

Crowdfunding: Concept and principles

Yousfate Ali ¹

¹ SED Lab, University of Adrar, Algeria, pr.yousfatali@univ-adrar.edu.dz.

ARTICLE INFO

Article history:

Received:05/05/2024

Accepted:04/10/2024

Online:31/10/2024

Keywords:

Crowdfunding,
Platforms, Startup,
Community, Funding,
Donation .

JEL Code: Z23 ; D92 ;

M13

ABSTRACT

This Paper deals with crowdfunding in terms of the conceptual framework, as we try to present what crowdfunding is, its most important characteristics and types, methods, and methods of work, and the role of the development of the Internet in its prosperity, and we also stand on its advantages and disadvantages. In the end, we review the reality of crowdfunding in the Arab world and Algeria.

التمويل الجماعي (الجماهيري) - الماهية والأساسيات

يوسفات علي ¹

¹ مخبر دراسات التنمية المكانية وتطوير المقاولاتية، جامعة أدرار - الجزائر، pr.yousfatali@univ-adrar.edu.dz

معلومات المقال

تاريخ الاستقبال: 2024/05/05

تاريخ القبول: 2024/10/04

تاريخ النشر: 2024/10/31

الكلمات المفتاحية

التمويل الجماهيري،

المنصات، المؤسسة الناشئة،

الجمهور، التمويل، التبرع.

JEL Code: Z23 ; D92 ;

M13

الملخص

تتناول هذه الورقة التمويل الجماعي أو الجماهيري من حيث الاطار المفاهيمي ، إذ نحاول عرض ماهية التمويل الجماعي، وأهم خصائصه وأنواعه ، وطرق وأساليب عمله، ودور تطور الانترنت في ازدهاره، كما نقف كذلك على ايجابياته وسلبياته، وفي الأخير نستعرض واقع التمويل الجماعي في العالم العربي والجزائر.

مقدمة:

يعتبر التمويل الجماعي من بين أحدث أساليب الحصول على الأموال من الجماهير مباشرة بدون المرور عبر المؤسسات البنكية، حيث يقدم كل فرد مبلغاً صغيراً، بدلاً من جمع مبالغ كبيرة من مجموعة صغيرة من المستثمرين المحترفين أو من هيئات الإقراض، إذ يتم جمع المساهمات المتنوعة من حيث الحجم من العديد من الداعمين عبر منصة على الإنترنت، وغالباً ما تكون بدون وسيط مالي، ويقوم هذا الأسلوب على جمع التبرعات من المجتمع لتمويل مجموعة واسعة من المشاريع بما فيها التجارية، الثقافية، الإنسانية، الاجتماعية، السياسية، البيئية، والمشاريع التكنولوجية.

في البداية ظهر التمويل الجماعي كمبادرات مستقلة متفرقة لجمع التبرعات، ثم تحول إلى ظاهرة تمويلية جديدة وخصوصاً مع انتشار منصات مخصصة للتمويل الجماعي عبر الإنترنت، والتي عملت كصناع لهذا السوق الحديث والمزدهر؛ ومصدر مهم لجلب الممولين ويتم التفاعل معهم عبر نظام موثوق ومشارك له لوائحه وساسياته الواضحة، والذي يحمي المستخدمين من حالات الاحتيال المحتملة.

يدعم التمويل الجماعي مجموعة متنوعة من الأغراض والأهداف، من الإغاثة في حالات الكوارث والحالات الإنسانية وتمويل تكاليف العلاج المكلفة للمرضى الفقراء إلى نشر الكتب، إلى دعم الفنانين والمبدعين الذين يسعون للحصول على دعم من المعجبين، إلى الحملات السياسية لدعم القضايا المجتمعية أو الحملات لدعم وتمويل المرافعات القضائية، إلى تمويل شركة ناشئة أو شركة صغيرة؛ وتمويل هذه المؤسسات هو الذي يهتما من الموضوع. تتناول هذه الورقة الإطار المفاهيمي والمعرفي للتمويل الجماعي أو الجماهيري والذي يعد مصطلح حديث نسبياً في الأدبيات العربية والجزائرية. وفي هذا الصدد، نحاول تقديم قيمة معرفية لفهم هذا النمط التمويلي المختلف عن الأنماط التمويلية التقليدية المعروفة.

1. تعريف التمويل الجماعي

يعرف التمويل الجماعي بأنه أسلوب لتمويل الأعمال التجارية، يستخدم شبكات التواصل الاجتماعي عبر الإنترنت المرتبطة بمنصة قائمة على الويب لجمع الأموال، يمكنك الحصول على تبرعات (رأس مال لتمويل الأعمال التجارية) لتمويل شيء مثل مشروع فني أو منتج أو شركة أو حالة إنسانية (Cunningham, 2012, pp. 61-83).

كما يعرف التمويل الجماعي أو الجماهيري (Crowdfunding): بأنه عملية يقوم فيها الأفراد أو المجموعات بجمع الأموال والموارد الأخرى لتمويل المشاريع التي يبدأها أشخاص أو منظمات أخرى - بدون وسطاء ماليين تقليديين -، وقد تشمل المشاريع الممولة من قبل الجماهير الأعمال الإبداعية والمنتجات والمنظمات غير الربحية ودعم المقاولاتية - ريادة الأعمال - والشركات، أو تبرعات لغرض معين على سبيل المثال، التمويل لدفع تكاليف إجراء عملية جراحية مثلاً.

عادةً ما يتم التمويل الجماعي عبر بوابة إلكترونية أو منصات (Platform) تتعامل مع المعاملات المالية المعنية وقد توفر أيضاً خدمات مثل استضافة الوسائط والشبكات الاجتماعية، وتسهيل الاتصال بالمساهمين في عمليات التمويل الجماعي. لقد ارتفع هذا النمط التمويلي منذ صدور قانون Jumpstart Our Business Startups JOBS⁽¹⁾ في الولايات المتحدة الأمريكية عام 2013. (Mollick, 2014, pp. 1-16)

ببساطة، التمويل الجماعي هو عملية مطالبة الجمهور بالتبرعات التي توفر رأسمال لبدء المشاريع الجديدة؛ باستخدام هذا النمط التمويل، يمكن لأصحاب المشاريع وأصحاب الأعمال الصغيرة تجاوز أصحاب رأس المال الاستثماري والمستثمرين الشخصيين (أو كما يعرفون كذلك المستثمرين الملائكة) تماماً وبدلاً من ذلك طرح الأفكار مباشرة على مستخدمي الإنترنت اليوميين، الذين يقدمون الدعم المالي لهم. (في الوقت نفسه، ستحصل أيضاً على التحقق المبكر من صحة مفاهيم المشروع والنطاق المتوقع للأسواق المستهدفة... باختصار مدى نجاح المشروع) باستخدام خدمات مثل Kickstarter و IndieGogo، يقوم المبدعون أو منشؤ المشاريع بشكل أساسي ببناء صفحات الويب التي تستضيف المعلومات والصور ومقاطع الفيديو الترويجية حول المنتجات أو المشاريع أو الخدمات التي يتطلعون إلى تمويلها، ثم يتم تقديم مكافآت خاصة للمشاهدين مقابل التعهدات التي تدعم جهودهم؛ بدلاً من منحهم حقوق الملكية أو حصة من الأرباح (والتي لها تبعات قانونية)، غالباً ما تأخذ الفوائد في شكل سلع حصرية أو وصول مسبق إلى الإصدارات الجديدة أو المزيد من الحوافز الشخصية فعلى سبيل المثال في حالة فيلم سينمائي مثلاً قد يمنحك التبرع بمبلغ 20 دولاراً نسخة من قرص الفيديو الرقمي، و 50 دولاراً لملصق موقع من نجوم الفيلم، و 500 دولار قرض لمُنتج تنفيذي، للحصول على تبرع أكبر (على سبيل المثال، 2500 دولار)، قد تحصل على رسالة شكر شخصية مكتوبة بخط اليد من المخرج، أو دعوة لحضور حفل إطلاق حصري، أو حتى جزء صغير من الفيلم نفسه. (STEINBERG, 2012, pp. 2-3).

