

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة  
كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم المالية والمحاسبة

الرقم التسلسلي: .....

رقم التسجيل: .....

مذكرة مكملة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث

في شعبة: العلوم المالية والمحاسبة

تخصص: مالية وبنوك

العنوان

استخدام منصات التمويل الجماعي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة ومتطلبات استحداثها في الجزائر

من إعداد:

عبد العزيز صلاح الدين

تاريخ المناقشة: ...../...../.....

أمام لجنة المناقشة المكونة من السادة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	المؤسسة	الصفة
محمودي مليك	أستاذ التعليم العالي	جامعة المسيلة	رئيسا
بوتيارة عنتر	أستاذ التعليم العالي	جامعة المسيلة	مشرفاً ومقرراً
نذير ياسين	أستاذ محاضر أ	جامعة المسيلة	مناقشا
دغفل فاطمة	أستاذ محاضر أ	جامعة المسيلة	مناقشا
سليم العمراوي	أستاذ محاضر أ	جامعة ام البواقي	مناقشا
فؤاد زميت	أستاذ محاضر أ	جامعة برج بوعريبيج	مناقشا

السنة الجامعية: 2025/2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شكر وعرفان

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات

أتوجه بالشكر والثناء لله تعالى الذي وفقني وأعانني على إنجاز هذا العمل المتواضع، وأسأله

أن يجعله خالصاً لوجهه الكريم وأن ينفع به الجميع.

أتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى أستاذي المشرف الكريم، الأستاذ الدكتور بوتيارة عنتر، الذي لم يبخل عليّ بتوجيهاته السديدة ونصائحه الثمينة، فكان نعم الأستاذ، له مني أصدق

عبارات التقدير والاحترام.

كما أود أن أعبر عن خالص شكري وامتناني إلى أعضاء لجنة المناقشة الموقرة، الذين شرفوني بقبولهم مناقشة هذا العمل، وقدموا ملاحظاتهم القيّمة التي أسهمت في تحسينه وتجويده.

ولا يفوتني أن أتوجه بالشكر إلى جميع أساتذتي الكرام في كلية العلوم الاقتصادية بجامعة المسيلة، الذين كانوا لي مثلاً في العلم والتوجيه والإرشاد طوال مسيرتي الأكاديمية.

وأخيراً، أخص بالشكر كل من قدم لي يد العون والمساعدة، سواء من قريب أو بعيد، في مختلف مراحل إعداد هذه الأطروحة. أسأل الله أن يجزيهم عني خير الجزاء، وأن يبارك لهم في جهودهم وأعمالهم.

وفقني الله وإياكم لما فيه الخير والتوفيق.

# اهداء

إلى أمي الحبيبة،

يا من غرست فيّ بذور الصبر والأمل، يا من كنتِ لي الشمس التي تضيء دروبي مهما اشتدت  
ظلمات الحياة. كلمات العالم جميعها تعجز عن وصف ما تكنه روعي من حب وامتنان لكِ،  
أنتِ التي حملتني على أجنحة الحنان، ووهبتني قلباً مفعماً بالعطاء الذي لا ينضب.

أهديكِ هذا الإنجاز، ثمرة سنواتٍ من كفاحك وتضحياتك التي لا تعد ولا تحصى. فقد كنتِ  
السند الذي لا ينكسر، واليد التي امتدت دائماً لتدفعني للأمام. أنتِ المعلمة الأولى، والحضن  
الذي استندتُ إليه كلما أحسست بثقل الأيام.

أمي الغالية، لولا دعاؤك الصادق ووقوفك بجانبني لما وصلتُ إلى ما أنا عليه اليوم. كل لحظة في  
هذا المشوار، وكل نجاح أحققه، هو بفضل الله ثم بفضلك أنتِ.

فشكراً لكِ من أعماق قلبي، وأدامك الله تاجاً على رأسي، وحفظك لي ذخراً وسنداً ما حييت.

# فهرس المحتويات

الفهرس	
رقم الصفحة	العنوان
I	شكر وعرفان
II	إهداء
IV	الفهرس
VII	قائمة الجداول
X	قائمة الأشكال
IV	قائمة الملاحق
XII	الملخص
أ	مقدمة
الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة	
12	تمهيد
12	المبحث الأول ماهية المؤسسات الناشئة
12	المطلب الأول مفهوم المؤسسات الناشئة
24	المطلب الثاني مراحل تأسيس مؤسسة ناشئة
32	المطلب الثالث دورة حياة المؤسسات الناشئة
40	المبحث الثاني النظام البيئي للمؤسسات الناشئة
40	المطلب الأول مفهوم النظام البيئي للمؤسسات الناشئة
47	المطلب الثاني مكونات النظام البيئي للمؤسسات الناشئة
54	المطلب الثالث تقييم النظام البيئي للمؤسسات الناشئة
62	المبحث الثالث المؤسسات الناشئة في الجزائر
62	المطلب الأول تعريف ومراحل تأسيس مؤسسة ناشئة في الجزائر
69	المطلب الثاني التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر
73	المطلب الثالث نماذج المؤسسات الناشئة في الجزائر
79	خلاصة الفصل الأول
الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات	
81	تمهيد
81	المبحث الأول الإطار النظري للتمويل الجماعي
82	المطلب الأول ماهية التمويل الجماعي
91	المطلب الثاني الأطراف المعنية في التمويل الجماعي: العلاقة المباشرة وغير المباشرة
101	المبحث الثاني أنواع التمويل الجماعي

101	التمويل الجماعي الغير القائم على الاستثمار	المطلب الأول
106	التمويل الجماعي القائم على الاستثمار	المطلب الثاني
111	كيفية عمل منصات التمويل الجماعي	المبحث الثالث
111	كيفية عمل منصات التمويل الجماعي من منظور الوسطاء	المطلب الأول
114	إدارة المخاطر في منصات التمويل الجماعي	المطلب الثاني
117	كيفية عمل منصات التمويل الجماعي من منظور طالبو التمويل	المطلب الثالث
121	كيفية عمل منصات التمويل الجماعي من منظور الممولون	المطلب الرابع
126	التمويل الجماعي كبديل تمويلي للمؤسسات الناشئة	المبحث الرابع
126	دراسة مقارنة بين التمويل الجماعي وبعض طرق التمويل الأخرى	المطلب الأول
137	التمويل الجماعي والمؤسسات الناشئة	المطلب الثاني
138	التمويل الجماعي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر	المطلب الثالث
142	خلاصة الفصل الثاني	
الفصل الثالث دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)		
144	تمهيد	
145	المبحث الأول: دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في الأسواق المتقدمة	المبحث الأول
145	دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في أوروبا والمملكة المتحدة	المطلب الأول
158	دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ	المطلب الثاني
167	دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في الصين	المطلب الثالث
168	دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في الأمريكتين	المطلب الرابع
187	دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في الأسواق الناشئة	المبحث الثاني
187	دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	المطلب الأول
193	دراسة تطور التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	المطلب الثاني
202	تجارب دولية رائدة في تبني تقنية التمويل الجماعي	المبحث الثالث
202	تجربة جنوب افريقيا في تطبيق التمويل الجماعي	المطلب الأول
219	تجربة الإمارات العربية المتحدة في تطبيق التمويل الجماعي	المطلب الثاني
226	تجربة نيجيريا في تطبيق التمويل الجماعي	المطلب الثالث
236	تجربة كينيا في تطبيق التمويل الجماعي	المطلب الرابع
247	خلاصة الفصل الثالث	
الفصل الرابع متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر		
255	تمهيد	
226	المتطلبات التنظيمية لاعتماد منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر	المبحث الأول

226	العناصر التنظيمية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الأول
258	تحليل اللوائح التنظيمية للتمويل الجماعي في القانون الجزائري	المطلب الثاني
279	دراسة حالة موقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر	المطلب الثالث
285	تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي	المطلب الرابع
295	المتطلبات التكنولوجية لاستحداث منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر	المبحث الثاني
295	المتطلبات التكنولوجية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الأول
302	تحليل المتطلبات التكنولوجية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر	المطلب الثاني
324	تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التكنولوجية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الثالث
333	هل الجزائر مستعدة من الناحية التكنولوجية على استحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الرابع
335	المتطلبات الاقتصادية لاستحداث منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر	المبحث الثالث
335	المتطلبات الاقتصادية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الأول
337	تحليل المتطلبات الاقتصادية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر	المطلب الثاني
348	تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الاقتصادية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الثالث
354	مدى استعداد الجزائر من الناحية الاقتصادية على استحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الرابع
355	المتطلبات الثقافية الأساسية لاستحداث منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر	المبحث الرابع
355	المتطلبات الثقافية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الأول
358	تحليل المتطلبات الثقافية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر	المطلب الثاني
364	تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الثقافية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الثالث
371	مدى استعداد الجزائر من الناحية الثقافية على استحداث تقنية التمويل الجماعي	المطلب الرابع
373	خلاصة الفصل الرابع	
375	الخاتمة	
384	قائمة المراجع	
385	ملاحق	

قائمة الجداول		
الرقم	العنوان	الصفحة
1	بعض التعريفات التي تم التطرق اليها من قبل الباحثين عبر الزمن	17
2	تعريفات الشركات الناشئة في بعض البلدان	20
3	الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة	23
4	الفرق بين المؤسسة الناشئة والمقاولاتية	24
5	شركات ناشئة قائمة على أسلوب الحياة أصبحت الآن شركات يونيكورن	34
6	نموذج النظام البيئي للمؤسسات الناشئة المقترح من طرف Tyebjee & Bruno	43
7	مكونات نموذج الركائز الثمانية ل Foster	48
8	بطاقة تعريفية بموقع Startup Genome	56
9	بطاقة تعريفية بموقع Startup Blink	57
10	بطاقة تعريفية بموقع CB Insights	58
11	ترتيب 10 دول الأوائل في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب موقع Startup Blink	59
12	ترتيب دول ذات المراتب من 11 الى 20 في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب موقع Startup Blink	60
13	ترتيب دول ذات المراتب من 21 الى 50 في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب موقع Startup Blink	61
14	ترتيب دول ذات المراتب من 51 الى 100 في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب موقع Startup Blink	63
15	تعريف التمويل الجماعي حسب بعض المنظمات الدولية مرتبة زمنيا	85
16	تعريف التمويل الجماعي حسب بعض الدول	86
17	الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لكل طرف مشارك في التمويل الجماعي	89
18	أنواع التمويل الجماعي القائم على المكافآت	105
19	مجموعة من المخاطر المحتملة وكيفية إدارة كل منها لضمان حماية الممولين والمشاريع	116
20	اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من حيث مصدر التمويل	128
21	كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية المرونة والاستقلالية	129
22	كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية حجم التمويل	129
23	كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية المخاطر والتحديات	129
24	كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية بناء العلاقات وزيادة الوعي	130
25	كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية تطوير المشروع والاستدامة	130

131	مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل الذاتي وتمويل الأصدقاء والعائلة	26
131	مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية سرعة الوصول إلى التمويل	27
132	مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية الضمانات والشروط	28
132	مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية سرعة الوصول إلى التمويل	29
132	مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية التكاليف والالتزامات المالية	30
132	مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية العلاقة مع الممولين	31
133	مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية المخاطر	32
133	مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل التقليدي عبر البنوك	33
133	الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية الحصول على التمويل	34
134	الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية التنازل عن الملكية والتحكم	35
134	الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية الشروط والأهداف	36
135	الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية العلاقة مع الممولين	37
135	الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية المخاطر والمكافآت	38
135	الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية المرونة في التمويل	39
136	مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل عبر رأس المال المغامر	40
137	مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية مصدر التمويل	41
137	مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية المرونة والاستقلالية	42
137	مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية التوجيه والدعم	43
138	مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية حجم التمويل	44
138	مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية بناء العلاقات وزيادة الوعي	45
138	مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية المخاطر والتحديات	46
138	مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية التقييم والموافقة	47
139	مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل عبر المستثمرون الملائكيون	48
141	مدى ملاءمة كل نوع من أنواع التمويل الجماعي لكل مرحلة من مراحل نمو المؤسسات الناشئة.	49
145	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في أوروبا (2013-2020)	50
145	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في المملكة المتحدة (2015-2020)	51
146	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في أوروبا (2013-2020) (باستثناء المملكة المتحدة)	52
146	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب الاقليم (2013-2020)	53
147	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب الاقليم والنوع لعام 2020	54
148	إجمالي حجم التمويل الجماعي حسب النموذج في أوروبا (2015-2020) (باستثناء المملكة المتحدة)	55
149	اجمالي حجم التمويل الجماعي حسب النموذج في المملكة المتحدة (2019-2020)	56
151	جدول 57: أعلى أربع دول من حيث الحجم وفقاً للنماذج القائمة على الديون (2019-2020)	57
152	أعلى أربع دول من حيث الحجم وفقاً للنماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية (2019-2020)	58

154	إجمالي تمويل المؤسسات الناشئة عبر التمويل الجماعي (باستثناء المملكة المتحدة)	59
154	توزيع التمويل الجماعي في اوروبا حسب النوع (2019-2020)	60
154	إجمالي حجم التمويل الجماعي للشركات الناشئة في المملكة المتحدة (2015-2020)	61
155	معدل التحول المؤسسي حسب النموذج 2019-2020 (بما في ذلك المملكة المتحدة)	62
156	نسبة حجم التمويل الجماعي خارج البلد المنشأ للحملة	63
156	نسبة حجم التمويل الجماعي خارج البلد المنشأ للحملة حسب النموذج	64
158	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ (2013-2020) (باستثناء الصين)	65
158	حجم سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب نموذج (2018-2020) (باستثناء الصين)	66
159	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب المنطقة الفرعية (باستثناء الصين)	67
160	أعلى ثلاث دول في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب النماذج القائمة على الديون (2019-2020)	68
161	اجمالي حجم أعلى ثلاث دول في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب النماذج (2019-2020)	69
163	حجم سوق التمويل الجماعي في الصين من (2013-2020)	70
163	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب النموذج في الصين من 2015 إلى 2020 (بالمليون دولار أمريكي)	71
164	إجمالي تمويل الأعمال عبر التمويل الجماعي في الصين (2016-2020)	72
164	الحصة السوقية الإجمالية لحجم التمويل الجماعي حسب الدول الرئيسية (2019-2020)	73
165	نسبة الشركات الأجنبية مقابل الشركات المحلية - الولايات المتحدة الأمريكية وكندا 2019-2020	74
165	حجم التمويل الجماعي في الولايات المتحدة وكندا من 2013 إلى 2020، بالدولار الأمريكي	75
166	إجمالي حجم الأموال بالمليار دولار حسب النماذج القائمة على الديون في الولايات المتحدة	76
167	إجمالي الحجم حسب النماذج القائمة على الاسهم في الولايات المتحدة	77
168	إجمالي الحجم حسب النماذج الغير قائمة على الاستثمار في الولايات المتحدة	78
169	إجمالي الحجم حسب النماذج الغير قائمة على الاستثمار في كندا	79
169	تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) عبر التمويل الجماعي - الولايات المتحدة وكندا 2016-2020	80
170	تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) حسب النماذج - الولايات المتحدة وكندا 2019-2020	81
170	إجمالي حجم التمويل الجماعي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي من 2013 إلى 2020	82
171	إجمالي حجم التمويل الجماعي في الدول الرائدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي من 2014 إلى 2020	83
172	حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في الدول الرائدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2019	84
172	حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في الدول الرائدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2020	85
173	تطور حجم التمويل الجماعي القائم على الديون في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2014-2020	86
174	تطور حجم التمويل الجماعي القائم على الاسهم في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2014-2020	87
174	تطور حجم التمويل الجماعي الغير قائم على الاستثمار في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2014-2020	88
175	أحجام المنصات المحلية مقابل المنصات الأجنبية في الدول الست الرئيسية في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2019-2020	89

176	إجمالي الأموال الموجهة لتمويل الشركات في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي - 2016-2020	90
176	الأموال الموجهة لتمويل الشركات حسب النموذج في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2018-2020	91
176	إجمالي الأموال الموجهة لتمويل الشركات حسب البلد في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي - 2016-2020	92
177	التحول المؤسسي حسب النموذج في الأمريكتين	93
180	إجمالي حجم التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2013-2020)	94
180	إجمالي حجم التمويل الجماعي حسب النموذج لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2019-2020)	95
183	حجم تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2017-2020)	96
183	النماذج القائمة على الديون، النماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية في التمويل الجماعي للشركات (2019-2020)	97
184	إجمالي حجم التمويل الجماعي في في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (2013-2020)، بالدولار الأمريكي	98
185	نسبة الأموال المشتقة من الشركات المحلية مقابل الشركات الأجنبية في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء، 2016-2020	99
185	حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (2018-2020) بالدولار الأمريكي	100
187	إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب المنطقة الفرعية في أفريقيا جنوب الصحراء 2018-2020	101
188	إجمالي حجم تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات - أفريقيا جنوب الصحراء حسب المنطقة الفرعية 2019-2020	102
188	حجم تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى حسب النموذج 2019-2020	103
200	ترتيب جنوب أفريقيا في الشرق الأوسط وأفريقيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة	104
200	ترتيب مدن جنوب أفريقيا الوطني في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة	105
201	ترتيب مدن جنوب أفريقيا في الشرق الأوسط وأفريقيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة	106
218	ترتيب نيجيريا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لسنة 2022	107
218	ترتيب مدينة لاغوس النيجيرية في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لسنة 2022	108
219	ترتيب مدينة لاغوس النيجيرية الوطني في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لسنة 2022	109
227	تصنيف كينيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022 في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا	110
228	تصنيف مدن كينيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022 في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا	111
283	تقييم العنصر التنظيمي 01 التشريعات الخاصة بالتمويل الجماعي	112
283	تقييم العنصر التنظيمي 02 شروط الترخيص والتسجيل	113
284	تقييم العنصر التنظيمي 03 الرقابة والإشراف	114
284	تقييم العنصر التنظيمي 04 حماية المستثمرين	115
285	تقييم العنصر التنظيمي 05 التزامات الإفصاح والشفافية	116
285	تقييم العنصر التنظيمي 06 آليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب	117

285	تقييم العنصر التنظيمي 07 البنية التحتية التكنولوجية	118
286	تقييم العنصر التنظيمي 08 إدارة المخاطر المالية	119
286	تقييم العنصر التنظيمي 09 مرونة اللوائح التنظيمية	120
287	تقييم العنصر التنظيمي 10 التوعية والانتشار المجتمعي	121
288	تقييم العناصر التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر	122
296	توزيع عدد مشركي الإنترنت الثابت في الجزائر حسب نوع الخدمة خلال الثلاثي الأول من سنة 2024	123
298	تصنيف سرعات المدن الجزائرية	124
299	تطور اشتراكات شبكة الأنترنت الثابت حسب نوع التكنولوجيا 2023	125
299	تطور اشتراكات شبكة الأنترنت المحمول حسب نوع التكنولوجيا 2023	126
300	أسعار تقنية الألياف إلى المنزل (FTTH) بالدينار الجزائري	127
300	أسعار خدمات الإنترنت عبر تقنية خطوط المشترك الرقمي غير المتماثلة (ADSL) وتقنية خطوط المشترك الرقمي عالية السرعة (VDSL)	128
301	أسعار الإنترنت المحمول الشهرية من موبليس بالدينار الجزائري	129
301	الجدول 160: أسعار الإنترنت المحمول الشهرية من جيزي بالدينار الجزائري	130
302	أسعار الإنترنت المحمول الشهرية من أوريدو بالدينار الجزائري	131
303	تطور عدد بطاقات الذهبية المتداولة	132
303	تطور عدد عمليات الدفع عبر الخط	133
304	تطور عدد البطاقات البنكية، الموزعات ومحطات الدفع الإلكتروني	134
304	تطور المعاملات باستخدام البطاقات	135
320	معايير تقييم البنية التحتية للإنترنت في الجزائر	136
321	نتائج تقييم العنصر 01 البنية التحتية للإنترنت	137
321	معايير تقييم أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر	138
322	نتائج تقييم العنصر 02 أنظمة الدفع الإلكتروني	139
323	معايير تقييم الأمان السيبراني في الجزائر	140
323	نتائج تقييم العنصر 03 الأمان السيبراني	141
324	معايير تقييم انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب في الجزائر	142
324	نتائج تقييم العنصر 04 انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب	143
325	معايير تقييم الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية في الجزائر	144
325	نتائج تقييم العنصر 05 الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية	145
326	معايير تقييم التشريعات التكنولوجية في الجزائر	146
327	نتائج تقييم العنصر 06 التشريعات التكنولوجية	147
327	معايير تقييم دعم الحكومة للابتكار الرقمي في الجزائر	148
328	نتائج تقييم العنصر 07 دعم الحكومة للابتكار الرقمي	149

329	تقييم المتطلبات التكنولوجية الأساسية لاستحداث التمويل الجماعي في الجزائر	150
343	معايير تقييم استقرار العملة في الجزائر	151
344	نتائج تقييم العنصر 01 استقرار العملة	152
345	معايير تقييم معدلات التضخم في الجزائر	153
345	نتائج تقييم العنصر 02 معدلات التضخم	154
346	معايير تقييم معدلات البطالة في الجزائر	155
346	نتائج تقييم العنصر 03 معدلات البطالة	156
347	معايير تقييم الوصول الى راسمال في الجزائر	157
347	نتائج تقييم العنصر 04 الوصول الى راسمال	158
348	معايير تقييم النظام الضريبي في الجزائر	159
348	نتائج تقييم العنصر 05 النظام الضريبي	160
349	نتائج تقييم المتطلبات الاقتصادية الأساسية	161
360	معايير تقييم القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن في الجزائر	162
360	نتائج تقييم العنصر 01 القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن / 4	163
361	معايير تقييم الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك في الجزائر	164
361	نتائج تقييم العنصر 02 الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك	165
363	معايير تقييم الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية في الجزائر	166
363	نتائج تقييم العنصر 03 تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية	167
365	معايير تقييم مستوى التعليم والتثقيف المالي في الجزائر	168
365	نتائج تقييم العنصر 04 مستوى التعليم والتثقيف المالي	169
366	نتائج تقييم المتطلبات الثقافية الأساسية	170

قائمة الاشكال		
الرقم	العنوان	صفحة
1	مراحل نموذج تطوير العملاء	37
2	نموذج Gartner Hype Cycle	38
3	نموذج Lean Startup	39
4	نموذج مصفوفة أنسوف	40
5	خطوات عمل Model Generation Business	41
6	نموذج Fogel & Gnyawali حول النظام البيئي للمؤسسات الناشئة	44
7	نموذج Isenberg حول النظام البيئي للمؤسسات	45
8	نموذج النظام البيئي الريادي القائم على الجامعات	46
9	نموذج Koltai للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة	47
10	شعار شركة YASSIR وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي	77
11	شعار شركة QCM Siamois وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي	78
12	شعار شركة Academy Herd وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي	79
13	شعار شركة Zawwali وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي	79
14	شعار شركة Batolis وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي	80
15	احسن 10 مؤسسات ناشئة حسب موقع Startup Ranking على المستوى المحلي	81
16	التسلسل الزمني لتاريخ التمويل الجماعي	82
17	أنواع التمويل الجماعي	102
18	طريقة عمل الحماية التنظيمية (regulatory sandbox)	196
19	تقييم العناصر التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر	288
20	عدد اشتراكات الإنترنت الثابت في الجزائر 2019-2024	296
21	عدد المستفيدين من شبكة الألياف البصرية في الجزائر 2019-2024	296
22	تطور عدد اشتراكات الإنترنت المحمول في الجزائر 2020-2024	297
23	تطور حظيرة أنترنت الهاتف النقال حسب المتعامل 2023	297
24	سرعات الانترنت الثابت في الجزائر لشهر اوت 2024	298
25	سرعات الانترنت المحمول في الجزائر لشهر اوت 2024	298
26	نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بحماية البيانات الشخصية حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني	307
27	نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بأنظمة التشفير حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني	308
28	نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق باستجابة المؤسسات للتهديدات السيبرانية حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني	309
29	نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بإجراءات الحماية ضد الهجمات الإلكترونية حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني	309
30	نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بإجراءات الحماية ضد الهجمات الإلكترونية حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني	310
31	نسبة الأشخاص في الجزائر الذين يمتلكون مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT) حسب نوع المهارة	312

330	تقييم المتطلبات التكنولوجية الأساسية لاستحداث التمويل الجماعي في الجزائر	32
332	تراجع قيمة الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي (2010-2024)	33
333	تراجع قيمة الاحتياطي النقدي للجزائر خلال 2013-2023	34
335	تطور معدلات التضخم في الجزائر خلال ثلاث سنوات	35
338	تطور معدلات البطالة في الجزائر 2004-2023	36
338	تطور معدلات البطالة بين الشباب في الجزائر 2013-2022	37
349	نتائج تقييم المتطلبات الاقتصادية الأساسية	38
367	نتائج تقييم المتطلبات الثقافية الأساسية	39
377	نتائج تقييم المتطلبات التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية والثقافية	40

قائمة الملاحق		
الصفحة	العنوان	الرقم
385	طلب اعتماد مستشار الاستثمار التسهلي	1
385	استمارة تسجيل مستشار الاستثمار التسهلي	2
386	رسالة تعهد	3
386	العناصر التنظيمية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	4
388	العناصر التكنولوجية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	5
390	العناصر الاقتصادية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	6
392	العناصر الثقافية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي	7

## ملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف إمكانية استحداث منصات التمويل الجماعي كبديل فعال لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، والعوامل التي تحول دون تطوير ونجاح هذه المنصات، وذلك من خلال التركيز على تقييم العوامل التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية. تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي في تقديم فهم شامل يتعلق بالاطار النظري للمؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي، والأسلوب التحليلي لفحص البيانات والتجارب الدولية بغية استخلاص رؤى قابلة للتطبيق في السياق الجزائري. أما فيما يتعلق بالأدوات المستخدمة، شملت الدراسة مقابلات مع خبراء في القانون، المالية والاقتصاد لتصميم جداول تقييمية لتحديد وتقييم العوامل الأساسية التي تؤثر على استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر. بالإضافة إلى ذلك، تم الاستعانة بالمخططات الرادارية لتصوير ومقارنة النتائج المتحصلة بطريقة مرئية وفعالة. أظهرت النتائج قوة الأساس التشريعي والتحديات التكنولوجية والاقتصادية التي يجب معالجتها لتعزيز نجاح التمويل الجماعي. استنادًا إلى هذه النتائج، توصي الدراسة بتطوير منصات رقمية وطنية وإطلاق حملات توعية لرفع مستوى الفهم والقبول لمفهوم التمويل الجماعي كمصدر تمويل بديل وفعال.

**الكلمات المفتاحية:** التمويل الجماعي، منصات التمويل الجماعي، المؤسسات الناشئة، متطلبات الاستحداث، الجزائر.

### **Abstract:**

This study aimed to explore the potential of establishing crowdfunding platforms as an effective alternative for financing startups in Algeria, and the factors that hinder the development and success of these platforms. This was achieved by focusing on evaluating regulatory, technological, economic, and cultural factors. The descriptive-analytical approach was used to provide a comprehensive understanding related to the theoretical framework of startups and crowdfunding, and the analytical approach for examining data and international experiences to derive insights applicable in the Algerian context. As for the tools used, the study included interviews with experts in law, finance, and economics to design evaluative tables for identifying and assessing the key factors affecting the establishment of crowdfunding platforms in Algeria. Additionally, radar charts were used to visually and effectively compare the obtained results. The findings highlighted the strength of the legislative foundation and the technological and economic challenges that must be addressed to enhance the success of crowdfunding. Based on these results, the study recommends the development of national digital platforms and launching awareness campaigns to raise the level of understanding and acceptance of crowdfunding as an effective alternative source of financing.

**Keywords:** Crowdfunding, Crowdfunding platforms, Start-ups, Requirements for establishment, Algeria.

### **Résumé :**

Cette étude visait à explorer le potentiel de création de plateformes de financement participatif comme alternative efficace pour financer les startups en Algérie, et les facteurs qui entravent le développement et le succès de ces plateformes. Cela a été réalisé en se concentrant sur l'évaluation des facteurs réglementaires, technologiques, économiques et culturels. L'approche descriptive-analytique a été utilisée pour fournir une compréhension complète liée au cadre théorique des startups et du financement participatif, et l'approche analytique pour examiner les données et les expériences internationales afin de dériver des perspectives applicables dans

le contexte algérien. Quant aux outils utilisés, l'étude comprenait des entretiens avec des experts en droit, en finance et en économie pour concevoir des tableaux évaluatifs permettant d'identifier et d'évaluer les facteurs clés affectant la création de plateformes de financement participatif en Algérie. De plus, des graphiques radar ont été utilisés pour visualiser et comparer efficacement les résultats obtenus. Les résultats ont mis en lumière la solidité du fondement législatif et les défis technologiques et économiques qui doivent être adressés pour améliorer le succès du financement participatif. Sur la base de ces résultats, l'étude recommande le développement de plateformes numériques nationales et le lancement de campagnes de sensibilisation pour augmenter le niveau de compréhension et d'acceptation du financement participatif comme source alternative et efficace de financement.

**Mots-clés :** Financement participatif, Plateformes de financement participatif, Start-ups, Exigences de création, Algérie.

# مقدمة

**1- تمهيد**

شهد العالم في العقد الأخير تحولات اقتصادية عميقة، مما جعل المؤسسات الناشئة تصبح أحد المحركات الرئيسية لاقتصادات الدول المتقدمة والناشئة على حد سواء. تساهم هذه المؤسسات في تعزيز الابتكار، توفير فرص العمل، وتحقيق التنوع الاقتصادي. بفضل قدرتها على الاستجابة السريعة للتغيرات التكنولوجية واحتياجات السوق، استطاعت هذه المؤسسات أن تخلق نماذج عمل جديدة تسهم في تحسين الإنتاجية وتعزيز النمو الاقتصادي المستدام. ومع ذلك، يظل التحدي الأكبر الذي يواجه المؤسسات الناشئة هو الوصول إلى التمويل.

اعتمدت الشركات الصغيرة والمتوسطة على البنوك، صناديق الاستثمار، والمستثمرين الأفراد لتأمين رأس المال اللازم للتوسع والنمو. ومع ذلك، فإن القيود التي تفرضها المؤسسات التمويلية التقليدية، مثل اشتراط الضمانات والإجراءات الطويلة والمكلفة، تشكل عائقًا كبيرًا أمام الكثير من رواد الأعمال. في هذا السياق، ظهرت منصات التمويل الجماعي كبديل تمويلي مبتكر يلبي احتياجات الشركات الناشئة ويعزز قدرتها على الحصول على التمويل.

يمثل التمويل الجماعي تحولًا جذريًا في مفهوم التمويل، حيث يعتمد على جمع مساهمات صغيرة من عدد كبير من الأفراد المهتمين بمشاريع معينة، مما يقلل من الحاجة إلى المؤسسات المالية التقليدية. تتيح هذه المنصات لرواد الأعمال عرض أفكارهم ومشاريعهم للجمهور الواسع، وتمنح الممولين القدرة على دعم الأفكار المبتكرة مقابل الحصول على عوائد محتملة أو حتى مكافآت رمزية. لا يقدم هذا النموذج وسيلة تمويلية مبتكرة فقط، بل يخلق أيضًا مجتمعًا من الداعمين والمروجين للمشروع، مما يعزز فرص نجاحه وانتشاره.

أصبح التمويل الجماعي، في ظل ازدياد الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية، وسيلة مرنة وسريعة للربط بين رواد الأعمال والمستثمرين. يعزز التمويل الجماعي الابتكار من خلال إتاحة الفرصة للأفكار الجريئة والطموحة التي قد لا تجد دعمًا في الأسواق التقليدية، ويسهم في تقليل الفجوة التمويلية التي تواجه المؤسسات الناشئة، لا سيما في الدول التي لا تتمتع بأنظمة تمويل قوية ومتطورة.

تدعم منصات التمويل الجماعي الاقتصاد التشاركي، الذي يعتمد على التعاون والمساهمة الجماعية لتحقيق الأهداف المشتركة. يعزز هذا النمط من التمويل الشعور بالانتماء والارتباط بالمشاريع المدعومة، حيث يصبح الممول جزءًا من قصة نجاح المشروع، وليس مجرد مستثمر يبحث عن عوائد مالية.

في ضوء هذه التطورات، تسعى الدول حول العالم لتكييف تشريعاتها واقتصادياتها مع هذا النموذج التمويلي الجديد لضمان توفير بيئة تنظيمية وتشريعية تسمح بنمو منصات التمويل الجماعي وتساهم في دعم المؤسسات الناشئة. يفتح هذا الاتجاه آفاقًا واسعة أمام رواد الأعمال للاستفادة من هذه المنصات، كما يعزز من فرص تحسين النظم الاقتصادية المحلية والعالمية.

**2- إشكالية الدراسة**

يعاني التمويل في الجزائر من تحديات كبيرة تعيق نمو المؤسسات الناشئة، أبرزها صعوبة الوصول إلى التمويل التقليدي بسبب اشتراطات الضمانات والإجراءات الإدارية. يبرز هذا الواقع الحاجة الملحة إلى حلول تمويلية مبتكرة تتماشى مع التحولات الاقتصادية وتدعم رواد الأعمال في بيئة تنافسية متسارعة النمو. بناء على ما سبق تنطلق الدراسة من الإشكالية التالية:

**ماهي المتطلبات الضرورية لاستحداث منصات التمويل الجماعي كبديل فعال في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟**

**الأسئلة الفرعية:**

تنقسم عن الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر في الحصول على التمويل التقليدي؟
- كيف يمكن أن يكون التمويل الجماعي بديلاً فعالاً لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر مقارنة بطرق التمويل التقليدية؟
- ما هي المتطلبات التنظيمية التي يجب توافرها لاستحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر؟
- ما هي المتطلبات التكنولوجية التي يجب توافرها لاستحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر؟
- ما هي المتطلبات الاقتصادية التي يجب توافرها لاستحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر؟
- ما هي المتطلبات الثقافية التي يجب توافرها لاستحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر؟

### 3- الفرضيات الفرعية:

تنطلق الدراسة من الفرضيات الفرعية التالية:

- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر تحديات أساسية في الحصول على التمويل التقليدي بسبب الإجراءات الإدارية، والتي لا تتناسب مع طبيعة هذا الاستثمار.
- يمكن أن يكون التمويل الجماعي بديلاً فعالاً لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر مقارنة بطرق التمويل التقليدية.
- يتطلب استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر وجود إطار تنظيمي شامل وواضح.
- يعتمد نجاح منصات التمويل الجماعي في الجزائر على توافر البنية التحتية التكنولوجية اللازمة.
- تتطلب استدامة منصات التمويل الجماعي في الجزائر بيئة اقتصادية مستقرة.
- يعتمد نجاح منصات التمويل الجماعي في الجزائر على توافر بيئة ثقافية ملائمة.

### 4- أهمية الدراسة:

تنبع أهمية هذه الدراسة من الحاجة المتزايدة لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، وذلك في ظل التحديات الاقتصادية التي تواجهها البلاد. لذلك، ونظراً لأن التمويل التقليدي للشركات الناشئة يكون غالباً محدوداً، فإن هناك ضرورة ملحة للبحث عن بدائل تمويل مبتكرة مثل منصات التمويل الجماعي، التي توفر فرصاً أوسع للتمويل وتعزز من نمو هذه المؤسسات. حيث تسلط هذه الدراسة الضوء على إمكانية اعتماد التمويل الجماعي كبديل فعال لتمويل هذه المؤسسات، خاصةً في ضوء التحولات الرقمية المتسارعة.

### 5- أهداف الدراسة:

- تحليل الإطار النظري للمؤسسات الناشئة من خلال دراسة مفهومها، مراحل تأسيسها، ودورة حياتها.
- استكشاف مفهوم التمويل الجماعي والأنواع المختلفة له وآلياته، مع التركيز على كيفية عمل منصات من وجهات نظر متعددة مثل الوسطاء، طالبي التمويل، والممولين.
- الاستفادة من تجارب دول رائدة في تطبيق التمويل الجماعي مثل جنوب إفريقيا، الإمارات، نيجيريا، وكينيا، بهدف استخلاص الدروس وتطبيقها في الجزائر.
- تحديد المتطلبات الأساسية اللازمة لاستحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر من خلال تحليل المتطلبات التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية، لتقييم مدى جاهزية الجزائر لتبني هذه التقنية.
- تقديم توصيات لتحسين البيئة القانونية والتنظيمية والتكنولوجية لتمويل المؤسسات الناشئة عبر منصات التمويل الجماعي.

### 6- دو افح اختيار موضوع الدراسة:

تأتي دوافع اختيار هذه الدراسة من مجموعة من العوامل التي تسلط الضوء على أهمية البحث في استخدام منصات التمويل الجماعي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

#### 1-6 الدوافع الذاتية:

- اهتمام الطالب بدراسة زيادة الأعمال وتطوير المؤسسات الناشئة، حيث تعتبر هذه الدراسة فرصة لتحليل وتمكين الحلول التمويلية الجديدة مثل التمويل الجماعي، بهدف تقديم بدائل عملية لدعم المشاريع الناشئة في الجزائر.
- نظرًا لقلة الدراسات السابقة حول التمويل الجماعي في الجزائر، فإن هذا البحث يمثل مساهمة علمية في هذا المجال، وتقديم إضافة جديدة للمعرفة من خلال استكشاف هذه الأداة التمويلية الجديدة.
- الرغبة في دعم رواد الأعمال المحليين، من خلال البحث عن طرق لتمكين المؤسسات الناشئة من الحصول على التمويل.

#### 2-6 الدوافع الموضوعية:

- تواجه العديد من المؤسسات الناشئة صعوبات في الحصول على التمويل من المصادر التقليدية، ما دفع الطالب إلى تحليل هذه التحديات وتقديم حلول مبتكرة، مثل منصات التمويل الجماعي، لدعم هذه المؤسسات.
- شهدت منصات التمويل الجماعي نجاحًا كبيرًا في العديد من الدول، مما يشير إلى إمكانيات استخدامها كأداة تمويل بديلة في الجزائر، هذا يدفع إلى دراسة مدى تطبيق هذا النموذج عالميًا والاستفادة منه في السياق الجزائري.
- فتح التطور التكنولوجي السريع وانتشار الاقتصاد الرقمي آفاقًا جديدة لمنصات التمويل الجماعي كأداة رقمية لتوفير التمويل، ويعزز هذا الدافع الموضوعي ضرورة دراسة البيئة التكنولوجية والاقتصادية في الجزائر لتمكين هذا النموذج.
- تشهد الجزائر اهتمامًا متزايدًا من الحكومة بدعم زيادة الأعمال، خاصة من خلال تمويل المؤسسات الناشئة، مما أدى إلى ضرورة تقديم توصيات تدعم السياسات الحكومية المتعلقة بتطوير وتنظيم منصات التمويل الجماعي.

#### 7- الدراسات السابقة:

في إطار الدراسات السابقة، تم التركيز على الأطروحات الأكاديمية الأجنبية فقط، نظرًا لندرة المصادر المتعلقة بالتمويل الجماعي باللغة العربية:

- دراسة (Melissa Cohen, 2017) تحت عنوان Crowdfunding as a Financing Resource for Small Businesses. استرشادًا بنظرية الترتيب الهرمي للتمويل<sup>1</sup>، هدفت هذه الدراسة الاستكشافية إلى بحث كيفية استخدام ستة من أصحاب الشركات الصغيرة في ولاية تينيسي للتمويل الجماعي بنجاح لبدء أعمالهم أو تنميتها أو الحفاظ عليها. اعتمدت الدراسة على المنهج الاستكشافي من خلال إجراء مقابلات شبه منظمة ومراجعة بيانات مشروعات التمويل الجماعي المنشورة على الإنترنت، بما في ذلك وصف المشروع، والهدف المستهدف، والمبلغ المحقق، وعدد الداعمين، ومواقع الممولين. كشفت النتائج أن أصحاب الشركات الصغيرة استفادوا من شبكة قوية على وسائل التواصل الاجتماعي لتعزيز فرص التمويل. كما أوصوا بأن تتضمن أوصاف المشاريع

1- نظرية الترتيب الهرمي للتمويل (Pecking Order Theory) تفسر كيفية اختيار الشركات لمصادر تمويلها وفق تسلسل محدد، حيث تفضل الشركات استخدام التمويل الداخلي مثل الأرباح المحتجزة أولاً، ثم تلجأ إلى القروض كخيار ثانٍ، وأخيراً تصدر أسهمًا جديدة كخيار أخير.

محتوى عالي الجودة وفيدويوهات، وتسعة إلى أحد عشر مستوى من المكافآت، ومكافآت قيّمة لجذب الممولين. أشاروا أيضًا إلى أنهم خصصوا وقتًا أطول مما توقعوا خلال مراحل التخطيط والتنفيذ والوفاء بالالتزامات، وواجهوا تكاليف أولية تشمل المعاملات، وتنفيذ الطلبات، والشحن. شملت المخاطر المحتملة عدم الحصول على أي تمويل، وردود فعل سلبية من العملاء، وتضرر السمعة. تُظهر هذه النتائج أهمية التمويل الجماعي كوسيلة لتحقيق التغيير الاجتماعي الإيجابي وتعزيز الازدهار الاقتصادي للمجتمع المحلي.

— دراسة (Kristian Roed Nielsen, 2017) تحت عنوان Crowdfunding for Sustainability: A Study on the Potential of Reward-based Crowdfunding in Supporting Sustainable Entrepreneurship هذه الأطروحة إلى استكشاف دور المستهلك (المستخدم النهائي) في الابتكار المستدام، من خلال دراسة إمكانات التمويل الجماعي بالمكافآت في دعم ريادة الأعمال المستدامة. تركز الدراسة على الظروف التي يستفيد فيها رواد الأعمال الذين يقدمون منتجات ذات توجه اجتماعي أو بيئي من هذا النوع من التمويل. اعتمدت الدراسة على منهج استكشافي من خلال تحليل أربع مقالات، واستخدام المقابلات شبه المنظمة وتحليل بيانات مشروعات التمويل الجماعي المنشورة على الإنترنت، بما في ذلك وصف المشروع، والهدف المستهدف، والمبلغ المحقق، وعدد الداعمين، ومواقع الممولين. كشفت النتائج أن نجاح التمويل الجماعي يرتبط بعوامل متعددة، مثل خبرة فرق العمل، والسياق الجغرافي، وحجم الميزانية، وطبيعة المنتجات المستدامة. وأظهرت الدراسة أن الفرق ذات الخبرة السابقة في المناطق الحضرية ذات الدخل المرتفع تمتلك فرصًا أكبر للنجاح، بينما واجه رواد الأعمال في المناطق الريفية ذات الدخل المنخفض تحديات كبيرة، خاصة عند السعي للحصول على مبالغ كبيرة لتمويل منتجات ترتبط بأسلوب الحياة الشخصي. كما بينت النتائج أن سلوك الممولين يتأرجح بين الاستجابة للرسائل المستدامة والرسائل الأنانية، بناءً على طبيعة المنتج والرسالة، سواء كانت اجتماعية أو بيئية.

— دراسة (Murphy Melissa Lynne, 2018) تحت عنوان Startup storytelling : an analysis of narrative in rewards and equity based crowdfunding campaigns تهدف هذه الأطروحة إلى استكشاف محتوى وتأثير الرسائل في حملات التمويل الجماعي من خلال الإجابة على سؤالين بحثيين: كيف يستخدم رواد الأعمال السرد في حملات التمويل الجماعي؟ وكيف يؤثر استخدام السرد في الحملات على نجاحها؟ للإجابة على هذين السؤالين، تم إجراء تحليل موضوعي لرسائل 96 حملة تمويل جماعي قائمة على الإنترنت، بالإضافة إلى تجربة مقارنة بين الرسائل ذات السرد الضعيف والرسائل ذات السرد القوي، شملت 457 مشاركًا. أظهر التحليل الموضوعي لمقاطع الفيديو في حملات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت والأسهم في قطاع التكنولوجيا استخدام عناصر السرد مثل السرد، الشخصيات، والتسلسل الزمني، دون تطوير سرديات متكاملة. تضمنت بعض الحملات سرديات صغيرة قائمة على وصف المشكلة والحل التي يروها مؤسسو التكنولوجيا. أظهرت نتائج التجربة أن الحملات التي تحتوي على مستوى عالٍ من السرد تحقق مستويات أعلى من حيث إدراك الصلة الشخصية، والروابط مع الآخرين، ومصداقية رائد الأعمال، بالإضافة إلى تعزيز الفهم والشرعية، وزيادة قرارات الاستثمار والنية لمشاركة الحملة عبر العلاقات الشخصية ووسائل التواصل الاجتماعي. تشير النتائج إلى أن رواد الأعمال الذين لا يروون قصصهم بفعالية ينبغي عليهم فعل ذلك لتحقيق نتائج إيجابية في حملاتهم، حيث يُعتبر السرد أداة مهمة لتعزيز الشرعية والمصداقية وزيادة فرص النجاح في التمويل الجماعي.

— دراسة (D Gernaat, 2018) تحت عنوان An exploratory study of the role of crowdfunding in entrepreneurial organisations. تركز هذه الدراسة على استكشاف مدى تبني الشركات للتمويل الجماعي كبديل لجمع رأس المال الاستثماري، مع التركيز على نوع التمويل الجماعي الذي يقدم للمستثمرين عوائد مالية. تسعى

الدراسة للإجابة على السؤال الرئيسي: هل ترى الشركات أن التمويل الجماعي خيار تمويلي قابل للتطبيق؟ تم استخدام نظرية التبني والانتشار كإطار نظري، وتم جمع بيانات تجريبية من خلال مسح شمل 2000 شركة في هولندا بنسبة استجابة 10%. أظهرت النتائج أن الشركات ترى ميزة نسبية للتمويل الجماعي على بُعدين رئيسيين مقارنة بالخدمات المالية التقليدية: فرصة أكبر لجمع رأس المال والتعرض للسوق من خلال التمويل الجماعي، وكلاهما مرتبطان إيجابياً مع الرغبة في تبني التمويل الجماعي. كما أظهرت الدراسة أن توسيع شبكة الأعمال من خلال التمويل الجماعي مرتبط بقوة بالتعرض للسوق. على الرغم من قلة معرفة الشركات بالتمويل الجماعي، إلا أن التصور الإيجابي له يعتبر أكثر أهمية من الظروف الخاصة بالشركة.

— دراسة (Alexander Schroff, 2018) تحت عنوان Investigation of crowdfunding in terms of innovative SME financing in a German context. هدفت هذه الدراسة المدمجة استخدام الأساليب للإجابة على أربعة أسئلة رئيسية: أولاً، ما هي نسبة التمويل الجماعي في إجمالي تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة؟ ثانياً، هل هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين اعتماد الشركات الصغيرة والمتوسطة على التمويل الجماعي وأنواع التمويل التقليدي الأخرى؟ ثالثاً، ما هو التأثير المحتمل على سوق التمويل التقليدي نتيجة لتحويل طلب تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة من المؤسسات المالية إلى منصات التمويل الجماعي؟ وأخيراً، في سياق التمويل الجماعي، ما هي الفجوات التنظيمية المحتملة التي قد تؤدي إلى مخاطر نظامية؟ للإجابة على هذه الأسئلة، تم استخدام منهجية مختلطة؛ حيث تم جمع البيانات من 1000 شركة صغيرة ومتوسطة في ألمانيا للإجابة على الأسئلة 1 و 2 وبعض من السؤال 3 باستخدام الأساليب الكمية، بينما تم استخدام الأساليب النوعية للإجابة على بعض من السؤال 3 وكامل السؤال 4 من خلال بيانات تم جمعها من 46 خبيراً باستخدام منهجية دلفي. أظهرت النتائج أن الشركات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة على التكنولوجيا تعتمد بشكل أكبر على التمويل الجماعي مقارنة بالشركات غير المعتمدة على التكنولوجيا. كما كشفت النتائج أن التمويل الجماعي يحل محل الأشكال التقليدية للتمويل في بعض الحالات. بالنسبة لتأثير التمويل الجماعي على سوق التمويل التقليدي، تبين أن التأثير محدود. وفيما يتعلق بالفجوات التنظيمية، أظهرت الدراسة أنه رغم وجود بعض الفجوات، فإن المخاطر المرتبطة بها ليست كبيرة من حيث التأثير النظامي.

— دراسة (Nadia Arshad, 2021) تحت عنوان Backers' Crowdfunding Journey – An Engagement Perspective. تهدف هذه الأطروحة إلى فهم تفاعل الممولين مع أربع حملات تمويل جماعي تم اختيارها من منصة التمويل الجماعي الرائدة، Kickstarter، من خلال تحليل عملي باستخدام منهجية بحث نوعي لفحص آلية التفاعل لدى الممولين على المستويين الشخصي والعلاقات البينية. تشير نتائج الدراسة إلى أن التمويل الجماعي هو عملية تجمع مبالغ صغيرة من الجمهور العام عبر الإنترنت لتمويل مشاريع صغيرة أو متوسطة الحجم مقابل بعض الفوائد، حيث يمكن أن تكون المساهمة على شكل تبرع (دون مكافأة مادية)، أو شراء (للحصول على مكافأة مادية مقابل المساهمة)، أو قرض (لإعادة المال)، أو أسهم (للمشاركة في الأرباح المستقبلية). يعتمد نجاح حملة التمويل الجماعي على تفاعل الجمهور. تم تصنيف الممولين إلى أربع أدوار بناءً على نمط التحفيز والمساهمة: المتبرعون، الرعاة، المتسوقون، والمستفيدون. أظهر التحليل التفصيلي كيفية تشكيل شدة التفاعل ومدة التفاعل، ومعنويات التفاعل، وخصائص التفاعل بمرور الوقت عبر هذه الأدوار. تقدم نتائج الدراسة رؤى قد يكون لها تداعيات إدارية وتنظيمية.

— دراسة (Jonathan Meir Bezalel, 2021) تحت عنوان When Pledges Meet Meaning – A Crowdfunding Story. تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف العوامل التي تحفز الأشخاص على تقديم الدعم المالي في التمويل الجماعي. تشهد منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت نمواً متسارعاً، ويرجع ذلك بشكل رئيسي إلى الثورة التي حدثت في وسائل التواصل الاجتماعي في العقد الأخيرين، مما مكن الأفراد والمشاريع من الحصول على تمويل من عدد كبير من الأفراد.

هذه الظاهرة خلقت شكلاً جديداً من أشكال التبرعات الخيرية. توفر آلية التمويل الجماعي القائم على المكافآت تفاعلاً فريداً، حيث يمكن استخدام أنواع مختلفة من المكافآت مثل الهدايا أو المشاركة في الفعالية كبداية لأنواع مختلفة من الدوافع. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل هذه المكافآت ومقارنتها مع بعضها البعض ومع المؤشرات ذات الصلة الأخرى. تم تصنيف المكافآت إلى أربع فئات رئيسية (الهدايا، الاعتراف، المشاركة، والتأثير)، وربطها بمفهوم فيكتور فرانكل 'الإرادة للمعنى' كنظرية لفهم ما يحفز الممولين. كما يتم فحص الاختلافات السوسولوجية والجنسية، بالإضافة إلى دور الحوافز الخارجية والداخلية، في إطار المعنى المدرك والدعم المالي. تم فحص تأثير الدوافع المختلفة (الممثلة عبر المكافآت) على المبلغ المتبرع به، سواء نسبياً أو مطلقاً، باستخدام تجارب مختبرية في بيئات محكمة وتجربة ميدانية، وتم تحليل البيانات باستخدام النموذج الخطي العام، والاختبارات غير المعلمية، والتحليل الموضوعي. أظهرت النتائج أن المعنى يشكل دافعاً أساسياً لقرارات الدعم المالي، مما يدعم نظرية الإرادة للمعنى لعلاج فيكتور فرانكل. وجد أن تأثير المكافأة المختارة على المعنى المدرك من قبل الممولين يكون أحياناً أقوى من تأثير القضية الممولة. كما أظهرت الدراسة أن الممولين في الحملات المختلفة يظهرون مستويات متشابهة من المعنى المدرك، ما عدا الحملات التجارية التي أظهرت مستوى منخفضاً نسبياً. كما تبين أن الهدايا أكثر أهمية لدى الرجال مقارنة بالنساء. وُجدت أيضاً اختلافات سوسولوجية في سلوك التعهد بناءً على بلد الميلاد. أظهرت النتائج أن استبعاد الهدايا يؤدي إلى دعم مالي أعلى قليلاً، ولكن استبعاد كل من الهدايا والاعتراف يؤدي إلى انخفاض الدعم المالي. هذه النتائج تدعم أهمية الحوافز الخارجية في تعزيز الحوافز الداخلية، كما تسهم في تطوير نظرية تحديد الذات ونظرية التقييم المعرفي.

- دراسة (Li Yijing, 2021) تحت عنوان Understanding funder's risk perceptions in reward-based crowdfunding : formation, impact, and cure. تهدف هذه الدراسة إلى فهم كيفية تأثير المخاطر التي يدركها الممولون على استعدادهم للاستثمار في منصات التمويل الجماعي القائم على المكافآت. كما تسعى إلى تحديد كيف يمكن للشركات تقليل تلك المخاطر من خلال تعزيز موثوقية أصحاب المشاريع وزيادة الثقة. ومن بين الأهداف أيضاً استكشاف أفضل الأساليب لبناء الثقة بين الممولين وأصحاب المشاريع لضمان نجاح الحملات التمويلية. أجريت ثلاث دراسات تجريبية للتحقق من نموذج البحث، وتوصلت النتائج إلى فهم أعمق للمخاطر التي تواجه الممولين في هذا النوع من التمويل، وكيفية التعامل معها عن طريق بناء الثقة. كما قدمت الدراسة توصيات عملية لمنصات التمويل الجماعي تساعد في تحسين تجربة الممولين من خلال تقليل تصورات المخاطر وتسهيل عملية تقييم المشاريع.
- دراسة (Omidiora Adetomi, 2022) تحت عنوان An evaluation of the risks faced by rewards-based crowdfunders to improve their role in entrepreneurial funding. تهدف هذه الدراسة إلى دراسة نموذج التمويل الجماعي القائم على المكافآت من زاوية المخاطر، بهدف تحسين فعاليته في سد فجوة التمويل الريادي، مع التركيز على تأثير المخاطر على قرارات المستثمرين. أظهرت الأدبيات وجود بعض الأبحاث حول دوافع الممولين ونجاح المشاريع، لكن القليل من الأبحاث تناولت المخاطر من وجهة نظر الجمهور. تم استخدام منهج عملي يعتمد على أسلوب مختلط يجمع بين النظريات العلمية، النفسية، الاجتماعية والثقافية المتعلقة بالمخاطر. أظهرت نتائج التحليل الكمي، الذي شمل 207 استبيانات، والتحليل النوعي من خلال 15 مقابلة شبه منظمة، أن قرارات الاستثمار في التمويل الجماعي القائم على المكافآت تتأثر بتصور المخاطر المرتبطة بالمشروع، خاصة الخوف من عدم الحصول على المكافآت. كما اتضح أن الممولين يركزون على القطاعات التي تهمهم بسبب اهتمامهم بالمكافآت المحددة، مع اعترافهم بوجود مخاطر متأصلة في تلك القطاعات، وإن كانت قدرتهم على تقييم مستوى هذه المخاطر متغيرة. أظهرت الدراسة أيضاً أن الممولين يركزون على المشاريع التي تثير اهتمامهم ولا يميلون إلى التنوع في دعم المشاريع. اقترحت

الدراسة إطارًا عمليًا لإدارة المخاطر يسمى (NADA)، بهدف مساعدة الممولين على تحسين تصورهم للمخاطر وتشجيعهم على دعم قطاعات جديدة. يمكن لهذا الإطار أن يكون مفيدًا لرواد الأعمال والممولين الحاليين والمحتملين لفهم ديناميكيات اتخاذ المخاطر بشكل أفضل، وبالتالي تحسين فرص سد فجوة التمويل الريادي.

— دراسة (Li Xiaolin, 2022) تحت عنوان "The role of social media in equity-based crowdfunding in China: an empirical analysis based on signalling theory". تهدف هذه الدراسة إلى تحليل أداء التمويل الجماعي القائم على الأسهم في السوق الصينية، مع التركيز على تأثير العوامل المحددة في أداء الحملات من حيث مبلغ التمويل، سرعة التمويل، وقت إتمام الحملة، والعائد السنوي. تسعى الدراسة إلى سد الفجوة في الأدبيات من خلال تحليل تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على قرارات المستثمرين وأداء المشاريع في التمويل الجماعي القائم على الأسهم في الصين. تم اعتماد منهج البحث الكمي في هذه الدراسة، حيث تم جمع البيانات من منصة "Colourful Investing" الرائدة في التمويل الجماعي القائم على الأسهم في الصين، وتحليل البيانات باستخدام نماذج الانحدار الخطي المتعدد في برنامج SPSS. تتضمن العينة 158 مشروعًا تم جمعها يدويًا من المنصة. أكدت النتائج على تأثير إشارات التعليم الأكاديمي لرواد الأعمال في التمويل الجماعي القائم على الأسهم في الصين على نجاح هذه الحملات، حيث ثبت أن الأنشطة الترويجية على وسائل التواصل الاجتماعي لها تأثير كبير على أداء الحملات، خاصةً من حيث سرعة الحملة والعائد السنوي. كما أظهرت الدراسة أن رأس المال الاجتماعي ورأس المال البشري يعلمان كإشارات إيجابية تؤثر في السوق الصينية، وأن الأنشطة الترويجية على وسائل التواصل الاجتماعي تعزز العلاقة بين رأس المال الاجتماعي والبشري وأداء التمويل. كما تبين أن رأس المال الفكري ليس له تأثير كبير في السوق الصينية، وهو ما يختلف عن الأسواق الغربية المتقدمة. أظهرت النتائج أيضًا أن عدم نضج سوق التمويل الجماعي في الصين يعود إلى التشريعات والسياسات الحالية غير الكافية، وأوصت الدراسة بتحسين التشريعات وتوضيح واجبات الكشفي للممولين، وتحديد عتبات وصول معقولة لرواد الأعمال، وتعزيز إدارة المشاريع على المنصة، وكذلك الرقابة على المنصة.

#### **8- تمييز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة:**

ما تتميز به هذه الدراسة عن الدراسات السابقة يمكن تلخيصه في عدة نقاط رئيسية ترتبط بالسياق المحلي، النهج المتكامل، والجوانب التطبيقية.

أولاً، تتميز هذه الدراسة بتركيز خاص على البيئة الجزائرية، حيث تقوم بتحليل التحديات والفرص التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، مع تسليط الضوء على الظروف التنظيمية والاقتصادية المحلية. هذا التوجه حسب رأي الطالب يجعل الدراسة أكثر عملية وفائدة لصانعي القرار ورواد الأعمال الجزائريين الذين يسعون إلى تطبيق التمويل الجماعي كحل تمويلي فعال.

ثانياً، تتبنى الدراسة نهجاً شاملاً يجمع بين الجوانب التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية، مما يضمن تقديم رؤية متكاملة تشمل جميع العوامل المؤثرة على نجاح منصات التمويل الجماعي في الجزائر. كما تركز الدراسة على الجوانب الثقافية والاجتماعية التي غالباً ما تُهمل في الدراسات الأخرى، حيث تقوم بتحليل مدى قبول المجتمع الجزائري لفكرة التمويل الجماعي.

#### **9- منهج الدراسة:**

تم اعتماد المنهج الوصفي في هذه الدراسة بشكل عام لدراسة وتحليل الموضوعات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي. يعتمد هذا المنهج على تقديم وصف شامل للإطار النظري لهذه المواضيع، وتحليل مكونات النظام البيئي للمؤسسات الناشئة ودور التمويل الجماعي كبديل تمويلي لها، فضلاً عن دراسة تطور سوق التمويل الجماعي على المستوى

العالمي. كما تم استخدام الجدول التقييمي كأداة تحليلية في الفصل الرابع لتقييم المعايير الأساسية المتعلقة بالتمويل الجماعي في الجزائر.

### 10- الحدود المكانية والزمانية:

تقع هذه الدراسة ضمن الحدود المكانية للجزائر، وتغطي الفترة الزمنية من عام 2020 إلى عام 2024.

### 11- صعوبات الدراسة:

تواجه هذه الدراسة العديد من الصعوبات التي أثرت على إعدادها وتحليل موضوع التمويل الجماعي في الجزائر:

- حسب اطلاع الطالب يعتبر التمويل الجماعي موضوعاً حديثاً نسبياً في العالم العربي والجزائر على وجه الخصوص، مما أدى إلى قلة المصادر والأبحاث الأكاديمية المكتوبة باللغة العربية حول هذا الموضوع. هذا النقص تطلب اللجوء إلى المراجع الأجنبية للحصول على المعلومات الضرورية وتحليل التجارب الدولية.
- نظراً لعدم انتشار منصات التمويل الجماعي بشكل فعلي في الجزائر، كان من الصعب العثور على دراسات أو بيانات محلية يمكن الاعتماد عليها في التحليل، مما اضطر الطالب إلى التركيز على تجارب دول أخرى ومحاولة تكييفها مع السياق الجزائري.
- من بين التحديات التي واجهت هذه الدراسة هو تطور الأحداث التشريعية خلال فترة إعدادها. بدأت الأطروحة من منظور غياب القوانين المنظمة لمنصات التمويل الجماعي في الجزائر، مما تطلب وقتاً أطول في الإعداد لجمع البيانات وتحليل الجوانب القانونية بناءً على تجارب دول أخرى. ومع مرور الوقت، تم إصدار قوانين جديدة لتنظيم هذا النوع من التمويل في الجزائر، مما استدعى تعديل الإطار القانوني في الأطروحة لمواكبة هذه المستجدات. هذا التطور أضاف تحديات زمنية، لكنه ساعد في تقديم دراسة أكثر دقة وشمولية تعكس الواقع القانوني الحالي.

### 12- النموذج الفرضي للدراسة:

النموذج الفرضي لهذه الدراسة يقوم على العلاقة بين عدة متغيرات رئيسية تتعلق باستخدام منصات التمويل الجماعي كبديل تمويلي للمؤسسات الناشئة في الجزائر. هذا النموذج يمكن تفصيله كما يلي:

- التحديات التمويلية للمؤسسات الناشئة في الجزائر (المتغير المستقل): يعبر هذا المتغير عن المشكلات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل التقليدي، مثل البيروقراطية والضمانات الصارمة، التي تدفع إلى البحث عن بدائل تمويلية مثل التمويل الجماعي.
- التمويل الجماعي كبديل تمويلي (المتغير التابع): يمثل هذا المتغير كيفية تطبيق التمويل الجماعي كبديل فعال لتمويل المؤسسات الناشئة، حيث يوفر مرونة أكبر في التمويل و يتيح الوصول إلى شريحة واسعة من المستثمرين.
- المتطلبات التنظيمية (المتغير الوسيط): يعبر عن الحاجة إلى وجود إطار تنظيمي واضح ومتكامل يدعم إنشاء وتشغيل منصات التمويل الجماعي، بما يتماشى مع القوانين المحلية لحماية حقوق المستثمرين.
- المتطلبات التكنولوجية (المتغير الوسيط): يرتبط بالبنية التحتية التكنولوجية التي يجب توافرها لتشغيل منصات التمويل الجماعي، مثل أنظمة الدفع الإلكترونية وتكنولوجيا المعلومات.
- المتطلبات الاقتصادية (المتغير الوسيط): يشمل استقرار الاقتصاد الجزائري ومدى توافر السيولة المالية ورأس المال الاستثماري لدعم منصات التمويل الجماعي.
- المتطلبات الثقافية (المتغير الوسيط): يتعلق بالبيئة الثقافية والاجتماعية في الجزائر، ومدى قبول المجتمع لفكرة التعاون المالي عبر الإنترنت، والثقة في النظام المالي.

هذا النموذج الفرضي يعكس التفاعل بين هذه المتغيرات ويوضح أن نجاح استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر يعتمد على تلبية جميع المتطلبات التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية، والتي تعمل معًا لتوفير بيئة ملائمة لهذا النموذج التمويلي.

### 13- هيكل الدراسة:

قسم هيكل الدراسة الى أربعة فصول رئيسية. يتناول الفصل الأول "الإطار النظري للمؤسسات الناشئة" ويتضمن ثلاثة مباحث: ماهية المؤسسات الناشئة، النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، والمؤسسات الناشئة في الجزائر. يركز الفصل الثاني على "الإطار النظري للتمويل الجماعي" ويشمل أربعة مباحث تتناول ماهية التمويل الجماعي، أنواع التمويل الجماعي، كيفية عمل منصات التمويل الجماعي، والتمويل الجماعي كبديل تمويلي للمؤسسات الناشئة. أما الفصل الثالث فيستعرض "دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)" ويغطي تطور السوق في الأسواق المتقدمة، الأسواق الناشئة، وتجارب دولية رائدة في تبني تقنية التمويل الجماعي. أخيرًا، يناقش الفصل الرابع "متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر"، ويشمل المباحث المتعلقة بالمتطلبات التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية اللازمة لتطبيق التمويل الجماعي في الجزائر.

الفصل الاول

الاطار النظري

للمؤسسات الناشئة

## تمهيد

في العقود الأخيرة برزت المؤسسات الناشئة كقوة دافعة رئيسية للتقدم الاقتصادي والابتكار التكنولوجي في العديد من الاقتصادات حول العالم، حيث تتميز هذه المؤسسات بقدرتها على تطوير حلول جديدة وفريدة لمشكلات تقليدية، مما يجعلها محرّكاً حيويًا للتغيير والتجديد في مختلف القطاعات. إن إنشاء مؤسسة ناشئة لا يقتصر فقط على امتلاك فكرة مبتكرة، بل يتطلب المرور بمراحل دقيقة تشمل التخطيط والتمويل وتطوير المنتج، وصولاً إلى إطلاقه في السوق، ومن ثم النمو والتوسع، ونتيجة لذلك أصبحت المؤسسات الناشئة عنصراً أساسياً في الاقتصاد الحديث، إذ توفر فرص عمل جديدة وتسهم في تعزيز قدرة السوق على التكيف مع التغيرات السريعة.

علاوة على ذلك، لا يمكن الحديث عن نجاح المؤسسات الناشئة دون الإشارة إلى النظام البيئي الذي يدعمها. هذا النظام يشمل العديد من الجهات الفاعلة مثل الحكومة، المستثمرين، الحاضنات، والمسرعات، التي توفر للمؤسسات الناشئة الدعم المالي والتوجيهي اللازم لتحقيق النمو. وتعد البيئة الاقتصادية والتكنولوجية والسياسية من العوامل الحاسمة التي تسهم في تحديد مدى قدرة المؤسسات الناشئة على النجاح والاستمرارية. في هذا السياق، أصبحت المؤشرات العالمية مثل مؤشر **Startup Blink** أدوات هامة لتقييم مدى جاهزية الدول في دعم مؤسساتها الناشئة من خلال توفير البيئة المناسبة للنمو والابتكار.

وفي الجزائر، بدأت المؤسسات الناشئة تشهد اهتماماً متزايداً كجزء من الجهود الحكومية الرامية إلى تعزيز التنوع الاقتصادي بعيداً عن الاعتماد على القطاعات التقليدية مثل النفط والغاز. إلا أن هذه المؤسسات لا تزال تواجه العديد من التحديات مثل نقص التمويل والدعم القانوني، وضعف البنية التحتية الرقمية، مما يحد من قدرتها على النمو والتوسع. ورغم ذلك، نجحت بعض المؤسسات الناشئة الجزائرية مثل **YASSIR** و **Siamois QCM** في تحقيق نجاحات كبيرة على الصعيدين المحلي والإقليمي، مما يؤكد أن المؤسسات الناشئة يمكن أن تكون عنصراً حيويًا في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.

سيركز هذا الفصل على استعراض المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة، بدءاً من تعريفها وأهميتها وصولاً إلى مراحل تأسيسها ودورة حياتها. كما سنلقي الضوء على النظام البيئي الداعم لهذه المؤسسات على المستويين العالمي والمحلي، مع تحليل خاص للوضع في الجزائر والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة هناك.

## المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

شهدت المؤسسات الناشئة تطوراً ملحوظاً في العقود الأخيرة نتيجة للتقدم التكنولوجي والنمو المتسارع للاقتصاد الرقمي، مما جعلها تلعب دوراً محورياً في تعزيز الابتكار ودفع عجلة النمو الاقتصادي (Khaled & Yamani, 2024, p. 281). وتعد المؤسسات الناشئة من المحركات الأساسية للنمو الاقتصادي والابتكار، حيث تعتمد على أفكار جديدة وتكنولوجيا مبتكرة لتلبية احتياجات الأسواق المحلية والعالمية (Khalidia, 2024, p. 174). وعلى الرغم من التحديات التي تواجهها، فإنها تملك القدرة على تحقيق نجاحات كبيرة بفضل مرونتها وسرعة تكيفها مع المتغيرات. يتناول هذا المبحث ماهية المؤسسات الناشئة من خلال استعراض مفهوميها، المراحل التي تمر بها منذ التأسيس وحتى تحقيق الاستدامة، بالإضافة إلى دراسة دورة حياتها وما تتضمنه من تحديات وفرص.

### المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

في عالم الأعمال المعاصر، برزت المؤسسات الناشئة كعناصر حيوية تسهم بشكل كبير في النمو الاقتصادي والابتكار. تعد هذه المؤسسات قوة دافعة للتقدم التكنولوجي والتجديد الاجتماعي، مما يجعل فهم طبيعتها وتأثيرها أمراً ضرورياً. هذا المطلب يهدف إلى استكشاف ماهية المؤسسات الناشئة من خلال تحليل تاريخها وتعريفها، وبيان أهميتها الاقتصادية والاجتماعية، واستعراض الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات. سيتم أيضاً توضيح العوامل التي تجعل هذه المؤسسات فريدة من نوعها، مما يسمح بفهم أعمق لدورها في تشكيل المشهد التجاري العالمي.

### الفرع الأول: تاريخ وتعريف المؤسسات الناشئة

#### أولاً: تاريخ المؤسسات الناشئة

تاريخ المؤسسات الناشئة وتطور الأفكار حول ريادة الأعمال هو موضوع واسع ومعقد يمتد عبر عدة عقود. يمكن تقسيم هذا التطور إلى عدة مراحل رئيسية، كل منها يعكس تغيرات في البيئة الاقتصادية، التكنولوجية، الاجتماعية، والثقافية.

#### 1- مرحلة ما قبل الثورة الصناعية

مرحلة ما قبل الثورة الصناعية تمثل فترة مهمة في تاريخ ريادة الأعمال وتطور المؤسسات الناشئة. خلال هذه الفترة، كانت الاقتصاديات في معظم أنحاء العالم تعتمد بشكل أساسي على الزراعة، الحرف اليدوية، والتجارة الصغيرة (Faster Capital, 2024). الأعمال كانت تُدار على نطاق صغير وغالباً ما تُنقل من جيل إلى جيل، مما يعكس نهجاً محافظاً تجاه ريادة الأعمال (Faster Capital, 2024). تميزت هذه المرحلة بمجموعة من الخصائص نذكر منها:

- التجارة والحرف اليدوية: الأعمال كانت تركز على الحرف اليدوية والتجارة الصغيرة. الحرفيون مثل النجارين، الحدادين، والخياطين كانوا يشكلون جزءاً كبيراً من الطبقة الاقتصادية، حيث ينتجون سلعاً يدوياً تُباع مباشرة للمستهلكين في الأسواق المحلية أو عبر التجار المتجولين (Terry, 1999, p. 22).
- الزراعة: الزراعة كانت العمود الفقري للاقتصاديات، مع التركيز على إنتاج الغذاء والسلع الأساسية للمجتمعات المحلية. العديد من رواد الأعمال في هذا العصر كانوا مزارعين يسعون إلى تحسين تقنيات الزراعة وإنتاج المحاصيل (Pan, Zhang, & Zhang, 2024, p. 02).
- التمويل والاستثمار: التمويل كان يعتمد بشكل كبير على الموارد الذاتية أو القروض الصغيرة من التجار المحليين أو الأقارب (Allis, 2018). النظم المالية والبنوك كما نعرفها اليوم كانت في مراحلها الأولى من التطور، وكان الوصول إلى رأس المال محدوداً بشكل كبير.

- النقل والتوزيع: النقل كان يعتمد بشكل أساسي على الطرق البرية والمسارات المائية، مما يحد من قدرة الأعمال على التوسع والوصول إلى أسواق جديدة (Allis, 2018). هذا الوضع فرض قيودًا على نمو الأعمال وحافظ على الطابع المحلي للتجارة.

بينما كانت مرحلة ما قبل الثورة الصناعية تعكس نظامًا اقتصاديًا يعتمد على الأعمال اليدوية والزراعة، فإن التطورات التكنولوجية والاجتماعية كانت تُرسي الأساس لتحول جذري. الابتكارات في مجالات مثل تحسين الأدوات الزراعية، اختراع الآلات البخارية، وتطوير أساليب الإنتاج الجديدة بدأت تظهر تدريجيًا، ممهدة الطريق للثورة الصناعية (Mohajan, 2019, p. 381).

هذه الثورة لم تغير فقط كيفية إنتاج السلع وتوزيعها، بل أعادت تشكيل المجتمعات، الاقتصادات، والعالم بأسره. الانتقال من الحرف اليدوية إلى الإنتاج الضخم في المصانع كان له تأثير عميق على ريادة الأعمال، حيث بدأ التركيز ينصب على الابتكار، الكفاءة، والنمو على نطاق واسع (Mohajan, 2019, p. 381). هذا التحول يمثل بداية عصر جديد في تاريخ المؤسسات الناشئة، مع التأكيد على الاستثمار في التكنولوجيا والبحث عن فرص جديدة في سوق متغير بسرعة.

## 2- الثورة الصناعية (القرن الـ 18 والـ 19)

مرحلة الثورة الصناعية تمثل نقطة تحول هائلة في تاريخ المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال. بدءًا من أواخر القرن الثامن عشر وحتى القرن التاسع عشر، شهدت هذه الفترة تغيرات جذرية في الأساليب الإنتاجية، والتي أثرت بدورها على الاقتصاد والمجتمع بشكل عام (Liu & Jamieson, 2022, p. 03). الثورة الصناعية بدأت في بريطانيا وانتشرت تدريجيًا إلى أوروبا وأمريكا الشمالية، ومن ثم إلى بقية العالم (Britannica, 2020). تميزت هذه المرحلة بمجموعة من الخصائص نذكر منها:

- الابتكار التكنولوجي: الثورة الصناعية شهدت ابتكارات تكنولوجية هائلة مثل الآلة البخارية، آلات النسيج، والقطارات البخارية (Wilkinson, 2023). هذه الابتكارات سمحت بالإنتاج الضخم وتحسين الكفاءة، مما أدى إلى تخفيض تكاليف الإنتاج وجعل السلع أكثر توافرًا للجماهير (Wilkinson, 2023).

- التغيير في بنية العمل: مع الإنتاج الضخم، بدأت الصناعات في التحول من الورش اليدوية الصغيرة إلى المصانع الكبيرة التي توظف عمالًا بأعداد كبيرة. هذا التحول أدى إلى إعادة تنظيم العمل وظهور طبقة العمال (Thompson & Harley, 2018, p. 153).

- التوسع الحضري: الطلب على العمالة في المصانع أدى إلى توسع الحضري، مع انتقال الكثير من الناس من الريف إلى المدن بحثًا عن فرص عمل. هذا التحول الديموغرافي كان له تأثيرات عميقة على النمو الاقتصادي والتركيبة الاجتماعية (Castles, Haas, & Miller, 2019, p. 225).

- النقل والاتصالات: تحسينات في النقل، مثل بناء السكك الحديدية والقنوات، سهلت نقل البضائع والأشخاص، مما ساعد على توسيع الأسواق وتسريع التجارة. كما أدى تطور الاتصالات، إلى تحسين تدفق المعلومات (Mokyr, 2018, p. 112).

نهاية الثورة الصناعية ومرور العالم بالحربين العالميتين قد مهدت الطريق لمرحلة جديدة من التطور الاقتصادي وريادة الأعمال (Mc Craw, 2017, p. 89). مع انتهاء الحرب العالمية الثانية، دخل العالم في فترة من النمو الاقتصادي السريع والتوسع، مدفوعًا بالابتكارات التكنولوجية والتطور في السياسات الاقتصادية والتجارية (Tooze, 2018, p. 210). هذه الفترة شهدت ظهور الشركات متعددة الجنسيات، النمو الكبير في الإنتاج والاستهلاك، وتزايد أهمية الخدمات في الاقتصاد (Tooze, 2018, p. 210). استمرار الابتكار في مجالات مثل الإلكترونيات، الطيران، والطاقة النووية فتح الباب أمام تحولات جديدة في ريادة الأعمال وظهور ما يُعرف بـ "العصر الذهبي" للاقتصاد العالمي (Eichengreen, 2018, p. 145).

### 3- ما بعد الحرب العالمية الثانية

مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية تمثل فترة محورية في تاريخ المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال (Wadhvani & Lubinski, 2020, p. 67). هذه الفترة، التي بدأت بعد انتهاء الحرب في عام 1945 واستمرت حتى أواخر الستينيات، شهدت تغيرات جوهرية في الاقتصاد العالمي، البنية التحتية الاجتماعية، والتكنولوجيا (Wadhvani & Lubinski, 2020, p. 67). كانت مدفوعة بإعادة الإعمار بعد الحرب، النمو الاقتصادي السريع، والابتكارات التكنولوجية. تميزت هذه المرحلة بمجموعة من الخصائص نذكر منها:

- النمو الاقتصادي وإعادة الإعمار: في أعقاب الدمار الذي خلفته الحرب، تمت إعادة إعمار البلدان المتضررة، مما أدى إلى طفرة اقتصادية. كان هناك تركيز قوي على إعادة بناء البنية التحتية، الصناعة، والمدن، مما خلق فرصًا كبيرة للمؤسسات الناشئة والابتكار (Mazzucato, 2018, p. 184).

- الابتكارات التكنولوجية: هذه الفترة شهدت ابتكارات مهمة مثل تطوير الكمبيوتر، الطيران النفاث، وتقنيات الاتصالات المتقدمة. هذه التطورات فتحت آفاقًا جديدة للأعمال وساهمت في تسريع وتيرة الابتكار في المؤسسات الناشئة (Naughton, 2016, p. 92).

- التوسع العالمي والشركات متعددة الجنسيات: النمو الاقتصادي السريع والتحسينات في النقل والاتصالات سهلت ظهور الشركات متعددة الجنسيات والتوسع العالمي. هذا أدى إلى ازدياد التجارة الدولية والاستثمارات عبر الحدود، مما خلق بيئة مواتية لنمو المؤسسات الناشئة (Wadhvani & Lubinski, 2020, p. 69).

- التغييرات الاجتماعية والاقتصادية: التحولات الاجتماعية، بما في ذلك تحسن مستويات المعيشة والتعليم، أدت إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات المتنوعة. كما أدى تزايد دور الحكومات في الاقتصاد، من خلال البرامج الاجتماعية والاستثمار في البنية التحتية، إلى تعزيز النمو الاقتصادي (Eichengreen, 2018, p. 148).

نهاية مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية وبداية السبعينيات شهدت التمهيد لعصر جديد من التطور التكنولوجي والاقتصادي - العصر الرقمي. تطور الحوسبة والإنترنت في السبعينيات والثمانينيات أدى إلى تغيرات جذرية في كيفية إدارة الأعمال وخلق فرص جديدة للمؤسسات الناشئة (Mc Craw, 2017, p. 92). هذه الفترة شهدت أيضًا تغييرات في السياسات الاقتصادية، مع التركيز على الليبرالية الجديدة وتحرير الأسواق، مما ساهم في تسريع العولمة وزيادة التنافسية العالمية (Mc Craw, 2017, p. 92). الابتكارات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أسست لظهور اقتصاد المعرفة، الذي بدأ يأخذ شكله في الثمانينيات والتسعينيات، مهيئًا الطريق للمرحلة التالية من تطور المؤسسات الناشئة.

### 4- مرحلة الثمانينات والتسعينات

مرحلة الثمانينات والتسعينات تميزت بتحول كبير في عالم المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال، مع التركيز بشكل خاص على الابتكار التكنولوجي والعولمة (Zysman, 2019, p. 1234). هذه الفترة شهدت تسارعاً في التطورات التكنولوجية، خاصة في مجالات الكمبيوتر، الإنترنت، والاتصالات، مما أدى إلى تغييرات جذرية في كيفية إدارة الأعمال وتسويق المنتجات والخدمات (Zysman, 2019, p. 1234). تميزت هذه المرحلة بمجموعة من الخصائص نذكر منها:

- التقدم التكنولوجي: الثمانينات والتسعينات شهدت ظهور الكمبيوتر الشخصي، تطوير الإنترنت، وبداية عصر المعلوماتية. هذه التطورات ساهمت في جعل التكنولوجيا أكثر قابلية للوصول والاستخدام في الأعمال التجارية، وفتحت الباب أمام ظهور شركات تكنولوجية جديدة (Wadhvani & Lubinski, 2020, p. 72).

- العولمة: تسهيل التواصل والتجارة عبر الحدود بفضل التكنولوجيا وتخفيف القيود التجارية ساهم في ظاهرة العولمة. الشركات بدأت تنظر إلى السوق العالمية كساحة للعمل، مما أدى إلى زيادة المنافسة ولكن أيضاً إلى ظهور فرص جديدة للنمو (Zysman, 2019, p. 1234).

- نمورأس المال المخاطر: توفر التمويل عبر رأس المال المخاطر أصبح عاملاً رئيسياً في دعم نمو المؤسسات الناشئة التكنولوجية. المستثمرون بدأوا يراهنون على الشركات الناشئة بأفكار مبتكرة، مما ساعد في تسريع دورة الابتكار وجلب منتجات وخدمات جديدة إلى السوق (Gompers & Lerner, 2021, p. 74).

- تطور الإنترنت: التسعينات شهدت تطور الإنترنت من مشروع بحثي إلى منصة عالمية للأعمال والتواصل. هذا الانتشار الواسع للإنترنت أدى إلى ظهور الأعمال الإلكترونية (e-commerce) وثورة في كيفية التواصل والتسويق (Gompers & Lerner, 2021, p. 74).

مع اقتراب الألفية الجديدة، بدأ العالم يدخل في مرحلة جديدة من التطور التكنولوجي والاقتصادي. التوسع في استخدام الإنترنت وظهور تكنولوجيات جديدة مثل الهواتف الذكية ووسائل التواصل الاجتماعي أدى إلى تغييرات جذرية في المشهد الاقتصادي والاجتماعي (Gompers & Lerner, 2021, p. 75). هذه الفترة شهدت أيضاً زيادة في الاهتمام بالاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات، مع تزايد الوعي بالتحديات العالمية مثل التغير المناخي والفجوات في المساواة (Gompers & Lerner, 2021, p. 75). العقود الأولى من القرن الـ 21 شهدت ظهور مفاهيم جديدة مثل الاقتصاد الجديد، النماذج الأعمال المبتكرة، والتحول الرقمي، مما يعد بمواصلة تطور وتحول المؤسسات الناشئة بطرق لم يسبق لها مثيل.

5- العصر الحديث (الألفية الجديدة حتى الآن)

العصر الحديث، بدءاً من بداية الألفية الجديدة حتى الوقت الحالي، يمثل فترة متسارعة من التطور التكنولوجي والابتكار في عالم المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال. هذه المرحلة تتميز بعدة عوامل رئيسية تشكل بيئة الأعمال الحديثة وتحدد مسار التطور الاقتصادي والاجتماعي على مستوى العالم.

- الثورة الرقمية والإنترنت: العصر الحديث شهد توسعاً هائلاً في استخدام الإنترنت والتكنولوجيا الرقمية، مما أحدث ثورة في جميع جوانب الحياة اليومية والتجارية. الهواتف الذكية، الحوسبة السحابية، والبيانات الكبيرة أصبحت أدوات رئيسية في إدارة وتشغيل الأعمال (Wadhvani & Lubinski, 2020, p. 82).

- الاقتصاد المشاركة والمنصات: ظهور الاقتصاد المشاركة والأعمال القائمة على المنصات مثل Uber ، Airbnb أعاد تشكيل العديد من الصناعات، مقدماً نماذج أعمال جديدة تعتمد على مشاركة الأصول والخدمات بدلاً من تملكها (Sundararajan, 2016, p. 59).

- ريادة الأعمال الاجتماعية والاستدامة: زاد الاهتمام بريادة الأعمال الاجتماعية والتركيز على الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات. الشركات الناشئة التي تعالج التحديات الاجتماعية والبيئية بحلول مبتكرة تكتسب شعبية ودعمًا متزايدًا (Sundararajan, 2016, p. 59).

- التمويل الجماعي والعملات الرقمية: التمويل الجماعي وظهور العملات الرقمية وتقنية البلوكتشين قدما طرقاً جديدة لتمويل المشاريع وإجراء المعاملات المالية، مما يوسع نطاق الفرص للمؤسسات الناشئة لجمع الأموال والتشغيل عبر الحدود (Sundararajan, 2016, p. 60).

- الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي: تطبيقات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي أصبحت محركات رئيسية للابتكار، مما يؤثر على صناعات مثل الرعاية الصحية، النقل، والخدمات المالية. التحول الرقمي أصبح ضرورة للشركات في جميع القطاعات للبقاء تنافسية ومواكبة التغيرات (Sundararajan, 2016, p. 60).

العصر الحديث لا يزال يتطور، مع التركيز المتزايد على التكنولوجيا المتقدمة مثل الواقع الافتراضي، الواقع المعزز، والبيولوجيا الاصطناعية. التحديات المستقبلية تشمل التعامل مع قضايا الخصوصية والأمان السيبراني، إدارة التأثير الاجتماعي والبيئي للتكنولوجيا، وضمان الوصول العادل إلى الفرص الاقتصادية. بينما تستمر الحدود بين التكنولوجيا،

الأعمال، والمجتمع في التلاشي، المؤسسات الناشئة ورواد الأعمال مدعوون للعب دور مركزي في تشكيل مستقبل مستدام وشامل للجميع.

من مرحلة ما قبل الثورة الصناعية إلى العصر الحديث، تطور ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة عبر الزمن يعكس الديناميكية المستمرة للابتكار والتغيير. كل مرحلة من هذه المراحل جلبت معها تحديات وفرص جديدة، مدفوعة بالتقدم التكنولوجي، التغيرات الاقتصادية، والتطورات الاجتماعية. من الثورة الصناعية التي أرست أسس الإنتاج الحديث والتوسع الاقتصادي، إلى ثورة المعلوماتية في الثمانينات والتسعينات التي فتحت الباب أمام عالم مترابط رقميًا، وصولاً إلى العصر الحديث الذي يتميز بالابتكارات الثورية في الذكاء الاصطناعي، الاقتصاد المشاركة، والاستدامة، كل هذه المراحل تشكل فصولاً في قصة مستمرة عن الإبداع البشري والسعي نحو التقدم.

#### ثانياً: تعريف المؤسسات الناشئة

أظهرت الأبحاث التي أجريت بأنه لا يوجد تعريف عالمي لمصطلح "الشركات الناشئة" (Zaeem-Al Ehsan, 2021). فالتعريفات العامة فقط هي المتفق عليها من قبل معظم الأكاديميين والممارسين وصانعي السياسات. يعرف قاموس هارفرد مصطلح "startup" على أنها شركة حديثة النشأة (Oxford Learner's Dictionary, 2022). ويعرفها القاموس الفرنسي La Rouse على أنها: "المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيات الحديثة" (La Rouse, 2022).

يعرف (Paul Graham, 2012) الشركة الناشئة على أنها شركة مصممة لتنمو بسرعة، وكون الشركة حديثة التأسيس لا يجعلها شركة ناشئة، كما أنه ليس من الضروري أن تعمل شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا، الشيء الوحيد الأساسي حسبه هو النمو. معدل النمو الجيد حسب غراهام هو 5-7٪ في الأسبوع إذا تمكنت المؤسسة من الوصول إلى 10٪ أسبوعياً فهي تقوم بعمل جيد ولو أنها تمكنت من إدارة 1٪ فقط، فهذه علامة على أنها لم تكتشف بعد ما تفعله. الجدول التالي يلخص بعض التعريفات التي تم التطرق إليها من قبل الباحثين عبر الزمن وعلى أي أساس تم تعريفها:

#### الجدول 01: بعض التعريفات التي تم التطرق إليها من قبل الباحثين عبر الزمن

المصدر	التعريف مع المرجع	العمر / الحدثة	ابتكار	الخطر/ عدم اليقين	النمو
Keebel (1976)	مؤسسة ناشئة هو انشاء كيان او مؤسسة لم تكن فعليا موجودة سابقا كمنظمة (Luger & Koo, 2005, p. 18).	✓			
Gudgin (1978)	مؤسسة جديدة بدأت الإنتاج لأول مرة (Luger & Koo, 2005, p. 18).	✓			
Freeman et al (1983)	المؤسسات الناشئة هي مؤسسة مربوطة بالتزامها الناتجة عن حداتها وصغر حجمها (Abatecola, Cafferata, & Sara, 2012, p. 03).	✓		✓	
Carter et al (1996)	"المؤسسة الناشئة" هي شركة حديثة الولادة، ليس لها تاريخ سابق في اجراء العمليات (التجارة، الانتاج... الخ) (Carter, Gartner, & Paul, 1996, p. 153).	✓			
Cho and McLean (2009)	المؤسسات المؤقتة التي تنشئ منتجات و / أو خدمات مبتكرة باستخدام تقنية عالية، ولكن هذا النوع من الشركات معروف أيضاً بكونه في بيئة غير مؤكدة ومحفوفة بالمخاطر (Cho & McLean, 2009, p. 127).	✓	✓	✓	

	✓	✓		يتم تعريف الشركة الناشئة على أنها "مؤسسة بشرية مصممة لإنشاء منتجات وخدمات جديدة في ظل ظروف من عدم اليقين الشديد" (Ries, 2011, p. 08).	Ries (2011)
✓		✓		نوع الشركة التي تتمتع بمستوى عالٍ من توقعات النمو بسبب الاستخدام المكثف للتكنولوجيا في بنائها وتطويرها، والتي يتمثل هدفها الرئيسي في ابتكار منتجات أو خدمات لعملائها. (Hernández & González, 2017, p. 72).	UNAM (2013)
✓		✓	✓	الشركة الناشئة هي شركة جديدة ومؤقتة لها نموذج عمل قائم على الابتكار والتكنولوجيا. بالإضافة إلى ذلك، تتمتع هذه الأنواع من الشركات بإمكانية النمو السريع وقابلية التوسع. (Krejci, Strielkowski, & Cabelkova, 2015, p. 01).	Krejci et al (2015)
		✓	✓	يصنف مراقب الشركات الناشئة الأوروبي الشركات الناشئة من خلال ثلاثة معايير: تأسست منذ أقل من 10 سنوات؛ جلب التقنيات المبتكرة و / أو مبيعات نماذج الأعمال الجديدة. (Steigertahl & Mauer, 2018).	European Startup Monitor (2015)
		✓	✓	يمكن تعريف الشركات الناشئة على أنها شركات حديثة الإنشاء ومبتكرة ذات عمر خدمة يصل إلى عامين وبحد أقصى 10 موظفين (Diana, 2017, p. 57).	Anamaria Diana (2017)
		✓	✓	تعتبر الشركة ناشئة التي تم تأسيسها لمدة لا تزيد عن 60 شهراً بالإضافة إلى امتلاك منتجات و / أو خدمات اجتماعية ومنتشرة ومبتكرة ذات قيمة تكنولوجية عالية (Paoloni & Modaffari, 2018, p. 66).	Paoloni, & Modaffari, (2018)

المصدر: من اعداد الطالب بناء على عدة مراجع

#### 1- التعريف التونسي للمؤسسات الناشئة

في الثاني من أبريل 2018، أقرّ مجلس النواب التونسي قانوناً جديداً حول المؤسسات الناشئة، في إطار استراتيجية تونس الرقمية 2020. جاء في نص الفصل الثاني من هذا القانون ما يلي: تعتبر مؤسسة ناشئة (Startup) على معنى هذا القانون كل شركة تجارية مكوّنة طبقاً للتشريع الجاري به العمل ومتحصلة على علامة المؤسسة الناشئة طبقاً للشروط الواردة بهذا القانون (قانون عدد 20، 2018، صفحة 1237). ثم أوضح الفصل الثالث من نفس القانون أهم الشروط التي يجب أن تستوفها المؤسسة لكي تصنف كمؤسسة ناشئة، حيث نص على ما يلي تسند علامة المؤسسة الناشئة للشركة التي تستوفي الشروط التالية (قانون عدد 20، 2018، صفحة 1237):

- الا يكون قد مر على تكوينها أكثر من 08 سنوات.
- الا يتجاوز عدد مواردها البشرية ومجموع أصولها ورقم معاملاتها السنوي أسقفًا تضبط بأمر حكومي.
- ان يملك رأسمالها بنسبة تفوق الثلثين اشخاص طبيعيين او شركات استثمار ذات رأسمال تنمية او صناديق مشتركة للتوظيف في رأسمال تنمية او صناديق مساعدة على الانطلاق او غيرها من مؤسسات الاستثمار حسب التشريع الجاري به العمل او شركات ناشئة اجنبية.
- ان يتبنى منوالها الاقتصادي على الصبغة المجددة خصوصا منها التكنولوجية.

- ان ينطوي نشاطها على امكانية هامة للنمو الاقتصادي.

## 2- التعريف الأردني للشركات الناشئة

لا يوجد تعريف مشترك للمؤسسات الناشئة في الأردن، بحيث تقترح العديد من المنظمات والمبادرات تعريفات مختلفة ذات صلة مع عامل واحد مشترك، وهو الفئة العمرية للمؤسسة، ومن هذه التعريفات ما يلي:

- يعرف (مجلس السياسات الاقتصادية، 2018) الشركات الناشئة بأنها تلك الشركات التي تقل أعمارها عن ثلاث سنوات بغرض السماح بخصوصيات ضريبية على استثمارات رواد الأعمال. كما تعرف (المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية، 2018) الشركات الناشئة أو الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا، على انها: شركة جديدة تعمل منذ ما لا يزيد عن عامين.

- يعرف صندوق الشركات الناشئة المبتكرة للبنك الدولي الخاص بالأردن الشركات أنها: شركات ذات نشاط يقل عن 5 سنوات (World Bank, 2017, p. 45). كما يعرفها الصندوق الأردني للريادة الذي تم إنشاؤه بهدف زيادة الاستثمارات في المرحلة المبكرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها: أية مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم في طور أن تصبح قيد التشغيل أو أية مؤسسة صغيرة ومتوسطة قائمة لم تقم بعد ببيع منتجها أو خدمتها تجاريًا (JISF, 2017, p. 12).

تم إجراء إحدى الدراسات البحثية الرائدة المنشورة حول تعريفات الشركات الناشئة بواسطة (Luger & Koo, 2005) في بحثهم حول تعريف الشركات الناشئة وتتبعها، اقترح (Luger & Koo, 2005) ثلاثة معايير رئيسية لوصف الشركات الناشئة والتي ستساعد في تمييز الشركات الناشئة عن الشركات الجديدة الأخرى وتحسين عملية تقييم التأثير من خلال التركيز بشكل رئيسي على الشركات ذات الصلة (Luger & Koo, 2005, p. 02):

- شركة جديدة (New): شركة لم تكن موجودة من قبل خلال فترة زمنية محددة. تستخدم معظم الدراسات حول الشركات الناشئة كلمة "جديدة" كميز رئيسي. وهي تشير إلى إنشاء مؤسسة جديدة تماماً لم تكن موجودة سابقاً كمنظمة. وهذا يستثني الشركات التي أنشئت بإجراء تغييرات في الاسم أو الملكية أو الموقع أو الوضع القانوني.

- شركة نشطة (Active): شركة تبدأ بتوظيف موظف واحد مدفوع الأجر على الأقل خلال فترة زمنية محددة. في الواقع، بعض الشركات مسجلة على الورق فقط. ولهذا السبب من المهم إضافة كلمة "نشطة" كمعيار ثانٍ. وبالتالي، لكي تعتبر الشركة شركة ناشئة، ينبغي ألا تكون جديدة فحسب، بل ينبغي أن تنخرط أيضاً في تجارة السلع أو الخدمات. قام موقع Dun & Bradstreet المختص بتطوير أداء المؤسسات، على سبيل المثال، بتعريف الشركات الناشئة بأنها "مؤسسات نشطة تم افتتاحها حديثاً". حيث أن معظم الشركات المسجلة "ورقياً" لا تنشئ قيمة مضافة أو توظف أفراداً أو تستثمر.

- شركة مستقلة (Independent): شركة ليست تابعة أو فرعاً لشركة موجودة. يمكن إنشاء شركات جديدة من قبل مؤسس واحد أو مجموعة من المؤسسين الفرديين، ولكن هناك أيضاً الشركات الجديدة التي أنشأتها شركات قائمة كفروع لها. فلا بد من التمييز بين الشركات الجديدة التي تم تأسيسها كفروع والشركات الجديدة التي أنشأها المؤسسون الأصليون من حيث الحجم، والرسملة، والمؤثرات الاقتصادية. إن اعتبار الشركات التابعة لشركة أم كشركات ناشئة سيؤدي إلى تشويه الصورة من حيث احتياجات الشركات الناشئة وأدائها، حيث تعتمد هذه الشركات على دعم الشركات الأم في الموارد والقدرات، في حين يتعين على الشركات الناشئة أن تبدأ من الصفر ولها وصول محدود إلى مثل هذا الدعم.

الجدول 02: تعريفات الشركات الناشئة في بعض البلدان

البلد / مجموعة البلدان	مصدر التعريف	الفئة العمرية	معايير التشغيل الاخرى	تركيز التعريف
الجزائر	الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية 2020	لا يزيد عمرها عن 08 سنوات	عدد الموظفين، اجمالي الأصول، الإيرادات.	الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات النمو العالي
تونس	قانون الشركات الناشئة 2018	لا يزيد عمرها عن 08 سنوات	عدد الموظفين، اجمالي الأصول، الإيرادات.	الشركات الصغيرة والمتوسطة القائمة على التكنولوجيا وذات النمو العالي
الفلبين	قانون الشركات الناشئة المبتكرة 2017	لا يزيد عمرها عن 05 سنوات	مصارييف البحث والتطوير، الإيرادات السنوية الاجمالية.	الشركات ذات المنتجات أو العمليات أو نماذج الأعمال المبتكرة التي ليست مجرد مستخدم نهائي للابتكار
لاتفيا	القانون الخاص بالمساعدات للشركات الناشئة 2017	لا يزيد عمرها عن 05 سنوات	الدخل: لم يتم توزيع الأرباح كأرباح أسهم وأعيد استثمارها في تطوير الشركة الناشئة؛ المتأخرات الضريبية؛ ما لا يقل عن 70% من الموظفين يحملون الماجستير أو الدكتوراه	أعمال مبتكرة وقابلة للتطوير مع إمكانات نمو عالية
الاتحاد الأوروبي	المراقب الأوروبي للشركات الناشئة 2015	أصغر من 10 سنوات	النمو في المبيعات وفي التوظيف	الشركات الناشئة التي تتميز بتكنولوجيات و/أو نماذج أعمال مبتكرة (عالية)
إيطاليا	قانون الشركات الناشئة المبتكرة 2016	لا يزيد عمرها عن 04 سنوات	الإيرادات؛ شركة خاضعة للضريبة؛ مملوكة مباشرة لحوصة 51% على الأقل من قبل الأفراد	الشركات الناشئة المبتكرة
الهند	قانون الشركات الناشئة 2018	لا يزيد عمرها عن 07 سنوات، و10 سنوات للشركات المختصة في التكنولوجيا الحيوية	الإيرادات؛ لم يتم إنشاء الشركة الناشئة من خلال تقسيم أو إعادة بناء أعمال قائمة	الكيان الذي يعمل من أجل الابتكار أو تطوير أو تحسين المنتجات أو العمليات أو الخدمات، أو إذا كان نموذجًا تجاريًا قابلاً للتطوير مع إمكانات كبيرة لتوفير فرص العمل أو تكوين الثروات

المصدر: من اعداد الطالب بناء على مراجع مختلفة

الفرع الثاني: اهمية المؤسسات الناشئة

تعتمد اقتصاديات الدول على المؤسسات الناشئة، والتي تعتبر لبنة اقتصاد كل دولة، حيث تلعب المؤسسات الناشئة أهمية بالغة في الاقتصاد العالمي، بصفة عامة والاقتصاد الوطني بصفة خاصة، لأنها تشكل أهم مكونات وعناصر النشاط الاقتصادي، فهي بدورها تحقق التنمية بشقها الاقتصادي والاجتماعي، والتي تعتبر المحرك الأساسي لتنمية والتطور الاقتصادي، والتي توفر بدورها قاعدة صناعية وبنية تحتية واسعة وركيزة أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومن هذا المنطلق أولت الجزائر لهذه المؤسسات أهمية بالغة عن طريق استحداثها لوزارة المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة خاصة بعد التطور الكبير الذي شهده هذا النوع من المؤسسات على مستوى الدولي، بعدما كان دوره محدوداً في هذه التنمية ومحصوراً في بعض الأنشطة، ومن هنا سنعلم التطرق إلى الأهمية الاقتصادية، إضافة إلى تبيان الأهمية الاجتماعية.

#### أولاً: الأهمية الاقتصادية

- تحفيز النمو الاقتصادي: المؤسسات الناشئة تلعب دوراً محورياً في تعزيز النمو الاقتصادي من خلال توفير فرص عمل جديدة، ما يؤدي إلى تقليل البطالة وزيادة الاستهلاك والطلب على المنتجات والخدمات (Audretsch, Keilbach, & Lehmann, 2020, p. 78). إلى جانب ذلك، تعمل على توسعة الأنشطة الاقتصادية وفتح أسواق جديدة من خلال إدخال أفكار وحلول مبتكرة. مع توسع هذه المؤسسات، تزداد فرص الاستثمار والتعاون التجاري، ما يسهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي (Audretsch, Keilbach, & Lehmann, 2020, p. 78).
- تعزيز الابتكار: الابتكار هو العنصر الأساسي الذي تقوم عليه المؤسسات الناشئة. من خلال البحث والتطوير المستمر، تساهم هذه المؤسسات في تطوير تقنيات جديدة، وتحسين العمليات التجارية، وابتكار منتجات وخدمات مبتكرة تلبى احتياجات المستهلكين. الابتكار يتيح أيضاً للشركات التقليدية إمكانية الاستفادة من الأفكار الجديدة التي تقدمها المؤسسات الناشئة، مما يعزز التقدم التكنولوجي والصناعي بشكل عام (Porter, 2019, p. 102).
- تحسين التنافسية: المؤسسات الناشئة تدخل السوق بروح جديدة وتقدم منتجات وخدمات بأساليب غير تقليدية. هذا يرفع من مستوى التنافسية في السوق ويدفع الشركات القائمة إلى تحسين أدائها؛ رفع جودة منتجاتها؛ وتقديم أسعار تنافسية (Porter, 2019, p. 102). هذا التحسن في التنافسية لا يؤدي فقط إلى تحسين خيارات المستهلكين، بل يعزز أيضاً الاقتصاد من خلال زيادة الإنتاجية والكفاءة.
- جذب الاستثمارات: المؤسسات الناشئة تجذب اهتمام المستثمرين المحليين والدوليين، نظراً لإمكاناتها الكبيرة للنمو والابتكار (حسين و مصطفى، 2021، صفحة 73). هذه الاستثمارات تضخ سيولة جديدة في الاقتصاد، ما يعزز من قدرة الشركات على التوسع والتطوير. هذا لا يؤدي فقط إلى دعم المؤسسات الناشئة نفسها، بل يسهم في زيادة حجم السوق وتقوية البنية التحتية الاقتصادية، مما يخلق دورة اقتصادية إيجابية (حسين و مصطفى، 2021، صفحة 73).
- تنويع الاقتصاد: غالباً ما تقدم المؤسسات الناشئة حلولاً مبتكرة في قطاعات جديدة أو غير تقليدية، مثل التكنولوجيا المتقدمة؛ الطاقة المتجددة؛ والذكاء الاصطناعي. هذا يسهم في تنويع قاعدة الاقتصاد الوطني ويقلل من الاعتماد على الصناعات التقليدية، مما يجعل الاقتصاد أكثر مرونة أمام التغيرات والتحديات العالمية، مثل تقلبات أسعار النفط أو الأزمات المالية (يوزرب و خوالد، 2021، صفحة 362).

#### ثانياً الأهمية الاجتماعية

- خلق فرص عمل: المؤسسات الناشئة تُعد مصدراً رئيسياً لخلق فرص العمل، خاصة في الاقتصادات الناشئة أو تلك التي تعاني من معدلات بطالة عالية (يوزرب و خوالد، 2021، صفحة 362). من خلال توفير فئات مختلفة

من المجتمع، بما في ذلك الشباب والخريجين الجدد، تساعد هذه المؤسسات في تقليل معدلات البطالة، وتزيد من فرص التدريب المهني وتطوير المهارات، مما يساهم في تحسين مستويات المعيشة للأفراد العاملين فيها (خواتي ، 2017، صفحة 63).

- تمكين رواد الأعمال: المؤسسات الناشئة توفر بيئة خصبة لرواد الأعمال لتحويل أفكارهم إلى مشاريع ناجحة (بلغنامي ، 2021، صفحة 27). من خلال توفير منصات تمويل ودعم، تتيح الفرص للمبتكرين لتطوير منتجاتهم وخدماتهم. هذا التمكين يساهم في تعزيز روح المبادرة داخل المجتمع، ويشجع على الابتكار المستمر وتطوير حلول جديدة لمشاكل قائمة، مما يعزز من تنوع الاقتصاد والنمو الاجتماعي (بلغنامي ، 2021، صفحة 27).
- تحقيق التنمية المحلية: المؤسسات الناشئة تلعب دورًا كبيرًا في تنشيط المجتمعات المحلية، خاصة تلك التي تكون فيها فرص التنمية محدودة. من خلال تأسيس مشاريع محلية، تساهم هذه المؤسسات في تحسين البيئة الاقتصادية المحلية وزيادة الإنفاق والاستثمار داخل المجتمعات. هذا يؤدي إلى تحسين جودة الخدمات العامة، مثل التعليم والصحة والبنية التحتية، وبالتالي تحسين مستوى المعيشة في المناطق التي تعمل فيها (خواتي ، 2017، صفحة 64).
- التكامل الاجتماعي: من خلال تقديم حلول مبتكرة وشاملة، تساهم المؤسسات الناشئة في دمج الفئات المهمشة في المجتمع، سواء عن طريق توفير فرص عمل أو عن طريق تقديم خدمات تلبي احتياجات هذه الفئات (Audretsch, Keilbach, & Lehmann, 2020, p. 78). على سبيل المثال، يمكن أن تقدم بعض المؤسسات الناشئة حلولاً في مجال التعليم الإلكتروني أو الرعاية الصحية الرقمية التي تستهدف الفئات المحرومة. هذا التكامل يعزز من التماسك الاجتماعي ويساهم في خلق مجتمع أكثر شمولية وعدالة.
- تعزيز المسؤولية الاجتماعية: العديد من المؤسسات الناشئة تبني مبادئ المسؤولية الاجتماعية من خلال التركيز على القضايا البيئية والاجتماعية. تسعى هذه المؤسسات إلى تقديم حلول مستدامة تساهم في معالجة التحديات الاجتماعية، مثل الفقر والتلوث والتغير المناخي (Audretsch, Keilbach, & Lehmann, 2020, p. 80). هذا الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية يعزز من الوعي المجتمعي ويخلق بيئة اقتصادية أكثر استدامة وعدالة، مما يعود بالنفع على المجتمع بأسره.

#### الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة

##### أولاً: مميزات المؤسسة الناشئة

- تميز المؤسسات الناشئة أنها تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة واتباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية ومن أهم المميزات أيضا نذكر ما يلي (مصطفى و علي ، 2020، صفحة 03):
- حديثة العهد: أي أنها حديثة النشأة وتستمد تسميتها من حداثة وأمامها خياران إما التطور والازدهار لتصبح شركة ناجحة قائمة بذاتها تقدم منتجات جديدة تحتاجها الأسواق، أو إغلاق أبوابها والقبول بالخسارة.
- شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل. بكلمات أخرى إن الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات منه دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك ينمو هامش الأرباح لديها بشكل كبير. وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة بل العكس هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.
- شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز هذه الشركات بأنها تقوم بأعمالها التجارية على أفكار رائدة Innovative واشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة

Startups على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الأنترنت، ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم حاضنات الأعمال.

- شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة على أنها تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع ومفاجئ بعض الشيء.

ثانيا: خصائص المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة تُعد منشآت مصغرة، صغيرة، ومتوسطة تتميز بمجموعة من الخصائص التي تتنوع بين نقاط قوة ونقاط ضعف. من بين نقاط القوة التي تميز هذه المؤسسات هو توازن هيكل النشاط الإنتاجي، حيث تواجه الدول النامية عادةً خللاً في هيكل الاقتصاد بسبب غياب قاعدة صناعية صغيرة ومتوسطة قوية، مما يجعل من الضروري تقليص هذه الفجوة من خلال استراتيجيات تهدف إلى تعزيز وتوسيع هذه المؤسسات (Blank & Dorf, 2020, p. 45). كما أنها تدعم الشركات الكبيرة بتوفير المنتجات الوسيطة الضرورية لأنشطتها، وتساهم في خلق فرص عمل حقيقية مما يقلل من معدلات البطالة. بالإضافة إلى ذلك، تسهم المؤسسات الناشئة في استثمار المدخرات المحلية الصغيرة عبر إعادة توظيف هذه المدخرات نظراً لصغر رأس المال، وبالتالي تحسين توزيع الدخل. تلعب هذه المؤسسات أيضاً دوراً مهماً في دعم سياسة إحلال الواردات من خلال تلبية احتياجات السوق المحلية، مما يساهم في تقليص الواردات وتنمية الصادرات، وبالتالي توفير النقد الأجنبي. علاوة على ذلك، تساهم في نشر القيم الصناعية الإيجابية مثل إدارة الجودة، الابتكار، وتقدير العمل (Luger & Koo, 2005, p. 22). أما فيما يتعلق بنقاط الضعف، فتعاني المؤسسات الناشئة من محدودية في اختيار وصياغة استراتيجيات العمل، وضعف قدرتها على بناء شبكة توزيع فعالة بسبب قلة الإمكانيات. كما تواجه صعوبات في الوصول إلى الموارد التمويلية نتيجة ضعف هيكلها المالي وقلة الضمانات المتاحة (Luger & Koo, 2005, p. 22). أخيراً، تعجز هذه المؤسسات عن الاستفادة من اقتصاديات الحجم نظراً لصغر حجمها، مما يمنعها من خفض تكاليف الإنتاج عبر توزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من الوحدات الإنتاجية.

الفرع الرابع: تمييز المؤسسات الناشئة عن غيرها من المؤسسات

اختلف الباحثون والفقهاء حول معايير تمييز المؤسسات الناشئة عن غيرها من المؤسسات، فأصبح من الضروري تمييز المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتبيان أوجه التشابه وأوجه الاختلاف بين المؤسسات الناشئة والمقاولاتية (Hassini & Mana, 2024, p. 520)، باعتبار أن المقاولاتية هي كل نشاط لإنشاء مشروع أعمال جديد، يقدم فعالية اقتصادية مضافة.

أولاً: تمييز المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد شاع عند الكثير من الأفراد في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتبارها على أنها مؤسسات ناشئة (بخيتي و بوعونية ، 2020 ، صفحة 536) ، حيث اعتقد البعض أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة صغيرة أو متوسطة في بداية إنشائها، وهذا نظراً للانتشار الواسع في مجال الأعمال، كما يعتقد أصحاب الأفكار والأعمال التجارية أن مشروعاتهم التجارية يمكن تصنيفها مع المشروعات الناشئة، وأنها تملك صفة الريادية وتنتمي لمجال الأعمال، في حين يمكن أن تكون مشروعا تجاريا صغيرا. الجدول التالي يحدد أهم الفروقات الموجودة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

الجدول 03: الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة

من حيث	المؤسسة الناشئة	المؤسسة الصغيرة والمتوسطة
الهدف من التأسيس	تقدم أفكار ابتكارية وحلول إبداعية	يتم إنشائها بما يتوافق مع السوق المحلية ولا تقدم أفكار ابتكارية

خطوات التأسيس	تعتمد على الابتكار مما يجعل فرص الدعم لها منخفضة وتحتاج مجهودات أكبر من طرف رائد الأعمال	تعتمد على خطة عمل واضحة كما أنها تبدأ التجهيزات بشكل أسرع، فرصة أكبر للحصول على التمويل اللازم
البيئة الصناعية أو السوق المحلي	سبب عدم وجود خطة عمل واضحة لهذه المؤسسات التي تعتمد بصورة أكبر على الابتكار والتجريب وقلّة الفرص الوظيفية التي تتيحها مما يجعل فرص تدعيمها في إنجاحها أقل نسبياً	التأثير الذي تحدثه على الاقتصاد المحلي واضح ومحدد فهي تتمكن من توفير فرص عمل بصورة أكبر، واحتياجاتها التمويلية ليست ضخمة تمكنها من الريح وهو ما يقدم لها تسهيلات وقروض تمويلية من الدولة
التمويل	رائد الأعمال يمتلك فكرة مبتكرة قادرة على التغيير، يبدأ بالبحث لها عن مستثمر يؤمن بها وبأهميتها	يقوم مالك المشروع إما بتمويل مشروعه من ماله الخاص أو من خلال الاقتراض من البنوك والمنح المتاحة كأجهزة الدعم
مدة المشروع أو الفكرة	تعتبر مدة مؤقتة كونها تتحول إلى مؤسسات كبيرة أو تبقى لتصبح مشروع صغير	استمرارها يعتمد على مدى قدرة أصحابها على تحقيق الاستقرار والريح ويمكن توسيع نطاقها قليلاً، تستمر ناجحة وتظل مستمرة إلى فترة غير معلومة

المصدر: (بشير و زايد، 2020، صفحة 205)

#### ثانياً: تمييز المؤسسات الناشئة عن المقاولاتية

مرت المقاولاتية بفترات زمنية مليئة بالإسهامات والنظريات العلمية من قبل الباحثين والعلماء منذ القرن السادس، واستمر البحث في هذا المجال إلى يومنا هذا أين أصبحت المقاولاتية أهم أسس التنمية الاقتصادية (حاجي ، 2021، صفحة 31) ، ولهذا تعتبر مفهوم المقاولاتية هو المفهوم الأشمل والأوسع (مزيان و عماروش خديجة ، دون تاريخ، صفحة 34) ، فالمؤسسات الناشئة ما هي إلا شكل من أشكال المقاولاتية، الجدول التالي يبين لنا أوجه الاختلاف بين المؤسسات الناشئة والمقاولاتية:

#### الجدول 04: الفرق بين المؤسسة الناشئة والمقاولاتية

من حيث	المؤسسة الناشئة	المقاولاتية
النمو	الشركات الناشئة تعرف تذبذب بين مراحل التقدم والتراجع في النمو.	تهتم المقاولاتية بالنمو السريع
الاهداف	أهدافها بسيطة خاصة في مراحلها الأولى	أهدافها كبيرة فجعلها أهدافها استراتيجية
الحجم	صغيرة الحجم	قد تكون في البداية كبيرة
السوق	أسواقها في الغالب تكون محلية	محلية ودولية حسب الطلب والتسويق
الأرباح	أرباحها احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار	أرباحها عادية

المصدر: (بشير و زايد، 2020، صفحة 208)

#### المطلب الثاني: مراحل تأسيس مؤسسة ناشئة

إنشاء مؤسسة ناشئة هو عملية معقدة تتطلب جهداً وموارد ملموسة، وتنطوي على مجموعة من الخطوات الحاسمة التي يجب التنفيذ عليها بدقة لضمان النجاح. هذا المطلب يستكشف العملية المتعددة المراحل لتأسيس مؤسسة

ناشئة، بدءًا من الإعداد والتخطيط، مرورًا بتأمين التمويل وبناء البنية التحتية اللازمة، وصولاً إلى تطوير المنتج وإطلاقه في السوق. كما يتناول المطلب أيضًا المرحلة الحرجة التالية، وهي النمو والتوسع، حيث تسعى المؤسسة لتعزيز مكانتها في السوق وزيادة قاعدة عملائها. من خلال فهم هذه المراحل، يمكن للمؤسسين والمستثمرين تحقيق أفضل النتائج وضمان استدامة المؤسسة ونموها.

## الفرع الأول: الإعداد والتخطيط

### أولاً: الفكرة:

مرحلة "الفكرة" هي النقطة الأولى والأساسية في رحلة تأسيس المؤسسة الناشئة، وهي تمثل الشرارة الأولى التي تقود إلى إنشاء الأعمال التجارية. تتطلب هذه المرحلة تفكيرًا عميقًا، إبداعًا، ورؤية لتحديد فرصة في السوق يمكن أن تتحول إلى مشروع تجاري ناجح. وفيما يلي كيفية استكشاف وتطوير فكرة لمؤسسة ناشئة بطريقة منهجية:

### 1- تحديد المشكلة:

#### 1-1 استكشاف الحاجات:

في قلب كل مؤسسة ناشئة، تكمن فكرة مدفوعة بحاجة محددة أو مشكلة ملموسة يواجهها الناس في حياتهم اليومية. البداية الحقيقية لأي مشروع تجاري ناجح لا تأتي من رغبة في بيع منتج أو خدمة بقدر ما تأتي من رؤية لحل تلك المشكلات بطرق لم يتم استكشافها بعد (Belli & Djoudi, 2023, p. 380). استكشاف الحاجات يعني الغوص في تجارب الحياة اليومية للناس، ملاحظة التحديات التي يواجهونها، والبحث عن الفرص التي قد تكون مغفلة أو مهملة من قبل الآخرين (Eric Ries, 2017, p. 65).

تبدأ هذه العملية غالبًا بملاحظة بسيطة، ربما تلاحظ أن الأشخاص يكافحون للعثور على خدمات موثوقة لرعاية الحيوانات الأليفة أثناء السفر، أو أن الشركات الصغيرة تجد صعوبة في تتبع المخزون بكفاءة. هذه اللحظات التي قد تبدو عادية هي في الحقيقة بذور للأفكار التي يمكن أن تنمو لتصبح مشاريع ناجحة (Christensen, Dillon, Hall, & Duncan, 2016, p. 88).

الخطوة التالية في استكشاف الحاجات هي البحث والتحقيق. هذا يعني أن تأخذ ملاحظتك الأولية وتبدأ في استكشافها بعمق أكبر. تتحدث إلى الأشخاص الذين يمكن أن يتأثروا بهذه المشكلة، تجمع أكبر قدر ممكن من البيانات حول تجاربهم، وتحاول فهم الأسباب الجذرية للمشكلة. من خلال هذا الاستطلاع، يمكنك أيضًا تحديد ما إذا كانت هذه المشكلة فريدة لمجموعة معينة من الأشخاص أو إذا كانت تمثل فجوة أوسع في السوق (Osterwalder & Pigneur, 2020, p. 112).

هذا النهج لا يتعلق فقط بتحديد المشكلات، ولكن أيضًا بتقييم مدى شيوعتها وأهميتها. إذا كانت المشكلة واسعة الانتشار وتؤثر بشكل كبير على جودة حياة الأشخاص أو أداء الشركات، فهذا يعني أن حلها يمكن أن يوفر قيمة كبيرة. ومع ذلك، الجزء الأكثر أهمية من هذه العملية هو التعمق لفهم ليس فقط الحاجة نفسها، ولكن أيضًا السياق الأوسع الذي توجد فيه. هذا يشمل العوامل الاقتصادية، الثقافية، والتكنولوجية التي يمكن أن تؤثر على كيفية تصور الحاجة والاستجابة لها (Blank & Dorf, 2020, p. 94).

في النهاية، استكشاف الحاجات يتجاوز مجرد تحديد المشكلات. إنه يتطلب التعاطف والفهم العميق للتجارب الإنسانية، بالإضافة إلى القدرة على رؤية الإمكانيات حيث يرى الآخرون عقبات. هذه العملية هي الأساس الذي تُبنى عليه المؤسسات الناشئة الناجحة، لأنها تضمن أن الفكرة لا تجيب فقط على حاجة حقيقية ولكنها أيضًا تمتلك القدرة على التأثير والنمو في السوق.

### 2-1 التحقق من الحاجة:

عندما نتحدث عن التحقق من الحاجة في سياق تطوير فكرة مؤسسة ناشئة، ندخل في مرحلة حيوية تتطلب مزيجًا من البحث الدقيق والتقييم النقدي (Osterwalder, Pigneur, Bernarda, Smith, & Papadacos, 2021, p. 163). هذا الجزء من العملية ليس مجرد تكملة لاستكشاف الحاجات الذي ناقشناه سابقًا؛ بل هو اختبار لصلابة وأهمية المشكلة التي تم تحديدها، لضمان أنها ليست فقط حقيقية ولكن أيضًا تمتلك القدرة على دعم فكرة تجارية مستدامة (Maurya, 2016, p. 143).

- تقييم عمق المشكلة: الخطوة الأولى هي فهم مدى تأثير المشكلة على الأفراد أو الشركات. هل هي مجرد إزعاج طفيف، أم أنها تسبب صعوبات كبيرة؟ المشكلات التي تعيق الأداء اليومي أو تؤدي إلى خسائر مالية ملموسة تميل إلى توفير أساس أقوى لفكرة تجارية (Maurya, 2016, p. 143).
- قياس الطلب: بعد التأكد من أن المشكلة ذات صلة، يجب تحديد ما إذا كان هناك جمهور كافٍ يشعر بالمشكلة بنفس القدر من الحدة. هذا يعني النظر في حجم السوق المحتمل ومدى استعداد الأشخاص لتبني حل محتمل. إجراء استطلاعات الرأي، المقابلات، وتحليل السوق هي أدوات مفيدة في هذه المرحلة (Maurya, 2016, p. 143).
- التأكد من الاستعداد للدفع: ليس كافيًا أن يعترف الجمهور بالمشكلة؛ يجب أن يكونوا أيضًا على استعداد لإفناء المال لحلها. هذا يتطلب تقييمًا للقيمة التي يعلقها العملاء المحتملون على الحل. قد يتضمن ذلك تجارب تسعير أولية أو مقارنات مع حلول موجودة لتقدير نقطة سعر مقبولة (Osterwalder, Pigneur, Bernarda, Smith, & Papadacos, 2021, p. 165).
- فحص الاستدامة والنمو: حتى إذا كان هناك طلب حالي، يجب التفكير في كيفية تطور هذا الطلب مع مرور الوقت. هل المشكلة مؤقتة أم أنها ستظل ذات صلة على المدى الطويل؟ كيف يمكن للتغيرات التكنولوجية أو الاتجاهات الاجتماعية أن تؤثر على الحاجة لهذا الحل؟ (Osterwalder, Pigneur, Bernarda, Smith, & Papadacos, 2021, p. 165).

## 2- الابتكار والإبداع

### 1-2 توليد الأفكار

توليد الأفكار هو المرحلة التي تتبع فوراً بعد التعرف على المشكلة والتحقق من الحاجة إليها في عملية تأسيس المؤسسة الناشئة. هذه المرحلة تعتبر القلب النابض للابتكار، حيث يتم استكشاف الحلول الممكنة من خلال تقنيات مختلفة لتوليد الأفكار. كل تقنية لها نهجها الفريد وتساعد على إلقاء الضوء على جوانب مختلفة من المشكلة والحلول المحتملة. فيما يلي بعض التقنيات المستخدمة لتوليد الأفكار:

- عصف ذهني (Brainstorming): العصف الذهني هو واحد من أشهر تقنيات توليد الأفكار، وهو يشجع على التفكير الحر وغير المقيد. يتم ذلك عادةً في بيئة جماعية حيث يقوم المشاركون بإلقاء الأفكار مهما كانت غريبة أو غير تقليدية دون الحكم عليها أو تقييمها في البداية. الهدف هو توليد أكبر قدر ممكن من الأفكار في فترة زمنية محدودة، مما يفتح المجال للإبداع وربما الكشف عن حلول غير متوقعة (Michalko, 2019, p. 54).
- التفكير التصميمي (Design Thinking): التفكير التصميمي هو نهج مركز حول الإنسان يستخدم في حل المشكلات وتوليد الأفكار. يشجع هذا النهج على فهم المستخدمين وتجاربهم، إعادة تعريف المشاكل بطرق جديدة، وتجربة الحلول والنماذج الأولية. التفكير التصميمي يدور حول خمس مراحل: التعاطف، تحديد المشكلة، توليد الأفكار، النموذج الأولي، والاختبار. يتميز بتشجيع التعاون الوثيق بين أعضاء الفريق والتركيز على تجربة المستخدم النهائي (Brown, 2019, p. 112).

- تحليل SWOT : تحليل SWOT هو أداة استراتيجية تُستخدم لتقييم نقاط القوة (Strengths) ، نقاط الضعف (Weaknesses) ، الفرص (Opportunities) ، والتهديدات (Threats) المتعلقة بالمشروع أو الفكرة. على الرغم من أنه يستخدم بشكل أساسي لتقييم الاستراتيجيات، إلا أنه يمكن أيضًا استخدامه لتوليد الأفكار بشكل غير مباشر عن طريق تحديد الفرص التي يمكن استغلالها والتهديدات التي يجب التغلب عليها (Humphrey, 2018, p. 90).

كل تقنية من هذه التقنيات تقدم نهجًا مختلفًا لتوليد الأفكار، ويمكن استخدامها بشكل فردي أو مجتمعة لتعزيز الإبداع والابتكار. العصف الذهني يشجع على الحرية الفكرية ويخلق بيئة تنبض بالأفكار الجديدة. التفكير التصميمي يضع المستخدم في قلب العملية، مما يضمن أن الحلول ليست مبتكرة فحسب، بل أيضًا ملائمة وقابلة للتطبيق. تحليل SWOT يساعد في توجيه الفكرة نحو استغلال الفرص المتاحة وتجنب المخاطر المحتملة، مما يعزز فرص النجاح في السوق.

## 2-2 التميز

في رحلة إنشاء مؤسسة ناشئة، يمثل التميز عنصرًا حاسمًا يفصل بين الأفكار التي تعانق النجاح وتلك التي تتلاشى في النسيان. التميز لا يعني فقط الابتكار لأجل الابتكار، بل يعني خلق حل يلبي الحاجات بطرق لم يسبق لها مثيل، أو يقدم تحسينات جوهرية على ما هو موجود بالفعل (Eric Ries, 2017, p. 134). يبدأ هذا بالنظر إلى المنتجات، الخدمات، أو نماذج العمل الحالية في السوق وسؤال نفسك: كيف يمكننا القيام بذلك بشكل أفضل؟

الابتكار في المنتج قد يعني تطوير تقنية جديدة تقدم حلولاً أكثر فعالية، أو ربما تحسين المنتجات القائمة بطريقة تجعلها أكثر سهولة في الاستخدام، دوامًا، أو فعالية من حيث التكلفة (Christensen, 2016, p. 78). أما الابتكار في نموذج العمل، فيتعلق بتغيير الطريقة التي تُبنى بها القيمة وتُقدم للعملاء، ربما من خلال تقديم نماذج اشتراك مبتكرة، أو منصات تفاعلية تجمع بين العملاء والمزودين بطرق جديدة كليًا (Christensen, 2016, p. 78).

وعندما نتحدث عن التميز في العرض، فإننا نشير إلى الطريقة التي يُقدم بها المنتج أو الخدمة للسوق. هذا يمكن أن يشمل كل شيء من استراتيجيات التسويق الفريدة إلى تجارب العملاء الاستثنائية التي تجعل العلامة التجارية لا تُنسى (Kotler, 2020, p. 156). التميز، في جوهره، يتعلق بخلق القيمة بطريقة لا تتوقعها السوق بعد. إنه يتطلب فهمًا عميقًا للعملاء واحتياجاتهم، بالإضافة إلى القدرة على التنبؤ بتحولات السوق والاستجابة لها بسرعة (Kotler, 2020, p. 156). في عالم تزداد فيه المنافسة يوميًا بعد يوم، يمكن أن يكون التميز هو الفارق بين المؤسسة الناشئة التي تصعد سريعًا نحو القمة وتلك التي تظل مجرد فكرة أخرى في بحر الأفكار (Kotler, 2020, p. 156).

لنأخذ مثالاً على شركة Airbnb، التي قدمت حلًا متميزًا لمشكلة موجودة في سوق الإقامة والسفر. قبل ظهور Airbnb، كانت خيارات الإقامة أثناء السفر تقتصر بشكل كبير على الفنادق وبيوت الضيافة، مما كان يعني غالبًا تكاليف مرتفعة وقلّة الخيارات الشخصية والمحلية للمسافرين (Chesky, 2021, p. 92).

المشكلة كانت الحاجة إلى خيارات إقامة ميسورة التكلفة وأكثر تنوعًا وتوفير تجربة أكثر غنى وشخصية للمسافرين. الحل التميزي كان استغلال Airbnb الابتكار في نموذج العمل والتكنولوجيا لتقديم منصة تسمح للأشخاص بتأجير غرف في منازلهم أو حتى منازلهم بأكملها للمسافرين (Chesky, 2021, p. 92). هذا النهج لم يقدم فقط خيارًا أكثر توفيرًا للمسافرين بل وفر أيضًا تجربة فريدة وشخصية، حيث يمكن للضيوف الإقامة في منازل محلية والتفاعل مع المضيفين (Chesky, 2021, p. 92).

من خلال التركيز على حل هذه المشكلة بطريقة متميزة، استطاعت Airbnb أن تحدث ثورة في صناعة السفر والإقامة، وأصبحت إحدى أكثر الشركات الناشئة قيمة وتأثيرًا في العالم. هذا المثال يبرز كيف يمكن للتميز في إيجاد الحلول أن يخلق فرصًا جديدة ويعيد تشكيل صناعات بأكملها.

#### ثانياً: صياغة القيمة المقترحة

صياغة القيمة المقترحة هي عملية حيوية تستلزم من رواد الأعمال التعبير بوضوح عن الفوائد التي يقدمها حلهم المبتكر، وتحديد العناصر التي تميزه عن البدائل الموجودة في السوق (Osterwalder, 2021, p. 73). هذا يعني الغوص في جوهر المنتج أو الخدمة لتحديد كيف سيحسن بشكل ملموس حياة العملاء أو أعمالهم. القيمة المقترحة ليست مجرد قائمة بالمزايا؛ إنها رسالة مقنعة توضح سبب كون الحل الجديد هو الخيار الأفضل المتاح (Osterwalder, 2021, p. 73). في هذه العملية، يجب تحديد الفوائد بدقة، سواء كانت توفير الوقت والجهد، تقليل التكاليف، تحسين الإنتاجية، أو حتى توفير تجربة مستخدم متفوقة (Blank, 2020, p. 98). الهدف هو جعل العملاء يدركون القيمة الحقيقية التي يمكن أن يجنوها من اختيار هذا الحل، مما يجعل قرار الشراء يبدو كالخيار الأمثل بالنسبة لهم (Blank, 2020, p. 98). بالإضافة إلى تحديد الفوائد، من الضروري أيضاً توضيح التميز الذي يجعل الحل فريداً. هذا يتطلب التركيز على العناصر التي تميز المنتج أو الخدمة عن المنافسين، قد يكون ذلك من خلال تقديم تكنولوجيا جديدة، نهج مبتكر في الخدمة، ميزات متقدمة، أو حتى نموذج عمل غير تقليدي (Christensen, 2020, p. 67). التأكيد على هذه النقاط يساعد في بناء قضية قوية تجعل العملاء يفضلون هذا الحل على غيره، مما يؤكد على فكرة أن ما يتم تقديمه ليس مجرد بديل آخر، ولكنه خيار يتمتع بقيمة فريدة لا يمكن العثور عليها في مكان آخر (Christensen, 2020, p. 67). في النهاية، صياغة القيمة المقترحة هي فن وعلم يتطلب فهماً عميقاً للسوق، العملاء، والمنافسين. إنها تتطلب من رواد الأعمال أن يكونوا قادرين على النظر إلى ما وراء المنتج أو الخدمة نفسها وإلى القيمة الحقيقية التي يجلبونها للعملاء، مما يجعل هذه القيمة واضحة ومقنعة لكل من يسمعها.

#### ثالثاً: البحث والتحقق

جمع المعلومات وإجراء البحوث السوقية يمثلان الأساس الذي تُبنى عليه الاستراتيجيات الناجحة للمؤسسات الناشئة. هذا الجهد يتجاوز مجرد النظر في الأرقام والإحصاءات؛ إنه يعني غوصاً عميقاً في قلب السوق لفهم الجمهور المستهدف بطريقة شاملة، معرفة ما يحتاجه العملاء فعلاً، ما يقدرونه، وكيف يتخذون قراراتهم الشرائية (Kotler & Keller, 2021, p. 115). هذا يشمل التعرف على التركيبة الديموغرافية للسوق، مثل العمر، الجنس، المستوى التعليمي، والدخل، بالإضافة إلى فهم السلوكيات والتفضيلات والاتجاهات التي تحكم سلوكهم (Kotler & Keller, 2021, p. 115). على سبيل المثال، إذا كنت تخطط لإطلاق منتج تكنولوجي جديد، فإن فهم الديموغرافية المستهدفة يمكن أن يساعدك في تحديد ما إذا كان يجب التركيز على الميزات المتقدمة التي تجذب الجيل الأصغر سناً الذي يتقن التكنولوجيا، أو ربما توفير واجهة أكثر بساطة وسهولة في الاستخدام لجذب جمهور أكبر سناً (Kotler & Keller, 2021, p. 115). كما يساعد جمع المعلومات في تحديد حجم السوق المحتمل وتقدير الطلب على المنتج أو الخدمة، مما يوفر بيانات حاسمة للتخطيط المالي واستراتيجيات النمو.

إجراء البحوث السوقية ليس مهمة لمرة واحدة؛ إنها عملية مستمرة تتطلب التحديث المنتظم للبقاء على اطلاع بتغيرات السوق والتطورات. بالاستفادة من أدوات البحث المختلفة، من الاستبيانات والمقابلات إلى تحليل البيانات الضخمة ورصد وسائل التواصل الاجتماعي، يمكن للمؤسسات الناشئة تحسين فهمها للسوق وتكييف استراتيجياتها بشكل فعال لتلبية الحاجات المتغيرة للجمهور، وبذلك تعزيز فرص نجاحها في بيئة تجارية تنافسية (Kotler & Keller, 2021, p. 115).

#### رابعاً: تحليل المنافسة

تحليل المنافسة يعتبر حجر الزاوية في استراتيجية أي مؤسسة ناشئة تسعى لتحقيق مكانة متميزة في السوق. هذه العملية تبدأ بفهم شامل للسوق من خلال تحديد المنافسين الرئيسيين وتقييم نقاط قوتهم وضعفهم بدقة (Porter, 2020, p. 141). هذا لا يقتصر فقط على النظر إلى ما يقدمونه حالياً، بل يتعمق أيضاً في فهم استراتيجياتهم، مواردهم، نماذج أعمالهم، وكيفية تفاعلهم مع العملاء. من خلال هذا الفحص، يمكن للمؤسسة الناشئة أن تكتشف الثغرات في السوق - تلك الجوانب التي لم يتم تلبيتها بشكل كامل أو التي يمكن تحسينها بشكل ملحوظ (Porter, 2020, p. 141). البحث عن فجوات في عروض المنافسين يتجاوز مجرد تحديد المنتجات أو الخدمات التي يمكن تطويرها. إنه يشمل النظر في تجربة العميل، وفعالية الدعم الذي يقدمونه، وحتى في الطرق التي يتواصلون بها مع جمهورهم (Blank & Dorf, 2020, p. 62). في بعض الأحيان، يمكن أن تكون الفرصة موجودة في تقديم حل أكثر بساطة وتوافقاً مع احتياجات العملاء مقارنة بالحلول المعقدة التي تقدمها الشركات الكبرى (Blank & Dorf, 2020, p. 62). من خلال هذا التحليل المعمق، يمكن للمؤسسات الناشئة تحديد القطاعات السوقية المتخصصة التي تُغفل عنها الشركات الكبرى أو تلك التي لا تخدمها بالكفاءة المطلوبة (Ries E., 2021, p. 102). هذا لا يساعد فقط في تجنب المنافسة المباشرة مع اللاعبين الكبار ولكن أيضاً في تحديد مسار واضح يمكن أن يسلكه رواد الأعمال لتحقيق التميز والنجاح. إن القدرة على رؤية السوق من منظور جديد واستكشاف الفرص التي تم تجاهلها أو لم يتم استغلالها بالكامل هي ما يميز المؤسسات الناشئة الناجحة ويضعها على طريق النمو والابتكار (Ries E., 2021, p. 102).

#### خامساً: التخطيط

التخطيط لتأسيس مؤسسة ناشئة يعد خطوة محورية تقوم على وضع خطة عمل شاملة ومدروسة بعناية، تعمل كخارطة طريق للمشروع. هذه الخطة تبدأ بتحديد الأهداف الواضحة والقابلة للقياس، والتي تشكل الأساس لكل الجهود المستقبلية. الأهداف قد تشمل تحقيق نقطة التعادل المالي في غضون سنتين، الوصول إلى حصة سوقية معينة، أو تطوير وإطلاق منتجات جديدة في فترات زمنية محددة (Burns, 2018, p. 145). بعد تحديد الأهداف، تأتي استراتيجيات السوق، حيث يتم تطوير خطط تفصيلية لكيفية الوصول إلى الجمهور المستهدف وإقناعه بقيمة العرض (Kotler & Keller, 2021, p. 180). هذا يشمل تحديد القنوات التسويقية الأكثر فعالية، وضع استراتيجيات السعر، وتطوير رسائل تسويقية مقنعة تبرز الفوائد الفريدة للمنتج أو الخدمة (Kotler & Keller, 2021, p. 180). الجزء الحيوي التالي من خطة العمل هو التحليل المالي، والذي يوفر نظرة واضحة على الجدوى المالية للمشروع (Osterwalder & Pigneur, 2020, p. 142). هذا يتضمن تقديرات للإيرادات والتكاليف، تحليل نقاط التعادل، وتوقعات التدفقات النقدية. يساعد التحليل المالي في تحديد الاحتياجات التمويلية ويوضح الصورة المالية المتوقعة للمستثمرين المحتملين والشركاء (Osterwalder & Pigneur, 2020, p. 142). أخيراً، خطة التشغيل تضع إطار العمل اليومي للمؤسسة، تفصل كيفية إنتاج السلع أو تقديم الخدمات بكفاءة (Berry, 2019, p. 90). تشمل تنظيم العمليات، إدارة الموارد، وضع خطط للبحث والتطوير، وضمان جودة المنتجات أو الخدمات. خطة التشغيل تضمن أن كل جزء من المؤسسة يعمل بتناغم لتحقيق الأهداف المحددة (Berry, 2019, p. 90). في جوهرها، خطة العمل تعد أداة حيوية للتوجيه والمراجعة، تساعد الفريق على التركيز وتوجيه الجهود نحو الأهداف المرجوة، كما تقدم للمستثمرين والمهتمين بالمشروع رؤية واضحة ومقنعة للرؤية المستقبلية وكيفية تحقيقها.

#### الفرع الثاني: التمويل والبنية التحتية

#### أولاً: تأمين التمويل

عندما تدخل المؤسسة الناشئة مرحلة التمويل، تواجه تحديًا كبيرًا يتمثل في تأمين الأموال اللازمة لتحويل فكرتها إلى واقع ملموس (Gompers & Lerner, 2021, p. 95). هذه العملية تبدأ غالبًا بالاستثمار الشخصي من قبل رواد الأعمال أنفسهم، الذين يضعون مواردهم الخاصة على المحك لإظهار التزامهم تجاه المشروع. مع تطور الشركة، قد يتوسعون في البحث عن مصادر تمويل خارجية، والتي تتراوح بين الأصدقاء والعائلة، المستثمرين الملائكة، وحتى شركات رأس المال الاستثماري. كل من هذه المصادر يقدم ليس فقط التمويل اللازم للنمو، ولكن في كثير من الأحيان، يأتي مع شبكة من الخبراء والموجهين الذين يمكن أن يساعدوا في توجيه الشركة نحو النجاح (Gompers & Lerner, 2021, p. 95).

بالإضافة إلى ذلك، بعض الشركات قد تستفيد من برامج التمويل الحكومية أو الخاصة، التي تقدم منحًا أو قروضًا بشروط ميسرة، مصممة خصيصًا لدعم الابتكار وريادة الأعمال (Sohl, 2020, p. 17). ومع ازدياد شعبية التمويل الجماعي، أصبحت حملات جمع الأموال عبر الإنترنت وسيلة قيمة أخرى لتأمين الرأسمال، مما يسمح للشركات بجمع الأموال مباشرة من المستهلكين الذين يؤمنون بالمنتج (Sohl, 2020, p. 17).

العملية الشاملة لتأمين التمويل تتطلب من رواد الأعمال القدرة على صياغة وعرض قصة مقنعة حول مشروعهم، موضحين القيمة الفريدة التي يقدمونها وكيفية تحقيق العائد على الاستثمار للممولين. هذا يعني أن تحديد الاستراتيجية المالية المناسبة يعتمد ليس فقط على الحاجة الفورية للأموال، ولكن أيضًا على توقعات النمو طويلة الأمد ورؤية الشركة، مما يضمن أن الشراكات التمويلية تدعم أهداف الشركة ولا تعرقل مستقبلها.

#### ثانياً: بناء الفريق

بناء الفريق في سياق تأسيس مؤسسة ناشئة يتطلب من رواد الأعمال الانخراط في عملية دقيقة واستراتيجية لاختيار أفراد يمتلكون مجموعة متنوعة من المهارات، الخبرات، والخلفيات الثقافية لتحقيق الأهداف وتنفيذ الخطة بنجاح (Klotz & Neubaum, 2021, p. 10). تتميز هذه العملية بأهمية كبيرة لأن الفريق يشكل الأساس الذي تقوم عليه الشركة، ويحدد إلى حد كبير مسارها وقدرتها على التغلب على التحديات واستغلال الفرص (Klotz & Neubaum, 2021, p. 10).

في بداية العملية، يجب على رواد الأعمال تحديد الأدوار والمهارات الأساسية اللازمة للمراحل المختلفة من تطوير المشروع ونموه. يتضمن ذلك ليس فقط المهارات التقنية مثل التطوير والتصميم، ولكن أيضًا القدرات في مجالات مثل التسويق، المبيعات، الإدارة المالية، وخدمة العملاء (Kanter, 2020, p. 73). الهدف هو تشكيل فريق متكامل يمكنه العمل بشكل تعاوني لتحويل الرؤية إلى واقع ملموس (Kanter, 2020, p. 73).

التنوع في الفريق يعد عنصرًا حيويًا يثري العملية الإبداعية ويعزز الابتكار. فرق العمل التي تضم أفرادًا من خلفيات مختلفة تميل إلى تقديم وجهات نظر متعددة وحلول أكثر إبداعًا للمشكلات (Timmons & Spinelli, 2020, p. 221). هذا التنوع يساعد أيضًا في توسيع نطاق فهم السوق والجمهور المستهدف، مما يجعل الشركة أكثر قدرة على الاستجابة لاحتياجات وتوقعات عملائها.

إلى جانب الكفاءة والتنوع، يجب أن يكون أفراد الفريق ملتزمين بالرؤية والأهداف العامة للشركة (Robinson & Stubberud, 2021, p. 455). الشغف والتفاني هما من السمات الأساسية التي يجب أن يتمتع بها كل عضو، إذ يواجه الفريق تحديات كبيرة وضغوطات عالية خلال رحلة الشركة الناشئة. بناء ثقافة شركة إيجابية وداعمة يساهم في تعزيز العمل الجماعي ويحافظ على التحفيز حتى في أوقات الصعوبة (Robinson & Stubberud, 2021, p. 455).

#### ثالثاً: تطوير البنية التحتية

تطوير البنية التحتية للشركة يشكل عمودًا فقريًا لأي مؤسسة ناشئة، حيث يتطلب الأمر إنشاء أسس متينة تدعم كل من العمليات التقنية والإدارية للشركة (Eisenmann, Ries, & Dillard, 2019, p. 462). في بداية الأمر، ينصب التركيز

على إنشاء البنية التقنية التي تشمل تحديد وتنفيذ الأنظمة اللازمة لتطوير المنتجات أو الخدمات، مثل الخوادم والبرمجيات وأدوات التطوير، بالإضافة إلى تأمين البيانات وضمان استمرارية الأعمال في حالة حدوث أي اضطرابات. هذا يعني أيضًا تطوير موقع الشركة الإلكتروني، منصات التواصل الاجتماعي، وأنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) لتعزيز التفاعل مع العملاء (Eisenmann, Ries, & Dillard, 2019, p. 462).

بالإضافة إلى البنية التقنية، البنية التحتية الإدارية تلعب دورًا حيويًا في تحقيق الكفاءة والفعالية داخل الشركة. هذا يشمل إنشاء الأنظمة المالية والمحاسبية لتتبع الإيرادات والنفقات، تطوير السياسات والإجراءات للموارد البشرية لإدارة العلاقات مع الموظفين، وتنفيذ أنظمة للتخطيط لموارد المؤسسة (ERP) لتحسين تدفق العمل والإنتاجية (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2021, p. 84). كما تشمل البنية الإدارية تطوير هيكل تنظيمي واضح يحدد الأدوار والمسؤوليات داخل الشركة، مما يضمن التواصل الفعال وتوزيع المهام بكفاءة (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2021, p. 84).

