

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة الشاذلي بن جديد- الطارف

UNIVERSITE CHADLI BENDJEDID- El-Tarf-

كلية العلوم الإقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion

السنة الجامعية: 2025/2024

الرقم التسلسلي:

قسم: العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة في إطار نيل شهادة الماستر

تحت عنوان:

منصات التمويل الجماعي ودورها في تمويل

المؤسسات الناشئة

تخصص: إقتصاد نقدي ومالي

تحت إشراف الأستاذة:

بوقفة نفيسة من

إعداد الطلبة :

- بلخيري إيتھال

- طراد خلود

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

ملخص :

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء حول موضوع منصات التمويل الجماعي ودورها في تمويل المؤسسات الناشئة، من خلال بناء أساس نظري حول التمويل الجماعي وأهميته باعتباره أحد المصادر المستحدثة لتمويل المشاريع الاقتصادية من جهة وأساس تحليلي يتمثل في تشخيص واقع التمويل الجماعي على المستوى العالمي والعربي، وتم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في هذه الدراسة والتعرف على بعض التجارب الدولية للتمكن من رؤية الآفاق المستقبلية في ظل التحديات التي يواجهها من جهة اخرى. وإبراز آليات عمل هذه المنصات، وأشكال التمويل التي تقدمها، إلى جانب تسليط الضوء على مدى فعاليتها في دعم رواد الأعمال والمؤسسات الناشئة، لا سيما في مراحلها الأولى. وقد أظهرت النتائج أن التمويل الجماعي يسهم في تجاوز الحواجز التمويلية، من خلال ربط المشاريع الواعدة بجمهور واسع من الداعمين والمستثمرين عبر الإنترنت، مما يعزز فرص النمو والابتكار. وتوصي الدراسة بضرورة دعم هذا النوع من التمويل من خلال الأطر القانونية والتقنية المناسبة، نظراً لدوره المحوري في تنشيط بيئة ريادة الأعمال ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية : منصات التمويل الجماعي، مؤسسات ناشئة، مستثمرين ، إطار قانوني، مشاريع واعدة .

Résumé:

Cette étude vise à jeter la lumière sur le sujet des plateformes de crowdfunding et leur rôle dans le financement des institutions émergentes, en construisant une base théorique sur le crowdfunding et son importance en tant que l'une des nouvelles sources de financement des projets économiques d'une part, et une base analytique, qui est de diagnostiquer la réalité du crowdfunding au niveau mondial et arabe, et s'est appuyée sur l'approche descriptive et analytique dans cette étude et d'identifier certaines expériences internationales pour être en mesure de voir les perspectives d'avenir à la lumière des défis auxquels il est confronté d'autre part. En plus de mettre en évidence les mécanismes de fonctionnement de ces plateformes et les formes de financement qu'elles fournissent, ainsi que de souligner leur efficacité dans le soutien aux entrepreneurs et aux startups, en particulier dans leurs premières étapes. Les résultats ont montré que le crowdfunding contribue à surmonter les obstacles au financement en mettant en relation des projets prometteurs avec un large public de partisans et d'investisseurs en ligne, ce qui accroît les possibilités de croissance et d'innovation. L'étude recommande de soutenir ce type de financement par des cadres juridiques et techniques appropriés, étant donné son rôle essentiel dans la revitalisation de l'environnement entrepreneurial et le développement économique.

Mots-clés : plateformes de crowdfunding, startups, investisseurs, cadre juridique

Abstract:

This study aims to shed light on the topic of crowdfunding platforms and their role in financing emerging institutions. This study builds a theoretical foundation on crowdfunding and its importance as one of the new sources of financing for economic projects, on the one hand, and an analytical foundation, which aims to diagnose the reality of crowdfunding at the global and Arab levels. This study uses a descriptive and analytical approach and identifies some international experiences to be able to see future prospects in light of the challenges it faces, on the other. It also highlights the operating mechanisms of these platforms and the forms of financing they provide, as well as their effectiveness in supporting entrepreneurs and startups, particularly in their early stages. The results showed that crowdfunding helps overcome funding barriers by connecting promising projects with a large audience of online supporters and investors, thereby increasing opportunities for growth and innovation. The study recommends supporting this type of financing with appropriate legal and technical frameworks, given its essential role in revitalizing the entrepreneurial environment and economic development.

Keywords: crowdfunding platforms, startups, investors, legal framework,



إهداء

{ من قال أنا لها نالها }

وأنا لها وإن أبت رغما عنها أتيت بها، لم تكن الرحلة قصيرة، ولم يكن الحلم قريبا ولا الطريق كان محفوفا بالتسهيلات لكنني فعلتها .

الحمد لله حبا وشكرا وامتنانا، الحمد لله الذي يسر البدايات وأكمل النهايات وبلغنا الغايات .

أهدي هذا النجاح لنفسي الطموحة أولا إبتدت بطموح وإنتهت بنجاح ثم إلى كل من سعى معي لإتمام مسيرتي دمتم لي سنداً لا عمر له .

وبكل حب أهدي ثمرة نجاحي وتخرجي :

إلى النور الذي أنار دربي، والسراج الذي لا ينطفئ نوره، والذي بذل جهد السنين من أجل أن اعتلي سلالم النجاح، إلى من أحمل إسمه بكل فخر، وإلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم، لطالما عاهدته بهذا النجاح ها أنا أتممت وعدي وأهديته إليك
أبي العزيز

إلى من كانت الداعم الأول لتحقيق طموحاتي، إلى من كانت ملجأ يدي اليمنى في هذه المرحلة وكل المراحل، إلى القلب الحنون، رفيقة روحي وملاكي الحارس، إلى التي تحاوطني دعواتها وتسعدني وتُسند روحي أهديك نجاحي الذي يعود فضله إليك بعد الله
أمي الغالية

إلى من قيل فيهم (سنشد عضدك بأخيك) إلى قرة عيني وأخواني وأخواتي ، أدامكم الله ضلعا ثابتا لي

" أيمن، إسحاق، إشراق، أريج "

إلى صغيري وحبیب قلبي ابن أختي " محمد تيم " حفظه الله

إلى صاحبة الفضل العظيم صديقة الرحلة والنجاح التي تقاسمت معي عناء إنجاز هذه المذكرة

" خلود "

إلى كل أفراد عائلتي، صغيرا وكبيرا .



إبتهاال



إهداء

" يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ "

﴿مَنْ جَدَّ وَجَدَ وَمَنْ سَارَ عَلَى الدَّرَبِ وَصَلَ، وَخَيْرَ السُّبُلِ سَبِيلَ الْعِلْمِ﴾

ها قد طويت صفحة من صفحات العمر، صفحة كانت حافلة بالجهد والمثابرة، تكللت بفضل الله بالتوفيق والنجاح.

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبلغنا النهايات بفضلته وكرمه.

أهدي هذا النجاح إلى من كان الدافع لي في كل خطوة، وإلى من ساندني حتى أتم مسيرتي الجامعية، مرسلًا إليه باقات من حبي وتقديري، سائلًا المولى عز وجل أن يديم عليه الصحة والعافية.

وبكل حب أهدي ثمرة نجاحي وتخرجي إلى: " أبي الحبيب "

الذي تحمل المشاق وصبر على الصعاب من أجلي، أدعو الله أن يجزيك عني خير .

إلى أطيب قلب وأحنّ صدر، إلى نبع الحنان التي غمرتني بدعواتها الصادقة، وسهرت الليالي من أجلي، وارتوت روعي من حبها وعطفها " امي الغالية " .

وادعوا الله أن يحفظ اخوتي ويوفقهم واصدقائي الاعزاء أنتم سندي وعوني، بكم أستمد القوة والعزيمة، فرحي بكم يكتمل، وبدعواتكم أستنير دربي

رفقاء الدرب، وشركاء النجاح، بكم كانت الدراسة أجمل، واللحظات أسعد.

أساتذتي الأفاضل...

منكم تعلمنا، وبكم ارتقيننا، لكم منا كل الشكر والتقدير على ما بذلتموه من جهد وعطاء، إلى كل من آمن بقدراتي، ودعمني بكلمة طيبة أو نظرة مشجعة.

هذا النجاح هو ثمرة جهودكم ودعواتكم، أرجو أن أكون عند حسن ظنكم.

خلود



شكر وتقدير

الحمد لله حمداً يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه، الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبفضله تتيسر الصعوبات، الحمد لله الذي وفقني وأعاني على إنجاز هذه المذكرة المتواضعة.

وانطلاقاً من حديث النبي صلى الله عليه وسلم : " من لم يشكر الناس ، لن يشكر الله "

واعترافاً منا بالفضل و تقديرًا للجميل

لا يسعنا بعد انتهائنا من اعداد هذه المذكرة الا ان نتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى الاستاذة الفاضلة [بوقفة نفيسة]، لما قدمته لنا من دعم علمي متواصل، ونصائح قيمة، فكان لاهتمامها وتوجيهها المستمرين الفضل الكبير بعد الله تعالى في إخراج هذه المذكرة إلى النور بالشكل الذي هي عليه.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى السادة أعضاء لجنة المناقشة الأفاضل على قبولهم مناقشة هذه المذكرة، وعلى ما سيبدونه من ملاحظات بناءة وتوجيهات ثمينة

كما نتوجه بالشكر الجزيل إلى جميع أساتذتنا الكرام الذين أثروا معارفنا ومدّونا بما يلزم من خبرة وعلم طوال السنوات الدراسية .

جزاكم الله جميعاً خير الجزاء، وجعل ما قدمتموه لنا في ميزان حسناتكم.

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
19	منحى المؤسسة الناشئة Start up	01-01
25	مراحل التطور	02-01
26	مصادر التمويل المختلفة حسب مراحل تطور الشركة.	03-01

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
34	مقارنة بين التمويل الجماعي التقليدي والحديث.	01-02
37	مقارنة بين أنواع التمويل الجماعي	02-02
53	الجهات المسؤولة عن تنظيم التمويل الجماعي عالميا	03-02
80	معلومات تعريفية لمنصة التمويل الجماعي Yinvesti	01-03
83	أهم المشاريع المتاحة تمويل على المنصة	02-03

قائمة الرموز والمختصرات

الرمز/ المختصر	معنى الرمز/ المختصر	ترجمة الرمز/ المختصر
st	المؤسسات الناشئة	Start up
Rc	رأس مال المخاطر	Risque capital
P2P	الإقراض من نظير إلى نظير	Peer – to – Peer lending
SEC	هيئة الأوراق المالية والبورصات	Securities and Exchange Commission
FINRA	هيئة تنظيم الصناعة المالية	Financial Industry Regulatory Authority
ESMA	هيئة الأوراق المالية والأسواق الأوروبية	European Securities and Markets Authority
FCA	هيئة السلوك المالي	Financial Conduct Authority
SCA	هيئة الأوراق المالية والسلع	Securities and Commodities Authority
DFSA	سلطة دبي للخدمات المالية	Dubai Financial Services Authority
CMA	هيئة السوق المالية	Capital Market Authority
CSRC	هيئة تنظيم الأوراق المالية الصينية	China Securities Regulatory Commission
MAS	هيئة النقد في سنغافورا	Monetary Authority of Singapore
AON	التمويل الكلي أو لا شيء	All-or –Nothing
COSOB	لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة	Commission d Organisation et de Surveillance des Operations de Bourse

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتوى
(I)	ملخص
(II)	Résumé
(IV)	إهداء
(VI)	شكر وعرفان
(VII)	قائمة الأشكال
(VIII)	قائمة الجداول
(IX)	قائمة الرموز والمختصرات
(X)	فهرس المحتويات
(07-01)	مقدمة
(28-08)	الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة
09	تمهيد
10	المبحث الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة
10	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة
12	المطلب الثاني: خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة
12	أولاً- خصائص المؤسسات الناشئة
13	ثانياً- مميزات المؤسسات الناشئة
14	المطلب الثالث: أهداف وأهمية المؤسسات الناشئة
14	أولاً- أهداف المؤسسات الناشئة
15	ثانياً- أهمية المؤسسات الناشئة
16	المبحث الثاني : تصنيف المؤسسات الناشئة ودورة حياتها
16	المطلب الأول : أنواع المؤسسات الناشئة
17	المطلب الثاني: خطوات انشاء المؤسسات الناشئة
19	المطلب الثالث : دورة حياة المؤسسات الناشئة

21	المبحث الثالث : أسباب نجاح وفشل المؤسسات الناشئة ومسارات التمويل
21	المطلب الأول : أسباب فشل و نجاح المؤسسات الناشئة
21	أولاً- أسباب فشل المؤسسات الناشئة
22	ثانياً- أسباب نجاح المؤسسات الناشئة
23	المطلب الثاني : مراحل تطوير وتمويل المؤسسات الناشئة
28	خلاصة الفصل الأول
(29-60)	الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي
30	تمهيد
31	المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل الجماعي
31	المطلب الأول:نشأة ومفهوم التمويل الجماعي
31	أولاً- نشأة التمويل الجماعي
32	ثانياً- مفهوم التمويل الجماعي
34	المطلب الثاني:أنواع التمويل الجماعي
37	المطلب الثالث : أهداف التمويل الجماعي
39	المبحث الثاني: تطور منصات التمويل الجماعي
39	المطلب الأول: إعادة تشكيل مشهد التمويل التقليدي في عصر تكنولوجيا المالية .
40	المطلب الثاني : مفهوم وأهمية منصات التمويل الجماعي
43	المطلب الثالث: مهام منصات التمويل الجماعي
45	المبحث الثالث:إستراتيجيات تحسين وتطوير لمنصات التمويل الجماعي
45	المطلب الأول :الجهات المسؤولة عن منصات التمويل الجماعي .
53	المطلب الثاني:الحوافز المقدمة لتطوير لمنصات التمويل الجماعي.
55	المطلب الثالث: أليات والتحديات التي تواجه منصات التمويل الجماعي
60	خلاصة الفصل الثاني
(61-87)	الفصل الثالث: المؤسسات الناشئة في الجزائر ومتطلبات تفعيل منصات التمويل الجماعي لها بالاستفادة من التجارب العالمية

62	تمهيد
63	المبحث الأول: المؤسسات الناشئة في الجزائر
63	المطلب الأول: واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر
63	أولا- واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر
64	ثانيا- آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر
65	المطلب الثاني: مناخ الأعمال للمؤسسات الناشئة في الجزائر
66	المطلب الثالث : التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة
68	المبحث الثاني: نماذج عالمية رائدة لمنصات التمويل الجماعي
68	المطلب الاول: منصة كيك ستار
72	المطلب الثاني: منصة Eureeca
76	المطلب الثالث: منصة Beehive
78	المبحث الثالث : التجربة الجزائرية في التمويل الجماعي للمشاريع الاقتصادية
78	المطلب الاول : الإطار القانوني لتنظيم التمويل الجماعي في الجزائر
79	المطلب الثاني : منصة Yinvesti
83	المطلب الثالث:تحديات وآفاق المستقبلية لمنصة Yinvesti .
83	أولا- عوائق البيئة الجزائرية أمام التمويل الجماعي
85	ثانيا- الآفاق المستقبلية للمنصة
87	خلاصة الفصل الثالث
(88-91)	خاتمة
(99-92)	قائمة المراجع

المقدمة

في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها العالم اليوم، أصبح من الضروري البحث عن طرق جديدة لدفع عجلة التنمية وتحقيق التقدم الاقتصادي. ومن بين هذه الطرق برزت المؤسسات الناشئة كمحرك حيوي يعتمد على الإبداع، التكنولوجيا، وروح المبادرة. هذه المؤسسات، رغم حداثةها، استطاعت أن تثبت حضورها في مختلف القطاعات، لما تتمتع به من مرونة في التكيف مع المتغيرات وقدرة على تقديم حلول مبتكرة لمشكلات حقيقية.

لكن وبالرغم من الإمكانيات الكبيرة التي تملكها المؤسسات الناشئة، إلا أن أكبر تحدي يواجهها منذ بدايتها هو الحصول على التمويل. ومع صعوبة الولوج إلى القنوات التمويلية التقليدية بسبب غياب الضمانات أو محدودية الخدمة، بدأ يظهر نوع جديد من التمويل يعتمد على مشاركة الجماهير، وهو ما يعرف بمنصات التمويل الجماعي كحل بديل وفعال، يربط بين رواد الأعمال والمستثمرين الصغار من جهة ويدعم المشاريع المبتكرة من جهة أخرى.

ظهر التمويل الجماعي كإحدى أبرز الآليات التمويلية المستحدثة، حيث يتيح لأصحاب المشاريع عرض أفكارهم عبر منصات إلكترونية مخصصة، وجمع مساهمات مالية من عدد كبير من الأفراد المهتمين أو الداعمين. وقد أثبتت هذه المنصات فعاليتها في العديد من الدول، من خلال تجارب ناجحة لمنصات مثل *Kickstarter*، *Eureeca*، و *Beehive*، التي دعمت مئات المشاريع الريادية حول العالم.

أما في الجزائر، فتزايد الإهتمام بالمؤسسات الناشئة كخيار إستراتيجي لتنويع الإقتصاد وتقليل البطالة، يتطلب البحث في مدى قدرة أدوات حديثة كالتمويل الجماعي على مواكبة هذا التوجه. فالتمويل الجماعي لا يزال في بداياته محلياً، ما يستدعي تقييم مدى توافقه مع البيئة الإقتصادية والتشريعية الجزائرية، ومدى إستعداده ليكون بديلاً حقيقياً للتمويل التقليدي.

أولاً - إشكالية الدراسة:

أمام محدودية مصادر التمويل التقليدية وصعوبة الوصول إلى رؤوس الأموال، خصوصاً في المراحل الأولى من عمر المؤسسات الناشئة، برز التمويل الجماعي كآلية بديلة تعتمد على المنصات الرقمية لجمع الموارد المالية من عدد كبير من الأفراد. ورغم نجاح هذه التجربة في بعض الدول، إلا أن تطبيقها في الجزائر لا يزال يطرح عدة تحديات. ومن هنا يمكن طرح الإشكالية الرئيسية على النحو التالي:

ما هو دور المنصات الجماعية في تمويل المؤسسات الناشئة، وما هي فرص وآفاق تفعيلها في البيئة الجزائرية؟

و تندرج ضمن هذه الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية يمكن طرحها كالتالي :

- هل استطاعت منصة كيك ستار أن تضمن استمرارية المشاريع الممولة بعد حصولها على التمويل؟

- هل تمكنت منصة يوريكا من تحقيق التوازن بين حماية المستثمرين وتسهيل الوصول إلى التمويل؟

- هل يعتبر نموذج الإقراض المباشر المعتمد في منصة بيهاف أكثر أمانا من القروض البنكية التقليدية؟

- هل تعتمد منصة يانفستي على نموذج ناجحا وقابلا للتوسع في بيئة التمويل الجزائري ؟

ثانيا- فرضيات الدراسة:

للإجابة على السؤال الرئيسي والأسئلة الفرعية تم صياغة الفرضيات التالية:

- تواجه المنصات الجماعية في الجزائر تحديات متعددة تشمل القيود القانونية والرقابة على الأنترنت وضعف البنية التحتية الرقمية ونقص الوعي الرقمي بالإضافة إلى المخاوف الأمنية التي تحد من إنتشارها وفعاليتها.
- المنصات الجماعية تمثل أحد أنجح الحلول التمويلية البديلة للمؤسسات الناشئة في السياق العالمي وقد أثبتت فعاليتها في تسهيل الوصول إلى التمويل .
- توجد فرص واعدة لإعتماد التمويل الجماعي في الجزائر إذا تم توفير إطار قانوني ملائم وتحفيز رواد الأعمال وتحسين البنية التكنولوجية .

ثالثا - أهداف الدراسة :

يمكن تلخيص أهم أهداف الدراسة فيما يلي :

- بناء أساس نظري وتحليلي حول موضوع التمويل الجماعي ؛
- التعرف على منصات التمويل الجماعي المتاحة للمؤسسات الناشئة ؛
- عرض نماذج عالمية ناجحة في إستخدام التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة ؛
- تقييم واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر والتحديات التي تواجهها في الحصول على التمويل .

رابعا - منهج الدراسة :

تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي في هذه الدراسة ,بهدف وصف مفاهيم التمويل الجماعي والمشاريع الناشئة وتحليلها مع تقييم تجارب منصات عالمية و التجربة الجزائرية .
واستخدمت في ذلك أدوات مثل التحليل الوثائقي لجمع البيانات من المصادر النظرية والتحليل المقارن لدراسة الفروقات بين المنصات ,إلى جانب استخلاص النتائج وتقييم قابلية تطبيق النموذج في الجزائر.
خامسا- الدراسات السابقة:

■ دراسة:زواويد لزهاري/ مرسلي نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والإمارات مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، مجلد 4، عدد 1، الجزائر، 2022.

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المؤسسات الناشئة وإتخاذ أهم الأنماط في كل من السعودية والإمارات مع الإشارة لحالة الجزائر وإعتمد فيها على المنهج الوصفي .

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

■ دراسة: دمدوم زكرياء وآخرون، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد3، 2021.

هدفت الدراسة إلى تحليل التمويل الجماعي كوسيلة لدعم المؤسسات الناشئة وإستعراض المنصات المستخدمة لتفعيله.
تناولت الدراسة مفاهيم التمويل الجماعي وبعض التجارب الدولية الناجحة وإبرز المنصات العالمية الرائدة في هذا المجال إذ أنه تم إعتماد المنهج الوصفي والتحليلي .

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

■ دراسة: وقنوبي باية وعمارة منال، التمويل الجماعي عبر المنصات كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2021 .

هدفت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على التمويل الجماعي عبر المنصات بإعتباره آلية مبتكرة في مجال تكنولوجيا المالية بحيث أثبتت فعاليتها في تقليل الفجوة التمويلية التي يعاني منها قطاع المؤسسات الناشئة التي تقف عائقا أمام إضطلاع المؤسسات بدورها الإستراتيجي في تحقيق النمو الإقتصادي الشامل والمستدامة .

من خلال مراجعة الدراسات السابقة التي تناولت موضوع التمويل الجماعي والمؤسسات الناشئة، يتبين أن هناك تركيزا متفاوتا على الجوانب النظرية أو بعض التجارب الدولية فقط. غير أن هذه الدراسة جاءت لتسدّ فجوة بحثية مهمة، من خلال الربط بين التجربة الجزائرية والتجارب العالمية، مع تحليل تطبيقي حديث لموضوع لا يزال في بداياته محليا

ما يميز هذه الدراسة عن غيرها:

1. الجمع بين البعد النظري والتحليل التطبيقي المقارن: تم الربط بين الأطر النظرية للتمويل الجماعي وتحليل تجارب واقعية، سواء على المستوى الدولي (مثل Kick starter و Beehive) أو الوطني (Yinvesti).

2. التركيز على البيئة الجزائرية بشكل موسّع ومعتمق: خصصت الدراسة فصلا كاملا لواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، وتحدياتها التمويلية، مما أضفى طابعا ميدانيا محليا قلّما تناولته دراسات سابقة بهذا الشكل.

3. تحليل حديث للإطار القانوني الوطني: تناولت الدراسة أحر المستجدات القانونية، خصوصا ما يتعلق بالقانون التكميلي لسنة 2020، مما يجعلها دراسة مواكبة للتطورات التشريعية.

4. تناول منصة جزائرية ناشئة كنموذج تطبيقي (Yinvesti): تميّزت الدراسة بتحليل تجربة Yinvesti كأول منصة جزائرية للتمويل الجماعي، من حيث أهدافها، آليات عملها، والتحديات التي تواجهها، وهو ما لم تتطرق إليه معظم الدراسات السابقة بشكل معمق .

5. حداثة الموضوع في السياق الجزائري: موضوع التمويل الجماعي لا يزال جديدا في الجزائر، ودراسي تعد من المحاولات الأولى لتناول هذا النمط التمويلي بعمق أكاديمي.

6. رؤية مستقبلية وتوصيات تطبيقية: قدمت الدراسة توصيات عملية وقابلة للتطبيق لتفعيل التمويل الجماعي في الجزائر، بما في ذلك تطوير الإطار القانوني وتفعيل دور المؤسسات الداعمة.

سادسا - أهمية الدراسة :

تكتسي هذه الدراسة أهمية بالغة في ظل ما يشهده العالم من تطورات إقتصادية و تكنولوجية متسارعة، أفرزت أنماطا جديدة من التمويل التي توضح أن التمويل الجماعي آلية مبتكرة تسهم في معالجة صعوبات التمويل التي تعاني منها المؤسسات الناشئة، خاصة في مراحلها الأولى. كما تكتسب الدراسة أهميتها من حداثة الموضوع في البيئة الجزائرية، مما يجعلها مساهمة علمية تهدف إلى إبراز فرص تفعيل هذا النموذج، وإستشراف مدى قدرته على دعم الابتكار وريادة الأعمال في ظل التحول نحو الإقتصاد الرقمي .

سابعا - حدود الدراسة:

- الحدود الموضوعية: تم التركيز على المؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي عن طريق المنصات
- الحدود المكانية: منصة Kick starter الولايات المتحدة الأمريكية ، منصة Beehive الإمارات العربية المتحدة ، منصة Eureeca دبي ، منصة Yinvesti الجزائر .
- الحدود الزمانية: من 2013 إلى سنة 2025.

ثامنا - هيكل الدراسة :

من أجل الإجابة عن الإشكالية التي سبق طرحها قمنا بتقسيم الدراسة إلى مقدمة وثلاثة فصول و خاتمة تناول الفصل الأول ثلاثة مباحث الأول :الإطار النظري للمؤسسات الناشئة، الثاني : تصنيف المؤسسات الناشئة ودورة حياتها والثالث : أسباب نجاح وفشل المؤسسات الناشئة ومسارات التمويل.

أما الفصل الثاني فقد تناول أيضا مدخل عام للمنصات الجماعية حيث قسم إلى ثلاثة مباحث ركز المبحث الأول على الإطار النظري للتمويل الجماعي والمبحث الثاني: تطور منصات التمويل الجماعي والمبحث الثالث: إستراتيجيات التحسين والتطوير لمنصات التمويل الجماعي.

وبالنسبة للفصل الأخير تناولنا فيه الدراسة التطبيقية لموضوع الدراسة حيث قسم أيضا إلى ثلاثة مباحث الأول :المؤسسات الناشئة في الجزائر أما الثاني :نماذج عالمية رائدة لمنصات التمويل الجماعي والثالث التجربة الجزائرية في التمويل الجماعي للمشاريع الإقتصادية.

