

التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة_منصة Kickstarter_ نموذجاً

Crowdfunding as an innovative source of funding for start-ups

Kickstarter platform as a model

رميساء نجاة مواسيم^{1*}، سومية بلغونو²

¹ مخبر الأنظمة المالية والمصرفية والسياسات الاقتصادية الكلية في ظل التحولات العالمية، جامعة حسيبة بن بوعللي _ شلف، الجزائر
² مخبر الأنظمة المالية والمصرفية والسياسات الاقتصادية الكلية في ظل التحولات العالمية، جامعة حسيبة بن بوعللي _ شلف، الجزائر

تاريخ الاستلام: 2022/05/26؛ تاريخ المراجعة: 2022/06/27؛ تاريخ القبول: 2022/06/30

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الدور الذي يلعبه التمويل الجماعي كبديل مستحدث في تمويل المؤسسات الناشئة، نظراً لتميز هذا النوع من المؤسسات بالمخاطر المرتفعة التي تحول دون حصولها على التمويل من المصادر التقليدية كالبنوك مثلاً. وسنتطرق في هذه الدراسة إلى منصة Kickstarter كنموذج رائد في منصات التمويل الجماعي، من خلال عرض مختلف الإحصائيات المتعلقة بالمنصة وآليات عملها، وكذا إبراز دورها في تمويل المؤسسات الناشئة والشروط اللازمة لذلك. وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج والتوصيات، أبرزها أن التمويل الجماعي يمثل أحد أفضل البدائل التمويلية المستحدثة لعلاج المشكل التمويلي للمؤسسات الناشئة.
الكلمات المفتاح: التمويل الجماعي؛ المؤسسات الناشئة؛ تمويل؛ منصة Kickstarter.
تصنيف JEL : F20 ؛ M13 ؛ G21.

Abstract:

This study aims to shed light on the role that crowdfunding plays as a modern alternative in financing start ups, as a result of their high risks that prevent them from obtaining funding from traditional sources such as banks for example. In this study, we will address the Kickstarter platform as a pioneering model in crowdfunding platforms, by presenting various statistics related to the platform and its working mechanisms, in addition to highlighting its role in financing start ups and the conditions necessary for that).

The study concluded with a set of findings and recommendations, most notably that crowdfunding represents one of the best advanced financing alternatives to address the problem of financing start ups.

Keywords: crowdfunding; start ups; financing; Kickstarter platform .

Jel Classification Codes : F20; M13; G21.

1- تمهيد :

أصبح للمؤسسات الناشئة دور محوري في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي تنشدها مختلف الدول، خاصة النامية منها. وذلك كونها مؤسسات ترتبط بعلاج المشاكل بطرق مبتكرة، فضلا عن خاصية نموها السريع الذي يخلق قيمة مضافة في الاقتصاد. لكن تواجه هذه المؤسسات العديد من العقبات والتي يشكل التمويل أبرزها، حيث تتردد البنوك في تمويلها نظرا لقلّة المعلومات المرتبطة بها وكذا المخاطر العالية التي تتضمنها هذه المؤسسات. لذلك أصبح لزاما البحث عن مصادر بديلة لتمويلها، ويشكل التمويل الجماعي أحد هذه المصادر البديلة والمستحدثة والتي جاءت كحل للعقبات التمويلية للمؤسسات الناشئة.

- إشكالية الدراسة:

من خلال ما سبق يمكننا صياغة إشكالية الدراسة في التساؤل التالي:
فيما يتمثل دور التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة؟

- الأسئلة الفرعية:

- ما هي أهم العقبات التمويلية التي تواجه المؤسسات الناشئة؟
- فيما تتمثل آلية عمل منصات التمويل الجماعي؟
- هل تساهم منصة Kickstarter في توفير التمويل للمؤسسات الناشئة؟

- أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تسليط الضوء على المؤسسات الناشئة وأبرز العراقيل التمويلية التي تواجهها، وكذا أهم البدائل المتاحة لعلاجها. مع التطرق للتمويل الجماعي كأحد هذه البدائل من خلال التعريف به والتطرق إلى أنواعه وآليات تطبيقه.

- أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في التعريف بمصطلح التمويل الجماعي وأشكاله وطريقة التعامل به، بالإضافة إلى توضيح الدور الذي تلعبه هذه الآلية كمصدر تمويلي للمؤسسات الناشئة.

- منهج الدراسة:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، حيث تم عرض مختلف الإحصائيات المتعلقة بمنصة Kickstarter وكذا أهم النشاطات التي قامت بتمويلها. ومن ثم تحليلها وإبراز دور منصات التمويل الجماعي في توفير التمويل للمؤسسات الناشئة.

- تقسيمات الدراسة:

تم تقسيم الدراسة إلى ثلاث محاور رئيسية تتمثل في:

- المشاكل التمويلية للمؤسسات الناشئة.
- الإطار النظري للتمويل الجماعي.
- أهمية التمويل الجماعي في علاج المشكل التمويلي للمؤسسات الناشئة_ دراسة حالة منصة Kickstarter _
- 1. المشاكل التمويلية للمؤسسات الناشئة.

1.1. ماهية المؤسسات الناشئة.

تعرف المؤسسات الناشئة على أنها كيان حديث النشأة، يعتمد في أغلب الأحيان على التكنولوجيا. حيث يسعى للنمو والتوسع السريع، من خلال طرح منتج مبتكر وجديد في سبيل تحقيق أرباح ضخمة ومقابل العديد من المخاطر. (مخانشة، 2021، صفحة 772)

الشركة الناشئة أو startup هو مصطلح يستخدم لوصف الشركات حديثة العهد، والتي يتم تأسيسها بواسطة رائد أو مجموعة من رواد الأعمال، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق. تنمو هذه الشركات بطريقة سريعة جدا وفعالة بالمقارنة مع الشركات التقليدية الصغيرة أو متوسطة الحجم. (ديناوي وزرواط، 2020، صفحة 328)

حسب patrick Fridenson فإن الشركة الناشئة لا تتعلق بموضوع العمر ولا الحجم، ولا بقطاع النشاط، وإنما يتم تحديدها عن طريق العناصر الرئيسية التالية: نمو قوي محتمل، استخدام تكنولوجيا حديثة، سوق جديد ويصعب تقييم المخاطرة به، الحاجة لتمويل ضخمة. (بوحارده، 2020، صفحة 24)

ومنه يمكننا أن نعرف المؤسسات الناشئة على أنها مؤسسات حديثة النشأة، تقوم على أفكار إبتكارية تهدف لتطوير منتج أو خدمة ما بهدف علاج مشاكل موجودة سلفا. تتميز هذه المؤسسات بالنمو السريع والمخاطرة المرتفعة، بالإضافة لقيامها على استخدام التكنولوجيات الحديثة.

