

الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة

The need for crowdfunding as a mechanism to support startups

زكرياء دمدوم¹، وليد مرغني²، لطيفة بكوش³Zakaria Demdoum¹, Oualid Meraghi², Latifa Bekkouche³¹ جامعة حمه لخضر، الوادي (الجزائر)، demdoum-zakaria@univ-eloued.dz² جامعة حمه لخضر(الجزائر)، Meraghi-oualid@univ-eloued.dz³ جامعة حمه لخضر(الجزائر)، latifabekkouche@yahoo.fr

تاريخ الاستلام: 2020/12/17 تاريخ القبول: 2020/12/25 تاريخ النشر: 2021/01/31

ملخص: هدفت الدراسة لعرض وتحليل التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة، إلى جانب عرض المنصات التي تم الاعتماد عليها من أجل تفعيله والربط بين مختلف متعامليه. وقد تم عرض مفاهيم التمويل الجماعي إلى جانب بعض التجارب الدولية الناجحة ومختلف المنصات الرائدة في تعبئة وتسيير الموارد المالية للتمويل الجماعي عالميا، مع عرض المؤشرات المالية المرتبطة بذلك، وقد تم التوصل إلى إمكانية تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر للمؤسسات الناشئة خاصة بعد صدور قانون المالية التكميلي في مادته 45 لسنة 2020 والاستفادة من مختلف المزايا المصاحبة له.

كلمات مفتاحية: تمويل جماعي؛ منصات التمويل الجماعي؛ البيئة الجزائرية.

تصنيفات JEL: G21، O16.

Abstract: The study aims to provide crowdfunding as a mechanism to support emerging institutions, to show the platforms that have been relied upon to activate them and connect their agents. While the concepts of crowdfunding were introduced with some successful international experiences and pioneering platforms in mobilizing and managing financial resources for global crowdfunding, with the presentation of relevant financial indicators. The possibility of applying crowdfunding in Algeria for startups has been reached, especially after the issuance of the Supplementary Finance Law in its Article 45 of 2020 and taking advantage of the various advantages associated with it.

Keywords: Crowdfunding; crowdfunding platforms; Algerian environment.

JEL Classification Codes: G21, O16.

المؤلف المرسل: زوليد مرغني، الإيميل: oualid_meraghi@yahoo.fr

1. مقدمة:

تمثل الطرق التقليدية تسلسلاً منطقيًا للشركات الناشئة لبدء جمع الأموال، وتدخّل معظم الشركات الناشئة إلى عالم ريادة الأعمال. إذا كان مؤسسو مشروع البدء لا يملكون مواردهم المالية الخاصة ولا يمكنهم بشكل مستقل زيادة بدء التشغيل بدون استثمارات خارجية، فهم يتجهون عمومًا إلى مصادر التمويل التقليدية مثل القروض المصرفية، الأصدقاء والعائلة ورجال الأعمال.

نظرًا لأن الشركات الناشئة عادة ما يتم تأسيسها من قبل الشباب الذين في كثير من الحالات لا يمتلكون عقارات، فمن الصعب الحصول على قرض مصرفي. لذلك عادة ما يتم اللجوء إلى التمويل الجماعي. تم تطوير التمويل الجماعي، المعروف أيضًا باسم التمويل التساهمي، في 2008 في سياق الأزمات الاقتصادية والمالية.

التمويل الجماعي هو طريقة تمويل تعاونية للمؤسسات الناشئة تتيح لأصحاب المشاريع العثور على تمويل من المدخرين (غالبًا الأفراد) عبر منصات على الإنترنت. إن تنوع طرق التمويل هذه يجعل من التمويل الجماعي أداة تمويل مناسبة لجميع أنواع المشاريع الناشئة. في معدل التطور الحالي. كشفت دراسة أجراها البنك الدولي أن التمويل الجماعي يمكن أن يمثل 93 مليار دولار في السنة بحلول عام 2025 للبلدان النامية. بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تقدر هذه الإمكانيات بنحو 5.6 مليار دولار سنويًا بحلول عام 2025.

في الجزائر سيدخل الإطار التنظيمي لتأدية هذا النشاط الجديد - التمويل الجماعي - في الجزائر حيز التنفيذ فور نشره في الصحيفة الرسمية لسنة 2020 لنظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها التي ستشرع بعدها في استقبال ومعالجة طلبات إنشاء منصات آلية التمويل الجماعي وذلك بعد صدور الإطار التنظيمي. ويمكن للمؤسسات الناشئة وحاملتي المشاريع من الاستفادة من أداة التمويل الجديدة هذه ابتداءً

من نهاية سنة 2020 أو بداية 2021.

ومن جهة أخرى، فإن إنشاء منصات التمويل الجماعي ستكون مرفقة بآلية الإعفاءات الضريبية لفائدة المؤسسات الناشئة وبإطلاق صندوق مخصص لتمويل المرحلة التي تسبق تجسيد مشاريعهم.

• من خلال ما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية التالية:

ما هو مستقبل التمويل الجماعي في الجزائر للمؤسسات الناشئة في ظل التوجه العالمي نحو هذا

التمويل؟

ولغرض الإحاطة بالموضوع جيدا نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

✓ ما هي السياقات النظرية للتمويل الجماعي وتقسيماته؟.

✓ ما هو واقع التوجه نحو التمويل الجماعي العالمي من خلال الاعتماد على المنصات الالكترونية؟

✓ ما هي العوائق والصعوبات التنظيمية أمام التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة في الجزائر؟.

