

مساهمة التمويل الجماعي في دعم المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
-إشارة لتجربة الولايات المتحدة الأمريكية-

**The contribution of crowdfunding to supporting entrepreneurship
and the establishment of SMEs**
-reference to the United States of America experience -

محمد حولي
جامعة عنابة، الجزائر، مخبر المالية الدولية
والحوكمة والنهوض الإقتصادي
mohamed.haouli@univ-annaba.dz

محمد الشريف عنتوري*
جامعة عنابة، الجزائر، مخبر المالية الدولية
والحوكمة والنهوض الإقتصادي
mohammed-cherif.antouri@univ-
annaba.org

تاريخ النشر: 2021/12/30 تاريخ القبول: 2021/11/28 تاريخ الاستلام: 2021/09/03

ملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وإبراز فعالية الاعتماد على التمويل الجماعي في دعمها كأحد الصيغ المستحدثة للتمويل، وعرض التجربة الأمريكية في هذا الصدد، وقد قمنا باستخدام المنهج الوصفي والتحليلي في إجراء الدراسة، المدعومين بمنهج دراسة الحالة، من خلال جمع البيانات من مصادرها الأولية وتحليلها. توصلت الدراسة إلى أنه بالإضافة إلى الدعم المالي الذي يوفره التمويل الجماعي، فإنه يوفر خدمات إضافية كالإشهار ومرافقة المساهمين، ولتشجيع هذه الصيغة يجب توافر ترسانة من القوانين لحماية حقوق المساهمين، على غرار الولايات المتحدة الأمريكية، والتي تعد من رواد التمويل الجماعي في العالم.

الكلمات المفتاحية: مقاولاتية، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، تمويل، تمويل جماعي.

Abstract:

The study sought to highlight the role of entrepreneurship and SMEs in achieving economic and social development, and to highlight the effectiveness of reliance on crowdfunding in supporting them as one of the new modes of funding and presenting the American experience in

* محمد الشريف عنتوري

this regard. We used the descriptive and analytical approaches in conducting the study, supported by the case study approach through the collection and analysis of data from primary sources. The study found that in addition to the financial support provided by crowdfunding, it provides additional services such as advertising and accompaniment of contributors. To encourage this formula, an arsenal of laws must be made available to protect the rights of contributors, like the United States of America, which is one of the world's leading crowdfunding.

Keywords: Entrepreneurship, Small and medium-sized enterprises, Financing, Crowdfunding.

مقدمة:

تسمح المقاولاتية بتكوين أفكار وابتكارات جديدة تساعد أصحابها في استثمارها وإنشاء مشاريعهم الخاصة في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة، لذا فإن العديد من الدول تعمل على رفع روح المقاولاتية عند الأفراد، وتشجعه م على إنشاء مؤسساتهم الخاصة؛ باعتبارها من أهم مجالات الأعمال التي تساهم في خلق الثروة، و دعم الإنتاج الوطني، ومساعدة الصناعات الكبرى، بتوفير مختلف المواد الأولية وخدمات المناولة، وتنويع الصادرات وتنميتها، وتخفيف وطأة البطالة، وتوفير الشغل، ومن ثم محاربة العديد من الآفات الاجتماعية.

وفي المقابل فإن حاملي هذه المشاريع يعانون من مشاكل كبيرة في إطلاقها، وبالتحديد ضعف التمويل، لذا فإنه من الضروري تنوع الصيغ، والأساليب والمصادر التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لصعوبة توفيره، ومحدوديته، وللضمانات التي يتطلبها التمويل الكلاسيكي، ولاسيما من طرف البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة، كما أنها تواجه إجراءات إدارية كثيرة، ما يتسبب في طول فترة الحصول عليه، والذي قد يؤدي إلى خسارة مختلف الفرص السوقية للاستثمار، بالإضافة إلى محدودية رؤوس الأموال التي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة توفيرها من خلال هذه الأساليب، وهذا في ظل غيابتام للبنوك الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من البلدان من بينها الجزائر، وظهرت العديد من الصيغ التمويلية المستحدثة، والتي تلاقي رواجاً كبيراً في العديد من الدول بما يتناسب مع خصائص هذه المؤسسات، ونجد من بينها التمويل الجماعي عبر منصات الإنترنت.

وفي ضوء ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

كيف يمكن للتمويل الجماعي المساهمة في دعم المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

فرضية الدراسة: يساهم التمويل الجماعي في توفير التمويل، والتدريب، والإشهار للمقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تساهم الدولة في زيادة حصيلته من خلال إجراءات الحماية التي توفرها للمساهمين.

أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى:

✓ إبراز إمكانية الاعتماد على التمويل الجماعي كبديل للتمويل الكلاسيكي في دعم المقاولات وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

✓ توضيح الخدمات الإضافية للتمويل الجماعي وآثاره الإيجابية على المقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

✓ إبراز دور الدولة كمحفز ومشجع للأفراد في تقديم مساهماتهم من خلال قوانين وإجراءات الحماية.

أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في تطرقها للتمويل كأهم المشاكل التي تعيق نمو المقاولات وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع ضرورة الاعتماد على التمويل المستحدث المتمثل في التمويل الجماعي، مع إبراز أهمية مساهمته لتبني سياسات تمويل حديثة بدلا من التمويل الكلاسيكي المتبع.

منهج الدراسة: اعتمد على المنهج الوصفي والتحليلي في إعداد الدراسة مدعّمين بمنهج دراسة الحالة، وذلك للتوصل إلى نتائج منطقية تبين أهمية تنوع صيغ التمويل غير البنكي، وحجم مساهمة التمويل الجماعي في دعم المقاولات وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الدراسات السابقة: رغم أهمية موضوع البحث إلا أن الدراسات ذات الصلة، سواء بصفة مباشرة أم غير مباشرة، بموضوع البحث محدودة، ويمكن ذكر أهمها في:

• دراسة **Schwartz Andrew 2020** بعنوان: **مصدرو التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية**، هدفت الدراسة إلى إبراز الغرض من سن قانون انطلاقة شركائنا الناشئة الأمريكي (2012) وفرض لجنة الأوراق المالية والبورصة لقواعد وإجراءات منظمة للتمويل الجماعي القائم على الأسهم، وخلصت الدراسة إلى أن التمويل الجماعي عن طريق الأسهم ساهم بشكل فعال في توفير التمويل اللازم للمقاولين وعلى نطاق جغرافي واسع، ولا سيما بالنسبة للمقاولات النسوية.

• دراسة **أحلام مرسي محمد السنطاوي 2020** بعنوان: **التمويل الجماعي في الدول العربية الواقع- وآفاق المستقبل**، هدفت هذه الدراسة للتعرف على حجم سوق التمويل الجماعي في الوطن العربي، ومقارنته مع باقي أساليب التمويل، والوقوف على مخاطر التمويل الجماعي وإيجابياته، وخلصت هذه الدراسة إلى أن منصات التمويل الجماعي ذات أهمية كمصدر جديد ومتنامٍ، نظرا لوجود فجوة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تصل إلى **240** مليار دولار، كما

توصلت الدراسة إلى أن محدودية البيانات المتعلقة بأداء وحجم التمويل الجماعي للدول العربية تشكل خطورة على اقتصادياتها.