تطوير البنية التحتية للشركة هو عملية شاملة تتطلب تخطيطًا مدروسًا وتنفيذًا دقيقًا. الهدف من هذه العملية ليس فقط تأسيس الأساسات التي تسمح للشركة بتشغيل عملياتها اليومية بكفاءة، ولكن أيضًا بناء القدرات التي تمكنها من التكيف والنمو مع تطور احتياجات السوق وتوقعات العملاء. بالتالي، البنية التحتية القوية تعد استثمارًا في مستقبل الشركة، تمكنها من التنافس بفعالية وتحقيق أهدافها طويلة الأمد.

### الفرع الثالث: تطوير المنتج والإطلاق

#### أولاً: تطوير المنتج

تطوير المنتج هو مرحلة حاسمة في مسيرة أي مؤسسة ناشئة، حيث تتحول الأفكار إلى حلول ملموسة يمكن تقديمها للسوق. هذه العملية تبدأ بتصميم المنتج أو الخدمة، مرورًا بتطوير نماذج أولية، وصولًا إلى اختبارات المستخدم التي تضمن التوافق بين الحل المقترح واحتياجات العملاء المستهدفين (Cagan, 2021, p. 145). في بداية العملية، يجب على الفريق تحديد الميزات الأساسية التي ستجعل المنتج فريدًا وقيميًا للمستخدمين، مع التركيز على تلبية الحاجات الأكثر إلحاحًا في السوق (Cagan, 2021, p. 145).

الخطوة التالية هي تطوير النماذج الأولية، وهي عملية تجريبية تهدف إلى تحويل الأفكار إلى نسخة عملية أولية من المنتج. هذه النماذج تسمح للفريق بتقييم فكرة المنتج في العالم الواقعي وجمع ردود فعل مبكرة من المستخدمين المحتملين أو الشركاء. من خلال الاختبار والتعديل المستمر، يمكن تحسين النموذج الأولي ليصبح أكثر فعالية وجاذبية للسوق المستهدف (Thomke, 2020, p. 67).

اختبار المستخدم يلعب دورًا مهمًا في هذه العملية، حيث يتم دعوة مجموعة من المستخدمين المحتملين لتجربة النموذج الأولي وتقديم ملاحظاتهم. هذه الاختبارات تكشف عن مدى سهولة استخدام المنتج، فهم الميزات، والقيمة التي يراها المستخدمون في الحل المقترح (Thomke, 2020, p. 67). استنادًا إلى هذه الملاحظات، يمكن إجراء تعديلات تصميمية ووظيفية لضمان أن المنتج النهائي يلبي توقعات العملاء ويحل المشكلة المستهدفة بكفاءة.

تطوير المنتج هو دورة تكرارية من التصميم، البناء، الاختبار، والتعديل، تتطلب تعاونًا وثيقًا بين المصممين، المهندسين، ومديري المنتج. هذا النهج يضمن أن المنتج النهائي ليس فقط يعكس الرؤية الأصلية للمؤسسين ولكنه أيضًا يلبي احتياجات السوق بشكل فعال، مما يزيد من فرص النجاح عند الإطلاق.

#### ثانياً: الاطلاق في السوق

إطلاق المنتج في السوق يمثل لحظة حاسمة في مسيرة أي مؤسسة ناشئة، حيث يتم تحويل الجهود التي بُذلت في تطوير المنتج إلى خطوات عملية لتقديم هذا المنتج أو الخدمة إلى الجمهور المستهدف. هذه العملية تتطلب تنفيذ

استراتيجيات تسويق ومبيعات مدروسة بعناية، تهدف إلى بناء الوعي بالعلامة التجارية وتحفيز الطلب على العرض الجديد (Kotler & Keller, 2021, p. 279). تبدأ بتحديد وفهم الجمهور المستهدف بدقة، ما يساعد في صياغة رسائل تسويقية تصدى لدى هذا الجمهور، واختيار القنوات التسويقية الأكثر فعالية للوصول إليهم، سواء كان ذلك عبر الإنترنت من خلال وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات الرقمية، أو من خلال القنوات التقليدية مثل الإعلانات المطبوعة والفعاليات (Kotler & Keller, 2021, p. 279).

تتضمن استراتيجية الإطلاق أيضًا تحديد سعر مناسب يعكس قيمة المنتج ويتماشى مع توقعات السوق، مع الأخذ في الاعتبار تكاليف الإنتاج والمنافسة. بالإضافة إلى ذلك، يجب وضع خطط للمبيعات تشمل تدريب فريق المبيعات، تحديد الأهداف، وتطوير استراتيجيات للتفاوض وإغلاق الصفقات (Traction & Mares, 2019, p. 165). مع اقتراب موعد الإطلاق، تصبح الحملات الترويجية المكثفة وعروض الإطلاق الخاصة أدوات مهمة لجذب انتباه السوق وتشجيع التجربة الأولية. يمكن أن يسهم تنظيم الفعاليات، مثل العروض التوضيحية للمنتج أو الندوات عبر الإنترنت، في بناء الثقة والتفاعل مباشرة مع العملاء المحتملين (Traction & Mares, 2019, p. 165). أخيرًا، جمع البيانات والتغذية الراجعة بعد الإطلاق يعد عنصرًا حاسمًا في هذه العملية. يساعد تحليل الأداء ومراقبة ردود فعل العملاء في تحديد نقاط القوة والضعف، مما يمكن الشركة من تحسين استراتيجيتها بمرور الوقت (Traction & Mares, 2019, p. 165).

إطلاق المنتج في السوق ليس نهاية الرحلة بل بداية مرحلة جديدة من التعلم والنمو، حيث تستمر الشركة في تطوير منتجاتها واستراتيجياتها لتلبية احتياجات السوق المتغيرة.

### الفرع الرابع: النمو والتوسع

#### أولاً: التوسع

عندما تبدأ المؤسسة الناشئة في النظر نحو التوسع، فإنها تستكشف مسارات متعددة لنموها وتعزيز وجودها في السوق. هذه العملية تتطلب تحليلًا دقيقًا للفرص المتاحة وتقييمًا متأنياً للموارد والقدرات الحالية للشركة، بالإضافة إلى التحديات المحتملة التي قد تواجهها (Igor, 2019, p. 89). التوسع يمكن أن يأخذ أشكالاً متعددة، بما في ذلك الدخول في أسواق جديدة، سواء كانت جغرافية أو قطاعات سوقية لم تستكشف بعد، أو من خلال تطوير وتقديم منتجات أو خدمات جديدة تلبى احتياجات غير ملباة أو توسع في العروض الحالية (Gans & Stern, 2020, p. 155).

التوسع في أسواق جديدة يتطلب دراسة متعمقة لفهم الديناميكيات الخاصة بكل سوق، بما في ذلك الثقافة المحلية، اللوائح القانونية، المنافسة، وتفضيلات العملاء. هذا يعني أيضًا تقييم البنية التحتية اللوجستية والقدرة على تقديم الدعم والخدمات للعملاء في هذه الأسواق الجديدة (Timmons & Spinelli, 2020, p. 247). من ناحية أخرى، تطوير المنتجات الجديدة يتطلب عملية مبتكرة تبدأ من البحث والتطوير وتصل إلى اختبار المنتجات وضمان ملاءمتها للسوق وقدرتها على تلبية أو تجاوز توقعات العملاء (Timmons & Spinelli, 2020, p. 247).

في كلتا الحالتين، التوسع يعتمد على استراتيجيات تسويقية ومبيعات فعالة تتمكن من التواصل بنجاح مع الجمهور الجديد وتحويلهم إلى عملاء مخلصين (Igor, 2019, p. 90). كما يتطلب التوسع التزامًا بالجودة والابتكار المستمر، بالإضافة إلى القدرة على التكيف مع الأسواق المتغيرة والتحديات الجديدة التي قد تظهر أثناء عملية التوسع (Gans & Stern, 2020, p. 155).

التوسع هو خطوة استراتيجية تهدف إلى تعزيز نمو الشركة وزيادة ربحيتها، لكنها تتطلب تخطيطًا دقيقًا وتنفيذًا مدروسًا. نجاح عملية التوسع لا يعتمد فقط على تحديد الفرص الصحيحة، بل أيضًا على قدرة الشركة على الاستجابة بمرونة للتحديات والاستفادة الكاملة من إمكاناتها في الأسواق الجديدة أو من خلال العروض الجديدة.

## ثانياً: الاستدامة والنضج

عندما تصل المؤسسة الناشئة إلى مرحلة الاستدامة والنضج، فإنها تواجه التحدي الجديد والمستمر الذي يتمثل في الحفاظ على نجاحها وتعزيزه على المدى الطويل (Hollensen, 2020, p. 303). في هذه المرحلة، تكون الشركة قد تجاوزت الصعوبات الأولية للإطلاق والنمو، وتبدأ في التركيز على تحسين العمليات الداخلية وضمان الجودة العالية لمنتجاتها أو خدماتها، بالإضافة إلى تعميق العلاقات مع عملائها (Hollensen, 2020, p. 303).

تعزيز استدامة الأعمال يتطلب من الشركات تحسين كفاءة العمليات بشكل مستمر، وذلك يمكن أن يتحقق من خلال تبني أحدث التقنيات، تحسين سلاسل الإمداد، وتبسيط الإجراءات لتقليل الهدر والتكاليف (Teece, 2018, p. 211). كما يشمل ذلك التزامًا ثابتًا بالابتكار وتحديث المنتجات والخدمات للبقاء متقدمين على المنافسين ومواكبة تغيرات السوق وتوقعات العملاء (Teece, 2018, p. 211).

ضمان الجودة يمثل ركناً أساسياً آخر في هذه المرحلة، حيث يجب على الشركات وضع معايير عالية للجودة وتنفيذ نظم فعالة لمراقبتها وضمانها في جميع جوانب العمل (Slack & Brandon-Jones, 2020, p. 274). هذا لا يشمل فقط جودة المنتج النهائي، ولكن أيضاً جودة الخدمة وتجربة العملاء، مما يساهم في بناء سمعة قوية وولاء العملاء. بناء علاقات قوية مع العملاء يعتبر أساسياً للنجاح طويل الأمد، حيث تسعى الشركات إلى تطوير تفاعل مستمر وإيجابي مع عملائها. هذا يتضمن فهم احتياجاتهم وتوقعاتهم بشكل دقيق، وتقديم قيمة مضافة من خلال خدمات ما بعد البيع، الدعم الفني، وبرامج الولاء التي تشجع على التفاعل المستمر والرضا عن العلامة التجارية.

## المطلب الثالث: دورة حياة المؤسسات الناشئة

فهم دورة حياة المؤسسات الناشئة يُعد عنصراً أساسياً لتقييم الفرص والتحديات التي قد تواجهها هذه الكيانات خلال مختلف مراحل نموها. المطلب الثالث يهدف إلى استكشاف العملية الديناميكية والمتطورة لدورة حياة الشركات الناشئة، من بداياتها الأولى إلى مراحل نضجها. يبدأ هذا البحث بتصنيف أنواع المؤسسات الناشئة، والتي تختلف بناءً على مجالات عملها، استراتيجياتها، وأهدافها السوقية. ينتقل بعد ذلك لتحليل نماذج دورة حياة هذه الشركات، مستعرضاً النظريات والأطر التي توضح كيف تتقدم الشركات الناشئة من خلال مراحل متعددة من التطوير والنمو. يفهم هذه الدورات، يمكن للمؤسسين والمستثمرين توقع الصعوبات المحتملة واستغلال الفرص الكامنة لتحقيق الاستقرار والتوسع في الأسواق المنافسة.

## الفرع الأول: انواع المؤسسات الناشئة

### أولاً: الشركات الناشئة القائمة على اسلوب الحياة او شركات لايف ستايل (Lifestyle startups)

يتم إنشاء الشركات الناشئة القائمة على اسلوب الحياة من قبل رواد الأعمال، هؤلاء الأفراد يحولون أسلوب حياتهم إلى فرصة عمل. فهي شركات ناشئة تسمح للمؤسسين بالعمل متى وكيف يريدون، لا يحصلون على أموال من مصادر خارجية لأنهم يلبون احتياجاتهم الخاصة. في معظم الأحيان، لديهم عدد قليل من الموظفين أو لا يوجد لديهم موظفين إلى جانب المؤسس (Virak Chom, 2017, p. 17). فعلى سبيل المثال يمكن لشغف استاذ موسيقى يقوم بتدريس الجيتار للشباب المحرومين، أو شغف مدون سفر يوثق رحلاته الشخصية ان ينبع منها نموذج عمل. تعتبر الشركات الناشئة القائمة على اسلوب الحياة أقل تركيزاً على الأرباح من الأنواع الأخرى، فالهدف منها هو نشر شغف المؤسس (Zweig, 2020).

### الجدول 05: 5 شركات ناشئة قائمة على أسلوب الحياة أصبحت الآن شركات يونيكورن<sup>2</sup>

<sup>2</sup> - مصطلح "شركة يونيكورن" هو مصطلح يستخدم لوصف شركة ناشئة مملوكة للقطاع الخاص حققت قيمة لا تقل عن مليار دولار. يعتبر أبلين لي هو من صاغ هذا المصطلح لأول مرة في عام 2013، ومنذ ذلك الحين أصبح مصطلحاً شائع الاستخدام في قطاع المؤسسات الناشئة.

اسم المؤسسة الناشئة	تعريف بسيط عن المؤسسة	قيمة السوقية للمؤسسة	موقع المؤسسة
Away	هي علامة تجارية للسفر لديها رؤية لتحويل صناعتها بمنتجات مدروسة وهادفة للمستهلكين في جميع أنحاء العالم.	1.40 مليار دولار	<a href="http://www.awaytravel.com">www.awaytravel.com</a>
GPclub	تقدم GP Club ، إحدى الشركات الرائدة في تصنيع وتوزيع مستحضرات التجميل ، مجموعة واسعة من المنتجات في صناعة الصحة والجمال.	1.32 مليار دولار	<a href="http://www.gpclub.co.kr">www.gpclub.co.kr</a>
Gymshark	هي شركة بيع بالتجزئة عبر الإنترنت تجمع بين أهم العلامات التجارية للياقة البدنية وأحدث أنماط الملابس الرياضية ومعدات التدريب عالية الأداء.	1.45 مليار دولار	<a href="http://www.gymshark.com">www.gymshark.com</a>
Lamabang	هي شركة تجارة إلكترونية صينية تصنع منتجات أسلوب حياة للأمهات العصريات اللاتي يتنقلن دائماً.	01 مليار دولار	<a href="http://www.lamabang.com">www.lamabang.com</a>
JUUL Labs	هي شركة تصنيع منتجات بخارية متقدمة ، وتمثل مهمتها في جعل الانتقال من السجائر إلى البخار سلساً وسهلاً قدر الإمكان.	12 مليار دولار	<a href="http://www.juul.com">www.juul.com</a>

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (failory, 2022)

#### ثانياً: الشركات الناشئة القائمة على الاعمال الصغيرة (Small business startups)

تقع العديد من الشركات الناشئة في فئة الأعمال الصغيرة (Virak Chom, 2017, p. 17) ، فهي تتميز بأشخاص يعملون لأنفسهم بدلاً من شركة تقليدية قد توظف شخصاً في مهنتهم. من امثلة هذا النوع من الشركات الحرفيين والمدرسين الشخصيين وأصحاب البوتيكات. لا يُقصد من هذه الأنشطة التجارية جعلها كبيرة أو تغيير العالم، بل تهدف إلى تقديم دخل مالي فهي تعتبر مصدر الدخل لأصحابها (Zweig, 2020).

#### ثالثاً: شركات ناشئة قابلة للتطوير (Scalable startups)

على النقيض من الشركات الناشئة الصغيرة، تتطلب الشركات الناشئة القابلة للتطوير قدرًا كبيرًا من رأس المال لتمويل خطة أعمالهم بسبب الطبيعة المعقدة لهيكل رأس المال (Virak Chom, 2017, p. 17). فهي شركات ضخمة تدير السوق من امثلتها Uber و Facebook و Google. تبدأ بفكرة فريدة ومفهوم قابل للتطوير، هدفها هو التنافس مع الشركات الأخرى في السوق والبقاء في صدارة المنافسين، تقديم حلول جديدة، نمو مرتفع وريخ مرتفع (Zweig, 2020). غالبًا ما يكون الهدف النهائي هو الاكتتاب العام وبيع الأسهم في مقابل حقوق الملكية. تعتبر شركات يونيكورن الناشئة شركات ناشئة ناجحة وقابلة للتطوير (Virak Chom, 2017, p. 17).

#### رابعاً: الشركات الناشئة القابلة للشراء/الاستحواذ (Buyable startups)

تهدف الشركات الناشئة القابلة للشراء إلى جذب الشركات الكبرى (Zweig, 2020) ، فهي شركات تم تصميمها ليتم شراؤها في المستقبل من قبل شركة أكبر في تاريخ معين (Virak Chom, 2017, p. 17) ، حيث أصبح هذا النوع من الأعمال أكثر شيوعاً في السنوات الأخيرة (Zweig, 2020). عادة ما تبدأ مثل هذه الشركات برأس مال قليل، ويتم تطويرها وبيعها بسرعة لشركات أخرى عندما تبلغ قيمتها ذروتها (Sciforce, 2019). نتيجة لذلك، يكسب أصحابها عدة آلاف إلى ملايين الدولارات وهم على استعداد لاستخدام الإيرادات لكسب المزيد (Virak Chom, 2017, p. 17). فهي تعتبر، مكملة للأعمال التجارية

الكبيرة الأخرى. عادةً ما تتضمن مثل هذه الشركات الناشئة تطوير الويب والتطبيقات بهدف أن يتم شراؤها من قبل تكتلات الإنترنت (Sciforce, 2019).

#### خامسا: الشركات الناشئة الكبيرة (Large company startups)

الشركات الناشئة الكبيرة هي شركات كبيرة تبدأ صغيرة وتتوسع من خلال تقديم منتجات وخدمات جديدة للمستهلكين. غالبًا ما يكون لدى الشركات النامية ابتكار مستدام. تعتبر شركة Apple خير مثال على ذلك، بدأت Apple في بيع أجهزة الكمبيوتر حصريًا، ولكنها الآن تقدم مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات: أجهزة iPad و Apple Music و Apple TV و iCloud و Apple Card (Zweig, 2020).

#### سادسا: الشركات الاجتماعية الناشئة (Social startups)

تهدف الشركات الاجتماعية الناشئة إلى إحداث فرق في العالم، من أشهر الأمثلة على ذلك شركة Ben & Jerry's ice cream، التي تهدف إلى إصلاح السجن. ومع ذلك، لا تزال هذه الشركة تهدف إلى تحقيق الأرباح. بعض الشركات الاجتماعية الناشئة الأخرى هي من الناحية الفنية غير ربحية، فهي موجهة فقط نحو تحسين العالم بطريقة ما (Zweig, 2020).

#### الفرع الثاني: نماذج دورة حياة الشركات الناشئة

يمر أي نشاط تجاري بمراحل محددة لكي ينمو من مرحلة الشروع في النشاط إلى مرحلة النضج. يعتمد تركيز وطول المراحل على نوع الأعمال. بالنسبة للشركات العاملة في التكنولوجيا والمعتمدة على التكنولوجيا، ينصب التركيز بشكل أكبر على تطوير نماذج الأعمال والتثبت من صحتها وخلق ميزة تنافسية وإدارة النمو. وتثير كل مرحلة قضايا وتحديات محددة. أولاً: نماذج دورة حياة الشركات الناشئة

لا يوجد عدد محدد لنماذج دورة حياة المؤسسات الناشئة لأن النماذج والأطر الجديدة تظهر بمرور الوقت ويتم تحسين النماذج الحالية وتحديثها. ومع ذلك، فيما يلي بعض نماذج دورة حياة المؤسسات الناشئة الأكثر شهرة والأكثر استخدامًا:

#### 1- نموذج دورة حياة المؤسسات الناشئة الكلاسيكي (The Classic Startup Life Cycle) (1960):

نموذج دورة حياة المؤسسات الناشئة الكلاسيكي عبارة عن إطار عمل يحدد المراحل الأساسية التي تمر بها المؤسسات الناشئة عادةً أثناء نموها وتطورها على مدار فترة وجودها. يمكن تقسيم النموذج إلى الخطوات التالية (Smith, 2022):

- الفكرة (Ideation): هذه هي المرحلة الأولى حيث يتصور رائد الأعمال فكرة لسلعة أو خدمة جديدة.
- التطوير (Development): في هذه المرحلة، يبدأ رائد الأعمال في بناء نموذج أولي أو منتج قابل للتطبيق (Minimum Viable Product) للتحقق من صحة الفكرة وجذب المستثمرين الأوائل.
- الإطلاق (Launch): في هذه المرحلة تطلق الشركة الناشئة منتجاتها أو خدماتها في السوق وتبدأ في اكتساب العملاء.
- النمو (Growth): في هذه المرحلة، تركز الشركة الناشئة على توسيع قاعدة عملائها وزيادة إيراداتها. قد يتضمن ذلك تأمين تمويل إضافي، والتوسع في أسواق جديدة، وتوظيف موظفين جدد.
- النضج (Maturity): في هذه المرحلة تكن الشركة الناشئة أنشأت نفسها في السوق وبدأت في التركيز على الحفاظ على نموها وربحيتها. قد يشمل ذلك تنويع عروض منتجاتها والاستمرار في تحسين نموذج أعمالها.
- انخفاض (Decline): في هذه المرحلة، قد تواجه الشركة الناشئة انخفاضًا في المبيعات والربحية، مما قد يؤدي إلى فشلها أو الاستحواذ في نهاية المطاف.

من الضروري أن نضع في عين الاعتبار أنه لن تمر جميع الشركات الناشئة بهذه المراحل المحددة، ويمكن أن يختلف الجدول الزمني وكذلك الأحداث التي تحدث داخل كل مرحلة بشكل كبير. من ناحية أخرى، يعد نموذج دورة حياة الشركات

الناشئة الكلاسيكي إطار عمل مفيداً يمكن استخدامه لفهم المراحل العامة التي قد تمر بها الشركة الناشئة أثناء نموها وتطورها.

## 2- نموذج تطوير العملاء (Customer Development Model) (1990):

نموذج تطوير العملاء هو إطار عمل يُستخدم في المراحل الأولى من تطوير المؤسسات الناشئة للتحقق من صحة المنتج أو الخدمة المقدمة وتحسينهما. النموذج تم تطويره من قبل ستيفن بلانك. وصف ستيفن بلانك نموذج تطوير العملاء (CDM) لأول مرة في كتابه، الخطوات الأربع إلى الوحي. اعتمد بلانك، وهو محاضر في ريادة الأعمال في جامعة كاليفورنيا وبيركلي وجامعة ستانفورد، في تحرير الكتاب على ملاحظاته أثناء عمله في عدد من شركات وادي السيليكون الناشئة.

يُعرف ستيفن بلانك نموذج تطوير العملاء بأنه "مجموعة من الأهداف والخطوات المهمة للمؤسسات الناشئة" (Blank S.G., 2013, p. 23). نموذج بلانك هو طريقة للتشكيك في الافتراضات التي تقوم عليها شركة ناشئة من خلال اختبارها بشكل منهجي في السوق. يعتبر نموذج بلانك طريقة للاختبار المنهجي للافتراضات التي تقوم عليها شركة ناشئة في السوق.

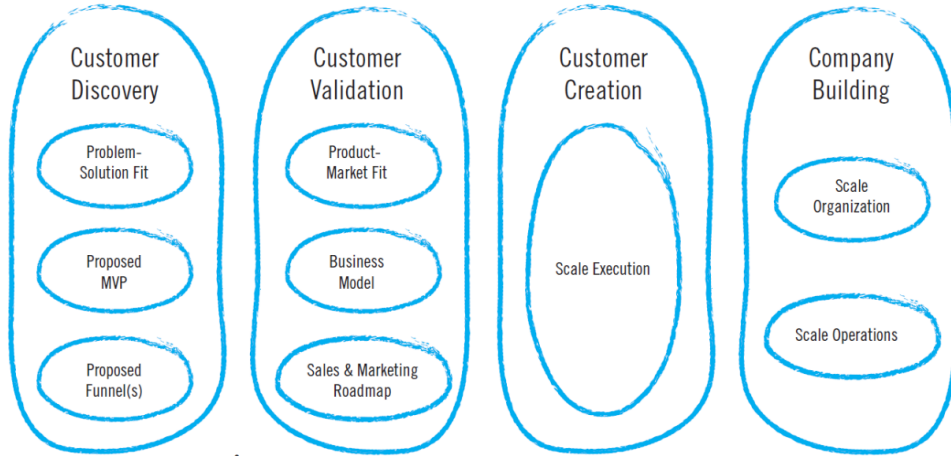
الهدف الرئيسي لنموذج تطوير العملاء هو اكتساب فهم شامل للعملاء ومشاكلهم. حيث كل ما اتسع هذا الفهم وجب على اصحاب المشاريع زيادة التركيز على تطوير منتجاتهم والتسويق لها وزيادة المبيعات. يتميز نموذج تطوير العملاء بعملية تكرارية قابلة للتكيف تعكس البيئة الغير اكيدة لبدء عمل تجاري وسوق جديد.

يقوم نموذج تطوير العملاء بتقييم الافتراضات الأساسية التي تقوم عليها مفاهيم المنتج والسوق الأولية. حيث يقترح بلانك معالجة هذه الافتراضات كفرضيات تتطلب الاختبار والتحقق من الصحة. من خلال هذا الإجراء المنهجي، ستنشئ حلقة تعلم واكتشاف ستساعد في تحديد أولويات العمل وتحديد الوقت الأمثل لبدء مشروع وتوسيع نطاقه. نظراً للطبيعة غير المستقرة لمعظم الشركات الناشئة، يهتم رواد الأعمال باكتساب فهم أفضل لمن سيكون عملاؤهم، وما هي المشكلة التي ستحلها لهم، وكيف سيشترون المنتج (Anastasia Belyh, 2019).

تتكون عملية نموذج تطوير العملاء من أربع خطوات متميزة ولكنها متصلة:

- اكتشاف العملاء (Customer Discovery): تتضمن هذه المرحلة تحديد العملاء المحتملين وتحديد احتياجاتهم ومشاكلهم.
- التحقق من صحة العميل (Customer Validation): تتضمن المرحلة الثانية التحقق من أن المشكلة أو الحاجة المحددة في مرحلة اكتشاف العميل هي مشكلة حقيقية للعملاء المحتملين وأن الحل المقترح مرغوب فيه.
- تكوين العملاء (Customer Creation): تتضمن المرحلة الثالثة إنشاء المنتج أو الخدمة وتسويقها للعملاء المستهدفين.
- بناء الشركة (Company Building): تتضمن المرحلة النهائية توسيع نطاق الأعمال وتوسيع قاعدة العملاء وزيادة الإيرادات.

الشكل 01: مراحل نموذج تطوير العملاء



المصدر: (Sachin Rekhi, 2015)

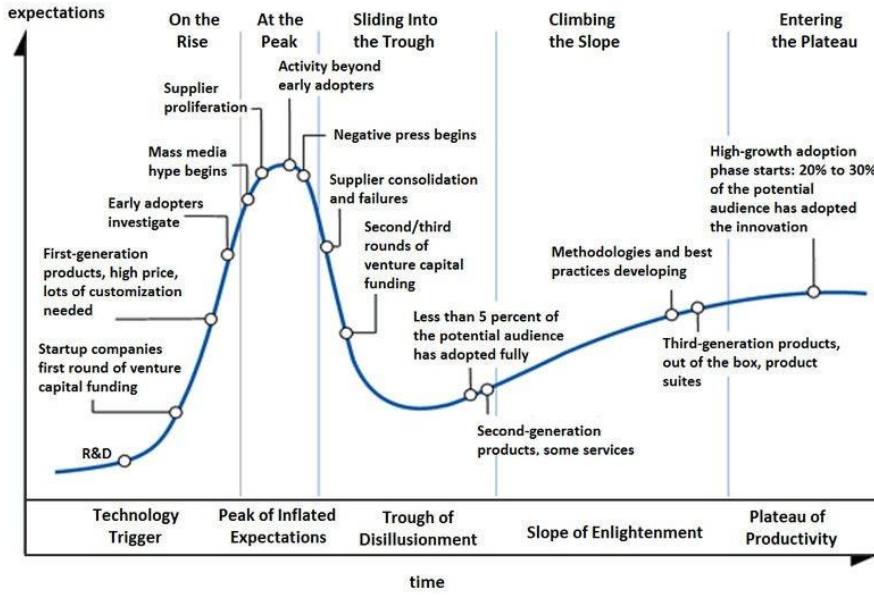
الهدف من نموذج تطوير العملاء هو مساعدة الشركات الناشئة على فهم احتياجات عملائها وتحديد أولوياتها وبناء منتج يلبي تلك الاحتياجات. يساعد هذا الإطار رواد الأعمال على تجنب الأخطاء الشائعة لتطوير منتج دون مدخلات العملاء وزيادة فرص النجاح.

### 3- نموذج Gartner's Hype Cycle (1995):

دورة Gartner's Hype عبارة عن تمثيل رسومي للنضج، التبيي، والتطبيق الاجتماعي لتقنيات معينة تم تطويرها من قبل شركة Gartner الأمريكية للأبحاث والاستشارات وتكنولوجيا المعلومات (Chaffey, 2016, p. 140). تعد Hype Cycle للشركات الناشئة نوعًا مختلفًا من نموذج Hype Cycle الأصلي، فهو مصمم خصيصًا للشركات الناشئة وتقنياتها. حيث تركز على التحديات والفرص المحددة التي تواجهها الشركات الناشئة عند طرح تقنيات جديدة في السوق (Zwilling, 2022). مثل Hype Cycle الأصلية، تتكون Hype Cycle للشركات الناشئة من خمس مراحل (Chaffey, 2016, pp. 140-141):

- **الاختراق التكنولوجي (Technology Trigger):** هذه هي المرحلة التي يتم فيها تقديم تقنية جديدة لأول مرة وتولد اهتمام واثارة الصحافة والصناعة بالابتكار التكنولوجي.
- **ذروة التوقعات (Peak of Inflated Expectations):** هذه هي المرحلة التي يؤدي فيها الحماس الأولي لتقنية جديدة إلى توقعات غير واقعية. حيث الإثارة والتوقعات المتوقعة من الابتكار تفوق حقيقة قدراتها الحالية. ففي بعض الحالات قد يؤدي هذا الى تشكل فقاعة مالية حول الابتكار.
- **خيبة الأمل (Trough of Disillusionment):** في هذه المرحلة تتبدد الإثارة الأصلية بشأن الابتكار و يبدأ فيها الناس بادراك أن التكنولوجيا قد لا ترقى إلى مستوى توقعاتهم الأولية بسبب مشكلات الأداء. هذا يمكن أن يؤدي إلى خيبة الأمل وانخفاض في الاستثمار أو الفشل في تقديم عوائد مالية في الوقت المناسب.
- **منحدر التنوير (Slope of Enlightenment):** هذه هي المرحلة التي تبدأ فيها التكنولوجيا في النضج وتصبح إمكاناتها الحقيقية أكثر وضوحًا. هذا يمكن أن يؤدي إلى زيادة الاستثمار.
- **هضبة الإنتاجية (Plateau of Productivity):** في هذه المرحلة يظهر الابتكار إنتاجية وقيمة كبيرة لمستخدميها، ويشعر المزيد من المؤسسات بالراحة مع انخفاض مستوى المخاطر بشكل كبير. مما يؤدي الى اعتماد التكنولوجيا على نطاق واسع حتى يصبح الابتكار هو السائد.

الشكل 02: نموذج Gartner Hype Cycle



المصدر: (Olga Tarkovskiy, 2013)

توفر Hype Cycle للشركات الناشئة إطارًا مفيدًا لفهم تطور التقنيات الجديدة ويمكن أن تساعد الشركات الناشئة على اتخاذ قرارات مبتكرة حول كيفية إدارة المخاطر المرتبطة بالاعتماد المبكر وكيفية تعظيم إمكانات تقنياتها بمرور الوقت.

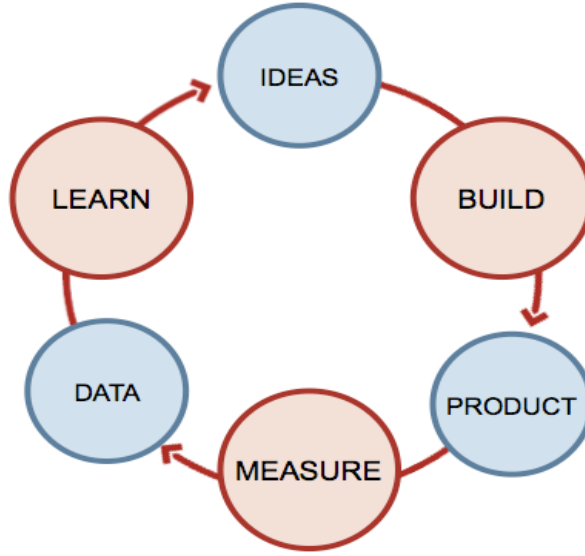
#### 4- نموذج Lean Startup (2008):

نموذج Lean Startup هو طريقة تستخدمها الشركات الناشئة للتحقق بسرعة وكفاءة من الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق (MVP) وبناءه، مما يلي احتياجات عملائها المستهدفين. يؤكد النموذج على أهمية التجريب المستمر والتعلم من أجل التحقق من صحة أفكار العمل وصقلها، بدلاً من الاعتماد على خطط وافتراضات عمل مطولة (Steve Blank, 2013). يوفر Lean Startup نهجًا علميًا لإنشاء وإدارة الشركات الناشئة وتقديم المنتج المطلوب إلى أيدي العملاء بشكل أسرع.

يحتوي نموذج Lean Startup على ثلاثة مبادئ أساسية:

- بناء-قياس – تعلم (Build-Measure-Learn): يؤكد هذا المبدأ على الحاجة إلى البناء والقياس والتعلم من ملاحظات العملاء بشكل مستمر من أجل التحقق من المنتج وتحسينه.
- التعلم المحقق (Validated Learning): يؤكد هذا المبدأ على أهمية استخدام التجارب العلمية للتحقق من صحة الافتراضات حول المنتج والسوق وسلوك العميل.
- محاسبة الابتكار (Innovation Accounting): يتضمن هذا المبدأ قياس وتتبع المقاييس الرئيسية لتحديد تقدم المنتج والعمل، واتخاذ قرارات تعتمد على البيانات.

الشكل 03: نموذج Lean Startup



المصدر: (Tom McShane, 2012)

باتباع نموذج Lean Startup، يمكن للشركات الناشئة أن تقلل من مخاطر بناء منتج لا يلبى احتياجات العملاء، وتزيد من فرص إنشاء منتج وعمل ناجح.

#### 5- نموذج مصفوفة أنسوف Ansoff Matrix:

مصفوفة أنسوف هي أداة تخطيط استراتيجي تساعد الشركة على تحديد استراتيجية نمو السوق ومنتجاتها (Kyle Peterdy, 2022). يمكن أيضاً تطبيق مصفوفة أنسوف على دورة حياة الشركات الناشئة، والتي تشير إلى المراحل المختلفة التي تمر بها الشركة الناشئة من البداية إلى النضج. يمكن أن تساعد المصفوفة الشركات الناشئة على فهم فرص نمو منتجاتها وسوقها في مراحل مختلفة من دورة حياتها واتخاذ قرارات استراتيجية وفقاً لذلك.

على سبيل المثال، في المراحل الأولى من الشركات الناشئة، عندما يكون المنتج لا يزال قيد التطوير ويكون هناك وعي محدود للعملاء، قد يكون التركيز على تطوير المنتج واختراق السوق. مع نمو الشركة الناشئة واكتساب المزيد من العملاء، قد تحول تركيزها إلى تطوير السوق والتنوع لمواصلة النمو.

باستخدام مصفوفة أنسوف في سياق دورة حياة الشركات الناشئة، يمكن للشركات الناشئة اكتساب فهم أفضل لفرص السوق المتاحة لهم في كل مرحلة من مراحل نموهم واتخاذ قرارات مستنيرة بشأن منتجاتهم واستراتيجيات السوق (Annmarie Hanlon, 2021).

توفر مصفوفة أنسوف أربعة خيارات مختلفة للشركات، يجب مراعاتها عند السعي لتحقيق النمو:

- اختراق السوق (Market Penetration): تركز هذه الاستراتيجية على زيادة مبيعات المنتجات الحالية في الأسواق الحالية من خلال زيادة جهود التسويق والترويج.
- تطوير السوق (Market Development): تركز هذه الاستراتيجية على بيع المنتجات الحالية في أسواق جديدة، عادةً من خلال أبحاث السوق واستهداف شرائح عملاء جديدة.
- تطوير المنتج (Product Development): تركز هذه الاستراتيجية على إنشاء وإطلاق منتجات جديدة في الأسواق الحالية، عادةً من خلال ابتكار المنتجات والبحث والتطوير.

- التنوع (Diversification): تركز هذه الاستراتيجية على تطوير منتجات جديدة للأسواق الجديدة، والتي عادة ما تكون الأكثر خطورة ولكن يمكن أن تؤدي أيضاً إلى أكبر المكافآت.
- الشكل 04: نموذج مصفوفة أنسوف



المصدر: (Kyle Peterdy, 2022)

توفر مصفوفة أنسوف إطارًا للشركات الناشئة لتقييم مخاطر ومكافآت استراتيجيات النمو المختلفة واتخاذ قرارات مستنيرة حول اتجاه أعمالهم.

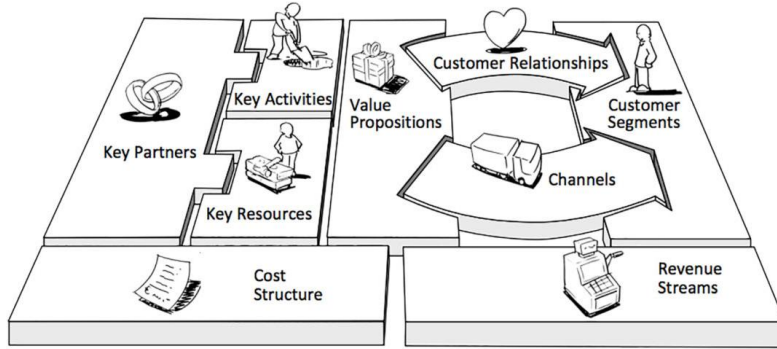
#### 6- نموذج انشاء نماذج الاعمال Business Model Generation (2010):

Business Model Generation هو إطار عمل مفاهيمي لتطوير ووصف نماذج الأعمال (Florian Lüdeke-Freund, 2010, p. 04). تم تقديمه اول مرة من قبل ألكسندر أوستروالدر وإيف بيجنور في كتاب تحت عنوان eponymous. يمكن تطبيق Business Model Generation على الشركات الناشئة كأداة لتطوير نماذج أعمالها وتحسينها (Kristina Bondemark, 2018, p. 07). فيما يلي بعض الخطوات التي يمكن أن تتخذها الشركات الناشئة لتطبيق إطار العمل (Alexander & Pigneur, 2010):

- تحديد شرائح العملاء (Identify Customer Segments): في هذه المرحلة يتم تحديد شرائح العملاء المستهدفة التي تنوي الشركة الناشئة خدمتها. يتضمن ذلك فهم احتياجاتهم وسلوكياتهم.
- تطوير القيمة (Develop Value Propositions): في هذه المرحلة يتم تحديد القيمة الفريدة التي ستقدمها الشركة الناشئة لكل شريحة من شرائح العملاء. يتضمن ذلك الفوائد والميزات والحلول التي ستحل مشاكل العميل.
- تحديد القنوات (Define Channels): في هذه المرحلة يتم تحديد أفضل القنوات للوصول إلى العملاء والتفاعل معهم ، مثلا عبر الإنترنت أو شخصياً أو من خلال الشركات.
- علاقات العملاء (Customer Relationships): في هذه المرحلة يتم تحديد نوع العلاقة التي تريد الشركات الناشئة إقامتها مع عملائها، مثل المعاملات لمرة واحدة أو العلاقات المستمرة.
- تحديد تدفقات الإيرادات (Revenue Streams): في هذه المرحلة يتم اكتشاف كيف ستكسب الشركات الناشئة المال، على سبيل المثال من خلال مبيعات المنتجات أو الاشتراكات أو الإعلانات.
- تحديد الموارد الرئيسية (Key Resources): في هذه المرحلة يتم تحدد الموارد، مثل التكنولوجيا أو الموظفين أو التمويل، التي ستحتاجها الشركات الناشئة للعمل والنمو.

- تحديد الأنشطة الرئيسية (Key Activities): في هذه المرحلة يتم تحديد الأنشطة الهامة التي يجب أن تقوم بها الشركات الناشئة لتقديم قيمة، مثل تطوير المنتجات أو التسويق أو دعم العملاء.
- البحث عن شركاء رئيسيين (Key Partners): في هذه المرحلة يتم تحديد الشركاء أو الموردين المحتملين الذين يمكنهم مساعدة الشركات الناشئة في العمل والتوسع.
- تطوير هيكل التكلفة (Cost Structure): في هذه المرحلة يتم تحديد التكاليف المرتبطة بتشغيل الأعمال، مثل نفقات الموظفين والتسويق والتكنولوجيا.

الشكل 05: خطوات عمل Business Model Generation



المصدر: (Francesca Monaco, 2019)

باستخدام إطار عمل Business Model Generation، يمكن للشركات الناشئة اكتساب فهم واضح لنموذج أعمالها وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين أو صقل. يوفر كل نموذج من هذه النماذج منظورًا مختلفًا لدورة حياة الشركة الناشئة ويمكن أن يكون مفيدًا لفهم التحديات والفرص التي تواجهها الشركات الناشئة أثناء نموها ونضجها.

## المبحث الثاني: النظام البيئي للمؤسسات الناشئة

يشكل النظام البيئي للمؤسسات الناشئة البيئة الداعمة التي تتيح لتلك المؤسسات النمو والتطور بشكل مستدام. يتألف هذا النظام من مجموعة متكاملة من العوامل التي تشمل القوانين والسياسات الحكومية، البنية التحتية، المستثمرين، الخبراء، والمواهب التي تسهم في تحفيز الابتكار وتقديم الدعم اللازم للمؤسسات الناشئة في مختلف مراحلها. يهدف هذا المبحث إلى توضيح مفهوم النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، مع التركيز على مكوناته الرئيسية التي تضمن تفاعل وتكامل مختلف الأطراف الفاعلة في دعم هذه المؤسسات. كما سيتطرق إلى تقييم فعالية هذا النظام في تقديم البيئة المناسبة لنمو المؤسسات الناشئة، مع الإشارة إلى التحديات والفرص التي تواجهها المؤسسات في مختلف النظم البيئية.

### المطلب الاول: مفهوم النظام البيئي للمؤسسات الناشئة

يعكس ظهور مصطلح "النظام البيئي للشركات الناشئة" اهتمامًا متزايدًا بتفاعل الشركات الناشئة مع بيئتها المحيطة. خلال السنوات الماضية، أصبحت هذه المفاهيم جزءًا أساسيًا من حوار ريادة الأعمال، حيث يتم التركيز على تأثير العوامل البيئية على نجاح واستدامة الشركات الناشئة. يعكس هذا الاهتمام تغيرًا في التفكير حول أهمية فهم البيئة التنظيمية وكيفية تأثيرها على أداء هذه الشركات.

### الفرع الاول: تعريف النظام البيئي للمؤسسات الناشئة

النظام البيئي للشركات الناشئة هو مجموعة من الأفراد والشركات الناشئة والهيئات ذات الصلة التي تعمل كنظام لإنشاء وتوسيع الشركات الجديدة (Article 38 Paragraph 1, 2021, p. 05). يتكون النظام البيئي للشركات الناشئة غالبًا في مناطق محددة نسبيًا، مثل الجامعات أو شركات التكنولوجيا (Ziakis, Vlachopoulou, & Petridis, 2022, p. 43). يجمع هذا النظام بين الفاعلين الرئيسيين والمعنيين بالشركات الناشئة، بما في ذلك رواد الأعمال الجدد والمرشدين ومسرع الأعمال والمستثمرين، بالإضافة إلى خدمات الدعم مثل وكالات القانون والمحاسبة المتخصصة في الشركات الناشئة (Admin, 2022).

تعرف (Seel, 2019) النظام البيئي للمؤسسات الناشئة على انه مجموعة من العوامل والظروف التي تؤثر على نشاط المؤسسة الناشئة، سواء كانت داخلية أو خارجية، والتي تتفاعل معها لتشكيل بيئة محيطة تؤثر على استمراريته وتطورها. يمكن أن يكون هذا النظام البيئي متنوعًا ويشمل عدة جوانب مثل الاقتصادية والاجتماعية والقانونية والتكنولوجية.

كما يعرف (Cukier & Kon, 2018, p. 30) النظام البيئي للمؤسسات الناشئة على أنه منطقة محدودة تقريبا ضمن نطاق 50 كيلومترا أو سفر لمدة ساعة واحدة، تتكون من رواد الأعمال ومؤسساتهم الناشئة، بالإضافة إلى أنماط مختلفة من المؤسسات الداعمة، يتفاعلون كنظام معقد لإنشاء مؤسسات ناشئة جديدة وتطوير المؤسسات القائمة، يعد النظام البيئي للمؤسسات الناشئة نظام معقد بسبب طبيعته الغير متجانسة، وديناميكي متكيف بناء على تغير وتطور الأفراد والمؤسسات المكونة له.

لذا يمكن القول ان النظام البيئي للشركات الناشئة هو هيكل دينامي<sup>3</sup> يشمل جميع العوامل والتأثيرات الخارجية والداخلية التي تتفاعل مع بعضها لتكوّن البيئة التي تؤثر على نشاط وأداء الشركة الناشئة، حيث يتضمن هذا النظام

3- عندما أشير إلى "هيكل دينامي" في سياق النظام البيئي للشركات الناشئة، أعني على الأغلب على هيكل تفاعلي ومتغير يتأثر ويتفاعل مع التغيرات في المكونات المحيطة والداخلية. يُظهر هذا الهيكل الدينامي كيف يتفاعل النظام مع التحديات والفرص المستمرة في بيئته، وكيف يستجيب ويتكيف مع التغيرات.

البيئي العوامل الاقتصادية والاجتماعية والبيئية والتكنولوجية والقانونية، ويكون له تأثير مباشر على قدرة المؤسسة على التكيف والازدهار في سوق الأعمال.

#### الفرع الثاني: نماذج النظام البيئي للمؤسسات الناشئة

تعد مفاهيم النظام البيئي للمؤسسات الناشئة من أهم المفاهيم في مجال ريادة الأعمال وتطوير الأعمال الجديدة. واستناداً إلى هذه المفاهيم، تم تطوير العديد من النماذج والأطر النظرية التي تسلط الضوء على العوامل والمكونات التي تؤثر على نجاح المؤسسات الناشئة. يتعامل هذا السياق مع الأنظمة البيئية التي تحيط بالمؤسسات الناشئة وتؤثر على تفاعلاتها وأدائها.

تتنوع هذه النماذج بشكل كبير، حيث يمكن تصنيفها وفقاً لمجموعة متنوعة من العوامل والأبعاد المختلفة التي تشملها. يعكس هذا التنوع تعقيد العلاقات والتفاعلات بين العوامل المحيطة بالمؤسسات الناشئة، بما في ذلك الثقافة الريادية، والسياسات الحكومية، وتوافر التمويل، والموارد البشرية، والأسواق، والدعم المؤسسي، والعديد من الجوانب الأخرى.

في هذا السياق، سنقوم بتسليط الضوء على بعض هذه النماذج البيئية المختلفة التي تساهم في فهم كيفية تأثير البيئة المحيطة على نجاح وازدهار المؤسسات الناشئة.

#### أولاً: نموذج الشخصية الريادية (The Entrepreneurial Personality Model)

يرى (Valdez, 1988) أن المؤسسة الناشئة هي مزيج من علاقات الرياديين المحتملين، ببيئتهم المباشرة، وظروف السوق الحالية. هذا يعني أن النجاح في ريادة الأعمال لا يعتمد فقط على الريادي نفسه، بل أيضاً على العوامل الخارجية. فوفق (Valdez, 1988)، الريادي المحتمل هو شخصية معقدة تمتلك قدرات تعليمية، استعداداً لتحمل المخاطر، التعامل مع الخيارات البديلة، الاستفادة من الفرص، واستخدام الموارد المالية المتاحة. هذا يدل على أهمية الجوانب التعليمية والمالية، إضافة إلى السمات الشخصية كالشجاعة والمرونة.

يشير (Valdez, 1988) إلى عمل (Bruno & Tyebjee, 1982)، الذين حددوا العوامل الأكثر تأثيراً في بيئة مؤاتية لريادة الأعمال. يمكن تلخيص هذه العوامل في الجدول التالي:

الجدول 06: نموذج النظام البيئي للمؤسسات الناشئة المقترح من طرف Bruno & Tyebjee

ظروف معيشية جذابة	توافر رأس المال الاستثماري
قرب الجامعات	وجود رواد أعمال ذوي خبرة
توافر الأراضي أو المرافق	قوة عمل ذات مهارات تقنية
سهولة الوصول إلى وسائل النقل	سهولة الوصول إلى الموردين
سكان متقبلون	سهولة الوصول إلى العملاء
توافر خدمات الدعم	سياسات حكومية مواتية

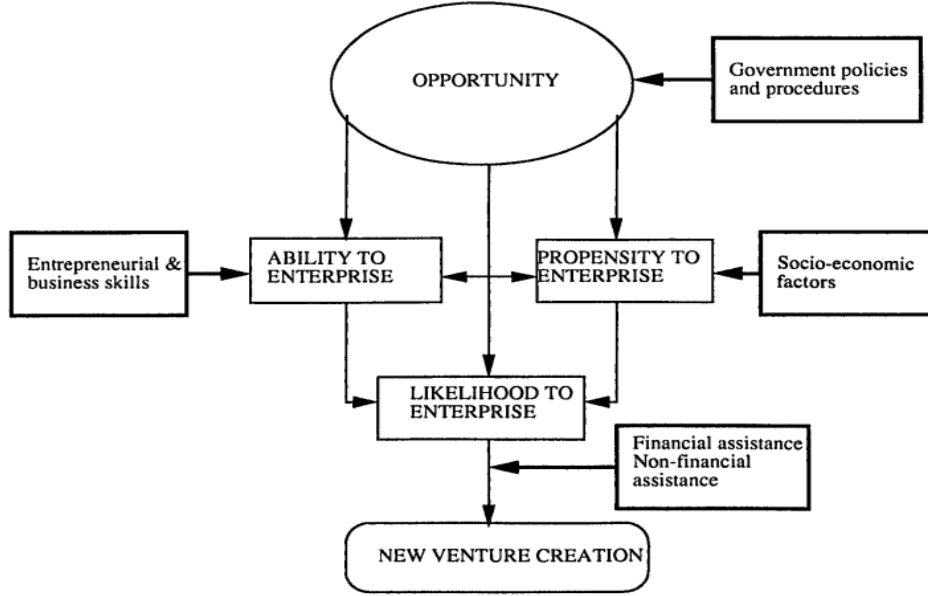
المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Bruno & Tyebjee, 1982)

ثانياً: نموذج (Gnyawali & Fogel, 1994) حول النظام البيئي للمؤسسات الناشئة:

نموذج (Gnyawali & Fogel, 1994) يقدم رؤية شاملة لعملية ريادة الأعمال، معتبراً أن نجاح المؤسسة الناشئة لا يعتمد فقط على الفرد الريادي ولكن أيضاً على سلسلة من العوامل البيئية المحيطة. يبدأ هذا النموذج بمفهوم الفرصة الريادية، التي تُعد الأساس الذي يقوم عليه المشروع. هذه الفرصة، سواء كانت تلبية لحاجة غير مُشبعة في السوق أو تقديم حل جديد لمشكلة قائمة، تشكل نقطة الانطلاق للعملية الريادية.

الخطوة التالية في النموذج هي الريادي نفسه، الذي يجب أن يمتلك القدرة والإرادة لاستغلال هذه الفرصة. يشمل ذلك ليس فقط القدرات الشخصية والفنية، مثل المعرفة الاقتصادية والتكنولوجية، ولكن أيضًا الاستعداد لتحمل المخاطر والمثابرة في مواجهة التحديات.

الشكل 06: نموذج Gnyawali & Fogel حول النظام البيئي للمؤسسات الناشئة



المصدر: (Gnyawali & Fogel, 1994, p. 56)

ومع ذلك، لا يكفي وجود الفرصة والريادي المناسب لضمان نجاح المشروع. يؤكد النموذج على أهمية البيئة المحيطة التي تشمل خمسة عوامل رئيسية:

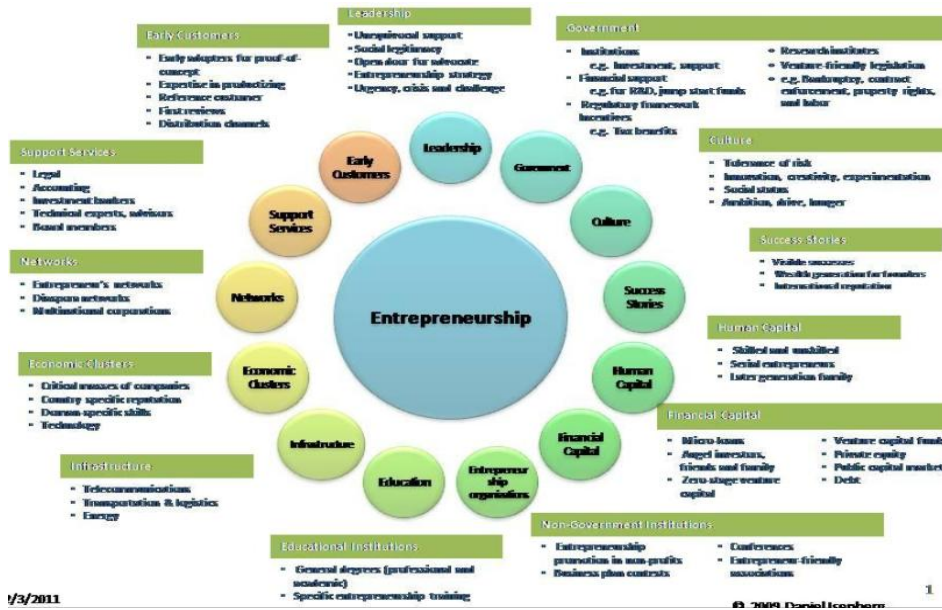
- السياسات والإجراءات الحكومية: تُعد البيئة التنظيمية والسياسية عاملاً مهمًا يؤثر على القدرة على بدء وتطوير المشروعات.
  - الظروف الاجتماعية والاقتصادية: تشمل هذه الظروف العوامل الثقافية والاقتصادية التي تُشكل المجتمع الذي يعمل فيه المشروع.
  - المهارات الريادية والتجارية: تعتبر المهارات اللازمة لإدارة وتطوير الأعمال عنصرًا أساسيًا في نجاح المشروع.
  - المساعدة المالية: توفير التمويل والموارد المالية لدعم المؤسسة الناشئة ونمو الأعمال.
  - المساعدة غير المالية: تشمل الدعم الاستشاري والشبكات والموارد الأخرى الضرورية لتطوير المؤسسة الناشئة.
- بهذا الإطار النظري، يُبرز نموذج (Gnyawali & Fogel, 1994) التفاعل الديناميكي بين الريادي، الفرصة، والبيئة الداعمة، مشيرين إلى أن هذه العوامل مجتمعة تحدد مدى احتمالية نجاح المؤسسة الناشئة.

ثالثًا: نموذج (Isenberg, 2011) للنظام البيئي الريادي

نموذج النظام البيئي الريادي الذي (Isenberg, 2011) في الأعوام 2010 و2011 يُعد أحد الإطارات النظرية الرائدة في مجال ريادة الأعمال وتنمية الاقتصاد. يقدم (Isenberg, 2011) نظرة شاملة حول العناصر الأساسية التي تشكل نظامًا بيئيًا مثاليًا للريادة، مؤكدًا على أهمية تخصيص هذا النظام وفقًا للسياق الخاص بكل مجتمع أو اقتصاد. الأبعاد الستة للنظام البيئي الريادي حسب (Isenberg, 2011):

- ثقافة مواتية للريادة (Conducive Culture): يشير إلى أهمية وجود ثقافة تشجع على المخاطرة، الابتكار، وتقدير النجاح الريادي.

- سياسات ممكنة وقيادة (Enabling Policies and Leadership): تتضمن السياسات الحكومية والتنظيمية التي تدعم ريادة الأعمال، بالإضافة إلى وجود قادة يروجون لهذه البيئة.
  - توافر التمويل المناسب (Availability of Appropriate Finance): يشمل توافر مصادر تمويل متنوعة مثل رأس المال المخاطر، القروض، والمنح.
  - رأس مال بشري ذو جودة (Quality Human Capital): يتعلق بوجود قوة عمل ماهرة ومتعلمة وتوافر الدعم التعليمي والتدريب.
  - أسواق ترحب بالمشاريع الجديدة (Venture-Friendly Markets for Products): يتضمن وجود أسواق تستقبل المنتجات والخدمات الجديدة بشكل إيجابي.
  - دعم مؤسسي متنوع (Range of Institutional Supports): يشمل هذا البعد الدعم المقدم من المؤسسات التعليمية، البحثية، والمنظمات غير الحكومية.
- يؤكد (Isenberg, 2011) على أن كل سياق يتطلب نظامًا بيئيًا خاصًا به، حيث أن مكونات النظام تضم عددًا من الوحدات والقطع التي تتفاعل بطرق مختلفة بناءً على سياق أنشطة ريادة الأعمال. هذا يعني أنه لا يوجد نموذج واحد يناسب جميع البيئات؛ بل يجب تخصيص النظام ليتناسب مع الخصائص الفريدة والتحديات الخاصة بكل بيئة.
- نموذج (Isenberg, 2011) يوفر إطارًا مفيدًا لصانعي السياسات، المستثمرين، والرياديين على حد سواء، مما يساعدهم في تصميم استراتيجيات وبرامج تعزز بيئة ريادة الأعمال وتساهم في تطوير الاقتصاد. يُظهر هذا النموذج الشمولي كيف يمكن للعوامل المختلفة العمل معًا لإنشاء بيئة مثالية تدعم الابتكار وريادة الأعمال.
- الشكل 07: نموذج Isenberg حول النظام البيئي للمؤسسات

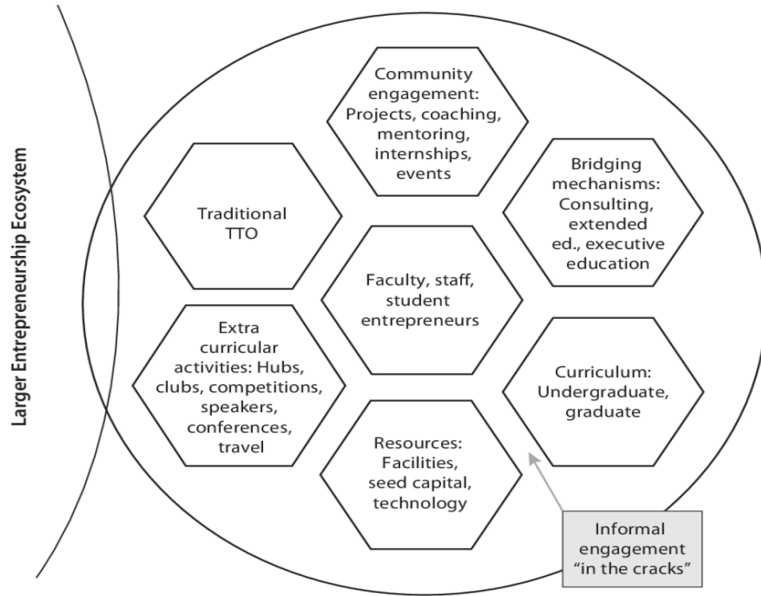


المصدر: (Isenberg, 2011)

رابعاً: نموذج النظام البيئي الريادي القائم على الجامعات (University-based Entrepreneurial Ecosystems) يُعرّف النظام البيئي الريادي القائم على الجامعات على أنه "مؤسسات متعددة الأبعاد تدعم تطوير ريادة الأعمال من خلال مجموعة متنوعة من المبادرات المتعلقة بالتعليم والبحث والتواصل" (Greene, Rice, & Fetters, 2010, p. 02). حيث أن الجامعة تشجع على التفكير والعمل الريادي من خلال أنشطة ومبادرات متنوعة تتجاوز حدود الجامعة نفسها لدعم التواصل مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين ذوي الصلة. طور (Greene, Rice, & Fetters, 2010) كتاباً

بعنوان "نظم بيئة الريادة القائمة على الجامعات - الممارسات العالمية" الذي يقدم صورة شاملة لنظم البيئة الريادية القائمة على الجامعات، مأخوذةً في الاعتبار الجوانب العملية والنظرية على حد سواء. يُناقش الكتاب ستة نظم بيئية ريادية قائمة على الجامعات وتاريخها، مثل كلية بابسون، جامعة سنغافورة، وجامعة تكساس. ووفقاً لهذا التحليل، الجامعات التي نجحت في نشر وتعزيز روح الريادة في مناطقها قد أنشأت أنظمة بيئية ريادية قائمة على الجامعات تعمل بكفاءة وبشكل كامل.

الشكل 08: نموذج النظام البيئي الريادي القائم على الجامعات



المصدر: (Sherwood, 2018, p. 07)

خامساً: نموذج (Koltai, 2014) للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة

نموذج (Koltai, 2014) للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة تم تطويره عام 2014، حيث يقدم إطاراً شاملاً لفهم كيفية تعاون العناصر المختلفة معاً لدعم وتغذية ريادة الأعمال، خاصة في الاقتصادات الناشئة مثل غانا. يُعد هذا النموذج مهماً لأنه يعترف بتعقيد وترابط العوامل التي تساهم في بيئة ريادية نابضة بالحياة. نموذج كولتاي لنظام البيئي يتألف من ستة أعمدة وستة فاعلين رئيسيين، وهم يشكلون جوهر البيئة الداعمة لريادة الأعمال:

الأعمدة الستة

- تحديد (Identify): يتعلق هذا العمود بتحديد الأشخاص الذين لديهم القدرة والطموح ليصبحوا رواد أعمال. هذا يشمل البحث عن المواهب والقدرات في مختلف القطاعات والمجتمعات.
- تدريب (Train): يركز هذا العمود على توفير التدريب والموارد التعليمية اللازمة لتطوير مهارات رواد الأعمال. يشمل ذلك برامج التعليم الرسمي وورش العمل والمنتديات التعليمية.
- ربط واستدامة (Connect & Sustain): يهدف هذا العمود إلى إنشاء شبكات دعم تربط رواد الأعمال ببعضهم البعض، وكذلك بالموارد والفرص التي يمكن أن تساعد في استدامة ونمو أعمالهم.
- تمويل (Fund): يشدد هذا العمود على أهمية توفير سبل الوصول إلى التمويل، سواء كان ذلك من خلال الاستثمار المباشر، أو القروض، أو أشكال أخرى من الدعم المالي.

– تمكين (Enable): يتعلق هذا العمود بخلق بيئة تنظيمية وقانونية تسمح بنمو الأعمال الناشئة وتزدهر، بما في ذلك السياسات الحكومية والقوانين المواتية.

– الاحتفال (Celebrate): يتضمن الاحتفاء بنجاحات رواد الأعمال وتعزيز ثقافة تقدير الريادة والابتكار، مما يساعد في تحفيز المزيد من الناس على دخول مجال ريادة الأعمال.

#### الفاعلين الستة

– المنظمات غير الحكومية (NGOs): تلعب دورًا حيويًا في توفير الدعم والموارد، وفي بعض الأحيان، في الدفاع عن السياسات التي تدعم رواد الأعمال.

– المؤسسات (Foundations): تقدم هذه المؤسسات تمويلًا ودعمًا، وغالبًا ما تكون مصدرًا للابتكار في تطوير برامج واستراتيجيات لدعم ريادة الأعمال.

– الأكاديمية (Academia): الجامعات والمؤسسات التعليمية تساهم بشكل كبير في النظام البيئي من خلال البحث وتطوير المهارات وتوفير الموارد التعليمية.

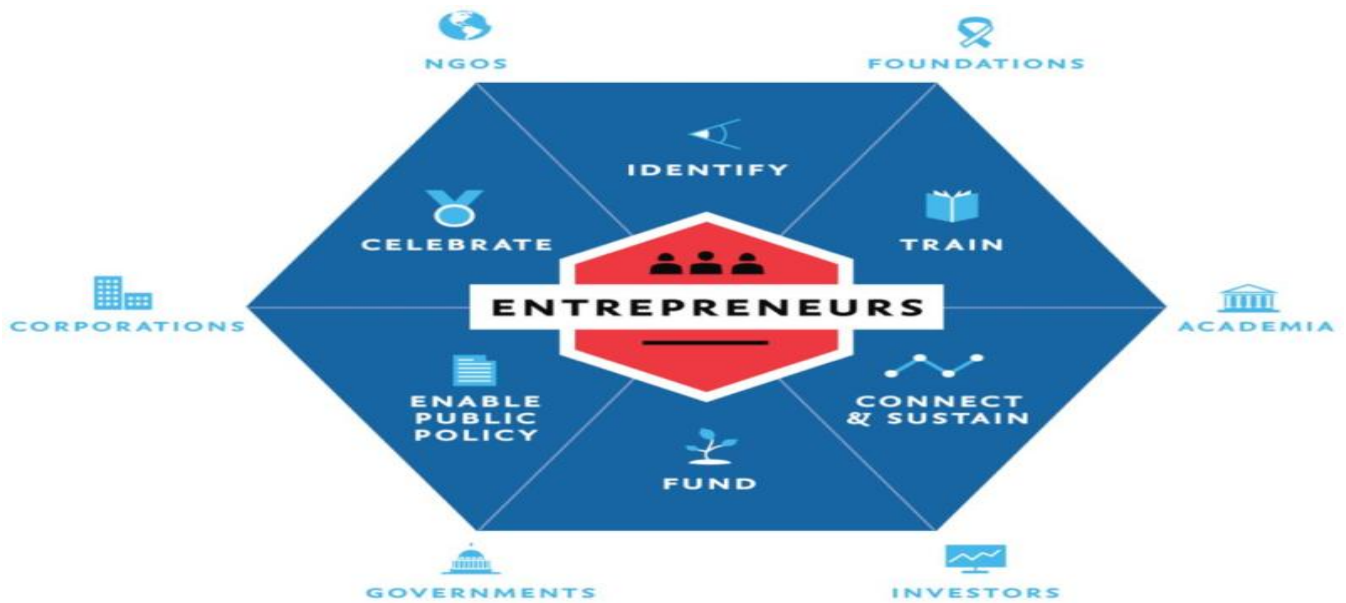
– المستثمرون (Investors): يشمل هذا كلاً من المستثمرين الملائكة ورأس المال الاستثماري، وهم يوفرون التمويل الضروري لنمو الشركات الناشئة.

– الحكومة (Government): تلعب دوراً محورياً في توفير بيئة تنظيمية مواتية، وكذلك في توفير الدعم المباشر من خلال برامج ومبادرات مختلفة.

– الشركات (Corporations): تشارك الشركات الكبيرة بشكل متزايد في النظام البيئي الريادي من خلال برامج التوجيه، والشراكات، وأحياناً من خلال الاستثمار المباشر في الشركات الناشئة.

كل من هذه الأعمدة والفاعلين له دور حاسم في تشكيل بيئة مواتية لريادة الأعمال. يشدد (Koltai, 2014) على أنه من الضروري التفاعل بين هذه العوامل والفاعلين لتطوير ريادة الأعمال. ويجادل أيضاً بأنه ليس كل رواد الأعمال هم مخترعون لمنتجات جديدة؛ في الواقع، فقط حوالي 20% من رواد الأعمال هم مبتكرون بهذا المعنى الضيق، بينما 80% هم من يقومون بتجارة الأفكار الجديدة وإدخالها إلى السوق (Koltai, 2014).

الشكل 09: نموذج Koltai للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة



المصدر: (Koltai, 2014)

سادسا: نموذج الركائز الثمانية ل (Foster, et al., 2013):

يحدد النموذج ثمانية عوامل كأعمدة رئيسية لتطوير ريادة الأعمال. يوضح الجدول التالي مكونات النموذج:

الجدول 07: مكونات نموذج الركائز الثمانية ل Foster

السوق المتاحة	مصدر رأس المال البشري
<p><b>السوق المحلي:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- الشركات الكبيرة كعملاء</li> <li>- الشركات الصغيرة / متوسطة الحجم كعملاء</li> <li>- الحكومات كعملاء</li> </ul> <p><b>السوق الخارجي:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- الشركات الكبيرة كعملاء</li> <li>- الشركات الصغيرة / متوسطة الحجم كعملاء</li> <li>- الحكومات كعملاء</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مهارات الإدارة</li> <li>- المهارات التقنية</li> <li>- تجربة العمل في الشركات الريادية</li> <li>- إمكانية الاستعانة بخدمات خارجية</li> <li>- إمكانية الوصول إلى قوى العمل الوافدة</li> </ul>
الأموال والتمويل	أنظمة الدعم والمرشدين
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الأصدقاء والعائلة</li> <li>- المستثمرون الملائكة</li> <li>- رأس المال الخاص</li> <li>- رأس المال الاستثماري</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- المرشدين / المستشارين</li> <li>- الخدمات المهنية</li> <li>- الحاضنات / المسرعات</li> <li>- شبكة من النظراء الرياديين</li> </ul>
الحكومة والإطار التنظيمي	التعليم والتدريب
<ul style="list-style-type: none"> <li>- سهولة بدء الأعمال</li> <li>- حوافز ضريبية</li> <li>- تشريعات / سياسات صديقة للأعمال</li> <li>- الوصول إلى البنية التحتية الأساسية</li> <li>- الوصول إلى الاتصالات/شبكة النطاق العريض</li> <li>- الوصول إلى وسائل النقل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- القوى العاملة المتاحة ذات التعليم قبل الجامعي</li> <li>- القوى العاملة المتاحة ذات التعليم الجامعي</li> <li>- أولئك الذين حصلوا على تدريب خاص بريادة الأعمال</li> </ul>
الجامعات الرئيسية كعوامل دافعة	الدعم الثقافي
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعزيز ثقافة احترام ريادة الأعمال،</li> <li>- لعب دور رئيسي في تشكيل الأفكار للشركات الجديدة</li> <li>- لعب دور رئيسي في توفير الخريجين للشركات الجديدة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تحمل المخاطرة والفشل</li> <li>- تفضيل العمل الحر</li> <li>- قصص النجاح / نماذج الأدوار الإيجابية</li> <li>- ثقافة البحث</li> <li>- صورة إيجابية لريادة الأعمال</li> <li>- الاحتفال بالابتكار</li> </ul>

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Foster, et al., 2013, pp. 06-07)

المطلب الثاني: مكونات النظام البيئي للمؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة تعد حجر الزاوية في الابتكار العالمي وتطوير الأعمال، ونجاحها يعتمد بشكل كبير على مجموعة متنوعة من المكونات التي تشكل نظامها البيئي. هذا المطلب يستكشف العناصر الأساسية لهذا النظام، بدءًا من رائد الأعمال الذي يمثل الدافع الرئيسي للابتكار، مرورًا بالتكنولوجيا التي تدعم تطوير المنتجات، وصولاً إلى الأسواق التي تحدد الفرص التجارية. يغطي المطلب أيضًا دور الجامعات ومراكز البحث في تعزيز المعرفة، إضافة إلى أهمية رأس المال البشري، الثقافة الريادية، الإطار القانوني، والتمويل في توفير الدعم اللازم لنمو هذه المؤسسات. النظرة تتمدد لتشمل العوامل الداعمة مثل الشبكات والدعم الحكومي التي تساهم في تحقيق الاستدامة والتوسع. بفهم هذه المكونات، يمكن للمعنيين تعزيز بيئة تتيح للمؤسسات الناشئة التفوق والتأثير في السوق العالمية.

في عالم الأعمال المتنوع والدينامي، تجد المؤسسات الناشئة نفسها متأثرة ببيئة تنظيمية تتسم بتعقيدات وتنوعات فريدة. إن فهم بيئة هذه المؤسسات يتطلب التفكير في مجموعة واسعة من المكونات التي تختلف تبعًا للعديد من العوامل، ومن بينها التشريعات، والثقافة، والتكنولوجيا، والظروف الاقتصادية.

تتفاوت هذه المكونات من بلدٍ إلى بلدٍ، ومن سوقٍ إلى سوقٍ، مما يجعل بيئة المؤسسات الناشئة تجمع بين تحديات فريدة وفرص متنوعة. في هذا السياق، يأتي مفهوم "النظام البيئي للشركات الناشئة" كإطار تحليلي يسلط الضوء على هذه التفاعلات المعقدة، حيث يعكس كيفية تأثير العديد من العوامل البيئية على استراتيجيات وأداء هذه المؤسسات. في هذا السياق، سنستكشف مكونات بيئة المؤسسات الناشئة وكيف يختلف تأثيرها من بلدٍ إلى بلدٍ، مما يتيح للرواد فهم أفضل للتحديات والفرص التي قد تشكل مسار رحلتهم الريادية.

### الفرع الأول: رائد الأعمال Entrepreneur

رائد الأعمال هو فرد يتميز بالقدرة على تحويل الأفكار والفرص إلى مشاريع تجارية ناجحة (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2019, p. 145). يقوم رائد الأعمال بتحديد الفرص في السوق وتطوير استراتيجيات للنجاح، كما يتحمل المخاطر ويكون على استعداد لتجاوز التحديات (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2019, p. 145). رائد الأعمال يتسم بعدة سمات أساسية تميزه وتجعله قوة دافعة للنجاح في مجال ريادة الأعمال. يتميز بالرؤية القوية والقدرة على التحمل والابتكار. يتسم بالتفكير التجاري وبناء فرق عمل فعالة، ويعمل على بناء شبكات علاقات قوية. يتسم بروح التعلم المستمر والالتزام بالأخلاقيات والنزاهة. يتعامل مع الفشل بشكل إيجابي ويستخدمه كفرصة للتعلم والتطور (Kuratko, 2021, p. 223).

### أولاً: الدور الرئيسي لرائد الأعمال في نظام البيئة للمؤسسات الناشئة

في عالم الأعمال الدينامي والتنافس الشديد، يلعب رائد الأعمال دورًا حيويًا ورئيسيًا في نظام البيئة للمؤسسات الناشئة. يعد هذا الدور الريادي الأساس لبناء وتشغيل شركة ناشئة بنجاح، وذلك بوصفه المحرك الرئيسي للتغيير والابتكار في السوق (OpenStax, 2023). يواجه رائد الأعمال مجموعة من التحديات والمسؤوليات التي تشكل أساس نجاح المشروع واستمراره في بيئة تتسم بالتغيرات السريعة والتحديات المستمرة (AIContentfy team, 2023).

### 1- تكوين الفكرة

تكوين الفكرة يعتبر دورًا حاسمًا ورئيسيًا لرائد الأعمال في نظام البيئة للمؤسسات الناشئة (Ekara Financial Services, 2023). يشمل هذا الدور عدة جوانب أساسية تساهم في تطوير فكرة مبتكرة وفعالة:

أولاً، يبدأ رائد الأعمال بفحص السوق وتحليل الاحتياجات والفرص المتاحة. يسعى إلى فهم التحديات والفجوات في السوق التي يمكن أن تكون الفكرة الناشئة قادرة على ملئها أو حلها (Sarasvathy, 2020, p. 174). بعد ذلك، يستمد الإلهام والإبداع من مصادر متنوعة. يمكن أن تكون الخبرات الشخصية، والملاحظات، والتفاعل مع البيئة المحيطة مصادر للأفكار المبتكرة (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2021, p. 109). يتبع رائد الأعمال البحث والتحليل الدقيق للفكرة

المقترحة. يشمل ذلك دراسة المنافسين، وتحليل الجوانب الفنية والاقتصادية، والتأكد من توافر الموارد اللازمة (Drucker, 2015, p. 65). تحديد نقاط القوة والضعف للفكرة يأتي كخطوة مهمة. يسعى رائد الأعمال لتحديد مزايا الفكرة التنافسية والتعامل مع التحديات المحتملة. يعتني بتحديد القيمة المضافة التي ستقدمها الفكرة للسوق (Sarasvathy, 2020, p. 174). يجب أن تلبى الفكرة احتياجات العملاء بطريقة فريدة وتقدم فوائد مميزة. تحويل الفكرة إلى مفهوم عملي يعتبر تحديًا إضافيًا (Drucker, 2015, p. 65). يقوم رائد الأعمال بتطوير خطط استراتيجية لتحقيق الهدف وتحديد الخطوات اللازمة. يكمن تكوين نموذج الأعمال كجزء من العملية. يحدد رائد الأعمال كيف ستحقق الشركة القيمة وتولد الإيرادات ويضع استراتيجيات النمو. أخيرًا، يقوم باختبار الفكرة من خلال التفاعل مع الجمهور أو إطلاق تجارب صغيرة. يستفيد من ردود الفعل لتحسين الفكرة وضبطها بناءً على احتياجات السوق (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2021, p. 109). إن تكوين الفكرة يعد عملية حيوية يقوم بها رائد الأعمال لضمان أن فكرته تستند إلى أسس قوية وتحقق النجاح في بيئة الأعمال.

## 2- إنشاء الشركة

يتطلب هذا الدور جهداً استثنائياً وتفانياً لتحويل الفكرة إلى واقع عملي قائم. يتألف إنشاء الشركة من عدة جوانب أساسية: أولاً، يبدأ رائد الأعمال بتحديد رؤية ورسالة الشركة. يكون لديه توجيه واضح للغاية يحدد أهداف الشركة والطريقة التي ستتبعها لتحقيق هذه الأهداف (Burns, 2020, p. 156). يأتي بعد ذلك اختيار الهيكل التنظيمي والقانوني للشركة. يعتبر هذا القرار أمراً هاماً، حيث يتوجب على رائد الأعمال اتخاذ القرار الملائم بناءً على نوع النشاط والأهداف المستقبلية (Sahlman, 2020, p. 87). تأمين التمويل يعد خطوة حيوية خلال عملية إنشاء الشركة. قد يلجأ رائد الأعمال إلى مصادر متنوعة لجمع الأموال اللازمة للبدء، سواء من مستثمرين أفراد أو جهات مالية أخرى (Burns, 2020, p. 156). يشمل إنشاء الشركة أيضاً تجنيد الفريق الذي سيشارك في تحقيق رؤية الشركة. يجب على رائد الأعمال اختيار أعضاء فريق مؤهلين وملهمين، وتوجيه جهودهم نحو تحقيق الأهداف المشتركة (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2019, p. 147). تكوين استراتيجية التسويق وتحديد كيفية الترويج للمنتج أو الخدمة يعتبران أيضاً أجزاء حيوية في عملية إنشاء الشركة. يجب على رائد الأعمال التفكير بعناية في كيفية جذب العملاء وبناء قاعدة عملاء قوية (Sarasvathy, 2020, p. 178). مرة أخرى، يكون لديه دور محوري في تطوير نموذج الأعمال الذي سيحدد كيفية تحقيق الشركة للعائد المالي والاستدامة في المستقبل. أخيراً، يتحمل رائد الأعمال دور القيادة في إدارة العمليات اليومية للشركة بعد إطلاقها، ويعمل على تحسين العمليات وتحديث الاستراتيجيات لضمان تحقيق الأهداف (Sarasvathy, 2020, p. 178). إنشاء الشركة يتطلب إدراكاً عميقاً للمسؤوليات والتحديات، ويظهر كفاءة رائد الأعمال في توجيه الشركة نحو النجاح في سوق الأعمال.

## 3- تشكيل الفريق

يشمل هذا الدور عدة جوانب أساسية تسهم في بناء فريق عمل فعال ومتميز: أولاً، يقوم رائد الأعمال بتحديد احتياجات الشركة من حيث المهارات والكفاءات. يجب أن يكون لديه فهم دقيق للمهام الرئيسية والمسؤوليات المطلوبة لتحقيق أهداف الشركة (Hackman, 2019, p. 62). ثم يقوم بجذب أعضاء الفريق المناسبين لتحقيق رؤيته. يبحث عن أفراد ملتزمين ومتحمسين وذوي خبرات متنوعة، مما يساهم في تكامل وتنوع الفريق (Lencioni, 2019, p. 95). على رائد الأعمال أن يكون قائداً فعالاً وملهمًا. يجب عليه تحفيز أعضاء الفريق وتوجيههم نحو تحقيق الأهداف المشتركة. يتطلب ذلك فهماً للديناميات الفردية والقدرة على التعامل مع التحديات وحل المشكلات (Tuckman & Jensen, 2021, p. 421). يتعين على رائد الأعمال تشجيع التواصل الفعال داخل الفريق. يجب أن يكون هناك بيئة مفتوحة للتبادل الفعال للأفكار والآراء، مما يساهم في تحسين عملية صنع القرار (Tuckman & Jensen, 2021, p. 421). توجيه الفريق نحو رؤية مشتركة يعتبر أمراً أساسياً. يجب على رائد الأعمال توجيه الجهود نحو تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة، وتوضيح الرؤية لكل

فرد في الفريق (Hackman, 2019, p. 62). كما يشمل تشكيل الفريق تطوير مهارات الأعضاء وتحفيزهم للتعلم المستمر. يجب أن يوفر رائد الأعمال الفرص لتطوير مهارات الفريق وتعزيز قدراتهم الشخصية والمهنية (Lencioni, 2019, p. 95). في الختام، يجب على رائد الأعمال بناء بيئة عمل إيجابية تعزز التعاون والروح الفريقية. يسهم ذلك في تعزيز الالتزام والإبداع داخل الفريق، مما يعزز فعالية ونجاح المؤسسة الناشئة.

#### 4- تحديد الاحتياجات المالية

تشكل هذه الخطوة الأساس لضمان استمرارية العمليات وتحقيق الأهداف المستهدفة. تتسم هذه العملية بعدة جوانب أساسية: أولاً، يبدأ رائد الأعمال بتحديد الاحتياجات المالية بشكل دقيق ومحدد لمشروعه الناشئ. يقوم بتقدير التكاليف المتوقعة لإطلاق الشركة وتشغيلها لفترة معينة، مع مراعاة العوامل المتغيرة مثل التكنولوجيا والسوق (Robb & Robinson, 2020, p. 118). بعد تحديد التكاليف، يتعين على رائد الأعمال تحديد مصادر التمويل الممكنة. يستكشف الخيارات المختلفة مثل التمويل الشخصي، والاستثمارات من المستثمرين، والقروض المصرفية، والتمويل من الجهات الحكومية أو المنظمات الداعمة (Tuckman & Jensen, 2021, p. 425). تحديد الاحتياجات المالية يتضمن أيضاً تحليل المخاطر المالية المحتملة وتطوير استراتيجيات للتعامل معها. يجب على رائد الأعمال فهم التحديات المالية المحتملة ووضع خطط احترازية لتجاوزها (Lencioni, 2019, p. 97). يتوجب على رائد الأعمال أيضاً التفكير في فترة العمل دون تحقيق أرباح، وكيفية تغطية التكاليف خلال هذه الفترة. يمكن أن يتضمن ذلك تحديد مصادر إيرادات إضافية أو استراتيجيات للحصول على دعم مالي (Hackman, 2019, p. 65). بعد تحديد الاحتياجات المالية والتخطيط للمخاطر المالية، يقوم رائد الأعمال بإعداد خطة مالية مفصلة. تتضمن هذه الخطة توقعات للإيرادات والنفقات على المدى القصير والطويل، مما يساعد في توجيه الشركة نحو الاستدامة المالية.

#### 5- التسويق والمبيعات

تسويق والمبيعات يساهمان في تحقيق نجاح الشركة واستمراريتها في السوق. يتمثل دور رائد الأعمال في هذا السياق في عدة جوانب رئيسية: أولاً، يبدأ رائد الأعمال بتحديد استراتيجيات التسويق التي ستسلسط الضوء على المنتجات أو الخدمات المقدمة. يتضمن ذلك تحديد الجمهور المستهدف وتحليل السوق لفهم احتياجات العملاء ومتطلباتهم (Gorchels, 2020, p. 191). يقوم رائد الأعمال بتطوير خطة تسويق متكاملة تشمل وسائل الترويج المناسبة. يُعنى ذلك بتحديد القنوات الرقمية والتقليدية التي ستستخدم للتواصل مع الجمهور، بما في ذلك وسائل التواصل الاجتماعي، الحملات الإعلانية، والفعاليات (Kotler & Keller, 2021, p. 254). يشمل دور رائد الأعمال أيضاً تحليل نتائج استراتيجيات التسويق وتعديلها حسب الحاجة. يتعين عليه قياس كفاءة الحملات التسويقية وضبطها لتحسين الأداء وتحقيق أفضل نتائج (Solomon, 2020, p. 175). فيما يتعلق بالمبيعات، يتعين على رائد الأعمال تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة. يُعنى ذلك بتحديد قنوات التوزيع، وتدريب فريق المبيعات، وتطوير تقنيات التفاوض وإدارة عمليات البيع بشكل عام (Fill & Turnbull, 2019, p. 203). تحتاج عمليات المبيعات أيضاً إلى تقديم تجارب إيجابية للعملاء (Solomon, 2020, p. 175). يجب على رائد الأعمال العمل على تحسين خدمة العملاء وضمان رضا الزبائن، مما يؤدي إلى بناء علاقات دائمة وزيادة فرص البيع المتكرر.

#### 6- الابتكار والتطوير

الابتكار والتطوير يمكنهما تحديد مسار الشركة نحو النجاح والاستمرارية في السوق التنافسية (Tidd & Bessant, 2020, p. 97). يتكون هذا الدور من جوانب مهمة: أولاً، يجب على رائد الأعمال تحفيز ثقافة الابتكار داخل الشركة. يُشجع على التفكير الإبداعي وتبني الأفكار المبتكرة من قبل أفراد الفريق. يمكن تحقيق ذلك من خلال إقامة جلسات عمل إبداعية وتحفيز التفكير الابتكاري (Tidd & Bessant, 2020, p. 97). ثانياً، يتعين على رائد الأعمال توفير بيئة تشجيعية للتطوير

والابتكار. يمكن ذلك عبر توفير موارد كافية ودعم تقنيات التكنولوجيا الحديثة التي تسهم في تحقيق فعالية أكبر في العمليات (Schilling, 2020, p. 111). ثالثاً، يتعين على رائد الأعمال تخصيص موارد للبحث والتطوير. يُعتبر الاستثمار في البحث والتطوير مهمًا لابتكار منتجات أو خدمات جديدة تلي احتياجات العملاء وتمنح الشركة ميزة تنافسية (Lencioni, 2019, p. 92). رابعاً، يشمل دور رائد الأعمال في هذا السياق تحفيز الابتكار المستمر. يتوجب عليه تحديد أساليب لتحسين المنتجات أو الخدمات الحالية، والابتكار في عمليات الإنتاج أو التسويق (Tidd & Bessant, 2020, p. 97). خامساً، يجب أن يكون رائد الأعمال حنكياً في استيعاب التغيرات والابتكارات في السوق. يتوجب عليه التفاعل مع التحولات التكنولوجية وتحديث استراتيجيات الشركة بناءً على التطورات الحديثة (Schilling, 2020, p. 111).

#### 7- تحمل المخاطر

يواجه ريادة الأعمال تحديات متعددة ومختلفة يجب على رائد الأعمال التصدي لها بشكل استراتيجي. يتكون هذا الدور من عدة جوانب أساسية: أولاً، يتعين على رائد الأعمال فهم أن عمليات ريادة الأعمال غالباً ما تتضمن مخاطر مالية وتشغيلية. يجب عليه أن يكون على استعداد لتحمل التكاليف والخسائر المحتملة خلال فترة بداية الشركة، وذلك حتى يتمكن من تحقيق النجاح على المدى البعيد (Mc Grath, 2019, p. 158). ثانياً، يتعين على رائد الأعمال تقييم وتحليل المخاطر المحتملة لمشروعه. يجب أن يكون قادراً على التعرف على الفرص والتحديات وتقييم كيف يمكن أن تؤثر هذه المخاطر على العمليات والأهداف المستقبلية للشركة (Sarasvathy, 2020, p. 132). ثالثاً، يجب أن يكون رائد الأعمال جاهزاً لاتخاذ قرارات سريعة وفعالة للتعامل مع المخاطر. يتوجب عليه اتخاذ القرارات الشجاعة والمستنيرة في ظل الظروف القائمة لتحقيق النجاح وتفادي الأخطاء القاتلة (Kuratko, 2021, p. 204). رابعاً، يعتبر تحمل المخاطر دافعاً للابتكار والتغيير. يجب على رائد الأعمال أن يكون جاهزاً لتجربة أفكار جديدة وتبني نماذج أعمال مختلفة لتحسين فرص النجاح وتحقيق التميز في السوق (Sarasvathy, 2020, p. 132). خامساً، يلعب تحمل المخاطر دوراً في بناء مهارات الصمود والتحمل لدى رائد الأعمال. يتعين عليه أن يتعلم كيف يتعامل مع الضغوط ويحافظ على التفاؤل والإصرار في وجه التحديات المستمرة (Mc Grath, 2019, p. 158).

#### 8- التفاعل مع البيئة الريادية

التفاعل مع البيئة الريادية يساعد على تحقيق تكامل الشركة مع سوقها وتحديد مسارها نحو النجاح. يتكون هذا الدور من عدة جوانب أساسية: أولاً، يتعين على رائد الأعمال فهم السوق والبيئة المحلية والعالمية التي يعمل فيها. يجب عليه مراقبة التطورات والاتجاهات في السوق، وفهم احتياجات العملاء والتغيرات في تفضيلاتهم (Feld, 2020, p. 143). ثانياً، يجب أن يكون رائد الأعمال على اتصال دائم مع العملاء والشركات المحلية والشركاء المحتملين. التواصل الفعال مع هذه الكيانات يساعد في جمع الملاحظات والتعلم منها، مما يمكن الشركة من تحسين منتجاتها أو خدماتها بما يتناسب مع احتياجات السوق (Porter, 2019, p. 164). ثالثاً، يتعين على رائد الأعمال أن يكون مستعداً للتكيف مع التغيرات السريعة في البيئة الريادية. يجب عليه فحص وتقييم أثر التغيرات الاقتصادية، التكنولوجية، والاجتماعية على عمليات الشركة واتخاذ القرارات اللازمة (Sarasvathy, 2020, p. 133). رابعاً، يتوجب على رائد الأعمال تطوير استراتيجيات تفاعلية تتيح للشركة التكيف مع المتغيرات. يجب عليه تحسين القدرة على التفاعل بشكل سريع وفعال للتكيف مع فرص جديدة أو التحديات غير المتوقعة (Feld, 2020, p. 143). خامساً، يعتبر التواصل مع مجتمع الأعمال والمجتمع المحلي أمراً حيوياً. يجب على رائد الأعمال المشاركة في فعاليات صناعية، والتعاون مع الجهات الحكومية، والمشاركة في شبكات الأعمال لتبادل الخبرات وتوسيع الفرص (Tidd & Bessant, 2020, p. 99).

في ختام رحلة استكشاف أدوار رائد الأعمال في نظام البيئة للمؤسسات الناشئة، ندرك الآن أهمية وتعقيد الدور الذي يضطلع به رائد الأعمال. يظهر رائد الأعمال كشخص محوري في بناء وتشكيل المشروع، حيث يلقي تأثيراً عميقاً على

جميع جوانب العمل. من التفاعل مع السوق والابتكار إلى تحمل المخاطر وتحديد اتجاهات الشركة، يتطلب دور رائد الأعمال الرؤية والمرونة والقدرة على التكيف في مواجهة التحديات المتغيرة. في هذا السياق، يصبح الرائد في نظام البيئة للمؤسسات الناشئة شخصًا محفزًا للتغيير ومبدعًا في تحقيق الابتكار. يعزز الريادي القدرة على التفاعل مع المحيط ويمكن من تشكيل مستقبل الشركة بطموح وتصميم. من خلال استمراريته في تحديات البيئة الريادية، يظل رائد الأعمال القوة المحركة.

### الفرع الثاني: التكنولوجيا

في ظل التطور السريع في بيئة الأعمال، أصبحت التكنولوجيا عنصرًا حيويًا يلعب دورًا رئيسيًا في تحديد مستقبل المؤسسات الناشئة من خلال تأثيرها على مختلف المجالات. في مجال الابتكار وتطوير المنتجات، تسهم التكنولوجيا في تحفيز الإبداع عبر بيئات افتراضية للتجريب وتحليل البيانات، مما يساهم في استشراف الاتجاهات المستقبلية وتحسين استجابة المؤسسات لاحتياجات السوق (Chesbrough, 2019, p. 85). الذكاء الاصطناعي وأدوات تعلم الآلة تساعد على تحسين الكفاءة وتقليل التكاليف، بينما تدعم الحوسبة السحابية الابتكار بتكلفة أقل (Amabile, 2018, p. 102). تحسين العمليات الداخلية من خلال نظم إدارة العلاقات التجارية (CRM) وبرمجيات الإدارة الشاملة (ERP) يعزز تنسيق العمليات بين الأقسام، بينما تساهم الأتمتة في تقليل الأخطاء وزيادة الكفاءة (Lewrick, Link, & Leifer, 2020, p. 81). في التسويق والتواصل، تقدم التكنولوجيا دعمًا استراتيجيًا من خلال منصات التواصل الاجتماعي، التي تمكن المؤسسات من فهم احتياجات العملاء وتحسين حملات التسويق الرقمية عبر أدوات تحليل البيانات والذكاء الاصطناعي، ما يعزز الوعي بالعلامة التجارية (Tapscott, 2016, p. 92). أمان المعلومات يعد عنصرًا أساسيًا في الحفاظ على سرية البيانات وحمايتها من التهديدات السيبرانية باستخدام تقنيات التشفير وأنظمة الأمان المتقدمة، مما يعزز سلامة البيانات السحابية ويضمن تدريب الموظفين على أفضل الممارسات (Ulwick, 2016, p. 59). من جهة أخرى، التحول الرقمي يساهم في تحسين كفاءة الأعمال من خلال استخدام تقنيات مثل ERP وحلول السحابة، ويعزز تجربة العملاء عبر منصات التجارة الإلكترونية والتواصل الرقمي (Blokdyk, 2020, p. 142). وسائل الدفع الإلكتروني تلعب دورًا مهمًا في تحسين سرعة العمليات المالية وتوفير تجارب دفع آمنة، مما يتيح التوسع في الأسواق العالمية (Schwalbe, 2021, p. 78). أخيرًا، شركات التكنولوجيا الكبرى تقدم دعمًا هائلًا للمؤسسات الناشئة عبر التمويل، الدعم الفني، وتعزيز الابتكار من خلال الشراكات والبرامج التعاونية، مما يخلق بيئة تفاعلية تدعم التعلم والنمو (Schwalbe, 2021, p. 78).

### الفرع الثالث: الأسواق

فهم الأسواق وتحديد حجم السوق المستهدف هو عنصر رئيسي في نظام البيئة للمؤسسات الناشئة، حيث يُشكل الأساس لتحديد استراتيجيات النمو والتوسع. هذا الفهم يشمل تحليل كمية الطلب والمنافسة في السوق، وكذلك فهم احتياجات وتوقعات العملاء، وهو عامل حاسم في تطوير المنتج أو الخدمة (Ghemawat, 2017, p. 137). السوق المحلية تُعد نقطة انطلاق أساسية، حيث توفر فرصة للشركات الناشئة لاختبار منتجاتها وخدماتها وتلقي تغذية راجعة مباشرة من العملاء، مما يساعد في تحسين وتعديل العروض بما يتناسب مع احتياجات السوق (Ghemawat, 2017, p. 137). مع نمو الشركة الناشئة، يصبح التوسع في أسواق جديدة، سواء كانت محلية أو دولية، جزءًا هامًا من استراتيجية النمو. الدخول في السوق العالمية يتطلب تكيفًا مع الاختلافات الثقافية، الاقتصادية، والتنظيمية، وفهم ديناميكيات السوق العالمية وكيفية تأثيرها على المنتجات أو الخدمات (Teece, 2018, p. 156).

التحديات التي تواجهها الشركات الناشئة تشمل ليس فقط الدخول في السوق بل أيضًا الحفاظ على مكانتها ونموها. يتطلب هذا إجراء تحليلات دقيقة للسوق، مراقبة التغيرات في احتياجات وسلوكيات العملاء، والتكيف المستمر مع التغيرات السوقية (Teece, 2018, p. 156). بالإضافة إلى ذلك، تحتاج الشركات الناشئة إلى تطوير شبكات قوية وعلاقات

مع أصحاب المصلحة المختلفين في السوق لدعم عملياتها ونموها. هذا يشمل بناء علاقات مع الموردين، الشركاء، والمستثمرين، وكذلك التفاعل المباشر والمستمر مع العملاء لفهم تجاربهم وآرائهم، مما يمكنهم من توفير الدعم اللازم للتوسع في الأسواق الجديدة وضمان تلبية احتياجات العملاء بفعالية (Schwalbe, 2021, p. 78).

#### الفرع الرابع: الجامعات ومراكز البحث

في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، يُعد تطوير المواهب والخبرات جزءاً أساسياً لدعم النمو والابتكار. تلعب المؤسسات التعليمية ومراكز الأبحاث دوراً محورياً في هذا السياق من خلال تقديم برامج تعليمية متخصصة وتدريبات عملية تُعد الطلاب لمواجهة تحديات السوق واحتياجات الشركات الناشئة (Etzkowitz, 2019, p. 112). إلى جانب التعليم النظري، تتيح هذه المؤسسات فرصاً للتعلم العملي عبر مشاريع وورش عمل تعزز من مهارات الطلاب وتدفعهم نحو زيادة الأعمال (Etzkowitz, 2019, p. 112). كما تعتبر مراكز الأبحاث مصدراً للابتكارات التي تتحول إلى تطبيقات عملية تسهم في نمو الشركات الناشئة.

البحث والابتكار هما عماد هذا النظام البيئي، حيث تساهم البحوث المتقدمة في تطوير منتجات وخدمات جديدة وتحسين العمليات ونماذج الأعمال (Audretsch, 2019, p. 122). كما أن التعاون بين الصناعة والأكاديمية يلعب دوراً حيوياً في ربط النظرية بالتطبيق، مما يتيح للطلاب والشركات اكتساب خبرة عملية وتعزيز الابتكار (Rothaermel, Agung, & Jiang, p. 698). بالإضافة إلى ذلك، الشراكات بين الجامعات والشركات توفر برامج تدريبية تطور مهارات القوى العاملة وتجهز الطلاب لمتطلبات الصناعة (Etzkowitz, 2019, p. 115).

دعم زيادة الأعمال والابتكار يُعتبر ركيزة أخرى هامة في هذا النظام، حيث تقدم المؤسسات التعليمية برامج متخصصة تزود الطلاب بالمهارات الإدارية والتسويقية. بينما توفر صناديق الاستثمار والمستثمرون الملائكة التمويل اللازم للشركات الناشئة (امينة و الهام، 2024، صفحة 07). حاضنات الأعمال ومسرعات النمو تقدم كذلك الإرشاد والدعم اللازم لتوسيع أعمال هذه الشركات (Audretsch, 2019, p. 122). نقل التكنولوجيا والترخيص يعد عنصراً أساسياً في تحويل الابتكارات العلمية إلى منتجات تجارية، حيث تعمل مكاتب نقل التكنولوجيا كوسيط بين الجامعات والشركات لضمان استخدام التكنولوجيات الجديدة في المنتجات والخدمات (Rothaermel, Agung, & Jiang, p. 699). من جانب آخر، يلعب بناء شبكات المهنيين دوراً مهماً في تعزيز التعاون بين المختصين، وتسهيل تبادل المعرفة، وتوسيع الفرص التجارية، مما يساعد رواد الأعمال في الحصول على الدعم اللازم للنمو والنجاح (Etzkowitz, 2019, p. 116).

#### الفرع الخامس: رأسمال البشري والثقافة الريادية

رأس المال البشري والثقافة الريادية يلعبان دوراً محورياً في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، حيث يشكلان الأساس الذي تُبنى عليه النجاحات والابتكارات (Penrose, 2017, p. 81). رأسمال البشري، الذي يُعرف بمجموع المهارات، المعرفة، والخبرات التي يمتلكها الأفراد داخل المؤسسة، يُعتبر المحرك الرئيسي للنمو، الإبداع، والتنافسية. يحتاج رواد الأعمال إلى أفراد متميزين قادرين على التفكير الإبداعي، حل المشكلات، والعمل بكفاءة في بيئة متغيرة وسريعة التوتيرة (Sarasvathy, 2020, p. 136).

الموظفون ذوو الكفاءات العالية والتعليم المتخصص يُمثلون قيمة كبيرة للشركات الناشئة. هم يساهمون بأفكار جديدة، يحسنون من العمليات، ويُعززون من قدرة الشركة على الابتكار والتكيف مع التحديات (Sarasvathy, 2020, p. 136). في هذا السياق، تلعب الثقافة الريادية دوراً هاماً في تعزيز وتطوير هذه المواهب. بيئة عمل تشجع على المخاطرة المحسوبة، الابتكار، والمبادرة الفردية تُمكن الموظفين من تحقيق أقصى إمكاناتهم (Penrose, 2017, p. 82).

الاستثمار في رأسمال البشري، من خلال التدريب المستمر وتطوير المهارات، يُعزز من الثقافة الريادية داخل المؤسسة. هذا يتضمن توفير بيئة عمل محفزة تدعم الابتكار وتقبل الفشل كجزء من عملية التعلم. الشركات الناشئة

التي تدعم موظفيها بموارد تعليمية وفرص للنمو المهني تجد نفسها في موقع أقوى للتوسع وتحقيق النجاح (Barney, 2021, p. 115).

بالإضافة إلى ذلك، يُعد رأس المال البشري جزءًا لا يتجزأ من بناء شبكات المهنيين والتعاون، حيث يمكن للموظفين ذوي الخبرات والمهارات المتنوعة توسيع شبكة الشركة وفتح أبواب جديدة للفرص التجارية (Sarasvathy, 2020, p. 134). هذا يدعم القدرة على التجديد والتطور المستمر، مما يجعل رأس المال البشري ليس فقط موردًا أساسيًا للشركات الناشئة، بل هو العمود الفقري الذي تقوم عليه استراتيجيات النمو والابتكار وتحقيق النجاح في السوق التنافس (Barney, 2021, p. 115).

### الفرع السادس: المنظومة القانونية

المنظومة القانونية ودور الحكومة يعتبران من الأعمدة الرئيسية في دعم النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، حيث يساهمان بشكل كبير في تحديد البيئة التشغيلية والتنظيمية لهذه الشركات. الإطار القانوني والتنظيمي يلعب دورًا حاسمًا في تحديد سهولة وكفاءة بدء وتشغيل المشاريع التجارية، كما يؤثر على مستوى المخاطر والتحديات التي يواجهها رواد الأعمال (Murray, 2019, p. 78). تتمثل إحدى الوظائف الرئيسية للحكومة في توفير إطار قانوني يساعد على تنمية الأعمال ويحمي حقوق الملكية الفكرية، مما يعزز الابتكار ويشجع الاستثمار (De Soto, 2020, p. 127). القوانين واللوائح التي تحدد كيفية تأسيس الشركات، الضرائب، الامتثال التنظيمي، وحماية الملكية الفكرية تشكل الأساس الذي تعمل عليه هذه المؤسسات. بالإضافة إلى ذلك، تلعب الحكومات دورًا رئيسيًا في توفير الدعم المالي والتحفيزات الاقتصادية للشركات الناشئة (De Soto, 2020, p. 127). من خلال برامج التمويل، الإعفاءات الضريبية، والمنح، يمكن للحكومات تخفيف الأعباء المالية على الشركات الجديدة وتسريع نموها (Acs & Szerb, 2017, p. 188).

كما تلعب الحكومات دورًا حيويًا في تطوير البنية التحتية التكنولوجية والدعم اللوجستي، مما يسهل على الشركات الناشئة الوصول إلى الأسواق والتواصل مع العملاء والشركاء (Murray, 2019, p. 78). على سبيل المثال، تطوير الشبكات الرقمية عالية السرعة ومراكز البيانات يمكن أن يكون له تأثير كبير على قدرة الشركات الناشئة على الابتكار وتقديم خدماتها بكفاءة.

وأخيرًا، تساهم الحكومات في خلق بيئة مواتية لريادة الأعمال من خلال السياسات التعليمية وبرامج تطوير المهارات، مما يضمن توفير رأس مال بشري مؤهل ومهيأ للعمل في هذه الشركات. هذه الأدوار المتعددة للمنظومة القانونية والحكومة تؤكد على أهميتها كعناصر داعمة أساسية في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، مما يعزز من فرص نجاحها واستدامتها.

### الفرع السابع: التمويل

في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، يُعد التمويل عاملاً حيويًا وأساسيًا يُمكن هذه الشركات من تحقيق النمو والابتكار. التمويل لا يُعد مجرد وسيلة للحصول على الموارد المالية اللازمة لبدء التشغيل والتوسع فحسب، بل يعتبر أيضًا داعمًا رئيسيًا لتطوير المنتجات، البحث والتطوير، واستراتيجيات الدخول إلى السوق (Mollick, 2019, p. 09). في مراحل البداية، غالبًا ما تعتمد الشركات الناشئة على التمويل من مصادر مثل المدخرات الشخصية، الأصدقاء، والعائلة، ولكن مع تطور الشركة، تصبح الحاجة إلى مصادر تمويل أكثر تنوعًا وتطورًا أكثر إلحاحًا (Mollick, 2019, p. 09).

تشمل المصادر الأخرى للتمويل المستثمرين الملائكة، والذين يقدمون رأس المال مقابل حصة في الشركة، وعادة ما يوفرون أيضًا التوجيه والخبرة (Zider, 2018, p. 134). كما يعتبر رأس المال الجريء من أهم مصادر التمويل للشركات الناشئة، حيث يوفر استثمارات كبيرة مقابل حصص ملكية في الشركة، وعادة ما يُركز على الشركات ذات الإمكانيات العالية للنمو (Zider, 2018, p. 134). بالإضافة إلى ذلك، تُعد القروض والمنح الحكومية والتمويل الجماعي من الطرق

المتاحة لجمع الأموال (Sohl, 2020, p. 224). هذه المصادر تختلف في شروطها والتزاماتها، ولكنها توفر مرونة في الحصول على التمويل اللازم لمراحل مختلفة من نمو الشركة.

التمويل لا يقتصر دوره على توفير الموارد المالية فقط، بل يعتبر أيضاً عاملاً مهماً في بناء المصداقية والثقة لدى العملاء والشركاء المحتملين. الشركات الناشئة التي تنجح في جذب الاستثمارات تكتسب ثقة أكبر في السوق، مما يسهل عليها الوصول إلى المزيد من الموارد والفرص. وبالتالي، يُعتبر التمويل ركناً أساسياً في دعم النمو والابتكار للمؤسسات الناشئة، وهو يلعب دوراً حيوياً في تحقيق النجاح والاستدامة على المدى الطويل.

#### الفرع الثامن: العوامل الداعمة أو "Support Factors"

النظام البيئي للمؤسسات الناشئة يشير إلى مجموعة من المنظمات والخدمات التي توفر الدعم الضروري لرواد الأعمال، مما يمكنهم من التغلب على التحديات وزيادة فرص نجاح مشاريعهم. من بين هذه العوامل، حاضنات الأعمال التي توفر بيئة داعمة للمؤسسات الناشئة على المدى الطويل من خلال تقديم الموارد والخدمات التي تساعد على تحويل الأفكار إلى شركات قائمة (Mian, 2020, p. 08). تستمر الحاضنات لفترات طويلة، وتستهدف المؤسسات في مراحلها الأولى مثل تطوير الأفكار وإعداد النماذج الأولية. تقدم الحاضنات مساحات عمل بأسعار منخفضة، دعماً إدارياً وخدمات مثل الاستقبال والمحاسبة، بالإضافة إلى برامج إرشادية من خبراء ومستشارين في مجالات مثل التسويق والتخطيط المالي، كما تسهل الوصول إلى التمويل من خلال التواصل مع المستثمرين (Mian, 2020, p. 08).

مسرعات الأعمال تأتي بدورها لتسريع نمو المؤسسات التي لديها منتج أو نموذج عمل قائم، من خلال برامج قصيرة ومكثفة تستمر من ثلاثة إلى ستة أشهر. تقدم المسرعات تمويلاً أولياً، تدريباً مكثفاً، وإرشاداً من ذوي الخبرة، وتساعد في دخول السوق بشكل سريع وتحقيق الإيرادات (Isabelle, 2020, p. 469). في نهاية البرنامج، يتم تنظيم "يوم العرض" لتقديم المشاريع إلى المستثمرين، مما يساهم في تسريع النمو وتعزيز فرص النجاح (Isabelle, 2020, p. 469).

منظمات دعم ريادة الأعمال مثل الجمعيات والمنظمات غير الربحية توفر موارد إضافية مثل ورش العمل والاستشارات الإدارية والفنية، مما يعزز فرص نجاح المؤسسات الناشئة (Cohen & Hochberg, 2020, p. 07). بالإضافة إلى ذلك، شبكات التواصل والمجتمعات تجمع رواد الأعمال والمستثمرين والخبراء معاً، وتوفر فرصاً قيمة للتعاون وبناء العلاقات التي تعزز الابتكار والنمو (Cohen & Hochberg, 2020, p. 07). مجتمعة، تعمل هذه العوامل على خلق بيئة مواتية تتيح لرواد الأعمال تقليل المخاطر وتعزيز النمو السريع والمستدام لمشاريعهم.

#### المطلب الثالث: تقييم النظام البيئي للمؤسسات الناشئة

##### الفرع الأول: اهم مواقع تقييم النظم البيئية للشركات الناشئة

##### أولاً: موقع Startup Genome

تأسس موقع Startup Genome في الولايات المتحدة الأمريكية في العقد الأول من القرن الـ 21، ومنذ ذلك الحين، نما ليصبح أحد المصادر الرائدة في تحليل النظم البيئية للشركات الناشئة على مستوى العالم. الجدول التالي يلخص اهم المعلومات المتعلقة بموقع (Startup Genome, 2024):

الجدول 08: بطاقة تعريفية بموقع Startup Genome

البيان	الشرح
التركيز والمهمة	"Startup Genome" يركز على تحليل وتقييم النظم البيئية للشركات الناشئة حول العالم. هدفه هو تزويد رواد الأعمال، المستثمرين، وصناع القرار بالبيانات والرؤى اللازمة لفهم وتعزيز النظم البيئية المحلية والعالمية للشركات الناشئة.
المنهجية	يستخدم "Startup Genome" منهجية شاملة تتضمن جمع بيانات كمية ونوعية من مصادر متنوعة، بما في ذلك استطلاعات رواد الأعمال، بيانات حكومية، ومعلومات من المستثمرين والخبراء في المجال.

يتم تحليل هذه البيانات لتقييم قوة وكفاءة النظم البيئية في مختلف الجوانب مثل الابتكار، الوصول إلى التمويل، البنية التحتية، وجودة السوق.	
"Startup Genome" ينشر تقارير سنوية تقدم تصنيفات وتحليلات مفصلة لأكثر من 100 نظام بيئي للشركات الناشئة حول العالم. يتم تصنيف النظم البيئية بناءً على عوامل مثل الأداء، التمويل، السوق، الوصول إلى المواهب، والتجربة الريادية. تساعد هذه التقارير في تحديد الاتجاهات، الفرص، والتحديات في مختلف الأسواق وتقديم توصيات لصناع السياسات والمستثمرين لتعزيز نمو الشركات الناشئة.	التقارير والنتائج
"Startup Genome" يستهدف مجموعة واسعة من الجمهور، بما في ذلك رواد الأعمال، المستثمرين، صناع السياسات، والباحثين المهتمين بمجال ريادة الأعمال والابتكار.	الجمهور المستهدف
يعتبر "Startup Genome" مصدراً موثقاً للمعلومات حول النظم البيئية العالمية للشركات الناشئة، ويستخدم بياناته على نطاق واسع في الدراسات الأكاديمية وصناعة القرار. يساعد المستخدمين على فهم التحديات والفرص الخاصة بأسواق معينة، ويسهل عملية اتخاذ القرارات المستنيرة بالنسبة للتوسع أو الاستثمار.	الأهمية

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Startup Genome, 2024)

### ثانياً: موقع Startup Blink

"Startup Blink" هو منصة عالمية تأسست في السنوات الأخيرة من العقد الأول من القرن 21، وتعمل دون تحديد لبلد منشأ معين (Startup Blink, 2024). تم تصميمه لتوفير رؤى وتحليلات شاملة حول النظم البيئية للشركات الناشئة في مختلف المدن والدول حول العالم (Startup Blink, 2024).

#### الجدول 09: بطاقة تعريفية بموقع Startup Blink

البيان	الشرح
التركيز والمهمة	"Startup Blink" هو موقع يركز على تقييم وتصنيف النظم البيئية للشركات الناشئة على مستوى العالم. يهدف إلى توفير معلومات شاملة ومحدثة حول حالة الشركات الناشئة في مختلف المدن والدول، مما يساعد رواد الأعمال، المستثمرين، والمؤسسات الحكومية على اتخاذ قرارات مستنيرة.
المنهجية	يستخدم "Startup Blink" منهجية تحليلية تعتمد على جمع بيانات كمية ونوعية من مصادر متعددة، بما في ذلك المسوحات، التقارير البحثية، ومساهمات المجتمع. يتم تحديث التصنيفات بانتظام لتعكس التغيرات في النظم البيئية للشركات الناشئة حول العالم.
الخدمات والمنتجات	يوفر "Startup Blink" خرائط تفاعلية تظهر ترتيب المدن والدول فيما يتعلق بنشاط الشركات الناشئة. ينشر تقارير مفصلة تتضمن تحليلات للتوجهات العالمية في مجال ريادة الأعمال ويقدم توصيات لتحسين النظم البيئية المحلية.
الجمهور المستهدف	يستهدف "Startup Blink" مجموعة متنوعة من المستخدمين بما في ذلك رواد الأعمال، المستثمرين، الباحثين، والهيئات الحكومية المعنية بتطوير ودعم الشركات الناشئة.
الأهمية	يعتبر "Startup Blink" مصدراً مهماً للمعلومات حول تطور ونمو الشركات الناشئة في مختلف الأماكن حول العالم. يساعد في تحديد الفرص والتحديات التي تواجه الشركات الناشئة في بيئات مختلفة، ويقدم رؤى قيمة لتحسين السياسات والاستراتيجيات المحلية والعالمية المتعلقة بريادة الأعمال. "Startup Blink" يقدم بذلك نظرة شاملة ومحدثة على البيئة العالمية للشركات الناشئة، مما يجعله مورداً قيماً لكل من يتعامل في مجال ريادة الأعمال والابتكار.

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Startup Blink, 2024)

### ثالثاً: موقع CB Insights

"CB Insights" هو موقع متخصص في تحليل البيانات والتوجهات السوقية للشركات الناشئة، تأسس في الولايات المتحدة الأمريكية (CB Insights, 2024). منذ تأسيسه في عام 2008، نما "CB Insights" ليصبح أحد المصادر الرئيسية للتحليلات والرؤى العميقة في مجال الشركات الناشئة والابتكار التكنولوجي (CB Insights, 2024).

**الجدول 10: بطاقة تعريفية بموقع CB Insights**

البيان	الشرح
التركيز والمهمة	"CB Insights" هو موقع يركز على توفير تحليلات مفصلة وبيانات سوقية للشركات الناشئة واتجاهات الصناعة. يهدف إلى مساعدة المستخدمين في فهم الديناميكيات المعقدة لأسواق الشركات الناشئة والابتكارات التكنولوجية، ويوفر رؤى عميقة للمستثمرين، الشركات، ورواد الأعمال.
المنهجية	يستخدم "CB Insights" تقنيات التعلم الآلي والتحليلات المتقدمة لجمع وتحليل بيانات كبيرة حول الشركات، الاستثمارات، الاتجاهات الصناعية، والتقنيات الناشئة. يوفر نظرة شاملة على الصحة المالية والاستراتيجية للشركات الناشئة والتحديات والفرص في مختلف القطاعات.
الخدمات والمنتجات	يقدم "CB Insights" تقارير وتحليلات متخصصة تغطي موضوعات مثل الاستثمار في رأس المال المخاطر، الاندماجات والاستحواذات، وتطورات الصناعة. يوفر أيضاً أدوات تحليلية ومنصة بحثية تساعد المستخدمين في تتبع الاتجاهات والتنبؤ بالتطورات المستقبلية في الأسواق.
الجمهور المستهدف	"CB Insights" يستهدف مجموعة واسعة من المستخدمين بما في ذلك المستثمرين، المحللين، الشركات الكبرى، ورواد الأعمال الذين يحتاجون إلى بيانات دقيقة وتحليلات عميقة لاتخاذ قرارات مستنيرة.
الأهمية	يعتبر "CB Insights" مصدراً هاماً للمعلومات في مجال الاستثمار والابتكار، ويساعد المستخدمين في التنبؤ بالاتجاهات الصاعدة وتقييم المخاطر والفرص في الأسواق. يساهم في توفير فهم أعمق للتحديات والفرص التي تواجه الشركات الناشئة في بيئات مختلفة، ويقدم رؤى قيمة لتحسين الاستراتيجيات التجارية والاستثمارية. "CB Insights" يوفر بذلك أساساً قوياً للتحليل والفهم العميق للنظم البيئية للشركات الناشئة، ويعد مورداً ثميناً لكل من يتعامل في مجال الاستثمار والابتكار التكنولوجي.

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (CB Insights, 2024)

الفرع الثاني: دراسة حالة الوضع العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة حسب موقع Startup Blink (مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024)

أولاً: الوضع الحالي للنظم البيئية للمؤسسات الناشئة التي تحتل المراتب العشر الأولى

ضمن المراكز العشرة الأولى، تواصل الدول الكبرى الثلاث، الولايات المتحدة والمملكة المتحدة و اسرائيل (الكيان المحتل)، تصدر المشهد. لا تزال الولايات المتحدة تحتل المركز الأول كأكبر منظومة للشركات الناشئة على مستوى العالم، متفوقة بفارق كبير يبلغ أربعة أضعاف مقارنة بالمملكة المتحدة التي تأتي في المركز الثاني. رغم تقلص الفجوة بين الولايات المتحدة والمملكة المتحدة منذ عام 2020، إلا أن هذا الفارق استقر خلال العامين الماضيين.

لطالما كانت الولايات المتحدة رائدة من حيث عدد المدن المدرجة ضمن قائمة أفضل 1,000 مدينة على مستوى العالم. ومع ذلك، شهدت انخفاضاً مستمراً في عدد هذه المدن من 383 مدينة في عام 2020 إلى 240 مدينة في عام 2024. المملكة المتحدة تواصل احتلال المركز الثاني، محافظة على تقدمها على اسرائيل (الكيان المحتل) التي تحتل المرتبة الثالثة. ومع ذلك، الفجوة في الدرجات بين المملكة المتحدة و اسرائيل (الكيان المحتل) تتقلص تدريجياً؛ إذ كانت نحو 17% في عام 2022، ثم 10% في عام 2023، وأصبحت الآن 8.6% في عام 2024.

كندا لا تزال في المركز الرابع منذ عام 2020، لكنها تتراجع أمام الدول الثلاث الكبرى. في العام الماضي، كانت الفجوة بينها وبين اسرائيل (الكيان المحتل) تتجاوز 25%، أما هذا العام فقد ارتفعت إلى أكثر من 30%، في حين أن سنغافورة باتت قريبة جداً من تجاوز كندا واحتلال المركز الرابع.

**الجدول 11:** ترتيب 10 دول الأوائل في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب موقع Startup

Blink

الترتيب	الدولة	تغيير الترتيب (من 2023)	الدرجة الإجمالية
1	الولايات المتحدة	—	215.001
2	المملكة المتحدة	—	55.995
3	اسرائيل (الكيان المحتل)	—	51.557
4	كندا	—	38.254
5	سنغافورة	1	37.736
6	السويد	-1	27.024
7	ألمانيا	—	25.83
8	فرنسا	—	24.894
9	هولندا	1	24.462
10	سويسرا	1	24.081

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Startup Blink, 2024, p. 51)

الحركة الوحيدة بين الدول الخمس الأوائل جاءت من تقدم سنغافورة إلى المركز الخامس، متفوقة على السويد. يُعد صعود سنغافورة 11 مركزاً منذ عام 2020 إنجازاً بارزاً، خصوصاً أن التقدم في المراتب العليا يصبح أصعب. كما ارتفعت سنغافورة في تصنيف بيئة الأعمال لتحتل المركز الثالث على مستوى العالم.

المنافسة بين الدول التي تحتل المراكز من السادس إلى الثاني عشر أشد، حيث تكون الفجوات في الدرجات أقل من نظيراتها في المراكز الخمسة الأولى. على سبيل المثال، الفجوة الإجمالية في الدرجات بين السويد (المركز السادس) وألمانيا (المركز السابع) تقل عن 5%. ومع ذلك، لا تزال السويد الدولة الرائدة في مجال الشركات الناشئة في الاتحاد الأوروبي.

ألمانيا، التي كانت ضمن المراكز الخمسة الأولى عالمياً في عام 2021، حافظت على المركز السابع، لكنها تواجه منافسة شديدة من فرنسا (المركز الثامن)، حيث تقل الفجوة بينهما عن 5%. بعد دخول فرنسا قائمة العشرة الأوائل في عام 2022، احتفظت بالمركز الثامن وتعد الدولة الأنجح في مجال الشركات الناشئة في أوروبا بعد الدول الثلاث الكبرى.

من الجدير بالذكر أن هولندا تقدمت مركزاً واحداً للسنة الثانية على التوالي لتحتل الآن المرتبة التاسعة، وهي في وضع جيد لتجاوز فرنسا في العام المقبل. أما سويسرا، فقد عادت إلى قائمة العشرة الأوائل، متقدمة إلى المركز العاشر بعد غياب دام سنتين. وبهذا التغيير، تحتل المدن الأوروبية 6 مراكز بين العشرة الأوائل، مقارنة بـ 5 مراكز في العام السابق، مما يعكس قوة وتنوع منظومات الشركات الناشئة في أوروبا. ومع ذلك، لم تتمكن أي دولة من الاتحاد الأوروبي من دخول المراكز الخمسة الأولى عالمياً حتى الآن، مما يظهر أن الاتحاد الأوروبي لا يزال يواجه تحديات في الانضمام إلى النخبة العالمية في قطاع الشركات الناشئة.

ثانياً: الوضع الحالي للنظم البيئية للمؤسسات الناشئة التي تحتل المراتب من 11 إلى 20

باستثناء إسبانيا وكوريا الجنوبية، شهدت جميع الدول المصنفة بين المركزين 11 و20 تغييرات في ترتيبها. في عام 2020، كانت أستراليا تحتل المركز السابع، لكنها خرجت من قائمة العشرة الأوائل عالمياً وتحتل الآن المركز 11. مع ذلك، بفارق درجات أقل من 5% مقارنة بسويسرا (المركز العاشر)، قد تُمكن السياسات الموجهة نحو النتائج أستراليا من استعادة مكانتها ضمن العشرة الأوائل العام المقبل. تبقى أستراليا ثاني أكثر الدول دعماً للشركات الناشئة من حيث بيئة الأعمال.

بعد تراجع طفيف بمقدار مركز واحد في العام الماضي، تقدمت إستونيا الآن بمقدار مركزين لتحتل المركز 12 عالمياً، محققة واحدة من أكبر قفزات داخل قائمة العشرين الأوائل. أصبحت إستونيا الآن على مقربة من المراكز العشرة الأولى.

بعد أن وصلت إلى أفضل مركز لها في عام 2021، حيث كانت السابعة عالمياً، يستمر تراجع ترتيب الصين للسنة الثالثة على التوالي، حيث انخفضت إلى المركز 13 في عام 2024، مما يزيد من ابتعادها عن المراكز العشرة الأوائل. بعد أن تجاوزتها إستونيا، تراجعت فنلندا مركزاً واحداً لتحتل المرتبة 14، رغم أن الفجوة بينها وبين الأنظمة البيئية الأخرى تقل عن 2%.

الجدول 12: ترتيب دول ذات المراتب من 11 الى 20 في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب

موقع Startup Blink

الترتيب	الدولة	التغيير في الترتيب (من 2023)	الدرجة الإجمالية
11	أستراليا	-2	23.115
12	إستونيا	2	22.924
13	الصين	-1	18.463
14	فنلندا	-1	18.147
15	إسبانيا	—	17.865
16	ليتوانيا	1	16.302
17	أيرلندا	-1	15.888
18	الدنمارك	—	15.823
19	الهند	2	13.529
20	كوريا الجنوبية	—	13.41

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Startup Blink, 2024, p. 52)

تحتفظ إسبانيا بموقعها كأكثر نظام بيئي في جنوب أوروبا في المركز 15، حيث ضاعفت الفجوة في الدرجات مع الدولة التالية منذ العام الماضي، مما عزز موقعها بشكل كبير.

على مدار الأربع سنوات الماضية، حققت الدنمارك تقدماً ملحوظاً، إذ ارتفعت من المركز 22 في عام 2020 إلى المركز 18 في عام 2024، وهي الآن تنافس إيرلندا عن كتيب على المركز 17. بفارق طفيف في الدرجات الإجمالية بينهما، تبادلت ليتوانيا (المركز 16) وإيرلندا (المركز 17) مراكزهما هذا العام.

عادت الهند إلى قائمة العشرين الأوائل عالمياً، متقدمة بمقدار مركزين لاستعادة المركز 19 الذي خسرتة العام الماضي، محققةً ثاني أكبر قفزة بين الدول العشرين الأوائل. أما كوريا الجنوبية، فقد حافظت على موقعها في المرتبة 20، بينما خرجت اليابان، التي كانت في المركز 18 سابقاً، من قائمة العشرين الأوائل.

ثالثاً: الوضع الحالي للنظم البيئية للمؤسسات الناشئة التي تحتل المراتب من 21 الى 50

فقدت اليابان ثلاثة مراكز وخرجت من قائمة العشرين الأوائل لتحتل المركز 21. مع ذلك، لا تزال تنافس بقوة، حيث تقل الفجوة الإجمالية في الدرجات بينها وبين كوريا الجنوبية (المركز 20) وتايوان (المركز 22) عن 3%. منذ دخولها المؤشر في عام 2020 بالمركز 30، شهدت تايوان تحسناً مستمراً في تصنيفها. تقدمها بمقدار مركزين هذا العام يجعلها أقرب إلى دخول قائمة العشرين الأوائل.

الإمارات العربية المتحدة تحتل المركز 23 بعد أن حققت أكبر قفزة بين أفضل 25 دولة عالمياً، حيث ارتفعت خمسة مراكز، وهو أفضل مركز لها في المؤشر على الإطلاق. بعد ثلاث سنوات من تراجع الزخم، استقرت البرازيل في المركز 27، مما عزز صدارتها في أمريكا اللاتينية. تقدم إيطاليا بمقدار مركزين إلى المرتبة 28 حقق لها أفضل مركز منذ عام 2021، في حين شهدت البرتغال تراجعاً بثلاثة مراكز، وهو أدنى تصنيف لها منذ عام 2021.

الجدول 13: ترتيب دول ذات المراتب من 21 الى 50 في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب

موقع Startup Blink

الترتيب	الدولة	التغيير في الترتيب (من 2023)	الدرجة الإجمالية
21	اليابان	-3	13.312
22	تايوان	2	13.044
23	الإمارات العربية المتحدة	5	12.393
24	بلجيكا	—	12.197
25	النرويج	-2	11.694
26	النمسا	-1	9.881
27	البرازيل	—	9.775
28	إيطاليا	—	9.768
29	البرتغال	-3	9.397
30	نيوزيلندا	1	8.526
31	لوكسمبورغ	3	8.523
32	التشيك	—	8.474
33	أيسلندا	-1	8.104
34	بولندا	-1	7.442
35	روسيا	-6	6.77
36	إندونيسيا	5	6.397
37	بلغاريا	1	6.396
38	كولومبيا	2	6.386
39	تشيلي	-3	6.025
40	تركيا	5	5.963
41	المكسيك	-4	5.868

5.09	5	الأرجنتين	42
5.08	—	ماليزيا	43
5.023	-2	رومانيا	44
4.967	9	قبرص	45
4.909	—	أوكرانيا	46
4.777	-8	لاتفيا	47
4.564	-4	كرواتيا	48
4.515	-3	اليونان	49
3.927	—	المجر	50

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Startup Blink, 2024, p. 52)

رغم أن الدول المصنفة بين المركزين 31 و50 تتنافس نسبياً مع فروقات في الدرجات الإجمالية تقل عن 10%، شهدت بعض التحولات الملحوظة. تراجعت روسيا بشكل أكبر عن المراكز العشرين الأوائل، حيث انخفضت ستة مراكز هذا العام، وهو أكبر انخفاض بين أفضل 40 دولة. على النقيض، واصلت كولومبيا تحسين ترتيبها للعام الثالث على التوالي، حيث تقدمت مركزين لتصل إلى المركز 38، متجاوزة منافستها الإقليمية تشيلي التي تراجعت إلى المركز 39 بعد انخفاضها خمسة مراكز خلال عامين.

احتفظت بلغاريا بالصدارة في منطقة البلقان، حيث تقدمت مركزاً واحداً لتصل إلى المركز 37 عالمياً. من بين أكبر المتقدمين في قائمة أفضل 40 دولة، ارتفعت كل من إندونيسيا (المركز 36) وتركيا (المركز 40) بمقدار خمسة مراكز، ويعزى هذا التقدم إلى إمكاناتهما الكبيرة وزخم النمو المدفوع بحجم سكانهما. في المقابل، يستمر التراجع في ترتيب المكسيك، حيث فقدت ستة مراكز على مدار العامين الماضيين. بعد انخفاض حاد بمقدار 10 مراكز في العام الماضي، بدأت الأرجنتين تتعافى، حيث تقدمت خمسة مراكز لتقترب من المراكز الأربعين الأوائل.

تعد قبرص من أكبر الفائزين في عام 2024، حيث سجلت أكبر قفزة ضمن أفضل 60 دولة، متقدمة بمقدار تسعة مراكز إلى المرتبة 45، متجاوزة دولاً أوروبية مثل أوكرانيا ولاتفيا وكرواتيا واليونان. باستثناء بلغاريا، شهدت جميع دول البلقان الأخرى في هذا النطاق، بما في ذلك رومانيا وكرواتيا واليونان، تراجعاً في تصنيفاتها. بعد صعودها أربعة مراكز في العام الماضي، شهدت لاتفيا أكبر تراجع بين أفضل 50 دولة، حيث انخفضت بمقدار ثمانية مراكز إلى المركز 47، مما وسع الفجوة بينها وبين جارتها البلطيقيتين إستونيا وليتوانيا.

رابعاً: الوضع الحالي للنظم البيئية للمؤسسات الناشئة التي تحتل المراتب من 51 إلى 100

بعد تراجع مستمر منذ عام 2021، انخفض تصنيف سلوفينيا بمقدار ثلاثة مراكز لتخرج من قائمة الخمسين الأوائل وتحتل المرتبة 51. فيتنام استعادت بعض التقدم بزيادة مركزين لتصل إلى المركز 56 بعد تراجعها في المؤشر العام الماضي. موريشيوس، التي كانت الأكثر صعوداً في قائمة أفضل 70 دولة في العام الماضي بقفزة قدرها 10 مراكز، تواصل تقدمها وإن كان بوتيرة أبطأ، حيث صعدت بمقدار مركزين إضافيين لتدخل قائمة أفضل 60، محققة أربعة أعوام من النمو المتواصل.

في الشرق الأوسط، شهدت البحرين أكبر تراجع، حيث فقدت سبعة مراكز لتستقر في المرتبة 67، بينما حققت معظم الدول الأخرى في المنطقة نتائج إيجابية. قطر سجلت تحسناً ملحوظاً بصعودها 11 مركزاً لتصل إلى المرتبة 79، معاكسةً التراجع الذي شهدته في العامين الماضيين، لكن الفجوة بينها وبين الإمارات العربية المتحدة لا تزال كبيرة. كما شهدت سلوفاكيا صعوداً لافتاً بثلاثة مراكز لتصل إلى المرتبة 62، وهو أمر مميز نظراً للتراجعات التي عانت منها العديد من دول أوروبا الوسطى والشرقية.

ثلاث دول من أعضاء برنامج التعاون الاقتصادي الإقليمي في آسيا الوسطى (CAREC) دخلت ضمن قائمة أفضل 80 دولة: تقدمت جورجيا إلى المركز 70، وباكستان إلى المركز 71 بزيادة 5 مراكز، وأذربيجان إلى المركز 80 بزيادة 4 مراكز. أذربيجان، التي أظهرت زخماً إيجابياً خلال السنوات الثلاث الماضية، حسّنت موقعها بشكل كبير، حيث تقدمت 9 مراكز خلال هذه الفترة لتصل إلى المرتبة 80 عالمياً.

جميع دول جنوب آسيا أظهرت تقدماً ملحوظاً هذا العام. صعدت باكستان بمقدار 5 مراكز إلى المرتبة 71، واستمرت سريلانكا في صعودها الإيجابي بزيادة 7 مراكز لتصل إلى المرتبة 76، كما تقدمت بنغلاديش إلى المركز 83. **الجدول 14:** ترتيب دول ذات المراتب من 51 إلى 100 في مؤشر العالمي للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة 2024 حسب

موقع Startup Blink

الدرجة الإجمالية	الترتيب في (2023)	الدولة	الترتيب	الدرجة الإجمالية	الترتيب في (2023)	الدولة	الترتيب
0.851	1	سريلانكا	76	3.611	-3	سلوفينيا	51
0.85	-7	مقدونيا الشمالية	77	3.287	1	جنوب أفريقيا	52
0.849	—	الرأس الأخضر	78	3.195	-2	صربيا	53
0.849	11	قطر	79	2.931	—	تايلاند	54
0.849	4	أذربيجان	80	2.75	1	مالطا	55
0.849	-2	منغوليا	81	2.697	2	فيتنام	56
0.835	-6	بيلاروسيا	82	2.628	—	أرمينيا	57
0.825	6	بنغلاديش	83	2.602	-2	أوروغواي	58
0.819	2	بنما	84	2.382	2	موريشيوس	59
0.711	-1	مولدوفا	85	2.224	—	الفلبين	60
0.708	-4	السنغال	86	2.191	2	ليختنشتاين	61
0.706	1	ناميبيا	87	2.183	3	سلوفاكيا	62
0.702	11	غانا	88	2.071	-1	كينيا	63
0.7	3	جامايكا	89	1.976	—	نيجيريا	64
0.682	1	تونس	90	1.968	1	السعودية	65
0.631	-3	الكويت	91	1.748	1	مصر	66
0.558	-1	المغرب	92	1.67	-7	البحرين	67
0.554	جديد	ترينيداد وتوباغو	93	1.365	—	الأردن	68
0.534	-13	الإكوادور	94	1.07	—	بيرو	69
0.504	1	أوغندا	95	1.049	1	جورجيا	70
0.454	4	البوسنة والهرسك	96	0.98	5	باكستان	71
0.403	-3	باراغواي	97	0.97	2	ألبانيا	72
0.353	-2	رواندا	98	0.956	2	لبنان	73

0.337	2	كوسوفو	99	0.952	-1	كازاخستان	74
0.32	-1	قيرغيزستان	100	0.912	-3	كوستاريكا	75

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Startup Blink, 2024, p. 52)

دول الكاريبي تعزز مكانتها في المؤشر؛ حيث صعدت جامايكا ثلاثة مراكز لتحتل المرتبة 89، في حين عادت ترينيداد وتوباغو إلى قائمة أفضل 100 دولة باحتلالها المركز 93 بعد غياب منذ ظهورها الأول والوحيد في عام 2019. على الجانب الآخر، شهدت كل من غانا (المركز 88) والإكوادور (المركز 94) انتكاسات كبيرة، حيث تراجعتا بمقدار 11 و13 مركزاً على التوالي، مما عكس التقدم الذي أحرزته في العام الماضي. كما عادت باراغواي وكوسوفو إلى قائمة أفضل 100 دولة، حيث احتلتا المركزين 97 و99 على التوالي.

### المبحث الثالث: المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعد المؤسسات الناشئة في الجزائر جزءاً هاماً من التنمية الاقتصادية الوطنية، حيث تسعى إلى دعم الابتكار وتوفير فرص العمل وتطوير المنتجات والخدمات التي تساهم في تعزيز الاقتصاد المحلي. مع الاهتمام المتزايد من الحكومة الجزائرية بزيادة الأعمال والابتكار، شهدت البلاد تقدماً ملحوظاً في بيئة الأعمال الناشئة، إلا أن الطريق نحو تأسيس واستدامة هذه المؤسسات لا يخلو من التحديات.

يستعرض هذا المبحث واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال تعريفها وتوضيح المراحل الأساسية لتأسيسها في السياق المحلي. كما سيتم تحليل التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات، بما في ذلك العوائق التنظيمية والمالية، قبل استعراض نماذج لبعض المؤسسات الناشئة التي حققت نجاحاً ملحوظاً في الجزائر.

#### المطلب الأول: تعريف ومراحل تأسيس مؤسسة ناشئة في الجزائر

يستعرض المطلب الأول التعريف القانوني ومراحل تأسيس المؤسسات الناشئة في الجزائر، موضحاً الإطار التنظيمي والعمليات المتبعة لإنشاء هذه النوعية من الشركات. الفرع الأول يخصص لتوضيح كيفية تعريف المؤسسات الناشئة ضمن القانون الجزائري، مشيراً إلى الأحكام والتعريفات القانونية التي تستند إليها الحكومة الجزائرية لتصنيف وتنظيم هذه الكيانات. في الفرع الثاني، يتم تقديم تفصيل للمراحل الرئيسية المطلوبة لتأسيس مؤسسة ناشئة في الجزائر، بدءاً من التسجيل الأولي وصولاً إلى بدء العمليات الفعلية، موضحاً كل خطوة بالتفصيل لفهم أفضل للعملية التأسيسية في البيئة الجزائرية.

#### الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري

لقد حاول المشرع الجزائري تعريف المؤسسة الناشئة، حيث أشار إليها كل من أحكام (قانون رقم 02-17، 2017) المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى المؤسسات الناشئة، وقانون المالية لسنة 2020 (قانون رقم 14-19، 2020)، وكذا في أحكام (مرسوم تنفيذي رقم 20-254، 2020) المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها.

#### أولاً: المؤسسات الناشئة في القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سعت السلطات العمومية في الجزائر إلى الاعتماد على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كنمط اقتصادي لتحقيق التنمية في ظل تعزيز دور القطاع الخاص في الحقل الاقتصادي منذ تبنيها للإصلاحات الاقتصادية، أين أشارت أحكام القانون رقم 02-17 المؤرخ في - 10 جانفي 2017، المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الناشئة كقطاع واعد يجب تطويره وترقيته، وهو ما جاء في (المادة 12 من القانون 02-17، 2017) التي تنص على: "...وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة".

جاء في نص (المادة 21 من القانون 02-17، 2017) المتعلق بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي: "تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان وصناديق الإطلاق وفقاً لتنظيم الساري المفعول، يهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة"، ومن محتوى المادة بين المشرع الجزائري طرق وآليات تمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، بحيث انه شجع على إنشاء صناديق القروض وصناديق الإطلاق<sup>4</sup> (قانون رقم 02-17، 2017، صفحة 34)، حيث ارتفعت نسبة القروض بموجبه إلى 80 بالمائة بعدها كان يغطي نسبة لا تتعدى 70 بالمائة من القروض المقدمة من طرف المؤسسات المالية والبنوك.

<sup>4</sup> - صناديق الإطلاق عبارة عن صناديق مخصصة لتمويل كل النفقات المؤسسة لوضع أول منتج للمؤسسة في السوق.

يجدر الإشارة إلى نقطة مهمة وهو عدم إشارة المشرع الجزائري إلى تعريف المؤسسات الناشئة في ظل (قانون رقم 02-17، 2017) المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وانما ركز على دعم مؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة، حيث تكون أكثر ملائمة مع احتياجات تلك المؤسسات التي تقوم بتحسين تنافسيتها حسب مجال نشاطها وحجمها، والتي تترجم نتائج هذه الاختراعات والبحوث إلى مشاريع صناعية، مما سمح بتجاوز معوقات التمويل في المرحلة الأولى لإنشاء المؤسسات المبتكرة.

ثانيا: المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 19-14 المتضمن قانون المالية لسنة 2020

إن فكرة المؤسسة الناشئة حديثة النشأة في الجزائر، فقد تطرق إليها (قانون رقم 19-14، 2020) المتضمن قانون المالية لسنة 2020، وقد جاء في (المادة 69 من القانون 19-14، 2020) منه على مجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسات الناشئة والتي تنص على ما يلي: "تعفى الشركات الناشئة من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية..."، ومن نص المادة يتضح أن المشرع الجزائري لم يحدد نوع المؤسسات التي تستفيد من الامتيازات الضريبية.

تقترح الحكومة "إعفاء المؤسسات التي تحصل علامة "مؤسسة ناشئة" من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي وعلى أرباح الشركات، وكذا الضريبة الجزائرية الوحيدة، لمدة سنة ابتداء من تاريخ الحصول على العلامة، مع الإعفاء لسنة أخرى في الحالة التجديد".

والهدف من الإعفاءات الضريبية هو تعزيز نموها من خلال إعفائها من العبء الذي قد تمثله الرسوم الضريبية المختلفة على تطويرها (امينة و نجلاء، 2024، صفحة 113)، وعلاوة على ذلك جاءت (المادة 131 من قانون 19-14، 2020) على ما يلي: "ينشأ حساب تخصيص خاص في الخزينة رقمه 302-150 عنوانه "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة".

يتبين من نص (المادة 131 من قانون 19-14، 2020)، استحداث المشرع الجزائري للمؤسسات الناشئة حساب تخصيص خاص بعنوان: "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة"، والغرض من هذا الصندوق تقديم عدة مساعدات مالية خاصة من حيث دراسات الجدوى إنشاء النموذج الأولي، التكوين والترويج حسبما جاء في قرار وزاري مشترك صدر في العدد 81 من الجريدة الرسمية.

والغرض من المشاركة في ترقية وتطوير أرضية المؤسسات الناشئة هو تشجيع الشباب على إنشاء هذه المؤسسات في مختلف المجالات وتشجيعهم على دخول العمل في هذا المجال الابتكاري الذي يعتمد على إنضاج فكرة وتجسيدها في وقت قصير وبأقل جهد، وهو ما يساعد الشباب الذين لديهم أفكار أن يجسدونها أثناء تجاربهم، وكل هذا يؤكد السياسة القوية لدولة الجزائرية في الاستجابة لتلبية احتياجات فئة الشباب المبدعين في إشراكهم في بناء النسيج الوطني والحد من هجرة الأدمغة نحو الخارج، وهذا ما أدى إلى تفعيل المؤسسات الناشئة، التي تلعب دورا مهما في جانب التنمية وتقليص من حد البطالة، والميزة الأساسية في المؤسسات الناشئة أنها تعتمد على تكنولوجيا والذكاء الاصطناعي، فنجاح المؤسسات الناشئة مرهون بمدى إقبال فئات الشباب إليها خاصة الشباب الجامعيين، ومن أجل تطوير هذه المؤسسات في الجزائر أقرت الدولة الجزائرية بعض الضمانات الأولية المتمثلة في الإعفاءات الضريبية.

نستخلص من قانون المالية لسنة 2020، انه جاء ليدعم المؤسسات الناشئة عن طريق مواصلة الإصلاحات الجبائية والملائمة مع المعايير في دفع الاستثمار والتصدي لتهرب الجبائي مع المحافظة على التوازنات المالية العمومية، وقد منح القانون تسهيلات وتحفيزات جبائية لفائدة المؤسسات الناشئة التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة واعفاءها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف مرافقتها في مرحلة الانطلاق وضمانات تطويرها لاحقا (قشوري و إلياس، 2021، صفحة 253)، تكمن هذه الإعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية مع إقرار

تسهيل وصول هذه المؤسسات إلى العقار لتوسعة مشاريعها الاستثمارية، بمعنى أنها حديثة النشأة وتسمد تسميتها من حداتها وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

ثالثا: المؤسسات الناشئة في ظل المرسوم التنفيذي رقم 254/20 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها

إن رغبة وميل الحكومة الجزائرية في ترقية المؤسسات الناشئة والمبتكرة، بعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، حيث تضمن هذا القانون أحكام وتدابير دعم المؤسسات الناشئة والمبتكرة في إطار ترقية النظام البيئي لهذا النوع من المؤسسات والتشجيع والابتكار، لقد جاء في أحكام المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الذي نص على مجموعة من الشروط المنصوص عليها في الفصل الرابع المعنون ب"شروط منح علامة "مؤسسة ناشئة" الذي يتضمن :

- أن تكون المؤسسة الناشئة خاضعة للقانون الجزائري.
- ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني سنوات، وتحسب هذه المدة من تاريخ حصولها على علامة مؤسسة ناشئة من طرف اللجنة الوطنية.
- أن يكون نشاط ونموذج أعمال المؤسسة منصب على المنتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو فكرة مبتكرة.
- ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي للمؤسسة الحد الذي تحدده اللجنة الوطنية المختصة، غير الواردة في أحكام المرسوم التنفيذي، وفي كل الحالات لن يتعدى الحد الأقصى لمعيار رقم الأعمال لمنح صفة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القيمة المحددة ب أربعة مليار دينار جزائري.
- أن تكون رأسمال الشركة مملوكة بنسبة 50 بالمائة على الأقل من قبل أشخاص طبيعية أو صناديق الاستثمار المعتمدة من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية، وهي خاصة ملتصقة بالمؤسسات في كل بلدان العالم.
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل وهو الحد الذي يتم اعتماده لتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة الشئ المهم والأساسي في أحكام المرسوم التنفيذي 254/20 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها.

