

التمويل الجماعي في الجزائر خيار لدعم المؤسسات الناشئة

Crowdfunding in Algeria is an option to support startups

عبيد فريد زكريا	بوزيدي بوبكر	بلاغيث موسى
الدراسات القانونية والاقتصادية ، المركز الجامعي أفلو ، Zakifarid417@gmail.com	التطلّبات الكمية والنوعية للإرتقاء الإقتصادي ، الاجتماعي والبيئي للمؤسسات الجزائرية ، جامعة غرداية ، bouzidi.boubakeur@univ- ghardaia.dz	التطلّبات الكمية والنوعية للإرتقاء الإقتصادي ، الاجتماعي والبيئي للمؤسسات الجزائرية ، جامعة غرداية blaghit.moussa@univ- ghardaia.dz

تاريخ القبول: 2023/06/30

تاريخ الاستلام: 2023/04/28

ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى التطرق للتمويل الجماعي وكيف يمكن له أن يكون آلية مساعدة للمؤسسات الناشئة في عمليات التمويل المستمرة لها خصوصا وأنها آلية حديثة تمكن المؤسسات الناشئة من الإستمرار ، مروراً بعرض نموذج التمويل الجماعي في الجزائر و معرفة مدى نجاعته خصوصا في تمويل المؤسسات الناشئة ، وقد خلصت هذه الدراسة إلى يعتبر نشاط التمويل الجماعي حديثا في الجزائر وهو مازال محل وضع مقترحات وقوانين منظمة لهذا النشاط ، مازالت منصة *Ninvesti* تواصل عملها لحد الآن أما منصتا *Chriky* و *Twiza* فقد فشلتا ويعود ذلك إلى عدم وجود إطار قانوني وتنظيمي في الجزائر يحكم هذا النشاط وفقا للمواصفات التي تحترم معايير الشفافية والأمن، بالإضافة إلى التأخر في بدء وإنشاء نظام دفع إلكتروني موثوق في الجزائر، ولا بد على الجزائر من أن تستغل التمويل الجماعي وتأخذه كمشروع إقتصادي يساعدها في النهوض بمؤسساتها وبالآلي تحسين وضعها الإقتصادي.

كلمات مفتاحية: التمويل الجماعي ، المؤسسات الناشئة ، التمويل الجماعي في الجزائر.

Abstract:

This research paper aims to address crowdfunding and how it can be an assisting mechanism for emerging institutions in their ongoing financing operations, especially as it is a modern mechanism that enables emerging institutions to continue, passing through the presentation of the crowdfunding model in Algeria and knowing its effectiveness, especially in financing emerging institutions. This study concluded that crowdfunding activity is recent in Algeria, and it is still subject to the development of proposals and laws regulating this activity. The standards of transparency and security are respected, in addition to the delay in starting and establishing a reliable electronic payment system in Algeria. Algeria must take advantage of crowdfunding and take it as an economic project that helps it advance its institutions and thus improve its economic situation.

Keywords: crowdfunding, startups, crowdfunding in Algeria.

المؤلف المرسل: بلاغيت موسى، الإيميل: [authorC@ blaghit.moussa@univ-ghardaia.dz](mailto:authorC@blaghit.moussa@univ-ghardaia.dz)

1. مقدمة:

على مدى السنوات العشر الماضية ، أدى التطور المذهل للرقمنة وتعميم الهواتف الذكية والإنترنت عالي السرعة إلى تمكين الشركات من التطور من خلال إنشاء منصات الويب وتطبيقات الهاتف المحمول والتي يمكن أن تساعد في مختلف نشاطاتها ، و الثورة التكنولوجية هي السبب الرئيسي لظهور التمويل الجماعي الذي هو في الواقع يعتبر ممارسة تعود إلى عدة سنوات وقرون من الوجود، حتى قبل إدخال الإنترنت وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث أن مبدأ طريقة التمويل هذه هو التماس مبالغ صغيرة من المال من المجتمع المحلي والوطني و/أو المجتمعات الدولية، من أجل تمويل مشروع.

وانتشر استخدام المؤسسات الناشئة إلى العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع التقنيات الجديدة والتي تعتبر قطبا هاما للابتكار والنمو لاقتصادات الدول والعقبة الرئيسية التي لوحظت بالنسبة للشركات الناشئة هي صعوبة تمويل مشاريعهم وكذلك استغلال فرص النمو والاستثمار (GUES SOUS, 2019, p.

(18)، ويعطي التمويل الجماعي فرصا للشركات الناشئة من الحصول على الموارد المالية الضرورية لتحويل الأفكار إلى مشاريع واقعية، من خلال طلب مبالغ مالية صغيرة من مجموعة كبيرة من الأشخاص بدلا من الاعتماد على مصدر تمويلي واحد، ومن شأن تطبيق آليات التمويل الجماعي أن يشكل بدائل تمويل هامة لعملية السد للفجوة التمويلية، التي يشهدها قطاع المشاريع الناشئة. (أسماء، 2020، صفحة 01)

● الإشكالية الرئيسية :

من خلال هذه الدراسة التي نحاول بها تسليط الضوء على التمويل الجماعي في الجزائر والإعتراف بأنه آلية لتمويل المؤسسات الناشئة وذلك بالإجابة على التساؤل الرئيسي:
إلى أي مدى يمكن تفعيل التمويل الجماعي من دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر ؟

● فرضيات الدراسة:

وللإجابة عن السؤال الرئيسي المطروح يمكننا صياغة الفرضية الرئيسية التالية:
يساهم التمويل الجماعي بشكل كبير في النهوض بالمؤسسات الناشئة الجزائرية خصوصا إذا ما تم تفعيله بشكل جيد

● أهداف الدراسة:

أما عن أهداف هذه الدراسة فيمكن صياغتها في أهداف أساسية نذكر منها:
عرض الجانب النظري للتمويل الجماعي والمؤسسات الناشئة ؛
تبيان أهمية التمويل الجماعي للجزائر خاصة وأنه أصبح طريقة حديثة للتمويل والمساهمة في التنمية الاقتصادية ؛

التطرق إلى نموذج التمويل الجماعي في الجزائر

● منهج الدراسة :

للإجابة عن الأسئلة المطروحة ومعالجة الموضوع بمتغيراته ومن خلال الإطلاع على الدراسات السابقة ظهر جليا أنَّ المنهج المناسب للدراسة هو المنهج الوصفي التحليلي، لكونه منهجاً مساعداً على التحليل الشامل والعميق للمشكلة قيد البحث ولكونه المنهج الذي يمتاز بالوصف التحليلي الدقيق للمعلومات ذات العلاقة.

2. مفاهيم عامة حول التمويل الجماعي

حظي نشاط التمويل الجماعي على مدى السنوات القليلة الماضية والذي يمثل أحد الأنشطة الواعدة باهتمام كبير ودوره الريادي في عملية التنمية، إلا أن مفهومه لازال يلفه بعض الغموض، حيث اختلف الباحثون والمختصون حول تحديد تعريف موحد لها، إلا أنه سيتم في بداية مداخلتنا التطرق إلى مفهومه في بيئة الأعمال، مروراً بذكر أهم أنواع منصات التمويل الجماعي والأطراف الفاعلة فيها ، وكذا التركيز على أهم خصائصه المكونة لهذه التعريفات، والتقيد والإعتماد في دراستنا الحالية بما يعكس أهم مميزاته.