تاسعا- صعوبات الدراسة:

واجهت هذه الدراسة جملة من التحديات التي أثّرت بدرجات متفاوتة على مسار الإنجاز، ومن أبرزها:

1. قلة المراجع المتخصصة: تمثلت إحدى أبرز الصعوبات في نقص المراجع الحديثة أو الدراسات السابقة المرتبطة بشكل مباشر بموضوع البحث، ما تطلب وقتًا وجهدًا إضافيًا في البحث عن مصادر موثوقة ؛
2. صعوبة الوصول الى البيانات: واجهت الدراسة صعوبات في جمع البيانات من بعض المؤسسات أو الأفراد سواء بسبب تحفظهم أو بسبب الإجراءات الإدارية المعقدة ، حيث تم التواصل مع أحد مؤسسي المنصة "عبد الرحمان عبد اللاوي " ولم نتحصل على أي معلومة منه ؛
3. الضيق الزمني: الإطار الزمني المحدود لإنجاز المذكرة إلى جانب إلتزامات شخصية أو دراسية أخرى شكل ضغطا على عملية البحث والتحليل .

الفصل الأول:

مدخل عام للمؤسسات الناشئة

تمهيد

تعتبر المؤسسات الناشئة مشاريع فنية ذات إمكانيات نمو عالية لذلك هي تختلف عن المؤسسات التقليدية بسبب طبيعتها الإبداعية حيث إحتلت مكانة خاصة في اقتصاديات الدول نظرا للدور الذي تلعبه في قضايا التنمية والنمو الاقتصادي، وهذا ما جعل أغلب الدول النامية اليوم تركز على مهارات الأفراد الإبداعية في العمل المؤسسي بدل الإعتماد فقط على الموارد الطبيعية والريعية الآيلة للزوال، وأصبح ينظر إلى هذه المؤسسات على أنها القوة الرائدة في الاقتصاديات النامية ديناميكيا.

وعليه سوف نحاول التطرق في هذا الفصل إلى ثلاث مباحث التالية :

❖ المبحث الاول : الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

❖ المبحث الثاني : تصنيف المؤسسات الناشئة ودورة حياتها

❖ المبحث الثالث : أسباب نجاح وفشل المؤسسات الناشئة ومسارات تمويلها

المبحث الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

يكتسي تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة أهمية بالغة بالنسبة لأي دراسة تتعلق بهذه المؤسسات.

حيث قام العديد من الباحثين والمختصين الإقتصاديين بإعطاء تعريف واضح للمؤسسة الناشئة يكون كفيلا بإزالة الغموض مبرزين في نفس الوقت أهمية وأهداف هذا النوع من المؤسسات.

المطلب لأول: تعريف المؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة حديثة مقارنة بغيرها، لذلك لا يوجد تعريف موحد ومتفق عليه من طرف الفقهاء والخبراء الإقتصاديين حيث نجد أن رواد الأعمال قد اختلفوا في وضع تعريف خاص بالمؤسسات الناشئة وقد قدمت عدة تعاريف للمؤسسة الناشئة وإختلفت من باحث لآخر.

✓ التعريف الإصطلاحي:

- تعرف المؤسسة الناشئة Start up إصطلاحا حسب القاموس الانجليزي على أنها: مشروع صغير بدأ للتو وكلمة Start up تتكون من جزئين Start وهو يشير إلى فكرة الإنطلاق و up هو ما يشير لفكرة النمو القوي. حيث بدأ استخدام مصطلح Start up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر *risque capital* ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك¹.

- يعرفها القاموس الفرنسي *la rouse* على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة.²

✓ تعريف بعض الباحثين ورواد الأعمال:

- يعرفها الباحث *Erice reis* بأنها: تلك المؤسسات التي تهدف إلى تطوير وتوزيع منتج جديد في ظل درجة عالية من حالة عدم التأكد.³

¹ عبد الجليل مرابط ، اضاءات حول دور حاضنات الأعمال الجامعية في تكوين و دعم المؤسسات الناشئة – دراسة حالة حاضنة الأعمال ، مجلة السلام للعلوم الانسانية و الاجتماعية ، جامعة تيارت ، المجلد 07 ، العدد 02 ، 2023 ، ص 139.

² علاء الدين بوضياف، محمد زبير، دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية ، العدد 1 ، الجزائر ، 2020 ، ص ص 86-99

³ مصطفى بورنان ، علي صولي ، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتحويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة) ، المجلد 12 ، مجلة دفاتر اقتصادية ، العدد 1 ، الجزائر ، 2020 ، ص 131

- بينما يرى رائد الأعمال الشهير Steve Blanc الذي عرف الشركة الناشئة على أنها : شركة بنيت للبحث عن نموذج عمل قابل للتكرار وقابل للتطوير.¹
- عرفها Graham Paul في مقاله المشهور حول النمو على أنها: شركة صممت لتنمو بسرعة، وهنا تأسست حديثا ليجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها.²

✓ تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر:

- أما فيما يخص تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر فلقد ظهرت أول محاولة لتعريفها عند صدور المرسوم التنفيذي رقم 20 - 245 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسه ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" ففي المادة الحادية عشر من هذا المرسوم تم وضع مجموعة من الشروط التي يجب أن تتوافر عليها المؤسسة حتى تمنح علامة مؤسسة ناشئة فهذه الأخيرة هي عبارة عن كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري والتي تستوفي الشروط التالية:³
- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات؛
- أن يعتمد نموذج أعمالها على منتجات أو خدمات ذات فكرة مبتكرة؛
- ألا يتجاوز رقم أعمالها السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- أن يكون رأس مالها مملوكا بنسبه 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق إستثمار معتمدة من طرف مؤسسة أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة؛
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل .

¹ داليا احمد، محمد بونس ، واقع مسرعة الاعمال في زياده فرص نجاح الشركات الرياضية الناشئة في قطاع غزة - دراسة حاله مسرعات الاعمال - Gaza Skye geeks ، قدمت الدراسة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في برنامج اقتصاديات التنمية بكلية التجارة في الجامعة الإسلامية بغزة ، فلسطين ، 2017 ، ص 15

² بوالشعور شريفة ، دور حاضنات الاعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة ، دراسة حالة الجزائر ، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد الرابع ، العديد 02 ، الجزائر ، 2018 ، ص 420.

³ بوغنيبي سميحة ، كرومي اسيا ، دراسة تقييميه لواقع تمويل وتنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر ، المجلد 7 ، حلويات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، العديد 3 ، الجزائر، 2020، ص 167 - 185

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

المطلب الثاني : خصائص و مميزات المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة كأى مؤسسة من خلال مراجعة الدراسات السابقة التي تناولت موضوع التمويل الجماعي والمؤسسات الناشئة، يتبين أن هناك تركيزا متفاوتا على الجوانب النظرية أو بعض التجارب الدولية فقط. غير أن هذه الدراسة جاءت لتسد فجوة بحثية مهمة، من خلال الربط بين التجربة الجزائرية والتجارب العالمية، مع تحليل تطبيقي حديث لموضوع لا يزال في بداياته محليا

لها العديد من المميزات كما أن هناك خصائص تميزها عن باقي المؤسسات و هذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب.

أولا - خصائص المؤسسات الناشئة:

المؤسسات الناشئة عبارة عن منشأة صغيرة ومتوسطة تتميز بمجموعة من الخصائص بعضها يشكل نقاط قوة والآخر يشكل نقاط ضعف لها ونذكر من بين الخصائص التي تمثل نقاط قوة لهذه المؤسسات²:

1. توازن هيكل النشاط الإنتاجي نظرا لمعاناته في معظم الدول النامية من خلل في هيكل الإقتصاد بسبب غياب قاعدة قوية من صناعات قوية ومتوسطة يستند إليها حيث بات من الضروري تقليص الفجوة ووضع إستراتيجيات لإصلاح هذا الخلل وتوسيع هذه المنشآت الصغيرة القابلة للتطوير والإنتاج ؛
2. دعم الشركات الكبيرة وهذا من خلال توفير المنتجات الوسيطة لنشاط الشركات الكبرى ؛
3. توفير فرص عمل حقيقية وتقليص حجم البطالة: تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها العالية على توفير مناصب الشغل مما يؤدي إلى تقليص حجم البطالة ؛
4. إستثمار المدخرات المحلية الصغيرة من خلال توظيف المدخرات نظرا لصغر رأس المال وإعادة توزيع الدخل؛

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

² زولبيخة العابر و آخرون ، التمويل الاسلامي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة دراسة حالة بنك البركة مذكرة مقدمة لاستكمال ضمن متطلبات شهادة الماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، التخصص : اقتصاد نقدي وبنكي ، جامعة الوادي 2020 - 2021 ، ص 33 .

5. المساهمة في تحقيق سياسة إحلال الواردات تمكن المؤسسات من إنتاج متطلبات السوق المحلي مما يساهم في إحلال الواردات وتنمية الصادرات وبالتالي توفير النقد الأجنبي ؛
6. نشر القيم الصناعية الإيجابية: تساهم في نشر القيم الصناعية الإيجابية كإدارة الجودة والإبتكار وتقييم العمل. أما بالنسبة للخصائص التي تعد نقاط الضعف لهذه المؤسسات نذكر منها:
 - محدودية وعدم القدرة على إختيار وصياغة إستراتيجية العمل ؛
 - عدم قدرتها على تكوين شبكة فعالة للتوزيع بسبب قلة وضعف إمكانياتها وصعوبة بلوغها الموارد التمويلية لعدة أسباب لعل أبرزها ضعف هيكلها التمويلي وقلة الضمانات ؛
 - لا يمكنها الإستفادة من إقتصاديات الحجم بسبب صغر حجمها وإخفاض تكاليف الإنتاج بزيادة حجمه ويتم ذلك بتوزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من الوحدات الإنتاجية.

ثانيا- مميزات المؤسسات الناشئة:

للشركات الناشئة مميزات عديدة نذكر منها: ¹

1. شركات حديثه العهد: نعم هي كذلك، إرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف الشركات الصغيرة والقول على أنها شركة ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم ؛
2. تتميز الشركات الناشئة بكونها شركة شابة يافعة وأمامها خيران إما التطور والتحول إلى شركة ناجحة أو إغلاق أبوابها والخسارة ؛
3. شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد : من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل. بكلمات أخرى إن الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الإرتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف كانت على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا ؛

¹ عادل نصبة و آخرون ، التمويل الجماعي المؤسسات الناشئة بين الإطار النظري و الواقع العملي دراسة ميدانية في ولاية الوادي ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير التخصص إدارة أعمال جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي ، 2020 - 2021 ، ص ص 16 - 17

4. الشركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها : تتميز Start up بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة Innovative، وإشباع حاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية؛
- يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة startup على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصة على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال ؛
5. شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء ومن الأمثلة على startup نذكر أمازون، Apple، مايكروسوفت، Google... إلخ
- إذا معنى الشركة الناشئة Start up هو مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والإزدهار بسرعة.

المطلب الثالث : أهداف وأهمية المؤسسات الناشئة

تسعى المؤسسات الناشئة لتحقيق مجموعة من الأهداف كما أن لها أهمية كبيرة و هذا ما سنقوم بعرضه في هذا المطلب .

أولا - أهداف المؤسسات الناشئة

- تسعى المؤسسات الناشئة لتحقيق جملة من الأهداف نذكر منها¹ :
- توفير المنتجات والمواد الوسيطة للمؤسسات المتوسطة والكبرى؛
 - تحقيق توازن الهيكل الإنتاجي للنشاط حيث تفتقر الدول النامية لقاعدة صناعية قوية مما يتسبب في خلل للهيكل الإقتصادي، وهنا يكمن دور المؤسسات الناشئة في إصلاح هذا الخلل؛
 - التطبيق والإلتزام بالمبادئ الإدارية والصناعية العالمية مثل دعم الأفكار الابتكارية والإلتزام وإدارة الجودة وتقسيم العمل؛
 - إستثمار المدخرات المحلية الصغيرة وتوظيفها في مشاريع صغيرة مما يساهم في التنمية الإقتصادية وتعظيم رؤوس الأموال؛
 - تقليص والحد من البطالة وتوفير مناصب عمل؛

¹ حورية بن عطية، عادل مباح، دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة وحاضنة الأعمال الجامعية المسيلة نموذج، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية المجلد 06 العدد 02 جامعة محمد خيضر بسكرة سنة 2022، ص 66

الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة

- الإسهام في تنويع الصادرات والحد من إقتصاد الربيع.

ثانيا : أهمية المؤسسات الناشئة

تحتل المؤسسات الناشئة مكانة كبيرة في إقتصاد أي دولة وذلك نظرا لأهميتها الكبيرة في تحقيق النمو الإقتصادي والاجتماعي ويمكن تلخيص أهميتها من خلال الجوانب التالية¹ :

- المصدر الرئيسي للإبتكار : تعد أكثر إبداعا من المؤسسات القائمة مما يسمح لها بمتابعة طرق جديدة للعمل ونماذج أعمال مختلفة؛

- إبتكار دعم المجتمع على نطاق أوسع : أصبح وادي السيليكون مركزا للإبتكار ، حيث يستفيد من تجميع المعرفة والإتصالات والتكنولوجيا عبر نظام بيئي للمؤسسات الناشئة ومؤسسات التكنولوجيا الأكثر نضجا ويمكن أن تمتد التطورات في إحدى المؤسسات إلى مؤسسات أخرى مما يخلق فرصا جديدة للبناء على مسار التكنولوجيا الحديثة، وهذا ما يشجع الموظفين في المؤسسات الناشئة من خلق مؤسساتهم الخاصة في وقت لاحق من حياته المهنية مما يؤدي إلى دائرة الإبتكار داخل المجتمع ؛

- تساهم في رفع القدرة التنافسية : تجبر المؤسسات القائمة على تحسين ممارستهم أو إدخال الإبتكارات بنفسها على وجه الخصوص في الصناعات المركزة، حيث لا يوجد سوى عدد قليل من المؤسسات القائمة أو المؤسسات الناشئة (أو خطر دخول الشركات الناشئة) ، يمكن أن تساعد في الإبتكار والتحسينات المستمرة في المؤسسات القائمة؛

- توفير فرص لمزيد من الحريات : بالإضافة إلى الإستقبال المادي ، يمكن أن يكون إنشاء شركة أيضا وسيلة للمؤسسين لتحقيق قدر أكبر من المرونة وتحسين نوعية حياتهم، بالنسبة للعديد من رواد الأعمال سبب إطلاق شركة ما يتعلق بنمط الحياة والقدرة على التحكم في مسار الفرد؛

- خلق ثروة : نظرا لأن رواد الأعمال يجذبون المستثمرين من خلال إستثمار مواردهم الخاصة ، فإن المجتمع سيستفيد عندما تنمو المؤسسات الناشئة نظرا لأن المال يتقاسم مع المجتمع فإن الثروة داخل الأمة؛

- مستوى معيشة أفضل : يمكن للمؤسسات الناشئة تنفيذ الإبتكارات التقنية لتحسين معيشة الناس، هناك العديد من المؤسسات الناشئة التي تعمل في المناطق الريفية لتحقيق التنمية المحلية؛

¹ بوساري نوال ، بن غزة هناء ، استراتيجيات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر ، وقائع المؤتمر الدولي العلمي للمبادر آتية للأعمال المعاصر بين المرافقة و متطلبات الاستدامة حالة مؤسسات الناشئة ، 2023 ، جزء الاول، ص ص 21 - 22

- زيادة في الناتج المحلي الإجمالي : يلعب الناتج المحلي الإجمالي دورا حيويا في تعزيز النمو الإقتصادي للبلد دعم والتشجيع على إنشاء المزيد من المؤسسات الناشئة من شأنه أن يرفع من الإيرادات المحلية وتدفق رأس مال المستهلك المحلي.

المبحث الثاني: تصنيف المؤسسات الناشئة ودورة حياتها

تكتسب المؤسسات الناشئة أهمية متزايدة في دعم الإقتصاد وتحقيق الابتكار، مما يستدعي فهم خصائصها ومراحل تطورها. يهدف هذا المبحث إلى تسليط الضوء على تصنيف هذه المؤسسات من حيث أنواعها، والخطوات الأساسية لإنشائها، إضافة إلى مراحل دورة حياتها. ويُقسم المبحث إلى ثلاثة مطالب رئيسية: يتناول الأول أنواع المؤسسات الناشئة، ويعرض الثاني خطوات إنشائها، في حين يشرح الثالث دورة حياتها من التأسيس إلى مرحلة النضج أو التغيير.

المطلب الأول : أنواع المؤسسات الناشئة

يقدم blanc Steve ستة أنواع مختلفة من الشركات الناشئة إعتمادا على رؤية رائد الأعمال وتكوين فريقه والإستراتيجية المالية المستهدفة ومرحلة الدورة التي تقع فيها الشركة الناشئة وهي¹ :

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

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

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

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

- ✓ الشركات الناشئة القابلة للشراء : يفضل رائد الأعمال العثور على الأموال من خلال طرق التمويل التقليدية، وأصحاب الأعمال والتمويل الجماعي تعتبر هذه الشركات الناشئة هدف للإستحواذ عليه في معظم الحالات من قبل الشركات الكبرى؛
- ✓ الشركات الناشئة الإجتماعية : يريد رائد الأعمال أن يجعل العالم مكانا أفضل ويريد أن يحدث فرقا، ويمكنه جعل الشركات الناشئة كمنظمة غير ربحية وليس المال هو الهدف الرئيسي لها؛
- ✓ الشركات الناشئة الكبيرة : يجب على رواد الأعمال الابتكار لضمان بقائهم ونموهم في عالم يتزايد فيه التهديدات الخارجية وعدم الإستقرار، الهدف من بدء التشغيل ليس تحسين نماذج الأعمال الحالية ولكن إبتكار نماذج أعمال جديدة.

المطلب الثاني : خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة

تتمثل خطوات تأسيس مؤسسة ناشئة فيما يلي:¹

1. العثور على فكرة الشركة : رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة، في رحلة رائد الأعمال نحو تأسيس شركة ناشئة تبدأ بإيجاد فكرة مناسبة، وأفضل طريقة لذلك تكون بالعثور على مشكلة يعاني منها المجتمع أو فئة منه ومحاولة إيجاد فكرة حل لها، وقد تبدو هذه الطريقة صعبة بالنسبة إلى البعض أو أنها الطريقة الوحيدة؛
2. دراسة السوق : وهي جمع وتفسير وتحليل منهجي للبيانات والمعلومات حول السوق المستهدفة وإحتياجاتها والمنافسين إلى جانب المستهلكين الفعليين والمحتملين وسلوكياتهم وموقعهم الجغرافي، كل ذلك بإستخدام الأساليب والمناهج التحليلية؛
3. حمايه حقوق الملكية الفكرية : تعني حماية عملك أو علامتك التجارية أو أي ملكية ناتجة عن الإبداع من الأشخاص الذين قد يسرقون أفكار مشروعك ويستخدمون ملكيتك الفكرية دون إذن منك؛
4. إختيار إسم للشركة الناشئة : يمكن أن يعده بعض رواد الأعمال أمرا بديهيا وليس بتلك الأهمية اللازمة، فعل العكس حيث يعد إختيار الإسم المناسب عملا مؤثرا في مدى نجاح العمل بحيث قد يؤدي إختيار الإسم الخطأ إلى عواقب قانونية وتجارية يصعب تجنبها لذلك يجب أن يكون سهلا؛

¹ بوضوار لميس ، بالعبير حدة ، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر - دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep ، مذكرة لنيل شهاده الماستر الاكاديمي كلية العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 2020/2021، ص 11، 12

الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة

وهذه بعض النصائح التي يجب إتباعها لإختيار إسم الشركة الناشئة:

- إختيار إسم يسهل تهجئته.
 - إختيار إسم شامل لا يقيد مع نوع النشاط التجاري.
 - إختيار إسم يتكون من جزء واحد أو مركب من جزئين على الأقل ولا يكون طويلا .
 - إختيار إسم لم يستخدم من طرف شخص آخر أو شركة أخرى.
5. إختيار شريك مؤسس : معظم الشركات الناشئة في العالم والتي عرفت نجاحا كبيرا تم تأسيسها من طرف شخصين على الأقل، فبعض المستثمرين ينظرون إلى المؤسسين و فرق العمل قبل الإطلاع على الفكرة، لذلك وجب البحث عن شخص لديه سجل من الإنجازات أو الخبرات في مجال معين لديه علاقه بمجال هذه الشركة أو أحد أقسامها كتسويق المبيعات بحيث يجب التعرف على شخصيته جيدا؛
6. كتابة خطة العمل : وهي أحد أهم الخطوات التي لا بد لأي رائد القيام بها لضمان إتباعه الطريق الصحيح في تأسيس الشركة الناجحة بحيث يجب تحديد فيها ما يراد إنجازه بالعمل الجديد، وتحديد الأهداف والتحديات وطرق الواجب إتباعها لتجاوز تلك التحديات؛
7. جمع رأس المال : اللازم لتأسيس شركة ناجحة ويعتبر أكبر عائق يواجه رواد الأعمال في تأسيس شركة ناشئة خاصة بهم، بحيث نجد أن التمويل أحد أكبر عوامل النجاح أو فشل غالبية الشركات الناشئة في العالم، لأن قلة أو عدم إمتلاك المال الكافي لتسيير شركة خاصة في السنوات الأولى يعني فشلها في أول الطريق توجد عدة مصادر فعالة يمكن لرواد الأعمال الحصول بواسطتها على رأس مال لبدء تأسيس شركة ناشئة كتمويل ذاتي من المدخرات الشخصية أو العائلة أو الأصدقاء أو القروض البنكية حتى حاضنات الأعمال؛
8. توظيف فريق العمل : وهي أحد الأمور التي من الضروري تعلمها مبكرا، كيفية توظيف وإدارة فريق عمل بشكل فعال نظرا لأهمية فريق العمل في الشركة الناشئة البحث عن أفضل الموظفين المحتملين وإجراء مقابلات أكبر عدد من المتقدمين لدراسة إمكانيات ومهارات كل موظف وتقرير بعناية أي شخص ملائم للوظيفة، لأن تكوين فريق عمل ذو خبرة وكفاءة عالية أمر مهم لكل مؤسسة؛
9. بناء نموذج أولي للشركة الناشئة : بمعنى أدنى وأبسط نموذج قابل للتجريب يكون عليه المنتج أو الخدمة ويتضمن الوظائف الرئيسية، يتم تقديمه للجمهور بهدف جس نبض السوق وجمع المعلومات اللازمة لمعرفة مدى قابلية العملاء المستهدفين للمنتج النهائي قبل طرحه رسميا في السوق؛

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

المطلب الثالث : دورة حياة المؤسسات الناشئة

هذه المؤسسات قبل أن تعرف طريقها للقيمة تمر بمراحل صعبة و متعثرة ولإبراز ذلك نقدم المنحنى التالي المصمم من قبل ¹(Paul gharam) :

الشكل رقم (01-01) منحنى المؤسسة الناشئة Start up



المصدر : بوالشعور شريفة ، دور حاضنات الاعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة ، دراسة حالة

الجزائر ، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد الرابع ، العدد 02 ، الجزائر ، 2018 ، ص 421

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن المؤسسات الناشئة تمر بستة مراحل:

➤ المرحلة الأولى : وتبدأ قبل إنطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما أو مجموعة من الأفراد بطرح

نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة، وخلال هذه المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا

¹ بوالشعور شريفة، مرجع سبق ذكره ، ص ص 421-422

الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة

ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن من يمولها وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية .

➤ المرحلة الثانية : في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة حيث تكون غير معروفة وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هذه المرحلة هو أن نجد من يبيّن الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف ب (family, Friends) فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل ، ويمكن الحصول على تمويل من قبل الأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية، في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الأعمال بالدعاية للمنتج.

➤ المرحلة الثالثة : مرحلة مبتكرة من الإقلاع والنمو

حيث يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماسا مرتفع، ثم ينتشر العرض في هذه المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكره الأوائل فيبدأ الضغط السليبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

➤ المرحلة الرابعة : مرحلة الإنزلاق التدريجي

بالرغم من إستمرار الممولين المغامرين برأس المال بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها مرحلة التحور من المستقبل المشروع وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

المرحلة الخامسة : مرحلة تسلق المنحدر

يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الإستراتيجيات المطبقة وإكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقها على نطاق اوسع.

➤ المرحلة السادسة : مرحلة النمو المرتفع

في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والإختبار وطرحه في السوق المناسب وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع حيث يحتمل أن 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف قد يعتمد الإبتكار الجديد لتبدأ مرحلة إقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة .

المبحث الثالث : أسباب نجاح وفشل المؤسسات الناشئة ومسارات التمويل

تتأرجح المؤسسات الناشئة بين النجاح والفشل حسب قدرتها على تنفيذ فكرتها، جذب التمويل، ومواكبة متطلبات السوق المتغيرة. و هذا ما سنتطرق اليه في هذا المبحث .

المطلب الاول : أسباب فشل و نجاح المؤسسات الناشئة

تأسيس المؤسسات الناشئة هو خطوة جريئة تحمل في طياتها الكثير من الفرص والتحديات، تنشأ بعض المؤسسات الناشئة لتصبح شركات رائدة في مجالاتها بينما تواجه أسباب تؤدي إلى الفشل أو النجاح.

أولاً: أسباب فشل المؤسسات الناشئة

هناك العديد من العوامل التي تؤدي إلى فشل الشركات الناشئة¹:

- التخطيط غير كافي للأعمال؛
- رأس المال الأولي غير كافي لفترة بدء التشغيل ومراحل التطوير بسبب التخطيط غير الكافي؛
- تقدير خاطئ لطلب السوق على المنتج أو الخدمة؛
- عدم القدرة على الإدارة؛
- عدم إختيار وإستخدام المستشارين المهنيين الخارجيين المناسبين؛
- الإعتماد المفرط على فرض واحد أو على حدث معين متوقع؛
- عدم فهم متطلبات رأس المال للأعمال التجارية المتنامية؛
- سوء توقيت الإنفاق بسبب سوء التخطيط؛
- الوسيلة المناسبة بدلا من إتخاذ القرار المنطقي.