ومن خلال ما سبق تقترح الدراسة تعريف المؤسسات الناشئة كالنحو التالي:

"المؤسسات الناشئة هي مؤسسات نشطة، ومستقلة تم انشائها حديثا تتميز بتكاليف منخفضة عند الانطلاق مقابل أرباحها السريعة، في ظل قابليتها للنمو السريع والتوسع باعتمادها على التكنولوجيا الحديثة والمتطورة"

**Start-Ups are active, independent, recently founded companies that have low beginning costs in exchange for rapid profits due to their potential to grow and expand quickly by relying on modern and advanced technologies.**

الفرع الثاني: مراحل تأسيس مؤسسة ناشئة في الجزائر

أولا: الفكرة

تبدأ أي مؤسسة ناشئة بفكرة مبتكرة أو حل جديد لمشكلة موجودة في السوق. الفكرة هي الأساس الذي يُبنى عليه المشروع، ويجب أن تكون واضحة وموجهة نحو تلبية احتياجات السوق المحلي أو الدولي. في هذه المرحلة، يُفضل إجراء

إثبات المفهوم وهو خطوة أولية مهمة في أي مشروع، حيث يهدف إلى اختبار جدوى فكرة أو طريقة معينة من خلال تجربة قصيرة أو غير مكتملة. يمثل هذا إثباتاً عملياً لفكرة قبل الانتقال إلى مرحلة النموذج الكامل.

#### ثانياً: خطة العمل

بعد تحديد الفكرة، تأتي مرحلة إعداد خطة عمل محكمة. تشمل هذه الخطة جميع التفاصيل المتعلقة بكيفية تحويل الفكرة إلى مشروع تجاري ناجح. حسب (المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، 2020) تتضمن خطة العمل، التي يجب أن تحتوي على 20 إلى 30 صفحة على ما يلي:

- ملخص، عرض موجز لخطة العمل
- عرض لصورة المؤسسة المراد انشاؤها (السيرة الذاتية للمسيرين وصناع القرار، الشكل القانوني، الموقع، التنظيم الداخلي... الخ)
- عرض للمنتجات والخدمات المقدمة (الخصائص، الجودة، نقاط القوة والضعف، التطور المتوقع... الخ)
- دراسة السوق (الحجم، معدل النمو، الزبائن، المنافسة، القوانين السارية... الخ)
- تحليل SWOT (نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر)
- خطط التسويق (سياسة الاسعار، الترويج، التوزيع، سياسة النطاق... الخ) والخطط التجارية (اهداف التجارية، عملية المبيعات، تقديرات التكلفة... الخ)
- الخطة المالية (توقعات المبيعات، النفقات العامة، الاستثمار، سعر التكلفة، طريقة التمويل... الخ)

#### ثالثاً: المساعدات

في الجزائر، تتوفر عدة برامج دعم حكومية وغير حكومية للمؤسسات الناشئة. تشمل هذه المساعدات توفير تمويل ميسر، استشارات قانونية، أو تدريب متخصص. بعض هذه المساعدات تأتي من وكالات حكومية مخصصة لدعم ريادة الأعمال. من بين هياكل الدعم لإنشاء المؤسسة الناشئة نذكر:

#### 1- الحاضنات

الحاضنات هي مؤسسات أو برامج توفر الدعم الشامل لرواد الأعمال والشركات الناشئة خلال مراحلها الأولى من التطور. يتضمن هذا الدعم مجموعة متنوعة من الخدمات مثل توفير مساحات العمل، الاستشارات الإدارية والمالية، التوجيه والتدريب، بالإضافة إلى تسهيل الوصول إلى التمويل وشبكات المستثمرين. تهدف الحاضنات إلى تقليل التحديات والمخاطر التي تواجهها الشركات الناشئة، مما يزيد من فرص نجاحها ونموها المستدام.

في الجزائر، يتم تعريف الحاضنة كهيكل لاستقبال ومساندة مشروع ابتكاري ذي صلة مباشرة بالبحث، تساعد صاحب المشروع على تحقيق فكرته واثبات امكانية تطبيقها في المدى البعيد وتقديم الدعم لأصحاب المشاريع في مجال التكوين والاستشارة والتمويل مع مرافقتهم الى غاية انشاء المؤسسة (المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 12-293، 2012). حسب تصريح لممثل وزير التعليم العالي والبحث العلمي أحمد مير تحتل الجزائر المرتبة الأولى عربياً من حيث عدد حاضنات الأعمال الجامعية ب 118 حاضنة على مستوى الوطن (وكالة الانباء الجزائرية، 2024).

#### 2- دار المقاولاتية

دار المقاولاتية هي مؤسسة أو مركز يهدف إلى دعم وتشجيع رواد الأعمال والشركات الناشئة، خصوصاً في مراحلها المبكرة. تقدم دار المقاولاتية خدمات متعددة تشمل التوجيه والإرشاد، التدريب على المهارات الريادية، تقديم الاستشارات القانونية والمالية، وتوفير مساحات العمل المجهزة. كما تسعى إلى تعزيز بيئة ريادية مناسبة من خلال تنظيم ورش العمل والفعاليات التي تساهم في تطوير الأفكار والمشاريع، بالإضافة إلى تسهيل الوصول إلى الموارد الضرورية، بما في ذلك

الشبكات المهنية والمستثمرين. تهدف دار المقاولاتية بشكل أساسي إلى تمكين رواد الأعمال من تحقيق النجاح والاستدامة في مشاريعهم.

في الجزائر وبفضل الشراكة بين الجامعات والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وحسب ما كشف عنه مستشار وزير التعليم العالي والبحث العلمي، عبد الجبار داودي تم انجاز ما يقارب 107 مركز لتطوير المقاولاتية في الجامعات (وكالة الانباء الجزائرية، 2024)، حيث تغطي كامل التراب الوطني. تتمثل مهمة دار المقاولاتية فتطوير ثقافة المقاولاتية لدى الطلبة من خلال التحسيس والتكوين والدعم المسبق للطلبة أصحاب المشاريع .

### 3- مشاتل المؤسسات

مشاتل المؤسسات هي هياكل أو برامج تهدف إلى دعم المشاريع الناشئة والشركات الصغيرة في مراحل تأسيسها الأولى. توفر هذه المشاتل مجموعة من الخدمات الأساسية مثل تقديم الاستشارات والتوجيه، مساحات عمل مجهزة بأسعار معقولة، والدعم الإداري والمالي، فضلاً عن تسهيل الوصول إلى التمويل وشبكات الأعمال. تركز مشاتل المؤسسات على توفير بيئة ملائمة لنمو المشاريع الجديدة من خلال تقليل التحديات التي تواجهها، وتعزيز فرص نجاحها واستدامتها على المدى الطويل.

في الجزائر، تعتبر مشاتل المؤسسات مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تخضع لإشراف الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 03-78، 2003)، وتأتي المشاتل في أحد الاشكال التالية (المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، 2020):

- الحاضنة: هيكل الدعم الذي يدعم أصحاب المشاريع في قطاع الخدمات
- ورشات عمل التتابع: هيكل الدعم الذي يدعم أصحاب المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة والحرف
- فندق المؤسسة: هيكل الدعم الذي يدعم أصحاب المشاريع في مجال البحث. تتمثل مهمة المشاتل في استقبال، ايواء ودعم، لفترات زمنية محدودة، الشركات الناشئة وأصحاب المشاريع، ادارة وتأجير الات؛ تقديم الخدمات والنصائح المشخصة. تتواجد مشاتل المؤسسات في 13 ولاية (أدرار، أم البواقي، باتنة، بسكرة، سيدي بلعباس، عنابة، ورقلة، وهران، البيض، برج بوعريج، خنشلة، ميله وغرداية).

### 4- الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية

تم انشاء الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية بموجب (المرسوم التنفيذي رقم 98-137، 1998)، تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي. وتعد مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، مكلفة بدعم المبتكرين منذ ولدة الفكرة الى غاية انشاء الشركة.

### 5- الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية

تم انشاء الوكالة بموجب (المرسوم التنفيذي رقم 04-91، 2004) تحت وصاية وزارة البريد لمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة، وتعد مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، يقع مقرها في سيدي عبد الله. توفر الوكالة من خلال حاضنتها، استضافة ومرافقة للمقاول في مجال تكنولوجيات الاعلام والاتصالات.

### رابعاً: التمويل

يعتبر التمويل من أكبر التحديات التي تواجه رواد الأعمال. في هذه المرحلة، يحتاج المؤسسون إلى تأمين رأس المال اللازم لتشغيل المشروع. يمكن الحصول على التمويل من عدة مصادر، منها القروض البنكية، المستثمرين الملائكة، أو رأس المال المخاطر. في الجزائر، يمكن أيضاً الاستفادة من التمويل وذلك عبر (المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، 2020):

### 1- التمويل الذاتي

التمويل الذاتي هو عملية تمويل مشروع أو مؤسسة من خلال الموارد المالية الشخصية لصاحب المشروع أو من خلال المساهمات العائلية. يُعتبر هذا النوع من التمويل جد قيم في مراحل إنشاء المؤسسة، حيث يعكس التزام وجدية المؤسس تجاه المشروع. يساهم التمويل الذاتي في تقليل الاعتماد على القروض أو المستثمرين الخارجيين، مما يمنح المؤسس مرونة أكبر واستقلالية في اتخاذ القرارات المتعلقة بإدارة المشروع.

### 2- مساعدات الدولة والاعانات

#### 1-2 صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسة الناشئة

صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسة الناشئة هو آلية تمويلية تهدف إلى تقديم الدعم المالي والتقني للشركات الناشئة من أجل تعزيز نموها وتطويرها. يعمل الصندوق على توفير الموارد المالية الضرورية لتمويل مشاريع الابتكار والتوسع في السوق، كما يساهم في بناء بيئة ملائمة لتطوير المنظومات الاقتصادية للشركات الناشئة. يغطي الصندوق النفقات التالية: دراسات الجدوى، تطوير خطة العمل، المساعدة التقنية، التكاليف المتعلقة بإنشاء نموذج أولي، التكوين، فضلاً عن حاضنات "المؤسسات الناشئة" وترقية النظام البيئي للمؤسسة الناشئة (قانون رقم 20 - 07، 2020).

#### 2-2 الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE)

تم إعادة تسمية الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSE) لتصبح "الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية" (ANADE). جاء هذا التغيير في إطار توسيع مهام الوكالة لتشمل ليس فقط دعم تشغيل الشباب، ولكن أيضاً تعزيز وتنمية ريادة الأعمال والمقاولاتية بشكل أوسع، مع التركيز على دعم المشاريع الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Amar & Ramdane, 2024). توفر ANADE تسهيلات مالية واستشارية تساعد الشباب على مواجهة التحديات المتعلقة بتأسيس وإدارة مشاريعهم، مما يساهم في خلق فرص عمل جديدة وتحقيق الاستفادة الاقتصادية.

#### 3-2 الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)

أنشئت CNAC في الأصل لتقديم دعم مالي واجتماعي للعاطلين عن العمل الذين فقدوا وظائفهم بشكل غير إرادي. مع مرور الوقت، توسعت مهام الصندوق لتشجيع ودعم ريادة الأعمال والمقاولاتية، خاصة بين الأفراد الذين تزيد أعمارهم عن 30 سنة. يقدم الصندوق قروضاً ميسرة وخدمات استشارية وتوجيهية للراغبين في إنشاء مشاريعهم الخاصة، بهدف مساعدتهم على إعادة الاندماج في سوق العمل من خلال إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة. يساهم الصندوق في تحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق خلق فرص عمل جديدة ودعم الابتكار في مختلف القطاعات.

#### 4-2 الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)

تهدف ANGEM إلى تعزيز الإدماج الاقتصادي والاجتماعي من خلال تقديم قروض ميسرة للمواطنين، خصوصاً الفئات ذات الدخل المحدود أو الأشخاص الذين يعانون من البطالة. توفر الوكالة التمويل اللازم للأفراد لبدء مشاريع صغيرة، سواء في القطاعات الحرفية أو الزراعية أو التجارية. كما تقدم الوكالة خدمات التوجيه والتدريب لدعم أصحاب المشاريع في تنفيذ وإدارة مشاريعهم بنجاح. تهدف الوكالة بشكل أساسي إلى مكافحة الفقر، تعزيز الاستقلال المالي، وخلق فرص عمل من خلال دعم المبادرات المحلية والمشاريع الذاتية.

#### 5-2 القروض البنكية

القروض البنكية هي إحدى وسائل التمويل المتاحة لأصحاب المشاريع لتمويل أعمالهم. يمكن لصاحب المشروع التوجه إلى البنوك للحصول على قرض بنكي، حيث يقدم البنك مبلغاً من المال لفترة محددة مع التزام المستفيد بسداد المبلغ بالإضافة إلى الفوائد المترتبة على القرض. يتم استخدام هذه القروض لتمويل احتياجات المشروع المختلفة، مثل شراء المعدات، أو

تمويل رأس المال العامل، أو توسيع الأعمال. يعد القرض البنكي خياراً شائعاً لأصحاب المشاريع، ولكنه يتطلب عادةً تقديم ضمانات معينة وإثبات جدوى المشروع لضمان قدرة صاحب المشروع على سداد القرض.

## 6-2 المشاركة في الأسهم

المشاركة في الأسهم تعني الاستثمار في رأس مال مؤسسة من خلال شراء جزء من أسهمها. هذا النوع من التمويل يسمح للمستثمرين بأن يصبحوا مساهمين في الشركة، ما يمنحهم حقوق ملكية وأحياناً حق المشاركة في اتخاذ القرارات الاستراتيجية داخل الشركة. يمكن أن تكون هذه المشاركة مؤقتة أو طويلة الأجل، بحسب الاتفاقيات المبرمة بين الطرفين. تتخذ المشاركة في الأسهم أشكالاً مختلفة، منها:

- مشاركة مالية مؤسسية: مثل المؤسسات المالية العامة أو الخاصة التي تستثمر في رأس مال الشركات الناشئة أو المتوسطة، مقابل حصة معينة من الأسهم. مثال على ذلك هو SOFINANCE التي تستثمر في الشركات عند تأسيسها أو تطويرها، وتبيع حصتها عند نهاية الفترة المتفق عليها.
- شركات رأسمال استثماري: مثل الجزائر استثمار، وهي شركة فرعية لبنكين عموميين، وهما بنك الفلاحة والتنمية الريفية والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط. يغطي نشاطها المشاركة النقدية الاقلية المؤقتة في رأسمال مؤسسة صغيرة ومتوسطة.
- ملائكة الأعمال: هم أفراد يستثمرون في شركات ناشئة مبتكرة وذات إمكانات نمو كبيرة. الى جانب دعمها المالي، يمنحون للمقاول كفاءاتهم وتجربتهم وشبكة علاقاتهم وجزء من وقتهم. مثال: ملائكة القصة للأعمال المشاركة في الأسهم تعتبر وسيلة فعالة لجذب الاستثمارات ودعم نمو الشركات، خاصة في مراحلها المبكرة أو خلال عمليات التوسع وإعادة الهيكلة.

## 7-2 المسابقات

تعد المشاركة في مسابقة ما فرصة لتمويل المشروع. هناك العديد من المسابقات لأصحاب المشاريع المبتكرة التي تنظمها المؤسسات العمومية والخاصة. ينال الفائزون عموماً جائزة على شكل رأس مال (أموال). أمثلة: مسابقة Jinnovtic، التي نظمتها وزارة البريد لمواصلات السلوكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة، جائزة الابتكار التي نظمتها وزارة الصناعة والمناجم، مسابقات Oreedoo، Djezzy... الخ.

## 8-2 التمويل التساهمي

تلجأ طريقة التمويل هذه الى شبكة الأنترنت وشبكات التواصل الاجتماعي لربط أصحاب المشاريع بالخواص الذين يرغبون في دعمهم.

## خامساً: الشكل القانوني

بعد تأمين التمويل، يعد اختيار الشكل القانوني المناسب أمراً حاسماً في تطوير مشروع المؤسسة. اذ يجب دراسة هذه الخطوة المهمة بعناية، مع مراعاة عدة عوامل مثل عدد الشركاء، وحماية التراث، وحجم المشروع، ورأس المال، والضرائب، الخ.

إذا كان الشخص يرغب بإنشاء مؤسسة ناشئة بمفرده فهناك شكلين قانونيين للمؤسسة:

- المؤسسة الفردية (الشخص الطبيعي)
- المؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة: وهي مؤسسة لشخص واحد. يتمثل الحد الأدنى لرأس المال المطلوب في 100.000 د.ج.

إذا كان الشخص يرغب في انشاء مؤسسته مع شريك أو أكثر، فهناك عدة أشكال قانونية:

- شركة التضامن: وهي مؤسسة أشخاص، وعادة ما تكون مؤسسة عائلية. لا تحتاج الى أي رأس مال. الحد الأدنى لعدد الشركاء هو اثنين
  - مؤسسة ذات مسؤولية محدودة: وهي مؤسسة رؤوس أموال. الحد الأدنى لرأس المال المطلوب هو 100,000 د.ج. الحد الأدنى لعدد الشركاء هو اثنين
  - شركة ذات أسهم: وهي شركة ينقسم رأس مالها الى أسهم. الحد الأدنى لرأس المال المطلوب هو 5,000,000 د.ج. في حالة الطرح العام و1,000,000 د.ج. خلاف ذلك. الحد الأدنى لعدد الشركاء هو سبعة
  - شركة التوصية البسيطة: تعد شركة التوصية البسيطة، النادرة جدًا في الجزائر، مزيج من أشخاص بالنسبة للمتضامنين ورؤوس الاموال بالنسبة للموصين
  - شركة التوصية ذات أسهم: هي مزيج من بالنسبة للمتضامنين ورؤوس الاموال بالنسبة للموصين الحد الأدنى لرأس المال المطلوب هو 5,000,000 د.ج. في حالة الطرح العام و1,000,000 د.ج. خلاف ذلك.
- سادسا: إجراءات الإنشاء

تشمل هذه المرحلة جميع الخطوات الإدارية اللازمة لتأسيس الشركة بشكل قانوني. يجب على رواد الأعمال التوجه إلى الجهات المختصة مثل غرفة التجارة والصناعة أو السجل التجاري لإكمال عملية التسجيل. بالإضافة إلى ذلك، يجب الحصول على التصاريح اللازمة لمزاولة النشاط التجاري.

تُمنح علامة "مؤسسة ناشئة" لكل مؤسسة منشأة بموجب القانون الجزائري، والتي تحترم المعايير التالية (المرسوم التنفيذي رقم 20-254، 2020):

- ألا يتعدى عمر المؤسسة ثماني سنوات
- أن يعتمد نموذج أعمالها على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة
- ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة، مشروع مبتكر وحاضنة أعمال.
- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 في المئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".
- أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة، بما فيه الكفاية.
- ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

#### سابعا: إطلاق المؤسسة الناشئة

بعد الانتهاء من جميع الإجراءات القانونية والإدارية، يتم إطلاق المؤسسة الناشئة بشكل رسمي. في هذه المرحلة، يبدأ المؤسسون في تقديم منتجاتهم أو خدماتهم للسوق، وتبدأ العمليات اليومية للشركة. يكون التركيز في هذه المرحلة على جذب العملاء وبناء سمعة الشركة في السوق.

#### المطلب الثاني: تحليل التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر

المؤسسات الناشئة في الجزائر تواجه مجموعة من التحديات التي تعيق نموها وتطورها بشكل فعال. هذه التحديات تشمل جوانب عدة، من التمويل إلى البيئة التنظيمية، ومن أبرزها:

الفرع الأول: صعوبة الوصول إلى التمويل

في الجزائر، يعتمد العديد من رواد الأعمال والمؤسسات الناشئة بشكل كبير على البرامج الحكومية للتمويل مثل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاوالتية (ANADE)، صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية، أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) ورغم أن هذه المبادرات توفر فرص تمويل مهمة، إلا أن الاعتماد الكامل على الحكومة يخلق عدة مشكلات:

- محدودية التمويل: غالباً ما تكون صناديق التمويل الحكومية غير كافية لتغطية جميع المشاريع الناشئة، مما يترك العديد من المؤسسات دون التمويل اللازم.
- الروتين الإداري: الإجراءات البيروقراطية المطولة والمعقدة في الحصول على التمويل الحكومي تؤدي إلى تأخير في الحصول على الأموال الضرورية لبدء المشروع أو تطويره.
- قيود على النمو: التمويل الحكومي غالباً ما يكون مصحوباً بقيود وشروط تتعلق بطريقة استخدام الأموال، مما قد يحد من قدرة رواد الأعمال على توجيه مواردهم بطريقة أكثر مرونة حسب احتياجات السوق.
- كما ان أحد أكبر التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر هو غياب مشاركة فعالة من القطاع الخاص في تمويل المشاريع الريادية. مقارنة بدول أخرى، هناك ضعف واضح في مساهمة البنوك الخاصة، صناديق الاستثمار الخاصة، أو مستثمرين أفراد (مثل ملائكة الأعمال) في دعم الشركات الناشئة. هذا الغياب ينعكس في النقاط التالية:
- ضعف تنوع مصادر التمويل: في العديد من الدول، توفر المؤسسات الناشئة خيارات متعددة من التمويل، بما في ذلك رأس المال المخاطر، التمويل الجماعي، القروض من مؤسسات غير مصرفية، والاستثمارات المباشرة من المستثمرين الأفراد. في الجزائر، تبقى هذه الخيارات محدودة، مما يقلل من مرونة الشركات الناشئة في الحصول على التمويل.
- غياب الدعم الإرشادي والمهني: مستثمرون الأفراد وملائكة الأعمال لا يقدمون فقط دعماً مالياً، بل أيضاً يوفرون خبراتهم وعلاقاتهم لمساعدة المؤسسات الناشئة على النجاح. محدودية هؤلاء المستثمرين في الجزائر يحرم الشركات الناشئة من هذا النوع من الدعم القيم الذي يمكن أن يوجهها نحو النجاح.
- قلة الشراكات بين القطاعين العام والخاص: هناك نقص في المبادرات المشتركة بين الحكومة والقطاع الخاص لدعم الشركات الناشئة. هذا النوع من التعاون يمكن أن يعزز التمويل المتاح ويوفر المزيد من الفرص للمؤسسات الناشئة.

### الفرع الثاني: نقص الدعم القانوني والتوجيهي

نقص الدعم القانوني والتوجيهي هو أحد التحديات الرئيسية التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، ويؤثر بشكل مباشر على قدرتها على النمو والبقاء في السوق. هذا النقص يمكن أن يظهر في عدة جوانب:

#### أولاً: الافتقار إلى التوجيه القانوني المناسب

المؤسسات الناشئة غالباً ما تكون غير مطلعة بشكل كافٍ على القوانين واللوائح التي تحكم أنشطتها. في الجزائر، البيئة القانونية يمكن أن تكون معقدة ومتغيرة، خاصة فيما يتعلق بقطاعات مثل الضرائب، التراخيص، وحماية الملكية الفكرية. غياب الدعم القانوني يؤدي إلى:

- مشكلات الامتثال: عدم فهم القوانين قد يؤدي إلى عدم الامتثال للتشريعات المحلية، مما يعرض المؤسسات لعقوبات أو غرامات مالية. هذا الأمر يمكن أن يكون ضاراً جداً، خصوصاً في المراحل الأولى من تأسيس الشركة.
- التأخر في التسجيل والتراخيص: العديد من المؤسسات الناشئة تواجه صعوبة في تسجيل مشاريعها والحصول على التراخيص اللازمة، سواء بسبب عدم فهم الإجراءات أو تعقيدها. هذا يؤدي إلى تأخير في بدء العمليات التجارية ويبطئ من النمو.

- التعامل مع القوانين المتعلقة بالملكية الفكرية: المؤسسات الناشئة غالباً ما تتجاهل أهمية حماية أفكارها ومنتجاتها، خاصة فيما يتعلق ببراءات الاختراع أو حقوق الطبع والنشر. نقص التوجيه في هذا المجال قد يؤدي إلى فقدان حقوق الملكية الفكرية لصالح أطراف أخرى.

#### ثانياً: غياب الدعم التوجيهي والإرشادي

- التوجيه الجيد يلعب دوراً حاسماً في نجاح المؤسسات الناشئة، سواء من حيث توجيهها نحو الفرص المناسبة أو مساعدتها في اتخاذ القرارات الصائبة. في الجزائر، هناك نقص واضح في هذا النوع من الدعم، ما يظهر في:
  - نقص المرشدين أو الموجهين ذوي الخبرة: رواد الأعمال الناشئون غالباً ما يفتقرون إلى وجود مرشدين ذوي خبرة يمكنهم تقديم النصائح العملية حول كيفية إدارة مشاريعهم وتجاوز العقبات. عدم وجود شبكات توجيه قوية يجعل رواد الأعمال أقل قدرة على الاستفادة من تجارب الآخرين.
  - صعوبة الحصول على استشارات مهنية: الاستشارات التوجيهية المتعلقة بالتسويق، الإدارة، أو التخطيط الاستراتيجي قد تكون غير متاحة بسهولة للمؤسسات الناشئة. الكثير من هذه الخدمات تكون مكلفة، ولا تستطيع الشركات الناشئة تحمل تكاليفها في المراحل الأولى.
  - قلة مراكز دعم رواد الأعمال: في بيئات ريادية ناضجة، توجد مراكز تدعم رواد الأعمال وتوفر لهم التوجيه والإرشاد اللازمين لتأسيس وتنمية شركاتهم. في الجزائر، لا يزال عدد هذه المراكز محدوداً، وهي غالباً ما تكون متمركزة في المدن الكبرى، مما يجعل الوصول إليها أكثر صعوبة بالنسبة لرواد الأعمال في المناطق الريفية أو الأقل حضراً.

#### ثالثاً: التحديات في الحصول على التدريب

- التدريب المهني والإرشاد هما جزء أساسي من تطوير المهارات الإدارية والتقنية للمؤسسات الناشئة. نقص الدعم في هذا الجانب يترك العديد من رواد الأعمال بدون المهارات اللازمة لإدارة مشاريعهم بفعالية:
  - التدريب على المهارات الإدارية: الكثير من رواد الأعمال يفتقرون إلى التدريب الكافي في مجالات مثل إدارة الموارد البشرية، التسويق، وإدارة الأموال. غياب هذه المهارات يؤدي إلى سوء إدارة المشاريع، مما يؤثر سلباً على نجاحها.
  - قلة التدريب في المجالات القانونية: المؤسسات الناشئة تحتاج إلى فهم واضح للتعاقدات، الشراكات، والالتزامات القانونية. غياب هذا التدريب يجعلها عرضة للأخطاء القانونية التي قد تكون مكلفة.

#### رابعاً: تحديات الوصول إلى الخدمات الاستشارية

- حتى عندما يكون الدعم القانوني والتوجيهي متاحاً، يمكن أن يكون مكلفاً وصعب المنال بالنسبة للشركات الناشئة. في الجزائر، العديد من الخدمات الاستشارية المحترفة تكون متاحة فقط للمؤسسات الكبيرة التي يمكنها تحمل تكاليفها. هذا يجعل من الصعب على الشركات الناشئة الوصول إلى الاستشارات التي تحتاجها، مما يعرضها لمزيد من المخاطر.

#### الفرع الثالث: نقص البنية التحتية الرقمية والتكنولوجية

- على الرغم من التحسن الملحوظ في السنوات الأخيرة، لا تزال الجزائر تعاني من نقص في البنية التحتية الرقمية والتكنولوجية، مما يحد من قدرة الشركات الناشئة على التطور والنمو، خاصة تلك التي تعتمد بشكل كبير على الابتكار التكنولوجي. هناك عدة مشكلات رئيسية في هذا الجانب:

- الإنترنت عالي السرعة: الوصول إلى الإنترنت عالي السرعة ليس متاحاً على نطاق واسع في الجزائر. التغطية غير المتساوية تؤثر على الشركات الناشئة التي تعتمد على التكنولوجيا الرقمية مثل التجارة الإلكترونية أو تطوير البرمجيات. ضعف الاتصال بالإنترنت يعوق العمليات اليومية ويحد من التواصل مع العملاء أو الشركاء الدوليين.

- نقص البنية التحتية التقنية المتقدمة: على الرغم من وجود جهود لتحسين الشبكات التكنولوجية، لا تزال الجزائر بعيدة عن توفير بنية تحتية متقدمة كافية لدعم احتياجات المؤسسات الناشئة. عدم وجود مراكز بيانات قوية أو مساحات العمل المشتركة المجهزة تجهيزاً كاملاً يعوق المؤسسات الناشئة التي تحتاج إلى التكنولوجيا لتطوير منتجاتها أو خدماتها.
- تأخر الرقمنة: التحول الرقمي في الجزائر لا يزال في مراحله الأولى، حيث يعتمد العديد من القطاعات بشكل كبير على العمليات الورقية والتقليدية. هذا الأمر يؤخر تبني التكنولوجيا الرقمية في الأعمال التجارية ويحد من فعالية المؤسسات الناشئة التي تعتمد على الحلول الرقمية لتحسين الإنتاجية أو تقديم خدمات مبتكرة.

#### الفرع الرابع: التحديات الثقافية والمجتمعية

- ريادة الأعمال في الجزائر لم تصبح بعد جزءاً راسخاً من الثقافة المجتمعية. هناك عدة عوامل ثقافية واجتماعية تؤثر على توجه الأفراد نحو إنشاء مشاريعهم الخاصة:
- التفضيل للتوظيف الحكومي: في الجزائر، هناك تفضيل عام للتوظيف في القطاع الحكومي، حيث يعتبر أكثر استقراراً ويوفر ضمانات وظيفية أكبر مثل الرواتب الثابتة والضمان الاجتماعي. هذا يقلل من الرغبة في المخاطرة ببدء مشروع ريادي خاص، مما يؤثر على ثقافة ريادة الأعمال.
  - نظرة المجتمع السلبية: كثيراً ما يواجه رواد الأعمال الناشئون نظرة سلبية من المجتمع، حيث تُعتبر المشاريع الجديدة مخاطرة غير مضمونة مقارنةً بالوظائف التقليدية. هذه الثقافة تؤثر على دعم العائلة والأصدقاء لمشاريع ريادة الأعمال، مما يؤدي إلى ضعف الحافز للاستثمار في مشاريع جديدة.
  - نقص التوعية حول ريادة الأعمال: هناك نقص في برامج التوعية التي تركز على فوائد ريادة الأعمال وتروج لها كخيار مهني مستدام. غياب المبادرات التعليمية التي تُبرز أهمية ريادة الأعمال كوسيلة لخلق فرص عمل وتنمية الاقتصاد يحد من التوجه نحو إنشاء مؤسسات جديدة.

#### الفرع الخامس: نقص المهارات والتدريب

- المؤسسات الناشئة في الجزائر تعاني من فجوة كبيرة بين المهارات المطلوبة لإدارة وتنمية المشاريع وبين المهارات المتاحة في السوق. هذا النقص يؤثر بشكل مباشر على قدرة هذه المؤسسات على المنافسة والنجاح:
- نقص المهارات التقنية: العديد من المؤسسات الناشئة تعتمد على التكنولوجيا أو الابتكار في منتجاتها أو خدماتها، لكن هناك نقص في الأفراد المهرة في مجالات مثل تطوير البرمجيات، التسويق الرقمي، وإدارة البيانات. هذا يؤدي إلى صعوبات في تطوير مشاريع تعتمد على هذه التقنيات المتقدمة.
  - فجوة في المهارات الإدارية: إلى جانب المهارات التقنية، تواجه المؤسسات الناشئة تحديات في العثور على موظفين يمتلكون مهارات إدارية قوية مثل إدارة الموارد البشرية، الإدارة المالية، والتخطيط الاستراتيجي. هذه المهارات ضرورية لضمان استمرارية المؤسسات وقدرتها على النمو.
  - نقص التدريب المهني المتخصص: برامج التدريب المهني المتخصصة التي تركز على ريادة الأعمال والابتكار لا تزال قليلة في الجزائر. بينما توفر الجامعات وبعض المؤسسات التدريب الأكاديمي، يبقى التدريب العملي والنوعي الذي يركز على احتياجات السوق محدوداً.

#### الفرع السادس: محدودية الوصول إلى الأسواق الدولية

- معظم الشركات الناشئة في الجزائر تواجه صعوبة في التوسع إلى الأسواق الدولية، وذلك نتيجة لمجموعة من العوائق المتعلقة بالتجارة الدولية والخبرة في هذا المجال:

- قلة الخبرة في التصدير والتعامل مع الأسواق الخارجية: الشركات الناشئة تفتقر غالباً إلى المعرفة اللازمة حول كيفية التصدير، والتعامل مع اللوائح التجارية الدولية، وتكييف منتجاتها لتناسب الأسواق العالمية. هذا يعوق توسعها خارج الحدود الوطنية ويحد من فرص النمو.
- العوائق القانونية والتجارية: القوانين المتعلقة بالتجارة الدولية في الجزائر قد تكون معقدة أو غير واضحة للمؤسسات الناشئة. بالإضافة إلى ذلك، قد تواجه الشركات قيوداً أو عراقيل بيروقراطية تتعلق بعمليات التصدير والاستيراد، مما يجعل من الصعب دخول الأسواق الخارجية.
- ضعف البنية التحتية للنقل والتوزيع: التوسع إلى الأسواق الدولية يتطلب بنية تحتية متقدمة للنقل والتوزيع، وهو ما قد يكون محدوداً في بعض المناطق في الجزائر. عدم وجود خطوط لوجستية متطورة قد يؤدي إلى تأخير أو زيادة تكاليف شحن المنتجات إلى الأسواق الخارجية.

#### المطلب الثالث: دراسة حالة بعض نماذج المؤسسات الناشئة في الجزائر

خلال لقاء الحكومة بالولاية الذي عُقد في الجزائر العاصمة، كشف وزير اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة، ياسين المهدي وليد، عن تسجيل أكثر من 5,000 مؤسسة ناشئة في الجزائر (الإذاعة الجزائرية، 2023). وأشار الوزير إلى أن أكثر من 1,100 من هذه المؤسسات حازت على "علامة شركة ناشئة" أو "مشروع مبتكر" (الإذاعة الجزائرية، 2023)، وهي علامة تمنحها الدولة للمشاريع التي تتميز بقدرتها على الابتكار والتجديد. تسجيل أكثر من 5000 مؤسسة ناشئة وحصول أكثر من 1100 منها على "علامة شركة ناشئة" أو "مشروع مبتكر" هو مؤشر إيجابي على نمو قطاع ريادة الأعمال في الجزائر، لكنه لا يجيب بشكل مباشر عن مدى فعالية هذه المؤسسات أو إذا كانت تعمل بشكل فعلي أو مجرد أرقام على ورق.

العديد من هذه المؤسسات الناشئة قد تكون بالفعل قائمة وتعمل بنشاط في مختلف القطاعات، خاصة تلك التي حصلت على "علامة شركة ناشئة" أو "مشروع مبتكر". هذه العلامة تمنح المشاريع التي أظهرت قدرات ابتكارية أو حلول تكنولوجية جديدة، ويُفترض أن تكون هذه الشركات قد بدأت نشاطها الفعلي بعد الحصول على الدعم والتمويل اللازمين. بعض المؤسسات قد تكون مسجلة رسمياً ولكن لم تبدأ عملياتها بشكل كامل أو فعال، وهذا قد يعود إلى التحديات التنظيمية أو الاقتصادية التي تعيق بدء نشاطها. التسجيل وحده لا يضمن أن المؤسسة تعمل بكفاءة أو تحقق أرباحاً. قد تكون بعض المؤسسات موجودة فقط على الورق بانتظار التمويل أو الحلول اللوجستية الأخرى.

عند التحدث عن المؤسسات الناشئة المصنفة على مستوى عالمي نجد موقع Startup Ranking وهو موقع ومنصة إلكترونية مخصصة لتصنيف وتقييم الشركات الناشئة حول العالم. يقوم الموقع بتجميع معلومات حول المؤسسات الناشئة وتقييمها بناءً على مجموعة من المعايير، مثل الأداء الرقمي، حجم الزوار على الإنترنت، وعدد المستخدمين، بالإضافة إلى التأثير والابتكار الذي تقدمه هذه الشركات. يتيح الموقع للمستخدمين البحث عن الشركات الناشئة في مختلف البلدان والقطاعات، مما يتيح فرصة أكبر للمستثمرين والمهتمين بريادة الأعمال للتعرف على المشاريع المبتكرة الواعدة.

موقع Startup Ranking يحصي حالياً 811 مؤسسة ناشئة جزائرية، منها 39 مصنفة عالمياً. سنتعرف في هذا الجزء على احسن 5 مؤسسات ناشئة في الجزائر مصنفة حسب موقع Startup Ranking.

#### الفرع الأول: مؤسسة YASSIR

شركة YASSIR هي واحدة من أبرز الشركات الناشئة الجزائرية التي تم تأسيسها في عام 2017، وتركز على توفير خدمات النقل والتوصيل باستخدام تطبيقات الهواتف الذكية. تأسست الشركة بهدف تقديم حلول مبتكرة لتحديات النقل في الجزائر، وقد حققت نجاحاً سريعاً لتصبح واحدة من أبرز الشركات الناشئة في البلاد وفي شمال إفريقيا.

شركة YASSIR تحتل المرتبة 782 عالمياً على موقع Startup Ranking، وحصلت على  $SR\ Score^5$  بمعدل 66,047، مما يعكس أداءها المتميز في السوق العالمية.

في عام 2017 في بالو ألتو، بدأ نور الدين طايبي بفكرة مبتكرة لتسهيل عملية التنقل في الجزائر، مما أدى إلى تأسيس شركة "يسير"، أول خدمة نقل ركاب خاصة في البلاد. بحلول عام 2019، تمكنت الشركة من جمع 13 مليون دولار في جولة استثمارية أولية، مما سمح لها بتوسيع خدماتها لتشمل التجارة الإلكترونية والتوصيل. في عام 2021، لفتت "يسير" انتباه حاضنة YCombinator، أكبر حاضنة للشركات الناشئة في العالم، وحصلت على تمويل قدره 30 مليون دولار من مستثمرين أمريكيين، مما عزز خططها التوسعية بشكل كبير. وفي عام 2022، نجحت الشركة في جمع 150 مليون دولار في جولة تمويل ثانية من مستثمرين بارزين مثل BOND وY Combinator، مما يمثل خمسة أضعاف التمويل السابق. كما افتتحت "يسير" مركزاً تقنياً في أوروبا لجذب المواهب التقنية ودعم توسعها الدولي. الشكل 10: شعار شركة YASSIR وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي



المصدر: من اعداد الطالب (Startup Ranking, 2024)

على مدار السنوات القليلة الماضية، جمعت الشركة أكثر من 6 ملايين مستخدم و130 ألف شريك في 45 مدينة في الجزائر، المغرب، تونس، جنوب إفريقيا، السنغال، كندا، وفرنسا، كما يعمل لديها أكثر من 450 موظفًا من 15 جنسية. تقدم "يسير" الآن خدمات متعددة تشمل نقل الركاب، توصيل الطعام، البقالة، والطرد. وتوسع نشاطها ليشمل تقديم خدمات مالية رقمية تساعد مستخدميها على الدفع، التوفير، والاقتراض، مما يساهم في دمج القارة الإفريقية في الاقتصاد الرقمي.

#### الفرع الثاني: مؤسسة Siamois QCM الناشئة

Siamois QCM هي منصة تدريب إلكتروني متخصصة في مساعدة الطلاب الجزائريين في المجال الطبي، خصوصاً الذين يستعدون لامتحانات الإقامة الطبية. تأسست في 10 يونيو 2017، وتوفر المنصة أكثر من 50,000 سؤال متعدد الخيارات وحالات طبية سريرية مصنفة حسب المواضيع والمصادر، مع خطط لتصنيفها قريباً حسب مستوى الصعوبة.

<sup>5</sup> SR Score هو مقياس يُستخدم في موقع Startup Ranking لتقييم أداء الشركات الناشئة بناءً على عدة عوامل رقمية. هذا المؤشر يأخذ بعين الاعتبار جوانب متعددة مثل الحضور الرقمي، التفاعل على الإنترنت، حجم الزوار للموقع الإلكتروني، وجود الشركة على وسائل التواصل الاجتماعي، ومدى تأثيرها في السوق. يتم حساب SR Score لتوفير تقييم شامل لأداء الشركة الناشئة من حيث الابتكار والتواجد الرقمي. الشركات التي تحصل على SR Score عالي تعتبر من الشركات الأكثر تأثيراً ونجاحاً في مجالها، حيث يعكس هذا التصنيف قدرتها على جذب الجمهور والعملاء وتقديم خدمات مبتكرة في السوق.

الشكل 11: شعار شركة Siamois QCM وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي

 <p>Startup</p> <p> Algeria Alger</p>	Rank
	2,062  
	  2 
	SR Score
	43,697
	SR Web
47,503	
SR Social	
9,437	

المصدر: من اعداد الطالب (Startup Ranking, 2024)

تحتل المرتبة 2,062 على مستوى العالم وفقاً لموقع Startup Ranking. كما تحتل المرتبة الثانية محلياً في الجزائر. المنصة Siamois QCM حصلت على SR Score قدره 43,697، مما يعكس أداءها الرقمي الجيد وخاصة في مجال التعليم الطبي الإلكتروني. فيما يتعلق بالأداء الرقمي، فقد سجلت المنصة SR Web بدرجة 47,503 مما يعكس تفاعلها الجيد عبر الإنترنت، كما حصلت على SR Social بدرجة 9,437، مما يعكس حضورها على وسائل التواصل الاجتماعي (Startup Ranking, 2024).

المنصة تهدف إلى تسهيل عملية الدراسة للطلاب من خلال توفير أدوات تفاعلية تمكنهم من تخصيص أسئلتهم وفقاً لاحتياجاتهم، إضافة ملاحظات، وتنظيم الأسئلة في قوائم تشغيل. كما تقدم المنصة تحليلات بيانات حول أداء الطلاب، مما يساعدهم على تحسين مستواهم التعليمي.

الفرع الثالث: مؤسسة Herd Academy الناشئة

Herd Academy هي منصة جزائرية للتعليم الإلكتروني تهدف إلى تحسين التعليم عبر الإنترنت في الجزائر، خاصة في مجالات التكنولوجيا، التصميم، التطوير، والتسويق، وتسعى للوصول إلى مستوى عالمي في تقديم المحتوى التعليمي. تأسست في 1 يناير 2020، وتقدم دروساً عبر الفيديوها التعليمية لمساعدة الطلاب والمعلمين في الوصول إلى المزيد من الطلاب.

المنصة تعتمد على تبسيط البيانات وتقديمها بطريقة سهلة الفهم، مع التركيز على استقطاب أفضل الخبراء في المجالات المختلفة لضمان تقديم محتوى تعليمي قوي في الجزائر. من خلال خبرتها السابقة في تقديم الدورات التعليمية سواء عبر الإنترنت أو من خلال الدورات التقليدية، شهدت Herd Academy تقدماً ملحوظاً بين المشاركين في برامجها. من حيث التصنيف العالمي، تحتل Herd Academy المرتبة 3,936 على Startup Ranking، وتأتي في المركز الثالث محلياً في الجزائر. حصلت المنصة على SR Score قدره 35,062، مع SR Web بلغ 38,958، بينما لم تسجل أي نقاط في SR Social، مما يشير إلى تركيزها على الحضور الرقمي من خلال موقعها أكثر من وسائل التواصل الاجتماعي.

الشكل 12: شعار شركة Herd Academy وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي



المصدر: من اعداد الطالب (Startup Ranking, 2024)

المنصة تُعتبر نموذجاً جيداً لتحسين التعليم الرقمي في الجزائر، وتساهم في تطوير المحتوى التعليمي المحلي ليوأكب المعايير العالمية.

الفرع الرابع: مؤسسة Zawwali الناشئة

Zawwali هي شركة ناشئة جزائرية تأسست في 9 نوفمبر 2013، وتعد من الرواد في مجال التجارة الإلكترونية في الجزائر. تقدم المنصة مجموعة واسعة من المنتجات بأسعار تنافسية، حيث تهدف إلى توفير تجربة تسوق مريحة وآمنة عبر الإنترنت. من خلال كتالوج غني بالمنتجات، تُعد Zawwali وجهة رئيسية للتسوق عبر الإنترنت في الجزائر. المنصة تقدم خدمات متنوعة تشمل تأمين عمليات الشراء، توصيل المنتجات إلى المنازل أو إلى نقاط التوصيل المعتمدة، كما توفر خدمات ما بعد البيع وبرامج ولاء للعملاء. تُسهل Zawwali عملية البحث عن المنتجات باستخدام أدوات فرز ومقارنة، مما يساعد المستخدمين في العثور على المنتجات التي تناسب احتياجاتهم بسهولة. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمستخدمين نشر إعلانات مجانية بسهولة والاستفادة من ضمانات الدفع المقدمة.

من حيث التصنيف، تحتل Zawwali المرتبة 6061 عالمياً والمرتبة الرابعة محلياً في الجزائر على Startup Ranking. حصلت على SR Score قدره 23,253، مع SR Web يعادل 21,514، مما يعكس الحضور الرقمي للمنصة على الإنترنت. كما سجلت SR Social قدره 38,903، مما يشير إلى التفاعل الجيد عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

الشكل 13: شعار شركة Zawwali وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي



المصدر: من اعداد الطالب (Startup Ranking, 2024)

بفضل خدماتها الشاملة وأدواتها المتطورة، تُسهّم Zawwali في تقديم تجربة تجارة إلكترونية سلسة وآمنة للمستخدمين في الجزائر، مما يجعلها منصة رائدة في هذا القطاع.

#### الفرع الخامس: مؤسسة Batolis الناشئة

Batolis هو موقع جزائري للتجارة الإلكترونية تأسس في عام 2015 من قبل شركة SARL MAMS BROS. يقدم الموقع مجموعة متنوعة من المنتجات التي تشمل الأطفال، النساء، والرجال، مع التركيز على تلبية احتياجات جميع الفئات وبمختلف الميزانيات. يسعى الموقع إلى تسهيل حياة الجزائريين من خلال تقديم تجربة تسوق سهلة وسلسة على مدار الساعة، سواء كانوا في المنزل أو في المكتب، باستخدام الكمبيوتر المحمول أو الهاتف المحمول. يُمكن الوصول إلى المنصة في أي وقت، مما يلغي القيود التقليدية مثل أوقات الإغلاق أو الازدحام المروري. يولي Batolis أهمية كبيرة لجودة المنتجات وأصالتها من خلال اختيار الموردين بعناية، مقدماً تجربة تسوق آمنة ومضمونة تحت شعار "اشتر بثقة".

الشكل 14: شعار شركة Batolis وترتيبها حسب موقع Startup Ranking على المستوى العالمي والمحلي























المصدر: من اعداد الطالب (Startup Ranking, 2024)

يحتل الموقع المرتبة 6,602 عالمياً و5 محلياً في الجزائر، مع SR Score يبلغ 22,000، مما يعكس تواجده القوي عبر الإنترنت والتفاعل الجيد مع العملاء.

في الجزائر، يتركز عدد كبير من المؤسسات الناشئة في العاصمة الجزائرية، وهو ما يعكس نقص التوزيع العادل لتلك المؤسسات عبر مختلف مناطق البلاد. هذا التركيز يعود إلى عدة عوامل منها توفر البنية التحتية الأساسية مثل الإنترنت عالي السرعة، وسائل الاتصال المتطورة، ووجود مراكز الدعم التكنولوجي ومسرعات الأعمال في العاصمة. علاوة على ذلك، يجد رواد الأعمال في العاصمة فرصاً أكبر للتمويل والشراكة مع مستثمرين، بالإضافة إلى كونها مركزاً إدارياً واقتصادياً رئيسياً.

الشكل 15: احسن 10 مؤسسات ناشئة حسب موقع Startup Ranking على المستوى المحلي

Rank	Startup	SR Score	Description	Country Rank
782	 YASSIR	66,047 =	Enhancing the way services are provided in Africa. - Yassir is the leading super App for on demand, rid ...	 1
2,062	 Siamois QCM	43,697 =	La première plateforme de QCM Médecine en Algérie - Siamois QCM is an E-training platform for Algerian ...	 2
3,936	 Herd Academy	35,062 =	Online learning revolution in Algeria - Herd Academy is an Algerian online learning platfo ...	 3
6,061	 Zawwali	23,253 =	Connect Users to Retailers with the Best Price. - We have the largest selection of inexpensive items ...	 4
6,602	 Batolis	22,000 =	BUY WITH CONFIDENCE - Batolis.com is a 100% Algerian online sales site, ...	 5
6,667	 MdinJdida	21,885 =	Le commerce du future - MdinJdida est une plateforme multi-vendeur de vente ...	 6
7,459	 TalabaStore	20,786 =	Choix N°1 des étudiants en Algérie - Dans un marché où les remises spéciales pour étudi ...	 7
8,591	 Dzostad.com	19,592 =	site d'education - l'education algerienne dans un seul site. صفحة تع ...	 8
11,715	 Studio LAK	16,978 =	LAK Studio is a leading and affordable website design company that offers many services such as Webs ...	 9
12,426	 U3.NET	16,340 =	APP Builder Platform - Cloud Platform Enables Anyone Ranging From Individ ...	 10

المصدر: من اعداد الطالب (Startup Ranking, 2024)

لكن هذا التوزيع غير المتكافئ للمؤسسات الناشئة يترك العديد من الولايات الأخرى، خاصةً في المناطق الداخلية والجنوبية، دون الاستفادة الكاملة من الثورة التكنولوجية والابتكارية. عدم وجود توزيع عادل للمؤسسات الناشئة عبر التراب الوطني يؤدي إلى تركيز فرص العمل والتطوير الاقتصادي في مناطق معينة فقط، ويعوق الابتكار والتنمية في المناطق الأخرى.

## خلاصة الفصل الاول:

في ختام هذا الفصل، يتضح أن المؤسسات الناشئة تمثل أحد الركائز الأساسية في تحقيق الابتكار ودفع عجلة النمو الاقتصادي، سواء على المستوى المحلي أو العالمي. ورغم المرونة العالية التي تتمتع بها هذه المؤسسات وقدرتها على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق، إلا أنها تواجه العديد من التحديات التي قد تعرقل تطورها واستدامتها. من بين هذه التحديات، تبرز مشكلة التمويل كأحد أكبر العوائق التي تواجهها المؤسسات الناشئة، خاصة في بيئة مثل الجزائر، حيث تفتقر العديد من المشاريع إلى الموارد المالية الضرورية لتأسيسها ونموها.

في الجزائر، يعد الوصول إلى التمويل أحد العقبات الكبرى التي تحول دون تحقيق الطموحات الريادية للكثير من رواد الأعمال. البنوك والمؤسسات المالية التقليدية غالبًا ما تكون متحفظة في تقديم قروض للمشاريع الناشئة، نظرًا لاعتبارها مشاريع عالية المخاطر، ما يجعل الحصول على التمويل الكافي لتحقيق الانطلاقة تحديًا كبيرًا. إضافة إلى ذلك، لا تزال السوق الجزائرية تفتقر إلى نظام استثماري متطور يشمل المستثمرين الأفراد وملائكة الأعمال الذين يمكنهم دعم المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى.

من هنا، تبرز أهمية التمويل الجماعي كحل محتمل ومناسب لهذه المشكلة. التمويل الجماعي، الذي يعتمد على جمع مبالغ مالية صغيرة من عدد كبير من الأفراد عبر منصات إلكترونية، أصبح وسيلة فعالة للمؤسسات الناشئة حول العالم لتمويل مشاريعها دون الحاجة إلى الاعتماد على البنوك أو المستثمرين التقليديين. يوفر هذا النوع من التمويل للمؤسسات الناشئة إمكانية الوصول إلى رأس المال اللازم لتطوير أفكارها وإطلاق منتجاتها، بالإضافة إلى تعزيز التفاعل مع المجتمع ودعمه للمشروع.

الفصل الثاني سيتناول بالتفصيل مفهوم التمويل الجماعي كأحد الحلول المبتكرة لدعم المؤسسات الناشئة. سيتم استعراض أنواع التمويل الجماعي، منصات المختلفة، وكيف يمكن للمؤسسات الناشئة في الجزائر الاستفادة من هذا النظام للتغلب على التحديات المالية التي تواجهها. بالإضافة إلى ذلك، سيتم تحليل تجارب ناجحة في استخدام التمويل الجماعي، لتقديم صورة واضحة عن إمكانيات هذا الحل في تعزيز النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

## الفصل الثاني

الإطار النظري للتمويل

الجماعي: الأنواع والآليات

### تمهيد:

في ظل التحولات الاقتصادية والتكنولوجية المتسارعة التي يشهدها العالم اليوم، برز التمويل الجماعي كواحد من أكثر النماذج التمويلية ابتكارًا وفعالية، حيث يُتيح للمشاريع الناشئة، والأفراد، وحتى الشركات الكبيرة، جمع رأس المال اللازم لتمويل أفكارهم ومشاريعهم من خلال مساهمات جماعية من الجمهور. على عكس النماذج التمويلية التقليدية التي تعتمد على المؤسسات المالية أو المستثمرين الكبار، يقوم التمويل الجماعي على استثمار العديد من الأفراد بمبالغ صغيرة أو متوسطة لدعم المشاريع التي يؤمنون بها. لقد مكّن هذا النموذج الشركات الناشئة من تجاوز العقبات التمويلية التقليدية، مثل التعقيدات البيروقراطية وشروط الضمانات المالية.

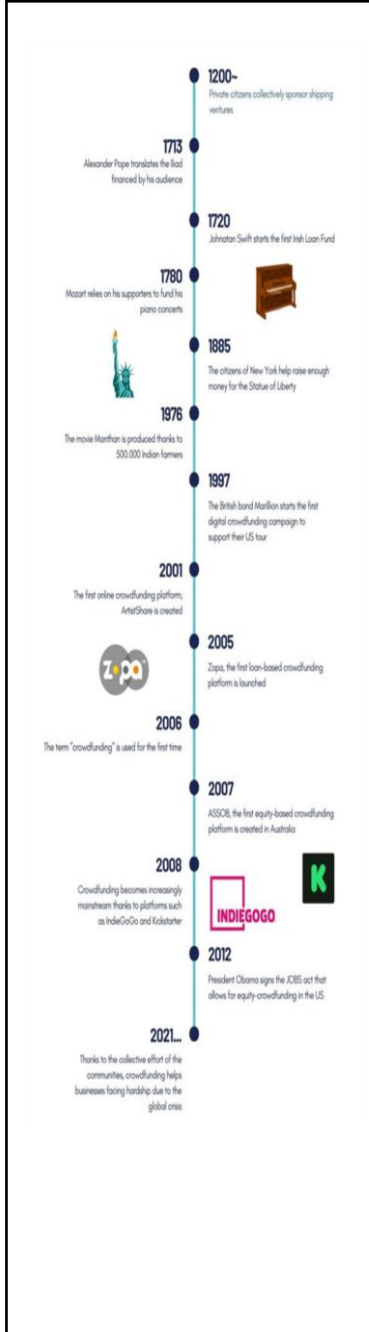
يستند التمويل الجماعي إلى منصات إلكترونية تعمل كوسيط بين الممولين والمشاريع، مما يجعل العملية أكثر سهولة ومرونة. بفضل هذه المنصات، أصبح بإمكان أي شخص يمتلك فكرة إبداعية أو مشروعًا رياديًا الوصول إلى جمهور واسع ومستعد للاستثمار، الأمر الذي يعزز من قدرة الشركات الناشئة على تحقيق أهدافها بسرعة أكبر وبتكلفة أقل.

في هذا الفصل، نبدأ بتقديم الإطار النظري للتمويل الجماعي من خلال استعراض نشأته وتطوره، وكيفية تفاعله مع البيئة الاقتصادية والاجتماعية. سنتطرق أيضًا إلى الأطراف المعنية في عملية التمويل الجماعي، سواء كانت ذات علاقة مباشرة أو غير مباشرة، ودورها في إنجاح الحملات التمويلية. كما سنقوم بتحليل الأنواع المختلفة للتمويل الجماعي، مع التركيز على النماذج القائمة على الاستثمار وغير القائمة على الاستثمار. علاوة على ذلك، سنناقش كيفية عمل منصات التمويل الجماعي، والتحديات المتعلقة بإدارة المخاطر المرتبطة بها.

وأخيرًا، سيتم تخصيص جزء مهم من هذا الفصل لمناقشة مدى ملاءمة التمويل الجماعي كحل مبتكر لتمويل المؤسسات الناشئة، خاصة في السياق الجزائري، حيث تواجه هذه المؤسسات تحديات تمويلية كبيرة نتيجة عدم كفاية النماذج التمويلية التقليدية. سوف نبحث في كيفية تقديم التمويل الجماعي كبديل فعال يساهم في تعزيز النمو الاقتصادي ودعم الابتكار في الجزائر، من خلال دراسة مقارنة بينه وبين الطرق الأخرى للتمويل، وتقييم دوره في دعم المؤسسات الناشئة على الصعيد المحلي.

## المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل الجماعي

شكل 16: التسلسل الزمني لتاريخ التمويل الجماعي



يتناول هذا المبحث الإطار النظري للتمويل الجماعي، من خلال استعراض نشأته وتطوره، بالإضافة إلى الأهمية الاقتصادية والاجتماعية التي يحملها. يتعمق المبحث في تحليل العلاقات بين الأطراف المعنية بهذه الآلية المالية، مع التركيز على الأطراف ذات العلاقة المباشرة وغير المباشرة في هذا السياق.

في المطلب الأول، سيتم التطرق إلى ماهية التمويل الجماعي عبر فروعته الثلاثة. حيث سيتناول الفرع الأول تطور هذه الظاهرة منذ نشأتها وحتى الوقت الراهن، يليه الفرع الثاني الذي يعرض مختلف الأبعاد المتعلقة بها، ويختتم بالفرع الثالث الذي سيتناول الأهمية الاقتصادية والاجتماعية التي يحققها التمويل الجماعي.

أما المطلب الثاني، فيتناول الأطراف المعنية بالتمويل الجماعي، من خلال تحليل العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين تلك الأطراف. وسيتناول الفرع الأول الأطراف ذات العلاقة المباشرة، فيما سيخصص الفرع الثاني لدراسة الأطراف ذات العلاقة غير المباشرة.

### المطلب الأول: ماهية التمويل الجماعي

التمويل الجماعي أصبح أداة مؤثرة في الاقتصاد العالمي، ممكّنًا الأفراد والشركات من جمع الأموال مباشرة من الجمهور دون الحاجة للوسطاء التقليديين مثل البنوك أو شركات رأس المال المخاطر. المطلب الأول يهدف إلى استكشاف ماهية التمويل الجماعي من خلال ثلاثة أقسام رئيسية: النشأة والتطور، التعريف، والأهمية الاقتصادية والاجتماعية. الفرع الأول يركز على كيفية تطور التمويل الجماعي، تتبعًا لجذوره التاريخية وصولاً إلى تأثيره الحديث. الفرع الثاني يوفر تعريفًا شاملاً للتمويل الجماعي، موضحًا الطرق والمنصات المختلفة التي تسهل هذه العمليات. أخيرًا، الفرع الثالث يناقش الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للتمويل الجماعي، مبررًا كيف أنه أصبح وسيلة حيوية للتمويل والتأثير المجتمعي، مما يدعم الابتكار والتنمية الاقتصادية على نطاق واسع.

### الفرع الأول: نشأة وتطور التمويل الجماعي

#### أولاً: الأيام الأولى للتمويل الجماعي

الكثير يظن أن التمويل الجماعي فكرة حديثة، ولكن له تاريخ طويل يمتد لعدة قرون، وله جذور في مختلف البلدان والقطاعات (Burtch, Ghose, & Wattal,

2023, p. 03). بينما يُعد المفهوم الحالي للتمويل الجماعي، أي استخدام المنصات الإلكترونية لجمع الأموال لمشاريع محددة، تطورًا حديثًا نسبيًا، فإن فكرة تجميع جهود الجمهور لتمويل المبادرات ليست جديدة؛ بل هي ممارسة قديمة عرفت منذ زمن بعيد (Hemer, 2015, p. 382).

لقد رصد المؤرخون ممارسات مشابهة للتمويل الجماعي تعود إلى القرن الثالث عشر. على سبيل المثال، كانت مجموعات من المواطنين العاديين يجمعون أموالهم لتمويل رحلات الشحن البحرية الخطرة بهدف الحصول على عوائد كبيرة (Rousseau, 2015, p. 72). بالإضافة إلى أنه وعلى مدى قرون، استخدم الكتاب نماذج الاشتراك لتمويل أعمالهم،

حيث يتم نشر الكتاب إذا أبدى عدد كافٍ من القراء اهتمامهم به، كما تُعتبر سندات الحرب نموذجًا قريبًا من مفهوم التمويل الجماعي (Rousseau, 2015, p. 73). ورغم ذلك، لا يتطابق أي من هذه الأمثلة بشكل كامل مع المفهوم الحديث للتمويل الجماعي.

إحدى أولى الأمثلة المعترف بها على نطاق واسع للتمويل الجماعي تعود إلى أيرلندا في القرن الثامن عشر، عندما أنشأ جوناثان سويفت صندوق القروض الأيرلندي، الذي كان يقدم قروضًا للأسر ذات الدخل المنخفض في دبلن (Hemer, 2015, p. 381). غالبًا ما كانت هذه القروض تُمول من مجموعات كبيرة من الأفراد الأثرياء الذين رأوا في هذا النهج وسيلة لدعم الفقراء بشكل جماعي (Hemer, 2015, p. 381). هذا النموذج يشبه إلى حد كبير ما نعرفه اليوم بالتمويل الجماعي، أو بشكل أكثر تحديدًا، الإقراض الجماعي.

### ثانياً: من الرعاية (patronage) إلى التمويل الجماعي

في الماضي، كان من المعتاد أن يتولى النبلاء والأثرياء دعم الفنانين ماليًا، وهو ما كان يُعرف بعملية الرعاية (Mollick, 2014, p. 11). في بعض الأحيان، لم يكن الراعي شخصًا واحدًا بل مجموعات من الناس العاديين الذين دعموا المساعي الفنية، مما يُشابه التمويل الجماعي الحديث. من بين الأمثلة الشهيرة على ذلك ألكسندر بوب وفولفغانغ أماديوس موتسارت (Mollick, 2014, p. 11).

عندما بدأ ألكسندر بوب في ترجمة القصيدة اليونانية القديمة "الإلياذة"، حصل على التمويل من جمهوره (Mollick, 2014, p. 11). استخدم بوب نموذجًا مشابهًا للاشتراك، حيث كان يتلقى الدفع مقدمًا ويعد بنشر مجلد كل عام، واستمر هذا النظام لأكثر من ست سنوات (Mollick, 2014, p. 11). كانت مكافأة المشتركين هي نشر أسمائهم في الطبقات الأولى من الكتاب، وهو ما يُعرف اليوم بالتمويل الجماعي القائم على المكافآت، حيث يحصل المستثمرون على سلع أو خدمات أو خصومات تقديرًا لدعمهم (Mollick, 2014, p. 11).

موتسارت، رغم كونه أيقونة في مجال الموسيقى الكلاسيكية، واجه صعوبات مالية في البداية خلال الجولة التي خطط لها في أوائل ثمانينيات القرن الثامن عشر (Mollick, 2014, p. 12). لذا لجأ إلى جمهوره وتمكن من جمع ما يكفي من المال لأداء ثلاث مقطوعات بيانو جديدة (Mollick, 2014, p. 12). في النهاية، دعم الجولة 176 داعمًا، وحصل المؤيدون على مخطوطة الحفلة الموسيقية تحمل أسماءهم بالإضافة إلى شكر موتسارت الشخصي (Mollick, 2014, p. 12).

### ثالثاً: الاتصالات الحديثة تمهد الطريق للتمويل الجماعي

يُعتبر تمثال الحرية أحد أبرز الأمثلة في تاريخ التمويل الجماعي، حيث كانت حملة تمويل واسعة النطاق هي ما أتاح بناؤه (BBC, 2013). ففي عام 1885، كانت فرنسا تعترم إرسال التمثال إلى نيويورك، لكنها واجهت صعوبات في جمع الأموال اللازمة لتجميعه، مما كاد أن يؤدي إلى نقله إلى مكان آخر، حيث كانت مدن أخرى مستعدة لتحمل تكاليف بنائه (BBC, 2013). في تلك اللحظة، تدخل جوزيف بوليتزر، الناشر الشهير، وأطلق حملة لجمع التبرعات عبر صحيفته "ذا نيويورك وورلد" (BBC, 2013). عرض بوليتزر نسخًا بحجم 6 بوصات و12 بوصة من التمثال كهدية لكل من تبرع بمبلغ يتجاوز دولارًا واحدًا أو خمس دولارات على التوالي (BBC, 2013).

هذه الحملة جذبت دعم آلاف الأشخاص، مما أدى إلى جمع 101,091 دولارًا، وهو مبلغ كافٍ للوصول إلى الهدف النهائي البالغ 250,000 دولار في أقل من خمسة أشهر (BBC, 2013). هذا النوع من التمويل الجماعي الذي استُخدم لبناء تمثال الحرية يُعرف اليوم بنموذج الاشتراك القائم على الطبقات، حيث تتفاوت المكافآت المقدمة للداعمين بناءً على حجم التبرع.

### رابعاً: أول فيلم تم تمويله جماعياً

في القرن العشرين، أصبح واضحًا أن مجموعة متنوعة من المشاريع يمكن أن تستفيد من التمويل الجماعي، وأثبتت صناعة الترفيه، بشكل خاص، أنها ملائمة تمامًا لهذا النموذج. يُعد فيلم "مانثان"، من إخراج المخرج الهندي شيام بنغال، أول

فيلم يُنتج بالكامل بفضل التمويل الجماعي (Sharma, 2019, p. 51). اعتمد بنغال على التبرعات الجماعية من 500,000 مزارع هندي، وتم عرض الفيلم لأول مرة في عام 1976. تدور أحداث الفيلم حول قصة مزارع ألبان فقير في الهند، وبما أن العديد من المزارعين شعروا أن الفيلم يعكس حياتهم وتجاربهم، كان من السهل حشد الدعم المالي لإنتاجه (Sharma, 2019, p. 51). حقق الفيلم نجاحًا كبيرًا لدى الجماهير، وألهم نجاحه إنتاج العديد من الأفلام الأخرى الممولة جماعياً في صناعة السينما الهندية.

### خامساً: ولادة منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت

أصبحت الأجهزة الرقمية والإنترنت اليوم جزءاً لا يتجزأ من حياتنا، لكن هذا لم يكن الحال قبل 24 عامًا. ومع ذلك، في عام 1997، تمكنت الفرقة البريطانية مارليون من إنقاذ جولاتها في الولايات المتحدة من خلال جمع التبرعات الرقمية. نجحت الحملة في جمع 60,000 دولار، مما كان كافيًا لجعل الجولة تنطلق (Steinberg, 2021, p. 44). ساعد هذا النجاح في زيادة شعبية التمويل الجماعي القائم على المكافآت في صناعة الترفيه، حيث بدأ المعجبون في دعم الألبومات الجديدة ماليًا قبل أشهر من إصدارها، ويحصلون على طبع أسمائهم على الإصدارات الحصرية تقديرًا لدعمهم (Steinberg, 2021, p. 44).

مستوحى من نجاح حملة مارليون، قام المنتج الأمريكي بريان كاميلو بإنشاء منصة ArtistShare في عام 2001، والتي كانت أول منصة تمويل جماعي تركز بشكل حصري على الموسيقيين (Steinberg, 2021, p. 44). وبعد عامين فقط، فازت فنانة الجاز ماريا شنايدر بجائزة غرامي عن تسجيل تم تمويله من قبل معجبيها عبر منصة ArtistShare. شكل هذا الفوز نقطة تحول في عالم التمويل الجماعي، حيث كانت المرة الأولى التي يفوز فيها تسجيل بجائزة غرامي دون أن يباع في المتاجر العادية (Steinberg, 2021, p. 44).

### سادساً: بداية منصات التمويل الجماعي القائمة على القروض

شهد عام 2005 إطلاق أول منصة للإقراض الجماعي، وهي منصة زوبا، في لندن. كان الفريق المؤسس يتمتع بخبرة واسعة في المجال المالي، حيث سبق لهم العمل في خدمات الإنترنت المصرفية لشركة إي جي جي (Morse, 2021, p. 515). ولعدة قرون، كانت البنوك وحدها تملك التقنيات والمعلومات اللازمة للعمل في قطاع الإقراض. ولكن مع تطور التكنولوجيا وزيادة الوصول إلى المعلومات، أصبح من الممكن تقديم نموذج جديد للإقراض.

استغل مؤسسو زوبا هذه الفرصة لإنشاء نظام يعتمد على الإقراض من نظير إلى نظير، حيث يهدف إلى ربط الأفراد الذين لديهم أموال للإقراض مع أولئك الذين يحتاجون إلى الاقتراض (Morse, 2021, p. 515). حقق هذا النموذج نجاحًا كبيرًا على مر السنين، مما أدى إلى حصول زوبا على ترخيص مصرفي في عام 2016، مما مكّنها من توسيع نطاق خدماتها وتعزيز مصداقيتها في القطاع المالي.

### سابعاً: تم صياغة مصطلح التمويل الجماعي

على الرغم من أن مفهوم التمويل الجماعي له جذور تاريخية تعود إلى العصور القديمة، إلا أن مصطلح "التمويل الجماعي" حديث النشأة. يُذكر أن أول استخدام لهذا المصطلح على الإنترنت كان في 12 أغسطس 2006 (Sullivan, 2006)، عندما احتاج الكاتب الأمريكي مايكل سوليفان إلى وصف مختصر للتبرعات الجماعية، فاختار تعبير "التمويل الجماعي"، وهو الوصف الأكثر دقة للمفهوم (Sullivan, 2006).

### ثامناً: ظهور منصات التمويل الجماعي القائمة على الأسهم

شهد التمويل الجماعي تطورًا سريعًا ليصبح خيارًا استثماريًا فعالاً. في عام 2007، أطلق مجلس العروض الصغيرة الأسترالي (ASSOB) أول منصة للتمويل الجماعي القائمة على الأسهم، مما أتاح للمستثمرين تجميع أموالهم للاستثمار في شركات صغيرة مقابل حصص ملكية (Vismara, 2019, p. 584). هذا النموذج الجديد تجاوز الوسطاء التقليديين، مما سمح

للأفراد بالاستثمار مباشرة في الشركات الناشئة. لاحقًا، وصل التمويل الجماعي القائم على الأسهم إلى أوروبا والولايات المتحدة. تأسست CrowdCube، منصة التمويل الجماعي في المملكة المتحدة، في عام 2011 وأصبحت واحدة من أكبر المنصات في هذا المجال عالميًا (Vismara, 2019, p. 584). في الولايات المتحدة، أدى إدخال قانون JOBS<sup>6</sup> في عام 2012 إلى تقنين التمويل الجماعي القائم على الأسهم، مما فتح الأبواب أمام هذا النوع من الاستثمار، الذي أصبح سريع النمو على مستوى العالم (Vismara, 2019, p. 584).

#### تاسعا: التمويل الجماعي يصبح رائجًا

حتى عام 2008، كان التمويل الجماعي ظاهرة متخصصة إلى حد كبير. ولكن مع الأزمة المالية العالمية التي ضربت الاقتصاد، تراجعت ثقة الجمهور بالمؤسسات المالية التقليدية، مما جعل التمويلات البديلة، مثل التمويل الجماعي، تزداد شعبية (Schwienbacher A., 2018, p. 374). مع ظهور منصات المكافآت مثل IndieGoGo وKickstarter، نما التمويل الجماعي بشكل كبير، وزاد حجم رأس المال الذي تحركه (شيماء و سومية، 2022، صفحة 232). في البداية، كانت معظم المشاريع الممولة جماعيًا فنية وإبداعية، ما جعلها مثالية لجذب قاعدة المعجبين. ومع ذلك، توسع نطاق التمويل الجماعي بسرعة ليشمل دعم الشركات الناشئة ورواد الأعمال في مجالات أخرى، مما أتاح فرص الاستثمار في المشاريع الابتكارية بشكل أوسع للجمهور (Schwienbacher A., 2018, p. 374).

حتى وقت كتابة هذا النص، تجاوز عدد المشاريع الناجحة على Kickstarter حوالي 50,000 مشروع، بينما وصلت IndieGoGo إلى أكثر من 180,000 مشروع. هذه الأرقام تثبت أن التمويل الجماعي أصبح جزءًا لا يتجزأ من مستقبل الاستثمار، وهو هنا ليبقى.

#### الفرع الثاني: تعريف التمويل الجماعي

##### أولاً: تعريف التمويل الجماعي حسب المنظمات الدولية

أصبح التمويل الجماعي وسيلة شائعة للأفراد والمؤسسات لجمع الأموال لمشاريعهم. ومع ذلك، على الرغم من انتشاره المتزايد، لا يوجد تعريف واحد للتمويل الجماعي مقبول عالميًا. مما يجعل من الصعب تحديد تعريف محدد. سنحاول في هذا الجزء استكشاف مجموعة من التعريفات ووجهات النظر لتوفير فهم شامل لهذه الظاهرة.

##### الجدول 15: تعريف التمويل الجماعي حسب بعض المنظمات الدولية مرتبة زمنياً

المصدر	التعريف	السنة	الجهة
(European Commission, 2014)	"التمويل الجماعي هو وسيلة لتمويل المشاريع والمشاريع من خلال المساهمات من عدد كبير من الناس، عادة عبر منصات الإنترنت."	2014	المفوضية الأوروبية
(World Bank, 2015)	"التمويل الجماعي هو ممارسة تمويل مشروع عن طريق جمع مبالغ صغيرة من المال من عدد كبير من الأشخاص، عادة عبر الإنترنت."	2015	البنك الدولي
(UNCTAD, 2017)	"التمويل الجماعي هو وسيلة لجمع التمويل من عدد كبير من الناس عبر الإنترنت، عادة لمشروع."	2017	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة

6- قانون JOBS (Jumpstart Our Business Startups Act) هو تشريع أمريكي صدر في عام 2012 بهدف تسهيل تمويل الشركات الناشئة والصغيرة. سمح القانون بتقنين التمويل الجماعي القائم على الأسهم، مما أتاح للشركات جمع رأس المال من مستثمرين أفراد عبر الإنترنت بسهولة أكبر، كما خفف بعض المتطلبات التنظيمية والإفصاحية، مما عزز بيئة ريادة الأعمال والاستثمار.

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

			والتنمية (UNCTAD)
(IMF, 2018)	"التمويل الجماعي هو وسيلة لجمع الأموال من خلال الجهد الجماعي للأصدقاء والعائلة والعملاء والمستثمرين الأفراد، الذين يجمعون أموالهم معاً، عادةً عبر الإنترنت، لدعم المشاريع."	2018	صندوق النقد الدولي (IMF)
(European Parliament, 2018)	"التمويل الجماعي هو طريقة تمويل حيث يستثمر عدد كبير من الأشخاص مبالغ صغيرة من المال لتمويل مشروع، عادةً عبر منصات الإنترنت."	2018	البرلمان الأوروبي
(OECD, 2018)	"يشير التمويل الجماعي إلى ممارسة تمويل المشاريع عن طريق جمع مبالغ صغيرة من المال من عدد كبير من الأشخاص ، عادةً عبر الإنترنت."	2018	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
(SEC, 2019)	"التمويل الجماعي هو وسيلة لزيادة رأس المال من خلال الجهد الجماعي لعدد كبير من الأفراد ، عبر الإنترنت بشكل أساسي عبر وسائل التواصل الاجتماعي ومنصات التمويل الجماعي."	2019	هيئة الأوراق المالية والبورصات
(IFC, 2021)	"التمويل الجماعي هو وسيلة لجمع الأموال من خلال الجهد الجماعي للأفراد ، عادةً عبر منصات الإنترنت ، لدعم المشاريع."	2020	مؤسسة التمويل الدولية
(ESMA, 2021)	"التمويل الجماعي هو وسيلة تمويل يتم بموجبها جمع مبالغ صغيرة من رأس المال من عدد كبير من الأفراد ، عادةً عبر منصات على الإنترنت ، لتمويل مشروع."	2021	هيئة الأوراق المالية والأسواق الأوروبية

المصدر: من اعداد الطالب بناء على عدة مصادر

### ثانياً: تعريف التمويل الجماعي حسب بعض دول

يمكن أن يختلف تعريف التمويل الجماعي (Crowdfunding) من دولة إلى أخرى بناءً على القوانين والتشريعات المحلية التي تحكم هذا النوع من التمويل (صالح الدين و عنتر، 2022، صفحة 130). في بعض الدول، قد يكون التركيز على التمويل الجماعي كوسيلة لجمع التبرعات للمشاريع الخيرية والاجتماعية، بينما في دول أخرى قد يتم التركيز على دعم الشركات الناشئة والمشاريع التجارية. كما يمكن أن تختلف الأنواع المشروعة للتمويل الجماعي، مثل التمويل القائم على التبرعات، التمويل القائم على المكافآت، التمويل القائم على القروض، والتمويل القائم على الأسهم، تبعاً للوائح التنظيمية في كل دولة.

### الجدول 16: تعريف التمويل الجماعي حسب بعض الدول

الدولة	تعريف التمويل الجماعي	المصدر	الجهة المنظمة
الولايات المتحدة	يشير التمويل الجماعي إلى طريقة تمويل يتم فيها جمع الأموال من خلال طلب استثمارات	(U.S. Securities and Exchange	Securities and Exchange Commission

الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

	Commission, 2024)	فردية صغيرة نسبيًا أو مساهمات من عدد كبير من الأشخاص.	
Financial conduct Authority	(Financial conduct Authority, 2016)	التمويل الجماعي هو وسيلة يمكن من خلالها للأفراد والجمعيات الخيرية والشركات (بما في ذلك الشركات الناشئة) جمع الأموال من الجمهور لدعم مشروع أو حملة أو شخص.	المملكة المتحدة
China Securities Regulation Commission (CSRC)	(CSRC, 2014)	آلية لجمع الأموال لمشاريع تجارية واجتماعية عبر الإنترنت، مع تركيز على الرقابة لمنع الاحتيال.	الصين
Capital Markets Authority	(Kenya Gazette Supplement No. 148, 2022)	وسيلة لتمويل المشاريع الناشئة والمبادرات الاجتماعية عبر الإنترنت، مستفيدًا من انتشار الهواتف المحمولة والتحويلات المالية الإلكترونية.	كينيا
Securities and Exchange Commission (SEC)	(Emmanuel, 2022)	آلية لجمع الأموال لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمبادرات الاجتماعية عبر الإنترنت، مع تعزيز الشمول المالي.	نيجيريا
Financial Stability Board	(Western Cape, 2024)	وسيلة لجمع التمويل لدعم الشركات الناشئة والمبادرات الاجتماعية عبر الإنترنت، مع إطار تنظيمي متطور لحماية المستثمرين.	جنوب إفريقيا
بنك المغرب والهيئة المغربية لسوق الرساميل	(القانون رقم 18-2021)	التمويل التعاوني هو عملية لجمع أموال من الجمهور، تقوم بها شركة للتمويل التعاوني من خلال إقامة علاقة بين حاملي مشاريع معينة وأشخاص يرغبون في تمويلها، عبر منصة إلكترونية للتمويل التعاوني. تحددها هذه الشركة وتسييرها لهذا الغرض، وفق الشروط والكيفيات الواردة في هذا القانون والنصوص المتخذة لتطبيقه.	المغرب
هيئة السوق المالي	(قانون عدد 37، 2020)	صيغة التمويل التي تعتمد على جمع الأموال من العموم عبر منصة على الانترنت مخصصة للغرض بهدف تمويل مشاريع أو شركات من خلال الاستثمار في أوراق مالية أو القروض أو الهبات والتبرعات.	تونس

المصدر: من اعداد الطالب بناء على عدة مصادر

ثالثًا: تعريف التمويل الجماعي في القانون الجزائري

من تحليل المواد نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 01-23 يكشف أن المشرع الجزائري لم يقدم تعريفاً مباشراً للتمويل الجماعي، بل ركز على تنظيم شروط اعتماد وممارسة المستشارين في مجال الاستثمار التساهمي. نلاحظ اختلاف في التسمية استعمل المشرع الاستثمار التساهمي بدل التمويل الجماعي، التمويل التشاركي في حالة تونس أو التمويل التعاوني في حالة المغرب. يمكن أن يكون الهدف من استخدام مصطلح "الاستثمار التساهمي" هو التمييز بين الأنواع المختلفة من التمويل الجماعي. حيث ان التمويل الجماعي يمكن أن يشمل عدة أنواع ( التمويل القائم على الأسهم، القائم على الديون، القائم على الهدايا والقائم على التبرع). بينما "الاستثمار التساهمي" يركز بشكل خاص على التمويل بالأسهم والقائم على الدين التي يحصل من خلالها المستثمرون على حصة في المشروع وهذا واضح من نص المادة 03 الذي ينص على (يتمثل النشاط الرئيسي لمستشار الاستثمار التساهمي الذي يدعى في صلب النص "المستشار"، في إنشاء وإدارة، عبر الإنترنت، منصات الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي واستثمار أموال الجمهور في مشاريع استثمارية تساهمية. تأخذ الأموال المستثمرة في مشروع استثماري تساهمي شكل الاكتتاب في قيم منقولة أو منتجات مالية يقوم بإصدارها صاحب المشروع الاستثماري التساهمي). (الجريدة الرسمية العدد 68، 2023).

بناء على ما سبق يمكن إعطاء تعريف أكثر وضوحاً للتمويل الجماعي كما يلي:

التمويل الجماعي هو عملية جمع الأموال من الجمهور العام لتمويل مشاريع استثمارية عبر منصات إلكترونية يديرها مستشارون معتمدون في ميدان الاستثمار التساهمي. يشمل هذا النوع من التمويل الاكتتاب في قيم منقولة أو منتجات مالية يصدرها أصحاب المشاريع الاستثمارية التساهمية، بهدف تحقيق مبادرات ذات تأثير اقتصادي، اجتماعي، بيئي، أو ثقافي.

حيث يمكن استخلاص النقاط التالية من التعريف المعطى النقاط:

- جمع الأموال من الجمهور: التمويل الجماعي يتضمن جمع الأموال من مجموعة واسعة من الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المقيمين في الجزائر.
- منصات إلكترونية: تتم عملية جمع الأموال عبر منصات استشارية على الإنترنت يديرها مستشارون معتمدون.
- المشاريع الاستثمارية: الأموال المجمعة تستثمر في مشاريع استثمارية تساهمية تهدف لتحقيق تأثيرات اقتصادية، اجتماعية، بيئية، أو ثقافية.
- أشكال الاستثمار: الأموال المستثمرة تأخذ شكل الاكتتاب في قيم منقولة أو منتجات مالية يصدرها صاحب المشروع الاستثماري التساهمي.
- الإشراف والرقابة: نشاط التمويل الجماعي يخضع لرقابة لجنة تنظيم عمليات البورصة لضمان الشفافية وحماية حقوق المستثمرين.

### الفرع الثالث: الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للتمويل الجماعي

التمويل الجماعي يساهم في تحفيز الابتكار، تنويع مصادر التمويل، وتعزيز النمو الاقتصادي. بالإضافة إلى دوره في الجانب الاقتصادي، يلعب التمويل الجماعي دوراً حيوياً في تعزيز المشاركة المجتمعية، دعم القضايا الإنسانية، وتمكين الأفراد من تحقيق أفكارهم وأهدافهم. من خلال دمج الجوانب الاقتصادية والاجتماعية، يساهم التمويل الجماعي في خلق تأثير شامل ومستدام على المجتمع، مما يجعله أداة قوية للتغيير الإيجابي.

### أولاً: الأهمية الاقتصادية للتمويل الجماعي

التمويل الجماعي يحمل أهمية اقتصادية كبيرة، حيث يساهم في تحقيق مجموعة متنوعة من الأهداف الاقتصادية التي تعود بالفائدة على الأفراد والشركات والمجتمع ككل. أولاً، يعد التمويل الجماعي وسيلة فعالة لتوفير رأس المال للشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة، مما يمكنها من بدء أو توسيع أعمالها دون الاعتماد على القروض البنكية أو

المستثمرين الكبار، مما يعزز استقلاليتها ويقلل من الديون (Steinberg, 2021, p. 77). ثانياً، يشجع التمويل الجماعي على تحفيز الابتكار والتكنولوجيا، حيث يوفر رأس المال اللازم للمشاريع المبتكرة التي قد لا تحصل على تمويل تقليدي. كما يساهم في تنوع مصادر التمويل من خلال جذب استثمارات من عدد كبير من الأفراد، مما يقلل من الاعتماد على البنوك ويعزز الاستقرار المالي (Lehner, 2019, p. 297). إضافة إلى ذلك، يساهم في خلق فرص عمل جديدة بشكل مباشر وغير مباشر، مما يساهم في تقليل البطالة وتعزيز الاقتصاد المحلي (Mollick E., p. 20). التمويل الجماعي يعزز أيضاً من الدخل القومي عن طريق زيادة الإنتاجية والنمو الاقتصادي، ويمنح المستثمرين الفرصة لتحقيق عوائد مالية من استثماراتهم. كما يساهم في تحفيز النمو في قطاعات اقتصادية متنوعة مثل التكنولوجيا والصحة والتعليم والفن، مما يعزز من تنوع الاقتصاد واستدامته (Mollick E., p. 20). أخيراً، يسهل التمويل الجماعي الوصول إلى السوق من خلال بناء قاعدة من المؤيدين والعملاء المحتملين، مما يساعد الشركات في اختبار منتجاتها وتقليل المخاطر المالية (Lehner, 2019, p. 297).

### ثانياً: الأهمية الاجتماعية للتمويل الجماعي

التمويل الجماعي يحمل أهمية اجتماعية كبيرة، حيث يتجاوز دوره جمع الأموال للمشاريع ليلعب دوراً فعالاً في تعزيز التماسك الاجتماعي ودعم القضايا الإنسانية، وتمكين الأفراد والمجتمعات من تحقيق أهدافهم المشتركة. أولاً، يعزز التمويل الجماعي المشاركة المجتمعية من خلال إتاحة الفرصة للأفراد للمساهمة في دعم الأفكار والمشاريع التي يؤمنون بها، مما يزيد من الشعور بالانتماء والتعاون داخل المجتمع (Bradford, 2018, p. 15). ثانياً، يدعم القضايا الاجتماعية والإنسانية التي قد لا تحصل على التمويل الكافي من المصادر التقليدية، مثل مشاريع الرعاية الصحية والتعليم وحماية البيئة، مما يعزز من قدرة المجتمع على معالجة هذه التحديات (Lehner, 2019, p. 293). ثالثاً، يُمكن الأفراد والمجتمعات من تحقيق أفكارهم ومشاريعهم من خلال الوصول إلى رأس المال اللازم، مما يشجع على الابتكار والمشاركة الفعالة في التنمية المجتمعية (Mollick E., p. 05).

بالإضافة إلى ذلك، يساهم التمويل الجماعي في بناء شبكات دعم اجتماعية بين الأفراد الذين يشاركون نفس الأهداف والاهتمامات، مما يعزز من التعاون وتبادل الأفكار. كما يعزز من الشفافية والثقة بين أصحاب المشاريع والممولين، حيث يشجع على تقديم معلومات واضحة ومحدثة حول سير المشاريع، مما يُنشئ ثقافة جديدة من الثقة والمساءلة (Lehner, 2019, p. 293). علاوة على ذلك، يتيح للفنانين والمبدعين تنفيذ مشاريع تعبر عن هويتهم وتراثهم، مما يساعد في إحياء الثقافات المحلية ودعم التنوع الثقافي (Lehner, 2019, p. 293).

كما يساهم التمويل الجماعي في تمويل المبادرات التعليمية والتوعوية التي تعزز من الوعي بالقضايا الاجتماعية والصحية والبيئية، مما يساعد في بناء مجتمع واعٍ ومتعلم (Bradford, 2018, p. 15). إضافة إلى ذلك، يعزز العدالة الاجتماعية والشمولية من خلال تقديم منصة تمويل مفتوحة للجميع، مما يتيح للجميع المساهمة أو الاستفادة من الدعم، وبالتالي تقليل الفوارق الاجتماعية (Bradford, 2018, p. 15). أخيراً، يشجع على الريادة الاجتماعية من خلال دعم مشاريع تهدف إلى معالجة قضايا اجتماعية واقتصادية ملحة، مما يجعل التمويل الجماعي أداة قوية لدعم المشاريع ذات التأثير الاجتماعي العميق (Mollick E., p. 04).

### الجدول 17: الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لكل طرف مشارك في التمويل الجماعي

الأهمية الاجتماعية	الأهمية الاقتصادية	الطرف المشارك
تعزيز المشاركة المجتمعية: التمويل الجماعي يتيح لأصحاب المشاريع بناء علاقة وثيقة مع مجتمعهم الداعم، مما يعزز من الشعور بالانتماء والمشاركة المجتمعية.	تحقيق رأس المال: يمكن لطالبي التمويل جمع الأموال اللازمة لبدء أو توسيع أعمالهم دون الحاجة إلى تمويل بنكي مكلف أو التخلي عن نسبة كبيرة من حقوق الملكية.	طالبو التمويل (Fundraisers)

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

تحقيق الأهداف الاجتماعية: يمكن استخدام التمويل الجماعي لدعم المشاريع ذات الطابع الاجتماعي أو البيئي، مما يساهم في تحسين المجتمع.	تحفيز النمو الاقتصادي: من خلال تمويل المشاريع الناشئة، يساهم التمويل الجماعي في خلق فرص عمل جديدة وتعزيز الابتكار الذي يقود إلى نمو اقتصادي أكبر.	
دعم القضايا الاجتماعية: يمكن للممولين دعم القضايا التي تهمهم مثل المشاريع البيئية أو الاجتماعية، مما يعطيهم شعورًا بالمساهمة في تحسين المجتمع.	تحقيق العوائد المالية: المستثمرون في حملات التمويل القائم على الأسهم أو الديون يمكنهم تحقيق عوائد مالية إذا نجح المشروع. هذا يعزز من تنوع محافظهم الاستثمارية.	الممولون (Backers/Investors)
تعزيز العلاقات الاجتماعية: من خلال المشاركة في التمويل الجماعي، يمكن للممولين بناء علاقات مع الآخرين الذين يشاركونهم نفس الاهتمامات والقيم.	فرص استثمارية جديدة: يوفر التمويل الجماعي للمستثمرين فرصة للوصول إلى استثمارات في شركات ناشئة ومشاريع مبتكرة قد لا تكون متاحة لهم من خلال القنوات التقليدية.	
تعزيز الشفافية والمشاركة: تساهم المنصات في تعزيز الشفافية والمشاركة المجتمعية من خلال توفير بيئة تفاعلية تدعم التواصل بين أصحاب المشاريع والممولين.	إيرادات مستدامة: تحقق المنصات إيرادات من رسوم الحملات الناجحة، مما يوفر لها دخلًا ثابتًا يعزز من استدامتها المالية.	منصات التمويل الجماعي (Crowdfunding) (Platforms)
دعم القضايا الإنسانية: يمكن أن تكون المنصات وسيلة فعالة لجمع الأموال لدعم القضايا الإنسانية والمجتمعية، مما يعزز من تأثيرها الاجتماعي.	نمو قاعدة المستخدمين: مع زيادة استخدام المنصات، تزداد الإيرادات من رسوم الخدمات الإضافية والإعلانات.	
دعم الأعمال ذات الأثر الاجتماعي: من خلال تقديم المشورة للمشاريع ذات الطابع الاجتماعي، يساهم المستشارون في تحقيق تأثير إيجابي على المجتمع.	دخل من الخدمات الاستشارية: يوفر التمويل الجماعي فرصًا جديدة للمستشارين الماليين والقانونيين لتقديم خدماتهم، مما يعزز من دخلهم ويوسع قاعدة عملائهم.	المستشارون الماليون والقانونيون
تعزيز المسؤولية الاجتماعية: يساعد المستشارون في ضمان أن المشاريع التي يتم تمويلها تتماشى مع المعايير الأخلاقية والاجتماعية.	تعزيز قطاع الخدمات المالية والقانونية: يؤدي الطلب المتزايد على الاستشارات المتخصصة إلى تعزيز هذا القطاع وزيادة فرص العمل فيه.	
دعم الاقتصاد المحلي: من خلال تزويد المشاريع الممولة بالمواد والخدمات، يساهم الموردون في تعزيز الاقتصاد المحلي ودعم المجتمعات.	زيادة الطلب على المنتجات والخدمات: نجاح حملات التمويل الجماعي يزيد من الطلب على المواد والخدمات، مما يساهم في زيادة الإيرادات وتحفيز نمو الأعمال التجارية.	الموردون والشركاء التجاريون
تعزيز المسؤولية الاجتماعية: الموردون والشركاء يمكنهم اختيار دعم المشاريع التي تساهم في تحسين المجتمع، مما يعزز من دورهم في المسؤولية الاجتماعية.	تعزيز الشراكات الاقتصادية: نجاح المشاريع يمكن أن يؤدي إلى شراكات طويلة الأجل، مما يعزز من الاستقرار المالي للموردين والشركاء التجاريين.	
تحسين معايير السوق: المنافسة الناتجة عن التمويل الجماعي تشجع على رفع معايير الجودة والأخلاق في السوق، مما يساهم في تحسين المنتجات والخدمات التي يتم تقديمها للمجتمع.	تحفيز الابتكار وزيادة الإيرادات: المنافسة تدفع الشركات لتحسين منتجاتها وخدماتها، مما يزيد من المبيعات والإيرادات.	المنافسون
تحفيز الابتكار الاجتماعي: المنافسة يمكن أن تدفع الشركات لتطوير منتجات أو خدمات تحقق تأثيرًا اجتماعيًا إيجابيًا.	استغلال الفرص السوقية: إذا فشل مشروع منافس في حملة تمويل جماعي، يمكن للشركات	

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

	الأخرى استغلال هذا الفشل لزيادة حصتها في السوق.	
تعزيز العدالة الاجتماعية: من خلال تنظيم التمويل الجماعي، تضمن الجهات الحكومية أن هذه العملية تتم بشفافية وعدالة، مما يحمي حقوق جميع الأطراف.	إيرادات من الرسوم والتراخيص: تفرض الجهات التنظيمية رسوماً على منصات التمويل الجماعي وأصحاب المشاريع للحصول على التراخيص اللازمة، مما يوفر إيرادات إضافية للحكومة.	الجهات التنظيمية والحكومية
دعم التنمية الاجتماعية: الحكومات يمكن أن تستخدم التمويل الجماعي كأداة لدعم المشاريع التي تساهم في التنمية الاجتماعية، مثل الإسكان الميسر أو المشاريع البيئية.	تعزيز النمو الاقتصادي: من خلال دعم وتنظيم التمويل الجماعي، تساهم الحكومات في خلق بيئة داعمة للنمو الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة.	
زيادة الوعي بالقضايا الاجتماعية: يمكن للإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي أن تلعب دورًا كبيرًا في تسليط الضوء على القضايا الاجتماعية من خلال دعم حملات التمويل الجماعي التي تهدف إلى تحقيق تأثير إيجابي.	إيرادات من الإعلانات والترويج: وسائل الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي تحقق إيرادات من الإعلانات والشراكات مع حملات التمويل الجماعي، مما يعزز من اقتصاد الإعلام الرقمي.	الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي
تعزيز التفاعل الاجتماعي: من خلال منصات التواصل الاجتماعي، يمكن للمجتمعات التفاعل مع المشاريع والقضايا التي تهمهم، مما يعزز من التماسك الاجتماعي.	زيادة القيمة السوقية: ازدياد شهرة منصات التواصل الاجتماعي من خلال دعم حملات التمويل الجماعي الناجحة يمكن أن يزيد من قيمتها السوقية.	

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع

### المطلب الثاني: الأطراف المعنية في التمويل الجماعي: العلاقة المباشرة وغير المباشرة

التمويل الجماعي يشمل مجموعة متنوعة من الأطراف التي يمكن تصنيفها إلى طرفين رئيسيين: الأطراف ذات العلاقة المباشرة والأطراف ذات العلاقة غير المباشرة.

#### الفرع الأول: الأطراف ذات العلاقة المباشرة بالتمويل الجماعي

##### أولاً: طالبو التمويل (Fundraisers)

طالبو التمويل (Fundraisers) هم الأفراد أو الشركات أو المنظمات التي تسعى للحصول على الدعم المالي من خلال منصات التمويل الجماعي لتحقيق مشاريعهم أو أفكارهم (Tim Smith, 2024)، ويمثلون الجزء الأساسي في عملية التمويل الجماعي، حيث يقومون بطرح احتياجاتهم المالية على الجمهور بهدف جمع المبالغ المطلوبة لتحقيق أهدافهم (Tim Smith, 2024). يلعب طالبو التمويل دورًا حاسمًا في نجاح أي حملة تمويل جماعي، حيث يعتمد هذا النجاح على قدرتهم في جذب المساهمين وإقناعهم بأهمية مشروعهم (Steigenberger, 2017, p. 06).

تنوع فئات طالبو التمويل وتشمل رواد الأعمال والشركات الناشئة الذين يبحثون عن تمويل لإطلاق أو توسيع مشاريعهم. هذا النوع من التمويل يمكن أن يكون حلاً مثاليًا لرواد الأعمال الذين يحتاجون إلى رأس مال أولي دون الحاجة إلى التنازل عن جزء كبير من ملكيتهم أو تحمل ديون كبيرة (Stevenson, McMahon, Letwin, & Ciuchta, 2021, p. 2070). إلى جانب رواد الأعمال، يستخدم الفنانون والمبدعون التمويل الجماعي لإنتاج أعمالهم الفنية أو الأدبية (Chiesa, 2021, p. 22). من خلال هذا النموذج، يمكنهم الوصول إلى جمهور واسع للحصول على الدعم قبل إنتاج أعمالهم، مما يمنحهم الحرية في الابتكار.

المنظمات غير الربحية والجمعيات الخيرية تعتبر أيضًا من أبرز طالبو التمويل، حيث تلجأ إلى التمويل الجماعي لجمع التبرعات لدعم قضايا إنسانية أو اجتماعية (Krysiak, 2009, p. 46). هذا النوع من الحملات يمكنها من التواصل مع مجتمع داعم يشترك معها في نفس القيم والأهداف. بالإضافة إلى ذلك، قد يلجأ الأفراد أيضًا إلى التمويل الجماعي لأغراض شخصية أو مجتمعية، مثل تغطية تكاليف الرعاية الصحية أو تمويل مشاريع محلية صغيرة (Li, Wu, Hsieh, & Liou, 2019, p. 29).

طالبو التمويل يتحملون عدة مسؤوليات لضمان نجاح حملاتهم. من أهم هذه المسؤوليات إنشاء الحملة نفسها، بما في ذلك تحديد الهدف المالي، وصياغة وصف مقنع للمشروع، وتحديد المكافآت إذا كانت الحملة تشمل ذلك (Shneor & Munim, 2019, p. 61). كما يتحملون مسؤولية التواصل مع المساهمين المحتملين والترويج لحملتهم باستخدام استراتيجيات تسويقية فعالة، مثل وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات الرقمية (Shneor & Munim, 2019, p. 62). بعد نجاح الحملة، يجب على طالبو التمويل إدارة الأموال التي تم جمعها بشكل دقيق واستخدامها لتحقيق الأهداف التي وعدوا بها المساهمين (Gerber & Hui, 2013, p. 08). يتطلب ذلك إدارة مالية جيدة وتقديم تقارير دورية حول تقدم المشروع لضمان الشفافية وبناء الثقة مع المساهمين. يواجه طالبو التمويل أيضًا تحديات مثل الضغط لتحقيق الهدف المالي في الوقت المحدد، وإدارة توقعات المساهمين، والتعامل مع الفشل في حال لم تحقق الحملة أهدافها (Gerber & Hui, 2013, p. 08).

يمثل طالبو التمويل جوهر عملية التمويل الجماعي، حيث أن قدرتهم على تقديم رؤية واضحة ومقنعة، وإدارة الحملة بفعالية، يلعب دورًا كبيرًا في نجاح المشروع وتحقيق أهدافه المالية.

#### ثانياً: الممولون (Backers/Investors)

الممولون (Backers/Investors) هم الأفراد أو المؤسسات الذين يساهمون بالأموال لدعم مشاريع أو أفكار معينة من خلال منصات التمويل الجماعي. يمثل هؤلاء الممولون عنصرًا أساسيًا في نجاح أي حملة تمويل جماعي (Hoque, 2024, pp. 10-12)، حيث تعتمد المشاريع بشكل مباشر على دعمهم ومساهماتهم المالية. يختلف دور الممولين حسب نوع التمويل الجماعي، سواء كان ذلك عبر التبرعات، المكافآت، الديون، أو الأسهم، ويعكس ذلك تنوعًا في الأهداف والدوافع التي تحركهم للمشاركة (Halim, 2024, pp. 9-8).

من بين أنواع الممولين، نجد المتبرعين الذين يساهمون بدافع إنساني أو اجتماعي دون توقع أي عائد مالي. هؤلاء يشاركون في حملات التمويل الجماعي لدعم القضايا الخيرية أو الإنسانية، مثل الإغاثة في حالات الكوارث أو دعم المشاريع المجتمعية. هناك أيضًا الممولون الباحثون عن مكافآت (Teunenbroek, Chiesa, & Hesse, 2023, pp. 13-15)، حيث يقدمون دعمهم مقابل الحصول على منتجات أو خدمات حصرية قبل أن تصل إلى السوق. هذا النوع من الممولين غالبًا ما يكون عملاء محتملين يرغبون في تجربة المنتجات الجديدة.

أما المقرضون في التمويل الجماعي القائم على الديون، فهم يبحثون عن عائد مالي من خلال إقراض الأموال للشركات أو الأفراد، مع توقع استردادها بفائدة محددة. هؤلاء الممولون يرون في هذا النوع من التمويل فرصة لتحقيق دخل ثابت. وعلى الجانب الآخر، نجد المستثمرين الذين يشاركون في التمويل الجماعي القائم على الأسهم (Borello, Veronica, & Pichler, 2015, pp. 8-9)، حيث يشترطون حصصًا في الشركات مقابل أموالهم، مما يمنحهم حقوق ملكية وفرصة لتحقيق عوائد مالية كبيرة إذا نجح المشروع.

دوافع الممولين متنوعة وتعتمد على أهدافهم الشخصية والمالية. البعض يسعى لتحقيق عوائد مالية مجزية من خلال الاستثمار في مشاريع واعدة، بينما يجذب آخرون لدعم الابتكار والمشاريع الإبداعية التي يعتقدون أنها ستحدث

تأثيرًا إيجابيًا. هناك أيضًا من يشارك في التمويل الجماعي بهدف دعم قضايا إنسانية أو اجتماعية يشعرون بأنها تستحق المساهمة (Rončević & Šafarić, 2023).

بالإضافة إلى ذلك، يُتوقع من الممولين القيام بتقييم وتحليل المشاريع قبل تقديم الدعم. يتضمن ذلك مراجعة خطط العمل، فهم المخاطر المحتملة، واتخاذ قرارات مستنيرة بناءً على هذه المعطيات. يجب على الممولين أيضًا أن يكونوا على دراية بأن جميع أنواع التمويل الجماعي تحمل بعض المخاطر، مثل احتمال عدم تحقيق العوائد المتوقعة أو حتى فقدان الأموال المستثمرة بالكامل إذا فشل المشروع (Koch & Siering, 2015).

رغم الفوائد العديدة التي يمكن أن يحصل عليها الممولون، إلا أن هناك تحديات تواجههم، مثل الشفافية المحدودة في بعض الأحيان، حيث قد لا تتوفر لديهم جميع المعلومات اللازمة لاتخاذ قرارات استثمارية صحيحة. كما أنهم يواجهون مخاطر الفشل في حال لم ينجح المشروع في تحقيق أهدافه. بالإضافة إلى ذلك، قد يواجه الممولون تحديات قانونية (United Nations Conference on Trade and Development, 2024, pp. 107-113)، خاصة في التمويل القائم على الأسهم أو الديون، حيث يمكن أن تكون هناك قيود تنظيمية تؤثر على استثماراتهم.

يمثل الممولون العمود الفقري لنظام التمويل الجماعي. من خلال دعمهم، تتحول الأفكار والمشاريع إلى واقع ملموس، مما يساهم في الابتكار والنمو الاقتصادي. على الرغم من التحديات والمخاطر، فإن التمويل الجماعي يوفر للممولين فرصة فريدة للمشاركة في تطوير مشاريع جديدة ودعم القضايا التي تهتمهم (Hoque, 2024, pp. 13-15).

### ثالثًا: منصات التمويل الجماعي (Crowdfunding Platforms)

منصات التمويل الجماعي (Crowdfunding Platforms) هي الوسيط الأساسي الذي يجمع بين طالبي التمويل والممولين، مما يجعل عملية التمويل الجماعي ممكنة وسهلة التنفيذ (الحكيم و مصطفى، 2018). تعمل هذه المنصات كجسر يربط بين الأفكار والمشاريع من جهة، وبين الجمهور الذي يرغب في دعم هذه الأفكار والمشاريع من جهة أخرى (Ryu, 2018). تعتبر منصات التمويل الجماعي بمثابة البنية التحتية التقنية التي توفر البيئة اللازمة لإطلاق وإدارة حملات التمويل الجماعي بكفاءة وشفافية.

منصات التمويل الجماعي تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات، تبدأ بتوفير واجهة إلكترونية سهلة الاستخدام حيث يمكن لطالبي التمويل إنشاء حملاتهم. تشمل هذه الخدمات أدوات لكتابة وصف المشروع، تحديد الهدف المالي، وتحديد المكافآت أو الحوافز إذا كانت متوفرة (Giudici, Nava, Rossi-Lamastra, & Verecondo, 2012, pp. 16-17). توفر المنصات أيضًا أدوات لتتبع التقدم المالي للحملة، مما يسمح لطالبي التمويل بمعرفة مدى اقترابهم من تحقيق أهدافهم المالية.

أحد الأدوار الأساسية لمنصات التمويل الجماعي هو توفير وسيلة آمنة وموثوقة لتحويل الأموال بين الممولين وطالبي التمويل. تعمل المنصات على معالجة المعاملات المالية بشكل سلس، مع ضمان حماية المعلومات المالية لكل من الممولين وطالبي التمويل (European Commission; European Investment Bank, 2020, p. 26). بعض المنصات تقدم أيضًا خدمات إضافية مثل ضمان استرداد الأموال للممولين إذا لم تحقق الحملة أهدافها المالية.

منصات التمويل الجماعي تختلف في أنواع التمويل التي تدعمها. بعض المنصات تركز على التمويل القائم على المكافآت، مثل Indiegogo و Kickstarter، حيث يتم دعم المشاريع مقابل الحصول على منتجات أو خدمات. منصات أخرى مثل GoFundMe تركز على التمويل القائم على التبرعات، وغالبًا ما تُستخدم لدعم القضايا الإنسانية أو الشخصية. هناك أيضًا منصات متخصصة في التمويل القائم على الأسهم أو الديون، مثل LendingClub و Crowdcube، حيث يمكن للممولين الحصول على عوائد مالية من استثماراتهم (Stripe, 2024).

إلى جانب الخدمات التقنية، تلعب منصات التمويل الجماعي دورًا كبيرًا في الترويج للحملات. توفر هذه المنصات أدوات تسويقية تساعد في جذب الممولين، مثل مشاركة الحملة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، إرسال التحديثات عبر البريد الإلكتروني، أو حتى توفير دعم مخصص للحملات الأكثر جاذبية. بعض المنصات تقدم أيضًا نصائح وإرشادات حول كيفية تحسين حملات التمويل لزيادة فرص النجاح. (European Commission; European Investment Bank, 2020, pp. 43-44).

على الرغم من المزايا العديدة التي توفرها منصات التمويل الجماعي، إلا أن هناك تحديات مرتبطة باستخدامها. أحد هذه التحديات هو التنافس الشديد بين الحملات على نفس المنصة، حيث قد يكون من الصعب جذب انتباه الممولين في ظل وجود عدد كبير من الحملات. كما أن بعض المنصات تأخذ نسبة مئوية من الأموال التي يتم جمعها كرسوم، مما قد يقلل من المبلغ الصافي الذي يحصل عليه طالبو التمويل (Havrylchuk, 2021).

من ناحية أخرى، تواجه منصات التمويل الجماعي تحديات قانونية وتنظيمية، خاصة في البلدان التي تضع قيودًا على أنواع معينة من التمويل، مثل التمويل القائم على الأسهم أو الديون. هذه التحديات تتطلب من المنصات الامتثال للقوانين المحلية والتأكد من أن جميع الأطراف المشاركة في العملية التمويلية محمية بشكل مناسب (Havrylchuk, 2021) في النهاية، تعتبر منصات التمويل الجماعي أداة حيوية في عالم التمويل الحديث، حيث تتيح للأفراد والشركات فرصة جمع الأموال بطريقة مبتكرة وديمقراطية. من خلال توفير بيئة آمنة وشفافة، تسهم هذه المنصات في دعم الابتكار والمشاريع الجديدة، مما يعزز من نمو الاقتصاد وبتيح للممولين المشاركة في تحقيق أفكار ومشاريع جديدة ومثيرة.

### الفرع الثاني: الأطراف ذات العلاقة غير المباشرة بالتمويل الجماعي

#### أولاً: المستشارون الماليون والقانونيون

المستشارون الماليون والقانونيون يلعبون دورًا مهمًا في عملية التمويل الجماعي، حيث يقدمون الدعم والإرشاد لكل من طالبي التمويل والممولين لضمان أن جميع الأطراف المشاركة تعمل وفقًا للقوانين واللوائح المالية، ولتخفيف المخاطر المحتملة التي قد تنشأ خلال العملية (Legal Foundations, 2024). يعتبر هؤلاء المستشارون جزءًا حيويًا من البنية التحتية التي تدعم التمويل الجماعي، حيث يوفرهم الخبرة والمعرفة اللازمة لضمان نجاح الحملات والامتثال للمتطلبات القانونية.

المستشارون الماليون يقدمون المساعدة لطالبي التمويل في التخطيط المالي وإدارة الأموال التي يتم جمعها من خلال حملات التمويل الجماعي. من خلال تقييم الوضع المالي للشركة أو المشروع، يمكن للمستشار المالي تقديم توصيات حول كيفية تحديد الأهداف المالية للحملة وتخطيط الميزانية بشكل فعال. كما يساعدون في إعداد التوقعات المالية وتقدير التدفقات النقدية اللازمة لضمان أن الأموال التي يتم جمعها تستخدم بكفاءة لتحقيق أهداف المشروع. (European Commission; European Investment Bank, 2020, pp. 44-46).

علاوة على ذلك، يمكن للمستشارين الماليين مساعدة الممولين في تقييم المخاطر المرتبطة بالاستثمار في حملات التمويل الجماعي. يقومون بتحليل الجوانب المالية للمشاريع المطروحة، مثل الاستقرار المالي للشركة وإمكانية تحقيق العوائد المتوقعة. هذا التحليل يمكن أن يساعد الممولين في اتخاذ قرارات استثمارية مستنيرة، مما يقلل من خطر فقدان الأموال المستثمرة (Menyeh & Acheampong, 2024).

المستشارون القانونيون يلعبون دورًا حاسمًا في ضمان أن جميع جوانب حملة التمويل الجماعي تتوافق مع القوانين واللوائح المحلية والدولية. يقدمون الإرشاد حول الجوانب القانونية المتعلقة بإطلاق الحملة، مثل صياغة العقود، الامتثال للقوانين المالية، وحماية الملكية الفكرية. كما يساعدون في التعامل مع الأمور القانونية المتعلقة بالاستثمار، مثل التأكد من أن إصدار الأسهم أو القروض يتم بشكل قانوني (FasterCapital, 2024).

بالإضافة إلى ذلك، يعمل المستشارون القانونيون على حماية حقوق كل من طالبي التمويل والممولين. على سبيل المثال، إذا كانت الحملة تتضمن إصدار أسهم، يجب على المستشار القانوني التأكد من أن حقوق المستثمرين محفوظة وأن جميع الإجراءات القانونية المتعلقة بملكية الأسهم قد تمت بشكل صحيح (Legal Foundations, 2024). كما يقومون بتقديم الدعم في حالة حدوث نزاعات بين الأطراف المشاركة، مثل الخلافات حول توزيع الأرباح أو تنفيذ المشروع.

بعد وجود المستشارين الماليين والقانونيين أمرًا بالغ الأهمية في تقليل المخاطر المرتبطة بالتمويل الجماعي. يمكن أن تساعد نصائحهم وإرشاداتهم في تجنب الأخطاء الشائعة التي قد تؤدي إلى فشل الحملة أو تعرض المشاركين لمشكلات قانونية. بالنسبة لطالبي التمويل، يساهم المستشارون في ضمان أن حملة التمويل الجماعي تتمتع بالشفافية والامتثال للقوانين (Wells, 2014)، مما يعزز من ثقة الممولين في المشروع. وبالنسبة للممولين، يساهم المستشارون في حماية استثماراتهم من خلال تقديم مشورة مبنية على تحليل دقيق ومهني للمخاطر المحتملة.

على الرغم من الدور الحيوي الذي يلعبه المستشارون الماليون والقانونيون، إلا أنهم يواجهون تحديات في مجال التمويل الجماعي. من بين هذه التحديات التعامل مع البيئة القانونية والتنظيمية المتغيرة، خاصة في البلدان التي لا تزال قوانين التمويل الجماعي فيها غير واضحة أو تتطور بسرعة (Ashta, 2018). كما يواجه المستشارون تحديات في تقديم نصائح متخصصة تتماشى مع تنوع نماذج التمويل الجماعي واختلاف أهداف وأهداف المشاركين.

المستشارون الماليون والقانونيون يشكلون جزءًا لا يتجزأ من عملية التمويل الجماعي، حيث يساهمون في ضمان نجاح الحملات من خلال تقديم الدعم المالي والقانوني الضروري (Legal Foundations, 2024). من خلال خبرتهم، يمكنهم مساعدة طالبي التمويل في تحقيق أهدافهم المالية بطريقة متوافقة مع القانون، وكذلك مساعدة الممولين في اتخاذ قرارات استثمارية آمنة. وجود هؤلاء المستشارين يعزز من ثقة جميع الأطراف المشاركة في التمويل الجماعي ويساهم في خلق بيئة تمويلية أكثر استقرارًا وأمانًا.

### ثانياً: المجتمع (Community)

أحد أهم أدوار المجتمع في التمويل الجماعي هو تقديم الدعم المالي للمشاريع. يعتمد نجاح أي حملة تمويل جماعي بشكل كبير على مشاركة المجتمع في تقديم المساهمات المالية، سواء كانت كبيرة أو صغيرة. هذه المساهمات تُجمع معًا لتحقيق الهدف المالي للحملة، مما يمكن صاحب المشروع من تنفيذ فكرته (Mollick E. R., 2014, pp. 10-16). بفضل المجتمع، يمكن للمشاريع التي قد لا تحصل على تمويل تقليدي أن تجد دعمًا ماليًا يُمكنها من الانطلاق.

إلى جانب الدعم المالي، يلعب المجتمع دورًا كبيرًا في الترويج للحملة. يمكن للأفراد الذين يؤمنون بالمشروع أن يساهموا في نشره من خلال مشاركة الحملة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والتحدث عنها مع الأصدقاء والعائلة، أو حتى تنظيم فعاليات صغيرة لدعمها. هذا النوع من الترويج العضوي يمكن أن يزيد من انتشار الحملة ويجذب المزيد من الممولين، مما يعزز فرص النجاح.

مشاركة المجتمع في حملة التمويل الجماعي تعزز من مصداقية المشروع (Rijitha, 2021). عندما يرى الناس أن هناك عددًا كبيرًا من الأفراد يدعمون حملة معينة، فإن ذلك يعطي انطباعًا بأن المشروع ذو قيمة وجدير بالدعم. هذا التأثير الجماعي يمكن أن يشجع المزيد من الأشخاص على المشاركة، حيث يتزايد الاعتقاد بأن المشروع لديه فرصة حقيقية للنجاح. بذلك، يلعب المجتمع دورًا في خلق زخم إيجابي حول الحملة.

من خلال التمويل الجماعي، يمكن لأصحاب المشاريع بناء علاقة قوية وطويلة الأمد مع مجتمعهم. هؤلاء المساهمون غالبًا ما يكونون أول من يدعم المشروع ويصبحون عملاء مخلصين عند إطلاق المنتج أو الخدمة. بناء هذه العلاقة يتطلب تفاعلًا مستمرًا مع المجتمع، مثل تقديم التحديثات الدورية حول تقدم المشروع (Mollick E. R., 2014, pp. 14-16)،

الاستماع إلى ملاحظات المساهمين، والاعتراف بدورهم في تحقيق النجاح. هذه العلاقة ليست فقط مفيدة على المدى القصير، بل يمكن أن تؤدي إلى دعم مستمر للمشاريع المستقبلية.

المجتمع الذي يشارك في حملات التمويل الجماعي يكون غالبًا متنوعًا، حيث يضم أفرادًا من خلفيات وأعمار واهتمامات مختلفة. هذا التنوع يمكن أن يثري الحملة من خلال جلب وجهات نظر وأفكار جديدة. كما أن التنوع في المجتمع يعني أن الحملة يمكن أن تصل إلى جمهور أوسع (Hajiheydari & Delgosha, 2023, pp. 4-7)، مما يزيد من احتمالية تحقيق الهدف المالي.

على الرغم من الفوائد الكبيرة التي يقدمها المجتمع، إلا أن هناك تحديات تتعلق بإدارته. من أهم هذه التحديات هو الحفاظ على تفاعل المجتمع وإبقائه متحمسًا طوال فترة الحملة. قد يتطلب ذلك جهودًا مستمرة من صاحب المشروع للتواصل مع المجتمع وتقديم محتوى محفز للحفاظ على الاهتمام. بالإضافة إلى ذلك، التعامل مع التعليقات السلبية أو الانتقادات من أفراد المجتمع يمكن أن يكون تحديًا (Redae, et al., 2023)، خاصة إذا كانت هناك توقعات غير محققة أو تأخيرات في المشروع.

المجتمع هو العنصر الحيوي الذي يجعل التمويل الجماعي ممكنًا وناجحًا. من خلال الدعم المالي والترويج والمشاركة الفعالة، يسهم المجتمع بشكل مباشر في تحقيق أهداف الحملات. بالإضافة إلى ذلك، يبني المجتمع أساسًا قويًا من الدعم والمصداقية للمشروع، مما يعزز فرص نجاحه على المدى الطويل. فهم دور المجتمع والتفاعل معه بفعالية يمكن أن يكون المفتاح لنجاح أي حملة تمويل جماعي (He, Troebinger, & Murray, 2024).

### ثالثًا: الموردون والشركاء التجاريون

الموردون والشركاء التجاريون يلعبون دورًا محوريًا في نجاح أي مشروع يتم تمويله من خلال التمويل الجماعي. هؤلاء الأطراف يتعاملون بشكل مباشر مع أصحاب المشاريع لتزويدهم بالمواد، المنتجات، أو الخدمات اللازمة لتنفيذ المشروع، ويمكن أن يكون لديهم تأثير كبير على جودة وفعالية تنفيذ المشروع (Hossain & Oparaocha, 2016, pp. 169-173). بالإضافة إلى ذلك، الشركاء التجاريون يمكن أن يشملوا الكيانات التي تتعاون مع صاحب المشروع لتقديم منتجات أو خدمات مشتركة، مما يسهم في تعزيز فرص نجاح الحملة والمشروع ككل.

الموردون هم الجهة التي توفر المواد الخام أو المنتجات التي يحتاجها المشروع لإنتاج السلع أو تقديم الخدمات التي تُعد بها الممولون. يعتمد نجاح تنفيذ المشروع بشكل كبير على قدرة الموردين على توفير هذه المواد بالجودة المطلوبة وفي الوقت المناسب. في حالة التمويل الجماعي، يكون الالتزام بالجدول الزمنية أمرًا حاسمًا، حيث أن تأخر الموردين في تسليم المواد يمكن أن يؤدي إلى تأخير المشروع بأكمله، مما قد يخيب آمال الممولين ويؤثر سلبيًا على سمعة صاحب المشروع (Hossain & Oparaocha, 2016, pp. 171-175).

بالإضافة إلى ذلك، يؤثر اختيار الموردين على جودة المنتج النهائي. يجب على أصحاب المشاريع اختيار الموردين بعناية لضمان أن المواد التي يتم استخدامها في المشروع تلبى المعايير المطلوبة. قد يتطلب هذا من صاحب المشروع العمل بشكل وثيق مع الموردين للتأكد من أن جميع المواصفات والاحتياجات الفنية قد تم تلبيةها (Flanckegård, Granlund, & Johansson, 2021, pp. 4-6).

الشركاء التجاريون يمكن أن يشملوا شركات أخرى أو كيانات تعمل مع صاحب المشروع لتقديم منتجات أو خدمات مشتركة أو مكملة. يمكن لهذه الشراكات أن تضيف قيمة كبيرة للمشروع من خلال تقديم موارد إضافية، خبرات، أو قنوات توزيع جديدة. على سبيل المثال، قد يتعاون صاحب المشروع مع شركة تكنولوجية لتطوير منتج يعتمد على تقنيات متقدمة، أو مع مؤسسة تسويقية لتوسيع نطاق الحملة والوصول إلى جمهور أكبر (Giglio, Corvello, Coniglio, Kraus, & Gast, 2023, pp. 7-11).

الشراكات التجارية القوية يمكن أن تساهم أيضًا في تقليل التكاليف وتحسين كفاءة الإنتاج. من خلال التعاون مع الشركاء المناسبين، يمكن لصاحب المشروع الاستفادة من الاقتصاديات المشتركة، مثل مشاركة الموارد أو الاستفادة من الخبرات المتخصصة التي قد لا تكون متاحة داخليًا (Wafler, 2024). هذا يمكن أن يساعد في تقديم المنتج أو الخدمة بجودة أعلى وبتكلفة أقل، مما يزيد من رضا الممولين ويعزز فرص نجاح المشروع.

علاقة التمويل الجماعي بالموردين والشركاء التجاريين هي علاقة تبادلية. نجاح حملة التمويل الجماعي يمكن أن يؤثر إيجابيًا على هؤلاء الشركاء، حيث قد يؤدي إلى زيادة الطلب على منتجاتهم أو خدماتهم. على الجانب الآخر، فشل المشروع يمكن أن يؤثر سلبيًا على الموردين والشركاء التجاريين، خاصة إذا كانت هناك التزامات مالية أو تجارية ترتبط بنجاح المشروع (Wafler, 2024).

في بعض الأحيان، قد يتطلب نجاح المشروع مشاركة الموردين والشركاء التجاريين في حملة التمويل الجماعي نفسها. على سبيل المثال، قد يوافق الموردون على تقديم خصومات أو تسهيلات في الدفع لصاحب المشروع، اعتمادًا على النجاح المستقبلي للحملة. هذا النوع من الدعم يمكن أن يكون حاسمًا في المراحل الأولية من تنفيذ المشروع، حيث تكون الموارد المالية محدودة (European Commission; European Investment Bank, 2020, pp. 34-37).

على الرغم من الفوائد الكبيرة التي يقدمها الموردون والشركاء التجاريون، إلا أن التعاون معهم يأتي مع تحديات. أحد أكبر التحديات هو ضمان التوافق بين أهداف المشروع وقدرات الموردين والشركاء. قد تكون هناك خلافات حول الجودة، التكلفة، أو جداول التسليم، والتي يمكن أن تؤثر على قدرة المشروع على الوفاء بوعوده للممولين. بالإضافة إلى ذلك، قد تواجه الشراكات التجارية تحديات في إدارة التواصل والتنسيق بين الأطراف المختلفة، خاصة إذا كانت الشراكة تشمل عدة شركات تعمل في مواقع جغرافية مختلفة أو مجالات مختلفة (European Commission; European Investment Bank, 2020, pp. 43-41).

تحدي آخر يمكن أن يكون في التعامل مع المخاطر المالية. إذا كان المشروع يعتمد بشكل كبير على موردين أو شركاء معينين، فإن أي مشكلة مالية تواجه هؤلاء الشركاء يمكن أن تؤثر بشكل مباشر على المشروع. لهذا السبب، من الضروري أن يكون لدى صاحب المشروع خطط احتياطية واستراتيجيات لإدارة المخاطر في حالة حدوث أي مشاكل غير متوقعة (Akoema-Frimpong, Jin, & Osei-Kyei, 2024, pp. 08-12).

الموردون والشركاء التجاريون هم جزء لا يتجزأ من عملية تنفيذ المشاريع الممولة جماعيًا. يساهم هؤلاء الأطراف في تقديم المواد والخدمات الضرورية لتحقيق الأهداف النهائية للمشروع. من خلال التعاون الوثيق مع الموردين والشركاء التجاريين، يمكن لأصحاب المشاريع تحسين جودة منتجاتهم، خفض التكاليف، وزيادة فرص نجاح مشاريعهم (Hossain & Oparaocha, 2016, pp. 165-168). ومع ذلك، يتطلب هذا التعاون إدارة فعالة للعلاقات والتحديات المحتملة لضمان تحقيق النتائج المرجوة والحفاظ على رضا الممولين.

### رابعاً: المنافسون

المنافسون هم الجهات أو الشركات التي تقدم منتجات أو خدمات مشابهة لتلك التي يقدمها المشروع الذي يتم تمويله عبر التمويل الجماعي. يمثل هؤلاء المنافسون تحديًا حقيقيًا لأي مشروع جديد، حيث يتعين على صاحب المشروع التميز وتقديم قيمة مضافة لجذب الممولين والعملاء المحتملين. تأثير المنافسين يمكن أن يكون كبيرًا على نجاح أو فشل حملة التمويل الجماعي (Buysere, Gajda, Kleverlaan, & Marom, 2021, pp. 15-18)، وبالتالي فإن فهم دور المنافسين وإدارة التحديات المرتبطة بهم هو أمر بالغ الأهمية.

أحد التأثيرات الرئيسية للمنافسين هو قدرتهم على جذب انتباه وموارد الممولين المحتملين. في سوق مزدحم بالعديد من المشاريع المشابهة، قد يجد الممولون صعوبة في اختيار المشروع الذي يستحق دعمهم. إذا كان المنافس يقدم منتجًا أو

خدمة مشابهة بجودة أعلى أو بسعر أفضل، فقد يفضل الممولون دعم المنافس بدلاً من المشروع الجديد (Buysere, 21) (Gajda, Kleverlaan, & Marom, 2021, p. 21). هذا يمكن أن يؤثر بشكل مباشر على القدرة على جمع التمويل اللازم لتحقيق أهداف الحملة.

علاوة على ذلك، المنافسون يمكن أن يؤثروا على تسعير المنتجات أو الخدمات التي يقدمها المشروع. إذا كان المنافس قادراً على تقديم منتج مماثل بسعر أقل، فقد يضطر صاحب المشروع إلى إعادة النظر في استراتيجيته التسعيرية للحفاظ على تنافسية مشروعه (Gunaydan, 2023, pp. 07-09). هذا قد يقلل من هوامش الربح ويزيد من التحديات المالية التي يواجهها المشروع.

في مواجهة المنافسة، يصبح التميز والابتكار أمرًا حاسماً. يجب على أصحاب المشاريع الذين يسعون للحصول على تمويل جماعي أن يقدموا شيئاً فريداً يجذب انتباه الممولين ويحفزهم على دعم المشروع. هذا قد يشمل تقديم ميزات جديدة أو محسنة في المنتج، تقديم تجربة مستخدم فريدة، أو تقديم قيمة اجتماعية أو بيئية تضيف بعداً جديداً للمشروع (Hoque, 2024, p. 09).

الابتكار ليس فقط في المنتج، ولكن أيضاً في الطريقة التي يتم بها تسويق المشروع وإدارة حملة التمويل الجماعي. قد يشمل ذلك استراتيجيات تسويقية مبتكرة تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي بطرق غير تقليدية، أو تقديم مكافآت خاصة للممولين الذين يشاركون بشكل كبير في نشر الحملة (Giones & Brem, 2019, pp. 02-06).

المنافسة قد تؤدي إلى زيادة الضغط على صاحب المشروع لتقديم المشروع في أسرع وقت ممكن وبأفضل جودة ممكنة. هذا الضغط يمكن أن يؤثر على عملية اتخاذ القرار، حيث قد يتم اتخاذ قرارات سريعة أو غير مدروسة بشكل كامل لمحاولة التفوق على المنافسين. هذا يمكن أن يؤدي إلى مشاكل في جودة المنتج النهائي أو في الجدول الزمني للتنفيذ (Bawazeer, 2024).

بالإضافة إلى ذلك، المنافسة قد تتسبب في تقليل ولاء العملاء والممولين إذا كانوا يشعرون أن هناك خيارات أخرى أفضل في السوق. قد يؤدي ذلك إلى تحديات في بناء قاعدة قوية ومستدامة من الداعمين، مما يؤثر على القدرة على جمع التمويل في الحملة الحالية أو في حملات مستقبلية (Bawazeer, 2024).

رغم التحديات التي تفرضها المنافسة، يمكن لصاحب المشروع أن يستفيد منها بشكل إيجابي. من خلال تحليل المنافسين وفهم نقاط قوتهم وضعفهم، يمكن لصاحب المشروع تحديد الفرص الموجودة في السوق وتطوير استراتيجيات تميزه عن الآخرين. المنافسة يمكن أن تدفع صاحب المشروع لتحسين منتجه وتقديم عروض أفضل للممولين (Alshagawi, 04-08) (Mabkhot, 2024, pp. 04-08)، مما قد يؤدي في النهاية إلى منتج أقوى وأكثر جاذبية.

علاوة على ذلك، المنافسة يمكن أن تكون مصدراً للإلهام. مراقبة ما يفعله المنافسون بنجاح يمكن أن يقدم أفكاراً جديدة لتطوير المشروع أو لتحسين استراتيجيات التسويق. كما أن المنافسة يمكن أن تعزز من ديناميكية السوق، مما يدفع جميع الأطراف إلى الابتكار والتحسين المستمر (Alshagawi & Mabkhot, 2024, pp. 05-09).

المنافسون يمثلون تحدياً كبيراً لأي مشروع يتم تمويله من خلال التمويل الجماعي، حيث يؤثر على كيفية جذب الممولين وتسعير المنتجات وتسويقها. التميز والابتكار هما المفتاح للتغلب على هذه التحديات وضمان نجاح حملة التمويل الجماعي. من خلال فهم دور المنافسين وإدارة التحديات المرتبطة بهم بفعالية، يمكن لأصحاب المشاريع تحويل المنافسة إلى فرصة للتطور والنمو.

### خامساً: الجهات التنظيمية والحكومية

الجهات التنظيمية والحكومية تلعب دوراً حيوياً في تنظيم وإشراف عمليات التمويل الجماعي لضمان حماية حقوق جميع الأطراف المشاركة وضمان الامتثال للقوانين واللوائح المحلية والدولية. مع تطور التمويل الجماعي كأداة مبتكرة لجمع

الأموال، أصبحت الحاجة إلى إطار تنظيمي واضح وفعال أكثر أهمية لضمان نزاهة وشفافية العمليات وحماية المستثمرين من المخاطر المحتملة (FATF, 2023, p. 50).

الجهات التنظيمية والحكومية مسؤولة عن وضع القوانين واللوائح التي تنظم كيفية عمل منصات التمويل الجماعي، والشروط التي يجب أن تتوفر في الحملات، والضمانات التي يجب توفيرها للمستثمرين. هذا يشمل تحديد القواعد التي تحكم التمويل القائم على الأسهم والديون، حيث يتطلب الأمر تنظيماً أكثر تعقيداً لضمان عدم وقوع المستثمرين ضحية للاحتيال أو سوء الإدارة (FATF, 2023, p. 31).

إحدى المهام الأساسية لهذه الجهات هي ضمان أن منصات التمويل الجماعي تعمل بشفافية وتلتزم بمعايير الإفصاح المالي. يتم ذلك من خلال فرض متطلبات الإفصاح الإلزامي على أصحاب المشاريع والمنصات نفسها، مثل تقديم معلومات دقيقة حول أهداف الحملة، الاستخدام المتوقع للأموال، والمخاطر المحتملة (EUROCROWD, 2024). هذا يساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات مستنيرة ويعزز من ثقتهم في نظام التمويل الجماعي.

حماية المستثمرين هي أحد الأهداف الرئيسية للجهات التنظيمية. في التمويل الجماعي القائم على الأسهم أو الديون، حيث يمكن أن تتعرض أموال المستثمرين لمخاطر عالية، تعمل الجهات التنظيمية على وضع قواعد صارمة لضمان أن المستثمرين يفهمون تمامًا المخاطر المرتبطة باستثماراتهم (LLP, 2022). قد تشمل هذه القواعد قيوداً على المبالغ التي يمكن للمستثمرين الأفراد استثمارها، خاصة إذا كانوا من غير المستثمرين المحترفين، لتجنب تعريضهم لخسائر كبيرة.

كما تفرض الجهات التنظيمية متطلبات على منصات التمويل الجماعي للحفاظ على أموال المستثمرين في حسابات منفصلة أو تحت إشراف طرف ثالث حتى يتم استخدام الأموال بشكل مناسب ووفقاً لما تم الاتفاق عليه. هذا يساعد في حماية أموال المستثمرين من سوء الاستخدام أو الاختلاس (The European Parliament; The Council of the European Union, 2020, pp. 20-25).

تلعب الجهات التنظيمية دوراً كبيراً في تعزيز الشفافية والثقة في نظام التمويل الجماعي. من خلال فرض متطلبات إفصاح صارمة وتقديم إطار قانوني واضح، تساهم هذه الجهات في خلق بيئة مالية مستقرة وموثوقة (The European Parliament; The Council of the European Union, 2020, pp. 20-25). الثقة في النظام ضرورية لجذب المزيد من المستثمرين والمساهمين، مما يعزز من نمو التمويل الجماعي كوسيلة فعالة لتمويل المشاريع الجديدة.

على سبيل المثال، في بعض الدول، يتم فرض قواعد صارمة على كيفية تقديم المعلومات للمستثمرين، بما في ذلك تقديم تحذيرات حول المخاطر المرتبطة بالاستثمار، وتقديم تقارير دورية حول تقدم المشاريع. هذا النوع من الشفافية يساعد في بناء الثقة ويجعل التمويل الجماعي خياراً أكثر جاذبية للاستثمار (Finance and Private Sector Development Department, 2013, pp. 55-62).

مع تزايد شعبية التمويل الجماعي، تواجه الجهات التنظيمية تحديات جديدة ومتطورة. أحد هذه التحديات هو التكيف مع النمو السريع لهذا القطاع والتكنولوجيا المرتبطة به. يحتاج الإطار التنظيمي إلى أن يكون مرناً بما يكفي ليواكب الابتكارات الجديدة في السوق، مثل ظهور منصات جديدة أو نماذج تمويل مبتكرة، مع الحفاظ على حماية المستثمرين وضمان الامتثال للقوانين (Finance and Private Sector Development Department, 2013, pp. 48-54).

بالإضافة إلى ذلك، يتعين على الجهات التنظيمية التعامل مع التحديات العابرة للحدود. التمويل الجماعي غالباً ما يكون دولياً بطبيعته، حيث يمكن للمستثمرين من بلدان مختلفة دعم المشاريع. هذا يتطلب تعاوناً بين الجهات التنظيمية في مختلف الدول لضمان تطبيق قوانين الحماية بشكل فعال عبر الحدود (Finance and Private Sector Development Department, 2013, pp. 99-100). وتجنب الثغرات التي قد تستغل للإضرار بالمستثمرين.

القوانين واللوائح التي تضعها الجهات التنظيمية والحكومية تؤثر بشكل مباشر على أصحاب المشاريع ومنصات التمويل الجماعي. يجب على أصحاب المشاريع الامتثال لمجموعة من القواعد التي قد تتطلب الإفصاح عن معلومات مالية حساسة، تقديم تقارير دورية، والامتثال لمتطلبات قانونية معقدة. هذه المتطلبات قد تزيد من التكاليف التشغيلية وتضيف أعباء إدارية على أصحاب المشاريع، مما قد يؤثر على قدرتهم على جذب التمويل (Securities and Exchange Commission, 2019, pp. 31-32).

بالنسبة للمنصات، يتعين عليها الالتزام بالمعايير التنظيمية لضمان استمرارها في العمل. هذا يشمل الحصول على التراخيص اللازمة، تنفيذ إجراءات الحماية المالية، وضمان الامتثال الكامل للقوانين المحلية والدولية. المنصات التي تفشل في الامتثال قد تواجه عقوبات قانونية أو حتى إغلاق (MNIM) & Akang, 2024).

الجهات التنظيمية والحكومية تلعب دورًا حاسمًا في ضمان سلامة واستقرار نظام التمويل الجماعي. من خلال وضع القوانين واللوائح المناسبة، تساهم هذه الجهات في حماية المستثمرين، تعزيز الشفافية، وضمان أن منصات التمويل الجماعي تعمل بشكل عادل وفعال (Triboli, 2023). على الرغم من التحديات التي تواجهها، تبقى هذه الجهات جزءًا لا يتجزأ من نجاح التمويل الجماعي كأداة تمويل حديثة وموثوقة.

#### سادسًا: الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي

الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي هما من العوامل الأساسية التي تؤثر بشكل كبير على نجاح حملات التمويل الجماعي. في عصرنا الحالي، يلعب الإعلام بمختلف أشكاله ووسائل التواصل الاجتماعي دورًا محوريًا في نشر الوعي، جذب الانتباه، وتحفيز المشاركة في حملات التمويل الجماعي. تتيح هذه الأدوات لأصحاب المشاريع الوصول إلى جمهور واسع بشكل فعال وسريع، مما يزيد من فرص تحقيق الأهداف المالية للحملات (Shafique, et al., 2023).

الإعلام التقليدي، بما في ذلك الصحف، المجلات، التلفزيون، والإذاعة، يمكن أن يكون له تأثير كبير على نجاح حملة التمويل الجماعي. التغطية الإعلامية الإيجابية لحملة تمويل جماعي يمكن أن تسهم في زيادة الوعي بالمشروع وجذب المزيد من الممولين. عندما يتم تسليط الضوء على حملة معينة في وسائل الإعلام الرئيسية، فإن ذلك يعطي الحملة شرعية ويعزز من مصداقيتها في أعين الجمهور (Highlands and Islands Enterprise, 2015, pp. 05-08).

تغطية الإعلام التقليدي قد تأتي من خلال نشرات صحفية، مقابلات، أو تقارير إخبارية حول المشروع. هذه التغطية تساعد في الوصول إلى جمهور ربما لم يكن على دراية بالحملة أو لم يكن جزءًا من شبكات التواصل الاجتماعي الخاصة بالمشروع. كما أن الإعلام يمكن أن يساعد في الوصول إلى الممولين الذين يفضلون الاعتماد على مصادر معلومات موثوقة قبل اتخاذ قرارات الاستثمار (Rodrigo-Ginés, Carrillo-de-Albornoz, & Plaza, 2014, pp. 06-12).

وسائل التواصل الاجتماعي تلعب دورًا أكثر تفاعلية وحيوية في حملات التمويل الجماعي. بفضل منصات مثل فيسبوك، تويتر، إنستغرام، ويوتيوب، يمكن لأصحاب المشاريع نشر رسائلهم بسرعة وكفاءة والوصول إلى جمهور عالمي. تساعد هذه المنصات على بناء مجتمعات داعمة حول الحملة (FasterCapital, 2024)، حيث يمكن للممولين والمشجعين التفاعل بشكل مباشر مع صاحب المشروع ومع بعضهم البعض.

إحدى أهم ميزات وسائل التواصل الاجتماعي هي قدرتها على تحويل المحتوى إلى محتوى فيروسي. مشاركة المنشورات، الفيديوهات، والتحديثات المرتبطة بالحملة من قبل المستخدمين يمكن أن تزيد من انتشار الحملة بسرعة هائلة. هذا الانتشار الفيروسي يمكن أن يؤدي إلى جذب عدد كبير من الممولين في وقت قصير (FasterCapital, 2024)، مما يعزز من فرص نجاح الحملة بشكل كبير.

لتحقيق أقصى استفادة من وسائل التواصل الاجتماعي، يحتاج أصحاب الحملات إلى تبني استراتيجيات تسويقية فعالة. هذا يشمل إنشاء محتوى جذاب وقابل للمشاركة، مثل الفيديوهات التوضيحية، الرسوم البيانية، والمنشورات التي

تروي قصة المشروع بشكل مؤثر. يجب أن يكون المحتوى مصممًا ليلفت الانتباه ويسهل على الجمهور فهم قيمة المشروع وأهدافه (Dwivedi, et al., 2021, pp. 3-10).

استخدام الإعلانات المدفوعة على وسائل التواصل الاجتماعي يمكن أن يكون أيضًا وسيلة فعالة للوصول إلى جمهور أكبر وأكثر تحديدًا. من خلال استهداف الفئات العمرية والجغرافية والاهتمامات المحددة، يمكن للإعلانات أن تجذب الممولين الذين من المرجح أن يكونوا مهتمين بالمشروع (FasterCapital, 2024). بالإضافة إلى ذلك، يمكن استخدام منصات التواصل الاجتماعي لإجراء استطلاعات وآراء الجمهور، مما يساعد في تحسين الرسائل التسويقية وتكييفها مع تفضيلات الجمهور المستهدف (Tivendale, 2023).

وسائل التواصل الاجتماعي ليست فقط أداة لنشر المعلومات، بل هي أيضًا منصة لبناء علاقات قوية مع المجتمع الداعم للحملة. التفاعل المستمر مع المتابعين من خلال الرد على التعليقات، الإجابة على الأسئلة (Tivendale, 2023)، وتقديم تحديثات دورية حول تقدم الحملة يساهم في بناء الثقة والحفاظ على حماس الممولين. هذا النوع من التواصل يعزز من الشعور بالانتماء لدى المجتمع ويدفعهم إلى المشاركة النشطة في نجاح الحملة.

الشفافية والمصداقية هما عنصران حاسمان في التواصل عبر وسائل التواصل الاجتماعي. يجب على أصحاب الحملات أن يكونوا صادقين ومباشرين في تواصلهم مع الجمهور، خاصة عندما يتعلق الأمر بالتحديات أو التأخيرات المحتملة. هذا يعزز من ثقة الممولين ويجعلهم أكثر استعدادًا لدعم الحملة (Wang, et al., 2023, pp. 07-11).

على الرغم من الفوائد الكبيرة التي تقدمها وسائل التواصل الاجتماعي والإعلام (FasterCapital, 2024)، هناك تحديات يجب مراعاتها. إحدى التحديات الرئيسية هي إدارة السمعة في الفضاء الرقمي. التعليقات السلبية أو التغطية الإعلامية غير المواتية يمكن أن تؤثر سلبًا على الحملة وتقلل من فرص نجاحها. لذلك، يجب أن يكون لدى أصحاب الحملات استراتيجيات للتعامل مع النقد والاستجابة للمخاوف بطريقة بناءة واحترافية (Aula, 2010, pp. 40-44).

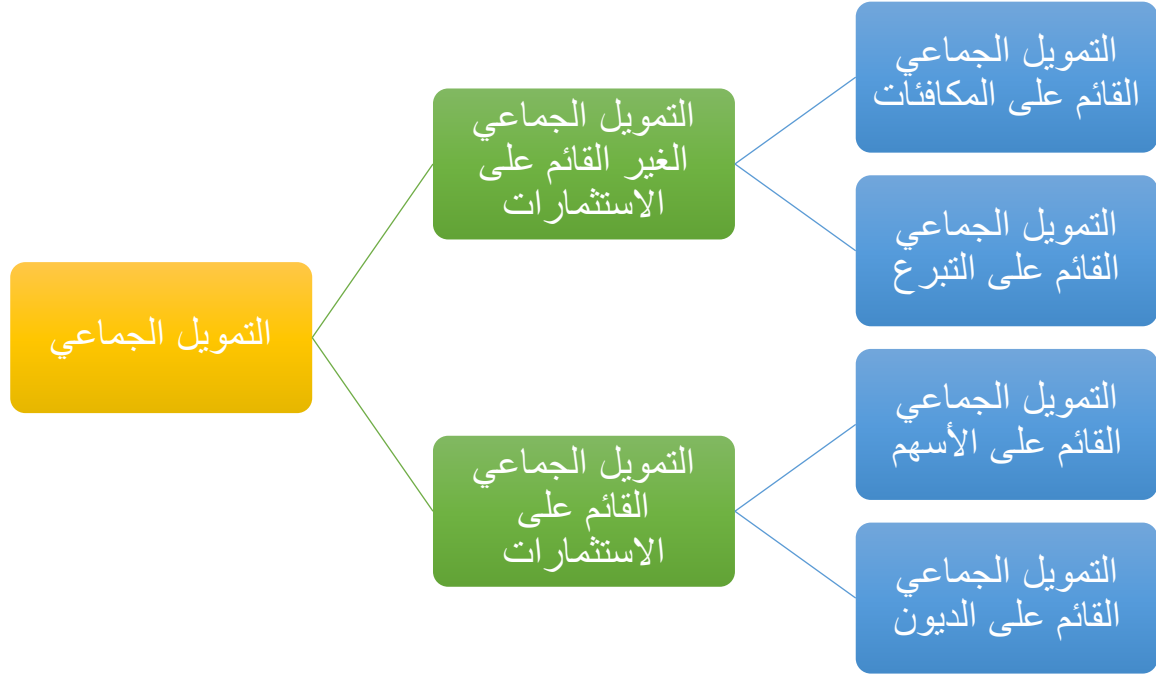
تحدي آخر هو التنافس الكبير على انتباه الجمهور. مع وجود العديد من الحملات والمشاريع التي تسعى إلى جذب الانتباه على منصات التواصل الاجتماعي، قد يكون من الصعب التميز وإبراز الحملة بين الجمهور المستهدف. يتطلب ذلك إبداعًا في إنتاج المحتوى وتحديد طرق جديدة ومبتكرة للتواصل مع الجمهور (Barnhart, 2023).

الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي هما أدوات قوية لدعم وتمكين حملات التمويل الجماعي. من خلال استخدام هذه الأدوات بفعالية، يمكن لأصحاب المشاريع الوصول إلى جمهور واسع، بناء علاقات قوية مع المجتمع الداعم، وزيادة فرص نجاح حملاتهم. على الرغم من التحديات المرتبطة بإدارة السمعة والتنافس على الانتباه، فإن القدرة على التواصل المباشر والفعال مع الجمهور تجعل من وسائل التواصل الاجتماعي والإعلام عنصرًا لا غنى عنه في استراتيجية التمويل الجماعي الحديثة (FasterCapital, 2024).

## المبحث الثاني: أنواع التمويل الجماعي

يشمل التمويل الجماعي نماذج مختلفة تختلف وفقاً لمستوى العمل، ونضج الفكرة المراد تمويلها، حيث يمكن التمييز بين نوعين أساسيين وهما التمويل الجماعي الاستثماري والتمويل الجماعي غير الاستثماري. يسلط هذا التمييز الضوء على الاختلاف الأساسي بين التمويل الجماعي الذي يعمل الممولون فيه كمستثمرين بهدف تحقيق عائد اقتصادي والتمويل الجماعي حيث يهدف الممولون إما إلى دعم مشروع خيري أو الحصول على مكافأة غير نقدية. والشكل التالي يوضح أنواع التمويل الجماعي.

الشكل 17: أنواع التمويل الجماعي



المصدر: من اعداد الطالب

### المطلب الأول: التمويل الجماعي القائم على الاستثمار (Non-investment Models)

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

#### الفرع الأول: التمويل الجماعي القائم على التبرع

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

#### أولاً: خصائص التمويل الجماعي القائم على التبرع

التمويل الجماعي القائم على التبرع يتميز بعدة خصائص فريدة تجعله مختلفاً عن أشكال التمويل الأخرى. أولاً، لا يتطلب أي عائد مالي من المشاركين، حيث يقدم المتبرعون مساهماتهم دون توقع مقابل مادي، بل يكون الهدف الأساسي هو دعم قضية أو مشروع يؤمنون بأهميته (Mitra, 2020, p. 54). ثانياً، يتميز هذا النوع من التمويل بالمرونة والشمولية،

حيث يمكنه دعم مجموعة واسعة من المشاريع، من الأعمال الخيرية إلى الفعاليات الثقافية والتعليمية. يعتمد بشكل كبير على منصات إلكترونية متخصصة تسهل الوصول إلى جمهور واسع وتتيح لهم المساهمة بطرق ميسرة. (Seltzer, 2018, p. 18).

غالباً ما تكون حملات التمويل محددة بغاية مالية معينة ومدة زمنية محددة، مما يشجع الناس على المساهمة خلال فترة زمنية قصيرة. كما أن المتبرعين ليس لديهم أي التزامات مالية مستمرة، مما يجعل العملية بسيطة وغير ملزمة (Seltzer, 2018, p. 18). تعتمد هذه الحملات بشكل كبير على الترويج من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، مما يساهم في انتشارها وزيادة عدد المساهمين. بالإضافة إلى ذلك، يتيح التمويل القائم على التبرع التواصل المباشر مع المجتمع الداعم، مما يعزز الشفافية ويبني الثقة بين الطرفين (Mitra, 2020, p. 54). ميزة أخرى هي إمكانية التبرع بمبالغ صغيرة، مما يجعل هذا النوع من التمويل متاحاً لعدد كبير من الناس دون الحاجة إلى استثمارات كبيرة. أخيراً، يمكن للمانحين دعم مشاريع متعددة، مما يمنحهم حرية توزيع تبرعاتهم على عدة قضايا أو مبادرات، ما يعزز التنوع في الدعم المقدم.

### ثانياً: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي القائم على التبرع

التمويل الجماعي القائم على التبرع يحمل العديد من الإيجابيات والسلبيات بالنسبة لطالب التمويل والمانحين. من بين إيجابياته لطالب التمويل، يتيح الوصول إلى جمهور واسع دون الحاجة إلى سداد الأموال، مما يعفيه من تراكم الديون (Frydrych, Bock, Kinder, & Koeck, 2020, p. 253). كما يمكن استخدام حملات التمويل الجماعي كوسيلة فعالة للترويج للمشروع وبناء قاعدة من المؤيدين، مع تأكيد جدوى المشروع من خلال ردود الفعل الإيجابية من الجمهور (Zhao & Sun, 2018, p. 572). أما بالنسبة للمانحين، فهم يستفيدون من المشاركة في دعم قضايا يؤمنون بها دون الحاجة إلى التزامات مالية مستمرة، مع الشعور بالمساهمة في نجاح الآخرين. ومع ذلك، هناك بعض السلبيات. لطالب التمويل، لا يوجد ضمان لنجاح الحملة، ويعتمد نجاحها على مدى جذب المشروع للجمهور، مما يتطلب جهوداً تسويقية كبيرة (Kshetri, 2018, p. 105). كما قد يتعرض لضغوط نتيجة توقعات المانحين المتعلقة بالشفافية والتحديثات الدورية. بالنسبة للمانحين، يكمن التحدي في عدم الحصول على أي عائد مالي من مساهماتهم، مع احتمال أن الأموال قد لا تُستخدم كما كان متوقعاً، مما قد يؤدي إلى الإحباط إذا فشل المشروع في تحقيق النتائج المرجوة (Kshetri, 2018, p. 105).

### الفرع الثاني: التمويل الجماعي القائم على المكافآت

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

### أولاً: خصائص التمويل الجماعي القائم على المكافآت

التمويل الجماعي القائم على المكافآت يتميز بعدة خصائص فريدة تجعله مناسباً لمشاريع معينة. أولاً، يقدم أصحاب المشاريع مكافآت أو حوافز غير مالية للمساهمين بناءً على مستوى مساهماتهم، مثل منتجات أو تجارب حصرية (Paschen, 2017, p. 183). كما يتميز بتنوع المكافآت، حيث يمكن تقديم خيارات متنوعة تناسب مختلف مستويات المساهمات، مما يمنح المساهمين مرونة في اختيار المكافأة التي تناسبهم. يعتبر هذا النوع من التمويل أيضاً وسيلة فعالة لاختبار السوق، حيث يمكن لأصحاب المشاريع قياس مدى اهتمام الجمهور بمنتجاتهم قبل إطلاقه بشكل رسمي. للمساهمين، تقل المخاطر المالية مقارنة بالاستثمار التقليدي، حيث يتوقعون مكافآت ملموسة بدلاً من عائد مالي (Paschen, 2017, p. 183).

بالإضافة إلى ذلك، يُعد التمويل القائم على المكافآت وسيلة تسويقية مسبقة، حيث يتم الترويج للمنتج للجمهور المستهدف قبل إطلاقه، مما يزيد من الوعي بالعلامة التجارية (Zvilichovsky, Inbar, & Barzilay, 2020, p. 410). من مزاياه أيضاً أن أصحاب المشاريع يحتفظون بالملكية الكاملة لمشاريعهم، دون الحاجة للتخلي عن أسهم أو حقوق ملكية. ومع ذلك، يعتمد نجاح الحملة بشكل كبير على استجابة الجمهور ومدى فعالية التسويق والتواصل معهم (Paschen, 2017, p. 183).

يعتمد هذا النوع من التمويل على منصات إلكترونية مثل Kickstarter وIndiegogo، التي تسهل إدارة الحملة وجمع التبرعات. يُتوقع أيضاً من أصحاب المشاريع تقديم تحديثات دورية للمساهمين حول سير المشروع، مما يعزز الشفافية والثقة. كما أن كل حملة لها هدف مالي محدد يجب تحقيقه ضمن فترة زمنية معينة، وإذا لم يتحقق الهدف، قد لا يُمول المشروع أو تُسلم المكافآت (Paschen, 2017, p. 181). أخيراً، هناك التزام من جانب طالب التمويل بتسليم المكافآت في إطار زمني محدد بعد نجاح الحملة، مما يتطلب تعهداً بالتسليم.

#### ثانياً: أنواع التمويل الجماعي القائم على المكافآت

هي مجموعة واسعة من الأساليب التي يمكن استخدامها لتحفيز الممولين من خلال تقديم مكافآت ذات قيمة. ومع ذلك، يظل الابتكار مفتوحاً في هذا المجال، ويمكن ظهور أنواع جديدة أو أشكال معدلة بناءً على احتياجات المشاريع والتكنولوجيا المتاحة واهتمامات الممولين. من أشهر هذه الأساليب نذكر (Valanciene, 2020, p. 225):

#### 1- التمويل الجماعي القائم على حملات التحدي: (Challenge-Based Crowdfunding)

في هذا النوع، يتم تحفيز الممولين من خلال تحديات أو أهداف محددة يجب تحقيقها. على سبيل المثال، قد يتم تقديم مكافآت إضافية إذا تم الوصول إلى هدف مالي معين أو إذا حققت الحملة عدداً محدداً من الممولين في فترة زمنية معينة. هذه الطريقة تحفز الممولين على المشاركة بفعالية أكبر لضمان تحقيق التحدي.

#### 2- التمويل الجماعي القائم على المكافآت المرحلية: (Milestone-Based Rewards)

في هذا النوع، يتم تنظيم المكافآت بحيث يتم تقديمها على مراحل بناءً على تحقيق أهداف محددة في المشروع. على سبيل المثال، يمكن تقديم مكافأة أولى عند إطلاق النسخة التجريبية من المنتج، ومكافأة أخرى عند الإنتاج النهائي. هذا النوع يشجع الممولين على تقديم الدعم المتواصل طوال مراحل المشروع.

#### 3- التمويل الجماعي القائم على المكافآت الاجتماعية: (Social Impact Rewards)

يُركز هذا النوع على القضايا الاجتماعية والبيئية، حيث يتم تحفيز الممولين على المساهمة في المشاريع التي تهدف إلى تحقيق تأثير اجتماعي إيجابي. المكافآت قد تكون رمزية، مثل شهادات التقدير، أو مواد مصنوعة من مواد معاد تدويرها، لتعزيز الشعور بالمشاركة في إحداث تغيير إيجابي.

#### 4- التمويل الجماعي القائم على المكافآت التعليمية: (Educational Rewards Crowdfunding)

يُستخدم هذا النوع في حملات تمويل المشاريع التعليمية أو التدريبية، حيث يتم تقديم مكافآت تعليمية للممولين، مثل الوصول إلى دورات تدريبية، ورش عمل، أو مواد تعليمية حصرية. هذه المكافآت تعزز من القيمة التعليمية للمساهمين وتدعم النمو الشخصي.

#### 5- التمويل الجماعي القائم على المكافآت الرقمية: (Digital Rewards Crowdfunding)

في هذا النوع، تُقدم المكافآت بشكل رقمي فقط، مثل التحميلات الحصرية، الكتب الإلكترونية، أو الوصول إلى محتوى خاص عبر الإنترنت. هذا النوع يوفر لأصحاب المشاريع طريقة منخفضة التكلفة لتقديم مكافآت قيمة للممولين.

#### 6- التمويل الجماعي القائم على المكافآت المجتمعية: (Community-Based Rewards)

يستهدف هذا النوع بناء ودعم المجتمعات المحلية أو الجماعات ذات الاهتمامات المشتركة. المكافآت قد تشمل دعوات لحضور فعاليات مجتمعية، أو فرص للمشاركة في نشاطات تطوعية، أو حتى الانضمام إلى لجان استشارية خاصة بالمشروع.

#### 7- التمويل الجماعي القائم على المكافآت الحصرية:(Exclusive Access Rewards)

يُقدم للممولين مكافآت تمنحهم وصولاً حصرياً إلى أجزاء من المشروع أو المحتوى غير المتاح للجمهور العام. هذا النوع يستخدم بشكل شائع في الحملات الفنية والإبداعية، حيث يمكن للممولين الوصول إلى عروض حصرية أو إصدارات خاصة.

#### 8- التمويل الجماعي القائم على مكافآت الرعاية:(Sponsorship Rewards)

يتم تقديم هذا النوع للشركات أو المؤسسات التي ترغب في رعاية مشروع معين. يمكن أن تشمل المكافآت وضع شعار الشركة الراعية على المواد التسويقية للمشروع أو ذكرها كشريك رئيسي، مما يوفر للشركات فرصة لتعزيز علامتها التجارية.

#### 9- التمويل الجماعي القائم على المكافآت المجتمعية التفاعلية:(Interactive Community Rewards)

في هذا النوع، يتم إشراك الممولين بشكل مباشر في عملية اتخاذ القرار في المشروع. قد يُسمح لهم بالتصويت على ميزات المنتج، أو تقديم ملاحظات تؤخذ في الاعتبار في التطوير. هذا يعزز من الشعور بالانتماء ويجعل الممولين يشعرون بأن لهم تأثيراً مباشراً على المشروع.

#### الجدول 18: أنواع التمويل الجماعي القائم على المكافآت

شرح مختصر	التمويل القائم على المكافئة
يتم تقديم منتجات أو خدمات مقابل مساهمات مالية، مثل الأجهزة الإلكترونية أو الألعاب.	التمويل القائم على المنتجات (Product-Based Rewards)
يمنح الممولون فرصة الوصول المبكر للمنتجات أو الخدمات قبل الجمهور العام.	التمويل القائم على الوصول المبكر (Early Access Rewards)
تقديم تجارب خاصة للممولين، مثل حضور فعاليات أو لقاء فريق العمل.	التمويل القائم على التجارب الشخصية (Experiential Rewards)
تقديم شكر وتقدير للممولين من خلال ذكر أسمائهم أو إرسال رسائل شكر.	التمويل القائم على التقدير والشكر (Recognition-Based Rewards)
منح الممولين وصولاً حصرياً لمحتوى غير متاح للجمهور العام.	التمويل القائم على المحتوى الحصري (Exclusive Content Rewards)
تقديم منتجات أو إصدارات خاصة محدودة الكمية للممولين.	التمويل القائم على النسخ المحدودة (Limited Edition Rewards)
تمكين الممولين من المشاركة في عملية اتخاذ القرارات أو تقديم ملاحظات.	التمويل القائم على المشاركة في تطوير المشروع (-Involvement Based Rewards)
تقديم هدايا مخصصة وشخصية لكل ممول بناءً على مساهمته.	التمويل القائم على الهدايا الشخصية (Personalized Rewards)
دعم مشاريع تهدف لتحقيق تأثير اجتماعي إيجابي، مع مكافآت رمزية.	التمويل القائم على الدعم الاجتماعي (Social Cause Rewards)
منح الممولين عضوية أو اشتراكاً في خدمات أو منتجات لفترة محددة.	التمويل القائم على العضويات والاشتراكات (Membership and Subscription Rewards)
تحفيز الممولين من خلال تحديات أو أهداف معينة لتحقيق مكافآت إضافية.	التمويل الجماعي القائم على حملات التحدي (Challenge-Based Crowdfunding)

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

تقديم المكافآت على مراحل بناءً على تحقيق أهداف محددة في المشروع.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت المرحلية ( Milestone-Based Rewards)
دعم مشاريع ذات تأثير اجتماعي، مع مكافآت تعزز المشاركة المجتمعية.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت الاجتماعية ( Social Impact Rewards)
تقديم مكافآت تعليمية مثل الوصول إلى دورات تدريبية أو مواد تعليمية.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت التعليمية ( Educational Rewards Crowdfunding)
تقديم مكافآت رقمية فقط مثل الكتب الإلكترونية أو التحميلات الحصرية.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت الرقمية ( Digital Rewards Crowdfunding)
دعم المشاريع المجتمعية، مع مكافآت مرتبطة بالمشاركة في الفعاليات.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت المجتمعية (Community-Based Rewards)
تقديم وصول حصري لأجزاء من المشروع أو العروض غير المتاحة للجميع.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت الحصرية ( Exclusive Access Rewards)
تقديم مكافآت للرعاة مثل وضع شعارهم على مواد المشروع.	التمويل الجماعي القائم على مكافآت الرعاية ( Sponsorship Rewards)
إشراك الممولين في اتخاذ القرارات من خلال التصويت أو تقديم الملاحظات.	التمويل الجماعي القائم على المكافآت المجتمعية التفاعلية ( Interactive Community Rewards)

المصدر: من أعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع

### ثالثاً: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي القائم على المكافآت

التمويل الجماعي القائم على المكافآت يحمل العديد من الإيجابيات والسلبيات سواء لطالب التمويل أو للمانحين. من بين إيجابياته لطالب التمويل، يتيح جمع رأس المال دون الحاجة إلى سداد ديون أو التخلي عن حصص من ملكية المشروع. كما يوفر فرصة لاختبار السوق من خلال تقييم الطلب الفعلي على المنتج أو الخدمة قبل إطلاقها (Colombo, 2021, p. 67). إضافةً إلى ذلك، يساعد التمويل القائم على المكافآت في بناء مجتمع من المؤيدين والمساهمين الذين قد يصبحون عملاء مخلصين، مع الاستفادة من الترويج المجاني الذي يمكن أن تحصل عليه الحملات الناجحة عبر وسائل الإعلام والتواصل الاجتماعي. كما يُسهّم في تحديد التكلفة الإنتاجية مسبقاً بناءً على الطلب، مما يقلل من المخاطر المالية (Ordanini, 2020, p. 51).

بالنسبة للمانحين، يتمتعون بالحصول على منتجات أو خدمات جديدة وفريدة قبل طرحها في السوق، مع فرصة للمشاركة في دعم الابتكار والمشاريع المبتكرة التي قد لا تحصل على تمويل تقليدي (Gleasure, 2018, p. 1368). كما يمكنهم أن يشعروا بتأثيرهم المباشر على نجاح المشروع وتطوره.

ومع ذلك، هناك بعض السلبيات. لطالب التمويل، قد يولد النجاح توقعات عالية من المساهمين فيما يتعلق بجودة وسرعة تسليم المكافآت، مما قد يضع ضغطاً إضافياً في حال حدوث تأخير أو مشاكل لوجستية (Gleasure, 2018, p. 1368). كما قد تواجه الحملات الناجحة جداً تحديات في إنتاج وتسليم المكافآت بشكل فعال، وهو ما قد يؤدي إلى تجاوزات في الميزانية أو تأخير (Davis, 2019, p. 09). بالإضافة إلى ذلك، يعتمد نجاح الحملة بشكل كبير على استجابة الجمهور، مما قد يضع طالب التمويل تحت ضغط لتحقيق الأهداف المالية. وهناك أيضاً مخاطر فشل الحملة إذا لم تصل إلى الهدف المالي المطلوب، مما قد يؤدي إلى تعطيل المشروع (Davis, 2019, p. 09).

بالنسبة للمانحين، من أبرز السلبيات عدم وجود ضمانات بنجاح المشروع أو تسليم المكافآت كما هو متوقع، مما يعرضهم لخطر خسارة مساهماتهم في حال فشل المشروع (Ordanini, 2020, p. 50). كما قد يواجهون انتظاراتاً طويلاً قبل

الحصول على المكافآت، مما قد يكون محبطاً، بالإضافة إلى مخاطر أن تكون المكافآت أقل من التوقعات من حيث الجودة أو الوقت (Ordanini, 2020, p. 50).

### المطلب الثاني: التمويل الجماعي القائم على الاستثمار (Investment Models)

عندما يحتاج رواد الأعمال إلى استثمار، بعد اجتياز مرحلة النموذج الأولي ويريدون بديلاً لرأس المال الاستثماري التقليدي، يطلق الكثير منهم حملة تمويل جماعي للحصول على "حشد" من المستثمرين. يقدم هؤلاء المستثمرون نقوداً مقابل حقوق الملكية في النشاط التجاري (التمويل الجماعي للأسهم) أو كدين (التمويل الجماعي للديون) (Abushaban, 2014, p. 444). في حالات نادرة، يتبع الجمهور نموذجاً قائماً على حقوق الملكية حيث يحصلون على نسبة مئوية من الإيرادات (التمويل الجماعي المستند إلى حقوق الملكية) (Usha, 2014, p. 51). نظراً لكونه أكثر خطورة وأقل شيوعاً من النموذج القائم على التبرع، يوفر CFI رأس مال كبير لرواد الأعمال لتطوير شركاتهم الناشئة وعلاقة طويلة الأمد بين رواد الأعمال والمستثمرين. Eureka هو مثال لمنصة تتبع هذا النموذج. وينقسم هذا النموذج إلى:

#### الفرع الأول: التمويل الجماعي القائم على الأسهم

يُعرف التمويل الجماعي القائم على الأسهم أيضاً باسم الاستثمار الجماعي. يتم بالاستثمار من قبل الأفراد أو المؤسسات. من خلال هذا النموذج يحصل المستثمرون على أسهم في الشركة التي تختار هذا النوع من التمويل الجماعي لزيادة رأسمالها، ويتلقى المساهمون عائد مالي على استثماراتهم وحصصة من الأرباح. إذا كان أداء الشركة أو المشروع جيداً ويفقدون الاستثمار بالكامل إذا فشل. وتجدر الإشارة إلى أنه لكل بلد لوائح خاصة تنظم عمل الاستثمارات من خلال منصات التمويل الجماعي القائم على الأسهم.

يتيح التمويل الجماعي القائم على الأسهم فرصاً استثمارية لم تكن متاحة في السابق إلا لرأس المال الاستثماري والأسهم الخاصة وكذا المستثمرين الملاك. يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التمويل الجماعي القائم على الأسهم والطرق التقليدية لجمع الأموال من خلال الأسهم في أن رأس المال يتم تقديمه لمجموعة واسعة من المستثمرين المحتملين من خلال مكالمة مفتوحة على منصة تمويل جماعي. هذا النوع من التمويل هو مزيج من جمع الأموال في سوق الأوراق المالية الصغيرة وجمع الأموال من مستثمرين من القطاع الخاص.

#### أولاً: نماذج التمويل الجماعي القائم على الأسهم

النموذجان الرئيسيان للتمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية هما التمويل الجماعي لأسهم الشركات الناشئة والتمويل الجماعي للأسهم العقارية.

#### 1- التمويل الجماعي للشركات الناشئة القائم على الأسهم (Startup Equity Crowdfunding)

التمويل الجماعي لأسهم الشركات الناشئة هي عملية عبر الإنترنت يتداول فيها المستثمر أمواله مع شركات في مراحلها الأولى، حيث ان الأسهم تمثل نسبة مئوية (جزئية) من ملكية الشركة (Jonas, 2019). للمساهم الحق في الأرباح التي قد تنشأ إذا نجحت الشركة في تنفيذ أعمالها حسب ما هو مخطط له. من ناحية أخرى، إذا فشلت الشركة، سيفقد المساهم بعض أو كل أمواله (Jonas, 2019). تماماً مثل سوق الأوراق المالية الذي يكون مفتوح لأي شخص إذا كان قادراً على تحمل سعر سهم واحد، فإن منصات الاستثمار الجماعي تفتح الأسواق أمام الشركات التي ليست جاهزة بعد للاكتتاب العام – أي تلك الشركات الناشئة (Bishop, 2020, p. 34).

#### 2- التمويل الجماعي للعقار القائم على الأسهم (Real Estate Equity Crowdfunding)

التمويل الجماعي العقاري هو وسيلة لمطوري العقارات وملاك العقارات لجمع الأموال. يتم ذلك من خلال عرض أسهم العقار على مجموعة كبيرة من المستثمرين يساهم كل منهم بمبلغ صغير من المال بدلاً من مستثمر واحد بمبلغ ضخم

(Evans, 2020, p. 65). يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التمويل العقاري التقليدي والتمويل الجماعي للأسهم العقارية في أن التمويل الجماعي يتم عبر الإنترنت باستخدام النظام الأساسي المستخدم لتسهيل العملية (Evans, 2020, p. 65).

### ثانياً: خصائص التمويل الجماعي القائم على الأسهم

التمويل الجماعي القائم على الأسهم يتميز بعدة خصائص رئيسية تجعله مختلفاً عن الأنواع الأخرى من التمويل. أولاً، ملكية الأسهم: يحصل المستثمرون على حصص في الشركة أو المشروع بناءً على مقدار استثماراتهم، وهذه الحصص قد تزداد في القيمة مع نمو الشركة وتوسعها (Walker, 2021, p. 49). ثانياً، عوائد مالية: يتمكن المستثمرون من تحقيق عوائد مالية إما من خلال توزيعات الأرباح أو عن طريق بيع حصصهم إذا ارتفعت قيمة الشركة (Walker, 2021, p. 49). ثالثاً، مخاطر عالية: يعتبر هذا النوع من التمويل عالي المخاطر، حيث أن الاستثمار في الشركات الناشئة التي ما زالت في مراحلها المبكرة قد يؤدي إلى فقدان كامل رأس المال إذا فشلت الشركة (Walker, 2021, p. 49). ومع ذلك، فرص للربح الكبير: رغم المخاطر، فإن التمويل القائم على الأسهم يوفر إمكانيات لتحقيق أرباح كبيرة في حال نجاح الشركة بشكل كبير.

### ثالثاً: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي القائم على الأسهم

التمويل الجماعي القائم على الأسهم يقدم العديد من الإيجابيات والسلبيات لكل من طالب التمويل والمستثمرين. من ناحية الإيجابيات لطالب التمويل، يسمح هذا النوع من التمويل بجمع رأس المال اللازم لتطوير المشروع دون الحاجة إلى تحمل ديون أو فوائد، مما يعزز من فرص النمو والتوسع السريع، مثل تطوير منتجات جديدة أو دخول أسواق جديدة (Harrison, 2021, p. 95). كما يساعد في بناء قاعدة من المؤيدين الذين يمتلكون مصلحة مباشرة في نجاح الشركة، مما قد يؤدي إلى دعم إضافي مثل الترويج للشركة أو تقديم تحسينات (Mitchell, 2020, p. 87). بالإضافة إلى ذلك، يعزز جمع التمويل من جمهور واسع من المستثمرين ثقة السوق في الشركة ويزيد من مصداقيتها، مع إتاحة الفرصة لتنوع مصادر التمويل بعيداً عن القروض التقليدية (Mitchell, 2020, p. 87). بالنسبة للمستثمرين، يمنحهم هذا النوع من التمويل الفرصة لتحقيق عوائد مالية إذا زادت قيمة الأسهم، كما يتيح لهم المشاركة في قرارات الشركة من خلال حقوق الملكية، ويدعمون الابتكار والمشاريع الناشئة التي قد لا تجد تمويلًا بسهولة (Harrison, 2021, p. 95).

ومع ذلك، هناك بعض السلبيات. لطالب التمويل، يتعين عليه التنازل عن جزء من ملكية الشركة للمستثمرين، مما قد يؤدي إلى فقدان بعض السيطرة على القرارات المهمة. كما أن التمويل القائم على الأسهم يخضع للعديد من المتطلبات القانونية والتنظيمية التي تزيد من التعقيدات الإدارية (Harrison, 2021, p. 95). يمكن أن تظهر تضاربات في المصالح بين المساهمين والمؤسسين، بالإضافة إلى وجود ضغط لتحقيق أرباح سريعة قد يؤثر على النمو الطويل الأجل (Mitchell, 2020, p. 87). من جانب المستثمرين، يعتبر الاستثمار في الشركات الناشئة عالي المخاطر، حيث قد تؤدي فشل الشركة إلى خسارة كاملة للاستثمار. كما أن الأسهم في هذه الشركات قد تكون غير سائلة، مما يعني صعوبة بيعها بسرعة (Mitchell, 2020, p. 87). إضافة إلى ذلك، يمكن أن تؤدي جولات التمويل الإضافية إلى تخفيف حقوق ملكية المستثمرين الأصليين، ولا يوجد ضمان بتوزيع أرباح، حيث تفضل الشركات الناشئة غالباً إعادة استثمار الأرباح (Harrison, 2021, p. 95).

### الفرع الثاني: التمويل الجماعي القائم على الديون

في هذا النوع من التمويل الجماعي تتقدم الشركات بطلب للحصول على الديون من منصات التمويل الجماعي المستندة إلى الديون، في حين تقوم هذه الأخيرة بمراجعة طلب الشركات، وإطلاقه عبر الإنترنت للحصول على الأموال، بحيث يشمل الطلب عبر الإنترنت سعر الفائدة على الشركة وفترة الائتمان والمخاطر التي تنطوي عليها الأوراق المالية أو

السندات المعروضة للبيع، وفي مقابل الأوراق المالية يحصل المستثمرون على فوائد على هذه القروض غير المضمونة، ويُسدّد الدين بعد فترة محددة من قبل الشركة.

أولاً: أنواع التمويل الجماعي القائم على الديون

ينقسم التمويل الجماعي القائم على الديون الى عدة انواع، سنصف بإيجاز أهم هذه الأنواع والتي هي كالآتي:

### 1- قروض استهلاكية القائم على نظير لنظير (P2P Consumer Lending)

يُعرف إقراض المستهلك بأسلوب نظير لنظير (P2P) أيضاً باسم الإقراض الجماعي للمستهلكين. يتميز هذا النوع من التمويل الجماعي المستند إلى الديون باستهداف الافراد أو المستثمرين المؤسسيين بتقديم قروض استهلاكية لشخص طبيعي (على عكس الكيان القانوني مثل شركة أو منظمة غير حكومية أو منظمة عامة) (Smith, 2021, p. 59). يوفر الإقراض الاستهلاكي P2P التمويل للأغراض شخصية وتجهيزات منزلية، وعادة ما يتضمن قروضاً غير مضمونة اي لا تتطلب من المقترض تقديم أي ضمانات (Smith, 2021, p. 59). ومع ذلك، يمكن دعم بعض القروض بضمانات على سبيل المثال سيارة أو أصل ملموس آخر (Smith, 2021, p. 59).

جميع القروض المقدمة في الإقراض الاستهلاكي P2P غرضها الاستهلاك، والذي يمكن أن يغطي مجموعة متنوعة من القروض، مثل قروض يوم الدفع (pay-day loans)، قروض الزفاف، قروض السفر... الخ (Miller, 2021, p. 78). عادة ما يتم تغطية القروض بضمانات شخصية فقط، وتكون أسعار الفائدة مرتفعة مقارنة بالقروض المدعومة بضمانات بنسبة 100٪ (Miller, 2021, p. 78). غالباً ما تكون قروض يوم الدفع هي أكثر أنواع القروض تكلفة مع أعلى أسعار فائدة (وتحمل أيضاً أعلى مخاطر). في بعض الحالات، يمكن أن تكون قروض السيارات أو العقارات رخيصة إلى حد ما، مع أسعار فائدة منخفضة ومخاطر منخفضة، لأن الغرض يشمل أصلاً ملموساً (Miller, 2021, p. 78).

بشكل عام، يمكن أن يكون إقراض المال للاستهلاك أمراً محفوفاً بالمخاطر، خاصة إذا كنت تقرض المال إلى شخص ما سيستخدمه في شيء ليس أصلاً ملموساً. فمن المستحيل بيع إجازة عائلية تم استهلاكها منذ سنة، أو بيع "أصول" غير ملموسة أخرى مستهلكة بالفعل. أيضاً، عادةً ما تعتمد عمليات السداد فقط على قدرة المقترض على توليد دخل القائم على الراتب. مقارنة بإقراض الأعمال من P2P الذي يعتمد عادةً على أصول الشركة لتوليد الدخل، يعتمد الإقراض الاستهلاكي من P2P على دخل الفرد أو الأسرة.

### 2- قروض التجارية القائم على نظير لنظير (P2P Business Lending)

يُعرف الإقراض التجاري P2P أيضاً باسم الإقراض الجماعي للأعمال. يتميز هذا النوع من التمويل الجماعي المستند إلى الديون بالأفراد أو المستثمرين المؤسسيين الذين يقدمون قروضاً مضمونة أو غير مضمونة للأعمال التجارية (Harper, 2021, p. 52). غالباً ما يكون المقترضون مؤسسات الناشئة أو مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، والذين بدأوا في السنوات الأخيرة في النظر إلى إقراض الأعمال P2P كبديل جذاب للطرق التقليدية لجمع الأموال. الأسباب الرئيسية للشركات لاستخدام الإقراض الجماعي بدلاً من القروض المصرفية هي السرعة والتوافر والبساطة (Harper, 2021, p. 52).

### 3- قروض عقارية القائم على نظير لنظير (P2P Real Estate Lending)

يشمل الإقراض العقاري الأفراد أو المستثمرين المؤسسيين الذين يقدمون قروضاً مضمونة مقابل عقار. يمكن أن يكون المقترض مستهلكاً أو شركة.

بالنسبة لمطوري العقارات وملاك العقارات، يمكن أن يكون الإقراض العقاري P2P وسيلة للحصول على قرض لمشروع عقاري بدلاً من تقديم حصص في شركتهم (Miller, 2021, p. 78). ومع ذلك، نظراً لأن العقارات صناعة كثيفة رأس المال، فغالباً ما يقدم الإقراض العقاري P2P قروضاً بفائدة تدفع دفعة واحدة فقط في نهاية القرض. لذلك، يجب أن

يدرك المستثمرون أن الاستثمار في القروض العقارية P2P قد يوفر تدفقات نقدية أقل مقارنة بالأنواع الأخرى من التمويل الجماعي القائم على الديون (Smith, 2021, p. 59).

من ناحية أخرى، فإن الجانب الإيجابي الذي قد يفوق التدفق النقدي المنخفض هو الأمان. حيث تعتبر العقارات طريقة رائعة لبناء محفظة مدعومة بضمانات مع أصول أكثر أماناً لا تحتوي على تقلبات الأسعار نفسها التي قد تمتلكها الأسهم في شركة أو مخزون في المستودع. ومع ذلك، على الرغم من كون العقارات فئة متفوقة عندما يتعلق الأمر بالأمان مقارنة بالأصول الأخرى المتاحة في إقراض P2P، يمكن أن تحمل العقارات أنواعاً أخرى من القروض، مما قد يؤثر على ملف مخاطر المشروع، مما يفسر معدلات الفائدة المرتفعة جداً الموجودة في بعض مشاريع الإقراض العقاري (Harper, 2021, p. 52).

#### 4- الإقراض الجماعي للفواتير (Invoice trading)

تداول الفواتير، تمويل الفواتير، تمويل المستحقات، والإقراض الجماعي للفواتير، كلها مصطلحات عامة مستخدمة لوصف نوع التمويل الجماعي القائم على الديون حيث يشتري الأفراد أو المستثمرون فواتير أو سندات القبض من شركة ما بسعر مخفض، بهدف تمويل العملاء الذين يدفعون ببطء (Hughes, 2021, p. 63). الفواتير لا تحمل فائدة في العادة حيث تشتري منتجاً أو خدمة وتدفع المبلغ على سبيل المثال في ثلاثة أشهر. بالنسبة للشركات، فإن القدرة على بيع هذه الفاتورة بخصم للحصول على النقود على الفور تساعد في معادلة سيولة الشركة بينما يتحمل شخص آخر تقلبات السيولة (Hughes, 2021, p. 63). وبالتالي، يتحمل المستثمرون مخاطر عدم قدرة المشتري على الدفع مقابل المنتج أو الخدمة (Hughes, 2021, p. 63).

هناك طريقتان يمكن للشركات من خلالها تمويل فواتيرها المستحقة. الطريقة الأولى والأساسية هي انه يتم بيع الفواتير والحصول على الأموال بشكل فوري وذلك بهدف تحسين رأس المال العامل للشركة بشكل مباشر (Martinez, 2020, p. 227). والطريقة الثانية والأكثر تعقيداً هو استخدام الفواتير كضمان يسمح عادةً للشركات باقتراض ما يصل إلى 80٪ من قيمة الفاتورة. تتميز عملية تداول الفواتير بأنها إقراض مدعوم بالأصول: الأصل عبارة عن دين من شركة إلى أخرى يصل إلى فاتورة يتم سدادها في تاريخ معين في المستقبل (Martinez, 2020, p. 227).

#### 5- اقراض الميزانية (Balance Sheet Lending)

في إقراض الميزانية (يسمى أيضاً إقراض المحفظة)، لا تعمل منصة التمويل الجماعي فقط كوسيط بين المقترضين والمقرضين كما هو الحال في إقراض المستهلك P2P وإقراض الأعمال P2P (Wilson, 2020, p. 61). بدلاً من ذلك، تقدم المنصة قروضاً مباشرة إلى المستهلك أو الشركة أي ان القرض موجود في دفاتر المنصة أو الميزانية (من هنا يأتي الاسم)، مما يجعل كيان المنصة مسؤولاً بشكل مباشر عن التخلف عن السداد، كما يمكن للمستثمرين اقراض الأموال للشركة التي تدير المنصة (Wilson, 2020, p. 61).

#### 6- السندات المصغرة (Mini-bonds)

السندات الصغيرة هي سندات دين على شكل سندات تجزئة غير مضمونة يشتريها الأفراد أو المؤسسات. عادة ما يكون لها فترة حياة من ثلاث إلى خمس سنوات، ويجب الاحتفاظ بها حتى تنضج، تدفع في هذه السندات فوائد منتظمة بالإضافة الى مبلغ الاستثمار الأولي. تتضمن بعض السندات المصغرة أيضاً مكافآت، مثل المنتجات أو الخصومات (Wilson, 2020, p. 61).

ثانياً: خصائص التمويل الجماعي القائم على الديون:

التمويل الجماعي القائم على الديون يتميز بعدة خصائص رئيسية. أولاً، يتم تقديم الأموال على شكل قرض للشركة أو المشروع، حيث تتعهد الشركة بسداد المبلغ المقترض مع الفائدة خلال فترة زمنية محددة (Harper, 2021, p. 60). ثانياً،

يحصل المستثمرون على عوائد مالية على شكل فائدة يتم تحديدها مسبقًا، ويتم سدادها بشكل دوري أو عند استحقاق القرض. ومع ذلك، مثل أي قرض، هناك مخاطر مرتبطة بعدم قدرة الشركة على سداد المبلغ المقترض أو الفائدة، مما قد يؤدي إلى خسارة المستثمرين لأموالهم (Wilson, 2020, p. 40). الاستحقاق عادةً ما يتراوح بين عدة أشهر إلى بضعة سنوات، حسب الاتفاق المبرم بين المستثمرين والمقترض. كما يتيح التمويل القائم على الديون تنوع الاستثمارات، حيث يمكن للمستثمرين توزيع أموالهم على عدة قروض لمشاريع مختلفة لتقليل المخاطر عبر منصات التمويل الجماعي بالدين (Hughes, 2021, p. 67).

### ثالثًا: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي القائم على الديون

التمويل الجماعي القائم على الديون يقدم العديد من الفوائد والتحديات لكل من المقترضين والمقرضين. من بين إيجابياته بالنسبة لطالب التمويل (المقترض)، يمكن الحصول على التمويل بسرعة أكبر مقارنة بالقروض المصرفية التقليدية، ودون الحاجة إلى التخلي عن ملكية الشركة أو السيطرة عليها (Smith, 2021, p. 66). يتميز هذا النوع من التمويل بمرونة في شروط القرض، ما يجعله جذابًا للشركات الناشئة، ويساهم في بناء سجل ائتماني جيد يمكن الاستفادة منه للحصول على تمويل مستقبلي (Smith, 2021, p. 82). كما تتيح الحملات الناجحة على منصات التمويل الجماعي جذب جمهور واسع من المؤيدين والمستثمرين المحتملين. أما بالنسبة لمانح التمويل (المقرض)، فإنهم يحصلون على عائد مالي محدد في شكل فائدة، مع مدة زمنية محددة للسداد، مما يوفر لهم مصدر دخل ثابت ويعزز من تخطيطهم المالي (Miller, 2021, p. 80). بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمقرضين تنويع محفظتهم الاستثمارية من خلال تمويل مشاريع متعددة، مع مخاطر أقل مقارنة بالاستثمار في الأسهم، حيث يتمتع المقرضون بالأولوية في استعادة أموالهم في حالة الصعوبات المالية للشركة (Miller, 2021, p. 80).

من ناحية السلبيات، يواجه طالب التمويل التزامًا ماليًا ثابتًا يتوجب سداده بغض النظر عن أداء المشروع، مما قد يشكل عبئًا ماليًا في حال عدم تحقيق الإيرادات المتوقعة (Wilson, 2020, p. 81). كما أن تكلفة التمويل قد تكون مرتفعة إذا كانت أسعار الفائدة أعلى من تلك المتاحة في القروض التقليدية، مما يؤثر على السيولة النقدية للشركة وقدرتها على تمويل العمليات اليومية. الفشل في سداد القرض قد يؤدي إلى مخاطر قانونية وإجراءات ضد الشركة، مما يؤثر على سمعتها (Hughes, 2021, p. 95). بالنسبة للمقرضين، يواجهون مخاطر عدم السداد، حيث يمكن أن يفشل المقترض في سداد القرض، مما يؤدي إلى خسارة جزء أو كامل المبلغ المستثمر (Hughes, 2021, p. 94). بالإضافة إلى ذلك، العوائد محدودة بالفائدة المتفق عليها، مما يعني أن المقرضين لن يحققوا أرباحًا كبيرة حتى إذا نجح المشروع بشكل كبير. كما أن القروض المقدمة عبر منصات التمويل الجماعي عادةً ما تكون غير سائلة، ما يحد من إمكانية سحب الأموال قبل انتهاء فترة القرض (Hughes, 2021, p. 60). وأخيرًا، قد يواجه المقرضون تحديات قانونية وتنظيمية إذا كانت المنصة غير منظمة بشكل كافٍ أو إذا ظهرت مشكلات تتعلق بالامتثال.

### المبحث الثالث: كيفية عمل منصات التمويل الجماعي

يتناول هذا المبحث كيفية عمل منصات التمويل الجماعي من زوايا متعددة، بدءًا من دور المنصات كوسطاء، مرورًا بإدارة المخاطر، ووصولاً إلى كيفية التعامل معها من منظور كل من طالبو التمويل والممولون. تعتبر منصات التمويل الجماعي أحد العناصر المحورية التي تسهم في نجاح هذه الآلية، ويعتمد نجاحها على كفاءة العمليات والإجراءات التي تتبعها في مختلف مراحل التمويل.

في المطلب الأول، سيتم التركيز على كيفية عمل هذه المنصات من منظور الوسيط، حيث سيتم التطرق إلى استضافة المشاريع، التأكد من المصدقية، توفير أدوات الدفع، تحصيل الرسوم، وتقديم الدعم والتوجيه. أما المطلب الثاني، فسيخصص لتحليل إدارة المخاطر في منصات التمويل الجماعي، مع استعراض عدة أنواع من المخاطر، مثل الفشل في تحقيق الأهداف التمويلية، مخاطر الاحتيال، المخاطر القانونية والتنظيمية، والتغيرات الاقتصادية.

وفي المطلب الثالث، سيتم تناول كيفية عمل هذه المنصات من منظور طالبو التمويل، بدءًا من إعداد المشروع وتحديد الأهداف التمويلية، وصولاً إلى استلام الأموال والتواصل مع الممولين.

وأخيرًا، يركز المطلب الرابع على كيفية عمل المنصات من منظور الممولون، حيث سيتم استكشاف كيفية اتخاذ قرار المساهمة، متابعة التحديثات، والحصول على المكافآت أو العوائد.

#### المطلب الأول: كيفية عمل منصات التمويل الجماعي من منظور الوسيط (المنصات)

منصات التمويل الجماعي هي مواقع إلكترونية أو تطبيقات عبر الإنترنت تُستخدم لتسهيل عملية جمع الأموال من عدد كبير من الأفراد لدعم مشاريع أو مبادرات محددة. هذه المنصات تعمل كوسيط بين أصحاب المشاريع أو الأفكار والجمهور، حيث تُمكن أصحاب المشاريع من عرض أفكارهم وطلب الدعم المالي بشكل مباشر من المجتمع (Finance and Private Sector Development Department, 2013, pp. 20-22)، وغالباً ما توفر أدوات للإدارة والمتابعة وتقديم المكافآت أو الفوائد للمساهمين.

#### الفرع الأول: استضافة المشاريع

استضافة المشاريع تُعد من الخطوات الأساسية التي تقوم بها منصات التمويل الجماعي، حيث توفر هذه المنصات البنية التحتية الرقمية اللازمة لعرض الأفكار والمبادرات أمام جمهور واسع من الممولين المحتملين. من خلال استضافة المشاريع، تتيح المنصات لطالبو التمويل إمكانية إنشاء صفحات مخصصة لمشاريعهم (Löher, 2016)، تتضمن كافة التفاصيل اللازمة لتوضيح رؤيتهم وأهدافهم التمويلية.

عند استضافة المشاريع، توفر المنصات واجهة سهلة الاستخدام تُمكن أصحاب المشاريع من إدخال معلوماتهم بسهولة. يتم تقديم نماذج مصممة مسبقاً تساعد في تحديد العناوين، كتابة الوصف، وإدراج الأهداف التمويلية والفترة الزمنية المحددة لجمع الأموال. هذه الواجهة تضمن أن جميع المشاريع تعرض بشكل منظم ومقروء (Chowdhury, Hosseini, Martek, Edwards, & Wang, 2021)، مما يسهل على الممولين فهم فكرة المشروع بسرعة.

بالإضافة إلى النصوص، تدعم المنصات تحميل الصور والفيديوهات التي تساهم في توضيح المشروع بشكل بصري. استخدام الوسائط المتعددة يساعد في جعل المشروع أكثر جاذبية ويتيح لطالبو التمويل عرض منتجاتهم أو خدماتهم المقترحة بطريقة تفاعلية، مما يزيد من فرص جذب اهتمام الممولين (Ali, 2024, pp. 42-44).

توفر المنصات أيضاً تصنيفات وفلاتر تساعد في تنظيم المشاريع ضمن فئات محددة، مثل التكنولوجيا، الفنون، الصحة، وغيرها. هذا التنظيم يسهل على الممولين تصفح المشاريع واختيار تلك التي تتناسب مع اهتماماتهم واحتياجاتهم.

إلى جانب ذلك، تُقدم المنصات أدوات لتحليل الأداء ومتابعة التفاعل، مما يمكن أصحاب المشاريع من مراقبة مدى نجاح حملاتهم واتخاذ إجراءات لتحسينها إذا لزم الأمر.

تُقدم المنصات أيضًا الدعم الفني لطالبي التمويل من خلال توفير فرق مختصة يمكنها تقديم النصائح والإرشادات حول كيفية تحسين صفحة المشروع وجذب مزيد من الاهتمام. يتضمن هذا الدعم المساعدة في تحسين جودة الصور والفيديوهات، تقديم نصائح حول كتابة وصف المشروع (Ali, 2024, pp. 42-44)، والتوجيه في استراتيجيات التسويق. باختصار، استضافة المشاريع على منصات التمويل الجماعي تتيح لأصحاب الأفكار والمشاريع الناشئة الفرصة لتقديم أفكارهم بشكل مهني ومنظم، مما يعزز فرص الحصول على التمويل اللازم لتحقيق أهدافهم. توفر المنصات بيئة تفاعلية وآمنة، مما يساعد في بناء الثقة بين طالبي التمويل والممولين.

### الفرع الثاني: التأكد من المصادقية

التأكد من المصادقية يُعد عنصرًا حيويًا في عمل منصات التمويل الجماعي، حيث يسعى هذا الإجراء إلى حماية الممولين وضمان أن المشاريع المعروضة على المنصة جديرة بالثقة وتستحق الاستثمار. يتطلب هذا الأمر مجموعة من الخطوات والإجراءات التي تضمن تحقيق الشفافية والثقة بين جميع الأطراف المعنية (Finance and Private Sector Development Department, 2013, pp. 44-50).

تبدأ عملية التأكد من المصادقية بمراجعة دقيقة للمشاريع المقدمة. تقوم فرق مختصة داخل المنصة بفحص جميع التفاصيل المقدمة من قبل أصحاب المشاريع. يتضمن هذا الفحص التحقق من واقعية الأهداف التمويلية، صحة المعلومات المقدمة، وتقييم الجوانب الفنية والإدارية للمشروع. تهدف هذه الخطوة إلى التأكد من أن المشروع مُعد بطريقة مهنية وواقعية ويمكن تنفيذه بنجاح (Finance and Private Sector Development Department, 2013, pp. 55-59). جزء آخر من عملية التأكد من المصادقية يتضمن التحقق من هوية طالبي التمويل. تطلب المنصات عادةً من أصحاب المشاريع تقديم مستندات تثبت هويتهم الشخصية، مثل جواز السفر أو بطاقة الهوية. في بعض الحالات، قد يُطلب تقديم وثائق إضافية تثبت ملكية الشركة أو المشروع (Stepnov, 2023)، خاصةً إذا كان المشروع يطلب مبالغ مالية كبيرة أو يتطلب فترة تمويل طويلة. هذه الإجراءات تساعد في تقليل مخاطر الاحتيال وتضمن أن الأشخاص الذين يقفون وراء المشروع هم حقيقيون وذوو مصداقية.

بالإضافة إلى ذلك، تُشجع المنصات أصحاب المشاريع على تقديم سجل أعمالهم السابق، خاصةً إذا كانوا قد أطلقوا حملات تمويل جماعي سابقة. من خلال مراجعة سجل الإنجازات السابقة، يمكن للممولين الاطلاع على مدى التزام صاحب المشروع وقدرته على تنفيذ ما يُعد به. النجاح في حملات سابقة يعزز من الثقة بالمشروع الحالي (Jáki, Csepy, & Kovács, 2022, pp. 390-394).

تلتزم المنصات أيضًا بتوفير آليات فعالة للإبلاغ عن الاحتيال. يُمكن للممولين الإبلاغ عن أي نشاط مشبوه أو غير قانوني من خلال وسائل مخصصة لذلك. عند تلقي بلاغ، تقوم المنصة بالتحقيق الفوري في الأمر، وإذا تبين وجود مشكلة، تُتخذ إجراءات مناسبة مثل تعليق الحملة، حظر المشروع، أو إعادة الأموال إلى الممولين. هذه الآليات تحمي الممولين (Financial Action Task Force; Interpol; Units, Egmont Group of Financial Intelligence, 2023, pp. 45-50).

### الفرع الثالث: توفير أدوات الدفع

توفير أدوات الدفع هو عنصر أساسي في عمل منصات التمويل الجماعي، حيث يضمن تسهيل عملية التحويل المالي بين الممولين وأصحاب المشاريع. تلعب المنصات دور الوسيط المالي الذي يسهل هذه العملية بشكل آمن وسهل، مما يزيد من ثقة الأطراف المشاركة ويساهم في نجاح الحملات التمويلية (Makina, 2019).

تستخدم المنصات مجموعة متنوعة من أدوات الدفع الإلكترونية التي تلبى احتياجات مختلف المستخدمين. تشمل هذه الأدوات بطاقات الائتمان والخصم، المحافظ الرقمية مثل Apple Pay و PayPal، والتحويلات البنكية المباشرة. يتيح هذا التنوع في خيارات الدفع للممولين اختيار الوسيلة التي يشعرون بأنها الأكثر أمانًا وملاءمة لهم، مما يُسهّل عملية المساهمة في المشاريع.

لتعزيز الأمان في عمليات الدفع (Semitkin, 2020)، تعتمد المنصات على تقنيات تشفير متقدمة وبرامج حماية قوية. هذه الإجراءات تهدف إلى حماية البيانات المالية والشخصية للممولين من الوصول غير المصرح به أو الاحتيال. تضمن هذه التدابير أن يتم تحويل الأموال بطريقة آمنة، مما يعزز من ثقة الممولين في استخدام المنصة. بالإضافة إلى الأمان، توفر المنصات أيضًا أدوات لمتابعة العمليات المالية. يتمكن الممولون من متابعة مساهماتهم ومعرفة وضعها الحالي، سواء تم استلامها من قبل أصحاب المشاريع أو لا تزال في طور المعالجة. هذه الشفافية في متابعة الأموال تمنح الممولين الثقة بأن مساهماتهم تُدار بطريقة مسؤولة وتستخدم لتحقيق الأهداف المحددة (Javaid, Haleem, Singh, Suman, & Khan, 2022, pp. 4-6).

تتضمن منصات التمويل الجماعي أيضًا سياسات استرداد الأموال، حيث تُوضح للممولين الإجراءات المتبعة في حال عدم تحقيق الأهداف التمويلية للمشروع. على سبيل المثال، في بعض نماذج التمويل الجماعي، إذا لم يتم تحقيق الهدف المالي الكامل، يتم إعادة الأموال إلى الممولين (Cason & Zubrickas, 2019, pp. 451-456). هذه السياسات تُضفي طمأنينة إضافية للممولين حول مصير أموالهم.

أخيرًا، تُسهّل المنصات عملية تحويل الأموال إلى أصحاب المشاريع عند انتهاء الحملة بنجاح. يتم تحويل الأموال المجمعة إلى الحسابات البنكية المخصصة لأصحاب المشاريع وفقًا للسياسات المتفق عليها. تساهم هذه الآلية في تسهيل انتقال الأموال بشكل سلس وتُساعد أصحاب المشاريع في بدء تنفيذ خططهم وفقًا للجدول الزمنية المحددة.

### الفرع الرابع: تحصيل الرسوم

تحصيل الرسوم يُعتبر جزءًا مهمًا من نموذج العمل لمنصات التمويل الجماعي، حيث يُستخدم لتغطية تكاليف التشغيل والصيانة ولضمان استدامة المنصة. تُفرض هذه الرسوم على طالبي التمويل مقابل الخدمات التي تُقدمها المنصة، مثل استضافة المشاريع، توفير أدوات الدفع، والترويج للحملات (Light & Briggs, 2017, pp. 797-799). تختلف هيكله الرسوم من منصة لأخرى بناءً على نموذج العمل ونوع المشروع، ولكن هناك بعض الأساليب الشائعة لتحصيل الرسوم:

أحد الأساليب الشائعة لتحصيل الرسوم هو فرض نسبة مئوية من المبلغ الذي يتم جمعه من خلال الحملة. عادةً ما تتراوح هذه النسبة بين 5% و 10% من إجمالي التمويل المُحقق. يُحصّل هذا النوع من الرسوم فقط عندما يحقق المشروع الهدف التمويلي المحدد أو يتم تجاوزه. إذا لم يتم تحقيق الهدف التمويلي (Samuel Greengard, 2024)، فإن بعض المنصات لا تفرض رسومًا، ويتم إعادة الأموال إلى الممولين.

بالإضافة إلى نسبة التمويل، قد تفرض بعض المنصات رسومًا ثابتة عند إنشاء حملة جديدة. هذه الرسوم تُعتبر تكلفة أولية تُغطي المصاريف الأساسية للإعداد والترويج للمشروع على المنصة. تُساعد الرسوم الثابتة في ضمان جدية أصحاب المشاريع واستعدادهم لتحمل جزء من المخاطر المالية المرتبطة بإطلاق حملة تمويل جماعي (Samuel Greengard, 2024).

قد تتضمن الرسوم أيضًا تكاليف إضافية مرتبطة بخدمات اختيارية تُقدمها المنصة، مثل الترويج المدفوع للحملة عبر قنوات التواصل الاجتماعي أو البريد الإلكتروني، أو توفير استشارات خاصة لتحسين استراتيجيات التمويل (WebFX،

2024). هذه الخدمات الإضافية تتيح لطالبو التمويل تحسين فرص نجاح حملاتهم ولكنها تأتي بتكلفة إضافية تُحصَل من قبل المنصة.

تقوم منصات التمويل الجماعي بإبلاغ أصحاب المشاريع بوضوح حول هيكل الرسوم قبل إطلاق الحملة. يُعرض هذا المعلومات بشكل شفاف في شروط وأحكام المنصة، مما يُساعد أصحاب المشاريع في اتخاذ قرار مستنير حول استخدام المنصة. كذلك، يُتيح للممولين معرفة كيفية إدارة الرسوم وما إذا كانت تؤثر على الأموال التي يتم تحويلها إلى المشاريع (Wessel, Thies, & Benlian, 2017, pp. 338-340).

أخيرًا، يُعد تحصيل الرسوم جزءًا أساسيًا من نموذج العمل الذي يُساعد في ضمان استدامة المنصات المالية. تُمكن هذه الرسوم المنصات من الاستمرار في تقديم خدماتها، تحسين التكنولوجيا والأمان، وتوسيع قاعدة المستخدمين. بالتالي، يُساهم تحصيل الرسوم في دعم الابتكار والنمو المستمر لقطاع التمويل الجماعي.

### الفرع الخامس: تقديم الدعم والتوجيه

تقديم الدعم والتوجيه يُعتبر من العناصر الأساسية التي تقدمها منصات التمويل الجماعي لأصحاب المشاريع، حيث يُسهم بشكل كبير في نجاح الحملات التمويلية. هذا الدعم يتجلى في عدة أشكال ويتضمن مجموعة من الخدمات التي تهدف إلى مساعدة طالبو التمويل في تحقيق أهدافهم وتجاوز التحديات التي قد تواجههم خلال الحملة (Kaartemo, 2017, pp. 68-72).

في البداية، توفر المنصات أدلة إرشادية ومصادر تعليمية تُقدم معلومات شاملة حول كيفية إعداد حملات التمويل الجماعي. هذه الأدلة تشمل نصائح حول كتابة وصف المشروع، إعداد الأهداف التمويلية، واختيار الفئة المستهدفة بشكل صحيح. بالإضافة إلى ذلك، توفر هذه المصادر معلومات عن أفضل الممارسات في إنشاء محتوى مرئي (Zhang, Huang, & Xiao, 2023, pp. 21-26)، مثل الصور والفيديوهات، لجعل الحملة أكثر جاذبية وفعالية.

منصات التمويل الجماعي تُقدم أيضًا دعمًا فنيًا مباشرًا، حيث يمكن لأصحاب المشاريع التواصل مع فرق الدعم للحصول على مساعدة في حل المشاكل التقنية التي قد تواجههم أثناء إعداد حملاتهم. يمكن أن يشمل ذلك المساعدة في تحميل الوسائط المتعددة، إصلاح الأخطاء في الصفحات (Stripe, 2024)، أو توجيه المستخدمين حول كيفية استخدام أدوات المنصة بكفاءة. هذا الدعم الفني يُساعد في ضمان تجربة سلسة وسهلة لأصحاب المشاريع.

بالإضافة إلى الدعم الفني، توفر بعض المنصات استشارات شخصية أو ورش عمل لأصحاب المشاريع. من خلال هذه الاستشارات، يحصل أصحاب المشاريع على توجيه مخصص لتحسين استراتيجيات التمويل الجماعي، بما في ذلك نصائح حول كيفية الترويج للحملة (WebFX, 2024)، زيادة التفاعل مع الممولين، وتحقيق الأهداف التمويلية. تُعد هذه الجلسات مفيدة بشكل خاص لأصحاب المشاريع الذين يطلقون حملاتهم للمرة الأولى أو لأولئك الذين يواجهون تحديات في جذب الممولين.

تشمل خدمات الدعم أيضًا أدوات تحليل الأداء التي تُتيح لأصحاب المشاريع متابعة تقدم حملاتهم. توفر هذه الأدوات إحصائيات حول عدد الزيارات لصفحة المشروع، معدلات التحويل، والتفاعل مع المحتوى. من خلال هذه البيانات (OECD, 2015, pp. 125-132)، يمكن لأصحاب المشاريع تقييم مدى فعالية استراتيجياتهم وتحديد ما إذا كانت هناك حاجة لإجراء تعديلات لتحسين النتائج.

أخيرًا، يُسهم تقديم الدعم والتوجيه في بناء علاقة قوية بين المنصة وأصحاب المشاريع، حيث يُعزز من ثقة المستخدمين في المنصة ويزيد من احتمالية نجاح الحملات التمويلية. من خلال تقديم الدعم الشامل والمستمر، تُظهر المنصات التزامها بمساعدة أصحاب المشاريع على تحقيق أهدافهم وتحقيق النجاح.

### المطلب الثاني: إدارة المخاطر في منصات التمويل الجماعي

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

إدارة المخاطر في منصات التمويل الجماعي هي عملية حيوية لضمان نجاح الحملات التمويلية وحماية كل من الممولين والمؤسسات الناشئة. تعتمد منصات التمويل الجماعي على الثقة المتبادلة بين الممولين والمشاريع التي يتم تمويلها، ولذلك، تتطلب إدارة المخاطر استراتيجيات وإجراءات دقيقة لحماية جميع الأطراف (Finance and Private Sector Development Department, 2013, pp. 49-50). المخاطر تشمل مجموعة متنوعة من التحديات التي قد تؤثر على نجاح الحملات التمويلية، وتتطلب مراقبة مستمرة من قبل المنصة لتقليل تأثيرها.

الجدول 19: مجموعة من المخاطر المحتملة وكيفية إدارة كل منها لضمان حماية الممولين والمشاريع

نوع الخطر	وصف الخطر	إدارة الخطر
مخاطر الفشل في تحقيق الهدف التمويلي	قد لا يحقق المشروع الهدف التمويلي المطلوب، مما يؤدي إلى فشل الحملة وعدم جمع التمويل اللازم.	تطبيق نموذج "الكل أو لا شيء" لإرجاع الأموال إلى الممولين إذا لم يتم تحقيق الهدف التمويلي.
مخاطر المصدقية والاحتيال	قد يتم تقديم مشاريع غير موثوقة أو احتيالية مما يعرض الممولين لخطر فقدان أموالهم.	فحص المشاريع والتحقق من مصداقيتها قبل عرضها على المنصة، بالإضافة إلى توثيق المشاريع الموثوقة.
مخاطر التأخير أو الفشل في التنفيذ	قد يواجه المشروع تأخيرات في التنفيذ أو يفشل في تقديم المنتج أو الخدمة الموعودة.	تقديم تحديثات دورية للممولين حول تقدم المشروع وفرض آليات تعويض أو استرداد الأموال في حالة التأخير أو الفشل الكبير.
المخاطر القانونية والتنظيمية	قد تواجه المنصة أو المشروع مشكلات قانونية نتيجة عدم الامتثال للقوانين المحلية أو الدولية.	الامتثال للقوانين واللوائح في كل دولة تعمل فيها المنصة، وتقديم المشورة القانونية للمشاريع لضمان الامتثال القانوني.
مخاطر السوق والتغيرات الاقتصادية	قد تؤثر التغيرات الاقتصادية أو المنافسة على قدرة المشروع على تحقيق النجاح المتوقع.	توفير أدوات تحليل السوق للممولين لتقييم المخاطر المحتملة، وتقديم برامج تأمين لحماية الممولين من الخسائر الناتجة عن عوامل السوق الخارجية.
إدارة توقعات الممولين	قد تكون توقعات الممولين بشأن العوائد أو المكافآت مرتفعة، مما يؤدي إلى عدم رضاهم حتى إذا نجح المشروع.	تقديم معلومات واضحة وشفافة حول المخاطر المحتملة والأطر الزمنية الدقيقة لتسليم المكافآت أو العوائد، وإدارة التوقعات بشكل فعال.
المخاطر التكنولوجية والأمنية	قد تتعرض الأنظمة للهجمات السيبرانية أو الانقطاعات التقنية مما يعرض البيانات أو الأموال للخطر.	الاستثمار في حلول أمان سيبراني متقدمة، مثل تشفير البيانات والمصادقة الثنائية، وإجراء اختبارات دورية لضمان سلامة الأنظمة.

المصدر: من اعداد الطالب

الفرع الأول: مخاطر الفشل في تحقيق الهدف التمويلي

أحد المخاطر الأساسية في التمويل الجماعي هو عدم تحقيق المشروع للهدف التمويلي المطلوب. هذا يعني أن المؤسسة الناشئة قد لا تتمكن من جمع المبلغ الضروري لبدء مشروعها، مما قد يؤدي إلى فشل الحملة. لإدارة هذا الخطر، تتبع العديد من المنصات نموذج "الكل أو لا شيء"، حيث يتم إرجاع الأموال للممولين إذا لم يحقق المشروع الهدف المطلوب. هذا النموذج يضمن حماية الممولين من استثمارهم في مشاريع لا تمتلك التمويل الكافي للانطلاق (Finance and Private Sector Development Department, 2013, p. 50).

### الفرع الثاني: مخاطر المصدقية والاحتيال

التمويل الجماعي يعتمد بشكل كبير على ثقة الممولين في المشروع الذي يدعمونه. إذا لم تكن هناك ضمانات حول مصداقية المشروع أو الشركة، قد يتعرض الممولون لخطر الاحتيال أو تقديم معلومات مضللة. لمنع هذه المشكلة، تقوم منصات التمويل الجماعي باتباع سياسات صارمة لفحص المشاريع قبل عرضها على المنصة (Moon & Hwang, 2018, pp. 02-09). يتم فحص الخلفية والمصدقية للتأكد من أن المشاريع المعروضة شرعية وتستحق الدعم (Stepnov, 2023). بعض المنصات تقدم خدمات إضافية مثل توثيق المشاريع أو تصنيفها بناءً على المخاطر المحتملة.

### الفرع الثالث: مخاطر التأخير أو الفشل في تنفيذ المشروع

حتى إذا تم تمويل المشروع بنجاح، هناك احتمال أن يواجه تأخيرات في التنفيذ أو فشل في تقديم المنتج أو الخدمة الموعودة. هذا النوع من المخاطر يشكل مصدر قلق كبير للممولين الذين ينتظرون العوائد أو المكافآت من المشروع. للتعامل مع هذا الخطر، تقدم بعض المنصات تحديثات دورية للممولين حول سير العمل في المشروع (Agrawal, Catalini, & Goldfarb, 2013, pp. 04-11)، وتفرض على الشركات تقديم تقارير عن تقدم المشروع. كما تتيح بعض المنصات آليات لتعويض الممولين في حال حدوث فشل أو تأخير كبير.

### الفرع الرابع: المخاطر القانونية والتنظيمية

يمكن أن تواجه منصات التمويل الجماعي والشركات الناشئة مشكلات قانونية أو تنظيمية، خاصة إذا كانت تعمل في دول متعددة حيث تختلف القوانين المتعلقة بجمع التمويل من الجمهور. قد يتعرض المشروع أو المنصة لغرامات أو عقوبات إذا لم تلتزم بالقوانين المحلية أو الدولية. لتقليل هذه المخاطر، تعمل المنصات على ضمان الامتثال الكامل للوائح والقوانين في كل دولة تعمل فيها، بما في ذلك قوانين الأوراق المالية وحماية المستهلك. كما يتم تقديم المشورة القانونية للمشاريع لضمان توافقها مع المتطلبات القانونية (SMART Project ; Crowdfundmatch ; Interreg Europe, 2023, pp. 88-90).

### الفرع الخامس: مخاطر السوق والتغيرات الاقتصادية

قد تتعرض المشاريع الناشئة لمخاطر السوق، مثل التغيرات الاقتصادية أو المنافسة الجديدة، مما يؤثر على قدرة المشروع على تحقيق أهدافه. هذه المخاطر خارج نطاق سيطرة المنصة، لكنها تؤثر بشكل كبير على المشاريع التي يتم تمويلها. بعض منصات التمويل الجماعي تتيح أدوات تحليل السوق التي تساعد الممولين على تقييم المخاطر المحتملة (SMART Project ; Crowdfundmatch ; Interreg Europe, 2023, p. 47). كما تقدم بعض المنصات برامج تأمين لحماية الممولين من الخسائر الناتجة عن فشل المشاريع بسبب عوامل خارجية.

### الفرع السادس: إدارة توقعات الممولين

الممولون غالبًا ما يكون لديهم توقعات عالية بشأن العوائد أو المكافآت التي سيحصلون عليها من المشاريع. إذا لم تدار هذه التوقعات بشكل صحيح، قد يؤدي ذلك إلى عدم رضا الممولين حتى إذا نجح المشروع في تحقيق أهدافه. منصات التمويل الجماعي تتعامل مع هذا الخطر من خلال تقديم معلومات واضحة وشفافة حول المخاطر المحتملة (Mamaro & Sibindi, 2024, pp. 04-12)، وأطر زمنية دقيقة لتسليم المكافآت أو العوائد. بعض المنصات تقدم أيضًا أقسامًا للأسئلة الشائعة أو منتديات للتواصل مع الممولين لضمان إدارة توقعاتهم بشكل فعال.

### الفرع السابع: المخاطر التكنولوجية والأمنية

المنصات تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير لجمع الأموال وتقديم الدعم للممولين والمشاريع. يمكن أن تتعرض هذه الأنظمة للهجمات السيبرانية أو الانقطاعات التقنية، مما يعرض البيانات والأموال للخطر. لحماية المنصة والمستخدمين، تستثمر منصات التمويل الجماعي في حلول أمان سيبراني قوية، بما في ذلك تشفير البيانات، والمصادقة

الثنائية، وأنظمة الكشف عن الاحتيال. كما تقوم المنصات بعمل اختبارات دورية لضمان سلامة الأنظمة (Inutu  
.Lukonga, 2018, pp. 23-25)

### الفرع الثامن: مخاطر أخرى تتعرض لها منصات التمويل الجماعي

#### أولاً: مخاطر السيولة

- الوصف: الممولون قد يواجهون صعوبة في سحب استثماراتهم أو بيع حصصهم في المشاريع التي دعموها، خاصة إذا كانت الحملة ناجحة لكن المشروع لم يبدأ في تحقيق الأرباح.
- إدارة الخطر: يجب على المنصات توفير شفافية حول فرص سحب الاستثمارات وتقديم خيارات للممولين للانسحاب في مراحل معينة من المشروع.

#### ثانياً: مخاطر السمعة

- الوصف: قد تؤدي حملات غير ناجحة أو مشاريع فاشلة إلى تدهور سمعة المنصة وفقدان ثقة المستخدمين، مما ينعكس سلباً على نجاح حملات أخرى.
- إدارة الخطر: يجب على المنصات تحسين إجراءات فحص المشاريع واختيار المشاريع ذات الجدارة العالية. توفير دعم قوي للممولين يمكن أن يخفف من هذه المخاطر.

#### ثالثاً: مخاطر الالتزام من جانب رواد الأعمال

- الوصف: في بعض الحالات، قد يتراجع رواد الأعمال عن التزاماتهم بعد جمع التمويل، إما بسبب فشلهم في تنفيذ المشروع أو لأسباب أخرى غير مهنية.
- إدارة الخطر: يمكن للمنصات تقديم عقود ملزمة قانونياً بين رواد الأعمال والممولين لضمان الالتزام بتنفيذ المشاريع.

#### رابعاً: مخاطر المنافسة داخل المنصة

- الوصف: قد تواجه المشاريع الناشئة داخل نفس المنصة منافسة شديدة لجذب اهتمام الممولين، مما يقلل من فرص نجاح بعضها.
- إدارة الخطر: تنظيم الحملات بناءً على القطاعات أو المجالات المختلفة لتجنب التضارب الكبير بين المشاريع المتشابهة.

### المطلب الثالث: كيفية عمل منصات التمويل الجماعي من منظور طالبو التمويل

هذا المطلب يغطي الخطوات الأساسية التي يجب أن يتبعها طالبو التمويل لاستخدام هذه المنصات بفعالية، بدءاً من إعداد المشروع وصولاً إلى استلام الأموال. الفرع الأول يناقش كيفية إعداد المشروع للتمويل الجماعي، بما في ذلك تحديد الأهداف والجمهور المستهدف. الفرع الثاني يتناول تحديد الهدف التمويلي، موضعاً أهمية وضع أهداف واقعية ومناسبة للحملة. الفرع الثالث يشرح استراتيجيات الترويج للحملة لضمان الوصول والتفاعل الأمثل، بينما الفرع الرابع يعرض كيفية التواصل الفعال مع الممولين لبناء الثقة وتعزيز الدعم. أخيراً، الفرع الخامس يركز على العمليات المتعلقة باستلام الأموال وإدارتها بعد نجاح الحملة. من خلال فهم هذه العناصر، يمكن لطالبي التمويل تحقيق أقصى استفادة من إمكانيات التمويل الجماعي لتحويل أفكارهم إلى واقع ملموس.

#### الفرع الأول: إعداد المشروع

إعداد المشروع هو الخطوة الأولى والأساسية التي يتخذها طالبو التمويل عند استخدام منصات التمويل الجماعي لجمع الدعم المالي لمبادراتهم. هذه الخطوة تتضمن التخطيط الدقيق وتقديم المعلومات اللازمة بطريقة واضحة وجذابة،

لجذب انتباه الممولين المحتملين وتحفيزهم على المساهمة (Hossain & Oparaocha, 2016, pp. 171-182). إعداد المشروع يشمل عدة عناصر حيوية:

أولاً، يبدأ إعداد المشروع بتحديد فكرة المشروع بوضوح. يجب أن يكون صاحب المشروع قادراً على تقديم وصف دقيق للمشروع، يشمل الأهداف الرئيسية وما يسعى لتحقيقه. هذا الوصف يجب أن يكون مختصراً ولكنه شامل، يوضح للممولين الغرض من المشروع وأهميته. يجب أن يُركز الوصف على الفوائد التي سيقدمها المشروع، سواء للمجتمع، للمستهلكين، أو لقطاع معين، مما يجعل الممولين يرون القيمة في دعمه (Watt, Barron, & Barron, n.d.).

ثانياً، تحديد الأهداف التمويلية هو جزء لا يتجزأ من إعداد المشروع. يجب على صاحب المشروع تحديد المبلغ المالي الذي يحتاجه لتحقيق أهدافه وكيف سيتم استخدام هذا المبلغ. هذا التوضيح يُظهر للممولين أن هناك خطة واضحة ومُحكمة لكيفية إنفاق الأموال، مما يعزز الثقة في جدية المشروع (Claudia Pompa, 2013, pp. 14-15). يجب تقسيم الأهداف التمويلية إلى مراحل أو مستويات إذا كان ذلك ممكناً، مما يسمح للممولين برؤية التقدم المحرز والمساهمة في مرحلة محددة.

ثالثاً، يتضمن إعداد المشروع أيضاً تحديد فترة زمنية لجمع التمويل. يجب أن يكون لدى صاحب المشروع فكرة واقعية عن المدة التي ستستغرقها جمع الأموال المطلوبة. هذه الفترة تعتمد على طبيعة المشروع، حجم التمويل المطلوب، واستراتيجية التسويق المعتمدة. تحديد فترة زمنية معقولة ومناسبة يُساعد في الحفاظ على الزخم والحماس لدى الممولين طوال فترة الحملة (Global Environment Facility (GEF), 2020, p. 42).

بالإضافة إلى ذلك، يشمل إعداد المشروع إعداد محتوى مرئي وجذاب. يجب على صاحب المشروع استخدام صور وفيديوهات ذات جودة عالية تُظهر الفكرة أو المنتج أو الخدمة التي يسعى إلى تمويلها. المحتوى المرئي يُعد أداة قوية لجذب الانتباه ونقل رسالة المشروع بطريقة فعالة. يُفضل أن يكون الفيديو الترويجي قصيراً ومباشراً (Mind Tools Content Team, n.d.)، يقدم لمحة سريعة عن المشروع وفريق العمل والأهداف.

أخيراً، يجب على صاحب المشروع تقديم معلومات عن الفريق الذي يقف وراء المشروع. تقديم نبذة عن الفريق يُساعد في بناء الثقة مع الممولين، حيث يُظهر لهم أن هناك أفراد مؤهلين وملتزمين وراء الفكرة. يمكن أن تشمل هذه النبذة معلومات عن الخبرات السابقة والمهارات التي يمتلكها الفريق والتي ستساهم في نجاح المشروع.

### الفرع الثاني: تحديد الهدف التمويلي

تحديد الهدف التمويلي هو خطوة حاسمة في عملية إعداد المشروع ضمن منصات التمويل الجماعي. يلعب هذا التحديد دوراً أساسياً في نجاح الحملة، حيث يوضح للممولين مقدار المال الذي يحتاجه المشروع لتنفيذه بنجاح وكيف سيتم استخدام هذه الأموال. يتطلب تحديد الهدف التمويلي توازناً بين الواقعية والطموح، لضمان جذب الدعم المالي المطلوب دون إبعاد الممولين المحتملين (Pinkow & Emmerich, 2020, pp. 340-345).

أولاً، يجب على صاحب المشروع أن يُجري تقييماً شاملاً لتكاليف المشروع. يتضمن ذلك تقدير جميع النفقات المرتبطة بتنفيذ المشروع، مثل تكاليف الإنتاج، التسويق، التوزيع، وتكاليف التشغيل الأخرى. هذه التقديرات يجب أن تكون دقيقة وتستند إلى بيانات ومعلومات موثوقة لضمان أن المبلغ المطلوب يتوافق مع الاحتياجات الفعلية للمشروع (Brenna Schwartz, 2023). يُساعد تقديم تفاصيل واضحة حول كيفية استخدام الأموال في بناء الثقة مع الممولين، حيث يُظهر أن صاحب المشروع لديه خطة مُحكمة ومدروسة.

ثانياً، يُفضل تقسيم الهدف التمويلي إلى أهداف فرعية أو مراحل تمويلية، خاصة في المشاريع الكبيرة أو المعقدة. هذا النهج يتيح لصاحب المشروع تحقيق التمويل بشكل تدريجي، مما يُظهر للممولين التقدم الذي يتم تحقيقه ويُحفزهم على المشاركة. يمكن لكل مرحلة أن تكون مرتبطة بإنجاز محدد في المشروع، مثل إطلاق منتج أولي، توسيع الإنتاج، أو

الدخول إلى سوق جديد. يُعطي هذا النظام أيضًا شعورًا بالإنجاز المستمر ويُشجع الممولين على تقديم المزيد من الدعم (Brenna Schwartz, 2023).

ثالثًا، يجب أن يكون الهدف التمويلي واقعيًا ومناسبًا لحجم المشروع ونطاقه. تحديد هدف تمويلي مرتفع جدًا قد يؤدي إلى إحباط الممولين إذا شعروا أن المشروع يطمح لأكثر مما يمكنه تحقيقه. من ناحية أخرى، تحديد هدف منخفض جدًا قد لا يُغطي جميع التكاليف اللازمة، مما قد يؤدي إلى صعوبات في تنفيذ المشروع بشكل كامل. لذلك (International Association of Deposit Insurers (IADI), 2018, pp. 11-23)، يجب على صاحب المشروع أن يوازن بين الطموح والواقعية عند تحديد الهدف التمويلي.

رابعًا، تُعتبر الشفافية في تحديد الهدف التمويلي أمرًا بالغ الأهمية. يجب على صاحب المشروع تقديم تفاصيل حول كيفية توزيع الأموال واستخدامها في كل مرحلة من مراحل المشروع. تقديم مخطط مالي أو تفاصيل النفقات يساعد الممولين على فهم كيفية استخدام أموالهم ويُعزز من مصداقية الحملة. هذه الشفافية تُعتبر عنصرًا أساسيًا في بناء الثقة بين صاحب المشروع والممولين (SmarterSelect, n.d.).

أخيرًا، من المهم مراعاة مرونة الأهداف التمويلية. في بعض الحالات، قد يتم تجاوز الهدف التمويلي الأصلي. يجب أن يكون صاحب المشروع مستعدًا لتوضيح كيفية استخدام الأموال الزائدة وما إذا كان سيؤدي ذلك إلى تحسين المشروع أو توسيعه. يُظهر هذا النهج أن صاحب المشروع مُخطط بشكل جيد ومستعد للتكيف مع الظروف المتغيرة.

### الفرع الثالث: الترويج للحملة

الترويج للحملة هو أحد الجوانب الأكثر أهمية في نجاح أي مشروع تمويل جماعي، حيث يعتمد على جذب انتباه الممولين المحتملين وتشجيعهم على المساهمة في الحملة. يتطلب الترويج للحملة استراتيجية تسويق فعّالة ومدرّسة تُركز على إيصال رسالة المشروع بشكل واضح ومقنع (Etter, Grossglauser, & Thiran, 2013)، والوصول إلى أكبر عدد ممكن من الأشخاص الذين قد يكونون مهتمين بدعم المشروع.

أولاً، يُعد تحديد الجمهور المستهدف خطوة أساسية في الترويج للحملة. يجب على صاحب المشروع تحديد من هم الأفراد أو المجموعات الأكثر احتمالاً للاهتمام بمشروعه، سواء كانوا مستهلكين محتملين، أو داعمين للفكرة، أو مستثمرين يبحثون عن فرص جديدة (Radavicius & Sachdeva, 2023). فهم خصائص واهتمامات الجمهور المستهدف يُساعد في توجيه الجهود التسويقية بطريقة أكثر فعالية ويزيد من فرص جذب الدعم.

ثانيًا، استخدام وسائل التواصل الاجتماعي يُعتبر أداة رئيسية في الترويج لحملة التمويل الجماعي. يُمكن لصاحب المشروع الاستفادة من منصات مثل فيسبوك، تويتر، إنستغرام، ولينكدإن لنشر رسائل الحملة والوصول إلى جمهور أوسع. يجب أن تكون المشاركات مُصممة بشكل يجذب الانتباه (FasterCapital, 2024)، مع استخدام صور وفيديوهات مُلفتة وروابط مباشرة إلى صفحة الحملة على منصة التمويل الجماعي. التفاعل المستمر مع المتابعين من خلال الرد على التعليقات والأسئلة يُظهر اهتمام صاحب المشروع ويُبني علاقات أقوى مع الممولين المحتملين.

ثالثًا، إنشاء محتوى ترويجي مميز هو عنصر حاسم في جذب انتباه الجمهور. يجب أن يتضمن المحتوى الترويجي قصة المشروع، الهدف منه، وكيف سيُحدث فرقًا أو يُلبّي احتياجات معينة. استخدام الفيديو الترويجي يُعد من أكثر الأدوات فعالية، حيث يُتيح لصاحب المشروع تقديم رسالة شخصية، شرح الفكرة، وعرض المنتجات أو الخدمات المُقدمة (Pulizzi, 2012, pp. 119-123). يجب أن يكون الفيديو قصيرًا (عادةً أقل من 3 دقائق)، جذابًا، ويمتلك رسالة واضحة تُلهم وتشجع الممولين على المساهمة.

رابعًا، يُعد البريد الإلكتروني وسيلة فعّالة للترويج للحملة. يُمكن لصاحب المشروع إنشاء قائمة بريدية تضم الأصدقاء، العائلة، والمعارف، بالإضافة إلى الأفراد الذين أبدوا اهتمامًا مسبقًا. إرسال تحديثات منتظمة عن تقدم الحملة،

وتقديم حوافز خاصة للأشخاص الذين يساهمون في المراحل الأولى من الحملة يُمكن أن يزيد من التفاعل ويحفز المزيد من الدعم (Hollis, 2024). يُفضل أن تكون رسائل البريد الإلكتروني شخصية ومباشرة، تشرح بوضوح كيف يُمكن للمساهمة أن تُحدث فرقًا.

خامسًا، يمكن أن يكون الترويج عبر وسائل الإعلام والشراكات الاستراتيجية فعالاً أيضًا. يمكن لصاحب المشروع الاتصال بوسائل الإعلام المحلية أو الصحفيين المتخصصين في مجال مشروعه لطلب تغطية صحفية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن النظر في الشراكة مع مؤسسات أو أفراد مؤثرين في الصناعة، الذين يمكنهم الترويج للحملة لجمهورهم (Hindle & Klyver, 2006, pp. 234-240). هذه الشراكات تُساعد في تعزيز مصداقية الحملة وتوسيع نطاق الوصول إلى الممولين المحتملين.

أخيرًا، يجب على صاحب المشروع تقديم تحديثات دورية على صفحة الحملة نفسها. هذه التحديثات يمكن أن تشمل تقدم المشروع، الإنجازات الجديدة، أو حتى العقبات التي تم التغلب عليها. التحديثات المنتظمة تُظهر للممولين أن المشروع نشط، وأن صاحب المشروع ملتزم بتحقيق الأهداف المعلنة.

### الفرع الرابع: التواصل مع الممولين

التواصل مع الممولين هو عنصر أساسي في حملات التمويل الجماعي الناجحة، حيث يُعزز من العلاقة بين صاحب المشروع والممولين المحتملين، ويبني الثقة الضرورية لدعم المشروع. يعد الحفاظ على تواصل فعّال ومستمر مع الممولين أحد أفضل الطرق لضمان نجاح الحملة وزيادة فرص تحقيق الأهداف التمويلية (Kang, Gao, Wang, & Zheng, 2016, pp. 1801-1809).

أولاً، يُعد تقديم المعلومات بوضوح وشفافية للممولين من أولويات التواصل الناجح. يجب على صاحب المشروع أن يُقدم وصفًا شاملاً وواضحًا للمشروع، موضِّحًا الأهداف، كيفية استخدام الأموال التي سيتم جمعها، والفوائد التي سيحصل عليها الممولون. يُساعد الشفافية في بناء الثقة، حيث يشعر الممولون بالاطمئنان إلى أن صاحب المشروع يُدار بحرفية وأنه ملتزم بتحقيق الأهداف المعلنة (Liu, Heinberg, Huang, & Eisingerich, 2023, pp. 517-522).

ثانيًا، يُعتبر الرد على استفسارات الممولين بسرعة وكفاءة جزءًا لا يتجزأ من التواصل الفعّال. قد يكون لدى الممولين أسئلة حول تفاصيل المشروع، الجدول الزمني، أو حتى المخاطر المحتملة (Junkes, Tereso, & Afonso, 2015, pp. 905-910). تقديم إجابات سريعة وواضحة يُظهر أن صاحب المشروع مهتم بتلبية احتياجات الممولين ويحترم آرائهم ومخاوفهم. يُمكن أن يتم هذا التواصل من خلال التعليقات على صفحة الحملة، البريد الإلكتروني، أو الرسائل المباشرة عبر المنصة. ثالثًا، تقديم تحديثات منتظمة حول تقدم الحملة والمشروع هو وسيلة فعّالة للحفاظ على تواصل قوي مع الممولين. يجب على صاحب المشروع مشاركة التحديثات التي تعكس التقدم المُحرز، مثل الوصول إلى معالم معينة، التغلب على التحديات، أو تقديم شكر للممولين على دعمهم. هذه التحديثات تُعزز الشعور بالانتماء بين الممولين وتجعلهم يشعرون بأنهم جزء من رحلة نجاح المشروع (FasterCapital, 2024).

رابعًا، تخصيص رسائل للممولين يُظهر التقدير الشخصي لكل مساهمة. يمكن لصاحب المشروع إرسال رسائل شكر شخصية لكل ممول، خاصة إذا كانت المساهمة كبيرة أو جاءت في مرحلة حاسمة من الحملة. يُعتبر هذا النوع من التقدير الشخصي وسيلة فعّالة لبناء علاقة قوية مع الممولين وتشجيعهم على تقديم الدعم المستقبلي.

خامسًا، يجب أن يكون صاحب المشروع مستعدًا للتعامل مع التعليقات السلبية أو النقد البناء بطريقة مهنية وإيجابية. من المهم الاستماع إلى مخاوف الممولين ومعالجتها بشكل بناء. يُظهر التعامل الجيد مع النقد أن صاحب المشروع مرن ومفتوح للتحسين، مما يُعزز من مصداقيته ويزيد من ثقة الممولين.

أخيرًا، يمكن استخدام وسائل التواصل الاجتماعي كأداة فعالة للتواصل مع الممولين. يُمكن لصاحب المشروع إنشاء مجموعات أو صفحات خاصة على منصات التواصل الاجتماعي للتفاعل مع الممولين وتقديم التحديثات. هذا النوع من التواصل يُساعد في بناء مجتمع من الداعمين الذين يُشاركون نفس الاهتمامات والرؤى (FasterCapital, 2024).

### الفرع الخامس: استلام الأموال

استلام الأموال هو الخطوة الأخيرة والمهمة في دورة حياة حملة التمويل الجماعي، حيث يتلقى أصحاب المشاريع التمويل الذي تم جمعه من الممولين، ويبدأون في استخدامه لتنفيذ خططهم وتحقيق أهدافهم. هذه الخطوة تتطلب إدارة دقيقة لضمان أن الأموال تُنقل بشكل آمن وفعال من الممولين إلى أصحاب المشاريع، مع الحفاظ على الشفافية والمصادقية في العملية (Stepnov, 2023).

أولاً، بعد انتهاء الحملة بنجاح وتحقيق الهدف التمويلي المحدد أو تجاوزه، تبدأ منصة التمويل الجماعي في عملية تحويل الأموال إلى صاحب المشروع. يتطلب هذا عادةً بعض الإجراءات الإدارية، حيث تقوم المنصة بجمع جميع الأموال المجمعة خلال الحملة وتحويلها إلى الحساب البنكي المخصص لصاحب المشروع. قد يستغرق هذا التحويل بضعة أيام عمل، اعتمادًا على سياسات المنصة ونظامها المالي (Felipe, Mendes-Da-Silva, Leal, & Santos, 2022, pp. 211-216). ثانيًا، تُطبق المنصات عادةً رسومًا معينة على المبلغ الكلي الذي تم جمعه كجزء من نموذج عملها. هذه الرسوم تُخصم تلقائيًا من المبلغ قبل تحويله إلى صاحب المشروع. تكون هذه الرسوم قد تم توضيحها مسبقًا في شروط وأحكام المنصة، ويجب أن يكون صاحب المشروع على دراية بها لتفادي أي مفاجآت غير متوقعة (Bravo, 2023).

ثالثًا، يتعين على صاحب المشروع تقديم الوثائق اللازمة للتحقق من الهوية وتأكيد الحساب البنكي قبل استلام الأموال. هذا الإجراء يُعتبر جزءًا من التدابير الأمنية لضمان أن الأموال تُحول إلى الشخص الصحيح وتجنب أي احتيال محتمل. قد تشمل الوثائق المطلوبة بطاقات الهوية، إثبات العنوان، أو تفاصيل الحساب البنكي. يُفضل أن يقوم صاحب المشروع بإعداد هذه الوثائق مسبقًا لتجنب أي تأخير في عملية الاستلام (Initiative, 2021, p. 27).

رابعًا، في بعض الحالات، قد تكون هناك حاجة لإعداد خطة عمل مفصلة تُوضح كيفية استخدام الأموال التي تم جمعها. هذا يُظهر للممولين أن صاحب المشروع لديه رؤية واضحة ومدروسة حول كيفية استثمار الأموال لتحقيق الأهداف المعلنة. تقديم مثل هذه الخطة يُعزز من شفافية الحملة ويزيد من ثقة الممولين في قدرة صاحب المشروع على إدارة الموارد المالية بشكل فعال (Hayes, 2024).

خامسًا، من المهم أن يظل صاحب المشروع ملتزمًا بتقديم تحديثات منتظمة للممولين حول كيفية استخدام الأموال. يمكن أن تشمل هذه التحديثات تفاصيل عن بدء الإنتاج، الإنجازات التي تم تحقيقها، أو أي تحديات تواجه المشروع. الشفافية في استخدام الأموال تُساهم في بناء علاقة طويلة الأمد مع الممولين وتحفزهم على دعم المشاريع المستقبلية (Huntsberger, 2024).

أخيرًا، في حالة عدم تحقيق الهدف التمويلي، تعتمد الإجراءات على نوع التمويل المختار. في بعض النماذج، مثل "الكل أو لا شيء"، يتم إعادة الأموال تلقائيًا إلى الممولين، ولا يحصل صاحب المشروع على أي تمويل. أما في نماذج "التمويل المرن"، فقد يحتفظ صاحب المشروع بالأموال حتى لو لم يتم تحقيق الهدف بالكامل، مما يُتيح له العمل بالمبلغ المتاح.

### المطلب الرابع: كيفية عمل منصات التمويل الجماعي من منظور الممولون (Backers/Investors)

منصات التمويل الجماعي تعد ساحة حيوية للمستثمرين والداعمين (Backers) الراغبين في دعم المشاريع المبتكرة والمبدعين المتميزين. هذا المطلب يستكشف عملية التمويل الجماعي من منظور الممولين، موضحة الخطوات الأساسية التي يجب اتخاذها للمشاركة بفعالية في دعم المشاريع. الفرع الأول يناقش كيفية استكشاف المشاريع المتاحة على المنصات، مع

التركيز على التقنيات والأدوات المستخدمة لتصفية واختيار المشاريع. الفرع الثاني يتناول كيفية اتخاذ قرار المساهمة، بما في ذلك تقييم المخاطر والفوائد المحتملة.

في الفرع الثالث، يتم توضيح عملية تقديم التبرعات أو الاستثمار، شارحًا الخطوات العملية لتنفيذ الدعم المالي. الفرع الرابع يركز على كيفية متابعة التحديثات الخاصة بالمشروع لضمان الشفافية والتفاعل المستمر. وأخيرًا، الفرع الخامس يشرح العملية التي يحصل من خلالها الممولون على المكافآت أو العوائد، سواء كانت مادية أو غير مادية، في إطار تقدير الجهود المالية المستثمرة. هذه الخطوات تبرز كيف يمكن للممولين الاستفادة من التمويل الجماعي ليس فقط كمستثمرين، بل كمشاركين نشطين في عملية الابتكار والتطوير.

### الفرع الأول: استكشاف المشاريع

استكشاف المشاريع يُعتبر الخطوة الأولى التي يتخذها الممولون في عملية التمويل الجماعي، حيث يبحثون عن المشاريع التي تثير اهتمامهم وتستحق الدعم المالي. يُعتبر هذا الاستكشاف عملية مهمة للممولين، حيث يُساعدهم في اتخاذ قرارات مستنيرة حول الأماكن التي يستثمرون فيها أموالهم أو يقدمون فيها تبرعاتهم (Röthler & Wenzlaff, 2011, pp. 12-15). استكشاف المشاريع يتضمن عدة عناصر تسهم في جذب انتباه الممولين وتحفيزهم على دعم المبادرات المختلفة. أولاً، يبدأ الممولون في استكشاف المشاريع من خلال تصفح منصات التمويل الجماعي. توفر هذه المنصات واجهات سهلة الاستخدام تعرض مجموعة واسعة من المشاريع المنظمة ضمن فئات مختلفة، مثل التكنولوجيا، الفنون، الصحة، والتعليم. تُساعد هذه التصنيفات الممولين في توجيه بحثهم نحو المجالات التي يهتمون بها بشكل خاص (Gerber, Kuo, & Hui, 2012)، مما يسهل عليهم العثور على المشاريع التي تتناسب مع اهتماماتهم وقيمهم.

ثانيًا، يستخدم الممولون أدوات البحث والفلتر المتاحة على المنصة لتضييق نطاق البحث. تُتيح هذه الأدوات لهم تحديد معايير معينة مثل المنطقة الجغرافية، نوع المشروع، الحالة التمويلية، والفترة الزمنية المتبقية للحملة. هذا يُمكنهم من العثور على المشاريع التي تُلبّي متطلباتهم الخاصة وتتناسب مع معاييرهم الاستثمارية (European Commission, n.d.). بالإضافة إلى ذلك، يمكن للممولين مشاهدة المشاريع التي تحقق أداءً جيدًا أو التي تحصل على تفاعل كبير من الجمهور، مما يمنحهم فكرة عن المشاريع الواعدة.

ثالثًا، يلعب المحتوى المرئي والجذاب دورًا مهمًا في جذب انتباه الممولين أثناء استكشاف المشاريع. غالبًا ما يبدأ الممولون بمشاهدة الفيديو الترويجي للمشروع، الذي يُقدم لمحة سريعة عن الفكرة وأهدافها. يُفضل أن يكون الفيديو قصيرًا ومباشرًا، يحتوي على رسالة واضحة تُلهم الممولين وتشرح لهم قيمة المشروع (Kaminski & Hopp, 2020, pp. 630-634). بالإضافة إلى ذلك، تُساهم الصور ذات الجودة العالية والعروض البيانية في تقديم المعلومات بطريقة بصرية تُسهل فهم المشروع وتزيد من جاذبيته.

رابعًا، يُعبر الممولون اهتمامًا كبيرًا بالتفاصيل المكتوبة في صفحة المشروع. يشمل ذلك وصف المشروع، الأهداف المحددة، وكيفية استخدام الأموال التي سيتم جمعها. يُفضل الممولون المشاريع التي تقدم خطة عمل واضحة وتفاصيل شفافة حول كيفية تحقيق الأهداف المعلنة. تساهم هذه التفاصيل في بناء الثقة (Sheleia Phillips, 2024)، حيث يُظهر صاحب المشروع التزامًا جديًا وتحضيرًا كافيًا.

خامسًا، يُعتبر تقييم المخاطر من العوامل المهمة في عملية استكشاف المشاريع. يُقيم الممولون المخاطر المرتبطة بالمشروع من خلال مراجعة تجارب صاحب المشروع السابقة، السجل المالي، ومدى واقعية الأهداف المحددة. المنصات التي توفر معلومات عن الخلفية المهنية لأصحاب المشاريع وتاريخهم في إطلاق مشاريع ناجحة تمنح الممولين شعورًا بالأمان والثقة عند اتخاذ قرار التمويل (Junkes, Tereso, & Afonso, 2015, pp. 902-910).

أخيراً، يُنظر الممولون أيضاً في المزايا أو المكافآت التي يُقدمها المشروع مقابل الدعم. تُعد المكافآت مثل المنتجات الحصرية، أو الخدمات المجانية، أو التجارب الفريدة جزءاً من الحوافز التي تُشجع الممولين على دعم المشروع. من خلال تقديم مكافآت ذات قيمة مضافة (European Commission, n.d.)، يُمكن لصاحب المشروع زيادة جاذبية حملته وجذب المزيد من الدعم.

### الفرع الثاني: اتخاذ قرار المساهمة

اتخاذ قرار المساهمة يُعد مرحلة مهمة في عملية التمويل الجماعي بالنسبة للممولين، حيث يختارون المشاريع التي سيرصدون أموالهم لدعمها. يتطلب هذا القرار توازناً بين الرغبة في دعم فكرة معينة والإطمئنان إلى أن المشروع يُدار بطريقة مهنية ومسؤولة (Wessel, Gleasure, & Kauffman, 2021). هناك عدة عوامل يأخذها الممولون في الاعتبار عند اتخاذ قرار المساهمة:

أولاً، يُعتبر تقييم مصداقية صاحب المشروع أحد العوامل الأساسية. يبحث الممولون عن إشارات تدل على أن صاحب المشروع جدير بالثقة وقادر على تنفيذ الفكرة بنجاح. قد تشمل هذه الإشارات السجل المهني لصاحب المشروع، الخبرات السابقة، ونجاحاته في إطلاق حملات تمويل جماعي سابقة (Venslavienė, Stankevičienė, & Vaiciukevičiūtė, 2021). يُساعد وجود خلفية قوية وسمعة جيدة في طمأنة الممولين بأن صاحب المشروع يملك القدرة على تحقيق ما وعد به.

ثانياً، يلعب مدى وضوح الأهداف التمويلية وخطة العمل دوراً حاسماً في قرار المساهمة. يُفضل الممولون المشاريع التي تحدد بوضوح المبلغ المطلوب جمعه وكيفية استخدامه لتحقيق الأهداف المعلنة. تقديم خطة عمل تفصيلية يُظهر للممولين أن صاحب المشروع لديه رؤية مُحكمة وخطوات واضحة لتنفيذ المشروع. الشفافية في عرض الأهداف واستخدام الأموال يُعزز من ثقة الممولين في أن أموالهم ستُستخدم بحكمة (Claudia Pompa, 2013, pp. 10-14).

ثالثاً، يُعتبر تقييم العائدات أو المكافآت التي سيحصل عليها الممول جزءاً مهماً من عملية اتخاذ القرار. في بعض النماذج التمويلية، قد يُقدم صاحب المشروع مكافآت مادية أو معنوية للممولين بناءً على حجم مساهماتهم. يمكن أن تتضمن هذه المكافآت منتجات حصرية (European Commission, n.d.)، خدمات إضافية، أو حتى نسب من الأرباح. يدرس الممولون ما إذا كانت هذه المكافآت تُعادل المساهمة التي سيقدمونها وما إذا كانت تلي توقعاتهم وقيمهم.

رابعاً، يهتم الممولون بتقييم المخاطر المرتبطة بالمشروع. يُعتبر تقدير المخاطر جزءاً أساسياً من اتخاذ القرار، حيث يُقيّم الممولون مدى واقعية المشروع وإمكانية تحقيقه. يتضمن ذلك مراجعة السوق المستهدف، التحديات المحتملة، والاستراتيجيات الموضوعة للتعامل مع تلك التحديات (Liu, Jin, Xie, & Skitmore, 2017, pp. 205-216). المشاريع التي تُظهر فهماً جيداً للمخاطر وتضع استراتيجيات لتقليلها تكون أكثر جذباً للممولين.

خامساً، يتأثر قرار المساهمة أيضاً بردود الفعل والتعليقات من المجتمع حول المشروع. يمكن أن توفر التعليقات والتقييمات التي يتركها ممولون آخرون أو الخبراء صورة واضحة عن جودة المشروع ومدى رضا الآخرين عنه. التفاعل الإيجابي والدعم القوي من المجتمع قد يُشجع المزيد من الممولين على الانضمام إلى الحملة (Rijal, 2023, pp. 84-92).

أخيراً، الثقة العامة في المنصة نفسها تلعب دوراً في قرار المساهمة. يميل الممولون إلى تفضيل المنصات التي لديها سجل حافل في إدارة الحملات بنجاح، وحماية الممولين، وتقديم الدعم اللازم. المنصات التي تضمن حقوق الممولين وتوفير إجراءات آمنة وموثوقة تُكسب ثقة أكبر وتشجع على المساهمة.

### الفرع الثالث: تقديم التبرع أو الاستثمار

تقديم التبرع أو الاستثمار يُعد الخطوة العملية التي يتخذها الممولون لدعم المشاريع التي اختاروها بعد اتخاذ قرار المساهمة. هذه الخطوة تُعتبر تجسيداً حقيقياً لالتزام الممول بالمشروع، حيث يقوم بنقل دعمه من مرحلة الاهتمام إلى

مرحلة الفعل الفعلي. يشمل هذا الفرع عدة جوانب تساعد في فهم كيفية تقديم التبرع أو الاستثمار ودوره في نجاح حملة التمويل الجماعي (Gregory & Howard, 2009).

أولاً، بعد اتخاذ قرار المساهمة، يقوم الممولون بزيارة صفحة المشروع على منصة التمويل الجماعي. من هناك، يجدون خيارات تقديم التبرعات أو الاستثمارات. تعتمد الخيارات المتاحة على نوع المنصة ونموذج التمويل المستخدم، فقد يُتاح للممولين تقديم مساهمات نقدية مباشرة أو استثمارات مالية في مقابل حصص أو مكافآت (Li, Cabano, & Li, 2023, pp. 12-16). تُقدم المنصة واجهة سهلة الاستخدام تُرشد الممولين خلال عملية تقديم المساهمة، مما يجعلها عملية سلسة وبسيطة.

ثانياً، يُختار الممولون المبلغ الذي يرغبون في تقديمه. يُقدم أصحاب المشاريع عادةً خيارات مساهمة بمستويات مختلفة، كل منها قد يكون مرتبطاً بمكافأة معينة. يختار الممولون المستوى الذي يناسبهم بناءً على ميزانيتهم واهتماماتهم، مع العلم أن اختيار مستوى أعلى قد يُوفر لهم مكافآت أكبر أو مزايا إضافية. في حالات الاستثمار (SMART Project; Interreg Europe; European Union, 2024, pp. 29-42)، قد يتضمن هذا الاختيار تحديد النسبة أو الحصة التي يرغب الممول في شرائها في المشروع.

ثالثاً، يتم استخدام وسائل الدفع الإلكترونية لتقديم التبرعات أو الاستثمارات. تشمل وسائل الدفع المتاحة بطاقات الائتمان أو الخصم، المحافظ الرقمية مثل PayPal، والتحويلات البنكية. تعتمد المنصات على تقنيات أمان متقدمة لضمان أن تكون المعاملات المالية آمنة ومحمية من الاحتيال (Kantar Public, 2022, pp. 39-59). يوفر هذا الأمان الثقة للممولين في أن أموالهم ستُنقل بأمان إلى صاحب المشروع دون مخاطر.

رابعاً، بعد تقديم المساهمة، يتلقى الممول تأكيداً إلكترونياً على بريده الإلكتروني أو من خلال حسابه على المنصة. يتضمن هذا التأكيد تفاصيل المساهمة، المبلغ الذي تم تقديمه، وأي مكافآت مرتبطة بالمساهمة. يُعتبر هذا التأكيد بمثابة إيصال يُوثق عملية المساهمة، ويمكن للممولين الاحتفاظ به لسجلاتهم الشخصية (European Commission, 2023, p. 72). في بعض الحالات، تُتيح المنصة للممولين إمكانية متابعة تقدم المشروع وحالة استثمارهم من خلال حساباتهم على المنصة.

خامساً، يُساهم تقديم التبرعات أو الاستثمارات في تعزيز روح الانتماء بين الممولين وأصحاب المشاريع. يُشعر الممولون بأنهم جزء من رحلة تحقيق هدف المشروع، وهذا يُشجعهم على متابعة تقدم المشروع والمشاركة في الترويج له بين دوائرهم الاجتماعية. يُمكن أن يؤدي هذا الانخراط المستمر إلى زيادة الدعم وتوسيع دائرة الممولين، مما يُساهم في تحقيق الأهداف التمويلية بشكل أسرع (Adabanya, Awosika, Moon, Reddy, & Ugwuja, 2023).

أخيراً، تُتيح بعض المنصات للممولين فرصة تقديم تبرعات إضافية بعد انتهاء الحملة إذا كانت هناك حاجة لتمويل إضافي أو إذا أُضيفت أهداف جديدة. يُظهر هذا النموذج المرنة في جمع التمويل ويُمكن أصحاب المشاريع من الاستفادة القصوى من دعم مجتمعهم.

### الفرع الرابع: متابعة التحديثات

متابعة التحديثات هي خطوة أساسية للممولين بعد تقديم التبرع أو الاستثمار في حملة تمويل جماعي. تُعتبر هذه المتابعة وسيلة للممولين للبقاء على اطلاع بما يحدث في المشروع الذي دعموه، وتُعزز من إحساسهم بالانتماء والالتزام تجاه تحقيق أهداف المشروع (Gerber & Hui, 2014, pp. 34-32). متابعة التحديثات تُساهم في بناء الثقة والشفافية بين أصحاب المشاريع والممولين، وتلعب دوراً حيوياً في دعم الحملة على المدى الطويل.

أولاً، تعتمد متابعة التحديثات على التواصل المستمر من جانب أصحاب المشاريع. يُقدم أصحاب المشاريع تحديثات دورية على صفحة المشروع على منصة التمويل الجماعي. هذه التحديثات يمكن أن تشمل معلومات حول التقدم المحرز،

الإنجازات التي تم تحقيقها، وأي تغييرات أو تحديات جديدة يواجهها المشروع (Włodarczyk, 2023). من خلال هذه المعلومات، يُمكن للممولين رؤية كيف تُستخدم أموالهم ومعرفة مدى تقدم المشروع نحو تحقيق أهدافه.

ثانيًا، قد تتضمن التحديثات إشعارات خاصة تُرسل مباشرة إلى الممولين عبر البريد الإلكتروني أو الرسائل داخل المنصة. هذه الإشعارات تُطلع الممولين على آخر المستجدات وتُساعدهم في متابعة سير المشروع دون الحاجة إلى زيارة صفحة المشروع باستمرار. يُعتبر هذا النهج وسيلة فعالة للحفاظ على تفاعل الممولين وإبقائهم مهتمين بالمشروع (European Commission, 2022, p. 61)

ثالثًا، توفر التحديثات للممولين فرصة لطرح الأسئلة وتقديم التعليقات. من خلال التفاعل مع أصحاب المشاريع عبر التعليقات أو الرسائل، يُمكن للممولين الحصول على إجابات مباشرة على استفساراتهم أو مشاركة آرائهم واقتراحاتهم. هذا التفاعل يُظهر لأصحاب المشاريع أن هناك اهتماماً حقيقياً ودعمًا من الممولين (Ika & Pinto, 2022, pp. 09-10)، ويُمكن أن يُسهم في تحسين المشروع بناءً على ردود الفعل المباشرة.

رابعًا، تُعتبر التحديثات أيضًا وسيلة لأصحاب المشاريع للاحتفال بالإنجازات والشكر للممولين. عند تحقيق معلم معين، مثل الوصول إلى نسبة معينة من التمويل أو إكمال مرحلة مهمة في المشروع، يُمكن لأصحاب المشاريع نشر تحديثات للاحتفال بهذه اللحظات وتقديم الشكر للممولين على دعمهم المستمر (Argo, Klinowski, Krishnamurti, & Smith, 2019, pp. 05-08). هذه الاحتفالات تُعزز من شعور الممولين بأن مساهماتهم تُحدث فرقاً حقيقياً، مما يُشجعهم على الاستمرار في الدعم والترويج للمشروع.

خامسًا، تُسهم التحديثات في تعزيز الشفافية. عندما يُقدم أصحاب المشاريع تحديثات حول كيفية استخدام الأموال، يتمكن الممولون من متابعة التفاصيل الدقيقة لاستثمارهم. الشفافية في استخدام الأموال تُساعد في تقليل المخاوف والشكوك لدى الممولين، وتُعزز من مصداقية المشروع. عندما يكون الممولون مطلعين بشكل جيد (Tolzmann & Lahaye, 2023)، يزداد شعورهم بالأمان والثقة في أن المشروع يسير في الاتجاه الصحيح.

أخيرًا، تُشجع التحديثات المنتظمة الممولين على أن يصبحوا سفراء للمشروع. عندما يكون الممولون راضين عن التقدم المحرز ومتابعة التحديثات، يكونون أكثر استعدادًا لمشاركة المشروع مع أصدقائهم وعائلاتهم وشبكاتهم الاجتماعية. هذا يُسهم في زيادة نطاق الحملة وجذب المزيد من الممولين، مما يُعزز من فرص تحقيق الأهداف التمويلية.

### الفرع الخامس: الحصول على المكافآت أو العوائد

الحصول على المكافآت أو العوائد هو جزء رئيسي من تجربة الممولين في منصات التمويل الجماعي. يُعتبر هذا الفرع النقطة التي يجني فيها الممولون الفوائد التي وُعدوا بها مقابل دعمهم المالي للمشروع. تختلف طبيعة المكافآت والعوائد بناءً على نوع التمويل الجماعي المستخدم، ولكن الغرض الرئيسي منها هو تقدير مساهمة الممولين وتحفيزهم على دعم المزيد من المشاريع في المستقبل (Loots, Piecyk, & Wijngaarden, 2024).

أولاً، في نموذج التمويل القائم على المكافآت، يُحدد أصحاب المشاريع عادةً مجموعة من المكافآت التي يُمكن للممولين الحصول عليها بناءً على مستوى مساهمتهم. يُمكن أن تشمل هذه المكافآت منتجات حصرية، عينات من المنتج، تذاكر لحضور فعاليات خاصة، أو حتى فرص لقاء مع فريق المشروع (European Commission, n.d.). يتم تحديد المكافآت بشكل متدرج، حيث تزيد قيمة المكافآت مع زيادة قيمة المساهمة. هذا يُحفز الممولين على تقديم مبالغ أكبر للاستفادة من المكافآت الأكثر قيمة.

ثانيًا، في حالات التمويل الجماعي القائم على الأسهم، يحصل الممولون على حصص في المشروع أو الشركة. يُعد هذا النوع من التمويل جذابًا للممولين الذين يبحثون عن فرص استثمار طويلة الأمد. يحصل الممولون على عوائد مالية بناءً على نجاح المشروع وأرباحه المستقبلية. يُمكن أن تكون هذه العوائد على شكل أرباح سنوية، أو زيادة في قيمة الحصص التي

يملكونها إذا تم بيع الشركة أو طرحت أسهمها للاكتتاب العام (Finance and Private Sector Development Department, 2013, p. 50)

ثالثاً، في نماذج التمويل القائم على القروض، يُعتبر العائد على الاستثمار جزءاً من الحوافز المقدمة للممولين. يحصل الممولون على فوائد تُدفع لهم بناءً على مبلغ القرض الذي قدموه، وتُحدد هذه الفوائد عادةً مسبقاً ضمن شروط الحملة. يتم سداد القرض والفوائد وفق الجدول الزمني مُحدد، مما يمنح الممولين إحساساً بالأمان المالي ويضمن لهم استرداد أموالهم بالإضافة إلى عائد مالي (Kollenda, 2022, pp. 05-10).

رابعاً، يتطلب الحصول على المكافآت أو العوائد تنظيمًا دقيقاً من قبل أصحاب المشاريع. بعد نجاح الحملة، يُصبح من الضروري أن يقوم أصحاب المشاريع بإدارة وتوزيع المكافآت والعوائد بشكل فعال. يتطلب هذا تحديد جداول زمنية واضحة للتسليم، إعداد آليات للتواصل مع الممولين، وضمان أن يتم الوفاء بجميع الوعود بطريقة دقيقة وموثوقة. الالتزام بتقديم المكافآت في الوقت المناسب يُعزز من ثقة الممولين ويُبني سمعة جيدة لأصحاب المشاريع (Armstrong, 2007, p. 96).

خامساً، تُعتبر الشفافية في تقديم المكافآت والعوائد أمراً بالغ الأهمية. يجب على أصحاب المشاريع إبقاء الممولين مطلعين على حالة المكافآت وأي تغييرات أو تأخيرات قد تطرأ. إذا كانت هناك تحديات تؤثر على تقديم المكافآت في الوقت المحدد، يجب على أصحاب المشاريع التواصل بشكل واضح وصریح مع الممولين، وشرح الأسباب والإجراءات التي تُتخذ لمعالجة هذه التحديات (Reward & Employee Benefits Association (REBA), 2021).

### المبحث الرابع: التمويل الجماعي كبديل تمويلي للمؤسسات الناشئة

يستعرض هذا المبحث التمويل الجماعي كبديل تمويلي حيوي للمؤسسات الناشئة، مقارنة بطرق التمويل التقليدية. في ظل التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الحصول على تمويل مناسب، يبرز التمويل الجماعي كحل مبتكر وفعال لتلبية احتياجات هذه المؤسسات. يسعى هذا المبحث إلى تحليل مزايا التمويل الجماعي مقارنة بغيره من أساليب التمويل، بالإضافة إلى استعراض دوره في دعم المؤسسات الناشئة وخاصة في السياق الجزائري. في المطلب الأول، سيتم تقديم دراسة مقارنة بين التمويل الجماعي وعدة طرق تمويل أخرى، مثل التمويل الذاتي والتمويل من العائلة والأصدقاء، التمويل عبر البنوك، رأس المال المغامر، والمستثمرين الملائكيين. أما المطلب الثاني، فيركز على الدور الذي يلعبه التمويل الجماعي في تسهيل وصول المؤسسات الناشئة إلى الموارد المالية، مع تحليل العوامل التي تجعل هذا النوع من التمويل جذاباً، مثل تقليل المخاطر المالية الشخصية، بناء مجتمع داعم، واختبار الفكرة في السوق. في المطلب الثالث، ستتم مناقشة إمكانية استخدام التمويل الجماعي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مع التركيز على دوره في تلبية احتياجات المؤسسات الناشئة، دعم المشاريع المبتكرة في المناطق النائية، وفتح فرص للتوسع الدولي.

#### المطلب الأول: دراسة مقارنة بين التمويل الجماعي وبعض طرق التمويل الأخرى

هذا المطلب يقدم دراسة مقارنة بين التمويل الجماعي وطرق التمويل الأخرى، مستكشفاً الفروق والتشابهات بين كل منها لتحديد الأنسب للمشاريع المختلفة. يبدأ بمقارنة التمويل الجماعي مع الطرق الشخصية كالتمويل الذاتي والتمويل من الأصدقاء والعائلة، ثم ينتقل للتمويل التقليدي عبر البنوك، ويقارنه بالتمويل عبر رأس المال المغامر، ويختتم بمقارنته مع المستثمرين الملائكيين. هذه المقارنات تسلط الضوء على كيفية توفير كل خيار لمزايا وتحديات مختلفة، وتعزز فهم رواد الأعمال والمستثمرين لأفضل طرق تمويل مشاريعهم بناءً على احتياجاتهم الخاصة. الفرع الأول: التمويل الجماعي مقابل التمويل الذاتي والتمويل من الأصدقاء والعائلة أولاً: من ناحية مصدر التمويل

الجدول 20: اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من حيث مصدر التمويل

نوع التمويل	وصف التمويل	كيفية الاعتماد
التمويل الذاتي	يعتمد على أموال المؤسسين الشخصية، والتي قد تأتي من مدخراتهم أو دخلهم الشخصي أو من الإيرادات المبكرة.	يعتمد نجاحه على قدرة المؤسسين على توفير الأموال اللازمة بشكل مستقل دون الحاجة إلى دعم خارجي.
التمويل من الأصدقاء والعائلة	يعتمد على اقتراض الأموال أو تلقي التبرعات من الأصدقاء والعائلة بناءً على الثقة والعلاقة الشخصية.	يُعتبر متاحاً وسريعاً بسبب الثقة الشخصية، لكن قد لا يعتمد على تحليل مفصل للأعمال أو توقعات مستقبلية دقيقة.
التمويل الجماعي	يُتيح جمع الأموال من جمهور واسع عبر الإنترنت، حيث يمكن لأي شخص المساهمة حسب اهتمامه بالمشروع.	يعتمد على دعم المجتمع وجذب الأفراد الذين يؤمنون بفكرة المشروع، ويمكن أن يوفر تمويلاً كبيراً من مساهمات صغيرة.

المصدر: من اعداد الطالب

ثانياً: من ناحية المرونة والاستقلالية

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

الجدول 21: كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية المرونة والاستقلالية

نوع التمويل	وصف المرونة والاستقلالية	ملاحظات
التمويل الذاتي	يمنح سيطرة كاملة للمؤسسين دون الحاجة للتنازل عن حصص أو التأثير من أطراف خارجية. يُتيح اتخاذ القرارات بحرية كاملة.	يُوفر مرونة في تحديد الأهداف والاتجاهات دون ضغط من مستثمرين خارجيين.
التمويل من الأصدقاء والعائلة	يُحافظ على مرونة عالية واستقلالية في اتخاذ القرارات، لكن العلاقات الشخصية قد تُسبب توقعات أو تدخلات غير رسمية.	يؤدي في بعض الأحيان إلى ضغوط غير مباشرة بسبب العلاقة الشخصية بين الممولين والمؤسسين.
التمويل الجماعي	التمويل القائم على المكافآت أو التبرعات لا يتطلب التنازل عن الملكية، بينما التمويل القائم على الأسهم قد يتطلب تنازلاً جزئياً.	يُوفر مرونة في شروط التمويل، حيث يمكن تحديد نوع المكافآت أو العوائد للممولين حسب نوع التمويل.

المصدر: من اعداد الطالب

ثالثاً: من ناحية حجم التمويل

الجدول 22: كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية حجم التمويل

نوع التمويل	وصف حجم التمويل	ملاحظات
التمويل الذاتي	يعتمد على مقدار الأموال الشخصية التي يستطيع المؤسسون توفيرها، وغالبًا ما يكون محدودًا.	قد يُقيد القدرة على تمويل مشاريع كبيرة أو توسعات سريعة، ويُشكل تحديًا إذا تجاوزت احتياجات المشروع القدرات الشخصية.
التمويل من الأصدقاء والعائلة	قد يكون مناسبًا للمراحل الأولى من المشروع، ولكنه غالبًا ما يكون محدودًا بإمكانيات الأصدقاء والعائلة.	قد يكون كافيًا لبدء المشروع، ولكن غالبًا ما يحتاج إلى مصادر تمويل إضافية مع توسع المشروع.
التمويل الجماعي	يُتيح جمع مبالغ كبيرة من عدد واسع من الممولين بدون حد أقصى طالما أن الحملة قادرة على جذب الاهتمام الكافي.	يُوفر الفرصة لتمويل مشاريع كبيرة ومبتكرة دون الاعتماد الكامل على موارد المؤسسين.

المصدر: من اعداد الطالب

رابعاً: من ناحية المخاطر والتحديات

الجدول 23: كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية المخاطر والتحديات

نوع التمويل	المخاطر والتحديات	ملاحظات
التمويل الذاتي	يُعرض المؤسسين لخطر مالي كبير باستخدام أموالهم الشخصية، وإذا فشل المشروع قد يؤدي إلى خسائر شخصية كبيرة.	قد يحد من النمو السريع، حيث يحتاج المؤسسون إلى توخي الحذر في النفقات والاستثمارات لتجنب المخاطر المالية.

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

التمويل من الأصدقاء والعائلة	قد يؤدي إلى توتر في العلاقات الشخصية إذا فشل المشروع، ويُشعر المؤسسين بالضغط النفسي لاستخدام أموال الأقارب.	يتطلب إدارة جيدة للتوقعات وتوضيح المخاطر للأصدقاء والعائلة لتجنب التوتر والقلق.
التمويل الجماعي	يُوزع المخاطر المالية على عدد كبير من الممولين، مما يُقلل من الضغط المالي الشخصي على المؤسسين.	يتطلب تسويقًا فعّالاً لجذب انتباه الجمهور، ويُعتبر تحديًا في إدارة حملة تمويل ناجحة.

المصدر: من اعداد الطالب

خامسا: من ناحية بناء العلاقات وزيادة الوعي

الجدول 24: كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية بناء العلاقات وزيادة الوعي

نوع التمويل	بناء العلاقات وزيادة الوعي	ملاحظات
التمويل الذاتي	يعتمد على جهود المؤسسين الشخصية وشبكاتهم الخاصة، مما قد يُحد من انتشار الوعي في البداية.	يتيح للمؤسسين التركيز على تطوير المنتج أو الخدمة دون الحاجة لترويج واسع في المراحل المبكرة.
التمويل من الأصدقاء والعائلة	يُوفر دعمًا عاطفيًا ومعنويًا من الأصدقاء والعائلة، ويسهم في نشر الوعي بشكل غير رسمي عبر الشبكات الشخصية.	قد يفتقر إلى الطابع الاحترافي في الترويج، ويعتمد على العلاقات الشخصية في زيادة الوعي بالمشروع.
التمويل الجماعي	يُساهم في بناء قاعدة دعم مجتمعية وزيادة الوعي منذ البداية، مع إمكانية تحويل الممولين إلى عملاء مخلصين أو سفراء للمشروع.	تُعتبر حملة التمويل الجماعي وسيلة تسويقية فعّالة تسهم في نشر الفكرة وجذب المزيد من الدعم والاهتمام بالمشروع.

المصدر: من اعداد الطالب

سادسا: تطوير المشروع والاستدامة

الجدول 25: كيفية اختلاف مصادر التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي، من ناحية تطوير المشروع والاستدامة

نوع التمويل	تطوير المشروع والاستدامة	ملاحظات
التمويل الذاتي	يُشجع على الاستخدام الكفء للموارد والانضباط المالي، مما يساعد في بناء نموذج عمل مستدام يعتمد على الإيرادات الذاتية.	قد يُعوق النمو السريع إذا كانت الموارد محدودة، مما يقلل من القدرة على التوسع أو الاستثمار في تطوير المنتجات.
التمويل من الأصدقاء والعائلة	يوفر سيولة نقدية في المراحل الأولى لتطوير المنتج وبدء العمليات.	يتطلب إدارة جيدة لتوقعات الممولين لضمان استمرار الدعم وتجنب التوترات المتعلقة بالأداء المالي للمشروع.
التمويل الجماعي	يُتيح لأصحاب المشاريع التمويل اللازم لتطوير المنتجات أو الخدمات بسرعة وكفاءة، ويسهم في تسريع النمو وتوسيع النطاق.	يُساعد في اختبار الأفكار في السوق وجمع ردود الفعل قبل الاستثمار الكبير، مما يقلل من مخاطر الفشل ويسهم في الاستدامة.

المصدر: من اعداد الطالب

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

في الختام، يتضح أن لكل نوع من أنواع التمويل مزاياه وتحدياته عند النظر في التمويل الذاتي، التمويل من الأصدقاء والعائلة، والتمويل الجماعي. التمويل الذاتي يوفر للمؤسسين استقلالية كاملة وسيطرة على المشروع، ولكنه يعتمد بشكل كبير على الموارد الشخصية، مما قد يحد من النمو السريع ويزيد من المخاطر المالية الشخصية. التمويل من الأصدقاء والعائلة يُعتبر مصدرًا جيدًا للسيولة النقدية في المراحل الأولى ويمثل دعمًا عاطفيًا قويًا، لكنه قد يؤدي إلى توترات في العلاقات الشخصية إذا لم تتم إدارة التوقعات بشكل جيد.

في المقابل، التمويل الجماعي يوفر ميزة توزيع المخاطر على عدد كبير من الممولين ويتيح للمؤسسات الوصول إلى تمويلات أكبر بسرعة وكفاءة. بالإضافة إلى ذلك، يُسهم في زيادة الوعي بالمشروع وبناء قاعدة داعمين واسعة منذ البداية. ومع ذلك، يتطلب حملة تسويقية فعالة وقدرة على جذب اهتمام الجمهور، وهو تحدٍ بحد ذاته.

الجدول 26: مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل الذاتي وتمويل الأصدقاء والعائلة

الميزة	التمويل الجماعي	التمويل الذاتي (Bootstrapping)	التمويل من الأصدقاء والعائلة (Friends and Family)
الوصول إلى جمهور واسع	نعم	لا	لا
إمكانية جمع مبالغ كبيرة	نعم	محدود	محدود
تسويق المشروع وزيادة الوعي	نعم	لا	محدود
عدم الحاجة لضمانات مادية	نعم	نعم	نعم
بناء قاعدة دعم مجتمعية	نعم	لا	محدود
التفاعل المباشر مع الممولين	نعم	محدود	محدود
تقليل المخاطر الشخصية	نعم	لا	لا
تحقيق الشفافية والمساءلة	نعم	لا	لا
مرونة في شروط التمويل	نعم	نعم	نعم
زيادة فرص الابتكار	نعم	محدود	محدود
التنوع في مصادر التمويل	نعم	لا	لا
إمكانية استخدام المكافآت	نعم	لا	محدود
الوصول إلى وسائل الإعلام	نعم	لا	محدود

المصدر: من اعداد الطالب

بالتالي، بينما يتيح التمويل الذاتي والتمويل من الأصدقاء والعائلة مرونة واستقلالية أكبر في اتخاذ القرارات، يُعد التمويل الجماعي خيارًا مثاليًا لتسريع النمو وتوسيع نطاق المشروع بشكل أكثر كفاءة. الفرع الثاني: التمويل الجماعي مقابل التمويل التقليدي عبر البنوك  
اولاً: من ناحية الوصول إلى التمويل

الجدول 27: مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية الوصول إلى التمويل

نوع التمويل	الوصول إلى التمويل	ملاحظات
التمويل التقليدي عبر البنوك	يتطلب إجراءات معقدة تشمل تقديم طلبات مفصلة، وثائق مالية، وتاريخ ائتماني جيد، مما يجعله صعبًا للشركات الناشئة.	البنوك تفضل التعامل مع الشركات التي لديها سجل أعمال قوي وضمانات كافية، مما يجعل الوصول إلى التمويل أكثر تعقيدًا.

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

يوفر للشركات الناشئة فرصة الوصول إلى التمويل بسرعة وبدون الحاجة للإجراءات البيروقراطية المعقدة المطلوبة من البنوك.	يُعتبر أكثر سهولة ومرونة، حيث يُمكن لأي شخص إطلاق حملة عبر الإنترنت وجذب تمويل من الجمهور دون الحاجة إلى ضمانات.	التمويل الجماعي
--	--	-----------------

المصدر: من اعداد الطالب

ثانيا: من ناحية الضمانات والشروط

الجدول 28: مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية الضمانات والشروط

ملاحظات	الضمانات والشروط	نوع التمويل
يشكل تحديًا للشركات الناشئة التي لا تمتلك أصولًا كافية لتقديمها كضمانات.	يتطلب ضمانات مادية مثل العقارات أو الأصول، بالإضافة إلى شروط صارمة تشمل معدلات الفائدة وجداول السداد ورسوم الإعداد.	التمويل التقليدي عبر البنوك
يُعتبر خيارًا مرتبًا وجذابًا للشركات الناشئة التي يمكنها تصميم شروط تمويل تناسب احتياجاتها دون الحاجة لتقديم ضمانات مادية.	لا يتطلب ضمانات مادية، ويعتمد على إقناع الجمهور بفكرة المشروع. يسمح لأصحاب المشاريع بتحديد شروطهم مثل المكافآت والعوائد.	التمويل الجماعي

المصدر: من اعداد الطالب

ثالثًا: من ناحية سرعة الوصول إلى التمويل

الجدول 29: مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية سرعة الوصول إلى التمويل

ملاحظات	سرعة الوصول إلى التمويل	نوع التمويل
تتأخر البنوك في دراسة الطلبات والتحقق من السجلات المالية وتقييم الضمانات، مما يؤخر عملية الوصول إلى التمويل.	يتطلب وقتًا طويلًا بسبب الإجراءات المعقدة، وقد يستغرق أسابيع أو أشهر لإتمام جميع الموافقات والحصول على التمويل.	التمويل التقليدي عبر البنوك
يُعتبر خيارًا مناسبًا للشركات الناشئة التي تحتاج إلى تمويل سريع دون المرور بإجراءات بيروقراطية طويلة مثل تلك الخاصة بالبنوك.	يُمكن إعداد وإطلاق حملة تمويل جماعي بسرعة، ويمكن أن يبدأ جمع الأموال فورًا بعد الإطلاق، ويتم جمعها في غضون أيام أو أسابيع.	التمويل الجماعي

المصدر: من اعداد الطالب

رابعًا: من ناحية التكاليف والالتزامات المالية

الجدول 30: مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية التكاليف والالتزامات المالية

ملاحظات	التكاليف والالتزامات المالية	نوع التمويل
يُشكل عبء سداد القرض والفوائد تحديًا للشركات الناشئة التي قد تعاني من عدم استقرار الدخل.	البنوك تفرض فوائد على القروض، بالإضافة إلى رسوم الإعداد ورسوم السداد المبكر في بعض الأحيان، مما يزيد من التكلفة الكلية.	التمويل التقليدي عبر البنوك
لا توجد فوائد في التمويل القائم على المكافآت، مما يقلل من العبء المالي ويُعتبر خيارًا أقل تكلفة من التمويل البنكي التقليدي.	تعتمد التكاليف على نوع التمويل المُستخدم (مكافآت أو أسهم)، وغالبًا ما تكون الرسوم نسبة من المبلغ المُجمع لصالح المنصة.	التمويل الجماعي

المصدر: من اعداد الطالب

خامسًا: من ناحية العلاقة مع الممولين

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

الجدول 31: مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية العلاقة مع الممولين

نوع التمويل	العلاقة مع الممولين	ملاحظات
التمويل التقليدي عبر البنوك	العلاقة قائمة على العقود الرسمية والالتزامات المالية، حيث تهتم البنوك بسداد القرض والفوائد في الوقت المحدد.	الاتصال بين البنك والمقرض يكون محدودًا ورسميًا، مع عدم وجود تفاعل أو علاقة شخصية بين الطرفين.
التمويل الجماعي	يُتيح بناء علاقة مباشرة وتفاعلية مع الممولين، حيث يمكن لأصحاب المشاريع التواصل معهم ومشاركة التحديثات وتقديم الشكر.	التمويل الجماعي يُساهم في بناء قاعدة من الداعمين الذين يمكن أن يصبحوا عملاء مخلصين أو سفراء للمشروع في المستقبل.

المصدر: من اعداد الطالب

سادسا: من ناحية المخاطر

الجدول 32: مقارنة بين التمويل التقليدي عبر البنوك والتمويل الجماعي من ناحية المخاطر

نوع التمويل	المخاطر	ملاحظات
التمويل التقليدي عبر البنوك	في حالة عدم القدرة على السداد، يمكن أن يؤدي ذلك إلى خسارة الضمانات المادية والتأثير السلبي على السجل الائتماني.	الشروط الصارمة والفوائد المفروضة قد تشكل ضغوطاً مالية على المقرضين، مما يزيد من التحديات المالية.
التمويل الجماعي	المخاطر أقل في التمويل القائم على المكافآت، حيث لا يُتوقع سداد نقدي. التمويل القائم على الأسهم أو القروض يظل مرتبطاً بالعائدات.	لا يؤثر بشكل مباشر على الأصول الشخصية، ولكن في حالة التمويل القائم على الأسهم أو القروض، قد تكون هناك توقعات من الممولين.

المصدر: من اعداد الطالب

في الختام، يُظهر التمويل الجماعي والتمويل التقليدي عبر البنوك اختلافات جوهرية في عدة جوانب حاسمة للشركات الناشئة. التمويل الجماعي يُعتبر أكثر مرونة وسرعة في الوصول إلى التمويل، حيث لا يتطلب تقديم ضمانات أو المرور بإجراءات بيروقراطية معقدة، مما يجعله خيارًا جذابًا للشركات الناشئة. كما يتيح بناء علاقات قوية مع الممولين الذين قد يصبحون عملاء مخلصين وسفراء للمشروع. إضافةً إلى ذلك، يخفف التمويل الجماعي القائم على المكافآت من المخاطر المالية الشخصية، حيث لا يتطلب سداد نقدي، مما يحد من الضغوط المالية على رواد الأعمال. على الجانب الآخر، التمويل التقليدي عبر البنوك يتميز بالاعتمادية والشروط المحددة، لكنه يتطلب ضمانات مادية وإجراءات طويلة قد تكون مرهقة للشركات الناشئة. كما أن الفوائد والشروط الصارمة قد تفرض ضغوطاً مالية كبيرة على الشركات التي لا تمتلك تدفقات نقدية ثابتة أو أصول كافية.

الجدول 33: مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل التقليدي عبر البنوك

الميزة	التمويل الجماعي	التمويل التقليدي عبر البنوك
عدم الحاجة لضمانات مادية	نعم	لا
الوصول السريع إلى التمويل	نعم	لا
تخفيض الإجراءات البيروقراطية	نعم	لا
مرونة في شروط التمويل	نعم	محدود
التفاعل المباشر مع الممولين	نعم	لا
بناء قاعدة دعم مجتمعية	نعم	لا

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

لا	نعم	تسويق المشروع وزيادة الوعي
لا	نعم	تقليل المخاطر الشخصية
لا	نعم	القدرة على جمع مبالغ صغيرة ومتوسطة
محدود	نعم	التنوع في خيارات التمويل
لا	نعم	إمكانية استخدام المكافآت
محدود	نعم	تشجيع الابتكار والأفكار الجديدة
لا	نعم	الشفافية والمساءلة المباشرة
لا	نعم	الوصول إلى جمهور عالمي

المصدر: من اعداد الطالب

في النهاية، يعتمد اختيار نوع التمويل على احتياجات الشركة الناشئة، قدرتها على تقديم ضمانات، والسرعة التي تتطلبها للحصول على رأس المال. التمويل الجماعي يوفر مرونة وتفاعلاً مع المجتمع، بينما يوفر التمويل البنكي حلولاً تقليدية أكثر استقراراً ولكن مع متطلبات أكثر صرامة.

الفرع الثالث: التمويل الجماعي مقابل التمويل عبر رأس المال المغامر (Venture Capital)  
اولاً: من ناحية الحصول على التمويل

الجدول 34: الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية الحصول على التمويل

نوع التمويل	الحصول على التمويل	ملاحظات
رأس المال المغامر	يتطلب فكرة مبتكرة وسجل أعمال قوي وفريق ذو خبرة، وغالباً يتم اختيار الشركات من خلال شبكة علاقات واتصالات شخصية.	المستثمرون المغامرون يبحثون عن شركات ذات إمكانية نمو سريعة وعوائد مرتفعة، والوصول إليهم قد يعتمد على التوصيات أو العلاقات السابقة.
التمويل الجماعي	يُتيح لأي شخص أو شركة إطلاق حملة عبر الإنترنت وجذب الأموال من الجمهور دون الحاجة إلى سجل طويل أو شبكة علاقات قوية.	يمكن للشركات الناشئة الوصول إلى جمهور واسع من الممولين بناءً على الفكرة نفسها وليس فقط على السجل المهني أو العلاقات الشخصية.

المصدر: من اعداد الطالب

ثانياً: من ناحية التنازل عن الملكية والتحكم

الجدول 35: الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية التنازل عن الملكية والتحكم

نوع التمويل	التنازل عن الملكية والتحكم	ملاحظات
رأس المال المغامر	التنازل عن جزء من الملكية شرط أساسي، ويحصل المستثمرون على حصص في الشركة وقد يصبحون جزءاً من عملية اتخاذ القرار.	قد يؤدي إلى فقدان بعض السيطرة على استراتيجية الشركة، حيث قد يفرض المستثمرون شروطاً تتعلق بالنمو أو الإدارة.
التمويل الجماعي	في التمويل القائم على المكافآت أو التبرعات، لا يُطلب التنازل عن أي ملكية. في التمويل القائم على الأسهم، يتم التنازل عن بعض الملكية.	التمويل القائم على الأسهم قد يتطلب تنازلاً محدوداً عن الملكية، لكن التحكم يظل بيد أصحاب المشاريع نظراً لتوزيع الأسهم على عدد كبير من الممولين.

المصدر: من اعداد الطالب

ثالثاً: من ناحية الشروط والأهداف

الجدول 36: الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية الشروط والأهداف

نوع التمويل	الشروط والأهداف	ملاحظات
رأس المال المغامر	يركز على النمو السريع وتحقيق عوائد عالية، وغالبًا ما يضع المستثمرون شروطًا صارمة لتحقيق هذه الأهداف.	يتوقع المستثمرون استخدام الأموال لتنفيذ استراتيجيات نمو مكثفة، مع توقعات بزيادة رأس المال بشكل دوري لتحقيق المزيد من التوسع.
التمويل الجماعي	يمنح أصحاب المشاريع حرية في تحديد الأهداف التمويلية واستخدام الأموال بالطريقة التي يرونها مناسبة.	يوفر مرونة في استخدام الأموال لتلبية احتياجات المشروع، سواء لإنتاج أولي أو تطوير المنتج أو تغطية نفقات التشغيل.

المصدر: من اعداد الطالب

رابعاً: من ناحية العلاقة مع الممولين

الجدول 37: الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية العلاقة مع الممولين

نوع التمويل	العلاقة مع الممولين	ملاحظات
رأس المال المغامر	العلاقة رسمية ومبنية على أهداف مالية محددة، حيث يشارك المستثمرون بفعالية في توجيه الشركة لتحقيق العوائد والنمو.	التركيز يكون غالبًا على العوائد المالية، وقد يتم توجيه الشركة لتحقيق أهداف مالية محددة قد لا تتماشى مع الأهداف الأخرى للشركة.
التمويل الجماعي	العلاقة أكثر تفاعلية وداعمة، حيث يتم بناء مجتمع حول المشروع ويتواصل أصحاب المشاريع مباشرة مع الممولين.	الممولون يمكن أن يتحولوا إلى عملاء مخلصين أو سفراء للعلامة التجارية، مما يعزز الولاء ويدعم النجاح طويل الأمد.

المصدر: من اعداد الطالب

خامساً: من ناحية المخاطر والمكافآت

الجدول 38: الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية المخاطر والمكافآت

نوع التمويل	المخاطر والمكافآت	ملاحظات
رأس المال المغامر	المخاطر تشمل فقدان السيطرة على الشركة وتوقعات عالية من المستثمرين. المكافآت تتمثل في تمويل كبير ودعم استراتيجي للنمو السريع.	إذا لم تحقق الشركة توقعات النمو، قد يتدخل المستثمرون في الإدارة أو حتى يجبروا الشركة على التخارج.
التمويل الجماعي	يقلل من المخاطر المتعلقة بفقدان السيطرة، حيث يمكن لأصحاب المشاريع تحديد شروط التمويل. المكافآت تشمل الدعم المجتمعي وبناء قاعدة عملاء.	يوفر مرونة أكبر في تحديد شروط التمويل والمكافآت، مع بناء علاقة طويلة الأمد مع الممولين الذين قد يصبحون عملاء مخلصين.

المصدر: من اعداد الطالب

سادساً: من ناحية المرونة في التمويل

الجدول 39: الفروقات بين التمويل عبر رأس المال المغامر والتمويل الجماعي من ناحية المرونة في التمويل

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

نوع التمويل	المرونة في التمويل	ملاحظات
رأس المال المغامر	يميل إلى تمويل الشركات ذات إمكانات النمو العالية، ويأتي التمويل على شكل مراحل تمويلية، مما قد يجبر الشركات على جمع جولات إضافية.	الشركات التي لا تستوفي معايير النمو السريع قد تجد صعوبة في الحصول على تمويل، ويُفرض عليها جمع تمويل إضافي لتحقيق الأهداف.
التمويل الجماعي	مرن جدًا ويُناسب أنواعًا متعددة من المشاريع، ويمكن لأصحاب المشاريع اختيار نموذج التمويل الأنسب لاحتياجاتهم (مكافآت، تبرعات، أسهم).	يُمكن استخدام التمويل الجماعي مرة واحدة أو بشكل دوري لتمويل مراحل مختلفة من المشروع، مما يوفر مرونة كبيرة.

### المصدر: من اعداد الطالب

في الختام، تُظهر المقارنة بين التمويل الجماعي والتمويل عبر رأس المال المغامر أن لكل منهما مزاياه وتحدياته الفريدة. التمويل الجماعي يوفر مرونة كبيرة في الوصول إلى التمويل دون الحاجة إلى التنازل عن السيطرة الكبيرة على الشركة، وبتيح لأصحاب المشاريع بناء مجتمع داعم من الممولين والمستثمرين المحتملين. كما يوفر التمويل الجماعي مرونة في اختيار النموذج التمويلي الذي يناسب احتياجات المشروع، سواء كان ذلك تمويلًا قائمًا على المكافآت أو الأسهم أو التبرعات، مما يجعله مناسبًا لمجموعة واسعة من المشاريع بمختلف الأحجام.

من جهة أخرى، رأس المال المغامر يقدم تمويلًا كبيرًا ودعمًا استراتيجيًا للشركات ذات الإمكانيات العالية للنمو، ولكنه يتطلب التنازل عن جزء من الملكية والسيطرة. المستثمرون المغامرون يضعون ضغوطًا لتحقيق عوائد عالية ونمو سريع، مما قد يؤثر على اتجاه الشركة واستراتيجيتها. رغم أن رأس المال المغامر يمكن أن يكون خيارًا مثاليًا للشركات التي تسعى للنمو السريع، إلا أنه يأتي مع مخاطر أعلى تتعلق بفقدان السيطرة والتوقعات العالية من المستثمرين.

### الجدول 40: مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل عبر رأس المال المغامر

الميزة	التمويل الجماعي	التمويل عبر رأس المال المغامر
عدم التنازل عن الملكية	نعم	لا
الحفاظ على السيطرة الكاملة	نعم	لا
الوصول السهل والسريع إلى التمويل	نعم	لا
التفاعل المباشر مع الممولين	نعم	لا
بناء قاعدة دعم مجتمعية	نعم	لا
تسويق المشروع وزيادة الوعي	نعم	محدود
مرونة في شروط التمويل	نعم	لا
تقليل الضغط لتحقيق نمو سريع	نعم	لا
تشجيع الابتكار والأفكار الجديدة	نعم	محدود
عدم الحاجة إلى شبكة علاقات قوية	نعم	لا
إمكانية استخدام المكافآت	نعم	لا
توزيع المخاطر على عدد كبير من الممولين	نعم	لا
الشفافية والمساءلة المباشرة	نعم	محدود
إمكانية جمع مبالغ صغيرة ومتوسطة	نعم	لا
التركيز على المجتمع والتفاعل	نعم	لا

المصدر: من اعداد الطالب

بالتالي، يعتمد الاختيار بين هذين النوعين من التمويل على أهداف الشركة، مدى حاجتها للتمويل، والمرونة التي تسعى إليها في إدارة وتطوير مشروعها. التمويل الجماعي يناسب الشركات التي تبحث عن حرية أكبر وتحكم كامل، بينما رأس المال المغامر مناسب للشركات التي تستهدف نموًا سريعًا وتقبل بالتنازل عن بعض السيطرة لتحقيق ذلك.

الفرع الرابع: التمويل الجماعي مقابل المستثمرون الملائكيون (Angel Investors)  
أولاً: من ناحية مصدر التمويل

الجدول 41: مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية مصدر التمويل

نوع التمويل	مصدر التمويل	ملاحظات
المستثمرون الملائكيون	أفراد أثرياء يستثمرون أموالهم الشخصية في الشركات الناشئة مقابل حصة في الشركة. يمتلكون خبرة في الصناعة أو شبكة علاقات واسعة.	يتعاملون مباشرة مع المؤسسين ويستثمرون بناءً على قناعتهم بالفكرة والفريق المؤسس، مما يضيف خبرة وشبكة دعم قوية.
التمويل الجماعي	يعتمد على جمع الأموال من عدد كبير من الأشخاص عبر الإنترنت، حيث يمكن لأي شخص المساهمة بمبالغ صغيرة أو كبيرة.	يعتمد على جذب الدعم من المجتمع العام، مما يوفر تنوعًا في الممولين دون الحاجة إلى مستثمرين متخصصين أو أثرياء.

المصدر: من اعداد الطالب

ثانياً: من ناحية المرونة والاستقلالية

الجدول 42: مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية المرونة والاستقلالية

نوع التمويل	المرونة والاستقلالية	ملاحظات
المستثمرون الملائكيون	يقدمون التمويل مقابل حصة في الشركة، مما قد يفقد المؤسسين بعض السيطرة على القرارات الاستراتيجية. قد يطلبون مقاعد في مجلس الإدارة.	يتمتعون بالمرونة في شروط الاستثمار، لكن غالبًا ما يتوقعون أن يكون لهم دور في توجيه الشركة واتخاذ قرارات استراتيجية.
التمويل الجماعي	يُتيح مرونة أكبر، حيث يمكن للمؤسسين تحديد شروط التمويل والمكافآت، دون الحاجة إلى التنازل عن حصص في الشركة في بعض النماذج.	يوفر للمؤسسين استقلالية في اتخاذ القرارات دون تدخل كبير من الممولين، خاصة في التمويل القائم على المكافآت أو التبرعات.