1.2 مفهوم التمويل الجماعي:

وفقا لجمعية **Financement Participatif France** مظلة هياكل التمويل الجماعي في فرنسا ، يعرف التمويل الجماعي على النحو التالي: "التمويل الجماعي هو أداة لجمع التبرعات يتم تشغيلها عبر منصة على الإنترنت تسمح لمجموعة من المساهمين بالاختيار الجماعي للتمويل مباشرة وبطريقة يمكن تتبعها للمشاريع المحددة (Ben Lahoucine, 2016, p. 08) ."

وقد عرف أيضا بأنه : هو طريقة لجمع الأموال يتم تنفيذها مع عدد كبير من الأفراد لتمويل مشروع معين من خلال منصة على الإنترنت (CCI LYON Métropole, 2018, p. 01) .

وعرفه الاتحاد الأوروبي بأنه " عبارة عن مواقع انترنت تتيح جمع التبرعات للجمهور والتفاعل ، حيث يمكن تقديم التعهدات المالية وجمعها من خلال منصات التمويل التشاركي (Union européenne, 2015, p. 06) ."

وعرف أيضا بأنه " ذلك التمويل الذي يقوم من خلال التبرع أو الإقراض أو الاشتراك في الأوراق المالية ، حيث يُطلب من الأفراد المساهمة ووضع أموالهم في خدمة المشروع معين ، سواء كان ذلك لغرض اجتماعي أو ثقافي أو ريادي (FELDMAN, 2014, p. 387) ."

ومما سبق يمكننا تعريف التمويل الجماعي على أنه ذلك التمويل الذي يقوم غالبا على جمع ثلاث عناصر أساسية هي جمع كميات صغيرة من الأموال من عدد كبير من الممولين، وتوجيهها إلى عدد من المقرضين، باستخدام التقنيات الرقمية .

2.2 خصائص التمويل الجماعي:

من أهم الخصائص التي يتميز بها التمويل الجماعي نذكر: (حمروش و بوزانة، مارس 2021، الصفحات 242-243)

أ. الشفافية والثقة: نشأ التمويل الجماعي بفضل تطور الشبكات الاجتماعية والتي تمنح اليوم ثقة متجددة في الأنترنت تسمح بظهور ممارسات جديدة وبمبسطة، وبالتالي فإن التمويل الجماعي يستمد بعض مزاياه من استغلال الإمكانيات والتقنيات التي توفرها الأنترنت لجمع وزيادة التفاعل بين الأطراف المختلفة داخل مجتمع كبير من المستثمرين والمروجين للمشاريع المبتكرة، يمكن للمشاركين في التمويل اختيار الوجهة الدقيقة لأموالهم والسيطرة عليها، تقدم منصات التمويل الجماعي مشاريع ذات عائد جذاب ويتم إبلاغ الممولين بأخبار المشروع ومدى تقدمه بانتظام.

ب. خلق روابط: يمثل التمويل الجماعي تمويلا ينشئ روابط مالية وأخرى غير مالية، لأنه ينطوي على اقتناء حصص تمثل حقوق الملكية أو إقراض مبلغ من المال، ولكن أيضا تساهم منصات التمويل الجماعي في إنشاء روابط غير مالية بين صاحب المشروع والأفراد الذين يساهمون في تمويله لأنهم يسمحون باتحاد مجتمعا من العملاء والمنسقين والموردين من خلال تقديم نموذج العمل أو المنتج أو الخدمة إلى حشد من مستخدمي الأنترنت لإقناعهم، هذه الظاهرة هي جزء من الاقتصاد التعاوني.

ج. التعاون وتبادل المعرفة: يعتمد نموذج منصة التمويل الجماعي على مبدأ التعاون وتبادل المعرفة، لذلك فهي تعتمد على الذكاء الجماعي وتستفيد من قدرته على حشد الخبرات الصناعية والمالية المتخصصة التي تتكيف مع كل مشروع، فقد أظهرت الدراسات أن التواصل وتبادل المهارات ضروريان في عملية التمويل الجماعي، وأن قرارات الجمهور تتأثر بشدة بقرارات المستثمرين الخبراء فاختيارهم لمشروع ما دليل على جودته، ومن أهم مزايا التمويل الجماعي تنوع الآراء يعني أن كل مشارك يتخذ قراره بناء على معلوماته خاصة وأن تقنيات الأنترنت الجديدة سمحت بتنوع كبير في المعلومات وبتخفيض تكلفة الحصول عليها، كما أن وجود الدليل الاجتماعي يجعل من الممكن إدارة عدم اليقين المرتبطة بالمؤسسة الناشئة خاصة في المراحل المبكرة.

د. الحد من عدم اليقين المتعلق بالمشاريع: توفر منصات التمويل الجماعي إجابة جديدة للسؤال الأساسي المتعلق بإدارة عدم اليقين بشأن المشاريع المبتكرة، لأنه يسمح بإجراء اختبار أولي للسوق يتلقى

من خلاله المقاول إشارة على الإمكانات السوقية لمنتجه، لأن الجمهور يقوم بطلبات مسبقة كون المنتج عادة ما يكون المكافأة أثناء حملة التمويل الجماعي وبالتالي يتحول من ممول إلى مستهلك لذلك يجب اعتبار رد الفعل حول إمكانات المنتج بمثابة دافع مهم جدا لإشراك الجمهور، بينما جمع الأموال من المستثمرين المحترفين لا يوفر نفس المعلومات لأن المستثمرين لا يتخذون قرارات بناء على دوافع استهلاكية، ولكن بناء على تقييمهم للعوائد الإجمالية لفرصة الاستثمار، وبالتالي فإن التمويل الجماعي سيحد من مخاطر السوق المحتملة حيث يمكن التخلي عن المشاريع التي لم تحقق مشاركة كافية في التمويل الجماعي مبكرا نسبيا.

3.2 أنواع منصات التمويل الجماعي: يتكون التمويل الجماعي من أنواع مختلفة من المنصات يمكن

اختصارها فيما يلي (Khodheir & Ouguenoune, 2021, pp. 419-421):

أ. منصات التمويل الجماعي القائم على التبرعات: تعتبر طريقة حديثة لجمع التبرعات لقضية ما، فهو يعتمد على كرم الجمهور لتمويل مشروع ذو هدف خيري أو للدفاع عن قضية معينة هذا الشكل هو أقدم أشكال التمويل الجماعي وتستخدمه كثيرا الجمعيات الخيرية أو أولئك الذين يجمعون الأموال للأعمال الخيرية باستخدام مواقع الويب لجمع التبرعات لمشروع ما، بينما تقوم معظم المؤسسات الخيرية الراسخة بهذا النوع من الإجراءات على

ب. موقعها على الويب، ويميل المانحون على المساهمة في المشروع لأنهم يأملون في أن يتمكنوا من جني منفعة شخصية من هذا التبرع أو أن يتمكنوا من الاستفادة من المشروع المدعوم، المبالغ التي تم جمعها ليست كبيرة بشكل عام ومع ذلك فإن هذا النوع من التمويل الجماعي هو الأكثر انتشارا في العالم.