• دراسة وليد مرغني 2020 بعنوان: الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم

المؤسسات الناشئة، هدفت هذه الدراسة إلى إبراز أهمية اعتماد نموذج للتمويل الجماعي في الجزائر يعكس خصوصيات الهندسة المالية التمويلية لمؤسساتها الناشئة، وقد خلصت الدراسة إلى أن التمويل الجماعي في الجزائر ما يزال في مراحله الأولية، مع غياب منصات للتمويل عن طريق القروض، وغياب نصوص قانونية تنظم هذا الشكل من التمويل في الجزائر.

• دراسة Louise Bech Junge and others 2021 بعنوان: اختيار التمويل

الجماعي: لماذا يختار المقاول المشاركة في التمويل الجماعي؟ هدفت الدراسة إلى إبراز المزايا المكتسبة من طرف المقاول باختياره لتمويل الجماعي، وخلصت الدراسة إلى أن شريحة من المقاولين يلجؤون للتمويل الجماعي من أجل تطوير أفكارهم، أما آخرون فيعتبرون التمويل الجماعي وسيلة للتأكد من إمكانية نجاح أفكارهم؛ في حين يحاول البعض منهم نشر علاماتهم التجارية والدعاية لها من خلال حملات التمويل الجماعي.

تقسيمات الدراسة: ولإحاطة بموضوع الدراسة والإجابة عن الإشكالية المطروحة، ارتأينا تقسيم الدراسة إلى ثلاثة محاور كالتالي: المحور الأول: تضمن مفاهيم عامة حول المقاولاتية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتمويل؛ المحور الثاني: تم التطرق من خلاله إلى التمويل الجماعي، دورته وإيجابيات وسلبيات الاستعانة به؛ المحور الثالث: الإشارة إلى تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في مجال التمويل الجماعي كدولة رائدة في هذا المجال.

أولاً. مفاهيم عامة حول المقاولاتية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتمويل:

تقدم المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حلولاً للعديد من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية في البلاد، وفي المقابل يجب حل المشاكل التي تعيق إنشاءها، وهنا يبرز دور التمويل في دعم المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1. المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ارتبط مفهوم المقاولاتية في أول الأمر بالمخاطرة، حيث أشار (R. Cantillon) أن المقاول هو كل شخص يقوم بشراء سلعة في فترة زمنية ما من أجل تحقيق عائد عليها من خلال إعادة بيعها

في المستقبل، ثم أعطى (J. Schumpeter) بعدا جديدا للمقاولاتية وربطها بالابتكار، وبأنها عملية لاستغلال الفرص المتاحة، أما (C. Bruyat) فيعتبر المقاولاتية أنها حوار ومزيج بين الفرد وخلق القيمة، وأن الفرد هو العامل الأساسي في عملية الخلق والفاعل الرئيس في هذه العملية (Verstraete, 1999, p. 18)، وقد يكون خلق القيمة من خلال منشأة (firme) قائمة مسبقا، أو عن طريق إيجاد منشأة جديدة (Verstraete, 1999, p. 20)، كما ترتبط المقاولاتية بعملية التجديد التي قد يحدثها الفرد في الإنتاج قصد تطويره، والوسائل المستخدمة، أو إدخال طرق جديدة في الإدارة والتسيير.

ويقترح كل من (Beranger, Chabbal et Dambrine) تعريفا للمقاولاتية وفقا لشكلين، هما (Fayolle, 2003, p. 16):

✓ المقاولاتية كتخصص جامعي: هو ذلك التخصص الذي يصف البيئة، وعملية خلق الثروة، والبناء الاجتماعي، بدءا من المخاطرة الفردية.

✓ المقاولاتية كعقيدة: هي مزيج من الأنشطة والخطوات المتضمنة لإنشاء وتطوير مؤسسة، وبشكل عام كل النشاطات والأنشطة التي ترمي لإنشاء والبدء في النشاط.

من خلال ما سبق يمكن القول إن تقبل المقاول للمخاطر المتصلة بإنشاء وإحداث نشاط جديد، وسرعة استجابته، وإدراكه للفرص المتاحة في السوق، هو المحرك الأساسي في إنشاء المؤسسة، وبسبب الإمكانيات المحدودة التي تتوافر لدى حاملي الأفكار، يتجه هؤلاء لإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وتدل الإحصاءات المتوفرة على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الركيزة الأساسية للاقتصاد في كثير من البلدان، ويتمثل دورها في:

أ- الدور الاقتصادي: والذي يتمثل في (كافي، 2014، ص: 36-37):

✓ مساهمتها الواضحة في تحقيق قيمة مضافة للاقتصاد الوطني؛
✓ يساهم الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز الاقتصاد الحر ومساهمة القطاع الخاص لتحقيق التنمية؛

✓ مصدر تمويل الصناعات الكبرى بموادها الأولية، حيث تُعد مخرجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مدخلات للمؤسسات الكبيرة، كما يمكن لهذه الأخيرة الاعتماد عليها في تسويق منتجاتها؛

✓ القدرة على الابتكار وتوفير سلع وخدمات جديدة؛

✓ قربها من المستهلكين يسهل عملية دراسة السوق والتعرف على أذواق ورغبات الزبائن.

ب- الدور الاجتماعي: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التشغيل وتوفير مناصب الشغل، إلى جانب مساهمتها في الحد من عملية الهجرة من الأرياف، نظرا لانتشارها الواسع في مناطق جغرافية واسعة، وتحسين المستوى المعيشي في هذه المناطق، إلى جانب القضاء على الآفات الاجتماعية (حميداتو وبقاص، 2017، ص: 07).

ومن ثم فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لذا يجب مواجهة العراقيل المختلفة لإنشائها، ولعل أكبر هذه العراقيل هو التمويل.

2. التمويل وأهميته في دعم المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعرف التمويل على أنه "أحد مجالات المعرفة، وهو يتكون من مجموعة من الحقائق والأسس العلمية والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة، وحسن استخدامها من طرف الأفراد ومنشآت الأعمال والحكومات" (خوني و حساني، 2008، ص: 95)، كما يعرف بأنه قيام إدارة المشروع باتخاذ كافة التدابير في إطار توفير السيولة اللازمة من مصادرها المتاحة لتغطية تكاليفه التشغيلية (آل شبيب، 2004، ص: 99).

وتعقبا على التعاريف السابقة يمكن القول إن التمويل هو العملية التي تمكن المؤسسة من الحصول على رؤوس الأموال اللازمة لتمويل مختلف عمليات الدورة، وتكمن أهمية التمويل من خلال دعم المقاولاتية، وتشجيع روح المبادرة في القطاع الخاص، كما يمكن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اقتناء مختلف المواد والمعدات اللازمة لبدء العملية الإنتاجية، كما يكسب هذه المؤسسات قوة تفاوضية مع الموردين بإمكانية تأجيل الدفع وتسديد الديون المستحقة عليها، وتختلف المصادر التي تتيح التمويل للمقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد تكون مساهمة شخصية أو من طرف العائلة والأصدقاء، كما يمكن توفير التمويل من الموردين والزبائن ومن البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة.