2. تاريخ التمويل الجماعي

بحلول صيف عام 1885، وصل تمثال الحرية المعروف - أحد معالم مدينة نيويورك - كهدية دبلوماسية للولايات المتحدة من طرف فرنسا على شكل قطع مفككة، في انتظار التجميع، ولقد تم تصميم التمثال من قبل النحات الفرنسي فريدريك أوغست بارتولدي ودفع ثمنه من قبل الحكومة الفرنسية. ومع ذلك، لم تتمكن

¹ قانون Jumpstart Our Business Startups Act، أو JOBS Act، هو قانون يهدف إلى تشجيع تمويل الشركات الصغيرة في الولايات المتحدة من خلال تخفيف العديد من لوائح الأوراق المالية في البلاد، وقد جذب الباب الثالث، المعروف أيضاً باسم قانون Crowdfund، أكبر قدر من الاهتمام العام لأنه يخلق طريقة للشركات لاستخدام التمويل الجماعي لإصدار الأوراق المالية، وهو أمر لم يكن مسموحاً به مسبقاً تم التوقيع عليها عام 2012 ودخل حيز التنفيذ في 23 سبتمبر 2013. وهو قانون يخفف اللوائح التي وضعتها لجنة الأوراق المالية والبورصات (SEC) بشأن الشركات الصغيرة، كما أنه يقلل من متطلبات الإبلاغ والإفصاح للشركات التي تقل إيراداتها عن مليار دولار، ويسمح بالإعلان عن عروض الأوراق المالية. كما يتيح الوصول بشكل أكبر إلى التمويل الجماعي، ويوسع بشكل كبير عدد الشركات التي يمكنها تقديم الأسهم دون المرور بتسجيل لجنة SEC (www.investopedia.com)

الولايات المتحدة من جمع 250 ألف دولار (والتي تعادل حوالي 6.3 مليون دولار بالأسعار الحالية) لبناء قاعدة من الغرانيث التي سوف تحمل التمثال الهدية؛ لذا تم تكليف مجموعة تسمى اللجنة الأمريكية لتمثال الحرية بجمع الأموال لكنها فشلت ، كما رفض حاكم نيويورك جروفر كليفلاند استخدام أموال المدينة لدفع ثمن عملية البناء ، ولم يتمكن الكونجرس من الاتفاق على حزمة التمويل لبناء قاعدة التمثال. أما الحل جاء على يد ناشر مشهور يدعى جوزيف بوليتسر، والذي اطلق حملة لجمع التبرعات في جريدته نيويورك وولد The New York World. جمعت الحملة في نهاية المطاف الأموال من أكثر من 160 ألف متبرع ، من رجال الأعمال والسياسيين والعمال وحتى من الأطفال، حيث كان أكثر من ثلاثة أرباع التبرعات أقل من دولار واحد، وقد تم في غضون خمسة أشهر فقط ، جمعت 101.091 دولارًا (ما يعادل حوالي 2 مليون دولار بالأسعار الحالية)- وهو ما يكفي لتغطية مبلغ 100 ألف دولار اللازم لإكمال قاعدة التمثال وبقية الأموال أعطيت كمكافآت للنحات العاملين في المشروع. (The Statue of Liberty and America's crowdfunding pioneer, 2013).

ثم توالى استخدامات التمويل الجماعي في عدة مجالات في الفنون والرياضة وفي ابتكار المنتجات الجديدة وغيرها، حيث كانت إحدى أوائل و أكثر حملات التمويل الجماعي نجاحًا وشهرةً هي تلك التي قامت بها إحدى الفرق الموسيقية البريطانية Marillion في عام 1997 ، إذ جمعت هذه الفرقة 60 ألف دولار من التبرعات من معجبيها لتمويل جولاتها في أمريكا الشمالية (Tassi, 2020) ، كما تعد Kiva هي أول منصة إقراض عبر الإنترنت في العالم تربط المقرضين عبر الإنترنت بالمقاولين أو رواد الأعمال والتي انطلقت عام 2005 في الولايات المتحدة الأمريكية (How Kiva works, 2005) ، من الأمثلة الأخرى على الحملات الناجحة هي تلك الخاصة تمويل فيلم سينمائي Veronica Mars عبر منصة Kickstarter عام 2013 ، إذ جمعت حملة Veronica Mars مبلغ 5.702.153 دولارًا من 91.585 مستثمرًا. أما في مجال الرياضة فخلال 2014 ، قام فريق سباقات Caterham Formula One بتمويل مشاركته في سباق الجائزة الكبرى في أبو ظبي من خلال منصة التمويل الجماعي Crowdcube ، حيث جمع 2.354.389 جنيهًا إسترلينيًا من 6.467 مستثمرًا (Pichlerand, 2016).

الشكل 1. ملصق جريدة The New York World حول التمويل الجماعي لتمثال الحرية.



المصدر: (The Statue of Liberty and America's crowdfunding pioneer, 2013)

في جوان 2020 ، كان أعلى تمويل جماعي تم الإبلاغ عنه من قبل مشروع STAR CITIZEN وهو عبارة عن لعبة فيديو قتالية تلعب عبر الإنترنت يتم تطويرها بواسطة Chris Roberts و Cloud Imperium Games ؛ ولقد جمعت هذه اللعبة حوالي 300 مليون دولار تقريباً (300.355.763 دولارًا أمريكيًا) تم جمعها من 2.712.248 شخصًا ، أي أن متوسط التبرع لكل متبرع يزيد عن 100 دولار ، وعلى الرغم من وجود قاعدة جماهيرية مهمة لهذه اللعبة إلا أنها واجهت انتقادات كونها عملية احتيال محتملة (Tassi, 2020). ما يميز حملات التمويل الجماعي القديمة عن الحديثة هو وجود شبكة الإنترنت، إذ يتم تخصيص الأموال للأفكار والمشاريع من خلال منصات الإنترنت، كما يُعزى النمو الهائل الأخير للتمويل الجماعي بشكل أساسي إلى الابتكار التكنولوجي للويب 2.0 والتقنية المالية العالمية Fintech خلال 2007-2008 (Pichlerand, 2016)

3. مجالات التمويل الجماعي:

يترافق دور التمويل الجماعي في تمويل الشركات الناشئة مع العديد من المآزق القانونية، بعد التوقيع على قانون Jumpstart Our Business Starts (قانون JOBS) السالف الذكر في الولايات المتحدة، وكذا الاهتمام المتزايد بالتمويل الجماعي القائم على الأسهم أو حقوق الملكية في جميع أنحاء أوروبا، هو سبب من أسباب النقاشات المستمرة حول القضايا القانونية الخاصة بالتمويل الجماعي، إذ يُجبر هذا الأخير صانعو القوانين حول العالم لترقية التشريعات القائمة لتلبية الاحتياجات المحددة التي تأتي مع مثل هذا النمط التمويلي

الجديد، وتشير أهم الانتقادات بشكل أساسي حول قضايا الاحتيال المحتمل وحماية المستثمر (Danmayr, 2014, pp. 2-4).