ج. منصات التمويل الجماعي القائم على المكافأة: في هذا الشكل من التمويل الجماعي سيحصل الأشخاص الذين يمولون المشروع على مكافأة غير مالية مثل هدية أو منتج مقابل الأموال المتبرع بها، أثناء حملة من هذا النوع، يسمح أصحاب المشروع للأشخاص الذين ساهموا في تمويله الحصول على امتيازات معينة كالوصول إلى المنتج أو الخدمة قبل عامة الناس أو الحصول عليها بسعر أفضل أو أن تعد المؤسسة كل متبرع بالحصول على عدد معين من منتجاتها سنويا مدى الحياة إذا استثمر مبلغا محددا فيها أو تذكرة دخول عرض إذا كان التبرع لفنان، رغم أن القيمة الاقتصادية لهذه المكافأة عادة ما تكون أقل من مبلغ التبرع حتى يتمكن صاحب المشروع من الاستمرار في تطوير مشروعه ومع ذلك قد يشعر المستثمر أن قيمة

هذه المكافأة أكبر من قيمتها الاقتصادية، وهو أكثر أشكال التمويل الجماعي شيوعاً ويلجأ إليه المقاولون عادة إذا كانت احتياجاتهم التمويلية منخفضة نسبياً.

د. منصات التمويل الجماعي القائم على المشاركة في رأس المال: يسمح هذا الشكل للمستثمرين بالحصول على حصة في رأس مال المؤسسة مقابل الأموال المستثمرة في شكل قسيمة **Notes** وهي أداة مالية توفر لحاملها حقوقاً معينة بناء على الأداء المالي للأوراق المالية للمؤسسة، ويلجأ المقاول عادة إلى هذا النوع من التمويل الجماعي إذا كان بحاجة لرؤوس أموال كبيرة، تتخذ منصة التمويل الجماعي دور الوسيط بين المستثمرين وطالب التمويل حيث تقوم في نهاية حملة التمويل الجماعي بوضع الأموال التي تم جمعها في حساب، ويتولى صندوق ينشأ خصيصاً لهذه الحملة التمويلية باستثمار الأموال المجمعة في رأس مال المؤسسة. في المقابل سيحصل المستثمر على قسيمة تشاركية في الصندوق، والتي ستوفر للمستثمر نفس العائد الاقتصادي الذي تحققه أسهم المؤسسة المستهدفة، ويتمتع المستثمر الذي يختار هذا النوع من التمويل الجماعي عموماً بنفس الحقوق التي يتمتع بها المساهمون الآخرون في المؤسسة. يتمثل وجه الاختلاف الرئيسي بين التمويل الجماعي بحقوق الملكية وإصدار أسهم بالطريقة الكلاسيكية في سيورة عملية التمويل نفسها: في هذه الحالة يدعو المقاول إلى جمع الأموال من منصة التمويل الجماعي ويتخذ المستثمرون قراراتهم، اعتماداً على المعلومات التي يقدمها المقاول نفسه، حيث ينصب اهتمامهم على دقة التخطيط المالي المطبق، أي التفسير التفصيلي لعوامل المخاطرة المرتبطة بمشروع المؤسسة، ومقدار رأس المال المطلوب، ودقة التوقعات المالية بالإضافة إلى خبرة مسيري المؤسسة، حتى يضمن المقاول نجاح حملته التمويلية يتعين عليه تقديم مخطط أعمال بتوقعات مالية واقعية مع تحديد الأهداف المستقبلية للمؤسسة بدقة، ومن المرجح أيضاً أن تجذب عوامل أخرى مثل الحوكمة الداخلية المحددة جيداً بالإضافة إلى مجلس العمل الذي يتمتع بمهارات معترف بها وتسمح بجمع رأس المال بشكل أسرع.

هـ. منصات التمويل الجماعي القائم على الاقتراض: يسمح هذا الشكل للجمهور بإقراض شخص أو مؤسسة مبلغ معين من رأس المال ويلتزم المقرض بعد ذلك بسداد قرضه بفائدة على مدى فترة محددة بجدول سداد محدد مسبقاً، وبالتالي يصبح المشاركون في التمويل الجماعي دائنين للمشروع الذي قرروا تمويله، إلا إذا كان القرض لمشروع ذو بعد اجتماعي، فإن المقرض لن يحصل على أي فائدة على المبلغ

المقرض، تجدر الإشارة هنا إلى أن بعض منصات الإقراض الجماعي تعمل كوسيط مالي وتكون مسؤولة عن إدارة الأموال بين المقرض والمقترض، والبعض الآخر تتولى فقط عملية الربط بين المقرض والمقترض.

و. توجد أشكال مختلف لمنصات الإقراض نذكر منها :

- منصات الإقراض النظير إلى النظير: تسمح هذه المنصة للأشخاص بإقراض أموالهم لأشخاص آخرين، في شكل قروض استهلاكية أو قروض لتغطية المعاملات العقارية البسيطة.
- منصات الإقراض النظير إلى الشركة: يتيح هذا النوع من المنصات إمكانية قيام الممولين الأفراد بإقراض المؤسسات الناشئة دون الحاجة لضمان، وبحكم سرعة ومرونة وخفض التكاليف يمكن أن يمثل هذا النوع من الإقراض بديلا عمليا لتمويل المؤسسات الناشئة القادرة على النمو.
- منصات الإقراض الشركة إلى الشركة: حيث يكون الإقراض والاقتراض بين الشركات، في الغالب تكون الشركات الصغيرة كعمول حيث تقوم بإقراض مالها من أجل الحصول على عوائد مرتفعة.
- بالإضافة إلى نوع آخر من منصات التمويل تتمثل في: (حمروش و بوزانة، مارس 2021، صفحة 246)
- ز. منصات التمويل الجماعي العقاري: يتيح التمويل الجماعي العقاري للمستثمرين تمويل مشاريع عقارية من خلال الاستثمار في العقارات، حيازة حصص ملكية (أسهم)، أو المساهمة في بناء عقار، وذلك بصفة مباشرة عبر المنصة الإلكترونية، يعتبر هذا النوع من التمويل حديث جدا وأكثر جاذبية لأي مستثمر يرغب في تنويع محفظة أصوله، تسمح منصات التمويل الجماعي العقاري للمستثمر أن يكون مساهما في المؤسسة صاحبة العقار الاستثماري كما يتيح لهذه الأخيرة الوصول إلى رأس المال الذي قد لا تتمكن أبدا من جمعه.

4.2 الأطراف الفاعلة في سوق منصات التمويل الجماعي :

تضم منصات التمويل الجماعي عددا من الأطراف الفاعلة بما يشمل: (عبد المنعم و يوسف عبيد، 2019، صفحة 12)

- أ. الممولون: (Crowd funders) هم الأطراف المشاركون بالتبرع أو بالتمويل، وقد يكونون أفرادا أو مؤسسات؛

ب. المستثمرون المستفيدون: أي شخص أو مؤسسة تسعى للحصول على أموال الشركة أو منتج أو مشروع أو مبادرة أو عمل خيري بما يشمل مجموعة واسعة من الجهات الفاعلة من الشركات الصغيرة، والمنظمات غير الحكومية، والأفراد، والشركات الناشئة،.... إلخ

ج. منصات التمويل الجماعي: منصات عبر الإنترنت تربط بين الممولين المتبرعين والمستفيدين أو المستثمرين مقابل تقاضي عمولات على المشاركة و/أو الفائدة / الأرباح، يمكن أن توفر المنصات مجموعة واسعة من الخدمات، بما في ذلك خدمات العناية المالية الواجبة (**Financial due diligence**) ، والتعاقد، وما إلى ذلك.

