منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة

–دراسة حالة منصة شريكي (CHRIKY) الجزائرية–

Crowdfunding platforms as a promising alternative to financing Start-Ups and SME -Case study of the Algerian CHRIKY platform

عبد العزيز صلاح الدين
جامعة المسيلة
abdelaziz.salaheddine@univ-msila.dz

عاشوري بدر الدين
جامعة الأغواط
b.achouri@lagh-univ.dz

تاريخ الاستلام: 10 /2023/11 تاريخ القبول: 22 /2023/12

ملخص:

اكتسب التمويل الجماعي شعبية كبيرة كوسيلة للمبدعين ورواد الأعمال للحصول على التمويل وإطلاق مشاريعهم وافكارهم. ومع ذلك، فإن هذه الشعبية المتزايدة لم ترسو بعد في العديد من البلدان النامية التي لا تفتقر إلى المواهب أو الأفكار، ولكنها تفتقر إلى تمويل جهود الابتكار في الأعمال التجارية والتنمية. يمكن للعديد من البلدان النامية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا على وجه الخصوص التي تواجه أوضاعًا مالية قاسية أن تستفيد بشكل كبير من التمويل الجماعي من أجل إحداث تأثير إيجابي على المجتمعات المحرومة في المنطقة .

هدفت هذه الدراسة إلى بناء أساس نظري وتحليلي حول موضوع التمويل الجماعي، بصفته مصدر تمويل للشركات الناشئة، توصلت الدراسة إلى أن التمويل الجماعي يعتبر آلية تمويل مناسبة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة، فقد تبين أن منصات التمويل الجماعي الناشطة في بعض بلدان الشرق الوسط وشمال إفريقيا، أسهمت في تمويل عدد من الشركات الناشئة، ما من شأنه أن يساعد في سد الفجوة التمويلية المتعلقة بالاستثمارات في الشركات الناشئة..

كلمات مفتاحية: التمويل الجماعي، الشركات الناشئة، منصات التمويل الجماعي.

Abstract:

Crowdfunding is gaining popularity as a way for creators and entrepreneurs to get funding and launch their projects and ideas. However, this growing popularity is not yet anchored in many developing countries that do not lack talent or ideas, but lack funding for business innovation and development efforts. Many developing countries in the Middle East and North Africa in particular that are facing dire financial situations can greatly benefit from crowdfunding in order to make a positive impact on disadvantaged communities in the region.

This study aimed to build a theoretical and analytical basis on the issue of crowdfunding, as a source of funding for startups. The study concluded that crowdfunding is an appropriate funding mechanism to increase funding opportunities for startups funding a number of startup companies, which would help bridge the funding gap related to investments in startup companies.

Keywords: Crowdfunding; startups; crowdfunding platforms.

المؤلف المرسل: عبد العزيز صلاح الدين، الإيميل: abdelaziz.salaheddine@univ-msila.dz

1. مقدمة:

تشير العديد من الدلائل إلى أن قطاع المؤسسات الناشئة من الركائز الاساسية لأي اقتصاد في العالم، في توليد الناتج المحلي وخلق فرص العمل. رغم انه يواجه الكثير من التحديات التي تعرقل نموه وتطوره، وكما توجد صعوبات تقف في وجه التمويل المقدم من المؤسسات المالية تتمثل في القطاع المصرفي. ولقد شهدت الساحة العالمية تطورات متسارعة في تكنولوجيا المعلومات، مما خلق تطورات ملحوظة في الابتكار والإبداع من اجل الحصول على طرق جديدة للتأثير في الحياة المجتمعات من خلال استعمال التكنولوجيا الحديثة وتوسيعها، وتعتبر أهم الابتكارات الحاصلة التي حدثت في المجالات المالية من خلال اصدار منصات التمويل الجماعي، حيث تعتبر منصات التمويل الجماعي من اهم الأساليب مبتكرة التي تسمح بالتواصل مع الأفراد، تهدف الى تسهيل التمويل المناسب للمشاريع الناشئة والمبتكرة التي تتعرض لصعوبات كبيرة من اجل حصولها على التمويل الانسب في بداية حياتها.

إشكالية الدراسة: على ضوء ما سبق يمكن صياغة إشكالية هذه الدراسة في السؤال الرئيس التالي:

في ظل الحاجة المستمرة إلى مصادر تمويل جديدة للشركات الناشئة، ما مدى نجاعة التمويل الجماعي باعتباره آلية تمويل مبتكرة؟

2.1. أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى بناء أساس نظري وتحليلي حول موضوع التمويل الجماعي، بصفته مصدر تمويل للشركات الناشئة، وذلك من خلال تحليل وضعية التمويل الجماعي عالميا، والتعرف على منصات التمويل الجماعي المتاحة للمؤسسات الناشئة في العالم العربي عامة، والجزائر خاصة. وكذالك التعرف على اهم التحديات التي تواجه هذا النوع من التمويل في الجزائر.

3.1. المنهج المتبع

لقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي في عرض عموميات مرتبطة بالتمويل الجماعي، وكما تم الاعتماد على المنهج التحليلي في تحليلنا لتطور وضعية منصات التمويل الجماعي.

4.1. هيكل الدراسة

للإجابة على الإشكالية المطروحة تم تقسيم الدراسة إلى المحاور التالية :

- الإطار النظري للتمويل الجماعي التمويل الجماعي
- حجم سوق التمويل الجماعي عالميا
- منصات التمويل الجماعي المتاحة في العالم العربي
- دراسة حالة منصة شريكي (CHRIKY) الجزائرية
- اهم التحديات التي تواجه منصات التمويل الجماعي في الجزائر

2. الإطار النظري للتمويل الجماعي

تشير الدراسات والإحصائيات التي أجريت مؤخرا أن هناك ميولا لدى المستثمرين ورجال الأعمال لاستثمار أموالهم عبر أسلوب التمويل الجماعي، وأن المشاريع والمؤسسات الناشئة هي المعنية أكثر بهذا المجال، فهذا النوع من التمويل في واقع الأمر هو دعم المشاريع الناشئة والمبتدئة والتي تفتقد للتمويل اللازم.

1.2. تعريف التمويل الجماعي

هنالك العديد من التعريفات للتمويل الجماعي نذكر منها التعريفات الصادرة عن المنضمات والهيئات العالمية مرتبة ترتيبا زمنيا

1.1.2. تعريف صادر عن البنك الدولي (World Bank) سنة 2013:

التمويل الجماعي هو وسيلة ممكّنة عبر الإنترنت للشركات أو المؤسسات الأخرى لجمع الأموال – تتراوح قيمتها عادة من حوالي ألف دولار إلى مليون دولار. أمريكي–في شكل تبرعات أو استثمارات من عدة أفراد. (World Bank, 2013)

2.1.2. التعريف الصادر عن المنظمة الدولية لهيئات سوق المال (IOSCO) سنة 2014:

التمويل الجماعي هو مصطلح شامل يصف استخدام مبالغ صغيرة من المال، يتم الحصول عليها من عدد كبير من الأفراد أو المنظمات، لجمع الأموال لمشروع أو قرض تجاري/ شخصي أو تمويل احتياجات أخرى من خلال منصات قائمة على الانترنت إقراض النظراء (Peer to peer lending) هو أيضاً شكل من أشكال التمويل الجماعي يستخدم لتمويل القروض، التي يتم سدادها بفائدة، فيما يعتبر التمويل الجماعي من خلال المشاركة بالأسهم، وسيلة لزيادة رأس المال من خلال إصدار الأسهم لعدد من المستثمرين الأفراد باستخدام نفس طريقة التمويل الجماعي. (IOSCO, 2015)

3.1.2.التعريف الصادر عن الشراكة العالمية للشمول المالي (GPFI) سنة 2016:

في سياق الشمول المالي، يشير التمويل الجماعي إلى أسلوب تمويل قائم على آليات السوق حيث يتم جمع الأموال من أعداد كبيرة من الأفراد أو الكيانات القانونية بكميات صغيرة، وتجاوز الوسطاء الماليين التقليديين، واستخدام الهواتف المحمولة والمنصات المستندة إلى الإنترنت للتواصل مع المقترضين، سواءً لتمويل مشروع تجاري أو مشروع محدد أو احتياجات أخرى. (GPFI , 2016)

4.1.2. التعريف الصادر عن المفوضية الأوروبية والاتحاد الأوروبي لأسواق المال (EU Capital Markets Union) سنة 2016: يشير مصطلح "التمويل الجماعي" إلى دعوة مفتوحة للجمهور لجمع الأموال لمشروع محدد، من خلال منصات التمويل الجماعي عبر مواقع إلكترونية تتيح التفاعل بين جامعي التبرعات والجمهور، بحيث يُمكن تقديم تعهدات مالية وجمعها من خلال المنصة (European Commission, 2016).