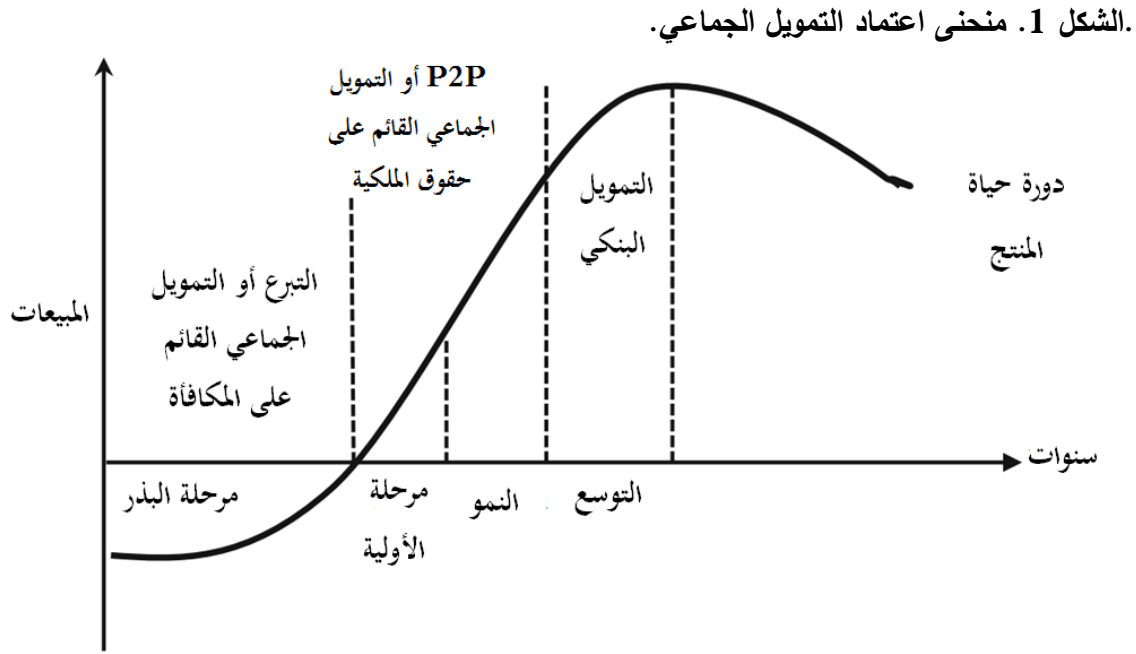
تشهد هذه الصناعة نمو متسارع، كما شهدت المزيد من التوسعات الرأسية أو الأفقية، وفيما يلي قائمة بالعديد من الفئات التي تستهدفها منصات التمويل الجماعي (Dresner, 2014):

- 1- العقارات، 2- صناعة الأفلام والوثائقيات، 3- صناعة الطاقة الشمسية والخضراء، 4- صناعة الاسفار، 5- تطوير التعليم، 6- صناعة الحفلات الموسيقية والتظاهرات (Events)، 7- نشر الكتب، 8- صناعة الألعاب، 9- صناعة الأجهزة والمعدات، 10- صناعة التطبيقات والبرامج الحاسوبية، 11- الموضة، 12- الضغط والسياسة، 13- تطوير الرياضة، 14- تطوير الصحافة، 15- الطب، 16- صناعة أنواع جديدة من البيرة، 17- تطوير الزراعة، 18- تطوير التعدين.

4. التمويل الجماعي في دورة حياة التمويل للشركات الناشئة:

يحدد الشكل (1) الموقع الذي يتناسب معه التمويل الجماعي مع دورة حياة التمويل لشركة النمو. وفقاً للشكل (1)، تُعد الشركات الناشئة في المرحلة الأولية مرشحاً أفضل للتبرع أو التمويل الجماعي القائم على المكافأة، فعندما تصل الشركة إلى المرحلة المبكرة وتزدهر، يصبح التمويل الجماعي القائم على الأسهم أو على أساس الإقراض مناسباً لتلبية احتياجاتها التمويلية، في هذا الوقت، يمكن أيضاً إجراء التمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية. والجدير بالذكر أن التمويل الجماعي لا يحل محل أصحاب رأس المال المغامر أو الجريء (Venture capital) أو المستثمرون الشخصيون (Angel investors).

لا يتنافس التمويل الجماعي مع التمويل المؤسسي مثل القروض من البنوك التجارية أو بنوك الأعمال أو البنوك الاستثمارية بسبب أن الغرض من التمويل الجماعي هو توفير الدعم التمويلي للمرحلة المبكرة (في بعض الأحيان، مرحلة النمو أيضاً) لشركة ليس لديها أصول كافية توضع في البنوك كضمانات للحصول على قروض. في الواقع، يساعد التمويل الجماعي التمويل السائد مثل الأسهم الخاصة ورأس المال الاستثماري وصناديق المستثمرين الشخصيين (Angel Investors) لتسهيل نمو الشركات للحصول على رأس مال مؤسسي مثل القروض البنكية في مرحلة لاحقة من حياة الشركة الناشئة. وتجدر الإشارة إلى أن البلدان النامية ليس لديها عدد كافٍ من شركات رأس المال الاستثماري والمستثمرين الممولين لتوفير التمويل للشركات الناشئة على الرغم من أن لديها احتياطات كبيرة من المواهب الريادية وبالتالي، فإن التمويل الجماعي لديه إمكانات كبيرة في البلدان النامية لتخطي الأسواق المالية التقليدية للاقتصادات المتقدمة (Adhikary, Kutsuna, Hoda, & Takaaki, 2018, pp. 9-11).



المصدر: (Adhikary, Kutsuna, Hoda, & Takaaki, 2018, pp. 9–11)