غير أن البنوك غير مهتمة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب عوائدها المنخفضة وارتفاع نسبة المخاطر، كما أن معدلات الفائدة المرتفعة لا تتناسب مع قدرات المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة، إلى جانب عدم القدرة على تلبية الضمانات البنكية المفروضة عليها، كما تواجه مشاكل إدارية وفنية ما يسبب عدم الثقة وتخوف البنوك من عدم الإيفاء بالقروض الممنوحة، وقلة الاهتمام بالجانب التسويقي الذي يؤدي لسوء تصريف المنتج، ومن ثم لانخفاض العائد (كافي، 2014، ص: 391-392).

وأمام هذه العراقيل وجب الاهتمام وتنوع مصادر التمويل، بالاعتماد على الصيغ الحديثة المتوفرة، التي تتناسب مع الإمكانيات المحدودة للمقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3. الصيغ المستحدثة لدعم وتمويل المقاولين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

برزت العديد من الصيغ التمويلية المستحدثة في ظل صعوبة توفيره من المصادر الكلاسيكية، بما فيه التمويل البنكي، ومن أبرز هذه الصيغ نجد:

1.3. التمويل التأجيري: يعرف التمويل التأجيري بأنه عقد يمنح حق الانتفاع من أصل معين من طرف شخص (المستأجر) مملوك من طرف شخص آخر (مؤجر) خلال فترة زمنية معينة، ويتم تسديد مستحقات الإيجار على دفعات وفق شروط يحكمها عقد الإيجار، وقد تنتهي فترة الإيجار بتسليم الأصل للمستأجر للشخص المؤجر (معراج وعمر، 2014، ص: 61)، وبهذا يساهم في حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أصول وتثبيتات مادية تساعد في ممارسة نشاطها مقابل تسديد أقساط سنوية تتناسب مع عوائدها الصغيرة المحققة، ومن مزاياه (Mayes & Nicholas, 1988, pp. 06-07)

✓ **مصدر إضافي للتمويل:** حيث توزع تكلفة الأصل على فترات، ما يمكن المؤسسة من توفير ادخار الموجودات المالية واستخدامها لأغراض أخرى؛

✓ **تكلفة أقل:** حيث تمثل تكلفة الأصل دفعات إيجار منخفضة، وهذا ما يساعد في خفض تكلفة التمويل لدى المؤسسة؛

✓ **خطر أقل:** خلال تمكين المؤسسة من الحصول على استخدام أصل بإيجار على أساس التكلفة الحالية وتمويل مدفوعات الإيجار هذه من الأرباح المستقبلية المتضخمة؛

✓ **تمويل طويل الأجل:** وهذا ما يتناسب مع تمويل البرامج الاستثمارية الكبيرة الخاصة ببعض الصناعات؛

✓ **تحسين الوضعية المالية للمؤسسة:** تنويع مصادر التمويل يساهم في زليدة قدرة المؤسسة على تحمل الدين؛

✓ **السهولة والمرونة:** حيث يمكن هيكلة دفع الإيجارات بما يتناسب مع التدفقات النقدية الداخلة للمؤسسة؛

✓ **اتفاق ثابت:** حيث يمكن من تسهيل الإدارة وحسن تسيير الميزانية وحسن التحكم في الإيرادات.

2.3. رأسمال المخاطر: يدل رأسمال المخاطر على حياة أسهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الشباني، الابتكاري، التكنولوجي، وذات إمكانات نمو كبيرة جدا بالرغم من تدي أرباحها في الوقت الحاضر، فبالإضافة إلى التمويل الذي توفره شركات رأسمال المخاطر، فهذا لا يمنعها من نقل الخبرة الإدارية ومختلف الخدمات الاستشارية الأخرى (Plagge, 2006, p. 03)، ويقوم مجموعة من المديرين أصحاب خبرة في ميدان الإدارة والتسيير بجمع الأموال من الأفراد المستثمرين والمساهمة في رأس مال شركات قادرة على تحقيق عوائد مستقبلية، وتنتهي عملية الاستثمار عند تحقيق الأرباح بالانسحاب من الشركة من خلال الطرح العام الأولي (IPO)، بيع الأسهم أو إعادة شرائها.

3.3. بدائل التمويل الإسلامي: ويعرف التمويل الإسلامي بأنه "تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الاسترجاع من مالها، إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية" (قحف، 2004، ص: 12)، كما يعرف بأن "يقوم الشخص بتقديم شيء ذي قيمة مالية لشخص آخر إما على سبيل التبرع أو على سبيل التعاون بين الطرفين، من أجل استثماره بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقا وفق طبيعة كل منهما ومدى مساهمته في رأس المال واتخاذ القرار الإداري والاستثماري" (السرطاوي، 1999، ص: 97).

ويمكن تعريف التمويل الإسلامي بأنه حصول شخص على رؤوس أموال لاستثمارها، وفق شروط يتم الاتفاق عليه مسبقا مع احترام نصوص وأحكام الشريعة الإسلامية. ومن إيجابيات التمويل الإسلامي أنه لا يلزم الطرف المستفيد من التمويل بتحقيق أرباح، وهو ما يتناسب مع خصوصية العمل المقاولاتي الذي يتميز بالمخاطر العالية، أي أن إمكانية الخسارة قائمة، وهذا لا يعني عدم التأكد من جدية حاملي المشاريع قبل توفير التمويل المطلوب من طرفهم، كما أن صيغ التمويل الإسلامي لا تلزم المقاول بالفوائد، وإنما يتقاسم الطرفان الربح أو الخسارة، حسب الحالة.

4.3. التمويل الجماعي: وهو طلب التمويل من أصحاب مشاريع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولين من مستثمرين راغبين في تطوير مداخلهم مستعدين بمنصات توفرها شبكة الإنترنت، وهذا ما تم التطرق إليه في ورقتنا البحثية.

ثانيا. التمويل الجماعي:

في ظل الضغوطات والضائقة المالية التي يمكن أن تواجه الدولة، يساهم التمويل الجماعي في دعم المقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من رؤوس أموال مدخرة من طرف أفراد المجتمع.

1. مفهوم التمويل الجماعي:

التمويل الجماعي هو "عبارة عن وسيلة لجمع المساهمات الصغيرة، باستخدام منصة على الإنترنت لتمويل أو رزمة مؤسسة شعبية" (Freedman & Nutting, 2015, p. 01)، ويعرف بأنه "تمويل مشروع ما (Funding) من طرف مجموعة كبيرة من المكتتبين (Crowd)، وهو لا يعد تمويلا مستحدثا بحد ذاته (Bessière & Stéphanie, 2017, p. 16)، إنما التطور الكبير الذي طرأ على الإنترنت وظهور مختلف مواقع التواصل الاجتماعي ساهم في بروزه وانتشاره، كما أصبح الأفراد لا يتقدمون بمساهماتهم فحسب، حيث أصبح من السهل نشر خبر المشروع الذي يؤمنون بنجاحه بين الأصدقاء والعائلة عبر الشبكات الاجتماعية، وهذا لم يساهم فقط في زيادة فرص نجاح حملات جمع التمويل، بل أدى إلى زيادة حجم ومعدلات الاستفادة من منصات التمويل الجماعي (Dresner, 2014, p. 10)، وعليه فالتمويل الجماعي هو مساهمة الأفراد واستخدام جزء من أموالهم المدخرة طبقا لرغبتهم في تمويل المقاولين، ويخفف العبء على الدولة، ويوفر لها جزءا من الأموال لاستخدامها في دعمها بشكل غير مباشر؛ وهذا بتحسين البنية التحتية الضرورية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبيئة أعمالها.