2.2. أنواع التمويل الجماعي

يشمل التمويل الجماعي نماذج مختلفة تختلف وفقًا لمستوى العمل، ونضج الفكرة المقصودة للتمويل وبشكل أكثر عمقًا، نوع العلاقة بين صاحب المشروع والجمهور. لا تزال الدراسات في هذا المجال في مرحلة النضج لكن الباحثين يتفقون على نموذجين أساسيين: التمويل الجماعي القائم على التبرع والتمويل

الجماعي القائم على الاستثمار بالإضافة إلى ذلك، اقترحت بعض الدراسات نماذج إضافية مثل نموذج التمويل الجماعي الداخلي والنموذج الهجين. في هذه الدراسة سنقوم بتصنيف التمويل الجماعي إلى نوعين: التمويل الجماعي القائم على التبرعات، تمويل الجماعي القائم على الاستثمار.

1.2.2. التمويل الجماعي القائم على التبرع (Donation-based Crowdfunding)

يعتمد هذا النموذج، المعروف أيضًا باسم Patronage، على تعهد الجهات المانحة بتقديم تبرعات صغيرة مقابل الحد الأدنى من الجوائز أو الامتيازات أو لمجرد إظهار الدعم لمشروع معين. عادةً ما يعرض رواد الأعمال نموذجًا أوليًا ويطلبون أموالًا لمزيد من التطوير أو الإنتاج الضخم. يرتبط هذا النموذج بمخاطر صغيرة جدًا من جانب صاحب المشروع، ولكن في كثير من الأحيان ينتهي الأمر بجمع رأس مال صغير (Edan , 2011). وينقسم هذا النموذج الى:

أ– التمويل الجماعي القائم على التبرع:

من خلال هذا النموذج يتم جمع أموال حملة التمويل الجماعي بهدف المشاركة في المشاريع الخيرية، ولدعم جهود الإغاثة في حالات الكوارث والمشاركة في المنظمات غير الربحية، بحيث يتم قبول التبرعات من عدد كبير من الأفراد بنسب صغيرة، ويمكنهم تقاسم الأموال من أجل قضايا اجتماعية. وبما أن هذا النوع من التمويل الجماعي ليس له عائد مالي للمستثمرين فإن فرصة خسارة الاستثمار منعدمة (Usha, 2014, p. 51).

ب– التمويل الجماعي القائم على المكافئة:

في هذا النوع من التمويل الجماعي، يحصل المستثمرون على مكافآت مقابل استثمارهم، ولا يستفيدون من أي عائد مالي، وقد تكون المكافآت في شكل منتج أو خدمة تقدمها الشركة كهدية رمزية، وتعمل الشركات على تقديم أنواع مختلفة من المكافآت والحوافز من أجل إقناع المستثمرين وجذبهم. ويعتبر هذا النوع من التمويل الجماعي، أكثر شعبية بسبب القيمة الجوهرية للمشاركة في التمويل الجماعي والسمعة الاجتماعية والهوية المشتركة (Melissa, 2017, p. 24).

تقدم المنصات التي تتبع هذا النموذج خدماتها في شكلين: التمويل الثابت، المعروف أيضًا باسم نموذج all-or nothing، حيث يحصل رواد الأعمال على الأموال في حالة ما إذا قام الأشخاص بتمويل المبلغ المطلوب بالكامل خلال فترة زمنية معينة (مثل منصة Kickstarter). مثال عن التمويل الثابت،

يحتاج شخص مبلغ 1,000,000دج لتمويل مشروعه خلال فترة 6 أشهر، إذا انتهت هذه الفترة وجمع المشروع مبلغ 800,000 دج فقط، لا يحصل المشروع على هذا مبلغ لأنه لم يصل الى مبلغ المطلوب. وهذا عكس التمويل المرن حيث يحصل رواد الأعمال على كل ما يجمعوه من أموال دون الحاجة الى الوصول الى المبلغ المطلوب (Indiegogo هي إحدى المنصات الرائدة لهذه الفئة). عادةً ما تحصل المنصات التي تتعامل مع هذا النموذج على عمولة معينة كنسبة مئوية صغيرة مقارنة بمبلغ الأموال التي يتم جمعها.

جدول 1: مزايا وعيوب التمويل الجماعي القائم على التبرع

التمويل الجماعي القائم على التبرع		خصائص النموذج	مزايا النموذج	عيوب النموذج
التبرع	على اساس التبرع	يتبرع المموّلون دون توقع تعويض مالي	لا توجد مخاطرة	رجال الأعمال يجدون صعوبة في جمع رأس مال كبير
	على اساس المكافئة	يتلقى المموّلون هدية رمزية أو شراء مسبق لخدمة أو منتج	مخاطر منخفضة	العائد المحتمل صغير

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مراجع مختلفة

2.2.2. التمويل الجماعي القائم على الاستثمار (Crowdfunding Investing)

عندما يحتاج رواد الأعمال إلى استثمار، بعد اجتياز مرحلة النموذج الأولي ويريدون بديلًا لرأس المال الاستثماري التقليدي، يطلق الكثير منهم حملة تمويل جماعي للحصول على "حشد" من المستثمرين. يقدم هؤلاء المستثمرون نقودًا مقابل حقوق الملكية في النشاط التجاري (التمويل الجماعي للأسهم) أو كدين (التمويل الجماعي للديون). في حالات نادرة، يتبع الجمهور نموذجًا قائمًا على حقوق الملكية حيث يحصلون على نسبة مئوية من الإيرادات (التمويل الجماعي المستند إلى حقوق الملكية). نظرًا لكونه أكثر خطورة وأقل شيوعًا من النموذج القائم على التبرع، يوفر CFI رأس مال كبير لرواد الأعمال لتطوير شركاتهم الناشئة وعلاقة طويلة الأمد بين رواد الأعمال والمستثمرين. Eureeca هو مثال لمنصة تتبع هذا النموذج (Abushaban, 2014, p. 444). وينقسم هذا النموذج الى:

أ- التمويل الجماعي القائم على الأسهم (Equity crowdfunding):

من خلال هذا النموذج يحصل المستثمرون على أسهم في الشركة التي تختار هذا النوع من التمويل الجماعي لزيادة رأسمالها، ويتلقى المساهمون عائد مالي على استثماراتهم وحصة من الأرباح، وتجدر الإشارة إلى أنه

لكل بلد لوائح خاصة تنظم عمل الاستثمارات من خلال منصات التمويل الجماعي القائم على الأسهم (Usha, 2014, p. 51).

ب– التمويل الجماعي القائم على الديون (Peer–to–peer lending):

في هذا النوع من التمويل الجماعي تتقدم الشركات بطلب للحصول على الديون من منصات التمويل الجماعي المستندة إلى الديون، في حين تقوم هذه الأخيرة بمراجعة طلب الشركات، وإطلاقه عبر الإنترنت للحصول على الأموال، بحيث يشمل الطلب عبر الإنترنت سعر الفائدة على الشركة وفترة الائتمان والمخاطر التي تنطوي عليها الأوراق المالية أو السندات المعروضة للبيع، وفي مقابل الأوراق المالية يحصل المستثمرون على فوائد على هذه القروض غير المضمونة، ويُسدد الدين بعد فترة محددة من قبل الشركة.