المصدر: من اعداد الطالب

ثالثاً: من ناحية التوجيه والدعم

الجدول 43: مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية التوجيه والدعم

نوع التمويل	التوجيه والدعم	ملاحظات
المستثمرون الملائكيون	يُوفرون توجيهًا وخبرة قيّمة، بما في ذلك المساعدة في التوظيف وربط المؤسسين بمصادر تمويل إضافية وشبكات مهنية واسعة.	التوجيه الشخصي والدعم الاستراتيجي جزء أساسي من العلاقة مع المستثمرين الملائكيين، مما يساهم في نمو الشركة وتوسيع علاقاتها.
التمويل الجماعي	يُوفر دعمًا ماليًا ومجتمعيًا دون تقديم التوجيه الشخصي أو الاستشارات المهنية. يعتمد نجاح الحملة على إدارة المؤسسين لها.	الدعم من الممولين يُمكن أن يتحول إلى ولاء قوي للمشروع، مما يعزز بناء قاعدة عملاء وسفراء للعلامة التجارية.

المصدر: من اعداد الطالب

رابعاً: من ناحية حجم التمويل

الجدول 44: مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية حجم التمويل

نوع التمويل	حجم التمويل	ملاحظات
المستثمرون الملائكيون	يمكنهم تقديم مبالغ كبيرة في مرحلة مبكرة، تتراوح عادة بين عشرات الآلاف إلى مئات الآلاف من الدولارات.	يُعتبرون مصدرًا قويًا للتمويل الكبير الذي يمكن أن يغطي تكاليف التوسع الأولي وتطوير المشروع بشكل كبير.
التمويل الجماعي	يمكن أن يجمع مبالغ مالية متفاوتة، من صغيرة إلى متوسطة، حسب نجاح الحملة وجاذبية المشروع، ولا يوجد حد أعلى للتمويل.	مثالي للمشاريع التي تحتاج إلى تمويل سريع لدعم مراحل محددة من التطوير، ولكنه قد لا يوفر التمويل الكبير المتاح من المستثمرين الملائكيين.

المصدر: من اعداد الطالب

خامساً: من ناحية بناء العلاقات وزيادة الوعي

الجدول 45: مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية بناء العلاقات وزيادة الوعي

نوع التمويل	بناء العلاقات وزيادة الوعي	ملاحظات
المستثمرون الملائكيون	يعتمد على الاتصال الشخصي والتفاعل المباشر بين المستثمرين والمؤسسين، ويساهم في فتح الأبواب والشراكات من خلال شبكاتهم.	لا يركزون عادة على زيادة الوعي العام بالمشروع، ولكن يقدمون دعماً استراتيجياً وشبكات قوية لتوسيع العلاقات والشراكات.
التمويل الجماعي	يُساعد في بناء قاعدة دعم مجتمعية وزيادة الوعي بالمشروع من خلال التواصل المباشر مع الممولين وجذب الانتباه الإعلامي.	يُعتبر وسيلة فعالة للتسويق وجذب الانتباه الإعلامي، مما يُساهم في خلق ضجة إعلامية وزيادة الاهتمام بالمشروع على نطاق واسع.

المصدر: من اعداد الطالب

سادساً: من ناحية المخاطر والتحديات

الجدول 46: مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية المخاطر والتحديات

نوع التمويل	المخاطر والتحديات	ملاحظات
المستثمرون الملائكيون	يتطلب إقناع المستثمرين بالفكرة وقد يؤدي إلى فقدان بعض السيطرة والملكية. قد يُشكل ضغطاً لتحقيق العوائد من قبل عدد قليل من الممولين.	تتركز المخاطر مع عدد محدود من المستثمرين، مما يزيد من التحديات المتعلقة بتوقعاتهم وتحقيق عوائد مالية سريعة.
التمويل الجماعي	يتطلب حملة تسويقية فعالة لجذب الدعم، وقد يواجه المؤسسون تحديات في تلبية توقعات الممولين وتسليم المكافآت أو المنتجات في الوقت المناسب.	يُقلل المخاطر المالية الشخصية بتوزيع التمويل على عدد كبير من الممولين، مما يجعل الضغط أقل بالمقارنة مع المستثمرين الملائكيين.

المصدر: من اعداد الطالب

سابعاً: من ناحية التقييم والموافقة

الجدول 47: مقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون من ناحية التقييم والموافقة

نوع التمويل	التقييم والموافقة	ملاحظات

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

المستثمرون الملائكيون	يتطلب التقييم الشخصي والموافقة من المستثمرين الملائكيين، بما يشمل العروض التقديمية ودراسة الجدوى والتفاوض على شروط الاستثمار.	يُركز على تحليل عميق للمشروع وخطة العمل، مما يجعل العملية أكثر تفصيلاً وتأخذ وقتاً أطول للحصول على الموافقة.
التمويل الجماعي	يعتمد على قدرة المشروع على جذب انتباه الجمهور ولا يتطلب موافقة من جهات استثمارية معينة أو إجراءات تقييم طويلة.	يُعتبر أداة مرنة وسهلة للوصول إلى التمويل، حيث يمكن لأي شخص تقريباً إطلاق حملة وجذب التمويل مباشرة من الجمهور.

### المصدر: من اعداد الطالب

في الختام، تُظهر المقارنة بين التمويل الجماعي والمستثمرون الملائكيون أن كلاهما يوفر حلولاً فريدة لتأمين التمويل، لكنهما يختلفان بشكل كبير من حيث الإجراءات، المخاطر، والعلاقة مع الممولين. التمويل الجماعي يتميز بالمرونة وسهولة الوصول، حيث يمكن لأي مشروع جذب عدد كبير من الممولين دون الحاجة إلى المرور بإجراءات تقييم طويلة أو التنازل عن نسبة كبيرة من الملكية. كما يتيح بناء قاعدة دعم مجتمعية وزيادة الوعي بالمشروع عبر منصات التمويل الجماعي، لكنه يعتمد بشكل كبير على القدرة التسويقية لجذب انتباه الجمهور.

على الجانب الآخر، المستثمرون الملائكيون يقدمون تمويلًا كبيرًا ودعمًا استراتيجيًا، بالإضافة إلى شبكاتهم الشخصية التي يمكن أن تكون مفيدة للنمو المبكر للمشروع. ومع ذلك، يأتي هذا التمويل مقابل التنازل عن حصة في الشركة وقد يؤدي إلى فقدان بعض السيطرة على القرارات الاستراتيجية، بالإضافة إلى الضغوط المتعلقة بتحقيق عوائد مالية عالية.

بالتالي، يعتمد الاختيار بين هذين النوعين من التمويل على احتياجات الشركة وطموحاتها. التمويل الجماعي يناسب المشاريع التي تبحث عن تمويل مرن ودعم مجتمعي دون التنازل عن الملكية، بينما التمويل من المستثمرين الملائكيين يوفر دفعة مالية أكبر ودعمًا استراتيجيًا للشركات التي تسعى للنمو السريع وتقبل بالتنازل عن جزء من الملكية.

### الجدول 48: مزايا التمويل الجماعي مقارنة بالتمويل عبر المستثمرون الملائكيون

الميزة	التمويل الجماعي	المستثمرون الملائكيون
عدم التنازل عن الملكية	نعم	لا
الحفاظ على السيطرة الكاملة	نعم	لا
الوصول السهل والسريع إلى التمويل	نعم	لا
التفاعل المباشر مع عدد كبير من الممولين	نعم	لا
بناء قاعدة دعم مجتمعية	نعم	محدود
تسويق المشروع وزيادة الوعي	نعم	محدود
إمكانية جمع مبالغ صغيرة ومتوسطة	نعم	لا
القدرة على استخدام المكافآت	نعم	لا
الشفافية والمساءلة المباشرة	نعم	محدود
تشجيع الابتكار والأفكار الجديدة	نعم	محدود
توزيع المخاطر على عدد كبير من الممولين	نعم	لا
عدم الحاجة إلى التفاوض والتقييم المطول	نعم	لا
التركيز على المجتمع والتفاعل	نعم	محدود
الوصول إلى جمهور عالمي	نعم	لا

محدود	نعم	مرونة في شروط التمويل والمكافآت
-------	-----	---------------------------------

المصدر: من اعداد الطالب

تُظهر المقارنة بين طرق التمويل المختلفة أن لكل منها مزايا وتحديات فريدة تتناسب مع ظروف وأهداف معينة للمشاريع الناشئة. التمويل الجماعي يُقدم حلولاً مرنة ومبتكرة، تُتيح للشركات الوصول إلى جمهور واسع، بناء قاعدة دعم مجتمعية، وزيادة الوعي بمشاريعهم، دون الحاجة إلى تقديم ضمانات أو التنازل عن ملكية. في المقابل، يُوفر التمويل الذاتي وتمويل الأصدقاء والعائلة سيطرة أكبر واستقلالية تامة للمؤسسين، لكن قد تكون مواردهما محدودة وغير كافية للنمو السريع. بناءً على هذا التحليل، يُمكن لرواد الأعمال اختيار الطريقة الأنسب لتمويل مشاريعهم بناءً على طبيعة المشروع، حجم التمويل المطلوب، ومدى الرغبة في الحفاظ على السيطرة والاستقلالية.

المطلب الثاني: التمويل الجماعي والمؤسسات الناشئة

التمويل الجماعي يُعتبر خيارًا مثاليًا لتمويل المؤسسات الناشئة نظرًا لعدة أسباب تجعله متناسبًا مع احتياجات تلك المؤسسات في مراحلها المبكرة:

- سهولة الوصول إلى التمويل: المؤسسات الناشئة غالبًا ما تواجه صعوبة في الحصول على التمويل التقليدي من البنوك أو المستثمرين بسبب نقص التاريخ الائتماني أو عدم وجود أصول كافية لتقديمها كضمان. التمويل الجماعي يُتيح لأي مشروع، بغض النظر عن حجمه أو موقعه الجغرافي، فرصة الحصول على التمويل من جمهور واسع عبر الإنترنت. هذا يجعله خيارًا جذابًا للمؤسسات الناشئة التي قد تفتقر إلى الموارد اللازمة للوصول إلى مستثمرين كبار أو بنوك.
- تقليل المخاطر المالية الشخصية: التمويل الجماعي يُمكن أن يخفف من الضغط المالي على المؤسسين، حيث لا يحتاجون إلى المخاطرة برأس مالهم الشخصي بالكامل أو التنازل عن حصص كبيرة من الشركة. في نموذج التمويل الجماعي القائم على المكافآت أو التبرعات، يُمكن للمؤسسين جمع الأموال دون الحاجة إلى سداد أي ديون أو التنازل عن ملكية الشركة، مما يمنحهم مزيدًا من المرونة في إدارة مشروعهم.
- بناء مجتمع داعم: أحد الفوائد الكبيرة للتمويل الجماعي هو بناء مجتمع من الداعمين الذين يؤمنون بالمشروع. هؤلاء الممولون يمكن أن يتحولوا إلى عملاء مخلصين أو حتى سفراء للمشروع، مما يزيد من الولاء والوعي بالعلامة التجارية. هذا الدعم المجتمعي مهم بشكل خاص للمؤسسات الناشئة التي تسعى إلى تعزيز مكانتها في السوق وبناء قاعدة عملاء مبكرة.
- زيادة الوعي والتسويق المبكر: حملة التمويل الجماعي ليست فقط وسيلة لجمع الأموال، بل أيضًا أداة تسويقية فعالة. من خلال الحملة، يمكن للمؤسسات الناشئة أن تجذب انتباه الإعلام والجمهور وتزيد من وعي الناس بمشروعها. هذا الانتباه قد يساعد في جذب المزيد من الدعم، سواء من الممولين أو العملاء المحتملين، مما يُعزز فرص النجاح.
- المرونة في شروط التمويل: التمويل الجماعي يُتيح للمؤسسات الناشئة تحديد شروطها الخاصة لجمع الأموال. على سبيل المثال، يمكن للمؤسسين تحديد نوع المكافآت التي سيقدمونها للممولين في حال تمويل المشروع بنجاح. هذه المرونة تُمكن الشركات الناشئة من تصميم حملة التمويل لتلائم احتياجاتها وأهدافها دون التقيّد بشروط صارمة كما هو الحال مع المستثمرين التقليديين.
- اختبار الفكرة في السوق: قبل الالتزام الكامل بإنتاج منتج أو تقديم خدمة، يُمكن للمؤسسات الناشئة اختبار فكرتها من خلال حملة تمويل جماعي. إذا نجحت الحملة في جمع التمويل، فإن ذلك يُعد إشارة قوية على أن

السوق مهتم بالفكرة. إذا فشلت، يُمكن للمؤسسين إعادة تقييم خططهم وتعديلها بناءً على ردود الفعل قبل استثمار موارد كبيرة.

– تمويل المشاريع الإبداعية والمبتكرة: التمويل الجماعي يُناسب بشكل خاص المؤسسات الناشئة التي تعتمد على الابتكار أو المشاريع الإبداعية، حيث يمكن لجمهور واسع من الممولين أن يؤمنوا بالفكرة ويدعموها حتى إن كانت غير تقليدية. هذا النوع من التمويل يُشجع رواد الأعمال على استكشاف أفكار جريئة وجديدة دون الخوف من رفضها من قبل المستثمرين التقليديين.

#### المطلب الثالث: التمويل الجماعي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

يستعرض المطلب الثالث كيف يمكن للتمويل الجماعي دعم المشروعات في الجزائر عبر تلبية احتياجات التمويل الأساسية، تحفيز الابتكار في المناطق النائية، وتوفير فرص للتوسع على الصعيد الدولي. الفرع الأول يناقش كيفية استخدام التمويل الجماعي لتلبية الاحتياجات المالية المباشرة للمؤسسات الناشئة، بينما الفرع الثاني يركز على كيفية دعم المشروعات المبتكرة في المناطق الأقل تطوراً داخل البلاد. الفرع الثالث يبحث في الإمكانيات التي يوفرها التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة الجزائرية لتوسيع نطاق عملياتها والوصول إلى الأسواق العالمية. من خلال هذا المطلب، نلقي الضوء على الدور المحوري الذي يمكن أن يلعبه التمويل الجماعي في تحفيز النمو الاقتصادي والابتكار في الجزائر.

#### الفرع الأول: تلبية احتياجات المؤسسات الناشئة

##### أولاً: تمويل متدرج حسب احتياجات المشروع

التمويل الجماعي يوفر بديلاً مرناً وسهل الوصول للمؤسسات الناشئة. على عكس القروض البنكية التقليدية التي تتطلب إجراءات معقدة وضمانات مالية كبيرة، يعتمد التمويل الجماعي على منصات إلكترونية تسمح لرواد الأعمال بعرض أفكارهم مباشرة أمام الجمهور. هذا يعني أن المؤسسات الناشئة يمكنها الوصول إلى التمويل بسرعة أكبر وبدون الحاجة إلى تلبية شروط صعبة أو تقديم ضمانات، مما يجعل التمويل الجماعي خياراً جذاباً.

ميزة أخرى للتمويل الجماعي هي القدرة على جمع التمويل بشكل متدرج حسب احتياجات المشروع. المؤسسات الناشئة لا تحتاج إلى جمع كل التمويل دفعة واحدة، بل يمكنها جمع المبلغ المطلوب بشكل تدريجي مع تقدم مراحل المشروع. هذا يتيح للشركات إدارة مواردها بشكل أفضل ويقلل من الضغط المالي في المراحل الأولى من التأسيس. هنا نوضح كيف يتناسب التمويل الجماعي مع كل مرحلة من مراحل نمو المؤسسات الناشئة.

في مرحلة الإعداد والتخطيط، تكون المؤسسات الناشئة في بداية طريقها، حيث تحتاج إلى تمويل لتنفيذ أبحاث السوق وتطوير الفكرة وتحويلها إلى نموذج أولي. في هذه المرحلة، يعتبر التمويل الجماعي القائم على التبرعات والتمويل القائم على المكافآت الحل الأمثل. يتيح هذا النوع من التمويل للمؤسسات الناشئة الحصول على دعم مالي صغير من مجموعة واسعة من الأشخاص، مقابل مكافآت رمزية أو تقديراً للمساهمة، دون الحاجة إلى تقديم ضمانات أو التخلي عن حصص من الملكية. هذا النوع من التمويل يمكّن رواد الأعمال من اختبار فكرتهم في السوق وكسب الدعم الأولي.

الجدول 49: مدى ملائمة كل نوع من أنواع التمويل الجماعي لكل مرحلة من مراحل نمو المؤسسات الناشئة.

مرحلة نمو المؤسسات الناشئة	التمويل الجماعي الأنسب	سبب الملاءمة
مرحلة الإعداد والتخطيط	التمويل الجماعي القائم على التبرعات أو المكافآت	يوفر رأس مال أولي صغير دون الحاجة لضمانات أو التخلي عن حصص
مرحلة تطوير المنتج والإطلاق	التمويل الجماعي القائم على المكافآت أو الأسهم	يتيح التمويل للتوسع في الإنتاج والتسويق مع كسب العملاء الأوائل

## الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل الجماعي: الأنواع والآليات

مرحلة النمو والتوسع	التمويل الجماعي القائم على الأسهم أو الديون	يجمع تمويلات أكبر لتوسيع الأعمال مع إمكانيات لتقديم عوائد للمستثمرين
مرحلة النضج والاستدامة	التمويل الجماعي القائم على الديون أو الأسهم	تمويل مستدام يمكن سداده من الأرباح المتولدة أو جذب مستثمرين للعوائد طويلة الأجل

### المصدر: من اعداد الطالب

في مرحلة تطوير المنتج والإطلاق، يكون للمؤسسة منتج أو خدمة جاهزة للإطلاق وتحتاج إلى تمويل لتغطية تكاليف الإنتاج والتسويق. هنا يأتي دور التمويل الجماعي القائم على المكافآت والتمويل القائم على الأسهم، حيث يمكن للشركات تقديم منتجاتها أو خدماتها كجزء من المكافآت أو الحصول على تمويل مقابل حصص في المشروع. يساعد هذا النوع من التمويل في تكوين قاعدة من العملاء الأوليين الذين يدعمون المشروع ويكونون مستعدين لتجربة المنتج أو الخدمة بمجرد إطلاقها.

أما في مرحلة النمو والتوسع، بعد أن تحقق المؤسسة نجاحًا أوليًا، تصبح في حاجة إلى تمويل إضافي للتوسع، سواء لزيادة الإنتاج أو للدخول في أسواق جديدة. هنا يعد التمويل الجماعي القائم على الأسهم والتمويل القائم على الديون الأكثر ملاءمة. يمكن للمؤسسات الناشئة جذب مستثمرين أكبر من خلال عرض أسهم في المشروع، أو جمع تمويلات على شكل قروض مع التزام بسدادها لاحقًا. هذا يساعد الشركات الناشئة على زيادة رأس المال دون الحاجة إلى التنازل عن السيطرة الكاملة على المشروع.

أخيرًا، في مرحلة النضج والاستدامة، عندما تكون الشركة قد استقرت وبدأت في تحقيق دخل ثابت، يمكن استخدام التمويل الجماعي القائم على الديون بشكل أكثر فعالية. بفضل هذا النوع من التمويل، يمكن للشركات الناشئة تمويل توسعها المستمر من خلال القروض، مع ضمان قدرتها على سدادها من الأرباح المتولدة. يمكن أن تكون هذه المرحلة مناسبة أيضًا لجذب استثمارات جديدة من خلال التمويل القائم على الأسهم، خاصة من مستثمرين يطمحون إلى الحصول على عوائد مالية طويلة الأجل.

بوجه عام، يوفر التمويل الجماعي حلًا مناسبًا لكل مرحلة من مراحل نمو المؤسسة الناشئة، مما يمكنها من تجاوز العديد من التحديات المالية وتطوير أعمالها بمرونة واستدامة.

### ثانياً: التمويل بدون ضمانات أو شروط معقدة

يعد التمويل الجماعي حلًا مرناً وفعالاً للمؤسسات الناشئة، خاصة في الجزائر، حيث يواجه رواد الأعمال تحديات كبيرة في الحصول على تمويل تقليدي بسبب متطلبات الضمانات المالية والشروط المعقدة التي تفرضها البنوك. البنوك غالبًا ما تشترط تقديم أصول مادية كضمانات وتفرض إجراءات بيروقراطية طويلة، مما يجعل من الصعب على المؤسسات الناشئة، التي قد تكون في مراحلها الأولى ولا تمتلك تلك الأصول، الحصول على القروض. في المقابل، التمويل الجماعي يوفر بديلاً يسهل الوصول إليه، حيث تعتمد المنصات على عرض الأفكار مباشرة أمام الجمهور، مما يتيح للمؤسسات جذب التمويل بناءً على جودة الفكرة وطريقة عرضها دون الحاجة إلى ضمانات مادية. هذا النوع من التمويل يساعد المؤسسات الناشئة على تجاوز العقبات المالية بسرعة وبأقل تعقيدات، مما يعزز الابتكار ويدعم نموها دون الحاجة إلى الالتزام بشروط تمويل تقليدية مرهقة.

### الفرع الثاني: دعم المشاريع المبتكرة في المناطق النائية

التمويل الجماعي يعد وسيلة مبتكرة لدعم المشاريع الناشئة في المناطق النائية في الجزائر، حيث تواجه هذه المناطق عادة تحديات كبيرة في الحصول على التمويل من المصادر التقليدية. غالبًا ما تكون البنوك والمستثمرون متمركزين في المدن الكبرى مثل الجزائر العاصمة، وهو ما يحد من فرص المؤسسات الناشئة في المناطق النائية للوصول إلى التمويل الضروري

لتنفيذ مشاريعها. بفضل منصات التمويل الجماعي، يمكن للمؤسسات الناشئة في تلك المناطق تجاوز الحواجز الجغرافية والتواصل مع جمهور واسع من الممولين سواء داخل الجزائر أو على مستوى عالمي.

هذا النوع من التمويل يوفر توزيعاً أكثر عدالة للفرص، حيث يمنح المشاريع المبتكرة في المناطق النائية نفس الفرصة لجمع التمويل مثل المؤسسات الناشئة في المدن الكبرى. من خلال عرض أفكارهم مباشرة عبر الإنترنت، يمكن لرواد الأعمال في المناطق النائية الوصول إلى الممولين الذين يؤمنون بفكرة المشروع، مما يتيح لهم جمع رأس المال اللازم لتنفيذ مشاريعهم. علاوة على ذلك، التمويل الجماعي يمكن أن يساعد في بناء الوعي حول التحديات الخاصة التي تواجه تلك المناطق ويعزز الاستثمار في الحلول المبتكرة التي تساهم في تنمية هذه المناطق بشكل مستدام.

بالتالي، التمويل الجماعي ليس فقط وسيلة لجمع الأموال، ولكنه أيضاً أداة فعالة لتحقيق التوازن في الفرص الاقتصادية، مما يساهم في تنمية متساوية عبر مختلف مناطق الجزائر، وبتيح للمواهب في المناطق النائية الابتكار والتطور على نفس المستوى الذي تحظى به المؤسسات في المدن الكبرى.

### الفرع الثالث: فرص للتوسع الدولي

التمويل الجماعي يوفر للمؤسسات الناشئة في الجزائر فرصة فريدة للتوسع على المستوى الدولي. بفضل الطبيعة العالمية لمنصات التمويل الجماعي، يمكن لهذه المؤسسات جذب استثمارات ودعم مالي من جمهور عالمي، مما يتيح لها الوصول إلى مصادر تمويل تتجاوز الحدود المحلية. هذا يعني أن المؤسسات الناشئة لم تعد محصورة في السوق المحلي أو مقيدة بالتمويل المتاح داخلياً، بل يمكنها الآن الاستفادة من دعم المستثمرين من مختلف أنحاء العالم الذين يرون في أفكارهم وإمكانياتهم فرصة للنمو والنجاح.

من خلال هذه المنصات، تستطيع المؤسسات الناشئة تقديم أفكارها ومشاريعها لجمهور عالمي، مما يعزز فرصها في بناء علاقات مع مستثمرين دوليين وشركاء تجاريين في أسواق جديدة. هذا الدعم المالي لا يقتصر على توفير رأس المال فقط، بل يساهم أيضاً في فتح الأبواب أمام التوسع التجاري الدولي. على سبيل المثال، يمكن أن يستخدم المستثمرون الدوليون شبكاتهم واتصالاتهم لمساعدة المؤسسة الناشئة في دخول أسواق خارجية، سواء من خلال توفير معلومات السوق، أو توفير الدعم اللوجستي، أو حتى الشراكات التجارية.

علاوة على ذلك، التواصل مع جمهور عالمي يساعد المؤسسات الناشئة على اختبار منتجاتها وخدماتها في أسواق دولية، مما يعطيها فرصة للتوسع التدريجي وتحسين استراتيجياتها بناءً على ردود الفعل من جمهور مختلف الثقافات. هذا التفاعل مع جمهور عالمي يعزز من قدرة المؤسسات الناشئة على التكيف مع متطلبات الأسواق الدولية، ويجعلها أكثر استعداداً للتوسع الدولي.

في النهاية، التمويل الجماعي لا يمنح المؤسسات الناشئة فقط الفرصة لجمع رأس المال، بل يوفر لها منصة للتفاعل مع جمهور عالمي، مما يجعل التوسع الدولي خطوة طبيعية في مسار نموها. هذا النوع من التمويل يعزز من رؤية المؤسسة على المستوى العالمي ويزيد من فرص النجاح في الأسواق الخارجية.

### خلاصة الفصل الثاني:

من خلال دراسة التمويل الجماعي في هذا الفصل، يتضح بجلاء أن هذا النموذج التمويلي الحديث يُعتبر حلًا مرئيًا ومبتكرًا لتمويل المؤسسات الناشئة، خاصة في ظل التحديات التي تواجهها هذه الشركات عند البحث عن مصادر تمويل تقليدية. يتميز التمويل الجماعي بسهولة الوصول إلى رأس المال، حيث لا يعتمد على إجراءات بيروقراطية معقدة، ولا يتطلب تقديم ضمانات مالية كبيرة مثل القروض البنكية، مما يجعله خيارًا جذابًا لرواد الأعمال الذين يمتلكون أفكارًا مبتكرة، ولكن يفتقرون إلى التمويل اللازم لتحويلها إلى مشاريع فعلية.

يُتيح التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة التفاعل المباشر مع الجمهور، وبناء قاعدة داعمة من الممولين والمستهلكين المحتملين في نفس الوقت. هذا التفاعل لا يعزز فقط من فرص النجاح المالي للمشاريع، بل يُسهم أيضًا في زيادة الوعي بالعلامة التجارية، وتوسيع نطاق انتشارها في السوق. كما أنه يمنح الشركات الناشئة مرونة في تحديد شروط التمويل والمكافآت، مما يسمح لها بالاحتفاظ بالسيطرة الكاملة على المشروع، خاصة في النماذج غير القائمة على الأسهم. بالنسبة للجزائر، يمثل التمويل الجماعي فرصة استراتيجية لدعم المؤسسات الناشئة التي تعاني من نقص التمويل التقليدي، سواء من البنوك أو المستثمرين. في ظل هذه التحديات، يُمكن للتمويل الجماعي أن يلعب دورًا محوريًا في تطوير بيئة ريادة الأعمال المحلية من خلال تمكين رواد الأعمال من الوصول إلى التمويل بطريقة سريعة وفعالة، دون الحاجة إلى التضحية بجزء كبير من ملكيتهم أو التحكم في مشاريعهم. هذا النوع من التمويل يمكن أن يُسهم في تقليص الفجوة التمويلية في الجزائر وتعزيز الابتكار على مستوى المؤسسات الناشئة.

في الفصول القادمة، سنتناول تجارب دولية رائدة في تطبيق التمويل الجماعي، مما سيتيح لنا فهم كيفية استغلال هذا النموذج بشكل فعال لدعم الاقتصاد المحلي وتعزيز ريادة الأعمال. من خلال دراسة هذه التجارب، سنتمكن من استخلاص الدروس المستفادة وتطبيقها في السياق الجزائري. كما سنتناول المتطلبات الأساسية لاستحداث أنظمة تمويل جماعي ناجحة، بما في ذلك الجوانب القانونية والتنظيمية، ودور الحكومة والقطاع الخاص في دعم هذا النموذج التمويلي.

## الفصل الثالث

دراسة حالة سوق التمويل  
الجماعي على المستوى العالمي  
(2013-2020)

### تمهيد:

يهدف هذا الفصل إلى تقديم تحليل معمق لتطور سوق التمويل الجماعي على الصعيد العالمي خلال الفترة الممتدة من 2013 إلى 2020، وهي الفترة التي تم اختيارها نظرًا لتوفر البيانات والمعلومات الدقيقة التي تمكن من إجراء دراسة وافية عن هذا القطاع. خلال هذه السنوات، شهد التمويل الجماعي انتشارًا ملحوظًا ليصبح أداة أساسية لتمويل المشاريع الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف أنحاء العالم.

يتناول الفصل تطور هذا السوق في كل من الأسواق المتقدمة مثل أوروبا والمملكة المتحدة وآسيا والأمريكتين، حيث يُقدّم تحليلًا مفصلاً لأداء التمويل الجماعي وفقًا للنماذج المختلفة مثل التمويل القائم على الأسهم، التمويل القائم على القروض، والتمويل القائم على المكافآت. كما يُلقى الضوء على العوامل المحفزة لنمو هذا القطاع في تلك المناطق، مثل التشريعات الداعمة، التوسع في استخدام التكنولوجيا المالية، وتزايد وعي المستثمرين والأفراد بإمكانات التمويل الجماعي. بالإضافة إلى ذلك، يتناول الفصل الأسواق الناشئة مثل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، حيث لا يزال التمويل الجماعي في مراحل نموه الأولية. كما يتم استعراض تجارب دولية رائدة في تبني هذه التقنية المالية في دول مثل جنوب أفريقيا والإمارات العربية المتحدة ونيجيريا وكينيا، مع التركيز على الإطار التنظيمي، البنية التحتية التكنولوجية، والعوامل الثقافية التي أثرت في تطوير هذا القطاع.

من خلال هذا التحليل، يسعى الفصل إلى تقديم فهم شامل لمدى تأثير التمويل الجماعي على الاقتصاد الرقمي وريادة الأعمال، وتحديد العوامل المؤثرة في نجاح أو تراجع هذه المنصات في الأسواق المختلفة، مما يساهم في تحديد متطلبات استحداث هذه المنصات.

### المبحث الأول: دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في الأسواق المتقدمة

يمثل هذا المبحث إطاراً لدراسة تطور سوق التمويل الجماعي في الأسواق المتقدمة، من خلال تحليل نمو هذا السوق في مناطق جغرافية متنوعة مثل أوروبا، المملكة المتحدة، منطقة آسيا والمحيط الهادئ، الصين، والأمريكتين. يركز المبحث على توضيح الاختلافات الهيكلية والتنظيمية التي تؤثر على نمو هذا القطاع، بالإضافة إلى تحليل حجم السوق وتنوع نماذج التمويل الجماعي وفقاً لظروف كل منطقة.

المطلب الأول يخصص لتحليل تطور سوق التمويل الجماعي في أوروبا والمملكة المتحدة، حيث سيتم استعراض التصنيفات المختلفة داخل الاتحاد الأوروبي ونماذج التمويل الجماعي المستخدمة، إضافة إلى تقديم نظرة شاملة على سوق المملكة المتحدة، التي تعد إحدى أكبر الأسواق في هذا المجال. يتم أيضاً تحليل السوق الأوروبي من منظور التمويل المؤسسي مقابل الأفراد، بالإضافة إلى قياس حجم التمويل عبر الحدود.

المطلب الثاني يتناول تطور سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، مع التركيز على النمو السنوي للسوق، وحجم التمويل الجماعي في كل منطقة إقليمية، بما في ذلك أكبر الدول في هذا القطاع. كما يتم مناقشة العلاقة بين المنصات المحلية والأجنبية.

المطلب الثالث يتطرق إلى تطور سوق التمويل الجماعي في الصين، مع التركيز على الانخفاض الحاد في هذا السوق نتيجة التشديد التنظيمي وتأثيره على تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما المطلب الرابع فيركز على تطور التمويل الجماعي في الأمريكتين، مع تحليل مفصل لسوق الولايات المتحدة وكندا، وكذلك أسواق أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي

#### المطلب الأول: دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في أوروبا والمملكة المتحدة

من عام 2013 إلى عام 2019، شهد سوق التمويل الجماعي عبر الإنترنت في أوروبا (بما في ذلك المملكة المتحدة) نمواً مستمراً (Wachira & Wachira, 2022, p. 26)، حيث ارتفع من 1.5 مليار دولار في 2013 إلى 23.2 مليار دولار في 2019. ومع ذلك، في عام 2020، انخفض إجمالي حجم السوق إلى 22.6 مليار دولار، وهو أول انخفاض منذ 2013. ورغم هذا التراجع، وبالنظر إلى التأثيرات الكبيرة لجائحة كوفيد-19 وخروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، كان حجم السوق لعام 2020 (22.6 مليار دولار) لا يزال أعلى من مستوى 2018 (18.1 مليار دولار).

الجدول 50: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في أوروبا (2013-2020)

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المبالغ (مليار دولار أمريكي)	1.5	3.8	6	8.5	11.9	18.1	23.2	22.6

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

حافظت المملكة المتحدة على مكانتها كمساهم رئيسي في السوق الأوروبية، رغم تراجع حصتها السوقية تدريجياً. وعند النظر إلى السوق البريطانية بشكل منفصل، نرى انها احتلت المرتبة الثالثة كأكبر سوق في عام 2019، ثم انتقلت إلى المرتبة الثانية في عام 2020.

الجدول 51: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في المملكة المتحدة (2015-2020)

السنة	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المبالغ (مليار دولار أمريكي)	4.9	6.8	8	10.4	11	12.6

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

شهد سوق التمويل الجماعي في المملكة المتحدة نموًا مستمرًا، حيث ارتفع من 4.9 مليار دولار في عام 2015 إلى 12.6 مليار دولار في عام 2020. ورغم التحديات التي فرضتها الجائحة وخروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، استمر السوق في النمو، حيث ارتفع من 11 مليار دولار في عام 2019 إلى 12.6 مليار دولار في عام 2020.

**الجدول 52: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في أوروبا (2013-2020) (باستثناء المملكة المتحدة)**

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المبالغ (مليار دولار)	0.4	0.8	1.1	2.3	3.8	7.7	12.2	9.9

**المصدر:** من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

عند استبعاد المملكة المتحدة، أظهرت الأرقام الأوروبية تراجعًا أكبر بين 2019 و2020. ففي حين انخفضت السوق الأوروبية، بما في ذلك المملكة المتحدة، بمقدار 0.6 مليار دولار، بلغ الانخفاض في أوروبا (باستثناء المملكة المتحدة) 2.3 مليار دولار، مما يبرز التأثير الأكبر الذي خلفه غياب المملكة المتحدة عن السوق الأوروبية.

**الفرع الأول: سوق التمويل الجماعي وفقًا للتصنيفات الداخلية للاتحاد الأوروبي**

عند النظر إلى حجم سوق التمويل الجماعي على مستوى الدول الأوروبية (باستثناء المملكة المتحدة)، خالفت بعض الدول الاتجاه العام الذي شهد انخفاضًا في عام 2020. من بين هذه الدول كانت ألمانيا، التي ارتفعت قيمتها من 1,417 مليون دولار في عام 2019 إلى 1,482 مليون دولار في عام 2020، وفرنسا، التي زادت من 1,317 مليون دولار في عام 2019 إلى 1,660 مليون دولار في عام 2020، وإيطاليا، التي ارتفعت من 1,554 مليون دولار في عام 2019 إلى 1,858 مليون دولار في عام 2020.

**الجدول 53: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب الاقليم (2013-2020)**

المنطقة	2018 (بالملايين)	2019 (بالملايين)	2020 (بالملايين)
المملكة المتحدة	10,368	11,016	12,643
بنلوكس	1,860	2,965	652
ألمانيا	1,276	1,417	1,482
فرنسا	935	1,317	1,660
بلدان الشمال	825	961	923
البلطيق	540	717	636
إيطاليا	533	1,554	1,858
أيبيريا	436	640	692
أوروبا الشرقية	414	601	535
رابطة الدول المستقلة	388	1,508	878
جورجيا	193	58	18
البلقان	138	372	318
وسط أوروبا	123	91	138
أيرلندا	20	32	151

**المصدر:** من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

سيطرت الأنشطة القائمة على التمويل بالديون على أسواق التمويل الجماعي في أوروبا خلال عامي 2019 و2020. ففي المملكة المتحدة، كانت النماذج القائمة على الديون تستحوذ على الحصة الأكبر من السوق، إذ بلغت 8.3 مليار دولار في عام 2019 و6.15 مليار دولار في عام 2020. تلتها النماذج غير الاستثمارية التي حققت 2.1 مليار دولار في عام 2019

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

و5.8 مليار دولار في عام 2020، ثم النماذج القائمة على الأسهم التي سجلت 624 مليون دولار في عام 2019 و656 مليون دولار في عام 2020.

في منطقة البنلوكس<sup>7</sup> (بلجيكا، هولندا، لوكسمبورغ)، كان التمويل القائم على الديون يحتل الصدارة بشكل كبير خلال عام 2019، حيث بلغ 2.9 مليار دولار، لكنه شهد انخفاضاً حاداً إلى 589 مليون دولار في عام 2020. في المقابل، كانت النماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية تسهم بدرجة أقل في السوق. يعود هذا الانخفاض الكبير في التمويل القائم على الديون بشكل رئيسي إلى انسحاب منصة إقراض رئيسية من السوق الهولندية خلال عام 2020. أما في ألمانيا، فقد هيمنت النماذج القائمة على الديون على السوق، حيث بلغت 953 مليون دولار في عام 2019 وارتفعت إلى مليار دولار في عام 2020، مقارنة بالنماذج القائمة على الأسهم التي انخفضت من 410 ملايين دولار في عام 2019 إلى 375 مليون دولار في عام 2020. في حين سجلت النماذج غير الاستثمارية نموًا ملحوظًا، إذ ارتفعت من 54 مليون دولار في عام 2019 إلى 103 ملايين دولار في عام 2020. ويرتبط الانخفاض في الأنشطة القائمة على الأسهم بالتغيرات التشريعية التي جعلت من الصعب على مطوري المشاريع العقارية الحصول على التمويل.

الجدول 54: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب الاقليم والنوع لعام 2020

المنطقة	الغير استثمارية(بالملايين)	القائم على الديون (بالملايين)	القائم على الاسهم (بالملايين)
المملكة المتحدة	656	6,149	5,837
بنلوكس	31	589	33
ألمانيا	103	1,001	375
فرنسا	69	1,159	432
بلدان الشمال	43	845	36
البطيق	28	607	1
إيطاليا	74	1,760	24
أيبيريا	61	591	40
أوروبا الشرقية	8	441	86
رابطة الدول المستقلة	11	867	17
جورجيا	1	17	—
البلقان	13	294	11
وسط أوروبا	46	61	31

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

أما في إيطاليا، فقد شهدت النماذج القائمة على الديون نموًا كبيرًا، حيث ارتفعت من 1.5 مليار دولار في عام 2019 إلى 1.8 مليار دولار في عام 2020، مما جعل السوق الإيطالية ثالث أكبر سوق للتمويل الجماعي في أوروبا. في المقابل، ظلت النماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية ذات حصة أقل في السوق، دون أن تحقق نموًا يذكر خلال الفترة نفسها.

7- دول البنيلوكس أو اتحاد البنلوكس (بالإنجليزية BENELUX) هو اتحاد سياسي- اقتصادي وتعاون دولي حكومي لثلاثة دول متجاورة في أوروبا الغربية: بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ. اشتق اسم بنلوكس من الأحرف الأولى من أسماء الدول الثلاثة باللاتينية حيث يرمز الحرفان BE إلى بلجيكا (Belgium)، والحرفان NE إلى هولندا (Nederland)، أما الحروف الثلاثة الأخيرة LUX فترمز إلى لوكسمبورغ (Luxembourg).

في دول الشمال والبلطيق<sup>8</sup>، كانت الأسواق تعتمد بشكل أساسي على التمويل القائم على الديون. ففي الشمال، بلغ حجم التمويل 905 ملايين دولار في عام 2019، وانخفض إلى 845 مليون دولار في عام 2020. أما دول البلطيق، فسجلت 684 مليون دولار في عام 2019 و607 ملايين دولار في عام 2020. في كلا المنطقتين، كانت النماذج غير الاستثمارية تشكل نسبة صغيرة من السوق.

وفي منطقة رابطة الدول المستقلة<sup>9</sup>، استمر حجم السوق في التراجع على مدى السنوات، حيث انخفض من 3.8 مليار دولار في عام 2018 إلى 1.5 مليار دولار في عام 2019، ثم إلى 867 مليون دولار في عام 2020. ومع ذلك، شهدت النماذج غير الاستثمارية نموًا طفيفًا، حيث ارتفعت من 10 ملايين دولار في عام 2019 إلى 11 مليون دولار في عام 2020. أما بالنسبة للنماذج القائمة على الأسهم، فقد حققت حصة كبيرة في عدد محدود من المناطق. ففي وسط أوروبا، ارتفعت أحجام الأسهم من 28 مليون دولار في عام 2019 إلى 61 مليون دولار في عام 2020، ويرجع ذلك إلى القيود المفروضة على نماذج الديون في بعض الدول (Shneor, et al., 2024, p. 41). وفي فرنسا، زادت أحجام الأسهم من 302 مليون دولار في عام 2019 إلى 432 مليون دولار في عام 2020. بينما في ألمانيا، انخفضت أحجام الأسهم من 410 ملايين دولار في عام 2019 إلى 375 مليون دولار في عام 2020.

#### الفرع الثاني: سوق التمويل الجماعي الأوروبي حسب نموذج التمويل الجماعي (باستثناء المملكة المتحدة)

عند تحليل حجم سوق التمويل الجماعي في أوروبا وفقًا لنماذج التمويل، أظهرت التوزيعات عبر أوروبا (باستثناء المملكة المتحدة) تشابهًا ملحوظًا بين عامي 2019 و2020. كان الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد النموذج الأكثر هيمنة، حيث ساهم بمبلغ 2,901 مليون دولار في عام 2020، يليه تداول الفواتير بمساهمة قدرها 2,016 مليون دولار. احتل الإقراض التجاري بين الأفراد المرتبة الثالثة بمساهمة بلغت 1,844 مليون دولار، تلاه التمويل الجماعي العقاري بمبلغ 822 مليون دولار.

باستثناء الإقراض التجاري والعقاري على الميزانية، ظلت التوزيعات حسب النموذج متنسقة. تفوق الإقراض التجاري على الميزانية على تمويل المستهلك بنظام "اشتر الآن وادفع لاحقًا"<sup>10</sup> (BNPL) في عام 2020، حيث بلغت مساهمته 105 ملايين دولار مقارنة بـ 57 مليون دولار لنظام BNPL. ومع ذلك، شهد الإقراض العقاري على الميزانية انخفاضًا حادًا في حجم السوق، حيث تراجع من 2,250 مليون دولار في عام 2019 إلى 10 ملايين دولار فقط في عام 2020.

#### الجدول 55: إجمالي حجم التمويل الجماعي حسب النموذج في أوروبا (2015-2020) (باستثناء المملكة المتحدة)

الفترة	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	406	771	1,570	2,889	4,183	2,901
تداول الفواتير	89	279	604	803	1,809	2,016
الإقراض التجاري بين الافراد	235	388	526	997	1,481	1,844
التمويل الجماعي العقاري	30	121	292	600	733	822
الإقراض الاستهلاكي بالميزانية	0	19	3	100	608	657

8 - دول الشمال، المعروفة باسم الدول الإسكندنافية، تشمل السويد والنرويج والدنمارك وفنلندا وأيسلندا، وتقع في شمال أوروبا حيث تتميز بتقاربها الثقافي والتاريخي. أما دول البلطيق فتقع على الساحل الشرقي لبحر البلطيق وتضم إستونيا ولاتفيا وليتوانيا، وهي معروفة بتاريخها المشترك وتأثيراتها الجغرافية والسياسية المرتبطة بموقعها بين أوروبا الشرقية والغربية. كلتا المجموعتين تمثلان مناطق ذات أهمية جغرافية واقتصادية فريدة في القارة الأوروبية.

9 - رابطة الدول المستقلة أو اتحاد الدول المستقلة (CIS) هي منظمة دولية أورو-آسيوية مكونة من 12 جمهورية سوفياتية سابقة ومقرها في مينسك، عاصمة روسيا البيضاء.

10 - نظام "اشتر الآن وادفع لاحقًا" (Buy Now, Pay Later - BNPL) هو نوع من التمويل الذي يسمح للمستهلكين بشراء السلع أو الخدمات فوراً والدفع على أقساط لاحقاً، غالباً دون فوائد أو برسوم منخفضة إذا تم السداد في فترة محددة. يتمتع هذا النظام بشعبية متزايدة، خاصة في التجارة الإلكترونية، حيث يوفر مرونة في الدفع للمستهلكين.

الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

500	375	145	75	105	0	الإقراض العقاري بين الافراد
296	112	62	107	65	3	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
280	224	278	238	242	177	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
262	195	175	179	211	155	التمويل الجماعي القائم على المكافآت
130	112	168	85	25	12	الأوراق المالية القائمة على الديون
105	33	81	24	0	0	الإقراض التجاري بالميزانية
57	80	-	-	-	-	تمويل المشتريات الاستهلاكية (BNPL)
26	11	4	2	9	1	تقاسم الإيرادات/الأرباح
18	22	-	-	-	-	التمويل الصغير القائم على الجماهير
14	6	43	60	36	24	السندات الصغيرة
10	2,250	1,378	0	0	0	الإقراض العقاري بالميزانية
3	0	6	33	11	0	أخرى
9,941	12,234	7,731	3,798	2,282	1,132	الإجمالي

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

وعلى الرغم من زيادة حجم السوق في معظم النماذج، باستثناء الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد، وتمويل BNPL، والإقراض العقاري على الميزانية، والتمويل الجماعي الصغير، فقد شهد الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد انخفاضاً كبيراً من 4,183 مليون دولار في عام 2019 إلى 2,901 مليون دولار في عام 2020. يُعزى هذا التراجع إلى انخفاض الطلب على الائتمان الاستهلاكي نتيجة لحالة عدم اليقين التي أحدثتها جائحة كوفيد-19.

على الرغم من توقع انخفاض بنسبة 9% في أنشطة الإقراض الاستهلاكي خلال عام 2020 مقارنة بالسنوات السابقة (Jilani Ben Lagha, 2024)، جاء التراجع الفعلي أكبر بكثير، حيث بلغ 44%. وفي المقابل، شهدت بعض النماذج نمواً قوياً بين عامي 2019 و2020، أبرزها الإقراض التجاري على الميزانية الذي ارتفع بنسبة 216%، والتمويل الجماعي القائم على التبرعات الذي سجل زيادة ملحوظة بنسبة 164%. يعكس هذا النمو زيادة الطلب على التمويل التجاري، بالإضافة إلى ارتفاع الحاجة إلى الأموال المخصصة للأغراض الاجتماعية والتبرعات، كرد فعل مباشر على تداعيات جائحة كوفيد-19.

#### الفرع الثالث: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في المملكة المتحدة حسب النموذج

في المملكة المتحدة، شهدت النماذج الرائدة في التمويل الجماعي تغييرات كبيرة من حيث الحجم بين عامي 2019 و2020 مقارنة ببقية أوروبا. ففي عام 2019، كانت النماذج الأربعة الأولى هي الإقراض التجاري بين الأفراد، والإقراض الاستهلاكي بين الأفراد، والتمويل الجماعي القائم على التبرعات، والإقراض العقاري بين الأفراد، حيث سجلت أحجاماً بلغت 2,538 مليون دولار، 2,161 مليون دولار، 2,063 مليون دولار، و1,899 مليون دولار على التوالي.

الجدول 56: إجمالي حجم التمويل الجماعي حسب النموذج في المملكة المتحدة (2019-2020)

2019	2020	الفئة
2,063	5,769	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
2,538	3,262	الإقراض التجاري بين الافراد
1,899	1,312	الإقراض العقاري بين الافراد
1,062	755	الإقراض التجاري بالميزانية
475	549	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
462	462	تداول الفواتير

2,161	255	الإقراض الاستهلاكي بين الافراد
129	84	التمويل الجماعي العقاري
129	72	الأوراق المالية القائمة على الديون
59	69	التمويل الجماعي القائم على المكافآت
0	30	السندات الصغيرة
20	23	الأسهم المجتمعية
18	0	الإقراض الاستهلاكي بالميزانية
11,015	12,642	الإجمالي

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

بحلول عام 2020، تصدر التمويل الجماعي القائم على التبرعات المشهد ليصبح النموذج الأكثر تفوقاً، يليه الإقراض التجاري بين الأفراد، ثم الإقراض العقاري بين الأفراد، والإقراض التجاري على الميزانية. وحقق التمويل الجماعي القائم على التبرعات في ذلك العام قفزة كبيرة، حيث بلغ حجمه 5,769 مليون دولار، مقارنة بـ 3,262 مليون دولار للإقراض التجاري بين الأفراد.

برزت النماذج غير الاستثمارية، مثل التمويل الجماعي القائم على التبرعات والتمويل الجماعي القائم على المكافآت، كمصدر رئيسي لجمع الأموال، خاصة في الحملات الموجهة لدعم القطاعات الصحية والاجتماعية والخيرية المتأثرة بجائحة كوفيد-19. على سبيل المثال، أطلق القبطان السير توم مور حملة لجمع التبرعات في الأيام الأولى للجائحة، حيث جمع 33 مليون جنيه إسترليني لصالح الخدمات الصحية الوطنية (Ziegler, et al., 2020, p. 36). يعكس هذا المثال كيف يمكن للتمويل الجماعي أن يلعب دوراً محورياً في دعم المبادرات الاجتماعية خلال أوقات الأزمات.

في المقابل، شهد الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد انخفاضاً حاداً، حيث تراجع من 2,161 مليون دولار في عام 2019 إلى 255 مليون دولار فقط في عام 2020. يُعزى هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى تحول إحدى المنصات البارزة في المملكة المتحدة من نموذج الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد إلى بنك رقمي متكامل (Huenekes & Köhler-Ulbrich, 2022). على سبيل المثال، أصبحت منصة "زوبا" أول منصة نظير إلى نظير تحصل على ترخيص مصرفي كامل وتتحول إلى بنك رقمي في عام 2020، مما أدى إلى خروجها من تصنيفات الإقراض بين الأفراد (SME Finance Forum, 2015).

في المقابل، شهدت المملكة المتحدة زيادة سنوية في أحجام التمويل في سبعة نماذج للتمويل الجماعي بين عامي 2019 و2020، وهي: التمويل الجماعي القائم على التبرعات، الإقراض التجاري بين الأفراد، التمويل الجماعي القائم على الأسهم، تداول الفواتير، التمويل الجماعي القائم على المكافآت، السندات الصغيرة، والأسهم المجتمعية.

#### الفرع الرابع: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي لأكبر أربع دول حسب نموذج التمويل الجماعي

عند تحليل أكبر أربع دول من حيث حجم التمويل الجماعي في عامي 2019 و2020، برزت المملكة المتحدة، ألمانيا، وفرنسا كأهم الأسواق. بالنسبة لنموذج تداول الفواتير، تصدرت إيطاليا الترتيب بحجم بلغ 709 ملايين دولار في عام 2019 و760 مليون دولار في عام 2020، متفوقة على المملكة المتحدة (462 مليون دولار في كلا العامين)، إسبانيا (277 مليون دولار في عام 2019 و313 مليون دولار في عام 2020)، وفرنسا (218 مليون دولار في عام 2019 و277 مليون دولار في عام 2020).

في النماذج القائمة على الديون، مثل الإقراض التجاري بين الأفراد، الإقراض العقاري بين الأفراد، والإقراض التجاري على الميزانية، هيمنت المملكة المتحدة على السوق بشكل كبير في كلا العامين. على سبيل المثال، في الإقراض التجاري بين الأفراد، بلغ حجم السوق في المملكة المتحدة 3,262 مليون دولار في عام 2020، في حين كانت أقرب دولة هي

الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

إيطاليا بحجم بلغ 808 ملايين دولار. أما في الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد، فقد بلغ حجم السوق في المملكة المتحدة 2,161 مليون دولار في عام 2019، بينما جاءت ألمانيا في المركز الثاني بحجم تمويل بلغ 789 مليون دولار.

مع ذلك، شهدت المملكة المتحدة في عام 2020 تراجعًا كبيرًا في حجم الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد، حيث انخفض إلى 255 مليون دولار، مما أدى إلى تصدر ألمانيا القائمة في هذا النموذج، بينما تراجعت المملكة المتحدة إلى المركز الرابع بين الدول الأوروبية الأخرى.

الجدول 57: أعلى أربع دول من حيث الحجم وفقًا للنماذج القائمة على الديون (2019-2020)

الفئة	السنة	الدولة	القيمة (بالملايين)
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	2019	المملكة المتحدة	2,161 دولار
		ألمانيا	789 دولار
		بولندا	475 دولار
		أرمينيا	467 دولار
	2020	ألمانيا	803 دولار
		بولندا	299 دولار
		فرنسا	268 دولار
		المملكة المتحدة	255 دولار
الإقراض التجاري بين الافراد	2019	المملكة المتحدة	2,538 دولار
		إيطاليا	600 دولار
		هولندا	286 دولار
		فرنسا	159 دولار
	2020	المملكة المتحدة	3,262 دولار
		إيطاليا	808 دولار
		فرنسا	412 دولار
		هولندا	214 دولار
الإقراض العقاري بين الافراد	2019	المملكة المتحدة	1,899 دولار
		السويد	91 دولار
		هولندا	65 دولار
		إستونيا	56 دولار
	2020	المملكة المتحدة	1,312 دولار
		السويد	128 دولار
		فرنسا	82 دولار
		إستونيا	63 دولار
الإقراض الاستهلاكي من خلال الميزانية	2019	أوكرانيا	230 دولار
		إيطاليا	138 دولار
		السويد	138 دولار

الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

52 دولار	فرنسا	2020	الإقراض التجاري من خلال الميزانية	
257 دولار	أوكرانيا			
183 دولار	السويد			
127 دولار	إيطاليا			
30 دولار	ألمانيا			
1,062 دولار	المملكة المتحدة	2019		
8 دولار	السويد			
6 دولار	ألمانيا			
6 دولار	هولندا			
755 دولار	المملكة المتحدة	2020		
82 دولار	ليتوانيا			
6 دولار	السويد			
4 دولار	ألمانيا			
709 دولار	إيطاليا	2019		التداول بالفواتير
462 دولار	المملكة المتحدة			
277 دولار	إسبانيا			
218 دولار	فرنسا			
760 دولار	إيطاليا	2020		
462 دولار	المملكة المتحدة			
313 دولار	إسبانيا			
277 دولار	فرنسا			

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneur, et al., 2024)

بالنسبة للنماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية، حافظت المملكة المتحدة على سيطرتها الكبرى في أحجام التمويل الجماعي المتعلقة بالأسهم والتبرعات والمكافآت. تفوق التمويل الجماعي القائم على الأسهم في المملكة المتحدة بشكل ملحوظ، حيث سجل 475 مليون دولار في عام 2019 و549 مليون دولار في عام 2020، متقدمًا بفارق كبير على إسبانيا (57 مليون دولار في عام 2019 و55 مليون دولار في عام 2020)، وإيطاليا (50 مليون دولار في عام 2019 و67 مليون دولار في عام 2020)، وألمانيا (32 مليون دولار في عام 2019 و49 مليون دولار في عام 2020). أما بالنسبة للتمويل الجماعي القائم على التبرعات، فقد حققت المملكة المتحدة أرقامًا قياسية، مسجلة 2,063 مليون دولار في عام 2019 و5,769 مليون دولار في عام 2020. يُظهر هذا حجم سوق أعلى بكثير مقارنة بأقرب دولة تالية، وهي بولندا، التي سجلت 25 مليون دولار في عام 2019 و50 مليون دولار في عام 2020. على الجانب الآخر، تفوق التمويل الجماعي العقاري في ألمانيا وفرنسا على المملكة المتحدة في كلا العامين، مما يبرز هيمنة هاتين الدولتين في هذا النموذج على وجه التحديد.

الجدول 58: أعلى أربع دول من حيث الحجم وفقًا للنماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية (2019-2020)

الفئة	السنة	الدولة	القيمة (بالملايين)
التمويل الجماعي القائم على الأسهم	2019	المملكة المتحدة	475 دولار

57 دولار	إسبانيا		التمويل الجماعي العقاري
50 دولار	إيطاليا		
32 دولار	ألمانيا		
549 دولار	المملكة المتحدة	2020	
67 دولار	إيطاليا		
55 دولار	إسبانيا		
49 دولار	ألمانيا	2019	
368 دولار	ألمانيا		
276 دولار	فرنسا		
129 دولار	المملكة المتحدة		
25 دولار	إستونيا	2020	
409 دولار	فرنسا		
302 دولار	ألمانيا		
84 دولار	المملكة المتحدة		
40 دولار	النمسا	2019	
59 دولار	المملكة المتحدة		
53 دولار	فرنسا		
31 دولار	ألمانيا		
21 دولار	إسبانيا		
69 دولار	المملكة المتحدة		
63 دولار	فرنسا		
60 دولار	ألمانيا	2020	
30 دولار	بولندا		
25 دولار	المملكة المتحدة		
23 دولار	بولندا		
12 دولار	ألمانيا	2019	
12 دولار	النرويج		
5,769 دولار	المملكة المتحدة		
130 دولار	أيرلندا		
50 دولار	بولندا	2020	
43 دولار	ألمانيا		

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

الفرع الخامس: تمويل الشركات الناشئة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر منصات التمويل الجماعي في أوروبا

في عام 2019، جمعت منصات التمويل الجماعي في أوروبا (باستثناء المملكة المتحدة) حوالي 4.3 مليار دولار لصالح الشركات، وارتفع هذا الرقم إلى 5.2 مليار دولار في عام 2020. شهد تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموًا ملحوظًا في السنوات الأخيرة، حيث مثل هذا التمويل 35% من إجمالي التمويل الجماعي في عام 2019 وارتفع إلى 52% في عام 2020. (iCR Facility, 2021, p. 10)

الجدول 59: إجمالي تمويل المؤسسات الناشئة عبر التمويل الجماعي (باستثناء المملكة المتحدة)

السنة	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (بالملايين)	595	1,246	1,875	2,624	4,324	5,183

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

تأتي غالبية الأموال المخصصة للشركات الناشئة من النماذج القائمة على الديون، التي جمعت 3.8 مليار دولار في عام 2019 و4.5 مليار دولار في عام 2020، وهو ما يعادل 86% من إجمالي تمويل الشركات في كلا العامين. في المقابل، ساهمت النماذج القائمة على الأسهم بمبلغ 478 مليون دولار في عام 2019 و593 مليون دولار في عام 2020، ما يمثل 11% من إجمالي تمويل الشركات. أما النماذج غير الاستثمارية، فقد ساهمت بمبلغ 112 مليون دولار (3% من إجمالي تمويل الشركات) في عام 2019 و133 مليون دولار (3%) في عام 2020.

الجدول 60: توزيع التمويل الجماعي في اوروبا حسب النوع (2019-2020)

السنة	الدين (%)	الأسهم (%)	غير الاستثمار (%)
2019	86.30	11.10	2.60
2020	86.00	11.40	2.60

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

في المملكة المتحدة، شهد تمويل الشركات الناشئة عبر التمويل الجماعي ارتفاعًا مستمرًا من عام 2015 إلى عام 2019، حيث بدأ من 3.4 مليار دولار في عام 2015 ووصل إلى 6.5 مليار دولار في عام 2019. ومع ذلك، شهد السوق في عام 2020 انخفاضًا طفيفًا في الحجم بسبب تراجع التمويل عبر الإقراض التجاري على الميزانية. ويُعزى السبب الرئيسي لهذا التراجع إلى انخفاض التمويل المقدم من الشركات الأجنبية.

الجدول 61: إجمالي حجم التمويل الجماعي للشركات الناشئة في المملكة المتحدة (2015-2020)

السنة	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (بالمليارات)	3	5	6	6	7	7

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع

الفرع السادس: التمويل من قبل المؤسسات مقابل الافراد (التحول المؤسسي)

تفاوت معدل التحول المؤسسي<sup>11</sup> وفقًا للنموذج بشكل أكبر مقارنة بالمعدل وفقًا للمنطقة بين عامي 2019 و2020. شهدت نماذج الإقراض، على وجه الخصوص، تغيرات كبيرة في معدل التحول المؤسسي. ارتفع هذا المعدل في الإقراض التجاري بين الأفراد من 72% في عام 2019 إلى 89% في عام 2020. أما في إقراض الميزانية للأعمال، فقد ارتفع المعدل من 74% في عام 2019 إلى 99% في عام 2020. يمكن تفسير هذه الزيادات بمشاركة منصات التمويل الجماعي في برامج دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد بشكل كبير على المؤسسات الحكومية.

الجدول 62: معدل التحول المؤسسي حسب النموذج 2019-2020 (بما في ذلك المملكة المتحدة)

<sup>11</sup> المقصود بـ "التحول المؤسسي" هو مدى زيادة مشاركة المؤسسات المالية مثل البنوك، وصناديق الاستثمار، والشركات الكبرى في نماذج التمويل الجماعي، سواء من خلال تقديم التمويل أو إقامة شراكات مع منصات التمويل الجماعي.

الفئة	السنة	المؤسسية (%)	غير المؤسسية (%)
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	2019	33	67
	2020	34	66
الإقراض التجاري بين الافراد	2019	72	28
	2020	89	11
الإقراض العقاري بين الافراد	2019	14	86
	2020	22	78
الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية	2019	54	46
	2020	53	47
الإقراض التجاري عبر الميزانية	2019	74	26
	2020	99	1
الإقراض العقاري عبر الميزانية	2019	25	75
	2020	25	75
تداول الفواتير	2019	80	20
	2020	81	19
التمويل الجماعي القائم على الأسهم	2019	6	94
	2020	7	93
التمويل الجماعي العقاري	2019	11	89
	2020	11	89

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

هنالك تغييرات طفيفة في معدل التحول المؤسسي في الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد (33% في عام 2019 مقابل 34% في عام 2020) والإقراض الاستهلاكي على الميزانية (54% في عام 2019 مقابل 53% في عام 2020). في المقابل، شهد التمويل الجماعي القائم على المكافآت تغييرات كبيرة بين عامي 2019 و2020، حيث بلغ معدل التحول المؤسسي 0% في عام 2019 وارتفع إلى 6% في عام 2020. يُعزى هذا النمو إلى ارتباط المساهمات المؤسسية بمبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات بدلاً من الأنشطة الاستثمارية التقليدية.

النماذج التي سجلت أعلى معدل للتحول المؤسسي في عام 2020 شملت إقراض الميزانية للأعمال (95%)، الإقراض التجاري بين الأفراد (86%)، وتداول الفواتير (81%).

أما على مستوى الدول، فقد اختلف معدل التحول المؤسسي بين عامي 2019 و2020 بشكل كبير. سجلت إيطاليا أعلى معدل للتحول المؤسسي بين الدول الأخرى، حيث بلغت 94% في عام 2019 و93% في عام 2020. من بين الدول التي شهدت زيادات ملحوظة في معدلات التحول المؤسسي: إيرلندا (50% في عام 2019 مقابل 75% في عام 2020)، شبه الجزيرة الأيبيرية (56% في عام 2019 مقابل 67% في عام 2020)، المملكة المتحدة (43% في عام 2019 مقابل 66% في عام 2020)، وفرنسا (59% في عام 2019 مقابل 61% في عام 2020). في المقابل، سجلت أدنى معدلات للتحول المؤسسي في جورجيا (27% في عام 2019 مقابل 0% في عام 2020)، دول البلطيق (20% في عام 2019 مقابل 8% في عام 2020)، أوروبا الشرقية (21% في عام 2019 مقابل 16% في عام 2020)، ورابطة الدول المستقلة (22% في عام 2019 مقابل 16% في عام 2020).

أما بالنسبة للشراكات المؤسسية<sup>12</sup>، فقد كان حوالي ثلث المنصات عبر جميع أنواع النماذج يمتلك اتفاقيات إحالة<sup>13</sup> مع المؤسسات المالية التقليدية. النماذج التي سجلت أعلى نسبة من هذه الترتيبات (أكثر من 40%) تضمنت التمويل الجماعي القائم على الأسهم، الأوراق المالية القائمة على الديون، التمويل الجماعي القائم على المكافآت، التمويل الجماعي العقاري، والإقراض التجاري.

#### الفرع السابع: حجم التمويل الجماعي خارج البلد المنشأ للحملة

تُظهر التدفقات الواردة في منصات التمويل الجماعي نسبة التمويل التي تأتي من خارج البلد الذي أُطلقت فيه حملة التمويل، سواء كانت هذه التدفقات من دول أوروبية أخرى أو من خارج أوروبا. وتُظهر البيانات أن الدول ذات الأسواق المالية المحلية الأصغر، مثل دول البلطيق وأوروبا الشرقية والبلقان، تعتمد بشكل أكبر على التدفقات الدولية مقارنة بالدول ذات الأسواق المالية الكبيرة والمتقدمة، مثل فرنسا وألمانيا والمملكة المتحدة.

كان هذا التفاوت واضحاً عند مقارنة الحالتين القصوى. فقد سجلت ألمانيا أدنى معدل للتدفقات الواردة بنسبة 5%، مما يشير إلى أن معظم التمويل يأتي من مصادر محلية. في المقابل، سجلت جورجيا أعلى معدل للتدفقات الواردة بنسبة 95%، مما يعني أن غالبية التمويل تأتي من خارج البلاد.

الجدول 63: نسبة حجم التمويل الجماعي خارج البلد المنشأ للحملة

المنطقة	البلقان	البلطيق	البنلوكس	رابطة الدول المستقلة	وسط أوروبا	أوروبا الشرقية	فرنسا
النسبة (%)	75	86	40	79	10	91	13
المنطقة	جورجيا	ألمانيا	أيبيريا	أيرلندا	إيطاليا	الدول الإسكندنافية	المملكة المتحدة
النسبة (%)	95	5	67	49	27	58	24

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

من بين المناطق التي سجلت أعلى معدلات للتدفقات الواردة: جورجيا بنسبة 95%، أوروبا الشرقية بنسبة 91%، ودول البلطيق بنسبة 86%. أما المناطق التي سجلت أدنى معدلات للتدفقات الواردة فهي: ألمانيا بنسبة 5%، وسط أوروبا بنسبة 10%، وفرنسا بنسبة 13%. تعكس هذه الأرقام اعتماد الدول ذات الأسواق المالية الصغيرة بشكل كبير على التدفقات المالية الدولية لدعم أنشطتها في التمويل الجماعي، في حين تستفيد الدول الكبرى من أسواقها المحلية بدرجة أكبر.

يختلف معدل التدفق الوارد بشكل ملحوظ حسب نموذج التمويل الجماعي. تم تسجيل أعلى معدل للتدفقات الواردة في نموذج الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد بنسبة 59%، مما يشير إلى اعتماد كبير لهذا النموذج على التمويل القادم من خارج الدولة. في المقابل، سجل أدنى معدل للتدفقات الواردة في نماذج التمويل الجماعي القائم على الأسهم والتمويل الجماعي القائم على المكافآت بنسبة 9%، مما يعكس ارتباطها الأكبر بالسوق المحلي.

الجدول 64: نسبة حجم التمويل الجماعي خارج البلد المنشأ للحملة حسب النموذج

النسبة (%)	الفئة
59	الإقراض الاستهلاكي بين الافراد

12- الشراكات المؤسسية تعني التعاون بين منصات التمويل الجماعي والمؤسسات المالية التقليدية، مثل البنوك أو شركات الاستثمار.  
13- اتفاقيات الإحالة هي شراكات تعاقدية بين جهتين، حيث تقوم جهة (المحيل) بتوجيه العملاء أو الفرص التجارية إلى جهة أخرى (المحال إليه) مقابل عمولة أو تعويض مادي. في مجال التمويل الجماعي، تستخدم هذه الاتفاقيات بين المنصات والمؤسسات المالية التقليدية لتسهيل الوصول إلى التمويل. على سبيل المثال، قد تُحيل منصة التمويل الجماعي العملاء الذين يحتاجون إلى تمويل إضافي إلى بنك تقليدي، أو قد تُحيل البنوك بعض المشاريع إلى المنصات عندما تكون حلول التمويل الجماعي أكثر ملاءمة. تساعد هذه الاتفاقيات في توسيع نطاق الخدمات، وزيادة العملاء، وتعزيز التعاون بين الجهات المختلفة.

26	الإقراض التجاري بين الافراد
10	الإقراض العقاري بين الافراد
56	تداول الفواتير
9	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
25	التمويل الجماعي العقاري
9	التمويل الجماعي القائم على المكافآت
35	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
56	التمويل متناهي الصغر بقيادة الجماهير

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها (Shneor, et al., 2024)

النماذج الثلاثة التي سجلت أعلى معدل للتدفقات الواردة هي: الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد بنسبة 59%، تداول الفواتير بنسبة 56%، والإقراض التجاري بين الأفراد بنسبة 26%. تتميز هذه النماذج بانفتاحها الكبير على المستثمرين من خارج الدولة، مما يسهم في زيادة نسبة التدفقات الواردة.

أما النماذج الثلاثة التي سجلت أدنى معدل للتدفقات الواردة فهي: التمويل الجماعي القائم على المكافآت بنسبة 9%، التمويل الجماعي القائم على الأسهم بنسبة 9%، والإقراض العقاري بين الأفراد بنسبة 10%. يمكن تفسير انخفاض التدفقات الواردة في هذه النماذج بطبيعتها المحلية، حيث تميل إلى جذب مستثمرين ومساهمين من داخل البلد فقط، خاصة في حالات التمويل الاجتماعي والمشاريع الصغيرة.

#### المطلب الثاني: دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ

يستهدف المطلب الثاني استكشاف التطورات المختلفة التي شهدتها سوق التمويل الجماعي في هذه المنطقة، مع التركيز على النمو السنوي، حجم السوق وفقاً للنموذج المختلف للتمويل، والمقارنة بين الأحجام الإقليمية والدولية. الفرع الأول يناقش النمو السنوي لسوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، ملقياً الضوء على الاتجاهات والعوامل التي دفعت هذا النمو. الفرع الثاني يحلل حجم سوق التمويل الجماعي في المنطقة باستثناء الصين، مستكشفاً كيف تتفاوت الأحجام وفقاً لنماذج التمويل المختلفة. الفرع الثالث يقدم نظرة عامة على إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في المناطق الإقليمية المختلفة، بينما الفرع الرابع يقارن أحجام السوق لأكثر ثلاث دول في المنطقة بناءً على نموذج التمويل الجماعي المستخدم.

#### الفرع الأول: النمو السنوي لسوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ

شهدت منطقة آسيا والمحيط الهادئ نمواً ملحوظاً في أنشطة التمويل الجماعي خلال الفترة بين عامي 2018 و2020. مقارنة بعام 2018، ارتفعت القيمة الإجمالية لأنشطة التمويل الجماعي بنسبة 55% في عام 2019 و44% بين عامي 2018 و2020. خلال هذه الفترة، مؤلت منصات التمويل الجماعي أكثر من 18.5 مليار دولار، ما يمثل زيادة بنسبة تقارب 38% مقارنة بإجمالي المبالغ التي تم جمعها بين عامي 2013 و2018.

بلغ السوق ذروته في عام 2019 بحجم إجمالي بلغ 9.5 مليار دولار. ومع ذلك، شهدت المنطقة انخفاضاً بنسبة 7% في النشاط بين عامي 2019 و2020، ويرجع ذلك أساساً إلى تراجع أنشطة الإقراض الاستهلاكي عبر المنصات. ورغم هذا التراجع، ارتفعت مساهمة منطقة آسيا والمحيط الهادئ في التمويل الجماعي العالمي إلى 8% في عام 2020، مقارنة بـ 5% في عام 2019 و2% في عام 2018.

بشكل عام، جمعت منصات التمويل الجماعي 31.8 مليار دولار من قبل الأفراد والشركات والجهات الممولة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ خلال الفترة من 2013 إلى 2020، مما يعكس النمو المستمر والملاحظ في هذا السوق.

الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

الجدول 65: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ (2013-2020) (باستثناء الصين)

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (بالمليارات)	0.1	0.3	1.1	2	3.6	6.2	9.5	8.9

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع (Cambridge Centre for Alternative Finance, 2023)

الفرع الثاني: حجم سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب نموذج (باستثناء الصين). اختلفت معدلات نمو التمويل الجماعي عبر نماذج التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ بشكل ملحوظ. استمرت النماذج القائمة على الديون في السيطرة على السوق، حيث شكلت أكثر من 85% من إجمالي المبالغ الممولة في عامي 2019 و2020. في عام 2019، بلغت قيمة التمويل عبر هذه النماذج 8.7 مليار دولار، ما يعادل 92% من الإجمالي، بينما انخفض هذا الرقم إلى 7.6 مليار دولار في عام 2020، أي حوالي 85%. ورغم سيطرتها، سجلت المنصات القائمة على الديون انخفاضاً بنسبة 13% في حجم التمويل في عام 2020 مقارنة بالعام السابق. يمكن تفسير هذا الانخفاض بتراجع أنشطة الإقراض، خاصة خلال النصف الأول من عام 2020، نتيجة التداعيات الاقتصادية لجائحة كوفيد-19.

الجدول 66: حجم سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب نموذج (2018-2020) (باستثناء الصين)

نموذج التمويل البديل	حجم السوق (دولار أمريكي)		
	2018	2019	2020
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	982.07	3,134.33	2,363.64
الإقراض التجاري بين الافراد	1,772.64	1,623.89	1,819.65
الإقراض العقاري بين الافراد	658.90	619.67	541.79
الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية	883.43	827.53	999.13
الإقراض التجاري عبر الميزانية	917.71	1,574.15	1,259.67
الإقراض العقاري عبر الميزانية	18.68	-	7.74
تداول الفواتير	94.01	574.23	241.79
الأوراق المالية القائمة على الديون	2.97	6.42	2.43
التمويل الجماعي القائم على الأسهم	162.07	219.45	333.54
التمويل الجماعي العقاري	258.13	222.11	351.80
تقاسم الأرباح/الإيرادات	9.88	8.27	51.46
التمويل الجماعي القائم على المكافآت	201.50	217.48	405.72
التمويل الجماعي القائم على التبرعات	75.78	96.09	143.34
الأسهم المجتمعية	0.43	-	0.59
تمويل الشراء الاستهلاكي/اشتر الآن وادفع لاحقاً	374.29	-	351.36
التمويل متناهي الصغر بقيادة الجماهير	43.49	-	37.54
السندات المصغرة	10.67	-	-
أخرى	50.00	-	-

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع (Cambridge Centre for Alternative Finance, 2023)

ظلت نماذج الإقراض الاستهلاكي والتجاري الأكثر هيمنة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، حيث ساهمت بأكثر من 60% من إجمالي المبالغ الممولة. كان الإقراض الاستهلاكي النموذج الأكثر انتشارًا، إذ شكل أكثر من ثلث المبالغ الممولة في عام 2019 (3.1 مليار دولار) وربعها في عام 2020 (2.4 مليار دولار). ورغم أنه شهد نموًا بنسبة 219% في عام 2019، إلا أنه تراجع بنسبة 25% في عام 2020.

جاء الإقراض التجاري في المرتبة الثانية، حيث شكل 17% من المبالغ الممولة في عام 2019 و20% في عام 2020. أما الإقراض التجاري على الميزانية، فقد سجل 1.6 مليار دولار (16%) في عام 2019 و1.3 مليار دولار (14%) في عام 2020. بالإضافة إلى ذلك، حقق تداول الفواتير أعلى معدل نمو بنسبة 511% في عام 2019، لكنه تراجع بشكل حاد بنسبة 58% في عام 2020.

من ناحية أخرى، شهدت النماذج غير القائمة على الديون، مثل النماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية، نموًا كبيرًا بنسبة 64% في عام 2020. ارتفعت المبالغ الممولة من 737 مليون دولار في عام 2019 إلى 587 مليون دولار في عام 2020. وبالنسبة للنماذج القائمة على الأسهم، سجل التمويل الجماعي العقاري والتمويل القائم على الأسهم ومشاركة الإيرادات/الأرباح زيادات ملحوظة.

وعلى الرغم من الانخفاض في الأنشطة القائمة على الديون، شهدت الأسواق الرقمية المخصصة لجمع رأس المال نموًا ملحوظًا خلال الجائحة، ويُعزى ذلك إلى زيادة عدد المصدرين الجدد الذين لجأوا إلى هذه المنصات.

#### الفرع الثالث: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب المنطقة الإقليمية

لتقييم النمو في منطقة آسيا والمحيط الهادئ (باستثناء الصين) بدقة أكبر، تم تقسيم المنطقة إلى أربع مناطق فرعية: شرق آسيا، أوقيانوسيا، جنوب ووسط آسيا، وجنوب شرق آسيا. في عام 2019، شهد سوق التمويل الجماعي عبر الإنترنت ارتفاعًا ملحوظًا في جميع المناطق الفرعية. تصدرت جنوب ووسط آسيا النمو، حيث ارتفع السوق بنسبة 394% مقارنة بعام 2018 ليصل إجمالي المعاملات إلى 3.2 مليار دولار. تلتها شرق آسيا بنسبة نمو 32% وحجم سوق بلغ 2.6 مليار دولار، ثم أوقيانوسيا بنسبة 8% وحجم 1.5 مليار دولار، وأخيرًا جنوب شرق آسيا بنسبة 4% وحجم سوق بلغ 2.3 مليار دولار.

الجدول 67: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب المنطقة الفرعية (باستثناء

الصين)

السنة	جنوب ووسط آسيا (دولار أمريكي)	أوقيانوسيا (دولار أمريكي)	شرق آسيا (دولار أمريكي)	جنوب شرق آسيا (دولار أمريكي)
2013	5.10	29.70	97.70	11.00
2014	12.10	126.30	136.20	26.50
2015	40.10	665.40	424.30	46.60
2016	124.50	832.80	830.90	215.90
2017	311.90	1,410.20	1,590.30	324.80
2018	647.20	1,406.40	1,929.50	2,190.00
2019	3,200.30	1,515.50	2,554.10	2,271.90
2020	1,915.60	1,378.40	2,911.20	2,705.90

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع (Cambridge Centre for Alternative Finance, 2023)

في عام 2020، شهد السوق العام تراجعًا، مدفوعًا بانخفاض الأنشطة في جنوب ووسط آسيا، التي سجلت انخفاضًا بنسبة 40% ليصل حجم السوق إلى 1.9 مليار دولار. كما انخفض السوق في أوقيانوسيا بنسبة 9%. ومع ذلك،

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

حققت كل من شرق وجنوب شرق آسيا نموًا، على الرغم من تحديات جائحة كوفيد-19. يُعزى هذا النمو إلى دمج التمويل الجماعي في عروض تجار التجزئة وشركات الاتصالات، وزيادة استخدام الهواتف الذكية.

نتيجة لذلك، أصبحت شرق آسيا (2.9 مليار دولار) وجنوب شرق آسيا (2.7 مليار دولار) أكبر الأسواق في منطقة آسيا والمحيط الهادئ لعام 2020. في شرق آسيا، هيمنت كوريا الجنوبية (45%) واليابان (39%) على السوق، بينما شكّلت أستراليا (84%) ونيوزيلندا (16%) الأحجام في أوقيانوسيا. في جنوب شرق آسيا، استحوذت إندونيسيا (54%) وسنغافورة (36%) على الحصة الأكبر، في حين سيطرت الهند على سوق جنوب ووسط آسيا بنسبة 89%.

كانت الأجيال الشابة، وخاصة الجيلين <sup>14</sup> Y و Z، القوة الدافعة وراء التبني الواسع للتكنولوجيا المالية في هذه المناطق. في جنوب شرق آسيا، ساهمت هذه الأجيال بشكل كبير في نمو المدفوعات الإلكترونية والإقراض الجماعي، حيث سجلت الشركات الناشئة في الإقراض الجماعي في إندونيسيا أعلى مستويات التمويل والصفقات في قطاع التكنولوجيا المالية. في ماليزيا، أدى الإغلاق الوطني خلال جائحة كوفيد-19 إلى تسريع تبني التكنولوجيا المالية، مما أدى إلى زيادة كبيرة في عدد مستخدمي البنوك المحمولة والمحافظ الإلكترونية.

### الفرع الرابع: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي لأكثر ثلاث دول حسب نموذج التمويل الجماعي

في عامي 2019 و2020، ساهمت النماذج القائمة على الديون بأكثر من 85% من إجمالي الأنشطة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ. كما يوضح الجدول، اختلف ترتيب الدول الثلاث الأولى بشكل كبير حسب نموذج التمويل الجماعي. على سبيل المثال، كانت الهند وكوريا الجنوبية وأستراليا وإندونيسيا من بين الدول التي ظهرت باستمرار ضمن المراكز الثلاثة الأولى، ولكن ترتيبها اختلف حسب النموذج.

في كلا العامين، احتلت الهند المرتبة الأولى في أحجام الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد والإقراض الاستهلاكي على الميزانية. من ناحية أخرى، تصدرت إندونيسيا في الإقراض التجاري بين الأفراد، بينما كانت كوريا الجنوبية في المرتبة الأولى في الإقراض العقاري بين الأفراد.

الجدول 68: أعلى ثلاث دول في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب النماذج القائمة على الديون (2019-2020)

الفئة	السنة	الدولة	القيمة (بالملايين)
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	2019	الهند	1,050
		كوريا الجنوبية	934
		نيوزيلندا	276
	2020	الهند	777
		كوريا الجنوبية	729
		أستراليا	184
الإقراض التجاري بين الافراد	2019	إندونيسيا	692
		اليابان	312
		الهند	204
	2020	إندونيسيا	910
		اليابان	640
		ماليزيا	68
الإقراض العقاري بين الافراد	2019	كوريا الجنوبية	403

121	الهند	2020	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية	
77	أستراليا			
377	كوريا الجنوبية			
95	الهند			
43	أستراليا			
494	الهند	2019		
206	هونغ كونغ			
50	إندونيسيا			
554	الهند	2020		
242	هونغ كونغ			
131	إندونيسيا			
656	أستراليا	2019		الإقراض التجاري عبر الميزانية
444	إندونيسيا			
331	الهند			
567	سنغافورة	2020		
487	أستراليا			
192	إندونيسيا			
406	الهند	2019	تداول الفواتير	
56	أستراليا			
41	ماليزيا			
97	أستراليا	2020		
70	هونغ كونغ			
39	إندونيسيا			

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع (Cambridge Centre for Alternative Finance, 2023) على غرار النماذج القائمة على الديون، شهدت النماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية اختلافات كبيرة بين الأسواق الرائدة. بالنسبة للنماذج القائمة على الأسهم، تفوقت بعض الدول بشكل ملحوظ، حيث احتلت المرتبة الأولى بفارق كبير عن الدول التالية. في التمويل الجماعي القائم على الأسهم، جاءت سنغافورة في المركز الأول بأحجام أعلى بنسبة 422% مقارنة بأستراليا التي احتلت المرتبة الثانية. أما في التمويل الجماعي العقاري، تصدرت اليابان بفارق هائل بلغ 7,600% عن أستراليا.

الجدول 69: إجمالي حجم أعلى ثلاث دول في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حسب النماذج (2019-2020)

القيمة (بالملايين)	الدولة	السنة	الفئة
107	سنغافورة	2019	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
39	أستراليا		
33	كوريا الجنوبية		
206	سنغافورة	2020	
40	أستراليا		
20	ماليزيا		

216	اليابان	2019	التمويل الجماعي العقاري
3	أستراليا		
2	سنغافورة		
295	اليابان	2020	
10	نيوزيلندا		
42	سنغافورة		
8	اليابان	2019	تقاسم الإيرادات/الأرباح
0	الهند		
30	إندونيسيا		
16	سنغافورة	2020	
3	باكستان		
30	تايلاند		
40	أستراليا	2019	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
31	الهند		
15	إندونيسيا		
95	أستراليا	2020	
13	الهند		
10	إندونيسيا		
124	كوريا الجنوبية	2019	التمويل الجماعي القائم على المكافآت
62	اليابان		
14	هونغ كونغ		
194	كوريا الجنوبية	2020	
162	اليابان		
28	هونغ كونغ		

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع (Cambridge Centre for Alternative Finance, 2023) وفيما يتعلق بالتمويل الجماعي القائم على التبرعات، تصدرت أستراليا المشهد، حيث سجلت أحجامًا أعلى بنسبة 29% مقارنة بالهند التي جاءت في المرتبة الثانية. كما لوحظت فجوة كبيرة بين المركزين الثاني والثالث، حيث سجلت الهند أحجامًا أكبر بنسبة 103% مقارنة بإندونيسيا التي احتلت المرتبة الثالثة. تميل الدول المتقدمة اقتصاديًا، مثل سنغافورة وكوريا الجنوبية، إلى قيادة نماذج التمويل الجماعي القائم على الأسهم والإقراض العقاري. في المقابل، تتميز الاقتصادات الناشئة ذات الكثافة السكانية العالية، مثل الهند، بالتفوق في نماذج الإقراض الاستهلاكي والتجاري.

المطلب الثالث: : دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في الصين شهد قطاع التمويل الجماعي عبر الإنترنت في الصين تحولات كبيرة خلال السنوات الأخيرة، حيث انخفض حجم القطاع من ذروته عند 358.3 مليار دولار في عام 2017 إلى 84.3 مليار دولار في عام 2019، ومن ثم إلى 1.2 مليار دولار فقط في عام 2020.

الفرع الأول: التراجع الكبير في قطاع التمويل الجماعي الصيني وتأثير التشديد التنظيمي

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

يمكن عزو هذا الانخفاض الحاد إلى عاملين رئيسيين. العامل الأول، وهو الأقل تأثيرًا، يرتبط بجائحة كوفيد-19، التي أثرت على قطاعات الائتمان في العديد من المناطق، خاصة الإقراض الاستهلاكي الذي كان يهيمن على سوق التمويل الجماعي في الصين.

أما العامل الأكثر أهمية، فيعود إلى التشديد التنظيمي الذي اتخذته السلطات الصينية. بعد ارتفاع معدلات الاحتيال والتخلف عن السداد، بدأت السلطات الصينية حملة قمعية شديدة على المنصات غير المرخصة وغير المنظمة، مما أدى إلى إغلاق العديد منها وتقييد السوق بشكل عام. نتيجة لذلك، انخفضت أحجام التمويل الجماعي بشكل هائل من 215.4 مليار دولار في عام 2018 إلى 84.3 مليار دولار في عام 2019، ثم إلى 1.2 مليار دولار في 2020.

### الجدول 70: حجم سوق التمويل الجماعي في الصين من (2013-2020)

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (بالمليارات)	5.6	24.3	102.2	243.3	358.3	215.4	84.3	1.2

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (World Bank Group, 2022)

شهد قطاع التمويل الجماعي في الصين انهيارًا كبيرًا نتيجة انتشار الصفقات الاحتيالية وتخلف القروض عن السداد، مما أدى إلى تقلص عدد المنصات العاملة بشكل حاد، من أكثر من 6,000 منصة في ذروته إلى 29 منصة فقط بنهاية عام 2020. نتيجة لذلك، تراجعت مساهمة الصين في السوق العالمية للتمويل الجماعي لتصل إلى 1.03% فقط من إجمالي الأحجام العالمية.

في عامي 2019 و2020، كانت النماذج الرئيسية في الصين هي الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد والإقراض التجاري بين الأفراد، وكلاهما شهد انخفاضًا كبيرًا. في عام 2018، بلغ حجم الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد حوالي 69.5 مليار دولار، مما شكل 83.8% من سوق التمويل الجماعي في الصين. ومع ذلك، انخفض هذا النموذج بنسبة 57.36% في عام 2019، ليصل إلى 6.96 مليون دولار فقط في عام 2020 (Liu, Li, & Zheng, 2023).

أما بالنسبة للإقراض التجاري بين الأفراد، فقد سجل 13.4 مليار دولار في عام 2019، وهو انخفاض بنسبة 68.62% مقارنة بعام 2018، ليصل إلى مستوى ضئيل جدًا بلغ 0.33 مليون دولار في عام 2020 (CCAF, 2020, pp. 58-61).

### الجدول 71: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب النموذج في الصين من 2015 إلى 2020 (بالمليون دولار أمريكي)

نماذج التمويل البديل	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	52,439.70	136,539.03	224,431.77	163,302.74	69,500.60	6.96
الإقراض التجاري بين الافراد	39,634.63	57,780.91	97,430.54	42,741.24	13,434.64	0.33
الإقراض العقاري بين الافراد	5,514.77	6,994.89	5,940.11	1,845.67	499.32	0.00
الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية	117.90	9,380.64	15,762.79	377.13	118.23	1,132.00
الإقراض التجاري عبر الميزانية	565.32	27,291.40	6,868.91	6,124.41	683.59	0.03
تداول الفواتير	1,458.38	2,280.10	5,605.17	691.13	94.02	13.45
الأوراق المالية القائمة على الديون	-	-	-	-	7.12	6.22
التمويل الجماعي القائم على الأسهم	1,447.78	461.00	224.97	5.73	0.07	0.04
التمويل الجماعي العقاري	-	-	-	16.45	-	-
تقاسم الإيرادات/الأرباح	-	37.73	91.19	977.89	-	-
التمويل الجماعي القائم على المكافآت	829.52	2,015.52	5.04	5.68	9.87	7.89

### الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

-	-	-	0.12	0.13	0.41	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
-	-	278.97	-	-	-	السندات المصغرة

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (World Bank Group, 2022)

**الفرع الثاني: تمويل الشركات الناشئة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر منصات التمويل الجماعي في الصين**  
شهد قطاع التمويل الجماعي في الصين ازدهارًا كبيرًا بين عامي 2013 و2018، حيث كان يُعد خيارًا مهمًا لتمويل رواد الأعمال والشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة (Yijun, 2017, p. 26). في عام 2017، بلغ إجمالي تمويل الأعمال ذروته ليصل إلى 111.8 مليار دولار. ومع ذلك، تراجع السوق بشكل حاد، حيث انخفض حجم تمويل الأعمال إلى 14.2 مليار دولار في عام 2019، ثم إلى 0.02 مليار دولار فقط في عام 2020. كانت معظم عمليات التمويل الجماعي للأعمال تتم عبر النماذج القائمة على الديون، التي ساهمت بنسبة 99.99% من إجمالي التمويل في تلك الفترة. لكن في عام 2020، زادت حصة النماذج غير الاستثمارية بشكل نسبي نتيجة الانخفاض الحاد في الأنشطة المتعلقة بالنماذج القائمة على الديون.

الجدول 72: إجمالي تمويل الأعمال عبر التمويل الجماعي في الصين (2016-2020)

السنة	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (بالمليارات)	93.5	111.8	49.6	14.2	0.02

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (World Bank Group, 2022)

#### المطلب الرابع: دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في الأمريكتين

شهدت منطقة الأمريكتين نموًا كبيرًا في حجم التمويل الجماعي بين عامي 2019 و2020، مما يعكس التطور السريع لسوق التمويل الجماعي في المنطقة. ولتوضيح هذا النمو، تم تقسيم المنطقة إلى قسمين رئيسيين: الولايات المتحدة وكندا من جهة، وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (LAC) من جهة أخرى. الولايات المتحدة وكندا تتميز هذه الأسواق بتركيز عالٍ وأحجام تمويل كبيرة، إذ تمثل معظم إجمالي التمويل في المنطقة. في حين أن أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي تتميز بأسواق أصغر نسبيًا، لكنها تحتوي على منصات متنوعة وتعتبر في مرحلة نمو سريع.

في عام 2019، بلغ إجمالي حجم التمويل الجماعي في منطقة الأمريكتين 56.7 مليار دولار. وارتفع هذا الرقم إلى 79 مليار دولار في عام 2020، مما يمثل زيادة سنوية ملحوظة بنسبة 40%.

الجدول 73: الحصة السوقية الإجمالية لحجم التمويل الجماعي حسب الدول الرئيسية (2019-2020)

السنة	المنطقة	النسبة المئوية	السنة	المنطقة	النسبة المئوية
2019	البرازيل	68%	2020	البرازيل	64%
	تشيلي	10%		تشيلي	15%
	المكسيك	11%		المكسيك	10%
	كولومبيا	7%		كولومبيا	6%
	بيرو	2%		بيرو	1%
	الأرجنتين	1%		الأرجنتين	1%
	باقي المناطق	1%		باقي المناطق	2%

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

الفرع الاول: دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا

تُعتبر الولايات المتحدة المحرك الأكبر لسوق التمويل الجماعي عبر الإنترنت في منطقة الأمريكتين، حيث تصدرت كقائدة عالمية في هذا المجال. في عام 2020، استحوذت الولايات المتحدة على حوالي 65% من حجم التمويل الجماعي العالمي، بفضل نمو سوقها بشكل ملحوظ. وصلت أحجام السوق في الولايات المتحدة إلى 73.62 مليار دولار في عام 2020، مقارنةً بـ 51.52 مليار دولار في عام 2019، ما يمثل زيادة بنسبة 43% على أساس سنوي. ساهمت الولايات المتحدة بحوالي 93% من إجمالي النشاط الإقليمي للأمريكتين في نفس العام. على الرغم من الهيمنة الأمريكية، فقد انخفضت حصتها السوقية النسبية بنسبة 3% بين عامي 2018 و2020. يُعزى هذا الانخفاض إلى النمو الكبير في أحجام التمويل الجماعي في دول أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، خاصة البرازيل. معظم الشركات العاملة في السوق الأمريكية مقرها داخل الولايات المتحدة. ففي عام 2020، بلغ عدد الشركات المحلية 46 شركة مقارنةً بـ 11 شركة مقرها في الخارج. في عام 2019، كان هناك 49 شركة محلية و16 شركة دولية (CCAF, 2020, pp. 129-131).

من حيث الأحجام، سجلت الشركات المحلية في الولايات المتحدة 72.27 مليار دولار في عام 2020، بزيادة قدرها 43% مقارنةً بحجم 50.64 مليار دولار في عام 2019. ساهمت المنصات المحلية بنسبة 98% من إجمالي الأموال الموزعة للعملاء المقيمين في الولايات المتحدة في عام 2020، بينما كانت الشركات القائمة في الخارج مسؤولة عن 2% فقط من هذا الحجم. المنصات القائمة في الخارج التي تعمل في الولايات المتحدة جمعت 1.35 مليار دولار في عام 2020، بزيادة 54% عن 876 مليون دولار في عام 2019.

الجدول 74: نسبة الشركات الأجنبية مقابل الشركات المحلية - الولايات المتحدة الأمريكية وكندا 2019-2020

2020 (مليار دولار)		2019 (مليار دولار)		الدولة
حجم محلي	حجم أجنبي	حجم محلي	حجم أجنبي	
0.24	0.07	0.31	0.05	كندا
72.27	1.35	50.64	0.88	الولايات المتحدة
72.51	1.42	50.95	0.92	الإجمالي

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

الجدول 75: حجم التمويل الجماعي في الولايات المتحدة وكندا من 2013 إلى 2020، بالدولار الأمريكي

السنة	الولايات المتحدة (مليار دولار)	كندا (مليار دولار)
2013	4.40	0.04
2014	11.56	0.09
2015	28.40	0.21
2016	34.53	0.33
2017	42.81	0.87
2018	61.13	0.91
2019	51.52	0.35
2020	73.62	0.31

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

شهد سوق التمويل الجماعي في كندا تقلبات ملحوظة خلال السنوات الأخيرة بسبب التأثيرات المختلفة على هذا القطاع. بالمقارنة مع الدراسة الأولى لمعايير التمويل الجماعي العالمي، التي تضمنت 39 مشاركاً (24 منصة محلية و15 منصة

دولية)، شهدت كندا انخفاضاً في عدد الشركات المشاركة في التمويل الجماعي. في عام 2020، كان هناك فقط ست شركات محلية وعشر شركات كندية تعمل في الخارج، مقارنة بخمس شركات محلية و11 شركة ذات عمليات دولية في عام 2019. انخفض حجم التمويل الجماعي في كندا بشكل ملحوظ خلال العامين الماضيين، حيث تراجع بنسبة 61% في عام 2019 و12% إضافية في عام 2020. بلغ إجمالي التمويل الجماعي 353 مليون دولار في عام 2019، وانخفض إلى 309 ملايين دولار في عام 2020. على الرغم من هذا الانخفاض، ظهرت إشارات تفاؤل، حيث تميز عام 2020 بمرور ابتكار في السوق، مما أدى إلى توقعات إيجابية بشأن التعافي في عام 2021، كما أشارت إلى ذلك رابطة المقرضين الكندية (Statista, 2024). بين عامي 2019 و2020، لوحظت زيادة ملحوظة في الحصة السوقية للمنصات الأجنبية التي تقدم التمويل الجماعي في كندا. في عام 2019، كان 86% من حجم التمويل (305 ملايين دولار) يأتي من شركات محلية، ولكن هذه النسبة انخفضت إلى 76% (236 مليون دولار) في عام 2020. في المقابل، ارتفعت نسبة التمويل المقدم من الشركات الأجنبية من 14% (48 مليون دولار) في عام 2019 إلى 24% (74 مليون دولار) في عام 2020 (Shaista Wasiuzzaman, 2021).

كانت السوق الكندية في عامي 2019 و2020 تهيمن عليها ثلاثة نماذج تمويل جماعي رئيسية: الإقراض التجاري على الميزانية، التمويل الجماعي القائم على التبرعات، والإقراض العقاري بين الأفراد، والتي مثلت حوالي 80% من النشاط. كما حافظت أربع شركات رئيسية على هيمنتها في السوق الكندية خلال هذه الفترة.

#### أولاً: حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في أمريكا

شهد سوق التمويل الجماعي في الولايات المتحدة نموًا ملحوظًا من عام 2019 إلى عام 2020 عبر معظم النماذج الرئيسية. يُظهر هذا الجزء تطور النماذج المختلفة، بدءًا من النماذج القائمة على الديون، التي كانت لها الحصة الأكبر من النشاط.

كما في السنوات السابقة، استمرت أنشطة الإقراض الاستهلاكي في الهيمنة على السوق الأمريكية. في عام 2020، ارتفع حجم الإقراض الاستهلاكي عبر منصات السوق إلى 28.08 مليار دولار، بزيادة قدرها 20% عن العام السابق، مما جعله يمثل 38% من نشاط التمويل الجماعي في الولايات المتحدة. حافظ الإقراض الاستهلاكي على مكانته كأكبر نموذج للتمويل الجماعي في البلاد منذ عام 2018 (Federal Deposit Insurance Corporation, p. 31).

إلى جانب ذلك، شهد الإقراض الاستهلاكي على الميزانية نموًا أيضًا، حيث ارتفع حجمه من 8.21 مليار دولار في عام 2019 إلى 9.48 مليار دولار في عام 2020، بزيادة سنوية بلغت 15%. بشكل عام، نمت نماذج الإقراض الاستهلاكي بنسبة 20% في عام 2020، وشكلت أكثر من 50% من الحصة السوقية خلال عامي 2019 و2020. تتبنى العديد من الشركات العاملة في هذا السوق كلا النموذجين (السوق والميزانية)، حيث تقدم بشكل متزايد منتجات تمويل استهلاكي موازية (ING Investor Relations, 2023).

في عام 2020، ومع تأثيرات جائحة كوفيد-19، بدأت عدة شركات في تقديم منتجات جديدة للائتمان الاستهلاكي، مثل ميزات "اشتر الآن وادفع لاحقًا (BNPL)"، أو شرعت في تقديم أشكال أخرى من الائتمان، كإطلاق بطاقات ائتمان جديدة أو السعي للحصول على ترخيص بنكي. نظرًا لسرعة التطور في هذا القطاع، من المتوقع أن تستكشف الدراسات المستقبلية كيف يتكيف هؤلاء المشاركون أو يطورون نماذج أعمالهم الأساسية (UNCTAD, 2020, pp. 12-18).

#### الجدول 76: إجمالي حجم الأموال بالمليار دولار حسب النماذج القائمة على الديون في الولايات المتحدة

الفترة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	7.64	17.92	23.15	14.66	25.39	23.31	28.08
الإقراض التجاري عبر الميزانية	1.11	2.25	6.00	12.39	13.27	13.27	12.50
الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية	0.69	3.07	6.73	8.21	8.21	9.48	9.48

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

1.78	1.78	0.33	0.67	2.94	2.58	0.98	الإقراض العقاري عبر الميزانية
0.54	0.54	1.78	1.78	1.33	0.78	0.13	الإقراض العقاري بين الافراد
0.10	0.10	0.10	0.10	0.03	-	-	الأوراق المالية القائمة على الديون
0.07	0.07	0.05	0.05	-	-	-	تمويل الشراء الاستهلاكي/ اشتر الآن وادفع لاحقاً
0.07	0.07	0.07	0.07	0.10	0.11	0.11	تداول الفواتير

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

في الوقت نفسه، قدمت الحكومة الأمريكية دعماً كبيراً للشركات الصغيرة من خلال برامج مثل برنامج حماية الراتب (PPP)<sup>15</sup>، الذي وفر السيولة الضرورية للشركات التي تعتمد على حلول التكنولوجيا المالية. استفادت العديد من شركات التكنولوجيا المالية العاملة بنماذج الإقراض بين الأفراد والإقراض التجاري على الميزانية من هذا البرنامج، حيث قامت بإصدار قروض ضمن إطار قرض إدارة الأعمال الصغيرة الأمريكية (SBA) بعد انتهاء الجولة الأولى والثانية من التمويل في 8 أغسطس 2020، أظهرت البيانات أن شركات التكنولوجيا المالية صرفت أكثر من 6 مليارات دولار من قروض PPP خلال عام 2020. ومع استمرارية البرنامج في النصف الأول من عام 2021، ساهمت شركات التكنولوجيا المالية بحوالي 22 مليار دولار في تمويل قروض PPP، ليصل إجمالي مساهمتها إلى 28 مليار دولار خلال الفترة 2020-2021، مما يمثل 3.5% من إجمالي 799 مليار دولار المخصصة (Gustavo Joaquim, 2021, pp. 14-18).

سجلت جميع قطاعات الإقراض التجاري نمواً ملحوظاً بنسبة 108% من 2019 إلى 2020. كان الإقراض التجاري على الميزانية هو ثاني أكبر نموذج تمويلي في الولايات المتحدة، حيث نما حجمه من 13.27 مليار دولار في 2019 إلى 22.5 مليار دولار في 2020، محققاً نمواً بنسبة 69%. كما شهد الإقراض التجاري بين الأفراد ارتفاعاً هائلاً بنسبة 455%، بعد انخفاض بنسبة 27% في 2019. حققت هذه القطاعات الإقراضية مجتمعة صرقاً بأكثر من 8.27 مليار دولار في 2020، مقارنة بـ 1.49 مليار دولار في 2019، مما زاد حصتها السوقية إلى 11.2% في 2020 من أقل من 3% في 2019 (Research 2019). Dive, 2022).

الإقراض العقاري، الذي يشمل نماذج الإقراض على الميزانية والإقراض بين الأفراد، شهد نمواً بنسبة 135% في 2019، لكنه تراجع بنسبة 9% في 2020، بسبب عدم اليقين الناجم عن جائحة كوفيد-19 الذي أثر على سوق العقارات. وفقاً لجمعية مصرفي الرهن العقاري، لم يعد عرض الائتمان العقاري إلى مستوياته السابقة، مما أدى إلى انخفاض حصة الإقراض العقاري من 4.6% في 2019 إلى 2.9% في 2020 (Evangelia Avgeri, pp. 25-28).

الجدول 77: إجمالي الحجم حسب النماذج القائمة على الاسهم في الولايات المتحدة

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	الفئة
1.50	1.76	1.79	1.85	0.81	0.47	0.13	التمويل الجماعي العقاري
0.33	0.14	0.51	0.24	0.55	0.59	0.27	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
0.00	0.00	0.25	0.01	0.02	-	-	تقاسم الإيرادات/الأرباح

<sup>15</sup> برنامج حماية الراتب (Paycheck Protection Program - PPP) هو مبادرة أطلقتها الحكومة الأمريكية كجزء من قانون المساعدة والإغاثة والأمن الاقتصادي المتعلق بفيروس كورونا (CARES Act) في مارس 2020، بهدف دعم الشركات الصغيرة المتأثرة بجائحة كوفيد-19. كان الهدف الرئيسي من البرنامج هو توفير قروض قابلة للإعفاء للحفاظ على رواتب الموظفين والحد من تسريح العمال. تم تصميم البرنامج لتقديم قروض منخفضة الفائدة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تواجه صعوبات مالية نتيجة الجائحة. يمكن استخدام هذه القروض لتغطية الرواتب، الإيجار، الفوائد على القروض العقارية، والمرافق. إذا استخدمت الشركات القروض بشكل أساسي للاحتفاظ بالموظفين وتسديد الرواتب، يمكن أن يتم إعفاء هذه القروض بشكل كامل أو جزئي. تم إصدار جولات إضافية من التمويل في 2021 لدعم المزيد من الشركات المتضررة.

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

شهد التمويل الجماعي القائم على الأسهم في الولايات المتحدة نموًا كبيرًا في عام 2020، حيث ارتفع بنسبة تزيد عن 134% مقارنة بعام 2019. بلغ إجمالي التمويل الذي جمعته الشركات عبر هذا النموذج حوالي 332 مليون دولار، مقارنة بـ 142 مليون دولار في العام السابق. يمكن تفسير هذا الارتفاع بالإعفاءات المؤقتة التي قدمتها هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC) للشركات الصغيرة، مما سمح لها بمواصلة جمع الأموال بشكل أسرع وسط تداعيات جائحة كوفيد-19. تم تمديد هذه الإعفاءات حتى سبتمبر 2021، ومن المتوقع أن يؤدي ذلك إلى مزيد من النمو في التمويل الجماعي القائم على الأسهم (United Nations, 2021).

في المقابل، شهدت النماذج الأخرى القائمة على الأسهم انخفاضات متفاوتة، على الرغم من التعديلات التي أجرتها هيئة الأوراق المالية والبورصات لتخفيف القيود وزيادة الحدود القصوى للمبالغ التي يمكن جمعها من خلال منصات التمويل الجماعي المنظمة<sup>16</sup> (Reg-CF).

أما التمويل الجماعي العقاري، فقد تأثر بشكل ملحوظ بتداعيات الجائحة، حيث انخفض حجمه بنسبة 15% من 1.76 مليار دولار في عام 2019 إلى 1.5 مليار دولار في عام 2020. هذا الانخفاض يعود جزئيًا إلى عوامل خارجية مثل تراجع الطلب على العقارات والتقلبات في التسعير، والتي تأثرت بالأزمة الصحية العالمية (NAIOP Commercial Real Estate Development Association, 2022).

الجدول 78: إجمالي الحجم حسب النماذج الغير قائمة على الاستثمار في الولايات المتحدة

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	الفئة
0.64	0.25	0.31	0.18	0.22	0.14	0.15	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
0.47	0.38	0.38	0.41	0.55	0.60	0.46	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
0.01	0.00	-	-	-	-	-	التمويل متناهي الصغر بقيادة الجماهير

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

في سوق التمويل الجماعي في كندا لعام 2020، أصبح الإقراض التجاري على الميزانية ثاني أكبر نموذج تجاري من حيث الحصة السوقية، حيث استحوذ على 26% من السوق. في المقابل، تصدر التمويل الجماعي القائم على التبرعات المشهد بحصة بلغت 38%. ساهم نموذج التبرعات بحوالي 118 مليون دولار، بينما ساهم الإقراض التجاري على الميزانية بحوالي 80.32 مليون دولار (Statista, 2024).

على الرغم من هذا، شهد الإقراض التجاري على الميزانية انخفاضًا ملحوظًا خلال العامين السابقين، حيث تراجع بنسبة 67% في عام 2019، تبعه انخفاض إضافي بنسبة 39% في عام 2020. أما التمويل الجماعي القائم على التبرعات، فقد سجل انخفاضًا بنسبة 24% في عام 2019، لكنه تعافى بشكل ملحوظ في عام 2020، محققًا زيادة بنسبة 13% (CCAF, 2020, pp. 51-53).

من الأسباب المحتملة وراء انخفاض الإقراض التجاري في كندا هو عدم شمول شركات التكنولوجيا المالية في خطط الدعم الحكومي المقدمة للأعمال. وفقًا لجمعية المقرضين الكندية، لم يتم إدراج شركات التكنولوجيا المالية بعد في برامج المساعدة التجارية الحكومية، مما جعل السوق يواجه صعوبات في التعافي من تأثيرات جائحة كوفيد-19 (UNCTAD, 2020, pp. 14-17).

<sup>16</sup> بموجب Reg-CF، يمكن للشركات جمع ما يصل إلى 5 ملايين دولار في السنة من خلال حملة تمويل واحدة. كما توفر القواعد حماية للمستثمرين من خلال تحديد المبالغ التي يمكنهم استثمارها بناءً على دخلهم السنوي وصافي ثروتهم. يتم تنظيم هذا النوع من التمويل الجماعي بشكل صارم لضمان الشفافية وتقليل المخاطر المرتبطة بالاحتيايل وحماية حقوق المستثمرين.

الجدول 79: إجمالي الحجم حسب النماذج الغير قائمة على الاستثمار في كندا

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	الفئة
80.32	131.00	391.36	494.2	103	27.0	13.5	الإقراض التجاري عبر الميزانية
18.4	35.67	58.08	58.08	5.00	-	-	الإقراض العقاري بين الافراد
18.4	18.41	50.80	50.80	62.23	15.5	1.60	الإقراض التجاري بين الافراد
7.45	35.18	0.00	0.00	0.00	5.00	2.50	الأوراق المالية القائمة على الديون
50	94.12	117.1	117.1	94.12	28.0	0.50	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية
0.50	0.50	-	-	-	-	-	تمويل الشراء الاستهلاكي/اشتر الآن وادفع لاحقًا
13.8	15.83	19.91	19.91	19.91	5.10	0.06	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
110	104	136.0	136.0	136.0	70.6	25.4	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
22	22.31	22.94	22.94	22.94	44.4	42.4	التمويل الجماعي القائم على المكافآت

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

شهد الإقراض العقاري بين الأفراد أعلى معدل نمو في السوق الكندية في عام 2020، حيث ارتفع بنسبة 86% بعد انخفاض بنسبة 39% في عام 2019. ارتفعت أحجام هذا النموذج لتصل إلى 66.23 مليار دولار في عام 2020 مقارنة بـ 35.67 مليار دولار في العام السابق، مما أدى إلى زيادة نسبة النشاط لهذا النموذج إلى 21.4% من السوق في عام 2020، مقارنةً بـ 10% في عام 2019 (Michael Daoust, 2021).

في المقابل، سجل التمويل الجماعي القائم على الأسهم انخفاضًا سنويًا مستمرًا في الأحجام خلال عامي 2019 و2020، حيث تراجعت الأحجام من 19.91 مليون دولار في عام 2018 إلى مستويات أقل نسبيًا في عام 2020. أما بالنسبة لنموذج التمويل الجماعي القائم على المكافآت، فقد حافظ على مستويات ثابتة في أحجام السوق، حيث بلغ حجم السوق حوالي 23 مليون دولار في كل من عامي 2019 و2020 (Bank of Finland, 2021).

ثانياً: تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) في الولايات المتحدة وكندا

الجدول 80: تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) عبر التمويل الجماعي - الولايات المتحدة وكندا 2016-

2020

السنة	الولايات المتحدة (US)	كندا (Canada)
2016	8.80	0.53
2017	10.00	0.56
2018	16.30	0.56
2019	15.07	0.20
2020	31.73	0.15

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

في الولايات المتحدة، كانت أنشطة التمويل الجماعي الموجهة لجمع التمويل للأعمال، والمصدرين، والمقترضين من أبرز مكونات مشهد التمويل الجماعي في عام 2020. رغم أن هناك انخفاضًا طفيفًا في حجم التمويل بين عامي 2018 و2019، حيث انخفض من 16.30 مليار دولار إلى 15.07 مليار دولار، مثل هذا الرقم حوالي 269,500 معاملة للشركات الصغيرة والمتوسطة، ما يعادل 29% من إجمالي أحجام التمويل في عام 2019 (The World Bank, 2013, p. 20).

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

في عام 2020، شهدت أحجام التمويل الجماعي للأعمال زيادة كبيرة بنسبة 124% مقارنة بالعام السابق، حيث شكلت 43% من إجمالي التمويل الجماعي في الولايات المتحدة، وبلغ عدد المعاملات 604,940 معاملة. هذه الزيادة الكبيرة يُعزى إليها الدور المهم الذي لعبه برنامج حماية الراتب (PPP) الأمريكي، الذي مكّن الشركات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على قروض جديدة عبر منصات الإقراض الرقمي في قطاع التكنولوجيا المالية. نتيجة لذلك، وصلت أحجام التمويل الجماعي للأعمال في 2020 إلى 31.73 مليار دولار، وهو أعلى مستوى مسجل على الإطلاق.

أما في كندا، فقد واجه قطاع الإقراض التجاري تحديات واضحة، حيث تراجعت أحجام التمويل الجماعي للأعمال بنسبة 72% في عامي 2019 و2020 مقارنة بذروته في عام 2018. قد يكون هذا الانخفاض مرتبطاً بعوامل متعددة أثرت على قدرة الشركات الكندية في الوصول إلى التمويل الجماعي خلال تلك الفترة.

**الجدول 81: تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) حسب النماذج - الولايات المتحدة وكندا 2019-2020**

السنة	الدولة	النماذج القائمة على الديون (%)	النماذج القائمة على الأسهم (%)	النماذج غير الاستثمارية (%)
2019	كندا	0.96	0.04	-
	الولايات المتحدة	0.98	0.01	0.01
2020	كندا	0.95	0.05	-
	الولايات المتحدة	0.97	0.02	0.01

**المصدر:** من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

في الولايات المتحدة، استمرت النماذج القائمة على الديون في الحفاظ على هيمنتها على الحصة السوقية خلال عامي 2019 و2020، حيث شكّلت حوالي 98% من إجمالي أحجام التمويل الجماعي. يُعتبر هذا ارتفاعاً ملحوظاً مقارنة بعام 2018، عندما كانت النماذج القائمة على الديون تمثل 93% من أحجام السوق. في عام 2019، ساهمت هذه النماذج بحوالي 14.83 مليار دولار، وشهدت قفزة كبيرة في عام 2020، حيث بلغ إجمالي حجم التوزيع 30.86 مليار دولار.

في كندا، كانت النماذج القائمة على الديون أيضاً النموذج المسيطر، حيث استحوذت على حوالي 95% من الحصة السوقية. بلغ إجمالي التوزيعات أكثر من 150 مليون دولار في كل من عامي 2019 و2020 (Statista, 2024).

**الفرع الثاني: دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (LAC)**

**أولاً: حجم التمويل الجماعي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (LAC)**

في عام 2020، بلغت أحجام التمويل الجماعي عبر الإنترنت في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي حوالي 5.27 مليار دولار. تاريخياً، شهدت المنطقة نمواً ملحوظاً من سنة إلى أخرى، خصوصاً بين عامي 2018 و2019، حيث وصلت نسبة الزيادة إلى 167%. ومع ذلك، في عام 2020، تراجع معدل النمو السنوي إلى 9% فقط، وهو أقل بكثير من الاتجاهات السابقة. يمكن تفسير هذا التباطؤ بتأثير جائحة كوفيد-19 وتدهور قيمة العملات المحلية مقابل الدولار الأمريكي في بعض الأسواق داخل المنطقة (UNCTAD, 2020, p. 16).

**الجدول 82: إجمالي حجم التمويل الجماعي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي من 2013 إلى 2020**

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (بالمليارات)	0.02	0.06	0.11	0.34	0.66	1.81	4.83	5.27

**المصدر:** من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

كما في السنوات السابقة، هيمنت ستة أسواق رئيسية على نشاط التمويل الجماعي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي: الأرجنتين، البرازيل، تشيلي، كولومبيا، المكسيك، وبيرو. في عامي 2019 و2020، استحوذت البرازيل على

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

أكبر حصة في السوق، حيث شكلت أكثر من 60% من حجم السوق الإقليمي. في عام 2019، نما سوق التمويل الجماعي في البرازيل بنسبة 386% ليصل إلى 3.27 مليار دولار، وواصل النمو بنسبة 3% في عام 2020 ليصل إلى 3.37 مليار دولار (Statista, 2024).

المكسيك كانت ثاني أكبر سوق في المنطقة بنسبة 11% من الحصة السوقية في عام 2019، حيث بلغ حجم التمويل 547.9 مليون دولار، محققًا نموًا بنسبة 135% عن العام السابق. في عام 2020، شهد السوق المكسيكي انخفاضًا طفيفًا بنسبة 2% ليصل إلى 536.9 مليون دولار، ما جعله يحتل المرتبة الثالثة بنسبة 10% من حجم السوق الإقليمي (Altios, n.d.).

تشيلي شهدت تحولات كبيرة بعد اقتراح تنظيم جديد من قبل هيئة CMF في فبراير 2021. في عام 2020، مثلت تشيلي 15% من إجمالي نشاط التمويل الجماعي في المنطقة، بعد نمو بنسبة 64%. حيث ارتفع حجم التمويل من 489.1 مليون دولار في 2019 إلى 803.6 مليون دولار في 2020. سجلت تشيلي أيضًا في عام 2020 بعضًا من أعلى أحجام التمويل الجماعي للفرد الواحد (42.04 دولار)، مما يعكس الأهمية المتزايدة لأنشطة التمويل الجماعي، لا سيما الإقراض الرقمي، في النظام المالي (CCAF, 2020, p. 39).

كولومبيا كانت رابع أكبر سوق، بحصة 7% في 2019 و6% في 2020. سجلت الشركات في كولومبيا حجم تمويل بلغ 337.43 مليون دولار في 2019 و341.7 مليون دولار في 2020.

بيرو والأرجنتين، إلى جانب بقية الدول، استحوذت على 3% من الحصة السوقية في 2020. واجهت الأسواق في الأرجنتين وبيرو انخفاضًا ملحوظًا في الأحجام بنسبة 55% و48% في 2019 على التوالي، نتيجة عدم مشاركة بعض المنصات الرئيسية أو تغيير نماذج أعمالهم. في العام التالي، تعافى السوق الأرجنتيني بنسبة 19%، بينما شهدت بيرو انخفاضًا إضافيًا بنسبة 13% (International Finance Corporation (IFC), 2023, p. 106).

الجدول 83: إجمالي حجم التمويل الجماعي في الدول الرائدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي من 2014 إلى

2020

الدولة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
البرازيل	7.50	24.20	64.40	216.40	673.20	3,370.60	3,472.60
تشيلي	37.40	47.60	97.80	126.70	289.30	489.10	803.60
المكسيك	4.50	13.20	114.20	151.10	233.40	536.80	547.90
كولومبيا	0.20	0.30	5.60	50.60	192.50	341.70	337.40
بيرو	0.10	0.30	9.90	22.60	72.50	83.00	158.50
الأرجنتين	2.80	9.60	12.60	29.90	58.40	69.20	129.20

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

ثانياً: حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (LAC)

عند تحليل تنوع نماذج التمويل الجماعي في الدول الست الرائدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، يظهر تركيز كبير على النماذج التي تلبى احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة (MSMEs) تُعد هذه المنطقة مصنفة كمنطقة تعاني من فجوة مالية كبيرة في تمويل هذه الشركات، تُقدر بأكثر من تريليون دولار، أي حوالي 42% من الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة. بناءً على ذلك، تسعى شركات التمويل الجماعي إلى تلبية هذه الاحتياجات وتعزيز الشمول المالي في النظام المالي (infoDev, World Bank Group, & Government of Canada, 2019, pp. 68-72)

الجدول 84: حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في الدول الرائدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2019

الفئة	البرازيل	تشيلي	المكسيك	كولومبيا	بيرو	الأرجنتين
-------	----------	-------	---------	----------	------	-----------

الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

38.48	0	33.36	9.98	0	85.02	الإقراض الاستهلاكي بين الافراد
0	0.51	0	0	0	41.21	الإقراض التجاري بين الافراد
1.50	0	0	0	14.28	1.27	الإقراض العقاري بين الافراد
1.42	0.34	23.62	203.03	0	175.83	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية
0	0	26.87	303.30	170.99	2,838.67	الإقراض التجاري عبر الميزانية
0	0	0	0	0	7.61	تمويل الشراء الاستهلاكي/اشتر الآن وادفع لاحقًا
0	63.25	0	98.87	455.25	111.07	تداول الفواتير
0	0	0.10	0.80	1.29	8.09	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
5.64	0	0.10	0.17	0.30	5.56	التمويل الجماعي العقاري
0	0	0.00	37.08	0.07	30.51	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
0	0	1.04	3.10	0.07	9.66	التمويل الجماعي القائم على المكافآت

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

المنطقة تشهد عددًا من مبادرات الابتكار المالي التي تدعم تطوير البنية التحتية المالية والرقمنة. من بين هذه المبادرات نظام الدفع Pix في البرازيل، وتنظيم البنوك المفتوحة في البرازيل والمكسيك وكولومبيا، بالإضافة إلى الصناديق التنظيمية التجريبية في الدول الرئيسية بالمنطقة (International Monetary Fund, Western Hemisphere Department, 2023, p. 75). تشير هذه المبادرات إلى اهتمام الحكومات والمنظمين بتعزيز التكنولوجيا المالية وتطوير حلول تدعم تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة.

تشهد الأسواق في البرازيل وأوروغواي والمكسيك استثمارات كبيرة، مع صفقات بارزة تشمل البنوك الرقمية الجديدة والشركات التي تقدم حلول الدفع الرقمي، وهو ما يعزز الشمول المالي. كما أن التنظيمات المالية في البرازيل والمكسيك قد ساهمت بشكل مباشر في دفع نمو التمويل الجماعي في هذه الدول، في حين يُتوقع أن تشهد دول مثل كولومبيا وبيرو نموًا مشابهًا نتيجة للتنظيمات الجديدة (Thunes, 2024)

الجدول 85: حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في الدول الرائدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2020

الأرجنتين	بيرو	كولومبيا	المكسيك	تشيلي	البرازيل	الفئة
52.40	0	107.87	31.30	0	59.87	الإقراض الاستهلاكي بين الافراد
0	0	3.50	1.60	0	6.88	الإقراض التجاري بين الافراد
1.50	0	0	0	16.35	0	الإقراض العقاري بين الافراد
0	0	2.32	7.94	0	109.27	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية
0	63.46	163.66	1,216.05	0	3,104.71	الإقراض التجاري عبر الميزانية
0	0	0.00	0	0	0	الإقراض العقاري عبر الميزانية
0	0	209.15	0	0	117.72	تمويل الشراء الاستهلاكي/اشتر الآن وادفع لاحقًا
0	63.46	209.15	501.00	784.27	39.31	تداول الفواتير
0	0	0.20	2.84	1.99	7.82	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
12.75	0	0.10	7.89	0.88	2.28	التمويل الجماعي العقاري
2.01	0	0.22	5.48	0	7.40	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
0	0	1.18	3.18	0.06	6.00	التمويل الجماعي القائم على المكافآت

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

منذ عام 2018، شهدت المكسيك تحولاً في الحصة السوقية لكل نموذج تمويل، حيث تحول التركيز نحو الإقراض الاستهلاكي والتجاري على الميزانية، بفضل زيادة الأحجام في هذه النماذج. يعزى هذا التحول جزئياً إلى تنظيمات التكنولوجيا المالية في البلاد، والتي فرضت على شركات التكنولوجيا المالية التقدم للحصول على تراخيص رسمية. على الرغم من التحديات، مثل جائحة كوفيد-19 وتدهور العملات، فإن سوق التمويل الجماعي في المنطقة يظهر مرونة ونموًا. هذا النمو يبدو واضحاً في أسواق مثل البرازيل والمكسيك وتشيلي وكولومبيا، مدفوعاً بنماذج الإقراض الاستهلاكي والتجاري، بالإضافة إلى تداول الفواتير (UNCTAD, 2020, p. 25).

### 1. التمويل الجماعي القائم على الديون

في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (LAC)، استمرت النماذج القائمة على الديون في قيادة سوق التمويل الجماعي. بين عامي 2018 و2019، شهدت هذه النماذج نموًا كبيراً بنسبة 177%، حيث ارتفعت من 4.7 مليار دولار إلى أكثر من 5.1 مليار دولار في عام 2020، وإن كان بمعدل نمو أبطأ مقارنة بالسنوات السابقة. قاد هذا النمو بشكل كبير الإقراض التجاري على الميزانية، الذي شهد نموًا هائلاً بنسبة 1,045% بين عامي 2018 و2019 (CCAF, 2020, pp. 129-131) مدفوعاً بالسوق البرازيلية. ومنذ 2018، استحوذ هذا النموذج على نصف الحصة السوقية في المنطقة، محققاً حجمًا يزيد عن 3 مليارات دولار في كل من عامي 2019 و2020.

تداول الفواتير جاء في المرتبة الثانية بين النماذج القائمة على الديون، حيث تجاوز حجم المليار دولار في عام 2020، ليصبح النموذج الثالث من حيث الحجم في المنطقة. على العكس من ذلك، شهد الإقراض التجاري بين الأفراد تراجعاً ملحوظاً، حيث بلغ حجمه 29.85 مليون دولار فقط في عام 2020، مقارنةً بحجمه السابق في عام 2018 (International Monetary Fund. European Department, 2022)

كما شهدت نماذج الإقراض الاستهلاكي، التي كانت تقود القطاع حتى عام 2018، تحولاً كبيراً، حيث بدأ التركيز يتجه نحو الأنشطة التجارية في سوق التمويل الجماعي. انخفض الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد بنسبة 54% في عام 2019 ليصل إلى 199 مليون دولار، لكنه عاد للنمو بنسبة 31% في عام 2020 ليصل إلى 260.80 مليون دولار (Havrylchuk & Mahdavi-Ardekani, 2020). كان هذا التراجع في الأحجام خلال عامي 2019 و2020 نتيجة تحولات في نماذج الأعمال لبعض المنصات الرئيسية في المكسيك والبرازيل.

الجدول 86: تطور حجم التمويل الجماعي القائم على الديون في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2014-2020

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	الفئة
260.80	199.20	432.57	178.56	18.22	19.43	2.97	الإقراض الاستهلاكي بين الافراد
29.85	58.71	274.81	710.66	188.54	55.67	39.88	الإقراض التجاري بين الافراد
9.47	9.74	49.11	8.07	2.72	0.60	0	الإقراض العقاري بين الافراد
327.46	303.40	264.98	37.12	22.57	0	0	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية
1,146.21	1,146.21	755.19	398.40	155.18	73.91	0	تداول الفواتير
14.26	55.33	125.94	55.93	2.08	6.30	0	الأوراق المالية القائمة على الديون
11.72	11.72	69.64	0	0	0	0	تمويل الشراء الاستهلاكي/اشتر الآن وادفع لاحقاً
1,557.82	467.22	1,684.71	573.98	312.27	75.70	42.85	إجمالي الدين

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

ومع ذلك، استمرت الشركات في كولومبيا في قيادة التمويل الاستهلاكي، حيث استفاد أكثر من 260,000 عميل من التمويل عبر منصات الإنترنت خلال عامي 2019 و2020. على الجانب الآخر، شهد الإقراض الاستهلاكي على الميزانية نموًا كبيراً بنسبة 255% بين عامي 2018 و2019، مدفوعاً بالتوسع في المكسيك والبرازيل وبيرو (IMF, 2022, pp. 2-8) وحقق

حجمًا قدره 492.80 مليون دولار في عام 2019. في عام 2020، وعلى الرغم من تأثيرات جائحة كوفيد-19، انخفض هذا النموذج بنسبة 17% ولكنه لا يزال يمثل أكثر من 400 مليون دولار.

## 2. التمويل الجماعي القائم على الأسهم

في عام 2019، حققت نماذج التمويل الجماعي القائمة على الأسهم نموًا كبيرًا، حيث وصلت إلى 88.57 مليون دولار، مما يمثل زيادة بنسبة 95% مقارنة بعام 2018. كان التمويل الجماعي القائم على الأسهم هو المحرك الرئيسي لهذا النمو، حيث بلغ حجمه 49.42 مليون دولار، تلاه التمويل العقاري بحجم 28.88 مليون دولار. في المقابل، حققت نماذج تقاسم الإيرادات/الأرباح أعلى نسبة نمو، حيث ارتفعت بنسبة 929%، على الرغم من انطلاقها من حجم أصغر، حيث وصلت إلى 10.27 مليون دولار.

ومع ذلك، شهد عام 2020 تراجعًا في أحجام النماذج القائمة على الأسهم إلى 61.19 مليون دولار، مما يعكس انخفاضًا في أحجام جميع النماذج الثلاثة. كان هذا الانخفاض بارزًا بشكل خاص في التمويل الجماعي القائم على الأسهم في البرازيل، والتمويل الجماعي العقاري في المكسيك، ومنصات تقاسم الإيرادات/الأرباح في الأرجنتين. شهد نموذج تقاسم الإيرادات/الأرباح تراجعًا كبيرًا بنسبة 95%، ما ساهم بشكل كبير في الانخفاض الإجمالي في الأحجام (Coelho & Lamarca, 2022)

الجدول 87: تطور حجم التمويل الجماعي القائم على الأسهم في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2014-2020

الفئة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
التمويل الجماعي القائم على الأسهم	0.15	2.05	7.30	11.08	19.16	49.42	36.92
التمويل الجماعي العقاري	3.20	14.86	3.40	12.50	25.35	28.88	23.80
الأسهم المجتمعية	0	0	0	0.05	0	0	0
تقاسم الإيرادات/الأرباح	0	0	22.97	0	1.00	10.27	0.47
إجمالي الأسهم	3.35	16.91	10.70	46.59	45.51	88.57	61.19

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

على الرغم من هذا الانخفاض، تجدر الإشارة إلى أن معدل الانضمام للتمويل الجماعي القائم على الأسهم قد انخفض بنسبة 16% بين عامي 2019 و2020، ولكنه شهد نموًا ملحوظًا في أحجام جمع التمويل المتكرر، مما يشير إلى اهتمام متزايد من قبل المستثمرين بالاستثمارات المتكررة في هذا المجال.

## 3- التمويل الجماعي الغير قائم على الاستثمار

سجلت أحجام النماذج غير الاستثمارية في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 105.5 مليون دولار في عام 2019، مما يمثل نموًا بنسبة 170%. ومع ذلك، في عام 2020، شهدت هذه النماذج انخفاضًا بنسبة 35%، حيث وصلت إلى 69 مليون دولار. كان التمويل المتناهي الصغر بقيادة الجمهور هو النموذج الأبرز ضمن الفئة غير الاستثمارية خلال العامين الماضيين، حيث بلغ حجم التداول السنوي 57.41 مليون دولار في عام 2019 و 43.31 مليون دولار في عام 2020 (CCAF, 2020, p. 140)

الجدول 88: تطور حجم التمويل الجماعي الغير قائم على الاستثمار في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2014-2020

الفئة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
التمويل الجماعي القائم على التبرعات	2.21	5.18	9.67	26.63	26.62	35.36	15.62
التمويل الجماعي القائم على المكافآت	7.76	12.79	9.29	11.59	12.42	12.80	10.15
التمويل متناهي الصغر بقيادة الجماهير	0	0	0	0	0	57.41	43.31

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

69.08	105.56	39.05	38.21	18.97	17.96	9.97	إجمالي التمويل غير الاستثماري
-------	--------	-------	-------	-------	-------	------	-------------------------------

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

في أسواق أصغر مثل الإكوادور في عام 2019 وباراغواي في عام 2020، كانت هناك تأثيرات كبيرة على أحجام التمويل في المنطقة. وصل التمويل الجماعي القائم على التبرعات إلى 35.35 مليون دولار في عام 2019، بقيادة أساسية من البرازيل، المكسيك، وكولومبيا، مسجلاً أعلى حجم منذ بدء جمع البيانات. ولكن، بعد تحقيق نمو بنسبة 33% في ذلك العام، فقد هذا النموذج زخمه في عام 2020، حيث انخفضت أحجامه بنسبة 56%.

على الرغم من التراجع بنسبة 21% منذ عام 2015، سجل التمويل الجماعي القائم على المكافآت حجماً يزيد عن 10 ملايين دولار، مع تواجد كبير في الأسواق المكسيكية والكولومبية. ورغم أن التمويل الجماعي القائم على التبرعات شهد زيادة عالمية، إلا أنه لا يزال يمثل جزءاً صغيراً من الحصة السوقية الإقليمية في أمريكا اللاتينية، (Shaista Wasiuzzaman, 2021). يمكن إرجاع هذا الاتجاه إلى الانكماش في السوق البرازيلية، حيث أثرت الجائحة سلباً على صناعة التبرعات وأبطأت نشاطها منذ مايو 2020.

### ثالثاً: المنصات المحلية مقابل المنصات الأجنبية

أظهرت أسواق أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي زيادة في حصة المنصات المحلية على مدار العامين الماضيين. في البرازيل والأرجنتين، كانت التدفقات الدولية هامشية، حيث لم تتجاوز 1% من إجمالي أحجام التمويل الجماعي. على سبيل المثال، سجلت بيرو أكبر حصة سوقية للمنصات الأجنبية في عام 2019 (Inswitch, 2023). ولكن من حيث الأرقام المطلقة، كانت التدفقات من المنصات الأجنبية حوالي 20 مليون دولار، وهو رقم أقل مقارنة بالدول الأخرى في المنطقة، نتيجة للنمو الكبير في نسبة المنصات المحلية.

الجدول 89: أحجام المنصات المحلية مقابل المنصات الأجنبية في الدول الست الرئيسية في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2019-2020

الدولة	2019		2020	
	الأحجام المحلية (مليار)	الأحجام الأجنبية (مليار)	الأحجام المحلية (مليار)	الأحجام الأجنبية (مليار)
الأرجنتين	0.06	0.00	0.07	0.00
البرازيل	3.21	0.03	3.36	0.00
تشيلي	0.46	0.03	0.79	0.01
كولومبيا	0.32	0.01	0.33	0.01
المكسيك	0.50	0.05	0.46	0.08
بيرو	0.06	0.02	0.06	0.01
الإجمالي	4.61	0.15	5.08	0.11

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

المكسيك شهدت زيادة ملحوظة في وجود المنصات الأجنبية، حيث ارتفعت الأحجام من 52 مليون دولار في 2019 إلى 75 مليون دولار في 2020. على النقيض، في البرازيل والأرجنتين، كانت جميع الأنشطة التمويلية في عام 2020 تأتي من المنصات المحلية. وبالمثل، في كولومبيا، سيطرت الأنشطة المحلية على السوق، حيث شكلت 96% من الأحجام في 2019 و 97% في 2020.

بالنسبة لبعض الأسواق الأخرى في المنطقة، فقد كانت التدفقات من المنصات الأجنبية فقط، ومعظمها من منصات مقرها في الولايات المتحدة وأوروبا، وبنسب تقارب مستويات متقاربة على مدار العامين.

رابعاً: تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي

## الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

على مدار السنوات الخمس الماضية، شهدت أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي زيادة كبيرة في أحجام التمويل الجماعي عبر الإنترنت الموجهة للشركات والمقترضين والمصدرين. بين عامي 2018 و2019، سجلت المنطقة نموًا استثنائيًا تجاوز 260%، حيث ارتفعت من 1.08 مليار دولار إلى 3.97 مليار دولار. وبين عامي 2019 و2020، استمر هذا النمو بنسبة 15% ليصل إلى 4.54 مليار دولار، وهو ما يمثل أكثر من 85% من إجمالي أحجام التمويل الجماعي في المنطقة (Herrera, 2016, p. 12).

**الجدول 90: إجمالي الأموال الموجهة لتمويل الشركات في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي - 2016-2020**

السنة	القيمة (بالمليارات)
2016	0.23
2017	0.57
2018	1.08
2019	3.97
2020	4.54

**المصدر:** من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

من حيث عدد المعاملات، شهد عام 2019 حوالي 20,000 معاملة، مع زيادة طفيفة في عام 2020 ليصل العدد إلى 20,685 معاملة. على الرغم من أن هذا يمثل انخفاضًا مقارنة بعام 2018، إلا أن النماذج الرئيسية التي ساهمت في الأنشطة التجارية حافظت على مستويات عالية من جمع التمويل المتكرر. أبرز هذه النماذج هو الإقراض التجاري على الميزانية، الذي أظهر مستويات مرتفعة في جمع التمويل المتكرر.

**الجدول 91: الأموال الموجهة لتمويل الشركات حسب النموذج في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 2018-2020**

السنة	النماذج القائمة على الديون (%)	النماذج القائمة على الأسهم (%)	النماذج غير الاستثمارية (%)
2018	96%	4%	-
2019	98%	1%	1%
2020	99%	>1%	>1%

**المصدر:** من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

كان تمويل الشركات في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي مدفوعًا أساسًا بنماذج التمويل الجماعي القائمة على الديون. في عام 2020، مثلت هذه النماذج تقريبًا جميع أحجام الأموال الموجهة للشركات في المنطقة.

**الجدول 92: إجمالي الأموال الموجهة لتمويل الشركات حسب البلد في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي - 2016-**

2020

الدولة	السنة	النماذج القائمة على الديون (مليون دولار)	النماذج القائمة على الأسهم (مليون دولار)	النماذج غير الاستثمارية (مليون دولار)
الأرجنتين	2018	83.75	0.21	0.45
	2019	4.41	14.00	0.31
	2020	0.01	0.00	0.01
البرازيل	2018	122.60	18.04	2.76
	2019	2,926.67	14.00	2.37
	2020	3,198.00	10.34	4.01
تشيلي	2018	286.18	2.63	0.18

الفصل الثالث: دراسة حالة سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (2013-2020)

0.03	2.11	486.62	2019	
0.02	2.09	800.63	2020	
0.09	0.24	149.27	2018	كولومبيا
0.27	1.59	233.68	2019	
0.89	0.00	226.92	2020	المكسيك
1.09	16.61	133.89	2018	
6.16	16.30	185.49	2019	بيرو
1.83	8.91	181.28	2020	
0.02	0.15	154.47	2018	
1.40	1.00	63.76	2019	
1.33	0.00	64.29	2020	

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

عند تحليل الأسواق الرئيسية الستة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، يتضح أن النماذج القائمة على الديون تهيمن بشكل كبير. تصدرت البرازيل أحجام التمويل القائم على الديون، حيث بلغت 3 مليارات دولار في عام 2019 وارتفعت إلى 3.2 مليار دولار في عام 2020، وهو ما يمثل أكثر من 99% من إجمالي السوق في كلا العامين. هذا الاتجاه ظهر بوضوح في جميع الدول الأخرى، باستثناء الأرجنتين، حيث كانت النماذج القائمة على الأسهم هي المهيمنة في عام 2019، بحجم بلغ 21 مليون دولار، متفوقة بذلك على النماذج القائمة على الديون.

سادسا: التمويل من قبل المؤسسات مقابل الافراد والشركات المؤسسية

في عامي 2019 و2020، شهدت مستويات التمويل المؤسسي في المنطقة زيادة ملحوظة، خاصة في نماذج الإقراض بين الأفراد. ارتفعت حصة التمويل المؤسسي في الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد من 70% في عام 2019 إلى 93% في عام 2020. وبالمثل، زادت نسبة الأحجام المؤسسية في الإقراض التجاري بين الأفراد من 95% إلى ما يقارب 100% في عام 2020

(European Banking Authority, 2023, p. 17)

بالنسبة لنماذج الميزانية، ارتفعت حصة الاستثمار المؤسسي في الإقراض الاستهلاكي على الميزانية بشكل كبير، من 8% في عام 2019 إلى 75% في عام 2020. هذا الارتفاع الكبير يشير إلى أن المستثمرين المؤسسيين يلعبون دورًا متزايدًا في دعم هذا النموذج، مما يوفر سيولة أكبر للمقترضين ويعزز من توسيع نطاق هذا النوع من التمويل. كما شهد الإقراض التجاري على الميزانية زيادة في حصة الاستثمار المؤسسي، حيث ارتفعت من 89% في عام 2019 إلى 96% في عام 2020، مما يعكس تزايد ثقة المستثمرين في هذا النموذج وتوسعه (European Central Bank, 2020)

الجدول 93: التحول المؤسسي حسب النموذج في الأمريكتين

النماذج غير المؤسسية (%)	النماذج المؤسسية (%)	السنة	الفئة
0.30	0.70	2019	الإقراض الاستهلاكي بين الافراد
0.07	0.93	2020	
0.05	0.95	2019	الإقراض التجاري بين الافراد
>1%	0.99	2020	
0.92	0.08	2019	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية
0.25	0.75	2020	
0.11	0.89	2019	الإقراض التجاري عبر الميزانية

0.04	0.96	2020	تداول الفواتير
0.32	0.68	2019	
0.33	0.67	2020	
1.00	>1%	2019	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
1.00	>1%	2020	

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Edward I. Altman, 2023)

التمويل الجماعي القائم على المكافآت سجل أعلى مستويات التدويل بين النماذج، حيث جاء 30% من حجم التمويل من داعمين ومستثمرين خارج السوق المحلي لتلك المنصات. وقد ساهمت ثلاث منصات للتمويل الجماعي القائم على المكافآت في أمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية والكاربي (LAC) بشكل كبير في هذا المعدل. كما حافظت المعدلات الخاصة بالنماذج المختلفة على اتساقها مع الأرقام المسجلة في عام 2018، حيث شهدت النماذج القائمة على الديون، مثل تداول الفواتير، والنماذج غير الاستثمارية، مثل التمويل الجماعي القائم على المكافآت والتبرعات، أعلى نشاط عبر الحدود. على مستوى المناطق، سجلت كندا أعلى مستويات النشاط عبر الحدود، مع معدل تدفق وارد يبلغ 12%، تلتها أمريكا اللاتينية والكاربي بنسبة 5%، وأخيرًا الولايات المتحدة بنسبة 4%. عند تحليل معدل التدفق الوارد في أمريكا اللاتينية والكاربي حسب النموذج، أظهرت معظم النماذج معدلات منخفضة من التمويل عبر الحدود، باستثناء التمويل المتناهي الصغر المدفوع جماعيًا والتمويل القائم على المكافآت، اللذين سجلا معدلات أعلى من الأنشطة الدولية (Bárcena, López, Dirven, & Machllich, 2008, pp. 28-34).

## المبحث الثاني: دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في الأسواق الناشئة

يهدف هذا المبحث إلى دراسة تطور سوق التمويل الجماعي في الأسواق الناشئة، مع التركيز على منطقتين رئيسيتين هما: منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. تُظهر هذه الأسواق تطورات ملحوظة في مجال التمويل الجماعي نتيجة لتزايد الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية وتوسيع نطاق المنصات التمويلية.

المطلب الأول يركز على تطور حجم التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث يتم تحليل إجمالي حجم التمويل في المنطقة وتوزيعه وفقاً للنماذج المختلفة. كما يتم التطرق إلى دور المنصات المحلية مقارنة بالمنصات الأجنبية وتأثيرها على السوق. يتناول هذا المطلب أيضاً دور التمويل الجماعي في دعم الشركات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة، ويبرز العلاقة بين التمويل الفردي والمؤسسي وتأثير الشراكات المؤسسية.

المطلب الثاني يعالج تطور التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، من خلال استعراض إجمالي التمويل في المنطقة ومقارنة أداء المنصات المحلية مع الأجنبية. كما يتم تسليط الضوء على تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات، ودور المؤسسات مقابل الأفراد في عمليات التمويل، مع التركيز على الشراكات المؤسسية وأثرها على السوق. يهدف هذا المبحث إلى تقديم صورة شاملة عن التحولات والتحديات التي تواجه سوق التمويل الجماعي في هذه الأسواق الناشئة، مع تحديد الفرص المستقبلية لنموها.

### المطلب الأول: دراسة تطور حجم التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

تعد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ساحة نشطة للتمويل الجماعي، حيث يستفيد الرياديون والشركات من هذه الطريقة المبتكرة لجمع الأموال. يهدف المطلب الأول إلى استكشاف تطور حجم التمويل الجماعي في هذه المنطقة، مع تحليل التغيرات السنوية والتأثير الكبير الذي أحدثته هذه النماذج المالية الجديدة. الفرع الأول يستعرض إجمالي حجم التمويل الجماعي، مقدماً رؤية عامة عن السوق ومقارنات سنوية.

الفرع الثاني يتناول التفاصيل المحددة لحجم التمويل الجماعي وفقاً للنماذج المختلفة المستخدمة في المنطقة، موضحاً كيف تتنوع هذه النماذج وتأثيرها على السوق. الفرع الثالث يبحث في ديناميكية المنصات المحلية مقابل المنصات الأجنبية، وكيف تسهم كل منها في نمو التمويل الجماعي. الفرع الرابع يعرض تحليلاً لحجم التمويل الجماعي حسب النماذج الأكبر ثلاث دول في المنطقة، مشيراً إلى القادة والتوجهات الرئيسية.

أخيراً، يغطي الفرع الخامس تمويل الشركات، سواء الناشئة أو الصغيرة والمتوسطة، موضحاً كيف يساعد التمويل الجماعي هذه الكيانات على التوسع والنمو في بيئة اقتصادية متغيرة. من خلال هذا التحليل، يمكن فهم أعمق لتأثير التمويل الجماعي ودوره في تشكيل المشهد الاقتصادي للمنطقة.

### الفرع الأول: إجمالي حجم التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

شهدت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نمواً ملحوظاً في أنشطة التمويل الجماعي بين عامي 2013 و2018، حيث ارتفعت أحجام التمويل الجماعي من 36 مليون دولار إلى 802 مليون دولار، بمعدل نمو سنوي متوسط قدره 93%. ومع ذلك، خلال العامين الأخيرين، تراجعت أحجام التمويل الجماعي في المنطقة. ففي الفترة بين عامي 2018 و2019 (Statista, 2024) انخفضت الأحجام بنسبة 6%، حيث تراجعت من 802 مليون دولار إلى 764 مليون دولار، وتبع ذلك انخفاض إضافي بنسبة 22% في عام 2020 ليصل الإجمالي إلى 595 مليون دولار.