¹ Adgali dalal , « The relationship between Business plan and the success of startups :an empirical study on Algerian startups » , journal of economic & financial Research , fifth Issue, 2014 , p1-20

الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة

إضافة إلى هذه العوامل توجد عوامل أخرى تؤدي إلى فشل المؤسسات الناشئة نذكر منها¹:

- إهمال دراسة الجدوى: إذا كان دراسة جدوى المشروع وعوائده المتوقعة وتكاليفه ومخاطرة مبنية على معلومات غير دقيقة وتتسم بالعمومية سيجعلها في القريب الآجل مهددة بصرف الكثير من الأموال والجهد والوقت دون رقابة أو مراعاة لمحدودية قدراتها؛
- الإعتماد على صيغ تمويل خاطئة كالقروض قصيرة الأجل أو صيغ تمويل لا تصل فيها نسبة صاحب المشروع أحيانا إلى 10% كما هو الحال في حالة القرض المصغر؛
- عدم وجود الحافز والحماس للمضي في المشروع في ظل تشكيل فريق عمل يسوده الصراع؛
- نقص الإستشارة المتخصصة وهيئات المرافقة وتأصيل الحكومية منها والخاصة؛
- نقص الخبرة في المجال وعدم تلقي التكوين والتدريب اللازم لخوض فكرة المشروع؛
- الهيكل التنظيمي يتسم بالركود الإبداعي ولا يحدث هندسة للموارد البشرية دوريا لتحسين أدائه ورفع كفاءته.

ثانيا : أسباب نجاح المؤسسات الناشئة

تعتمد المؤسسات الناشئة الناجحة على عدة عوامل منها²:

- الإبتكار في نموذج الأعمال؛
- تكوين علاقات تعاون ذات مصداقية وإستخدام الشبكات؛
- التركيز على حالة عمل قوية يؤدي بشكل مستدام إلى عمل جيد؛
- خلق طلب جديد؛
- تشكيل فريق عظيم؛
- دعم الحكومة والتشريعات محفزة؛
- الطموح والعمل الجاد الملهم؛

¹ هشام بروال ، جهاد خلوط ، التعليم المقاوإاتي و حتمية الإبتكار في المؤسسات الناشئة ، المجلد 20 ، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة ، العدد 03 ، الجزائر ، 2017 ، ص 11 – 24

² بلواضح سعد الله ، مساهمة رأس المال البشري في نجاح المؤسسات الناشئة ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي ، ادارة اعمال ، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 2021/2020 ، ص 15

- تفكير النظم / تغيير سياق الأنظمة؛

- صبر المستثمر، التفكير والمكاسب طويلة الأجل.

المطلب الثاني : مراحل تطوير وتمويل المؤسسات الناشئة

حسب Maurya (2012)، تمر المؤسسات الناشئة خلال دورة حياتها بثلاث مراحل من التطوير¹ :

المرحلة الأولى: المشكلة والحل (problème/ solution) :

في هذه المرحلة يتم التحقق مما إذا كان السوق لديه مشكله تحتاج إلى حل. في هذه الحالة الفكرة ليست هي العنصر الأكثر أهمية. يمكن أن يكون رخيصا جدا وتنفيذه يكون مكلفا. من المهم موائمة الحل مع المشكلة المرتبطة، بالإضافة إلى معرفة ما إذا كانت الشركة الناشئة تريد تطوير شيء يحتاجه العملاء وشيء يستخدمونه بالفعل وما إذا كانوا على إستعداد لدفع ثمنه، وأخيرا ما إذا كان يمكن حل المشكلة على الإطلاق.

المرحلة الثانية : مرحلة المنتج الملائم للسوق (produit / Market fit) :

ليس لديها إجابة على السؤال ما إذا كانت الفكرة المنفذة هي حقا ما يحتاجه المستخدمون بعد المرحلة الأولى والتي من الضروري فيها التحقق من وجود المشكلة، والغرض من حل المشكلة و إمكانية بناء نموذج أولي أو جزئي في المرحلة التالية من المهم إختبار وتحليل المقاييس المختلفة من أجل تحديد مدى ملائمة المنتج الجديد لقضايا محددة للعملاء.

المرحلة الثالثة : المقياس (Scale) :

وتشمل توسيع ونمو الشركات الناشئة، مما يؤدي إلى زيادة عدد الموظفين أو زيادة حصص السوق أو زيادة الدخل. الوقت المثالي بجمع الأموال هو بعد المرحلة الثانية، أو بمجرد إختبار السوق لمعرفة إمكانية النمو في المستقبل (يتبع التوسيع في المرحلة الثانية) بعد المرحلة الأولى مؤسسو الشركات الناشئة والمستثمرون لديهم نفس الهدف في توسيع الأعمال التجارية .

¹ Marima klacémer calopa and other , «Analysis of financing sources for start- upcompanies » , management , vo119 , N02,2014, p19-43

وفقا ل (Maurya,2012) يعتبر مقياسا لمشاركة منتجك في السوق. يهتم المستثمرون بجر متوسط كل شيء آخر وبالتالي مصطلح الجر يشير إلى أن الشركة لديها عدد جيد من المستخدمين أو أن عددهم يتزايد كل يوم على الرغم من أن الشركة الناشئة ربما لا تزال غير مرجحة أو أن الشركة الناشئة يزداد يوميا.

على عكس Maurya الذي قسم تطور الشركات الناشئة لثلاث مراحل ، فحسب Harman ,Berma و Marmar (2011) يوجد 6 مراحل لتطوير والشركات الناشئة:

المرحلة الأولى هي الإكتشاف وهدفها هو التحقق مما إذا كان من المنطق حل المشكلة المكتشفة في السوق، وما إذا كان هناك أي أطراف معنية باستخدام الحلول التي تخطط الشركات الناشئة لتطورها، وتستمر هذه المرحلة من 5 إلى 7 اشهر، **المرحلة الثانية** هي التحقق من الصحة حيث تحاول الشركات الناشئة الحصول على تأكيد ما إذا كان المستخدمون مهتمين بمنتجاتهم، وتستمر هذه المرحلة من 3 إلى 5 أشهر، **المرحلة الثالثة** هي الكفاءة، التي تعزز الشركات الناشئة أعمالها وتسعى إلى زيادة عدد المستخدمين، وتستمر هذه المرحلة من 5 إلى 6 أشهر

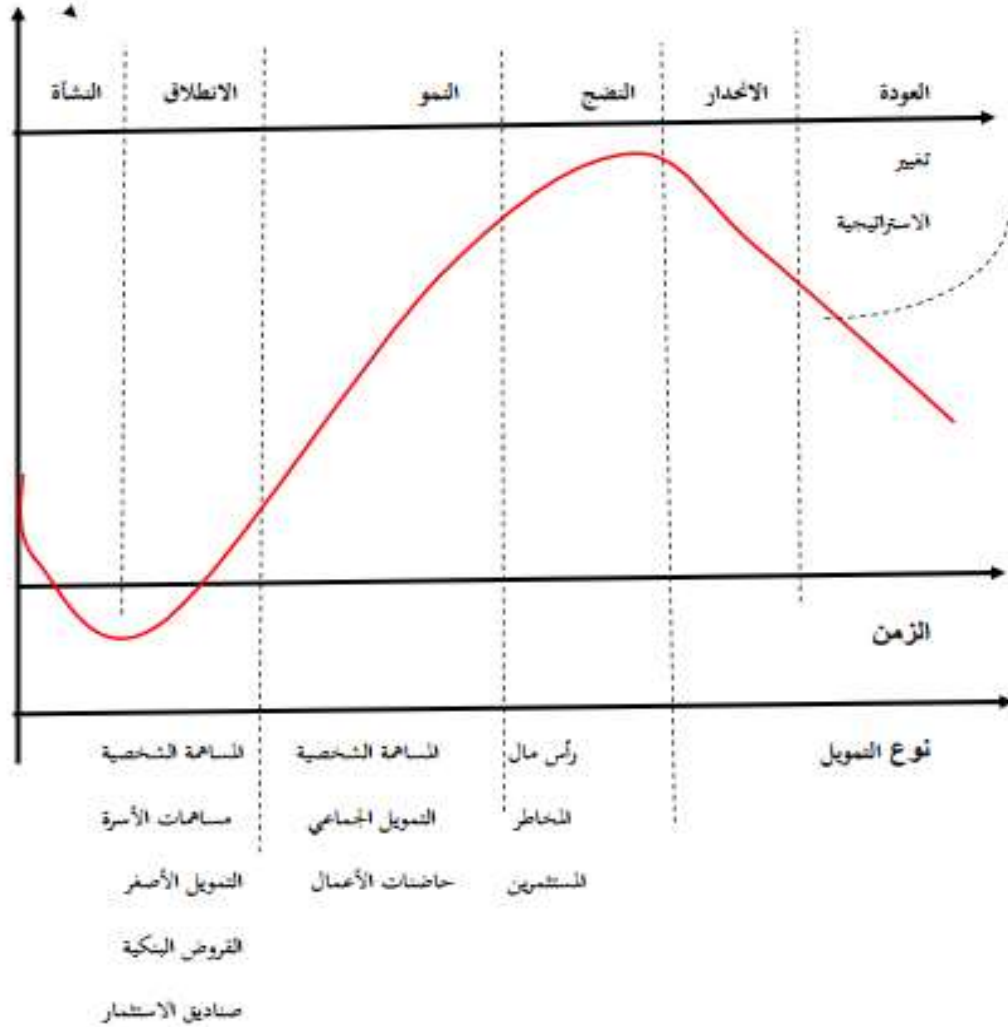
المرحلة الرابعة هي المقياس الذي يتزامن مع المرحلة الثالثة وفقا ل AshMauryas، هناك أيضا **المرحلة الخامسة** من تعظيم الربح و**المرحلة السادسة** التجديد والرفض، بمرور العديد من مراحل التطوير، تتوقف الشركة من أن تكون ناشئة عندما تصبح وتطرح للجمهور.

وفقا ل Marovié و Sruk، يمكن عرض تمويل تطوير الشركة وفقا لمراحل التطوير. حيث ميز الكاتبان خمس مراحل وهي:

- 1- تجريبية وأولية
- 2- بدء التشغيل
- 3- التوسع
- 4- إعادة الرسملة
- 5- الإستحواذ

يبيع حصة الأغلبية في الشركة في المرحلة التجريبية غالبا ما يستخدم رواد الأعمال أموالهم الخاصة أو الأموال التي يتلقونها من العائلة أو الأصدقاء. في المرحلة الأولى من التطوير تكون مصادر التمويل المحتملة كما يلي: القروض والأعمال التجارية وصناديق رأس المال الإستثماري، في مرحله التوسع، المصادر المشتركة للأموال هي صناديق رأس المال الإستثماري، في مرحلة الإستحواذ تلقى صناديق الأسهم الخاصة دورا مهما.

الشكل رقم (01-02) مراحل التطور

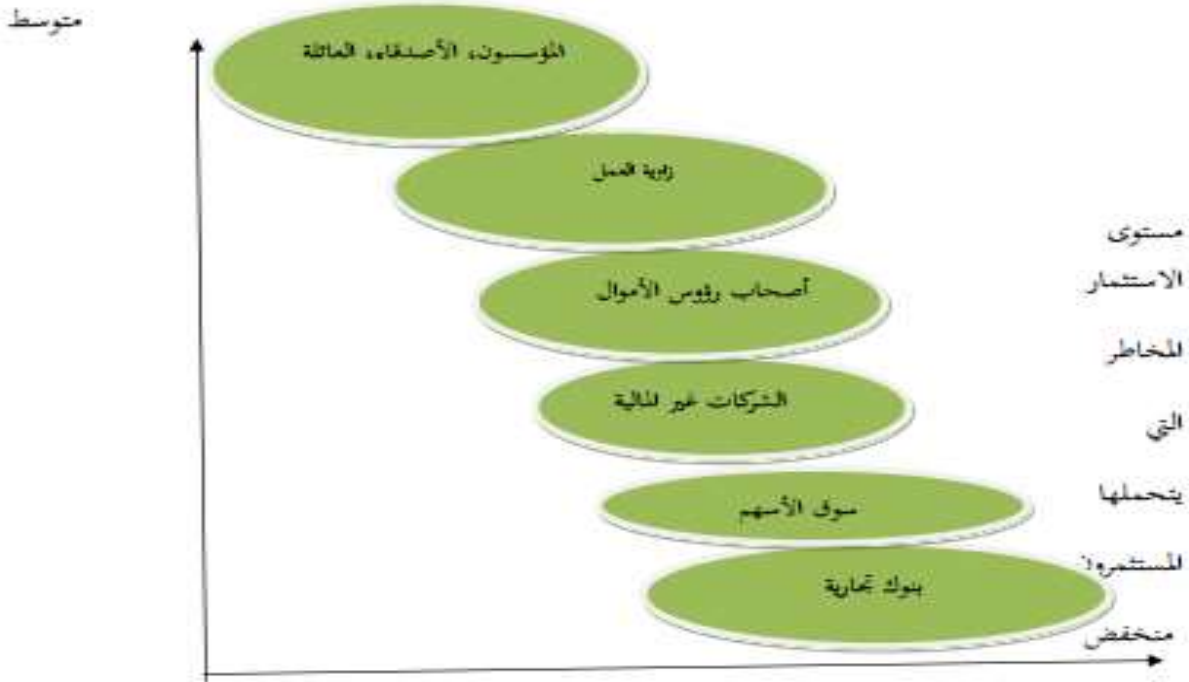


المصدر: عمار عريس، عبد الوهاب زاير، "مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها"، كتاب جماعي دولي محكم بعنوان، "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة- "جامعة جيجل-الجزائر، 2021، ص 19-36

من خلال الشكل نلاحظ أنه تم الإعتماد على متغيرين هما: مراحل تطور المؤسسة الناشئة وطبيعة التمويل، فخلال المراحل الأولى من حياة المؤسسة الناشئة تعتمد في تمويلها على المساهمة الشخصية و مساعدة الأقارب، وكذا على حاضنات الأعمال مما يسمح لها بتجنب الفشل في بدايتها وإتمام هذه المراحل بكفاءة وفعالية، ومع نموها وتطور نشاطها يستلزم عليها البحث عن مصادر أخرى لتغطي إحتياجاتها فتلجأ إلى مصادر أخرى على إستعداد

لتقديم دعم أكبر يتوافق مع المراحل المتقدمة من حياتها والطموحات التي تصبو إليها ومن أهم المصادر: رأس المال مخاطر، المستثمرون الملائكة.

الشكل رقم (01-03) مصادر التمويل المختلفة حسب مراحل تطور الشركة.



Source: marimaklacémercalopa and others "Analysis of financing sources for start-up Companies", management, vol19, n02, 2014, p19-43

من خلال الشكل أتاح المفهوم الكامل للمؤسسات الناشئة إنشاء ما يسمى بالفضاء الإلكتروني أو مساحة الواقع الافتراضي والتي سهلت للشركات الإستثمار و إنشاء أعمال تجارية عبر الإنترنت بأقل تكلفة، والحد الأدنى من الإستثمارات يقلل من المخاطر ويمكن من التكيف الأسرع، أو حتى سيولة الشركات من ناحية أخرى، تنتج الأعمال التجارية عبر الإنترنت ولديها مواقع خاصة وهذا النهج جيد لأنه يسمح بحالة السوق سواء كانت هناك حاجة لمنتجهم أو خدمتهم، وما إذا كان الأمر يستحق الإستثمار فيها .

تتعدد وجهات النظر حول مراحل المؤسسات الناشئة لكننا قسمناها في ثلاث مراحل تختلف فيها مصادر التمويل في كل مرحلة .

من المراحل التي سنتطرق اليها:

أول مرحلة وهي مرحلة ما قبل البذرة: يتم تمويلها من قبل المؤسسين، العائلة والاصدقاء، المستثمر الملائكي والجهات المانحة.

المرحلة الثانية وهي مرحلة البذرة: والتي تبدأ بعد تعيين فريق عمل غير المؤسسين وتجهيز المنتج الأولي ليصبح أكثر نضوجا وتحقيق التطابق بين خصائص المنتج أو الخدمات وإحتياجات العملاء. يتم تمويلها من قبل مسرعات الأعمال، المستثمر الملائكي، صناديق رأس المال الجريء.

المرحلة الثالثة مرحلة النمو: تبحث من خلالها المؤسسات الناشئة عن التمويل من صناديق رأس المال الجريء.

خلاصة الفصل :

تعدّ المؤسسات الناشئة كيانات ديناميكية تقع عند تقاطع الريادة، الابتكار، والمخاطرة، وتلعب دورا محوريا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، خاصة في الإقتصادات النامية والمتقدمة. لا يقتصر تعريفها على كونها مشاريع جديدة، بل هي منظومات مرنة تسعى لتلبية إحتياجات غير مخدومة أو إغتنام فرص مبتكرة في بيئات غامضة وقليلة الموارد.

تسهم هذه المؤسسات في خلق فرص العمل، وتعزيز التنافسية، وإدخال الابتكار في قطاعات تقليدية. ويعتمد نجاحها على عدة عوامل متكاملة، منها كفاءة الفريق، وضوح النموذج التجاري، قابلية التوسع، والقدرة على إستقطاب الموارد المناسبة.

تتنوع المؤسسات الناشئة من حيث القطاع والموقع والنمو، وتدرس من خلال دورة حياة تبدأ بالفكرة وتصل إلى الإستقرار أو الفشل. وتعدّ القراءة الخاطئة للسوق، وسوء الإدارة، وغياب المرونة من أبرز أسباب الفشل، بينما يتطلب النجاح رؤية ريادية، وقيادة فعالة، وبيئة داعمة.

يلعب التمويل دورا حاسما في تطوير ونمو المؤسسة، بدءا من التمويل الذاتي وصولا إلى الشراكات الإستراتيجية. ومن ثم، فإن دعم المؤسسات الناشئة يتطلب سياسات عامة ملائمة، وبيئة حاضنة تتيح لها الإزدهار والمساهمة في التنمية المستدامة.

الفصل الثاني:

الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي

وآليات عملها

تمهيد:

أصبح التمويل الجماعي ظاهرة بارزة في العصر الحديث، حيث يمثل وسيلة مبتكرة لجمع الموارد المالية من مجموعة متنوعة من الأفراد عبر الإنترنت لدعم مشاريع أو أفكار جديدة، يعتمد هذا النوع من التمويل على قوة الجماهير وثقتها في المشاريع المطروحة، مما يخلق نموذجاً ديمقراطياً يتيح للأفراد المساهمة في تحقيق أحلام الآخرين وتعزيز النمو الاقتصادي.

وعليه سوف نحاول التطرق في هذا الفصل إلى ثلاث مباحث التالية :

- ❖ المبحث الأول: الإطار النظري لتمويل الجماعي.
- ❖ المبحث الثاني: تطور منصات التمويل الجماعي .
- ❖ المبحث الثالث: إستراتيجيات التحسين وتطوير لمنصات التمويل الجماعي .

المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل الجماعي .

يعالج هذا الفصل الأسس النظرية لتمويل الجماعي، من حيث نشأته، أنواعه وأهدافه كما يستعرض تطور منصاته وآليات عملها في ظل التحول الرقمي المتسارع.

المطلب الأول: نشأة ومفهوم التمويل الجماعي:

يعد التمويل الجماعي من المفاهيم التي ترجع جذورها إلى أشكال تقليدية من التعاون والتمويل الجماعي بين الأفراد، لكنه عاد للظهور بأسلوب عصري مواكب للتطور التكنولوجي وسوف نتعرف على المفهوم بشكل واضح.

أولاً_ نشأة التمويل الجماعي :

تعود جذور التمويل الجماعي إلى قرون مضت،¹ حيث إعتمدت المجتمعات على التعاون الجماعي لتوفير المال ودعم المشاريع الإجتماعية والخيرية، ورغم أن الشكل الحديث لتمويل الجماعي قد إرتبط بتطور الأنترنت والمنصات الرقمية، إلا أن فكرة مشاركة الموارد بين الأفراد ليست جديدة بل ظهرت منذ قرون بأشكال بسيطة.

من بين الأمثلة التاريخية البارزة , ماقام به جوناثان سويفت في القرن الثامن عشر حيث أسس صندوقاً يهدف إلى إقراض العائلات الفقيرة بمبالغ صغيرة بدعم من أشخاص ميسورين مما شكل نموذجاً مبتكراً لما نعرفه اليوم بالتمويل الجماعي القائم على الإقراض.²

كما شهد القرن التاسع عشر تجربة مميزة عندما شارك آلاف الأفراد المقدر عددهم ب160 ألف شخص في تمويل لبناء تمثال الحرية في نيويورك إستجابة لحملة إعلامية أطلقها الصحفي جوزيف بوليتزر الذي دعا الجمهور إلى المساهمة بغض النظر عن المبلغ في مشروع عام يمثل قيمة وطنية ورمزية كبيرة.³

تميزت هذه الأشكال المبتكرة من التمويل الجماعي بالمشاركة المجتمعية والمخاطرة المشتركة.

وقد أوضحت هذه الحملة إمكانيات جمع التبرعات الجماعية للمشاريع واسعة النطاق، مما شكل سابقة لمبادرات التمويل الجماعي المستقبلية.

¹د. احمد بن هلال الشيخ، التمويل الجماعي، دراسة فقهية تطبيقية مجلة القضاء، جامعة جدة، العدد13، 2019، ص310.

²<https://crowdfundinginsights.com> تاريخ تصفح 15\11\2024 الساعة 14:05.

³<https://blog.zeedsharia.com/history-of-crowdfunding-from-the-beginning-to-the-19th-> 2024/11/15 ساعة 14:45.

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

بدأ مفهوم التمويل الجماعي كما نعرفه يتبلور في تسعينيات القرن العشرين مع ظهور الأنترنت، الذي أحدث ثورة في طريقة جمع الأموال، بحيث أن أول حالة ناجحة مسجلة لتمويل الجماعي عبر الأنترنت في عام 1997 عندما مولت فرقة روك بريطانية لجولة لم شملها من خلال تبرعات المعجبين .

وقد أدى هذا إلى إنشاء منصات مخصصة للتمويل الجماعي، مثل Artist Share في عام 2000، مما مهد الطريق لنمو الصناعة¹.

يشتمل التمويل الجماعي اليوم على نماذج وتطبيقات مختلفة، إلا أن جذوره التاريخية تكشف عن أصل طويل الأمد من الدعم المجتمعي للمشاريع الإبداعية والخيرية بنسبة لدول الأجنبية.

وعلى مستوى العالم العربي، لم يكن التمويل الجماعي غريبا عن ثقافتنا حيث مارسته المجتمعات منذ القدم من خلال نظام الوقف والجمعيات التعاونية، التي تعتمد على التضامن وتوزيع المنافع لتحقيق أهداف إجتماعية وإقتصادية، وفي السنوات الأخيرة ظهرت منصات التمويل جماعي إسلامية تلتزم بضوابط الشريعة وتوفر بدائل حديثة لتمويل التقليدي، مما يساهم في دعم المشاريع الناشئة وتوسيع فرص ريادة الأعمال في العالم العربي .

ثانياً _ مفهوم التمويل الجماعي :

يعرف التمويل الجماعي وفقا لعدة جهات دولية على النحو التالي:

- تعريف الصادر عن البنك الدولي سنة 2013 التمويل الجماعي ممكن عبر الأنترنت للشركات أو المؤسسات الأخرى لجمع الأموال تتراوح قيمتها من حوالي 1000 دولار إلى مليون دولار أمريكي في الشكل تبرعات الإستثمارية من عدة أفراد.
- وتعرفها المنظمة الدولية لهيئات السوق المالي سنة 2014 التمويل الجماعي وهو مصطلح شامل يوضح إستخدام مبالغ صغيرة من المال يتم الحصول عليها من عدد كبير من الأفراد أو المنظمات لجمع الأموال لمشروع تجاري شخصي أو تمويل إحتياجات أخرى من خلال منصات قائمة على الأنترنت إقراض النظراء، وهو أيضا شكل من أشكال التمويل الجماعي يستخدم تمويل القروض التي يتم سدادها بفائدة فيما يعتبر التمويل الجماعي من خلال المشاركة بالأسهم²

على الساعة 2024\11\22 تم الاطلاع في تاريخ <https://www.fundable.com/crowdfunding101/history-of-crowdfunding> 20:23.

² عماد بركات، منصات التمويل الجماعي التعاوني في مملكة العربية السعودية ،مركز المعرفة لدراسات، 2020، ص13.

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

- الشركة العالمية للشمول المالي تعرف التمويل الجماعي عام 2016 بأنه في السياق الشمول المالي يشير التمويل الجماعي إلى أسلوب تمويل قائم على آليات السوق حيث يتم جمع الأموال من أعداد كبيرة من أفراد أو الكيانات القانونية بكميات صغيرة وتجاوز الوسطاء الماليين التقليديين وإستخدام الهواتف المحمولة والمنصات المستندة إلى الأنترنت للتواصل مع المقترضين سواء لتمويل مشروع تجاري أو مشروع محدد أو إحتياجات أخرى.
- التمويل الجماعي هو مصطلح يعبر عن العملية الجماعية والتعاونية، المبنية على الثقة وشبكة العلاقات بين الأفراد الذين يجمعون الأموال والموارد الأخرى معا، غالبا عبر الأنترنت بهدف دعم جهود مقدمة من أفراد أو منظمات أخرى. تتم عملية التمويل الجماعي بهدف تحقيق العديد من الأهداف، على سبيل المثال عمليات الإغاثة في حالات الكوارث، دعم الفنانين الذين يحتاجون للدعم من المعجبين، دعم الحملات الانتخابية، تمويل الشركات الناشئة، الأفلام، المشاريع الصغيرة، أو إنشاء برامج مجانية¹.

ومنه يمكن تعريف التمويل الجماعي على أنه:

- عملية حشد الموارد مالية من قاعدة كبيرة من المشاركين، بشكل فردي أو جماعي، عبر منصات رقمية متخصصة، بهدف تمويل مشاريع أو مبادرات متنوعة².
- نموذج تمويلي بديل يعتمد على التفاعل المباشر بين مقدمي المشاريع والممولين، ويستند إلى مبادئ الإقتصاد التشاركي والتضامن الإجتماعي.
- وأنه أداة تمويلية مبتكرة تساهم في تمكين الأفكار الإبداعية وتشجيع ريادة الأعمال، وتلعب دورا هاما في تمويل المشاريع الإجتماعية والإقتصادية.

¹ Michelle warbis, understanding the social impact may of the mayor crowd funding programmers: qualities retrospective on rounds 1and2.greater London authority .gulf 2016.p6.

² نفس مرجع سابق ذكره

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

جدول رقم (02-01) مقارنة بين التمويل الجماعي التقليدي والحديث .

العنصر	التمويل الجماعي التقليدي	التمويل الجماعي الحديث
النموذج	الوقف، الجمعيات التعاونية	المنصات الرقمية مثل GoFundMe و kikstarte
آلية التمويل	تبرعات شخصية أو جماعية	مساهمات عبر الانترنت من أفراد متنوعين
التنظيم	غير منظم رسمياً، يعتمد على العرف المتداول حسب المنطقة	خاضع للوائح مالية وقانونية
المشاركة	محلية داخل المجتمعات	عالمية ومتاحة لأي شخص
السرعة	بطيئة وتعتمد على العلاقات	سريعة ومباشرة عبر المنصات الرقمية .