جدول 2: مزايا وعيوب التمويل الجماعي القائم على الاستثمار

التمويل الجماعي القائم على الاستثمار		خصائص النموذج	مزايا النموذج	عيوب النموذج
الاستثمار	على أساس حقوق الملكية	يتلقى المموّلون أدوات للاستثمار في حقوق الملكية أو ترتيبات للمشاركة في الأرباح	إمكانية المشاركة في ربحية المشروع، إمكانية غير محدودة لتحقيق مكاسب مالية، قد تجتذب أعدادًا كبيرة نسبيًا من المستثمرين.	خسارة محتملة للاستثمار. يخضع أصحاب الأسهم للدائنين في حالة الإفلاس. قد تكون قوانين الأوراق المالية المتعلقة باستثمار التمويل الجماعي معقدة.
	على أساس الإقراض	يتلقى الممولون أداة دين تدفع معدل فائدة ثابت وتعيد رأس المال وفقًا لجدول زمني محدد	معدل العائد محدد مسبقًا ومتفق عليه بين المقرض والمقترض، يحصل حاملو الديون على أموالهم قبل أصحاب الأسهم في حالة الإفلاس، الوضع الآمن قد يسهل على رواد الأعمال زيادة رأس المال	ربما يخضع لكبار الدائنين. يمثل معدل الفشل المرتفع للشركات الناشئة مخاطر خسارة مماثلة لاستثمار الأسهم. يتطلب عملًا يولد بالفعل تدفقًا نقديًا.

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مراجع مختلفة

3. التمويل الجماعي عالميا

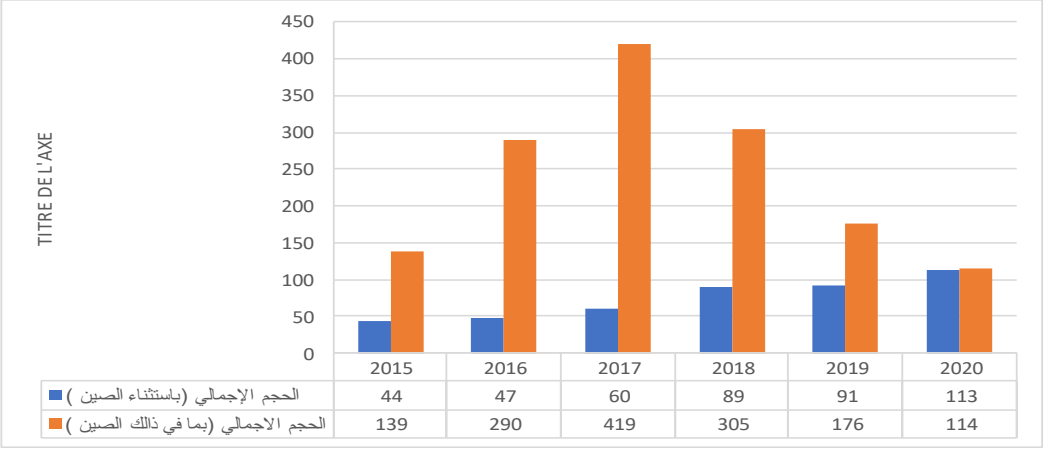
1.3. حجم سوق التمويل الجماعي عالميا

منذ عام 2015، قدمت الجهات الفاعلة في التمويل الجماعي عبر الإنترنت التمويل للأفراد والشركات في جميع أنحاء العالم بطرق لا تعد ولا تحصى. ومع ذلك، اتبع تطور السوق مسارات مختلفة تمامًا في الصين وبقية العالم، فعندما يتم تجميع البيانات معًا على المستوى العالمي. كما هو موضح في الشكل رقم 01، نجد ان العالم يتبع مسار نمو ثابت وتدريجي، بينما شهدت الصين دورة سريعة ومثيرة من الازدهار والانهيار (Tania , et al., 2021).

في السنوات السابقة، كان دور التمويل الجماعي الصيني بمثابة محرك جوهري ومهيمن بالفعل على إجمالي حجم المعاملات، حيث شكلت أكبر حصص السوق وتنمو بوتيرة كبيرة. ومع ذلك، منذ إدخال التغييرات التنظيمية في عام 2018، انخفضت أهمية سوق التمويل الجماعي الصيني إلى حد كبير. حيث بلغ إجمالي حجم التمويل على مستوى العالم 176 مليار دولار في عام 2019 بينما بلغ سنة 2020 114 مليار دولار.

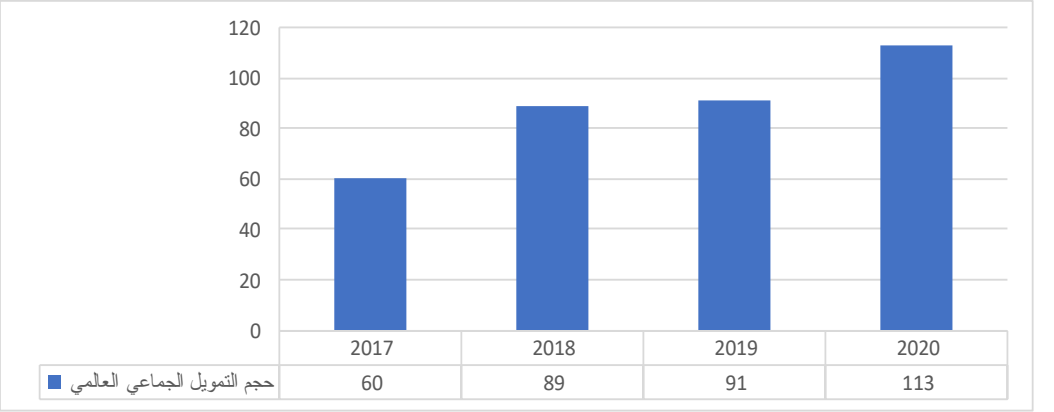
يمثل هذا انخفاضًا كبيرًا على المستوى العالمي نتيجة انخفاض حجم التمويل الجماعي في الصين، وهو ما يمثل انخفاضًا بنسبة 42٪ في الأحجام العالمية بين عامي 2018 و2019، وانخفاضًا إضافيًا بنسبة 35٪ بين عامي 2019 و2020. في عام 2017، استحوذت الصين على 86٪ من إجمالي السوق. في عام 2019، كان السوق الصيني يمثل 48٪ فقط من الحجم العالمي، وفي عام 2020 كان يمثل أقل من 1٪ من السوق. تمثل التجربة الصينية درسا مهما حول كل من أهمية التنظيم في تطوير السوق، فضلاً عن الآثار الجوهرية لكل من الأنظمة المتساهلة للغاية والأنظمة التقييدية بشكل مفرط.

الشكل 1: إجمالي حجم التمويل الجماعي العالمي 2015–2020، (الدولار الأمريكي)



المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على (Tania , et al., 2021)

الشكل 2: حجم التمويل الجماعي العالمي (باستثناء الصين) 2017–2020 (دولار أمريكي)



المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على (Tania , et al., 2021)

عند مراقبة بقية العالم، استمر حجم المعاملات الإجمالية المنسوبة إلى منصات التمويل الجماعي في الزيادة في العامين الماضيين حتى على خلفية COVID-19. حيث ارتفعت الأحجام العالمية (باستثناء الصين) من 2018 إلى 2019، بنسبة 3٪ من 89 مليار دولار إلى 91 مليار دولار. وارتفعت بنسبة 24٪من عام 2019 إلى عام 2020، إلى 113 مليار دولار.