ويمكن أن نميز الشركات الناشئة بمجموعة من الخصائص أبرزها: (مزيان و عماروش، دون سنة نشر، صفحة 34_33)

- تحقيق نمو متزايد بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة: ينتج عن المخاطر المرتفعة المتضمنة في المؤسسات الناشئة عوائد مرتفعة، فالتكاليف تكون مرتفعة بشكل أساسي في مرحلة البحث والتطوير خاصة لتلك الشركات الناشئة في القطاع التكنولوجي والقائم على منتجات غير ملموسة يمكن إعادة إنتاجها وتوزيعها بشكل لا متناهي وغير ملموس فعلا، كالبرمجيات والتطبيقات الهاتفية فهي منتجات لا تزول ولا تمتلك وهذا ما يسمح بتحقيق مداخيل متزايدة مقابل تكاليف متناقصة مما يعطي فرصة لتحقيق إيرادات مرتفعة.
- أسواق غير مستقرة أو مستحدثة: لا تتوفر المؤسسات الناشئة على مخطط عمل دقيق، حيث أن مجال نشاطها يكون في ظروف عدم اليقين وفي أسواق يصعب تقديرها. الأمر الذي يشكل تحديا لها خاصة في إيجاد عملاء محتملين وتحديد كيفية الوصول إليهم وإمكانية إقناعهم لاستهلاك المنتج. فكلما استطاعت الشركة إيجاد أسواق جديدة كلما ضمنت نموها وبالتالي عززت مكانتها كشركة ناشئة.
- التركيز على الإبداع والابتكار: يشكل الإبداع والابتكار أحد الركائز الإستراتيجية للشركات الناشئة التي تعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية وإعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة للجميع من أجل إيجاد المنتجات الجديدة بسرعة كبيرة. ولا يرتبط هذا الإبداع بالضرورة بالمجال التكنولوجي .
- من الناحية الهيكلية والتنظيمية: عادة ما تتميز الشركات الناشئة لاسيما في بداياتها بهيكل غير رسمية واقل هرمية، وهذا حتى يضمن المفاول المرنة والسرعة التي يحتاجها لاسيما في بداية دورة حياة شركته .
- الخصائص الإستراتيجية والتطويرية: من خلال إستراتيجية التخصص والتطور المستمر من ناحية العملاء والمنتجات والأسواق ولا يكون ذلك ممكنا إلا بوجود سياسات إبتكارية مستمرة ومنفتحة.
- الخصائص التمويلية: نتيجة ارتفاع تكاليف المؤسسات الناشئة، خاصة المرتبطة بالبحث والتطوير وتنفيذ الابتكارات الجديدة، تلجأ عادة هذه الشركات إلى فتح رأسمالها للممولين الخارجيين لاسيما رأس مال المخاطرة، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، ضمان القروض... الخ.
- خصائص المؤسسين: والذين يتميزون بقدرات إبداعية عالية ومستوى ابتكاري مرتفع، وروح مخاطرة مرتفعة وهذا رغم افتقارهم أحيانا إلى المهارات التسييرية اللازمة. بالإضافة إلى قدرتهم على تكوين شبكة علاقات فعالة تساعدهم بشكل خاص في الحصول على التمويل اللازم واقتحام الأسواق الجديدة.

- السرعة: تنشط الشركات الناشئة في محيط أعمال يتسم بالتسارع والتغير المستمر، ما يجبرها على التكيف وهذه التغيرات حتى تعزز أدائها وفعاليتها.

2.1. التحديات والصعوبات التمويلية للمؤسسات الناشئة.

عادة ما تتجنب البنوك تقديم القروض للمؤسسات الناشئة، كون أن هذه الأخيرة ترتبط بمخاطر مرتفعة. بالإضافة إلى قلة الضمانات المقدمة من طرفها، نظرا لأنها مؤسسات يافعة عادة ما يكون مؤسسوها من الشباب. ويمكن أن نوجز فيما يلي أهم القيود التي تواجه المؤسسات الناشئة في سبيل الحصول على القروض المصرفية: (عريس و بن زايد، 2021، صفحة 23_24)

- عدم ملائمة معايير الإقراض وضعف الضمانات المقدمة: يرتبط تقديم القروض من طرف البنوك بالعديد من الشروط والمعايير مثل تاريخ وممتلكات المؤسسة وقدرتها الائتمانية... ومجموعة من الضمانات الأخرى، والتي لا تتناسب وطبيعة المؤسسات الناشئة التي تعتبر مؤسسات يافعة مبنية على أفكار جديدة كليا. وهذا ما يجعل البنوك تحجم عن تمويل هذه المؤسسات.

- ضعف الهياكل التمويلية للمؤسسات الناشئة: عدم توفر المؤشرات التي تمنح البنوك على أساسها قروضا للمؤسسات الناشئة مثل نسب الرافعة التشغيلية، ونسبة المصروفات للإيرادات، ومعدلات الربحية، وغيرها من المؤشرات الائتمانية. ما يدفع بالبنوك بالعزوف عن تمويل هذا النوع من المؤسسات.