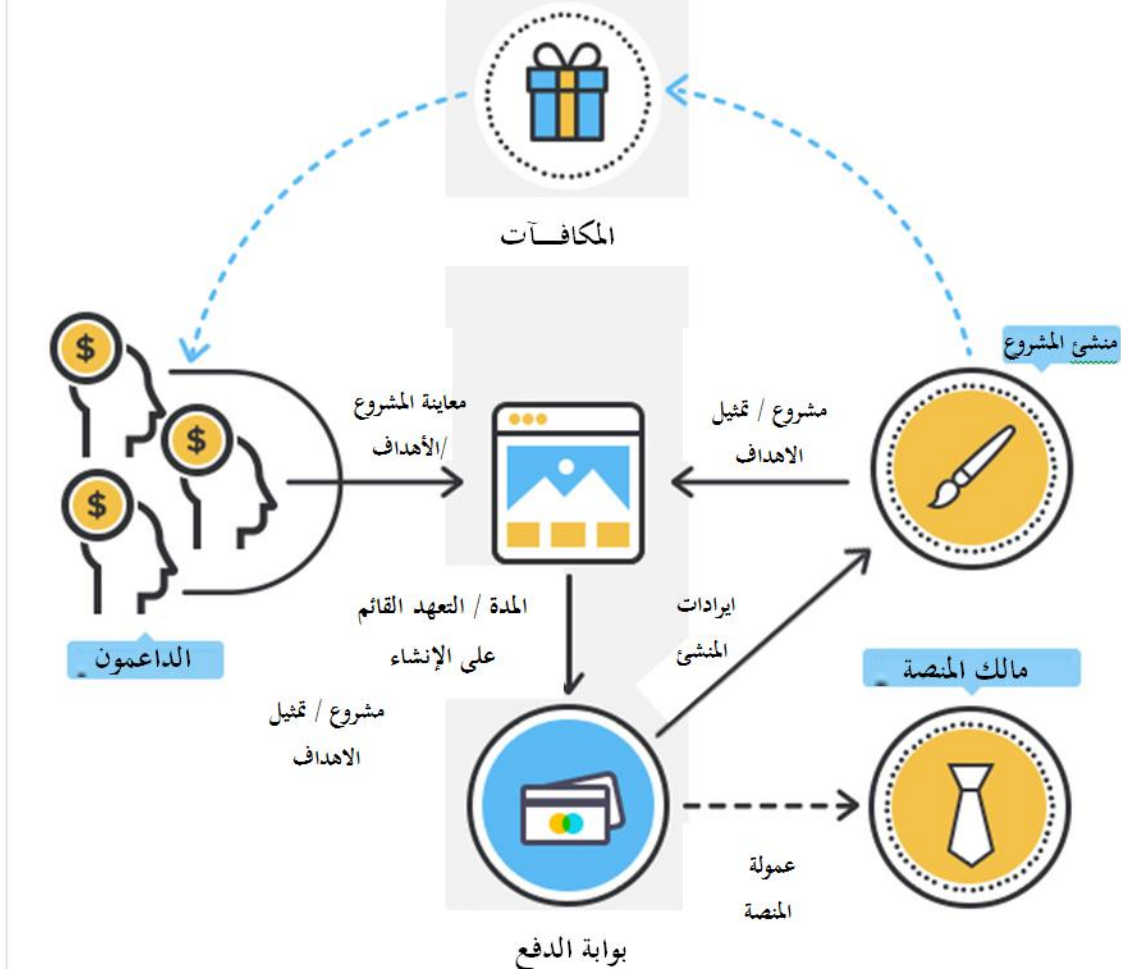
5. نموذج العمل الجماعي

الشكل (2) أدناه يوضح الفاعلين في عمليات التمويل الجماعي، ومكون من عنصرين بشريين وهما:

1- **منشئ المشروع:** وهو الفرد العارض لفكرة المشروع (مشروع تجاري، فني، إنساني..).

2- **الداعمون** وهم الافراد الذين يعجبهم المشروع ويقدمون الدعم المناسب له، وأما البنية التحتية التي تدير هذه العلاقة فهي المنصة (Platform) والتي تدير عملية عرض المشروع الذي يراد تمويله من طرف منشئ المشروع والذي يمتلك حساب موثق على المنصة في المقابل تستقبل المنصة المكافآت الداعمون عبر بوابة دفع على مستوى المنصة، كما تستفيد المنصة من العمولات التي تحصل عليها من مكافآت الداعمين ، كما توفر المنصة بيئة عمل جيدة وتجربة المستخدم المتميزة المنشئ للمشروع والداعم له ، وتحمي الأطراف من حالات الاحتيال والتزوير.

الشكل 2 . مخطط مبسط لتمويل الجماعي



المصدر: (FATbit, 2020)

6. نماذج التمويل الجماعي:

يقوم التمويل الجماعي على جمع التبرعات أو المساهمات للمشاريع التجارية أو الأعمال الإبداعية، عادةً ما تكون عملية الجمع عبر بوابة أو منصة تمويل عبر الإنترنت، تقدم بعض مشاريع التمويل الجماعي مكافآت للمساهمين على حسب المبلغ المساهم به، كما يمكن أن تتضمن المكافآت نسخاً من عمل إبداعي أو عينات من المنتجات التي تم إنشاؤها أو أسهم. يمكن تصنيف التمويل الجماعي على أساس استخدام أحد النماذج التالية: (Hollas, 2013)

6-1- التمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية (Equity-based crowdfunding):

أو التمويل الجماعي عبر الأسهم ، يتم استخدام هذا النمط من التمويل الجماعي لزيادة رأس المال الاستثماري للمشروع الناشئ، ويحصل المساهمون على حقوق ملكية (أسهم) عندما يكون المشروع في شكله النهائي. وهو جهد مشترك بين الأفراد لدعم رواد عمال (المقاولين) أو منظمات قائمة ، كما يمكن للمساهمين العمل كمستثمرين والحصول على الأسهم مباشرة ، أو يعمل أصحاب منصات التمويل الجماعي كوكيل للعملية.

يساعد التمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية (أو الأسهم) 90 % من الشركات في الولايات المتحدة التي لم تتمكن من الحصول على التمويل التقليدية نظراً لشروطه المعروفة، ولهذا السبب أصبح هذا النمط التمويلي خياراً مميّزاً قابلاً للتطبيق على المؤسسات الناشئة.

التمويل القائم على الأسهم غير قانوني في العديد من البلدان ، مثل الهند وهذا لتجنب الممارسات الاحتالية المتوقعة. أما في الولايات المتحدة ، كما ذكرنا سابقاً فقد وضع قانون JOBS لعام 2012 والذي كان القصد من هذا التشريع زيادة الوصول إلى رأس المال بالنسبة الشركات المبتكرة كما يسمح لمجموعة من صغار المستثمرين بالمساهمة في التمويل الجماعي.

6-2- التمويل الجماعي القائم على المكافآت (Reward-based crowdfunding):

المعروف أيضاً باسم التمويل غير المباشر ، أصبح محل اهتمام بشكل متزايد ، مع زيادة بنسبة 230% خلال عام 2012، ويمول هذا النمط التمويلي دعم تطوير البرامج الحرة، والترويج للصور المتحركة ، والبحوث العلمية ، وتطوير الاختراعات والابتكارات التقنية، وما إلى ذلك. يتوقع الممولون مثل هذه المشاريع عائداً من المشروع.

6-3- التمويل الجماعي القائم على الديون (Debt-based crowdfunding):

يُعرف هذا بإسم "نظير إلى نظير" أو "P2P" أو "إقراض السوق" أو "الإقراض الجماعي" Peer to Peer to "crowdlending", or "Marketplace lending", "P2P", "Peer.. يقوم المقترضون بإعداد حملات لتلبية احتياجاتهم المالية ، ويساهم المقرضون في تحقيق هدف المصلحة.

قد تكون طريقة التمويل عبر الإنترنت هذه تهديداً للنظام البنكي التقليدي في مجالات القروض الاستهلاكية والتجارية ، كما يتضح من النجاح السريع لأسواق الإقراض عبر الإنترنت.

6-4- التمويل الجماعي القائم على التقاضي (Litigation crowdfunding):

يطلب المدعي تبرعاً نقدياً لتمويل دعوى قضائية، إذا فاز المدعي، فقد يحصل المستثمرون على أكثر من استثمارهم الأولي.

6-5- التمويل الجماعي القائم على التبرعات (Donation-based crowdfunding):

هذا النوع من التمويل الجماعي "جزء من الاتجاه الذي يعتمد فيه الافراد بدرجة أقل على المؤسسات الخيرية لمساعدتهم على تحقيق أهدافهم الخيرية، قد يكون أفضل مثال على ذلك هو جمع الأموال من الأفراد لدعم

القضايا الشخصية أو الاجتماعية ، مثل شخص مريض يحتاج لعملية جراحية أو تعرض بعض الاشخاص لمواقف حياتية مؤسفة تستثير مشاعر الجمهور وتحثه نحو التبرع لهذا الشخص.

الجدول الموالي يشرح بتفصيل أكبر هذه النماذج من التمويل الجماعي
الجدول 1. أنواع و نماذج التمويلات الجماعية بتفاصيل أكبر.