د. المدققون ومقدمو الخدمات الآخرون: يمكن للمنصات والمستفيدين / المستثمرين الاعتماد على عدد من مقدمي الخدمات التقييم المشروعات، وغيرها من الخدمات الأخرى لطرفي التمويل. قد تحتاج المنصات إلى شراء الخدمات ، على سبيل المثال شراء خدمات العناية المالية الواجبة (**Financial due diligence**) أو الاستعانة بمصادر خارجية لتقييم النتائج الاجتماعية والبيئية للمشروعات والأفكار المطروحة.

هـ. الرعاة: قد يحصل المستفيدون على دعم فيما يتعلق بتصميم وإدارة حملات التمويل الجماعي، يمكن تقديم هذه الخدمات مجاناً أو على أساس تجاري.

3. مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة

على الرغم من الأهمية البالغة التي تكتسبها المؤسسات الناشئة ودورها الريادي في عملية التنمية، إلا أن مفهومها لا زال يلفه بعض الغموض، حيث اختلف الباحثون والمختصون حول إيجاد تعريف موحد لها، إلا أنه سيتم في بداية هذا المحور التطرق إلى مفهومها في بيئة الأعمال بذكر بعض التعاريف الرامية إليها، وكذا التركيز على أهدافها ودورها حياتها والمكونة لهذه التعريفات.

1.3 تعريف المؤسسات الناشئة :

تلعب الشركة الناشئة دوراً رئيسياً في الحياة الاقتصادية فهي تستخدم على نطاق واسع في سوق الأعمال حول العالم لكونها محركاً قوياً لعمليات الابتكار المفتوح والكثيرون يعتبرون أن أي شركة صغيرة تبدأ بفكرة رائعة يمكن تحقيقها كشركات ذات تكاليف صيانة منخفضة ، وقد توافق تعريف الذي وضعه ستيف بلانك (2010) والرابطة البرازيلية للشركات الناشئة (**abstartups**) حيث اعتبروا أنها " تلك الأفكار

الجديدة التي يتم إحضارها إلى السوق وتحويلها إلى مؤسسات مستدامة اقتصاديًا أو تلك التي تطور منتجات أو خدمات مبتكرة. (JON -CHRISTOPHER & VINCENZO, 2017, pp. 04-05)، فإن الشركات الناشئة لديها مزايا تفوق الشركات التقليدية ويمكن أن تنمو بسرعة مع نتائج مرجحة عالية، إذا كانت متوازنة مع المزيج الصحيح من المنتجات والخدمات والأدوات والعمليات والتغلب على كل من عائق الحداثة وصغر الحجم و النقص البيوي الملموس وغير الملموس للموارد ، وعرفها Eric Ries في كتابه " lean startup " على أنها "مؤسسة مصممة لإنشاء منتج أو خدمة جديدة في ظروف شديدة الصعوبة مثل نقص الموارد الجديدة كالتخزين السحابي ، والتوزيع الرقمي ، والتمويل الجماعي (BERNARDO RENZI & CHAMMAS, 2015, p. 339) " لقد كان تبني المنهجيات المرنة تقدمًا كبيرًا للشركات الناشئة لعقود من الزمان ، فقد فشلت شركات ناشئة عديدة بعد قضائها الكثير من الوقت في العمل وتطوير المنتجات المعزولة دون الرجوع إلى السوق لاكتشاف ما يريده العملاء ويحتاجون إليه فعلا، لكن النموذج الجديد يدفع الشركات الناشئة إلى السوق بسرعة أكبر دون الحفاظ على بعض الانضباط الحقيقي وبناء عليه يمكن تعريف المؤسسات الناشئة بأنها " هي تلك المؤسسات التي تنشأ من خلال إستغلال الفرص الناتجة عن دراسات تحدد الحاجات الجديدة للعملاء أو المشاكل التي يواجهونها ولم تعالج والتي قد يستعدون لدفع مبلغ مال إضافي لإشباعها أو حلها (BLUMBERG & HANNY, 2013, pp. 11-12) ". لا يظهر الاتجاه نحو الأهمية المتزايدة للشركات الناشئة في الاقتصاد العالمي فقط في بيئة أعمال معززة لهم ولكن أيضًا عزز حماس رواد الأعمال بينهم، لكي يستمر هذا الاتجاه ولا يكون ظاهرة مؤقتة ، يجب على الشركات الناشئة الاستمرار في النمو والقدرة على المنافسة من أجل البقاء حيث ترعي الحكومات نمو الشركات الناشئة وإثمارها لأنه يرتبط ارتباطاً مباشراً بالنمو الاقتصادي لديها ، وقد وجد مولر (2004) أن الشركات الناشئة هي تلك التي "تجعل الشركات القائمة تتصرف بشكل أكثر كفاءة وتزايد من المنافسة والابتكار في السوق (ZAEEM, pp. 02-03) " ، وإعتبر Blank و Ries أن الشركة الناشئة تعرف عموماً على أنها نشاط تجاري جديد يبدأ رواد الأعمال من خلال الجمع بين الأفكار والموارد و إطلاقها في شكل منتجات أو خدمات جديدة تكون قابل للتكرار والتطوير (BOYOUNG & HYOJIN, 2018, p. 02).

و يستخدم مصطلح الشركة الناشئة لوصف شركة تعمل على صنع المنتجات أو تقديمها خدمات لحل المشكلات المعاصرة أو خدمة المطالب الحالية حيث أن الحل فيها غير واضح والنجاح غير مضمون، وأعطى ديف مكلور رجل أعمال ومستثمر وممول لأسس برنامج تسريع الأعمال لـ 500 شركة ناشئة تعريفًا للشركات الناشئة وقال "هي شركة مرتبكة بشأن ماهية منتجها وكيفية كسب المال ومن هم العملاء المستهدفون لها" (NGA QUYNH, 2015, p. 03).

ومن التعريفات السابقة يمكننا تقديم تعريف للمؤسسات الناشئة بحيث يمكن القول بأنها " تلك المؤسسات الحديثة الناشئة والتي يكون رأس مالها صغيراً تهدف لتوفير منتج معين تستعمله مؤسسات أخرى أو منتج مبتكر جديد ، تعمل على تحسين الوضع الإقتصادي وتوفير مكان لها في الأسواق."

2.3 خصائص الشركات الناشئة: تتميز الشركات الناشئة عن غيرها من الشركات الأخرى في العالم المهني والتي هي (CHRYSTELLE, 2008, p. 07) :

أ. نشاطاتها أكثر عرضة للخطر :يعتبر مشروع إنشاء شركة ناشئة أكثر خطورة من مشروع نفوم به شركة متمرسة، إضافة إلى المخاطر الكامنة التي قد تواجهها في بدء ممارستها للعمل التجاري فهي مرتبطة أيضاً بمخاطر الابتكار التي تقوم بها المؤسسة أو تبنهاها.

ب. المرونة: يجب أن تتمتع الشركة الناشئة بالقدرة على التكيف بسرعة كبيرة مع بيئتها ومن ثم مع التطورات الحاصلة بشكل عام ، فالمرونة تسمح لهذه الشركات التعامل الجيد للتولوج للأسواق الناشئة التي لم يتم تحديد القواعد فيها بعد، وهي عامل رئيسي للنجاح.