- عدم انتظام السجلات المحاسبية: تعتمد البنوك في منح القروض على دراسة السجلات المالية والحسابات الختامية المنتظمة والمعتمدة من مراجعي الحسابات المعتمدين، وهو ما لا يتوافر في غالبية المؤسسات الناشئة والتي يفضل غالبية أصحابها عدم إمساك دفاتر منتظمة لضعف الإمكانيات وانخفاض حجم النشاط، ويكتفي أصحابها بإمساك سجلات إحصائية شخصية تجنباً للوقوع في المشكلات الضريبية.

- عدم وجود دراسات جدوى سليمة وموضوعية: نظرا لقيام المؤسسات الناشئة على أفكار مبتكرة وجديدة كليا، فإن عملية القيام بدراسات الجدوى للمشروع ستكون صعبة نوعا ما، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف إعدادها والتي لا يستطيع أصحاب المؤسسات تأمينها. وبالتالي فإن أغلب المؤسسات الناشئة لا تملك دراسات جدوى والتي تعتبر من أهم متطلبات البنوك لمنح الائتمان.

- ارتفاع درجة المخاطرة: تتسم غالبية المؤسسات الناشئة بارتفاع درجة المخاطر نظرا لقيامها على أفكار جديدة كليا وكذا طبيعة تكوينها وضعف مراكزها المالية. مما يشكل حجرا أمام تمويل البنوك لها، حيث تهتم البنوك دائما بتمويل المؤسسات ذات المخاطر المنخفضة.

- ارتفاع أسعار الفائدة على القروض: في السنوات الأولى من نشاط المؤسسات الناشئة يكون هامش الربحية بها قليلا، كونها سنوات تركز فيها هذه المؤسسات على عمليات البحث والتطوير. مما يتعذر معه سداد أقساط القرض وكذلك فوائده، ما يشكل عقبة أمام تمويل البنوك التقليدية لهذه المؤسسات.

- عدم ملائمة صيغ التمويل البنكية التقليدية للمؤسسات الناشئة: عادة ما يكون حجم القروض المتاحة بالبنوك التقليدية قصير الأجل وهو غير كاف لتنمية نشاط المؤسسات الناشئة، فهذه الأخيرة تحتاج إلى تمويل متوسط وطويل الأجل لأغراض الإنشاء والاستثمار.

3.1. المصادر التمويلية البديلة للمؤسسات الناشئة.

تختلف مصادر تمويل المؤسسات الناشئة عن مصادر تمويل المؤسسات التقليدية، نظرا لكونها مؤسسات تقوم على أفكار جديدة كلياً وتتسم بالمخاطرة العالية، ويمكن أن نجمل أهم مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في النقاط التالية: (Tech, 2018, p. 17_19)

- التمويل الذاتي والأصدقاء والعائلة: هو الأول مصدر التمويل يلجأ إليه أصحاب المؤسسات الناشئة، فغالبًا ما يكون التمويل ذاتياً ويستثمر رواد الأعمال أموالهم الخاصة، بالإضافة إلى دعم عائلاتهم وأصدقائهم في سبيل تمكين المشروع من اتخاذ خطواته الأولى. كما دافع الممولين هنا هو دعم الشركة الناشئة وليس كسب عائد على الأموال التي قدموها.
- ملائكة الأعمال: يعتبر ملائكة الأعمال أحد أهم أنواع المستثمرين للشركات الناشئة في مراحلها الأولى. ويتمثلون في الأفراد الأثرياء الذين يدعمون الشركات الناشئة بأموالهم الخاصة، كما ويستخدم هؤلاء مستثمرون استراتيجيات استثمار ضيقة جدًا وفقًا لمجالهم المعرفة لديهم. تتسم علاقتهم بأصحاب المشروع على أنها مبنية على الثقة والتعاطف بعيداً عن الرسمية التي نجدها بين رواد الأعمال وأصحاب رؤوس الأموال.
- البنوك: تعتبر البنوك جهات تمويل غير مألوفة للشركات الناشئة بسبب اللوائح الصارمة، لكن يمكن للبنوك تقديم التمويل عن طريق القروض قصيرة الأجل .
- الإعانات العامة: وتتمثل في معظم الأحيان في المساهمات المالية التي تقدمها الهيئات العامة للشركات الناشئة والتي تتضمن في الغالب منحاً غير قابلة للسداد.
- التمويل الجماعي: طريقة جديدة إلى حد ما لتمويل الشركات الناشئة وينقسم هذا المصدر إلى المكافأة والتبرع والتمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية، بالإضافة إلى الإقراض من نظير إلى نظير. ويتم التمويل من خلال هذا المصدر من خلال منصات التمويل الجماعي مثل Kickstarter و Indiegogo...
- رأس المال المخاطر: يعد رأس المال المخاطر كأحد أهم مصادر تمويل المؤسسات الناشئة، وهو مبني على أساس المشاركة المؤقتة بين الممول وصاحب الفكرة، وينتهي هذا الاستثمار بخروج المستثمر المخاطر من المشروع مع رأس ماله والأرباح. ويعد رأس المال المخاطر في الغالب استثماراً طويلاً الأجل، لكن قد يكون متوسط الأجل إذا دخل في تمويل المشاريع في مراحلها النهائية. (الناصر، 2012، صفحة 33)

2. الإطار النظري للتمويل الجماعي.

1. مفهوم التمويل الجماعي.