• أهمية البحث: تظهر أهمية البحث من خلال اعتبار توجه الجزائر ابتداء من الثلاثي الأخير من سنة

2020 نحو تحفيز إنشاء المؤسسات الناشئة، والتي وجهت لتمويلها بتقنية التمويل الجماعي من خلال

لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها التي تحضر نظاما يحدد شروط منح الاعتماد ومزاولة النشاط ومراقبة

مستشاري الاستثمار التشاركي في إطار التمويل الجماعي الذين سيتولون مهمة استحداث وتسيير، عبر

الانترنت، منصات توظيف أموال العامة في مشاريع الاستثمار التشاركي.

وتمنح صفة مستشار في الاستثمار التشاركي التي أسست بموجب المادة 45 من قانون المالية التكميلي

لسنة 2020، للشركات التجارية المستحدثة والمكرسة استثنائيا لهذا النشاط وللوسطاء في عمليات البورصة

ومؤسسات تسيير أموال الاستثمار.

• أهداف البحث:

✓ نود تحقيق مجموعة من الأهداف نوجز أهمها في:

✓ الإلمام بالإطار النظري للتمويل الجماعي من خلال الأدبيات الحديثة في المجال؛

✓ عرض التجارب الدولية للتمويل الجماعي، ومختلف المنصات التي يتم الاعتماد عليها؛

✓ إبراز أهمية نموذج التمويل الجماعي محلي يعكس خصوصيات الهندسة المالية التمويلية في الجزائر للمؤسسات الناشئة.

● **تقسيم البحث:** تم تقسيم الورقة البحثية إلى أربعة أقسام، يسمح القسم الأول بتقديم الإطار النظري لعملية التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة وأنواعها، وفي القسم الثاني تم عرض بعض التجارب الناجحة للتمويل الجماعي في أوروبا، كما تم عرض في القسم الثالث المنصات الثلاث الرائدة عالميا المشتغلة في تعبئة وتسيير التمويل الجماعي عالميا، وأخيرا تم التطرق إلى ضرورة الاهتمام بالتمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة في البيئة الجزائرية.

● **المنهج المتبع:** تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي، إذ يأخذ جانبا كبيرا من الدراسة وذلك عند عرض التأصيل النظري للتمويل الجماعي، أنواعه، حاجة الجزائر إلى محاكاة نماذج في مجال التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة.

2. التأصيل النظري للتمويل الجماعي Crowdfunding:

"التمويل الجماعي"، المعروف أيضًا باسم "التمويل التساهمي" هو نشاط مالي بدأته الدول Anglo-Saxon خلال 2000 مع ظهور الويب، تتميز باستخدام الإنترنت كملف ووسيلة لتحصيل الأموال من عدد كبير من المدخرين لتمويل المشاريع الناشئة. (TEKFI, 2018, p. 191)

وتقوم فكرة منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت على جمع الأموال بمبالغ صغيرة من عدد كبير من الجمهور وتقديمها للأفراد ومساعدتهم على إطلاق مشاريعهم خاصة ولانك الرواد الذين لديهم أفكار وليس لديهم الأموال لتنفيذ أفكارهم وتحويلها إلى مشاريع استثمارية حقيقية.

(TEKFI, 2018, p. 192) (Abd elhakim & Mustafa, 2018, p. 11)

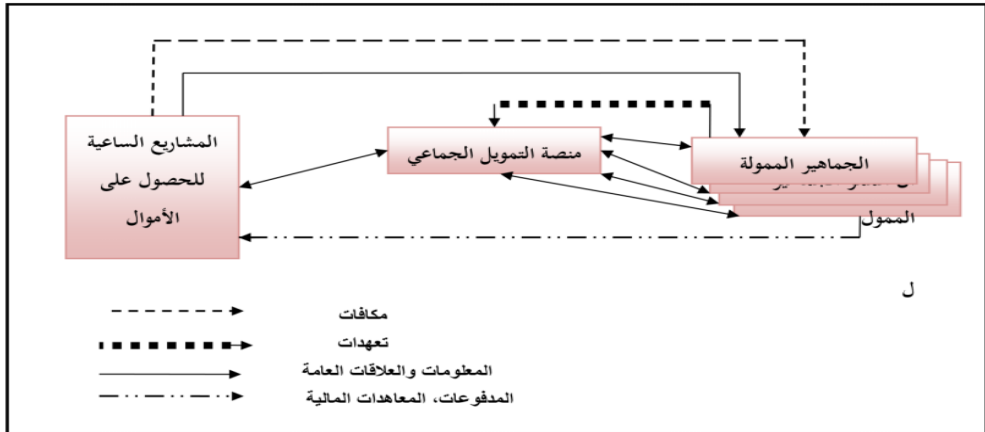
تم استخدام التمويل الجماعي لأول مرة بواسطة مايكل سوليفان في عام 2006 ، عندما أطلق على موقعه حاضنة مخصصة لمدونات الفيديو، والتي تضمنت التمويل الجماعي ويعني التمويل الجماعي حرفياً مناشدة الجماهير لجمع الأموال عموماً بمبالغ صغيرة، بهدف تمويل مشروع معين، والتي قد تكون مشاريع فنية، إنسانية، اجتماعية، أو ريادية، يتألف الجمهور في التمويل الجماعي من أفراد يشكلون مجموعة