يُعتقد أن جزءاً من هذا التراجع قد يكون ظاهرياً ويرتبط بتراجع نشاط بعض المنصات التي كانت نشطة في عام 2018. في تلك السنة، ساهمت هذه المنصات بحوالي 38 مليون دولار، مما يفسر الفجوة التمويلية في السنوات اللاحقة (Wilding, Fray, Molitorisz, & McKewon, 2018, p. 12).

في عام 2020، تأثرت أنشطة التمويل الجماعي في المنطقة بشكل كبير بظروف جائحة كوفيد-19. على وجه الخصوص، شهد الإقراض العقاري بين الأفراد ومنصات السوق، والذي كان يمثل أكثر من 50% من إجمالي حجم التمويل في أعوام 2018 و2019 و2020، تراجعًا ملحوظًا. حيث انخفض هذا النوع من التمويل بمقدار 157 مليون دولار بين عامي 2018 و2019 (Wahjono, Marina, Fam, & Rasulong, 2023, pp. 4-11) ثم انخفض بمقدار 100 مليون دولار أخرى بين عامي 2019 و2020، مما يساهم في تفسير الانخفاض في إجمالي أحجام التمويل في تلك الفترة.

الجدول 94: إجمالي حجم التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2013-2020)

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (بالملايين)	36.1	90.9	158.8	183	347.8	801.5	763.9	594.8

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع

على الرغم من أن منطقة الشرق الأوسط كانت المساهم الأكبر في أحجام التمويل الجماعي في المنطقة، إلا أن أحجام التمويل في شمال أفريقيا شهدت نموًا ملحوظًا بين عامي 2019 و2020، حتى وإن كانت من نقطة بداية متواضعة. نتيجة لذلك، انخفضت الحصة السوقية للشرق الأوسط من 100% في عام 2019 إلى 96% في عام 2020، في حين زادت الحصة السوقية لشمال أفريقيا من 0.1% في عام 2019 إلى 4% في عام 2020.

تجدر الإشارة إلى أن جمعيات الادخار والائتمان الدوارة (ROSCAs) تعد شكلاً شائعاً للتمويل بين الأفراد في مصر وتونس وغيرها من دول شمال أفريقيا، وغالبًا ما تُمارس هذه الأنشطة خارج الإنترنت. وهذا يشير إلى أنه بينما توجد فرص للتمويل الجماعي في هذه الأسواق، فإن التحول نحو الأشكال الرقمية لا يزال محدودًا. ومع ذلك (Ndifor, 2022) هناك بعض الشركات التي بدأت في تبني النماذج الرقمية لجمعيات الادخار والائتمان الدوارة في دول مثل مصر والمغرب. يبقى أن نرى إلى أي مدى ستمكن هذه الشركات من تحويل بعض الأنشطة التقليدية غير المتصلة بالإنترنت إلى أنشطة عبر الإنترنت في المستقبل.

الفرع الثاني: حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

كانت النماذج القائمة على الديون المحرك الرئيسي لحجم التمويل الجماعي عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث بلغ إجمالي حجمها 731 مليون دولار في عام 2019 و571 مليون دولار في عام 2020، مما يمثل 96% من إجمالي أنشطة التمويل الجماعي عبر الإنترنت في المنطقة خلال كلا العامين. ومع ذلك، شهدت هذه النماذج انخفاضًا في الأحجام بنسبة 22% بين عامي 2019 و2020، ويعود ذلك أساسًا إلى تراجع في الإقراض العقاري بين الأفراد ومنصات السوق (CCAF, 2020, pp. 153-164).

ورغم الانخفاض، كانت النماذج القائمة على الديون، مثل الإقراض العقاري بين الأفراد ومنصات السوق، والإقراض التجاري بين الأفراد ومنصات السوق، والإقراض الاستهلاكي بين الأفراد ومنصات السوق، هي التي شكلت النسبة الأكبر من الأحجام في كلا العامين.

الجدول 95: إجمالي حجم التمويل الجماعي حسب النموذج لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2019-2020)

الفترة	2019 (مليون دولار)	2020 (مليون دولار)
الإقراض العقاري بين الأفراد	400	300
الإقراض التجاري بين الأفراد	152.20	124.30
الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد	103.30	107.10
الأوراق المالية القائمة على الديون	50.00	20.00
تمويل الشراء الاستهلاكي/BNPL	20.30	15.00
التمويل الجماعي القائم على الأسهم	12.90	12.50

5.20	12.10	التمويل متناهي الصغر بقيادة الجماهير
3.30	2.20	التمويل الجماعي القائم على المكافآت
3.00	6.10	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
2.30	0.20	الإقراض التجاري عبر الميزانية
2.00	4.50	تداول الفواتير
0.10	0.10	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع

على مدار السنوات الثلاث الماضية، كان سوق التمويل الجماعي في المنطقة مدفوعًا بشكل رئيسي بالإقراض العقاري بين الأفراد ومنصات السوق، والإقراض التجاري بين الأفراد ومنصات السوق، والإقراض الاستهلاكي بين الأفراد ومنصات السوق. شكلت هذه النماذج الثلاثة 87% من إجمالي الأحجام في عام 2019 و91% في عام 2020. وكان الإقراض العقاري بين الأفراد ومنصات السوق هو الأكبر، حيث جمع 556 مليون دولار في عام 2018، و400 مليون دولار في عام 2019، و300 مليون دولار في عام 2020. في عام 2019، مثل هذا النموذج 53% من إجمالي الحجم الإقليمي، بينما انخفضت هذه النسبة إلى 52% في عام 2020 (Cumming & Hornuf, Marketplace Lending of SMEs, 2020, pp. 42-46).

شهدت هذه النماذج اتجاهًا تنازليًا في التغيرات السنوية، حيث انخفضت بنسبة 28% من 2018 إلى 2019، و25% من 2019 إلى 2020. يأتي الإقراض التجاري بين الأفراد ومنصات السوق في المرتبة الثانية، حيث جمع 152 مليون دولار في عام 2019 و124 مليون دولار في عام 2020، مما يمثل انخفاضًا بنسبة 18% في النشاط. شكل هذا النموذج 20% من إجمالي حجم التمويل الإقليمي في عام 2019 و21% في عام 2020 (OECD, 2020, pp. 21-61).

على الرغم من هذا الانخفاض، شهد هذا النموذج نموًا ملحوظًا منذ عام 2014، حيث جمع إجمالي 369 مليون دولار حتى عام 2020، وحقق 75% من هذا الحجم في عامي 2019 و2020 فقط.

يأتي الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد ومنصات السوق في المرتبة الثالثة، حيث جمع 103 مليون دولار في عام 2019 و107 مليون دولار في عام 2020، ما يمثل 14% و18% من إجمالي حجم التمويل الجماعي في المنطقة في هذين العامين، على التوالي. شهد هذا النموذج زيادة بنسبة 6% بين عامي 2018 و2019، وزيادة إضافية بنسبة 4% في عام 2020 (CCAF, 2020, p. 45).

تشمل النماذج الأخرى الجديرة بالذكر الأوراق المالية القائمة على الديون وتمويل المشتريات الاستهلاكية بنظام "اشتر الآن وادفع لاحقًا" (BNPL)، حيث بدأت هذه الأنشطة لأول مرة في المنطقة في عام 2019. جمعت الأوراق المالية القائمة على الديون 50 مليون دولار في عام 2019 و20 مليون دولار في عام 2020، مما يشكل 7% و3% من إجمالي الحجم الإقليمي في هذين العامين، على التوالي (Fattou, et al., 2024, pp. 9-11).

كما جمعت تمويل المشتريات الاستهلاكية بنظام "اشتر الآن وادفع لاحقًا" 20 مليون دولار في عام 2019 و15 مليون دولار في عام 2020، ما يمثل 3% من إجمالي الأحجام الإقليمية في كلا العامين (CFPB, 2022, pp. 61-69).

بشكل عام، فقدت معظم النماذج الزخم الذي اكتسبته منذ عام 2014، حيث بلغ هذا الزخم ذروته في عام 2018 قبل أن يبدأ في الانخفاض في عام 2019، ويشهد تراجعًا إضافيًا في عام 2020.

#### الفرع الثالث: المنصات المحلية مقابل المنصات الأجنبية

كان حجم التمويل الجماعي عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مدفوعًا بشكل كبير من قبل المنصات المحلية، حيث حافظت على حصة ثابتة تبلغ 94% في عامي 2019 و2020. على الرغم من ذلك، انخفض حجم التمويل عبر المنصات المحلية من 717 مليون دولار في 2019 إلى 561 مليون دولار في 2020 (CCAF, 2020, p. 152).

المقابل، كانت حصة السوق للمنصات الأجنبية تبلغ 6% في كلا العامين، حيث سجلت 46 مليون دولار في 2019 وانخفضت إلى 34 مليون دولار في 2020.

عند النظر إلى المناطق الفرعية، كانت معظم أحجام التمويل في شمال أفريقيا تأتي من منصات خارجية في عام 2019. على سبيل المثال، كانت جميع الأحجام تقريبًا في الجزائر، مصر، وتونس تعتمد على تدفقات من الخارج. ومع ذلك، شهدت مصر تحولًا جذريًا في عام 2020، حيث انخفضت نسبة التمويل من الخارج من 100% في 2019 إلى 3% فقط في 2020 (ICA, 2020, pp. 119-125) يمكن أن يُعزى هذا التحول إلى تطوير المنصات المحلية في مصر، ويُحتمل أن يكون نتيجة لاختيار مصر من قبل البنك الدولي وشركائه في عام 2017 كدولة تجريبية لمبادرة الشمول المالي العالمية (FIGI). هدفت هذه المبادرة إلى تعزيز الشمول المالي من خلال الدفع الإلكتروني، والهوية الرقمية للخدمات المالية، وتحسين الأمان المالي.

بشكل عام، كانت معظم البلدان تعتمد على التمويل من الخارج في عامي 2019 و2020. ومع ذلك، تبرز بعض الاستثناءات في الأسواق الرئيسية مثل إسرائيل (الكيان المحتل)، حيث كانت أكثر من 99% من أحجام التمويل محلية في كلا العامين، والإمارات العربية المتحدة، حيث كانت أكثر من 65% من التمويل محليًا أيضًا. الجدير بالذكر أن هذين السوقين شكلا أكثر من 90% من إجمالي الحجم الإقليمي في كلا العامين، مما قد يؤثر على النظرة العامة الإقليمية (World Bank Group, 2024)

في هذه الحالة، تُظهر الأسواق الكبرى التي تشكل الجزء الأكبر من الأحجام الإقليمية اعتمادًا كبيرًا على التمويل المحلي، بينما تعتمد الأسواق الأصغر على التدفقات الدولية. جزء كبير من هذه التدفقات يرتبط بالتمويل غير الاستثمارية، وخاصة التمويل الجماعي القائم على التبرعات.

#### الفرع الرابع: حجم التمويل الجماعي حسب النماذج لأكثر من 3 دول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

احتفظت إسرائيل (الكيان المحتل) بمكانتها كلقائد الإقليمي في صناعة التمويل الجماعي عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث سجلت أعلى أحجام عبر ستة نماذج في عام 2019 وسبعة نماذج في عام 2020. جاءت الإمارات العربية المتحدة في المرتبة الثانية كأكبر سوق، مع تسجيلها لأعلى حجم في أربعة نماذج في عام 2019، بينما في عام 2020، سجلت أعلى حجم في نموذج واحد فقط واحتلت المركز الثاني في أربعة نماذج (Marwan Mohamed Abdeldayem, 2022). الأسواق الأخرى التي كانت ضمن أفضل ثلاثة أسواق في عام 2019 شملت لبنان، المغرب، فلسطين، الأردن، واليمن. في عام 2020، نما السوق المصري ليصبح أحد المراكز الثلاثة الأولى في ثلاثة نماذج.

بلغ إجمالي حجم التمويل الجماعي في إسرائيل (الكيان المحتل) 660 مليون دولار في عام 2019، مما شكل 86% من إجمالي حجم السوق في المنطقة. في عام 2020، انخفض الحجم بنسبة 25% ليصل إلى 496 مليون دولار، مما قلل مساهمة إسرائيل (الكيان المحتل) في إجمالي حجم المنطقة إلى 83%. في عام 2019، سجلت إسرائيل (الكيان المحتل) أعلى أحجام في عدة نماذج (Statista, 2024)، بما في ذلك الإقراض العقاري بين الأفراد (400 مليون دولار)، والإقراض الاستهلاكي بين الأفراد (103 ملايين دولار)، والأوراق المالية القائمة على الديون (50 مليون دولار)، وتمويل الشراء بنظام "اشتر الآن وادفع لاحقًا" (20 مليون دولار)، والتمويل الجماعي القائم على الأسهم (9 ملايين دولار)، والتمويل الجماعي القائم على المكافآت (2 مليون دولار). في عام 2020، استمرت إسرائيل (الكيان المحتل) في الهيمنة على نفس النماذج، مع تسجيل أحجام مماثلة، وإن كانت أقل قليلاً (Statista, 2024).

في الإمارات العربية المتحدة، بلغت أحجام التمويل الجماعي 91 مليون دولار في عام 2019، لكنها انخفضت بنسبة 29% إلى 65 مليون دولار في عام 2020. شكلت الإمارات 12% من إجمالي حجم المنطقة في عام 2019 و11% في عام 2020. سجلت الإمارات في عام 2019 أعلى أحجام في نماذج مثل الإقراض التجاري بين الأفراد (77 مليون دولار) (Efraij, 2022,

(p. 14)، وتداول الفواتير (5 ملايين دولار)، والتمويل الجماعي القائم على الأسهم (4 ملايين دولار)، والتمويل الجماعي القائم على التبرعات (6 ملايين دولار). في عام 2020، كانت الإمارات رائدة في نموذج تداول الفواتير فقط (2.03 مليون دولار). ظهرت مصر كلاعب رئيسي في عام 2020، حيث أصبحت ثالث أكبر سوق للتمويل الجماعي في المنطقة، بإجمالي 26 مليون دولار. كان هذا النمو مدفوعًا بالإقراض الاستهلاكي بين الأفراد، الذي سجل 25 مليون دولار، وهو ثاني أعلى حجم في المنطقة. كما كانت مصر الرائدة في الإقراض الاستهلاكي على الميزانية، رغم أن الحجم كان متواضعًا عند 0.1 مليون دولار، وسجلت أيضًا ثالث أعلى حجم في التمويل المتناهي الصغر بقيادة الجمهور (0.7 مليون دولار) (Eldine, 2024). أما فلسطين، فقد سجلت 4 ملايين دولار في 2019 و3 ملايين دولار في 2020، وكان هذا النشاط مدفوعًا بالكامل بالتمويل المتناهي الصغر بقيادة الجمهور. في لبنان، بلغ حجم السوق 6 ملايين دولار في 2019، ولكن انخفض بشكل كبير إلى 0.1 مليون دولار في 2020، حيث كانت الرائدة في التمويل المتناهي الصغر بقيادة الجمهور في 2019. الجدير بالذكر أن جميع هذه الأحجام في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كانت مدفوعة بعدد قليل من المنصات، عادة ما يتراوح بين منصة وثلث منصات، مما يعكس تركيزًا عاليًا في السوق.

**الفرع الخامس: تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا**

شهدت أحجام التمويل الجماعي الموجهة لتمويل الشركات نموًا سريعًا بنسبة 243% بين عامي 2017 و2018، تراجع هذا النمو بشكل كبير بين عامي 2018 و2019، حيث انخفضت الأحجام بنسبة 70% من 760 مليون دولار إلى 230 مليون دولار. يمكن أن يُعزى هذا الانخفاض إلى غياب بعض المنصات الرئيسية مثل OurCrowd وEureka. استمر الانخفاض في عام 2020 (Tania Ziegler, 2020)، حيث تراجعت الأحجام بنسبة 11% إضافية لتصل إلى 204 ملايين دولار.

الجدول 96: حجم تمويل الشركات (الناشئة، الصغيرة والمتوسطة) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2017-2020)

السنة	القيمة (مليون دولار)
2017	221.60
2018	759.80
2019	230
2020	203.60

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع

على عكس عام 2018، الذي كانت فيه معظم أحجام التمويل الجماعي الموجهة للشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تعود إلى الإقراض العقاري بين الأفراد ومنصات السوق، أصبح الإقراض التجاري بين الأفراد ومنصات السوق المحرك الرئيسي لهذه الأحجام في السنوات اللاحقة. في عام 2019، شكل الإقراض التجاري بين الأفراد 66% من إجمالي أحجام الشركات، بينما شكّل 61% في عام 2020. في عام 2020، جمعت الشركات التجارية 124 مليون دولار من خلال الإقراض التجاري بين الأفراد، وهو ما يمثل انخفاضًا بنسبة 18% مقارنة بـ 152 مليون دولار في عام 2019. إلى جانب الإقراض التجاري، تضمنت النماذج الرئيسية الأخرى الأوراق المالية القائمة على الديون والإقراض الاستهلاكي بين الأفراد ومنصات السوق، اللذين شكلا معًا 22% من إجمالي أحجام الشركات في عام 2019 و25% في عام 2020 (Danisewicz & Elard, 2023).

الجدول 97: النماذج القائمة على الديون، النماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية في التمويل الجماعي للشركات (2019-2020)

النموذج	2019 (مليون دولار)	2020 (مليون دولار)
النماذج القائمة على الديون	216.70	188.30
النماذج القائمة على الأسهم	12.90	12.50
النماذج غير الاستثمارية	0.70	2.40

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع

في عام 2019، شكلت النماذج القائمة على الديون 94% من إجمالي الأحجام الإقليمية التي جمعتها الشركات التجارية، بقيمة 217 مليون دولار. واستمر هيمنة نماذج الإقراض في عام 2020، حيث حققت 93% من إجمالي تمويل الشركات، ما يعادل 188 مليون دولار. ومع ذلك، شهدت هذه النماذج انخفاضاً في تمويل الشركات بنسبة 13% بين عامي 2019 و2020 (Kose, Nagle, Ohnsorge, & Sugawara, 2020, p. 35).

في المقابل، كانت مساهمة النماذج القائمة على الأسهم والنماذج غير الاستثمارية منخفضة في تمويل الشركات خلال عامي 2019 و2020. شكلت هاتان الفئتان 6% فقط من إجمالي حجم التمويل الذي جمعه الشركات في عام 2019، مع زيادة طفيفة في مساهمتهما إلى 7% في عام 2020 (Kose, Nagle, Ohnsorge, & Sugawara, 2020, p. 35).

#### المطلب الثاني: دراسة تطور التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى

في ظل النمو الاقتصادي المتسارع في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، يُظهر التمويل الجماعي إمكانيات هائلة كوسيلة تمويل بديلة تدعم الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة في المنطقة. المطلب الثاني يستكشف تطور هذه الآلية التمويلية من خلال تحليل أداء السوق والمنصات الفاعلة فيها. يبدأ الفرع الأول بتقديم نظرة شاملة حول إجمالي حجم التمويل الجماعي في المنطقة، مع التركيز على النمو والتحديات الرئيسية.

الفرع الثاني يناقش التفاعل بين المنصات المحلية والأجنبية، وكيف تؤثر هذه الديناميكية على نمو السوق. في الفرع الثالث، يتم تحليل التمويل الجماعي حسب النماذج المختلفة المستخدمة، موضحاً الفروق والتفضيلات بينها. الفرع الرابع يستعرض التمويل الجماعي في المناطق الفرعية المختلفة داخل أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، بينما يركز الفرع الخامس على الدول الرائدة في استخدام هذه الآلية.

أخيراً، يغطي الفرع السادس التمويل الجماعي للشركات الناشئة والمؤسسات، مبيناً كيف يسهم التمويل الجماعي في دعم الابتكار والريادة في المنطقة. من خلال هذه الدراسة، يتم تقديم فهم معمق لكيفية استفادة أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى من التمويل الجماعي لتحفيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

#### الفرع الأول: إجمالي التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى

في عام 2019، وصل إجمالي التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى إلى 1.1 مليار دولار، مسجلاً زيادة كبيرة بنسبة 429% مقارنة بعام 2018. استمر النمو في عام 2020، لكن بوتيرة أكثر اعتدالاً بلغت 10% مقارنة بعام 2019، ليصل الإجمالي إلى 1.2 مليار دولار (Adjakou O. J., 2021).

الجدول 98: إجمالي حجم التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (2013-2020)، بالدولار الأمريكي

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيمة (مليون دولار)	44.4	61.4	83.2	181.6	103.8	209.1	1,105.80	1,215.80

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Adjakou O. J., 2021)

منذ عام 2017، شهدت أفريقيا جنوب الصحراء نمواً مستمراً في التمويل الجماعي، وكان هذا النمو مدفوعاً بشكل رئيسي بالإقراض الاستهلاكي بين الأفراد. ومع ذلك، يمكن تفسير التباطؤ في النمو بين عامي 2019 و2020 بثلاثة عوامل رئيسية:

أولاً، توقفت بعض المنصات عن العمل في عام 2019، بينما استمرت منصات أخرى في العمل. ثانيًا، كان لجائحة كوفيد-19 تأثير ملحوظ على نماذج الإقراض.

أخيرًا، ساهم تراجع قيمة العملات في أفريقيا جنوب الصحراء مقابل الدولار الأمريكي واليورو في تقليص الأموال عند تحويلها إلى الدولار الأمريكي، رغم أن التمويل المحلي قد شهد زيادة. على سبيل المثال، شهد الرائد الجنوب أفريقي والكوانزا الأنغولي والكواشا الزامبي تراجعًا كبيرًا في عام 2020، كما انخفض الشلن الكيني بنسبة 8% مقابل الدولار الأمريكي (S&P Global, 2023).

#### الفرع الثاني: المنصات المحلية مقابل المنصات الأجنبية في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى

نسبة الأموال التي تأتي من المنصات خارج منطقة أفريقيا جنوب الصحراء شهدت زيادة مستمرة على مدار السنوات الأربع الماضية، مع انخفاض طفيف بين عامي 2017 و2018. في عام 2018، شكلت الشركات الأجنبية 76% من إجمالي التمويل في المنطقة. ارتفعت هذه النسبة بشكل ملحوظ إلى 96% في عام 2019 وإلى 97% في عام 2020، حيث بلغ إجمالي التمويل المولد من الخارج 1.2 مليار دولار (African Development Bank Group, 2018, p. 95)

الجدول 99: نسبة الأموال المشتقة من الشركات المحلية مقابل الشركات الأجنبية في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء،

2020-2016

السنة	الحجم بواسطة الشركات الأجنبية (مليون دولار)	الحجم بواسطة الشركات المحلية (مليون دولار)	نسبة الشركات الأجنبية (%)	نسبة الشركات المحلية (%)
2016	130	18	88%	12%
2017	82	21	79%	21%
2018	159	50	76%	24%
2019	1,058	48	96%	4%
2020	1,175	40	97%	3%

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Adjakou O. J., 2021)

بالتالي، يُعزى النمو المستمر في التمويل في المنطقة بشكل كبير إلى الأموال التي تأتي من الشركات الخارجية. في المقابل، تراجع حصة الشركات المحلية في السوق خلال السنوات الأخيرة بعد أن شهدت زيادة تدريجية بين عامي 2016 و2018، حيث ارتفعت من 12% في 2016 إلى 24% في 2018. ومع ذلك، انخفضت هذه الحصة إلى 4% في عام 2019 (48 مليون دولار)، واستمرت في الانخفاض لتصل إلى 3% فقط في عام 2020 (40 مليون دولار).

#### الفرع الثالث: التمويل الجماعي حسب النماذج في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى

بشكل عام، سيطر الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد والإقراض الاستهلاكي على الميزانية على مشهد التمويل الجماعي عبر الإنترنت في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. كان الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد النموذج الأكثر جمعًا للأموال في المنطقة خلال عامي 2019 و2020، حيث استحوذ على 46% من إجمالي التمويل في 2019، وارتفعت حصته إلى 63% في (OECD, 2024, pp. 11-13). تعمل منصات هذا النموذج بنشاط ملحوظ بسبب ارتفاع معدلات الرقمنة في المنطقة، حيث تقدم العديد من هذه المنصات حلولًا تجمع بين الدفع عبر الهاتف المحمول وتوفير القروض الاستهلاكية أو قروض الرواتب.

الجدول 100: حجم التمويل الجماعي حسب النماذج في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (2018-2020) بالدولار

الأمريكي

الفئة	2019 (مليون دولار)	2020 (مليون دولار)
الإقراض الاستهلاكي بين الافراد	512.99	769.00

346.00	462.71	الإقراض الاستهلاكي عبر الميزانية
39.30	43.27	التمويل متناهي الصغر بقيادة الجماهير
15.81	12.84	التمويل الجماعي القائم على التبرعات
15.10	23.16	الإقراض التجاري عبر الميزانية
13.67	15.59	الإقراض التجاري بين الأفراد
6.62	5.55	مشاركة الأرباح
3.76	1.60	تمويل الشراء الاستهلاكي/BNPL
3.75	0.37	الأوراق المالية القائمة على الديون
1.18	10.33	التمويل الجماعي القائم على الأسهم
1.08	1.24	التمويل الجماعي القائم على المكافآت
0.16	0.20	الإقراض العقاري عبر الميزانية
0.16	16.14	تداول الفواتير
0.10	0.04	الإقراض العقاري بين الأفراد
-	0.03	التمويل العقاري الجماعي

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Adjakou O. J., 2021)

جاء الإقراض الاستهلاكي على الميزانية في المرتبة الثانية من حيث التمويل، حيث سجل 463 مليون دولار في عام 2019 (42% من السوق)، وانخفض إلى 346 مليون دولار في 2020 (28% من السوق). أما الإقراض التجاري على الميزانية فقد شهد تراجعاً مستمراً، حيث انخفض من 46 مليون دولار في 2018 إلى 23 مليون دولار في 2019، ثم إلى 15 مليون دولار في 2020.

يعد الإقراض الاستهلاكي على الميزانية والإقراض التجاري على الميزانية شائعين في أفريقيا جنوب الصحراء بسبب اللوائح الصارمة التي تفرضها بعض الدول على الإقراض التجاري بين الأفراد، وأحياناً تمنع شركات التكنولوجيا المالية من ممارسة هذا النوع من الإقراض ما لم يكن لديها ترخيص بنكي. بالإضافة إلى ذلك (OECD, 2024, pp. 18-22). العديد من القروض الاستهلاكية تُوجه لرواد الأعمال الصغار والمشاريع الصغيرة، حيث يصعب عليهم الحصول على قروض تجارية تقليدية.

من بين النماذج غير الاستثمارية، شهد التمويل الجماعي القائم على التبرعات زيادة في التمويل، حيث ارتفع من 13 مليون دولار في 2019 إلى 16 مليون دولار في 2020. في المقابل، تراجع التمويل المتناهي الصغر المدعوم من الجمهور بنسبة 9%، من 43 مليون دولار في 2019 إلى 39 مليون دولار في 2020 (Jilani Ben Lagha, 2024). كما شهد التمويل الجماعي القائم على المكافآت تراجعاً على مدى السنوات الثلاث الماضية، حيث انخفض بنسبة 19% بين 2018 و2020.

أما النماذج القائمة على الأسهم فقد أظهرت أداءً ضعيفاً، على الرغم من ارتفاع التمويل الجماعي القائم على الأسهم من 3 ملايين دولار في 2018 إلى 10 ملايين دولار في 2019، إلا أنه تراجع بشكل حاد إلى مليون دولار فقط في 2020. يعزى ضعف هذا النموذج إلى اللوائح الصارمة التي تتطلب من المنصات الحصول على تراخيص سمسار أسهم، وهو ما يمثل تحدياً كبيراً للمنصات الصغيرة (Shaista Wasiuzzaman, 2021).

النماذج التي ظلت حصتها من التمويل منخفضة تشمل التمويل المجتمعي، التمويل الجماعي العقاري، والإقراض العقاري على الميزانية. ضعف التمويل المجتمعي يُعزى إلى كونه غير رقبي بشكل كبير، رغم أن بعض شركات التكنولوجيا المالية بدأت في تلبية احتياجات جمعيات الادخار والائتمان الدوارة (ROSCAs) (Mannat Jaspal, 2024, pp. 22-42).

وهي شكل شائع من التمويل في المنطقة. أما التمويل الجماعي العقاري، فقد ظل محدودًا نظرًا لاعتماد مطوري العقارات في المنطقة على البنوك التقليدية التي لا تزال تقدم جزءًا كبيرًا من التمويل العقاري.

#### الفرع الرابع: التمويل الجماعي في أفريقيا حسب المنطقة الفرعية

عند تقسيم التحليل إلى أربع مناطق فرعية في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، كانت غرب أفريقيا المنطقة الرائدة في التمويل الجماعي عبر الإنترنت في عام 2019، حيث استحوذت على 57% من إجمالي التمويل. أما في عام 2020، فقد تصدرت منطقة شرق أفريقيا، مسجلة حصة بلغت 50% من إجمالي التمويل الجماعي في المنطقة (Olutchegoun & Lawrence, 2021).

سجلت منطقة شرق أفريقيا زيادة ملحوظة في التمويل الجماعي عبر الإنترنت، حيث ارتفعت من 406 ملايين دولار (تمثل 37% من السوق) في عام 2019 إلى 612 مليون دولار (50% من السوق) في عام 2020. تعتبر دول مثل زامبيا، أوغندا، تنزانيا، وكينيا المحركات الرئيسية للتمويل في هذه المنطقة. حيث ساهمت بنسب 49%، 19%، 17%، و14% من إجمالي التمويل الإقليمي على التوالي.

في المقابل، شهدت منطقة غرب أفريقيا انخفاضًا في التمويل خلال نفس الفترة، حيث تراجعت من 625 مليون دولار (57% من السوق) في عام 2019 إلى 545 مليون دولار (45% من السوق) في عام 2020. سيطر سوق غانا على منطقة غرب أفريقيا، حيث مثلت 97% من إجمالي التمويل الإقليمي (NDPC, 2024, p. 33).

أما بالنسبة لمنطقة جنوب أفريقيا، فعلى الرغم من تسجيلها زيادة في التمويل من 43 مليون دولار في عام 2018 إلى 66 مليون دولار في عام 2019، إلا أن هذا الرقم انخفض إلى 54 مليون دولار في عام 2020، ما يمثل 4% فقط من إجمالي التمويل في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. تهيمن جنوب أفريقيا وبوتسوانا على هذه المنطقة الفرعية، حيث تشكلان 44% و42% من التمويل على التوالي (Justice Nonvignon, 2024).

#### الجدول 101: إجمالي حجم سوق التمويل الجماعي حسب المنطقة الفرعية في أفريقيا جنوب الصحراء 2018-2020

المنطقة	2018 (مليون دولار)	2019 (مليون دولار)	2020 (مليون دولار)
شرق أفريقيا	120.92	405.63	612
جنوب أفريقيا	43.12	65.55	54.15
غرب أفريقيا	29.36	624.88	545
أفريقيا الوسطى	14.76	9.78	4.62

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Adjakou O. J., 2021)

أما منطقة أفريقيا الوسطى، فقد سجلت أدنى مستوى من التمويل خلال العامين الماضيين، حيث بلغت 10 ملايين دولار في عام 2019 وانخفضت إلى 5 ملايين دولار في عام 2020. تهيمن جمهورية الكونغو الديمقراطية على هذا التمويل، حيث تمثل 95% من إجمالي الأموال. معظم الأنشطة في هذه المنطقة تأتي من الخارج، ولم يتم تسجيل أي أنشطة محلية في دول مثل جمهورية الكونغو، أنغولا، جمهورية أفريقيا الوسطى، تشاد، أو جمهورية الكونغو الديمقراطية خلال عامي 2019 و2020.

بشكل عام، شهدت منطقة شرق أفريقيا نموًا هائلًا في التمويل الجماعي، حيث تضاعف حجم الأموال خمس مرات بين عامي 2018 و2020، إذ ارتفعت من 121 مليون دولار في 2018 إلى 612 مليون دولار في 2020.

#### الفرع الخامس: التمويل الجماعي لأكبر دول في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى

عند تحليل إجمالي التمويل الجماعي في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء لعام 2019، كانت أكبر الأسواق تضم غانا (582 مليون دولار)، زامبيا (172 مليون دولار)، وتنزانيا (83 مليون دولار). جاءت كينيا (77 مليون دولار) وأوغندا (60 مليون دولار).

دولار) في الفئة الثانية. أما في عام 2020، فقد تصدرت غانا (528 مليون دولار)، زامبيا (297 مليون دولار)، وأوغندا (115 مليون دولار) قائمة الأسواق الكبرى (Adjakou O. J., 2021)، في حين جاءت تنزانيا (103 مليون دولار) وكينيا (82 مليون دولار) في الفئة الثانية. بالإضافة إلى ذلك، ظهرت جنوب أفريقيا (23 مليون دولار) وبوتسوانا (21 مليون دولار) في الفئة الثالثة خلال هذه الفترة.

ظلت غانا وزامبيا في صدارة التمويل الجماعي خلال كلا العامين، حيث كانت من أبرز الدول في نماذج الإقراض الاستهلاكي بين الأفراد ومنصات السوق، بالإضافة إلى الإقراض الاستهلاكي على الميزانية. لعبت تنزانيا دورًا مهمًا في عام 2019 في مجال الإقراض الاستهلاكي على الميزانية وتمويل شراء المستهلك بنظام "اشتر الآن وادفع لاحقًا" (BNPL) في عامي 2019 و2020، برزت كينيا كواحدة من الدول الثلاث الأولى في ستة من أصل تسعة نماذج للتمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، مما جعلها واحدة من أكثر الأسواق تنوعًا وتطورًا في هذا القطاع.

الفرع السادس: التمويل الجماعي للشركات الناشئة والمؤسسات في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى  
رغم أن الجزء الأكبر من التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء موجه نحو الإقراض الاستهلاكي، فإن قطاع الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد من أهم القطاعات في المنطقة، حيث تسهم هذه الشركات في خلق معظم فرص العمل (سبعة من كل عشرة وظائف) في القارة (Olutchegoun & Lawrence, 2021)

الجدول 102: إجمالي حجم تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات - أفريقيا جنوب الصحراء حسب المنطقة الفرعية

2020-2019

المنطقة	2019 (مليون دولار)	2020 (مليون دولار)
أفريقيا الوسطى	0.96	0.04
غرب أفريقيا	30.59	29.13
جنوب أفريقيا	12.98	7.50
شرق أفريقيا	31.60	6.99

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Adjakou O. J., 2021)

من المهم ملاحظة أن الأرقام المقدمة قد تكون أقل من الحجم الفعلي للتمويل الموجه للشركات الناشئة والصغيرة والمتناهية الصغر، حيث تُصنف العديد من هذه القروض كقروض استهلاكية من قبل رواد الأعمال الصغار. هذا يعني أن الأرقام المتاحة قد لا تعكس بشكل كامل التمويل المخصص فعليًا لهذه الشركات.

الجدول 103: حجم تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى حسب النموذج 2019-

2020

المنطقة	القائم على الديون		القائم على الأسهم		الغير استثمارية	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
جنوب أفريقيا	0.10	0	6.87	12.46	0.52	0.51
أفريقيا الوسطى	0	0	0	0.56	0.04	0.40
غرب أفريقيا	5.87	30.57	0.93	0.84	0.19	0.19
شرق أفريقيا	26.99	25.82	0.01	2.00	2.13	2.77

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على عدة مراجع أهمها: (Adjakou O. J., 2021)

في عام 2019، بلغ إجمالي التمويل الجماعي الموجه للشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أفريقيا جنوب الصحراء 76 مليون دولار، ولكنه انخفض إلى 44 مليون دولار في عام 2020. سجلت منطقة غرب أفريقيا أعلى إجمالي تمويل موجه لهذا القطاع في 2019، بحجم 32 مليون دولار، في حين سجلت منطقة أفريقيا الوسطى أدنى مستوى

عند مليون دولار فقط. في عام 2020، تصدرت منطقة شرق أفريقيا بإجمالي تمويل موجه للأعمال بلغ 29 مليون دولار، بينما انخفضت الأرقام في أفريقيا الوسطى إلى 0.04 مليون دولار فقط، لتسجل أدنى مستويات التمويل في المنطقة.

كانت النماذج القائمة على الديون هي المصدر الرئيسي لتمويل الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أفريقيا جنوب الصحراء خلال عامي 2019 و2020، حيث شكلت 74% من إجمالي التمويل لهذا القطاع في 2019 (56 مليون دولار) و76% في 2020 (33 مليون دولار). عند تحليل المناطق الفرعية، كانت غرب أفريقيا هي المصدر الرئيسي للتمويل عبر النماذج القائمة على الديون في عام 2019، حيث ساهمت 18 منصة من هذه المنطقة بنسبة 54% (31 مليون دولار) (Bank E. I., 2022, p. 19) من إجمالي التمويل القائم على الديون. وجاءت منطقة شرق أفريقيا في المرتبة الثانية بنسبة 46% (26 مليون دولار) من إجمالي التمويل القائم على الديون.

في عام 2020، تقدمت منطقة شرق أفريقيا لتصبح المصدر الأكبر لتمويل الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر النماذج القائمة على الديون، حيث ساهمت 40 منصة بحوالي 82% من إجمالي تمويل هذا القطاع القائم على الديون، بقيمة 27 مليون دولار (World Bank Group, 2021, pp. 9-14).

من الجدير بالذكر أن في منطقة جنوب أفريقيا، كانت النماذج القائمة على الأسهم تساهم بحصة أكبر في تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالنماذج القائمة على الديون والنماذج غير الاستثمارية. في عام 2019، سجلت النماذج القائمة على الأسهم تمويلًا بقيمة 12 مليون دولار، ورغم تراجعها إلى 7 ملايين دولار في 2020، إلا أنها كانت لا تزال أعلى من مساهمة النماذج الأخرى في تمويل هذا القطاع في المنطقة.

### المبحث الثالث: تجارب دولية رائدة في تبني تقنية التمويل الجماعي

عند دراسة تجربة دولة ما في تطبيق تقنية التمويل الجماعي، هناك عدة نقاط مهمة يجب معالجتها:

- الإطار القانوني والتنظيمي: من المهم فهم الإطار القانوني والتنظيمي الذي يحكم التمويل الجماعي في الدولة. يتضمن ذلك أي قوانين أو لوائح تحكم تشغيل منصات التمويل الجماعي (Garmashev, Sakhno, Peremyshlennikova, Sedova, & Staroselzeva, 2021)، بالإضافة إلى أي قيود على من يمكنه الاستثمار أو جمع الأموال من خلال التمويل الجماعي.
  - البنية التحتية التكنولوجية: تعتبر البنية التحتية التكنولوجية للدولة عاملاً رئيسياً في نجاح التمويل الجماعي. يتضمن ذلك عوامل مثل معدلات انتشار الإنترنت والهاتف المحمول، فضلاً عن توافر أنظمة معالجة الدفع.
  - العوامل الثقافية والاجتماعية: يمكن أن تؤثر العوامل الثقافية والاجتماعية على تبني ونجاح التمويل الجماعي في بلد ما. على سبيل المثال، في بعض الثقافات، قد يكون من الصعب طلب التبرعات أو الاستثمار في مشاريع جديدة (Zribi, 2022, pp. 3-8).
  - قصص النجاح وأفضل الممارسات: من المهم دراسة حملات التمويل الجماعي الناجحة في الدولة، بالإضافة إلى أفضل الممارسات لإطلاق حملة التمويل الجماعي وإدارتها. يمكن أن يوفر هذا نظرة ثاقبة لما يصلح وما لا يعمل في السياق المحلي (Rhode Island Small Business Development Center, n.d.).
- من خلال معالجة هذه النقاط، يمكن اكتساب فهم شامل لتجربة بلد ما في تطبيق تقنية التمويل الجماعي.

#### المطلب الأول: تجربة جنوب أفريقيا في تطبيق التمويل الجماعي

تعتبر جنوب أفريقيا من الأسواق الرائدة في أفريقيا بمجال التمويل الجماعي، حيث تبنت هذه الآلية التمويلية لدعم مجموعة واسعة من المشاريع والمبادرات. يستهدف المطلب الأول تحليل تجربة جنوب أفريقيا في تطبيق التمويل الجماعي، مستكشفاً الأسس القانونية، التكنولوجية، الثقافية، والريادية التي سهلت هذه التجربة.

يبدأ الفرع الأول بتقديم الإطار القانوني والتنظيمي الذي يحكم منصات التمويل الجماعي في جنوب أفريقيا، ويوضح كيف أن هذه الأنظمة تعزز من شفافية وأمان عمليات التمويل. الفرع الثاني يركز على البنية التحتية التكنولوجية المتطورة التي تمكن من إجراءات سلسلة وفعالة للتمويل الجماعي.

الفرع الثالث يناقش العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال التي تؤثر على اعتماد التمويل الجماعي، بينما يبرز الفرع الرابع قصص النجاح والمنصات البارزة في جنوب أفريقيا التي ساهمت في نمو وانتشار التمويل الجماعي. هذا التحليل يقدم نظرة معمقة عن كيفية استفادة جنوب أفريقيا من التمويل الجماعي لتعزيز الابتكار والتنمية الاقتصادية.

#### الفرع الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لمنصات التمويل الجماعي في جنوب أفريقيا

##### أولاً: المتطلبات القانونية والتنظيمية لمنصات التمويل الجماعي

قطعت جنوب إفريقيا خطوات كبيرة في تطوير إطار قانوني وتنظيمي للتمويل الجماعي. في عام 2015، أصدر مجلس الخدمات المالية في جنوب إفريقيا (FSB) ورقة استشارية حول تنظيم التمويل الجماعي. سعت ورقة التشاور هذه إلى تحديد المخاطر المرتبطة بالتمويل الجماعي واقتراح إطار تنظيمي للتخفيف من هذه المخاطر (Natarajan, Randall, & Reddy, 2022, p. 61). أصدر مجلس الاستقرار المالي إطاراً تنظيمياً نهائياً للتمويل الجماعي في جنوب إفريقيا في عام 2016. يوفر الإطار التنظيمي لكل من نماذج التمويل الجماعي القائمة على التبرعات والاستثمارية (Crowdfund Inside, 2015). بموجب هذا الإطار، يجب أن تكون منصات التمويل الجماعي مسجلة لدى FSB ويجب أن تمتثل لعدد من المتطلبات:

### 1- متطلبات الترخيص أو التسجيل لمنصات التمويل الجماعي (Authorisation or registration requirements)

في جنوب إفريقيا، تخضع منصات التمويل الجماعي لتنظيم هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) بموجب قانون مراقبة مخططات الاستثمار الجماعي (CISCA) (Financial Sector Conduct Authority, 2018). للحصول على ترخيص لتشغيل منصة تمويل جماعي كمقدم خدمات مالية من الفئة الأولى أو الثانية<sup>17</sup>، يجب على المنصة تقديم طلب إلى FSCA متضمناً خطة عمل تشمل هيكل العمليات، وصفاً للمنتجات المالية، وسياسات إدارة المخاطر والامتثال، نسخة من دستور المنصة أو اتفاقية المساهمين، تفاصيل عن المدراء والمساهمين، وبيانات مالية لثلاث سنوات إن وجدت. يجب أيضاً دفع رسوم غير قابلة للاسترداد (Van der Merwe, 2018, p. 111). تقوم FSCA بتقييم الطلب بناءً على الجوانب المالية والإدارية والامتثال التنظيمي، وإذا تمت الموافقة، تمنح المنصة ترخيصاً وتفرض عليها متطلبات تنظيمية مستمرة مثل الامتثال للوائح مكافحة غسيل الأموال.

### 2- متطلبات رأس المال والتأمين (Capital and insurance)

تخضع منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا لمتطلبات رأس المال والتأمين وفقاً للوائح هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) وقانون الاستشارات المالية وخدمات الوسيط (FAIS). تتضمن هذه المتطلبات (FSCA, 2021):

- الحفاظ على الحد الأدنى من مستويات رأس المال: يجب أن تحتفظ منصات التمويل الجماعي بما لا يقل عن 5 ملايين راند في رأس المال بشكل مستمر، ويجب أن يُخصص هذا المبلغ لتغطية الخسائر المحتملة وحماية المستثمرين في حالة التخلف المالي أو مشاكل المنصة.
- تأمين التعويض: يتعين على المنصات الحصول على تأمين تعويض لحماية المستثمرين من الخسائر الناتجة عن فشل المصدر أو المنصة. يُشترى هذا التأمين من مزودي التأمين ويختلف حسب احتياجات المنصة.
- المتطلبات الاحترازية: تشمل إدارة المخاطر، مثل تقصي الجدارة الائتمانية للمصدرين وإجراءات مكافحة الاحتيال، مع الالتزام بالقوانين المعمول بها، مثل لوائح مكافحة غسيل الأموال. تتطلب المتطلبات أيضاً الإفصاح والشفافية في التعاملات المالية مع المستثمرين للحفاظ على ثقتهم وحماية الصناعة من المخاطر.

### 3- متطلبات التسويقية (Marketing of the intermediary or the offering)

في جنوب إفريقيا، تخضع منصات التمويل الجماعي للوائح تهدف إلى حماية المستثمرين من الممارسات التسويقية المضللة. تشمل هذه اللوائح ضمان تقديم معلومات دقيقة وكاملة حول العرض، وتجنب التوصيات أو الطلبات المحددة إلا عند استيفاء شروط معينة. على المنصات الكشف عن أي تضارب في المصالح أو تعويضات متعلقة بالعرض (University of Cambridge Centre for Alternative Finance; FSD Africa, 2017, p. 42)، وضمان الامتثال للتنظيمات والإفصاحات الضرورية قبل التسويق. يمكن فقط تقديم توصيات استثمارية محددة إذا كانت المنصة مرخصة أو أجرت العناية الواجبة لتحديد مدى ملاءمة الاستثمار للمستثمرين.

### 4- التحقق من العرض (Conducting due diligence on the offering):

في جنوب إفريقيا، تُلزم اللوائح منصات التمويل الجماعي باتباع معايير محددة للتحقق من المعلومات المقدمة من المصدرين. تتضمن عملية التحقق مراجعة شاملة لخطة العمل والبيانات المالية، بالإضافة إلى إجراء فحوصات خلفية للمصدر وفريقه الإداري، لضمان عدم وجود تضارب في المصالح (Ismail & Jordaan, 2019, p. 313). كما تتضمن العملية

<sup>17</sup> - في جنوب إفريقيا، يتم تصنيف مقدمي الخدمات المالية إلى فئتين، وهما الفئة الأولى والفئة الثانية، بناءً على نوع الخدمات المالية المصرح لهم بتقديمها. يُسمح لمقدمي الخدمات المالية من الفئة الأولى بتقديم المشورة وخدمات الوساطة لمجموعة واسعة من المنتجات المالية، بما في ذلك الأوراق المالية والمشتقات وخطط الاستثمار الجماعي. من ناحية أخرى، يُسمح لمقدمي الخدمات المالية من الفئة الثانية بتقديم خدمات الوساطة لمجموعة محدودة فقط من المنتجات المالية، مثل الأوراق المالية والمشتقات والعملة الأجنبية.

التأكد من الامتثال القانوني والتحقق من صحة المواد التسويقية وتقييم المخاطر والفوائد المرتبطة بالاستثمار. من خلال هذه العملية، تساهم المنصات في تمكين المستثمرين من اتخاذ قرارات مستنيرة تستند إلى معلومات موثوقة.

#### 5- استخدام موقع ويب أو بوابة إلكترونية (Use of a website)

- في جنوب إفريقيا، تفرض هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) على المنصات استخدام بوابات إلكترونية تتوافق مع متطلبات تنظيمية صارمة. تشمل هذه المتطلبات: (Financial Sector Conduct Authority, 2018, p. 49)
- توفير معلومات دقيقة وكاملة: يجب أن تكون المعلومات المقدمة عبر الموقع دقيقة وغير مضللة، بما يشمل تفاصيل حول المصدر، المخاطر، وشروط العرض.
  - ضمان الأمان والسرية: يتعين على المنصات ضمان أمان وسرية بيانات المستثمرين من خلال تدابير حماية من الوصول غير المصرح به أو خروقات البيانات.
  - الامتثال للإعلانات والترويج: يجب على المواقع الإلكترونية الالتزام بلوائح FSCA فيما يتعلق بالإعلانات والترويج، بما في ذلك عدم التوصية بفرض استثمارية محددة إلا بشروط معينة.
  - التحقق من العرض: يجب على المنصة التحقق من امتثال العرض للقوانين واللوائح المعمول بها.
  - الإفصاح عن تضارب المصالح: يجب الإفصاح عن أي تضارب مصالح أو عمولات قد تؤثر على الشفافية. تساهم هذه المتطلبات في توفير منصة آمنة وسهلة الاستخدام للمستثمرين، مع الحفاظ على الامتثال الكامل للوائح.

#### 6- قنوات الاتصال (Communication channels)

تستخدم منصات التمويل الجماعي منتديات إلكترونية أو قنوات أخرى للتواصل بين المستثمرين والمصدرين. تتطلب هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) مراقبة هذه الاتصالات لضمان أن المعلومات المقدمة دقيقة وغير مضللة، مما يساعد على حماية المستثمرين من المعلومات الخاطئة (Financial Sector Conduct Authority, 2018, p. 37).

#### 7- حراسة الأصول (Custody of assets)

تتطلب اللوائح من منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا فصل أموال العملاء عن أموال المنصة لضمان حماية أموال المستثمرين. يتعين على المنصات الاحتفاظ بسجلات دقيقة والمراقبة المستمرة لأموال العملاء لضمان سلامتها واستخدامها وفق الأغراض المحددة (Securities and Exchange Commission, 2019, p. 13).

#### 8- إدارة تضارب المصالح (Conflict of interest management)

تشمل متطلبات إدارة تضارب المصالح الإفصاح عن أي مصالح مالية أو تعويضات متعلقة بالعرض، وفصل أموال العملاء، وإجراء مراجعات مستقلة، والامتثال للمعايير الأخلاقية والمهنية لضمان الشفافية وحماية المستثمرين (Akpan, Oluwagbade, & Adewara, 2023).

#### 9- إدارة المخاطر وتخفيفها (Risk mitigation)

تتضمن إجراءات إدارة المخاطر الامتثال لقوانين مكافحة غسيل الأموال (AML) والتعرف على العملاء (KYC)، والتحقق من المصدرين، وإجراء تقييمات المخاطر، وتطبيق ضوابط تشغيلية لمنع المخاطر المالية والتشغيلية (Fenergo, 2024).

#### 10- معالجة الشكاوى (Handling complaints)

يجب أن يكون لدى منصات التمويل الجماعي إجراءات واضحة لمعالجة شكاوى العملاء بشكل عادل وشفاف، مع تدريب الموظفين على التعامل مع الشكاوى والاحتفاظ بسجلات دقيقة وإبلاغ السلطات التنظيمية عند الحاجة، مما يساهم في تحسين الخدمات وتعزيز الثقة (European Commission, 2018).

ثانياً: المتطلبات القانونية والتنظيمية لطالب التمويل / المصدر / المقترض / المستلم

في سياق التمويل الجماعي، غالبًا ما يتم استخدام مصطلحات "جمع التبرعات" و "المصدر" و "المقترض" و "المستلم" للإشارة إلى الكيان أو الفرد الذي يسعى للحصول على التمويل من خلال المنصة.

### 1- الموقع الجغرافي للمصدر (Location of the issuer)

في جنوب إفريقيا، توجد قيود معينة على مواقع المصدرين الذين يمكنهم المشاركة في أنشطة التمويل الجماعي. وفقًا لسلطة سلوك القطاع المالي (FSCA)، يُسمح فقط لشركات جنوب إفريقيا التي تمتثل لمتطلبات معينة بتقديم فرص التمويل الجماعي للجمهور (Financial Sector Conduct Authority, 2018). تنص FSCA على أنه يجب تسجيل المصدرين ودمجهم في جنوب إفريقيا، ويجب أن يكون لهم وجود مادي في الدولة. يساعد هذا المطلب على ضمان قدرة FSCA على الإشراف الفعال على أنشطة جهات الإصدار واتخاذ الإجراءات إذا لزم الأمر. بالإضافة إلى ذلك، حددت FSCA متطلبات معينة لأنواع عروض التمويل الجماعي التي يمكن تقديمها في جنوب إفريقيا (Financial Sector Conduct Authority, 2018). على سبيل المثال، يجب تقديم عروض التمويل الجماعي من الأسهم وفقًا لقانون الشركات لعام 2008، ويجب أن تمتثل عروض التمويل الجماعي للديون لقانون الائتمان الوطني لعام 2005. تم تصميم هذه المتطلبات لضمان إجراء أنشطة التمويل الجماعي بطريقة مسؤولة وشفافة، وتزويد المستثمرين بمعلومات دقيقة وكاملة حول العرض (National Treasury, 2017). من خلال تحديد موقع جهات الإصدار وفرض المتطلبات التنظيمية، يمكن أن تساعد FSCA في التخفيف من المخاطر المرتبطة بأنشطة التمويل الجماعي وحماية المستثمرين.

### 2- الحجم والعرض الأقصى (Size and limit of the offering)

توجد قيود على الحجم والعرض في جنوب إفريقيا لمنصات التمويل الجماعي. وفقًا للبنك الاحتياطي لجنوب إفريقيا، فإن الحد الأقصى للمبلغ الذي يمكن جمعه من خلال التمويل الجماعي لمصدر واحد هو 10 ملايين راند سنويًا (حوالي 554,000 دولار أمريكي). علاوة على ذلك، فإن عدد المستثمرين الذين يمكنهم المشاركة في عرض التمويل الجماعي محدود. الحد الأقصى لعدد المستثمرين للتمويل الجماعي القائم على الأسهم هو 150، في حين أن الحد الأقصى لعدد المستثمرين للتمويل الجماعي القائم على الأسهم الديون هو 500 (South African Reserve Bank, 2021). علاوة على ذلك، فإن الهيكل القانوني للمصدرين الذين يمكنهم المشاركة في التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا مقيد. التمويل الجماعي متاح فقط للشركات المسجلة في لجنة الشركات والملكية الفكرية (CIPC). لا يُسمح بعروض التمويل الجماعي للمالكين الفرديين أو الشراكات أو الصناديق الاستثمارية (CIPC, 2021).

### 3- متطلبات الإفصاح-بخلاف الإفصاح المالي (Offering document disclosure, other than financial disclosure)

في جنوب إفريقيا، تخضع منصات التمويل الجماعي للمتطلبات التنظيمية التي تحكم تسويق عروض التمويل الجماعي، والتي تتضمن متطلبات محددة لتقديم الإفصاح عن المستندات. أصدرت هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) ملاحظات إرشادية لمتطلبات الإفصاح لمنصات التمويل الجماعي لضمان تزويد المستثمرين بمعلومات دقيقة وكاملة حول العرض، وأنهم لا يخضعون لممارسات تسويقية مضللة أو احتيالية (Financial Sector Conduct Authority, 2018). أحد المتطلبات الرئيسية لتقديم الكشف عن المستندات في جنوب إفريقيا هو توفير مستند عرض مفصل يحتوي على معلومات محددة. يجب أن تتضمن وثيقة العرض معلومات حول المصدر، والأوراق المالية المعروضة، والعمليات التجارية للمصدر، واستخدام العائدات، وعوامل الخطر المرتبطة بالعرض، وأي معلومات أخرى قد تكون ذات صلة بالمستثمرين (Financial Sector Conduct Authority, 2018).

بالإضافة إلى مستند العرض، فإن منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا مطلوبة لتوفير الإفصاح المستمر للمستثمرين. يتضمن ذلك تحديثات منتظمة حول تقدم المصدر، وأي تغييرات جوهرية قد تؤثر على العرض، وأي

معلومات أخرى قد تكون ذات صلة بالمستثمرين. تتطلب FSCA أيضًا منصات التمويل الجماعي للتأكد من أن أي مواد تسويقية مستخدمة للترويج للعرض تتوافق مع المعلومات الواردة في مستند العرض (Financial Sector Conduct Authority, 2018).

تم تصميم متطلبات الإفصاح لعروض التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا لضمان تزويد المستثمرين بمعلومات دقيقة وكاملة حول العرض، مما قد يساعد في تقليل مخاطر ممارسات التسويق الاحتيالية أو المضللة.

#### 4- الإفصاح عن المخاطر (Disclosure regarding risks)

في جنوب إفريقيا، تخضع منصات التمويل الجماعي للمتطلبات التنظيمية التي تتطلب من جامعي الأموال الكشف عن المخاطر المرتبطة بالاستثمار للممولين المحتملين. توفر هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) إرشادات حول المعلومات التي يجب تضمينها في مستند عرض التمويل الجماعي، والذي يتضمن مناقشة المخاطر المرتبطة بالاستثمار (Abdullah Salim, 2021, pp. 12-16). وفقًا لإرشادات FSCA، يجب أن تتضمن مستندات عرض التمويل الجماعي وصفًا للمخاطر المادية المرتبطة بالاستثمار، بما في ذلك مخاطر فقدان رأس المال والسيولة، يجب أن تكشف وثيقة العرض أيضًا عن أي مخاطر محددة مرتبطة بالمصدر، مثل المخاطر التنظيمية أو القانونية أو المخاطر التشغيلية أو المخاطر المرتبطة بالصناعة أو القطاع الذي يعمل فيه المصدر (Financial Sector Conduct Authority, 2018). بالإضافة إلى متطلبات الإفصاح في مستند العرض، فإن منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا مطلوبة أيضًا لتقديم تحذيرات المخاطر للممولين المحتملين. تنص إرشادات FSCA على أن منصات التمويل الجماعي يجب أن توفر تحذيرًا بالمخاطر للممولين المحتملين والذي يحدد المخاطر المرتبطة بالاستثمار وينصحهم بالتماس المشورة المهنية قبل الاستثمار (Financial Sector Conduct Authority, 2018).

#### 5- متطلبات الإفصاح المستمرة (Ongoing disclosure requirements)

في جنوب إفريقيا، يجب أن تمثل منصات التمويل الجماعي لمتطلبات الإفصاح المستمرة. تتطلب سلطة سلوك القطاع المالي (FSCA) أن تقدم جهات الإصدار تقارير دورية للممولين فيما يتعلق باستخدام الأموال التي يتم جمعها، وكذلك النتائج المالية والتشغيلية. قد يختلف تواتر وتفصيل هذه التقارير اعتمادًا على حجم العرض وشروط مستند العرض (Financial Sector Conduct Authority, 2018). تتطلب FSCA أيضًا من منصات التمويل الجماعي الإفصاح عن الرسوم المستمرة المفروضة على جهات الإصدار والممولين، بالإضافة إلى أي تضارب في المصالح قد ينشأ (Financial Sector Conduct Authority, 2018).

علاوة على ذلك، يتعين على منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا الامتثال لقانون الشركات، الذي يفرض على الشركات تقديم بيانات مالية سنوية للمساهمين والجمهور. ينطبق هذا المطلب أيضًا على الشركات التي جمعت الأموال من خلال منصات التمويل الجماعي. يجب مراجعة هذه البيانات وتضمين الميزانية وبيان الدخل وبيان التغيرات في حقوق الملكية وبيان التدفقات النقدية (Financial Sector Conduct Authority, 2018).

ثالثًا: المتطلبات القانونية والتنظيمية للممول / المستثمر / المقرض / المتبرع

#### 1- حدود الاستثمار (Investing limits)

في جنوب إفريقيا، تحد لوائح التمويل الجماعي من حجم الاستثمار للمستثمرين من غير الأفراد، مثل المستثمرين المؤهلين أو المستثمرين المؤسسيين. قد يستثمر هؤلاء المستثمرون مبلغًا غير محدود في حملة تمويل جماعي، لكن يجب عليهم تلبية معايير معينة، مثل امتلاك أصول صافية لا تقل عن 10 ملايين راند جنوب أفريقي (حوالي 548,000 دولار أمريكي) أو امتلاك محفظة استثمارية تقديرية لا تقل عن مليون راند جنوب أفريقي (حوالي 54,800 دولار أمريكي) (FSCA, 2017). من ناحية أخرى، يقتصر مستثمرو التجزئة على استثمار بحد أقصى 5,000 راند جنوب أفريقي (حوالي 275 دولار

امريكي) لكل حملة تمويل جماعي واستثمار إجمالي قدره 10,000 راند جنوب أفريقي (حوالي 548 دولار أمريكي) سنويًا عبر جميع حملات التمويل الجماعي (FSCA, 2017).

## 2- متطلبات إلغاء الاستثمار (Cancellation)

في جنوب إفريقيا، ينص قانون الشركات (2008) على أحكام تتعلق بحقوق الإلغاء لمستثمري التجزئة في عروض التمويل الجماعي. وفقًا للمادة 98 (2) (أ) من القانون، يجوز لمستثمر التجزئة الذي يكتتب في الأوراق المالية في شركة نتيجة لعرض للجمهور إلغاء اتفاقية الاكتتاب في غضون 5 أيام عمل بعد التاريخ الذي تم إبرام الاتفاقية أو التاريخ الذي استلم فيه المستثمر نسخة من نشرة الإصدار أو مستند معادل (Republic of South Africa, 2008). بالإضافة إلى ذلك، تنص المادة 17 (1) (ب) من لوائح الشركات (2011) على أنه في حالة تقديم عرض للأوراق المالية للجمهور، يجب عدم تخصيص الأوراق المالية إلا بعد 14 يومًا على الأقل من تاريخ تقديم العرض، للسماح للمستثمرين المحتملين بفرصة إلغاء اشتراكهم (Republic of South Africa, 2008). علاوة على ذلك، تتطلب FSCA من منصات التمويل الجماعي أن يكون لديها سياسات وإجراءات مطبقة لإدارة أموال العملاء، بما في ذلك التواصل الواضح والشفاف بشأن حدود الإلغاء وإعادة البيع المطبقة للمستثمرين (Financial Sector Conduct Authority, 2018).

## 3- متطلبات الإقرار بالمخاطر (Risk acknowledgement)

في جنوب إفريقيا، هناك حاجة لمنصات التمويل الجماعي لضمان إدراك المستثمرين للمخاطر المرتبطة باستثماراتهم. قد يشمل ذلك الحصول على نماذج إقرار بالمخاطر موقعة من المستثمرين، والتي تؤكد أنها تقع ضمن حدود الاستثمار وتقر بالمخاطر المرتبطة بالاستثمار. قد يؤدي عدم الامتثال لهذه المتطلبات إلى عقوبات أو عقوبات تنظيمية (FSCA, 2019).

## 4- متطلبات التعليم (Education requirements)

في جنوب إفريقيا، تتطلب هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) منصات التمويل الجماعي لتوفير التعليم الكافي والإفصاح لكل من المستثمرين والمصدرين. وفقًا لـ FSCA، يتعين على منصات التمويل الجماعي توفير معلومات للمستثمرين "عادلة وواضحة وغير مضللة"، والتي تكشف عن المخاطر المرتبطة بالاستثمار في حملة تمويل جماعي معينة (FSCA, 2016). علاوة على ذلك، فإن منصات التمويل الجماعي مطلوبة لتزويد المستثمرين "بتحذيرات الاستثمار المناسبة" و "التثقيف حول التمويل الجماعي ومخاطر الاستثمار" (FSCA, 2016). تتطلب FSCA أيضًا منصات التمويل الجماعي لتوفير التعليم والإفصاح للمصدرين. يجب أن تضمن المنصات أن المصدرين لديهم فهم واضح لعملية التمويل الجماعي والمخاطر التي تنطوي عليها، بالإضافة إلى المسؤوليات التي تأتي مع زيادة رأس المال من خلال التمويل الجماعي. وفقًا لقانون FSCA، يجب على المنصات "التأكد من أن المصدرين يفهمون التزاماتهم القانونية وخطر التقاضي أو العقوبة التنظيمية في حالة عدم الامتثال للمتطلبات التنظيمية" (FSCA, 2016). تركز FSCA بشدة على التعليم والإفصاح من أجل ضمان أن يكون لدى المشاركين في التمويل الجماعي فهم واضح للمخاطر والفوائد التي ينطوي عليها ذلك. يتماشى هذا مع الاتجاهات العالمية، حيث تتطلب العديد من البلدان منصات التمويل الجماعي لتوفير التعليم والإفصاح كوسيلة لتعزيز حماية المستثمرين والحد من مخاطر الاحتيال.

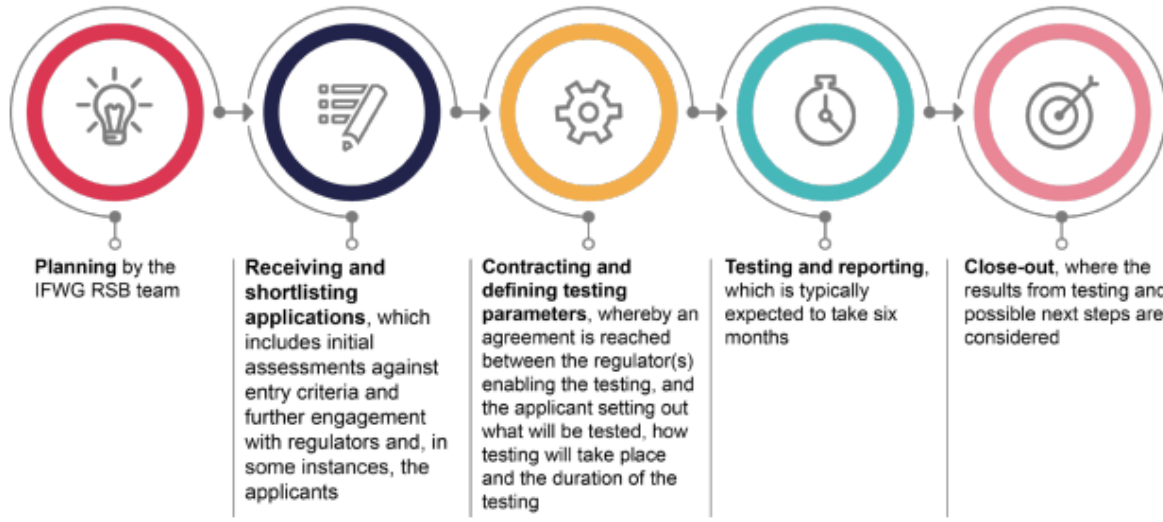
## رابعًا: صندوق الحماية التنظيمي (regulatory sandbox)

يعتبر صندوق الحماية التنظيمي (regulatory sandbox) من السمات البارزة للإطار التنظيمي لجنوب إفريقيا للتمويل الجماعي. صندوق الحماية عبارة عن بيئة يتم التحكم فيها حيث يمكن اختبار نماذج التمويل الجماعي المبتكرة قبل إخضاعها للامتثال التنظيمي الكامل. يساعد هذا في تعزيز التجريب والابتكار في صناعة التمويل الجماعي مع حماية المستثمرين أيضًا (Horsley, 2022, p. 5).

يوفر صندوق الحماية التنظيمي آلية للشركات لاختبار نماذج التمويل الجماعي الجديدة دون الحاجة إلى الامتثال الكامل لجميع المتطلبات التنظيمية مقدّمًا. وهي مصممة لتسهيل الابتكار وتوفير المرونة التنظيمية دون المساس بحماية المستثمر (Horsley, 2022, p. 5).

تهدف آلية الحماية التنظيمية إلى تشجيع تطوير نماذج تمويل جماعي جديدة لم تغطها اللوائح الحالية بعد. يمكن لمنصات التمويل الجماعي التقدم إلى هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) للمشاركة في صندوق الحماية، وإذا تم قبولها، فسيتم منحهم الإذن لاختبار نماذج التمويل الجماعي المبتكرة الخاصة بهم في بيئة خاضعة للرقابة لفترة محدودة من الوقت (FSCA, 2019). خلال فترة الاختبار هذه، يجب أن تمثل منصة التمويل الجماعي لشروط معينة، بما في ذلك الحد من حجم الأموال التي يمكن جمعها وعدد المستثمرين ومدة الحملة. منصة التمويل الجماعي مطلوبة أيضًا لتقديم تقارير منتظمة إلى FSCA لإثبات الامتثال لشروط صندوق الحماية (FSCA, 2019).

الشكل 18: طريقة عمل الحماية التنظيمية (regulatory sandbox)



المصدر: (Horsley, 2022, p. 05)

بمجرد اكتمال فترة الاختبار، يمكن لمنصة التمويل الجماعي التقدم إلى FSCA للامتثال التنظيمي الكامل. ستقوم FSCA بتقييم نموذج التمويل الجماعي بناءً على نتائج الاختبار وقد تفرض متطلبات تنظيمية إضافية إذا لزم الأمر (FSCA, 2019). يعتبر صندوق الحماية التنظيمي ميزة مهمة للإطار التنظيمي لجنوب إفريقيا للتمويل الجماعي لأنه يسمح بالابتكار والتجريب في صناعة التمويل الجماعي مع ضمان الحفاظ على حماية المستثمرين. من خلال توفير بيئة خاضعة للرقابة لاختبار نماذج التمويل الجماعي الجديدة، تشجع آلية الحماية التنظيمية الابتكار وتقليل الحواجز التنظيمية أمام الدخول إلى منصات التمويل الجماعي الجديدة.

توفر تجربة جنوب إفريقيا في تطوير إطار قانوني وتنظيمي للتمويل الجماعي نموذجًا جيدًا لاتباعه من قبل دول أخرى، بما في ذلك الجزائر. إن إنشاء صندوق حماية تنظيمي، والتركيز على حماية المستثمر، واشتراط تسجيل منصات التمويل الجماعي لدى هيئة تنظيمية، كلها سمات رئيسية لإطار عمل جنوب إفريقيا التي يمكن تكرارها في بلدان أخرى.

#### الفرع الثاني: البنية التحتية التكنولوجية

تعد جنوب إفريقيا واحدة من الدول الرائدة في إفريقيا عندما يتعلق الأمر باستخدام تقنية التمويل الجماعي. قطعت الدولة خطوات كبيرة في تطوير إطار قانوني وتنظيمي للتمويل الجماعي، مما ساعد على خلق بيئة مواتية لنمو منصات التمويل الجماعي في الدولة (Chao, Serwaah, Baah-Peprah, & Shneor, 2020). ومع ذلك، فإن نجاح التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا لا يُعزى فقط إلى الإطار القانوني والتنظيمي ولكن أيضًا إلى البنية التحتية التكنولوجية في الدولة.

#### أولاً: شبكة اتصالات سلكية ولاسلكية

تعتبر البنية التحتية للاتصالات السلكية واللاسلكية في جنوب إفريقيا واحدة من أكثر البنية التحتية تقدماً في القارة الأفريقية (Van der Spuy, 2020)، والتي لعبت دوراً مهماً في تسهيل نمو التمويل الجماعي في البلاد. تمتلك الدولة شبكة حديثة وواسعة من كابلات الألياف الضوئية، والتي توفر اتصالاً عالي السرعة للشركات والأفراد في جميع أنحاء البلاد. استثمرت حكومة جنوب إفريقيا بكثافة في البنية التحتية للاتصالات في البلاد، بما في ذلك نشر شبكات النطاق العريض، لضمان بقاء البلاد قادرة على المنافسة في الاقتصاد الرقمي العالمي (ITU, 2021).

تتم إدارة البنية التحتية للاتصالات السلكية واللاسلكية في البلاد من قبل العديد من شركات الاتصالات الكبرى، بما في ذلك MTN و Vodacom و Telkom. استثمرت هذه الشركات بشكل كبير في بناء شبكاتها، وتوسيع مناطق تغطيتها، وتحسين جودة خدماتها لتلبية الطلب المتزايد على الاتصال عالي السرعة في الدولة (ICASA, 2021). ساعد هذا الاستثمار في خلق بيئة يمكن أن تزدهر فيها منصات التمويل الجماعي، حيث يستطيع رواد الأعمال والمستثمرون الوصول إلى هذه المنصات من أي مكان في الدولة.

لعبت حكومة جنوب إفريقيا أيضاً دوراً نشطاً في تنظيم قطاع الاتصالات في البلاد لضمان بقائه تنافسياً وشفافاً. هيئة الاتصالات المستقلة في جنوب إفريقيا (ICASA) هي المسؤولة عن تنظيم قطاع الاتصالات في الدولة، وقد لعبت دوراً أساسياً في تعزيز المنافسة والابتكار في هذا القطاع (ICASA, 2021).

#### ثانياً: مستويات انتشار الإنترنت

زادت معدلات انتشار الإنترنت في جنوب إفريقيا بسرعة في السنوات الأخيرة، الأمر الذي لعب دوراً مهماً في نمو التمويل الجماعي في البلاد. وفقاً للاتحاد الدولي للاتصالات (ITU)، زادت نسبة سكان جنوب إفريقيا الذين يستخدمون الإنترنت من 10.6٪ فقط في عام 2008 إلى 56.7٪ في عام 2020 (ITU, 2021). كان هذا النمو مدفوعاً بعدة عوامل، بما في ذلك زيادة الاستثمار في البنية التحتية للاتصالات في البلاد، وتوافر الأجهزة منخفضة التكلفة التي تدعم الإنترنت، والشعبية المتزايدة لمنصات التواصل الاجتماعي.

جعلت الزيادة في معدلات انتشار الإنترنت من السهل على رواد الأعمال والمستثمرين المشاركة في حملات التمويل الجماعي، حيث يمكنهم الوصول إلى هذه المنصات من أي مكان في الدولة. وقد ساعد هذا في إضفاء الطابع الديمقراطي على الوصول إلى رأس المال وقد أتاح ذلك لمنصات التمويل الجماعي الوصول إلى جمهور أوسع وللمستثمرين للوصول إلى فرص الاستثمار من منازلهم (Kim & Hann, 2013, pp. 15-17).

#### ثالثاً: أنظمة الدفع عبر الهاتف المحمول

ساعد دمج أنظمة الدفع عبر الهاتف المحمول في منصات التمويل الجماعي على زيادة إمكانية الوصول إلى التمويل الجماعي وملاءمته في جنوب إفريقيا. وقد ساعد أيضاً في مواجهة بعض التحديات المرتبطة بأنظمة الدفع التقليدية، مثل فترات المعالجة الطويلة ورسوم المعاملات المرتفعة. وقد سهل ذلك على رواد الأعمال والمستثمرين المشاركة في حملات التمويل الجماعي، مما ساعد في تعزيز نمو صناعة التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا.

علاوة على ذلك، ساعد استخدام أنظمة الدفع عبر الهاتف المحمول أيضاً في زيادة الشمول المالي في جنوب إفريقيا، لا سيما بين أولئك الذين كانوا يفتقرون سابقاً إلى الوصول إلى الخدمات المصرفية التقليدية. وفقاً لتقرير صادر عن البنك الدولي، فإن 63٪ فقط من مواطني جنوب إفريقيا الذين تزيد أعمارهم عن 15 عاماً يمتلكون حساباً مصرفياً، مما يترك جزءاً كبيراً من السكان دون الوصول إلى الخدمات المالية الرسمية (World Bank, 2021). وقد ساعدت أنظمة الدفع عبر الهاتف المحمول، مثل M-Pesa، على سد هذه الفجوة، وتوفير وسيلة مريحة وسهلة الوصول للأفراد لإجراء المعاملات والمشاركة في الاقتصاد الرقمي.

يعد M-Pesa أحد أشهر أنظمة الدفع عبر الهاتف المحمول في جنوب إفريقيا، والذي أطلقتها شركة Vodacom في عام 2010. يتيح M-Pesa للمستخدمين إرسال الأموال واستلامها ودفع الفواتير وشراء السلع والخدمات مباشرة من أجهزتهم المحمولة (M-Pesa, 2023).

قامت العديد من منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا بدمج أنظمة الدفع عبر الهاتف المحمول في أنظمتها الأساسية، مما يسهل على المستثمرين المشاركة في حملات التمويل الجماعي. على سبيل المثال، تسمح Thundafund، وهي واحدة من أكبر منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا، للمستثمرين بإجراء المدفوعات باستخدام مجموعة متنوعة من طرق الدفع، بما في ذلك بطاقات الائتمان والخصم، والتحويل الإلكتروني، و M-Pesa (Thundafund, 2023). علاوة على ذلك، أظهرت حكومة جنوب إفريقيا التزامًا بدعم تطوير صناعة التكنولوجيا المالية في البلاد. على سبيل المثال، في عام 2019، أنشأت الحكومة مركزًا للتكنولوجيا المالية في جوهانسبرج، والذي يهدف إلى تعزيز الابتكار والتعاون في صناعة التكنولوجيا المالية، يوفر المركز منصة للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية للوصول إلى الموارد والإرشاد من اللاعبين الراسخين في الصناعة (FinTech Africa, 2019).

في الختام، لا يُعزى نجاح التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا إلى الإطار القانوني والتنظيمي فحسب، بل يرجع أيضًا إلى البنية التحتية التكنولوجية في الدولة. أدى توفر اتصال الإنترنت الموثوق به وأنظمة الدفع الرقمية وتكنولوجيا الهاتف المحمول والبنية التحتية للتكنولوجيا المالية إلى خلق بيئة مواتية لنمو منصات التمويل الجماعي في الدولة. لم يوفر هذا للمستثمرين فرصًا استثمارية جديدة فحسب، بل مكن أيضًا رواد الأعمال من الوصول إلى المال لتمويل مشاريعهم.

### الفرع الثالث: العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال

#### أولاً: العوامل الثقافية

لعبت العوامل الثقافية والاجتماعية دورًا مهمًا في تبني ونجاح التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا. جنوب إفريقيا دولة ذات تراث ثقافي غني ومتنوع، بها 11 لغة رسمية ويبلغ عدد سكانها أكثر من 58 مليون نسمة (Statistics South Africa, 2021). على هذا النحو، يمكن أن تختلف العوامل الثقافية والاجتماعية بشكل كبير عبر مختلف المناطق والمجموعات الديموغرافية داخل البلد.

أحد العوامل الثقافية المهمة التي أثرت على نجاح التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا هو مفهوم Ubuntu (أوبونتو)، أوبونتو هي فلسفة أفريقية تقليدية تؤكد على أهمية المجتمع والتضامن والترابط. كان هذا المفهوم موجودًا في ثقافة جنوب إفريقيا لعدة قرون وهو متأصل بعمق في الأنظمة الاجتماعية والاقتصادية للبلاد (Maritz & Brown, 2019, p. 55). في سياق التمويل الجماعي، يمكن أن يكون لفكرة Ubuntu تأثير كبير على نجاح الحملات.

تؤكد فلسفة أوبونتو على أهمية مساعدة الآخرين والمساهمة في المجتمع. يمكن أن يُترجم هذا الشعور بالمسؤولية المجتمعية إلى حملات التمويل الجماعي، حيث قد يكون الأفراد أكثر عرضة لدعم المشاريع أو الأعمال التجارية التي يرون أنها تفيد الصالح العام أو المجتمع ككل. قد تكون حملات التمويل الجماعي التي تتوافق مع قيم Ubuntu، مثل تلك التي تركز على الأسباب الاجتماعية أو البيئية، أكثر نجاحًا في جنوب إفريقيا بسبب التركيز على المجتمع والتضامن (Ndlovu & Sebitosi, 2017, p. 83).

بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يؤثر مفهوم Ubuntu على الطريقة التي يتم بها الترويج لحملات التمويل الجماعي ومشاركتها. في ثقافة جنوب إفريقيا، تحظى العلاقات والروابط الشخصية بتقدير كبير، وغالبًا ما يعتمد الناس على شبكاتهم الاجتماعية للحصول على الدعم والمساعدة. هذا يعني أن حملات التمويل الجماعي الناجحة قد تعتمد بشكل كبير على الترويج الشفهي والمشاركة داخل الشبكات الشخصية. قد يحتاج رواد الأعمال والشركات الذين يسعون إلى

إطلاق حملة تمويل جماعي في جنوب إفريقيا إلى إعطاء الأولوية لبناء العلاقات وتنمية الشبكات الشخصية من أجل الحصول على الدعم لمشاريعهم. (Ndlovu & Sebitosi, 2017, p. 83)

ومع ذلك، فقد طرحت العوامل الثقافية والاجتماعية أيضًا بعض التحديات أمام اعتماد التمويل الجماعي ونجاحه في جنوب إفريقيا. على سبيل المثال، ثقافة الادخار والاستثمار ليست قوية في جنوب إفريقيا كما في البلدان الأخرى. وقد جعل ذلك من الصعب على منصات التمويل الجماعي جذب المستثمرين، خاصة وأن استثمارات التمويل الجماعي عادة ما تكون أكثر خطورة من الاستثمارات التقليدية. بالإضافة إلى ذلك، قد يكون هناك إجماع ثقافي عن الاستثمار في مشاريع جديدة وغير مجربة، مما قد يجعل من الصعب على رواد الأعمال جمع الأموال من خلال التمويل الجماعي (Tomaselli, 2018, p. 312).

علاوة على ذلك، قد تكون هناك حواجز ثقافية واجتماعية أمام اعتماد التمويل الجماعي في مجتمعات معينة في جنوب إفريقيا. على سبيل المثال، قد تكون بعض المجتمعات أكثر ترددًا في استخدام المنصات الرقمية للمعاملات المالية، أو قد يكون لديها تفضيل أكبر للأشكال التقليدية للاستثمار والادخار (Tomaselli, 2018, p. 312).

ثانياً: بيئة ريادة الأعمال

لعب المعدل المرتفع لنشاط ريادة الأعمال في جنوب إفريقيا دوراً مهماً في نجاح التمويل الجماعي في البلاد. في السنوات الأخيرة، برزت جنوب إفريقيا كمركز للابتكار وريادة الأعمال، مع العديد من الشركات الناشئة والشركات الصغيرة العاملة في البلاد (Mamabolo, 2021, p. 120). وفقاً لـ Global Entrepreneurship Monitor، تتمتع جنوب إفريقيا بواحد من أعلى معدلات نشاط ريادة الأعمال في العالم، حيث يشارك أكثر من 10٪ من السكان البالغين في نشاط ريادة الأعمال في عام 2018 (Global Entrepreneurship Monitor, 2019).

أحد الأسباب الرئيسية وراء انتشار التمويل الجماعي بين رواد الأعمال في جنوب إفريقيا هو أنه يوفر مصدراً بديلاً للتمويل. قد تكون مصادر التمويل التقليدية، مثل القروض المصرفية ورأس المال الاستثماري، محدودة أو يصعب الوصول إليها، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة والشركات الصغيرة. من ناحية أخرى (Hoque, 2024, pp. 7-13)، يوفر التمويل الجماعي لأصحاب المشاريع منصة لجمع الأموال من عدد كبير من الأشخاص، غالباً بتكاليف أقل وقيود أقل من مصادر التمويل التقليدية.

بالإضافة إلى ذلك، مكن التمويل الجماعي رواد الأعمال من اختبار جدوى أفكارهم ومنتجاتهم، فضلاً عن بناء مجتمع من الداعمين والعملاء. يمكن أن تساعد حملات التمويل الجماعي رواد الأعمال على قياس الاهتمام بمنتجاتهم أو خدماتهم، وتلقي التعليقات والاقتراحات من العملاء المحتملين. علاوة على ذلك، يمكن أن تساعد حملات التمويل الجماعي رواد الأعمال في بناء مجتمع من المؤيدين الذين يستثمرون في نجاحهم وقد يوفر فرصاً قيّمة للتواصل (FasterCapital, 2024).

### ثالثاً: النظام البيئي للشركات الناشئة (مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022)

عامل آخر يساهم في نجاح التمويل الجماعي بين رواد الأعمال في جنوب إفريقيا هو النظام البيئي المتنوع والديناميكي للشركات الناشئة في البلاد. تمتلك جنوب إفريقيا نظاماً بيئياً راسخاً للشركات الناشئة، بما في ذلك العديد من الحاضنات والمسرعات ومساحات العمل المشترك. توفر هذه المنظمات لأصحاب المشاريع إمكانية الوصول إلى الإرشاد والموارد وفرص التواصل (Brynard & Joynt, 2019, p. 70).

حاضنات ومسرعات الأعمال الناشئة هي برامج تزود رواد الأعمال بالدعم والموارد لمساعدتهم على تنمية أعمالهم. تقدم الحاضنات عادةً مساحات مكتبية وإرشاداً وإمكانية الوصول إلى الموارد مثل الخدمات القانونية والمحاسبية

والتسويقية (Feldman, Kostova, & Paskaleva, 2019, p. 163). من ناحية أخرى، تركز المسرعات بشكل أكبر على مساعدة الشركات الناشئة على التوسع بسرعة. عادةً ما يقدمون برنامجًا أقصر ومزيدًا من الإرشاد والدعم المكثفين. مساحات العمل المشترك هي مساحات يمكن لأصحاب المشاريع والشركات الصغيرة العمل معًا في بيئة تعاونية. تتيح هذه المساحات لرجال الأعمال الوصول إلى المساحات المكتبية والموارد وفرص التواصل (Feldman, Kostova, & Paskaleva, 2019, p. 163). تقدم العديد من مساحات العمل المشترك في جنوب إفريقيا أيضًا أحداثًا وورش عمل، والتي يمكن أن تكون مصدرًا قيمًا للمعلومات وفرص التواصل مع رواد الأعمال.

أطلقت العديد من هذه المنظمات أيضًا منصات التمويل الجماعي الخاصة بها أو دخلت في شراكة مع منصات التمويل الجماعي الحالية لدعم الشركات الناشئة ورجال الأعمال. على سبيل المثال، أطلقت حاضنة MEST Africa منصة للتمويل الجماعي تسمى MEST Express، والتي توفر للشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى التمويل من مجتمع MEST (MEST Africa, 2023). وبالمثل، دخلت مسرعة الشركات الناشئة Seedstars World في شراكة مع منصة التمويل الجماعي Seedrs لتزويد الشركات الناشئة بإمكانية الوصول إلى التمويل والإرشاد (Seedstars, 2023).

ساعد النظام البيئي المتنوع والديناميكي للمؤسسات الناشئة في جنوب إفريقيا على خلق ثقافة الابتكار وريادة الأعمال في الدولة. وقد سهل ذلك على رواد الأعمال الوصول إلى الموارد والدعم، بما في ذلك منصات التمويل الجماعي. بالإضافة إلى ذلك، فإن وجود المنظمات القائمة في النظام البيئي للشركات الناشئة يوفر مستوى من الشرعية والثقة يمكن أن يساعد في جذب المستثمرين إلى حملات التمويل الجماعي (StartupBlink, 2021).

تراجعت جنوب إفريقيا بنقطة واحدة إلى المرتبة 49 على مستوى العالم، وحافظت على مكانتها باعتبارها الدولة الأولى والوحيدة في إفريقيا ضمن أفضل 50 دولة على مستوى العالم منذ الإصدار الأول لمؤشر Blink Startup في عام 2017 (David, et al., 2022, p. 193).

#### الجدول 104: ترتيب جنوب إفريقيا في الشرق الأوسط وإفريقيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة

الترتيب الإقليمي	الدولة	عدد المدن المصنفة	الترتيب العالمي	التغيير في الترتيب (مقارنة بـ 2021)	إجمالي النقاط
1	اسرائيل (الكيان المحتل)	13	3	-	45
2	الإمارات العربية المتحدة	3	27	2-	9
3	جنوب أفريقيا	4	49	1-	4
4	نيجيريا	3	61	2	2

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (StartupBlink, 2021)

تراجعت كيب تاون مرتبتين إلى المرتبة 147 عالميًا، لكنها صعدت إلى ثاني أعلى مدينة في إفريقيا، متجاوزة نيروبي. على الرغم من انخفاضها ستة مراكز إلى المرتبة 158 في العالم، إلا أن جوهانسبرج تحتل المرتبة الثانية في البلاد وتتساق إلى المركز الثالث في إفريقيا، مستفيدة من تراجع نيروبي. تعد كل من كيب تاون وجوهانسبرغ مدينتين من الدرجة الأولى في جنوب إفريقيا، حيث تحتل كيب تاون المرتبة 58 في العالم بالنسبة إلى Edtech، بينما تحتل جوهانسبرج المرتبة 100 الأولى في مجال البرمجيات والبيانات. كما تراجعت مدن الدرجة الثانية في جنوب إفريقيا. تراجعت بريتوريا بمقدار 170 مركزًا لتحتل المرتبة 660، مع احتلال ديربان المركز الثالث في البلاد بعد انخفاضها 9 مراتب إلى المركز 577 (David, et al., 2022, p. 193).

#### الجدول 105: ترتيب مدن جنوب إفريقيا الوطني في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة

الترتيب الوطني والتغير	المدينة	الترتيب العالمي والتغير	إجمالي النقاط	الصناعة الأكثر تفرؤًا
1	كيب تاون	147 (-2)	5	التكنولوجيا التعليمية (Edtech)
2	جوهانسبرج	158 (-6)	5	البرمجيات والبيانات
3	ديربان	577 (-9)	1	-
4	بريتوريا	660 (-170)	0	-

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (StartUpBlink, 2021)

يعد النظام البيئي للشركات الناشئة في جنوب إفريقيا واحدًا من أكثر الأنظمة الواعدة في القارة. تتمتع جنوب إفريقيا بمشهد ناشئ نابض بالحياة يقوده القطاع الخاص ، وذلك بفضل المدن الناجحة اقتصاديًا مثل كيب تاون وجوهانسبرج (David, et al., 2022, p. 193). برزت كيب تاون ، على وجه الخصوص ، كمركز تكنولوجي يجذب الاستثمار الأجنبي المباشر والعاملين الموهوبين من جميع أنحاء البلاد. إنه بسهولة أكبر مركز للرحل الرقمي في إفريقيا ، وقد زاد التمويل متاح للاستثمار في المرحلة المبكرة بشكل كبير نتيجة للمبادرات العامة ذات التفكير المستقبلي. يعد تشكيل شبكة من أصحاب المصلحة في النظام البيئي للشركات الناشئة لإنشاء قانون الشركات الناشئة في جنوب إفريقيا علامة بارزة في هذا البلد (David, et al., 2022, p. 193). تهدف هذه المبادرة ، بدعم من القطاع العام ، إلى خلق بيئة سياسية مواتية لريادة الأعمال. مع استثمار Naspers بكثافة في رواد الأعمال التكنولوجيين في جنوب إفريقيا ورؤساء رأس المال الاستثماري مثل Knife Capital ملتزمون بتمويل الشركات الناشئة ، نمت النظم البيئية للشركات الناشئة في جنوب إفريقيا بشكل ملحوظ. كانت بعض العوامل التمكينية والمروجين الرئيسية التي تقود هذا النمو هي مبادرة Silicon Cape ، و Endeavour South Africa ، و Digital Collective Africa (David, et al., 2022, p. 193). لا تزال جنوب إفريقيا تواجه عددًا من التحديات ، بما في ذلك ندرة المستثمرين الملائكة وهجرة الأدمغة. للمضي قدمًا ، يجب على مؤسسي الشركات الناشئة ورجال الأعمال في جنوب إفريقيا التركيز على تطوير نماذج أعمال قابلة للتطوير تستهدف السوق الدولية (David, et al., 2022, p. 193).

الجدول 106: ترتيب مدن جنوب إفريقيا في الشرق الأوسط وإفريقيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة

الترتيب الإقليمي	المدينة	الدولة	الترتيب العالمي	التغير في الترتيب (منذ 2021)	إجمالي النقاط
1	منطقة تل أبيب	اسرائيل (الكيان المحتل)	9	1-	55
2	دبي	الإمارات العربية المتحدة	61	6	10
3	لاغوس	نيجيريا	81	41	8
4	القدس	اسرائيل (الكيان المحتل)	86	32-	8
5	حيفا	اسرائيل (الكيان المحتل)	144	25-	5
6	كيب تاون	جنوب أفريقيا	147	2-	5
7	جوهانسبرج	جنوب أفريقيا	158	6-	5
8	القاهرة	مصر	160	20	5

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (StartUpBlink, 2021)

لعبت العوامل الثقافية والاجتماعية دورًا إيجابيًا وسلبيًا في اعتماد التمويل الجماعي ونجاحه في جنوب إفريقيا. في حين أن ثقافة المجتمع وريادة الأعمال قد ساهمت في نجاح التمويل الجماعي، فإن الافتقار إلى ثقافة قوية للادخار والاستثمار، فضلاً عن العوائق الثقافية التي تحول دون اعتماد المنصات الرقمية، قد فرضت تحديات على نمو التمويل

الجماعي وتطوره في دولة. بشكل عام، يعد فهم السياق الثقافي والاجتماعي الذي يعمل فيه التمويل الجماعي أمرًا بالغ الأهمية لتطوير سياسات واستراتيجيات فعالة لدعم نموه ونجاحه في جنوب إفريقيا.

الفرع الرابع: منصات وقصص الناجحة للتمويل الجماعي في جنوب إفريقيا

أولاً: منصات التمويل الجماعي في جنوب إفريقيا

#### 1- منصة Thundafund

Thundafund هي أكبر منصة تمويل جماعي قائمة على المكافآت في جنوب إفريقيا. تم تأسيسها في عام 2013 ومنذ ذلك الحين ساعدت مئات المشاريع والأفكار في الظهور من خلال ربطها بمجتمع من المؤيدين. قامت المنصة بتمويل 1,420 مشروع عن طريق جمع 5,040,657 دولار من 25,527 داعم إلى غاية 2023 (Thundafund, 2023).

تعمل Thundafund على نموذج التمويل الجماعي القائم على المكافآت، مما يعني أن منشئ المشروع يقدمون مكافآت لمؤيديهم مقابل دعمهم. يمكن أن تتراوح هذه المكافآت من رسالة شكر بسيطة إلى عنصر أو خدمة ملموسة، اعتمادًا على المشروع ومقدار التمويل المقدم.

المنصة مفتوحة للأفراد والمؤسسات والشركات التي لديها أفكار مبتكرة أو مشاريع إبداعية أو مبادرات اجتماعية يريدون تحقيقها. يمكن أن تندرج المشاريع في فئات مختلفة، مثل التكنولوجيا والفن والموسيقى والأفلام والأزياء والتأثير الاجتماعي. لبدء مشروع على Thundafund، يجب على منشئ المشروع أولاً تقديم اقتراح مشروع إلى المنصة. إذا تم قبول اقتراحهم، فيمكنهم بعد ذلك إنشاء صفحة مشروع، وتحديد هدف تمويل، وتقديم مكافآت لمؤيديهم. يمكنهم أيضاً الترويج لمشروعهم من خلال وسائل التواصل الاجتماعي وقنوات التسويق الأخرى لجذب المزيد من المؤيدين (Thundafund, 2023).

تفرض Thundafund رسوماً بنسبة 5٪ على المبلغ الإجمالي للأموال التي تم جمعها، بالإضافة إلى رسوم معالجة الدفع بنسبة 3.5٪. توفر المنصة أيضاً لمنشئ المشاريع الأدوات والموارد لمساعدتهم على إدارة حملاتهم والتفاعل مع داعميهم. أصبحت Thundafund طريقة شائعة وفعالة لجنوب إفريقيا لجمع الأموال ودعم المشاريع الإبداعية والمبتكرة والمؤثرة اجتماعياً (Thundafund, 2023).

#### 2- منصة BackaBuddy

BackaBuddy هي عبارة عن منصة تمويل جماعي في جنوب إفريقيا تمكن الأفراد والمنظمات من جمع الأموال لأسباب خيرية مختلفة. تم إطلاق المنصة في عام 2007 وساعدت منذ ذلك الحين الآلاف من الأشخاص والمنظمات في جمع الأموال لتغطية النفقات الطبية والتعليم والإغاثة في حالات الكوارث ورعاية الحيوان وأسباب أخرى (BackaBuddy, 2023).

تعمل BackaBuddy على نموذج التمويل الجماعي القائم على التبرعات، مما يعني أنه يمكن للأفراد التبرع بأي مبلغ من المال لحملة معينة دون تلقي أي مكافآت في المقابل. توفر المنصة واجهة بسيطة وسهلة الاستخدام تمكن المتبرعين من البحث وتصفح الحملات حسب الفئة أو الموقع، وعرض تفاصيل الحملة وخيارات التبرع، وإجراء مدفوعات آمنة عبر الإنترنت. جمعت المنصة إلى غاية 2023 أكثر من 21 مليون دولار أمريكي (BackaBuddy, 2023).

لبدء حملة على BackaBuddy، يجب على الأفراد أو المنظمات التسجيل أولاً على المنصة وتقديم اقتراح حملتهم. توفر المنصة أدوات وموارد متنوعة لمساعدة الناشطين في إنشاء حملات مقنعة، مثل قوالب الحملات ونصائح جمع التبرعات وأدلة وسائل التواصل الاجتماعي.

يتقاضى BackaBuddy رسوماً بنسبة 5٪ على المبلغ الإجمالي للأموال التي تم جمعها، بالإضافة إلى رسوم معالجة الدفع بنسبة 3.5٪. تزود المنصة أيضاً الناشطين بالأدوات والموارد لمساعدتهم على إدارة حملاتهم، وتتبع تقدمهم، والتفاعل مع داعميهم (BackaBuddy, 2023).

أصبحت BackaBuddy منصة مشهورة وموثوق بها لمواطني جنوب إفريقيا للتبرع لأسباب خيرية مختلفة وللأفراد والمنظمات لجمع الأموال لهذه الأسباب. تم التعرف على المنصة لشفافيتها وأمنها وفعاليتها في تمكين الناس من إحداث فرق في حياة الآخرين.

### 3- منصة Uprise Africa

Uprise Africa هي عبارة عن منصة تمويل جماعي قائمة على الأسهم في جنوب إفريقيا تتيح للمستثمرين الاستثمار في الشركات الناشئة والشركات مقابل الأسهم (Uprise Africa, 2023). تهدف المنصة إلى جعل الاستثمار في المراحل المبكرة في متناول مجموعة واسعة من الأشخاص من خلال السماح لهم باستثمار مبالغ صغيرة من المال وبالتالي توزيع مخاطرتهم عبر محفظة من الاستثمارات.

تعمل منصة Uprise Africa على أساس حملات التمويل الجماعي، حيث تقوم الشركات والشركات الناشئة بإنشاء عرض تقديمي على المنصة والسعي إلى الاستثمار من أفراد الجمهور. يتم تنظيم المنصة من قبل هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) وتتطلب من الشركات التي تسعى إلى جمع الأموال لتوفير معلومات مفصلة حول عملياتها وبياناتها المالية وشروط فرصة الاستثمار (Uprise Africa, 2023).

يمكن للمستثمرين على المنصة استثمار ما لا يقل عن 1000 راند (حوالي 70 دولارًا أمريكيًا) ويمكنهم الاستثمار في حملات متعددة، وبالتالي بناء محفظة متنوعة من الاستثمارات (Uprise Africa, 2023). في مقابل استثماراتهم، يحصل المستثمرون على أسهم في الأعمال التجارية أو الشركات الناشئة، والتي يمكن تداولها أو بيعها إذا نجحت الشركة أو إذا كان المستثمر يرغب في الخروج من استثماره.

تقدم Uprise Africa مجموعة من خدمات الدعم للشركات التي تسعى إلى جمع الأموال على المنصة، بما في ذلك الدعم التسويقي والترويجي، والمساعدة في النمذجة المالية وتخطيط الأعمال. تفرض المنصة رسومًا تصل إلى 10٪ من الأموال التي تجمعها الشركة، بالإضافة إلى الرسوم الإدارية المستمرة (Uprise Africa, 2023).

بشكل عام، Uprise Africa عبارة عن منصة تمويل جماعي مبتكرة وسهلة المنال تتيح للمستثمرين دعم الأعمال والشركات الناشئة في مراحلها المبكرة، مع تزويد الشركات أيضًا بوسائل جديدة لزيادة رأس المال الذي يحتاجون إليه للنمو والنجاح (Moed, 2018).

ثانياً: قصص ناجحة للتمويل الجماعي في جنوب إفريقيا

#### 1- جهاز Lumkani للكشف عن الحرائق

Lumkani هو جهاز للكشف عن الحرائق طورته شركة ناشئة في جنوب إفريقيا. تم إنشاء الجهاز استجابة للعدد الكبير من حرائق الأكواخ التي تحدث في بلدات جنوب إفريقيا، والتي غالبًا ما تكون ناجمة عن خلل في الأسلاك الكهربائية ومخاطر الحرائق الأخرى (Lumkani, 2023). جهاز Lumkani Fire Detection، جمع 1,786,950 راند جنوب أفريقي (96,607 دولار أمريكي) على منصة Thundafund للتمويل الجماعي في عام 2015 (Thundafund, 2023).

Lumkani هو جهاز لاسلكي يعمل بالبطارية ويستخدم الكشف عن الحرارة لتنبيه الناس إلى وجود حريق. تم تصميم الجهاز ليتم تثبيته في المناطق العشوائية وغيرها من المناطق التي ترتفع فيها مخاطر اندلاع الحرائق. كما أنه متصل بخادم مركزي عبر شبكة خلوية، مما يسمح بمراقبة الجهاز عن بُعد وتنبيهات في الوقت الفعلي في حالة نشوب حريق (Lumkani, 2023).

يعمل الجهاز عن طريق الكشف عن المعدل السريع لارتفاع درجة الحرارة المرتبط عادة بالحريق. عندما يكتشف الجهاز حريقًا، فإنه يطلق إنذارًا ويرسل تنبيهًا إلى محطة مراقبة مركزية. تقوم محطة المراقبة بعد ذلك بإخطار إدارة الإطفاء المحلية والسلطات الأخرى ذات الصلة، مما يسمح بالاستجابة السريعة للحريق (Lumkani, 2023).

نجح Lumkani في الحد من تأثير الحرائق في بلدان جنوب إفريقيا. وفقًا للشركة، كان هناك انخفاض بنسبة 76٪ في عدد الحرائق في المناطق التي تم فيها تركيب أجهزة Lumkani (Lumkani, 2023). حصل الجهاز أيضًا على عدد من الجوائز لنهجه المبتكر في السلامة من الحرائق، بما في ذلك جائزة الابتكار لعام 2016 لأفريقيا. بالإضافة إلى قدرات الكشف عن الحرائق، توفر Lumkani أيضًا مجموعة من الخدمات الأخرى للمجتمعات التي تخدمها. وهي تشمل التدريب المجتمعي على السلامة من الحرائق، والتثقيف بشأن مخاطر الحرائق، وتوفير خدمات الدعم في حالات الطوارئ للمتضررين من الحرائق.

Lumkani هو جهاز مبتكر ومسؤول اجتماعيًا كان له تأثير كبير على السلامة من الحرائق في بلدان جنوب إفريقيا. لقد أظهر قدرة التكنولوجيا على مواجهة التحديات الاجتماعية المهمة وتحسين حياة الناس في المجتمعات المهمشة.

## 2- فلتر مياه Kusini

حملة تمويل جماعي أخرى ناجحة في جنوب إفريقيا هي مرشح مياه Kusini، الذي جمع أكثر من 250.000 راند جنوب أفريقي (17,500 دولار أمريكي) في Thundafund في عام 2018 (Allison, 2021).

تعد حملة Kusini Water Filter مثالاً بارزاً على كيفية استخدام التمويل الجماعي لتعزيز التنمية المستدامة ومعالجة التحديات المجتمعية الملحة في جنوب إفريقيا. مع ما يقرب من 20٪ من سكان جنوب إفريقيا يفتقرون إلى الوصول إلى مياه الشرب النظيفة (Water Research Commission, 2021)، تهدف حملة Kusini Water Filter إلى توفير حل منخفض التكلفة ومحمول لهذه المشكلة. تم تصميم الفلتر خصيصًا لتلبية احتياجات المناطق الريفية وشبه الحضرية، حيث غالبًا ما يكون الوصول إلى المياه النظيفة محدودًا أو غير موجود. من خلال الاستفادة من قوة التمويل الجماعي، تمكن فريق Kusini ليس فقط من جمع الأموال اللازمة لتصنيع المرشحات، ولكن أيضًا توليد الوعي والاهتمام بمنتجاتهم (Sajidan, Ragil, Ardiansyah, & Saputri, 2024). ونتيجة لذلك، لم تساعد الحملة في توفير المياه النظيفة للمحتاجين فحسب، بل ساعدت أيضًا في تعزيز التنمية المستدامة في جنوب إفريقيا.

فلتر مياه Kusini هو نظام يتم تغذيته بالجاذبية يستخدم طبقات متعددة من وسائط الترشيح لإزالة الملوثات من الماء. يتكون المرشح من غلاف خارجي من السيراميك، وهو مطلي بمحلول جسيمات نانوية فضي لمنع نمو البكتيريا. يوجد داخل القشرة الخزفية طبقات من الكربون المنشط والرمل والحصى، والتي تزيل الشوائب مثل الرواسب والكلور والمركبات العضوية (kusini water, 2019).

واحدة من المزايا الرئيسية لفلتر مياه Kusini هي التكلفة المنخفضة. المرشح مصنوع من مواد متوفرة محليًا، ويمكن تجميعه وصيانته باستخدام أدوات وتقنيات بسيطة. وهذا يجعله خيارًا قابلاً للتطبيق للمجتمعات التي قد لا تتمكن من الوصول إلى أنظمة معالجة المياه باهظة الثمن أو المعقدة (kusini water, 2019).

ميزة أخرى لفلتر مياه Kusini هي فعاليته. ثبت أن الفلتر يزيل ما يصل إلى 99.9٪ من البكتيريا والفيروسات والملوثات الأخرى من المياه، مما يجعله مصدرًا موثوقًا لمياه الشرب الآمنة. يتمتع الفلتر أيضًا بعمر افتراضي طويل، حيث يمكن لكل وحدة معالجة ما يصل إلى 10,000 لتر من الماء قبل الحاجة إلى الاستبدال (kusini water, 2019).

بالإضافة إلى ميزاته التقنية، تم تصميم فلتر المياه Kusini مع وضع راحة المستخدم في الاعتبار. يتميز المرشح بتصميم بسيط وبديهي يمكن تشغيله وصيانته بسهولة بواسطة الأشخاص ذوي الخبرة الفنية القليلة أو المعدومة. يحتوي الفلتر أيضًا على حاوية تخزين مياه شفافة، والتي تتيح للمستخدمين مراقبة مستوى المياه وجودتها (kusini water, 2019). يمثل فلتر مياه Kusini حلاً مبتكرًا وعمليًا لتحديات توفير مياه الشرب الآمنة للمجتمعات في إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. إن التكلفة المنخفضة والفعالية والتصميم سهل الاستخدام يجعله خيارًا واعدًا لتحسين الصحة العامة والرفاهية في المنطقة.

### 3- شركة The Sun Exchange

هي شركة ناشئة للطاقة الشمسية مقرها جنوب إفريقيا نجحت في جمع أكثر من 7.5 مليون راند جنوب أفريقي (حوالي 500,000 دولار أمريكي) من خلال حملة تمويل جماعي على منصة Thundafund. الشركة ناشئة للطاقة الشمسية مقرها جنوب إفريقيا تدير منصة عبر الإنترنت تربط المستثمرين بمشاريع الطاقة الشمسية. تهدف الشركة إلى تعزيز استخدام الطاقة المتجددة في الأسواق الناشئة مع توفير وسيلة جديدة للمستثمرين لكسب العوائد (Thundafund, 2023).

تتيح منصة Sun Exchange لأي شخص، في أي مكان في العالم، شراء الخلايا الشمسية وتأجيرها للشركات والمدارس والمنظمات الأخرى في البلدان النامية. تستخدم هذه المنظمات الخلايا الشمسية لتوليد الكهرباء، والتي يتم بيعها مرة أخرى إلى الشبكة، ويحصل المستثمرون على حصة من الإيرادات المتأتية من بيع الكهرباء (Sun Exchange, 2023). تعمل المنصة على أساس حملات التمويل الجماعي، حيث تنشئ الشركات والمؤسسات عرضًا موجزًا على المنصة وتسعى إلى الاستثمار من أفراد الجمهور. يتم تنظيم المنصة من قبل هيئة سلوك القطاع المالي (FSCA) وتتطلب من الشركات التي تسعى إلى جمع الأموال لتوفير معلومات مفصلة حول عملياتها وبياناتها المالية وشروط فرصة الاستثمار (Sun Exchange, 2023).

يمكن للمستثمرين على المنصة الاستثمار بمبلغ ضئيل يصل إلى 10 دولارات أمريكية ويمكنهم شراء أي عدد يريدون من الخلايا الشمسية. في مقابل استثماراتهم، يتلقى المستثمرون مدفوعات إيجار من مشاريع الطاقة الشمسية، عادةً على مدى 20 عامًا، مما يوفر لهم مصدر دخل طويل الأجل (Sun Exchange, 2023).

توفر منصة Sun Exchange مجموعة من خدمات الدعم للشركات التي تسعى إلى جمع الأموال على المنصة، بما في ذلك الدعم التسويقي والترويجي، والمساعدة في النمذجة المالية وتخطيط الأعمال. تفرض المنصة رسومًا تصل إلى 10٪ من الأموال التي تجمعها الشركة، بالإضافة إلى الرسوم الإدارية المستمرة (Sun Exchange, 2023).

نجحت Sun Exchange في جمع الأموال لعدد من مشاريع الطاقة الشمسية في جنوب إفريقيا والأسواق الناشئة الأخرى، بما في ذلك المدارس والمستشفيات والشركات. كما فازت الشركة بعدد من الجوائز لنهجها المبتكر في الطاقة الشمسية، بما في ذلك جائزة Global Cleantech 100 لعام 2018 وجوائز الطاقة الأفريقية 2020 للشركات الناشئة المبتكرة (Sun Exchange, 2023).

#### المطلب الثاني: تجربة الإمارات العربية المتحدة في تطبيق التمويل الجماعي

تعد الإمارات العربية المتحدة واحدة من الدول الرائدة في الشرق الأوسط في تبني وتطوير التمويل الجماعي كوسيلة لدعم الابتكار وريادة الأعمال. المطلب الثاني يسلط الضوء على تجربة الإمارات في هذا المجال، مستعرضًا الأسس التي أسهمت في نجاحها من خلال أربعة أقسام رئيسية.

يبدأ الفرع الأول بتحليل الإطار القانوني والتنظيمي لمنصات التمويل الجماعي في الإمارات، وكيف ساهمت التشريعات واللوائح في تعزيز الشفافية والثقة بين المستثمرين والمستفيدين. الفرع الثاني يناقش البنية التحتية التكنولوجية المتقدمة التي تلعب دورًا حيويًا في تسهيل عمليات التمويل وتوسيع نطاقها.

في الفرع الثالث، يتم تقديم العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال في الإمارات وكيف تؤثر هذه العوامل على اعتماد التمويل الجماعي ونجاحه. وأخيرًا، يعرض الفرع الرابع بعض منصات وقصص النجاح البارزة في مجال التمويل الجماعي بالإمارات، مما يبرز كيف تستخدم هذه الأداة لدعم المشاريع المبتكرة والناشئة.

الفرع الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لمنصات التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة

حققت الإمارات تقدماً كبيراً في تطوير إطار قانوني لتنظيم منصات التمويل الجماعي، مع تركيزها على دعم الشركات الصغيرة والمشاريع العقارية. في عام 2016، أصدرت هيئة الأوراق المالية والسلع (SCA) لوائح تنظم عمل هذه المنصات، وتتضمن مواد عدة لتنظيم عمل المشغلين والمستثمرين (هيئة الأوراق المالية والسلع، 2022):

- التعريفات (المادة 01): تعرف المصطلحات الرئيسية مثل التمويل الجماعي، المشغل، والمستثمر المحترف.
  - نطاق التطبيق (المادة 02): تسري اللوائح على جميع الأشخاص والإجراءات المتعلقة بالتمويل الجماعي، بما في ذلك المناطق الحرة.
  - الجهات المحظورة (المادة 03): تمنع شركات معينة مثل الشركات المساهمة وصناديق الاستثمار من طلب التمويل الجماعي.
  - ترخيص المشغل (المادة 04): يفرض الترخيص على المشغلين، ويحدد شروط رأس المال وغيرها من المتطلبات.
  - التزامات المشغل تجاه الهيئة (المادة 05): تشمل إبرام اتفاقيات مع طالب التمويل، الامتناع عن استمالة المستثمرين، والفصل بين أموال العملاء والمشغل.
  - التزامات المشغل تجاه المستثمرين (المادة 06): تشمل الإفصاح عن حقوق المستثمرين والمخاطر المحتملة، وتوفير آليات التراجع.
  - التزامات طالب التمويل (المادة 07): يجب على طالب التمويل الإفصاح عن بياناته وخططه، والامتناع عن تقديم عروض متعددة على أكثر من منصة.
  - حقوق المشغل والمستثمر وطالب التمويل (المادة 08): تحدد الرسوم والحقوق الخاصة بكل طرف، مثل استرداد الأموال.
  - الرقابة والتفتيش (المادة 09): تمنح الهيئة صلاحيات الرقابة والتفتيش على المنصات.
  - الجزاءات (المادة 10): تحدد الجزاءات للمخالفين، بما في ذلك الغرامات وإيقاف النشاط.
- هذا الإطار يسعى إلى ضمان الشفافية، حماية المستثمرين، وتنظيم نشاط التمويل الجماعي بشكل فعال.

#### الفرع الثاني: البنية التحتية التكنولوجية

##### أولاً: مستويات انتشار الإنترنت والهاتف المحمول

وفقاً لتقرير Datareportal Digital، تتمتع الإمارات العربية المتحدة بواحد من أعلى معدلات انتشار الإنترنت في العالم، حيث يتمتع 99٪ من السكان بإمكانية الوصول إلى الإنترنت اعتباراً من يناير 2020 (Datareportal, 2022). يرجع معدل الاختراق المرتفع هذا إلى عدة عوامل، بما في ذلك الاستثمار الحكومي في البنية التحتية للإنترنت، وتوافر خطط الإنترنت بأسعار معقولة، وارتفاع الطلب على خدمات الإنترنت بين سكان الإمارات العربية المتحدة. من حيث معدل انتشار الهاتف المحمول، تحتل دولة الإمارات العربية المتحدة أيضاً المراتب الأولى في العالم، حيث بلغت نسبة انتشار الهاتف المحمول 195 لكل 100 نسمة اعتباراً من ديسمبر 2020 (Telecommunications Regulatory Authority, 2020). وهذا يعني أن عدد اتصالات الهاتف المحمول أكثر من عدد الأشخاص في الدولة، وهو ما يمكن أن يُعزى إلى عوامل مثل توافر الأجهزة المحمولة، وارتفاع الطلب على خدمات الهاتف المحمول بين سكان الإمارات العربية المتحدة.

عندما يتعلق الأمر بأسعار الإنترنت في الإمارات، فمن الجدير بالذكر أنها تميل إلى الارتفاع نسبياً مقارنة بالدول الأخرى. وفقاً لتقرير عام 2021 بواسطة Cable.co.uk، والذي حلل تكلفة الإنترنت واسع النطاق عبر 211 دولة، تحتل الإمارات المرتبة 36 في قائمة أغلى دولة للإنترنت واسع النطاق، بمتوسط تكلفة شهرية 95.32 دولاراً أمريكياً (Cable.co.uk).

2021). ومع ذلك، من المهم ملاحظة أن هذا الرقم يشمل كلاً من النطاق العريض للخطوط الثابتة والمتنقلة، وأن تكلفة خطط بيانات الهاتف المحمول في الإمارات العربية المتحدة تميل إلى أن تكون ميسورة التكلفة مقارنةً بخطط الإنترنت للخطوط الثابتة.

بمقارنة معدلات انتشار الإنترنت والهاتف المحمول في الإمارات بالإحصاءات العالمية، من الواضح أن الدولة تحتل المراتب الأولى بين أعلى المعدلات في العالم. على سبيل المثال، قُدِّر معدل انتشار الإنترنت العالمي اعتبارًا من يناير 2021 بـ 64.4% (Datareportal, 2022)، وهو أقل بكثير من معدل انتشار الإنترنت في الإمارات العربية المتحدة البالغ 99.7%. وبالمثل، قُدِّر معدل انتشار الهاتف المحمول العالمي اعتبارًا من يناير 2021 بنسبة 103.7%، وهو أقل من معدل انتشار الهاتف المحمول في الإمارات العربية المتحدة البالغ 185% (Datareportal, 2022).

أدت معدلات انتشار الإنترنت والهواتف المحمولة المرتفعة في الإمارات إلى خلق بيئة مواتية لنجاح التمويل الجماعي والخدمات الأخرى عبر الإنترنت. على الرغم من أن أسعار الإنترنت في الدولة تميل إلى الارتفاع نسبيًا مقارنة بالدول الأخرى، إلا أن توافر الأجهزة المحمولة وخطط البيانات بأسعار معقولة، جنبًا إلى جنب مع الطلب المتزايد على خدمات الهاتف المحمول بين سكان الإمارات العربية المتحدة، أدى إلى نمو معدلات انتشار الإنترنت والهاتف المحمول في البلد. أحرزت دولة الإمارات العربية المتحدة (UAE) تقدمًا كبيرًا من حيث انتشار مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الأساسية والقياسية والمتقدمة بين سكانها (ITU, 2021). اعتبارًا من عام 2021، بلغ معدل انتشار مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الأساسية<sup>18</sup> في الإمارات 95.2%، بينما بلغ معدل انتشار مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات القياسية<sup>19</sup> 91.8%. بلغ معدل انتشار مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتقدمة<sup>20</sup> 65.5%، وهو أعلى من المتوسط العالمي البالغ 48.5% (ITU, 2021).

لعب معدل الانتشار العالي لمهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة دورًا مهمًا في تبني تقنية التمويل الجماعي. مع وجود مستوى عالٍ من المعرفة الرقمية، من المرجح أن يفهم السكان مفهوم التمويل الجماعي وكيفية المشاركة في الحملات. القدرة على استخدام المنصات والأدوات الرقمية بشكل فعال تجعل من السهل على الأفراد والمؤسسات إطلاق وإدارة حملات التمويل الجماعي (Cetindamar, Abedin, & Shirahada, 2021). علاوة على ذلك، فإن الانتشار الكبير لمهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الإمارات العربية المتحدة قد مكّن أيضًا من تطوير منصات وأدوات تمويل جماعي متطورة يمكنها دعم مجموعة واسعة من الحملات. يتضمن ذلك الأنظمة الأساسية التي تتيح استخدام تقنية blockchain، والتي يمكن أن تساعد في تحسين الشفافية والأمان في معاملات التمويل الجماعي (Government of Canada, 2024).

#### ثانياً: أنظمة معالجة المدفوعات والدفع عبر الهاتف المحمول

تمتلك دولة الإمارات العربية المتحدة نظامًا متطورًا لمعالجة المدفوعات (UAE Central Bank, 2021)، والذي لعب دورًا مهمًا في اعتماد تقنية التمويل الجماعي. في السنوات الأخيرة، أصبحت الإمارات العربية المتحدة مركزًا للابتكار في مجال التكنولوجيا المالية (fintech) (UAE Central Bank, 2021)، وقد أدى ذلك إلى نمو أنظمة معالجة الدفع المختلفة المناسبة تمامًا لدعم حملات التمويل الجماعي.

<sup>18</sup> - المهارات الأساسية تشير للأنشطة الحاسوبية الأربعة: نسخ أو نقل ملف أو مجلد؛ استخدام أدوات النسخ واللصق لنسخ المعلومات أو نقلها داخل المستند؛ إرسال رسائل البريد الإلكتروني مع الملفات المرفقة؛ ونقل الملفات بين الكمبيوتر والأجهزة الأخرى.

<sup>19</sup> - المهارات القياسية تشير للأنشطة الحاسوبية التالية: استخدام الصيغة الحاسوبية الأساسية في الجدول البيانات؛ توصيل وتركيب أجهزة جديدة؛ إنشاء عروض تقديمية إلكترونية باستخدام برامج العروض التقديمية؛ والبحث عن البرامج وتنزيلها وتثبيتها وتكوينها.

<sup>20</sup> - قيمة المهارات المتقدمة هي كتابة برنامج كمبيوتر باستخدام لغة برمجة متخصصة.

أحد الأمثلة على نظام الدفع الذي لعب دورًا مهمًا في تبني الإمارات للتمويل الجماعي هو مبادرة "دبي الذكية". مبادرة دبي الذكية هي جهد تقوده الحكومة لإنشاء "مدينة ذكية" مدعومة بالتكنولوجيا والابتكار. وكجزء من هذه المبادرة، أطلقت حكومة دبي منصة "Dubai Pay"، وهي نظام دفع رقمي يمكن الأشخاص من إجراء المدفوعات باستخدام هواتفهم الذكية (Dubai Smart Government, 2023). تم استخدام هذه المنصة لدعم حملات التمويل الجماعي المختلفة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وقد سهلت على الأشخاص المساهمة في هذه الحملات. بالإضافة إلى Dubai Pay، هناك العديد من أنظمة الدفع الأخرى في الإمارات التي تدعم التمويل الجماعي، بما في ذلك بطاقات الائتمان والخصم، ومنصات الدفع عبر الإنترنت مثل PayPal، وحلول الدفع عبر الهاتف المحمول مثل Apple Pay وPay Google. سهلت أنظمة الدفع هذه على الأشخاص المشاركة في حملات التمويل الجماعي من خلال توفير مجموعة متنوعة من الخيارات لإجراء المدفوعات (Ali, 2023).

وفقًا لقاعدة بيانات المؤشر العالمي للبنك الدولي، تتمتع دولة الإمارات العربية المتحدة بمعدل مرتفع نسبيًا من الوصول إلى الخدمات المالية. اعتبارًا من عام 2021، يمتلك حوالي 82٪ من البالغين في الإمارات العربية المتحدة حسابًا في مؤسسة مالية، و74٪ من البالغين يمتلكون حسابًا ماليًا عبر الهاتف المحمول (The World Bank, 2021). تشير هذه الإحصائيات إلى أن الإمارات تتمتع بمستوى عالٍ من الشمول المالي، مما سهل على الناس المشاركة في حملات التمويل الجماعي.

علاوة على ذلك، احتلت الإمارات المرتبة السابعة عالميًا في "تقرير التنافسية العالمية 2021" الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي. يسلط التقرير الضوء على مواطن القوة الإماراتية في مختلف المجالات، بما في ذلك "الجاهزية التكنولوجية" و"تطوير النظام المالي" (World Economic Forum, 2021). نقاط القوة هذه هي شهادة على التزام دولة الإمارات بالابتكار وتطوير نظام بيئي مالي قوي مناسب تمامًا لدعم التمويل الجماعي.

لعب نظام معالجة المدفوعات في دولة الإمارات العربية المتحدة دورًا مهمًا في تبني تقنية التمويل الجماعي في الدولة. أدى توفر خيارات الدفع المختلفة، مثل بطاقات الائتمان والخصم ومنصات الدفع عبر الإنترنت وحلول الدفع عبر الهاتف المحمول، إلى تسهيل مشاركة الأشخاص في حملات التمويل الجماعي (Khan, 2024). إن ارتفاع معدل الشمول المالي في دولة الإمارات العربية المتحدة، فضلًا عن مكانتها القوية في "تقرير التنافسية العالمية 2021" الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، يسلط الضوء على التزام الدولة بالابتكار وتطوير نظام بيئي مالي قوي.

### الفرع الثالث: العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال

#### أولاً: العوامل الثقافية

أصبح التمويل الجماعي وسيلة شائعة بشكل متزايد لجمع الأموال للشركات والمشاريع والأفراد في الإمارات العربية المتحدة (Al-Lawati & Dennis, 2019, p. 156). في حين أن عوامل مثل البنية التحتية التكنولوجية المتطورة والإطار القانوني والتنظيمي المناسب قد ساهمت بالتأكيد في نمو التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة، فقد لعبت العوامل الثقافية دورًا أيضًا.

أحد العوامل الثقافية التي ساهمت في نجاح التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة هو الشعور القوي بالمجتمع (Al-Lawati & Dennis, 2019, p. 156). الإمارات العربية المتحدة دولة ذات تنوع سكاني، وتتألف من مواطنين ومغتربين من دول وخلفيات مختلفة. على الرغم من هذا التنوع، هناك شعور قوي بالمسؤولية المجتمعية والاجتماعية بين الناس في الإمارات العربية المتحدة (Al-Lawati & Dennis, 2019, p. 156). ساعد هذا الشعور بالانتماء إلى المجتمع في خلق ثقافة الكرم والعمل الخيري، والتي تُرجمت إلى استعداد للمساهمة في حملات التمويل الجماعي.

بالإضافة إلى الإحساس القوي بالمجتمع، هناك عامل ثقافي آخر ساهم في نجاح التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة وهو ثقافة ريادة الأعمال. تتمتع دولة الإمارات العربية المتحدة بنظام بيئي مزدهر للشركات الناشئة، حيث يقوم عدد متزايد من رواد الأعمال والمبتكرين بإطلاق أعمال ومشاريع جديدة (Liu & Lu, 2020, p. 362). خلقت ثقافة ريادة الأعمال هذه طلباً على مصادر تمويل بديلة تتجاوز الأساليب التقليدية، مثل القروض المصرفية أو رأس المال الاستثماري (Liu & Lu, 2020, p. 362). برز التمويل الجماعي كبديل عملي لرواد الأعمال والمبتكرين الذين يتطلعون إلى جمع الأموال لمشاريعهم.

العامل الثقافي الآخر الذي ساهم في نمو التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة هو ثقافة الابتكار. دولة الإمارات العربية المتحدة دولة تقدر الابتكار وتبحث باستمرار عن طرق جديدة ومبتكرة لحل المشكلات وتحسين نوعية الحياة لمواطنيها (Liu & Lu, 2020, p. 363). أدت ثقافة الابتكار هذه إلى الرغبة في تجربة أشياء جديدة، بما في ذلك التمويل الجماعي. يرغب رواد الأعمال والمستثمرون في الإمارات العربية المتحدة في تجربة نماذج وتقنيات تمويل جديدة، والتي ساعدت في دفع نمو التمويل الجماعي في الدولة.

أخيراً، تتمتع دولة الإمارات العربية المتحدة بثقافة الشفافية والمساءلة، مما ساعد على بناء الثقة في منصات وحملات التمويل الجماعي. لقد اعتاد المستثمرون في الإمارات العربية المتحدة على مستويات عالية من الشفافية والمساءلة، لا سيما في قطاعي الأعمال والمال (The National, 2021). من المرجح أن تنجح منصات التمويل الجماعي التي تعطي الأولوية للشفافية والمساءلة في الإمارات العربية المتحدة، حيث يكون المستثمرون أكثر استعداداً للاستثمار في الحملات التي يثقون بها.

في حين أن البنية التحتية التكنولوجية والأطر القانونية والتنظيمية هي عوامل مهمة في نجاح التمويل الجماعي، فقد لعبت العوامل الثقافية أيضاً دوراً مهماً في نمو التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة. ساهم الشعور القوي بالمجتمع وثقافة ريادة الأعمال وثقافة الابتكار وثقافة الشفافية والمساءلة في نجاح التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة.

#### ثانياً: بيئة ريادة الأعمال

وفقاً لتقرير المرصد العالمي لريادة الأعمال، احتلت الإمارات المرتبة الثالثة في العالم من حيث إجمالي نشاط ريادة الأعمال في المراحل المبكرة (TEA) من بين 54 دولة، بمعدل بلغ 28.6٪ (GEM, 2021). كما أشار التقرير إلى أن الإمارات تتمتع بمستوى عالٍ من الفرص المتصورة لريادة الأعمال، حيث يعتقد 77.9٪ من السكان أن هناك فرصاً جيدة لبدء عمل تجاري (GEM, 2021). بالإضافة إلى ذلك، تعمل حكومة الإمارات العربية المتحدة بنشاط على دعم ريادة الأعمال من خلال مبادرات وسياسات مختلفة مثل Dubai Startup Hub، الذي يقدم الدعم لرواد الأعمال والشركات الناشئة في المدينة (Dubai Startup Hub, 2023)، والبرنامج الوطني الإماراتي للشركات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع، الذي يهدف إلى دعم التنمية في الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلاد.

كانت بيئة ريادة الأعمال هذه في دولة الإمارات العربية المتحدة مفيدة في تبني تقنية التمويل الجماعي. يوفر التمويل الجماعي بديلاً قابلاً للتطبيق لأساليب التمويل التقليدية، والتي قد لا تكون متاحة لجميع رواد الأعمال، لا سيما أصحاب الموارد المحدودة أو الذين بدأوا للتو. يوفر التمويل الجماعي أيضاً منصة لأصحاب المشاريع للتحقق من صحة أفكارهم واختبار السوق قبل إطلاق منتج أو خدمة. هذا مهم بشكل خاص في بلد مثل الإمارات العربية المتحدة، التي تتمتع ببيئة أعمال ديناميكية وتنافسية للغاية (Hoque, 2024, p. 14).

علاوة على ذلك، ساعد التمويل الجماعي في إضفاء الطابع الديمقراطي على عملية الاستثمار، مما سمح لمزيد من الأفراد بالمشاركة في دعم وتمويل الأعمال التجارية الجديدة. وهذا يتماشى مع رؤية دولة الإمارات العربية المتحدة في تعزيز

الاقتصاد القائم على المعرفة، والذي يعتمد على الابتكار وريادة الأعمال والتكنولوجيا (Hervé & Schwienbacher, 2018). أدركت حكومة الإمارات أيضًا إمكانات التمويل الجماعي في دعم الشركات الناشئة واتخذت خطوات لدعم تطوير منصات التمويل الجماعي في الدولة (Worldwide Formations, 2024).

كان لبيئة ريادة الأعمال في الإمارات العربية المتحدة دور فعال في تبني تقنية التمويل الجماعي. أدى المستوى المرتفع من نشاط ريادة الأعمال في المراحل المبكرة والفرص المتصورة لريادة الأعمال، إلى جانب الدعم والمبادرات الحكومية، إلى خلق بيئة مواتية لنمو التمويل الجماعي ونجاحه في الدولة. نتيجة لذلك (Shwetzter, Maritz, & Nguyen, 2019)، برزت الإمارات العربية المتحدة كرائدة في التمويل الجماعي في الشرق الأوسط ولديها القدرة على أن تصبح مركزًا عالميًا للتمويل الجماعي في المستقبل.

#### ثالثًا: النظام البيئي للشركات الناشئة (مؤشر النظام البيئي للشركات الناشئة 2022)

وفقًا لمؤشر النظام البيئي للشركات الناشئة العالمية 2022، احتلت الإمارات العربية المتحدة المرتبة 20 من بين 100 دولة من حيث نظامها البيئي للشركات الناشئة (Startup Genome, 2022). يأخذ المؤشر في الاعتبار مجموعة من العوامل بما في ذلك التمويل والمهبة والوصول إلى السوق وتجربة الشركات الناشئة.

استثمرت دولة الإمارات العربية المتحدة بكثافة في نظامها البيئي للشركات الناشئة على مدى السنوات القليلة الماضية، من خلال مبادرات مثل برنامج مسرعات دبي للمستقبل وصندوق المشاريع التابع لمكتب أبو ظبي للاستثمار (Dubai Future Foundation, 2021). تهدف هذه المبادرات إلى توفير التمويل والدعم للشركات الناشئة في الدولة، وساعدت في إنشاء مجتمع ناشئ نابض بالحياة.

تتمثل إحدى نقاط القوة الرئيسية لمنظومة الشركات الناشئة في الإمارات العربية المتحدة في التمويل. تمتلك الدولة صناعة متطورة لرأس المال الاستثماري، حيث يستثمر عدد من شركات رأس المال الاستثماري في الشركات الناشئة عبر مجموعة من الصناعات (Dubai Future Foundation, 2021). بالإضافة إلى ذلك، أطلقت حكومة الإمارات العربية المتحدة عددًا من المبادرات الهادفة إلى دعم الشركات الناشئة، مثل برنامج مؤسسة دبي للمستقبل "Dubai Future Ventures".

من نقاط القوة الرئيسية الأخرى في النظام البيئي للشركات الناشئة في دولة الإمارات العربية المتحدة مجموعة المواهب. تمتلك البلاد قوة عاملة ذات تعليم عالٍ وماهرة، مع عدد كبير من المغتربين الذين يجلبون الخبرة والخبرة الدولية إلى البلاد. كما أطلقت الحكومة مبادرات لتشجيع المزيد من الشباب على اعتبار ريادة الأعمال مهنة، مثل برنامج "Startup School" الذي يديره مركز دبي للتكنولوجيا لريادة الأعمال (Dubai Technology Entrepreneur Centre, 2023).

من حيث الوصول إلى الأسواق، تحتل الإمارات العربية المتحدة مكانة جيدة كبوابة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. تمتلك الدولة بنية تحتية متطورة للغاية، بما في ذلك المطارات والموانئ ذات المستوى العالمي، مما يسهل على الشركات الناشئة الوصول إلى الأسواق في جميع أنحاء المنطقة (Dubai Future District, 2023). بالإضافة إلى ذلك، أطلقت حكومة الإمارات العربية المتحدة عددًا من المبادرات التي تهدف إلى الترويج للدولة كمركز للابتكار وريادة الأعمال، مثل منطقة دبي للمستقبل، والتي تهدف إلى الجمع بين الشركات الناشئة والشركات والهيئات الحكومية للتعاون في الحلول المبتكرة (Dubai Future Foundation, 2021).

النظام البيئي للشركات الناشئة في دولة الإمارات العربية المتحدة هو قوة رئيسية لمشهد الابتكار في الدولة، وساعد في خلق بيئة داعمة لاعتماد تقنية التمويل الجماعي. بفضل مشهد التمويل القوي، وتجمع المواهب ذوي المهارات العالية (Razavi & Habibnia, 2024)، والوصول الممتاز إلى الأسواق، تتمتع الإمارات العربية المتحدة بموقع جيد لمواصلة جذب ودعم الشركات الناشئة في السنوات القادمة.

الفرع الرابع: منصات وقصص الناجحة للتمويل الجماعي في الامارات العربية المتحدة

اولا: منصات التمويل الجماعي في الامارات العربية المتحدة

1- منصة Eureeca

تقع منصة Eureeca في دولة الإمارات العربية المتحدة وتعمل تحت سلطة دبي للخدمات المالية (DFSA, Eureeca, 2023). أسس الشركة كريس توماس وسام القواسمي، وهما من مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة. اكتسبت Eureeca شعبية في المنطقة بسبب نهجها الفريد في التمويل الجماعي للأسهم، والذي يسمح للمستثمرين بشراء أسهم في الشركات الناشئة مقابل حقوق الملكية.

توفر منصة Eureeca مجموعة من المزايا لكل من المستثمرين والشركات الناشئة. بالنسبة للمستثمرين، تقدم Eureeca الفرصة للاستثمار في الشركات عالية النمو وربما كسب عائد على استثماراتهم. بالنسبة للشركات الناشئة، توفر المنصة الوصول إلى مجموعة من المستثمرين المهتمين بتمويل الأعمال التجارية في المراحل المبكرة (Eureeca, 2023). تقدم Eureeca أيضاً خدمات دعم إضافية، مثل الاستشارات القانونية والمالية، لمساعدة الشركات الناشئة في جمع التمويل بنجاح.

أحد أبرز جوانب Eureeca هو تركيزها على تعزيز الاستثمار عبر الحدود. أقامت المنصة شراكات مع منصات التمويل الجماعي الأخرى في جميع أنحاء العالم، مثل Seedrs ومقرها المملكة المتحدة و PitchIN ومقرها ماليزيا، للسماح للمستثمرين بالاستثمار في الشركات الناشئة خارج وطنهم (Eureeca, 2023). وقد ساعد هذا في توسيع نطاق Eureeca وتعزيز الاستثمار في الشركات الناشئة عبر مناطق مختلفة.

لعبت Eureeca دورًا مهمًا في الترويج لتبني تقنية التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة ومنطقة الشرق الأوسط. أظهر نجاحها إمكانات التمويل الجماعي للأسهم كبديل عملي لأشكال التمويل التقليدية، وساعد في جذب المزيد من المستثمرين والشركات الناشئة إلى المنطقة.

2- منصة Beehive:

Beehive هي عبارة عن منصة إقراض من نظير إلى نظير مقرها دبي وتمكّن الشركات من تأمين التمويل من المستثمرين الأفراد دون المرور عبر البنوك التقليدية. تأسست Beehive في عام 2014، وتقدم مجموعة من خيارات القروض للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بمبالغ استثمارية تبدأ من 1000 درهم إماراتي (حوالي 272 دولارًا أمريكيًا) (Beehive, 2023). تعمل المنصة على نموذج تقاسم الأرباح، حيث يحصل المستثمرون على حصة من الأرباح الناتجة عن أعمال المقترض. هذا يعني أنه يتم تحفيز المستثمرين لدعم الشركات التي من المحتمل أن تكون ناجحة، وتوفر المنصة طريقة شفافة وأمنة للشركات للوصول إلى التمويل الذي تحتاجه للنمو (Beehive, 2023).

اكتسبت Beehive اعترافًا بنهجها المبتكر في الإقراض، وفازت بالعديد من الجوائز، بما في ذلك اختيارها لمنصة إقراض P2P الأكثر ابتكارًا في حفل توزيع جوائز مجلة Global Brands Magazine لعام 2018 (Beehive, 2023). لقد سهلت المنصة أكثر من 1.5 مليار درهم إماراتي (حوالي 408 مليون دولار أمريكي) في التمويل حتى الآن، وساعدت في دعم نمو مجموعة واسعة من الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة وخارجها (Beehive, 2023).

3- منصة Durise:

Durise هي عبارة عن منصة تمويل عقاري تم تأسيسها في عام 2016 ومقرها في دبي، الإمارات العربية المتحدة. تتيح المنصة للمستثمرين الاستثمار في المشاريع العقارية في دولة الإمارات العربية المتحدة ودول أخرى. تعمل على أساس متوافق مع الشريعة الإسلامية وتوفر للمستثمرين الفرصة للاستثمار في مجموعة متنوعة من المشاريع العقارية، بما في ذلك العقارات السكنية والتجارية (Durise, 2023). تدعي Durise أن لديها عملية تدقيق صارمة للمشاريع التي تعرضها على

نظامها الأساسي، وتسمح للمستثمرين بالاستثمار في مشاريع بأقل من 1000 درهم (حوالي 270 دولارًا أمريكيًا) (Durise, 2023).

توفر Durise أيضًا للمستثمرين القدرة على تتبع استثماراتهم من خلال لوحة معلومات عبر الإنترنت، مما يوفر الشفافية والمعلومات في الوقت الفعلي حول حالة استثماراتهم (Durise, 2023). تفرض المنصة رسومًا على المستثمرين مقابل خدماتها، والتي يتم احتسابها كنسبة مئوية من مبلغ الاستثمار (Durise, 2023).  
Durise هو أحد الأمثلة على منصة التمويل الجماعي التي تعمل في الإمارات العربية المتحدة وتركز على الاستثمارات العقارية. قد يجذب نموذجها المتوافق مع الشريعة أيضًا المستثمرين الذين يفضلون الاستثمار وفقًا للمبادئ الإسلامية.  
ثانياً: قصص ناجحة للتمويل الجماعي في الامارات العربية المتحدة

### 1- شركة The Goodness

The Goodness Company هي علامة تجارية للوجبات الخفيفة الصحية مقرها دبي متخصصة في إنتاج منتجات الوجبات الخفيفة الصحية والطبيعية والعضوية. في عام 2018، نجحت الشركة في جمع 880 ألف دولار أمريكي من خلال منصة Eureeca للتمويل الجماعي للأسهم التي تربط المستثمرين بشركات المرحلة المبكرة في الشرق الأوسط وأوروبا وجنوب شرق آسيا (Eureeca, 2023).

تم استخدام التمويل من قبل شركة Goodness Company لتوسيع قنوات التوزيع وإطلاق منتجات جديدة. تمكنت الشركة من زيادة نطاق منتجاتها وإدخال نكهات جديدة وتوسيع نطاق وصولها إلى أسواق جديدة. لم يؤد نجاح الحملة على Eureeca إلى تزويد الشركة بالتمويل اللازم فحسب، بل ساعد أيضًا في رفع ملفها الشخصي وزيادة الوعي بالعلامة التجارية (Eureeca, 2023).

تُظهر حملة التمويل الجماعي الناجحة لشركة Goodness Company الاهتمام المتزايد والطلب المتزايد على المنتجات الغذائية الصحية والعضوية في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة ككل. يتماشى تركيز الشركة على توفير خيارات الوجبات الخفيفة الصحية مع التركيز المتزايد على الصحة والعافية بين المستهلكين في الإمارات العربية المتحدة (Hörisch, 2015, pp. 15-16)، مما يجعلها فرصة استثمارية واعدة للمستثمرين.

### 2- شركة One Click Delivery Services

One Click Delivery Services هي شركة لوجستية مقرها الإمارات العربية المتحدة تأسست عام 2015. تقدم الشركة خدمات التوصيل عند الطلب للشركات في جميع أنحاء الإمارات العربية المتحدة ولديها أسطول يضم أكثر من 600 مركبة (Beehive, 2023). في عام 2021، جمعت الشركة 5 ملايين دولار من خلال حملة تمويل جماعي على Beehive، والتي كانت واحدة من أكبر حملات التمويل الجماعي في الشرق الأوسط. تم استخدام الأموال لتوسيع عمليات الشركة والاستثمار في تقنيات جديدة مثل الذكاء الاصطناعي والروبوتات (Beehive, 2023). من خلال التمويل الإضافي، تخطط One Click Delivery Services لتعزيز قدراتها في التوصيل، وتحسين خدمة العملاء، وزيادة حصتها في السوق في صناعة الخدمات اللوجستية سريعة النمو في دولة الإمارات العربية المتحدة (Beehive, 2023). تعد حملة التمويل الجماعي الناجحة على Beehive شهادة على الشعبية المتزايدة للتمويل الجماعي بين الشركات في الإمارات العربية المتحدة كطريقة فعالة لزيادة رأس المال وتنمية أعمالهم (Beehive, 2023).

### 3- مشروع The Royal Pearls

The Royal Pearls هو مشروع سكني مرموق يقع في منطقة ميدان one في دبي، والذي تقوم بتطويره شركة Oriental Pearls Real Estate Development LLC. في عام 2019، جمعت الشركة 43 مليون دولار من خلال منصة Durise للتمويل الجماعي العقاري (Durise, 2023). تم استخدام الأموال لتمويل بناء المشروع، والذي يشمل 2000 شقة

وفيلاديا، وفندقاً، ومركزاً للتسوق، وغيرها من المرافق. يعد مشروع رويال بيرل أحد أكبر المشاريع العقارية في دبي، ومن المتوقع أن يتم الانتهاء منه في عام 2023. يوضح نجاح حملة التمويل الجماعي هذه على Durise الاهتمام المتزايد للمستثمرين بسوق العقارات في دبي وإمكانات التمويل الجماعي مثل نموذج تمويل للمشاريع الكبيرة (Durise, 2023).

### المطلب الثالث: تجربة نيجيريا في تطبيق التمويل الجماعي

تعد نيجيريا سوقاً ناشئة واعدة في مجال التمويل الجماعي بفضل تزايد ريادة الأعمال والابتكار في البلاد. يستكشف المطلب الثالث تجربة نيجيريا في تطبيق التمويل الجماعي، مع التركيز على الإطار القانوني والتنظيمي، البنية التحتية التكنولوجية، العوامل الثقافية، ونجاح منصات التمويل الجماعي.

يبدأ الفرع الأول بدراسة الإطار القانوني والتنظيمي للتمويل الجماعي في نيجيريا، مشيراً إلى كيفية تأثير القوانين واللوائح في تنظيم المنصات وحماية المستثمرين والمستفيدين. الفرع الثاني يتطرق إلى البنية التحتية التكنولوجية المتاحة لدعم عمليات التمويل الجماعي، وكيف أسهمت هذه التكنولوجيا في تسهيل وتوسيع نطاق المشاريع الممولة. في الفرع الثالث، يناقش دور العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال في تشكيل وتعزيز نمو التمويل الجماعي، موضحاً التحديات والفرص في السوق النيجيرية. الفرع الرابع يعرض قصص النجاح والمنصات الناجحة في نيجيريا، مما يبرز كيف استطاعت هذه المنصات دعم وتعزيز المشاريع الناشئة.

### الفرع الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لمنصات التمويل الجماعي في نيجيريا

أصبح التمويل الجماعي وسيلة شائعة بشكل متزايد لزيادة رأس المال لرواد الأعمال والشركات الصغيرة في نيجيريا. مع استمرار نمو الصناعة، أصبحت الحاجة إلى إطار قانوني وتنظيمي للتحكم في منصات التمويل الجماعي ذات أهمية متزايدة. قد يؤدي عدم وجود مثل هذا الإطار إلى الافتقار إلى الشفافية والاحتياط والمخاطر المحتملة الأخرى للمستثمرين وجامعي الأموال على حد سواء (Ajayi & Toba, 2020, pp. 14-16). رداً على ذلك، أصدرت لجنة الأوراق المالية والبورصة (SEC) في نيجيريا إرشادات للتمويل الجماعي في عام 2019، مما يوفر إطاراً قانونياً لتشغيل منصات التمويل الجماعي في البلاد. يهدف هذا الإطار التنظيمي إلى ضمان حماية المستثمرين مع تعزيز نمو التمويل الجماعي وتطويره كوسيلة لتمويل الشركات الناشئة والشركات الصغيرة (Adeola Oyinelade, 2023).

وفقاً للإرشادات الصادرة عن لجنة الأوراق المالية والبورصات (SEC) في نيجيريا في عام 2019، هناك بعض متطلبات الأهلية للشركات والأفراد الذين يسعون لجمع الأموال من خلال بوابة التمويل الجماعي في نيجيريا (Adeola Oyinelade, 2023). (جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تم تأسيسها كشركة في نيجيريا مع سجل تشغيل لا يقل عن عامين مؤهلة لجمع الأموال من خلال بوابة التمويل الجماعي المسجلة من قبل المفوضية، في مقابل إصدار الأسهم أو السندات أو أي أداة استثمارية أخرى قد تحددها اللجنة في وقت آخر (SEC, 2020, p. 04)). لكي تكون مؤهلاً، يجب أن يكون النشاط التجاري أو الفرد كياناً مسجلاً لدى لجنة شؤون الشركات (CAC)، ويجب أن يكون لديه خطة عمل واضحة ومناسبة للتمويل الجماعي. بالإضافة إلى ذلك، يجب ألا يكون للشركة أو الفرد سجل جنائي، ويجب ألا يكون معسراً أو مفلساً، ويجب ألا يكون قد تم إعلان إفلاسه أو إنهائه من قبل محكمة قانونية. تطلب لجنة الأوراق المالية والبورصات أيضاً تسجيل بوابات التمويل الجماعي لدى الهيئة والامتثال للقواعد واللوائح ذات الصلة (U.S. Securities and Exchange Commission, 2023). من خلال تحديد متطلبات الأهلية هذه، تهدف لجنة الأوراق المالية والبورصات (SEC) إلى حماية المستثمرين والتأكد من أن الشركات والأفراد الشرعيين فقط يمكنهم جمع الأموال من خلال التمويل الجماعي في نيجيريا (Adeola Oyinelade, 2023).