يعتبر التمويل الجماعي (Crowdfunding) طريقة حديثة لتمويل المشاريع الناشئة، وقد انتشر بعد الأزمة المالية في عام 2008 كبديل لتمويل الأعمال الجديدة في جميع أنحاء العالم، ويعرف البنك الدولي (2013) التمويل الجماعي بأنه طريقة لجمع الأموال للشركات أو المنظمات الأخرى عن طريق الإنترنت. (Yudhistira, 2013, p. 127)

فالتمويل الجماعي هو آلية لتوفير الأموال للمشاريع، من خلال إشراك أكبر عدد ممكن من الجهات الفاعلة عبر الشبكات الاجتماعية. حيث تتم عملية التمويل من خلال الإنترنت ولا تتطلب تدخل وسيط مالي. (Véronique & Éric, 2017, p. 17)

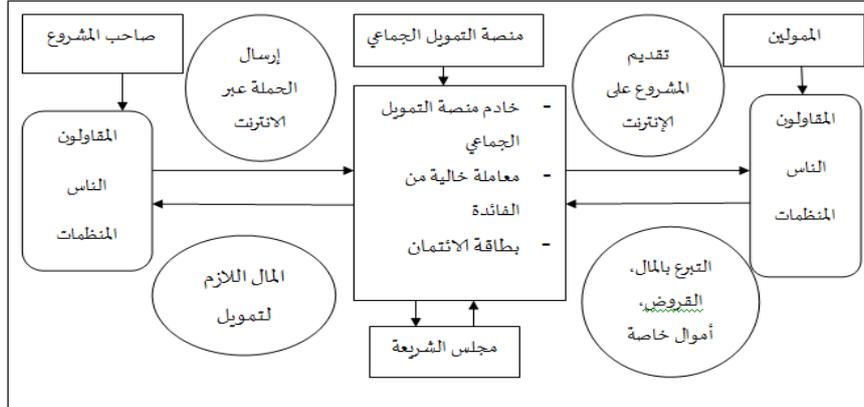
و يمكن تعريفه أيضاً على أنه جهد جماعي من طرف مجموعة من الأشخاص يتواصلون فيما بينهم عن طريق الإنترنت ويجمعون أموالهم معاً، من أجل الإستثمار في الجهود التي يبذلها الأشخاص أو الهيئات الحكومية الأخرى ودعمها. (Wolf & Kraemer, 2015, p. 2)

يتم التعامل بالتمويل الجماعي بواسطة منصات متخصصة تشكل وسيطاً بين أصحاب الأموال والمستثمرين، وتقوم بمجموعة متنوعة من العمليات لتكفل سلامة عملية التمويل مثل التحقق من الحسابات ومراقبتها، الائتمان، التأكد من أن

صاحب المشروع طالب التمويل ذو سمعة جيدة... وذلك في سبيل تمكين حملة التمويل من المضي قدما. كما تقدم بعض المنصات خدمات إضافية مثل دراسة جدوى المشروع، و تقديم التوجيهات الإستراتيجية، تخطيط الأعمال، خدمات الترويج... تتقاضى على إثرها المنصات رسوما معينة. (Cumming & Johan, 2020, p. 4)

ولازالت هذه المنصات إلى يومنا هذا تحظى بالعديد من التحسينات والابتكارات في آلية عملها وذلك في سبيل تعزيز الوصول إلى تمويل للمشاريع المحتاجة والقابلة للنمو والنجاح. (سلوى و لحو، 2020، صفحة 254)

الشكل (1): آلية عمل التمويل الجماعي.



المصدر: عابدي، لامية و معيزة، مسعود أمير. (2021). التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الإشارة إلى نموذج الجزائر)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، 05(02)، ص126.

من خلال الشكل أعلاه، تبين لنا آلية عمل التمويل الجماعي كمصدر لتمويل المؤسسات الناشئة. حيث يبادر صاحب المشروع بإطلاق حملة للحصول على الأموال اللازمة لتمويل مشروعه عن طريق الانترنت، من خلال المنصات المخصصة لذلك. بعدها يتم عرض هذا المشروع على الممولين المحتملين من مقاولين ومستثمرين والذين في حالة إعجابهم بالمشروع سيبادرون بتمويل هذا المشروع من خلال التبرع بالأموال، أو الإقراض أو أي شكل من أشكال التمويل الجماعي والتي سنتطرق لها في العنصر الموالي.

2.2. أشكال التمويل الجماعي.

نظرا لاختلاف أهداف وأغراض التمويل الجماعي وكذا تعدد المنصات التي تتعامل فيه، فإن التمويل الجماعي يأخذ أشكالا مختلفة أبرزها: (الصلاحات، 2021، صفحة 220_221)

2.2.1. تمويل جماعي عبر التبرعات: يرتبط هذا النوع بالبحث عن تمويل المشاريع بدون مقابل، وعادة ما يكون الممولون هم الجمعيات الخيرية. لكن مشكلة هذا النوع أنه ينجح بمبالغ متواضعة قد لا تتجاوز مبلغ عشرات آلاف الدولارات الأمريكية .
2.2.2. تمويل جماعي مقابل مكافأة: ويدخل غالبا في مشاريع رواد الأعمال لتمويل المشاريع الصغيرة أو المتوسطة، ولكنها محفوفة بالمخاطر، فيقع التمويل من أفراد يرغبون بالحصول على المنتج لقاء مكافأة من دعم هذا المشروع، وهي عبارة عن أن الحصول على المنتج مكافأة لمن قام بدعم المشروع، وقد تكون المكافأة الحصول على المنتج بمبلغ رمزي، وتعتبر منصة Kickstarter من أشهر المنصات التي تتعامل بهذا مشاريع للتمويل.

2.2.3. التمويل الجماعي القائم على الإستثمار: فالهدف هو تأسيس رأس مال الشركة الناشئة من خلال تمويل جماعي عبر منصة تمويل جماعي، وتتم إدارة هذا المشروع حسب أنواع المساهمين، ونسبتهم من رأس المال والأرباح، ومن المنصات التي تعمل على هذا الشكل هو Crowdcube، وتمويل هذا الشكل، يكون أعلى من الشكلين الأولين.

2.2.4. التمويل الجماعي القائم على القروض: وهذا شكل قريب من عمل المصارف، ولكنه تمويل يأتي من أفراد وليس من مؤسسات مالية، وهي غالبا ما تكون قروضا محدودة، ومن أشهر المنصات Kiva، وهذا النوع محدود نوعا ما.

ويوضح الجدول التالي أنواع التمويل الجماعي وأبرز مميزاتهما.

الجدول (1): أنواع التمويل الجماعي ومميزاتها.