مفتوحة من حجم غير محدد وكبير بشكل عام. هؤلاء الأفراد مجهولون، مما أدى إلى استحالة تمييزهم. (TEKFI, 2018, p. 191) (زويير، 2020، صفحة 39)

1.2 مبدأ التمويل الجماعي: قائد المشروع (شركة، فرد أو مؤسسة) يبحث عن التمويل، ويمكنه بعد ذلك جذب الجمهور (الحشود) من خلال موقع إلكتروني يسمى *Crowdfunding platform*، من أجل تزويده بالأموال التي يحتاجها لذلك، يقدم التمويل الجماعي نفسه كبديل للوسائل التقليدية التمويل (البنوك ومؤسسات الإقراض) لأنه يسمح للجمهور بالدعم ماليا لمشروع يروق له. نجد أن هناك خصائص مختلفة جدا للتمويل الجماعي بالمقارنة مع التمويل التقليدي: (Tadjousti & Jamal, 2018, p. 678)

- ✓ حرية وصول الممول من عامة الناس إلى المشاريع ؛
- ✓ اختيار الممول من بين عدد كبير من المشاريع ؛
- ✓ الشفافية في تخصيص الأموال طوال عمر المشروع ؛
- ✓ الوصول السريع إلى التمويل الممنوح، من خلال إقامة الحملة خلال فترة وجيزة 20 إلى 90 يومًا كحد أقصى.

الشكل 1: الأطراف الرئيسية الفاعلة في عملية التمويل الجماعي



المصدر: يوسف بومدين وآخرون (2014)، ص 280.

في الواقع، فكرة استخدام الجمهور لتمويل المشاريع الناشئة ليست جديدة. هي موجودة لفترة طويلة، ومع ذلك فقد شهد التمويل الجماعي نمواً قوياً حول العالم مع توسع الإنترنت التي مكنت من إضفاء الطابع الديمقراطي على التمويل الجماعي على الويب. (Tadjousti & Jamal, 2018, p. 679)

2.2 أنواع التمويل الجماعي: هناك مجموعتان رئيسيتان للتمويل الجماعي يمكن تمييزهما:

1.2.2 التمويل الجماعي غير محدد والغير مضارب: يجمع الأنواع الثلاثة التالية معاً (Maalaoui & Conreux, 2014, p. 144)

✓ **التبرع:** ويقضي لمنشئ المشروع بطلب مشاركة الجمهور على شكل تبرعات لتمويل مبادرتها.

✓ **التبرع بالمقابل العيني:** في هذه الحالة مبدعو المشاريع يبحثون دائماً عن التبرعات، لكنها تحفز المتبرعين بمساعدة المطابقة العينية المتعلقة بالمشروع.

✓ **قرض التكافل:** عبارة عن قروض يمنحها الأفراد للأفراد الآخرين دون دمج سعر الفائدة.

2.2.2 التمويل الجماعي النوعي المضارب: يسمح للمقرضين بالحصول على تعويض مالي، ويتكون من ثلاثة نماذج بما في ذلك: (Maalaoui & Conreux, 2014, p. 50)

✓ **المساهمة مع النظر النقدي:** تتيح للمستثمرين التعافي استعادة حصتهم، أو حتى كسب المزيد، من خلال تخصيص الإتاوات (المكافآت).

✓ **القرض بفائدة:** يتيح لقيادات المشروع الحصول على التمويل الذي يحتاجونه، من المقرضين الذين سيقدمون أموالهم مقابل قرض مدفوع. يتم تحديد أسعار الفائدة وفقاً لدرجة مخاطر المشروع الممول، ومدة القرض وأمرة أخرى شروط السداد المطلوبة. (زويير، 2020، صفحة 40)

✓ **الاستثمار مقابل المشاركة في رأس المال:** يسمح هذا النوع من التمويل الجماعي للمستثمرين ليصبحوا مساهمين في المشروع الممول والذي غالباً ما يتعلق بإنشاء الأعمال التجارية. رأس المال مملوك من قبل هؤلاء "المساهمين الصغار"، يمنحهم حق التدقيق، والحق في التصويت ولكن أيضاً في جزء من الأرباح المستقبلية. (بومدين و احرون، 2014، صفحة 282)

يتكون التمويل الجماعي من ثلاثة عناصر: (Behi, Agarwal, & Brem, 2020, p. 27)

- **رواد الأعمال:** هؤلاء هم الفاعلون الذين يسعون للحصول على تمويل لمشاريعهم الناشئة.
- **المنصات:** تلعب دور الوسيط بين قادة المشروع والمستثمرين، مهمتهم هي:
 - استلام المشروع ودراسته؛ - تقديم المشورة لقائد المشروع ومساعدته في اختيار الأطراف المقابلة .
 - وضع المشروع على الإنترنت؛ - استلام التبرعات النقدية منها.في حالة جمع رأس المال المطلوب من قبل قائد المشروع بالكامل، فإنه تسترد منصة التمويل الجماعي عمولة من 5 إلى 8٪ من المبلغ المحصل.
- **المستثمرين:** بالإضافة إلى دورهم الرئيسي وهو المساهمة في تمويل مشروع معين، كما يهتم المستثمر بتوعية من حوله بالمشروع ليدعموه، ليكون قادرًا على الوصول إلى هدف التمويل في أسرع وقت. في الواقع ، يعتمد التمويل الجماعي على مبدئين رئيسيين لجمع التبرعات :
 - ⊗ **جمع الأموال (الكل أو لا شيء):** يتم التصرف في الأموال فقط إذا كان الهدف الذي حدده المستثمر تم الوصول إليه من طرف قادة المشروع في غضون الحدود الزمنية المحددة لجمع التبرعات. بعبارة أخرى، عندما لا يتم الحصول على المبلغ المطلوب من قبل رائد الأعمال بالكامل، المنصة عادة ما تسدد المقرضين من الجمهور. من ناحية أخرى، عندما يكون طلب التمويل فاق الاكتتاب، فإن غالبية المواقع تدفع فقط المبلغ المطلوب في البداية.
 - ⊗ **التحصيل:** يتكون من تحرير المبالغ المحصلة بشكل مستقل من الهدف الأولي.إن طريقة جمع الأموال هي المنتشرة على نطاق واسع رسخت مكانتها في المشاريع الفنية، الريادية، لكن طريقة التحصيل لا تزال مستخدمة في حالات معينة (مشاريع التضامن الاجتماعي وما إلى ذلك). (Behi, Agarwal, & Brem, 2020, p. 28)