الجدول3: الحصة السوقية لسوق التمويل الجماعي حسب المنطقة، 2018–2020 (مليار دولار)

المنطقة	2018		2019		2020	
	الحجم الكلي	الحصة السوقية(٪)	الحجم الكلي	الحصة السوقية(٪)	الحجم الكلي	الحصة السوقية(٪)
آسيا والمحيط الهادئ	6,1	2%	9,5	5%	$8,9	8%
الصين	215,3	71%	84,3	48%	1,1	1%
اوروبا	7,7	3%	12,2	7%	9,9	9%
أمريكا اللاتينية	1,8	0.6%	4,8	3%	5,2	5%
الشرق الأوسط	0.8	0.3%	0.76	0.4%	0.59	0.5%

وشمال افريقيا						
جنوب الصحراء الأفريقية	0.2	0.1%	1,1	0.6%	1,2	1%
المملكة المتحدة	10,3	3%	11,01	6%	12,64	11%
امريكا وكندا	62,0	20%	51,8	%30	73,92	65%
المجموع	304,5	%100	175,71	%100	113,67	%100

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على (Tania , et al., 2021)

2.3. أفضل منصات التمويل الجماعي عالميا

هنالك الالاف من منصات التمويل الجماعي عبر العالم. سنتطرق الى أفضل 5 منصات متاح للمشاريع الناشئة وأصحاب الأفكار الإبداعية عبر العالم.

1.2.3. منصة Kickstarter

Kickstarter هي واحدة من أكبر الأسماء عندما يتعلق الأمر بالتمويل الجماعي، فهي معروفة بمساعدة رواد الأعمال التقنيين والمبدعين في تمويل مشاريعهم. جمعت الشركة أكثر من 6.5 مليار دولار من خلال تمويل أكثر من مشروع 217,000 (اعتبارًا من مارس 2022) منذ إنشائها في عام 2009. Kickstarter هي منصة تعمل على اساس الكل أو لا شيء، مما يعني أن صاحب المشروع الذي اطلق حملة لجمع الأموال عبر المنصة لا يحصل على أموال إلا إذا أكملت الحملة المبلغ المحدد. هذا يعني أيضًا أنه لن يتم الخصم من بطاقة ائتمان الممول إلا إذا تم تحقيق هدف. الرسوم 5٪ علاوة على رسوم الدفع (3٪ إلى 5٪) لكل معاملة. هناك فترة انتظار مدتها 14 يومًا للحصول على الأموال إذا جمعت الحملة ما يكفي من المال (STACEY , 2022).

2.2.3. منصة Indiegogo

تأسست Indiegogo، في عام 2008 من قبلDanae Ringelmann ، Eric Schell و Slava Rubin. المنصة يزورها أكثر من 15 مليون شخص كل شهر، حيث أطلقت قرابة 19,000 حملة في شهر الواحد . تتواجد المنصة في 235 دولة ومنطقة، يمكن من خلالها إنشاء حملة تمويل جماعي لأي فكرة أو منتج، يمكن إبقاء الحملة لفترة 60 يوم عبر المنصة. تكون الرسوم مقابل 5٪ رسوم منصة بالإضافة إلى 3.2٪ رسوم أخرى. تتيح أدوات المنصة التكامل مع الأنظمة الأساسية الأخرى، بما في ذلك Meta

وGoogle، للترويج الحملات. بمجرد الانتهاء من جمع الأموال، يستلمها صاحب الحملة عبر البنك الذي يتعامل معه في غضون 15 يوم.

3.2.3. منصة Patreon

تمتع Patreon بشعبية كبيرة بين المبدعين الرقميين، مثل مستخدمي YouTube، والبودكاست، والمدونين. على عكس قيام بجمع تبرعات الحملة لمرة واحدة، هنالك نموذج اشتراك حيث يساهم المستفيدون بانتظام بمبلغ محدد من المال كل شهر أو لكل إنشاء. يسمح الموقع للفنانين بتكوين علاقات مع معجبيهم، ويمكن للمبدعين حتى تقديم محتوى حصري لمشتركي Patreon كحافز لمواصلة تمويلهم. يكفي القول، ان هذه الخدمة تعمل بشكل أفضل إذا تم المشاركة في العمل بانتظام على النظام الأساسي الشخصي.

يتوفر للمتعهدين خيار إلغاء اشتراكهم إذا لم ينتج منشئو المحتوى محتوى. يقدم Patreon ثلاث مستويات تأخذ نسبة مئوية من الدخل الشهري المكتسب على النظام الأساسي: 5 Lite٪ ، 8 Pro٪ ، و 12 Premium٪. هناك أيضًا رسوم معالجة الدفع التي تختلف اعتمادًا على فئة الخطة التي تختارها وطريقة دفع المستفيد.

يضم الموقع أكثر من 8 ملايين مستفيد نشط وأكثر من 250,000 منشئ. ومع ذلك، فإن أحد العوائق في Patreon هو أنه لا يقوم بتسويق المحتوى بقدر المواقع مثل Indiegogo أو Kickstarter، التي تحتوي على قطاعات وصفحات كاملة في مشاريعها لكي يتصفحها المتبرعون المحتملون.

4.2.3. منصة GoFundMe

ربما تكون قد رأيت حملة جمع التبرعات GoFundMe على وسائل التواصل الاجتماعي في وقت أو آخر لحالات الطوارئ والأسباب الخيرية، ولكن يمكن للشركات استخدامها أيضًا. يجمع موقع التمويل الجماعي رسوم معالجة 2.9٪ و0.30 دولار لكل تبرع. نظرًا لأنه ليس موقعًا لجمع التبرعات الذي يقوم على تقنية الكل أو لا شيء، فصاحب المشروع يحتفظ بكل ما تم جمعه. بالإضافة إلى ذلك، لا توجد رسوم تمويل للحملات الشخصية لمن يقيمون في الولايات المتحدة.

قامت GoFundMe بالعديد من الحملات الناجحة، بما في ذلك صندوق ضحايا لاس فيجاس (11.8 مليون دولار) وصندوق Time's Up للدفاع القانوني (24.2 مليون دولار). يعد هذا الموقع خيارًا جيدًا إذا كان جمع التبرعات الخاص بك يتجه نحو سبب قائم على الاعمال الخيرية، مثل الاحتياجات الطبية أو الإغاثة في حالات الطوارئ.

5.2.3 منصة CircleUp

إذا كان الهدف من المشروع بناء علامة تجارية للمستهلكين، فمن المفيد البحث في CircleUp، والتي ساعدت في جمع 500 مليون دولار أمريكي لأكثر من 500 شركة ناشئة. تعمل المنصة على النظام القائم على الأسهم والقائم على الديون. كم توفر منصة للتواصل مع الخبراء وتجار التجزئة ورجال الأعمال. يمكن أيضًا التواصل مع المستثمرين المعتمدين الذين لديهم صافي ثروة لا تقل عن مليون دولار أو دخل سنوي لا يقل عن 200,000 دولار.

تشمل الامتيازات الأخرى الوصول إلى خطوط ائتمان خاصة وإحصاءات السوق باستخدام Helio، وهي تقنية التعلم الآلي الخاصة بشركة CircleUp لصنع استراتيجيات الشركة. الشركة هي الأفضل لأصحاب المشاريع الذين يتطلعون إلى التوسع بدلاً من تطوير أفكارهم. عملية الاختيار تنافسية إلى حد ما، وعادة ما تحتاج أيضًا إلى أن يكون لديك عائد لا يقل عن مليون دولار ليتم إدراجه في موقعهم.

4. منصات التمويل الجماعي في العالم العربي

تقدم منصات التمويل الجماعي في الدول العربية لعملائها العديد من الخدمات من أهم خدمات المالية وخدمات قانونية واستشارية، إضافة إلى خدمات تصميم وإدارة حملات التمويل الجماعي، و تقديم الاستشارة لحاملي المشاريع قبل وضعها على منصة التمويل الجماعي، والترويج للمشروعات المعروضة في المنصة من خلال وسائل أخرى، وتقديم الاستشارة وتدبير العائدات لفائدة المساهمين . ويمكن تلخيص هذه المنصات في الجدول التالي:

1.4. الأردن

هناك منصتان هما "أفكار مينا" و"ليوا"، حيث يستخدم التمويل الجماعي في الأردن لتمويل المشاريع الاجتماعية لمساعدة الأشخاص الذين ليس لديهم إمكانية الوصول إلى النظام المصرفي التقليدي، حيث تتمثل أهداف التمويل الجماعي في توفير الأموال لرواد الأعمال الأردنيين من خلال جذب وإقناع

المستثمرين بتمويل المشروعات المبتكرة وخصوصا تنفيذ المشاريع التعلمية، إضافة إلى تمويل المشاريع الإبداعية مقابل مكافآت مالية بسيطة للممولين.