ويتم الاعتماد على أربعة أشكال رئيسة للتمويل الجماعي تتمثل في (Mamonov &

:Malaga, 2017, pp. 02-03)

✓ التمويل الجماعي القائم على التبرعات) Donation-based

(crowdfunding): يسمح للمشاركين في الحملة من التبرع والمساهمة في الأعمال الخيرية.

✓ التمويل الجماعي القائم على المكافآت (Rewards-based crowdfunding): يتم من خلاله تخصيص الأموال لمجموعة من المشاريع ، ويتم تحفيز المشاركين بمجموعة مختلفة من المكافآت، غير أنهم لا يتحصلون من خلال هذه العملية على أي سهم في المشروع.

✓ التمويل الجماعي القائم على القروض (Loan-based crowdfunding): هو النوع الثالث من التمويل المدعوم من قبل الجمهور والمتاح لكل من الشركات والأفراد ، وهذا الشكل يتميز بالمخاطر، حيث يتحمل المشاركون الخسائر في حالة عدم نجاح المشروع؛ أما في حالة الربح فيتم الحصول على أرباح على شكل فوائد.

التمويل الجماعي القائم على الأسهم (Equity-based crowdfunding): يتمثل في إصدار الجهات التي تطلب التمويل لأوراق مالية (الأسهم، الأسهم الممتازة للتحويل، وغيرها)، بحيث تمنح لحاملي هذه الأسهم حصة من الشركة نظير المساهمة في تمويل هذا الإصدار.

2. سيرورة التمويل الجماعي:

تمر حملة جمع التمويل لفائدة المشاريع بمراحل، بدءاً من مرحلة ما قبل انطلاق الحملة، ثم مرحلة استمالة جمهور المساهمين وانجذابهم لفكرة المشروع وإمكانية نجاحه، وصولاً إلى مرحلة ما بعد الحملة وانتظار النتائج التي سوف يحققها المشروع. تكون دورة التمويل الجماعي كما يلي (Bessière & Stéphanie, 2017, p. 17):

- ✓ إيداع المشروع واختياره من طرف منصة التمويل الجماعي؛
- ✓ قبول المشروع من طرف المنصة؛
- ✓ مرحلة الاتصال بين أعضاء الحشد (La foule) وحامل المشروع، مع وجود إمكانية التمويل؛
- ✓ إرسال رؤوس الأموال لحامل المشروع؛
- ✓ تأتي هذه المرحلة بعد تطبيق المشروع على أرض الواقع وتحقيقه للأرباح، حيث يأخذ كل مساهم نصيبه منها حسب اتفاق مبرم أثناء مرحلة قبول المشروع من طرف المنصة.

كما يجب على أصحاب المشروع إعلام المستثمرين أو المساهمين بنمو الشركة في حالة تمويل جماعي قائم على الأسهم، وفي حالة حدوث أي تغييرات في الخطط الأصلية التي تم تحديدها خلال حملة جمع رؤوس الأموال، وكل القرارات المالية التي سيتم اتخاذها من أصحاب المشروع، وأن يطلعوا مقدمي الدعم وبكل شفافية على كل التوقعات بعدم بلوغ الأهداف قبل الموعد المقرر.

ويبرز ثلاثة (3) فاعلين رئيسيين في العملية، والمتمثلين في:

✓ **المقاول أو حامل المشروع:** وهي الجهة الباحثة عن التمويل، والتي تم تسجيل طلبها في المنصة، حيث يجب أن يتسم المشروع بالجدية والقدرة على استمالة جمهور المستثمرين.
✓ **منصة التمويل الجماعي:** وتعد الوسيط بين حامل المشروع والمستثمرين، وتتم فيها جميع مراحل حملة التمويل.

✓ **المستثمرون:** حيث أصبح دورهم يتعدى التمويل إلى تقديم كافة أشكال الدعم من توعية، ونصح، واستشارة، وهذا ليحقق المشروع أهدافه، والحصول على عائدات وأرباح من هذا الاستثمار.

3. إيجابيات وسلبيات التمويل الذي توفره منصات التمويل الجماعي:

تعرف منصات التمويل الجماعي بأنها مساحة افتراضية توفر بيئة موحدة لأصحاب المشاريع تسمح لهم بعرضها على جمهور المستثمرين، وتساهم في تقليل مخاطر الاستثمار، كما أنها توفر المعلومات والأدوات الاستثمارية للمقاول، وتشكل بيئة للتعاون والتواصل فيما بينهم (Danmayr, 2013, p. 04). وتوفر منصات التمويل الجماعي لأصحاب المشاريع ماييلي(علواني، 2021):

✓ **الوصول إلى رأس المال:** يسمح بالحصول على التمويل دون التخلي عن حق الملكية ودون تراكم للديون، حيث يمكن لصاحب المشروع تقديم مكافآت تتمثل في منتجات ملموسة ومنح متنوعة.

✓ **تقليل المخاطر:** حيث يوفر ميزة تقليل المخاطر التي يصعب التنبؤ بها وتوزيعها على فئة كبيرة من المستثمرين.

✓ **أداة تسويقية:** تعتمد منصات التمويل الجماعي على مواقع التواصل الاجتماعي، وبذلك تساهم في تسويق المشروع وعرض رؤيته، ومن ثم كسب حصة سوقية بأقل التكاليف قبل الانطلاق الفعلي للمشروع.

✓ **تعزيز سمعة المشروع:** يجتاز صاحب المشروع مجموعة من المراحل في سبيل تحقيقه للتمويل الجماعي، وهذا ما يعزز الثقة في أفكاره، ويعزز مركزه التنافسي في السوق الذي ينشط فيه.

✓ **إشراك الجميع في المهمة:** حيث لا يكتفي صاحب المشروع بتلقي التمويل من جمهور المساهمين، بل يزودونه بالأفكار والنصائح، ومشاركته في خبراتهم المكتسبة من خلال وظائفهم المختلفة.

✓ **دعاية مجانية:** حتى وإن لم يحقق المشروع أهدافه بالحصول على التمويل الجماعي، فإنه يمكن أن يستفيد من الدعاية والإشهار نتيجة انخراطه في حملة التمويل الجماعي، وهذا ما يمكن أن يكون سببا في جذب مصادر تمويلية أخرى.

ومن بين نقاط ضعف التوجه لمنصات التمويل الجماعي للحصول على رؤوس الأموال، نذكر(العيش، 2016، ص ص: 631-632):

✓ **إمكانية التلاعب:** في كثير من الأحيان، ولغياب الرقابة، ونقص المعلومات، وعدم الشفافية من صاحب المشروع، يمكن أن يقوم بتحويل الأموال التي تم جمعها عن الغاية التي وجدت من أجلها.

✓ **إمكانية عدم استرداد الأموال:** في بعض الأحيان لا يقوم المشروع المسجل في المنصة بجمع المبالغ المطلوبة، عندها تقوم المنصات بتحويل هذه المبالغ لأغراض ومشاريع أخرى غير التي منحها جمهور المستثمرين الثقة، وهذا في ظل غياب النصوص القانونية التي تنظم عملها بشكل دقيق.

