي للاغراض الخيرية، واقع المنصات الاسلامية وتحدياتها، مجلة الرسالة للدراسات والبحوث الانسانية، العدد 1، أبريل 2023.
- 10- زواريد زهاري، مرسلتي نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الاشارة لحالك الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04، العدد 01.

- 11- عبد العزيز صلاح الدين، عاشوري بدر الدين، منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة - منصة شريكى الجزائري، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، 2022، 2023.
- 12- عبد الجليل مقدم وآخرون، دور حاضنات الأعمال في تنمية المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2021.
- 13- هبة عبد المنعم ورامي يوسف عبيد، منصات التمويل الجماعي الافاق والاطر التنظيمية و سلسلة رقم 129، اصدرات صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2019.
- 14- عماد بركات وآخرون، منصات التمويل الجماعي التعاوني في المملكة العربية السعودية؛ دراسة علمية، مؤسسة سليمان بن العزيز الراجحي الخيرية، 2020.
- 15- صندوق النقد العربي (2021)، الإصدار الثاني التقرير مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية، منصات التمويل الجماعي.
- 16- دمدموم زكرياء وآخرون، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، بشار الجزائر، 2021.
- 17- عابدي لمياء، معيزة مسعود أمير، التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الإشارة إلى نموذج الجزائر)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والادارة، العدد 2، المجلد 5، 2021.
- 18- محمد بن عبد الرحمن محمد الجار الله: بعنوان التمويل الجماعي بالدين، مجلة الجامعة الإسلامية للعلوم الشرعية، عدد (12)، 2023.
- 19- بن جيمة مريم، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 07، العدد 03.

- ملتقيات ومؤتمرات:

1. الشريف ربحان، بومود إيمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية بسكرة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2019.

2. يوسف بومدين وآخرون، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية مبتكرة للاقلال من الفقر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي، حول تقييم سياسات الاقلال من الفقر في الدول العربية، في ظل العولمة، جامعة الجزائر، 2014.

-المواقع الإلكترونية :

1. <https://fastercapital.com/arabpreneur>
2. <http://www.ech haab.com>.
3. <https://www.wamda.com>
4. <https://www;argaam;com>
5. <https://mediaoffice.ae/ar/news/2020/September/> -Beehive-platform.
6. <https://:global sadaqah.com>
7. [/https://www.vision2030.gov.sa/ar/v2030/v2030-projects](https://www.vision2030.gov.sa/ar/v2030/v2030-projects) بلا 2030
8. <https://www.dubainext.ae/about-ar>

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

1. YAHIA DJEKIFEL , la startup en algérie : caractéristiques et obligations , revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion Volume 5, Numéro 1, Université Ammar Thelidji Laghouat, 2021
2. Ezzeddine LARBI Revue semestrielle de l'Institut de Financement du Maghreb... N.-1. (2018). Finance et développement au Maghreb, Revue semestrielle de l'Institut de Financement du Maghreb, IFID, N:16-17. IFID Tunis.
3. TEKFI,S.Characteristiques et management et fonctionnement du Crowdfunding au Maghreb.Revue Marocaine de recherche en marketing, Vol(10)N°(2),2018.

4. Makale Gelis Tarihi, Makale Kabul Tarihi, CROWDFUNDING IN NON-PROFIT ORGANIZATION (Field Study on Organization in Northern Syria), Artukulu Kaime International, Journal of Economics and administrative Researches , Vol 4, No 2, Y 2021 .
5. Michelle Warbis, Understanding the social impacts of the Mayor's crowdfunding programme: a qualitative retrospective on rounds 1 and 2, Greater London Authority, July 2016.
6. Dabah Mohamed Ridha . Benbraika Abdelouahab, Le Crowdfunding Comme Mécanisme Innovant De Financement Des Start-up - Les Plateformes Ninvesti Et Twiiza Comme Modèle , Milev Journal of Research & Studies , vol 7, N°2 , December 2021.