2.4. الإمارات

تولي الدولة أهمية كبيرة لنشاط منصات التمويل الجماعي في ضوء استراتيجياتها الهادفة الى تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل العمود الفقري للاقتصاد الإماراتي حيث تشكل وفق بيانات وزارة الاقتصاد نحو ما يزيد عن 94 % من إجمالي الشركات العاملة بالدولة، وتساهم بنحو 68 % من العمالة في القطاع الخاص، وبما يفوق 60 % من الناتج المحلي الإجمالي مع اتجاه الدولة لرفع هذه النسبة إلى نحو 70 % في عام 2021.

رغم ذلك تشير الإحصاءات إلى أن ما يقرب من 50 إلى 70 % من طلبات التمويل التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنوك يتم رفضها، ومن ثم لا تحصل هذه المؤسسات لا على نسبة متواضعة من الائتمان سواء بالمقارنة مع المتوسط المسجل على مستوى الدول العربية البالغ 8 %، أو على مستوى دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا البالغ 3.9 %. (بطاقة الهوية الإماراتية، 2019). هناك عدد من المنصات التي تمارس نشاط التمويل الجماعي في الإمارات من أبرزها منصات "دبي نكست "و"بيهايف"، و "يوريكا".

دبي نكست" هي أول منصة رقمية حكومية رسمية للتمويل الجماعي قائمة على الدعم المجتمعي، للشباب وأصحاب الأفكار المبدعة والطموحةمن مختلف الجنسيات لإطلاقها من دبي – الإمارات العربية المتحدة، تدار هذه المنصة الرقمية من قبلمؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة إحدى مؤسسات اقتصادية دبي.

يقوم الأفراد والشركات الناشئة في دبي بإنشاء حملات تمويلية بهدف واضح يطلبون فيه الدعم لتحويل أفكارهم وطموحاتهم إلى واقع، وذلك بدعم مباشر من المساهمين في المجتمع من أفراد وشركات خاصة وجهات حكومية. وكما سيقوم" صندوق محمد بن راشد لدعم مشاريع الشباب" بتقديم الدعم لتمويل المشاريع المبتكرة المقدمة من قبل الاماراتيين في المنصة والتي لها سمة مستقبلية، شريطة استيفائها الحصول على 50% من قيمة التمويل المطلوب من التمويل المجتمعي. (مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، 2021). كما تعتبر منصة "بيهايف " أول منصة إلكترونية تسمح للمستثمرين بتقديم

القروض لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات. كذلك تقدم منصة "يوريكا "تمويل جماعي للشركات الصغيرة والمتوسطة والجمهور من خلال الاستثمار في الأسهم.

الجدول 4: منصات التمويل الجماعي في العالم العربي

الدولة	المنصة
الأردن	- (أفكار مينا) Afkarmena
	- (ليوا) Liwwa
الإمارات	- (دبي نكست) Next Dubai
	- (بيهايف) Beehive
	- (يوريكا) Eureeca
تونس	- (كوفندي) Cofundy
	- (افريكويتي) Afrikwity
الجزائر	- (شريكي) Chriky
	- (تويزا) Twiiza
السعودية	- (سكوبر) Scopeer
	- (منافع) Manafa
	- (ثروة) Tharwa
	- (رقمية) Raqamyah
	- (أصول وبخيت الاستثمارية) Bakhet & Osool Investment
	- (صكوك كابيتال) Capital Sukuk
	- (إمكان العربية المحدودة) Limited Emkan
	- (منصة وثاق المالية) Digital Wethaq
فلسطين	- (لنبني فلسطين) Palestine Build
	- (كرودبال) Crowdpal
لبنان	- (ساعد لبنان) Help For Leb
مصر	- (شيكرا) Shekra
	- (يمكن) Yomken
	- (مدد) Madad

المغرب	- (كوتيزي Cotizi)
	-(سمالا Smala And Co)
منصة التمويل الجماعي العقاري العربي عبر الإنترنت	- (ايستات أب Up Estat)
	- (دوريس Durise)
	- (اتش بي أر Hbr)
منطقة الشرق الأوسط	- (ذومال Zoomal)

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على (صندوق النقد العربي، 2021)

3.4. البحرين

تعتبر منصات التمويل الجماعي أحد البدائل لتمكين الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودعم النظام البيئي للتقنيات المالية، وأيضا زيادة عروض خدمات التمويل المتوافق مع الشريعة، التي تساهم في سد جانب من الفجوة التمويلية في البحرين وتوفير الفرص المناسبة لكل من المستثمرين، والمقرضين، والمساهمة في تنمية الحلول الابتكارية في المملكة.

4.4. تونس

من المتوقع أن يساعد التمويل الجماعي على دعم الاستثمار بشكل أكبر إلى جانب زيادة الصادرات وتوفير فرص عمل للشباب، وتتوفر حاليا منصتان في تونس تمارسان نشاط التمويل الجماعي هما جوفندي و"افريكويتي" (Cofundy ،Afrikwity).

5.4. الجزائر

لا يزال نشاط التمويل الجماعي في طور التأسيس ووضع المقترحات والقوانين المنظمة لهذا النشاط، إلا أن هناك بعض المنصات مثل "شريكي" و "تويزا " (Twiiza & Chriky) تقدم خدمات الإقراض البسيطة لبعض المشاريع الاجتماعية ورواد الأعمال من أجل تنمية مبتكراتهم ومشاريعهم الصغيرة والمتوسطة.

6.4. السعودية

تولي "رؤية المملكة العربية السعودية 2030 " اهمية كبيرة لتنمية وتشجيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تسهيل فرص نفاذه للتمويل. من ثم تستهدف الرؤية رفع نسبة الائتمان المصرفي.

الممنوح الى هدا القطاع من 5% حاليا إلى حوالي 20 % في عام 2030. تسلط المشاريع الكبرى الضوء على جهود المملكة نحو التنويع الاقتصادي والاجتماعي والثقافي، وتعد الجوهر المحوري لرؤية السعودية 2030. ، كما ستؤدي كل من هذه المشاريع إلى فتح مجالات جديدة للنشاط الاقتصادي، وخلق فرص عمل، ودفع التنمية الاقتصادية بما يتماشى مع رؤية السعودية 2030. (رؤية المملكة العربية السعودية 2030، بلا تاريخ) ، وهناك ثماني منصات تمويل جماعي تمارس عملها في السوق السعودي وهي منصات "كسوبر "، و "منافع "، و "ثروة المالية "، و"المنصة الرقمية"، و "أصول وبخيت الاستثمارية "، و "صكوك المالية "، و"إمكان العربية المحدودة"، و "وثاق المالية". تعتبر منصة "منافع" من أبرز هذه المنصات.

7.4. فلسطين

هناك منصتان هما " لنبني فلسطين "، و " كرودبال " (Crowdpal and Palestine Build) تمارسان نشاط التمويل الجماعي القائم على التبرعات والتمويل الجماعي القائم على الأسهم (المشاركة في راس المال)، حيث تعتبر منصة "لنبني فلسطين" أ ول منصة لدعم المشاريع ذات الأثر الإيجابي في المجتمع الفلسطيني، حيث تقوم المنصة بتحديد احتياجات المجتمع ومن ثمة تقوم بعمل حملة ترويجية لجمع التبرعات لتنفيذ المشاريع والابتكارات الخاصة بالشباب والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في حين، تعتبر منصة " كرودبال " أول منصة تمويل جماعي جديدة للأسهم في فلسطين تم إنشاؤها خصيصا لدعم رواد الأعمال الفلسطينيين.