✓ **سرقة حقوق الملكية:** وجود المشاريع في منصة التمويل وإتاحته لكافة فئات المجتمع، يمكن أن يشكل خطر سرقة أفكار وحقوق ملكية صاحب المشروع من طرف أفراد تتوفر لهم مصادر لتمويل مثل هذه الأفكار، لهذا يمكن أن تمثل تسجيل هذه الأفكار لدى المنظمة العالمية للملكية الفكرية.

من خلال معاناة هذه السلبيات يمكن للدولة تفاديها ووضع حد للخروقات التي يمكن أن تشوب حملة التمويل الجماعي، سواء من طرف المنصات المشرفة عليها أم من طرف الجهات التي تطلب التمويل، وهذا بإنشاء هيئة خاصة تراقب وتسهر على حسن تطبيق القوانين المتعلقة بالتمويل الجماعي والمنصات الخاصة به، وسنقوم في المحور الآتي بعرض تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في مجال التمويل الجماعي، والتعرف على دور الإجراءات المتبعة في تنمية وتشجيع واستقطاب مدخرات الأفراد.

ثالثاً. تجربة منصات التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية:

تُعد الولايات المتحدة الأمريكية من الدول الرائدة في مجال المقاولات وانتشار ثقافة الأعمال الحرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وعلى هذا الأساس نحاول التعرف على مدى مساهمة الدعم المالي الذي يمكن أن يتيح التمويل الجماعي في هذا الإطار ، وتشجيع السلطات الأمريكية لهذه الصيغة من التمويل.

1. واقع التمويل المقاولاتي في الولايات المتحدة الأمريكية:

تواجه المقاولات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية صعوبات كبيرة في التمويل ناتجة عن (Stemler, 2013, p. 272):

- ✓ الصعوبات والتحديات التي تفرضها البيئة المالية، حيث تجد صعوبة كبيرة في توفير التمويل بالوسائل التقليدية مثل: القروض المصرفية؛
- ✓ اهتمام شركات الأسهم وشركات رأس المال الاستثماري بالمخاطر بالاستثمار في شركات معينة ومختارة من الشركات الأمريكية؛
- ✓ تداعيات الأزمة المالية لسنة 2008، حيث أصبح من الصعب الحصول على التمويل، إلى جانب إمكانية توفيره لكن بأسعار فائدة مرتفعة.

وكبديل للتمويل التقليدي فإن التمويل الجماعي يسمح بتوفير رؤوس الأموال والدعم المالي الذي يحتاجه المقاولون قصد تحويل أفكارهم إلى مشاريع قابلة للنمو والتطور ، وأصحاب المؤسسات الصغيرة للإبقاء عليها والسماح لها بمواصلة العمل وتنميتها (Stemler, 2013, p. 272)، ويهدف التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية إلى (Schwartz, 2020, p. 161):

- ✓ تقديم صيغة جديدة لتمويل الأفكار والمبادرات الجادة وتلبية احتياجاتها التمويلية، فهو يمثل الفرصة لأي شخص (دون التمييز على أساس العرق، أو الجنس، أو المنطقة) لديه فكرة بالتوجه لشبكة الإنترنت وطرح أفكاره والبحث عن التمويل اللازم لتحقيقه؛
- ✓ إضفاء الطابع الديمقراطي على سوق الاستثمار في المقاولات الجديدة، حيث كانت متاحة بشكل تام لكبار المستثمرين الأثرياء وأصدقاء المؤسسين، وهذا بسبب ثغرات في قانون الأوراق المالية الفيدرالي، فبفضل التمويل الجماعي أصبح بإمكان صغار المستثمرين "حملة الأسهم الرقمية"، نتيجة

أعمال سابقة، من استغلال الفرصة والاستثمار في نفس النوع من الأوراق المالية بشرط ألا تكون مسجلة لدى شركة ناشئة أخرى.

ولتسهيل عملية التمويل الجماعي وإعطاء المزيد من الشفافية لهذه العملية، تم تأطير هذه الصيغة بقانون انطلاقة شركاتنا الناشئة للمساهمة في إنجاح حملات التمويل الجماعي والوصول للأهداف المرجوة منه.

2. قانون انطلاقة شركاتنا الناشئة (JOBS Act)

قانون انطلاقة شركاتنا الناشئة تم توقيع في 2012/04/05 الذي ساهم في تشجيع الشركات والمقاولين الذين هم بصدد جمع رؤوس أموال، مع الحفاظ على حقوق المستثمرين من كل احتيال أو عملية نصب.

يقدم قانون انطلاقة شركاتنا الناشئة فيما يخص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة نظرة جديدة عن منصات التمويل الجماعي تختلف عن مواقع التمويل الجماعي الكلاسيكية، بحيث يسمح لأصحاب الأفكار والمقاولين بجمع، من المستثمرين صغار، مبالغ قد تصل إلى 1 مليون دولار، كما يمكن للمستثمرين من الحصول على حقوق وعوائد مالية نظير مساهمتهم المالية، وتوسيع فئة الشركات المسموح لها بعرض أسهم دون المرور بعملية التسجيل لدى هيئة الأوراق المالية والبورصات (SEC) (Gabe, 2019).

ومن أهم النقاط التي جاء بها قانون " انطلاقة شركاتنا الناشئة"، لحماية حقوق كل الأطراف المتعاقدة مايلي (Schwartz, 2020, p. 159):

✓ يتم تنفيذ جميع المعاملات بين عارضي رؤوس الأموال "Crowd" وأصحاب المشاريع عن طريق وسطاء ماليين (منصات التمويل الجماعي)، مع إجبارية تسجيلهم واعتمادهم من طرف هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية؛

✓ قيام الوسطاء الماليين بموجب هذا القانون بعرض والإفصاح على كل المعلومات والبيانات الخاصة بطالبي رؤوس الأموال، بما في ذلك نسبة المخاطرة المحتملة جراء الاستثمار في بعض المشاريع؛
✓ عدم السماح لأصحاب المشاريع الباحثين عن التمويل من وضع طلباتهم، والتوجه مباشرة إلى الجمهور دون تقديم طلبهم للوسطاء الماليين المعتمدين؛

✓ إجبارية تقديم الممولين لتقارير سنوية لكل من المستثمرين وهيئة الأوراق المالية والبورصات، وهذا مادامت الأموال لم تسترد من أصحابها؛

✓ لا يمكن نقل أو بيع الأوراق المالية التي تم الاكتتاب فيها عن طريق منصات التمويل الجماعي من طرف المستثمرين، وهذا لمدة سنة ابتداءً من تاريخ الشراء أو الاكتتاب؛ إلا أن تكون العودة لمصدرها (طبقاً للعرض المسجل لدى SEC)، شراؤها من طرف مستثمر معتمد أو البيع لأحد أفراد الأسرة.