3. تجارب التمويل الجماعي في أوروبا:

- 1.3 **مشروع للتمويل الجماعي في ألمانيا:** حيث أنشأ مشروع محطة الراديو detektor.fm والتي كانت موجودة منذ ست سنوات. من خلال برنامج مدته ساعة واحدة، فإنه يسلي المستمعين، وبناءً على طلب المشاهدين، تم تطوير عرض صباحي. جميع المحتويات detektor.fm متاحة مباشرة أو

كملف بودكاست، مما يعني أن كل مستمع له الحق في تجميع برنامجه الشخصي والاستماع إليه متى وكيف يناسبه. أشهر البرامج التي يتم بثها هي Die Tag، وهي تغطي مجالات الاقتصاد والموسيقى الرقمية والسياسة والثقافة والمجتمع. يعتبر detektor.fm خاص على وجه التحديد لأن المؤسسين أنفسهم يقومون ببنائه، ولكن بمساعدة منصة Visionbakery لتمويل مشاريع بدء التشغيل سواء لبدء المشاريع أو لتوسيعها. هذه المنصة هي المسؤولة عن تقديم المشورة والدعم مجانبًا لرواد الأعمال الشباب المبتدئين. أحد المشاريع المعروضة على منصة التمويل الجماعي Visionbakery هو detektor.fm، حيث تم جمع مبلغ كافٍ من المال من خلال الجهات المانحة من أجل إنشائها بما يشمل المعدات. أيضًا يتعين على رواد الأعمال إنشاء مقطع فيديو يشرحون فيه بإيجاز فكرتهم وأهدافهم. سيتم صرف الأموال التي تم جمعها إذا نجح المشروع وسيساعد في تطوير المشروع بشكل أكبر وفي حالة عدم إمكانية الحصول على المبلغ المطلوب، يتم إرجاع الأموال إلى كل متبرع. أيضًا، يتم مساعدة رواد الأعمال هؤلاء بشكل كبير من قبل المرافقين الذين يدعمون تطوير شعبية مشروع معين، حيث يتلقون حزم شكر رائعة للدعم نفسه. تم جمع 48.068.65 يورو على منصة Visionbakery، برفقة 717 مستثمرًا. (detektor.fm startet eine Vormittagssendung)

2.3 مشروع للتمويل الجماعي في سلوفينيا: حيث تم اختراع أداة Red Pitaya لقياس والتحكم في المصدر المفتوح، والتي تم تضمينها في هاتف ذكي أو كمبيوتر محمول وهي ليست باهظة الثمن. لذا فإن Red Pitaya يتيح التطوير والتعلم واكتشاف ومشاركة التطبيقات المختلفة. تم تطوير المنتج بواسطة مدير ومؤسسة Technologies (Ecosomyoji, 2019, p. 4). يتكون النظام البيئي من ثلاثة أنظمة: Red Pitaya و Bazaar و Back Yard.

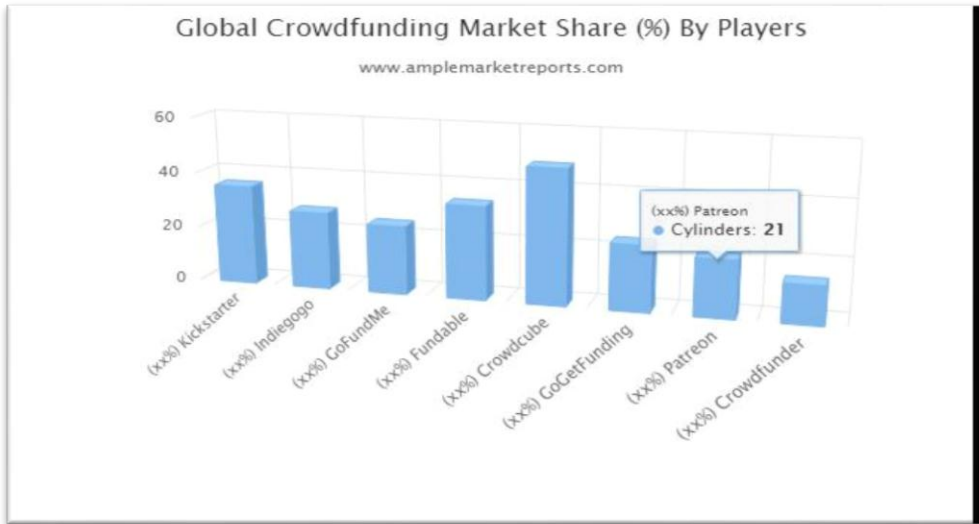
Red Pitaya هي أداة عالية الأداء بسعر مدهل؛ Bazaar هو سوق مجاني حيث تكون التطبيقات مفتوحة المصدر للتجربة والاستخدام الفوريين، وتشمل: راسم الذبذبات، ومحلل الطيف، ومولد الإشارات العشوائية، ومحلل تردد الاستجابة، ووحدة التحكم PID التي يمكن الوصول إليها من أي متصفح؛ Backyard هو مستودع منظم يحتوي على مصدر مفتوح والأدوات اللازمة لتطوير التطبيقات.