نموذج التمويل	منصات تتعامل به	وصفه	مميزاته	عيوبه
القائم على التبرعات	Just Giving	يتبرع الممولون للمشروع دون توقع أي مردود مادي أو نسبة من الأرباح	لا توجد مخاطرة على أصحاب المشاريع	- صعوبة زيادة رأس المال الأصلي للمشروع. - لا يحصل المتبرعون على أي ضمانات ضد الاحتيال أو عدم تنفيذ الفكرة وفشلها.
المساهمة مقابل المكافآت	Kickstarter Indiegogo	يستلم الممولون هدية أو جزء من المنتج/ الخدمة. أو يحصلون على المنتج كاملاً بعد تصنيعه وذلك حسب مساهمتهم.	مخاطرة قليلة، لكن يجب الوفاء بالمكافأة التي يعلن عنها للممولين.	- صعوبة زيادة رأس المال الأصلي للمشروع، خاصة إذا لم يحصل المنتج أو الخدمة على طلب شعبي كبير. - عائد محتمل ضئيل للممولين، ولا توجد ضمانات كافية حول طريقة استخدام الأموال في تنفيذ الفكرة.
القائم على القروض	Kiva Funding Circles	يقدم الممولون المبلغ المطلوب غالباً مقابل نسبة محددة، ثم يقوم صاحب المشروع بتسديد هذا المبلغ لهم على مدى فترة زمن المشروع.	تشكيل رأس مال نقدي جيد، خصوصاً للمشروعات الكبرى، الشركات، والصناعات المتوسطة والصغيرة.	- قد يكون تنظيم العمل المصرفي غير واضح بالنسبة للفرد في القروض التجارية " حسب قوانين الدولة". - احتمالية عدم تسديد القروض للممولين، بالإضافة إلى إمكانية خسارة الاستثمار.
القائم على الاستثمار	Crowdcube seedinvest	يكون للممولين نسبة من حق الملكية في المشروع، أو المشاركة في الأرباح حسب الاتفاق.	- إمكانية كبيرة لتحقيق مكاسب مالية، وتعظيم رأس مال المشروع. - يجذب عدد كبير من المستثمرين نتيجة المشاركة في أرباح المشروع.	- يصبح المساهمون دائنين في حالة الإفلاس. - قوانين الضمانات المتعلقة بالاستثمار الجماعي قد تكون معقدة في بعض الدول.

المصدر: شياد، فيصل، (2019)، فرص بديلة للتمويل في العالم العربي التمويل الجماعي الإسلامي، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، 08(01)، ص 241-242.

3.2. مزايا وعيوب التمويل الجماعي.

يحظى التمويل الجماعي بمجموعة من المزايا والعيوب، سنقوم بإيجازها فيما يلي: (الصالحين، 2016، صفحة

630_632)

3.2.1. مزايا التمويل الجماعي:

- يشكل التمويل الجماعي حلاً تموالياً لمن يحتاج إليه فعلاً، مثل المشاريع الناشئة Start up والأفكار الإبداعية التي تواجه صعوبة حقيقة في الحصول على التمويل خصوصاً عبر الائتمان المصرفي.
- يخلق التمويل الجماعي سوقاً تنافسية مع مصادر التمويل الأخرى وهو ما ينعكس إيجاباً على الاقتصاد. فحسب بحث نشر في مجلة هارفارد للقانون والسياسة فإن التمويل الجماعي نجح في تغيير خريطة التمويل عبر العالم بحيث جعلها لامركزية.

- يتيح التمويل الجماعي لمن يبحث عن تمويل مشروعه جمع ما يحتاجه من الأموال بسرعة وفي الوقت المناسب.
- يوفر التمويل الجماعي إمكانية استثمار المبلغ الذي يريده الممول في المشروع وذلك عبر خيارات لا حصر لها، وهنا تتاح الفرصة للجميع فلا ضرورة لأن يكون الممول غنياً أو من رؤوس الأموال.

3.2. عيوب ومخاطر التمويل الجماعي:

- عدم صرف الأموال الممنوحة في تمويل المشروع المعلن عنه، وذلك إما لغياب الشفافية أو لنقص المعلومات المقدمة، وإما أن تكون هناك شبهة تلاعب أو فساد عندما يكون غرض صاحب المشروع مغاير تماماً عن ذلك الذي أعلنه عبر منصة التمويل الجماعي.
- عدم قدرة المستثمرين على استرجاع أموالهم في حالات معينة، فمثلاً عندما لا يتم جمع المبلغ المطلوب للتمويل، فمن المفترض أن تقوم منصة التمويل الجماعي بإرجاع المبالغ الجزئية التي تم دفعها، فهنا قد تتحاييل بعض المنصات من أجل الاستيلاء على هذه الأموال أو استخدامها في مشاريع أخرى غير التي يرغب المستثمر في تمويلها.
- يضاف إلى عيوب التمويل الجماعي كذلك المخاطر المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية، فالكشف عن فكرة المشروع في فترة مبكرة من عمره، يجعل صاحب الفكرة يخاطر بفكرته بأن تسرق وأن تطور بشكل أفضل من قبل مستثمرين أكثر استقراراً مادياً.

3. أهمية التمويل الجماعي في علاج المشكل التمويلي للمؤسسات الناشئة_ منصة Kickstarter أنموذجاً_.

3.1. ماهية منصة Kickstarter.

3.1.1. تعريف منصة Kickstarter:

منصة Kickstarter هي عبارة عن موقع إلكتروني أمريكي، يهدف لتبادل المنافع بين الأشخاص المبدعين وربطهم مع العالم الخارجي وتعريف الآخرين بهم. تعتمد المنصة على التمويل الجماعي وترتكز مهمة المنصة المعلنة على المساعدة في إحياء المشاريع المختلفة الإبداعية.