المصدر : من إعداد الطالبتين بالإعتماد على الموقع <https://www.crowdify.net>.

المطلب الثاني: أنواع التمويل الجماعي

تطور التمويل الجماعي إلى أنواع مختلفة، كل منها مصمم لتلبية إحتياجات وأهداف مختلفة لجمع التبرعات حتى تمكن هذه الأساليب المبدعين ورواد الأعمال من جمع الدعم المالي من خلال الجهود الجماعية للعديد من الأفراد، والتي غالباً ما يتم تسهيلها من خلال المنصات عبر الإنترنت.

- منصات التمويل الجماعي القائمة على جمع التبرعات ؛
- منصات التمويل الجماعي القائمة على الحصول على الأسهم ؛
- منصات التمويل الجماعي القائمة على إقراض النظراء (الديون) ؛
- منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت .

1. منصات التمويل الجماعي القائم على جمع التبرعات:

يتميز التمويل الجماعي القائم على التبرعات بمساهمة الأفراد بمبالغ صغيرة لدعم قضية أو مشروع أو عمل تجاري دون توقع سداد أو مساهمة، ويستخدم هذا النهج على نطاق واسع في القضايا الخيرية والمشاريع المجتمعية ومبادرات جمع التبرعات الشخصية¹.

تسهل منصات مثل GoFundMe وKickstarter هذا النوع من التمويل الجماعي، مما يسمح بتأثير جماعي كبير من خلال جهود التمويل المجتمعية. وغالبا ما تستفيد الحملات من وسائل الاتصال الاجتماعي للوصول إلى جمهور أوسع، مما يشجع على المشاركة واسعة النطاق.²

2. منصات التمويل الجماعي القائم على الحصول على الأسهم:

يتضمن التمويل الجماعي بالأسهم جمع رأس المال من خلال عرض أسهم في شركة، مما يسمح للمستثمرين بالاحتفاظ بحصة في الشركة أو المشاركة في الأرباح³ حسب العقد المتفق عليه. تخضع هذه الطريقة لقواعد تنظيمية أكثر صرامة وهي متاحة عادة للمستثمرين المعتمدين فقط وتم تسهيل نمو التمويل الجماعي بالأسهم من خلال تشريعات مثل قانون JOBS لعام 2012 في الولايات المتحدة، والذي مكن الوصول إلى مجموعة أوسع من المستثمرين الصغار مع قيود أقل.⁴

3. منصات التمويل الجماعي القائمة على الإقراض :

يعرف التمويل الجماعي القائم على الديون أيضا بإسم الإقراض من نظير إلى نظير (P2P)، وهو يتيح للأفراد إقراض الأموال لمشروع أو عمل تجاري مع توقع السداد مع الفائدة. يعكس هذا النموذج القروض التقليدية ولكنه

¹Christian Puget .le financement participative pour les entreprises, workup crowd funding SPORALEC_ARDI -2015/04/21 P6.

²: <https://visible.vc/blog/types-of-crowdfunding> تم الإطلاع بتاريخ 22\12\2024 على الساعة 17:36

³ روميساء نجاة. مراسم سومييه بلغنو 2022. التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة منصة Kick starter نموذج، مجلة آراء لدراسات الاقتصادية والإدارية المجلد 04. العدد 01. المركز الجامعي الشريف بوشوشة أفلو. الجزائر ص ص 81.71.

⁴: <https://visible.vc/blog/types-of-crowdfunding/> تم الإطلاع

22\12\2024 على الساعة 18:22

عادة ما يتم هيكلته مع العديد من المقرضين، مما قد يوفر شروطاً أكثر ملاءمةً وإنه بمثابة مصدر تمويل بديل لرواد الأعمال الذين يسعون إلى تمويل مشاريعهم¹.

4. منصات التمويل الجماعي القائم على المكافآت:

يتيح التمويل الجماعي القائم على المكافآت للداعمين المساهمة مقابل مكافآت ملموسة، والتي يمكن أن تشمل المنتج نفسه أو امتيازات فريدة أخرى. تحظى هذه الطريقة بشعبية خاصة بين المشاريع الإبداعية والشركات الناشئة التي ترغب في عرض منتجاتها للبيع المسبق، وإنها تعمل بشكل أفضل للمبادرات التي تركز على المستهلك، حيث لا توفر التمويل فحسب، بل تساهم في التحقق من الطلب على المنتج قبل الإنتاج الضخم وتعزيز المشاركة المباشرة مع العملاء.

يقدم كل نوع من أنواع التمويل الجماعي التي سبق ذكرها هذه فوائد وتحديات فريدة، مما يسمح للمبدعين والشركات بإختيار الطريقة التي تتوافق بشكل أفضل مع أهدافهم وجمهورهم المستهدف.

¹عمران عبد الحكيم، فريد مصطفى، منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي. مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والإقتصادية 'مجلة 07، العدد 01 السنة 2018.

جدول رقم (02-02) مقارنة بين أنواع التمويل الجماعي:

العيوب	المزايا	الشرح	النوع
تعتمد على إقناع المتبرع.	دعم القضايا الخيرية، لا حاجة لسداد.	جمع المال دون مقابل	التبرعات
لا يوجد ضمان لتسليم المنتج النهائي.	يساهم في الترويج للمشاريع الجديدة .	مساهمات,مقابل منتجات أو مزايا	المكافآت
قد لا يفي المقترض بالسداد .	فرصة للممولين لكسب عوائد أكبر.	إقراض المال مع توقع السداد بفائدة	الإقراض
مخاطر فقدان الإستثمار إذ فشل المشروع.	توفير تمويل كبير للمشاريع الناشئة.	بيع حصص من الشركة الممولين .	الأسهم

المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على موقع <https://cfunds.com>

المطلب الثالث: أهداف التمويل الجماعي :

يعد تحديد الأهداف من الخطوات الأساسية التي تساهم في نجاح أي حملة تمويل جماعي، حيث توضح هذه الأهداف للممولين السبب الحقيقي وراء جمع الأموال التي تساعد على تنظيم جهودهم بطريقة فعالة .

أولاً_الأهداف المالية:

الهدف الرئيسي من التمويل الجماعي في كثير من الأحيان هو جمع الموارد المالية اللازمة لتنفيذ مشروع محدد أو دعم قضية إنسانية ,سواء كانت الحملة موجهة لتمويل شركة ناشئة أو مشروع خيري، فإن تحديد المبلغ المستهدف بدقة يساعد على كسب ثقة الممولين وتشجيعهم على المساهمة .¹

¹ عمران عبد الحكيم، فريد مصطفى، منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل

الجماعي مجلة الإجتهد لدراسات القانونية والإقتصادية، المجلد 07 ، العدد 01 ، السنة 2018.

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

إضافة إلى ذلك يسعى هذا التمويل إلى توزيع العبئ المالي على عدد كبير من الأشخاص بدلا من الاعتماد على جهة واحدة، مما يقلل من المخاطر ويزيد من فرص نجاح المشروع وغالبا ماتتبع المنصات الرقمية سرعة كبيرة في جمع التبرعات، خصوصا في الحالات العاجلة مثل مشاريع الإغاثة أو تمويل الابتكارات ذات الطابع الإنساني .

ثانيا _الأهداف غير المالية:

✓ المشاركة المجتمعية:

يمكن أن يهدف التمويل الجماعي أيضا إلى تعزيز الدعم والمشاركة المجتمعية، يتضمن هذا بناء شبكة قوية من المؤيدين الذين لا يساهمون ماليا فحسب، بل ويدافعون أيضا عن المشروع من خلال دوائهم الإجتماعية الخاصة بحيث يمكن أن يؤدي إلى إشراك أصحاب المصلحة، مثل أعضاء مجلس الإدارة أو الشركات المحلية، إلى توسيع نطاق الحملة وتعزيز مصداقيتها.

✓ التحقق من صحة السوق:

من الأهداف المهمة الأخرى للتمويل الجماعي التحقق من صحة المنتج أو الخدمة المقدمة، ومن خلال تحقيق أهداف التمويل بنجاح، يمكن للمبدعين إثبات الطلب في السوق وبناء الثقة بين المستثمرين المحتملين، وهو أمر بالغ الأهمية للنمو المستقبلي وفرص التوسع.

✓ الشفافية والإستعداد:

إن تحديد أهداف مالية واقعية وشفافة أمر بالغ الأهمية لجذب الداعمين. ويتعين على المبدعين توضيح كيفية استخدام الأموال وتقديم شرح مفصل للتكاليف لبناء الثقة مع الداعمين المحتملين.¹ علاوة على ذلك، فإن إدراج ميزانية طوارئ ضمن هدف التمويل يمكن أن يساعد المبدعين على الإستعداد للنفقات غير المتوقعة، وبالتالي زيادة احتمالية تحقيق أهدافهم المالية.

¹ <https://www2.fundsforngos.org/articles-searching-grants-and-donors/best-practices-for-managing-a-crowdfunding-campaign-from-start-to-finish> تم الإطلاع الساعة 10:54/24\12\2024

✓ التخطيط الإستراتيجي:

يتضمن تحديد أهداف التمويل الجماعي أيضا التخطيط الإستراتيجي الذي يتماشى مع الإحتياجات التشغيلية للمشروع، ويجب أن تكون الأهداف محددة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق وذات صلة ومحددة بوقت، مع ضمان توافقها مع المانحين أو المساهمين المحتملين وتوصيل رسالة الحملة ورؤيتها بوضوح.

المبحث الثاني: تطور منصات التمويل الجماعي

لقد شهدت منصات التمويل الجماعي تطور لافتا مع التقدم السريع في التكنولوجيا المالية وإعتمادها المتزايد على شبكة الأنترنت، فقد ساعد ذلك على التطور في تحويل التمويل الجماعي لتبرعات أو دعم الأفكار الصغيرة إلى نظام رقمي متكامل يمكن الأفراد والشركات الناشئة من الوصول إلى مصادر تمويل متنوعة ومرنة خارج نطاق البنوك والمؤسسات المالية التقليدية بحيث أدى تطور الأنترنت إلى توسيع دائرة المشاركة، حيث أصبح بإمكان المستثمرين من مختلف أنحاء العالم دعم المشاريع المبتكرة بكل سهولة عبر هذه المنصات، كما ساعدت التكنولوجيا المالية في تعزيز كفاءة هذه المنصات من خلال إدخال أدوات تحليل ذكية لإدارة المخاطر، وتطبيق تقنيات العقود الذكية لضمان الشفافية والثقة بين جميع الأطراف وبفضل هذا التفاعل بين تطور التكنولوجيا المالية والأنترنت لتمويل المشاريع في بيئة إقتصادية متجددة تعتمد على الابتكار والإفتاح الرقمي في شكل منصات التمويل الجماعي سوف نتعرف عليه .

المطلب الأول: إعادة تشكيل مشهد التمويل التقليدي في عصر تكنولوجيا المالية .

ظهرت منصات التمويل الجماعي كطريقة ثورية للأفراد والشركات لجمع رأس المال من خلال تجميع مساهمات صغيرة من عدد كبير من الأشخاص من خلال المنصات عبر الإنترنت. وتعود جذور آلية التمويل الحديثة هذه إلى ممارسات تاريخية تعود إلى قرون مضت، لكنها إكتسبت زخما وصوتا كبيرا في القرن الحادي والعشرين، وخاصة بعد الأزمة المالية في عام 2008، والتي دفعت الكثيرين إلى البحث عن مصادر بديلة للتمويل عندما أصبحت القنوات التقليدية أكثر تقييدا. ومن المتوقع أن يصل سوق التمويل الجماعي العالمي إلى 1.27 مليار دولار بحلول عام 2028، مما يسلط الضوء على أهميته المتزايدة في المشهد المالي.¹

¹يوسف بومدين وآخرون. 8,9 ديسمبر 2014 الملتقى الدولي حول تقييم سياسات الإقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية مبتكرة للإقلال من الفقر صفحة 281 جامعة الجزائر .

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

والتي تشمل نماذج التمويل الجماعي البارزة التمويل الجماعي القائم على التبرعات، والتمويل الجماعي القائم على المكافآت، والتمويل الجماعي القائم على الديون، والتمويل الجماعي القائم على الأسهم، وكل منها يخدم أغراضا مختلفة ويجذب أنواعا مختلفة من المساهمين وتمثل المنصات البارزة مثل Kickstarter و Indiegogo و GoFundMe و Patreon مثلا للتنوع داخل هذا القطاع، حيث تلبي إحتياجات مختلف المشاريع الإبداعية والشخصية والتجارية.

ورغم أن التمويل الجماعي قد أدى إلى إضفاء الطابع الديمقراطي على الوصول إلى رأس المال وتعزيز الإبتكار، فإنه ليس خاليا من التحديات، بما في ذلك الإحتيال المحتمل وقضايا الإمتثال التنظيمي والحاجة إلى الشفافية والمساءلة من جانب مبدعي المشاريع.

ومع تطور الصناعة، يجري أيضا تطوير أطر تنظيمية، مثل لائحة مقدمي خدمات التمويل الجماعي الأوروبية (ECSP)، و هيئات دولية أخرى التي تهدف إلى توحيد الممارسات وتعزيز حماية المستثمرين.

بإختصار، تمثل منصات التمويل الجماعي تحولا ديناميكيا في كيفية تمويل المشاريع، مما يتيح للمبدعين التواصل مباشرة مع الداعمين في حين يتغلبون على التحديات التي تتطلب الإبتكار المستمر والتنظيم. وقد عززت هذه الظاهرة ثقافة جديدة من ريادة الأعمال والعمل الجماعي، مع أثار عميقة على مستقبل التمويل والمشاركة الإجتماعية.

المطلب الثاني : مفهوم وأهمية منصات التمويل الجماعي .

منصات التمويل الجماعي هي مواقع إلكترونية تسهل جمع مساهمات مالية صغيرة من عدد كبير من الأفراد، يشار إليهم غالبا بإسم "الجمهور"، لتمويل مشاريع أو مغامرات مختلفة، بحيث إكتسبت هذه المنصات شهرة كمصدر بديل للتمويل للأفراد والشركات الناشئة والشركات الصغيرة، مما يسمح لهم بتجاوز طرق التمويل التقليدية مثل القروض المصرفية وإستثمارات رأس المال الإستثماري.¹

تعتبر منصات التمويل الجماعي ذات أهمية كبيرة التي غيرت مشهد جمع التبرعات لرجال الأعمال والشركات الصغيرة والقضايا الإجتماعية، من خلال تسهيل الجهود الجماعية لتجميع الموارد، تمكن هذه المنصات الأفراد من

¹ خلفاوي بسمة وأية محمد محمد. منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة عرض تجارب العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر مجلة الأراء الاقتصادية والإدارية , مركز الجامعي أفلو , الجزائر, المجلد 04. العدد2.

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

دعم المشاريع التي يؤمنون بها، غالباً من خلال نماذج مختلفة مثل التمويل الجماعي القائم على التبرعات، والتمويل القائم على المكافأة، والتمويل القائم على الأسهم، والتمويل القائم على الديون التي تتمثل في¹:

❖ الوصول إلى رأس المال:

تتمثل إحدى الفوائد الأساسية لمنصات التمويل الجماعي في قدرتها على إضفاء الطابع الديمقراطي على الوصول إلى رأس المال. يمكن لرجال الأعمال والشركات الناشئة تجاوز البوابات المالية التقليدية، مثل البنوك وشركات رأس المال الاستثمارية، مما يسمح لهم بالاتصال مباشرة بمجموعة كبيرة من المستثمرين المحتملين. ويؤثر هذا التحول بشكل خاص على رواد الأعمال من النساء والأقليات، الذين يواجهون غالباً تحديات في تأمين التمويل من خلال الوسائل التقليدية.

❖ التحقق من صحة الأفكار:

كما يوفر التمويل الجماعي لأصحاب المشاريع فرصة للتحقق من صحة أفكارهم التجارية قبل طرحها أمام جمهور أوسع ومن خلال عرض أفكارهم على الجمهور، يمكنهم جمع ملاحظات وأفكار قيمة من العملاء المحتملين، والتي يمكن أن توجههم في تحسين نماذج أعمالهم. تساعد هذه العملية المتكررة على تقليل المخاطر المرتبطة بإطلاق منتجات جديدة.

❖ مصادر تمويل متنوعة:

يتيح استخدام منصات التمويل الجماعي مجموعة متنوعة من مصادر التمويل ويمكن للأفراد من خلفيات مختلفة المساهمة بمبالغ متفاوتة، مما يؤدي إلى إنشاء مجتمع دعم يمكنه توفير دعم مالي كبير ويمكن أن يؤدي هذا الجهد الجماعي إلى التمويل الناجح للمشاريع التي قد تكافح من أجل جذب اهتمام المستثمرين التقليديين.

❖ المرونة وتخفيض الديون:

لا تتطلب منصات التمويل الجماعي عادة السداد مثل القروض التقليدية، مما يعني أن رواد الأعمال يمكنهم الاحتفاظ بالملكية الكاملة لأعمالهم.

¹:<https://www.moneyforumworld.com/real-estate-crowdfunding/regulatory-challenges>

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

على سبيل المثال، يسمح التمويل الجماعي القائم على الأسهم للممولين بالإستثمار في الشركات الناشئة في مقابل الأسهم، مما يلغي عبء الديون وسداد الفوائد التي تصاحب غالبا طرق التمويل التقليدية، يمكن أن تكون هذه المرونة مفيدة بشكل خاص للمشاريع في المراحل المبكرة التي تحتاج إلى رأس المال للنمو دون ضغوط الإلتزامات المالية الفورية.

❖ تحسين التسويق والرؤية:

كما يعمل تشغيل حملة التمويل الجماعي كأداة تسويقية، مما يزيد من وضوح المشروع ووصوله إلى الجمهور غالبا ما تجذب الحملات الناجحة إنتباه وسائل الإعلام¹ ويمكن أن تؤدي إلى فرص تمويل إضافية من مستثمرين أو أصحاب مصلحة آخرين مهتمين بالمشروع، يساعد الجانب التسويقي للتمويل الجماعي رواد الأعمال على بناء مجتمع حول مشاريعهم، وتعزيز الولاء والمشاركة من العملاء المحتملين قبل طرح المنتج في السوق وتحقيق ما خطط له

❖ الدعم التنظيمي:

مع تزايد شعبية التمويل الجماعي، وضعت العديد من البلدان لوائح لدعم التمويل الجماعي للأسهم مع حماية المستثمرين وتتطلب هذه اللوائح من الجهات المصدرة الكشف عن معلومات محددة حول عملياتها، وبالتالي الحد من المخاطر المرتبطة بعدم التماثل في المعلومات والإحتيال. ونتيجة لهذا يمكن لكل من جامعي التبرعات والمستثمرين التنقل في مشهد التمويل الجماعي بفهم أكثر وضوحا لحقوقهم وإلتزاماتهم.²

¹ أ. تومي سمية، تطبيق غيبريلا التسويق في حملات التسويق الاجتماعي مفاهيم وقصص نجاح، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 4، العدد 2، جامعة طاهري محمد، بشار، الجزائر 2018.

² شوقي جباري، التمويل الجماعي بديل فعال لتمويل الشركات الناشئة دراسة تحليلية للتجربة الفرنسية 2015. 2021. مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، المجلد 6 العدد 2، 2022. أكتوبر 2022 ص 274 و 280.

المطلب الثالث: مهام منصات التمويل الجماعي

تعد منصات التمويل الجماعي الركيزة الأساسية التي تنظم العلاقة بين أصحاب المشاريع والممولين، من خلال أداء مجموعة من المهام الحيوية وتكمن أهمية هذه المهام في ضمان شفافية العمليات وتحقيق الثقة والمصادقية داخل المنصة سوف نتعرف عليها التي تتوفر في العناصر التالية:

1. ربط المشاريع بالجمهور: تعمل كقنوات تقنية تجمع بين أصحاب الأفكار والممولين المحتملين عبر الأنترنت، مما يوسع نطاق الوصول إلى التمويل خارج القنوات التقليدية
2. توفير حلول دفع آمنة: تدعم معالجة معاملات مالية متنوعة مثل تحويلات بنكية، بطاقات الإئتمان مع حماية البيانات
3. تخزين الأموال مؤقتا وإطلاقها للمبتكرين عند تحقيق الهدف، أو إستردادها للداعمين إذا فشل المشروع وضمان إدارة التحويلات المالية وضمان وصول المبالغ للمشاريع بنزاهة
4. الإلتقاء من بين المشروعات المقدمة للمنصات بحيث لا يتم التسويق لكل الأفكار بل يتم التسويق للأفكار التي حازت قبولا لدى إدارة المنصة فقط والتي تحصل هذه على المواصفات وأسس التي تم وضعها، من أجل أن تحصل على التمويل لإنطلاق .
5. الإمتثال القانوني والتنظيمي: يقصد به
 - ضمان الإلتزام بقوانين مكافحة الغش والتمويل والإبلاغ الضريبي
 - التحقق من هوية المبتكرين وتقييم المشاريع في منصات التمويل التشاركي (الأسهم أو القروض)
6. تعزيز التفاعل المجتمعي¹:
 - تمكين مشاركة المشاريع على وسائل التواصل الإجتماعي
 - توفير مساحات للحوار بين المبتكرين والداعمين (تعليقات، تحديثات، منتديات) وتبادل الأفكار ووجهات النظر وتتيح للأفراد المستبعدة ماليا المساهمة بمبالغ معتبرة .
7. الدعم الفني واللوجستي:
 - تقديم نصائح تسويقية أو إحصاءات أداء للحملات رقميا وتوفير واجهات سهلة الإستخدام لإنشاء صفحات و حملات تتضمن فديوهات وصور وتفاصيل مشروعة

¹ عبد العزيز صلاح، عاشوري بدر الدين. منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة منصة شريك (chriky) الجزائرية. مجلة آراء الاقتصادية والإدارية. المركز الجامعي أفلو، الجزائر. ص.20.

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

- مساعدة في شحن المكافآت وحل النزاعات وتقديم خدمة العملاء .
- 8. بناء الثقة والشفافية:
- مراجعة المشاريع للإقلال من الإحتيال لتحقيق الأهداف المرجوة
- توفير تقييمات ومراجعات من المستخدمين للإبلاغ عن مشاريع مشبوهة.
- 9. تقديم خدمات الدعم والتسويق لأصحاب المشاريع لمساعدتهم على الترويج لحملاتهم التمويلية
- 10. إدارة النماذج التمويلية المختلفة:
- دعم أنواع التمويل (مكافآت، أسهم، تبرعات، قروض) مع تكييف الآليات حسب كل نوع
- في التمويل بالأسهم: إدارة الإستثمارات والإمتثال لقوانين الأوراق المالية.
- 11. حماية البيانات والخصوصية في منصات التمويل الجماعي ليست فقط مسؤولية قانونية بل عنصر أساسي لبناء الثقة بين المنصة والمستخدمين فكلما كانت المنصة أكثر إلتزاما بالمعايير الأمنية زادت ثقة المستخدمين للمساهمة أو طلب التمويل
- 12. التعليم والتوعية: يقصد به جهود المنصات في توجيه المستخدمين لفهم آليات التمويل، وتزويدهم بالمعلومات اللازمة لأخذ قرارات آمنة وفعالة، يشمل ذلك شرح المخاطر وتقديم موارد تدريبية لإنجاح المشروع لتعزيز ثقافة الشفافية والمصداقية
- 13. هيكل الرسوم والعمولات:
- معناه: تحديد نسب والتكاليف الخدمات التي تفرضها منصة على المستخدمين، التي تشمل رسوم المنصة ورسوم الدفع الإلكتروني وغيرها. التي تهدف إلى ضمان إستدامة المنصة وتنظيم العلاقات لمالية مع الأطراف المشاركة.
- هذه المهام تجعل منصات التمويل الجماعي وسيطا حيويا يربط بين الإبداع والتمويل الجماعي، مع ضمان كفاءة العملية وشفافيتها.

المبحث الثالث: إستراتيجيات تحسين وتطوير لمنصات التمويل الجماعي :

في ظل التوسع المستمر في إستخدام منصات التمويل الجماعي، تبرز الحاجة إلى تبني إستراتيجيات فعالة لتحسين أدائها وتطويرها، و يتطلب ذلك التعرف على الجهات المسؤولة عن تنظيم هذه المنصات، ودراسة الحوافز المقدمة لها، بالإضافة إلى الوقوف على أبرز آليات المعتمدة والتحديات التي تعيق تطورها وإستدامتها.

المطلب الأول: الجهات المسؤولة عن منصات التمويل الجماعي .

مع تزايد هذه المنصات، بدأت الهيئات التنظيمية في مختلف الدول بوضع أطرقانونية واضحة تضمن حماية حقوق المستثمرين وتنظم عمل هذه المنصات، بحيث تختلف الجهات المسؤولة حسب كل دولة لكنها تشترك في هدف رئيسي: "حماية المستخدم وضمان شفافية التعاملات المالية". سوف يتم تعرف على الجهات الرئيسية في عدة دول:

1) الولايات المتحدة الأمريكية:

لمحة عن هيئة الأوراق المالية والبورصات (SEC):

❖ التأسيس: 1934 بعد الأزمة المالية عام 1929

❖ المقر: واشنطن العاصمة الولايات المتحدة الأمريكية .¹

❖ المهام:

- تنظيم الأسواق المالية الأمريكية ؛
- حماية المستثمرين ؛
- ضمان الشفافية ومنع الإحتيال في التداولات المالية².

❖ الصلاحيات :

- مراقبة الشركات المدرجة في البورصة ؛
- فرض قوانين المالية ؛
- ملاحقة المخالفات المالية مثل التداول بناء على معلومات داخلية خاطئة .

¹ هيئة الأوراق المالية والبورصة SEC - FasterCapital

² Investopedia.Financial industry regulatory Authority (FLNR), defimition.Retrieved April6,2025,from <https://www.investopedia.com>

❖ هيئة تنظيم الصناعة المالية :

وهي منظمة تنظيمية مستقلة غير ربحية تعمل في الولايات المتحدة، وتقوم بالإشراف على شركات الوساطة المالية والعاملين فيها، إليك أهم النقاط حولها :

- حماية المستثمرين من الممارسات غير المشروعة أو الغير أخلاقية ؛
- ضمان نزاهة الأسواق المالية ؛
- تنظيم شركات الوساطة المالية وأسواق الأوراق المالية.