لا يقل أهمية عن مركز Spark، الذي يعمل كمكان لتبادل الأفكار الجديدة والمساهمة فيها، ونشر الاقتراحات والرسومات، وإنشاء مدخلات لتطبيقات Red Pitaya الجديدة ووحدات توسيع الأجهزة. كان سبب التحول إلى التمويل الجماعي هو الحاجة إلى تمويل الإنتاج ومعرفة كيف سيتفاعل السوق نفسه مع المنتج. حاليًا على منصة Kickstarter، تبرع 826 مستثمرًا بالمال للمساعدة في إحياء المشروع وتطويره وبالتالي جمع 256125 دولارًا. (Ecosomyoji, 2019, p. 14)

4. منصات للتمويل الجماعي الرائدة في العالم:

أكبر ثلاث منصات تمويل جماعية في العالم هي: (Which crowdfunding platform is the best option for your small business?)

الشكل 2: الجهات الفاعلة الرئيسية في تمويل التمويل الجماعي في عام 2019



المصدر: Worldwide Public Relations open PR، تاريخ الزيارة (2020/12/14)،

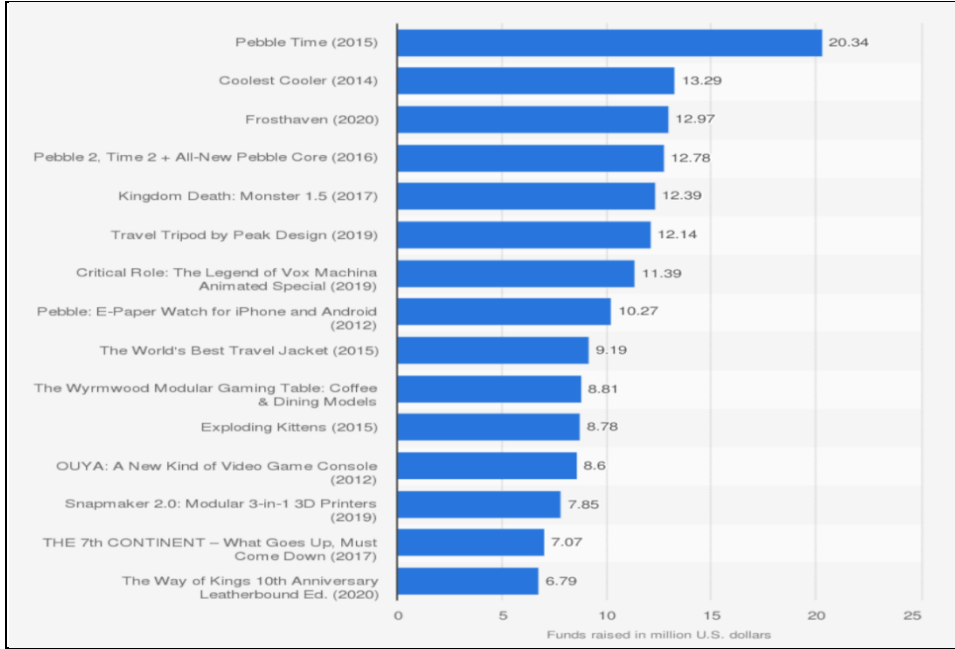
1.4 منصة **Kickstarter**: فيما يلي الجهات الفاعلة الرئيسية في تمويل التمويل الجماعي في عام 2019. في المقام الأول هي منصة Kickstarter بحصة تبلغ حوالي 37٪ في سوق التمويل الجماعي العالمي، والمنصة التالية هي Indiegogo بحصة 26٪ والمنصة الثالثة هي GoFundMe التي تبلغ حصتها في السوق العالمية حوالي 23٪.

تعد منصة التمويل الجماعي Kickstarter واحدة من أكبر ثلاث منصات في العالم تركز على الصناعات الإبداعية والاستهلاكية مع إستراتيجية توسعية بحدري. في عام 2019 جمعت 4.606.789.065 دولارًا من 171.851 مشروعًا و 17.014.829 داعماً - من بين هؤلاء 17 مليون مؤيد ، 5.595.691 هي مشاريع متعددة. تضم الحركية التي تم إجراؤها على منصة Kickstarter في شهر واحد حوالي 22.05 مليون زائر. يمكن إطلاق الحملة على منصة التمويل الجماعي Kickstarter ضمن 15 فئة أساسية و 155 فئة فرعية أساسية. تتمثل مهمة منصة Kickstater في المساعدة في إحياء المشاريع الإبداعية. من بين هذه الفئات (Mark). الإحصائيات مثيرة للاهتمام للغاية لأن معظم التمويل يذهب إلى الألعاب وعلى وجه التحديد ، نظرًا لأن من يصمم لعبة فيديو ينشرها على منصة Kickstarter، فمن المهم الإشارة إلى أن مجتمع الألعاب على Kickstarter أكبر بكثير من مجتمع الألعاب على منصة Indiegogo. من الأمثلة الشائعة لمشاريع الألعاب على منصة Kickstater Double Fine Adventure و Shadowrun Returns، ومن المشاريع البارزة الأخرى وحدة ألعاب OUYA ، والمشروع مثير للاهتمام حيث وصل إلى 2 مليون دولار في أول ساعتين.