نموذج عام	نموذج محدد	تعريف
الاستثمار الدين	P2P ⁽²⁾ / السوق إقراض المستهلك P2P / Marketplace Consumer Lending	يقدم الأفراد أو الممولين المؤسساتيين قرضاً للمقترض
	قروض المستهلك في الميزانية العمومية. Balance Sheet Consumer Lending	يقدم كيان المنصة قرضاً مباشرة إلى المستهلك المقترض.
	الميزانية العمومية للإقراض التجاري. P2P / Marketplace Business Lending	يقدم كيان المنصة قرضاً مباشرة إلى مقترض تجاري.
	الميزانية العمومية للإقراض التجاري. Balance Sheet Business Lending	يقدم كيان المنصة قرضاً مباشرة إلى مقترض تجاري.

² - peer-to-peer (P2P) وهي عملية تبادل الملفات والبيانات بين جهازين أو بأحرى بين شخصين على شبكة الإنترنت. يستخدم هذا البروتوكول في برامج مشاركة الملفات وفي تقنية بلوكشين و في عمليات التمويل الجماعي .

يقدم الأفراد أو الممولين المؤسسين قرضًا مضمونًا مقابل عقار للمستهلك أو المقترض التجاري	P2P / إقراض عقارات السوق. P2P / Marketplace Property Lending	
يقدم كيان المنصة قرضًا مضمونًا مقابل عقار للمستهلك أو مقترض تجاري	إقراض الممتلكات في الميزانية العمومية. Balance Sheet Property Lending	
يقدم الأفراد أو الممولين المؤسسين قرضًا منخفضًا لرواد الأعمال الذين غالبًا ما يكونون محرومين ومهمشين اقتصاديًا.	التمويل المصغرة. Micro-Finance	
يقوم الأفراد أو الممولين المؤسسين بشراء الفواتير أو السندات المستحقة القبض من شركة ما بسعر مخفض	تداول الفواتير Invoice Trading	تداول الفواتير Invoice trading
يقوم الأفراد أو الممولين المؤسسين بشراء الأوراق المالية المسجلة أو حقوق الملكية من شركة ، معظمها من شركات المرحلة المبكرة.	التمويل الجماعي لحقوق الملكية. Equity Crowdfunding	حقوق الملكية
الاستثمار المباشر في عقار من قبل الأفراد أو الممولين المؤسسين ، عادة من خلال بيع ورقة مالية مسجلة أو تمويل الديون الثانوية من خلال أداة ذات غرض خاص (SPV).	التمويل الجماعي العقاري Real Estate Crowdfunding	

Special purpose vehicle (SPV)	
يقوم الأفراد أو الممولين المؤسسين بشراء الأوراق المالية القائمة على الديون (عادةً ما تكون السندات أو السندات) بسعر فائدة ثابت. يتلقى المقرضون السداد الكامل بالإضافة إلى الفائدة المدفوعة عند الاستحقاق الكامل.	الأوراق المالية المدعومة الديون Debt-based Securities
يقوم الأفراد أو المؤسسات بشراء الأوراق المالية من الشركات في شكل سندات التجزئة غير المضمونة.	سندات مصغرة Mini Bonds
يشتري الأفراد أو المؤسسات الأوراق المالية من شركة ، مثل الأسهم أو السندات ، ويشاركون في أرباح الشركة.	التمويل الجماعي القائم على مشاركة الأرباح. Profit-sharing Crowdfunding
يقوم الأفراد بشراء رأس مال قابل للسحب في الجمعيات التعاونية والمجتمعية	مشاركات المجتمع. Community Shares
يوفر الداعمون التمويل للأفراد أو المشاريع أو الشركات مقابل مكافآت أو منتجات غير نقدية. الأكثر شيوعًا في شكل شراء مسبق للمنتجات قبل إنتاجها.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت. Reward Crowdfunding
يقدم المانحون التمويل للأفراد أو المشاريع أو الشركات بناءً على	التمويل الجماعي القائم على التبرعات.

مكافآت

غير
استثمار

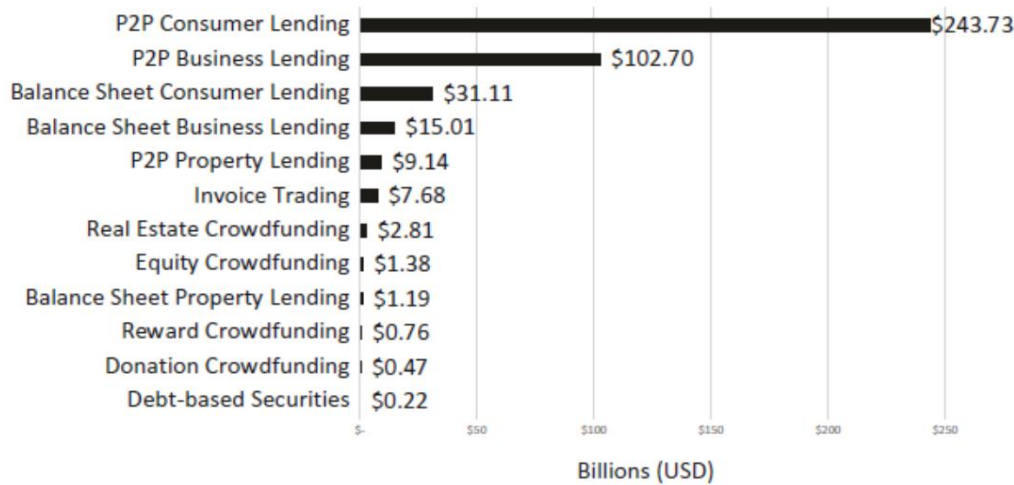
الهبات

دوافع خيرية أو مدنية دون توقع فائدة مالية أو مادية.	Donation Crowdfunding
يقوم المانحون بدفع مدفوعات تشبه الاشتراك للأفراد لتمويل مهنة أو مهنة مستمرة. الأكثر استخداماً من قبل الفنانين.	الرعاية. Patronage

المصدر: (Shneor, 2020)

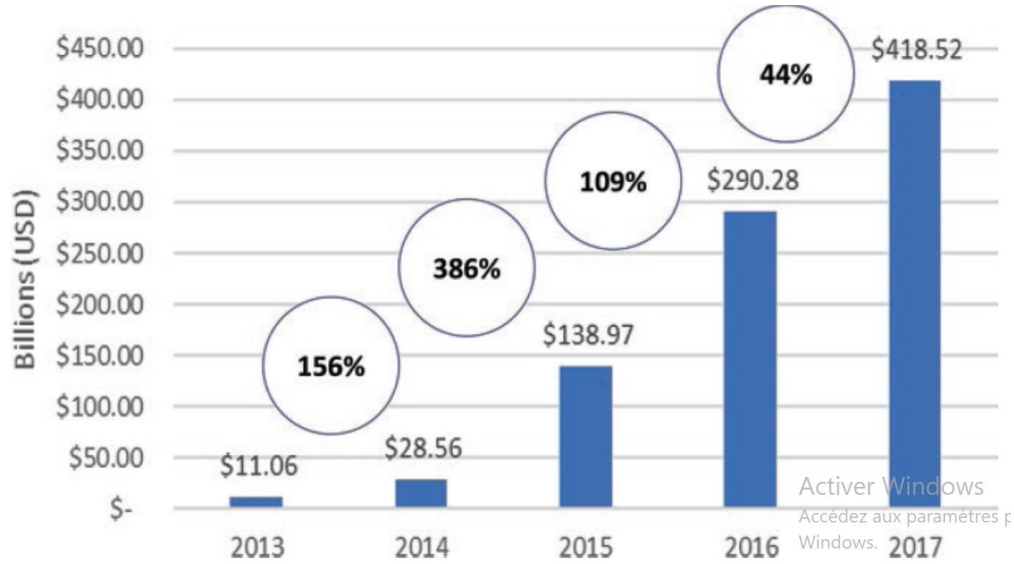
الشكل الموالي يعرض أحجام كل شكل من أشكال التمويلات الجماعية خلال 2017 المبينة في الجدول (1)، حيث احتل إقراض المستهلك شخص لشخص (P2P Consumer Lending) المرتبة الأولى، وهو الحقيقة أشهر شكل من أشكال التمويل الجماعي، كما يعرف سوق التمويل الجماعي تطورات مستمرة كما هو مبين في الشكل (4).