أما إذا كان طالب التمويل عبارة عن شركة قائمة ويريد مسيروها طرح الأسهم للاكتتاب عن طريق منصات التمويل الجماعي، فيجب الإفصاح عن المعلومات التالية (Schwartz, 2020, p. 159):

- 1- أسماء المديرين، والمسؤولين، والمستثمرين الكبار؛
 - 2- وصف لخطة العمل التي تم وضعها من طرف مسيري الشركة؛
 - 3- وصف دقيق للحالة المالية للشركة؛
 - 4- وصف لطبيعة الاستخدامات للأموال التي سوف تجمع، وملكيته، وهيكل رأس المال الذي تم جمعه.
 - 5- كما يتوجب الإفصاح عن بعض المعلومات الإضافية مثل الخبرة المكتسبة من المديرين والموظفين خلال السنوات الثلاث الماضية، وسعر الأوراق المالية أو طريقة تحديد السعر (FINRA, 2021). هذه الإجراءات سوف تشجع وتعمل على تكوين صورة أكثر وضوحاً عند المستثمرين من حيث طبيعة القائمين على المشروع، والخبرات التي يتمتعون بها، وطبيعة استخدامهم لرؤوس الأموال التي يريدون جمعها، وهذا يعطي أكثر مصداقية للمشروع للعمل وتحقيق الأرباح.
- بالإضافة لما سبق تقوم هيئة تنظيم الصناعة المالية الأمريكية (FINRA) بالإشراف على تسجيل منصات التمويل الجماعي، وضمان امتثالها لقوانين هيئة الأوراق المالية والبورصات وقواعد نظام المعلومات المالية، كما تجبر هذه الهيئة بقوة القانون كل منصات التمويل الجماعي في البلاد بأن تتنسب لها حتى تتمكن من مزاولة نشاطها كمنصة تمويل (FINRA, 2021).

والهدف من هذه العملية هو ضمان حقوق المستثمرين من عمليات احتيال، وضمان تام لشفافية حملات وعمليات جمع وطلبات التمويل التي تشرف عليها هيئة تنظيم الصناعة المالية الأمريكية، فالمحافظة على حقوق المستثمرين سيساهم بشكل كبير في تشجيعهم على تمويل المقاولين، لأنهم يعلمون أن أموالهم محمية بقوة القانون ولهذا ماعليهم سوى البحث عن الأفكار الجادة والواعدة التي ستحقق لهم بمرور الوقت مداخيل وأرباح إضافية، كما يمكن أن يكونوا مساهمين في تلك الشركات إذا ماكان التمويل قائما على الأسهم.

3. واقع التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية

يشكل التمويل الجماعي فرصة لكثير من المقاولين وأصحاب المشاريع للحصول على التمويل في الولايات المتحدة الأمريكية، فإلى غاية سنة 2021 بلغ عدد منصات التمويل الجماعي الأمريكية 1.478 منصة، كما بلغت حصيلته نموا معتبرا من سنة إلى أخرى، وهذا مايبينه الجدول الآتي:

الجدول (01): يبين تطور حجم التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية للفترة: 2013-

2017.

المبالغ ب(10³): الدولار الأمريكي.

السنة	2013	2014	2015	2016	2017
حجم التمويل الجماعي	4.400.000	11.560.000	28.400.000	34.530.000	42.773.200
التطور بالنسبة لسنة 2013	-	%162,73	%545,45	%684,77	%872,12

Source : citant le cite : <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-americas>,

Visité le : 27/07/2021 à : 23:41.

نلاحظ من خلال الجدول: أن التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية تطور بشكل

كبير ابتداءً من سنة 2013، حيث تم جمع مبلغ 4,4 مليار دولار، وواصل النمو كل سنة ليتضاعف بأكثر من 9 مرات مع نهاية سنة 2017، وترجع الأسباب في ذلك إلى التأثير الكبير لقانون انطلاقة شركاتنا الناشئة في تشجيع وتوفير الحماية للمساهمات التي يقدمها الأفراد للمقاولين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والإجراءات الصارمة في تسجيل طلبات التمويل، وقدرة الهيئات

الوصية على منصات التمويل الجماعي على اكتشاف المشاريع الوهمية وعمليات النصب أو الاحتيال، عالمية هذه المنصات واستخدام التكنولوجيا المالية في الدول المتقدمة، بحيث تتيح سهولة وسلاسة في تحويل الأموال ما بين هذه الدول، انتشار الوعي وثقافة المساهمة في المشاريع التي لها علاقة مباشرة بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما تقوم منصات التمويل الجماعي باستهداف فئة جديدة من المستثمرين أصحاب المدخرات الراغبين في تنميتها، من خلال سياسة الدعاية واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي لتحقيق هذا الغرض.

مقارنة بباقي صيغ التمويل غير البنكي، نضع الجدول الآتي الذي يوضح حجم التمويل خارج المنظومة البنكية ونسبة التمويل الجماعي فيها.

الجدول (02): يبين مقارنة بين حجم التمويل الجماعي وأشكال تمويلية أخرى غير بنكية في الولايات

المتحدة الأمريكية للفترة: **2013-2017**.

المبالغ بـ(10³): الدولار الأمريكي.

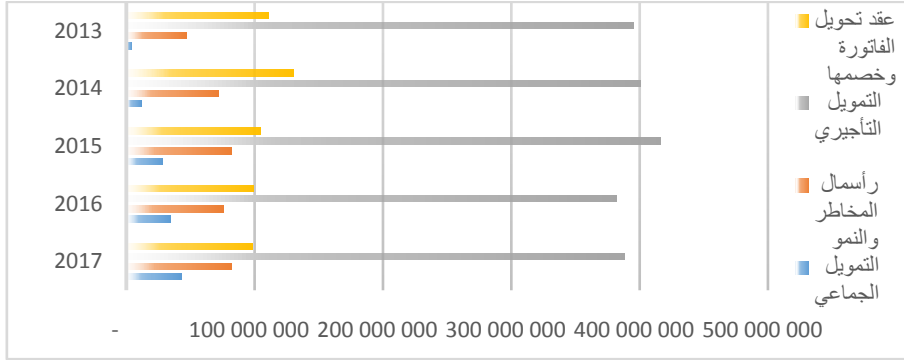
السنة البيان	2013	2014	2015	2016	2017
التمويل الجماعي	4.400.000	11.560.000	28.400.000	34.530.000	42.773.200
رأسمال المخاطر والنمو	47.000.000	72.000.000	82.000.000	76.000.000	82.000.200
التمويل التاجيري	395.000.000	401.000.000	416.000.000	382.000.000	388.000.000
عقد تحويل الفاتورة وخصمها	111.000.000	130.000.000	105.000.000	99.000.000	98.000.000
المجموع	557.400.000	614.560.000	631.400.000	591.530.000	610.773.400
نسبة التمويل الجماعي من التمويل غير البنكي	%0,79	%1,88	%4,50	%5,83	%7,00

Source : D'après le tableau 2 et le site : <https://www.oecd-ilibrary.org>,

Visité le : 28/07/2021 à : 20.32.

الشكل (01): يبين مقارنة بين حجم التمويل الجماعي وأشكال تمويلية أخرى غير بنكية في الولايات المتحدة الأمريكية للفترة: 2013-2017.

المبالغ ب(10³): الدولار الأمريكي.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم: 02.