ج. تكون مؤقتة أو دائمة: قد يكون وجودها مؤقتاً أو دائماً ، فيمكن أن يفشل المشروع أو يتوقف عن التطور، وبالتالي يختفي ، أو ينجح ، ثم يصبح عملاً تقليدياً يتم تطوير نموذجها بشكل مستمر نموذج

د. احتياجات تمويلية كبيرة: غالباً ما تحتاج الشركات الناشئة إلى الكثير من التمويل لبدء عملها وتطويرها ،وهذا لأنهم يدرون القليل من الدخل في البداية (إن وجد) ، و لديهم احتياجات كبيرة للتمويل (التوظيف ، تطوير المنتجات أو الخدمات ، إلخ) ، ومن ثم الإسراع وزيادة عمليات الإنفاق ، لأن هذه الشركات تبحث عن نمو سريع، لذلك ليس لديهم الوقت الكافي لتمويل أنفسهم ، وفي بعض الأحيان يتعين عليهم جمع الأموال للتطور بشكل أسرع.

هـ. ربحية عالية : معظم الشركات الناشئة في البداية تخسر الأموال ، لأن البداية تكلف أكثر ، ولكن كلما زادت سرعة الشركة زاد هامش الربحية لديها نموذجاً قابلاً للتطوير وبالتالي لديها إمكانيات أكثر للربحية (JEAN-PHILIPPE & PARIDIMAL, 2021, p. 13) .

3.3 أهداف المؤسسات الناشئة:

يمكن أن يكون إنشاء شركة ناشئة أمراً مثيراً ومرهقاً في بعض الأحيان يبدأ كل صاحب شركة ناشئة رحلته مع وضع الكثير من الخطط والاستراتيجيات في الاعتبار فيجب أن تكون كل خطوة من خطوات العملية مقصودة وموضحة للغاية، وهناك مجموعة من الأشياء التي يجب إدارتها مثل التدفق النقدي والمستثمرين والقوى العاملة والإنتاج وسلسلة التوريد وما إلى ذلك. لتحقيق النجاح على كل المستويات ، يجب أن تتم جميع العمليات بطريقة مبسطة، فتخطيط الأعمال وتحديد الأهداف أمراً حيوياً للأعمال التجارية وسيساعدك ومؤسستك في بناء الأساس للنمو المستقبلي وضمان البقاء وتحديد خارطة الطريق للنجاح، كما أن الفهم الجيد لأهداف العمل يساعد رواد الأعمال على تحقيق أهداف محددة وتلبية مطالب المستخدم النهائي في نهاية المطاف، (KELLY, 2022) وفيما يلي بعض الأهداف التي تسعى الشركات الناشئة لتحقيقها و تعزيز عائد الاستثمار والنمو لديها (SONIKA MEHTA, 2022) :

أ. الوصول لنموذج أعمال مستدام : قبل الانتقال إلى مرحلة التطوير ، تعمل على إنشاء نموذج عمل مستدام بحيث تكون جميع الأشياء المتعلقة بالأعمال واضحة ، حيث يمكن لنموذج الأعمال المصمم جيداً أن يجذب

ب. المستثمرين أو الشركاء لقيادة الأعمال، ولإنشاء نموذج عمل ، يجب أن تأخذ بعض الأشياء في الاعتبار مثل القيمة التي تمنحها الشركة الناشئة لعملائها ، وما هي الوظائف التي تنطوي عليها ، وكيف يختلف منتجها عن المنافسين ، كيف سيدر التدفق النقدي وما إلى ذلك.

ج. إدارة التدفق النقدي بشكل كفي: للحفاظ على بقاء الشركة الناشئة في حالة الأزمة ، يجب أن يكون لديها أموال كافية لمكافحة الأزمة، وسيستمر عمرها لفترة أطول إذا ما كانت تدير التدفق النقدي الخاص بها بذكاء، فهي سوف تحتاج إلى إنشاء ميزانية مالية واقعية من شأنها أن تلخص حصيلة أعمالها في نهاية العام، وفي الوقت الحاضر تعد إدارة التدفق المالي تحدياً صعباً.

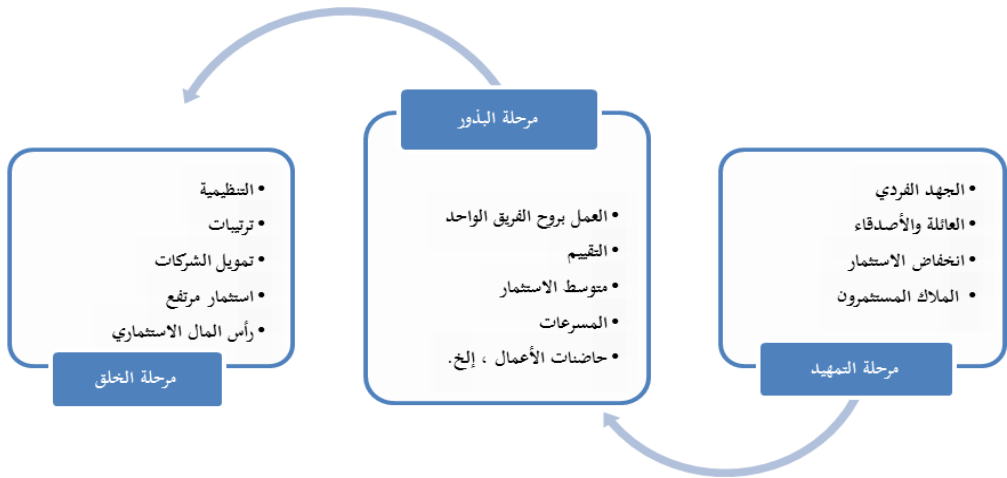
د. تحقيق الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق (MVP) الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق هو الإصدار الأول من المنتج الذي تقوم بتطويره ، و يستخدم MVP لاختبار كفاءة المنتج سواء كان يلي احتياجات العملاء المستهدفين أم لا، ويعد تطوير الحد الأدنى من المنتجات القابلة للتطبيق أمرًا حيويًا لعملها لأنه يوضح ما إذا كان العملاء المستهدفون يحبون المنتج ويستحق الاستخدام أو أنه بحاجة لإجراء تغييرات قبل تطوير الإصدار النهائي للمنتج.

هـ. الوصول للعميل المناسب وتكوين السوق الملائمة : لكي تستمر الشركة الناشئة في السوق ، تحتاج إلى فهم قاعدة عملائها ، و يمكنها تحسين منتجاتها وتسويقها بشكل يساعد على فهم السوق الخاص بها ومعرفة ما إذا كان نموذج عملها يعمل محليًا وعالميًا.

4.3 دورة حياة الشركات الناشئة:

إن الشركات الناشئة متنوعة و لها دورة حياة قد تم تطويرها جيدًا في السنوات القليلة الماضية وتتمثل هذه المراحل في الشكل التالي (SALAMZADEH & KAWAMORITA KESIEM, 2015, p. 05) :

شكل رقم (01): دورة حياة الشركات الناشئة



source: AIDIN SALAMZADEH and HIROKO KAWAMORITA
KESIEM , Startup Companies: Life Cycle and Challenges,p 06

أ. مرحلة التمهيدي: في هذه المرحلة المبكرة جدًا ، تبدأ الشركة بمجموعة من الأنشطة بنفسها وتحويل فكرتها إلى عمل مربح. ومع ذلك ، فإنه يعتبر أعلى مستوى للمخاطرة أو حتى عدم اليقين ، وتواصل العمل على فكرة المشروع الجديد ، مما قد يجعل أصحابها يستخدمون الأموال الشخصية ويدعون الأصدقاء و أفراد العائلة عن الاستثمار في الفكرة ، والغرض من هذه المرحلة هو وضع المشروع للنمو من خلال إظهار جدوى المنتج، والقدرة على إدارة النقد وبناء الفريق والإدارة والعملاء القبول علاوة على ذلك ، من المرجح أن يقوم المستثمرون الملاك بالإستثمار في هذه المرحلة. باختصار "التمهيد هو وسيلة الحياة في الشركات الريادية ."