الشكل 3. الأحجام العالمية لأشكال التمويل الجماعي لسنة 2017 (مليون دولار امريكي USD).



المصدر: (Tania Ziegler, 2020)

الشكل 4. تطور أحجام التمويل الجماعي عالمياً (2013-2017) مليون دولار



المصدر: (Tania Ziegler, 2020).

يبين الجدول (2) الموالى فكرة مهمة تضاف لما تم ذكره سابقاً حول دافعية ونمط سلوك الداعمون للمشروعات الباحث عن التمويل الجماعي، والذي نعبر عليه بالمستثمر المحترف والمستثمر غير المحترف الجدول 2. الفروق في الدافعية بين المستثمر المحترف وغير المحترف.

الإقراض الجماعي والاستثمار الجماعي Crowdlending and crowdinvesting	التبرع والتمويل الجماعي القائم على المكافآت	
العوائد المالية (مع أو بدون أهداف ثانوية ، مثل دعم أنشطة ريادة الأعمال، والشبكات ، وتنويع المحفظة)	////	المستثمر المحترف
العوائد المالية ، دعم أنشطة ريادة الأعمال ، متعة الاستثمار / المشاركة ، الاعتراف ، المعاملة بالمثل ، تحديد الهوية	المكافآت ، فعل الخير Warm glow Altruism الايثار الاعتراف و التقدير Recognition	المستثمر غير المحترف

	معاملة بالمثل Reciprocity	
--	------------------------------	--

المصدر: (Leboeuf, 2018)

7. منصات التمويل الجماعي:

تمتلك معظم منصات التمويل الجماعي في جوهرها ثلاث خصائص مشتركة - (Danmayr, 2014, pp. 2-4):

- 1- توفير بيئة موحدة (المنصة) لرواد الأعمال أو المقاولين الذين يعرضون مشروعاتهم على الجمهور المهتم أو المستهدف.
- 2- السماح بالمعاملات المالية الصغيرة تمكن من المشاركة على نطاق واسع مع مخاطر محدودة.
- 3- توفير المعلومات والأدوات الاستثمارية للمستثمرين للتعاون أو التواصل مع بعضهم البعض.

هناك نوعان من المنصات النوع الأول من المنصات هي عبارة على مواقع عامة التي تغذيها وسائل التواصل الاجتماعي مثل Indiegogo أو Kickstarter أو RocketHub في الولايات المتحدة أو Ulule and KissKissBankBank في فرنسا، وهي تسمح لمنشئي المشاريع بجمع الأموال لمجموعة متنوعة من السلع أو الخدمات الثقافية (الموسيقى أو الكتب أو وسائل الإعلام المطبوعة الأخرى أو الأفلام الخيالية أو الوثائقية وألعاب الفيديو ، فضلاً عن المشاريع التكنولوجية والتطبيقات وما إلى ذلك). تتضمن هذه المنصات بشكل عام تمويل المشاريع خلال فترة زمنية قصيرة والتي تسمى الحملة.

أما النوع الثاني من المنصات هي التي يتم تمويل المشاريع أو الأشخاص من قبل الداعمين أو المساهمين على مدى فترة طويلة أو غير محددة مثل ما تقدمه منصة Patreon الشهيرة في الولايات المتحدة الأمريكية، لدعم أصحاب المشاريع الإبداعية أو غيرها.

تتمتع المنصات العامة من النوع الأول بأكبر معدل دوران ، وتستحوذ على غالبية القيمة من حيث عدد المشاريع المقدمة والمبالغ المجمعة - Indiegogo و Kickstarter في الولايات المتحدة ، و Ulule و KissKissBankBank في فرنسا. جمعت Kickstarter الشركة الرائدة عالمياً حوالي 4 مليار دولاراً أمريكياً عبر إجمالي أكبر من 150 ألف مشروعاً تم تمويلها، وهذه الأرقام أقل في فرنسا حيث بلغت في Ulule حوالي 26 ألف مشروعاً تم تمويلها من أصل حوالي 40 ألف مقدماً ، مما أدى إلى الحصول على تبرعات بقيمة حوالي 129 ألف يورو منذ إطلاق المنصة. جمع KissKissBankBank حوالي 93 مليون يورو مع حوالي 33 ألف مشروعاً مقترحاً ، نجح منها حوالي 19 ألف مشروعاً . (Rouzé, 2019)

الجدول 3. البيانات تم تجميعها من كل منصة ، يناير 2019.

المنصة	عدد المشاريع المقدمة	عدد المشاريع الممولة	معدل النجاح %	المبلغ الإجمالي المحصل عن طريق المنصة
Kickstarter (الولايات المتحدة)	432,016	157,152	36.37	\$ 4,090,777,676
Ulule (فرنسا)	40,643	26,261	64.61	€ 129,564,662
KissKissBankBank (فرنسا)	33,175	19,349	58.32	€ 93,488,678

المصدر: (Rouzé, 2019)

8. بعض أهم منصات التمويل الجماعي العالمية الرئيسية:

الجدول الموالي يبين الاختلافات بين مختلف المنصات التمويل الجماعي العالمية الرئيسية.

الجدول 2. معلومات عن أهم منصات التمويل الجماعي العالمية

المنصات	اجمالي ما تم تحصيله إلى غاية 2019	الجمهور	رسوم المنصة	دفع الرسوم
gofundme	9 مليار دولار	50 مليون	0%	2.9% + 0.30 دولار

- يمكن السحب فوراً وتستغرق الإيداعات من 2 إلى 5 أيام عمل

24/7 - دعم سريع عبر البريد الإلكتروني ، وتطبيق الهواتف النقالة ،

. -أدوات جمع التبرعات سهلة الاستخدام تجعل العملية سريعة

المانحين والمستفيدين من الاحتيال. - تحمي وتضمن منصة غوفوندي

1,5	10	5%	3.0% +
مليار	مليون		0.30 دولار
دولار			



- تقدم المنصة تمويلاً مرئياً.

- المنصة متخصص في إطلاق منتجات التكنولوجيا والأجهزة.
- ساعات دعم البريد الإلكتروني العادية ؛ دعم إستراتيجية التسويق والحملة.

3 مليار	15	5%	3.0% +
دولار	مليون		0.20 دولار

KICKSTARTER

- المنصة متخصصة في المشاريع الإبداعية مع ميزة مستوى المكافآت القوية
- 14 يومًا من الانتظار للسحب والودائع تستغرق من 5 إلى 7 أيام عمل
- ساعات دعم البريد الإلكتروني المحدودة
- يتطلب العمل على المنصة الموافقة للبدء حملة جمع التبرعات

330	غير	4.9%	2.9% +
مليون	متوفر		0.30 دولار

FUNDLY

- يمكن السحب فورًا وتستغرق الإيداعات من 2 إلى 5 أيام عمل
- لا توجد سياسة ضمان المانحين للحماية من الاحتيال
- ساعات دعم البريد الإلكتروني المحدودة

غير	22	المؤسسات	المؤسسات
متوفر	مليون	غير	غير الربحية:
		الربحية:	2.9% ،
		5%	الشخصية:
		الأفراد:	2.9% +
		0%	0.30 دولار

JustGiving

- يدعم مساعدات هدايا المملكة المتحدة
- 14 يومًا من الانتظار للسحب والودائع تستغرق من 6 إلى 10 أيام عمل
- لا تقدم حماية ضد الاحتيال
- ساعات دعم البريد الإلكتروني المحدودة

غير	غير	شخصي:	شخصي:
متوفر	متوفر	6.9% +	6.9% +
		0.30	0.30 دولار
		دولار	غير ربحي:
		غير	0%
		ربحي:	
		0%	

facebook.