- المهام :

- وضع القواعد التنظيمية لسلوك شركات الوساطة المالية ؛
- إجراء إختبارات الترخيص التأهيل للوسطاء ؛
- مراقبة التداول لكشف عن الإحتيال والتلاعب؛
- فرض العقوبات والغرامات عند حدوث مخالفات .

❖ الفرق بينها وبين هيئة الأوراق المالية والبورصات :

- SEC هيئة حكومية فدرالية، أما FINRA فهي منظمة تنظيم ذاتي مستقلة .
- تعمل FINRA تحت إشراف ال SEC وتنفذ بعض القوانين واللوائح التي تضعها الأخيرة .

- أهمية FINRA :

أنه يعزز ثقة المستثمرين في الأسواق الأمريكية لأنها تضمن وجود رقابة فعلية على الوسطاء وسلوكهم المالي.

(2) الإتحاد الأوروبي :

لحة عن الهيئة الأوروبية للأوراق المالية والأسواق ESMA: هي هيئة تنظيمية أوروبية مستقلة، تأسست عام 2011 وتعد واحدة من ثلاثة هيئات رقابية في عالم التي تعمل على تعزيز إستقرار النظام المالي في الإتحاد الأوروبي.¹

❖ المهام:

- حماية المستثمرين ضمان أن يحصل المستثمرون على معلومات دقيقة وشفافة؛
- المساهمة في حماية حقوق المستثمرين في الأسواق المالية ;
- ضمان نزاهة الأسواق المالية التي يقصد بها :

¹https://www.investopedia.com/terms/e/esma.asp \ mars 9/2025. الموقع الرسمي ESMA

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

- وضع معايير السلوك المهني لشركات الاستثمار؛
- تعزيز الإستقرار المالي الأوربي ومراقبة المخاطر النظامية التي قد تؤثر على إستقرار الأسواق المالية؛
- إصدار التحذيرات والتوصيات بشأن التهديدات المحتملة ؛
- تنسيق القوانين والتنظيمية بين دول الاتحاد الأوربي .

❖ **صلاحيات ESMA:**

- تمتلك صلاحية حظر بعض المنتجات المالية اذا رأت فيها ضرر للمستثمرين .

(3) المملكة المتحدة :

لمحة عن هيئة السلوك المالي : هي الجهة المنظمة للأسواق المالية والخدمات المالية في المملكة المتحدة .

- نبذة عن FCA:

الإسم الكامل: financial conduct authority.

الدولة المملكة المتحدة وتاريخ التأسيس أبريل 2013 والهدف منها :

حماية المستهلك "ضمان نزاهة السوق" وتعزيز المنافسة في مصلحة المستهلكين .

❖ المهام :

- حماية المستهلكين¹ يقصد بها :
- التأكد من أن المنتجات والخدمات المالية عادلة وواضحة وغير مضللة؛
- إتخاذ إجراءات ضد الشركات التي تستغل العملاء.
- الحفاظ على سلامة السوق :
- مكافحة الغش, التلاعب والتداول بناء على معلومات داخلية؛
- مراقبة السوق لمنع أي سلوك غير قانوني .
- تعزيز المنافسة الفعالة:
- تشجيع وجود بيئة مالية تنافسية تخدم المستهلكين؛
- دعم الابتكار مثل التكنولوجيا المالية ضمن بيئة آمنة.

¹الموقع الرسمي ل fca \10\3\2025 <https://www.fca.org.uk>

❖ **الصلاحيات :**

- منح أو سحب التراخيص من الشركات المالية ؛
- فرض الغرامات والعقوبات ؛
- إصدار التوجيهات والقواعد الإلزامية؛
- التحقيق مع الأفراد أو الشركات عند وجود مخالفات.

(4) الإمارات :

لمحة عن هيئة الأوراق المالية والسلع sca: هي جهة حكومية إتحادية مسؤولة عن تنظيم وتطوير الأسواق المالية في دولة الامارات تأسست بموجب القانون الاتحادي رقم 4 لسنة 2000.¹

❖ **المهام :**

- تنظيم ومراقبة الأسواق المالية، مثل سوق دبي المالي وسوق أبوظبي للأوراق المالية؛
- حماية المستثمرين وضمان الشفافية والإفصاح في تعاملات السوق؛
- وضع الأطر التنظيمية لشركات الوساطة الصناديق الإستثمارية والخدمات المالية .

❖ **الصلاحيات :**

- إصدار التراخيص للوسطاء والشركات المالية ؛
- تطوير اللوائح المنظمة للأسواق المالية ؛
- تكثيف الرقابة والتحقيق في المخالفات وفرض الغرامات ؛
- إصدار التشريعات المتعلقة بالأوراق المالية والسلع .

(5) دبي :

لمحة عن **dfsa**: هي سلطة مستقلة أنشئت لتطوير بيئة مالية خاضعة للرقابة الصارمة داخل مركز دبي، وتعمل وفق المعايير الدولية .

❖ المهام :

- تنظيم الخدمات المالية: مثل
 - إدارة الأصول ؛
 - المصارف والإستثمار؛
 - التأمين ؛
 - الأسواق المالية؛
 - الإستشارات المالية .
- منح التراخيص لشركات المالية العاملة داخل DLFC.
- مراقبة الإمتثال للقوانين والمعايير الدولية مثل مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب .
- حماية المستثمرين وضمان الشفافية في السوق.

(6) السعودية :

هيئة السوق المالي **CMA**: هي الجهة الحكومية المسؤولة عن تنظيم وتطوير السوق المالي في المملكة العربية السعودية، تأسست الهيئة بموجب نظام السوق المالي الصادر بالمرسوم الملكي رقم 30 بتاريخ 1424هـجري عام 2003 وتتمتع باستقلال مالي وإداري وترتبط مباشرة برئيس مجلس الوزراء¹.

❖ أهداف الهيئة :

- تنظيم وتطوير السوق المالية وتعزيز المعايير المناسبة لجميع الجهات المشاركة في عمليات تداول الأوراق المالية ؛
- حماية المستثمرين والجمهور من الممارسات غير العادلة وغير السليمة، بما في ذلك الإحتيال والتلاعبات والتداول بناء على معلومات داخلية؛
- ضمان العدالة والكفاءة والشفافية في معاملات الأوراق المالية ؛

¹ هيئة السوق المالية، تعريف بهيئة السوق المالية، <http://CMA.ORG.SA>، تاريخ 17\03\2025

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

- تطوير الإجراءات التي تقلل من المخاطر المرتبطة بمعاملات الأوراق المالية ؛
- الإشراف على الجهات الخاضعة للإشراف الهيئية ؛
- تنظيم ومراقبة الإفصاح الكامل عن المعلومات المتعلقة بالأوراق المالية والجهات المصدرة لها .

❖ الهيكل التنظيمي:

تتألف الهيئة من مجلس مكون من خمسة أعضاء متفرغين يتم تعيينهم بموجب أمر ملكي،¹ ويتولى مجلس الإشراف على تنفيذ مهام الهيئة وإتخاذ القرارات الإستراتيجية المتعلقة بتطوير السوق المالية.

❖ الإنجازات والتطورات :

في عام 2023 حققت الهيئة قفزات نوعية وإنجازات قياسية في مختلف الجوانب التنظيمية والتشريعية , حيث إعتمدت على لائحة جديدة وعدلة أربع لوائح وقواعد تنظيمية وقواعد وتعليمات, مما يعكس إلتزامها المستمر بتطوير التشريعات واللوائح المنظمة لسوق المالية.

(7) الصين:

لجنة تنظيم الأوراق المالية الصينية **CSRC**: هي الهيئة الحكومية المسؤولة عن تنظيم والإشراف على أسواق الأوراق المالية والعقود الآجلة في الصين². التي تأسست عام 1992 وتعمل مباشرة تحت مجلس الدولة لجمهورية الصين الشعبية.

❖ الهيكل التنظيمي: يقع المقر الرئيسي للجنة في بكين , وتضم 18قسما وظيفيا , بالإضافة إلى 36 مكتبا

اقليميا ومكتبين شرفيا في بورصتي شنغهاي وشنتشن.

❖ المهام³:

- تنظيم الأسواق المالية: الإشراف على إصدار وتداول الأوراق المالية , بما في ذلك الأسهم والسندات , لضمان الشفافية والعدالة في السوق ؛
- مراقبة المؤسسات المالية: تنظيم ومراقبة المؤسسات المالية مثل شركات الوساطة وصناديق الإستثمار , والتأكد من إمتثالها للمعايير والقوانين المعمول بها؛

¹ نظرة عامة على السوق المالي . [HTTPS : \WWW SAUDIEXCHANGE.SA](https://www.saudiexchange.sa) . تاريخ 12\03\2025 .

² موقع خاص باللجنة التنظيمية : <http://www.Bloo.berg.com> تم الاطلاع في تاريخ 12\03\2025 .

³ لجنة تنظيم الأوراق الصينية موقع الرسمي : [http : www.csrc.gov.cn](http://www.csrc.gov.cn) تم الاطلاع 12/03/2025 .

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

- حماية المستثمرين: ضمان حماية حقوق المستثمرين من خلال فرض قواعد إفصاح صارمة ومعالجة الأنشطة غيرالقانونية مثل: التداول بناء على معلومات داخلية والتلاعب بالسوق؛
- تطوير السوق: تعزيز تطوير أسواق رأس المال الصينية، بما في ذلك دعم الابتكار المالي وتحسين البنية التحتية للسوق .

(8) مصر :

هيئة الرقابة المالية المصرية: هي الجهة المسؤولة عن تنظيم والإشراف على الأسواق المالية غير المصرفية في مصر التي تأسست بموجب القانون رقم 10 لسنة 2009 لتحل محل عدة جهات رقابية سابقة.¹

❖ المهام :

- الرقابة على سوق راس المال ؛
- تنظيم التأمين ؛
- الإشراف على التمويل العقاري ؛
- الإشراف على التمويل الإستهلاكي ؛
- دعم وحماية المتعاملين في هذه الأنشطة .

❖ الأهداف التي يجب تحقيقها:²

- تحقيق الشفافية والعدالة في الأسواق المالية ؛
- تقليل مخاطر النظام المالي ؛
- تعزيز الثقة لدى المستثمرين ؛
- دعم النمو الإقتصادي عن طريق تنمية الأنشطة المالية غير المصرفية .

❖ صلاحيات الهيئة :

- إصدار القواعد واللوائح المنظمة للأنشطة لحماية الحقوق ؛
- منح التراخيص للجهات والشركات العاملة في المجال؛

¹ Ahram online .S10 new ministres, in shérif Ismail cabinet .Who who:Meet Egypt. 23\03\2016 , مؤرشف من الأصل في 17\06\2018.

² الهيئة العامة لرقابة المالية: 2022 التقرير السنوي 2021 القاهرة , [http :/frqa.gov.eg/arabica /reports /pages /annualreports.aspx](http://frqa.gov.eg/arabica /reports /pages /annualreports.aspx),

- مراقبة الأداء المالي والإداري ؛
- فرض إجراءات في حال المخالفات .

9) سنغافورا:

هيئة النقد سنغافورا: هي البنك المركزي لدولة والمسؤول عن تنظيم القطاع المالي فيه وتعد من أكثر الهيئات المالية كفاءة في آسيا والعالم¹ التأسيس في أول جانفي 1971 بموجب قانون هيئة النقد السنغافورة .

❖ المهام :

- وضع وتنفيذ السياسات النقدية للحفاظ على إستقرار الأسعار؛
- إصدار العملة الوطنية ؛
- تنظيم والإشراف على المؤسسات المالية من بنوك , وشركات التأمين , الأسواق المالية؛
- إدارة الإحتياطات النقدية والأجنبية للدولة ؛
- مكافحة غسيل الأموال والإرهاب ؛
- تطوير سنغافورا كمركز مالي عالمي .

¹ كتاب حقائق العالم _سنغافورا ,وكالة الاستخبارات المركزية ,مؤرشف من الأصل في , 20\03\2021, تاريخ الإسترجاع 17\09\2014 , آخر تحديث لصفحة 17\04\2025 .

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

جدول رقم (03-03) الجهات المسؤولة عن تنظيم التمويل الجماعي عالمياً

الدولة	الجهة المسؤولة
الولايات المتحدة	هيئة الأوراق المالية sec هيئة تنظيم الصناعة المالية finra
الإتحاد الأوروبي	هيئة الأوراق المالية والأسواق الأوروبية ESMA
المملكة المتحدة	هيئة السلوك المالي FCA
الإمارات العربية المتحدة	هيئة الأوراق المالية والسلع SCA سلطة دبي للخدمات المالية DFSA
السعودية	هيئة السوق المالية CMA
مصر	هيئة الرقابة المالية
الصين	هيئة تنظيم الأوراق المالية الصينية CSRC
سنغافورة	هيئة النقد في سنغافورا MAS

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابق ذكرها .

المطلب الثاني: الحوافز المقدمة لتطوير لمنصات التمويل الجماعي.

تعتبر منصات التمويل الجماعي ركيزة أساسية في تمويل المشاريع الناشئة وتعزيز الشمول المالي لتحفيز المستخدمين وتعزيز تنافسيتها في السوق، التي تدفع العديد من الدول والمؤسسات إلى تقديم حوافز متنوعة لتعزيز دور هذه المنصات كألية فعالة لدعم المشاريع وتنمية الإقتصاد¹ فيما يلي أبرز هذه الحوافز :

¹ Ephraim, Dalia Ahid, 2022, crozdfunding Market in the ase; triangulation study for success factors in the market .the British university in Dubai.

1. التسهيلات التنظيمية:

- تهدف إلى خلق بيئة تشريعية مرنة ومحفزة توازن بين دعم الابتكار وحماية المستثمرين وتشمل عادة مايلي¹:
- وضع شروط مبسط وسهلة لتسجيل المنصات لدى الجهات التنظيمية بدلا من فرض ترخيص مصرفي كامل؛
 - تحديد سقف تمويل مناسبة يقصد به: وضع حدود استثمار مرنة أي وضع سقف أعلى معقول للمبلغ يمكن جمعه عبر المنصة لتسهيل تمويل المشاريع الصغير والمتوسطة؛
 - مرونة في مشاركة الأفراد وتبسيط الإجراءات لتحقيق من هوية المستثمرين والممولين بما لا يعيق عملية التمويل؛
 - التشجيع على الابتكار الذي يسمح للمنصات بإختبار نماذجها التشغيلية ضمن بيئة قانونية مرنة وخاضعة للرقابة المؤقتة.

2. الحوافز المالية:

- توفير التمويل والدعم المالي: تعتبر منصات التمويل الجماعي أداة مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة، حيث توفر بديلا عن المصادر التقليدية للتمويل، مما يساعد في سد فجوة التمويل التي تعاني منها هذه المؤسسات؛
- برامج الدعم والتسريع: تقدم بعض الدول برامج دعم للمشاريع الناشئة عبر منصات التمويل الجماعي، مما يعزز من فرص نجاح هذه المشاريع.

3. التوعية وبناء القدرات:

- ورش العمل والتدريب: تهدف بعض المبادرات إلى زيادة الوعي بأهمية التمويل الجماعي وتقديم التدريب اللازم لأصحاب المشاريع للإستفادة من هذه المنصات؛
- برامج التوجيه والإرشاد: تقدم برامج إرشادية للمشاريع الناشئة لمساعدتها في الإستفادة المثلى من منصات التمويل الجماعي.

4. حوافز القطاع الخاص:

¹ مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي: 2020 لائحة أنشطة التمويل الجماعي القائم على القروض En \rulebook.centralbank.ae \Reebok \crowd funding

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي وآليات عملها

- الشراكات الإستراتيجية: تتعاون بعض منصات التمويل الجماعي مع مؤسسات مالية لتقديم خدمات تمويلية مبتكرة تلبي إحتياجات المشاريع الناشئة¹؛
- الدعم التكنولوجي: تقدم بعض الشركات التقنية دعماً تكنولوجياً للمنصات، مما يساهم في تحسين كفاءة عملياتها وتطوير أنظمة الدفع الإلكتروني وتحسين الأمن السيبراني؛

5. حوافز دولية:

- دعم المنظمات الدولية: تسعى منظمات دولية إلى دعم منصات التمويل الجماعي في الدول النامية لتعزيز الشمول المالي وتوفير فرص تمويل للمشاريع التي قد لا تحصل على دعم من البنوك التقليدية .
- تساهم هذه الحوافز في تعزيز دور منصات التمويل الجماعي كأداة تمويلية مبتكرة، مما يدعم نمو المشاريع الناشئة ويعزز الشمول المالي في الإقتصاديات المختلفة.

المطلب الثالث: آليات والتحديات التي تواجه منصات التمويل الجماعي

تعد منصات التمويل الجماعي من الأدوات الحيوية التي تمكن رواد الأعمال والمبتكرين من جمع التمويل اللزم لمشروعاتهم عبر بيئة رقمية متكاملة , تجمع بين أصحاب الأفكار والممولين في فضاء يعتمد على الثقة والشفافية والإبتكار فيما يلي شرح مفصل لكيفية عملها:²

1. نموذج العمل الأساسي للمنصة:

تعتمد منصات التمويل الجماعي على نموذج وسيط رقمي , يمكن أصحاب المشاريع من عرض أفكارهم وتفاصيلها أمام جمهور واسع من المستثمرين المحتملين بحيث تمر هذه العملية من عدة مراحل رئيسية:

2. إنشاء الحملة:

- يبدأ صاحب المشروع أو الجهة المستفيدة بتقديم طلب لإنشاء حملة على المنصة، متضمناً؛
- وصف المشروع أو الفكرة: تحديد الأهداف، الميزانية المطلوبة، والخطة التنفيذية؛
- مدة الحملة: الفترة الزمنية لجمع التمويل (عادةً 30 إلى 90 يوماً) ؛
- آلية جمع الأموال: إختيار نوع التمويل (تبرعات، مكافآت، إستثمارات، أو قروض) ؛
- وسائل التحفيز: في بعض الحالات، يتم تقديم مكافآت أو حوافز لجذب الممولين.

¹ <https://bnoook.com/uac-finance/crowdfunding-in-the-uae/6> مارس 2025 15:04 ساعة

² كيف تعمل منصات التمويل الجماعي على موقع تشاركي <https://tasharuky.com/19\03\2025>

أ- مراجعة وإعتماد الحملة:

تقوم المنصة بمراجعة الحملة وفق معاييرها، مثل :

- التحقق من الهوية لضمان مصداقية صاحب الحملة؛
- تقييم الفكرة أو المشروع من حيث الجدوى والقانوني؛
- ضمان الشفافية والتأكد من توافق الحملة مع السياسات الداخلية للمنصة؛
- بعد الموافقة، يتم نشر الحملة على الموقع، مع إمكانية استخدامها أدوات الترويج المختلفة.

ب- جمع التمويل:

- يتم الترويج للحملة من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، البريد الإلكتروني، والشراكات الإعلامية؛
- يتمكن الممولون من تصفح المشاريع واختيار ما يريدون دعمه بناء على إهتمامهم وأهدافهم المالية أو الاجتماعية؛
- يمكن للممولين الدفع عبر وسائل مختلفة مثل بطاقات الائتمان، التحويلات المصرفية، أو المحافظ الإلكترونية.

ج- تحقيق الهدف المالي:

- إذا تم الوصول إلى المبلغ المستهدف خلال المدة المحددة، يتم تحويل الأموال إلى صاحب المشروع؛
- في بعض الحالات، إذا لم يتم الوصول إلى الهدف، يتم إسترداد المبالغ للممولين (وفقاً لسياسة المنصة).

د- تنفيذ المشروع وتقديم التقارير:

- بعد جمع التمويل، يبدأ صاحب المشروع في تنفيذ خطته؛
- بعض المنصات تطلب تقارير دورية عن التقدم المحرز للحفاظ على ثقة الممولين؛
- في التمويل بالمكافآت، يتم إرسال المنتجات أو الخدمات للممولين وفق الوعود المقدمة.

3. نماذج التمويل الجماعي:

تعتمد المنصات على أربعة نماذج رئيسية للتمويل، يختلف كل منها في طريقة جمع الأموال وألية التفاعل بين الممولين وأصحاب المشاريع:

4. التمويل بالمكافآت :

- يقوم الممولون بتقديم الدعم المالي مقابل الحصول على منتج أو خدمة مستقبلية.
- يستخدم غالبا لتمويل الابتكارات التكنولوجية، المشاريع الإبداعية، والألعاب.

مثال: منصة Kick starter، حيث يحصل الداعمون على منتج قبل طرحه في الأسواق.

5. التمويل التبرعي:

- يقوم الأفراد بالتبرع دون إنتظار عائد مالي أو مكافآت.
- يستخدم لدعم المبادرات الخيرية، القضايا الإجتماعية، والمساعدات الإنسانية.

مثال: منصة GoFundMe التي تستخدم لجمع الأموال للمحتاجين.

6. التمويل الإستثماري :

- يتيح للممولين شراء حصص في المشروع أو الشركة الناشئة مقابل تمويلهم؛
 - يستخدم لتمويل الشركات الناشئة وريادة الأعمال؛
- مثال: منصة SeedInvest التي تتيح للمستثمرين إمتلاك أسهم في الشركات الصغيرة.

7. التمويل بالدين :

- يقوم المستثمرون بإقراض الأموال لأصحاب المشاريع مقابل فائدة تدفع خلال فترة محددة.
- يستخدم لتمويل المشاريع التجارية، القروض الشخصية، وتمويل الشركات الصغيرة.

مثال: منصة LendingClub التي تربط المقرضين بالمقترضين.

8. البنية التحتية التقنية لمنصات التمويل الجماعي:

- تستند هذه المنصات على تقنيات متطورة لتسهيل العمليات وضمان الأمان التي تشمل :
أ- أنظمة الدفع الإلكترونية:

- تتكامل مع بوابات دفع مثل PayPal، Stripe، Visa/Mastercard، لتسهيل عمليات الدفع والسحب.
- تدعم بعض المنصات العملات الرقمية وتقنيات Blockchain لتعزيز الأمان.
- ب- الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات:
 - تستخدم خوارزميات الذكاء الاصطناعي في:
 - تحليل سلوك المستخدمين وتقديم توصيات لحملات تمويل مناسبة لهم؛
 - تقييم مخاطر المشاريع قبل الموافقة عليها؛
 - كشف محاولات الإحتيال عبر تحليل الأنماط المشبوهة.
 - ت- إدارة الحملات والتفاعل مع الممولين: بحيث توفر المنصات أدوات لإنشاء الحملات بسهولة، مثل:
 - إضافة الصور والفيديوهات الترويجية؛
 - عرض التحديثات والتقارير حول تقدم المشروع؛
 - نظام تعليقات ورسائل تفاعلية بين الممولين وأصحاب المشاريع.
 - ث- الأمان والسياسات التنظيمية:
 - تعتمد المنصات على تقنيات التشفير لحماية البيانات والمعاملات المالية؛
 - يتم فرض سياسات صارمة للحد من الإحتيال وسوء الإستخدام.

9. إستراتيجيات التسويق وجذب الممولين:

لضمان نجاح الحملات، تعتمد منصات التمويل الجماعي على إستراتيجيات تسويقية فعالة، منها:

- التسويق الرقمي والإعلانات:
 - إستخدام إعلانات Google، وسائل التواصل الاجتماعي، والبريد الإلكتروني لجذب الجمهور؛
 - التعاون مع المؤثرين لترويج الحملات.
- تحسين محركات البحث:
 - تحسين المحتوى ليظهر في نتائج البحث الأولى على Google، مما يجذب عددا أكبر من الزوار.
- الشراكات والتعاون:
 - العمل مع الشركات، المنظمات غير الربحية، والحاضنات لدعم وتمويل المشاريع الواعدة.

- تحفيز الممولين:

- تقديم خصومات، مزايا حصرية، أو فرص إستثمارية مميزة للممولين الأوائل.
- بعض المنصات توفر برامج مكافآت تحفز المستخدمين على دعم المزيد من المشاريع.

10. آليات حماية الممولين وضمان نجاح المشاريع:

نظرا لأن التمويل الجماعي ينطوي على مخاطر، تتبنى المنصات آليات لحماية الممولين، التالي:

- التدقيق المسبق للمشاريع: التحقق من هوية أصحاب المشاريع وخططهم المالية قبل نشر الحملات؛
- نظام التقييم والتوصيات: عرض تقييمات المستخدمين السابقين والممولين الآخرين؛
- آلية إسترداد الأموال: في بعض الحالات، يمكن إسترجاع الأموال إذا لم يتحقق الهدف المطلوب؛
- تقارير الشفافية: تطلب المنصات من أصحاب المشاريع تقديم تحديثات دورية عن التقدم العمل؛
- إستخدام تقنية Blockchain : لتوثيق العمليات ومنع التلاعب وأمان العمليات .

خلاصة الفصل:

تستعرض هذه الدراسة موضوع التمويل الجماعي كأحد الأدوات التمويلية الحديثة التي إكتسبت أهمية متزايدة في السنوات الأخيرة، حيث أصبح وسيلة فعالة لتمويل المشاريع الناشئة، ودعم الابتكارات، والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. بحيث تهدف الدراسة إلى معرفة مفهوم التمويل الجماعي، وأصوله التاريخية، أنواعه المختلفة، ودور منصات في تسهيل الوصول إلى التمويل خارج نطاق القنوات التقليدية مثل البنوك والمستثمرين المؤسسيين.

بحيث يتناول نشأة التمويل الجماعي، مشيراً إلى أن جذوره تمتد إلى ممارسات قديمة مثل نظام الوقف والجمعيات التعاونية في المجتمعات الإسلامية، والتي تعكس مفهوم التضامن والتكافل الاجتماعي. كما يناقش تطور هذا النموذج مع ظهور الإنترنت، حيث أصبحت المنصات الرقمية الوسيط الأساسي الذي يربط بين أصحاب المشاريع والممولين، مما يعزز فرص التمويل المباشر وخفض التكاليف المرتبطة بالوسطاء الماليين التقليديين.

لتمويل الجماعي عدة أنواع رئيسية، تشمل التمويل القائم على التبرعات، التمويل القائم على المكافآت، الإقراض من نظير إلى نظير، والتمويل القائم على الأسهم. كما يسلط الضوء على الأهمية التي توفرها هذه النماذج، مثل تمكين الأفراد من دعم المشاريع التي يؤمنون بها، وتعزيز الشمول المالي، وتوفير فرص تمويلية للمؤسسات الناشئة. بالإضافة إلى ذلك، يناقش التحديات التي تواجه منصات التمويل الجماعي، من قضايا تنظيمية، ومخاطر الإحتيال، صعوبة تقييم جدوى المشاريع، والتحديات التقنية مثل أمان المعاملات الإلكترونية وحماية بيانات المستخدمين. كما يستعرض آليات تحسين كفاءة هذه المنصات، من خلال تبني تقنيات متقدمة مثل الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين، وإعتماد سياسات رقابية أكثر صرامة لتعزيز الثقة والشفافية.