ب. مرحلة البذور : بعد مرحلة التمهيدي يدخل المؤسسون مرحلة جديدة ، وهي مرحلة البذور و تتميز هذه المرحلة بالعمل الجماعي وتطوير النموذج الأولي ، الدخول في السوق ، وتقييم المشروع ، والبحث عن آليات الدعم مثل مسرعات وحاضنات الأعمال ، ومتوسط الاستثمارات لتنمية الشركة الناشئة، و بالنسبة لمعظم الشركات الناشئة ، فإن المرحلة الأولية هي عبارة عن فوضى ويتم تفسيرها على أنها غير مؤكد للغاية ، و تتميز مرحلة البذور بـ : رأس المال الأولي المستخدم في المنتج و / أو الخدمة وبالتالي ، يسعى المؤسس إلى آليات دعم مثل المسرعات والحاضنات ومراكز تطوير الأعمال الصغيرة وتسريع العملية ، وقد يفشل عدد كبير من الشركات الناشئة في هذه المرحلة بسبب عدم تمكنهم من العثور على آليات دعم ، وفي أفضل الأحوال سوف يتحولون إلى ربح منخفض و من ناحية أخرى ، أولئك الذين نجحوا سيكون لديهم فرصة أكبر لتلقي الدعم في أن تصبح شركات مربحة.

ج. مرحلة الخلق: تحدث مرحلة الإنشاء عندما تباع الشركة منتجاتها وتدخل في السوق و في نهاية هذه المرحلة يتم تشكيل الشركة ويعتبر تمويل الشركات هو الخيار الرئيسي و يمكن لرؤوس الأموال المجازفة لتسهيل مرحلة الإنشاء.

ووفقاً لريس (XIAOFENG & ABRAHAMSSON, 2016, pp. 171-172) ، لا تجيد الشركات الناشئة "صنع الأشياء" بل هم موجودون "لتعلم كيفية بناء عمل مستدام" و يمكن تقسيم عملية التعلم إلى أربع مراحل :

- تحديد مشكلة أو ملاحظتها؛
- تقييم المشكلة ،

- تحديد الحل وتقييم الحل.

يجدر التأكيد على أن الشركات الناشئة تحتاج إلى المرور عبر حلقات متعددة من إجراءات البناء والتعلم للعثور على نماذج أعمالهم المستدامة.

من ناحية أخرى ، تمر الشركة الناشئة بعملية تطوير المنتج بالتوازي ، والتي يمكن تقسيمها إلى المراحل التالية: المفهوم في التطوير ، النموذج الأولي للعمل ، المنتج الوظيفي مع عدد محدود من المستخدمين ، المنتج الوظيفي ذو النمو العالي ، والمنتج الناضج، وأثناء عملية التعلم تشارك في الأنشطة التي تركز على العملاء والتي تحدث بشكل رئيسي خارج المبنى ويركز تطوير المنتج على الأنشطة التي تتمحور حول المنتج الداخلي ، وإعتبر بلانك أن نجاح شركة ناشئة يحتاج إلى أن تظل العمليات متزامنة وتعمل في تناسق. على الرغم من بيمنة بعض قادة التمويل الجماعي الموجودين في أوروبا وفي الولايات المتحدة، على التمويل العالمي، تظل تغطيتهم الجغرافية محدودة إقليمياً. في الواقع، على الرغم من الطبيعة العالمية للتمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة، فإنه يتطلب الكثير من الضوابط المحلية لتنمية ودججه في النظم الاقتصادية والبيئية المستدامة المحلية.

4 التمويل الجماعي في الجزائر:

على مدار السنوات الماضية وابتداء من 2017 الذي شهد ظهور منصات التمويل الجماعي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، حيث يجب أن تعمل منصات التمويل الجماعي هذه على حسن ومواجهة التنظيمات واللوائح غير الملائمة والمقيدة للأنشطتهم ، فيمكن لهم مثلاً جلب المغتربين وتشجيعهم وتصويب اهتمامهم على زيادة التمويل الجماعي للمشاريع في بلدانهم الأصلية.

سياق اللوائح التنظيمية غير الملائمة: الممارسة المالية من خلال التمويل الجماعي تتعارض مع لوائح غير مناسبة وتفرض التزامات لا تتناسب مع طبيعة نشاط المنصات، في حالة عدم وجود إطار تنظيمي مناسب، تكون أنشطة المنصات المتعلقة بالفاعلين الماليين التقليديين :

يتم استيعاب منصات التبرع للوسطاء الماليين (التحصيل نيابة عن أطراف ثالثة)

يتم تحديد منصات الإقراض مع البنوك (مجمع الأموال نيابة عن أطراف ثالثة وقروض بفوائد) ،

وترتبط منصات الاستثمار بمقدمي خدمات الاستثمار والاستشارات المالية واستلام ونقل الأوامر.

إن ثقل اللوائح المطبقة بسبب هذا الدمج تعد أمرا عائقا لتطوير التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة.

1.4 اللوائح والتنظيمات المناسبة أحد عوامل نجاح التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة:

في البلدان التي يشهد فيها التمويل الجماعي تنمية مستدامة، فإن اللوائح والتنظيمات الموالية التي تحكم التمويل الجماعي تعتبر عامل نجاح وحسم في تطوير القطاع وفي احترافه.

فالبلدان، التي كانت الأكثر جرأة في إصلاحاتها، سمحت لعملية التمويل الجماعي لتألق دوليا واكتساب حصة في السوق أكثر أهمية من الفاعلين الموجودين في البلدان التي لا تمتلكها بعد الإصلاحات أو الذين كانوا بطيئين في الإصلاح. (دمدوم و مرغني، 2020، الصفحات 449-450)

يرى الخبير الاقتصادي الدكتور عبد القادر بريش أن نجاح مثل هذه الاساليب الجديدة في التمويل ونجاح مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر يتطلب هندسة قانونية خاصة تراعي خصوصية هذا الاسلوب المبتكر في جمع الاموال واعادة منحها اي اسلوب جديد في عملية الوساطة المالية، كما يتطلب الامر حسبه أيضا ضبط الترسانة التشريعية في مجال المعاملات المالية الالكترونية، وتوسيع وتعميم وسائل الدفع الالكتروني عبر الانترنت، بالإضافة إلى تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وسرعة تدفق الانترنت، فضلا عن ضرورة نشر ثقافة البورصة والمعاملات المالية في السوق المالي، وتعزيز ثقة الجمهور في مثل هذه الاساليب المبتكرة في التمويل.