- يمكن السحب فوراً وتستغرق الإيداعات أكثر من 7 أيام.
- لا توجد رسوم للجمعيات الخيرية المسجلة في الفيسبوك.
- يجب أن تخضع المنظمات غير الربحية لعملية تحقق خيرية على مدار 24 ساعة ، مما يؤدي إلى إبطاء الإعداد.
- لا توجد سياسة ضمان المانحين.

المصدر: (Comparing The Top Online Fundraising And Crowdfunding Platforms, 2019)

9. إيجابيات التمويل الجماعي:

وتتمثل في مايلي (STEINBERG, 2012, pp. 4-6):

- 1- تحكم صاحب المشروع في كل تفاصيل حملة التمويل، بما في ذلك التكاليف والتوقيت والتسليم والرؤية الإبداعية والتنفيذ والتسويق والتفاعل مع الزبائن.
- 2- يمكن الاحتفاظ بالملكية التامة للمشروع في بعض أنماط التمويل الجماعي.
- 3- اختبار وإثبات نجاح النموذج الخاص بك، باستخدام أقل كمية من نموذج أولي (Prototype) أو مواد ما قبل الإنتاج.
- 4- اختبار مدى نجاح عناصر المزيج التسويقي لمنتجك ومدى نجاح الجوانب الترويجية الفردية أو الحملات الاعلانية الشاملة في الاستجابة للمستهلكين المستهدفين.
- 5- يمكنك للمقاول (رائد الأعمال) أحياناً أن يحقق أرباحاً أكثر مما كان ينتظر، في ظل سيناريوهات الاستثمار التقليدية ، يجب على المقاولين أو رواد الأعمال عادةً تقديم خطط عمل وميزانيات تفصيلية تبرر طلبات التمويل الخاصة بهم ، والتفاوض بشأن نقل حصص الملكية ، والمساومة على القيمة الفعلية لمؤسستهم. قد تتطلب بعض الشركات والمشاريع جولات متعددة من التمويل ، تتطلب كل منها مفاوضات وتنازلات إضافية ، مع زيادة المخاطر (والتوتر) المتمثل في الاضطرار إلى إثبات نجاح مشروعه وقيمه في كل جولة . أما في حالة التمويل الجماعي ، فإذا كان المنتج له صدى قوي لدى جمهورك ، فقد تتجاوز هدفك التمويلي. لقد نجحت عدة حملات التمويل الجماعي في جمع ما يصل إلى 4 أضعاف أو حتى 8 أضعاف من الأهداف التمويلية الأصلية.
- 6- في بعض حالات نجاح حملة التمويل الجماعي وتجاوزها الأهداف التمويلية، يستفيد صاحب المشروع من دولارات إضافية دون الحاجة إلى تبرير كل دولار إضافي يتم المساهمة به، على عكس أشكال الاستثمار التقليدية مثل القروض البنكية والتي تلتزم بشكل وثيق بالخطط والميزانيات المحددة مسبقاً، ومع ذلك ، هناك نقطة مهمة يجب أخذها في الاعتبار مع تطور سوق البيع بالتجزئة المسبق لمنتجات المشروع ، ولكن سيتم رفع مستوى ما يتوقعه الزبون من حيث "توعية وجودة مواد التصنيع أو المواد الأولية" أو جودة المنتج، كما يجب مقارنة مواد منتجك من حيث الجودة مع في الحملات المماثلة في المجال .

- 7- في حالة عدم نجاح حملة التمويل الجماعي إذا فشلت في تحقيق هدفك، فلن تخسر شيئاً (بخلاف الوقت والتأثير العرضي على صورتك العامة) ويمكنك المحاولة مرة أخرى باستخدام خطة وعرض تقديمي محسن.
 - 8- يمكنك بيع منتجك أو خدمتك مسبقاً ، واعتماداً على التكاليف المرتبطة به ، قد تتمكن من الحصول على أكثر من قيمة البيع بالتجزئة الفعلية من الداعمين الذين يهتمون بمشروعك. كما أن على المقاول أو رائد الأعمال يعمل على تخفيف المخاطر وكسب رأس المال الذي يمكن تطبيقه بشكل مباشر على تكاليف الإنتاج والتسويق في نفس الوقت.
 - 9- من الفوائد غير المتوقعة لحملة التمويل الجماعي هي البيانات التي سوف تحصل عليها من خلال التفاعل مع الزبائن أو الداعمين، والتي سوف تساعدك على تطوير المنتج أو تطوير حملة التمويل الجماعي.
 - 10- يصبح زبائنك (عملائك) فريق التسويق المدمج (Built-in Marketing) وفريق غير رسمية للترويج بالعلامة التجارية لصاحب المشروع ، مما يساعد على الترويج لمشروعك لجميع أصدقائهم ومعارفهم.
- 10. سبلات التمويل الجماعي :**

وهي تتمثل في مايلي (STEINBERG, 2012, pp. 4-6):

- 1- يعد إعداد حملات التمويل الجماعي أمر مرهق جداً، أما متابعتها فقد تصيب صاحبها بالتوتر الشديد بسبب تقلباتها المتباينة من حالات الصعود والهبوط غير المتوقعة - حتى لو كانت الحملة ناجحة.
- 2- يتطلب التخطيط لمشاريع تمويل جماعي ناجحة نوعاً مختلفاً من الإعداد عن عروض المنتجات التقليدية. حيث يستوجب التواصل مع المستهلكين النهائيين وليس المستثمرين المحترفين؛ جمهور مختلف تماماً وأكثر تنوعاً. قد يتطلب ذلك معرفة بالتسويق والشبكات التواصل الاجتماعية وتقنيات التسويق الاجتماعي من أجل التحدث مع هؤلاء الزبائن، بالإضافة إلى بعض الإلمام بطرق كسب الزبائن وتحويلهم إلى مشروعك.
- 3- إنه يضعك أنت وأفكارك مباشرة أمام الجمهور - وربما على خط النار. التمويل الجماعي ليس لضعاف القلوب أو الخجولين المطلق. لا توجد أيضاً فرصة للعمل في وضع التخفي ، مما يعني أن المنافسين قد يكونون قادرين على الاستفادة من ميزة المعرفة العامة لشركتك أو منتجك.
- 4- يتطلب النجاح استثمار جهد لا يكل في حملات التسويق الاجتماعي المستمرة، والترويج الذاتي المستمر، طوال مدة حملة جمع التبرعات؛ إذا كان صاحب المشروع ذو طابع خجول أو متردد ، فيجب عليه تجاوز هذا الميول لإدارة حملة تمويل جماعي ناجحة - أو العثور على شخص آخر ليكون المتحدث الرسمي باسم المشروع.
- 5- يتطلب ذلك أن تكون مبدعاً جداً في إثارة الاهتمام بمشروعك، وهذا يعني أنك ستبحث باستمرار عن طرق جديدة للدعاية والترويج ولفت الانتباه إلى حملاتك والجهود المحيطة.
- 6- التمويل الجماعي في الغالب لا يكون ناجح. هذا لا يعني أنه يجب أن تشعر بالإحباط بشأن فرص نجاح التمويل الجماعي لمشروع ما ، ولكن يجب عليك أن تكون واقعي، وأن تعد نفسك للاحتمالية الفشل، بالتالي يجب أن يكون لديك خطة B - D و C .. إلخ.
- 7- يتطلب التمويل الجماعي أن يكون مشروعك - بغض النظر عن موضوعه أو نطاقه أو محتوياته - شيئاً يثير اهتمام عدد كافٍ من الأشخاص بقوة كافية لتحفيزهم على التبرع أو تمويل مشروعك، والجزء المهم من عملية