أصبح Kickstarter أكثر المنصات كفاءة في العالم، حيث يتيح موقعه الإلكتروني للأشخاص المبدعين إنشاء مشاريع مع تجاوز الطرق التقليدية للاستثمار. فيما يلي نظرة عامة على المشاريع المصنفة حسب الأداء منذ منتصف عام 2019 على منصة ك Kickstarter . انتهى تشغيل Coolest cooler على منصة Kickstarter بأكثر من 13.28 مليون دولار لتمويل المشروع ، بينما احتفظت Pebble Time بلقب المشروع الأكثر تمويلًا على منصة التمويل الجماعي بمبلغ 20.34 مليون دولار.

الشكل 3: أنجح مشاريع Kickstarter المكتملة منذ يناير 2019 بناءً على إجمالي عدد الأموال التي تم

جمعها بملايين الدولارات الأمريكية



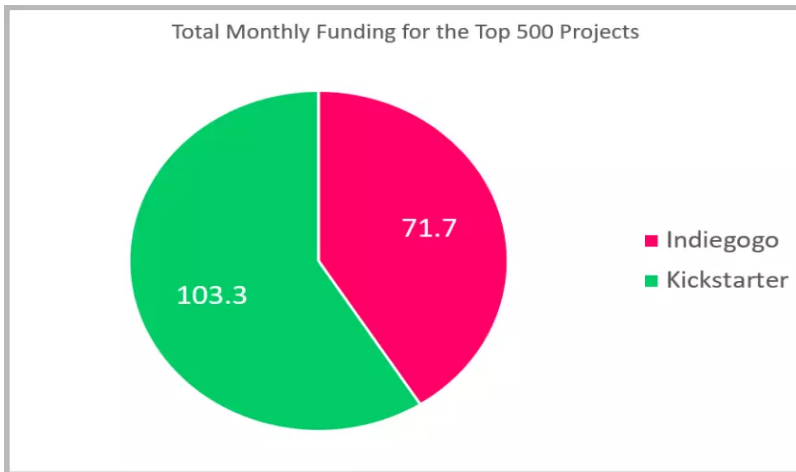
المصدر: Statista, <https://www.statista.com>, تاريخ الزيارة (2020/12/14)

تشير الإحصائيات التالية إلى حصة المشاريع الممولة بنجاح على منصة Kickstarter. لذلك من الواضح أن نسبة نجاح تمويل المشاريع بلغت 37.44٪، مما يعني أنه تم استثمار حوالي 4.7 مليار دولار أمريكي في مشروعات تم تمويلها بنجاح. أما بالنسبة للمشاريع غير الناجحة، فتتجاوز النسبة 50٪، لكنها تشمل أيضاً المشاريع التي لم تتحقق في الموعد المحدد، لذلك يمكن الاستنتاج أن نسبة المشاريع الناجحة وغير الناجحة مرضية نسبياً.

2.4 منصة Indiegogo: التمويل الجماعي عبارة عن منصة تساعد على ظهور أفكار ريادة الأعمال بينما يذهب 5٪ إلى المنصة. تعد حملات التمويل الجماعي Indiegogo هي أنواع الحملات التي تمول المنتجات الثورية قبل أن تصبح متاحة في حدود زمنية محدودة للغاية وأسعار المنح المبكرة. من خلال منصة Indiegogo، يتلقى رواد الأعمال الدعم والمشورة بشأن التكنولوجيا الجديدة منذ المراحل الأولى من التطوير. تمويل المشروع متاح للجميع، ولكن قبل أي دعم وتمويل، يجب

استكشاف جميع مراحل التطوير والمخاطر المحتملة. بمساعدة حملة التمويل الجماعي، من الممكن جمع الأموال ، أي الحصول على رأس مال لبدء التشغيل وتأكيد فكرتك لشبكة Indiegogo من أوائل المتبنين. بعد حملة التمويل الجماعي ، من الممكن الاستمرار في توسيع الحملة وبناء المجتمع من خلال InDemand. وتُحذر الإشارة إلى أن Indiegogo يسرق عمليات ما بعد البيع من Kickstarter، وعلى عكس ذلك ، يعمل في جميع أنحاء العالم ، وهو بالتأكيد نتيجة لسياسة الإدراج والطرْد العدوانية. تتعاون منصة التمويل الجماعي Indiegogo أيضًا مع MicroVentures، وقد تم جمع حوالي مليار دولار على منصة Indiegogo حتى الآن (<http://www.crowdfunding.hr/>). على الأرجح ، سيتوسع هذا المبلغ إلى 2 مليار دولار وربما بعد عام 2020. في المتوسط ، يشاهد منصة Indiegogo حوالي 12.16 مليون زائر شهريًا. مع منصة Indiegogo، هناك ثلاث فئات رئيسية، من بينها التكنولوجيا والابتكار، تليها الأعمال الإبداعية والمشاريع المجتمعية ، وتنقسم هذه الفئات إلى 28 فئة فرعية. للتركيز على رواد الأعمال في مجال التكنولوجيا ، قاموا بتغيير موقعهم الأساسي ، وهم في الغالب معتدلون في التكنولوجيا والابتكار حيث يحققون بالفعل نتائج رائعة.