وتعود فكرة التمويل الجماعي كما قال بريش إلى " **Crowd funding** " الى منتصف السبعينات من القرن الماضي على يد " جوثان سويقت " تحت "اسم صندوق الإقراض الأيرلندي"، ثم بعدها توسعت وانتشرت مع بداية الثمانينات في الولايات المتحدة الأمريكية وبقية دول العالم، أما فيما يخص منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت فكانت بدايتها عام 2005 في الولايات المتحدة الأمريكية، فكانت منصة " **prosper.com** " ، ومنصة " **Kiva.org** " ، وفي عام 2009 تم اطلاق المنصة الشهيرة " **Kickstarter** " ، وفي المنطقة العربية نجد منصة " **Eureeca** " التي اطلقها بدبي عام 2011، والمنصة الشهيرة ذومال التي تم اطلاقها عام 2012، مشيرا إلى أن مختلف دول العالم العديد من منصات التمويل الجماعي التي تهدف لدعم صغار المستثمرين بأسلوب تمويلي جديد ومرن بعيدا عن تعقيدات الطرق التقليدية للتمويل المصرفي والاسواق المالية. (سيد علي، 2022)

2.4 عرض نماذج التمويل الجماعي في الجزائر:

أكد رئيس لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها " **Cosob** " السيد براح أن نظام التمويل الجماعي في الجزائر سيصبح عمليا ابتداء من الثلاثي الأخير لسنة 2020 وهو نظام تمويلي قائم على أساس الاستثمار التشاركي، حيث جهاز التمويل الجماعي يسمح بتجميع الأموال لفائدة المؤسسات الناشئة وذلك عبر منصات على شبكة الأنترنت (Service Algerie Presse, 2020).

وحسب المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 تم تعريف التمويل الجماعي على أنه استثمار أموال الجمهور الكبير عبر الأنترنت في مشاريع استثمارية تساهمية، حيث تتمتع بصفة مستشار المكلف بخلق وإدارة منصات الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي كل من الشركات التجارية التي تم إنشاءها لهذا الغرض، الوسطاء في عمليات البورصة المعتمدة لممارسة أنشطة الاستشارة في استثمار القيم المنقولة والمنتجات المالية وكذا شركات تسيير صناديق الاستثمار. (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 14)

تقوم " **Cosob** " في الواقع بإعداد لائحة تحدد شروط ترخيص وممارسة ومراقبة مستشاري الاستثمار التشاركي الذي سيتولون مسؤولية إنشاء وإدارة المنصات الاستثمارية للأموال لعامة الجمهور على الأنترنت وذلك على أساس المشاركة في المشاريع الاستثمارية، حيث قامت " **Cosob** " باقتراح جهاز تنظيمي مبسط لمديري المنصات، كما سيصاحب إنشاء هذه المنصات نظام إعفاء ضريبي للمؤسسات الناشئة وإطلاق صندوق مخصص لتمويل المرحلة التي تسبق إنجاز مشاريعهم. (عابدي و معيزة، 2021، صفحة 132)

ومن بين أهم المنصات التي عرفت الجزائر نذكر أهم ثلاث منصات وهي:

أ. منصة: **Twiiiza** تم إنشاءها في سبتمبر 2013 وهي أول منصة تمويل جماعي جزائرية تم إطلاقها لمقدمي طلبات التمويل المتعددين وهي مقسمة على فئات مختلفة، وتستهدف هذه المنصة أصحاب المشاريع في الجزائر والمساهمين من جميع أنحاء العالم ونوع هذا التمويل الجماعي هو التبرع مع مقابل رمزي ويتم الجمع عن طريق التحويل المصرفي و/أو التفويض البريدي، ومع ذلك توقف الموقع عن نشاطه في مارس 2016 (Twiiiza, 2016).

ب. منصة: **Chriky** تم إنشائها في أغسطس 2014 وهو ثاني موقع للتمويل الجماعي والأول في نموذج التمويل الجماعي للأسهم في الجزائر، ولم يتردد المؤسسون في إطلاقها على الرغم من الصعوبات والقيود المختلفة التي واجهها مؤسسو " **Twiiiza** "، طرق التحصيل الخاصة بهم هي نفس طرق منصة " **Twiiiza** " بناء على التحويل المصرفي والتفويض البريدي **CCP Mandate** ، بالنظر إلى التشريع الجزائري فإن مقر هذه المنصة كان في فرنسا للاستفادة من إطار تشريعي آمن وواضح للقيام بهذا النشاط، لكن كان آخر نشاط لها في أبريل 2016 (Chriky, 2016) .

ج. منصة **Ninvesti** (Ninvesti, 2022): تم إنشائها عام 2019 من قبل رواد الأعمال الفرنسيين الجزائريين الشباب من المجتمع الرقمي برئاسة رائد الأعمال ناظم سيني هدفها هو خلق صلة بين الممولين وقادة المشاريع في الجزائر في مواجهة الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في جمع الأموال أو الحصول على قرض مصرفي فتم إنشاء **Ninvesti** كبديل للتمويل التقليدي، وقد تم إطلاقها رسميا في 10 ماي 2020 وتأتي هذه المنصة في شكل تطبيق وموقع إلكتروني.

د. التمويل الجماعي حسب هذه المنصة هو أداة تسمح لعامة الناس بتقديم الدعم المالي والجماعي لفكرة أو مشروع يروق لهم وبالتالي فالتمويل الجماعي شكل من أشكال التمويل لمشاريع مهنية ومحددة باستخدام المدخرات من الأسر والمؤسسات، مبدأ التمويل الجماعي هو جمع العديد من المبالغ الصغيرة لتمويل مشاريع متنوعة للغاية، يقدم كل مساهم المبلغ الذي يختاره حسب قدرته الادخارية، فالتمويل الجماعي هو جزء من اقتصاد التضامن وحسب منصة **Ninvesti** فإن البحث عن الربح ليس هو حافز المساهمين ولكن حقيقة المشاركة في مشروع تثير اهتماماتهم وتمتعت بثقتهم.

هـ. كيف تعمل المنصة؟

- **الخطوة الأولى:** تحديد المشروع الذي تريد تنفيذه تحديدا جيدا وإطلاق حملة التمويل الجماعي كقائد للمشروع.

- **الخطوة الثانية:** الهدف من جمع التبرعات هو أن تحدد المبلغ الأدنى الذي تحتاجه لتمويل مشروعك.

- **الخطوة الثالثة:** يجب تحديد فترة التحصيل بين 1 و 60 يوما بشكل استثنائي يمكن أن تصل إلى 90 يوما هذا هو الوقت الذي يتم جمع فيه أقصى مبلغ.

- **الخطوة الرابعة:** 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 يتم تعويض المساهمين ولا يحصل صاحب المشروع على التمويل ولا يتم تحصيل أي عمولة من خلال هذه المنصة لذلك من الضروري تحديد هدف جمع التبرعات بوضوح.

- **الخطوة الخامسة:** المساهمون هم الأشخاص الذين يدعمون المشاريع ماليا من خلال التبرع بمقابل أو بدونه، أما النظراء هو ما يمكن لقادة المشروع تقديمه لمساهميهم مقابل استثماراتهم ويمكن أن يتخذ أشكالا مختلفة كالمشاركة في المؤسسة، النموذج الأولي، أو البيع المسبق.