تم إطلاق الموقع الإلكتروني الخاص بمنصة Kickstarter في 29 أبريل 2009، على يد مجموعة من الأشخاص هم بييري تشين وتشارلز أدلروي ونيانسي ستريكلر. وقد حازت المنصة على لقب أفضل موقع إلكتروني لعام 2010. في 15 فيفري 2012، أطلقت منصة Kickstarter تطبيق على نظام iOS يسمى Kickstarter وذلك للأجهزة الذكية، وكان التطبيق مقدماً للمستخدمين الذين ينشئون ويعيدون المشاريع المختلفة وهذه كانت المرة الأولى التي يكون فيها منصة Kickstarter حضور رسمي على الهواتف المحمولة.

ومنذ بدايتها تلقت منصة Kickstarter أكثر من 4.5 مليار دولار من التعهدات من 17.3 مليون داعم. وذلك من أجل تمويل 445022 مشروع، وتجدر الإشارة إلى أن المشاريع التي تدعمها المنصة تتمثل في مشاريع إخراج وإنتاج الأفلام الوثائقية والإنيميشن، وكذا الموسيقى والكتب والمسرحيات وكل ما يمكن أن يثير اهتمام المتابعين للأعمال الإبداعية على المنصة. كما يحصل الأشخاص الذين يدعمون منصة Kickstarter على مكافآت ملموسة مقابل رعاية المشاريع. (الأيوبي، تاريخ الإطلاع 2022/04/16)

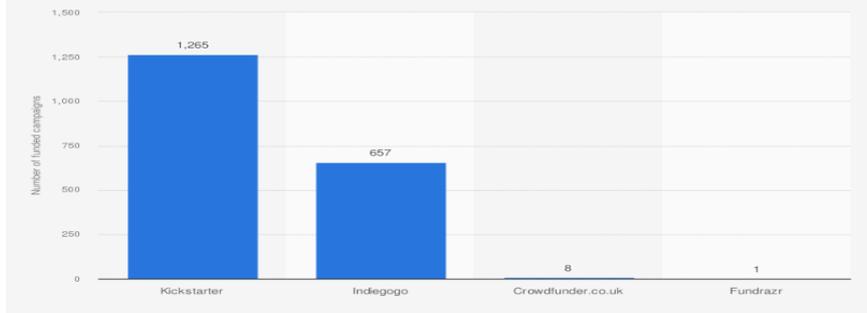
3.1.2. مميزات موقع التمويل الجماعي Kickstarter :

تتميز منصة Kickstarter هي منصة مختلفة عن غيرها من منصات التمويل الجماعي، فهي لا تقتصر على دولة معينة، بل هي المنصة متاحة لجميع البلدان حول العالم . حيث أن هدفها هو محاولة الوصول إلى الإبداع في أي مكان. كما أن التمويل للمنصة لا يكون له مقابل بل إن دعم الآخرين هو الهدف الأساسي وليست منصة ربحية. بالإضافة لأنها تهتم بتنفيذ

المشاريع الإبداعية التي تتعلق بالأفلام، الفن، الطعام، الموسيقى، التكنولوجيا، الكتابات. (شرح منصة Kickstarter، تاريخ الإطلاع 2022/04/16)

ونظرا لمميزات منصة Kickstarter، فهو ما أهلها لتكون منصة رائدة في قطاع التكنولوجيا من خلال عدد الحملات الممولة سنة 2016. وتوضح الأعمدة البيانية التالية ذلك.

الشكل(2): منصات التمويل الجماعي الرائدة في قطاع التكنولوجيا في جميع أنحاء العالم سنة 2016، من خلال عدد الحملات الممولة.



المصدر: الموقع الإلكتروني: www.statista.com، تاريخ الإطلاع 2022/04/16.

نلاحظ أن منصة Kickstarter، قامت بتمويل 1250 مشروع وهو أعلى عدد، تليها منصة Indiegogo بـ 657 مشروع ممول ومنصتا Crowdfunder.co.uk و Fundrazr بـ 8 و 1 مشاريع على الترتيب. ويعود السبب في ولوج أكبر عدد من المستثمرين إلى منصة Kickstarter إلى شهرتها الواسعة، بالإضافة إلى كون أصحاب المشاريع ملاكا لها بنسبة 100% ولا توجد لديهم أي وصايا من أصحاب الأموال.

3. 2. طريقة الحصول على التمويل من منصة Kickstarter :

تستخدم منصة Kickstarter نمطا موحدا في جمع التمويلات للمشاريع المطروحة من طرف أصحاب الأفكار، حيث يقوم صاحب المشروع بطرح التفاصيل الخاصة بمشروعه، سواء كان كتاب، لعبة، اختراع تقني، أو غيره. من حيث تحديد القيمة الكلية التي يحتاجها المشروع من أجل إتمام تنفيذه، وكذا تحديد قيمة المنتج المقرر أن تكون بعد إتمام التمويل وتشغيل المشروع وبدء الإنتاج. ليحصل المتبرعون بعدها على المنتج الفعلي كمكافأة مقابل تبرعاتهم. (محمد، تاريخ الإطلاع 2022/04/16)

ويمكن اختصار ذلك في أن العملية عبارة عن شراء مسبقا عن طريق مبلغ مالي معين، يتيح هذا المبلغ لصاحب المشروع التمويل اللازم. وعند الانتهاء من المنتج يقدم صاحب المشروع للمتبرع هذا المنتج كمكافأة. ويحدد المشرفون على المشروع موعدًا نهائيًا لتسليم المشاريع المطلوبة، بالإضافة إلى وضع الحد الأدنى من أهداف التمويل. فإذا لم ينجح المشروع بتحقيق الهدف بحلول وقت الموعد النهائي. فلن يتم الحصول أي أموال مما يجعل طريقة العمل في المنصة نوع من أنواع عقد الضمان.