أولاً: متطلبات بوابة التمويل الجماعي

تُلزم لجنة الأوراق المالية والبورصات (SEC) جميع منصات التمويل الجماعي التي تسهل التفاعل بين المستثمرين وجامعي التمويل بالتسجيل كبوابات تمويل جماعي. يجب أن تعمل هذه المنصات داخل نيجيريا أو تستهدف المستثمرين النيجيريين بشكل مباشر أو غير مباشر. كما يُشترط أن يسجل مشغلو هذه البوابات لدى SEC كوسطاء أو تجار معتمدين لتشغيل منصات التمويل الجماعي (SEC, 2020, p. 04).

لتسجيل بوابة التمويل الجماعي، يجب تقديم طلب إلى الهيئة مرفقاً بمستندات أساسية مثل شهادة التأسيس، الحسابات المدققة، والقواعد الداخلية للمنصة. يجب أن يتوفر لدى البوابة رأس مال مدفوع قدره 100 مليون نيرة نيجيرية، ويجب تسجيل ثلاثة موظفين رئيسيين، بما في ذلك الرئيس التنفيذي والمسؤول عن العمليات المالية (U.S. Securities and Exchange Commission, 2015). علاوة على ذلك، يجب أن تستوفي البوابة متطلبات الأمان وإدارة المخاطر، ويجب أن توفر دعماً تقنياً مناسباً لضمان سلامة البيانات وسرية المعلومات.

يجب أن تُثبت لجنة الأوراق المالية والبورصات أن بوابة التمويل الجماعي يمكنها إدارة سوق عادل وشفاف، وأن يكون المسؤولون الرئيسيون في الشركة ذوي سجل نظيف وخالي من أي جرائم أو مخالفات في سوق رأس المال. كما يجب أن تكون المنصة قادرة على إدارة المخاطر المرتبطة بأنشطتها، وتطبيق إجراءات لحماية المستثمرين وضمان نزاهة السوق (Securities and Exchange Commission, 2019, pp. 26-27).

#### ثانياً: التزامات بوابة التمويل الجماعي

تلتزم بوابة التمويل الجماعي بتوفير المعلومات اللازمة حول المصدرين، إلى جانب تقديم مواد تعليمية للمستثمرين، وتحذيرات حول المخاطر المحتملة، فضلاً عن إجراءات معالجة الشكاوى (SEC, 2020, p. 06). كما يجب عليها تنفيذ برامج توعية تستهدف المستثمرين، والتحقق من دقة وثائق الإفصاح المقدمة. يتعين كذلك إبلاغ المستثمرين بأي تغييرات جوهرية سلبية، وضمان امتثال المصدرين للوائح والقواعد المعمول بها. يتوجب على وسطاء التمويل الجماعي التحقق من أهلية المصدرين عبر فحوصات دقيقة قبل السماح لهم باستخدام المنصة، بما في ذلك فحص خلفية مجلس الإدارة والامتثال للوائح مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب.

يتطلب من وسطاء التمويل الجماعي مراقبة تصرفات المصدرين والتأكد من عدم تجاوز حدود جمع الأموال المقررة. كما يجب عليهم تقديم تقارير شهرية وربع سنوية للجنة الأوراق المالية، تتضمن معلومات حول عدد جامعي الأموال والمستثمرين، وأنواع الأوراق المالية، والمبالغ المالية التي تم جمعها. علاوة على ذلك (Securities and Exchange Commission, 2016, pp. 151-154)، يجب على وسطاء التمويل الجماعي ضمان سرية وأمان بيانات المستثمرين، مع الالتزام الكامل بقوانين حماية البيانات. كما ينبغي أن يتوفر لديهم إجراءات لحماية البيانات وتغطية تأمينية لضمان حماية البوابة من الفشل التشغيلي.

إضافة إلى ذلك، يتعين على وسطاء التمويل الجماعي تعيين أمين حفظ مسجل لإنشاء حساب استثماري منفصل لكل جولة تمويل، مع عدم الإفراج عن الأموال إلا بعد استيفاء شروط محددة. يجب أيضاً نشر تحذيرات واضحة على مواقعهم الإلكترونية حول المخاطر المرتبطة بالاستثمار، والتأكد من فهم المستثمرين لتلك المخاطر عبر نموذج إقرار بالمخاطر (Adeola Oyinelade, 2023). ومن الضروري أن يقوم الوسطاء بإنشاء سياسات وإجراءات مكتوبة لضمان الامتثال للقوانين، وأن يكونوا مستعدين للخضوع للتفتيش من قبل لجنة الأوراق المالية.

يجب الاحتفاظ بجميع السجلات المتعلقة بالمستثمرين، وجامعي الأموال، والمعاملات، والاتصالات على البوابة لمدة لا تقل عن سبع سنوات. ولمنع تضارب المصالح، لا يجوز لوسيط التمويل الجماعي السماح بجمع الأموال من مصدرين يمتلكون أكثر من 5٪ من أسهم الشركة، إلا بعد الحصول على موافقة مسبقة من الهيئة المختصة (European Securities and Markets Authority, 2023, pp. 37-42).

### ثالثًا: التزامات المشاركون في التمويل الجماعي

#### 1- طالب الأموال

يجب على طالب الأموال استخدام بوابة تمويل جماعي يديرها وسيط مسجل لتقديم أدوات الاستثمار. يجب عليهم تقديم مستند عرض يتضمن معلومات أساسية مثل الاسم والوضع القانوني والعنوان وخطة استخدام الأموال. بالإضافة إلى ذلك، يجب الإفصاح عن تفاصيل الأعمال وخطة العمل والمبلغ المطلوب وجميع المعلومات المالية ذات الصلة (Astana Financial Services Authority, n.d.). يجب عليهم الاحتفاظ بسجل دقيق للمستثمرين وتقديم مستند العرض للمستثمرين قبل الشراء. يمكن للمستثمرين الانسحاب حتى 48 ساعة قبل إغلاق العرض، ولا يجوز نشر مستند العرض خارج بوابة التمويل الجماعي.

#### 2- المستثمر

يُسمح للمستثمرين بالاستثمار ضمن الحدود التي تحددها الهيئة. لديهم الحق في سحب استثماراتهم خلال 48 ساعة قبل إغلاق العرض أو في حالة حدوث تغييرات سلبية كبيرة في المشروع، بشرط عدم تحويل الأموال إلى طالب الأموال. إذا تم إلغاء الاستثمار، يتم رد الأموال خلال 48 ساعة (Ecorys & Deloitte, 2021).

#### الفرع الثاني: البنية التحتية التكنولوجية

##### أولاً: مستويات انتشار الإنترنت والهاتف المحمول

شهدت نيجيريا زيادة كبيرة في انتشار الإنترنت والهواتف المحمولة على مدى السنوات القليلة الماضية، مما ساهم في نمو التمويل الجماعي في البلاد. اعتبارًا من يناير 2022، بلغ معدل انتشار الإنترنت في نيجيريا 53.1٪، مع ما يقرب من 113 مليون مستخدم للإنترنت، وفقًا للجنة الاتصالات النيجيرية (NNC, 2022). بالإضافة إلى ذلك، قُدِّر معدل انتشار الهاتف المحمول بنحو 85.8٪ في عام 2021، مع أكثر من 195 مليون اتصال محمول نشط (GSMA, 2021). خلق النمو في انتشار الإنترنت والهواتف المحمولة فرصًا لصناعة التمويل الجماعي في نيجيريا. مع وصول المزيد من النيجيريين إلى الإنترنت والأجهزة المحمولة، أصبح من السهل عليهم الوصول إلى منصات التمويل الجماعي والمشاركة في حملات التمويل الجماعي. كما أدى الاستخدام الواسع النطاق للأجهزة المحمولة إلى جعل الأمر أكثر ملاءمة للمستخدمين للمساهمة في حملات التمويل الجماعي باستخدام الأموال عبر الهاتف المحمول وخيارات الدفع الأخرى عبر الهاتف المحمول (Ismaila, 2023).

بالنسبة لسرعة الإنترنت وأسعار الإنترنت يعتبر كل منهما من العوامل المهمة التي ساعدت في اعتماد تقنية التمويل الجماعي. وفقًا لتقرير صادر عن التحالف من أجل الإنترنت الميسور التكلفة (A4AI) في عام 2021 (Alliance for Affordable Internet, 2021, pp. 12-18)، يبلغ متوسط سرعة النطاق العريض للأجهزة المحمولة في نيجيريا 26.2 ميجابت في الثانية، وهو أقل قليلًا من المتوسط العالمي البالغ 32.5 ميجابت في الثانية (A4AI, 2021). على الرغم من ذلك، أحرزت نيجيريا تقدمًا كبيرًا في تحسين سرعة الإنترنت في السنوات الأخيرة، مع زيادة سرعة النطاق العريض للأجهزة المحمولة من 9.8 ميجابت في الثانية في عام 2018 إلى 26.2 ميجابت في الثانية في عام 2021 (A4AI, 2021).

من حيث أسعار الإنترنت، تمتلك نيجيريا واحدًا من أدنى متوسط أسعار البيانات في إفريقيا، بمتوسط تكلفة يبلغ 1.8٪ من الدخل الشهري لكل جيجابايت (A4AI, 2021). ساعدت هذه التكلفة المنخفضة في زيادة الوصول إلى الإنترنت واستخدامه في البلاد، مع وصول عدد أكبر من الأشخاص إلى الإنترنت أكثر من أي وقت مضى. وقد أدى ذلك أيضًا إلى زيادة استخدام منصات التمويل الجماعي في نيجيريا.

أدى الجمع بين سرعة الإنترنت المحسنة وأسعار الإنترنت المنخفضة إلى تسهيل الوصول إلى منصات التمويل الجماعي والمشاركة في أنشطة التمويل الجماعي. مع القدرة على الوصول إلى هذه المنصات بسهولة وبتكلفة معقولة، يمكن

لعدد أكبر من النيجيريين المشاركة في التمويل الجماعي والحصول على فوائد نموذج التمويل المبتكر هذا (Danmayr, 2014). علاوة على ذلك، أدى انتشار الإنترنت المتزايد إلى تطوير العديد من منصات التمويل الجماعي في نيجيريا. اكتسبت منصات التمويل الجماعي مثل Cowrywise و Agric Thrive و Farmcrowdy قوة جذب كبيرة في البلاد ووفرت فرصًا للنيجيريين للاستثمار في الزراعة والعقارات والقطاعات الأخرى (Olusegun, 2021).

ثانياً: أنظمة معالجة المدفوعات والدفع عبر الهاتف المحمول

لعبت أنظمة الدفع عبر الهاتف المحمول ومعالجة الدفع دورًا مهمًا في اعتماد تقنية التمويل الجماعي في نيجيريا. سهّل الاستخدام الواسع النطاق للهواتف المحمولة في البلاد على الأفراد المشاركة في حملات التمويل الجماعي، حيث يمكنهم بسهولة إجراء المدفوعات باستخدام أجهزتهم المحمولة (Aderemi, Maulida, & Maikabara, 2021).

جعلت خدمات الدفع عبر الهاتف المحمول مثل Paga و Interswitch و Quickteller من السهل على النيجيريين التعامل عبر الإنترنت، خاصة في غياب الخدمات المصرفية التقليدية (Central Bank of Nigeria, 2021). توفر هذه المنصات خيارات دفع آمنة وسريعة ومريحة يمكن لأي شخص الوصول إليها من خلال الهاتف المحمول والإنترنت (Central Bank of Nigeria, 2021).

بالإضافة إلى ذلك، جعلت أنظمة معالجة الدفع مثل Flutterwave و Paystack من السهل على الشركات جمع المدفوعات عبر الإنترنت (Oluwadamilare, 2020, p. 132). توفر هذه المنصات مجموعة من خيارات الدفع، بما في ذلك بطاقات الائتمان والتحويل المصرفي والمدفوعات عبر الهاتف المحمول، مما يسهل على الشركات تلقي المدفوعات من مجموعة واسعة من العملاء (Oluwadamilare, 2020, p. 132).

سهّل توافر أنظمة معالجة الدفع والدفع عبر الهاتف المحمول تشغيل منصات التمويل الجماعي في نيجيريا، حيث يمكنها توفير وسيلة مريحة وآمنة للأفراد والشركات لإجراء المدفوعات واستلامها (Corporate Finance Nigeria, n.d.). وقد ساعد هذا في تعزيز نمو التمويل الجماعي في نيجيريا وجعل من السهل على الأفراد والشركات الوصول إلى رأس المال.

### الفرع الثالث: العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال

#### أولاً: العوامل الثقافية

تلعب الثقافة دورًا مهمًا في تبني التقنيات الجديدة، بما في ذلك التمويل الجماعي، في نيجيريا. نيجيريا بلد متنوع يضم أكثر من 250 مجموعة عرقية، لكل منها قيمها وممارساتها الثقافية الخاصة. ومع ذلك، هناك بعض العوامل الثقافية التي ساهمت في تبني التمويل الجماعي في نيجيريا (Adeola Oyinelade, 2023).

أحد العوامل الثقافية هو مفهوم الطائفية أو "أوبونتو" في نيجيريا. يشير هذا إلى الاعتقاد بأن الناس مترابطون وأن نجاح شخص واحد يفيد المجتمع بأكمله. شجعت هذه القيمة الثقافية النيجيريين على الاستثمار في الأعمال التجارية المحلية والشركات الناشئة، مما أدى إلى نمو صناعة التمويل الجماعي في نيجيريا (Aderinola, 2016, p. 11).

عامل ثقافي آخر هو مفهوم "سوسو" أو "أجو" في نيجيريا. إن مفهوم "susu" أو "ajo" هو شكل تقليدي لجمعيات الادخار والائتمان في نيجيريا. إنه ينطوي على مجموعة من الأشخاص يجتمعون معًا لتجميع أموالهم، والتي يتم منحها بعد ذلك إلى أحد أعضاء المجموعة على أساس التناوب (Fagbohun, 2018, p. 416). تم استخدام طريقة التمويل هذه لأجيال في نيجيريا ووفرت وسيلة بديلة للتمويل للشركات الصغيرة والأفراد الذين قد لا يكون لديهم إمكانية الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية. كما تم تكييف نموذج "susu" أو "ajo" مع صناعة التمويل الجماعي في نيجيريا، مع منصات مثل FarmCrowdy و ThriveAgric التي تستخدم النموذج للسماح للأفراد بالاستثمار في المشاريع الزراعية. وقد سهّل ذلك على صغار المزارعين الحصول على التمويل وتوسيع عملياتهم (Olumide, 2017, p. 198).

علاوة على ذلك، ساهم استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في نيجيريا أيضاً في نمو التمويل الجماعي. يُعرف النيجيريون باستخدامهم الكبير لمنصات التواصل الاجتماعي مثل Facebook وTwitter وInstagram، مما جعل من السهل على حملات التمويل الجماعي الوصول إلى جمهور أوسع (Oluwafemi, 2018, p. 193).

#### ثانياً: بيئة ريادة الأعمال

تشتهر نيجيريا بثقافة ريادة الأعمال النابضة بالحياة، حيث يقود عدد كبير من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs) النمو الاقتصادي في البلاد. وفقاً للبنك الدولي، تشكل الشركات الصغيرة والمتوسطة أكثر من 90٪ من الشركات النيجيرية وتساهم في حوالي 50٪ من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد (World Bank, 2021). ومع ذلك، لا يزال الوصول إلى التمويل يمثل تحدياً كبيراً للعديد من رواد الأعمال في نيجيريا، ولا سيما أولئك الذين هم في المراحل الأولى من مشاريعهم. هذا هو المكان الذي ظهر فيه التمويل الجماعي كمصدر بديل قابل للتطبيق للتمويل، مما يمكن رواد الأعمال من جمع رأس المال من مجموعة كبيرة من المستثمرين من خلال المنصات عبر الإنترنت.

تم تشكيل النظام البيئي لريادة الأعمال في نيجيريا من خلال عدد من العوامل، بما في ذلك السياسات الحكومية والقيم الثقافية والتقدم التكنولوجي. في السنوات الأخيرة، قدمت الحكومة النيجيرية عدداً من المبادرات لدعم ريادة الأعمال والابتكار في البلاد. على سبيل المثال، أنشأ البنك المركزي النيجيري (CBN) صندوق تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة البالغ حجمها 220 مليار نيرة لتقديم قروض منخفضة الفائدة للشركات الصغيرة والمتوسطة (Central Bank of Nigeria, 2021). أطلقت الحكومة أيضاً برنامج دعم ريادة الأعمال الشبابية (YES)، والذي يوفر التدريب والتمويل والإرشاد لأصحاب المشاريع الشباب في نيجيريا (FMYSD, 2021).

بالإضافة إلى الدعم الحكومي، لعبت العوامل الثقافية أيضاً دوراً في نمو ريادة الأعمال في نيجيريا. كما ذكرنا سابقاً، شجع مفهوم الطائفية أو "أوبونتو" النيجيريين على الاستثمار في الأعمال التجارية المحلية والشركات الناشئة. كانت ثقافة "susu" أو "ajo" سائدة أيضاً في نيجيريا لأجيال، حيث يجمع الأفراد مواردهم لدعم أعمال بعضهم البعض أو مساعمتهم الشخصية. وقد أدى ذلك إلى إنشاء شبكة داعمة لأصحاب المشاريع في نيجيريا (Adeola Oyinelade, 2023)، حيث يمكنهم الوصول إلى التمويل والإرشاد من داخل مجتمعاتهم.

علاوة على ذلك، أثرت التطورات التكنولوجية بشكل كبير على مشهد ريادة الأعمال في نيجيريا، لا سيما فيما يتعلق بالحصول على التمويل. مع ظهور تكنولوجيا الهاتف المحمول وتغلغل الإنترنت في نيجيريا، برز التمويل الجماعي كمصدر تمويل قابل للتطبيق لرواد الأعمال. وفقاً لتقرير صادر عن Disrupt Africa 2019، نمت صناعة التمويل الجماعي النيجيرية بشكل كبير في السنوات الأخيرة، مع أكثر من 40 منصة للتمويل الجماعي تعمل في البلاد.

من حيث الإحصاءات الوطنية، تحتل نيجيريا المرتبة الأولى كوجهة رئيسية لنشاط ريادة الأعمال في إفريقيا، وفقاً لمؤشر ريادة الأعمال العالمي (GEM, 2021). يستشهد التقرير بحجم السوق الكبير في نيجيريا، والقدرة على الابتكار، والبيئة التنظيمية المواتية كمحركات رئيسية لنشاط ريادة الأعمال في البلاد. بالإضافة إلى ذلك، تم تصنيف نيجيريا كالثالث أكثر دولة نشاطاً في إفريقيا من حيث نشاط التمويل الجماعي، بعد جنوب إفريقيا وكينيا (Afrikstart, 2021).

على الصعيد الدولي، اشتهرت نيجيريا أيضاً بإمكاناتها في مجال تنظيم المشاريع، حيث احتلت المرتبة 116 من بين 190 دولة في تقرير ممارسة الأعمال لعام 2021 الصادر عن البنك الدولي (World Bank, 2021). يسلط التقرير الضوء على التقدم الذي أحرزته نيجيريا في تحسين بيئتها التنظيمية للأعمال، لا سيما في مجالات مثل بدء الأعمال التجارية وتسجيل الملكية.

بشكل عام، كانت بيئة ريادة الأعمال في نيجيريا مواتية لنمو تكنولوجيا التمويل الجماعي، مع وجود حكومة داعمة، وقيم ثقافية، والتقدم التكنولوجي الذي دفع تبني نموذج التمويل هذا. مع استمرار نيجيريا في تطوير نظامها الإيكولوجي

لزيادة الأعمال، من المتوقع أن يلعب التمويل الجماعي دورًا متزايد الأهمية في دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلاد ودفع النمو الاقتصادي.

**الثالث: النظام البيئي للشركات الناشئة (مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022)**

برزت نيجيريا كواحدة من أسرع أنظمة الشركات الناشئة نموًا في العالم، مع مجتمع نابض بالحياة من رواد الأعمال والمستثمرين الذين يقودون الابتكار والنمو الاقتصادي. وفقًا لمؤشر النظام البيئي للشركات الناشئة العالمي 2022، تحتل نيجيريا المرتبة 54 عالميًا والخامسة في إفريقيا، مع كون لاغوس أكبر مدينة ناشئة في البلاد (StartupBlink, 2022). لقد لعب هذا النظام البيئي للشركات الناشئة دورًا مهمًا في اعتماد تقنية التمويل الجماعي في نيجيريا، مما وفر أرضية خصبة للشركات الناشئة ورواد الأعمال للوصول إلى رأس المال وإطلاق حملات تمويل جماعي ناجحة.

**الجدول 107:** ترتيب نيجيريا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا لسنة 2022

الترتيب الإقليمي	الدولة	عدد المدن المصنفة	الترتيب العالمي	التغيير في الترتيب (مقارنة بـ 2021)	إجمالي النقاط
1	اسرائيل (الكيان المحتل)	13	3	-	45
2	الإمارات العربية المتحدة	3	27	-2	9
3	جنوب أفريقيا	4	49	-1	4
4	نيجيريا	3	61	2	2

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على: (StartupBlink, 2022, p. 49)

أحد العوامل الرئيسية التي تساهم في نمو النظام البيئي للشركات الناشئة في نيجيريا هو عدد السكان الكبير والمتزايد بسرعة في البلاد، والذي يمثل سوقًا ضخمًا للمنتجات والخدمات المبتكرة. نيجيريا هي أكبر دولة في إفريقيا من حيث عدد السكان، حيث يبلغ عدد سكانها أكثر من 200 مليون نسمة، ومن المتوقع أن ينمو هذا العدد إلى أكثر من 400 مليون بحلول عام 2050 (United Nations, 2021). يوفر هذا فرصة كبيرة لأصحاب المشاريع للاستفادة من قاعدة المستهلكين المتنامية في البلاد وتطوير منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة تلبي احتياجات السوق النيجيري.

**الجدول 108:** ترتيب مدينة لاغوس النيجيرية في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا لسنة 2022

الترتيب الإقليمي	المدينة	الدولة	الترتيب العالمي	التغيير في الترتيب (منذ 2021)	إجمالي النقاط
1	منطقة تل أبيب	اسرائيل (الكيان المحتل)	9	-1	55
2	دبي	الإمارات العربية المتحدة	61	6	10
3	لاغوس	نيجيريا	81	41	8
4	القدس	اسرائيل (الكيان المحتل)	86	-32	8
5	حيفا	اسرائيل (الكيان المحتل)	144	-25	5
6	كيب تاون	جنوب أفريقيا	147	-2	5
7	جوهانسبرج	جنوب أفريقيا	158	-6	5
8	القاهرة	مصر	160	20	5

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على: (StartupBlink, 2022, p. 49)

عامل آخر يساهم في نمو النظام البيئي للشركات الناشئة في نيجيريا هو المجموعة الكبيرة والمتنامية من المهنيين الموهوبين والمهرة في البلاد. نيجيريا لديها قوة عاملة كبيرة وشابة، مع أكثر من 60٪ من السكان تحت سن 25 (World Bank, 2021). يوفر هذا فرصة هائلة لرواد الأعمال للاستفادة من مجموعة من المهنيين ذوي المهارات العالية والمتحمسين الذين يمكنهم مساعدتهم في بناء أعمالهم وتنميتها. علاوة على ذلك، يتطور النظام التعليمي في البلاد أيضًا، حيث تقدم العديد من الجامعات والمؤسسات الأخرى دورات وبرامج في زيادة الأعمال والابتكار والتكنولوجيا.

الجدول 109: ترتيب مدينة لاغوس النيجيرية الوطني في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة في منطقة الشرق

الأوسط وإفريقيا لسنة 2022

الصناعة المتميزة	إجمالي النقاط	الترتيب العالمي والتغير	المدينة	الترتيب الوطني والتغير
التكنولوجيا الغذائية	8	81 (+41)	لاغوس	1
	1	473 (-7)	أبوجا	2
	0	661 (-308)	إيبادان	3

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على: (StartupBlink, 2022, p. 49)

لعبت الحكومة النيجيرية أيضًا دورًا مهمًا في تعزيز بيئة مواتية للشركات الناشئة ورواد الأعمال لتزدهر. في السنوات الأخيرة، أطلقت الحكومة مبادرات مختلفة تهدف إلى دعم وتعزيز زيادة الأعمال، بما في ذلك إنشاء بنك الصناعة (BOI) وإنشاء البرنامج الوطني لتطوير المشاريع (NEDEP) (FMYS, 2021). توفر هذه البرامج الوصول إلى التمويل والتدريب وخدمات الدعم الأخرى لمساعدة رواد الأعمال على بدء أعمالهم وتنميتها.

بالإضافة إلى هذه العوامل، يستفيد النظام البيئي للشركات الناشئة في نيجيريا أيضًا من وجود العديد من حاضنات الأعمال والمسرعات ومنظمات الدعم الأخرى التي توفر للشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى الإرشاد وفرص التواصل والموارد الأخرى (بيصار عبد الحكيم، 2022، صفحة 388). على سبيل المثال (Gómez, Many, & Fransen, 2023)، يعد Co-Creation Hub مركزًا رائدًا للابتكار في نيجيريا يوفر للشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى الإرشاد والتمويل وخدمات الدعم الأخرى. تشمل حاضنات ومسرعات الأعمال البارزة الأخرى في نيجيريا ng.440 و Nigeria LeadPath و Ventures Platform.

ساهمت كل هذه العوامل في نمو النظام البيئي للشركات الناشئة في نيجيريا، والذي لعب دورًا مهمًا في اعتماد تقنية التمويل الجماعي في البلاد. برز التمويل الجماعي كمصدر بديل قابل للتطبيق للتمويل للشركات الناشئة ورجال الأعمال في نيجيريا، مما يمكنهم من الوصول إلى رأس المال من مجموعة كبيرة من المستثمرين من خلال المنصات عبر الإنترنت (Aderemi, Maulida, & Maikabara, 2021). وقد ساعد ذلك في سد فجوة التمويل الموجودة للعديد من رواد الأعمال في الدولة، ولا سيما أولئك الذين هم في المراحل الأولى من مشاريعهم.

الفرع الرابع: منصات وقصص الناجحة للتمويل الجماعي في نيجيريا

اولا: منصات التمويل الجماعي في نيجيريا

1- منصة NaijaFund:

NaijaFund هي عبارة عن منصة تمويل جماعي نيجيرية تم إطلاقها في عام 2016 لتزويد النيجيريين بطريقة بديلة لجمع الأموال لمشاريع مختلفة (Naijafund, 2023). تم بناء النظام الأساسي حول مفهوم "رد الجميل للمجتمع" ويشجع الأفراد والمنظمات على إنشاء حملات لجمع التبرعات لأسباب اجتماعية، والتعليم، والرعاية الصحية، ومجالات أخرى

(Naijafund, 2023). NaijaFund مسجلة لدى لجنة شؤون الشركات في نيجيريا ، وتسترشد عملياتها بإرشادات لجنة الاتصالات النيجيرية لمنصات التمويل الجماعي.

إحدى المزايا الرئيسية لـ NaijaFund هي سهولة استخدامه. المنصة سهلة الاستخدام ومتاحة للأشخاص من جميع الأعمار والخلفيات. يمكن للأفراد والمؤسسات إنشاء حملات لجمع الأموال مجانًا، ويمكن للمانحين المساهمة في هذه الحملات باستخدام مجموعة متنوعة من طرق الدفع، بما في ذلك التحويلات المصرفية وبطاقات الخصم ومنصات الدفع عبر الإنترنت مثل Paystack وFlutterwave (Naijafund, 2023). تسمح المنصة أيضًا لجامعي الأموال بتتبع تقدم حملاتهم والتواصل مع المانحين في الوقت الفعلي.

ميزة أخرى لـ NaijaFund هي تركيزه على القضايا الاجتماعية. كانت المنصة مفيدة في دعم المبادرات الاجتماعية المختلفة في نيجيريا، مثل تقديم المساعدة المالية للأسر ذات الدخل المنخفض، ودعم مشاريع الرعاية الصحية، وتعزيز التعليم للأطفال المحرومين. كما تشارك NaijaFund مع العديد من المنظمات غير الحكومية والمنظمات المجتمعية لجمع الأموال لمشاريعهم (Naijafund, 2023) ، وبالتالي تمكين المزيد من الناس من المساهمة في هذه الأسباب.

بالإضافة إلى تركيزها على القضايا الاجتماعية، توفر NaijaFund أيضًا وسيلة لرواد الأعمال والشركات الناشئة لجمع الأموال لأعمالهم. تتيح المنصة لأصحاب المشاريع إنشاء حملات لجمع التبرعات لمشاريعهم والتواصل مع المستثمرين المحتملين المهتمين بدعم أفكارهم. وقد جعل هذا NaijaFund منصة شائعة للتمويل الجماعي للشركات الناشئة في نيجيريا. لعبت NaijaFund دورًا مهمًا في تعزيز التمويل الجماعي في نيجيريا، لا سيما للأسباب الاجتماعية والشركات الناشئة. جعلت سهولة استخدام المنصة والتركيز على القضايا الاجتماعية ودعم رواد الأعمال منها خيارًا شائعًا لحملات جمع التبرعات في نيجيريا. مع تحول المزيد من الأشخاص إلى التمويل الجماعي كمصدر بديل للتمويل، ستستمر منصات مثل NaijaFund في لعب دور حيوي في دعم المبادرات الاجتماعية وريادة الأعمال في نيجيريا (Soreh, 2017, pp. 11-16).

## 2- منصة FundMe.ng:

FundMe.ng عبارة عن منصة تمويل جماعي مقرها نيجيريا تسمح للأفراد والمنظمات غير الربحية والشركات بجمع الأموال لأسباب مختلفة. تقدم المنصة أنواعًا مختلفة من نماذج التمويل الجماعي، بما في ذلك التمويل الجماعي القائم على التبرعات والقائم على المكافآت والتمويل الجماعي القائم على الأسهم (Fundmeng, 2023). تم تصميم FundMe.ng لتلبية احتياجات النيجيريين الذين يتطلعون إلى جمع الأموال لأسباب شخصية وتجارية واجتماعية.

تقدم المنصة تمويلًا جماعيًا قائمًا على التبرعات (Fundmeng, 2023) ، حيث يمكن للأفراد والمؤسسات جمع الأموال لأغراض خيرية. يسمح هذا النوع من التمويل الجماعي للمتبرعين بالمساهمة في قضية ما دون توقع أي مكافأة أو إنصاف في المقابل. توفر المنصة أيضًا تمويلًا جماعيًا قائمًا على المكافآت، والذي يسمح للمبدعين بتقديم مكافآت للداعمين الذين يساهمون في حملاتهم. يمكن أن تتراوح المكافآت من المنتجات إلى التجارب، اعتمادًا على الحملة.

تقدم FundMe.ng أيضًا تمويلًا جماعيًا قائمًا على الأسهم (Fundmeng, 2023) ، والذي يسمح للشركات الناشئة والشركات الصغيرة بجمع الأموال من خلال تقديم الأسهم للمستثمرين. هذا النوع من التمويل الجماعي مناسب للشركات التي تتطلع إلى جمع الأموال دون تكبد ديون. يمكن للمستثمرين على المنصة اختيار الاستثمار في أعمال مختلفة، اعتمادًا على تفضيلاتهم الاستثمارية.

بالإضافة إلى نماذج التمويل الجماعي المختلفة، تقدم FundMe.ng نظامًا أساسيًا سهل الاستخدام يتيح للمستخدمين إنشاء الحملات وإدارتها بسهولة (Fundmeng, 2023). يمكن للمستخدمين إنشاء حملات لأسباب مختلفة، بما في ذلك الفواتير الطبية والتعليم والإغاثة في حالات الكوارث والمشاريع الشخصية (Fundmeng, 2023). توفر المنصة

أيضاً أدوات مشاركة اجتماعية تتيح للمستخدمين مشاركة حملاتهم على منصات التواصل الاجتماعي والوصول إلى جمهور أوسع.

اكتسب FundMe.ng شعبية في نيجيريا نظراً لسهولة استخدامه وإمكانية الوصول إليه وأمانه. تم تصميم المنصة لضمان سلامة المتبرعين والمبدعين من خلال توفير خيارات دفع آمنة والتحقق من صحة الحملات قبل نشرها على المنصة. تقدم FundMe.ng أيضاً دعم العملاء للمستخدمين الذين يواجهون مشكلات أثناء استخدام النظام الأساسي.

### 3- منصة Donate-ng :

Donate-ng عبارة عن منصة للتمويل الجماعي مقرها نيجيريا وتركز على التمويل الجماعي القائم على التبرعات. تأسست في عام 2015 من قبل Olumide Akindele، رائد أعمال تكنولوجي نيجيري (Donate-ng, 2023). تتيح المنصة للأفراد والمنظمات غير الربحية والجمعيات الخيرية جمع الأموال لأسباب مختلفة، بما في ذلك الفواتير الطبية والتعليم والإغاثة في حالات الكوارث ومشاريع التنمية المجتمعية.

تعمل المنصة على نموذج بسيط حيث يقوم الأفراد والمؤسسات بإنشاء حملات على المنصة ومشاركة روابط حملتهم مع شبكاتهم الاجتماعية، وتشجيعهم على التبرع. بمجرد الوصول إلى هدف الحملة، يتم تحويل الأموال إلى منظم الحملة. تسمح المنصة أيضاً بالتبرعات المتكررة، حيث يمكن للمتبرعين اختيار تقديم تبرعات منتظمة للحملة (Donate-ng, 2023). تتمثل إحدى مزايا Donate-ng في أنه مجاني للاستخدام (Donate-ng, 2023)، ويمكن إنشاء الحملات بسرعة وسهولة. تتمتع المنصة أيضاً بمدى واسع، مع قاعدة مستخدمين كبيرة في نيجيريا وخارجها. وهذا يجعلها وسيلة فعالة للأفراد والمؤسسات للوصول إلى جمهور أوسع وجذب المزيد من التبرعات.

تم استخدام Donate-ng لتمويل أسباب مختلفة في نيجيريا، بما في ذلك الفواتير الطبية للأفراد المحتاجين، ومشاريع التعليم، ومبادرات التنمية المجتمعية (Donate-ng, 2023). كما تم استخدام المنصة لجهود الإغاثة من الكوارث، مثل جمع الأموال لضحايا انفجار الغاز في لاغوس في عام 2020 (Donate-ng, 2023).

يتمثل أحد التحديات التي تواجهها منظمة Donate-ng وغيرها من منصات التمويل الجماعي القائمة على التبرعات في ضمان مصداقية الحملات ومنع الحملات الاحتيالية. لمعالجة هذا الأمر، لدى Donate-ng عملية تحقق حيث يُطلب من منظمي الحملة تقديم دليل على هويتهم وشرعية قضيتهم (Donate-ng, 2023). يحتوي النظام الأساسي أيضاً على تدابير مطبقة لاكتشاف ومنع النشاط الاحتيالي.

### ثانياً: قصص ناجحة للتمويل الجماعي في نيجيريا

#### 1- حملة Project Light Up A Nigerian Home

"مشروع إضاءة منزل نيجيري" على موقع Donate-ng تهدف حملة التمويل الجماعي هذه إلى توفير مصابيح تعمل بالطاقة الشمسية للأسر المحرومة في نيجيريا. الحملة، التي أطلقتها منظمة غير ربحية، جمعت أكثر من 7 ملايين نيرة (حوالي 18,000 دولار) من أكثر من 100 متبرع في 30 يوماً فقط. تم استخدام الأموال لشراء وتوزيع المصابيح الشمسية على أكثر من 500 أسرة في المناطق الريفية (Soreh, 2017, pp. 13-15)، مما يوفر لهم مصدراً مستداماً للضوء ويقلل من اعتمادهم على مصابيح الكيروسين (Donate-ng, 2023).

#### 2- حملة From Grain to Glory

تم إطلاق حملة التمويل الجماعي هذه من قبل مجموعة من المزارعين في شمال نيجيريا الذين كانوا بحاجة إلى تمويل لتوسيع مزارع الذرة وفول الصويا. كانت الحملة تهدف إلى جمع مليوني نيرة (حوالي 5,000 دولار) لشراء الأسمدة والبذور والمدخلات الأخرى اللازمة للمزرعة. في غضون 5 أيام فقط، جمعت الحملة أكثر من 3 ملايين نيرة (حوالي 8,000 دولار) من

أكثر من 100 مستثمر على منصة Thrive Agric. كان المزارعون قادرين على استخدام الأموال لتوسيع مزارعهم وزيادة إنتاجهم، مما أدى إلى زيادة الغلات والأرباح (ThriveAgric, 2021).

3- حملة "علم طفلاً":

أطلقت منظمة غير ربحية حملة التمويل الجماعي هذه لجمع الأموال لتوفير المنح التعليمية للأطفال المحرومين في نيجيريا. هدفت الحملة إلى جمع مليون نيرة (حوالي 2,500 دولار) لتقديم منح دراسية لـ 50 طفلاً. في غضون 20 يوماً فقط، جمعت الحملة أكثر من 1.5 مليون نيرة (حوالي 3,800 دولار) من أكثر من 200 متبرع على منصة NaijaFund. تم استخدام الأموال لتوفير منح دراسية لأكثر من 70 طفلاً، وتمكينهم من الذهاب إلى المدرسة وتحقيق أحلامهم (Naijafund, 2023).

### المطلب الرابع: تجربة كينيا في تطبيق التمويل الجماعي

تعتبر كينيا من الرواد في تبني التمويل الجماعي في أفريقيا، حيث استطاعت هذه الآلية المبتكرة أن تلعب دوراً مهماً في دعم الابتكار والمشروعات الناشئة في البلاد. يستكشف المطلب الرابع تجربة كينيا في تطبيق التمويل الجماعي من خلال تحليل الإطار القانوني والتنظيمي، البنية التحتية التكنولوجية، العوامل الثقافية، والمنصات الناجحة التي أسهمت في تطوير هذا القطاع.

يبدأ الفرع الأول بتقديم الإطار القانوني والتنظيمي الذي يحكم منصات التمويل الجماعي في كينيا، مشيراً إلى كيفية تأثير هذه القوانين في تنظيم العمليات وحماية المستثمرين والرياديين. الفرع الثاني يناقش البنية التحتية التكنولوجية وكيف أسهمت التقنيات المتقدمة في تسهيل وتوسيع عمليات التمويل الجماعي.

في الفرع الثالث، يتم تحليل العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال في كينيا، وكيف أثرت هذه العوامل في تقبل وتطور التمويل الجماعي كوسيلة تمويل شائعة. الفرع الرابع يعرض قصص النجاح والمنصات التي برزت في كينيا، موضحة الدور الذي لعبته هذه المنصات في دعم الشركات والمبادرات الناشئة.

### الفرع الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لمنصات التمويل الجماعي في كينيا

في عام 2016، اتخذت هيئة أسواق رأس المال الكينية (CMA) خطوة مهمة في تعزيز وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى التمويل من خلال إدخال لوائح للتمويل الجماعي. تهدف هذه اللوائح إلى توفير إطار عمل لتشغيل منصات التمويل الجماعي وحماية مصالح المستثمرين في هذه المنصات. أصبح التمويل الجماعي (HKTDC Research, 2022)، الذي ينطوي على جمع الأموال من عدد كبير من الأشخاص من خلال منصة عبر الإنترنت، خياراً بديلاً للتمويل شائعاً بشكل متزايد للشركات الناشئة والشركات الصغيرة في كينيا. مع إدخال هذه اللوائح، سهلت هيئة أسواق المال على هذه الشركات زيادة رأس المال من خلال التمويل الجماعي مع ضمان حماية المستثمرين بشكل كاف.

### أولاً: المتطلبات القانونية والتنظيمية لمنصات التمويل الجماعي

في كينيا، تفرض هيئة أسواق المال (CMA) مجموعة من المتطلبات القانونية والتنظيمية على منصات التمويل الجماعي. تتضمن متطلبات التسجيل ضرورة تسجيل هذه المنصات إما كبنابة تمويل أو وسيط-تاجر. كما يجب أن يكون للمنصات وجود مادي في كينيا وأن تندمج كشركات بموجب قانون الشركات. بالإضافة إلى ذلك، يشترط أن تكون المنصات ذات صافي ثروة لا يقل عن 10 ملايين شلن كيني (HKTDC Research, 2022)، وأن تلتزم بتطبيق نظام تأهيل للمستثمرين للتأكد من وعيهم بالمخاطر المرتبطة بالتمويل الجماعي. يشمل الامتثال أيضاً الإفصاح الكامل عن الشروط والمخاطر، إلى جانب إجراء العناية الواجبة لضمان شرعية العروض وحماية المستثمرين.

فيما يتعلق بمتطلبات الإفصاح، تلتزم منصات التمويل الجماعي بتقديم إفصاحات شفافة وواضحة حول شروط ومخاطر كل حملة تمويل. يجب أن تتضمن هذه الإفصاحات تفاصيل دقيقة عن الأعمال، فريق الإدارة، وكيفية استخدام

الأموال. يهدف هذا الإفصاح إلى تمكين المستثمرين من اتخاذ قرارات استثمارية واعية من خلال الكشف عن المخاطر المحتملة مثل التحديات المالية والسوقية (European Union, 2020).

تشمل متطلبات التفتيش الجدي<sup>21</sup> (Due Diligence) ضرورة قيام المنصات بإجراء عمليات تفتيش جدي على المصدرين وعروضهم. يتضمن ذلك مراجعة البيانات المالية والتحقق من صحة المعلومات المقدمة، لضمان توافق العروض مع اللوائح وحماية المستثمرين من الاحتيال وسوء الإدارة (Neotas, 2024).

من أجل حماية المستثمر، يتعين على المنصات اعتماد تدابير وقائية مثل الاحتفاظ بأموال المستثمرين في حسابات ضمان حتى تحقيق هدف التمويل. كما يجب أن تمنح المستثمرين حق الإلغاء خلال فترة زمنية محددة وتقديم معلومات واضحة عن المخاطر المحتملة لكل استثمار. هذه التدابير تهدف إلى تعزيز الشفافية وتقليل احتمالات الاحتيال (World Bank, 2019).

أما بخصوص التقارير المالية، فتلتزم منصات التمويل الجماعي بتقديم تقارير دورية إلى هيئة CMA تشمل إيرادات المنصة ونفقاتها. يجب أن تكون التقارير دقيقة ومتوافقة مع المعايير المحاسبية المعتمدة لضمان الشفافية والمساءلة (Team IRIS CARBON, 2023)، مما يعزز الثقة بين المستثمرين والمنصة.

#### ثانياً: المتطلبات القانونية والتنظيمية لطالب التمويل

في كينيا، يخضع طالب التمويل لمجموعة من المتطلبات القانونية والتنظيمية لضمان الامتثال وتعزيز الثقة مع المستثمرين.

تسجيل المؤسسة يعد من الخطوات الأساسية حيث يجب على مقدم الطلب أن يكون كياناً تجارياً مسجلاً في كينيا، سواء كان ذلك كشركة، شراكة، أو ملكية فردية (World Bank, 2021). يتطلب هذا الإجراء الحصول على اسم تجاري، تسجيل الشركة، والحصول على التراخيص الضرورية للعمل ضمن الإطار القانوني المعمول به. هذا يساهم في تعزيز الشفافية وحماية مصالح المستثمرين.

متطلبات الإفصاح تلزم مقدم الطلب بتقديم معلومات دقيقة وشاملة حول طبيعة أعماله، خلفيته، وأهداف جمع الأموال. يشمل ذلك الإفصاح عن المخاطر المحتملة والاستخدام المخطط للأموال، وذلك لتمكين المستثمرين من اتخاذ قرارات استثمارية مستنيرة وواعية (European Securities and Markets Authority (ESMA), 2021, pp. 05-11). فيما يتعلق بـ التفتيش الجدي، يجب على مقدم الطلب السماح لمنصة التمويل الجماعي بإجراء عملية التفتيش الجدي على أعماله. هذا يتضمن مراجعة البيانات المالية والتحقق من الامتثال للوائح المحلية، ما يساهم في تعزيز الشفافية وضمان حماية المستثمرين من أي مخاطر محتملة (Cumming, Johan, & Zhang, 2019).

الامتثال لقوانين الأوراق المالية يعد أمراً ضرورياً، حيث يتعين على مقدم الطلب الامتثال للتشريعات المالية في كينيا (Mwega, 2014, p. 19). يشمل ذلك التسجيل لدى هيئة أسواق المال (CMA) أو الحصول على إعفاء منها، مما يضمن تجنب العقوبات أو الإجراءات القانونية التي قد تعيق عملية التمويل.

التقارير المالية تعد جزءاً من الامتثال، حيث يتوجب على مقدم الطلب تقديم تقارير مالية دقيقة ومنظمة لمنصة التمويل الجماعي والهيئات التنظيمية. يجب أن تكون هذه التقارير متوافقة مع المعايير المحاسبية المعتمدة لضمان استقرار الأعمال وتعزيز الشفافية المالية (Harshitha, Ramu, & Manickam, 2023, pp. 146-150).

<sup>21</sup> - التفتيش الجدي (Due Diligence) هو عملية تقييم شاملة يقوم بها المستثمر أو الجهة الممولة للتحقق من صحة المعلومات المتعلقة بفرصة استثمارية أو صفقة تجارية. يشمل هذا التقييم مراجعة وتحليل الجوانب المالية، القانونية، التشغيلية، والمخاطر المرتبطة بالصفقة أو الشركة المستهدفة. الهدف من التفتيش الجدي هو التأكد من صحة البيانات المقدمة، تحديد المخاطر المحتملة، وضمان أن الاستثمار أو الصفقة يتوافق مع مصالح المستثمر أو الجهة الممولة. هذه العملية تساهم في اتخاذ قرارات مستنيرة وتقليل احتمالات المخاطر غير المتوقعة.

من جهة أخرى، يجب على مقدم الطلب اتخاذ تدابير حماية المستثمر من خلال الاحتفاظ بأموال المستثمرين في حسابات ضمان حتى يتم تحقيق هدف التمويل. كما يتعين عليه منح المستثمرين حق الإلغاء خلال فترة زمنية محددة، مما يقلل من المخاطر الاستثمارية ويعزز الثقة (Financial Conduct Authority (FCA), 2021, pp. 26-27).

أخيرًا، يجب أن يكون استخدام الأموال المجمعة شفافًا ويقتصر على الأغراض المعلنة مسبقًا. في حالة وجود أي تغييرات في استخدام هذه الأموال، يجب الإفصاح عنها للمستثمرين والهيئات التنظيمية، بهدف الحفاظ على ثقة المستثمرين وحماية مصالحهم (European Securities and Markets Authority (ESMA), 2024, pp. 50-54).

#### ثالثًا: المتطلبات القانونية والتنظيمية للممول

في كينيا، يخضع الممول لمجموعة من المتطلبات القانونية والتنظيمية التي تهدف إلى ضمان التزامه بالشروط المحددة وحماية مصالحه (Mwega, 2014, p. 27).

يتعين على المستثمرين استيفاء معايير الأهلية التي تضعها منصات التمويل الجماعي. من بين هذه المعايير أن يكون عمر المستثمر 18 عامًا على الأقل، وأن يتمتع بالقدرة القانونية للدخول في عقود ملزمة. يتطلب التحقق من الهوية تقديم وثائق رسمية مثل بطاقة الهوية أو جواز السفر (Kusimba, 2024, p. 14). وقد تطلب بعض المنصات وجود خبرة استثمارية سابقة لضمان إدراك المستثمرين للمخاطر المحتملة التي تصاحب التمويل الجماعي.

على الرغم من أن منصة التمويل الجماعي تتحمل المسؤولية الأساسية في إجراء التفتيش الجدي على المصدر، يُنصح المستثمرون دائمًا بإجراء أبحاثهم الخاصة قبل اتخاذ قرار الاستثمار. يشمل ذلك مراجعة خطة العمل، تحليل البيانات المالية، وتقييم المخاطر المرتبطة بالاستثمار. يهدف هذا إلى ضمان توافق الفرصة الاستثمارية مع أهداف المستثمر وقدرته على تحمل المخاطر (Lenart-Gansiniec & Chen, 2021, pp. 17-25).

يجب أن يتلقى المستثمرون معلومات شاملة وشفافة حول كل حملة تمويل جماعي. تتضمن هذه المعلومات هوية المصدر، طبيعة العمل، المبلغ المستهدف جمعه، شروط الأوراق المالية المقدمة، والمخاطر المحتملة. يساعد هذا الإفصاح الواضح المستثمرين في اتخاذ قرارات استثمارية مبنية على معلومات موثوقة ودقيقة (Li, Tang, Yang, & Ren, 2016).

قد تفرض منصات التمويل الجماعي حدودًا على المبالغ التي يمكن للمستثمرين استثمارها. سواء كانت هذه الحدود حدًا أدنى أو حدًا أقصى، فهي تعتمد على شروط العرض والوضع المالي للمستثمر. يجب على المستثمرين الالتزام بهذه الحدود لتجنب رفض استثماراتهم أو التعرض لعقوبات قانونية (European Union, 2020).

تشمل تدابير حماية المستثمر الاحتفاظ بالأموال في حساب ضمان حتى يتم تحقيق هدف التمويل المحدد. إضافة إلى ذلك، يتم منح المستثمرين حق الإلغاء خلال فترة زمنية محددة، مما يتيح لهم سحب استثماراتهم واسترداد أموالهم إذا رغبوا في ذلك. لضمان الشفافية (Robbins, 2015, pp. 14-17)، يتوجب على المنصات تزويد المستثمرين بتحديثات منتظمة حول تقدم الحملة واستخدام الأموال التي تم جمعها.

أخيرًا، يجب على المستثمرين الامتثال للوائح الأوراق المالية السارية في كينيا عند مشاركتهم في حملات التمويل الجماعي. يتضمن هذا تقديم معلومات دقيقة وتجنب أي أنشطة احتيالية (Kusimba, 2024, p. 09). تساعد قوانين الأوراق المالية في حماية المستثمرين من خلال إلزام المنصات بالإفصاح الكامل، وحفظ أموالهم في حسابات ضمان حتى يتم تحقيق الأهداف المالية المحددة للحملة.

#### الفرع الثاني: البنية التحتية التكنولوجية

أولاً: مستويات انتشار الانترنت والهاتف المحمول

كانت كينيا في طليعة تبني الهواتف المحمولة وتكنولوجيا الإنترنت في إفريقيا، مما ساعد على تسهيل نمو التمويل الجماعي في البلاد. وفقًا لهيئة الاتصالات في كينيا، اعتبارًا من ديسمبر 2020، بلغ معدل انتشار الإنترنت في كينيا 87.2٪، بينما بلغ معدل انتشار الهاتف المحمول 119.2٪ (Communication Authority of Kenya, 2020, p. 01).

لقد وفر هذا المستوى العالي من استخدام الإنترنت والهاتف المحمول منصة مثالية للتمويل الجماعي، حيث يتيح سهولة الوصول إلى منصات التمويل الجماعي والقدرة على إجراء استثمارات عبر الإنترنت. علاوة على ذلك، فإن معدل انتشار الهاتف المحمول المرتفع سهّل استخدام خدمات الأموال عبر الهاتف المحمول، مثل M-PESA، مما سهّل على المستثمرين إجراء المدفوعات وتلقي المدفوعات من خلال هواتفهم المحمولة (Mutiga, 2021).

وفقًا للبنك الدولي، بلغ تغلغل المهارات الأساسية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في كينيا 23.6٪ في عام 2018، بينما بلغ انتشار مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات القياسية 4.2٪ ومهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتقدمة 0.4٪ (World Bank, 2019, p. 186). على الرغم من هذه النسب المنخفضة، أدت معدلات انتشار الإنترنت والهواتف المحمولة المتزايدة في كينيا إلى زيادة اعتماد تقنية التمويل الجماعي.

#### ثانياً: أنظمة معالجة المدفوعات والدفع عبر الهاتف المحمول

أحرزت كينيا تقدماً كبيراً في تطوير أنظمة معالجة المدفوعات على مر السنين. احتضنت الدولة الابتكارات التكنولوجية المالية، مما أدى إلى ظهور أنظمة الدفع المختلفة. تم تسهيل اعتماد تقنية التمويل الجماعي في كينيا من خلال أنظمة الدفع هذه (HKTDC Research, 2022).

أحد أنظمة الدفع التي ساهمت في اعتماد التمويل الجماعي في كينيا هو M-PESA. تم إطلاق M-PESA في عام 2007، وهي خدمة تحويل الأموال عبر الهاتف المحمول التي تتيح للمستخدمين إيداع الأموال وسحبها وتحويلها باستخدام هواتفهم المحمولة. لعبت M-PESA دوراً مهماً في تعزيز الشمول المالي في كينيا، مع أكثر من 40 مليون مستخدم مسجل و208000 وكيل نشط في البلاد (Safaricom, 2022). جعلت M-PESA من السهل على الكينيين إجراء مدفوعات عبر الإنترنت، بما في ذلك مدفوعات حملات التمويل الجماعي.

نظام الدفع الآخر الذي ساهم في اعتماد التمويل الجماعي في كينيا هو PesaPal. هي بوابة دفع تتيح للشركات تلقي المدفوعات من العملاء عبر قنوات مختلفة، بما في ذلك الأموال عبر الهاتف المحمول والبطاقات والتحويلات المصرفية. عقدت PesaPal شراكة مع العديد من منصات التمويل الجماعي في كينيا، مثل M-Changa، لتسهيل المدفوعات لحملات التمويل الجماعي (Statista, 2022).

سهّل وجود أنظمة الدفع هذه على الكينيين إجراء مدفوعات لحملات التمويل الجماعي. قبل ظهور أنظمة الدفع هذه، كان إجراء مدفوعات لحملات التمويل الجماعي يمثل تحدياً، حيث لم يكن لدى معظم الكينيين إمكانية الوصول إلى بطاقات الائتمان أو الحسابات المصرفية. مع توفر الأموال عبر الهاتف المحمول وبوابات الدفع، يمكن للكينيين الآن إجراء مدفوعات لحملات التمويل الجماعي باستخدام هواتفهم المحمولة (Statista, 2022).

وفقًا للبنك الدولي، تمتلك كينيا أحد أعلى معدلات تبني الأموال عبر الهاتف المحمول في العالم، حيث يمتلك أكثر من 73٪ من البالغين حساباً نقدياً عبر الهاتف المحمول (World Bank, 2021). يُعزى معدل التبني المرتفع هذا إلى توفر خدمات تحويل الأموال عبر الهاتف المحمول مثل M-PESA. أتاح اعتماد الأموال عبر الهاتف المحمول للكينيين إمكانية إجراء المعاملات عبر الإنترنت، بما في ذلك إجراء مدفوعات لحملات التمويل الجماعي.

علاوة على ذلك، فإن اعتماد أنظمة الدفع لم يسهّل اعتماد التمويل الجماعي في كينيا فحسب، بل زاد أيضاً من مستوى الثقة بين المستثمرين. من المرجح أن يستثمر المستثمرون في حملات التمويل الجماعي عندما يكونون واثقين من

أن أموالهم ستكون آمنة وأن عملية الدفع موثوقة. سهل وجود أنظمة الدفع في كينيا على منصات التمويل الجماعي ضمان أمن أموالهم وموثوقية عملية الدفع للمستثمرين (HKTDC Research, 2022).

لعب اعتماد أنظمة الدفع مثل M-PESA و PesaPal دورًا مهمًا في اعتماد تقنية التمويل الجماعي في كينيا. سهلت أنظمة الدفع هذه على الكينيين إجراء مدفوعات لحملات التمويل الجماعي وزادت من مستوى الثقة بين المستثمرين (Kusimba, 2024, p. 12). كما ساهم معدل تبني الأموال عبر الهاتف المحمول في كينيا في تبني تقنية التمويل الجماعي. مع النمو المستمر لأنظمة الدفع في كينيا، من المتوقع أن يستمر اعتماد التمويل الجماعي في الارتفاع.

### الفرع الثالث: العوامل الثقافية وبيئة ريادة الأعمال

#### أولاً: العوامل الثقافية

لعبت العوامل الثقافية دورًا مهمًا في اعتماد تقنية التمويل الجماعي في كينيا. أحد العوامل الثقافية الرئيسية التي ساهمت في نجاح التمويل الجماعي في كينيا هو مفهوم Harambee، هي كلمة سواحيلية تعني التكاتف أو مساعدة بعضنا البعض. إنها ممارسة تقليدية في كينيا تتضمن أفرادًا يجتمعون معًا لجمع الأموال من أجل هدف مشترك، مثل دفع الرسوم المدرسية أو الفواتير الطبية أو بدء عمل تجاري (Kenyatta University, 2016). لقد ترسخت ممارسة Harambee في الثقافة الكينية لسنوات عديدة، وساعدت في بناء شعور بالمجتمع والتعاون بين الكينيين.

تم توسيع مفهوم Harambee ليشمل منصات التمويل الجماعي في كينيا، حيث يجتمع الأفراد لدعم مختلف المشاريع والمبادرات. استفادت منصات التمويل الجماعي مثل Pezsha و M-Changa من هذه القيمة الثقافية لإنشاء حملات جمع تبرعات ناجحة. على سبيل المثال، اعتمدت M-Changa، وهي واحدة من أكبر منصات التمويل الجماعي في كينيا، روح Harambee في عملياتها، مما مكّنها من جمع الأموال لمختلف المشاريع، بما في ذلك الأسباب الاجتماعية وحالات الطوارئ (Kimani, E, 2019).

العامل الثقافي الآخر الذي ساهم في نجاح التمويل الجماعي في كينيا هو القيمة العالية التي توضع على الشبكات والعلاقات الاجتماعية. يركز الكينيون بشكل كبير على الشبكات الاجتماعية، مثل الأسرة والأصدقاء والمجتمع، وهم يعتمدون على هذه الشبكات للحصول على الدعم والمساعدة. استفادت منصات التمويل الجماعي في كينيا من هذه القيمة الثقافية من خلال السماح للأفراد بمشاركة حملات جمع التبرعات مع شبكاتهم الاجتماعية (Kusimba, 2024, pp. 16-19). ساهم استخدام منصات التواصل الاجتماعي مثل Facebook و Twitter و WhatsApp لمشاركة حملات التمويل الجماعي بشكل كبير في نجاح التمويل الجماعي في كينيا.

#### ثانياً: بيئة ريادة الأعمال

لعبت ريادة الأعمال دورًا مهمًا في نمو الاقتصاد الكيني وتنميته، لا سيما في مجالات الابتكار وخلق فرص العمل. تم تصنيف البلاد بين أفضل الدول الأفريقية من حيث سهولة ممارسة الأعمال التجارية، حيث تنفذ الحكومة سياسات ومبادرات تهدف إلى تعزيز ريادة الأعمال ونمو الأعمال. ساعدت بيئة ريادة الأعمال في كينيا في اعتماد تكنولوجيا التمويل الجماعي من خلال توفير منصة مواتية لأصحاب المشاريع للوصول إلى التمويل لأعمالهم (Kusimba, 2024, p. 16).

وفقًا لتقرير صادر عن المؤشر العالمي لريادة الأعمال، احتلت كينيا المرتبة الثالثة في إفريقيا والمرتبة 54 عالميًا من حيث جودة النظام البيئي لريادة الأعمال، مع درجة 33.6 من 100 (GEM, 2020, p. 10). وهذا يوضح إمكانات الدولة لريادة الأعمال والابتكار، فضلاً عن الدعم الذي تقدمه الحكومة لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs). تم الاعتراف بكينيا أيضًا كمركز للابتكار في إفريقيا، مع عدد متزايد من الشركات الناشئة ورجال الأعمال في مختلف الصناعات مثل التكنولوجيا والزراعة والتمويل.

أحد العوامل الرئيسية التي ساهمت في نمو زيادة الأعمال في كينيا هو توافر التمويل وفرص الاستثمار. في السنوات الأخيرة، كانت هناك زيادة في عدد أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين الملائكيين في الدولة، مما يوفر للشركات الناشئة رأس المال اللازم لتنمية وتوسيع أعمالهم. بالإضافة إلى ذلك، نفذت الحكومة مبادرات مختلفة لدعم زيادة الأعمال، مثل إنشاء صندوق تنمية مشاريع الشباب وصندوق Uwezo، اللذين يوفران التمويل والدعم لرواد الأعمال الشباب والشركات المملوكة للنساء (KPMG, 2020, p. 14).

كما تم تسهيل نمو زيادة الأعمال في كينيا من خلال وجود نظام بيئي داعم يوفر الوصول إلى الموارد، مثل الإرشاد وفرص التواصل. على سبيل المثال، توفر وكالة الابتكار الوطنية الكينية (KENIA) برامج الإرشاد والتدريب لرواد الأعمال، بينما يوفر مرآب نيروبي iHub مساحات عمل مشتركة وفرصًا للتواصل مع الشركات الناشئة ورواد الأعمال (KPMG, 2020, p. 15).

تشكلت بيئة زيادة الأعمال في كينيا أيضًا من خلال عوامل ثقافية، مثل روح الابتكار والمرونة بين الشعب الكيني. يُعرف الكينيون بروحهم في تنظيم المشاريع واستعدادهم لتحمل المخاطر من أجل تحقيق أهدافهم. وقد تجلّى ذلك من خلال نجاح العديد من الشركات الناشئة الكينية، مثل M-PESA، وهي خدمة تحويل الأموال عبر الهاتف المحمول التي غيرت الطريقة التي يجري بها الكينيون المعاملات المالية (HKTD Research, 2022).

كان الدافع وراء اعتماد تكنولوجيا التمويل الجماعي في كينيا هو الحاجة إلى مصادر تمويل بديلة لأصحاب المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة. توفر منصات التمويل الجماعي فرصة فريدة لرواد الأعمال للوصول إلى التمويل من مجموعة كبيرة من المستثمرين، وبالتالي تقليل اعتمادهم على مصادر التمويل التقليدية. وفقًا لتقرير صادر عن مركز كامبريدج للتمويل البديل، فإن صناعة التمويل الجماعي في إفريقيا، بما في ذلك كينيا، تشهد نموًا سريعًا، حيث بلغ إجمالي حجم التمويل 81.9 مليون دولار في عام 2018 (CCAF, 2018, p. 17).

#### ثالثًا: النظام البيئي للشركات الناشئة (مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022)

يلعب النظام البيئي للشركات الناشئة دورًا مهمًا في نمو وتطوير الأعمال الجديدة، لا سيما في قطاع التكنولوجيا. وفقًا لمؤشر النظام البيئي للشركات الناشئة العالمية 2022، الذي يصنف المدن والبلدان بناءً على النظم البيئية للشركات الناشئة، فإن الولايات المتحدة والصين والهند هي البلدان الثلاثة الأولى التي تمتلك أنظمة بيئية للشركات الناشئة الأكثر تطورًا (GSEI, 2022). ومع ذلك، فقد خطت العديد من البلدان الأفريقية، بما في ذلك كينيا، خطوات كبيرة في تطوير النظم البيئية للشركات الناشئة في السنوات الأخيرة.

**الجدول 110:** تصنيف كينيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022 في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا

الترتيب الإقليمي	الدولة	عدد المدن المصنفة	الترتيب العالمي	التغير في الترتيب (من 2021)	إجمالي النقاط
1	اسرائيل (الكيان المحتل)	13	3	-	45
2	الإمارات العربية المتحدة	3	27	-2	9
3	جنوب أفريقيا	4	49	-1	4
4	نيجيريا	3	61	2	2
5	كينيا	2	62	-1	2

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على: (GSEI, 2022, p. 49)

تم الاعتراف بكينيا كواحدة من مراكز الشركات الناشئة الرائدة في إفريقيا، مع صناعة التكنولوجيا النابضة بالحياة والسياسات الحكومية الداعمة. يصنف مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022 نيروبي، عاصمة كينيا، على أنها أفضل 104 نظام بيئي للشركات الناشئة على مستوى العالم، بعد أن كانت 115 في عام 2021 (GSEI, 2022). ويستشهد التقرير بثقافة ريادة الأعمال في كينيا، والدعم الحكومي، وتوافر التمويل كعوامل رئيسية تقود النظام البيئي للشركات الناشئة في البلاد.

الجدول 111: تصنيف مدن كينيا في مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة 2022 في منطقة الشرق الأوسط

وأفريقيا

الترتيب الإقليمي	المدينة	الدولة	الترتيب العالمي	التغير في الترتيب (من 2021)	إجمالي النقاط
1	منطقة تل أبيب	اسرائيل (الكيان المحتل)	9	1-	55
2	دبي	الإمارات العربية المتحدة	61	6	10
3	لاغوس	نيجيريا	81	41	8
4	القدس	اسرائيل (الكيان المحتل)	86	32-	8
5	حيفا	اسرائيل (الكيان المحتل)	144	25-	5
6	كيب تاون	جنوب أفريقيا	147	2-	5
7	جوهانسبرغ	جنوب أفريقيا	158	6-	5
8	القاهرة	مصر	160	20	5
9	نيروبي	كينيا	163	27-	5

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على: (GSEI, 2022, p. 49)

تتمثل إحدى الطرق التي ساعد بها النظام البيئي للشركات الناشئة في اعتماد تقنية التمويل الجماعي على توافر التمويل. التمويل الجماعي هو وسيلة شائعة للشركات الناشئة لجمع رأس المال من عدد كبير من الأشخاص، وتوافر التمويل أمر بالغ الأهمية لنجاح حملات التمويل الجماعي. وفقاً للتقرير، أحرزت كينيا تقدماً كبيراً في توافر التمويل، حيث احتلت المرتبة 46 عالمياً من حيث الوصول إلى التمويل، بعد أن كانت 70 في عام 2021 (GSEI, 2022). ويشير هذا إلى أن الشركات الكينية الناشئة لديها وصول أفضل إلى رأس المال، مما جعلها من الأسهل عليهم اعتماد تقنية التمويل الجماعي.

هناك طريقة أخرى ساهم بها النظام البيئي للشركات الناشئة في اعتماد تقنية التمويل الجماعي من خلال توفر الإرشاد وفرص التواصل. ويشير التقرير إلى أن النظام البيئي للشركات الناشئة في نيروبي يتميز بمجتمع داعم يوفر التوجيه وفرص التواصل للشركات الجديدة. وقد ساعد ذلك الشركات الناشئة في التعرف على التمويل الجماعي ونماذج التمويل المبتكرة الأخرى، مما ساهم في زيادة اعتماد تقنية التمويل الجماعي في كينيا (World Bank, 2021).

الفرع الرابع: منصات وقصص الناجحة للتمويل الجماعي في كينيا

أولاً: منصات التمويل الجماعي في كينيا

1- منصة M-Changa :

M-Changa هي منصة تمويل جماعي كينية تسمح للأفراد والمنظمات بجمع الأموال لأسباب ومشاريع مختلفة. تم إطلاق M-Changa في عام 2012، وكان أول منصة تمويل جماعي للهاتف المحمول في إفريقيا، ومنذ ذلك الحين أصبح أداة شائعة لجمع التبرعات الاجتماعية والمجتمعية (M-Changa, 2023). تتيح المنصة للمستخدمين إنشاء حملات مخصصة لجمع التبرعات ومشاركتها مع الأصدقاء والعائلة والمجتمع عبر الإنترنت.

تعد M-Changa فريدة من نوعها من حيث أنها تتيح للمستخدمين التبرع بالأموال من خلال خدمات الأموال عبر الهاتف المحمول، مثل M-Pesa و Money Airtel و Equitel (M-Changa, 2023). هذا يجعله في متناول مجموعة واسعة من المستخدمين، بما في ذلك أولئك الذين قد لا يكون لديهم إمكانية الوصول إلى الخدمات المصرفية التقليدية. بالإضافة إلى ذلك، يقدم M-Changa ميزة تسمى "جمع التبرعات الجماعية"، والتي تتيح للعديد من المستخدمين التعاون وتجميع مواردهم لتحقيق هدف مشترك.

تتمثل إحدى المزايا الرئيسية لـ M-Changa في الشفافية والمساءلة. توفر المنصة تحديثات منتظمة حول التقدم المحرز في حملات جمع التبرعات وكيف يتم استخدام الأموال (M-Changa, 2023). كما أن لديها نظام تقارير قوي يسمح للمستخدمين بتتبع التبرعات والنفقات والبيانات المالية الأخرى المتعلقة بحملاتهم.

تم استخدام M-Changa لمجموعة متنوعة من الأغراض، بما في ذلك حالات الطوارئ الطبية، وتمويل التعليم، ومشاريع تنمية المجتمع، وجهود الإغاثة في حالات الكوارث. كانت المنصة مفيدة بشكل خاص في المناطق الريفية في كينيا، حيث يمكن أن يكون الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية محدودًا.

## 2- منصة Pezesha :

Pezesha هي شركة تكنولوجيا مالية كينية تأسست عام 2016 من قبل هيلدا مورا. تتمثل مهمة الشركة في سد فجوة التمويل في إفريقيا من خلال توفير الوصول إلى فرص الائتمان والاستثمار بأسعار معقولة (Pezesha, 2023). تعمل Pezesha كسوق رقمي يربط بين المقرضين والمقرضين، باستخدام الذكاء الاصطناعي وخوارزميات التعلم الآلي لمطابقة المقرضين مع المقرضين المناسبين.

تعمل Pezesha بشكل أساسي في كينيا ولكنها وسعت خدماتها إلى دول أفريقية أخرى، بما في ذلك نيجيريا وأوغندا وتنزانيا. تقدم الشركة مجموعة من المنتجات المالية، بما في ذلك القروض الصغيرة وقروض رأس المال العامل وخدمات خصم الفواتير (Pezesha, 2023). تستفيد Pezesha من تحليلات البيانات لتقييم الجدارة الائتمانية للمقرضين، مما يمكن الشركة من توفير تمويل ميسور للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي غالبًا ما تفتقر إلى الخدمات المالية التقليدية.

لقد مكّن نهج Pezesha المبتكر في تصنيف الائتمان الشركة من تأسيس سمعة طيبة كمقرض موثوق وجدير بالثقة. حصلت الشركة على العديد من الجوائز لمساهمتها في الشمول المالي في إفريقيا (World Economic Forum, 2024)، بما في ذلك جائزة أفضل شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا المالية في حفل توزيع جوائز East Africa Com لعام 2019 وجائزة Best Lending Platform في حفل توزيع جوائز التكنولوجيا المالية الإفريقية لعام 2021.

تبنّت Pezesha أيضًا التمويل الجماعي كوسيلة لزيادة رأس المال لعملياتها وتوسيع نطاقها. في عام 2020، أطلقت الشركة حملة تمويل جماعي على Seedrs، وهي منصة تمويل جماعي مقرها المملكة المتحدة، والتي جمعت أكثر من 200 ألف دولار من مستثمرين في المملكة المتحدة وكينيا. تم استخدام الأموال التي تم جمعها من خلال الحملة لتطوير منتجات مالية جديدة وتوسيع عمليات Pezesha في كينيا ودول أفريقية أخرى (Pezesha, 2023).

## 3- منصة Lendable :

Lendable هي شركة تكنولوجيا مالية كينية تأسست في 2014. تقدم الشركة قروضًا للأشخاص الذين قد لا يتمكنون من الحصول على تمويل من خلال المؤسسات المالية التقليدية (Lendable, 2023). يستخدم Lendable نظام تسجيل ائتماني خاص لتقييم الجدارة الائتمانية للمقرضين المحتملين، مما يسمح له بتقديم قروض للأفراد الذين قد لا يكون لديهم تاريخ ائتماني رسمي.

يستخدم Lendable تكنولوجيا الهاتف المحمول لجمع البيانات عن المقترضين المحتملين، بما في ذلك تاريخهم المالي ودخلهم الحالي. تقوم خوارزمية الملكية الخاصة بالشركة بتحليل هذه البيانات لتحديد الجدارة الائتمانية للمقترض وقدرته على سداد القرض (Lendable, 2023). يستخدم Lendable أيضًا بيانات من مصادر أخرى، مثل استخدام الهاتف المحمول ووسائل التواصل الاجتماعي، لبناء صورة أكثر اكتمالاً للوضع المالي للمقترض (Lendable, 2023). تتمثل إحدى مزايا منصة Lendable في أنه يمكنها معالجة طلبات القروض بسرعة، وأحيانًا في أقل من 10 دقائق. يمكن للمقترضين التقدم للحصول على قروض من خلال تطبيق Lendable للهاتف المحمول أو موقع الويب، وإذا تمت الموافقة عليه، يمكنهم تلقي الأموال في حسابهم المصرفي في غضون 24 ساعة (Lendable, 2023). تتراوح قروض Lendable عادةً بين 10,000 شيلينغ كيني و250,000 شيلينغ كيني ولها شروط سداد تصل إلى 12 شهرًا (Lendable, 2023). نجحت منصة Lendable في مساعدة الأشخاص على الوصول إلى الائتمان، وخاصة أولئك الذين تم استبعادهم من الأنظمة المالية التقليدية. من خلال الاستفادة من التكنولوجيا ومصادر البيانات البديلة (Lendable, 2024, pp. 32-42)، تمكنت Lendable من تقديم قروض للأشخاص الذين ربما لم يتمكنوا من الحصول على تمويل من خلال القنوات التقليدية. اعتبارًا من عام 2021، أصدرت Lendable أكثر من 50,000 قرض في كينيا. إن نجاح Lendable هو شهادة على قوة التكنولوجيا في زيادة الشمول المالي وتعزيز النمو الاقتصادي. باستخدام البيانات والتكنولوجيا المبتكرة، تمكنت Lendable من توفير الائتمان للأفراد الذين كان من الممكن استبعادهم من النظام المالي. وقد ساعد ذلك على خلق فرص لزيادة الأعمال ونمو الأعمال الصغيرة، وهي أمور ضرورية للتنمية الاقتصادية.

ثانياً: قصص ناجحة للتمويل الجماعي في كينيا

#### 1- حملة M-Changa صندوق الاستجابة لـ COVID-19

أطلقت M-Changa صندوق الاستجابة لـ COVID-19 في مارس 2020 لدعم المجتمعات الضعيفة المتضررة من الوباء. يهدف صندوق الاستجابة لـ COVID-19 إلى جمع الأموال لدعم المجتمعات الأكثر ضعفاً في كينيا، بما في ذلك الأسر ذات الدخل المنخفض وأصحاب الأعمال الصغيرة (M-Changa, 2023). تم استخدام الأموال لتوفير الغذاء والمياه النظيفة والإمدادات الطبية الأساسية للمحتاجين. أقامت M-Changa شراكة مع منظمات مختلفة، بما في ذلك جمعية الصليب الأحمر الكينية ووزارة الصحة، لضمان استخدام الأموال بشكل فعال (M-Changa, 2023). لجمع الأموال لصندوق استجابة COVID-19، استفادت M-Changa من منصتها للتمويل الجماعي عبر الإنترنت، مما سمح للأفراد والمؤسسات بالتبرع بالأموال بسهولة وأمان. سمحت المنصة للمانحين بتقديم مساهمات عن طريق الأموال عبر الهاتف المحمول أو مدفوعات بطاقات الائتمان، مما جعلها في متناول مجموعة واسعة من الناس (M-Changa, 2023).

نجح صندوق M-Changa للاستجابة لـ COVID-19 في جمع مبالغ كبيرة من المال لدعم المجتمعات الضعيفة المتضررة من الوباء. في الشهر الأول من الحملة، رفعت المنصة فوق 3.6 مليون شلن كيني (33000 دولار)، والتي استخدمت لتوفير الغذاء والإمدادات الطبية للمجتمعات المحتاجة. بحلول نهاية الحملة، كان M-Changa قد جمع فوق 15 مليون شلن كيني (140.000 دولار أمريكي) من أكثر من 6,000 مانح، تم توزيعها على أكثر من 15,000 أسرة في جميع أنحاء كينيا (M-Changa, 2023).

يسلط نجاح M-Changa في جمع الأموال لصندوق استجابة COVID-19 الضوء على فعالية منصات التمويل الجماعي في دعم مشاريع تنمية المجتمع والاستجابة لحالات الطوارئ. ساعدت إمكانية الوصول إلى المنصة وأمنها وشفافيتها على بناء الثقة مع الجهات المانحة، مما أدى إلى مستوى عالٍ من المشاركة والمشاركة في الحملة.

#### 2- حملة Pezesha لجمع الأموال لتوفير ائتمان ميسور للشركات الصغيرة والمتوسطة

في عام 2019، أطلقت شركة Pezesha حملة تمويل جماعي لجمع الأموال لتوفير ائتمان ميسور للشركات الصغيرة والمتوسطة. هدفت الحملة إلى جمع 10 ملايين شلن كيني وتجاوزت هدفها بجمع 12 مليون شلن كيني (Pezesha, 2023). تم استخدام الأموال التي تم جمعها لتقديم قروض للشركات الصغيرة والمتوسطة التي كانت ستواجه صعوبة في الحصول على التمويل من المقرضين التقليديين بسبب ارتفاع أسعار الفائدة ومتطلبات الإقراض الصارمة. استهدفت الحملة الأفراد والشركات والمنظمات التي أرادت دعم نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة في كينيا. تم توجيه الأموال من خلال منصة Pezesha، التي تستخدم الذكاء الاصطناعي وخوارزميات التعلم الآلي لتحليل الجدارة الائتمانية للشركات الصغيرة والمتوسطة ومطابقتها مع المقرضين.

إن نجاح حملة Pezesha هو شهادة على الرغبة المتزايدة في الاستثمار المؤثر والحاجة إلى حلول تمويل مبتكرة في كينيا. أتاحت الحملة فرصة للأفراد والمؤسسات لدعم نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة، التي تشكل العمود الفقري للاقتصاد الكيني. تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة أكثر من 80٪ من فرص العمل وتساهم بشكل كبير في الناتج المحلي الإجمالي للدولة (Pezesha, 2023).

من خلال الحملة، تمكنت Pezesha من دعم مئات الشركات الصغيرة والمتوسطة في مختلف القطاعات، بما في ذلك الزراعة والتصنيع وتجارة التجزئة. كانت القروض التي قدمتها Pezesha ميسورة التكلفة، حيث تتراوح أسعار الفائدة من 10٪ إلى 15٪، وهي أقل من الأسعار التي يقدمها المقرضون التقليديون (Pezesha, 2023). تتميز القروض بشروط سداد مرنة، مما يمكّن الشركات الصغيرة والمتوسطة من سداد القروض بوتيرة تناسب تدفقاتها النقدية.

تُظهر حملة Pezesha إمكانات التمويل الجماعي كآلية تمويل بديلة للشركات الصغيرة والمتوسطة في كينيا. يوفر التمويل الجماعي فرصة للشركات الصغيرة والمتوسطة للوصول إلى رأس المال من مجموعة واسعة من المستثمرين، مما يمكنهم من التغلب على فجوة التمويل التي تحد من نموهم. يوفر التمويل الجماعي أيضاً فرصة للأفراد والمؤسسات لدعم نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة والمساهمة في تنمية الاقتصاد الكيني.

### 3- حملة فريق الكرة الطائرة الشاطئية الكيني للسيدات

واجه فريق الكرة الطائرة الشاطئية الكيني للسيدات تحديات مالية في الماضي، لا سيما في تأمين التمويل للمشاركة في البطولات الدولية. لمواجهة هذا التحدي، لجأ الفريق إلى التمويل الجماعي لجمع الأموال لرحلتهم إلى دورة ألعاب الكومنولث في أستراليا في عام 2018 (M-Changa, 2023). تم إطلاق الحملة على منصة M-Changa وتهدف إلى جمع 8 ملايين شلن كيني لتغطية نفقات سفر وإقامة وتدريب ومعدات الفريق (M-Changa, 2023).

كانت حملة الفريق للتمويل الجماعي ناجحة، حيث جمعت أكثر من 9 ملايين شلن كيني من 75 جهة مانحة في فترة شهرين (M-Changa, 2023). تم استخدام الأموال التي تم جمعها لتغطية نفقات الفريق، بما في ذلك الرحلات الجوية والإقامة ومعسكرات التدريب قبل الألعاب (M-Changa, 2023). كانت مشاركة الفريق في دورة ألعاب الكومنولث إنجازاً مهماً، حيث كانت هذه هي المرة الأولى التي يتأهل فيها فريق كيني للكرة الطائرة الشاطئية للألعاب.

يسلط نجاح حملة التمويل الجماعي لفريق الكرة الطائرة الشاطئية للسيدات الكيني الضوء على إمكانات التمويل الجماعي لدعم الفرق الرياضية والأفراد في الوصول إلى التمويل للمشاركة في المسابقات الدولية (FIVB, 2024). يوفر التمويل الجماعي منصة للداعمين للمساهمة في قضية يؤمنون بها، مثل دعم مشاركة الفرق الرياضية في بلادهم في البطولات الدولية. علاوة على ذلك، يمكن أن يساعد التمويل الجماعي في تحقيق تكافؤ الفرص، لا سيما في الألعاب الرياضية حيث قد يفتقر الرياضيون من البلدان الأقل نمواً إلى الموارد اللازمة للمشاركة في المسابقات الدولية.

### خلاصة الفصل الثالث:

من خلال التحليل الشامل لتطور التمويل الجماعي عالمياً بين 2013 و2020، يتضح أن هذا النوع من التمويل أصبح عنصراً حيوياً في دعم المشاريع الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة. استعرضنا كيف ساهمت الأطر التنظيمية المرنة والابتكارات التكنولوجية في تعزيز نمو هذا السوق في الأسواق المتقدمة مثل أوروبا والمملكة المتحدة وآسيا والأمريكيتين. في المقابل، ورغم إمكانات النمو في الأسواق الناشئة مثل الشرق الأوسط وأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، لا يزال هناك العديد من التحديات التي تحتاج إلى معالجة، لا سيما فيما يتعلق بتطوير البنية التحتية، وتنظيم السوق، وزيادة الوعي بأهمية هذه المنصات.

لقد أظهرت الدراسة أن نجاح التمويل الجماعي يعتمد بشكل كبير على الأطر التنظيمية التي تتيح للمستثمرين والمستفيدين من هذه المنصات التعامل بثقة وشفافية، إلى جانب الحاجة إلى تقنيات متطورة تمكّن المنصات من العمل بكفاءة. هذا يبرز الدور المتزايد للتمويل الجماعي كأداة مبتكرة لتمويل المشاريع وتوسيع نطاق الفرص الاقتصادية، خاصة في ظل الظروف الاقتصادية غير المستقرة التي قد تحد من الوصول إلى التمويل التقليدي.

استناداً إلى النتائج التي تم استخلاصها من دراسة التجارب العالمية في التمويل الجماعي، سيكون من الضروري الآن التركيز على إمكانية تطبيق هذه التجربة في الجزائر. يتناول الفصل القادم تحليل متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر، مع الأخذ في الاعتبار الحاجة إلى تكييف النماذج العالمية بما يتلاءم مع السياق المحلي. سيتم تحليل العوامل التنظيمية والتكنولوجية والثقافية والاقتصادية التي تؤثر في إمكانية إنشاء هذه المنصات، ودورها المحتمل في تمويل الشركات الناشئة.

سيتم في هذا الفصل أيضاً استعراض التشريعات الحالية وتحديد الفجوات التي تحتاج إلى معالجة لتسهيل استحداث هذا النوع من التمويل في الجزائر. كما سيتم تسليط الضوء على التحديات المحتملة، مثل الوعي المحدود بالتمويل الجماعي، الحواجز التكنولوجية، والبنية التحتية المالية القائمة. الهدف النهائي هو تقديم رؤية واضحة حول كيفية تحويل التمويل الجماعي إلى أداة فعالة لدعم الاقتصاد الوطني وتنوع مصادر التمويل للمشاريع الريادية.

## الفصل الرابع

متطلبات استحداث منصات

التمويل الجماعي في الجزائر

### تمهيد:

لتبني تقنية التمويل الجماعي بنجاح في الجزائر، هناك مجموعة من المتطلبات الأساسية التي يجب توفرها لضمان بيئة مناسبة ومستدامة لهذه التقنية. هذه المتطلبات تتوزع على أربعة محاور رئيسية: التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية. لتقييم هذه المتطلبات تم استخدام الجدول التقييمي.

الجدول التقييمي هو أداة تحليلية منظمة تستخدم لتقييم مجموعة من المعايير المحددة مسبقاً بطريقة كمية، بهدف قياس مدى توافق عناصر أو متطلبات معينة مع أهداف أو معايير محددة. في حالة دراسة التمويل الجماعي في الجزائر، تم تصميم الجدول التقييمي لتقييم المتطلبات الأساسية، مثل المتطلبات التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية، التي يجب أن تكون متوفرة لضمان نجاح استحداث منصات التمويل الجماعي.

آلية عمل الجدول التقييمي تبدأ بتحديد المعايير التي سيتم تقييمها. بعد ذلك، يتم تحديد درجات لكل معيار، عادة على مقياس من 1 إلى 5، حيث يعبر الواحد عن الغياب التام للمعيار، والخمسة تعبر عن التوافق الكامل مع المعيار. هذا التقييم يتيح لنا تحليل كل عنصر بشكل موضوعي، ويعطينا صورة واضحة حول مدى جاهزية أو النقص في مختلف جوانب التمويل الجماعي.

نظراً لتعقيد الموضوع وتشعب الجوانب التي يتعين تقييمها، تم الاعتماد على مجموعة من الخبراء المختصين في مجالات متعددة مثل التشريعات المالية، التكنولوجية، والاقتصاد لتصميم الجداول التقييمية. هؤلاء الخبراء قدموا رؤى قيمة حول المعايير الأكثر أهمية لكل عنصر من عناصر التمويل الجماعي. تم تصميم الجداول التقييمية لتناسب مع الهدف والغرض من الدراسة، مما يضمن تغطية شاملة للجوانب الضرورية بطريقة دقيقة ومنهجية.

تمت صياغة المعايير بناءً على خبرات هؤلاء الخبراء، لضمان أن التقييم لا يعتمد على تصورات عامة، بل على تحليل علمي متخصص وموثوق لكل جانب من الجوانب المهمة.

بالرغم من أن الاستبيان يعتبر أداة شائعة لجمع البيانات، إلا أنه غير مناسب في هذه الحالة لأسباب عدة:

— تعدد الأطراف المعنية: التمويل الجماعي يشمل العديد من الأطراف (مستثمرين، أصحاب مشاريع، جهات تنظيمية)، ولكل طرف منها احتياجات وتوقعات مختلفة. تصميم استبيان يغطي احتياجات جميع هذه الأطراف بشكل متساوٍ يعتبر تحدياً كبيراً، حيث قد يصعب توجيه الأسئلة بالشكل الذي يلي احتياجات كل طرف.

— حداثة المفهوم في الجزائر: التمويل الجماعي مفهوم حديث نسبياً في الجزائر، ما يعني أن الكثير من الأطراف المعنية قد لا تكون على دراية كافية بالجوانب التنظيمية والتقنية المطلوبة. الاعتماد على استجاباتهم في استبيان قد يؤدي إلى نتائج غير دقيقة أو غير متعمقة، خصوصاً عند تناول الموضوعات المعقدة مثل اللوائح المالية أو المتطلبات التكنولوجية.

— صعوبة تقييم الجوانب الفنية والتنظيمية: تتطلب الجوانب التنظيمية والتقنية تقييماً متخصصاً وعميقاً، وهو أمر يصعب تحقيقه باستخدام استبيانات تعتمد على آراء المشاركين. الجداول التقييمية، في المقابل، تعتمد على تقييمات موضوعية مبنية على حقائق ومعايير ثابتة، مما يجعلها أكثر دقة وملاءمة.

بعد إتمام عملية التقييم باستخدام الجداول التقييمية، سيتم الاعتماد على المخطط الراداري (Radar Chart) لتوضيح النتائج بشكل بصري وفعال. المخطط الراداري هو أداة رسومية تسمح بعرض النتائج متعددة الأبعاد بطريقة تساعد على مقارنة المعايير المختلفة في نفس الوقت.

استخدام المخطط الراداري في هذه الحالة يساعد في:

— عرض شامل للنتائج: يتيح المخطط رؤية شاملة لكل العناصر التي تم تقييمها، ويظهر نقاط القوة والضعف بوضوح عبر محاور متعددة.

- سهولة المقارنة: المخطط الراداري يسهل مقارنة العناصر المختلفة (التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، الثقافية) بشكل بصري، مما يتيح للمستخدمين فهم العلاقات بين المعايير المختلفة في تقييم التمويل الجماعي.
  - توضيح نقاط القوة والضعف: من خلال المخطط، يمكن تحديد الجوانب التي تستوفي المتطلبات بشكل جيد والجوانب التي تحتاج إلى تحسين، مما يوجه الجهود المستقبلية نحو معالجة نقاط الضعف.
- بالتالي، استخدام المخطط الراداري يعزز الفهم الشامل للنتائج المستخلصة من الجدول التقييمي، ويجعل من السهل تقديم التوصيات بناءً على تحليل مرئي واضح ومقارن.
- هذا الفصل يركز على تقييم مدى توفر هذه المتطلبات في الجزائر، وتحليل مدى استعداد البلاد لتبني تقنية التمويل الجماعي كأداة تمويلية مبتكرة تدعم الاقتصاد الوطني وتعزز ريادة الأعمال.

## المبحث الأول: المتطلبات التنظيمية الأساسية لاستحداث منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر

تُعتبر المتطلبات التنظيمية أساسًا جوهريًا لنجاح تبني التقنيات المالية الحديثة، حيث تضمن هذه المتطلبات توفير إطار قانوني وإداري يحمي جميع الأطراف المعنية ويعزز الثقة في النظام المالي. يهدف هذا المبحث إلى تحليل واستكشاف مدى استعداد الجزائر لتبني تقنية التمويل الجماعي من الناحية التنظيمية، مع التركيز على العناصر الأساسية التي تشكل هذا الإطار.

في المطلب الأول، سنستعرض العناصر التنظيمية الأساسية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي، والتي تشمل التشريعات الخاصة، شروط الترخيص والتسجيل، الرقابة والإشراف، وحماية المستثمرين. كما سنتناول التزامات الإفصاح والشفافية، وآليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، والبنية التحتية التكنولوجية للمنصات، وإدارة المخاطر المالية. بالإضافة إلى ذلك، سنناقش أهمية مرونة اللوائح التنظيمية والتوعية والانتشار المجتمعي في دعم وتفعيل هذه التقنية.

يتناول المطلب الثاني تحليل اللوائح التنظيمية للتمويل الجماعي في القانون الجزائري، حيث سنعرض القوانين والأنظمة الحالية ونحلل مدى كفايتها وفعاليتها في تهيئة بيئة مناسبة لتبني التمويل الجماعي. سنركز على المواد العامة، عملية اعتماد مستشار الاستثمار التسهلي، وشروط ممارسة نشاطه، بالإضافة إلى آليات الرقابة المفروضة عليه. في المطلب الثالث، سنقدم دراسة حالة لموقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التسهلي في الجزائر، موضحين الخطوات والإجراءات المتبعة، مما يساهم في فهم التطبيق العملي للمتطلبات التنظيمية وكيفية تفاعل الأطراف المختلفة معها.

أخيرًا، في المطلب الرابع، سنقيّم مدى استعداد الجزائر من الناحية التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي، من خلال تحليل مدى توفر المتطلبات الأساسية وتحديد التحديات المحتملة. سيساعد هذا التقييم في تقديم توصيات لتعزيز الإطار التنظيمي وضمان نجاح تطبيق هذه التقنية في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلاد.

### المطلب الأول: العناصر التنظيمية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي

تمثل العناصر التنظيمية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي الإطار المحوري الذي يضمن نجاح هذه التقنية من الناحية التنظيمية، إذ تم اختيارها بناءً على معايير شاملة تستجيب لمتطلبات بيئة التمويل الجماعي. وقد تم تحديد هذه المتطلبات من خلال التشاور مع خبراء في القانون، مما ساهم في بناء رؤية متكاملة تأخذ بعين الاعتبار الجوانب القانونية والرقابية والتشريعية الضرورية. تركز هذه العناصر على تحقيق التوازن بين توفير بيئة قانونية وتشريعية واضحة ومرنة وبين تعزيز الحماية والثقة لدى الأطراف المشاركة، بما في ذلك المستثمرون والممولون والمنصات. كما تم اعتماد هذه المتطلبات بناءً على ممارسات دولية رائدة وتجارب ناجحة في تنظيم التمويل الجماعي، مع الأخذ بعين الاعتبار خصوصية البيئة المحلية واحتياجاتها. لذلك، تم تقسيم هذه العناصر إلى محاور رئيسية تغطي الأبعاد القانونية، الرقابية، التكنولوجية، والمالية، بهدف توفير نظام شامل يضمن الشفافية، الكفاءة، والاستدامة لهذه التقنية الحديثة.

### الفرع الأول: التشريعات الخاصة بالتمويل الجماعي

يتعلق هذا العنصر بالإطار القانوني الذي ينظم تقنية التمويل الجماعي، ويتضمن تعريفات واضحة للتمويل الجماعي، المصطلحات الأساسية المرتبطة به، وتحديد مجالاته. توفر هذه التشريعات الأساس القانوني لضبط عملية التمويل الجماعي وضمان وضوح التعاملات القانونية. يشمل أيضاً التشريعات المتعلقة بأنواع التمويل الجماعي (مثل الأسهم، الديون، المكافآت، والتبرعات) وآليات حماية حقوق المستثمرين والممولين. وجود مثل هذه التشريعات يساعد على تنظيم النظام المالي وحماية جميع الأطراف المعنية.

### الفرع الثاني: شروط الترخيص والتسجيل

هذا العنصر يركز على القوانين واللوائح التي تحدد الشروط التي يجب أن تلتزم بها منصات التمويل الجماعي للحصول على الترخيص. تشمل هذه الشروط المتطلبات المالية والضمانات المطلوبة، الكفاءة الإدارية لفريق إدارة المنصة، والامتثال للوائح التنظيمية المعمول بها. كما تلزم القوانين المنصات بتقديم تقارير دورية للجهات الرقابية لضمان الشفافية والامتثال. هذه الشروط تساعد في ضبط السوق وتحديد الجهات التي يمكنها العمل في هذا المجال.

### الفرع الثالث: الرقابة والإشراف

هذا العنصر يتناول الجوانب التنظيمية المتعلقة بمنح وتجديد التراخيص للمنصات، ومراقبة الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها. كما يشمل فرض عقوبات على المخالفات والانتهاكات التي قد تحدث، بالإضافة إلى إجراءات التدقيق المالي الدوري للمنصات. كما يتم وضع آليات لتقييم أداء المنصات والمشاريع الممولة لضمان الامتثال وتجنب أي ممارسات غير قانونية. هذه الآليات الرقابية تضمن نزاهة العمليات وتساهم في حماية جميع الأطراف المعنية.

### الفرع الرابع: حماية المستثمرين

يركز هذا العنصر على القوانين التي تضمن حماية حقوق المستثمرين في منصات التمويل الجماعي. يشمل ذلك إلزام المنصات بتوفير معلومات شاملة وشفافة حول المشاريع التي تطلب التمويل، وضع حدود قصوى للمبالغ التي يمكن جمعها عبر التمويل الجماعي، وآليات استرداد الأموال في حال فشل المشاريع أو وقوع احتيال. كما يتم وضع لوائح لحماية بيانات المستثمرين وتوفير إجراءات لحل النزاعات بين المنصات والمستثمرين.

### الفرع الخامس: التزامات الإفصاح والشفافية

يتعلق هذا العنصر بإلزام المنصات بنشر تقارير دورية عن أداء المشاريع الممولة، والإفصاح عن أي تضارب محتمل في المصالح، وتقديم معلومات دقيقة وشفافة عن المخاطر المرتبطة بالاستثمار في المشاريع. كما تشمل التزامات المنصات بنشر تقارير مالية عامة، وتقديم معلومات واضحة عن العوائد المتوقعة من المشاريع الممولة. هذا النوع من الشفافية يعزز ثقة المستثمرين والمشاركين في النظام.

### الفرع السادس: آليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

يتناول هذا العنصر الإجراءات التنظيمية التي تهدف إلى مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب عبر منصات التمويل الجماعي. يشمل ذلك وضع إجراءات صارمة للتحقق من هوية المستخدمين (الممولين والمستثمرين)، تطبيق أنظمة إلكترونية لرصد العمليات المشبوهة، وتوفير تقارير دورية للجهات الرقابية حول الامتثال للمعايير الدولية لمكافحة غسل الأموال. هذه الآليات تهدف إلى حماية النظام المالي من الأنشطة غير القانونية.

### الفرع السابع: البنية التحتية التكنولوجية للمنصات

هذا العنصر يركز على اللوائح التنظيمية التي تفرض على منصات التمويل الجماعي توفير بنية تحتية تكنولوجية متينة وأمنة. يشمل ذلك الالتزام بتوفير أنظمة حماية إلكترونية مشددة لمنع الاختراقات وضمان حماية البيانات الحساسة للمستخدمين. كما يتضمن ضمان السرعة والكفاءة في تنفيذ العمليات المالية ووضع آليات لحماية المعلومات المالية عبر النسخ الاحتياطي.

### الفرع الثامن: إدارة المخاطر المالية

يتناول هذا العنصر القوانين التي تفرض تحليل دوري للمخاطر المرتبطة بالمشاريع الممولة عبر منصات التمويل الجماعي. يشمل ذلك وضع استراتيجيات للتخفيف من المخاطر المالية، التأكد من وجود خطط للتعامل مع الأزمات المالية، وتحديد حدود قصوى للتمويل لتجنب المخاطر الكبيرة. كما تلزم القوانين المنصات بتقديم تقارير تفصيلية عن المخاطر للمستثمرين قبل المشاركة في المشاريع.

#### الفرع التاسع: مرونة اللوائح التنظيمية

يركز هذا العنصر على مدى قدرة القوانين واللوائح التنظيمية على التكيف مع التطورات التكنولوجية والاقتصادية. يتضمن ذلك القدرة على تحديث اللوائح بسهولة لتتوافق مع التغيرات في السوق، السماح بتجربة نماذج تمويل جديدة ضمن إطار تنظيمي مرن، وتطبيق تعديلات دورية على اللوائح وفقاً للتغيرات الاقتصادية. هذا العنصر ضروري لضمان استدامة النظام في ظل التطورات المستمرة.

#### الفرع العاشر: التوعية والانتشار المجتمعي

يتعلق هذا العنصر بالتشريعات التي تهدف إلى نشر الوعي حول التمويل الجماعي وزيادة فهم المجتمع له. يتضمن ذلك إطلاق حملات توعية، تنظيم ورش عمل وبرامج تعليمية حول التمويل الجماعي، التعاون مع وسائل الإعلام لنشر ثقافة التمويل الجماعي، وتقديم حوافز للمستثمرين الجدد. هذه الجهود ضرورية لضمان انتشار التقنية وفهم المجتمع لها بشكل صحيح.

#### المطلب الثاني: تحليل اللوائح التنظيمية للتمويل الجماعي في القانون الجزائري

في إطار تحليل نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 01-23 الصادر في 12 أبريل 2023، والذي يحدد شروط اعتماد وممارسة المستشارين في مجال الاستثمار التسهلي ومراقبتهم، نرى أهمية بالغة في الاستعانة بأراء مختصين في مجالات القانون المختلفة. يُعد هذا التحليل خطوة محورية لفهم تفاصيل النظام وتأثيره على القطاعات المختلفة في المجتمع الجزائري، لا سيما في ظل تعقيد القوانين المتعلقة بالاستثمار التسهلي. الهدف الرئيسي من هذا التحليل هو فهم وتحليل أحد المتطلبات الأساسية لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر، المتمثل في المتطلبات التنظيمية التي وضعتها لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها.

تحليل هذه المتطلبات التنظيمية هو حجر الأساس لضمان أن تتم عمليات التمويل الجماعي بشكل قانوني وفعال، مع حماية جميع الأطراف المعنية وضمان الشفافية. لهذا السبب، اخترنا مجموعة من الخبراء (انظر: الملحق 01) المتخصصين في فروع قانونية متنوعة لضمان تقديم رؤية شاملة ودقيقة لكل مادة. من خلال تداخل مجالات قانون الأعمال، القانون الإداري، القانون الجنائي، والتخصصات الفرعية مثل الصفقات العمومية والإدارة الإلكترونية، نسعى إلى تقديم فهم متكامل لهذه التشريعات، وتوضيح كيف يمكن لهذه القوانين أن تدعم تبني تقنية التمويل الجماعي بشكل آمن ومستدام في الجزائر.

إن الاعتماد على خبراء متخصصين في هذا التحليل يعتبر خطوة مهمة للغاية. فالتشريعات المتعلقة بالتمويل الجماعي والاستثمار التسهلي تمس جوانب قانونية متعددة، وتتطلب فهماً عميقاً للتفاصيل القانونية الدقيقة. آراء هؤلاء الخبراء تساعد في تقديم تفسيرات دقيقة وشاملة للنصوص القانونية، مما يعزز من دقة التحليل وموثوقيته. بالإضافة إلى ذلك، فإن الاعتماد على الخبراء يساهم في كشف الفجوات القانونية المحتملة، واقتراح تحسينات تضمن تطبيقاً أكثر فعالية للقوانين المعنية. بهذا الشكل، نضمن أن يكون التحليل مبنياً على أسس علمية وقانونية رصينة، مما يعزز من الثقة في النتائج المستخلصة ويعطي رؤية أوضح للأطراف المهتمة بتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر.

#### الفرع الأول: عرض اللوائح التنظيمية للتمويل الجماعي في القانون الجزائري

نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 01-23 المؤرخ في 21 رمضان 1444 الموافق 12 ابريل سنة 2023 يحدد شروط اعتماد وممارسة المستشارين في ميدان الاستثمار التسهلي ومراقبتهم.

#### أولاً: احكام عامة

المادة 01: تطبيقاً لأحكام المادة 45 من القانون رقم 07-20 المؤرخ في 12 شوال 1441 الموافق 04 يونيو سنة 2020 والمذكور أعلاه، يهدف هذا النظام إلى تحديد شروط اعتماد وممارسة المستشارين في ميدان الاستثمار التسهلي ومراقبتهم.

المادة 02: يقصد، في مفهوم هذا النظام، بما يأتي:

- مشروع استثماري تساهمي: كل مشروع ممول من طرف الجمهور يهدف إلى تجسيد أي مبادرة لها تأثير اقتصادي أو اجتماعي أو بيئي أو ثقافي.
- المشارك: كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم في الجزائر استثمر أموالا في مشاريع استثمارية تساهمية أنجزت في الجزائر.
- صاحب مشروع الاستثماري التساهمي: كل شخص طبيعي أو معنوي يرغب في جمع الأموال عبر منصة للاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي.

المادة 03: يتمثل النشاط الرئيسي لمستشار الاستثمار التساهمي الذي يدعى في صلب النص "المستشار"، في إنشاء وإدارة، عبر الإنترنت، منصات الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي واستثمار أموال الجمهور في مشاريع استثمارية تساهمية. تأخذ الأموال المستثمرة في مشروع استثماري تساهمي شكل الاكتتاب في قيم منقولة أو منتجات مالية يقوم بإصدارها صاحب المشروع الاستثماري التساهمي.

ثانيا: اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي

#### 1- شروط الاعتماد

المادة 04: يمكن أن يحصل على صفة المستشار، الشركات التجارية التي تم إنشاؤها لهذا الغرض، الوسطاء في عمليات البورصة المعتمدون من طرف لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها التي تدعى في صلب النص "اللجنة"، وكذلك شركات تسيير صناديق الاستثمار.

يمكن البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة لممارسة الوساطة في عمليات البورصة تفويض جزء من نشاط المستشار أو كله لمستشار آخر معتمد.

المادة 05: يجب على الشركات التجارية، استيفاء الشروط الآتية:

- أن يتواجد مقرها الاجتماعي في الجزائر،
- أن تتوفر في المسيرين نفس شروط السمعة الحسنة التي تشترطها اللجنة على مسيري الوسطاء في عمليات البورصة - الشركات التجارية،
- أن يكون مسؤول النشاط لديها متحصلا على شهادة التعليم العالي في المجالات الاقتصادية أو المالية، ومتحصلا على شهادة نجاح في تكوين متخصص منظم من طرف مركز تكوين، ويتم تحديد برنامجه بالتعاون مع اللجنة،
- أن تتوفر لديها الوسائل المادية والمعلوماتية المناسبة،
- أن تضع إجراءات عمل تسمح، من بين أمور أخرى، بتتبع العمليات وتحديد وإدارة تضارب المصالح وكشف عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب،
- أن يكون لديها نظام للرقابة الداخلية والمطابقة يتناسب مع حجم النشاط.

المادة 06: يجب على المستشار الراغب في إنشاء منصة مخصصة حصريا للتمويل التساهمي الإسلامي، أن يحصل مسبقا على شهادة المطابقة الشرعية الصادرة عن الهيئة الشرعية الوطنية للفتوى للصناعة المالية الإسلامية، إضافة إلى استيفاء جميع الشروط المنصوص عليها في المادة 5 أعلاه.

المادة 07: يجب أن يرخص مسبقا للوسطاء في عمليات البورصة الراغبين في ممارسة نشاط المستشار، ممارسة نشاط الاستشارة في توظيف القيم المنقولة ونشاط توظيف القيم المنقولة والمنتجات المالية.

**المادة 08:** يجب على الوسطاء في عمليات البورصة وشركات إدارة صناديق الاستثمار الراغبة في ممارسة نشاط المستشار تعيين مسؤول عن النشاط يستوفي الشروط المنصوص عليها في المادة 05 أعلاه، وتوفير الإمكانات المادية والمعلوماتية المناسبة.

**المادة 09:** يجب على المستشار أن يكتب عقد تأمين على المسؤولية المدنية المهنية يغطي جميع المخاطر المرتبطة بنشاطه.

**2- كفاءات الاعتماد**

**المادة 10:** يقدم طلب الحصول على اعتماد المستشار لدى اللجنة من قبل المعني أو من ينوب عنه، مصحوبا بملف يتكون من الوثائق المحددة بتعليمية صادرة عن اللجنة.

**المادة 11:** تخضع دراسة طلب الاعتماد إلى دفع إتاوة عند إيداعه على مستوى اللجنة.

تحدد مدة دراسة طلب الاعتماد من طرف اللجنة بشهر واحد (1) من تاريخ استلام الملف. عندما تطلب اللجنة معلومات إضافية، يعلق هذا الأجل حتى يتم تلقي المعلومات المطلوبة.

**المادة 12:** في حالة موافقة اللجنة على طلب الاعتماد، يمنح لمقدم الطلب اعتماد مؤقت، صالح لمدة اثني عشر (12) شهر.

يكون قرار اللجنة معللا في حالة رفضها لطلب الاعتماد، وفي هذه الحالة يمكن طالب الاعتماد تقديم طعن وفق الأحكام التشريعية السارية المفعول.

لا يصبح الاعتماد فعليا الا عندما يضع الطالب منصبه الاستشارية في الاستثمار التساهمي حيز الخدمة عبر الانترنت وتكون مزودة، على الأقل، بنظام (شهادة) تشفير الاتصالات وامن البيانات من نوع Transport Layer Security (TLS) او Secure Sockets Layer (SSL) ساري المفعول.

يجوز للجنة استثنائيا بناء على طلب من صاحب الاعتماد المؤقت تمديد صلاحية الاعتماد المؤقت في حالة عدم دخول المنصة حيز الخدمة خلال المهلة المحددة في الفقرة الاولى من هذه المادة.

**المادة 13:** يعد اعتماد المستشار إسميا وغير قابل للتحويل.

في حالة الاندماج بين مستشاري الاستثمار التساهمي، يخضع مشروع الاندماج للموافقة المسبقة للجنة وفق شروط الاعتماد المنصوص عليها في المواد 5، 7 و8 أعلاه.

في حالة استحواذ مستشار على مستشار آخر للاستثمار التساهمي، يخضع مشروع الاستحواذ للموافقة المسبقة من اللجنة، ويلغى تلقائيا اعتماد المستشار المستحوذ عليه بعد استكمال الإجراءات القانونية وفقا للتشريع الساري المفعول.

**3- تعليق وسحب الاعتماد**

**المادة 14:** يمكن اللجنة أن تقوم بتعليق نشاط المستشار إن لم يعد يستوفي شروط الاعتماد المحددة في هذا النظام، أو في حالة ما إذا كانت تصرفات المستشار تضر بمصالح المشاركين.

**المادة 15:** يجوز للجنة أن تقوم بسحب اعتماد المستشار في الحالات الآتية:

- عند توقفه عن مزاولة نشاطه، لمدة تزيد عن اثني عشر (12) شهرا، على الأقل،

- عند تقديم معلومات كاذبة للجنة أو للمشاركين،

- عند مخالفة قرار اللجنة،

- إن لم يعد يستوفي شروط الاعتماد المحددة في هذا النظام، أو في حالة ما إذا كانت تصرفاته تضر بمصالح المشاركين.

**المادة 16:** يجوز للجنة تعيين مستشار آخر، عند الحاجة، لتولي عمليات المشاركين وأصحاب المشاريع التي تم تمويلها مسبقا من قبل المستشار الذي تم تعليق نشاطه أو سحب الاعتماد منه.

ثالثا: شروط ممارسة نشاط مستشار الاستثمار التساهمي

1- إدارة منصة الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي

المادة 17: يتعين على المستشار أن يراعي القواعد الآتية:

- أن يقترح على المشاركين مشاريع للاستثمار التساهمي التي يكون مقرها في الجزائر، بحيث لا تتجاوز قيمة كل مشروع استثماري تساهمي عشرين (20) مليون دينار، خلال مدة اثني عشر (12) شهرا،
- اختيار المشاركين عبر إجراء اختبار ملاءمة، يسمح بتحديد أهدافهم ومدى درايتهم بالمخاطر المرتبطة بالقيم المنقولة والمنتجات المالية المعروضة عليهم. ويجب أن يخضع نموذج اختبار الملاءمة لموافقة اللجنة قبل بدء النشاط،
- اقتراح، قدر الإمكان، عدة مشاريع تستجيب لمعايير استثمار مشتركة محددة مسبقا مع المشاركين، عند الاقتضاء،
- الإشارة إلى مراجع اعتماده في جميع إعلاناته ومنشوراته على المنصة، وفي جميع الوثائق التي يقدمها للمشاركين وكذلك على العقود والفواتير التي يتعامل بها مع الغير،
- إعلان مصاريف الاكتتاب الواجب تطبيقها بالإضافة إلى العمولات المستحقة على كل مشروع مقبول،
- نشر جميع المعلومات الهامة ذات الصلة بالمشاريع الاستثمارية التساهمية المقترحة للتمويل، وكذلك تلك المتعلقة بالمشاريع الممولة سابقا، بما في ذلك البيانات المالية الدورية.

2- المشاريع الاستثمارية التساهمية

المادة 18: لا تخضع المشاريع الاستثمارية التساهمية لإعداد وتقديم مذكرة إعلامية على مستوى اللجنة.

يجب على المستشار أن ينشر على المنصة وثيقة معلومات تفصل طبيعة كل مشروع ومبلغه الإجمالي والأموال المراد جمعها حسب كل مرحلة من المشروع، إن أمكن، والمستثمرين المؤهلين، وطريقة الاشتراك وطريقة تعويض المبالغ المكتتبه لصالح المشاركين.

تحدد المعلومات التي يجب أن تحتويها وثيقة المعلومات بموجب تعليمات من اللجنة.

المادة 19: القيم المنقولة التي يتم إصدارها في إطار مشاريع الاستثمار التساهمي غير قابلة للتداول في البورصة.

يمكن حفظ وتسجيل القيم المنقولة المصدرة في حساب لدى ماسك حسابات - حافظ سندات مؤهل يختاره صاحب المشروع طبقا للتنظيم الساري المفعول.

يجب على ماسك الحسابات - حافظ السندات المعين، إبلاغ صاحب المشروع والمستشار، دون تأخير، بأي تغيير في ملكية القيم المنقولة المصدرة على المنصة، لغرض تمكينهما من تعيين سجل المشاركين.

المادة 20: لا يجوز للمستشار المشاركة في المشاريع الاستثمارية التساهمية التي تم قبولها في منصته، سواء كمشارك أو كصاحب مشروع.

3- العناية الواجبة

المادة 21: يجب على المستشار وضع نظام للعناية الواجبة، يمكن من اختيار المشاريع الاستثمارية التساهمية القابلة للتجسيد والتي يكون لها أثر اقتصادي أو اجتماعي أو بيئي أو ثقافي.

تحدد إجراءات العناية الواجبة المذكورة في الفقرة أعلاه، بموجب تعليمات من اللجنة.

ويجب على المستشار، أيضا، السهر على مدى احترام صاحب المشروع الاستثماري التساهمي لالتزاماته وخطة التمويل والاستثمار المتوقعة.

المادة 22: يجب على المستشار تكوين ملف لكل مشارك، يتكون من العناصر الآتية:

- نسخة من وثيقة الهوية،
  - النموذج المتعلق باختبار الملاءمة،
  - استمارات الاكتتاب،
  - وصل دفع الأموال لغرض الاكتتاب،
  - المستندات المتعلقة بالمكافآت وتعويض المبالغ المكتتبة لصالح المشاركين.
- ويجب حفظ ملفات المشاركين لمدة لا تقل عن خمس (5) سنوات.
- المادة 23:** يجب على المستشار ضمان حماية وسرية البيانات ذات الطبيعة الشخصي المدخلة على منصته، ولا يكشف عنها إلا للجهات المختصة طبقاً للتشريع الساري المفعول.
- 4- الاكتتاب وجمع الأموال**
- المادة 24:** يتولى المستشار نشاط الاستشارة في مجال التوظيف وجمع استمارات الاكتتاب الخاصة بمشاريع الاستثمار التساهمي. ويسلم لكل مشارك في المشروع شهادة تحدد صاحب المشروع وطبيعة المشروع الممول، وتوضح عدد السندات المكتتبة والمبلغ الإجمالي الذي يقابلها، وكذا كيفية تعويض المبالغ المكتتبة لصالح المشاركين، عند الاقتضاء.
- المادة 25:** يجب على المستشار أن يفتح لكل مشروع استثماري تساهمي حساباً جارياً، من أجل:
- جمع الأموال من المشاركين،
  - تحصيل المبالغ المستحقة من أصحاب المشاريع لفائدة المشاركين.
- ويجب على المستشار، بخلاف البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة لممارسة الوساطة في عمليات البورصة، تعيين بنك معتمد في الجزائر يتولى معالجة جميع العمليات المالية التي تربط المستشار بالمشاركين وبأصحاب المشاريع.
- المادة 26:** يتم تحرير الأموال المجمعة في إطار كل مشروع استثماري تساهمي من قبل المستشار عند تحصيل مبلغ المشروع. لا يجوز للمستشار استعمال الأموال المجمعة لأي غرض آخر غير عمليات الاستثمار التساهمي، كما لا يجوز له استعمال الأموال التي تم جمعها في إطار مشروع استثماري تساهمي ما لتمويل مشروع استثماري تساهمي آخر.
- 5- سداد وتعويض المشاركين**
- المادة 27:** في حالة عدم تحصيل المبلغ المحدد للمشروع أو لمرحلة من مراحل المشروع خلال نهاية فترة الاكتتاب، فإنه يتعين على المستشار تعويض المكتتبين في حدود المبلغ المكتتب خلال ثلاثين (30) يوماً من نهاية فترة الاكتتاب، إلا في حالة ما إذا تضمنت وثيقة المعلومات بنداً يحدد الحد الأدنى للمبلغ المطلوب جمعه والذي لا يمكن أن يكون أقل من 60% من المبلغ الإجمالي للمشروع أو المرحلة المعينة من المشروع.
- يتم دفع أرباح الأسهم والفوائد وكذلك المبالغ المكتتبة لصالح المشاركين عن طريق المستشار بالاعتماد على بيان المساهمات، وذلك وفقاً للمواعيد التي تحددها الهيئات المؤهلة لمصدري القيم المنقولة المعنيين.
- 6- مستحقات مستشار الاستثمار التساهمي**
- المادة 28:** يتقاضى المستشار تعويضات عن:
- الخدمات المقدمة لحاملي المشاريع الاستثمارية التساهمية، لا سيما عن إجراءات العناية الواجبة وكذلك التقييم الاقتصادي للمشروع والترويج له على المنصة،
  - عمليات الاكتتاب في القيم المنقولة المصدرة المدفوعة من المشاركين،
  - عمليات تعويض ومكافأة المشاركين كما هو منصوص عليه في المادة 27 أعلاه،
  - عملية تفويض إدارة المنصة كما هو منصوص عليه في المادة 4 أعلاه.

رابعاً: الرقابة على مستشار الاستثمار التساهمي

المادة 29: يخضع المستشار لرقابة اللجنة. يجوز للأعوان المؤهلين من قبل اللجنة إجراء تحقيقات لدى المستشار وطلب كل وثيقة يرونها ضرورية، كما يمكنهم الدخول إلى جميع المحلات ذات الصبغة المهنية خلال ساعات العمل، من أجل التحقق من مدى امتثال المستشار لأحكام هذا النظام.

المادة 30: يجب على المستشار موافاة اللجنة وفقاً للأجال التي تحددها بتعليمته، بالمستندات الآتية:

- البيانات المالية كما ينص عليها التشريع الساري المفعول،
  - قائمة المشاريع الاستثمارية التساهمية الممولة وبيان بالمساهمات المجمعة لكل مشارك ولكل مشروع.
- يمكن للجنة أن تطلب من المستشار أي معلومات تعتبرها ضرورية لمتابعة نشاطه، لا سيما تلك التي تسمح بتحديد المخالفات المحتملة المتعلقة بالاحتيايل وتبييض الأموال وتمويل الإرهاب.
- المادة 31: ينشر هذا النظام في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
- الفرع الثاني: تحليل اللوائح التنظيمية للتمويل الجماعي في القانون الجزائري
- لضمان الدقة والموضوعية في هذا التحليل، لجأنا إلى استشارة مجموعة من الخبراء المتخصصين في مجالات قانونية متعددة (انظر: الملحق 01).

أولاً: الاحكام العامة

1- تحليل المادة 02 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

تعرض المادة 02، تعاريف مفصلة تخص الأطراف الرئيسية والمفاهيم في نطاق الاستثمار التساهمي<sup>22</sup>:

- مشروع استثماري تساهمي: يُعرف بأنه أي مشروع يتم تمويله من قبل الجمهور، بغض النظر عن طبيعة هذا التمويل (سواء كانت مالية أو غير مالية)، ويهدف إلى تحقيق أثر في أحد المجالات التالية: الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي، أو الثقافي. هذا التعريف يشير إلى النطاق الواسع للمشاريع التي يمكن اعتبارها ضمن الاستثمار التساهمي، مشدداً على الأهمية الشاملة لهذه المشاريع وليس فقط العائد المالي.
- المشارك: يُعرف بأنه الفرد أو الكيان القانوني المقيم في الجزائر الذي يستثمر أموالاً في مشاريع استثمارية تساهمية تُنفذ في الجزائر. هذا التعريف يبين الدور الذي يلعبه المستثمرين في دعم المشاريع التساهمية ويحدد الإطار الجغرافي لهذه الاستثمارات بأنها داخل الجزائر.
- صاحب مشروع الاستثماري التساهمي: يُعرف بأنه الشخص الطبيعي أو الكيان القانوني الذي يسعى إلى جمع الأموال من خلال منصة للاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي. هذا يدل على الحاجة إلى وجود منصات متخصصة تسهل عملية جمع الأموال للمشاريع التساهمية وتقديم الاستشارة اللازمة لتحقيق أهداف هذه المشاريع.

إن المادة 02 تقدم أساساً مهمًا لفهم كيف يتم تعريف وتصنيف الأطراف المختلفة ضمن نظام الاستثمار التساهمي وفقاً للتشريعات الجزائرية. تؤكد هذه التعاريف على النهج الشامل للقانون في تنظيم ودعم الاستثمارات التي لها أثر إيجابي متعدد الأبعاد، مع التأكيد على الدور المهم الذي تلعبه منصات الاستشارة في تسهيل هذه العمليات .

2- تحليل المادة 03 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

<sup>22</sup> الاختلاف في التسمية يعكس النهج والتوجه الخاص لكل دولة في تفسير وتطبيق مفهوم التمويل الجماعي. اختيار التسمية قد يعكس الأهداف الاقتصادية الخاصة بكل دولة من تطبيق مثل هذه النماذج التمويلية. الاستثمار التساهمي قد يركز أكثر على جذب المستثمرين لدعم المشاريع الواعدة بمردود مالي.

توسع المادة 03 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 23-01 في تحديد الوظائف والمسؤوليات الرئيسية لمستشاري الاستثمار التسهامي، بناءً على الأساس الذي تم وضعه في المواد السابقة. في هذا السياق، يُعرف "المستشار" كالشخص أو الكيان الذي ينشئ ويدير منصات الاستشارة عبر الإنترنت للتعامل مع الاستثمارات التسهامية، وذلك بتوجيه أموال الجمهور نحو مشاريع استثمارية تساهمية محددة. من المادة 03 نستخلص:

- المستشارون في ميدان الاستثمار التسهامي يتحملون مسؤولية إنشاء وإدارة منصات الاستشارة الإلكترونية، وهي الوسيلة الأساسية لتفاعل الجمهور مع مشاريع الاستثمار التسهامي.
- هذه المنصات تعمل كجسر بين الجمهور (المستثمرين) وأصحاب المشاريع التسهامية، مما يسهل على الجمهور استثمار أموالهم في المشاريع التي تقدمها.
- يتم استثمار أموال الجمهور في المشاريع التسهامية من خلال الاكتتاب في قيم منقولة أو منتجات مالية، التي يصدرها صاحب المشروع التسهامي.
- هذا يعني أن الأموال المستثمرة تتخذ شكلاً من أشكال الملكية في المشروع، سواء كان ذلك عن طريق الأسهم، السندات، أو أي منتجات مالية أخرى يتم إنشاؤها خصيصاً لتمويل المشروع.
- المستشارين يلعبون دوراً حيوياً في تحفيز النمو الاقتصادي والابتكار من خلال تسهيل تمويل المشاريع ذات الأثر الإيجابي في المجتمع.
- بالإضافة إلى إدارة المنصات، قد يقوم المستشارون بدور استشاري أو توجيهي لأصحاب المشاريع لتحسين فرص نجاحهم.

تبرز المادة 03 الدور الهام الذي يلعبه المستشارون في النظام الاقتصادي للاستثمار التسهامي، موضحة كيفية تحويل أموال الجمهور إلى استثمارات فعالة تدعم المشاريع ذات القيمة المضافة للمجتمع. هذا يعكس الهدف الأوسع للقانون في تعزيز نظام استثماري شفاف ومنظم يدعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

#### ثانياً: شروط الاعتماد

#### 1- تحليل المادة 04 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 23-01

المادة 04 تدخل في صلب تحديد شروط الاعتماد لمستشاري الاستثمار التسهامي، وهي تبني على الأساس المُعد من خلال المواد السابقة التي عرفت المفاهيم الأساسية ودور المستشار في نظام الاستثمار التسهامي. توضح هذه المادة الكيانات التي يمكنها الحصول على صفة المستشار وتحدد كيفية التعامل مع تفويض النشاطات الاستشارية. من المادة 04 نستخلص:

- الشركات التجارية المنشأة لهذا الغرض تشير إلى الشركات التي تأسست خصيصاً لتقديم خدمات الاستشارة في مجال الاستثمار التسهامي.
- الوسطاء في عمليات البورصة المعتمدون هم الوسطاء الذي يجب أن يكونوا معتمدين من قبل لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، مما يضمن أنهم يفيون بمعايير معينة من الخبرة والموثوقية.
- شركات تسيير صناديق الاستثمار تُعتبر مؤهلة أيضاً للحصول على صفة المستشار نظراً لخبرتها في إدارة الأصول والاستثمارات.
- تمنح المادة البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة لممارسة الوساطة في عمليات البورصة القدرة على تفويض جزء من نشاط المستشار أو كله لمستشار آخر معتمد. هذا يعني أن البنوك والمؤسسات المالية لا تحتاج إلى تنفيذ كل جوانب الخدمات الاستشارية بنفسها، بل يمكنها الاستعانة بخبرات مستشارين آخرين معتمدين لتقديم هذه الخدمات.

- تضمن هذه الشروط أن جميع الكيانات التي تعمل كمستشارين للاستثمار التسهلي تمتلك الخبرة، الكفاءة، والموثوقية اللازمة لإدارة أموال الجمهور وتوجيهها نحو مشاريع استثمارية تساهمية ملائمة.
- تعزز الرقابة والإشراف من قبل اللجنة ثقة الجمهور في نظام الاستثمار التسهلي، مما يشجع على المزيد من الاستثمارات ويدعم نمو المشاريع ذات الأثر الإيجابي.
- تؤكد المادة 04 على الإطار التنظيمي الذي يضمن أن يكون المستشارون في مجال الاستثمار التسهلي مؤهلين ومعتمدين بشكل مناسب، مما يساهم في الحفاظ على نظام استثماري موثوق وفعال.
- 2- تحليل المادة 05 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر أقبتهما رقم 01-23
- المادة 05 توضح بشكل مفصل الشروط اللازمة للشركات التجارية التي ترغب في الحصول على اعتماد كمستشارين للاستثمار التسهلي، بناءً على الإطار الذي تم تحديده في المواد السابقة، خصوصاً المادة 04 التي تناولت شروط الاعتماد بشكل عام. هذه الشروط تشدد على الأهمية القصوى للنزاهة، الكفاءة، والجاهزية التكنولوجية للشركات التي تدخل في هذا المجال. من المادة 05 نستخلص:
- يجب أن يكون المقر الاجتماعي للشركة في الجزائر، مما يضمن الالتزام بالقوانين والتنظيمات المحلية ويسهل الرقابة والمتابعة من قبل اللجنة.
- المسيرين يجب أن يتمتعوا بسمعة حسنة وفقاً للمعايير التي تضعها اللجنة، وهذا يشمل النزاهة والخبرة في مجال الأعمال التجارية والمالية، وذلك لضمان الإدارة الفعالة والموثوقة.
- : يجب أن يكون مسؤول النشاط متحصلاً على شهادة التعليم العالي في المجالات الاقتصادية أو المالية وشهادة نجاح في تكوين متخصص، مما يؤكد على الأهمية القصوى للكفاءة الأكاديمية والتدريب المتخصص في إدارة الاستثمارات التساهمية.
- توفير البنية التحتية المادية والتكنولوجية اللازمة لتنفيذ النشاطات الاستشارية بفعالية، مما يضمن الكفاءة والأمان في التعامل مع المعلومات والعمليات الاستثمارية.
- يجب أن تضع الشركات إجراءات عمل تضمن تتبع العمليات بشكل فعال، وتحديد وإدارة تضارب المصالح، بالإضافة إلى كشف ومنع عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب.
- الشركات يجب أن تمتلك نظاماً فعالاً للرقابة الداخلية والمطابقة يتناسب مع حجم نشاطها، وذلك لضمان الامتثال للقوانين والتنظيمات المعمول بها وحماية مصالح المستثمرين.
- المادة 05 تؤكد على النهج الشامل الذي تتبعه اللجنة في تنظيم ورقابة الشركات العاملة كمستشارين في الاستثمار التسهلي، مشددة على الأهمية القصوى للجودة، الشفافية، والمسؤولية في هذا القطاع. هذه الشروط تهدف إلى ضمان بيئة استثمارية آمنة وموثوقة تساهم في تعزيز الثقة بين المستثمرين والشركات الاستشارية.
- 3- تحليل المادة 06 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر أقبتهما رقم 01-23
- المادة 06 تقدم توجهاً خاصاً للمستشارين الذين يرغبون في تأسيس منصات مخصصة للتمويل التسهلي الإسلامي، وتشدد على أهمية الالتزام بالمعايير الشرعية إلى جانب الشروط العامة المحددة في المادة 05. هذا يعكس التزام النظام بتوفير إطار تنظيمي يدعم مختلف أشكال الاستثمار ويضمن توافقه مع المعايير الشرعية للمجتمعات التي تعتبر الشريعة الإسلامية جزءاً من نظامها المالي والاقتصادي. من المادة 06 نستخلص:
- يعتبر التمويل التسهلي الإسلامي نموذجاً استثمارياً يتماشى مع الأحكام والمبادئ الشرعية، ويتجنب الاستثمار في الأنشطة المحرمة مثل الربا (الفائدة)، القمار، والصناعات الضارة مثل التبغ والكحول.

- يتطلب من المستشارين الراغبين في إنشاء منصة للتمويل التساهمي الإسلامي الحصول مسبقاً على شهادة المطابقة الشرعية، التي تصدرها الهيئة الشرعية الوطنية للفتوى للصناعة المالية الإسلامية. هذه الشهادة تؤكد أن المنصة تلتزم بالمعايير الشرعية وتعمل وفقاً للأحكام الإسلامية.
- بالإضافة إلى الحصول على شهادة المطابقة الشرعية، يجب على المستشارين استيفاء جميع الشروط الواردة في المادة 05، والتي تشمل الالتزامات التنظيمية، الإدارية، والتشغيلية لضمان الفعالية، الشفافية، والأمان في إدارة المنصة.
- تظهر المادة 06 التزام النظام بدعم الشمول المالي والتنوع الاقتصادي من خلال تسهيل تطوير منصات التمويل التساهمي الإسلامي. كما تعكس الاعتراف بأهمية توفير خيارات استثمارية تتوافق مع معتقدات وقيم المستثمرين الذين يفضلون الاستثمار وفقاً للمبادئ الشرعية.
- المادة 06 توضح كيف يجب على المستشارين الذين يسعون لخدمة قطاع التمويل التساهمي الإسلامي التعامل مع المتطلبات الخاصة والحصول على الاعتراف اللازم لضمان توافق أنشطتهم مع الشريعة الإسلامية، مما يساهم في تعزيز الثقة والمصدقية في هذا القطاع.
- 4- تحليل المادة 07 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23**
- المادة 07 توضح متطلبات الترخيص للوسطاء في عمليات البورصة الذين يرغبون في ممارسة نشاط المستشار، خاصة فيما يتعلق بالاستشارة في توظيف القيم المنقولة والمنتجات المالية. هذه المادة تبني على الأسس الموضوعية في المواد السابقة، خصوصاً المواد التي تناولت شروط الاعتماد والمتطلبات الخاصة بمستشاري الاستثمار التساهمي. من المادة 07 نستخلص:
  - يُشدد على ضرورة حصول الوسطاء في عمليات البورصة على ترخيص مسبق قبل الشروع في ممارسة نشاط الاستشارة، مما يعني أن هناك تقييماً وموافقة من جهة تنظيمية مختصة، في هذه الحالة، ربما تكون اللجنة المشار إليها في المواد السابقة.
  - يغطي نشاط الاستشارة المذكور في المادة توجيه العملاء بشأن توظيف القيم المنقولة والمنتجات المالية. هذا يتطلب من الوسطاء فهماً عميقاً للأسواق المالية، الأدوات المالية المختلفة، والقدرة على تقييم المخاطر والفرص بما يتماشى مع احتياجات وأهداف عملائهم.
  - الحصول على الرخصة ليس فقط يضمن التزام الوسطاء بالمعايير المهنية والتنظيمية، ولكنه يؤكد أيضاً للعملاء والمستثمرين على كفاءتهم وموثوقيتهم في تقديم الاستشارات المالية.
- المادة 07 تكمل المواد السابقة بتحديد ضرورة الحصول على ترخيص خاص لممارسة نشاط الاستشارة، مما يدل على نهج شامل ومنظم لتنظيم الأنشطة المالية والاستثمارية في السوق، وتأكيد على أهمية الشفافية، الكفاءة، والنزاهة في القطاع المالي.
- 5- تحليل المادة 08 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23**
- المادة 08 تتابع الخطوط العريضة التي تم تحديدها في المواد السابقة بشأن الشروط والمتطلبات للكيانات التي ترغب في ممارسة نشاط المستشار في سوق الاستثمار التساهمي، مع التركيز بشكل خاص على الوسطاء في عمليات البورصة وشركات إدارة صناديق الاستثمار. هذه المادة تشدد على أهمية تعيين مسؤول عن النشاط يستوفي شروطاً محددة وتوفير البنية التحتية الضرورية لتنفيذ النشاط بفعالية. من المادة 08 نستخلص:
  - يجب على الوسطاء وشركات إدارة الصناديق تعيين شخص يتولى مسؤولية نشاط الاستشارة. هذا الشخص يجب أن يستوفي الشروط المذكورة في المادة 05، والتي تشمل متطلبات مثل السمعة الحسنة، الكفاءة الأكاديمية والتدريب المتخصص، بالإضافة إلى الخبرة في المجالات الاقتصادية أو المالية.

– تأكيد المادة 08 على ضرورة توفير الوسائل المادية والتكنولوجية اللازمة يعكس الحاجة إلى بنية تحتية قوية تدعم عمليات الاستشارة. هذا يشمل تكنولوجيا المعلومات المتقدمة والأنظمة الأمنية لحماية البيانات وضمان سلامة وفعالية التواصل والتحليل المالي.

تظهر المادة 08 التزام النظام بتعزيز الثقة في سوق الاستثمار التسهامي من خلال ضمان أن الكيانات التي تقدم الاستشارة المالية تمتلك الخبرة، الموارد، والتكنولوجيا اللازمة لأداء هذه المهمة بمهنية وفعالية. المادة 08، من خلال تحديدها لمتطلبات تعيين مسؤول مؤهل وتوفير البنية التحتية المناسبة، تسهم في توفير إطار عمل يضمن أن يتم تقديم خدمات الاستشارة المالية بمستوى عالٍ من الكفاءة والأمان، بما يعود بالنفع على المستثمرين ويدعم سلامة واستقرار النظام المالي.

#### 6- تحليل المادة 09 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومرآقتها رقم 01-23

المادة 09 تضع شرطاً إضافياً للمستشارين الراغبين في ممارسة نشاط الاستشارة في مجال الاستثمار التسهامي، وهو الاكتتاب في عقد تأمين على المسؤولية المدنية المهنية. هذا الشرط يعمل كألية حماية لكل من المستشار وعملائه ضد المخاطر المحتملة التي قد تنشأ من النشاط الاستشاري. من المادة 09 نستخلص:

– يغطي هذا النوع من التأمين المطالبات التي قد تُرفع ضد المستشار بسبب الأخطاء المهنية، الإهمال، أو الإخفاق في تقديم الخدمة وفقاً للمعايير المتوقعة. يتضمن ذلك الأضرار أو الخسائر التي يمكن أن يتكبدها العملاء نتيجة لهذه الأخطاء.

– يُطلب من المستشار أن يضمن أن التأمين يغطي كافة المخاطر المرتبطة بنشاطه الاستشاري، مما يؤكد على الحاجة إلى تقييم شامل ودقيق للمخاطر المحتملة وضمان الحماية ضدها.

– التأمين على المسؤولية المدنية المهنية يعزز الثقة بين المستشارين وعملائهم، حيث يُظهر استعداد المستشارين لتحمل المسؤولية وتوفير ضمانات ضد الأخطاء المحتملة. كما يساهم في حماية الموارد المالية للمستشارين، مما يضمن استمرارية الأعمال والقدرة على التعويض في حالة الأخطاء المهنية.

المادة 09 تؤكد على الدور الحيوي للتأمين كوسيلة لإدارة المخاطر وحماية كل من المستشارين وعملائهم ضد الأخطاء المهنية والمسؤولية المدنية. هذا الشرط يعكس التزام النظام بتعزيز بيئة استثمارية آمنة وموثوقة، ويساهم في الحفاظ على الثقة في السوق المالي.

#### ثالثاً: كفاءات الاعتماد

#### 1- تحليل المادة 10 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومرآقتها رقم 01-23

المادة 10 تشير إلى إجراء رسمي للحصول على اعتماد كمستشار في مجال الاستثمار التسهامي، وذلك ضمن إطار نظام تنظيمي محدد يهدف لضمان النزاهة والكفاءة في سوق البورصة. من المادة 10 نستخلص:

– يجب على المستشار (أو من ينوب عنه) تقديم طلب للحصول على الاعتماد إلى اللجنة المختصة بتنظيم عمليات البورصة ومراقبتها. هذا يشير إلى عملية مركزية يتم فيها تقييم الطلبات من قبل سلطة محددة لضمان الالتزام بالمعايير المطلوبة.

– يجب أن يرفق الطلب بملف يحتوي على وثائق محددة. هذه الوثائق محددة بتعليمات صادرة عن اللجنة، مما يعني أن هناك متطلبات محددة وواضحة يجب على المتقدمين استيفائها. الإشارة إلى "تعليمات" توضح أن هناك توجهات تفصيلية تحدد نوعية وشكل الوثائق المطلوبة، مما يساعد في توحيد معايير التقديم وتقييم الطلبات.

– من خلال تحديد عملية تقديم الطلبات والمتطلبات المرتبطة بها، تؤكد المادة 10 على أهمية النظام والشفافية في عملية اعتماد المستشارين. هذا يعزز الثقة في النظام المالي ويضمن أن يتم اختيار المستشارين بناءً على معايير موضوعية وشفافة.

– تلعب اللجنة دورًا محوريًا في هذه العملية، ليس فقط من خلال تحديد الشروط والوثائق المطلوبة ولكن أيضًا في تقييم الطلبات ومنح الاعتمادات. هذا يعكس الدور الإشرافي والتنظيمي الذي تؤديه اللجنة في سوق البورصة.

تبرز المادة 10 الإطار الإجرائي لتقديم وتقييم طلبات اعتماد المستشارين في مجال الاستثمار التسهلي، مع التأكيد على الدور الرقابي للجنة والحاجة إلى الالتزام بمعايير محددة وشفافة.

### 2- تحليل المادة 11 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومرآتها رقم 01-23

المادة 11 تقدم تفاصيل حول الإجراءات الإدارية والزمنية المتعلقة بعملية دراسة طلبات الاعتماد للمستشارين في مجال الاستثمار التسهلي، معتمدة على الأسس والشروط الموضحة في المواد السابقة. من المادة 11 نستخلص:

– يجب على المتقدمين للحصول على اعتماد دفع إتاوة عند تقديم طلبهم، مما يشير إلى أن عملية الاعتماد تتطلب تكاليف إدارية. هذا يعكس الطبيعة الرسمية للعملية ويؤكد على أن هناك موارد مخصصة لتقييم الطلبات بدقة.

– تحدد المادة مدة زمنية واضحة للجنة لاتخاذ قرار بشأن الطلبات، وهي شهر واحد من تاريخ استلام الملف. هذا يوفر إطارًا زمنيًا محددًا يمكن للمتقدمين توقعه، مما يعزز الشفافية والكفاءة في العملية التنظيمية.

– في حالة طلب اللجنة معلومات إضافية من المتقدم، يُعلق الأجل المحدد لدراسة الطلب حتى تستلم اللجنة المعلومات المطلوبة. هذا يعطي اللجنة المرونة اللازمة لضمان جمع كافة المعلومات الضرورية قبل اتخاذ قرار نهائي بشأن الاعتماد، مما يضمن عملية تقييم شاملة وعادلة.

إذا نظرنا إلى المادة 11 في سياق المواد السابقة، نجد أن هناك إطارًا متكاملًا يهدف إلى ضمان تقديم خدمات الاستشارة في مجال الاستثمار التسهلي بطريقة مهنية ومنظمة. تعكس هذه المادة التزام اللجنة بمراجعة طلبات الاعتماد بكفاءة وفعالية، مع الحفاظ على الحق في طلب معلومات إضافية لضمان استيفاء جميع المتطلبات. هذا النهج يضمن أن يتم الاعتماد فقط لأولئك الذين يستوفون المعايير العالية المطلوبة للممارسة في هذا المجال، مما يعزز الثقة في السوق المالية ويحمي مصالح المستثمرين.

### 3- تحليل المادة 12 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومرآتها رقم 01-23

المادة 12 تتناول عملية منح الاعتماد للمستشارين في مجال الاستثمار التسهلي والخطوات التالية بعد اتخاذ قرار اللجنة، سواء بالموافقة أو الرفض، بالإضافة إلى تفاصيل حول تأمين البيانات للمنصات الاستشارية. من المادة 12 نستخلص:

– في حالة الموافقة على الطلب من قبل اللجنة، يُمنح المتقدم اعتمادًا مؤقتًا صالحًا لمدة 12 شهرًا. هذا يتيح للمتقدم فترة تجريبية لإثبات قدرته على تشغيل منصة استشارية في الاستثمار التسهلي بما يتوافق مع المعايير والشروط المحددة من قبل اللجنة.

– في حالة رفض طلب الاعتماد، يجب أن يكون قرار اللجنة معللاً، مما يوفر للمتقدم فهمًا واضحًا لأسباب الرفض. يُسمح للمتقدم بتقديم طعن ضد القرار وفقًا للأحكام التشريعية السارية، مما يضمن إجراءً عادلاً وشفافاً.

– الاعتماد لا يصبح فعليًا إلا بعد تشغيل المنصة الاستشارية عبر الإنترنت وتأمينها بنظام شهادة تشفير الاتصالات، مما يضمن حماية البيانات وأمن المعلومات للمستخدمين. هذا يعكس الاهتمام بالجوانب التقنية والأمنية للمنصات الاستشارية، ويؤكد على أهمية الحفاظ على خصوصية وأمان المعلومات.

- تُمنح للجنة السلطة لتمديد صلاحية الاعتماد المؤقت بناءً على طلب من صاحب الاعتماد، في حالة عدم تمكنه من تشغيل المنصة ضمن المدة المحددة. هذا يوفر مرونة في الحالات التي قد تواجه فيها الشركات تحديات غير متوقعة تمنعها من البدء في العمل خلال الفترة المحددة.
  - توضح المادة 12 التزام اللجنة بضمان بيئة استشارية آمنة ومنظمة في مجال الاستثمار التسهلي، مع توفير آليات للمراجعة والظعن تضمن العدالة والشفافية. كما تبرز الأهمية القصوى لأمن البيانات وخصوصية المعلومات في التعاملات الإلكترونية، مما يعكس الاهتمام بالجوانب التقنية والأمنية للعمليات الاستشارية في الاستثمار التسهلي.
  - 4- تحليل المادة 13 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومرآقتها رقم 01-23
  - المادة 13 تعالج موضوعات مهمة حول طبيعة اعتماد المستشارين في مجال الاستثمار التسهلي، والشروط المتعلقة بالاندماج والاستحواذ بين المستشارين. هذه المادة تبني على الإطار التنظيمي المحدد في المواد السابقة، وتؤكد على الضوابط الرقابية التي تفرضها اللجنة للحفاظ على نظام مالي مستقر وشفاف. من المادة 13 نستخلص:
    - يُعد الاعتماد الممنوح للمستشار إسمياً وغير قابل للتحويل، مما يعني أن الاعتماد مرتبط بالكيان الذي تمت الموافقة عليه في الأصل ولا يمكن نقله إلى طرف آخر. هذا يضمن أن الكيانات التي تحصل على الاعتماد تظل مسؤولة عن الالتزام بالمعايير والشروط المطلوبة.
    - في حالة الاندماج بين مستشارين، يجب أن يخضع مشروع الاندماج للموافقة المسبقة للجنة. يجب أن يتوافق مشروع الاندماج مع شروط الاعتماد المحددة في المواد 5، 7، و8، مما يضمن أن الكيان الناتج عن الاندماج يلتزم بنفس المعايير والشروط المطلوبة للممارسة الفعالة والأمانة.
    - في حالة استحواذ مستشار على آخر، يجب أيضاً أن يخضع مشروع الاستحواذ للموافقة المسبقة من اللجنة. بعد استكمال الإجراءات القانونية للاستحواذ وفقاً للتشريع الساري المفعول، يُلغى تلقائياً اعتماد المستشار المستحوذ عليه. هذا يعني أن الكيان الذي يتم الاستحواذ عليه يجب أن يفقد اعتماده ويعتمد الوضع الجديد على موافقة اللجنة وتوافقها مع الشروط المحددة.  - تعكس هذه المادة الاهتمام العميق بضمان استمرارية الالتزام بالمعايير والشروط المحددة من قبل اللجنة في حالات الاندماج والاستحواذ، مما يضمن استقرار النظام المالي وحماية مصالح المستثمرين. كما تبرز أهمية الدور الرقابي للجنة في تنظيم ومراقبة عمليات التغيير الهيكلي في الكيانات المعتمدة لضمان التزامها المستمر بالأنظمة والمعايير التنظيمية.
- رابعا: تعليق وسحب الاعتماد
- 1- تحليل المادة 14 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومرآقتها رقم 01-23
- المادة 14 تقدم آلية رقابية تسمح للجنة بتعليق نشاط المستشار في حالتين رئيسيتين: عدم استيفاء شروط الاعتماد المحددة في النظام، أو في حالة وجود تصرفات من جانب المستشار تضر بمصالح المشاركين في الاستثمار التسهلي. من المادة 14 نستخلص:
- هذه المادة تشير إلى أن الاعتماد ليس إجراءً مرة واحدة فحسب، بل يتطلب من المستشارين المحافظة على الامتثال المستمر للشروط التي حددتها اللجنة. الأمر الذي يعكس النية لضمان استمرارية الجودة والموثوقية في الخدمات المقدمة.
  - التأكيد على أهمية تصرفات المستشار وتأثيرها على مصالح المشاركين يبرز الدور الحماي للجنة في الحفاظ على نزاهة السوق وحماية المستثمرين. هذا يعني أن اللجنة تتخذ موقفاً نشطاً في مراقبة سلوك المستشارين للتأكد من أنهم لا يتخذون قرارات تضر بالمشاركين في الاستثمار التسهلي.