5. خاتمة:

وفي ختام دراستنا حول التمويل الجماعي في الجزائر آلية لدعم المؤسسات الناشئة ، يمكننا القول بأنه يجب على الجزائر بضرورة تفعيل هذا النوع من التمويل خصوصا وأنه أهدأ أهم الأدوات التمويلية المبتكرة والتي يمكنها أن تساعدنا في النهوض بعجلة الإستثمار خصوصا المؤسسات الناشئة والتي رغم تعدد التمويلات التقليدية إلا أنها تتيح لها خيارا إستراتيجيا مفيدا ، ويمكننا الخروج بجملة من النتائج أهمها:

- مازالت الجزائر تعاني من نقص الأعمال الرائدة وعدم نجاعة هذه المؤسسات في السوق والذي من أهم أسباب عدم نجاحه هو الإهتمام المتأخر من قبل الجهات المختصة وهو ما يعكسه إستدامة هذه المؤسسات ؛

- يعتبر نشاط التمويل الجماعي حديثا في الجزائر وهو مازال محل وضع مقترحات وقوانين منظمة لهذا النشاط والخروج بصيغة توائم معطيات البيئة الإقتصادية الجزائرية والتي من أساس قيامها هو قطاع المؤسسات الناشئة ؛

- تعتبر آلية التمويل الجماعي خيارا مكمل للتمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة خصوصا وأنها تحتاج تمويلا مستمرا قد لا تمنحه المؤسسات التمويلية التقليدية ، كما أنه قد يكون بديلا لها في حالة عدم وجود ممول لهذه المؤسسات بسبب العراقيل ؛

- ظهور عدد محدد من منصات التمويل الجماعي في الجزائر المتمثلة في منصة **Ninvesti** التي تواصل عملها لحد الآن أما منصتا **Chriky** و **Twiiiza** فقد فشلتا ويعود ذلك إلى عدم وجود إطار قانوني وتنظيمي في الجزائر يحكم هذا النشاط وفقا للمواصفات التي تحترم معايير الشفافية والأمن، بالإضافة

- إلى التأخر في بدء وإنشاء نظام دفع إلكتروني موثوق في الجزائر، أيضا أنترنت منخفضة جدا وعدم حشد الدولة والوكلاء الاقتصاديين والجهات الفاعلة للإشراف على هذا النشاط الجديد وتعزيزه؛
- لازالت هذه المنصات تلقى عدم إقبال وتشجيع لعدم إنتشارها وفهمها من قبل المجتمع الجزائري؛
 - من خلال هذه النتائج يمكننا إعطاء مجموعة من الاقتراحات والتوصيات فيما يلي:
- ✓ لا بد على الجهات الحكومية من تفعيل كل السبل لدعم المؤسسات الناشئة ، والتمويل الجماعي أحدها ؛
- ✓ لا بد على الجزائر من أن تستغل التمويل الجماعي وتأخذ كمشروع إقتصادي يساعدها في النهوض بمؤسساتها وبألالي تحسين وضعها الإقتصادي ؛
- ✓ إسراع الجهات الحكومية في إصدار قوانين تحمي هذه المنصات لتسهيل عملها وتشجيع على تفعيلها .

6. قائمة المراجع:

- Ben Lahoucine, T. (2016). Guide pratique le financement participatif Pour les acteurs de la solidarité et de la coopération internationale en région Centre-Val de Loire. centraider.
- BERNARDO RENZI, A., & CHAMMAS, A. (2015). Startup Rio: User Experience and Startups. *Springer International Publishing Switzerland*, 339.
- BLUMBERG, M., & HANNY, H. (2013). *Defining and Testing the Story*. Matt Blumberg.

- BOYOUNG, K., & HYOJIN, K. (2018). Critical Success Factors of a Design Startup Business. *Journal Sustainability*, 10, 02.
- CCI LYON Métropole. (2018). *FICHE PRATIQUE Le Financement Participatif*. CCI LYON Métropole.
- Chriky. (2016). *Chriky*. Retrieved from <http://www.chriky.com>.
- CHRYSTELLE, G. (2008). L'IDEALTYPE DE LA START-UP : une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures. 07. UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE-Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation.
- FELDMAN, R. (2014). *LE FINANCEMENT PARTICIPATIF PAR SOUSCRIPTION DE TITRES À L'INTERNATIONAL. RAPPORT MORAL SUR L'ARGENT DANS LE MONDE*.
- GUES SOUS, A. (2019). The Impact of Crowdfunding on the Financing of Startups. *Project Management*, 18. Canada: Université de Québec.
- JEAN-PHILIPPE, D. S., & PARIDIMAL, E. (2021). *Leviers de développement des startups industrielles en phase d'industrialisation*. Inspection générale DES FINANCES.
- JON -CHRISTOPHER, S., & VINCENZO, C. (2017). Startups and open innovation: a review of the literature. *European Journal of Innovation Management*, 20, 04-05.
- KELLY, M. (2022, 03 20). *Important Goals to Hit in Your Startup's First Year*. Retrieved 08 16, 2019, from <https://smallbizclub.com/startup/creating-a-plan/9-important-goals-to-hit-in-your-startups-first-year/>
- Khodheir, L. S., & Ouguenoune, H. (2021, 06 18). Crowdfunding as an alternative financing solution for SMEs in Algeria. *Dirassat Journal Economic Issue*, Vol: 12(N°: 02).

- NGA QUYNH, H. (2015). A GUIDE FOR STARTUPS Using Bookendo as a case study. *Business Management*, 03. CENTRIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES.
- Ninvesti. (2022). *Ninvesti Algerian Crowdfunding*. Retrieved from <http://www.Ninvesti.com>.
- SALAMZADEH, A., & KAWAMORITA KESIEM, H. (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges. *SSRN Electronic Journal*, 05.
- Service Algerie Presse. (2020, 07 07). *Startups: le crowdfunding deviendra bientôt pratique*. Récupéré sur <http://www.aps.dz>.
- SONIKA MEHTA, .. (2022, 03 20). *Business Goals For Startups that make you Rule the Market*. Retrieved 05 08, 2020, from <https://customerthink.com/business-goals-for-startups-that-make-you-rule-the-market/>
- Twiiza. (2016). *Algeria Online Crowdfunding Platform*. Récupéré sur <http://www.twiiza.com>.
- Union européenne. (2015). *Le financement participatif expliqué*. Union européenne.
- XIAOFENG, W., & ABRAHAMSSON, P. (2016). Key Challenges in Software Startups Across Life Cycle Stages. *Springer*, 171-172.
- ZAEEM, -A. E. (n.d.). Defining a startup- A critical Analysis,. 02-03. Bangladesh: East West University.

• الجزائرية الجريدة الرسمية. (2020). المادة 45. *الجريدة الرسمية الجزائرية* (رقم 33).

- بللعماء أسماء. (2020). التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة -إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، 02، 01.

- زكرياء دمدوم، و وليد مرغني. (2020). الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 03، 449-450.
- لامية عابدي، و مسعود أمير معيزة. (16 12، 2021). 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 الإمتياز لبحوث الإقتصاد والإدارة، المجلد 05(العدد 02).
- نصيرة سيد علي. (24 03، 2022). منصات التمويل الجماعي ستعش المؤسسات الناشئة. تاريخ الاسترداد 06 06، 2020، من <https://www.elhiwar.dz/contributions/172078>
- هبة عبد المنعم، و رامي يوسف عبید. (2019). منصات التمويل الجماعي: الآفاق والأطر التنظيمية. الإمارات العربية المتحدة: صندوق النقد العربي أبوظبي.
- وفاء حمدوش، و أيمن بوزانة. (مارس 2021). منصات التمويل الجماعي كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: المنافع والتحديات. تأليف كتاب جماعي دولي، إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة. جامعة جيجل.