نلاحظ من خلال الجدول: أن السلطات الفدرالية الأمريكية توفر العديد من الصيغ

التمويلية للمشاريع المقاولاتية خارج المنظومة البنكية قدر مبلغها الإجمالي سنة 2017 بأكثر من 610 مليار دولار، إن هذا التنوع في الصيغ والمبالغ الكبيرة المخصصة لدعم وتمويل المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعكس الاهتمام الكبير من السلطات في البلاد بهذا القطاع وتوفير العديد من الحلول التمويلية لها، ومن بين هذه المصادر نجد التمويل الجماعي، فكان سنة 2013 لا يمثل إلا 0,79% من مجموع التمويل غير البنكي، وهذا راجع لحداثة هذه الصيغة والتخوف من الاستثمار في صيغة يجهلون عواقبها، إلا أن هذه النسبة تزايدت من سنة لأخرى ليصل حد 7,00% مع نهاية سنة 2017 وهو ما يقدر بأكثر من 42,77 مليار دولار، وهذا ما يعكس التوجه الكبير من أصحاب المشاريع لهذه الصيغة المستحدثة من التمويل والنجاح في استمالة مدخرات الأفراد.

كما سبق ذكره تتوفر في الولايات المتحدة الأمريكية أكثر من 1.470 منصة للتمويل الجماعي، أما الجدول الآتي فيبين مقارنة بين أهم خمس (5) منصات من حيث حجم التمويل، وعدد المشاريع المدعومة، وعدد المساهمين، والرسوم المفروضة على صاحب المشروع من طرف كل منصة.

الجدول (03): يبين مقارنة بين أهم منصات التمويل الجماعي القائم على الأسهم في الولايات المتحدة الأمريكية.

Equity Net	Circle Up	Funable	crowdfunder	AngelList	المنصة البيان
2005	2011	2012	2011	2010	سنة الإنشاء
300 مليون	325 مليون	308 مليون	183 مليون	530 مليون	المبلغ الذي تم جمعه
30 ألف	242	400 ألف	21671	1330	عدد المشاريع المستفيدة
100 ألف (معتمدين)	معتمدين	23000	12000	31319 (معتمدين)	عدد الممولين (المساهمين)
300 دولار شهريا كحد أدنى	نسبة من المبلغ الذي تم جمعه (غير مععلن)	179 دولار رسوم الدخول للمنصة+ مصاريف شهرية (99-299 دولار)	179 دولار شهريا كحد أدنى	10% من صافي الأرباح المحققة	الرسوم التي يتحملها المشروع
2,5 مليون دولار	10-1 مليون دولار	//	1,8 مليون دولار	200 ألف- 350 ألف دولار	متوسط حجم المشروع

Source : (Carmen Goytre Castro, 2017,, p : 91.)

نلاحظ من خلال الجدول: أن أهم منصات التمويل الجماعي حديثة النشأة نوعا ما، وهذا بالنظر لحدثة هذا النوع من التمويل، إلا أنها قامت بجمع مبلغ متوسط لهذه المنصات يقدر بأكثر من 320 مليون دولار، كما نلاحظ العدد الكبير للمشاريع التي تم إنشاؤها من خلال تمويل هذه المنصات مقارنة مع حداثة نشأتها، والملاحظ أيضا اختلاف معدلات ومبالغ الرسوم التي تفرضها هذه

المنصات على أصحاب المشاريع الممولة من خلالها، وهذا ما يشجع على المنافسة فيما بينها، كما نلاحظ تفاوتاً في متوسط حجم المشاريع من منصة لأخرى، فيصل إلى حد 10 مليون دولار بالنسبة لمنصة (Circle Up)، وهذا راجع لطبيعة هذه المشاريع واختصاص كل منصة تمويل. أما الجدول الآتي فيبين أهم الحملات التمويلية نجاحاً في الولايات المتحدة الأمريكية، والمبالغ التي تم جمعها في كل حملة، وطبيعة النشاط الاقتصادي للمشاريع الممولة.

الجدول (04): يبين أكثر حملات التمويل الجماعي نجاحاً. (المبالغ ب: الدولار الأمريكي)

النشاط الممول	المبلغ الذي تم جمعه	منصة التمويل
الأبحاث الطبية	1.000.000	Wefunder
السيارات الكهربائية	1.000.000	StarEngine
الإنتاج السينمائي	1.000.000	Wefunder
إنتاج الكحول	1.000.000	Wefunder
إنتاج الكحول	1.000.000	Wefunder
تصميم المحركات	759.351	Wefunder
إنتاج الكحول	731.164	Wefunder
التكنولوجيا الزراعية	641.100	StarEngine
المسح الثلاثي الأبعاد للأجسام	611.175	SeedInvest
شبكات التواصل الاجتماعي	505.000	SeedInvest

Source : citant le site : <https://www.toptal.com>, Visité le : 30/07/2021 à : 21.17.

نلاحظ من خلال الجدول: أن أغلب الحملات الناجحة لجمع رؤوس الأموال تمت من خلال منصتين هما **Wefunder** و **SeedInvest** وبلغ أكبر المبالغ التي تم جمعها 1 مليون دولار، وهو أعلى مبلغ مسموح بجمعه حسب قانون انطلاقة شركاتنا الناشئة (**JOBS Act**)، وهذا ما يعكس حجم المبالغ المستثمرة في المشاريع، كما يدل على أن أغلب الحملات حققت أهدافها بتوفير التمويل اللازم، كما نلاحظ تنوع النشاطات التي تم تمويلها؛ وهذا ما يثبت جدية واضحة وتنوع الأفكار من أصحاب المشاريع.

خاتمة:

للمقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وعليه وجب دعمها وتوفير تمويل ملائم بما يتناسب مع قدراتها المحدودة، ولاسيما في فترة الانطلاق. ويساهم التمويل الجماعي في جذب مدخرات الأفراد الراغبين في تميتها، بالإضافة للدعم غير المالي الذي من الممكن أن يقدموه، والمتمثل أساسا في الدعاية والإشهار. إن إجراءات الحماية في الولايات المتحدة الأمريكية واعتماد منصات التمويل الجماعية على مواقع التواصل الاجتماعي كمنافذ لتسهيل اكتشافها من طرف الجمهور ساهم في تطوير هذا الشكل من التمويل في البلاد، كما تساعد المرافقة المثالية لأصحاب المشاريع في فترة عرضها وتقديمها للتمويل من خلال المنصة على نجاح الحملة وتحقيقها لأهدافها المرجوة.

ومن خلال ما سبق تم التوصل إلى النتائج التالية:

- ✓ طبيعة وخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجعلها غير قادرة على طلب التمويل البنكي بالنظر لأسعار الفائدة المرتفعة والضمانات غير القابلة للتحقيق؛
- ✓ تتوفر العديد من الأساليب والصيغ التمويلية خارج قطاع البنوك، وهذا بما يتناسب مع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجاتها التمويلية؛
- ✓ تساهم منصات التمويل الجماعي في تدريب المقاولين وأصحاب المشاريع على حسن إعداد وعرض طلبات تمويلهم، حيث إنها سوف تعرض على التحكيم من طرف جمهور المستثمرين؛
- ✓ ساهم قانون انطلاقة شركاتنا الناشئة الأمريكي في تشجيع التمويل الجماعي وحماية حقوق المستثمرين، وهذا بإجبار أصحاب المشاريع والشركات القائمة بالإفصاح وإعلام المستثمرين بكافة المعلومات المتعلقة بالمشروع؛
- ✓ تمتاز المشاريع المقاولاتية في الولايات المتحدة الأمريكية بالجدية، والتجديد، والابتكار؛ وهذا ما يلفت انتباه جمهور المستثمرين وزيادة الرغبة في استثمار مدخراتهم.