وتشير هذه الدراسة إلى أن التمويل الجماعي يمثل نموذجاً تمويلياً مبتكراً يتيح فرصاً جديدة لرواد الأعمال والمستثمرين، لكنه لا يخلو من التحديات التي تتطلب تطوير أطرقانونية وتقنية لدعمه وضمان إستدامته. ومع تزايد الإعتماد على التكنولوجيا المالية، من المتوقع أن يستمر هذا النموذج في التطور، ليصبح أحد الأدوات الأساسية في تمويل المشاريع ودعم الإقتصاد .

الفصل الثالث:

المؤسسات الناشئة في الجزائر ومتطلبات تفعيل منصات
التمويل الجماعي لها بالاستفادة من التجارب العالمية

تمهيد :

أصبحت المؤسسات الناشئة اليوم عنصرا محوريا في النهوض بالإقتصاديات المعاصرة، لما تتمتع به من قدرة على الابتكار و الإستجابة السريعة للتحويلات التكنولوجية والإقتصادية. وفي الجزائر، بدأ الاهتمام يتزايد بهذه المؤسسات، لا سيما في ظل التحديات التي تواجه الإقتصاد الوطني والحاجة الملحة لتنويع مصادر الدخل بعيدا عن المحروقات.

ويعد تطوير بيئة داعمة للمؤسسات الناشئة ركيزة أساسية لتحقيق النمو الإقتصادي، ما دفع السلطات العمومية إلى تبني مجموعة من المبادرات والإصلاحات، سواء على المستوى القانوني أو من خلال إطلاق برامج تحفيزية وتمويلية. ومع ذلك، ما زالت هذه المؤسسات تواجه عدة عراقيل، سواء من حيث التمويل، أو المناخ التنظيمي، أو الثقافة الريادية، مما يستدعي الوقوف على واقعها وتحديد مكامن الخلل والفرص المتاحة. ينقسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث رئيسية:

- ❖ المبحث الأول : المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- ❖ المبحث الثاني : نماذج عالمية رائدة لمنصات التمويل الجماعي .
- ❖ المبحث الثالث : التجربة الجزائرية في التمويل الجماعي للمشاريع الإقتصادية .

المبحث الأول : المؤسسات الناشئة في الجزائر .

تعد المؤسسات الناشئة ركيزة أساسية لدفع عجلة الابتكار وتحقيق التنمية الاقتصادية في أي بلد، ولا تستثنى الجزائر من هذا المسار. في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، بات من الضروري الوقوف على واقع هذه المؤسسات، وإستشراف أفاقها المستقبلية. كما يعد فهم مناخ الأعمال الذي تنشط فيه هذه المؤسسات عاملا حاسما لتقييم فرص نجاحها وإستمراريتها. ورغم ما تحمله من طموحات واعدة، إلا أن المؤسسات الناشئة في الجزائر تواجه العديد من التحديات البنوية والتشغيلية. ومن هذا المنطلق، يتناول هذا المبحث ثلاثة محاور رئيسية: واقع وأفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مناخ أعمالها، والتحديات التي تعترض طريق نموها وتطورها.

المطلب الأول : واقع وأفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر.

في ظل التحديات الاقتصادية الراهنة، أصبحت المؤسسات الناشئة خيارا إستراتيجيا لدفع التنمية وخلق فرص العمل. وفي الجزائر، بدأت هذه المؤسسات تفرض وجودها تدريجيا، مما يستدعي الوقوف على واقعها وإستشراف أفاق تطورها في المستقبل.

أولا : واقع الشركات الناشئة في الجزائر .

يعتبر موضوع الشركات الناشئة من أكثر المواضيع التي يسلط عليها الضوء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرا، وتجدر الإشارة أن الجزائر تأخرت قليلا في إطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة، بالإضافة إلى ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 7% من إجمالي الناتج المحلي سنة 2016 محتله بذلك المرتبة 64 على المستوى العالمي¹.

بالنسبة للجزائر وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة في إنشاء شركات ناشئة، إلا أنه ولحد الآن لا توجد تجربة رائدة، كما يلاحظ أن أغلب الشركات الناشئة تنشط في مجال التسويق الإلكتروني، كما أنها مجرد محاكاة لتجارب سابقة في العالم، كما هو الحال بالنسبة لأنجح الشركات الناشئة على المستوى الوطني، شركة واد كنييس (Ouedkniss.com) وهو موقع إلكتروني مخصص للإعلانات تم إطلاقه سنة 2006، وهو عبارة عن إعادة لفكرة تم تطبيقها في فرنسا (leboncoin.fr).

¹يعقوب فريال ، طبائية صبيحة ، الشركات الناشئة و دورها في تحقيق الإنعاش الاقتصادي -مع الإشارة لحالة الجزائر- ، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 ، قلمة ، 2021-2022 ، ص56

وحسب موقع startup Ranking المتخصص في اكتشاف الشركات الناشئة من جميع أنحاء العالم فإن ترتيب الشركات الناشئة الأكثر رواجاً في الجزائر كما يلي¹:

- إحتل موقع Yassir المرتبة الأولى : هو التطبيق الرائد في مجال خدمات التوصيل عند الطلب مثل: خدمات حجز السيارات، والتوصيل إلى المنازل، خدمات الدفع، وغيرها وهو مصمم لتغيير طريقة تقديم الخدمات اليومية. يعمل التطبيق حالياً في 45 مدينة عبر دول متعددة وقد حقق نجاحاً كبيراً .
- أما المرتبة الثانية فقد عادت الموقع Legal Doctrine : هي شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا القانونية ، وهي ناشرة لمنصة legal-doctrine .com التي تقوم بجمع ونشر القوانين واللوائح وقرارات المحاكم في البلدان الأفريقية و نشرها عبر الإنترنت، بدءاً من الجزائر منذ فبراير 2018 .
- وعادت المرتبة الثالثة لـ Siamois QCM : وهو عبارة عن منصة تدريب إلكتروني لطلاب الطب الجزائريين توفر لهم الكثير من الوقت والمال، والأهم من ذلك، تساعد على تنظيم عملهم بشكل أفضل.
- أما المرتبة الرابعة فكانت من نصيب Ok store : وهي عبارة عن منصة تجارية تتيح لأي شخص البيع بسهولة عبر الإنترنت، وفي موقع البيع بالتجزئة، وفي أي مكان آخر.
- وعادت المرتبة الخامسة لـ Zawwali : وهو تطبيق يمكن من ربط المستخدمين ببائعي التجزئة بأفضل سعر، حيث يوفر فهرساً غني بالمراجع والخدمات العالية .

ثانياً : أفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر .

تسعى الجزائر في الأونة الأخيرة إلى زيادة الإهتمام ودعم المؤسسات الناشئة خاصة مع وجود إرادة سياسية حقيقية من طرف السلطات العمومية للتوجه نحو تنويع الإقتصاد والبحث عن بدائل حقيقية للمحروقات، إن بوادر هذا الإهتمام تتجسد في إنشاء وزارة خاصة مكلفة بالشركات الناشئة وإقتصاد المعرفة أوكلت لها مهام وضع خارطة الطريق تصب في تشجيع حاملي الأفكار على خلق مؤسساتهم وتقديم كل الدعم سواء من ناحية التمويل وتوفير البيئة القانونية لمثل هذا النوع من المؤسسات. ومن أهم الإجراءات المتخذة في سبيل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر نذكر²:

¹<https://www.startupranking.com/top/algeria> Consulte (06/05/2025)

²بسويح منى وأخرون، واقع وأفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية ، المجلد 07 /العدد:03، جامعة

- وضع إطار قانوني وتنظيمي ووظيفي لبدء العمل وكذلك لتحديد الطرق والوسائل لتقييم أدائها ووضع خارطة الطريق لتمويلها، سيشمل هذا التمويل سوق الأسهم ورأس مال المخاطر؛
- إنشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية؛
- مشروع إنشاء مجلس وطني للإبتكار؛
- وضع خارطة الطريق لتمويل هذا النوع من المؤسسات، بإشراك البورصة ورأس المال الإستثماري، وتحديد كيفية مساهمة المغتربين، وتطبيق آليات إعفاء ضريبي " شبه كلي " ، لتمكين الشباب من الإسهام بفعالية في فك إرتباط الإقتصاد الوطني بالمحروقات؛
- إنشاء " مدينة المؤسسات الناشئة " التي ستكون بمثابة مركز تكنولوجي متعدد الخدمات، بجاذبية عالية مما يسمح بتعزيز مكانة الجزائر كقطب إفريقيا للإبداع والإبتكار؛
- من جهة أخرى تعمل الوزارة على وضع الأسس القانونية لمعاهد نقل التكنولوجيا، خلال الربع الأول من عام 2020 على أن تنطلق المرحلة التجريبية عبر جامعتين بإنشاء مركزين مختصين بالدكاء الصناعي وأنترنت الأشياء التي تعمل بالتعاون مع الكفاءات الجزائرية بالخارج؛
- إصلاح معمق للنظام الجبائي وكل ما يتبعه من تنظيمات وتحفيزات جبائية لفائدة المؤسسات خاصة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- قانون المالية لسنة 2020 جاء بتدابير و تحفيزات جبائية جديدة لفائدة أصحاب المؤسسات الناشئة لاسيما التي تنشط في مجالات الإبتكار والتكنولوجيات الجديدة وذلك من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف ضمان تطوير أدائها مما يسمح بتحقيق تنمية إقتصادية مستدامة لبلادنا على المدى المتوسط.

المطلب الثاني: مناخ الأعمال للمؤسسات الناشئة في الجزائر

إن إهتمام الجزائر بالمؤسسات الناشئة حديث خاصة بعد تراجع أسعار البترول ومحاولة الإلتجاء نحو سياسة التنويع الإقتصادي المبنية أساسا على المؤسسة وكيفية خلق القيمة المضافة ومناصب الشغل والإلتجاء نحو الإبتكار وتشجيع خلق المؤسسات الناشئة يعتمد بشكل عام على عوامل مرتبطة بجوانب الإقتصاد الكلي (نظام الحوكمة، وبيئة الأعمال المواتية، التمويل الكافي) وجزئيه كافية (المهارات الإدارية والتكنولوجية المؤهلة)¹

¹ بسويح مني وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 410

نجاح وتطور المؤسسات الناشئة يعتمد على بيئة أعمال مواتية وأن ضعف نشاط المؤسسات الناشئة في الجزائر عائد لعدة أسباب يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- الميزانية الموجهة للبحث العلمي في الجزائر لا تتعدى 1% من PIB .
- غياب سياسة واضحة تعنى بالإبتكار بالإشتراك مع جميع الفاعلين سواء الدولة المؤسسات خاصة أو عمومية، الجامعة ؛
- ضعف العلاقة بين الجامعة، مراكز البحوث والنسيج الإقتصادي ؛
- غياب إحصائيات حول عدد المؤسسات الناشئة الناشطة في الجزائر ؛
- صعوبة إيجاد التمويل الكافي للمشاريع الإبتكارية للمؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- غياب الإطار القانوني المنظم لعمل المؤسسات الناشئة في الجزائر ؛
- غياب النظام البيئي الخاص بالمؤسسات الناشئة.

المطلب الثالث : التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة.

تعاني المؤسسات الناشئة في الجزائر جملة من النقائص وتواجه تحديات تقف حائلا أمام تطورها والمتمثلة فيما يلي¹:

❖ تحديات الثقافة والوعي:

- إشكاليات خلق الوعي في الأسواق حيث تفشل المؤسسات الناشئة بسبب عدد الإنتباه إلى القيود في الأسواق فتزيد حدة الصعوبات عن طرح منتج جديد منفرد قد يتعرض لإخفاق سوقي، فضلا عن حساسية المستهلكين الجزائريين للأسعار وعدم إستعدادهم للدفع مقابل المنتجات والخدمات رغم أنها تطلبت إبداعا؛
- بالنسبة للعديد من طالبي العمل فإن الإنضمام إلى مؤسسة ناشئة ليس بالخيار الوظيفي الجذاب وذلك بسبب الخطر الكامل في فشل المؤسسة الناشئة فالغالبية تفضل العمل لصالح المؤسسات الكبرى التي تعد بوظائف أكثر إستقرارا ؛
- الأفراد غالبا ما يكون غير واعين بكيفية مساهمة المؤسسات الناشئة في إنعاش الإقتصاد الوطني، وتوليد فرص العمل والمساهمة في التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

¹يعقوب فريال ، طبائية صبيحة ،مرجع سبق ذكره ، ص 63-64-65

❖ التحديات المالية:

- يعد الحصول على التمويل الكافي لدعم المؤسسات الناشئة خلال مختلف مراحل دورة حياتها، أكبر تحدي يواجه رواد الأعمال، فبناء مؤسسة من الصفر وولوجها إلى عالم أعمال يشهد منافسة شرسة وتغيرات دورية والإستمرار فيه هي يتطلب تحسينات مستمرة، وتطوير لكافة مواردها، وهو ما يعني نفقات كبيرة ومستمرة ؛
- عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للشركة الناشئة التي تتصف غالبا بإنخفاض حجم أصولها الرأسمالية، وتمثل هذه الأصول عادة الضمانات التي تعتمد عليها شركات التمويل عند منح الإئتمان، وعادة ما تتجاوز إحتياجات التمويل المؤسسة الناشئة قيمة هذه الأصول نظرا لحاجة المشروع إلى رأس مال عامل بصورة دورية، مما يحول دون حصولها على التمويل الكافي ؛
- غياب عنصر الثقة بين مؤسسات التمويل والمؤسسات الناشئة ؛
- ضعف الأطر القانونية الخاصة بتمويل المؤسسات الناشئة، كقيمه وشروطه، خاصة ما تعلق برأس المال المخاطر، والذي يمثل صيغة مهمة من صيغ تمويل المؤسسات الناشئة؛
- صعوبة تحضير دراسة الجدوى وهذا نظرا لعدم توافر البيانات والمعلومات من جهة، وإرتفاع تكلفة إعدادها من جهة أخرى ؛
- نقص خبرة المؤسسات الناشئة في أسس المعاملات البنكية والتي تعتبر أحد سمات المؤسسات الكبيرة، وزيادة على ذلك عدم قدرتها على الإستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال، وهذا نتيجة لإفتقارها للسجلات المحاسبية؛
- صعوبة تقديم منتوجات وخدمات بأسعار منخفضة والذي غالبا ما يكون على حساب الجودة، ووجود قصور من النواحي الإدارية والتنظيمية للمقاولين القائمين على المؤسسات الناشئة.

❖ التحديات التكنولوجية:

- البنية التحتية المناسبة للتكنولوجيا والتي أصبحت حاجة ماسة للشركات الجزائرية نظرا للعدد المتزايد من المستهلكين عبر الإنترنت، ليرتبط عنها ضرورة تدريب المؤسسة الناشئة الجديدة لموظفيها وتمكينهم من التعامل مع معلومات الزبائن المهمة بطريقه آلية ؛
- إفتقار سوق العمل إلى اليد العاملة العالية المهارة والتخصص، القادرة على التعامل مع التكنولوجيات الجديدة خاصة مع التوجهات الحديثة في الصناعة، بحيث تفرض هذه التكنولوجيات على المؤسسات

الناشئة إبتكار جديد يتفوق على الإبتكارات الموجودة في السوق، لتظل قادرة على تلبية توقعات الزبائن وتحقيق التميز والسبق والريادة؛

❖ عدم تطابق الإنتاج مع المعايير الدولية، مما يجعل المنتج الجزائري عاجزا أمام الدخول للأسواق الخارجية الكبرى وعدم قدرته على التنافس ؛

❖ ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي، ووجود فجوة أو إنفصال بين الجامعة ومراكز البحث وأرض الواقع ؛

❖ حداثة فكرة المؤسسة الناشئة في الجزائر ؛

❖ عدم إستمرارية البرامج في توفير الدعم الفني المكثف المطلوب ؛

❖ العولمة وما يرافقها من إنفتاح الأسواق وتراجع الإجراءات الحمائية المحلية: حيث تعتبر من أهم التحديات بسبب ضعف القدرة التنافسية، ومن التحديات أيضا في هذا المجال متطلبات التسويق الخارجي، والحاجة لتوفير المتطلبات الصحية والبيئية المناسبة، وضعف المعرفة بالتشريعات والإجراءات المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية.

المبحث الثاني: نماذج عالمية رائدة لمنصات التمويل الجماعي .

في هذا المبحث، سنستعرض بعضا من أشهر منصات التمويل الجماعي العالمية المميّزة التي تمول العديد من المشاريع المبدعة، سوف تتمكن من فهم كيفية عمل هذه المنصات فوائدها والتحديات التي تواجهها.

المطلب الأول: منصة كيك ستار .

هي عبارة عن موقع إلكتروني أمريكي يهدف لتبادل المنافع بين الأشخاص المبدعين وربطهم مع العالم الخارجي وتعريف الآخرين بما تعتمد المنصة على التمويل الجماعي عن طريق المكافآت وترتكز مهمة المنصة المعلنة على المساعدات في إحياء المشاريع المختلفة الإبداعية مثل : الأفلام، الألعاب، الموسيقى، التكنولوجيا، التصميم، الفنون.¹

¹خلفاوي، ب، وآيت محمد م. ، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة: عرض بعض التجارب العربية مع الإشارة إلى الجزائر. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، (2022)، ص254.

بحيث أن تاريخ تأسيس هذه المنصة يرجع إلى 28 ابريل 2009، على يد بيرى تشن Perry, Chen و yanked stickler وتشارلز أدلر Charles Adler. ويقع المقر الرئيسي للمنصة في نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية.

بدأت المنصة بفكرة بسيطة وهي دعم الأفكار الإبداعية، وسرعان ما تحولت إلى أحد المصادر الرئيسية للتمويل في المجال الإبداعي. على مدار السنوات، نمت وتطورت المنصة بشكل كبير، وأنتجت مشاريع ناجحة جلبت إهتمام وسائل الإعلام والمستثمرين. تجاوز مبلغ التمويل الإجمالي عبر Kick starter مليار دولار، مما يعكس نجاحها وتأثيرها الكبير في عالم المشروعات الصغيرة والأفكار الجديدة.

بشكل عام، تعتبر Kick starter منصة مثالية لمن يرغب في تحويل أفكار الإبداعية إلى واقع من خلال التمويل الجماعي، حيث توفر أدوات وتقنيات تسهل على المبدعين إطلاق مشاريعهم وتحقيقها، تحتاج الحملات على الموقع إلى تخطيط جيد وجهود تسويقية من أجل ضمان النجاح وجذب الدعم اللازم للحصول على تمويل يسمح بتنفيذ المشروع .

❖ كيفية عمل منصة Kick starter:

ينظر إلى المكانة البارزة لمنصة Kick starter كإحدى المنصات الرائدة في مجال التمويل الجماعي، والتي تمكن المبدعين من حشد الموارد المالية الضرورية لتجسيد مشروعاتهم الإبداعية، فإن تحقيق النجاح في إطلاق حملة تمويلية فعالة عبر هذه المنصة يستلزم المرور بمجموعة من المراحل الجوهرية سوف نتعرف عليها :

1. تحديد الهدف والموعد النهائي:

عند إطلاق حملة تمويل جماعي على منصة Kick starter، يتطلب الأمر تحديد مبلغ مالي مستهدف يمثل الحد الأدنى الضروري لتنفيذ المشروع بنجاح، بالإضافة إلى ذلك يجب تحديد إطار زمني لجمع التبرعات، والذي يتراوح عادة بين 30 و 60 يوما يعمل تحديد موعد نهائي واضح على تحفيز الداعمين المحتملين وتشجيعهم على المساهمة بشكل أسرع في حال تحقق الهدف المالي خلال الفترة المحددة، يتلقى صاحب المشروع المبلغ الإجمالي المجمع بعد خصم رسوم المنصة، أما في حال عدم تحقق الهدف فلا يتم تحصيل أي مبالغ من الداعمين، ولا يحصل صاحب المشروع على أي تمويل.

2. إطلاق الحملة وبناء الحضور الجماهيري:

بعد تحديد الهدف والمدة يبدأ المبدع في إطلاق الحملة رسميا، ويتطلب ذلك إعداد خطة ترويجية فعالة تبرز جوانب المشروع ومميزاته، يجب أن يتضمن العرض التقديمي للحملة وصفا دقيقا وجذابا للفكرة، مع شرح مفصل لكيفية إستخدام التمويل وأثر المشروع المستقبلي، كما تلعب المكافآت التحفيزية دورا مهما، إذ ينصح بتقديم عروض مغرية للداعمين مثل نسخ حصرية من المنتج أو مزايا خاصة مرتبطة بالمشروع.¹

ومن العوامل الأساسية لنجاح الحملة أيضا: التواصل المستمر مع الجمهور، وإصدار التحديثات الدورية حول سير الحملة يشعر الداعمين بالثقة والانتماء، مما يعزز من فرص إستكمال التمويل.

3. نتائج الحملة: النجاح أو الإخفاق:

عند تحقيق الهدف التمويلي، يتم تحويل الأموال إلى حساب صاحب المشروع بعد خصم الرسوم، ويتوجب على المبدع حينها الإلتزام بتطبيق ما وعد به في حملته، إذ إن نجاح هذه المرحلة يعكس ثقة الجمهور به ويؤكد قدرته على تحويل الفكرة إلى واقع.²

أما في حال عدم بلوغ الهدف، فإن الحملة تعتبر غير ناجحة، ولا يحصل المبدع على أي تمويل في هذه الحالة، يجب عليه مراجعة خطته وتحليل أسباب الفشل، والتي قد تعود إلى ضعف التسويق، أو عدم وضوح الفكرة، أو تحديد هدف تمويلي غير واقعي. ووضع خطة لإعادة صياغة المشروع أو تعديله قد يكون ضروريا في المحاولات المستقبلية، كما ينصح بجمع آراء وتعليقات الداعمين المحتملين لفهم التحديات وتفاديها لاحقا.

5. كيفية حصول المنصة على الأرباح :

ويعتمد نموذج كيك ستارتر على آلية تعرف بـ"التمويل الكلي أو لا شيء" (All-or-Nothing)، أي أن صاحب المشروع لا يتحصل على أي تمويل ما لم يبلغ هدفه المالي المحدد خلال مدة الحملة.

وفي حال نجحت الحملة وحققت الحد الأدنى المطلوب أو تجاوزه، يتم خصم المبالغ من حسابات الداعمين وتحويلها إلى صاحب المشروع بعد إقتطاع الرسوم الخاصة بالمنصة، وتتمثل هذه الرسوم في نسبة 5% لصالح كيك

¹<https://www.kickstarter.com/about>

²<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>

ستارتر، إلى جانب رسوم بوابات الدفع الإلكترونية (مثل Stripe)، والتي تبلغ حوالي 3% من قيمة التمويل، بالإضافة إلى رسوم ثابتة على كل مساهمة.

أما فيما يتعلق بتحصيل الأرباح، فمن المهم التمييز بين التمويل والأرباح. إذ أن كيك ستارتر لا تقدم تمويلا مقابل حصص ملكية أو أرباح للمساهمين، بل يقوم الداعمون بدفع مبالغ مقابل مكافآت رمزية، مثل الحصول على نسخة مبكرة من المنتج أو هدايا ترويجية. وبالتالي، فإن صاحب المشروع يمكن أن يحقق أرباحا فقط إذا تمكن من تنفيذ مشروعه بكفاءة، بحيث تكون التكاليف الفعلية أقل من المبلغ الممول، أو في حال تحول المشروع إلى منتج ناجح يدر عائدا مستمرا بعد إنتهاء الحملة¹.

مواجهة التحديات التي يمكن أن تتعرض لها المنصة نوجزها في ما يلي :

✓ تقييم خطة الميزات التنافسية يعد خطوة أساسية لأي مشروع يطلق على منصة Kick starter, من الضروري أن يجلل المبدعون بدقة نقاط القوة والضعف في مشروعهم مقارنة بالمشاريع المشابهة، مع التركيز على ما يجعل مشروعهم فريدا ومختلفا. عليهم إبراز هذه الميزات بطرق مبتكرة، سواء من خلال محتوى مرئي جذاب أو من خلال تقديم تجربة إستثنائية للداعمين، مما يساعد على جذب الإنتباه وزيادة فرص النجاح.

✓ تحليل خطة التسويق يقصد به :

كذلك، لا يمكن إغفال أهمية خطة التسويق يجب أن تشمل الخطة تحديد واضحة للفئة المستهدفة والتحليل الدقيق للسوق، يجب على المبدعين التفكير في كيفية الوصول إلى جمهور بشكل فعال، سواء من خلال وسائل التواصل الإجتماعي، أو البريد الإلكتروني، أو حتى الترويج عبر المدونات والمنتديات. يأتي ذلك بالتزامن مع عرض نقاط القوة في مشاريعهم لجذب وإخراط الداعمين المحتملين ومن العناصر الأساسية الأخرى التي يجب أخذها بعين الإعتبار ينبغي على المبدعين تخصيص ميزانية ذكية لكل جزء من أجزاء الحملات التسويقية، مع ضمان التوازن بين الإنفاق والإيرادات المحتملة.

وأن ذلك يستلزم مراقبة وتقييم الأداء بانتظام للتأكد من فعالية الإستراتيجيات المتبعة، وتعديل الخطة حسب الحاجة، إن الفهم الجيد للعوامل المؤثرة، والقدرة على التكيف مع الظروف المتغيرة كلها أمور تساهم في نجاح الحملات.

¹<https://ucladatares.medium.com/uncovering-what-traits-make-a-kickstarter-campaign-successful-dd4b62df9eb4>

بقي أن نذكر أن الإبداع والابتكار ضروريان لتحقيق النجاح على Kick starter، ولكن يجب أن يتماشى ذلك مع تخطيط جيد ودراسة متأنية للسوق. من خلال هذه الإستراتيجيات يمكن للمبدعين التغلب على التحديات وجذب الدعم لتحقيق أحلامهم فالمشاريع الناجحة دائما ما تبدأ بخطة مدروسة وعمل جاد لتحقيق الأهداف الموضوعية، مما يضمن توجيه كل الجهود نحو النجاح.

المطلب الثاني: منصة Eureeca.