8.4. لبنان

يتركز نشاط التمويل الجماعي بشكل أساسي على الإقراض مع وجود بعض الأنشطة البسيطة المتعلقة بالاستثمار في شركات الأسهم، ومن اهم منصات التمويل الجماعي في لبنان منصة "ساعد لبنان" (Help For Leb)

9.4. مصر

هناك ثلاث منصات بارزة للتمويل جماعي وهي "شيكرا"، و " يمكن "، و" مدد " (Shekra Madad, Yomken)، تعمل هذه المنصات كنقاط اتصال لجمع التبرعات من الأشخاص المتبرعون الى الأشخاص المحتاجين وخصوصا لمساعدة الأشخاص الذين يعانون من إعسار مالي، وبعض الحالات الاجتماعية من خلال المساهمة في توفير النفقات الطبية والتعليمية وحالات الطوارئ، كذلك تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

10.4. المغرب

تولي الحكومة المغربية والقطاع الخاص نمط التمويل الجماعي اهتماما كبيرا كونه احدى الادوات المهمة لتنمية ريادة الأعمال، حيث توجد في الوقت الحالي منصتان هما " سمالا "، و "كوتيزي " (Cotizi and، Smala) .

كما يشار إلى وجود منصات أخرى للتمويل الجماعي تعمل في الوطن العربي مثل منصات التمويل الجماعي العقاري العربي عبر الإنترنت مثل "دوريس" و"أتش بي أر" و"ايستات أب" (Estateup, Hbr، Durise) ومنصة " ذومال " (Zoomal) التي تعمل في منطقة الشرق الأوسط بشكل عام.

5. دراسة حالة منصة شريكي الجزائرية

1.5. التعريف بمنصة شريكي الجزائرية

منصة "CHRIKY" هي أول موقع للتمويل الجماعي القائم على الأسهم في الجزائر، وتقع المنصة في فرنسا بسبب كثرة وتعجيز القيود القانونية والتنظيمية في الجزائر، الأمر الذي يضمن لها العمل بأمان، مع العلم أن المنصة تحتوي على 120 مشروعا في انتظار المصادقة عليه. المنصة لديها شركة في الجزائر، وهي عبارة عن شركة SARL بموجب القانون الجزائري برأس مال قدره 100,000.00 دج، وتسمى Chriky & Co، ويقع مكتبها الرئيسي في 01 شارع علي الشريف، قبة الجزائر. منصة "CHRIKY" لها دور الاتصال بين مستخدمي الإنترنت وتتألف من:

- رواد الأعمال وقادة الأعمال والمبدعون وحاملو الأفكار أو المشاريع. الراغبين في تنفيذ أو تجسيد مشاريعهم أو أفكارهم، والذين يبحثون عن تمويل جماعي من المدخرين والمستثمرين المحتملين للمشاركة في شركاتهم.
- المستثمرون الراغبون في الاستثمار من خلال المشاركة في تمويل المشاريع المبتكرة، والشركات الناشئة أو الصغيرة والمتوسطة، والتي يرغبون في دعمها ورؤيتها تتطور مقابل المساهمة ضمن المشاريع المدعومة.

2.5. الخدمات التي تقدمها منصة شريكي

يقدم CHRIKY الخدمات التالية من خلال موقعه:

- هي منصة تمويل جماعي عبر الإنترنت، والتي تتيح لرواد الأعمال تقديم مشروعهم والعثور على تمويل أولي أو إضافي من المستثمرين. وعلى المستثمرين اختيار ودعم وتمويل مشروع أو فكرة عمل، مثيرة للاهتمام ومربحة من أجل تنمية أموالهم.
- تقوم منصة CHRIKY بدعم الأفكار الى غاية إنشاء الشركة الجديدة، أو زيادة رأس مال الشركات العاملة.
- 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 CHRIKY كوسيط بين رواد الأعمال والمستثمرين حتى تاريخ إنشاء الشركة أو زيادة رأس المال (نهاية مهمة CHRIKY).

3.5. كيفية جمع الأموال وإدارة المكافآت عبر منصة CHRIKY

1.3.5. صناديق التحصيل

يوضع في هذا الصندوق الأموال الذي حددها رائد الأعمال في البداية، ويشمل المساهمات الرأسمالية للشركاء التي سيتم استخدامها لتأسيس أو افتتاح رأس مال المشروع بالإضافة إلى أتعاب كاتب العدل ومنصة شريكي.

2.3.5. اتعاب منصة CHRIKY وشروط الدفع

يجب على قادة المشاريع والشركات النشطة الراغبين في فتح رؤوس أموالهم وجميع الشركاء والمستثمرين في المستقبل أن يدفعوا لـ CHRIKY عمولة، يتم حسابها على هذا على أساس:

أ– مرحلة اقتراح المشروع حتى إنشاء أو فتح رأس مال الشركة (مرحلة ما قبل النشر)

- يقوم صاحب المشروع بدفع مبلغ قدره 2,000 دج، يتمثل في رسوم الإدارة المتعلقة بإيداع الملف ودراسته. وهذا فقط في حال قرر فريق Chriky التحقق من صحة الملف وقرر نشر المشروع الاستثماري على المنصة.
- يقوم صاحب المشروع بدفع مبلغ قدره 6,000 دج، وهذا في حالة قيام صاحب المشروع بطلب من فريق Chriky تولي مسؤولية التطوير (الدراسة المالية المتوقعة على مدى 3 سنوات، خطة

التدفق النقدي، خطة التمويل، جداول النتائج، الميزانيات العمومية، التحليل المالي بناءً على بعض النسب المهمة).

ب– مرحلة جمع الأموال حتى إنشاء أو فتح رأس مال الشركة

بعد التحقق من جدوى المشروع وربحيته ونشره على المنصة، يراقب فريق Chriky عملية جمع التبرعات والدعم والمشورة حتى إنشاء أو فتح رأس المال على مستوى كاتب العدل. تتلقى المنصة اجر قدره 10 ٪ من مبلغ التمويل الذي تطلبه الشركة الراغبة في فتح رأس مالها. يتم احتساب مبلغ التكلفة وفق المقياس التالي:

- دراسة الملف
- قرار التصديق أو رفض النشر على منصة المشروع الاستثماري.
- مراقبة عملية جمع الأموال.
- الدعم والمشورة حتى إنشاء أو فتح رأس المال على مستوى كاتب العدل.

3.3.5. شروط الدفع

بعد التحقق من صحة المشروع الاستثماري وقبول اكتتاب المستثمرين، ستتم طريقة الدفع على شكل أي وسيلة دفع قانونية بالاتفاق المتبادل بين جميع الأطراف المعنية على شكل شيكات أو حوالة بنكية. وهذا:

- لصالح كاتب العدل (مبلغ رأس المال المكتتب به ورسومه).
- لصالح CHRIKY (بالمبلغ الكامل بما في ذلك رأس المال، أتعاب الموثقين ومكافأة CHRIKY)

4.3.5. نجاح جمع التبرعات

لا يعتبر جمع الأموال ناجحًا إلا عندما يتم دفع المبلغ الكامل المخطط والمقترح في إطار المشروع المشار إليه في ورقة الوصف من قبل المستثمرون وفقًا لطرق الدفع المختلفة التي اعتمدها CHRIKY. تحت رعاية CHRIKY، سيحضر جميع المساهمين في المشروع للاستماع والموافقة والتوقيع أمام كاتب العدل، لتأسيس الشركة الجديدة أو تعديل النظام الأساسي الأولي للشركة العاملة. يتقاضى CHRIKY أجرًا فقط في حالة جمع الأموال بنجاح وإنشاء شركة جديدة أو فتح رأس مال الشركة العاملة.