الشكل 4: إجمالي الأرباح الشهرية في أول 500 مشروع على Indiegogo و Kickstarter



المصدر: <https://blog.thecrowdfundingformula.com> تاريخ الزيارة (2020/12/14)

يُظهر تحليل البيانات الشهرية لـ 500 مشروع على منصة Kickstarter و Indiegogo أن Indiegogo تستخدم 2.3 مرة حركة مرور أكثر من منصة Indiegogo ، وأن إجمالي الأموال التي يتم جمعها على Kickstarter هي 1.4 مرة أعلى من منصة Indiegogo. لذا فقد تلقت أول 500 مشروع 103.3 مليون دولار بينما تلقت أفضل 500 مشروع 71.7 مليون دولار.

3.4 منصة GoFundMe: تهدف منصة GoFundMe إلى جمع التبرعات بغض النظر عما إذا كان فردًا أو مجموعة أو منظمة. عند بدء حملة على GoFundMe، يتعين عليك تحديد هدف لجمع التبرعات، ثم سرد قصتك ثم إضافة صورة أو مقطع فيديو للمشروع. أيضًا، يمكن مشاركة المشروع مع الأصدقاء وعلى وسائل التواصل الاجتماعي ووسائل الإعلام لجعل الناس يتعرفون عليه قدر الإمكان. ويتبع ذلك قبول التبرع وشكر المتبرعين أو سحب الأموال في حالة عدم جمع الأموال الكافية. منصة التمويل الجماعي، جمعت GoFundMe أكثر من 9 مليارات دولار في عام 2019 وتبرعت بأكثر من 120 مليون مرة من خلال التبرعات الكبيرة والصغيرة لمساعدة الأشخاص والأشياء والمنظمات المحتاجين. تأتي التبرعات من أيرلندا، والولايات المتحدة، أستراليا، كندا، والمملكة المتحدة وغيرها.

كذلك خلال عام 2019 زاد جمع الأموال بنسبة 20٪، وكان جمع الأموال الأكثر زيادة لتغير المناخ حوالي 65٪. لقد جمع المانحون الأموال من الكوارث الطبيعية إلى تغير المناخ ، وحقوق الإنجاب للحيوانات ، والمياه النظيفة إلى التعليم. الهدف من جميع استثمارات المانحين هو جعل العالم مكانًا أفضل للعيش فيه. أكثر من 50٪ من التبرعات تقل عن 50 دولارًا، لكن حتى هذا يعني القليل.

5. الحاجة إلى مقارنة محلية للتمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة في الجزائر:

على الرغم من هيمنة بعض قادة التمويل الجماعي الموجودين في أوروبا وفي الولايات المتحدة، على التمويل العالمي، تظل تغطيتهم الجغرافية محدودة إقليمياً. في الواقع، على الرغم من الطبيعة العالمية للتمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة، فإنه يتطلب الكثير من الضوابط المحلية لتنميته ودخجه في النظم الاقتصادية والبيئية المستدامة المحلية.

على مدار العامين السنوات الماضية وخاصة ابتداء من 2017 الذي شهد ظهور منصات التمويل الجماعي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، يجب أن تعمل منصات التمويل الجماعي هذه على تحسين ومواجهة التنظيمات واللوائح غير الملائمة والمقيدة لأنشطتهم، فهم مثلا يمكنهم جلب المغتربين والمهاجرين لتشجيعهم على زيادة التمويل الجماعي لمشاريع في بلدان الأصلية. (Behi, Agarwal, & Brem, 2020, p. 30)

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

- ✓ يتم استيعاب منصات التبرع للوسطاء الماليين (التحصيل نيابة عن أطراف ثالثة)؛
- ✓ يتم تحديد منصات الإقراض مع البنوك (جمع الأموال نيابة عن أطراف ثالثة وقروض بفوائد)؛
- ✓ وترتبط منصات الاستثمار بمقدمي خدمات الاستثمار (الاستشارات المالية واستلام ونقل الأوامر).

إن ثقل اللوائح المطبقة بسبب هذا الدمج تعد أمرا عائقا لتطوير التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة. (DRISSI & ANGADÉ, 2017, p. 680)

2.5 اللوائح والتنظيمات المناسبة هي أحد عوامل نجاح التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة:

في البلدان التي يشهد فيها التمويل الجماعي تنمية مستدامة، فإن اللوائح والتنظيمات المواتية التي تحكم التمويل الجماعي عامل نجاح وحاسم في تطوير القطاع وفي احترامه.

فالبلدان، التي كانت الأكثر جرأة في إصلاحاتها، سمحت لعملية التمويل الجماعي للتألق دوليًا واكتساب حصة في السوق أكثر أهمية من الفاعلين الموجودين في البلدان التي لا تمتلكها بعد الإصلاحات أو الذين كانوا بطيئين في الإصلاح. نجد أمثلة من الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا والمملكة المتحدة ولبنان مثيرة للاهتمام في هذا الصدد من خلال تسريع وتيرة التمويل الجماعي. (DRISSI & ANGADÉ, 2017, p. 680)

6. خاتمة:

شكل التمويل الجماعي أحد الأدوات التمويلية المبتكرة والتي لاقت رواجاً كبيراً لدى المستثمرين والمتبرعين وأصحاب الأفكار والمشاريع، وأصبحت بديلاً لا يستهان به لمختلف مصادر التمويل التقليدية، وهي فرصة حقيقية لتنفيذ الأفكار المبتكرة والمشاريع غير التقليدية التي تجد صعوبات في الحصول على مصادر التمويل الضرورية لمباشرة أو مواصلة نشاطها، كما أن منصات التمويل الجماعي هي من أبرز مهمة لجمع التبرعات لتنفيذ المشاريع؛ وبالتالي خلق مناصب شغل إضافية وزيادة مداخيل الأفراد والقضاء على البطالة.