يورিকা هي منصة تمويل جماعي للأسهم مقرها دبي، تربط رواد الأعمال والشركات بالمستثمرين حول العالم. تقدم الشركة منصة رقمية للتمويل الجماعي للأسهم، تتيح للمستثمرين الإستثمار في الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة وغيرها من الشركات في مراحلها الأولى مقابل حصص في الشركة، توفر منصة طريقة سهلة وفعالة للشركات لجمع رأس المال، مع إتاحة مجموعة متنوعة من فرص الإستثمار للمستثمرين، يقع مكتب الشركة في الحي المالي بدبي، مما يسهل على الشركات والمستثمرين الوصول إليه.¹

تأسست شركة يورিকা عام 2013 على يد فريق من رواد الأعمال والمستثمرين ذوي الخبرة، الذين أدركوا الحاجة إلى وسيلة أكثر فعالية وسهولة للشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة لجمع رأس المال، يتمتع الرئيس التنفيذي كريس توماس، بخبرة تزيد عن 20 عاما في قطاعي التمويل والتكنولوجيا، وقد عمل سابقا مع العديد من الشركات الناشئة الناجحة تحت قيادته نمت منصة بسرعة، ورسخت مكانتها كشركة رائدة في مجال التمويل الجماعي للأسهم في الشرق الأوسط.

يضم فريق إدارة يورিকা نخبة من الخبراء ذوي الخبرة في مجالات التمويل والتكنولوجيا وريادة الأعمال ويضم الفريق أفراد ذوي خبرة في رأس المال الإستثماري والإستثمارات الخاصة، والخدمات المصرفية الإستثمارية، بالإضافة إلى رواد أعمال ناجحين ووسعوا نطاق أعمالهم وقد سهلت يورিকা أكثر من 30 جولة تمويلية للشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة في قطاعات متعددة، وجمعت تمويلا تجاوز 20 مليون دولار أمريكي حتى الآن، كما حازت الشركة على العديد من الجوائز والتقدير، بما في ذلك إختيارها كأفضل منصة تمويل جماعي للأسهم في جوائز مجلة جلوبال براندز لعام 2020.

¹الموقع الرسمي لـ Eureeca: <https://www.eureeca.com/>

تقدم مجموعة من المزايا الهامة لكل من المستثمرين والشركات التي تسعى للتمويل:¹

➤ مزايا للمستثمرين:

- الوصول إلى فرص استثمارية واعدة: تتيح Eureeca للمستثمرين فرصة الإستثمار في شركات ناشئة وشركات صغيرة ومتوسطة ذات إمكانيات نمو عالية، والتي قد لا تكون متاحة بسهولة من خلال القنوات التقليدية.
- تنوع المحافظ الإستثمارية: يمكن للمستثمرين بناء محافظ إستثمارية متنوعة عبر مختلف الصناعات والجغرافيا والمراحل التنموية للشركات، مما يقلل من المخاطر الإجمالية.
- إمكانية تحقيق عوائد مجزية: الإستثمار المبكر في الشركات الناجحة يمكن أن يحقق عوائد كبيرة على المدى الطويل.
- المشاركة في نمو الشركات: يصبح المستثمرون مساهمين في الشركات التي يستثمرون فيها مما يمنحهم شعورا بالملكية والمساهمة في نجاحها.
- عملية إستثمار منظمة وأمنة: تخضع Eureeca لتنظيمات مالية في عدة مناطق، مما يوفر بيئة إستثمارية أكثر أمانا وموثوقية.
- الشفافية والمعلومات: توفر المنصة معلومات أساسية عن الشركات المدرجة لمساعدة المستثمرين على إتخاذ قرارات مستنيرة.
- التفاعل مع الشركات المؤسسة: في بعض الحالات، تتيح المنصة للمستثمرين التواصل المباشر مع رواد الأعمال وطرح الأسئلة.

➤ مزايا للشركات التي تسعى للتمويل:

- الوصول إلى قاعدة واسعة من المستثمرين: تتيح Eureeca للشركات الوصول إلى شبكة عالمية من المستثمرين الأفراد والمؤسسات، مما يزيد من فرص الحصول على التمويل المطلوب.
- الحصول على تمويل بديل: توفر المنصة مصدر تمويل بديل للشركات التي قد تواجه صعوبات في الحصول على تمويل من البنوك أو رؤوس الأموال التقليدية.

¹ <https://www.Wamda.Com> 22\03\2025 تم الإطلاع بتاريخ

- التسويق والترويج للعلامة التجارية: يمكن أن تساهم حملات التمويل الجماعي في زيادة الوعي بالعلامة التجارية وجذب عملاء جدد.
- بناء مجتمع داعم: يمكن للمستثمرين أن يصبحوا سفراء للعلامة التجارية ويقدموا دعماً غير مالي للشركة.
- التحقق من صحة السوق: يمكن أن يكون إهتمام المستثمرين بفكرة الشركة مؤشراً على وجود طلب في السوق.
- شروط تمويل مرنة: في بعض الحالات يمكن أن تكون شروط التمويل الجماعي أكثر مرونة من التمويل التقليدي.
- فرص للتوسع العالمي: الوصول إلى مستثمرين من مناطق جغرافية مختلفة يمكن أن يفتح أبواباً للتوسع في أسواق جديدة.

باختصار، تقدم منصة Eureeca فوائد قيمة لكل من يبحث عن فرص استثمارية واعدة والشركات الطموحة التي تسعى لتحقيق النمو والتوسع.

➤ كيفية تعامل المنصة مع هذه التحديات لمواجهتها:

1. تعزيز الثقة وجذب المستثمرين:

- زيادة الشفافية: توفير معلومات مفصلة وواضحة حول الشركات المدرجة، بما في ذلك خطط العمل والبيانات المالية المدققة وفريق الإدارة والمخاطر المحتملة.
- تعزيز عمليات التحقق: تطبيق إجراءات تحقق صارمة للشركات قبل إدراجها على المنصة لضمان مصداقيتها وجديتها يمكن أن يشمل ذلك فحوصات قانونية ومالية وتقنية.
- توفير أدوات تحليلية: تزويد المستثمرين بأدوات تحليلية وتقارير تساعد على تقييم فرص الاستثمار واتخاذ قرارات مناسبة .
- بناء مجتمع استثماري: إنشاء مجتمع تفاعلي للمستثمرين يتيح لهم التواصل مع الشركات المؤسسة ومع بعضهم البعض لتبادل الآراء والمعلومات.
- حماية المستثمرين: تطبيق سياسات وإجراءات واضحة لحماية حقوق المستثمرين ومعالجة الشكاوى.
- التعاون مع جهات موثوقة: الشراكة مع مؤسسات مالية مرموقة أو مستشارين متخصصين لتعزيز مصداقية المنصة والشركات المدرجة.

- حملات توعية وتثقيف: إطلاق حملات توعية مستمرة لتثقيف الجمهور حول مفهوم التمويل الجماعي بالأسهم ومزاياه ومخاطرة وكيفية الإستثمار بأمان.

2. جذب الشركات المؤهلة:

- تبسيط عملية الإدراج: تسهيل عملية تقديم طلبات التمويل للشركات مع توفير دعم وإرشادات واضحة.
- تقديم قيمة مضافة: بالإضافة إلى التمويل يمكن للمنصة تقديم خدمات قيمة للشركات مثل الإرشاد، والتواصل مع شبكة من الخبراء والمستثمرين، وفرص التسويق والترويج.
- تخصيص حلول التمويل: تقديم حلول تمويل مرنة ومناسبة لمختلف أنواع الشركات وإحتياجاتها.
- بناء شراكات إستراتيجية: التعاون مع حاضنات الأعمال، ومسرعات النمو، والجهات الحكومية لدعم الشركات الناشئة وتوجيهها نحو المنصة.
- إبراز قصص النجاح: عرض قصص نجاح الشركات التي تم تمويلها عبر المنصة لإلهام شركات أخرى وجذبها.

3. التغلب على التحديات التشغيلية والتنظيمية:

- الإستثمار في التكنولوجيا: تطوير منصة تكنولوجية متقدمة وأمنة وسهلة الإستخدام، مع توفير أدوات لإدارة الحملات والتواصل مع المستثمرين.
- تعزيز الأمن السيبراني: إتخاذ تدابير أمنية قوية لحماية بيانات المستخدمين والمعاملات المالية.
- توسيع فريق الإمتثال القانوني: توظيف خبراء قانونيين متخصصين في الأسواق المختلفة لضمان الإمتثال للوائح والقوانين المحلية والدولية.
- بناء علاقات قوية مع الجهات التنظيمية: التواصل المستمر مع الهيئات التنظيمية لفهم المتطلبات وتطوير أفضل الممارسات.
- إعتداد أفضل الممارسات العالمية: دراسة وتطبيق أفضل الممارسات المتبعة في منصات التمويل الجماعي الناجحة حول العالم.
- تطوير إستراتيجية للتوسع المدروس: عند التوسع إلى أسواق جديدة يجب إجراء دراسات جدوى شاملة وفهم البيئة التنظيمية والثقافية المحلية.

4. التعامل مع تحديات السوق:

- تنوع قاعدة المستثمرين: إستهداف شرائح متنوعة من المستثمرين لتقليل الإعتداد على شريحة واحدة.

- توفير فرص إستثمارية متنوعة: إدراج شركات من مختلف القطاعات والمراحل لتقديم خيارات أوسع للمستثمرين.
- إدارة توقعات المستثمرين: توضيح المخاطر المرتبطة بالإستثمار في الشركات الناشئة وعدم المبالغة في توقعات العائد.
- التكيف مع الظروف الإقتصادية: تطوير إستراتيجيات مرنة للتكيف مع التغيرات في الأوضاع الإقتصادية وتقلبات السوق.
- التركيز على القيمة طويلة الأجل: تشجيع المستثمرين على التفكير في الإستثمار كشراكة طويلة الأجل مع الشركات.

من خلال تبني هذه الإستراتيجيات وتنفيذها بفعالية، يمكن لمنصة Eureka تعزيز مكانتها في السوق وجذب المزيد من المستثمرين والشركات المؤهلة، والتغلب على التحديات التي تواجهها، والمساهمة بشكل أكبر في دعم نمو الشركات الناشئة والابتكار.

المطلب الثالث: منصة Beehive.

أول منصة للتكنولوجيا المالية المصرح لها بمزاولة نشاط الإقراض بين النظراء الند لند في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ومسجلة لدى السلطة دبي للخدمات المالية في مركز دبي العالمي¹ وتستخدم المنصة التقنيات مبتكرة لربط الشركات التي تسعى للحصول على تمويل سريع وبأسعار معقولة مع المستثمرين الذين يمكنهم المساعدة في تمويل نموهم بحيث أن هذه المنصة تأسست عام 2014 بواسطة رائد الأعمال كريج مور. ²بحيث أن الشركة تنشط في الإمارات والسعودية وعمان.

منذ تأسيسها إستخدمت المنصة أسلوب الربط المباشر بين الشركات والمستثمرين لتسهيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أسرع بتكاليف تمويل أقل وفي نفس الوقت يتيح عوائد متميزا للمستثمرين، و منذ تدشين المنصة ساهمت في إقراض شركات أكثر من 163 مليون دولار وتجاوز عدد المستثمرين المشاركين فيها 12,000 مستثمر وأغلقت المنصة دورة التمويل بقيمة 6 ملايين دولار في عام 2020 بقيادة صندوق رياض تقنية ومركز دبي المالي العالمي، بلغت القيمة الإجمالية للتمويل الذي حصلت عليه حتى الآن 18 مليون دولار.

¹الموقع الإلكتروني الرسمي للمنصة www.beehive.ae تاريخ الاطلاع 1ماي 2025.
²موقع http://amwal_mag.com تاريخ الإطلاع 03/05/2025

بإمكان الشركات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الاستفادة منها عن طريق الدخول إلى الموقع الإلكتروني الرسمي للمنصة (www.beehive.ae) وتسجيل فيها ومن ثم تخضع الشركة لإختبار تأهيل للحصول على القرض ويتطلب من الشركة المتقدمة للقرض تقديم كشف حساب بنكي والبيانات الشخصية المستفيد الحقيقي بالإضافة إلى بياناتها المالية المتدفقة .

وفي حالة نجاحها وتجاوزها الإختبار وتقييم الفوري يتم طرح عرض قيمة القرض الذي يمكن للشركة الحصول عليه وعائد الربح المترتب عليه والمدة التي يجب السداد من خلالها، ومن ثم تقوم الشركة المتقدمة للحصول على القرض بتقديم الطلب وطرح عرض القرض على المنصة لإتاحته للمستثمرين خلال مدة ما بين إثنين إلى خمسة أيام عمل ليتم تجميع المبلغ والمساهمة من المستثمرين الأفراد أو الشركات، وبشكل عام يتم تجميع مبلغ القرض في غضون أسبوعين كحد أقصى ، كما يجوز لنفس الشركة الحصول على قرض إضافي وذلك بعد إنتهاء من سداد القرض الأول.

من ناحية أخرى تشكل منصة بهايف فرصة مميزة للمستثمرين سواء الأفراد أو الشركات وذلك عبر التسجيل وفتح حساب مجاني في المنصة وبعد التسجيل يتم تدقيق حساب وبيانات المستثمر وحسابه الإئتماني وفيما إذا كان مستثمر حقيقي أم لا وذلك بهدف منع أي عمليات إحتيالية أو تجنب دخول مستثمرين وهميين ولا يشترط للمستثمر أن يحمل إقامة في دولة الإمارات، مع العلم الحد الأدنى للإستثمار من خلال المنصة 1000 درهم إماراتي بحيث يمكن المستثمر إختيار القرض أو الشركة التي يرغب بالإستثمار فيها وتصل نسبة العوائد والأرباح الثانوية المتوقعة على المستثمر حوالي 10% من قيمة الإستثمار وتعتمد على مدة القرض فيما اذا كانت المدة ما بين 12 شهرا أو 24 أو 23 شهر. ¹

بحيث يتم إيداع الأرباح في حساب المستثمر بشكل شهري يمكن للمستثمر سحب إستثماره في أي وقت شرط عدم إرتباطه بقرض ساري في الوقت الحالي، أما في حال المساهمة في قرض محدد فيمكن للمستثمر طرح إستثماره للبيع أو الإنتظار لحين إنتهاء فترة سداد القرض كما يتيح للمستثمر للمساهمة في أكثر من قرض بنفس الوقت، ويمكن للشركات الناشئة الصغيرة والمتوسطة في دبي المملوكة والمدارة بالكامل من قبل المواطنين إماراتيين الحصول على تمويل يصل إلى مليون درهم مدعوما بضمان لرأس المال بنسبة 100% الذي يموله صندوق محمد بن راشد لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة² من برنامج الضمان بقيمة 20 مليون درهم في حين بإمكان الشركات

¹موقع <https://www.albayan.ae/economy/local-market> تاريخ الإطلاع 03/05/2025
²<https://sme.ae> بتاريخ 5ماي 2025. مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة

الصغيرة والمتوسطة في دبي التي تعود ملكياتها و إدارتها لمواطنين إماراتيين بنسبة 50% كحد أدنى للحصول على تمويل يصل إلى 420,000 درهم على أن تتلقى دعما بضمان رأس المال بنسبة 50% ويسهم الضمان الذي يقدمه الصندوق في تحفيز المستثمرين على المشاركة في الإقراض ودعم الشركات، بحيث في حالة تعثر شركة معينة عن السداد فإن الصندوق يتكفل بضمان الدفع ويعيد المبالغ للمستثمرين كما أن تقييم الشركة المتقدمة لطلب القرض يرتفع بمجرد دعمها من قبل الصندوق الأمر الذي يعزز ثقة المستثمرين للأفراد الشركات.

المبحث الثالث : التجربة الجزائرية في التمويل الجماعي للمشاريع الاقتصادية .

يهدف هذا المبحث إلى التعرف على التحديات والعقبات التي تعترض طريق المؤسسات الناشئة وذلك بتعرف على منصة Yinvesti بهدف فهم أعمق لبيئة عملها وإقترح إستراتيجيات فعالة لتمكينها من تحقيق النجاح والإستدامة.

المطلب الأول: الإطار القانوني لتنظيم التمويل الجماعي في الجزائر.

شهدت الجزائر في السنوات الأخيرة إهتماما متزايدا بأليات التمويل البديلة، وعلى رأسها التمويل الجماعي، كوسيلة مبتكرة لتمويل المشاريع الاقتصادية، لاسيما في ظل التحديات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النفاذ إلى القنوات التمويلية التقليدية. ويأتي هذا التوجه في سياق عالمي الذي تشهده العديد من الدول، التي سارعت إلى إدراج التمويل الجماعي ضمن منظوماتها التشريعية بهدف تعبئة الموارد المالية لصالح مشاريع واعدة وصاحبة أثر اقتصادي واجتماعي مباشر.

ورغم تأخر الجزائر في تقنين هذه الألية مقارنة بعدد من الدول، إلا أن الخطوة الحاسمة جاءت مع قانون المالية التكميلي لسنة 2020¹، حيث تم النص في المادة 45 منه على إمكانية إنشاء منصات التمويل الجماعي، شريط تنظيمها وفق قواعد محددة. وقد أحيلة هذه المهمة تنظيم هذا النشاط بلجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة (COSOB)، بإعتبارها الهيئة المكلفة بالإشراف على الأسواق المالية وتنظيم تداول رؤوس الأموال.

وفي هذا السياق، باشرت COSOB إعداد الإطار التنظيمي الذي يحدد شروط اعتماد المنصات، والضوابط التي تحكم نشاطها، وذلك من خلال تحديد نماذج للتمويل الجماعي، من أبرزها التمويل التشاركي

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، قانون المالية التكميلي لسنة 2020، الأمر رقم 07-20 المؤرخ في 4 جوان 2020، الجريدة الرسمية رقم 33، المادة 45.

الإستثماري، الذي يقوم على أساس المساهمة في تمويل مشاريع إستثمارية ذات طابع إنتاجي، مقابل عوائد مالية. كما تولت اللجنة أيضا تحديد شروط منح الإعتماد لهذه المنصات، إلى جانب تنظيم مهام المستشارين في الإستثمار التشاركي، الذين يتولون مرافقة وتقييم المشاريع، فضلا عن ضمان الشفافية وحماية المساهمين.

ومن الناحية التطبيقية، بدأت ملامح هذا الإطار القانوني تتجسد تدريجيا، حيث تم إطلاق عدة منصات حظيت بإعتماد COSOB¹، على غرار منصات Kheyma، Chriky، Twiza، وYinvesti، وذلك بعد إستيفائها لشروط التأسيس القانونية والتقنية. ويجدر بالذكر أن هذه المنصات ما زالت في طور الإطلاق الفعلي وتنتظر إستكمال الترتيبات المرتبطة بفتح الصناديق المخصصة وجذب المشاريع المؤهلة.

رغم ذلك، فإن الإطار القانوني للتمويل الجماعي في الجزائر لا يزال في مرحلة البناء، ويواجه عدة تحديات على رأسها محدودية الوعي بهذه الألية لدى رواد الأعمال والمستثمرين، إلى جانب الحاجة إلى تعزيز البنية الرقمية والتقنية التي تمكن من إطلاق منصات فعالة وأمنة. كما أن طبيعة بعض المشاريع ذات الطابع الإبتكاري أو الحساس تفرض على المشرع وضع ضمانات إضافية توازن بين تحفيز المبادرة الإقتصادية وحماية مصالح المساهمين.

بناء على ماسبق ذكر ، يمكن القول إن الجزائر قد خطت خطوة مهمة نحو إدماج التمويل الجماعي ضمن منظومتها التمويلية، غير أن نجاح هذه الخطوة مرتبط بإستكمال الإطار القانوني والتنظيمي، وتفعيله عبر بيئة إقتصادية رقمية حديثة تعزز ثقة المستثمرين وتدعم أصحاب المشاريع الناشئة.

المطلب الثاني : منصة Yinvesti

- التعريف بالمنصة :

إن منصة التمويل الجماعي Yinvesti لا تعتبر أول تجربة تمويل في الجزائر، تم إطلاقها في 2020 خلال أزمة الصحة العالمية الناجمة عن covid-19 الغرض منها توفير التمويل للشباب الحاملين المشاريع المبتكرة وذلك يجعلهم على إتصال مع رجال الأعمال وأصحاب مؤسسات فرنسية جزائرية ممن يرغبون في الإستثمار في المشاريع المبتكرة بالجزائر، للتغلب على القيود التي يواجهها أصحاب المشاريع في تمويل مشاريعهم، في ظل نظام التمويل التقليدي في الجزائر، والجدول التالي يحتوي على معلومات تعريفية للمنصة²

¹ اللجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة. الموقع الرسمي. الجزائر: www.cosob.org. تاريخ الإطلاع: 05 جوان 2025.

² شوقي جباري، زهيرة قطراني، التمويل الجماعي ألية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل الشركات الناشئة مع الإشارة الى حالة الجزائر، مجلة آراء للدراسات الإقتصادية والإدارية، المركز الجامعي أفلو، الجزائر، مجلد 2، العدد 2، 2022 ص 81.

جدول رقم (03-01) : معلومات تعريفية لمنصة التمويل الجماعي **Yinvesti**.

هوية المنصة	تعيين
حيدرة ، الجزائر / مارسيليا ، فرنسا	المكتب الرئيسي
2019	تاريخ الإنشاء
10 ماي 2020	تاريخ الإطلاق الرسمي
تبرع، قرض، استثمار	نوع التمويل الجماعي الممارس

المصدر: شوقي جباري، زهيرة قطراني، التمويل الجماعي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل الشركات الناشئة مع الإشارة إلى حالة الجزائر، 2022

- شروط استخدام منصة **Yinvesti**:

تتمثل في¹:

- 1) تحديد المشروع المراد تنفيذه، على سبيل المثال: تطبيق، نموذج أولي، شاحنة طعام، مشروع زراعي...، تمويله تطلق حملة التمويل الجماعي كقائد للمشروع ؛
- 2) تحديد هدف التحصيل، ويجب أن يتوافق بشكل مثالي مع الحد الأدنى للمبلغ الذي تحتاجه لتمويل مشروعك ؛
- 3) يتم تحديد فترة التحصيل من 1 يوم إلى 60 يوم والتي يمكن أن تصل إلى 90 يوم إستثناءات، وهذا هو الوقت الممنوح لجمع أكبر عدد ممكن من الأموال ؛
- 4) قاعدة كل شيء أو لا شيء " All – or Nothing"، هذا هو المبدأ الذي يعتمد عليه التمويل في **Yinvesti** ، إذا لم يتم الوصول إلى هدف التحصيل في غضون الوقت المخصص، يتم تعويض المساهمين ولا يحصل المرتاد على التمويل ، ولا يتم تحصيل أي عمولة من خلال المنصة؛
- 5) يتم تحليل كل مشروع منشور على منصة والتحقق من صحته من قبل فريق متعدد التخصصات، يتم تعيين هذه المهمة إلى هيئة المحلفين المكونة من أربعة أشخاص، يقوم المحاسب بالتحقق من صحة

¹ زواويد لزهارى/ مرسللي نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والإمارات مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، مجلد 4، عدد 1، الجزائر، 2022، ص 157.

البيانات المالية للمشروع ، ويقوم الخبير القانوني بالتحقق من صحة الجزء التنظيمي والقانوني من المشروع ، ويتحقق المصرفي من صحة خطة العمل مع التوقعات، ويتحقق مدير الأعمال من الجدوى التجارية للمشروع.

- تعليمات منصة Yinvesti :

تم وضع ثماني تعليمات يمكن إعتبارها بمثابة شروط ينبغي التقيد بها عند إستعمال المنصة تتمثل في¹:

- ❖ تدفع المبالغ التي تم تجميعها على مستوى المنصة بالعملة المحلية (الدينار الجزائري) وفي حال كونها محصلة بالأورو يتم إعتداد سعر الصرف السائد والذي تم وضعه من قبل البنك ؛
- ❖ إلزامية مرور المبلغ المحصل عبر الدائرة المصرفية بشكل قانوني وتقليدي؛
- ❖ إن إستلام هذه الأموال لازمة لصاحب الحملة في حاله القرض أو الإستثمار ؛
- ❖ لا تقع على عاتق المنصة تحمل أي مسؤولية ناجمة عن الإتفاق خارج المنصة بين المساهم وصاحب المشروع ؛
- ❖ تسند المسؤولية عن التصريحات الجبائية والإجتماعية إتجاه الجهات المعنية (كمصلحة الضرائب، الصندوق الوطني للعمال الأجراء، والصندوق الوطني للعمال غير الأجراء)؛
- ❖ في حالة الإختلاف أو النزاع بين صاحب الحملة والمساهمين يحق لمنصة Yinvesti طلب تدخل طرف ثالث كوسيط بينهما لحل الخلاف أو المشكل ؛
- ❖ يتوجب على كل الأطراف المشاركة في الحملة الإلتزام بسرية المعلومات التي تحوز عليها وتتعلق بالطرف الأخر أو الحملة ؛
- ❖ يترتب عن أي تصريح مضلل أو خاطئ للمعلومات سواء من طرف المساهمين أو صاحب المشروع إلى الإستبعاد عن المنصة.

¹ زاوويد لزهاري/ مرسلتي نزيهة، مرجع سبق ذكره ، ص 157.

- أهداف المنصة :

بدأ رائد الأعمال تنظيم سيني يهتم بالعالم الرقمي وأنشأ شركة يتمثل دورها في إنشاء تطبيقات الممول الأول لهذه الشركة هي منصة Yinvesti ، تهدف هذه المنصة إلى أن تصبح المعيار الجزائري للتمويل الجماعي للشركات الناشئة وأصحاب المشاريع الإقتصادية، والوصول إلى أكبر عدد ممكن من المشاركين، وتعتبر فرصة للجزائريين المقيمين بالخارج للمشاركة في التنمية الإقتصادية لبلدهم وهذا من خلال:

- توفير التمويل والقدرة الشرائية: توجيه مدخرات المغتربين والمستثمرين من القطاع الخاص بطريقة
- أمنة نحو المشاريع المبتكرة ذات القيمة المضافة العالية في الجزائر؛
- ثقافة إستخدام طرق الدفع عبر الأنترنت ؛
- معرفة كيفية عمل التمويل الجماعي ؛
- ضبط تدفق العملات الأجنبية إلى الجزائر من خلال دائرو قانونية وتقليدية.

- أهم المشاريع المتاحة تمويلها على منصة **Yinvesti**.

الجدول التالي يقدم أهم المشاريع¹:

جدول رقم (02-03) : أهم المشاريع المتاحة تمويلها على المنصة

المكان	طبيعة المشروع	المشروع
الجزائر	التكنولوجيا	Sound me
وهران	الجمال	Kitu
الجزائر	السياحة	RiwayTravel
الجزائر	التكنولوجيا	DroneConnect
سطيف	ريادة الاعمال	Saki
مستغانم	ريادة الاعمال	Art& Deco
الجزائر	التكنولوجيا	Tech Data

المصدر: شوقي جباري، زهيرة قطراني، مرجع سبق ذكره .