وبناءً على ما سبق يمكن أن نوصي بما يلي:

- ✓ تشجيع الإبداع والابتكار ودعم روح المقاولاتية والمبادرات الشبابية الرامية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنشاء أقطاب تكنولوجية تعنى بمرافقة الأفكار الجادة؛

- ✓ تغيير السياسة المنتهجة من هيئات الدعم الحالية، بالتركيز أكثر على مرافقة واحتضان حاملي الأفكار والعمل على بلورة وتنمية أفكارهم خلال مختلف مراحل إنشاء مشاريعهم ومؤسساتهم الخاصة؛
- ✓ وضع قوانين خاصة لتشجيع التوجه والاعتماد على البدائل التمويلية الحديثة، لأنها أكثر ملاءمة بالنظر للإمكانيات المحدودة التي تتوفر عليها المبادرات الشبابية؛
- ✓ يوفر التمويل الجماعي رؤوس أموال ضخمة خارجة عن النظام البنكي، وعليه وجب تشجيع المواطنين على هذا الأسلوب الحديث من التمويل، وحماية مساهماتهم بوضع قانون خاص لمنع كل عملية اختلاس أو احتيال، و تعزيز أنظمة لحماية منصات التمويل الجماعي من عمليات القرصنة؛
- ✓ قبل عرض المشروع على جمهور المستثمرين يجب إجبار صاحبه على تسجيل الفكرة التي يرغب في تمويلها في منظمة تعنى بحماية الملكية الفكرية، ولاسيما إذا كانت تتميز بالتحديد والابتكار؛
- ✓ إنشاء هيئة خاصة لها كافة الصلاحيات بمتابعة عمل منصات التمويل الجماعي، بدءاً من عمليات تسجيلها، ومنحها اعتماد ممارسة النشاط، والرقابة المستمرة على نشاطها؛
- ✓ تسهيل دخول رؤوس الأموال من الخارج في إطار حملات التمويل الخارجية، وتشجيعهم على ضخ أموالهم في المشاريع المقاولاتية التي تقام داخل الوطن، وهذا من خلال تكييف قوانين الصرف وحركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج، بما يتماشى مع متطلبات منصات التمويل الجماعي؛
- ✓ إجبار المقاولين والمؤسسات التي تحصلت على تمويل من منصات التمويل الجماعي على الإفصاح وإعلام المستثمرين عن رؤيتهم المستقبلية في مجال استثمار رؤوس الأموال التي يودون الحصول عليها، والتقيد بالخطة الأولية المطروحة ضمن حملة جمع رؤوس الأموال، أو إعلام المستثمرين عن أي تغيير في خطة الاستثمار؛
- ✓ ضرورة سن القوانين المنظمة لصيغة التمويل الجماعي قصد حماية حقوق جميع الأطراف المشاركة فيها.

1. قائمة المراجع :

1. الصالحين محمد العيش. (2016). الحوكمة والتمويل الجماعي - قراءة في التجربة الفرنسية - . مجلة كلية القانون الكويتية العالمية (ملحق خاص بأبحاث المؤتمر السنوي الثالث-الحوكمة والتنظيم القانوني لأسواق المال-) (01 الجزء الأول).
2. دريد كامل آل شبيب. (2004). مبادئ الإدارة المالية. عمان، الأردن: دار المناهج للنشر والتوزيع.

4. رايح خوني، و رقية حساني. (2008). المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها (الإصدار 1). القاهرة، مصر: إيتراك للنشر والتوزيع.
5. فؤاد عبد اللطيف السرطاوي. (1999). التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص (الإصدار 1). عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
6. محمد الناصر حميداتو، و صافية بقاص. (2017). التحديات والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مقدمة ضمن الملتقى الوطني حول: إشكالية إستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. الوادي: جامعة حمة لخضر.
7. محمد علواني. (2021). مميزات التمويل الجماعي. مكاسب غير مباشرة. تاريخ الاسترداد 06 08 2021، من مجلة رواد الأعمال:
<https://www.rowadalaamal.com/%D9%85%D9%85%D9%8A%D8%B2%D8%A7%D8-AA-%D8%A7%D9%84%D8-AA%D9%85%D9%88%D9%8A%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%85%D8%A7%D8%B9%D9%8A%E2%80%8E-%D9%85%D9%83%D8%A7%D8%B3%D8%A8-%D8%BA%D9%8A%D8%B1-%D9%85%D8%A8/amp>
8. مصطفى يوسف كافي. (2014). بيئة وتكنولوجيا إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة (الإصدار 1). عمان، الأردن: مكتبة المجمع العربي للنشر والتوزيع.
9. منذر حقف. (2004). مفهوم التمويل في الإقتصاد الإسلامي. جدة، المملكة العربية السعودية: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.
10. هوارى معراج، و حاج سعيد عمر. (2014). التمويل التآجيري: المفاهيم والأسس (الإصدار 1). عمان، الأردن: دار كنوز المعرفة الفكرية للنشر.
11. Bessière, V., & Stéphany, É. (2017). *Le crowdfunding : Fondements et pratiques* (éd. 2). Louvain-la-Neuve, Belgique: de Boeck sup.
12. Danmayr, F. (2013). *Archetypes of Crowdfunding Platforms : A Multidimensional Comparison*. Wiesbaden, Germany: Springer Gabler.
13. David M Freedman و Matthew R Nutting. (2015) *Equity Crowdfunding for Investors : A Guide to Risks, Returns, Regulations, Funding Portals, Due Diligence, and Deal Terms*. New Jersey, United States of America: Wiley.
14. Dresner, S. (2014). *Crowdfunding : A Guide to Raising Capital on the Internet*. New Jersey, United States of America: Wiley.
15. Fayolle, A. (2003). *Le Métier de créateur d'entreprise : Motivations - Parcours -Facteurs clés de succès*. Paris, France: Editions d'Organisation.
16. FINRA. (2021). *Crowdfunding and the JOBS Act: What Investors Should Know*. Consulté le 08 09, 2021, sur The Financial Industry Regulatory Authority: <https://www.finra.org/investors/alerts/crowdfunding-and-jobs-act>
17. Gabe, A. (2019, 11 13). *Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS)*. Consulté le 07 25, 2021, sur investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/j/jumpstart-our-business-startups-act-jobs.asp>

18. Mamonov , S., & Malaga, R. (2017). Success Factors in Title II Equity Crowdfunding in the United States. *Twenty-third Americas Conference on Information Systems*. Boston, United States of America.
19. Mayes, D., & Nicholas, C. (1988). *The Economic Impact of Leasing*. London, United Kingdom: The Macmillan Press LTD.
20. Plagge, A. (2006). *Public Policy for Venture Capital : A Comparison of the United States and Germany*. Wiesbaden, Germany: Deutscher Universitats-Verlag.
21. Schwartz, A. (2020). Crowdfunding Issuers in the United States. *Washington University Journal of Law & Policy*(61).
22. Stemler, A. (2013). The JOBS Act and crowdfunding : Harnessing the power—and money—of the masses. *Business Horizons*, 56.
23. Verstraete, T. (1999). *Entrepreneuriat : connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. Paris, France: L'Harmattan