5.3.5. إنشاء الشركة الجديدة أو فتح رأس المال

إذا تم تشكيل الشركة أو سيتم تشكيلها في شكل S.P.A أو SARL، يتعهد رائد الأعمال، باتخاذ جميع التدابير اللازمة مسبقًا للسماح بالتحويل المجاني للأسهم. يجب على الاجتماع العام للشركة الموافقة على شروط عمليات النقل المقترحة والموافقة عليها. لهذا الغرض، يتعهد رائد الأعمال والشركاء بالمثول في الوقت المناسب أمام كاتب العدل للتوقيع على عقد تأسيس الشركة أو زيادة رأس المال المخطط لها وتنفيذ جميع الإجراءات الشكلية اللازمة لنشر القانون السابق ونافذه.

6.3.5. بيع وتوزيع الأسهم

ينتج عن نقل وتوزيع الأسهم مقابل التمويل من قبل المستثمرين تحويل الأسهم التي يتعين توزيعها على المساهمين. بقبول هذه الشروط، يمنح المستثمر صاحب المشروع حق تسجيله في حدود مبلغ استثماره ووفقًا للشروط المتفق عليها بين الطرفين، بصفته مالك الأسهم. يصبح المستثمرون، في حدود تمويلهم، مساهمين في الشركة المعنية بالمشروع.

تكون طرق تحويل الأسهم والأسهم المكتتب بها من قبل المستثمرين ممكنة وفق الحالات التالية:

أ– إنشاء شركة جديدة: يتم إصدار الأسهم وتوزيعها أثناء تأسيس الشركة بين رائد الأعمال والمستثمرين وفقًا للشروط التي حددها مسبقًا صاحب المشروع.

ب– شركة فاعلة تفتح رأسمالها: الشركة العاملة، بمجرد نجاح عملية التحصيل بنسبة 100٪؛ ستقوم بزيادة رأس المال من أجل بيع: إما جزء من الأسهم الحالية التي يحتفظ بها المساهمون السابقون للمساهمين الجدد (المستثمرين) مقابل تمويلهم للاستثمارات. إما أسهم جديدة للمساهمين الجدد (المستثمرين) مقابل تمويلهم الاستثماري.

6.3.5. بعد الحصول على السجل التجاري

بعد عملية تسجيل الشركة في السجل التجاري من قبل مدير المشروع، سيتابع كاتب العدل تحويل رأس المال المكتتب به والإفراج عن الوديعة في حساب مفتوح باسم الشركة القائمة أو التي سيتم تشكيلها.

7.3.5. فشل جمع التبرعات

في حالة فشل وعدم تحقيق الهدف المتمثل في جمع الأموال المتوقعة والثابتة مسبقًا في إطار المشروع وفقًا لما هو مبين في الورقة الوصفية للمشروع، فسيتم المضي قدمًا من قبل CHRIKY وفقًا للوضع. من المدفوعات المحتجزة عند إعادة الشيكات غير المستخدمة إلى المشتركين المعنيين مجانًا أو عند سداد الأموال المكتتب بها (باستثناء تكاليف التحويل المصرفي).

4.5. كيفية التسجيل في منصة CHRIKY

1.4.5. فتح حساب شخصي على منصة CHRIKY

يجب على صاحب المشروع او المستثمر المحتمل ان يقوم بفتح حساب على منصة CHRIKY وهذا كما يبينه الشكل رقم 01. حيث يجب على صاحب المشروع او المستثمر ان يمتلك حساب بريدي الكتروني، تطلب المنصة مجموعة من المعلومات، كالاسم واللقب واسم الشهرة وعنوان البريد الالكتروني منصة CHRIKY

الشكل 1: انشاء حساب شخصي على منصة CHRIKY

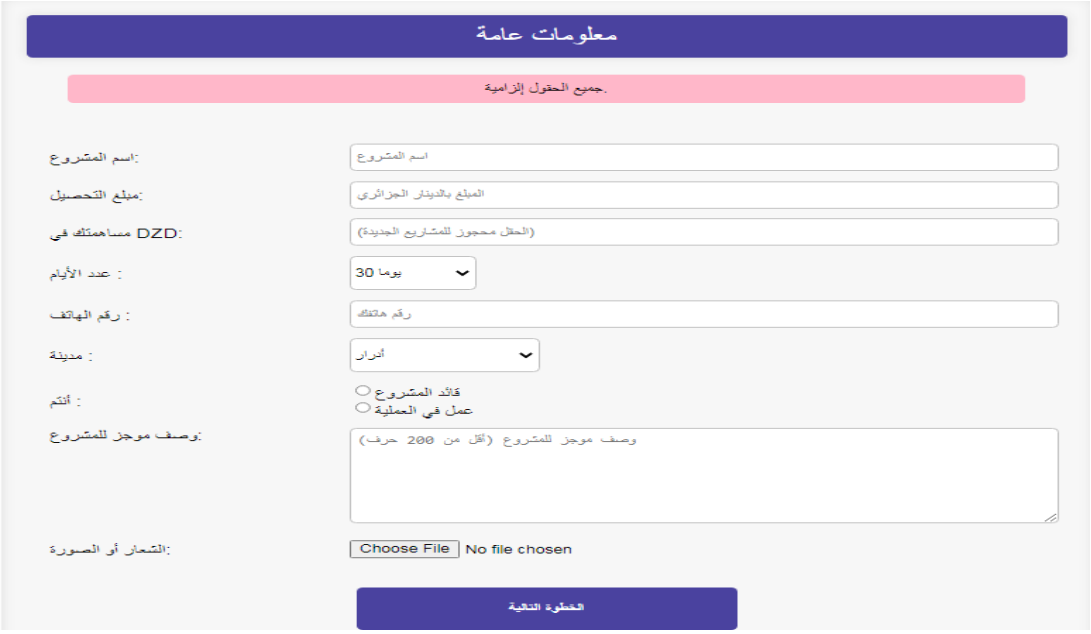


المصدر: من اعداد الباحثان بناء على (chriky, 2014)

2.4.5. ادراج المشروع عل منصة CHRIKY

بعد التسجيل في المنصة حان وقت انشاء حملة جمع الأموال لتمويل المشروع. حيث تلب منصة CHRIKY معلومات عامة على المشروع كما يبينه الشكل رقم 02 . نجد من بين المعلومات اسم المشرع، المبلغ اللازم لتمول المشروع، المبلغ الذي يساهم به صاحب المشروع، مدة عرض المشروع على المنصة، المدينة، رقم الهاتف...الخ.

الشكل 2: معلومات عامة حول المشروع مراد تمويله



المصدر: من اعداد الباحثين بناء على (chriky, 2014)

5.5. سلبيات منصة CHRIKY

هنالك العديد من النقائص والسلبيات المتواجدة على منصة CHRIKY لعلى أهمها:

- لم تقم المنصة بنشر أي تحديث عبر موقعها الرسمي على الفيسبوك منذ 2020
- لم تقم المنصة بالموافقة وعرض أي مشروع للتمويل منذ انشائها الى غاية كتابة هذه المداخلة
- لا تبين المنصة كيفية واليات الاستثمار في المشاريع المعروضة عبر المنصة
- لا تبين المنصة كيفية حصول المستثمرين على ارباحهم
- لا تعرض المنصة معلومات حول المشاريع المعروضة، وإذ كان هنالك معلومات فهي بسيطة جدا.

6. أهم التحديات التي تواجه منصات التمويل الجماعي في الجزائر

أقرت الدولة الجزائر بأنه رغم مساهمة التمويل التقليدي بشكل كبير في تمويل الاقتصاد، إلا انه لا يلبي بالضرورة الاحتياجات التمويلية التي تعبر عنها المؤسسات الصغيرة والناشئة، ولهذا لابد من تطوير وسائل تمويلية أخرى أكثر تكيفا وملائمة للمشاريع الصغيرة والمشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة، من أجل ذلك عمدت الدولة إلى تبني أسلوب منصات التمويل الجماعي التساهمي، والسماح لها بممارسة

نشاط تمويل المشاريع بصفقة قانونية، وذلك حسب ما نصت عليه المادة 10 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020، حيث أطلقت تسميت مستشار الاستثمار التساهمي على هذه المنصات. تنشأ صفة مستشار الاستثمار التساهمي المكلف بخلق وإدارة منصات الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي واستثمار أموال الجمهور الكبير على الانترنت، في مشاريع استثمارية تساهمية، حيث يمكن أن تتمتع بصفة مستشار في ميدان الاستثمار التساهمي، الشركات التجارية التي تم إنشاؤها لهذا الغرض، والوسطاء في عمليات البورصة المعتمدة لممارسة أنشطة الاستشارة في استثمار القيم المنقولة والمنتجات المالية وكذا شركات تسيير صناديق الاستثمار.