المطلب الثالث: تحديات وأفاق المستقبلية لمنصة **Yinvesti** .

يشهد قطاع التمويل الجماعي تطورا متسارعا، مما يفتح آفاقا مستقبلية واعدة أمام المنصات الإلكترونية الناشئة. وتعد منصة "Yinvesti" نموذجا لهذا التوجه في الجزائر، حيث يتوقع أن تساهم في دعم الإستثمار وتمويل المشاريع، مما يستدعي النظر في الإمكانيات والتحديات التي قد ترافق مسارها المستقبلي.

¹ زواويد لزهارى، مرسلې نزيهة ، مرجع سبق ذكره ، ص 158

أولاً: عوائق البيئة الجزائرية أمام التمويل الجماعي.

رغم هذا التقدم التشريعي النسبي، إلا أن البيئة الجزائرية لا تزال تواجه عدداً من العوائق التي تعرقل تفعيل التمويل الجماعي على نطاق واسع، وأبرزها:

1. الضعف التكنولوجي والرقمي: لا تزال البنية التحتية الرقمية غير متطورة بالشكل الكافي لتمكين منصات التمويل الجماعي من العمل بكفاءة، خاصة في ما يتعلق بأنظمة الدفع الإلكتروني، والأمن السيبراني، وربط المنصات بالبنوك وخدمات التحقق الإلكتروني.

2. محدودية الثقافة المالية: يعاني جزء كبير من الجمهور من نقص الوعي بمفاهيم الاستثمار الجماعي والتمويل البديل، مما ينعكس على ضعف الإقبال على هذه المنصات سواء من جهة المستثمرين أو رواد الأعمال.

3. غياب الثقة في المنظومة الرقمية: هناك تحفظ إجتماعي ومؤسسي تجاه التعاملات عبر الإنترنت، وهو ما يثير تردد الكثير من المستثمرين في ضخ أموالهم في مشاريع غير تقليدية عبر منصات افتراضية.

4. ضعف البيئة الريادية: تعاني المنظومة الجزائرية من نقص في المرافقة والدعم المؤسسي، ما يحد من ظهور مشاريع مبتكرة ذات جدوى اقتصادية مؤهلة لجذب التمويل الجماعي.

- تعقيد الإجراءات: غياب إجراءات مرنة لتسجيل المنصات والحصول على التراخيص اللازمة.
- ضعف ثقافة الاستثمار غير التقليدي: هيمنة النظام المصرفي التقليدي وعدم إنتشار ثقافة الإستثمار في المشاريع الصغيرة والمبتكرة أو المخاطرة برأس المال.
- محدودية وسائل الدفع الإلكتروني: ضعف إنتشار وإستخدام البطاقات الائتمانية/الخصم، وبطاقات الدفع المسبق، ومحافظ الدفع الإلكتروني (E-wallets) مقارنة بدول أخرى. كما أن رسوم المعاملات عبر الحدود قد تكون مرتفعة.
- التأخر في اعتماد الإطار التنظيمي الكامل: على الرغم من صدور المادة 45 سنة 2020، إلا أن التطبيق العملي لا يزال بطيئاً نسبياً، في ظل تأخر صدور بعض المراسيم التنفيذية والتنظيمات التفصيلية.
- تعارض مع قوانين موجودة: قد تتعارض بعض أشكال التمويل الجماعي (خاصة التمويل بالدين أو الأسهم) مع قوانين الصرف والقرض والأسواق المالية التقليدية، مما يعرض المشاريع والمنصات والممولين للمخاطر القانونية.

- تعقيد الإجراءات: غياب إجراءات مرنة لتسجيل المنصات والحصول على التراخيص اللازمة.

- محدودية الوعي بالتمويل الجماعي: عدم معرفة واسعة بهذا الألية كخيار تمويلي فعال للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والمبادرات الإبداعية.¹
- محدودية إنتشار الثقافة الرقمية: لا يزال جزء من المجتمع غير متعود على إجراء المعاملات المالية والإستثمارية عبر الإنترنت.
- نقص الخبرة في إدارة المنصات: قلة الكفاءات المتخصصة في إدارة وتشغيل منصات التمويل الجماعي بشكل احترافي ومتوافق مع أفضل الممارسات الدولية.
- صعوبة بيئة الأعمال: البيروقراطية والتعقيدات الإدارية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنعكس سلبا على قدرة المشاريع على الاستفادة من أي تمويل.
- غياب سوق ثانوي: عدم وجود آليات لتبيع المستثمرون (في حالة التمويل بالأسهم) حصصهم بسهولة في المستقبل، مما يحد من جاذبية هذا النوع من التمويل.
- نقص الخبرة في إدارة المنصات التمويل الجماعي: وقلة الكفاءات المتخصصة في إدارة وتشغيل منصات التمويل الجماعي بشكل احترافي ومتوافق مع أفضل الممارسات الدولية.

ثانيا : الأفاق المستقبلية للمنصة :

تتمثل في :

1. تعزيز الشمول المالي: تمثل "Yinvesti" أداة فعالة لتمكين الأفراد من الوصول إلى فرص إستثمارية متنوعة، مما يساهم في توسيع قاعدة المستثمرين ودعم المشاريع الناشئة المبدعة .
2. دعم الإقتصاد الرقمي: من خلال توفير منصة إلكترونية لتمويل المشاريع، تسهم "Yinvesti" في تعزيز الإقتصاد الرقمي وتسهيل الوصول إلى التمويل عبر الإنترنت.
3. تحفيز الإبتكار وريادة الأعمال: توفر المنصة فرصا للمبتكرين ورواد الأعمال لعرض مشاريعهم وجذب التمويل اللازم، مما يشجع على تطوير أفكار جديدة وتحويلها إلى مشاريع قابلة للتنفيذ.
4. تنويع مصادر التمويل: تقدم "Yinvesti" بديلا عن التمويل التقليدي، مما يساهم في تنويع مصادر التمويل المتاحة للمشاريع وتقليل الإعتماد على القروض البنكية.²

¹Cfunds.com 2025/05/15 تم الاطلاع

²الموقع الرسمي للمنصة yinvesti.dz تم الإطلاع ب 2025/05/15

5. إصدار تقارير إقتصادية دورية: من نشر تقارير سوقية، فرص إستثمارية، ومؤشرات إقتصادية لجذب المستثمرين وتوفير رؤية واضحة.

6. التعاون مع البنوك ومؤسسات التمويل: ربط المنصة بجهات التمويل المحلية والدولية لتسهيل حصول المستثمرين على تمويل لمشاريعهم.

تمثل منصة "Yinvesti" خطوة مهمة نحو تطوير قطاع التمويل الجماعي في الجزائر، مع إمكانيات كبيرة لتعزيز الشمول المالي ودعم الابتكار ومع مواجهة التحديات المتعلقة بالوعي والثقة والتنظيم، فإن التعاون بين الجهات المعنية يمكن أن يساهم في تحقيق النجاح المستدام لهذه المبادرة.

خلاصة الفصل :

يستعرض هذا الفصل واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، مبرزا دورها في دعم الابتكار والتنمية الاقتصادية، خاصة في ظل التوجه نحو تنويع الاقتصاد. ورغم الجهود المبذولة من خلال إنشاء أطر قانونية ومؤسسات داعمة، تواجه هذه المؤسسات تحديات متعددة أبرزها ضعف التمويل، نقص البيئة التكنولوجية، غياب الإحصائيات الدقيقة، وضعف الارتباط بين الجامعة والقطاع الاقتصادي.

كما يناقش الفصل أهمية التمويل الجماعي كبديل فعال للتمويل التقليدي، من خلال عرض نماذج دولية ناجحة مثل Kick starter ، Eureeca وBeehive، موضحا آليات عملها وأثرها في تمويل المشاريع الناشئة. وفي السياق المحلي، تناول تجربة الجزائر من خلال منصة Yinvesti ، التي تعد خطوة أولى في هذا المجال، رغم التحديات المتعلقة بالبنية الرقمية والثقافة الإستثمارية.

ويخلص الفصل إلى أن نجاح المؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي في الجزائر يتطلب تفعيل الأطر التنظيمية، وتحسين البيئة الرقمية، وتعزيز الثقة بين الفاعلين الإقتصاديين.

الخاتمة

في ختام هذه الدراسة، يمكن القول إن التمويل الجماعي يمثل أحد أبرز الابتكارات المالية التي غيرت ملامح التمويل التقليدي لما توفره من مرونة وسهولة في جمع الأموال، وفتح آفاق جديدة تدعم المؤسسات الناشئة للحصول على الموارد المالية دون الحاجة للمرور عبر القنوات المصرفية المعقدة والاستثمارات الكبرى التقليدية. وبينت النتائج أن النماذج الأجنبية حققت نجاحا كبيرا، كما أن المنصات العربية توضح تطور ملحوظا رغم بعض التحديات أما في الجزائر فالتجربة لا تزال ناشئة وتواجه عقبات قانونية وتنظيمية لكنها تظهر مؤشرات إيجابية في ظل اهتمام متزايد من الشباب الطموح. يمكننا إستخلاص النتائج التالية:

- نتائج الدراسة :

- توضح الدراسة أن التمويل الجماعي يعد من الأدوات التمويلية الحديثة والفعالة التي تتيح لرواد الأعمال الوصول إلى موارد مالية خارج الإطار البنكي، خصوصا في المراحل الأولى من عمر المشروع؛
- الفرضية الأولى وضحت أن المنصات الجماعية في الجزائر تواجه تحديات متعددة تشمل القيود القانونية والرقابة على الأنترنت وضعف البنية التحتية الرقمية ونقص الوعي الرقمي بالإضافة إلى المخاوف الأمنية التي تحد من إنتشارها وفعاليتها؛
- المنصات الجماعية تمثل أحد أنجح الحلول التمويلية البديلة للمؤسسات الناشئة في السياق العالمي وقد أثبتت فعاليتها في تسهيل الوصول إلى التمويل حسب الفرضية الثانية؛
- إنطلاقا من الفرضية الثالثة تؤكد تواجد فرص واعدة لإعتماد التمويل الجماعي في الجزائر إذا تم توفير إطار قانوني ملائم وتحفيز رواد الأعمال وتحسين البنية التكنولوجية؛
- نتائج البحث أن نماذج تختلف من حيث طبيعة و أهدافها، إذ يغلب على نموذج التبرعات الطابع الاجتماعي، بينما يعتبر أكثر جذبا للمستثمرين الباحثين عن عوائد هذا التنوع يسمح دائرة التمويل لتشمل مشاريع بمستويات مختلفة من المخاطر والأرباح؛
- أكدت التجارب الدولية التي تمت دراستها أن منصات التمويل الجماعي أثبتت فعاليتها في تعزيز روح المبادرة وتشجيع الابتكار، خصوصا في البيئات التي تمتلك بنية رقمية متطورة ونظما تشريعية محفزة؛
- أما في ما يتعلق بالجزائر، فقد أظهرت الدراسة أن هذا النموذج لا يزال في بدايته، حيث يعاني من نقص في الإطار القانوني والتنظيمي المناسب؛

خاتمة

- رغم هذا الواقع, أبان التحليل عن وجود إهتمام متزايد لدى الشباب والمبتكرين الجزائريين بالتمويل الجماعي كخيار لتمويل, إلا أن هذا التوجه مازال يصطدم بجملة من العراقيل, أهمها نقص الوعي ومحدودية الثقافة الرقمية لدى فئات واسعة من المجتمع؛
- توصلت الدراسة إلى إدماج التمويل الجماعي في المنظومة التمويلية الجزائرية من شأنه يشكل دور مهم لتمويل المؤسسات الناشئة, شرط تهيئة بيئة تنظيمية وتشغيلية مناسبة, تعزز الثقة وتضمن الشفافية؛
- أشارت النتائج إلى ضرورة قيام الدولة والمؤسسات المالية بدور محوري في تبني هذا النموذج, بما يحقق توازن بين تشجيع الابتكار وحماية المستثمرين .

- التوصيات :

بناء على النتائج المتوصل إليها, نحاول تقديم جملة من التوصيات التي نراها ضرورية و ذات صلة بموضوعنا وهي كالتالي:

- العمل على دعم منصات التمويل الجماعي من قبل المؤسسات والجهات الحكومية والخاصة؛
- إصدار قوانين ولوائح وسياسات تنظيمية لتصميم منصات التمويل الجماعي بالجزائر؛
- العمل على تشجيع الشباب من أجل طرح أفكارهم الريادية وإنشاء مشاريعهم بهدف طرحها من خلال منصات تمويل جماعية؛
- تكريم أصحاب المبادرات والأفكار لتجيع الجمهور على المساهمة في دعم تلك المنصات وإنجاحها؛
- ضرورة تشديد الرقابة على منصات التمويل الجماعي و التأكد من غايات التي تم تأسيسها و مصدر الأموال المقدمة لها ومكان توظيفها لعدم إستغلال تلك الأموال لغايات أخرى؛
- تحسين البنية التحتية لأنترنت لتسهيل الوصول لمنصات؛
- إطلاق حملات توعية حول مفهوم التمويل وكيفية عمل المنصات الخاصة به؛
- مراعات الخصوصية والشفافية والدينية في التمويل؛
- تسهيل إجراءات التسجيل والترخيص للمشاريع؛
- التنسيق بين البنوك والمؤسسات المالية ومنصات التمويل الجماعي؛
- وضع معايير أمان صارمة لحماية البيانات المالية؛
- تطوير أنظمة دفع الإلكتروني موثوقة وتشجيع إستخدام التكنولوجيا المالية المتقدمة (زيادة الشمول المالي).

- آفاق الدراسة :

من خلال دراستنا لموضوع منصات التمويل الجماعي ودورها في تمويل المؤسسات الناشئة تم الوقوف على العديد من الإشكاليات التي مازالت تحتاج إلى دراسات وأبحاث مستقبلية, ولذلك نقترح المواضيع التالية كمشاريع لدراسات بحثية مستقبلية كالتالي:

- دراسة الإطار القانوني والتنظيمي لمنصات التمويل الجماعي بالجزائر الفرص والتحديات؛
- مراقبة المخاطر السيبرانية والاحتيال المرتبط بالتكنولوجيا المالية الحديثة؛
- دور الذكاء الاصطناعي في تحسين كفاءة منصات التمويل الجماعي الموجهة لتمويل المؤسسات الناشئة؛
- استشراف مستقبل التمويل الجماعي الرقمي وأثره على بيئة ريادة الأعمال.

في الأخير نسأل المولى عزوجل أن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع ولا بد من الإعراف بأنه مهما كانت قوة ومتانة هذه الدراسة في رأينا فإنه قد يعترضها بعض النقائص والأخطاء التي تتطلب مزيدا من الجهد والتركيز والتحليل للوصول بهذا العمل إلى ما هو مرغوب .

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا- الكتب:

I- باللغة العربية:

1. كتاب حقائق العالم / سنغافورة، وكالة الإستخبارات الفرنسية، مؤرشف من الأصل في 20/03/2021، تاريخ الإسترجاع 17/09/2014 ، اخر تحديث للصفحة 17/04/2025

II- باللغات بالأجنبية:

ثانيا- المجلات والدوريات العلمية:

I- باللغة العربية:

1. بسويح منى وآخرون، واقع وأفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية ، المجلد 07 /العدد:03، جامعة غليزان، 2020
2. بوالشعور شريفة ، دور حاضنات الاعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة ، دراسة حالة الجزائر ، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد الرابع ، العدد 02 ، الجزائر ، 2018.
3. بوساري نوال ، بن غزة هناء ، استراتيجيات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر ، وقائع المؤتمر الدولي العلمي المبادر أتية للأعمال المعاصر بين المرافقة و متطلبات الاستدامة حالة مؤسسات الناشئة، 2023.
4. بوغنيبي سميحة ، كرومي اسيا ، دراسة تقييميه لواقع تمويل وتنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر ، المجلد 7 ، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، العدد 3 ، الجزائر، 2020.
5. تومي سمية ،تطبيق غيريلا التسويق في حملات التسويق الاجتماعي مفاهيم وقصص نجاح ،مجلة البشائر الاقتصادية ،المجلد 4،العدد 2،جامعة طاهري محمد ،بشار ،الجزائر 2018.
6. حورية بن عطية، عادل مباح، دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة وحاضنة الأعمال الجامعية المسيلة نموذج، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية المجلد 06، العدد 02، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2022.
7. خلفاوي بسمة وأية محمد محمد، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة عرض تجارب العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر ،مجلة الأراء الاقتصادية والإدارية ، مركز الجامعي أفلو ،الجزائر، المجلد 04، العدد2.

قائمة المراجع

8. روميضاء نجاة، مراسيم سومية بلغنو، التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة منصة Kick starter نموذج، مجلة آراء لدراسات الإقتصادية والإدارية المجلد 04، العدد 01، المركز الجامعي الشريف بوشوشة أفلو، الجزائر، 2022.
9. زواويد لزهاري، مرسلتي نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والإمارات مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة آراء للدراسات الإقتصادية والإدارية، مجلد 4، عدد 1، الجزائر، 2022.
10. شوقي جباري، التمويل الجماعي بديل فعال لتمويل الشركات الناشئة دراسة تحليلية للتجربة الفرنسية 2015.2021. مجلة الأصيل للبحوث الإقتصادية والإدارية، المجلد 6 العدد 2، 2022
11. عبد الجليل مرابط، اضاءات حول دور حاضنات الأعمال الجامعية في تكوين و دعم المؤسسات الناشئة - دراسة حالة حاضنة الأعمال، مجلة السلام للعلوم الانسانية و الاجتماعية، جامعة تيارت، المجلد 07، العدد 02، 2023.
12. علاء الدين بوضياف، محمد زبير، دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، مجلة شعاع للدراسات الإقتصادية، العدد 1، الجزائر، 2020
13. عمران عبد الحكيم، قريد مصطفى، منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والإقتصادية، مجلد 7، العدد 1، 2018
14. مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)، المجلد 12، مجلة دفاتر اقتصادية، العدد 1، الجزائر، 2020
15. عبد العزيز صلاح الدين. عاشوري بدر الدين. منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة منصة شريك (chriky) الجزائرية مجلة آراء لدراسات القتصادية والإدارية المركز الجامعي أفلو الجزائر.
16. هشام بروال، جهاد خلوط، التعليم المقاولاتي و حتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، المجلد 20، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، العدد 03، الجزائر، 2017.
17. يوسف بومدين وآخرون، الملتقى الدولي حول تقييم سياسات الإقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية مبتكرة، جامعة الجزائر، 2014.

II- باللغات بالأجنبية:

1. YAHIA DJEKIFEL, la startup en Algérie : caractéristiques et obligations, revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion Volume 5, Numéro 1, Université Ammar Thelidji Laghouat, 2021
2. Adgalidalal , « The relationship between Business plan and the success of startups :an empirical study on Algerian startups » , journal of economic & financial Research , fifth Issue, 2014
3. Marima klacémer calopa and other , «Analysis of financing sources for start-upcompanies » , management , vo119 , N02,2014

ثالثا- الأطروحات والمذكرات الأكاديمية:

I- باللغة العربية:

1. بلواضح سعد الله ، مساهمة رأس المال البشري في نجاح المؤسسات الناشئة ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي ، ادارة اعمال ، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 2021/2020 .
2. بوالشعور شريفة ، دور حاضنات الاعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة ، دراسة حالة الجزائر ، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد الرابع ، العدد 02 ، الجزائر ، 2018.
3. بوضوار لميس ،بوالعير حدة ، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر - دراسة حاله الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep ، مذكرة لنيل شهاده الماستر الاكاديمي كلية العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 2020/2021.
4. داليا احمد، محمد يونس ، واقع مسرعة الاعمال في زياده فرص نجاح الشركات الرياضية الناشئة في قطاع غزة - دراسة حاله مسرعات الاعمال - Gaza Skye geeks ، قدمت الدراسة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجه الماجستير في برنامج اقتصاديات التنمية بكلية التجارة في الجامعة الإسلامية بغزة ، فلسطين ، 2017 .
5. دحية دعاء، نواوي مريم ، دور تمويل الحشد في دعم وانشاء المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (اكاديمي) في علوم اقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي ، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 2022 .
6. عادل نصبة و آخرون ، التمويل الجماعي المؤسسات الناشئة بين الإطار النظري و الواقع العملي دراسة ميدانية في ولاية الوادي ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي ميدان العلوم

قائمة المراجع

- الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير التخصص إدارة أعمال جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي ، 2020 – 2021 .
7. عبد الجليل مرابط ، اضاءات حول دور حاضنات الأعمال الجامعية في تكوين و دعم المؤسسات الناشئة – دراسة حالة حاضنة الأعمال ، مجلة السلام للعلوم الانسانية و الاجتماعية ، جامعة تيارت ، المجلد 07 ، العدد 02 ، 2023 .
8. علاء الدين بوضياف، محمد زبير، دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية ، العدد 1، الجزائر، 2020 .
9. مصطفى بورنان ، علي صولي ، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة) ، المجلد 12 ، مجلة دفاتر اقتصادية ، العدد 1 ، الجزائر ، 2020.
10. زوليخة العابر و آخرون ، التمويل الاسلامي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة دراسة حالة بنك البركة مذكرة مقدمة لاستكمال ضمن متطلبات شهادة الماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، التخصص : اقتصاد نقدي وبنكي ، جامعة الوادي 2020 – 2021.
11. يعقوب فريال ، طبائية صبيحة ، الشركات الناشئة و دورها في تحقيق الإنعاش الإقتصادي -مع الإشارة لحالة الجزائر- ، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 ، قالمة ، 2021-2022 .

II- باللغات بالأجنبية:

1. Ephraim, Dalia Ahid, 2022, crozdfunding Market in the ase; triangulation study for success factors in the market .the British university in Dubai.
2. YAHIA DJEKIFEL, la startup en Algérie : caractéristiques et obligations, revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion Volume 5, Numéro 1, Université Ammar Thelidji Laghouat, 2021
3. Adgalidalal , « The relationship between Business plan and the success of startups :an empirical study on Algerian startups » , journal of economic & financial Research , fifth Issue, 2014

قائمة المراجع

رابعاً- المؤتمرات والملتقيات العلمية:

I- باللغات بالأجنبية:

1. Christian Puget .le financement participative pour les entreprises, workup crowd funding SPORTALEC_ARDI –2015/04/21 P6.
2. Michelle warbis, understanding the social impact may of the mayor crowd funding programmers: qualities retrospective on rounds 1and2.greater London authority .gulf 2016.p6.
3. Who who:Meet Egypt. S10 new ministres, in shérif Ismail cabinet .Ahram online مؤرشف من الأصل في 17\06\2018. 23\03\2016.

II- باللغة العربية:

خامساً- مواقع الأنترنت الرسمية:

I- باللغة العربية:

1. Securities and Commodities Authority (SCA). (2025, March 15).

Official website. Retrieved from <https://www.sca.gov.ae>

2. هيئة السوق المالية ((2025, March 17)). CMA). تعريف بهيئة السوق المالية. Retriever

from <https://www.cma.org.sa>

3. Saudi Exchange. (2025, March 12). نظرة عامة على السوق المالي. Retriever

from <https://www.saudiexchange>

4. الهيئة العامة للرقابة المالية. (2022). التقرير السنوي 2021. القاهرة: الهيئة العامة للرقابة المالية.

Retrieved from

<http://www.frqa.gov.eg/arabica/reports/pages/annualreports.aspx>

5. مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي. (2020). لائحة أنشطة التمويل الجماعي القائم على القروض.

<https://rulebook.centralbank.ae/en/rulebook/crowd-funding>

6. Bnoook. (2025, March 6). Crowd funding in the UAE. Retrieved

at 15:04 from [https://bnoook.com/uae-finance/crowdfunding-in-](https://bnoook.com/uae-finance/crowdfunding-in-the-uae/)

[the-uae/.](https://bnoook.com/uae-finance/crowdfunding-in-the-uae/)

قائمة المراجع

7. كيف تعمل منصات التمويل الجماعي تشاركي. (2025، 19 مارس). تم الاسترجاع من <https://tasharuky.com>
8. Beehive. (n.d.). Official website. Retrieved from <https://www.beehive.ae>
9. <https://www.Wamda.Com> تم الإطلاع بتاريخ 22\03\2025.
10. موقع http://amwal_mag.com تاريخ الإطلاع 03/05/2025
11. موقع <https://www.albayan.ae/economy/local-market> تاريخ الإطلاع 03/05/2025
12. <https://sme.ae> مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
13. Cfunds.com التمويل الجماعي في العالم العربي : آفاق واعدة وتحديات مستقبلية تم الاطلاع 2025/05/15.
14. الموقع الرسمي للمنصة investi.dz تم الإطلاع ب 2025/05/15.
15. لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة. الموقع الرسمي. الجزائر: www.cosob.org تاريخ الإطلاع: 05 جوان 2025.

II – باللغات بالأجنبية:

1. Investopedia. (2025, April 6). Financial Industry Regulatory Authority (FINRA), definition. Retriever from <https://www.investopedia.com/>
2. <https://crowdfundinginsights.com>. تاريخ تصفح 2024\11\15 الساعة 14:05
3. <https://blog.zeedsharia.com/history-of-crowdfunding-from-the-beginning-to-the-19th-2024/11/15.14:45> ساعة. <https://www.fundable.com/crowdfunding101/history-of-crowdfunding.20:23> . تم الاطلاع في تاريخ 2024\11\22 على الساعة
4. <https://www.moneyforumworld.com/real-estate-crowdfunding/regulatory-challenges>
5. <https://www2.fundsforngos.org/articles-searching-grants-and-donors/best-practices-for-managing-a-crowdfunding-campaign-from-start-to-finish/> تم الإطلاع 2024\12\24 على الساعة 10:54
6. Financial Conduct Authority (FCA). (2025, March 10). Official website. Retrieved from <https://www.fca.org.uk>
7. Investopedia. (2025, April 6). Financial Industry Regulatory Authority (FINRA). Retriever from <https://www.investopedia.com>.

قائمة المراجع

8. China Securities Regulatory Commission (CSRC). (2025, March 12). Official website. Retrieved from <http://www.csrc.gov.cn>
9. <https://www.kickstarter.com/about>
10. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>
11. <https://ucladatares.medium.com/uncovering-what-traits-make-a-kickstarter-campaign-successful-dd4b62df9eb4>