إن زيادة الأعمال له ما يبرره، في الواقع فإن المرحلة الأكثر تعقيداً بالنسبة لشركة صغيرة جداً - نوع الشركة الصغيرة والمتوسطة المشروع هو مرحلة البذور لأنه يشترط بقاء هذه الشركة بمرور الوقت، لذلك يصعب العثور على طريقة التمويل خلال هذه الفترة، وبالتالي فإن التمويل الجماعي هو وسيلة تمويل تظل مكتملة وليست كذلك بديل للتمويل التقليدي.

في الأخير، فإن خصائص التمويل الجماعي في الجزائر:

- ✓ وجود منصات تمويل جماعي للتبرع أو الأسهم وغياب المنصات قروض بأسعار فائدة؛
- ✓ قلة عدد المشاريع الممولة من التمويل الجماعي في الجزائر؛
- ✓ التمويل الجماعي لا يزال في مرحلته البدائية؛
- ✓ عدم وجود إطار تنظيمي يمكنه إدارة أنشطة التمويل الجماعي إلا من خلال التنظيم الذي سيصدر عن بورصة الجزائر؛
- ✓ صدور القانون المنظم لعملية التمويل الجماعي من خلال المادة 45 من قانون المالية التكميلي 2020 .

وبالتالي يمكن الخروج بالتوصيات التالية:

- استغلال تقنيات الإنترنت وخاصة وسائل التواصل الاجتماعي بقصد الإعلان الفعال لمنصات التمويل الجماعي مع تحديد معايير إنشاء منصات التمويل الجماعي على حسب طبيعة نشاطهم

(تبرع، قرض، استثمار)؛

- الحوكمة على أساس تنظيم العلاقات بين المؤسسين، المستثمرين وقادة المشروع، وحماية المدخرين وقادة المشاريع من الممارسات غير المهنية والاحتمالية في بعض الأحيان من قبل جهات التمويل الجماعي غير الخاضعة للإشراف والتي لا تسيطر عليها السلطات المختصة.
- خلق تحفيزات جبائية وتنظيمية لمنصات التمويل الجماعي ونشر الوعي المالي بين المدخرين؛ يمكن في الأخير توجيه بحوث أخرى من خلال دراسة العلاقة بين قيمة المؤسسة والتمويل الجماعي.

7. قائمة المراجع:

بولجال زويرير. (2020). تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة "شكرة". The

International Revue of Entrepreneurial Finance ، 3 (1).

يوسف بومدين، و احرون. (2014). الحاجة الى التمويل الجماعي كألية مبتكرة للإقلال من الفقر. *مداخلة*

ضمن الملتقى الدولي حول تقييم سياسات الاقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة. جامعة الجزائر3.

(n.d.). Retrieved 12 13, 2020, from <http://www.crowdfunding.hr/>:
www.crowdfunding.hr/infografika-crowdfunding-u-hrvatskoj-2016-3620

Abd elhakim, I., & Mustafa, G. (2018). Crowdfunding Platforms as an Innovative Way of Funding Projects: Evidences from Greater London Authority in Their Experience to Plan and Fund Public Capital Projects. *Revue al-Ijtihad des Études Juridiques and Économiques* , 434 (5668), pp. 1-17.

Behi, K., Agarwal, N., & Brem, A. (2020). An Analysis of a Crowdfunding System in North Africa Based on the Actor-Network Theory. *International Journal of Global Business and Competitiveness* , 15 (1), pp. 23-34.

detektor.fm startet eine Vormittagsendung. (n.d.). Retrieved 12 14, 2020, from <http://www.visionbakery.com/detektorfm2>

DRISSI, S., & ANGADE, K. (2017). Le financement par crowdfunding, quelapport pour l'entrepreneariat social? Cas de la region de Souss Massa (Maroc). *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit* , 1 (3).

Ecosomyoji. (2019). *Crowdfunding Guide for Small and Medium Enterprises*. Retrieved 12 14, 2020, from

https://www.crowdfundport.eu/wp-content/uploads/2019/06/CR_Toolbox.pdf

Maalaoui, A., & Conreaux, P. (2014). *Crowdfunding: les clés du financement participatif*. Ellipses.

Mark, P. (n.d.). *Kickstarter vs. Indiegogo*. Retrieved 12 14, 2020, from launchboom.

Tadjousti, H., & Jamal, Z. (2018). Financement de l'innovation au Maroc: Quel avenir pour le crowdfunding? *International Journal of Innovation and Applied Studies* , 23 (4), pp. 676-683.

TEKFI, S. (2018). Caractéristiques et fonctionnement du Crowdfunding au Maghreb. *Marocaine de recherche en management et marketing* , 10 (2).

Which crowdfunding platform is the best option for your small business? (n.d.). Retrieved 12 15, 2020, from Kickstarter vs.

GoFundMe vs. Indiegogo:

<https://grasshopper.com/resources/tools/crowdfunding-platforms-kickstarter-gofundme-indiegogo/>