ان نجاح عملية تبني منصات التمويل الجماعي في الجزائر تصطدم بالعديد من التحديات من أهمها نذكر:

- عدم كفاية الآطر القانونية والتنظيمية التي تنظم عمل منصات التمويل الجماعي، وتوفر الحماية الكافية المشاركين سواء كانوا ممولين أو مقترضين، وآلية حل المنازعات بينهم، وهو ما ينعكس سلبا على نمو هذه المنصات.
- محدودية الوصول إلى التكنولوجيا، بسبب ضعف البنية التحتية الرقمية، وانخفاض معدل تغلغل الانترنت ومحدودية تدفقها وارتفاع تكلفتها.
- ضعف انتشار واعتماد الدفع الالكترونية، حيث أن أساس التعامل عبر منصات التمويل الجماعي قائم على استخدام أدوات الدفع الالكترونية.
- قلة الوعي والثقة في التعامل بالأساليب المبتكرة، نظرا لأن منصات التمويل الجماعي تمثل ظاهرة حديثة في العديد من الأسواق، فلا يوجد وعي كبير بين المستخدمين المحتملين (الممولين والمقترضين) لهذا نوع من المنصات، مما يقلل الثقة في التعامل بها.

7. خاتمة:

لقد تم في هاته الدراسة التطرق إلى مختلف الجوانب المتعلقة بالتمويل الجماعي، وأهميته في تمويل الشركات الناشئة، من أجل معرفة الدور الذي تلعبه منصات التمويل الجماعي الناشطة بالعالم العربي، في دعم وتمويل الشركات الناشئة، وقد توصلت الدراسة إلى مجوعة من النتائج والتي نوجزها فيما يلي:

- يمنح التمويل الجماعي فرصا للشركات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب لدورة حياتها، فهو يمثل تحولا في أساسيا طريقة الوصول إلى التمويل، بحيث مكن منصات التمويل الجماعي عبر

الإنترنت، الشركات الناشئة من الوصول إلى مئات وآلاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه الشركة، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات الشركات الناشئة في الحصول على قرض.

- إن توفر منصات تمويل جماعي تتميز بالسرعة والمرونة، مع اختصاص كل منصة بنوع معين من التمويل الجماعي، وبشروط ورسوم تمويل خاصة، يسمح للشركات الناشئة بالاختيار بين مختلف منصات التمويل الجماعي، حسب ما يناسبها ويخدم فكرتها ومشروعها.
- تطور حجم التمويل الجماعي عالميا من سنة لأخرى، وقدر حجمه بمليارات الدولارات، كما يهيمن نموذج التمويل الجماعي القائم على الإقراض، على مجموع إجمالي حجم التمويل الجماعي العالمي، فقد شكل ما نسبته 97.9 % من مجموع الأموال المجمعة في سنة 2018.
- لدى دول في منطقة الشرق الأوسط، إمكانات كبيرة في جمع الأموال عن طريق التمويل الجماعي، بحيث تمثل فلسطين الحجم الأكبر من التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط (296 مليون دولار سنة 2018)، وتستحوذ على إجمالي حجم التمويل الجماعي القائم على الأسهم المسجل في المنطقة.
- تتوفر للشركات الناشئة المتواجدة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، عدة منصات للتمويل الجماعي من أشهرها منصة Eureeca ومنصة Zoomaal
- أسهمت منصات التمويل الجماعي المتاحة للشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، في تمويل عدد كبير من الشركات الناشئة، الآمر الذي يؤكد أن التمويل الجماعي ساعد في سد الفجوة الائتمانية المتعلقة بالاستثمارات في الشركات الناشئة.
- إن واقع التمويل الجماعي للشركات الناشئة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، بين غياب مكانة الجزائر في هذا المجال، الآمر الذي يتوجب الاستفادة من تطبيقات التمويل الجماعي، من أجل توفير مصادر تمويل حديثة ومبتكرة للمشاريع الناشئة التي تبحث عن مصادر تمويل ملائمة لطبيعتها، خاصة بعد أن لقي موضوع الشركات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها اهتماما كبيرا في الجزائر خلال السنوات الأخيرة.
- منصات التمويل الجماعي في الجزائر غير نشطة فهي عبارة عن مواقع عبر الانترنت فقط
- لا تبين منصة شريكي كيفية الاستثمار في المشاريع المتواجدة عير المنصة

- لا تتيح منصة شريكي الاطلاع على تفاصيل المشاريع المنشورة في المنصة (مخطط العمل، الأرباح المتوقعة...الخ)

8. قائمة المراجع:

1.8. المراجع الأجنبية

- STACEY , N. (2022, 03 20). *Best Crowdfunding Sites*. Retrieved 04 13, 2022, from The Balance SME: https://www.thebalancesmb.com/best-crowdfunding-sites-4580494
- Abushaban, R. (2014, 10 10-13). Crowdfunding as a catapult for innovation in the middle east: Obstacles and possibilities. *IEEE Global Humanitarian Technology Conference* . San Jose, CA, USA: IEEE.
- chriky. (2014). Retrieved 04 15, 2022, from chriky: https://chriky.com/
- Edan , B. (2011). A Crowdfunding Exemption? Online Investment Crowdfunding and U.S. Securities Regulation. *Transactions: The Tennessee Journal of Business Law*.
- European Commission. (2016). *rowdfunding in the EU Capital Markets Union.* Brussels: European Commission.
- GPFI . (2016). *Global Standard- Setting Bodies and Financial Inclusion: The Evolving Landscape.* Basel: Global Partnership for Financial Inclusion.
- IOSCO. (2015). *Crowdfunding 2015 Survey Responses Report.* Madrid: International Organization of Securities Commissions.
- kickstarter. (2022). *Our mission is to help bring creative projects to life*. Retrieved 04 13, 2022, from kickstarter: https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=hello
- Melissa. (2017, 05). Crowdfunding as a Financing Resource for Small Businesses. *Doctoral Study College of Management and Technology*. Walden University.
- Tania , Z., Rotem , S., Karsten , W., Krishnamurthy , S., Felipe Ferri , d., Leyla , M., . . . Chris , K. (2021). *The 2nd Global Alternative Finance*

Market Benchmarking Report. Cambridge : Cambridge Centre for Alternative Finance.

- Usha. (2014). Crowd Funding For Startups in India. *IOSR Journal of Business and Management*, pp. 50-54.
- World Bank. (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World.* Washington, D.C: World Bank.

2.8. المراجع العربية:

- بومدين يوسف ،ا شتوان صونية (المحرر). (2014). الحاجة إلى التمويل الجماعي: كآلية مبتكرة لإلقلال من الفقر. *مجمع مداخلات الملتقى الدولي حول تقييم سياسات الاقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة*، (صفحة 278). الجزائر .
- *بطاقة الهوية الإماراتية*. (2019). تم الاسترداد من البوابة الرسمية لحكومة دولة الإمارات العربية المتحدة: https://u.ae/ar-ae/information-and-services/visa-and-emirates-id/emirates-id
- *رؤية المملكة العربية السعودية 2030*. (بلا تاريخ). تم الاسترداد من موقع منصة رؤية المملكة العربية السعودية : https://www.vision2030.gov.sa/ar/v2030/v2030-projects/
- صندوق النقد العربي. (2021). *الإصدار الثاني لتقرير "مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية" منصات التمويل الجماعي*. صندوق النقد العربي.
- *مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة*. (2021). تم الاسترداد من موقع مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة على ويب: https://www.dubainext.ae/about-ar