ولا تدعي المنصة أي ملكية على المشاريع أو على الأعمال التي تنتجها، بالإضافة إلى عدم إمكانية التعديل على المشاريع والوسائط التي تم تحميلها أو إزالتها من المنصة. كما تنصح منصة Kickstarter الأشخاص الداعمين باستخدام حكمهم الشخصي في دعم المشاريع، حيث أنه ليس هناك ما يؤكد أن الأشخاص الذين يقومون بنشر مشاريعهم على منصة Kickstarter سوف يقومون بتنفيذ المشاريع المطلوبة منهم أو حتى استخدام الأموال في تنفيذ هذه المشاريع، أو أن المشاريع المقامة ستلبي توقعات الأشخاص الداعمين. (الأيوبي، تاريخ الإطلاع 2022/04/16)

تطبق منصة Kickstarter نظام العمولات على كل عملية ناجحة، حيث تصل النسبة عموما إلى ما يقارب 8%.

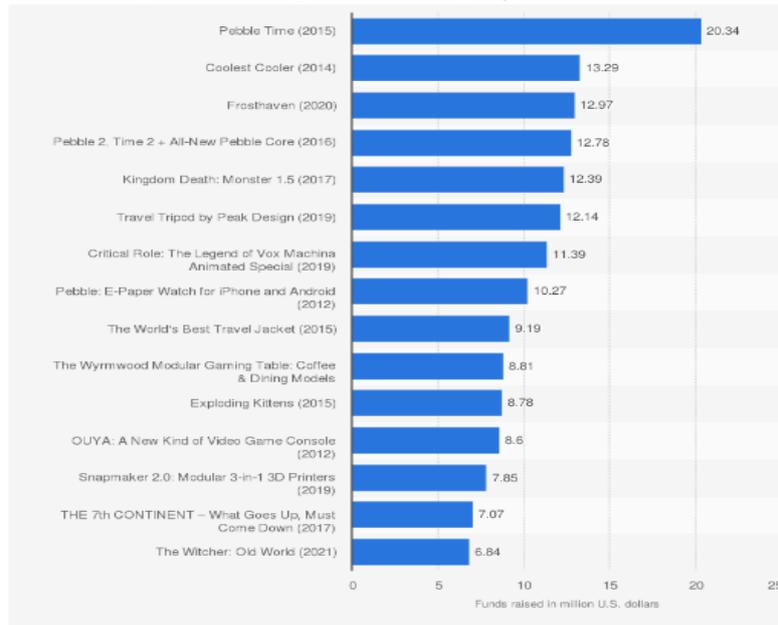
تقسم إلى 5% كرسوم على المبلغ الإجمالي العام للأموال التي يتم جمعها. ويطبق معالج مدفوعات المنصة رسم إضافي يقدر بنسبة 3% لتحويلات الأموال. (محمد، تاريخ الإطلاع 2022/04/16)

3.3. دور التمويل الجماعي في تمويل المؤسسات الناشئة.

3.3.1. عرض نشاط منصة Kickstarter.

يوضح الشكل الموالي إجمالي المشاريع التي تم تجميع التمويل اللازم لها من قبل منصة Kickstarter اعتباراً من جويلية 2021.

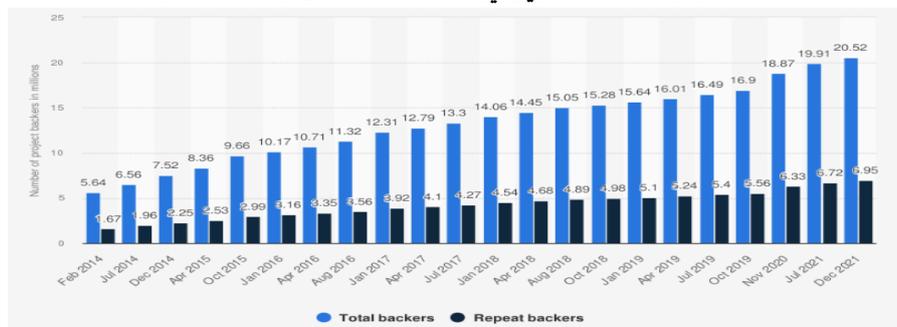
الشكل (3): معظم المشاريع التي تم إتمامها بنجاح اعتباراً من جويلية 2021.



المصدر: الموقع الإلكتروني: www.statista.com، تاريخ الإطلاع 2022/04/16.

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن المنصة حققت تمويلات مهمة للعديد من المشاريع، خاصة في المجالات الفنية والإبداعية التي تهتم منصة Kickstarter بجمع التمويل لها. حيث بلغ أعلى مبلغ 20,34 مليون دولار أمريكي خصص لمشروع Pebble Time، يليه مشروع coolest cooler بقيمة 13,29 مليون دولار. أما باقي المشاريع فقد تم تمويلها بمبالغ مختلفة حيث بلغت أدنى قيمة تمويل لمشروع The Witches: old word بقيمة 6,84 مليون دولار أمريكي.

الشكل (4): عدد المستثمرين في المنصة خلال الفترة (2014_2021).



المصدر: الموقع الإلكتروني: www.statista.com، تاريخ الإطلاع 2022/04/16.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن منصة Kickstarter تجذب العديد من المستثمرين، حيث أن عدد الأشخاص المتبرعين والذين أعادوا التبرع خلال الفترة (2014-2021) بملايين الدولارات كان في تزايد مستمر. حيث كانت التبرعات 5,64 مليون دولار أمريكي في فبراير 2014، ليلعب إجمالي التبرعات 20,52 مليون دولار أمريكي في ديسمبر سنة 2021. ويمكن أن يعود السبب في ذلك إلى طبيعة التمويل الجماعي في منصة Kickstarter والقائم على المكافأة حيث يحصل المستثمرون على هدية من طرف المشروع تتمثل في المنتج الفعلي، وأيضا نظرا لاعتبار هؤلاء المستثمرين متبرعين فقط ولا يتدخلون في ملكية وشراكة المشروع.

3.2. أهمية التمويل الجماعي في علاج التحديات التمويلية للمؤسسات الناشئة.