- تقييم جهود التمويل الجماعي هو إلقاء نظرة متأنية ونقدية على مشروعك وتقييم حجم الجمهور المحتمل الذي سوف يتوجه إليه ، بالإضافة إلى القيمة المقترحة التي سيجلبها لهم عند تنفيذ الحملة ، بالتالي سوف يساعد على استهداف السوق على وجه التحديد ، وستحتاج إلى وضع استراتيجية لكيفية إشراكهم أكبر عدد من الممولين ، وكيفية استعمال وسائل الإعلام والتواصل الاجتماعي... الخ بشكل منتظم وهادف، وهذه مهمة ليس بشئ السهل.
- 8- من خلال التمويل الجماعي ، تتحمل مسؤولية التعامل مع مجموعة كبيرة من الداعمين في كثير من الأحيان وربما تكون أكثر تنوعاً مما هي عليه في سيناريوهات الاستثمار التقليدية - وجميعهم قد يكون لديهم توقعات ومطالب مختلفة. وبالمثل ، توجد أمثلة قليلة حتى الآن توضح تداعيات منتجات التمويل الجماعي التي لم يتم إصدارها ، أو حيث تم طرح منتج وتمويله ، ولكن تم إصدار منتج مختلف تماماً في النهاية. ضع في اعتبارك التأثير المحتمل لمشاريعك وسبل عيشك و أعمالك.
- 9- أخيراً ، بغض النظر عن مدى أهمية مشروعك ، أعلم أنك ستتنافس مع مشاريع أخرى - قد يتنافس الكثير منها على نفس الجمهور المستهدف ، والحصة السوقية ومجموعة المداخل المتاحة. ومع تزايد شعبية التمويل الجماعي وسمعته السيئة ، سيصبح المشهد التجاري أكثر.
- 11. التمويل الجماعي في العالم العربي والجزائر:**

يعد مفهوم التمويل الجماعي من المفاهيم حديث نسبياً في العالم العربي، حيث ظهرت أول منصة عربية في مسابقة مسابقة خطة الأعمال في منتدى MIT العربي لريادة الأعمال بدعم من أربع شركات من الشرق الأوسط لرأس المال الاستثماري وظهرت على CNN و Wamda و International Herald Tribune .. وآخرون، تم إطلاق منصة زومال في جوان (يوليو) 2013. و هي في طليعة مؤسسات التمويل الجماعي في العالم العربي، وهدفها مساعدة الأفراد على تمكين الإبداع والثقافة العربية (لمزيد من المعلومات اطلع على موقع المنصة: <https://zoomaal.com/>).

أما في الجزائر ، فالتمويل الجماعي مازال في بداياته، مواقع مثل موقع تويزة ، أو موقع نفستي أو موقع

شريكي

(لمزيد من المعلومات اطلع على مواقع التالية:

<https://www.twiiza.com>

<https://www.ninvesti.com>

<https://chriky.com>

رغم هذه المحاولات الواعدة والتي لم تكلل النجاح المطلوب لحد الآن، وهذا بسبب أن هناك عدة عقبات تجعل من الصعب تعميم التمويل الجماعي في الجزائر ونجاحه في الوقت الراهن، وهي:

- السهولة النسبية لتمويل التقليدي من خلال هيئات دعم المقاولاتية ك الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية " ANADE " (Ansej سابقاً) ، الصندوق الوطني لتأمين البطالة CNAC، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM
- ضعف الشدائد في المعاملات المالية الالكترونية و هي مهمة لتعامل السهل مع منصات التمويل الجماعي
- عدم وجود اطار قانونية لمثل هذه العمليات التمويلية والقوانين التي تحمي من الاحتيال وتحفظ البيانات هذا التمويل الجماعي
- لحد كتابة هذا البحث لا توجد هيئات رسمية تدعم هذا النمط التمويلي، والدعم الرسمي مهم لمثل هذه المبادرات المتعددة الابعاد والاختصاصات.

الختامة :

يتمتع التمويل الجماعي بمداه الواسع لاستخداماته وقدرته على إيجاد حلول تمويلية للمشاريع الناشئة التجارية أو الإبداعية أو الإنسانية، كما يمكن استخدامه من قبل الشركات أو المنظمات غير الربحية أو الأفراد، ويستخدم التمويل الجماعي في مجموعة متنوعة من الأنظمة التكنولوجية ابتداء من وسائل التواصل الاجتماعي إلى المنصات القائم على مبدأ P2P فرداً لفرد أو وجها لوجه بدون وسيط مالي بينهم على عكس التمويل التقليدي القائم على فكرة أن البنك هو وسيط وممثل أصحاب الودائع ويحصل على أرباح من عملية الإقراض مع الشروط التي تضعها البنوك، وهي الوساطة غير موجودة في التمويل الجماعي والقائم على مدى اقتناعك بفكرة منشئ المشروع دون الحصول على ضمانات أو مدى حصولك على العوائد من الفكرة، هذا النمط من التسهيلات تحتاجه المشروع الناشئة أو الصغيرة خصوصاً في بدايات نشاطها وصعوبة حصولها على التمويل التقليدي، مع تزايد استخدام التمويل الجماعي يبقى نجاحه غير مضمون، كما أن التمويل الجماعي لا يلغي أبداً أشكال التمويل التقليدي كالتمويل البنكي أو عبر هيئات الاقتراض أو الشركاء أو غيرها كل نمط تحتاجه الشركات الناشئة في مختلف مراحل حياته.

-المراجع:

1. Bibliography

- The Statue of Liberty and America's crowdfunding pioneer.* (2013, April 25). Retrieved April 12, 2021, from BBC News : <https://www.bbc.com/news/magazine-21932675>
- FATbit.* (2020, 12). Retrieved April 9, 2021, from Web Based Business Models: <https://www.fatbit.com/fab/script-features-business-model-to-launch-artist-crowdfunding-website/>
- Adhikary, B. K., Kutsuna, K., Hoda, & Takaaki. (2018). *Crowdfunding Lessons from Japan's Approach*. Singapore: Springer. doi.org/10.1007/978-981-13-1522-0.
- Danmayr, F. (2014). *Archetypes of Crowdfunding Platforms A Multidimensional Comparison*. Springer Gabler.
- Dresner, S. (2014). Crowdfunding: A Guide to Raising Capital on the Internet. In A. a. Dix, *Current Market Dynamics* (pp. 47-80). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.,.
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 1-16.
- Rouzé, V. (2019). Cultural Crowdfunding: Platform Capitalism, Labour and Globalization. In V. Rouzé, *Far from an Alternative: Intermediation Apparatuses*. (pp. 35-58). London: University of Westminster Press. DOI: <https://doi.org/10.16997/book38.c> .
- Shneor, R. (2020). Crowdfunding Models, Strategies, and Choices Between Them. Dans Z. L. Shneor R., *Advances in Crowdfunding*. (pp. pp.24-25). Palgrave Macmillan, Cham.
- STEINBERG, S. (2012). *The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project*. READ.ME.
- Tania Ziegler, R. S. (2020). The Global Status of the Crowdfunding. In Z. L. Shneor R., *Advances in Crowdfunding* (pp. 43-61). Palgrave Macmillan, Cham.