ويمكن أن نلخص أهمية هذه المنصات في النقاط التالية:

- توفير التمويل المناسب للمؤسسات الناشئة ذات الأفكار المبتكرة بأسرع وقت وبأقل تكلفة ممكنة.
- تساعد منصات التمويل الجماعي المؤسسات الناشئة في إثبات جدوى أفكارها، بالإضافة إلى توفير تسويق للفكرة من خلال عرض المشروع الناشئ في السوق وجذب المستثمرين له.
- تنوع أشكال التمويل الجماعي تتيح لكل من أصحاب المشاريع والمستثمرين إختيار الطريقة المناسبة التي تتوافق وتوجهات كل طرف.

II – النتائج ومناقشتها:

- من خلال التطرق لموضوع التمويل الجماعي كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة، ومن خلال عرض منصة Kickstarter كنموذج لمنصات التمويل الجماعي الرائدة، تم التوصل إلى مجموعة من النتائج نوجزها في النقاط التالية:
- يشكل الحصول على التمويل أبرز تحدي للمؤسسات الناشئة نتيجة عزوف البنوك عن تمويل هذا النوع من المؤسسات نظرا للمخاطر الكبيرة التي تتضمنها.
 - التمويل الجماعي هو طريقة مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة ويكون من خلال منصات متواجدة على مستوى شبكة الانترنت.
 - تختلف أشكال التمويل الجماعي حسب الأغراض التي يؤديها، فنجد التمويل الجماعي القائم على التبرعات، القائم على المكافأة، القائم على الإستثمار وكذا التمويل الجماعي القائم على القروض.
 - يتيح التمويل الجماعي العديد من المزايا للمؤسسات الناشئة فضلا عن توفير التمويل اللازم لها، كالتسويق المجاني للمشروع.
 - تعتبر منصة Kickstarter رائدة في مجال التمويل الجماعي القائم على المكافأة، ولعل السبب في ذلك يعود إلى المزايا التي توفرها كامتلاك صاحب المشروع لمشروعه كليا ودون أي وصاية من أصحاب الأموال، الأمر الذي يحبذ أصحاب المشاريع الناشئة في الغالب.

III- الخلاصة:

من خلال النتائج التي خلصت إليها الدراسة، يمكننا القول أن التمويل الجماعي يشكل حلا مثاليا لعلاج مشكل التمويل في المؤسسات الناشئة، فهو يسمح بتمويل المشاريع الناشئة وفق عدة صيغ وأشكال تتناسب وأصحاب المشاريع وكذا المستثمرين على حد سواء. بالإضافة إلى كونه غير مكلف فهو يتناسب وطبيعة المؤسسات الناشئة. ما يساعد هذه الأخيرة على البقاء والاستمرار. وباعتبار أن هذه الآلية حديثة نوعا ما في الجزائر، فإنه من الضروري الاهتمام بها ومحاولة تطويرها، وكذا تشجيع كل من المستثمرين وأصحاب المشاريع الناشئة على التعامل من خلالها. بالإضافة إلى توفير المناخ القانوني وتوضيح الإجراءات التنظيمية الملائمة التي تحكم نشاط منصات التمويل الجماعي في سبيل حفظ حقوق المتعاملين بها.

- الإحالات والمراجع :

1. مخانشة، أمينة.(2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر_الإطار المفاهيمي والقانوني_مجلة صوت القانون، 08(01).
2. ديناوي، أنفال عائشة وزرواط، فاطمة الزهراء.(2020). المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني_التحديات وآليات الدعم_حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07(03).
3. بوحدارة، عبد الكريم.(2020). مساهمة شركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية 07(03).
4. مزيان، أمينة وعماروش، خديجة إمان،(دون سنة نشر)، الشركات الناشئة في الجزائر: بين واقعها ومتطلبات نجاحها، الكتاب الجماعي: المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر. البويرة، الجزائر:مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي_جامعة البويرة.
5. عريس، عمار و بن زاير، عبد الوهاب.(2021)، مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل الكفيلة لمواجهتها. الكتاب الجماعي: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة. جيجل_الجزائر:كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير_جامعة جيجل.
6. Tech, Robin P.G. (2018). Financing High-Tech Startups. Switexerland: Springer international publishing AG.
7. الناصر، محمد سعد.(2012)، رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية، بحث مكمل لمرحلة الماجستير، السعودية.
8. Yudhistira, Bima. (2013). Crowdfunding: A way to Financing Creative Business in Australia. Journal of Economic and Policy JEJAK , 2 (6).
9. Vèronique, Bessière & Èric, Stéphane. (2017). LE CROWDFUNDING (fondements et pratique). Belgique: Boeck supèrieur.
10. Wolf, Steven & Kraemer, Eugen. (2015). Crowdfunding as financial instruments for startups.seminer paper. GRIN Verlag. Open publishing GmbH.
11. Cumming, Douglas J & Johan,Sofia A. (2020). CROWDFUNDING fundamental cases, facts, and insights. Elsvier.
12. سلوى، ملاك ولحلو، بوخاري.(2020)، منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظري والتطبيق مع الإشارة الى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي. مجلة رؤى إقتصادية، 10(01).
13. الصلاحات، سامي.(2021)، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل مشروعات الأوقاف. مجلة بيت المشور،(15).
14. الصالحين، محمد العيش.(2016)، الحوكمة والتمويل الجماعي (قراءة في التجربة الفرنسية)، مجلة كلية القانون الكويتية العالمية .
15. لأيوبي، ريم نور الدين.(2021)، منصةKickstarter. الموقع الإلكتروني.tijaratuna.com. تاريخ الإطلاع: 2022/04/16.
16. شرح منصة Kickstarter. www.fekrea.com. تاريخ الإطلاع: 2022/04/16.
17. محمد، أحمد.(2019)، ماهي منصة Kickstarter وكيف تستخدمها لتمويل مشروعك، kickstarter.com. تاريخ الإطلاع: 2022/04/16.

كيفية الاستشهاد بهذا المقال حسب أسلوب APA :

رميساء نجاة ،مواسيم سومية بلغنو (2022)، التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة_ منصةKickstarter أنموذجًا_مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية المجلد 04(العدد 01) : المركز الجامعي الشريف بوشوشة أفلو، الجزائر.ص.ص 71-81