- المادة 14 تعزز الإطار التنظيمي الذي أُرسى في المواد السابقة بتوفير آلية للجنة للتدخل وتعليق نشاط المستشار عند الضرورة. هذا يضمن أن جميع الكيانات العاملة ضمن النظام المالي تبقى تحت مظلة الرقابة الفعالة والمستمرة.
- القدرة على تعليق نشاط المستشار توفر للجنة أداة مرنة للتعامل مع المخالفات بطريقة تحفظ استقرار النظام المالي دون الحاجة إلى إجراءات قصوى مثل الإلغاء الفوري للاعتماد، مما يمنح المستشارين فرصة لتصحيح المخالفات.
- تبرز المادة 14 التزام اللجنة بالحفاظ على معايير عالية من النزاهة والشفافية في السوق المالي، وتؤكد على أهمية الرقابة المستمرة والتدخل الفعال لحماية مصالح المشاركين وضمان الامتثال للشروط الرقابية.
- 2- تحليل المادة 15 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23
- المادة 15 توضح الظروف التي تحتفظ فيها اللجنة بالحقوق في سحب اعتماد المستشار في مجال الاستثمار التسهلي، مما يعكس التزام اللجنة بالحفاظ على مستوى عالٍ من النزاهة والشفافية ضمن السوق المالي. من المادة 15 نستخلص:
  - يُعتبر التوقف عن مزاولة النشاط لمدة تزيد عن 12 شهرًا أساسًا لسحب الاعتماد. هذا يضمن أن المستشارين النشطين فقط هم من يحتفظون بالاعتماد، مما يعزز الثقة في النظام المالي ويضمن أن المشاركين يتعاملون مع كيانات فعالة وملتزمة.
  - يُشكل تقديم معلومات كاذبة للجنة أو للمشاركين سببًا مباشرًا لسحب الاعتماد، مما يعكس الأهمية القصوى للصدق والشفافية في الإفصاحات والتواصل.
  - يُعد عدم الامتثال لقرارات اللجنة مخالفة جديّة تبرر سحب الاعتماد، مما يؤكد على الدور الرقابي للجنة والحاجة للامتثال للتوجيهات والقرارات الصادرة عنها لضمان النظام والانضباط في السوق.
  - تؤكد هذه النقطة على الالتزام المستمر اللازم من جانب المستشارين للحفاظ على الاعتماد. إذا لم يعد المستشار يستوفي شروط الاعتماد أو إذا كانت تصرفاته تضر بمصالح المشاركين، يُعد ذلك أساسًا لسحب الاعتماد، مما يعزز الحماية للمستثمرين ويضمن العمل وفقًا لأعلى المعايير الأخلاقية والمهنية.
- المادة 15 تشدد على مسؤولية المستشارين في الحفاظ على الامتثال للمعايير المحددة وتعكس التزام اللجنة بتطبيق هذه المعايير بصرامة. هذا يدعم بيئة استثمارية آمنة وشفافة، ويحمي مصالح جميع المشاركين في السوق. تُظهر هذه المادة أيضًا أن الاعتماد ليس حقًا مكتسبًا دائمًا بل امتيازًا يتطلب الالتزام المستمر بالمعايير والقواعد التنظيمية.
- 3- تحليل المادة 16 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23
- المادة 16 تقدم آلية للحفاظ على استمرارية عمليات الاستثمار التسهلي وحماية مصالح المشاركين وأصحاب المشاريع التي تم تمويلها مسبقًا، في حال تعليق نشاط مستشار معين أو سحب اعتماده. هذا يعكس التزام اللجنة بضمان استقرار النظام المالي وحماية المستثمرين والمشاريع المعتمدة على التمويل التسهلي. من المادة 16 نستخلص:
  - المادة توفر حلاً للمواقف التي قد تحدث عرقلة في العمليات بسبب تعليق نشاط مستشار أو سحب اعتماده. من خلال تمكين اللجنة من تعيين مستشار آخر، تضمن اللجنة أن العمليات الجارية والمشاريع التي تم تمويلها لن تتوقف أو تعاني من تداعيات سلبية بسبب مشاكل تخص مستشارًا واحدًا.
  - هذا الإجراء يضع مصلحة المشاركين وأصحاب المشاريع في المقام الأول، مؤكدًا على أهمية تقديم الدعم والحماية لهم في حالات عدم الاستقرار أو التغييرات في الاعتماد. ذلك يعزز الثقة في النظام الاستثماري التسهلي ككل.

- إجراء تعيين مستشار آخر يؤكد على دور اللجنة في الحفاظ على نظام وشفافية العمليات داخل النظام المالي التساهمي. هذه الآلية تضمن أن التغييرات في وضع اعتماد المستشارين لا تؤثر سلبًا على الأطراف المعنية.
- من خلال السماح للجنة بتعيين مستشار بديل، تظهر المادة 16 مدى استعداد النظام للاستجابة للتحديات والتغييرات بطريقة مرنة وفعالة، مما يحافظ على استمرارية الاستثمار والتمويل دون انقطاع.
- المادة 16 تعكس التزام اللجنة بضمان استقرار النظام الاستثماري التساهمي وحماية الأطراف المعنية من خلال توفير حلول عملية في حالات تعليق النشاط أو سحب الاعتماد. هذا يدعم بيئة موثوقة وأمنة للاستثمار التساهمي، مما يعزز الثقة في النظام المالي بشكل عام.

#### خامسا: إدارة منصة الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي

##### 1- تحليل المادة 17 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

المادة 17 تحدد مجموعة من القواعد الأساسية التي يجب على المستشارين في مجال الاستثمار التساهمي اتباعها لضمان تنفيذ نشاطهم بشكل يتوافق مع الأنظمة والمعايير المنصوص عليها من قبل اللجنة ولحماية مصالح المشاركين. هذه القواعد تعكس التزام النظام بتوفير بيئة استثمارية شفافة، مسؤولة، ومنظمة. من المادة 17 نستخلص:

- تقتصر المشاريع المقترحة للاستثمار التساهمي على تلك التي يكون مقرها في الجزائر بقيمة لا تتجاوز 20 مليون دينار خلال 12 شهرًا. هذا يضمن تركيز الاستثمارات ضمن الاقتصاد المحلي ويحد من المخاطر المالية للمشاركين.
- يُطلب من المستشارين تنفيذ اختبار ملاءمة<sup>23</sup> لاختيار المشاركين بناءً على أهدافهم وفهمهم للمخاطر المرتبطة بالمنتجات المالية. هذا يضمن أن المشاركين يتم اختيارهم بشكل مناسب ويتوافق مع مستوى معرفتهم وتقبلهم للمخاطر.

- تشجيع المستشارين على اقتراح مجموعة متنوعة من المشاريع التي تلي معايير الاستثمار المشتركة المتفق عليها مسبقًا مع المشاركين، مما يعزز التنوع والاختيار لدى المستثمرين.

- يجب على المستشار الإشارة إلى مراجع اعتماده في كل الإعلانات، المنشورات، العقود، والفواتير، بالإضافة إلى إعلان الرسوم والعمولات المطبقة على كل مشروع مقبول، ونشر المعلومات الهامة ذات الصلة بالمشاريع المقترحة والممولة سابقًا. هذا يعزز الشفافية ويمكن المشاركين من اتخاذ قرارات مستنيرة.

المادة 17 تُظهر التزام النظام بحماية المشاركين وضمان أن يتم الاستثمار التساهمي بطريقة مسؤولة ووفقًا لمعايير عالية من الشفافية والمسؤولية. تشدد هذه المادة على أهمية الإفصاح الكامل والدقيق من جانب المستشارين، مما يضمن بيئة استثمارية نزيهة تعود بالنفع على جميع الأطراف المعنية.

#### سادسا: المشاريع الاستثمارية التساهمية

##### 1- تحليل المادة 18 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

المادة 18 توضح تفاصيل متعلقة بالإجراءات والمتطلبات الإعلامية للمشاريع الاستثمارية التساهمية، موضحة استثناء هذه المشاريع من الحاجة إلى إعداد وتقديم مذكرة إعلامية للجنة. بدلاً من ذلك، تفرض على المستشارين مسؤولية نشر وثيقة معلومات تفصيلية عن كل مشروع على المنصة. من المادة 18 نستخلص:

23- اختبار الملاءمة هو عملية تهدف إلى تقييم مدى توافق المنتجات المالية مع أهداف المستثمرين ومستوى فهمهم للمخاطر المرتبطة بها، لضمان اختيار المشاركين المناسبين. يتم ذلك من خلال جمع معلومات شاملة عن أهدافهم الاستثمارية، مثل الادخار أو تنمية رأس المال، ومستوى معرفتهم وخبرتهم بالمنتجات المالية، بالإضافة إلى قدرتهم على تحمل المخاطر وتقلبات السوق. بناءً على هذه المعلومات، تُقدّم توصيات تتناسب مع احتياجاتهم وقدراتهم، مما يساهم في حماية المستثمرين وضمان اتخاذ قرارات استثمارية مدروسة.

- إعفاء من مذكرة إعلامية حيث هذا الاستثناء يبسط الإجراءات الإدارية للمشاريع الاستثمارية التساهمية، مما يخفف العبء التنظيمي على المستثمرين ويسرع من عملية تمويل المشاريع.
- يجب أن تتضمن وثيقة المعلومات التي ينشرها المستشار على المنصة تفاصيل محددة حول كل مشروع، بما في ذلك طبيعة المشروع، المبلغ الإجمالي، الأموال المراد جمعها، المراحل المختلفة للمشروع إن أمكن، المستثمرين المؤهلين، طريقة الاشتراك، وكيفية تعويض المبالغ المكتتبه. هذا يضمن شفافية عالية ويمكن المشاركين من فهم شامل للمشاريع قبل الاستثمار.
- تحدد التعليمات الصادرة عن اللجنة المحتوى الدقيق الذي يجب أن تحتويه وثيقة المعلومات، مما يضمن توحيد المعايير والمتطلبات الإعلامية لجميع المشاريع. هذا يعزز النظام والتنسيق في الإفصاح عن المعلومات ويسهل على المشاركين المقارنة وتقييم الفرص الاستثمارية.
- تؤكد المادة 18 على أهمية الشفافية والإفصاح الكامل في المشاريع الاستثمارية التساهمية، مع التركيز على تسهيل الوصول إلى المعلومات الهامة لجميع الأطراف المعنية. هذا يعكس التزام النظام بحماية مصالح المستثمرين وضمان تنفيذ عمليات استثمارية مستنيرة ومسؤولة ضمن إطار منظم وموحد.

### 2- تحليل المادة 19 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

- المادة 19 تتعلق بطبيعة وإدارة القيم المنقولة (مثل الأسهم أو السندات) التي يتم إصدارها من خلال مشاريع الاستثمار التساهمي، موضحة أن هذه القيم غير قابلة للتداول في البورصة وتحدد كيفية حفظها وتسجيلها. من المادة 19 نستخلص:
- تأكيد على أن القيم المنقولة المصدرة في إطار مشاريع الاستثمار التساهمي مصممة للاستثمار المباشر وليس للتداول في أسواق البورصة التقليدية. هذا يوضح أن طبيعة هذه الاستثمارات تعتمد على الاستثمار طويل الأجل والدعم المباشر للمشاريع، بدلاً من التجارة السريعة والمضاربة.
  - يجب أن تُحفظ وتُسجل القيم المنقولة لدى "ماسك حسابات" أو "حافظ سندات" مؤهل يختاره صاحب المشروع وفقاً للتنظيم الساري المفعول. هذا يضمن تنظيمًا ومتابعة دقيقة لملكية هذه القيم، مما يعزز الشفافية والنظام في إدارة المشاريع التساهمية.
  - يُطلب من ماسك الحسابات إبلاغ صاحب المشروع والمستشار بأي تغييرات في ملكية القيم المنقولة دون تأخير. هذا يسمح بتحديث سجل المشاركين بشكل فوري ودقيق، مما يسهل على صاحب المشروع والمستشار إدارة العلاقات مع المستثمرين والمشاركين بشكل فعال.
- المادة 19 تبرز أهمية الحوكمة والإدارة الفعالة للقيم المنقولة ضمن مشاريع الاستثمار التساهمي، مؤكدة على ضرورة الالتزام بالتنظيمات السارية وضمان الشفافية في تسجيل وإدارة هذه القيم. من خلال تحديد آلية محددة لحفظ وتسجيل القيم المنقولة، تسعى المادة إلى تعزيز الثقة بين جميع الأطراف المعنية وضمان سير العمليات ضمن إطار قانوني وتنظيمي محكم.

### 3- تحليل المادة 20 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

- المادة 20 تضع قاعدة واضحة تنظم مشاركة المستثمرين في مجال الاستثمار التساهمي بشأن الانخراط المباشر في المشاريع التي تم قبولها على منصاتهم. هذا الحكم يمنع المستشار من المشاركة في المشاريع، سواء بصفته مستثمراً أو صاحب مشروع، وذلك لضمان الحيادية وتجنب تضارب المصالح. من المادة 20 نستخلص:
- من خلال منع المستشار من المشاركة في المشاريع التي تم قبولها على منصته، تضمن المادة حياد المستشار وتجنب أي محاباة قد تنشأ نتيجة لمشاركته المباشرة. هذا يساعد في الحفاظ على ثقة المستثمرين وصاحب المشروع في النزاهة والعدالة في عملية اختيار وإدارة المشاريع.

- تضارب المصالح يمكن أن يؤثر سلباً على قرارات الاستثمار وإدارة المشاريع. من خلال تقييد مشاركة المستشار، تضمن المادة أن المستشار يظل محايداً وموجهاً نحو خدمة أفضل مصالح جميع المشاركين، بدلاً من تحقيق مصالح شخصية.
  - الحفاظ على شفافية عملية الاستثمار وإدارة المشاريع أمر حاسم لنجاح الاستثمار التسهلي. من خلال تحديد الدور الذي يمكن أن يلعبه المستشار، تعزز المادة المصدقية والثقة في النظام، مما يشجع على مشاركة أكبر من المستثمرين وأصحاب المشاريع.
  - تحدد هذه المادة فصلاً واضحاً بين دور المستشار كميسر ومنظم للمنصة وبين المشاركين وأصحاب المشاريع الذين يستخدمون المنصة لتمويل المشاريع. هذا يضمن أن المستشار يركز على تقديم الدعم والخدمات اللازمة لتحقيق نجاح المشاريع دون التأثير المباشر على القرارات الاستثمارية أو نتائج المشاريع.
  - المادة 20 تؤكد على أهمية الفصل بين دور المستشار والمشاركين في الاستثمار التسهلي لضمان عملية عادلة وشفافة. هذا يعزز الثقة في النظام الاستثماري التسهلي ويساهم في خلق بيئة استثمارية مستقرة وموثوقة.
- سابعاً: العناية الواجبة

#### 1- تحليل المادة 21 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

- المادة 21 تعالج مسؤولية المستشار في تطبيق إجراءات العناية الواجبة لضمان اختيار مشاريع استثمارية تساهمية ذات جدوى وتأثير إيجابي في المجتمع أو الاقتصاد أو البيئة أو الثقافة. هذا النص يضع إطاراً للمستشارين للتحقق من ملاءمة المشاريع ومتابعة التزامات أصحاب المشاريع بعد الاختيار. من المادة 21 نستخلص:
- يجب على المستشار تنفيذ نظام العناية الواجبة لفحص وتقييم المشاريع قبل قبولها على المنصة. هذا يضمن أن المشاريع المختارة للتمويل ليست فقط قابلة للتنفيذ ولكن لها أيضاً تأثير إيجابي ملموس على الاقتصاد، المجتمع، البيئة، أو الثقافة.
  - تحدد الإجراءات المطلوبة للعناية الواجبة بموجب تعليمة من اللجنة، مما يوحد المعايير التي يجب على المستشارين اتباعها ويوفر إرشادات واضحة لتقييم المشاريع.
  - على المستشار أيضاً مسؤولية متابعة صاحب المشروع لضمان احترامه لالتزاماته وخطط التمويل والاستثمار المتوقعة. هذا يعني أن المستشار يجب أن يظل نشطاً في المراقبة والتقييم المستمر للمشاريع بعد اختيارها لضمان تحقيق الأهداف المنشودة.
- المادة 21 تبرز أهمية الدور الذي يلعبه المستشار في الحفاظ على معايير عالية للاختيار والمتابعة ضمن منصة الاستثمار التسهلي. هذا النهج يضمن أن المشاريع المدعومة لا تعود بالنفع على الاقتصاد والمجتمع فحسب، بل تعكس أيضاً التزام المنصة بالاستدامة والمسؤولية الاجتماعية. من خلال تحديد متطلبات صارمة للعناية الواجبة ومتابعة التزامات أصحاب المشاريع، تعمل المادة على تعزيز الشفافية، الثقة، والنزاهة في النظام الاستثماري التسهلي.
- #### 2- تحليل المادة 22 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23
- المادة 22 تحدد المتطلبات الخاصة بتوثيق وحفظ ملفات المشاركين في مشاريع الاستثمار التسهلي، مؤكدة على ضرورة تنظيم وإدارة الوثائق بطريقة منظمة ومتسقة. تعتبر هذه الإجراءات جزءاً من عملية العناية الواجبة والشفافية التي تمت مناقشتها في المواد السابقة. من المادة 22 نستخلص:
- طلب نسخة من وثيقة الهوية يضمن تحديد هوية المشاركين بشكل قاطع، مما يعزز الأمان ويقلل من مخاطر الاحتيال وغسيل الأموال.

- النموذج المتعلق باختبار الملاءمة، المشار إليه في المواد السابقة، يضمن أن المشاركين يفهمون المخاطر المرتبطة بالاستثمار وأهم مؤهلون للمشاركة، مما يساعد في تحديد المشاريع الأنسب لهم بناءً على ملفهم الشخصي وتقبلهم للمخاطر.
- توفر استثمارات الاكتتاب وأوصال دفع الأموال دليلاً ملموساً على مشاركة المستثمر والالتزامات المالية المتعلقة بكل مشروع، مما يسهل عملية المتابعة والتسوية المالية.
- توثيق هذه المستندات يضمن الشفافية في توزيع المكافآت وتعويض المشاركين، مما يعزز الثقة في النظام ويضمن الوفاء بالالتزامات تجاه المشاركين.
- الالتزام بحفظ ملفات المشاركين لمدة لا تقل عن خمس سنوات يضمن إمكانية الرجوع إلى هذه الوثائق لأغراض التدقيق والمتابعة القانونية ويساعد في حل أي نزاعات قد تنشأ.
- المادة 22 تسلط الضوء على الأهمية الكبيرة للإدارة الفعالة لمعلومات ووثائق المشاركين في الاستثمار التسهلي، مما يعكس التزام النظام بالنزاهة، الشفافية، وحماية مصالح جميع الأطراف المعنية. هذه الإجراءات تساهم في بناء بيئة استثمارية آمنة وموثوقة، تعزز من الثقة في المنصات الاستثمارية التسهلية وتسهل عملية التنظيم والمتابعة من قبل اللجنة والمستشارين.

### 3- تحليل المادة 23 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

- المادة 23 تتناول مسألة حماية البيانات الشخصية للمشاركين والمستثمرين على منصات الاستثمار التسهلي، مؤكدة على أهمية السرية والأمان في التعامل مع هذه المعلومات. هذه الالتزامات تتماشى مع المعايير الدولية لحماية البيانات وتوضح التزام المستشارين بضمان خصوصية المعلومات الشخصية. من المادة 23 نستخلص:
- المستشار ملزم باتخاذ جميع الإجراءات اللازمة لضمان حماية البيانات الشخصية التي تم جمعها ومعالجتها عبر المنصة. هذا يشمل تطبيق السياسات والتقنيات الأمنية المناسبة لمنع الوصول غير المصرح به أو الإفصاح عن المعلومات الشخصية للمشاركين.
  - يجب على المستشار ضمان سرية البيانات الشخصية وعدم كشفها إلا للجهات المختصة وفقاً للتشريعات المعمول بها. هذا يعكس التزام المنصة بالتقيد بالقوانين والتشريعات السارية المتعلقة بحماية البيانات والخصوصية.
  - الاستثناء الوحيد لمبدأ عدم الكشف عن البيانات هو الكشف للجهات المختصة وفقاً للقانون. هذا يعني أن المستشار يمكن أن يُطلب منه الكشف عن بيانات في سياقات معينة مثل التحقيقات القانونية أو لأغراض تنظيمية، مع الحفاظ على الإجراءات القانونية المناسبة.
- المادة 23 تعزز مبادئ الثقة والأمان في نظام الاستثمار التسهلي، مؤكدة على أهمية حماية البيانات الشخصية كجزء أساسي من العلاقة بين المستشارين والمشاركين. من خلال تأكيد الحاجة إلى الامتثال للتشريعات السارية وضمان الحفاظ على الخصوصية، تضمن المادة بناء بيئة استثمارية تساهمية آمنة وموثوقة، تحترم حقوق وخصوصية جميع الأطراف المعنية.

### ثامنا: الاكتتاب وجمع الأموال

### 1- تحليل المادة 24 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

- المادة 24 توضح الدور الذي يلعبه المستشار في إدارة وتسهيل عمليات الاستشارة وجمع استثمارات الاكتتاب لمشاريع الاستثمار التسهلي، بالإضافة إلى إصدار شهادات للمشاركين توثق تفاصيل مشاركتهم في المشروع. هذا يؤكد على مسؤوليات المستشار في توفير معلومات شفافة ودقيقة وفي تنظيم الوثائق المالية. من المادة 24 نستخلص:

- يتولى المستشار مسؤولية تقديم الاستشارات في مجال التوظيف لمشاريع الاستثمار التسهلي وجمع استثمارات الاكتتاب، مما يعني أنه يعمل كوسيط معرفي وتنظيمي بين المشاركين وأصحاب المشاريع. هذا يشمل التوجيه والإرشاد بشأن الفرص الاستثمارية ومساعدة المشاركين في عملية الاكتتاب.
- المستشار مسؤول عن إصدار شهادات للمشاركين توثق تفاصيل مشاركتهم، بما في ذلك تحديد صاحب المشروع، طبيعة المشروع، عدد السندات المكتتبة، المبلغ الإجمالي المكتتب، وكيفية تعويض المبالغ المكتتبة. هذه الشهادات تعمل كوثائق رسمية تؤكد حقوق والتزامات المشاركين ضمن المشروع.
- تأكيد المادة على أهمية توفير معلومات شفافة ودقيقة للمشاركين يعكس التزام النظام بالشفافية والمسؤولية. هذا يضمن أن جميع المشاركين لديهم فهم واضح لالتزاماتهم وحقوقهم ضمن المشروع.
- توضيح كيفية تعويض المبالغ المكتتبة يعزز الثقة في النظام الاستثماري التسهلي، مما يشجع على مزيد من المشاركة من قبل المستثمرين الحاليين والمحتملين بمعرفة أن هناك إجراءات واضحة للتعويض في حال عدم تحقيق الأهداف المالية.

المادة 24 تسلط الضوء على الدور الأساسي الذي يلعبه المستشار في دعم العملية الاستثمارية التسهلية، مؤكدة على أهمية الدقة والشفافية في التعاملات المالية وتوثيق المشاركة. هذا يساعد في بناء نظام استثماري قوي وموثوق يخدم مصالح جميع الأطراف المعنية.

### 2- تحليل المادة 25 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

المادة 25 تنظم كيفية إدارة الأموال المتعلقة بمشاريع الاستثمار التسهلي، مشددة على ضرورة فتح حساب جاري خاص بكل مشروع لتنظيم جمع الأموال وتحصيل المبالغ المستحقة. كما توضح المادة دور البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة في معالجة العمليات المالية لهذه المشاريع. من المادة 25 نستخلص:

- إنشاء حساب جاري منفصل لكل مشروع يضمن الفصل بين الأموال المخصصة لمشاريع مختلفة، مما يعزز الشفافية ويسهل عملية المتابعة المالية والتدقيق.
- الحساب الجاري يستخدم لجمع الأموال من المشاركين وتحصيل المبالغ المستحقة لهم من أصحاب المشاريع، مما يوفر آلية فعالة لإدارة التدفقات المالية وضمان توزيع العائدات بشكل عادل ومنظم.
- تشير المادة إلى ضرورة تعيين بنك معتمد في الجزائر لمعالجة العمليات المالية، مما يضمن أن تتم جميع التحويلات والمعاملات المالية وفقاً للقوانين والتنظيمات المالية المعمول بها. هذا يعزز الأمان المالي ويضمن التزام المشاريع بالمعايير القانونية والتنظيمية.

- إلزام المستشار بالتعاون مع بنوك معتمدة يعكس التزام النظام بضمان الأمان المالي والامتثال للتشريعات السارية، مما يساعد في بناء ثقة المشاركين وأصحاب المشاريع في نزاهة وفعالية عمليات الاستثمار التسهلي.

المادة 25 تبرز الأهمية الكبيرة لإدارة الأموال بطريقة منظمة ومتوافقة مع القوانين في مجال الاستثمار التسهلي، مما يدعم بيئة استثمارية آمنة وشفافة تحمي مصالح جميع الأطراف المعنية. من خلال فرض إجراءات صارمة لإدارة الأموال، تضمن اللجنة المحافظة على النظام والانضباط في التعاملات المالية ضمن النظام الاستثماري التسهلي.

### 3- تحليل المادة 26 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

المادة 26 تتناول التعامل مع الأموال المجمعة لمشاريع الاستثمار التسهلي وتحدد قواعد صارمة بشأن استخدام هذه الأموال. هذه الأحكام تهدف إلى ضمان الشفافية والنزاهة في إدارة الأموال وحماية مصالح المشاركين وأصحاب المشاريع. من المادة 26 نستخلص:

- تُحرر الأموال المجمعة لمشروع استثماري تساهمي من قبل المستشار فقط عند تحصيل مبلغ المشروع المستهدف. هذا يعني أن الأموال التي جمعها المشاركون تظل محتفظ بها حتى يتم تحقيق الهدف المالي للمشروع، مما يضمن استخدام الأموال بشكل مباشر وحصري للغرض المحدد.
- يُمنع استخدام الأموال المجمعة لأي غرض آخر غير عمليات الاستثمار التساهمي. هذا يحد من مخاطر سوء الإدارة أو الاستخدام غير اللائق للأموال، مما يعزز الثقة في النظام الاستثماري التساهمي.
- تحظر المادة بشكل صريح على المستشار استخدام الأموال المجمعة في إطار مشروع معين لتمويل مشروع استثماري تساهمي آخر. هذا يضمن أن الأموال المخصصة لمشروع معين تُستخدم فقط لتمويل ذلك المشروع، مما يحمي المستثمرين ويضمن الشفافية والنزاهة في التوزيع المالي.
- المادة 26 تشدد على الحاجة إلى التزام صارم بالقواعد المالية لضمان أن تظل الأموال المجمعة مخصصة لأغراضها المحددة، مما يساعد في بناء بيئة استثمارية موثوقة ومستدامة. من خلال فرض قيود على استخدام الأموال، تعكس هذه المادة التزام النظام بحماية مصالح المستثمرين وضمان الاستخدام الأمثل للموارد المالية في تحقيق الأهداف الاستثمارية لكل مشروع.

#### تاسعا: سداد وتعويض المشاركين

- 1- تحليل المادة 27 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23
- المادة 27، توسع نطاق التزامات المستشار فيما يخص إدارة الأموال المجمعة لمشاريع الاستثمار التساهمي وتحديدًا في حالات عدم تحصيل المبلغ المستهدف وكذلك في توزيع الأرباح والفوائد. هذه الإجراءات تهدف إلى ضمان حماية مصالح المكتتبين وتعزيز الشفافية والثقة في النظام. من المادة 27 نستخلص:
- يتعين على المستشار تعويض المكتتبين خلال ثلاثين يومًا من نهاية فترة الاكتتاب في حالة عدم تحصيل المبلغ المحدد للمشروع أو لمرحلة معينة منه. هذا يؤكد على مسؤولية المستشار في ضمان استرجاع الأموال للمستثمرين في حالة عدم المضي قدمًا في المشروع، مما يعزز من مبدأ الأمان الاستثماري وحماية المكتتبين.
  - استثناء يتيح المجال للمشاريع للمضي قدمًا حتى لو تم تحصيل 60% فقط من المبلغ الإجمالي المستهدف، بشرط أن يكون هذا محددًا في وثيقة المعلومات. هذا يوفر مرونة في تمويل المشاريع ويمكن من تقييم كل مشروع بناءً على إمكانياته الخاصة وقدرته على النجاح حتى بأموال أقل من المتوقع.
  - توضيح كيفية دفع الأرباح والفوائد والمبالغ المكتتبه يعزز من الوضوح في التزامات المستشار تجاه المشاركين. هذا يؤكد على دور المستشار كحلقة وصل بين المشاريع والمستثمرين، ويضمن توزيع العوائد المالية وفقًا للجدول الزمني المحدد بواسطة الهيئات المؤهلة.
  - تحديد المواعيد بواسطة الهيئات المؤهلة لمصدري القيم المنقولة يضمن وجود إطار زمني موثوق ومعترف به لتوزيع الأرباح والفوائد، مما يساهم في تعزيز الثقة في النظام الاستثماري التساهمي وضمان التعامل العادل مع المستثمرين.
- المادة 27 تعكس التزام النظام بضمان العدالة والشفافية في التعاملات المالية ضمن مشاريع الاستثمار التساهمي، مما يوفر حماية قوية للمستثمرين ويعزز من مصداقية وفعالية النظام في تشجيع الاستثمار ودعم المشاريع ذات القيمة الاقتصادية أو الاجتماعية أو البيئية أو الثقافية.

#### عاشرا: مستحقات مستشار الاستثمار التساهمي

- 1- تحليل المادة 28 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

المادة 28 تحدد بوضوح الأسس التي يتقاضى عليها المستشار تعويضات مقابل الخدمات التي يقدمها ضمن نظام الاستثمار التسهلي. هذه الخدمات تشمل مجموعة واسعة من الأنشطة التي تسهم في تسهيل ودعم عمليات الاستثمار التسهلي. من المادة 28 نستخلص:

- يتلقى المستشار تعويضات عن العمل المنجز في مرحلة العناية الواجبة، التقييم الاقتصادي للمشروع، والترويج لها على المنصة. هذه الخدمات ضرورية لضمان جودة وجدوى المشاريع المقترحة وزيادة فرص نجاحها من خلال جذب المستثمرين.
  - يتقاضى أيضاً تعويضات عن إدارة عمليات الاكتتاب في القيم المنقولة، مما يشمل جمع الأموال من المشاركين وإدارة هذه الأموال وفقاً لأهداف المشروع.
  - تشمل التعويضات أيضاً الجهود المبذولة في تعويض ومكافأة المشاركين وفقاً للشروط المحددة في المادة 27، مما يضمن إدارة فعالة للمبالغ المكتتبه وتوزيع العوائد بشكل منصف.
  - كما منصوص في المادة 4، يتقاضى المستشار تعويضات عن إدارة المنصة نفسها، وهي مهمة تشمل تطوير وصيانة البنية التحتية الرقمية والتقنية اللازمة لتشغيل المنصة وتوفير الخدمات للمستخدمين.
- المادة 28 تبرز الدور الحيوي الذي يلعبه المستشار في تيسير ودعم عملية الاستثمار التسهلي، مع التأكيد على أن هذا الدور يتطلب تعويضاً مالياً مقابل الجهود المبذولة والخدمات المقدمة. هذا يضمن أن المستشارين يتم تحفيزهم على تقديم خدمات عالية الجودة تساهم في نجاح المشاريع وتحقيق أهداف المستثمرين وأصحاب المشاريع على حد سواء.
- حادية عشر: الرقابة على مستشار الاستثمار التسهلي

#### 1- تحليل المادة 29 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

المادة 29 توضح الإطار الرقابي الذي يخضع له المستشار من قبل اللجنة المختصة بتنظيم عمليات البورصة والاستثمار التسهلي. هذا البند يؤكد على أهمية الرقابة والتحقيق لضمان الامتثال الكامل للقوانين والمعايير المحددة في النظام. من المادة 29 نستخلص:

- يتم تأكيد أن المستشار يخضع لإشراف ورقابة مستمرة من اللجنة، مما يعزز من الشفافية والمساءلة في نظام الاستثمار التسهلي. هذه الرقابة تضمن التزام المستشارين بالمعايير العالية والإجراءات المحددة لحماية مصالح المستثمرين وأصحاب المشاريع.
- تمنح المادة الأعوان المؤهلين من اللجنة الحق في إجراء تحقيقات لدى المستشارين وطلب أي وثائق يعتبرونها ضرورية للتحقق من الامتثال. هذا يوفر آلية فعالة لمراقبة الأنشطة وضمان العمل وفقاً للقوانين والأنظمة المعمول بها.
- يُسمح للأعوان بالدخول إلى جميع المحلات ذات الصبغة المهنية خلال ساعات العمل للتحقق من مدى امتثال المستشار للنظام. هذه الصلاحية تعكس النهج الشامل الذي تتبعه اللجنة للتأكد من أن المستشارين يلتزمون بجميع الأحكام والمتطلبات.

المادة 29 تعكس التزام النظام بتطبيق معايير صارمة للرقابة والتدقيق لضمان نزاهة وفعالية نظام الاستثمار التسهلي. من خلال تمكين اللجنة من إجراء تحقيقات ومراقبة الأنشطة المهنية للمستشارين، تسعى المادة إلى الحفاظ على بيئة استثمارية آمنة وموثوقة تخدم مصالح جميع الأطراف المعنية وتعزز الثقة في النظام الاستثماري.

#### 2- تحليل المادة 30 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومر اقبتهما رقم 01-23

المادة 30 تحدد متطلبات الإبلاغ والشفافية التي يجب على المستشار الالتزام بها تجاه اللجنة، مشددة على الحاجة لتقديم المستندات المالية وقائمة المشاريع الممولة وتفصيل المساهمات. هذا يهدف إلى ضمان الرقابة الفعالة والتحقق من الامتثال للتشريعات والأنظمة. من المادة 30 نستخلص:

- المستشار مطالب بتقديم البيانات المالية وفقاً للتشريع الساري المفعول. هذا يضمن شفافية العمليات المالية ويوفر للجنة البيانات اللازمة لتقييم الأداء المالي والاستقرار الاقتصادي للمستشار.
- تقديم قائمة بالمشاريع الممولة وبيان تفصيلي بالمساهمات المجمعة لكل مشارك ولكل مشروع يعزز الرقابة على الأموال المجمعة ويسهل على اللجنة مراقبة توزيع الأموال والتحقق من تطابقها مع الأهداف المعلنة لكل مشروع.
- السماح للجنة بطلب أي معلومات تعتبرها ضرورية لمتابعة نشاط المستشار يعطي للجنة القدرة على التحقيق في المخالفات المحتملة، بما في ذلك الاحتيال، تبييض الأموال، وتمويل الإرهاب. هذا يشير إلى النهج الشامل الذي تتخذه اللجنة لضمان نزاهة وأمان النظام الاستثماري التساهمي.

المادة 30 تؤكد على أهمية الإبلاغ الدقيق والموثوق من قبل المستشارين، مما يساهم في بناء بيئة استثمارية شفافة وموثوقة. من خلال تحديد متطلبات واضحة للإبلاغ والرقابة، تضمن اللجنة القدرة على مراقبة الأنشطة المالية والتشغيلية للمستشارين وتعزيز الامتثال للمعايير القانونية والأخلاقية، مما يساعد في الحد من المخاطر المالية والقانونية ويعزز الثقة في النظام الاستثماري التساهمي.

#### المطلب الثالث: دراسة حالة موقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر

في إطار تطوير القطاع المالي وتعزيز الشفافية في السوق الجزائرية، تم إدخال دور مستشار الاستثمار التساهمي كجزء من نظام التمويل الجماعي. هذا المطلب يستهدف دراسة موقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر، موضحاً الدور الذي يلعبه والخطوات اللازمة للحصول على هذا الاعتماد.

يقدم الفرع الأول تعريفاً بموقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي، موضحاً الأهداف والوظائف التي يغطيها هذا الدور في سياق النظام المالي الجزائري. يُعرّف الفرع بمفهوم الاستثمار التساهمي وكيف يساهم مستشارو الاستثمار في تحقيق التوافق بين مصالح المستثمرين والمشاريع الباحثة عن التمويل.

الفرع الثاني يركز على الخطوات المطلوبة لطلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر. يتضمن شرحاً تفصيلياً للمتطلبات الواجب توافرها، الوثائق اللازمة، والعمليات الإجرائية التي يجب اتباعها لتحقيق الاعتماد. كما يتناول الإطار القانوني والتنظيمي الذي يحكم هذه العملية، موفراً نظرة شاملة على الآليات الرقابية التي تضمن العمل ضمن القوانين والتوجيهات المعتمدة.

#### الفرع الأول: تعريف بموقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر

تم إطلاق المنصة الرقمية الخاصة بطلبات اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر يوم السبت 23 ديسمبر 2023. يعد هذا الإطلاق خطوة هامة نحو تعزيز وتنظيم قطاع التمويل التساهمي في الجزائر، حيث توفر المنصة وسيلة مبتكرة لتقديم الطلبات وتتبعها بشكل إلكتروني، مما يساهم في تسهيل العمليات وتسريع الاعتمادات للمستشارين الراغبين في دخول هذا المجال. يركز الموقع على إيصال ثلاث معلومات أساسية:

- منح الاعتماد: يتم منح اعتماد مستشار استثمار تساهمي بموجب شروط، ولا سيما موافقة اللجنة للشركات التجارية المنشأة لهذا الغرض والوسطاء في عمليات البورصة وشركات تسيير صناديق الاستثمار يجب أن يتواجد مقر الشركات التجارية في الجزائر، وأن تتوفر في مسيرتها شروط السمعة الحسنة، وأن يتمتع مسؤول النشاط لديها على المؤهلات اللازمة. كما يشترط للمستشار الاستثمار التساهمي الاسلامي الحصول على شهادة المطابقة الشرعية. يجب

- أن يكون الوسطاء في عمليات البورصة مرخصين مسبقا لممارسة نشاط الاستشارة في توظيف القيم المنقولة والمنتجات المالية، ويتطلب مستشار الاستثمار مديراً وموارد كافية وتأميناً من المسؤولية المدنية
- طلب الاعتماد: يتضمن طلب الموافقة مستندات محددة، وتستغرق المراجعة شهراً مقابل رسوم يتم منح اعتماد مؤقت ليصبح الاعتماد نهائياً يجب وضع المنصة حيز الخدمة عبر الإنترنت مع تزويدها بنظام أمان مناسب يجوز الطعن في قرار اللجنة في حالة رفض طلب الاعتماد. الاعتماد اسي وغير قابل للتحويل عمليات الاندماج والاستحواذ تخضع لموافقة مسبقة من اللجنة.
  - تعليق وسحب الاعتماد: يمكن للجنة تعليق الاعتماد إذا لم يعد مستشار الاستثمار التساهبي يستوفي شروط الاعتماد أو إذا أضر بمصالح المشاركين. يمكن سحب الاعتماد أيضا في حالة التوقف عن مزاولة النشاط لمدة معينة أو في حالة تقديم معلومات كاذبة أو مخالفة لقرارات اللجنة. في حالة التعليق أو الانسحاب، يجوز للهيئة تعيين مستشار استثمار تساهبي آخر لتولي مسؤولية العمليات الجارية.
- الفرع الثاني: خطوات طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهبي في الجزائر
- أولاً: اختيار نوع الكيان أو الشركة التي تقدم طلب الاعتماد
- في هذا الجزء من طلب الاعتماد، يتم اختيار نوع الكيان أو الشركة التي تقدم طلب الاعتماد. الخيارات المتاحة في القائمة هي:
- **Société commerciale créée pour exercer cette activité (SC)** : يعني أن الشركة التجارية قد أنشئت خصيصاً لممارسة هذا النشاط، أي أن الشركة لديها تراخيص أو أدونات قانونية لمزاولة نشاط الاستثمار التساهبي.
  - **Intermédiaire en opérations de bourse (IOB)** : هذا الخيار يشير إلى وسيط في عمليات البورصة، وهو كيان يعمل كوسيط بين المستثمرين والبورصة.
  - **Société de gestion de fonds d'investissement (SGFI)** : يشير إلى شركة إدارة صناديق الاستثمار، وهي شركة متخصصة في إدارة الأموال المجمعّة من المستثمرين واستثمارها في مشاريع أو أدوات مالية.
- المستخدم يختار الفئة التي تنطبق على نشاطه لتقديم طلب الاعتماد المناسب لنشاطه التجاري في مجال الاستثمار التساهبي.
- ثانياً: طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهبي
- الملحق (01) يحتوي على مجموعة من التفاصيل التي يجب تعبئتها من قبل الجهة الطالبة للاعتماد (انظر الملحق ...). يتضمن النموذج:
- الجهة الطالبة: يمكن أن تكون شركة تجارية، وسيط في عمليات البورصة، أو شركة تدير صناديق الاستثمار.
  - المعلومات الأساسية: الاسم، المقر الاجتماعي، العنوان البريدي، البريد الإلكتروني، والتاريخ والمكان.
  - المستلم: يتم توجيه الطلب إلى رئيس لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها.
  - موضوع الطلب: يتعلق بالحصول على اعتماد مستشار الاستثمار التساهبي، استناداً إلى نصوص قانونية معينة مثل النظام رقم 01-23 المؤرخ في 12 أبريل 2023.
  - التعهد: الجهة الطالبة تتعهد بالامتثال لجميع الشروط والمتطلبات القانونية المحددة.

يتضمن النص القانوني الذي يستند إليه الطلب تفاصيل حول تنظيم عملية الاعتماد، ويشير إلى تعليمة رقم 01-23-07 الصادرة في 07 نوفمبر 2023 كمرجعية قانونية. النموذج يحتاج إلى توقيع ممثل الشركة أو الشخص المسؤول ويبدو أنه جزء من الإجراءات الرسمية المطلوبة للحصول على الاعتماد لممارسة دور مستشار الاستثمار التسهلي في الجزائر.

#### ثالثاً: استمارة تسجيل مستشار الاستثمار التسهلي

الملحق رقم (02) يحتوي على مجموعة من الحقول التي تهدف إلى جمع المعلومات الأساسية عن الشركة والمستشارين المؤسسين (انظر الملحق ...):

- معلومات عامة عن الشركة: تتضمن هذه الفقرة بيانات الشركة مثل اسم الشركة، مقرها الاجتماعي، الهاتف، البريد الإلكتروني، العنوان الاجتماعي للشركة، وتاريخ إنشائها. يتم تحديد الغرض الاجتماعي للشركة وعلاقة نشاطها بمجال الاستثمار التسهلي.
- المؤسسون والمساهمون: تضم تفاصيل عن مؤسسي الشركة مثل أسمائهم، عناوينهم، النشاط الذي يمارسونه، ووظائفهم الأخرى داخل الشركة. تشمل أيضاً معلومات عن المسيرين ووظائفهم الأخرى في الشركة.
- الإدارة القانونية للشركة: يطلب تقديم بيانات عن المسؤولين القانونيين للشركة مثل محفظة الحسابات أو المستشار القانوني، بما في ذلك العنوان والهاتف.
- رأس المال: يحتوي هذا القسم على معلومات حول مبلغ رأس المال المكتتب به والمدفوع في الشركة. أيضاً يتم التطرق إلى توزيع رأس المال بين المساهمين والمستثمرين.
- وصف مختصر للنشاط: يطلب من الشركة تقديم وصف مختصر للنشاط الذي سيزاوله مستشار الاستثمار التسهلي.
- تنظيم الشركة: يتطلب هذا القسم بيانات عن الشخص المسؤول عن نشاط مستشار الاستثمار التسهلي داخل الشركة مثل اسمه، لقبه، رقم هاتفه، وبريده الإلكتروني. يتطرق هذا القسم أيضاً إلى عدد الوظائف الإدارية مثل الإعلانات، أعوان التحكيم، وأعوان التنفيذ.
- الموارد المادية المتوقعة: تفاصيل حول المعدات المطلوبة ووسائل الاتصال المتاحة مثل أجهزة الإعلام الآلي وأنظمة الأمان.
- الأهداف والاستراتيجية متوسطة المدى: في هذا الجزء يتم تقديم وصف للأهداف الاستراتيجية للشركة على المدى المتوسط.

هذه الاستمارة تعتبر خطوة أساسية في تقديم المعلومات المطلوبة للحصول على اعتماد مستشار الاستثمار التسهلي من الجهة التنظيمية، وتغطي جميع الجوانب المالية والإدارية والتنظيمية للشركة

#### رابعاً: وثائق أخرى

عند تقديم طلب اعتماد كمستشار للاستثمار التسهلي، تتطلب الجهة التنظيمية تقديم عدة وثائق هامة:

- نسخة من النظام الأساسي للشركة: وثيقة قانونية تحتوي على القواعد التي تنظم عمل الشركة، مثل اسم الشركة، الغرض الاجتماعي، رأس المال، وكيفية توزيع الأسهم بين الشركاء.
- نسخة من النظام الأساسي للشركة الأم (إذا كانت شركة تابعة): في حال كانت الشركة مقدمة الطلب تابعة لشركة أخرى، يجب تقديم نسخة من النظام الأساسي للشركة الأم لتوضيح علاقتها بالشركة التابعة.
- السجل العدلي (النشرة رقم 3 - المدير العام أو مدير الشركة): وثيقة توضح الوضع القانوني للمدير العام أو المدير المسؤول في الشركة، للتأكد من عدم وجود سوابق جنائية.

- قائمة الأنشطة التي تمارسها الشركة في شركات أخرى ومشاركاتها في رأس المال وحقوق التصويت: بيان يوضح الأنشطة الأخرى التي تقوم بها الشركة في شركات أخرى، وأي مساهمات أو ملكية في تلك الشركات.
- تصريح بالسمعة الحسنة، كما هو محدد في التعليمات رقم 02-16 المؤرخة 24 فبراير 2016: وثيقة توضح أن المدير أو المسؤول في الشركة يتمتع بسمعة حسنة، بناءً على المعايير القانونية التي تحددها التعليمات المذكورة.
- السجل العدلي (النشرة رقم 3 - المسؤول عن نشاط مستشار الاستثمار التسهلي): تأكيد على عدم وجود سوابق جنائية للمسؤول عن نشاط مستشار الاستثمار التسهلي في الشركة.
- نسخة من شهادة النجاح في امتحان شهادة السوق المالي أو أي شهادة معادلة معترف بها من قبل COSOB: دليل على أن المسؤول قد اجتاز امتحاناً معتمداً يؤهله للعمل في الأسواق المالية.
- نسخة من الشهادات التعليمية: توثيق للمؤهلات الأكاديمية للشخص المسؤول عن نشاط مستشار الاستثمار التسهلي.
- إثبات تعيين البنك مقدم الخدمة المالية: وثيقة تثبت أن الشركة قد عينت بنكاً يتولى تقديم الخدمات المالية المطلوبة لنشاطها.
- مشروع نموذج اختبار توافق أهداف المشاركين ومعرفتهم بالمخاطر المتعلقة بالأوراق المالية والمنتجات المالية المقترحة عليهم: وثيقة تشرح كيفية تقييم الشركة لمدى معرفة المشاركين بالمخاطر المرتبطة بالاستثمارات التي يُقترح عليهم المشاركة فيها.
- مشروع نشرة الاكتتاب في مشاريع الاستثمار التسهلي: نموذج النشرة التي سيتم تقديمها للمستثمرين عند طرح مشاريع للاستثمار التسهلي، والتي تحتوي على تفاصيل حول المشروع والمخاطر والعوائد المتوقعة.

#### خامساً: رسالة تعهد

رسالة التعهد (انظر الملحق ...) هي وثيقة رسمية يتم توجيهها إلى رئيس لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها كجزء من طلب الحصول على اعتماد مستشار الاستثمار التسهلي. تحتوي هذه الرسالة على تعهد من الجهة الطالبة بالالتزام بعدة بنود ضرورية، وتشمل:

- الامتثال للتنظيمات المعمول بها: الشركة تتعهد بالالتزام بكافة القوانين والتنظيمات ذات الصلة بنشاط مستشار الاستثمار التسهلي.
  - إطلاق منصة استشارية عبر الإنترنت خلال 12 شهراً: الشركة تعهدت بإطلاق منصة استشارات إلكترونية متخصصة في ميدان الاستثمار التسهلي في غضون 12 شهراً من تاريخ الموافقة.
  - تأمين المسؤولية المهنية: يتم التعهد بتغطية جميع المخاطر المهنية المرتبطة بنشاط مستشار الاستثمار التسهلي، لضمان حماية مصالح المستثمرين والعملاء.
  - تطبيق نظام الرقابة الداخلية: الالتزام بتطبيق نظام داخلي للرقابة والمطابقة يتناسب مع حجم النشاط ويضمن الامتثال للوائح التنظيمية.
  - الحصول على شهادة النجاح في امتحان تدريب المهنيين: التعهد بأن الشخص المسؤول عن النشاط سيحصل على الشهادات المطلوبة لتأهيله في السوق المالية.
- هذه الرسالة تُظهر الالتزام الجاد من قبل الشركة بالامتثال لجميع المتطلبات القانونية والتنظيمية المطلوبة لضمان موافقة اللجنة على منح الاعتماد.

المطلب الرابع: تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

ينقسم هذا المطلب إلى فرعين رئيسيين، حيث يركز الفرع الأول على تقييم المتطلبات التنظيمية الأساسية اللازمة لتبني التمويل الجماعي. يشمل هذا التقييم مراجعة القوانين واللوائح الحالية، ومدى كفاءتها في توفير بيئة ملائمة وآمنة لكل من المستثمرين والباحثين عن التمويل. الفرع الثاني يتساءل عما إذا كانت الجزائر مستعدة من الناحية التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي، مستعرضاً التحديات التي قد تواجهها والفرص المتاحة للتحسين.

الفرع الأول: تقييم مدى توفر المتطلبات التنظيمية الأساسية لتبني تقنية التمويل الجماعي

أولاً: تحليل العنصر التنظيمي 01 التشريعات الخاصة بالتمويل الجماعي

الجدول 112: تقييم العنصر التنظيمي 01 التشريعات الخاصة بالتمويل الجماعي

الرقم	العنصر التنظيمي 01 التشريعات الخاصة بالتمويل الجماعي	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	تعريف واضح للتمويل الجماعي.	نعم	المادة 02	5
2	تعريف واضح للمصطلحات الأساسية المتعلقة بالتمويل الجماعي.	نعم	المادة 02	5
3	تحديد مجالات التمويل الجماعي.	نعم	المادة 02	5
4	تحديد أنواع التمويل الجماعي الأساسية (الأسهم، الديون، المكافئة والتبرع)	نعم	المادة 03	3
5	وضع آليات تنظيمية لحماية حقوق المستثمرين والممولين.	نعم	عدة مواد	5
المجموع			4.6	

المصدر: من اعداد الطالب

لم يتم التحدث عن أنواع التمويل الجماعي بشكل مباشر في القانون الجزائري للتمويل الجماعي (التساهمي)، التركيز يبدو أنه ينحصر بشكل رئيسي على التمويل الجماعي من خلال الاستثمار في الأوراق المالية أو المنتجات المالية التي يقوم بإصدارها صاحب المشروع الاستثماري التساهمي. هذا يعكس تركيزاً على الجانب الاستثماري من التمويل الجماعي. في المادة 03، يُذكر أن الأموال المستثمرة في مشروع استثماري تساهمي تأخذ شكل الاكتتاب في قيم منقولة أو منتجات مالية يقوم بإصدارها صاحب المشروع. بينما لا يتم تحديد أنواع التمويل الجماعي بشكل صريح، هذه الإشارة تعني أن التمويل الجماعي قد يشمل:

- الأسهم أو السندات (أي قيم منقولة)
  - المنتجات المالية التي يتم إصدارها لغرض التمويل.
- إذا قمنا بمقارنة المادة 03 من نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 23-01 بالفصل 03 من القانون التونسي الذي يهدف إلى تنظيم التمويل التشاركي، حيث قام بتصنيف التمويل التشاركي إلى:
- التمويل التشاركي عبر الاستثمار في أوراق مالية،
  - التمويل التشاركي عبر القروض،
  - التمويل التشاركي عبر الهبات والتبرعات. عندما يتعلق الأمر بالتمويل الجماعي القائم على التبرعات والمكافئات القانون الجزائري لا يذكر هذا النوع، مما يشير إلى نطاق أضيق للتمويل الجماعي.

ثانياً: تحليل العنصر التنظيمي 02 شروط الترخيص والتسجيل

الجدول 113: تقييم العنصر التنظيمي 02 شروط الترخيص والتسجيل

الرقم	العنصر التنظيمي 02 شروط الترخيص والتسجيل	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	المتطلبات المالية والضمانات المطلوبة.	نعم	عدة مواد	5
2	الخبرة والكفاءة اللازمة لفريق الإدارة.	نعم	المادة 5 و8	5

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

3	التزام المنصة بالامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها.	نعم	عدة مواد	5
4	التزام المنصة بتقديم تقارير مالية دورية للجهات الرقابية.	نعم	المادة 30	5
5	متطلبات التكنولوجيا والأمان لحماية البيانات والمعاملات.	نعم	عدة مواد	5
المجموع				5

المصدر: من اعداد الطالب

### ثالثا: تحليل العنصر التنظيمي 03 الرقابة والإشراف

#### الجدول 114: تقييم العنصر التنظيمي 03 الرقابة والإشراف

الرقم	العنصر التنظيمي 03 الرقابة والإشراف	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	منح وتجديد التراخيص.	نعم	عدة مواد	5
2	مراقبة الامتثال للقوانين واللوائح.	نعم	عدة مواد	5
3	فرض عقوبات على المخالفات والانتهاكات.	نعم	عدة مواد	5
4	إجراء تدقيق مالي دوري للمنصات.	نعم	عدة مواد	5
5	وضع آليات لتقييم أداء المنصات والمشاريع.	نعم	عدة مواد	5
المجموع				5

المصدر: من اعداد الطالب

### رابعا: تحليل العنصر التنظيمي 04 حماية المستثمرين

#### الجدول 115: تقييم العنصر التنظيمي 04 حماية المستثمرين

الرقم	العنصر التنظيمي 04 حماية المستثمرين	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	إلزام المنصات بتوفير معلومات شاملة وشفافة حول المشاريع التي تطلب التمويل.	نعم	عدة مواد	5
2	وضع حدود قصوى للمبالغ التي يمكن جمعها عبر التمويل الجماعي.	نعم	المادة 17	5
3	وضع آليات لاسترداد الأموال في حال فشل المشاريع أو وقوع احتيال.	نعم	عدة مواد	5
4	توفير آليات لحماية بيانات المستثمرين والممولين.	نعم	عدة مواد	5
5	توفير إجراءات لحل النزاعات بين المنصات والمستثمرين.	لا		3
المجموع				4.6

المصدر: من اعداد الطالب

لا يوجد نص مباشر يشير إلى إجراءات محددة لحل النزاعات بين المنصات والمستثمرين. ومع ذلك، يمكن أن نفهم بشكل غير مباشر من بعض المواد أن هناك إجراءات وتدابير قد تؤدي إلى حماية حقوق المستثمرين وحل النزاعات إذا ظهرت. من بين هذه المواد نجد:

- المادة 14 و15: تنص هذه المواد على إمكانية تعليق أو سحب الاعتماد من المستشار في حال عدم استيفاء شروط الاعتماد أو إذا كانت تصرفاته تضر بمصالح المشاركين. في حال حدوث نزاعات بين المنصة والمستثمرين، يمكن للجنة التدخل إذا تبين أن تصرفات المستشار أو المنصة أضرت بالمستثمرين.
- المادة 16: تنص هذه المادة على أن اللجنة يمكنها تعيين مستشار آخر لتولي إدارة العمليات المتعلقة بالمشاركين وأصحاب المشاريع في حال تعليق نشاط المستشار أو سحب الاعتماد منه. هذه المادة تشير إلى إمكانية التدخل عند حدوث مشاكل، مما قد يشمل النزاعات بين المنصة والمستثمرين.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

– المادة 27: تتعلق بتعويض المكتتبين في حال فشل المشروع أو عدم تحصيل المبلغ المطلوب، مما يوفر حماية مباشرة للمستثمرين ويمنع حدوث نزاعات تتعلق باسترداد الأموال. هذا يمكن اعتباره آلية وقائية للتعامل مع النزاعات المالية.

خامسا: تحليل العنصر التنظيمي 05 التزامات الإفصاح والشفافية

الجدول 116: تقييم العنصر التنظيمي 05 التزامات الإفصاح والشفافية

الرقم	العنصر التنظيمي 05 التزامات الإفصاح والشفافية	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	تقارير دورية عن أداء المشاريع الممولة.	نعم	عدة مواد	5
2	الإفصاح عن أي تضارب محتمل في المصالح.	نعم	المادة 05 و20	5
3	تقديم معلومات دقيقة وشفافة عن المخاطر المرتبطة بالاستثمار في المشاريع.	نعم	عدة مواد	5
4	إلزام المنصات بنشر تقارير مالية عامة.	نعم	المادة 17 و30	5
5	تقديم معلومات واضحة عن العوائد المتوقعة من المشاريع.	نعم	عدة مواد	5
المجموع				5.00

المصدر: من اعداد الطالب

سادسا: تحليل العنصر التنظيمي 06 آليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

الجدول 117: تقييم العنصر التنظيمي 06 آليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

الرقم	العنصر التنظيمي 06 آليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	تحديد إجراءات صارمة للتحقق من هوية المستخدمين (الممولين والمستثمرين).	نعم	عدة مواد	5
2	منع غسل الأموال وتمويل الإرهاب عبر منصات التمويل الجماعي.	نعم	عدة مواد	5
3	تطبيق أنظمة إلكترونية لرصد العمليات المشبوهة.	نعم	عدة مواد	5
4	توفير تقارير دورية للجهات الرقابية عن الامتثال للمعايير الدولية لمكافحة غسل الأموال.	نعم	عدة مواد	5
5	فرض غرامات مالية على المنصات المخالفة لإجراءات مكافحة غسل الأموال.	لا		3
المجموع				4.6

المصدر: من اعداد الطالب

لا يوجد نص مباشر يشير صراحة إلى فرض غرامات مالية على المنصات المخالفة لإجراءات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب. ومع ذلك، هناك إجراءات تأديبية وعقوبات تتعلق بالمخالفات يمكن أن تشمل المخالفات المتعلقة بمكافحة غسل الأموال، والتي قد تؤدي إلى تعليق أو سحب الاعتماد، ولكن دون ذكر الغرامات المالية بشكل صريح.

سابعا: تحليل العنصر التنظيمي 07 البنية التحتية التكنولوجية

الجدول 118: تقييم العنصر التنظيمي 07 البنية التحتية التكنولوجية

الرقم	العنصر التنظيمي 07 البنية التحتية التكنولوجية للمنصات	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	توفير نظام حماية إلكتروني مشدد لمنع الاختراقات.	نعم	عدة مواد	5
2	ضمان السرعة والكفاءة في تنفيذ العمليات المالية.	لا		3
3	ضمان توافر أنظمة نسخ احتياطي للمعلومات المالية.	لا		3
4	الالتزام باستخدام برمجيات حديثة تدعم الشفافية في العمليات.	لا		3
5	وضع آليات لحماية البيانات الحساسة من التسريب.	نعم	عدة مواد	5

المصدر: من اعداد الطالب

لا يوجد نص مباشر في نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 01-23 يشير صراحة إلى ضمان السرعة والكفاءة في تنفيذ العمليات المالية، لكن النصوص المتعلقة بفتح الحسابات، إدارة الأموال، ورد المبالغ في حالات الفشل تشير إلى وجود آليات تنظيمية تهدف إلى تنفيذ العمليات بكفاءة وفي إطار زمني معقول. كذلك، لا يوجد نص مباشر يضمن توافر أنظمة نسخ احتياطي للمعلومات المالية، ولكن بعض المواد المتعلقة بأمن البيانات وحماية المعلومات تشير بشكل ضمني إلى الحاجة إلى أنظمة تكنولوجية متقدمة تشمل النسخ الاحتياطي كجزء من الإجراءات الوقائية لحماية البيانات. فيما يتعلق باستخدام برمجيات حديثة لدعم الشفافية، لا يوجد التزام صريح بذلك، ولكن النصوص المتعلقة بالتكنولوجيا وأمن المعلومات تحتوي على إشارات غير مباشرة توجي بضرورة استخدام أنظمة وبرمجيات متقدمة لضمان الشفافية والأمان في العمليات المالية، مثل المواد التي تتناول تشفير البيانات وأمن المعلومات.

ثامنا: تحليل العنصر التنظيمي 08 إدارة المخاطر المالية

الجدول 119: تقييم العنصر التنظيمي 08 إدارة المخاطر المالية

الرقم	العنصر التنظيمي 08 إدارة المخاطر المالية	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	تحليل دوري للمخاطر المرتبطة بكل مشروع ممول.	نعم	عدة مواد	5
2	وضع استراتيجيات للتخفيف من المخاطر المالية.	لا		3
3	التأكد من وجود خطط للتعامل مع الأزمات المالية.	لا		3
4	وضع حدود قصوى للتمويل لتجنب المخاطر الكبيرة.	نعم	عدة مواد	5
5	توفير تقارير تفصيلية عن المخاطر للمستثمرين قبل المشاركة.	نعم	المادة 18	5
4.2	المجموع			

المصدر: من اعداد الطالب

لا توجد نصوص مباشرة في نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 01-23 تشير صراحة إلى وضع استراتيجيات محددة للتخفيف من المخاطر المالية لكل مشروع أو إلى خطط للتعامل مع الأزمات المالية لكل مشروع أو منصة. مع ذلك، هناك مواد تتناول إدارة المخاطر بشكل ضمني، مثل التقييم المسبق للمشاريع وتقديم المعلومات المالية الدورية، التي تساعد في إدارة المخاطر. يمكن تفسير هذه النصوص على أنها تدعم استراتيجيات ضمنية للتخفيف من المخاطر المالية على المشاركين والمستثمرين. بالإضافة إلى ذلك، بعض المواد تشير بشكل غير مباشر إلى وجود إجراءات وقائية، مثل تلك المتعلقة بالتعويض عند فشل المشاريع، مما يوفر آليات ضمنية قد تساعد في التعامل مع الأزمات المالية بهدف حماية المستثمرين والمشاركين في حالة وقوع أزمات أو مشاكل مالية.

تاسعا: تحليل العنصر التنظيمي 09 مرونة اللوائح التنظيمية

الجدول 120: تقييم العنصر التنظيمي 09 مرونة اللوائح التنظيمية

الرقم	العنصر التنظيمي 09 مرونة اللوائح التنظيمية	يوجد؟	رقم المادة	التقييم
1	القدرة على تحديث اللوائح بسهولة لتتوافق مع التطورات التكنولوجية.	لا		2
2	تكييف اللوائح وفقاً لاحتياجات السوق المحلية والدولية.	لا		2
3	السماح بتجربة نماذج تمويل جديدة ضمن إطار تنظيمي مرن.	لا		2
4	تطبيق تعديلات دورية على اللوائح وفقاً للتغيرات الاقتصادية.	لا		2
5	القدرة على تعديل الحدود المالية وفقاً لنمو السوق.	نعم	عدة مواد	5

المصدر: من اعداد الطالب

القوانين المنصوص عليها في نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 01-23 لا تشير بشكل صريح إلى وجود آلية محددة لتحديث اللوائح بسهولة لتتوافق مع التطورات التكنولوجية أو التكيف مع المتغيرات في السوق الدولية بشكل تلقائي، كما أنها لا تتضمن آلية واضحة لتطبيق تعديلات دورية وفقاً للمتغيرات الاقتصادية. ورغم أن هناك بعض الخصائص التي تُظهر مرونة محدودة للتكيف مع احتياجات السوق المحلية وتجربة نماذج تمويل جديدة، إلا أن إطارها التنظيمي ليس مرناً بشكل صريح أو تلقائي. هذا يعني أن النظام يتطلب الالتزام بمعايير وإجراءات محددة، وقد يتطلب تعديل القوانين بشكل رسمي لتكييفها مع المتغيرات التكنولوجية أو الاقتصادية، أو لتبني نماذج تمويل جديدة أو التكيف مع السوق الدولية.

عاشرا: تحليل العنصر التنظيمي 10 التوعية والانتشار المجتمعي

الجدول 121: تقييم العنصر التنظيمي 10 التوعية والانتشار المجتمعي

الرقم	العنصر التنظيمي 10 التوعية والانتشار المجتمعي	يوجد؟	التقييم
1	إطلاق حملات توعية لزيادة فهم المجتمع للتمويل الجماعي.	لا	1.00
2	تنظيم ورش عمل وبرامج تعليمية حول التمويل الجماعي.	لا	1.00
3	تشجيع المؤسسات الأكاديمية على تدريس مفهوم التمويل الجماعي.	لا	1.00
4	التعاون مع وسائل الإعلام لنشر ثقافة التمويل الجماعي.	لا	1.00
5	تقديم حوافز للمستثمرين الجدد لتشجيعهم على استخدام منصات التمويل الجماعي.	لا	1.00
	المجموع		1.00

المصدر: من اعداد الطالب

لا توجد في نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم 01-23 نصوص صريحة تشير إلى إلزامية إطلاق حملات توعية لزيادة فهم المجتمع للتمويل الجماعي، أو إلزامية تنظيم ورش عمل أو برامج تعليمية حول هذا الموضوع، أو تشجيع المؤسسات الأكاديمية على تدريسه. يركز النظام بشكل أساسي على تنظيم العمليات المالية المرتبطة بالتمويل التسهلي، وضمان الشفافية، وحماية المستثمرين والمشاركين، ولكنه لا يتناول بشكل مباشر موضوع التدريب أو التثقيف المجتمعي، أو تنظيم ورش عمل، أو التعاون مع وسائل الإعلام لنشر ثقافة التمويل الجماعي. كما أنه لا يتضمن نصوصاً تشير إلى تقديم حوافز مباشرة للمستثمرين الجدد لتشجيعهم على استخدام منصات التمويل الجماعي، بل يركز على حماية المشاركين وضمان الشفافية دون التطرق إلى تقديم حوافز مالية أو غير مالية لجذب المستثمرين.

الفرع الثاني: هل الجزائر مستعدة من الناحية التنظيمية على تبني تقنية التمويل الجماعي

تُظهر العناصر التنظيمية المتعلقة بالتمويل الجماعي تبايناً واضحاً في قوة وفعالية القوانين التي تحكم مختلف جوانب هذا المجال. من حيث التشريعات الأساسية، على الرغم من التقييم العالي لحماية حقوق المستثمرين والتعريفات الرئيسية، إلا أن ضعف تحديد أنواع التمويل الجماعي يعكس حاجة هذه التشريعات لمزيد من التفصيل. في المقابل، حصلت شروط الترخيص والتسجيل على تقييم عالٍ بفضل شمولية القوانين التي تغطي المتطلبات المالية والكفاءة الإدارية والامتثال الكامل للوائح، مما يعزز من فعالية النظام التنظيمي. كما أن آليات الرقابة والإشراف تُظهر فعالية واضحة من خلال منح وتجديد التراخيص وفرض العقوبات، بما يضمن الثقة في النظام.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

على صعيد حماية المستثمرين، تتميز القوانين بتغطية معظم الجوانب الأساسية مثل توفير المعلومات وحماية البيانات، لكن ضعف آليات حل النزاعات يشير إلى فجوة تحتاج إلى معالجة. أما الإفصاح والشفافية، فتم تعزيزها من خلال تقارير دورية ومعلومات دقيقة عن المخاطر والعوائد، مما يزيد من ثقة المستثمرين. وبالنسبة لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، رغم شمولية القوانين في التحقق ورصد العمليات، إلا أن غياب الغرامات المالية على المخالفات يُبرز ضعفاً يستدعي الانتباه.

الجدول 122: تقييم العناصر التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر

الرقم	العنصر التنظيمي	التقييم/5
1	العنصر التنظيمي 01 التشريعات الخاصة بالتمويل الجماعي	4.60
2	العنصر التنظيمي 02 شروط الترخيص والتسجيل	5.00
3	العنصر التنظيمي 03 الرقابة والإشراف	5.00
4	العنصر التنظيمي 04 حماية المستثمرين	4.60
5	العنصر التنظيمي 05 التزامات الإفصاح والشفافية	5.00
6	العنصر التنظيمي 06 آليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب	4.60
7	العنصر التنظيمي 07 البنية التحتية التكنولوجية للمنصات	3.80
8	العنصر التنظيمي 08 إدارة المخاطر المالية	4.20
9	العنصر التنظيمي 09 مرونة اللوائح التنظيمية	2.60
10	العنصر التنظيمي 10 التوعية والانتشار المجتمعي	1.00
	المجموع	4.04

المصدر: من اعداد الطالب

فيما يخص البنية التحتية التكنولوجية للمنصات، توفر القوانين حماية البيانات، لكن غياب التركيز على السرعة والكفاءة وأنظمة النسخ الاحتياطي يُظهر الحاجة لتطوير هذه الجوانب. كذلك، تُظهر إدارة المخاطر نقصاً في الاستراتيجيات الواضحة للتخفيف من المخاطر وخطط التعامل مع الأزمات، مما يُبرز أهمية تحسين هذه الجوانب لتعزيز الأمان المالي. بالإضافة إلى ذلك، فإن ضعف مرونة اللوائح التنظيمية وصعوبة تكيفها مع التطورات التكنولوجية والسوقية يعكس حاجة ملحة لتحديث هذه اللوائح. وأخيراً، يفتقر الإطار التنظيمي تماماً إلى قوانين تعزز التوعية المجتمعية حول التمويل الجماعي، مما يُعد عاملاً سلبياً قد يُعيق انتشار هذا المفهوم وفهمه.

شكل 19: تقييم العناصر التنظيمية لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالب

في ختام هذا المبحث، يتضح أن الإطار التنظيمي يلعب دورًا محوريًا في تهيئة البيئة المناسبة لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر. من خلال استعراض وتحليل العناصر التنظيمية الأساسية، بدءًا من التشريعات الخاصة وشروط الترخيص والتسجيل وصولًا إلى الرقابة والإشراف، تبين أن الجزائر قد وضعت أسسًا قوية لتنظيم هذا النوع من التمويل. التحليل أظهر أن القوانين الجزائرية تتماشى إلى حد كبير مع المعايير الدولية فيما يخص حماية المستثمرين، الالتزام بالشفافية، وآليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

من خلال تقييم مدى استعداد الجزائر لتبني هذه التقنية، يتضح أن البلاد تمتلك البنية التشريعية والتنظيمية الأساسية، اللازمة لتبني تقنية التمويل الجماعي. إن تحقيق هذه المتطلبات سيُمكن الجزائر من الاستفادة الكاملة من إمكانيات التمويل الجماعي في دعم المشاريع والمبادرات الاقتصادية والتنموية.

## المبحث الثاني: المتطلبات التكنولوجية الأساسية لاستحداث منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر

يُعتبر التحول الرقمي والتكنولوجيا عوامل أساسية في تطوير واستحداث منصات التمويل الجماعي، والتي تعتمد بشكل كبير على جاهزية البنية التحتية التكنولوجية لأي بلد. في هذا السياق، يناقش المبحث الأول المتطلبات التكنولوجية اللازمة لتبني تقنية التمويل الجماعي وواقع توفر هذه المتطلبات في الجزائر. يشمل المبحث دراسة شاملة للبنية التحتية للإنترنت، التي تعد حجر الزاوية في نجاح أي منصة تمويل جماعي، حيث يتطلب الأمر تغطية جغرافية واسعة، سرعات إنترنت عالية، وأسعار ملائمة للمستخدمين.

كما يتناول المبحث أنظمة الدفع الإلكتروني التي تُعتبر جزءاً لا يتجزأ من عملية التمويل الجماعي، حيث يتم تحليل مدى تنوعها وسهولة استخدامها وانتشارها بين الأفراد في الجزائر. بالإضافة إلى ذلك، يناقش المبحث الأمان السيبراني، وهو عنصر حاسم لضمان حماية المعاملات المالية الرقمية وتعزيز الثقة في المنصات الإلكترونية. إلى جانب ذلك، يُلقى المبحث الضوء على مدى انتشار الأجهزة الذكية والحواשב، والتي تمثل وسيلة الوصول الرئيسية إلى منصات التمويل الجماعي. كما يركز على الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية المتاحة في الجزائر، التي تلعب دوراً محورياً في تطوير وإدارة هذه المنصات.

تم دراسة التشريعات التكنولوجية ومدى دعم الحكومة للابتكار الرقمي، حيث تشكل هذه التشريعات إطاراً قانونياً ينظم الأنشطة الرقمية ويساهم في تشجيع الشركات الناشئة على تبني منصات التمويل الجماعي. في النهاية، يهدف المبحث إلى تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التكنولوجية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي، بناءً على المعايير الأساسية مثل البنية التحتية، الأمان السيبراني، أنظمة الدفع، وتوفير الكفاءات والموارد البشرية.

### المطلب الأول: المتطلبات التكنولوجية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي

تم التشاور واجراء مقابلة مع مجموعة من الخبراء والمتخصصين لتحديد المتطلبات التكنولوجية الأساسية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر (انظر: الملحق 02). سيساعد هذا التشاور على تحليل دقيق لجوانب مختلفة تشمل البنية التحتية للإنترنت، أنظمة الدفع الإلكتروني، الأمان السيبراني، انتشار الأجهزة الذكية والحواشب، الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية، التشريعات التكنولوجية، ودعم الحكومة للابتكار الرقمي.

#### الفرع الأول: البنية التحتية للإنترنت

البنية التحتية للإنترنت تعتبر من الركائز الأساسية لقياس مدى استعداد أي دولة لتبني تقنية التمويل الجماعي من الناحية التكنولوجية (UN (ESCAP), 2020). في هذا السياق، يعد توفر الإنترنت وتغطيته الجغرافية في جميع أنحاء البلاد أمراً حاسماً. من الضروري أن تكون التغطية الجغرافية للإنترنت واسعة وشاملة لضمان أن جميع الفئات السكانية، سواء في المدن أو المناطق الريفية، يمكنها الوصول إلى هذه المنصات والاستفادة منها.

جودة الاتصال وسرعات الإنترنت هي أيضاً عوامل حاسمة لنجاح منصات التمويل الجماعي. تعتمد هذه المنصات على سرعة الاتصال بالإنترنت لتنفيذ المعاملات المالية وتحميل البيانات بسرعة وبدون تأخير. إذا كانت السرعات بطيئة أو غير مستقرة، فإن ذلك سيؤثر سلباً على تجربة المستخدمين، وقد يقلل من تفاعلهم وثقتهم في استخدام هذه التقنيات. سرعات الإنترنت العالية والمستقرة تتيح للمستخدمين التفاعل مع منصات التمويل الجماعي بسلاسة، مما يساهم في تعزيز تجربة المستخدم وزيادة التبني.

تكلفة الإنترنت تعد جانباً آخر لا يمكن تجاهله. إذا كانت تكلفة الاتصال بالإنترنت مرتفعة، فقد يحد ذلك من وصول شريحة كبيرة من السكان إلى المنصات الرقمية، بما في ذلك منصات التمويل الجماعي. الإنترنت بأسعار معقولة يتيح لمزيد

من الأفراد المشاركة في هذه الأنشطة المالية عبر الإنترنت، ما يعزز من شمولية استخدام التكنولوجيا ويساعد على دمج فئات مختلفة من المجتمع.

إلى جانب ذلك، يلعب استقرار الاتصال دورًا مهمًا في ضمان عمل منصات التمويل الجماعي بكفاءة. يجب أن يتمتع المستخدمون باتصال إنترنت ثابت ومستقر دون انقطاعات، لأن أي اضطراب في الاتصال قد يؤدي إلى فقدان بيانات مهمة أو فشل المعاملات المالية. استقرار الإنترنت يعزز ثقة المستخدمين في المنصات الرقمية، مما يدفعهم إلى المشاركة بشكل أكبر في التمويل الجماعي. أخيرًا، الابتكار في تقنيات الاتصال مثل الألياف البصرية وشبكات الجيل الخامس (5G) يعزز القدرة التنافسية لأي دولة في تبني تقنيات حديثة مثل التمويل الجماعي.

### الفرع الثاني: أنظمة الدفع الإلكتروني

أنظمة الدفع الإلكتروني تعتبر جزءًا حيويًا في البنية التحتية التكنولوجية لأي دولة تسعى إلى تبني تقنيات مثل التمويل الجماعي (World Bank, 2013). تعتمد منصات التمويل الجماعي على وجود آليات موثوقة وأمنة لإجراء المعاملات المالية بين المستخدمين. في الجزائر، يعد توفر أنظمة دفع إلكتروني قوية وفعالة أمرًا ضروريًا لضمان نجاح منصات التمويل الجماعي، حيث يحتاج المستخدمون إلى طرق دفع مريحة وموثوقة لإيداع الأموال ودعم المشاريع المطروحة. أول عنصر يجب النظر إليه هو تنوع أنظمة الدفع المتاحة. تشمل هذه الأنظمة المدفوعات المحلية مثل بطاقات الدفع الوطنية وأنظمة الدفع عبر الإنترنت، بالإضافة إلى أنظمة الدفع الدولية مثل Visa و MasterCard. إذا كان النظام محدودًا في خيارات الدفع، فإنه قد يقيد المستخدمين من داخل الجزائر وخارجها من المشاركة في التمويل الجماعي. تنوع أنظمة الدفع يضمن أن جميع المستخدمين، بغض النظر عن موقعهم أو تفضيلاتهم المالية، يمكنهم المساهمة بسهولة. سهولة استخدام أنظمة الدفع هي عامل آخر مهم. يجب أن تكون منصات الدفع بسيطة وسهلة الاستخدام بحيث يتمكن المستخدمون من إجراء المعاملات المالية بسرعة وسلاسة. أي تعقيدات في عملية الدفع قد تؤدي إلى إحباط المستخدمين وتثنيهم عن المشاركة في التمويل الجماعي. توفر واجهات دفع سلسة وسهلة الاستخدام يعزز تجربة المستخدم ويساهم في زيادة التفاعل مع المنصات.

بالإضافة إلى ذلك، فإن مستويات الأمان في أنظمة الدفع تعد أمرًا جوهريًا. يجب أن تكون أنظمة الدفع الإلكتروني مؤمنة تمامًا من خلال تقنيات التشفير وبروتوكولات الحماية لحماية بيانات المستخدمين والمعاملات المالية. ثقة المستخدمين في أمان أنظمة الدفع الإلكتروني تساهم بشكل كبير في تعزيز اعتمادهم على منصات التمويل الجماعي، حيث أن أي خروقات أمنية قد تؤدي إلى فقدان الثقة في النظام بأكمله.

عامل انتشار استخدام أنظمة الدفع الإلكتروني في المجتمع هو مؤشر آخر مهم. لتبني التمويل الجماعي بشكل ناجح، يجب أن يكون هناك اعتماد واسع على الدفع الإلكتروني بين الأفراد والشركات. توعية الجمهور بفوائد الدفع الإلكتروني وزيادة الثقة به يمكن أن يساهم في تسريع تبني التمويل الجماعي.

أخيرًا، التوافق بين أنظمة الدفع ومنصات التمويل الجماعي يجب أن يكون محكمًا. تحتاج منصات التمويل الجماعي إلى التكامل السلس مع أنظمة الدفع الإلكترونية لضمان إتمام المعاملات بسهولة. يجب أن تكون منصات التمويل قادرة على قبول المدفوعات من مجموعة واسعة من الأنظمة، سواء المحلية أو الدولية، لتوسيع نطاق المشاركة وتحفيز الاستثمارات من خارج البلاد.

### الفرع الثالث: الأمان السيبراني

يعد الأمان السيبراني عاملاً حاسمًا لضمان نجاح أنظمة التمويل الجماعي (Koch & Siering, 2015)، حيث يعتمد النظام بشكل كبير على الثقة بين المستخدمين والمنصة الإلكترونية. في الجزائر، يعد الأمان السيبراني ضرورة أساسية

لحماية البيانات الشخصية والمعاملات المالية الحساسة. عدم حماية هذه المعاملات بشكل جيد قد يؤدي إلى خسائر مالية كبيرة وفقدان الثقة في النظام.

أحد العناصر الأساسية في الأمان السيبراني هو قوانين حماية البيانات. يجب أن تكون هناك قوانين صارمة تنظم كيفية جمع البيانات واستخدامها وحمايتها. هذه القوانين ضرورية في الجزائر لضمان أن المستخدمين يشعرون بالأمان عند تقديم معلوماتهم الشخصية عبر الإنترنت، مما يعزز الثقة في المنصات الإلكترونية. كما أن أنظمة التشفير القوية تعتبر من الأساسيات لحماية البيانات أثناء انتقالها بين المستخدمين والمنصة. فالتشفير يحمي المعلومات الحساسة من الوصول غير المصرح به. كلما كانت تقنيات التشفير أكثر تقدمًا، زادت مستويات الأمان في المعاملات المالية.

إلى جانب التشفير، يجب أن تكون هناك استجابة سريعة وفعالة للمخاطر السيبرانية. من الضروري أن تكون المنصات مستعدة لمواجهة التهديدات السيبرانية مثل الهجمات الإلكترونية أو البرامج الخبيثة. وجود فرق متخصصة في الأمن السيبراني يساعد في تحديد الثغرات والاستجابة السريعة لتقليل تأثير هذه التهديدات. إجراءات الحماية مثل جدران الحماية وبرامج مكافحة الفيروسات تعد أيضًا ضرورية لتأمين المنصات ضد الهجمات. يجب أن تكون هناك طبقات متعددة من الحماية لضمان أمان النظام الشامل. أخيرًا، لا بد من توعية المستخدمين والعاملين في المنصات حول كيفية حماية بياناتهم واتباع أفضل الممارسات في الأمان السيبراني، مما يساهم في تقليل المخاطر وحماية النظام من التهديدات.

### الفرع الرابع: انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب

يلعب انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب دورًا أساسيًا في تقييم جاهزية أي دولة لتبني تقنيات رقمية حديثة مثل التمويل الجماعي (Koch & Siering, 2015). في الجزائر، يعد توفر هذه الأجهزة وقدرة السكان على الوصول إليها من العوامل الحاسمة في تحديد استعدادهم لاستخدام المنصات الإلكترونية. يعتمد التمويل الجماعي بشكل كبير على وصول المستخدمين إلى الأجهزة التي تمكنهم من التفاعل بسهولة وسرعة مع المنصات الرقمية. أول عنصر يجب التركيز عليه هو نسبة امتلاك الأجهزة الذكية والحواسيب بين السكان. من المهم أن تكون نسبة امتلاك هذه الأجهزة مرتفعة بين الفئات العمرية والمناطق الجغرافية المختلفة لضمان شمولية أكبر في استخدام منصات التمويل الجماعي.

العنصر الثاني هو تنوع الأجهزة المتاحة في السوق. يجب أن تكون الأجهزة المتوفرة قادرة على دعم التكنولوجيا المتقدمة التي تعتمد عليها منصات التمويل الجماعي. على سبيل المثال، قد تتطلب بعض المنصات تطبيقات قوية تتطلب معالجات حديثة وسعة تخزين كبيرة. إذا كانت الأجهزة المتاحة في السوق ذات مواصفات متواضعة، فقد يواجه بعض المستخدمين صعوبات تقنية تؤثر على تجربتهم.

القدرة الشرائية للسكان لشراء الأجهزة التكنولوجية الحديثة تشكل تحديًا آخر. في الجزائر، يمكن أن تكون تكلفة الأجهزة الذكية والحواسيب مرتفعة مقارنة بالدخل الفردي، ما يعني أن شريحة واسعة من السكان قد لا تكون قادرة على تحمل تكاليف الأجهزة الحديثة. هذا قد يحد من عدد المستخدمين القادرين على الوصول إلى منصات التمويل الجماعي والمشاركة في المشاريع الرقمية.

جانب آخر يجب أخذه في الاعتبار هو توافر الأجهزة الذكية في المناطق الريفية. في بعض المناطق النائية أو الأقل حظًا، قد يكون الوصول إلى هذه الأجهزة محدودًا بسبب التوزيع غير المتساوي أو ارتفاع التكلفة. هذا الفارق بين المناطق الحضرية والريفية يمكن أن يؤدي إلى زيادة الفجوة الرقمية ويحد من مشاركة بعض الفئات في التمويل الجماعي.

أخيرًا، يجب أن تكون الأجهزة المتاحة قادرة على دعم التكنولوجيا المتقدمة، مثل التطبيقات الحديثة والاتصالات السريعة. منصات التمويل الجماعي تعتمد على تكنولوجيا متطورة تتطلب أجهزة ذات أداء عالي واتصال مستقر بالإنترنت. إذا كانت الأجهزة المتوفرة قديمة أو لا تدعم هذه التقنيات، فقد يؤثر ذلك على قدرة المستخدمين على المشاركة بكفاءة في الأنشطة الرقمية.

### الفرع الخامس: الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية

الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية تعد عنصرًا حيويًا في تحديد مدى استعداد الدول لتبني تقنية التمويل الجماعي من الناحية التكنولوجية (World Bank, 2013). تواجد الأفراد الذين يمتلكون المهارات الرقمية والخبرات الفنية اللازمة لتطوير وتشغيل وصيانة منصات التمويل الجماعي يُعتبر أمرًا ضروريًا لضمان نجاح هذه التقنية واستدامتها. إذا كانت الجزائر تمتلك الكفاءات التقنية المؤهلة، فإنها ستكون قادرة على تبني التمويل الجماعي بكفاءة وتطوير بيئة رقمية تنافسية.

أول عنصر أساسي هنا هو المهارات الرقمية الأساسية التي يجب أن يتمتع بها السكان. المهارات الرقمية تشمل القدرة على استخدام الإنترنت والتطبيقات التكنولوجية المختلفة، وإجراء المعاملات المالية عبر الإنترنت، والتفاعل مع المنصات الإلكترونية. إذا كانت نسبة كبيرة من السكان تمتلك هذه المهارات، فإن ذلك يسهل من اعتماد التمويل الجماعي ويزيد من عدد المشاركين فيه. لذلك، من الضروري تعزيز مهارات السكان في استخدام التكنولوجيا من خلال برامج توعية وتدريب رقمية.

العنصر الثاني هو توافر الخبرة التقنية المتقدمة، مثل البرمجة، تطوير التطبيقات، الأمن السيبراني، وإدارة البيانات. هذه المهارات مطلوبة لتطوير وتشغيل وصيانة منصات التمويل الجماعي. وجود مهنيين تقنيين يتمتعون بخبرة كافية في هذه المجالات يساهم في توفير بنية تحتية رقمية متينة ودعم فني قوي. إذا كانت الجزائر تفتقر إلى هذه الكفاءات، فقد تحتاج إلى استقطاب خبرات دولية أو إنشاء برامج تدريب محلية لتأهيل كوادر بشرية قادرة على التعامل مع التكنولوجيا المتقدمة.

التعليم التكنولوجي يعد محورًا مهمًا لتعزيز الكفاءات والموارد البشرية في الجزائر. يجب أن تتوفر برامج تعليمية متخصصة في الجامعات والمدارس تهتم بتدريس المهارات الرقمية والتكنولوجية المتقدمة. التعليم العالي في مجال البرمجة، الهندسة الإلكترونية، وإدارة البيانات يمكن أن يساهم في خلق جيل جديد من المهنيين المؤهلين الذين يمكنهم قيادة عملية تبني التمويل الجماعي وتقنيات أخرى. دعم التعليم التكنولوجي يُعد استثمارًا في المستقبل الرقمي للبلاد.

جانب آخر مهم هو توافر برامج تدريبية مستمرة لتعزيز المهارات الرقمية للمحترفين. حتى مع وجود تعليم قوي، يجب أن تكون هناك فرص للتدريب المهني والتعلم المستمر، خاصة مع التطور السريع للتكنولوجيا. وجود مراكز تدريبية ومبادرات حكومية أو خاصة لدعم التعليم الرقمي يمكن أن يساهم في تأهيل المزيد من الأفراد بالمهارات اللازمة لدخول سوق العمل الرقمي. هذه البرامج تساهم في تحسين مستوى الكفاءات التكنولوجية في الجزائر، وتساعد على سد الفجوة بين العرض والطلب في هذا المجال.

أخيرًا، دعم زيادة الأعمال الرقمية يُعد عنصرًا محوريًا في تطوير منصات التمويل الجماعي. وجود بيئة داعمة لرواد الأعمال الذين يعملون في المجال التكنولوجي يمكن أن يساهم في ظهور منصات تمويل جماعي محلية مبتكرة. يجب أن تدعم الحكومة والشركات الخاصة المبادرات الريادية من خلال تقديم التمويل والتوجيه وتوفير حاضنات الأعمال. تشجيع زيادة الأعمال يعزز الابتكار ويخلق فرصًا جديدة لتطوير حلول تكنولوجية تناسب احتياجات السوق الجزائرية.

### الفرع السادس: التشريعات التكنولوجية

تعد التشريعات التكنولوجية عاملاً أساسياً لضمان بيئة قانونية تدعم تبني تقنيات مثل التمويل الجماعي (World Bank, 2013)، حيث تحدد الإطار القانوني الذي ينظم استخدام التكنولوجيا الرقمية، ويضمن حماية حقوق المستخدمين، ويشجع على الابتكار. في غياب تشريعات واضحة، قد تواجه منصات التمويل الجماعي تحديات قانونية تؤثر على استدامتها.

أول عنصر في التشريعات التكنولوجية هو قوانين الابتكار الرقمي، التي تشكل أساساً لتشجيع الابتكار في التكنولوجيا، وتحدد المعايير التي يجب أن تلتزم بها منصات التمويل الجماعي. يجب أن تدعم هذه القوانين الشركات الناشئة التكنولوجية، ما يعزز مناخ الثقة بين رواد الأعمال والمستثمرين والمستخدمين.

حماية البيانات هي جانب محوري آخر في التشريعات التكنولوجية. يجب أن تضمن القوانين حماية البيانات الشخصية والمالية للمستخدمين، بحيث تمنع إساءة الاستخدام أو الاستغلال. قوانين مثل اللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR) يمكن أن تكون نموذجاً لتطوير إطار قانوني محلي يحمي حقوق المستخدمين في الجزائر.

تعد التشريعات المتعلقة بالأمان السيبراني أيضاً أساسية، حيث أن منصات التمويل الجماعي تعتمد على الإنترنت في إجراء المعاملات، ما يجعلها عرضة للهجمات السيبرانية. يجب فرض قوانين صارمة لحماية البيانات من الاختراقات، مثل التشفير الإجباري، لضمان استمرار عمل المنصات بشكل آمن.

الضرائب المرتبطة بالعمليات الرقمية تعتبر جانباً مهماً آخر. يجب أن تكون هناك سياسات ضريبية واضحة ومنصفة، تتجنب فرض ضرائب مفرطة قد تعيق تطور القطاع الرقمي أو تحد من قدرة الشركات الناشئة على المنافسة مع الشركات الكبرى.

أخيراً، يجب أن تتضمن التشريعات التكنولوجية قوانين الملكية الفكرية، التي تحمي الابتكارات والأفكار الجديدة التي تطورها الشركات الناشئة. وجود قوانين قوية لحماية الملكية الفكرية يعزز من الاستثمارات في التكنولوجيا ويشجع على الابتكار.

### الفرع السابع: دعم الحكومة للابتكار الرقمي

دعم الحكومة للابتكار الرقمي يعد أحد العوامل الأساسية لتطوير بيئة تكنولوجية متقدمة ومستدامة، خاصة فيما يتعلق بتبني تقنيات جديدة مثل التمويل الجماعي (World Bank, 2013). الحكومة تلعب دوراً محورياً في توفير السياسات والموارد التي تدعم الابتكار الرقمي وتعزز البيئة الاقتصادية الملائمة لتطبيق هذه التقنيات. في الجزائر، يمكن أن يؤدي الدعم الحكومي الفعال إلى تسريع اعتماد التكنولوجيا الرقمية وتطوير بنية تحتية قوية لتقنيات التمويل الجماعي.

أحد أهم الجوانب في هذا الدعم هو المبادرات الحكومية لتعزيز التحول الرقمي. الحكومات حول العالم تطلق برامج وطنية تهدف إلى تحسين البنية التحتية الرقمية وتحديث القطاعات الاقتصادية من خلال تقنيات جديدة. في الجزائر، يجب أن تركز الحكومة على تبني استراتيجيات رقمية شاملة تهدف إلى تعزيز استخدام التكنولوجيا في كافة القطاعات، بما في ذلك التمويل الجماعي. هذه المبادرات قد تشمل خططاً لتحسين الوصول إلى الإنترنت عالي السرعة، وتحسين التعليم التكنولوجي، وتوفير منصات تكنولوجية تدعم الشركات الناشئة ورواد الأعمال.

السياسات والتشريعات التي تدعم الابتكار تشكل أيضاً أساساً لأي عملية تحول رقمي ناجحة. يجب أن تضع الحكومة قوانين واضحة ومنظمة لدعم الابتكار التكنولوجي، مثل تشريعات لحماية البيانات، وتشريعات لتسهيل العمليات الرقمية، وتنظيم أنشطة التمويل الجماعي. هذه القوانين توفر إطاراً قانونياً آمناً وموثوقاً، مما يعزز ثقة المستثمرين والمستخدمين في المنصات الرقمية. وجود تشريعات حديثة تواكب التطورات التكنولوجية يشجع على المزيد من الابتكار ويجعل من الجزائر بيئة جاذبة للمستثمرين في التكنولوجيا.

جانب آخر مهم هو الاستثمار الحكومي في البنية التحتية الرقمية. الحكومة بحاجة إلى تخصيص موارد مالية لتعزيز البنية التحتية التي تدعم الابتكار الرقمي. يشمل ذلك تحسين شبكات الإنترنت والاتصالات، توفير الخوادم السحابية، ودعم الأنظمة الرقمية المتقدمة مثل أنظمة الدفع الإلكتروني والأمان السيبراني. الاستثمار في هذه البنية التحتية يساهم في بناء أساس قوي يسمح بتبني منصات التمويل الجماعي وغيرها من التقنيات المالية الحديثة. كلما كانت البنية التحتية الرقمية قوية ومتطورة، كلما زادت فرص نجاح هذه المنصات.

الحكومة تلعب دورًا مهمًا أيضًا في تحفيز الشركات الناشئة في المجال الرقمي. من خلال تقديم حوافز مالية وتسهيلات ضريبية للشركات الناشئة ورواد الأعمال في قطاع التكنولوجيا، يمكن للحكومة أن تساهم في تسريع الابتكار ونمو الاقتصاد الرقمي. دعم الشركات الناشئة التي تعمل في مجال التمويل الجماعي أو التكنولوجيا المالية يمكن أن يؤدي إلى إنشاء منصات محلية تلبى احتياجات السوق الوطنية وتعزز من قدرة الجزائر على المنافسة في هذا المجال. كما أن تحفيز الشركات الناشئة يعزز من قدرات الجزائر في تطوير حلول مبتكرة تناسب السياق المحلي.

أخيرًا، من الضروري أن توفر الحكومة إطارًا قانونيًا وتنظيميًا شاملاً يواكب الابتكار الرقمي. يجب أن يكون هناك توازن بين دعم الابتكار وحماية المستخدمين والمستثمرين، من خلال تنظيم القطاعات الرقمية بطريقة تضمن الشفافية والمنافسة العادلة. إطار قانوني وتنظيمي متكامل يساهم في جذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية ويضمن استدامة القطاع التكنولوجي. وجود هذا الإطار التنظيمي يعزز من الثقة في منصات التمويل الجماعي ويجعلها أكثر جاذبية للمستخدمين والمستثمرين.

### المطلب الثاني: تحليل المتطلبات التكنولوجية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر

يهدف هذا المطلب إلى تحليل المتطلبات التكنولوجية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر من خلال دراسة واقع مختلف العناصر الأساسية التي تشكل البنية التحتية الرقمية. يتم التركيز على تقييم مدى توفر هذه المتطلبات في السياق المحلي، وذلك عبر تحليل شامل لواقع البنية التحتية للإنترنت، أنظمة الدفع الإلكتروني، الأمان السيبراني، وانتشار الأجهزة الذكية والحواسيب. كما يتم تسليط الضوء على التشريعات التكنولوجية المعتمدة ومدى توافقها مع احتياجات العصر الرقمي، إضافة إلى تقييم مستوى دعم الحكومة للابتكار الرقمي. يهدف هذا التحليل إلى تقديم صورة واضحة حول مدى جاهزية الجزائر لتبني هذه التقنية الحديثة وتحديد الفجوات التي تحتاج إلى معالجة لتحقيق الكفاءة والاستدامة.

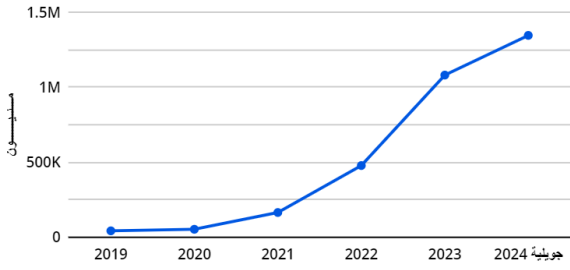
#### الفرع الأول: واقع البنية التحتية للإنترنت في الجزائر

##### أولاً: واقع التغطية الجغرافية للإنترنت في الجزائر

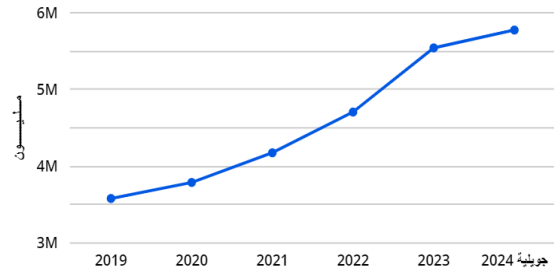
يبلغ عدد سكان الجزائر الحالي 46,250,088 نسمة حتى يوم الاثنين، 17 يونيو 2024، بناءً على تقديرات Worldometer المستندة إلى أحدث بيانات الأمم المتحدة. تمثل الإناث 49.1 بالمئة من سكان الجزائر، في حين أن 50.9 بالمئة من السكان ذكور. يُقدَّر عدد سكان الجزائر في منتصف عام 2023 بنحو 45,606,480 نسمة. 75% من سكان الجزائر يعيشون في المناطق الحضرية بينما الباقي في مناطق ريفية (World Bank, 2024).

عمل قطاع وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية في هذا الإطار على تحسين معدل النفاذ للإنترنت الثابت، وذلك من خلال رفع عدد الأسر الموصولة بالشبكة من جهة، وتطوير نجاعة شبكة النفاذ وعصرنتها عن طريق إعطاء الأولوية لاستخدام شبكة الألياف البصرية وتكنولوجيا الألياف البصرية إلى غاية المنزل، وذلك بهدف تحسين نوعية الخدمات المقدمة للمواطنين، من جهة أخرى. استخدام الإنترنت الثابت في الجزائر شهد ارتفاعًا مستمرًا في السنوات الأخيرة. حيث ارتفع عدد اشتراكات الإنترنت الثابت من حوالي 3 مليون في عام 2018 إلى 5.7 مليون منتصف سنة 2024 (Data Reportal, 2024).

شكل 21: عدد المستفيدين من شبكة الألياف البصرية في الجزائر 2019-2024



شكل 20: عدد اشتراكات الإنترنت الثابت في الجزائر 2019-2024



المصدر: وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية

تطور عدد المستفيدين من شبكة الألياف البصرية وتكنولوجيا الألياف البصرية إلى غاية المنزل (FTTH) من 11,369 نهاية 2018 ليصل إلى 1.34 مليون منتصف سنة 2024.

الجدول الموالي يعرض توزيع عدد مستخدمي الإنترنت الثابت في الجزائر حسب نوع الخدمة. يتصدر مشتركو خدمة ADSL القائمة بعدد يبلغ 2,718,622 مشترك، يليهم مشتركو الإنترنت الثابت عبر تقنية 4 LTE بعدد 1,760,489 مشترك. أما مشتركو خدمة الألياف الضوئية (FTTH) فيبلغ عددهم 1,214,481 مشترك، في حين أن أقل عدد من المشتركين هو لخدمة الإنترنت عبر LS بعدد 2,409 مشترك فقط. المجموع الإجمالي لمستخدمي الإنترنت الثابت في الجزائر يصل إلى 5,696,001 مشترك، مما يعكس انتشارًا واسعًا لخدمات الإنترنت الثابت في البلاد، مع تفوق واضح لتقنيات ADSL و 4 LTE مقارنة ببقية الأنواع.

الجدول 123: توزيع عدد مستخدمي الإنترنت الثابت في الجزائر حسب نوع الخدمة خلال الثلاثي الأول من سنة 2024

الرقم	نوع المشتركين	عدد المشتركين
1	مشتركو ADSL	2,718,622
2	مشتركو الإنترنت الثابت 4 LTE	1,760,489
3	مشتركو إنترنت الألياف FTTH	1,214,481
4	مشتركو إنترنت LS	2,409
	مجموع مستخدمي الإنترنت الثابت	5,696,001

المصدر: وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية

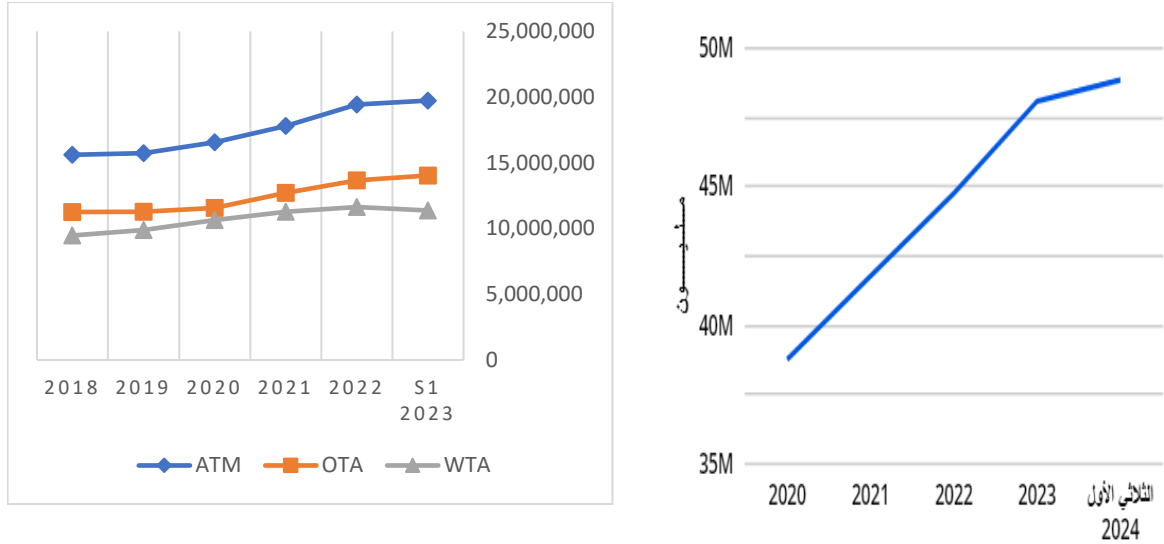
يتكون سوق الهاتف النقال في الجزائر من ثلاثة متعاملين هم اتصالات الجزائر للهاتف النقال (موبيليس)، أوبتموم تيليكوم الجزائر (جيزي) والوطنية للاتصالات الجزائر (أوريدو). تطور عدد مستخدمي الإنترنت عبر الهاتف المحمول من 36 مليون سنة 2018 إلى 48.85 مليون منتصف سنة 2024.

شكل 23: تطور حظيرة أنترنت الهاتف النقال حسب

المتعامل 2023

شكل 22: تطور عدد اشتراكات الإنترنت المحمول في

الجزائر 2020-2024



#### المصدر: وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية

يوضح الشكل تطور عدد مشتركين إنترنت الهاتف النقال في الجزائر حسب المتعاملين الرئيسيين (موبليس، جيزي، وأوريدو) خلال الفترة من 2018 إلى النصف الأول من عام 2023. شهدت قاعدة مشتركين موبليس (ATM) نمواً مستقراً حيث ارتفع عدد المشتركين من 15,611,921 في 2018 إلى 19,736,449 في النصف الأول من 2023، مع تحقيق نسبة نمو بلغت 1.51% بين 2022 و2023. جيزي (OTA) سجلت نمواً ملحوظاً بزيادة عدد المشتركين من 11,259,211 في 2018 إلى 14,037,717 في 2023، بنسبة نمو 2.64% بين 2022 و2023. أما أوريدو (WTA) فقد شهدت انخفاضاً طفيفاً في عدد المشتركين بين 2022 و2023 بنسبة -2.31%. حيث تراجع العدد من 11,639,036 إلى 11,370,443 مشترك. إجمالاً، ارتفع العدد الكلي لمستخدمي إنترنت الهاتف النقال في الجزائر من 36,342,601 مشترك في 2018 إلى 45,144,609 في النصف الأول من 2023، مع تحقيق معدل نمو إجمالي قدره 0.86% خلال الفترة الأخيرة.

#### ثانياً: واقع سرعات واستقرار الانترنت في الجزائر

لقياس سرعات واستقرار الانترنت في الجزائر سنستخدم على موقع Speedtest وهو موقع إلكتروني وأداة تابعة لشركة Ookla تُستخدم لقياس أداء الإنترنت، حيث يوفر للمستخدمين القدرة على اختبار سرعات التحميل والرفع وزمن التأخير (Latency) لجهازهم أو شبكتهم. تُستخدم الأداة عالمياً لتقييم جودة الاتصال بالإنترنت في لحظات معينة، وتسمح بمقارنة الأداء عبر مختلف مقدمي خدمات الإنترنت. كما يتيح الموقع ترتيب الدول حسب سرعة الإنترنت بناءً على البيانات المجمعة من ملايين الاختبارات حول العالم.

بلغت متوسط سرعات الانترنت الثابت في الجزائر في اوت 2024 حسب موقع Speedtest كما يلي:

— سرعة التحميل (14.26 ميغابت/ثانية) تعتبر متوسطة، وقد تكون محدودة للبث العالي الدقة أو التطبيقات الثقيلة.

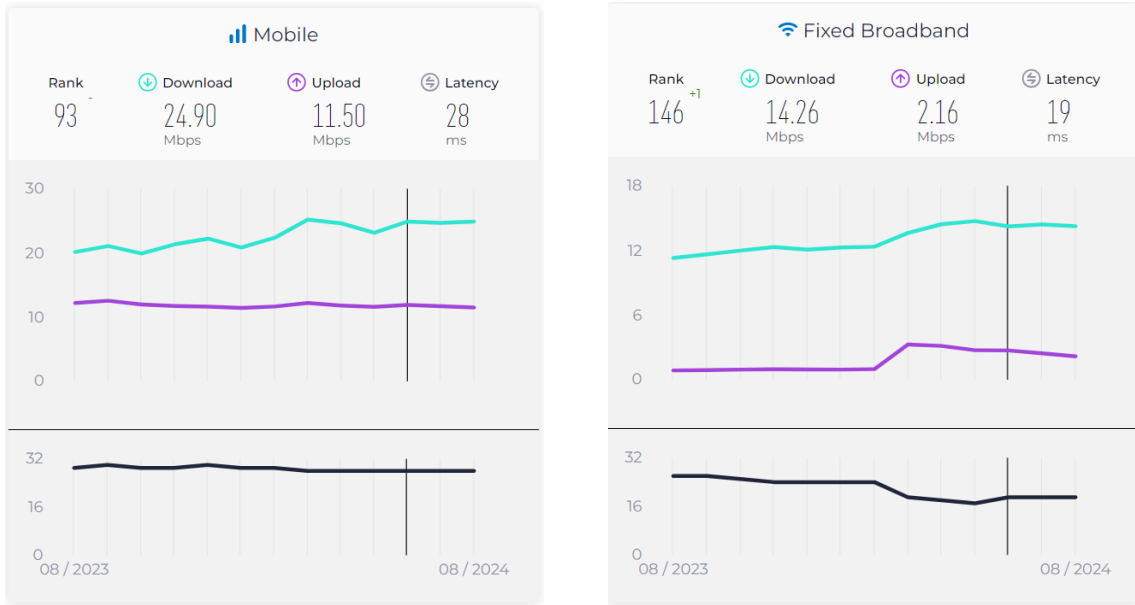
— سرعة الرفع (2.16 ميغابت/ثانية) تعتبر بطيئة، وغير مناسبة لرفع ملفات كبيرة.

— زمن التأخير (19 ملي ثانية) يُعد جيداً جداً للتطبيقات الحساسة للوقت.

شكل 24: سرعات الانترنت الثابت في الجزائر لشهر اوت شكل 25: سرعات الانترنت المحمول في الجزائر لشهر

اوت 2024

2024



المصدر: موقع Speedtest

أفادت شركة Speedtest Intelligence أن Ooredoo حققت أسرع متوسط سرعة تنزيل بين أفضل مزودي خدمات الهاتف المحمول في الجزائر خلال الربع الرابع من عام 2022، حيث بلغت سرعتها 21.91 ميغابايت في الثانية. بالإضافة إلى ذلك، أظهرت نتائج زمن الوصول للأجهزة المحمولة متعددة الخوادم خلال نفس الفترة أن Ooredoo سجلت أدنى متوسط زمن وصول في الجزائر، بمعدل 47 مللي ثانية.

الجدول 124: تصنيف سرعات المدن الجزائرية

الترتيب	المدينة	متوسط سرعة التحميل (Mbps)	متوسط سرعة الرفع (Mbps)	زمن الاستجابة المتعدد الخوادم (ms)
1	وهران	18.44	12.59	54
2	الجزائر	14.66	10.61	43
3	البليدة	14.56	10.45	42
4	عناينة	13.2	13.68	51
5	قسطنطينة	9.5	10.39	53

المصدر: موقع Speedtest

سجلت مدينة وهران أسرع متوسط سرعة تنزيل للهاتف المحمول بين المدن الأكثر اكتظاظاً بالسكان في الجزائر خلال الربع الرابع من عام 2022 بواقع 18.44 ميغابايت في الثانية.

بلغت متوسط سرعات الانترنت المحمول في الجزائر في اوت 2024 حسب موقع Speedtest كما يلي:

- سرعة التحميل (24.90 ميغابايت/ثانية) تعتبر متوسطة إلى سريعة، مما يوفر تجربة مقبولة لمعظم الأنشطة اليومية مثل البث المباشر والتصفح.
- سرعة الرفع (11.50 ميغابايت/ثانية) تقع في النطاق المتوسط، وتناسب عمليات رفع المحتوى العادي مثل الصور والفيديوهات الصغيرة.
- زمن التأخير (28 مللي ثانية) يُعد مناسباً، ولكن قد يؤثر قليلاً في التطبيقات التي تحتاج إلى استجابة فورية.

ثالثاً: واقع تقنيات الاتصال في الجزائر

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

يوضح الجدول المرفق تطور اشتراكات شبكة الإنترنت الثابت حسب نوع التكنولوجيا للفترة من 2018 إلى النصف الأول من 2023. تشير البيانات إلى أن تقنية ADSL ظلت الخيار الأكثر استخدامًا على مدار السنوات، حيث ارتفعت الاشتراكات من 2,179,096 في 2018 إلى 2,771,460 في النصف الأول من 2023. وعلى الرغم من ذلك، يُلاحظ تزايد الاستحداث على تقنية FTTH، حيث ارتفعت الاشتراكات بشكل ملحوظ من 11,369 في 2018 إلى 740,109 في النصف الأول من 2023، لتصل إلى 1.34 مليون منتصف سنة 2024. مما يعكس الجهود المبذولة في توسيع شبكات الألياف البصرية في الجزائر.

الجدول 125: تطور اشتراكات شبكة الإنترنت الثابت حسب نوع التكنولوجيا 2023

نوع الاشتراك	2018	2019	2020	2021	2022	S1 2023
ADSL	2,179,096	2,334,005	2,500,080	2,656,942	2,792,695	2,771,460
FTTH	11,369	43,115	72,314	165,244	478,172	740,109
G LTE fixe4	861,235	1,191,612	1,204,931	1,340,957	1,423,425	1,571,912
WiMAX	619	444	443	443	0	0
LS	10,781	11,280	11,360	11,786	11,554	12,231
Total	3,063,100	3,580,456	3,789,128	4,175,372	4,705,846	5,095,712

المصدر: وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية

بالإضافة إلى ذلك، شهدت تقنية 4G LTE Fixe زيادة ثابتة في عدد الاشتراكات، حيث انتقلت من 861,235 في 2018 إلى 1,571,912 في النصف الأول من 2023. أما تقنية WiMAX، فقد اختفت تدريجيًا بعد 2019، مما يدل على تحول المستخدمين إلى تقنيات أحدث وأكثر كفاءة. كما استمرت اشتراكات (LS) الخطوط المتخصصة (في النمو بشكل طفيف، مما يعكس استخدام هذه التقنية بشكل رئيسي من قبل الشركات والمؤسسات، حيث وصلت الاشتراكات إلى 12,231 في النصف الأول من 2023. بناءً على هذه البيانات، يُلاحظ أن الحكومة الجزائرية وشركات الاتصالات تعمل بجد لتوسيع شبكات الألياف البصرية وتقديم حلول بديلة لتوصيل الإنترنت في المناطق التي تفتقر إلى البنية التحتية الأرضية التقليدية. تقنيات الاتصال بالإنترنت المحمول في الجزائر تطورت بشكل كبير على مدار السنوات. تُظهر البيانات أن الاشتراكات في تقنية GSM قد تراجعت بشكل ملحوظ من 10,811,663 في 2018 إلى 3,770,875 في النصف الأول من 2023، مما يشير إلى تحول المستخدمين نحو التقنيات الأحدث. من ناحية أخرى، شهدت اشتراكات الجيل الثالث (3G) ارتفاعًا من 9,265,682 في 2020 إلى 5,464,880 في النصف الأول من 2023، بمعدل نمو 8.33%. أما الجيل الرابع (4G) فقد استمرت في تحقيق النمو الملحوظ، حيث زادت الاشتراكات من 29,506,880 في 2020 إلى 39,679,729 في النصف الأول من 2023، بمعدل نمو بلغ 2.27%، مما يوضح الاتجاه نحو الاستحداث على السرعات العالية والتقنيات المتقدمة.

الجدول 126: تطور اشتراكات شبكة الإنترنت المحمول حسب نوع التكنولوجيا 2023

التقنية	2018	2019	2020	2021	2022	S1 2023
GSM	10,811,663	8,514,105	6,783,111	4,260,261	5,235,558	3,770,875
G3	17,422,312	11,989,157	9,265,682	5,961,291	7,272,657	5,464,880
G4	18,920,289	24,922,271	29,506,880	34,507,542	38,797,214	39,679,729
المجموع	47,154,264	45,425,533	45,555,673	47,015,757	49,018,766	48,915,484

المصدر: وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

بناءً على هذه الأرقام، يمكن ملاحظة أن الجزائر تسير نحو تحسين شبكات الإنترنت المحمولة، مع تراجع الاستحداث على التكنولوجيا القديمة مثل GSM وزيادة التوجه نحو استخدام تقنيات الجيل الثالث والرابع.

### رابعاً: واقع أسعار الإنترنت في الجزائر

يوضح الجدول أسعار اشتراكات خدمة الإنترنت عبر تقنية الألياف إلى المنزل (FTTH) من اتصالات الجزائر بالدينار الجزائري بالإضافة إلى تكلفة كل ميغابت في الثانية. يمكن ملاحظة أن تكلفة الاشتراك تبدأ من 1600 دينار جزائري لسرعة 10 ميغابت في الثانية، وتصل إلى 4200 دينار جزائري لسرعة 1 ميغابت في الثانية.

#### الجدول 127: أسعار تقنية الألياف إلى المنزل (FTTH) بالدينار الجزائري

سرعة الإنترنت (Mbps)	السعر بالدينار الجزائري (DZD)	التكلفة لكل ميغابت في الثانية بالدينار (DZD/Mbps)
10	1600	160
15	2000	133.33
20	2200	110
50	2400	48
100	2600	26
200	2800	14
300	3000	10
500	3600	7.2
1000	4200	4.2

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Algerie Telecom, 2024)

يعرض الجدول أسعار خدمات الإنترنت عبر تقنية خطوط المشترك الرقمية غير المتماثلة (ADSL) وتقنية خطوط المشترك الرقمية عالية السرعة (VDSL) التي تقدمها اتصالات الجزائر. تبدأ أسعار اشتراكات ADSL من 1600 دينار جزائري لسرعة 10 ميغابت في الثانية، وتصل إلى 2200 دينار جزائري لسرعة 20 ميغابت في الثانية. بالمقارنة، تبلغ تكلفة اشتراك VDSL لسرعة 50 ميغابت في الثانية 2400 دينار جزائري.

#### الجدول 128: أسعار خدمات الإنترنت عبر تقنية خطوط المشترك الرقمية غير المتماثلة (ADSL) وتقنية خطوط

#### المشترك الرقمية عالية السرعة (VDSL) بالدينار الجزائري

نوع الخدمة	سرعة الإنترنت (Mbps)	السعر بالدينار الجزائري (DZD)	التكلفة لكل ميغابت في الثانية بالدينار (DZD/Mbps)
ADSL	10	1600	160
ADSL	15	2000	133.33
ADSL	20	2200	110
VDSL	50	2400	48

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Algerie Telecom, 2024)

الجدول يعرض خطط أسعار الإنترنت المحمول التي تقدمها موبيليس (Mobilis) في الجزائر، ويظهر أن الأسعار تتناسب مع مختلف احتياجات المستخدمين بناءً على حجم البيانات. الحزم الأصغر مثل 13 جيجابايت و30 جيجابايت المتاحة ضمن برنامج "Mobtasim" بسعر يبدأ من 1,000 دينار جزائري، تعتبر مناسبة للمستخدمين الذين يعتمدون على الإنترنت بشكل محدود، في حين أن الحزم الأكبر مثل 60، 80، و90 جيجابايت في برنامج "Net" سما و"\*\*\*تواني\*\*"، توفر بيانات أكثر بسعر أقل لكل ميغابت، ما يجعلها أكثر كفاءة من حيث التكلفة لمستخدمي البيانات الكثيفة.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

الجدول 129: أسعار الإنترنت المحمول الشهرية من موبيليس بالدينار الجزائري

برنامج	السعر بالدينار الجزائري (DZD)	حجم البيانات (GB)	التكلفة لكل ميغابت في الثانية بالدينار (DZD/Mbps)
Mobtasim	1,000	13	0.07
Mobtasim	2,000	30	0.07
سما Net	1,000	30	0.03
سما Net	1,500	60	0.02
سما Net	2,000	90	0.02
تواني	2,000	80	0.02

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Mobilis, 2024)

بالنسبة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي، فإن الحزم الأكبر تعد أكثر تناسبًا، حيث يحتاج المستخدمون إلى الوصول المستمر لمنصات التمويل الجماعي التي قد تتطلب سرعات واستقرار جيدين، خاصة في حالة التعامل مع محتويات مثل الفيديوهات الترويجية وعمليات الدفع عبر الإنترنت. الحزم التي تقدمها موبيليس بأسعار تتراوح بين 1,000 و2,000 دينار جزائري قد تكون مناسبة للاستخدام اليومي والمكثف على هذه المنصات، ما يجعلها خيارًا ملائمًا لدعم تقنية التمويل الجماعي في الجزائر.

الجدول يعرض خطط أسعار الإنترنت المحمول التي تقدمها شركة جيزي (Djezzy) في الجزائر، ويظهر تنوعًا في الحزم المتاحة بناءً على حجم البيانات وسعر الاشتراك. تتراوح الحزم من 10 جيجابايت إلى 150 جيجابايت بأسعار تتراوح بين 1,500 دينار جزائري و4,000 دينار جزائري، مما يوفر مرونة للمستخدمين حسب احتياجاتهم.

الجدول 130: أسعار الإنترنت المحمول الشهرية من جيزي بالدينار الجزائري

برنامج	السعر بالدينار الجزائري (DZD)	حجم البيانات (GB)	التكلفة لكل ميغابت في الثانية بالدينار (DZD/Mbps)
جازي LEGEND	2,000	70	0.03
جازي LEGEND	2,500	100	0.02
جازي ZID	1,000	10	0.1
LEGEND MAX	1,500	50	0.03
LEGEND MAX	2,000	80	0.02
LEGEND MAX	3,000	150	0.02
CONFORT PARTAGE	1,500	50	0.03
CONFORT PARTAGE	2,000	80	0.02
CONFORT PARTAGE	3,000	150	0.02
جازي ayla3	1,000	15	0.07
جازي ayla3	2,500	60	0.04
جازي ayla3	4,000	150	0.03

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Djezzy, 2024)

الحزم الأكبر مثل "LEGEND MAX" و "ayla3" التي توفر بيانات كبيرة تصل إلى 150 جيجابايت بسعر 4,000 دينار جزائري، تعتبر مناسبة جدًا لمنصات التمويل الجماعي. هذه المنصات تتطلب اتصالاً مستمراً ومستقرًا مع إمكانية الوصول

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

إلى فيديوهات ترويجية، بث مباشر، ورفع ملفات. توفر الحزم الكبيرة بيانات كافية لدعم هذه الأنشطة دون القلق من استهلاك البيانات بسرعة. في المقابل، الحزم الأصغر مثل 10 أو 15 جيجابايت مناسبة للاستخدام المحدود أو للاطلاع على الحملات بشكل دوري، لكنها قد لا تكون كافية للاستخدام المكثف على منصات التمويل الجماعي. الجدول يبرز أن جيزي تقدم خيارات تتناسب مع مختلف الاحتياجات، مما يجعلها خيارًا مرناً لمستخدمي الإنترنت المحمول، سواء للاستخدام الشخصي أو لدعم المنصات الرقمية مثل التمويل الجماعي.

الجدول يعرض خطط أسعار الإنترنت المحمول التي تقدمها أوريدو (Ooredoo) في الجزائر، ويظهر تنوعاً في الخيارات بناءً على حجم البيانات والسعر. تبدأ الحزم من 6 جيجابايت بسعر 500 دينار جزائري وتصل إلى 150 جيجابايت بسعر 5,000 دينار جزائري، مع توفر حزم بيانات غير محدودة في بعض البرامج مثل La Switch.

الجدول 131: أسعار الإنترنت المحمول الشهرية من أوريدو بالدينار الجزائري

برنامج	السعر بالدينار الجزائري (DZD)	حجم البيانات (GB)	التكلفة لكل ميغابايت في الثانية بالدينار (DZD/Mbps)
اشترك	500	6	0.08
اشترك	1,000	15	0.07
اشترك	1,500	40	0.04
ساهلة BOX	1,500	30	0.05
ساهلة BOX	2,000	50	0.04
ساهلة BOX	3,500	100	0.03
ساهلة BOX	5,000	150	0.03
Dima +	2,000	60	0.03
La Switch	1,500	50	0.03
La Switch	2,500	120	0.02
La Switch	4,000	غير محدود	غير محدودة

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (Ooredoo, 2024)

الحزم الأكبر مثل 150 جيجابايت والحزم غير المحدودة التي تقدمها أوريدو، توفر بيانات كافية لدعم الاتصال المستمر والمكثف الذي تحتاجه منصات التمويل الجماعي. مثل هذه المنصات تعتمد على استهلاك البيانات بشكل كبير، سواء في متابعة الحملات أو رفع الفيديوهات والمحتويات الإعلامية، لذا فإن الحزم الأكبر أو غير المحدودة ستكون مثالية لدعم هذا الاستخدام. على الجانب الآخر، الحزم الأصغر مثل 6 جيجابايت قد تكون غير كافية للاستخدام المستمر والمكثف، ولكنها مناسبة للمستخدمين الذين يعتمدون على المنصات بشكل محدود.

### الفرع الثاني: واقع أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر

#### أولاً: تنوع وسهولة استخدام أنظمة الدفع الإلكتروني

تنوع أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر، مما يساهم في تعزيز الشمول المالي وتسهيل التعاملات الإلكترونية. بطاقة Edahabia، الصادرة عن مؤسسة بريد الجزائر، تُعد واحدة من أبرز أنظمة الدفع، حيث توفر خدمات مثل المدفوعات في المتاجر، الشراء عبر الإنترنت، وسحب الأموال من أجهزة الصراف الآلي. تعتمد هذه البطاقة على تقنيات الأمان المتقدمة، وتنتشر بشكل واسع في معظم المؤسسات التجارية. إلى جانب بطاقة Edahabia، تم تطوير منصتي BaridiMob وECCP من قبل بريد الجزائر لتسهيل إدارة الحسابات البريدية عبر الإنترنت، بما في ذلك دفع الفواتير والتحويلات المالية. أما بطاقة CIB، التي تصدرها البنوك الجزائرية، فهي تتيح لحاملها الدفع الإلكتروني وسحب الأموال، وتعد جزءاً من النظام البنكي الوطني.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

على الصعيد الدولي، تشكل بطاقات فيزا (Visa) وماستركارد (Mastercard) أدوات دفع إلكترونية مهمة في الجزائر، تُصدر من قبل البنوك الكبرى مثل البنك الوطني الجزائري (BNA) وبنك الجزائر الخارجي (BEA). تستخدم هذه البطاقات في المدفوعات عبر الإنترنت، سواء على المستوى المحلي أو الدولي، وتتيح أيضًا السحب النقدي من أجهزة الصراف الآلي واستخدامها في نقاط البيع. تلعب هذه البطاقات دورًا كبيرًا في دعم التجارة الإلكترونية وتعزيز الشمول المالي، بفضل الأمان الذي توفره في المعاملات وفقًا للتشريعات الجزائرية مثل القانون المتعلق بالتجارة الإلكترونية.

تتميز منصات الدفع الإلكتروني في الجزائر بسهولة الاستخدام، مما جعلها أداة أساسية في تسهيل المعاملات المالية اليومية وتعزيز الشمول المالي. على سبيل المثال، واجهة بطاقة Edahabia مبسطة، مما يسهل على المستخدمين من مختلف الفئات العمرية التعامل معها. منصتا BaridiMob وECCP توفران تجربة رقمية سلسة للمستخدمين. تطبيق BaridiMob يتميز بواجهة سهلة الاستخدام تمكن المستخدمين من التحقق من أرصدهم، دفع الفواتير، وإجراء التحويلات المالية بسرعة ومن أي مكان، دون الحاجة إلى زيارة الفروع. كما يوفر موقع ECCP خدمات مشابهة مثل الاستعلام عن الرصيد وإدارة بطاقات Edahabia، مع إمكانية طلب دفاتر الشيكات، مما يعزز من سهولة الوصول إلى الخدمات المالية إلكترونيًا. أما بطاقة CIB، فهي تقدم تجربة سهلة للمستخدمين في المتاجر ونقاط البيع، حيث يتم قبولها على نطاق واسع ويمكن استخدامها بشكل سريع وآمن لإتمام المدفوعات أو سحب الأموال. تعتمد البنوك على أنظمة أمان متقدمة، لكنها مصممة لتكون مريحة وبسيطة للمستخدم العادي.

### ثانياً: انتشار الدفع الإلكتروني بين الافراد

وفقًا للتقارير الحديثة، شهدت الجزائر زيادة كبيرة في عدد البطاقات النقدية الذهبية المتداولة، حيث ارتفع عدد بطاقات Edahabia الصادرة عن بريد الجزائر من 6 ملايين بطاقة في بداية عام 2020 إلى حوالي 13 مليون بطاقة في الثلاثي الأول من عام 2024، مما يمثل نموًا بنسبة 100% تقريبًا. يوضح الجدول التالي تطور عدد البطاقات النقدية المصدرة خلال هذه الفترة:

الجدول 132: تطور عدد بطاقات الذهبية المتداولة

السنة	عدد البطاقات المصدرة (بالملايين)
2019	5,602,684
2020	6,766,383
2021	8,841,339
2022	10,124,456
2023	12,504,226
ثلاثي اول 2024	13,013,143

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على: (وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية، 2024)

يعتبر "بريدي موب" التطبيق الأكثر تحميلًا من بين التطبيقات النقدية في الجزائر عبر أجهزة الأندرويد بأكثر من 5 مليون تحميل إلى غاية الآن. حيث سجل مبلغ وعدد العمليات المنجزة بواسطة التطبيق (تعبئة رصيد الهاتف النقال، دفع فواتير اتصالات الجزائر، دفع فواتير الجزائرية للمياه، دفع فواتير سيال...) تطورا محسوسا بين سنتي 2020 و2022 قدر بأكثر من 6 مرات من حيث المبالغ وأكثر من 24 مرة من حيث عدد العمليات المنجزة عبر تطبيق بريدي موب.

الجدول 133: تطور عدد عمليات الدفع عبر الخط

عمليات الدفع الإلكتروني				
السنة	بريدي موب	الدفع على الخط	TPE	GAB تعبئة الهاتف المحمول عبر QR Code
2020		4,070,057	367,052	241,011
				161

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

1,231	388,842	1,317,356	6,936,531	5,991,451	2021
973	516,279	1,624,343	8,059,207	19,343,269	2022
1,287	658,367	2,376,770	13,374,649	50,594,287	2023

المصدر: من اعداد الطالب بالاستحداث على: (وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية، 2024)

الزيادة كبيرة في عدد عمليات الدفع الإلكتروني في الجزائر بين عامي 2020 و2023، مما يعكس تطوراً واضحاً في البنية التحتية المالية واعتماد المستخدمين على الوسائل الرقمية. على سبيل المثال، ارتفعت عمليات الدفع عبر QR Code من 161 عملية في عام 2020 إلى 1,287 عملية في عام 2023، بينما شهدت عمليات الدفع عبر الهاتف المحمول قفزة كبيرة من 367,052 عملية إلى 2,376,770 عملية. كذلك، ارتفعت عمليات الدفع على الخط من 4,070,057 إلى 13,374,649 عملية.

الأكثر بروزاً هو الارتفاع الكبير في عمليات بريدي موب، حيث زادت من 5,991,451 عملية في عام 2020 إلى 50,594,287 عملية في عام 2023. هذا النمو يشير إلى نجاح خدمات الدفع الإلكتروني في الجزائر واعتماد المستخدمين بشكل متزايد على هذه الأدوات.

من جهة أخرى شهدت البطاقات البنكية المفعلة أيضاً نمواً ملحوظاً بين عامي 2020 و2021. حيث ارتفع عدد البطاقات البنكية المتداولة من 746,652 في عام 2020 إلى 2,768,285 في النصف الأول من عام 2021، ليصل إلى 3,461,317 في النصف الثاني من نفس العام. كما ارتفع عدد البطاقات البنكية المفعلة من 855,303 إلى 1,063,997 في نفس الفترة، مما يعكس توسع البنية التحتية البنكية وزيادة اعتماد العملاء على البطاقات الإلكترونية.

الجدول 134: تطور عدد البطاقات البنكية، الموزعات ومحطات الدفع الإلكتروني

البيان	2020	2021	2021
عدد البطاقات البنكية المطروحة للتداول	746,652	2,768,285	3,461,317
عدد البطاقات البنكية المفعلة	غير متوفر	855,303	1,063,997

المصدر: من اعداد الطالب بالاستحداث على: (بنك الجزائر، 2020, 2021, 2022)

تشير البيانات المتوفرة في الجدول إلى نمو ملحوظ في استخدام البطاقات البنكية في الجزائر بين الأعوام 2020 و2022، مما يعكس تحولاً تدريجياً نحو المعاملات الإلكترونية. ارتفع عدد عمليات السحب عبر الصراف الآلي من 11,997,000 عملية بقيمة 2,179,790,000 دينار في عام 2020 إلى 28,281,000 عملية بقيمة 4,144,720,000 دينار في عام 2022، مما يدل على اعتماد متزايد على هذه الخدمة. وفيما يخص الدفع عبر البطاقات، شهدت الجزائر نمواً كبيراً، حيث ارتفع عدد العمليات من 920,000 عملية بقيمة 44,090,000 دينار إلى 3,879,000 عملية بقيمة 242,320,000 دينار، مما يعكس انتشاراً واسعاً لهذه الوسيلة في الحياة اليومية.

الجدول 135: تطور المعاملات باستخدام البطاقات

الوحدة: دينار جزائري

2022		2021		2020		طبيعة العملية
القيمة	الحجم	القيمة	الحجم	القيمة	الحجم	
4,144,720,000	28,281,000	4,135,580,000	21,503,000	2,179,790,000	11,997,000	السحب عبر الصراف الآلي
242,320,000	3,879,000	141,120,000	2,355,000	44,090,000	920,000	الدفع عبر البطاقات
185,520,000	2,150,000	141,040,000	2,394,000	34,410,000	439,000	بما في ذلك الدفع عبر محطات الدفع الإلكترونية
56,800,000	1,729,000	180,000	6,000	9,680,000	481,000	بما في ذلك الدفع عبر الإنترنت

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

1,300,000	13,000	780,000	9,000	240,000	3,000	استرجاع الدفع عبر محطات الدفع الإلكترونية
4,388,340,000	29,173,000	4,277,580,000	23,867,000	2,224,110,000	12,920,000	مجموع العمليات باستعمال البطاقات

المصدر: من اعداد الطالب بالاستحداث على: (بنك الجزائر، 2020, 2021, 2022)

على صعيد الدفع عبر محطات الدفع الإلكترونية، ارتفع عدد العمليات من 439,000 عملية بقيمة 34,410,000 دينار في عام 2020 إلى 2,150,000 عملية بقيمة 185,520,000 دينار في عام 2022، مما يعكس تحسن البنية التحتية وقبول التجار لهذه التقنية. كما شهد الدفع عبر الإنترنت تحولاً كبيراً، إذ ارتفع عدد العمليات من 481,000 عملية بقيمة 9,680,000 دينار إلى 1,729,000 عملية بقيمة 56,800,000 دينار، مما يشير إلى زيادة ثقة المستخدمين في الأمان الرقمي. أما بالنسبة لاسترجاع الدفع عبر محطات الدفع الإلكترونية، فارتفعت العمليات من 3,000 عملية إلى 13,000 عملية بين 2020 و2022، مما يعكس تحسن جودة الخدمة وزيادة رضا العملاء. في المجمل، ارتفع مجموع العمليات باستخدام البطاقات البنكية من 12,920,000 عملية إلى 29,173,000 عملية، بقيمة إجمالية بلغت 4,388,340,000 دينار في عام 2022.

### ثالثاً: الأمان في المعاملات

استخدام تقنيات التشفير في المعاملات الإلكترونية في الجزائر يشهد تطوراً ملحوظاً، لكنه لا يزال يواجه بعض التحديات. مع التحول الرقمي والشمول المالي الذي تسعى إليه الحكومة الجزائرية، أصبح التشفير جزءاً أساسياً من أنظمة الدفع الإلكتروني لحماية بيانات المستخدمين وضمان أمان المعاملات.

فيما يتعلق بالتشريعات، وضعت الحكومة الجزائرية قوانين واضحة لتنظيم المعاملات الإلكترونية، مثل القانون رقم 05-18 الخاص بالتجارة الإلكترونية، الذي ينص على ضرورة استخدام التشفير لحماية البيانات. هذا التوجه يعكس التزام الدولة بضمان حماية البيانات الشخصية والمالية للمستخدمين، لا سيما مع زيادة استخدام بطاقات الدفع الإلكتروني مثل Edahabia وCIB.

على صعيد الأنظمة المصرفية وبنك الجزائر، يتم استخدام تقنيات التشفير بشكل واسع لحماية بيانات المعاملات. تعتمد بطاقات Edahabia على تقنيات التشفير أثناء عمليات الدفع عبر نقاط البيع أو الصرافات الآلية، وكذلك في المعاملات الإلكترونية عبر الإنترنت. كما أن التطبيقات المالية مثل BaridiMob وCIB E-Banking تعتمد على بروتوكولات SSL/TLS لتأمين نقل البيانات، مما يضمن حماية المعلومات أثناء المعاملات.

بالرغم من هذا التقدم، لا تزال هناك تحديات في البنية التحتية التقنية، حيث تعاني بعض المناطق في الجزائر من ضعف انتشار الإنترنت السريع والأمن. هذه المشكلة تؤثر على فعالية استخدام تقنيات التشفير المتقدمة. كما أن الوعي الأمني بين المستخدمين لا يزال محدوداً، حيث لا يدرك الكثيرون أهمية حماية بياناتهم المالية، مما يجعلهم عرضة للهجمات الإلكترونية.

التشفير يمثل خطوة مهمة في حماية بيانات الدفع الإلكتروني، لكن هناك تحديات أخرى مرتبطة بانتشار التجارة الإلكترونية، حيث قد لا تلتزم جميع المواقع بمعايير الأمان المطلوبة. على الرغم من ذلك، تشهد الجزائر تحسناً في الوعي التنظيمي، مع متطلبات حكومية صارمة لاستخدام التشفير كجزء من تراخيص مقدمي خدمات الدفع الإلكتروني. في المستقبل، يُتوقع أن يزيد الاستحداث على تقنيات التشفير مع استمرار النمو في التجارة الإلكترونية والتطبيقات المالية. هذا سيؤدي إلى تحسين مستوى الأمان الإلكتروني، وزيادة الثقة في النظام المالي الرقمي، مما يمهّد الطريق لاستحداث تقنيات مثل التمويل الجماعي في الجزائر، حيث يعد الأمان عنصراً أساسياً في نجاح تلك المنصات.

استخدام آليات التحقق متعددة العوامل في المعاملات الإلكترونية في الجزائر (MFA) يشهد تطورًا بطيئًا، لكنه بدأ يأخذ حيزًا أكبر في الاهتمام الحكومي والمؤسسي مع تزايد الحاجة لتعزيز الأمان في العمليات المالية الرقمية. آليات التحقق متعددة العوامل توفر مستوى إضافيًا من الحماية عن طريق إضافة خطوة تحقق إضافية إلى جانب كلمة المرور، مثل رموز التحقق المرسله عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني، أو استخدام التقنيات البيومترية مثل بصمة الإصبع أو التعرف على الوجه.

في المؤسسات المالية الرئيسية في الجزائر، مثل البنوك التجارية وبنك الجزائر، تم البدء في إدخال آليات التحقق الثنائي (2FA) في بعض الخدمات الإلكترونية. تطبيقات مثل BaridiMob وCIB E-Banking تعتمد على إرسال رموز تحقق لمرة واحدة (OTP) عبر الرسائل النصية كوسيلة للتحقق من الهوية عند تنفيذ المعاملات المالية. هذه الخطوة تُعد تحسُّنًا في الأمان مقارنة بالاكْتفاء باستخدام كلمات المرور التقليدية فقط.

التشريعات الجزائرية، مثل القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، توفر إطارًا عامًا لحماية البيانات والمعاملات المالية، لكن لا يوجد تركيز واضح أو إلزام مباشر لاستخدام MFA في جميع المعاملات الإلكترونية. استحداث آليات التحقق متعددة العوامل قد يحتاج إلى مزيد من الدعم التشريعي لضمان انتشارها بشكل أكبر في جميع القطاعات، بما في ذلك المؤسسات المالية والتجارية.

بدأت بعض البنوك في الجزائر تستكشف إمكانيات إدخال التقنيات البيومترية كجزء من MFA، مثل استخدام بصمة الإصبع أو التعرف على الوجه، خاصة في تطبيقات الهاتف المحمول. على الرغم من ذلك، هذه التقنيات لا تزال في مراحلها الأولى، ويجب أن يكون هناك استثمار أكبر في تعزيز بنيتها التحتية لتصبح وسيلة تحقق أكثر انتشارًا وموثوقية. استخدام آليات التحقق متعددة العوامل (MFA) في الجزائر يتطور تدريجيًا، لكنه لا يزال محدودًا إلى حد ما خارج الأنظمة المصرفية. بينما تستخدم بعض البنوك تقنيات التحقق الثنائي مثل OTP، إلا أن انتشار هذه الآليات لا يزال محدودًا في قطاعات أخرى مثل التجارة الإلكترونية. من المتوقع أن تزداد أهمية MFA مع زيادة الرقمنة في الجزائر، ولكن هذا يتطلب دعمًا تشريعيًا أكبر ووعيًا متزايدًا بين المستخدمين.

### رابعًا: التوافق مع المنصات

التوافق في الجزائر بين أنظمة الدفع الإلكتروني ومنصات التمويل الجماعي لا يزال يواجه العديد من التحديات التي تعيق التكامل السلس مع المنصات العالمية. على الرغم من بعض التحسن في البنية التحتية الرقمية والتوجه نحو الشمول المالي، إلا أن الجزائر لا تزال غير متوافقة بالكامل مع المعايير العالمية في مجال الدفع الإلكتروني.

من أبرز التحديات التي تواجه الجزائر في هذا المجال هو غياب أنظمة الدفع الدولي مثل PayPal وStripe، والتي تعتبر من الأدوات الرئيسية في منصات التمويل الجماعي العالمية. هذه الأنظمة توفر للمستخدمين إمكانية إرسال واستقبال الأموال بطرق سهلة وآمنة عبر الحدود، وهو أمر بالغ الأهمية لتسهيل التمويل الجماعي. في الجزائر، لا تتوفر هذه الخدمات، مما يحد بشكل كبير من قدرة الأفراد والمشاريع على جمع الأموال من المستثمرين والمساهمين الأجانب. يعتمد المستخدمون في الجزائر بشكل أساسي على البطاقات المصرفية التقليدية مثل فيزا وماستر كارد، والتي توفر بعض الوصول إلى الأسواق الدولية، لكن ليس بنفس المرونة والكفاءة التي تقدمها PayPal وStripe.

القبول العالمي لأنظمة الدفع الجزائرية لا يزال محدودًا. بينما تُقبل بطاقات مثل ماستر كارد وفيزا كارد في بعض المنصات الدولية، إلا أن البطاقات المحلية مثل Edahabia وCIB غير معترف بها في الأسواق العالمية. هذا النقص في التوافق يحرم المستخدمين من الوصول الكامل إلى المنصات الدولية، مما يجعل المشاركة في التمويل الجماعي عبر الحدود أمرًا مستحيلًا.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

دعم العملات الأجنبية من التحديات الكبيرة الأخرى التي تواجه أنظمة الدفع في الجزائر. معظم الأنظمة المحلية تركز على الدينار الجزائري فقط، مما يعقد المعاملات الدولية. منصات التمويل الجماعي تعتمد بشكل أساسي على المساهمين من جميع أنحاء العالم، وهؤلاء قد يرغبون في الدفع بعملاتهم المحلية. غياب الدعم متعدد العملات يعوق قدرة الجزائر على جذب التمويل الدولي ويسبب مشاكل في معالجة التحويلات المالية بعملات مختلفة. حتى مع توفر بطاقات دولية مثل ماستر كارد وفيزا كارد، تظل هناك صعوبات في تقديم حلول سلسة وسريعة للتعامل مع العملات الأجنبية.

### الفرع الثالث: واقع الأمان السيبراني في الجزائر

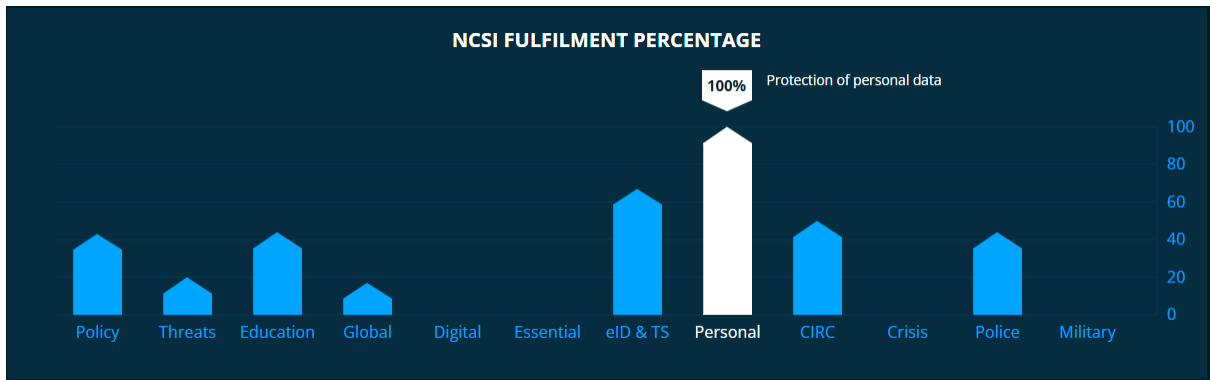
في ظل التطور السريع لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، أصبح الأمن السيبراني أحد أبرز التحديات التي تواجه الدول في العصر الحديث. تعتبر حماية البنية التحتية الرقمية والبيانات الشخصية والاستجابة للتهديدات الإلكترونية من أولويات أي دولة تسعى إلى تحقيق الأمن والاستقرار في الفضاء الرقمي. من هذا المنطلق، يعد تقرير "المؤشر الوطني للأمن السيبراني" (NCSI) مصدرًا هامًا لتقييم الوضع الراهن للأمن السيبراني في الجزائر.

يقدم هذا التقرير، الذي أعدته مؤسسة **e-Governance Academy Foundation**، تحليلًا شاملاً لمستوى الأمن السيبراني في الجزائر، مسلطًا الضوء على نقاط القوة والضعف في مختلف المجالات مثل القوانين، أنظمة التشفير، الاستجابة للتهديدات، وإجراءات الحماية. بالاعتماد على هذا التقرير، سنقوم بتحليل واقع الأمن السيبراني في الجزائر من خلال استعراض خمس محاور رئيسية: قوانين حماية البيانات، أنظمة التشفير، استجابة المؤسسات للتهديدات السيبرانية، إجراءات الحماية ضد الهجمات الإلكترونية، وأخيرًا التدريب والتوعية.

### أولاً: قوانين حماية البيانات

تعد حماية البيانات الشخصية في الجزائر من المجالات التي حققت فيها تقدمًا كبيرًا بفضل وجود إطار قانوني وتنظيمي واضح. ينظم (القانون رقم 07-18، 2018)، المتعلق بحماية الأفراد أثناء معالجة البيانات ذات الطابع الشخصي، عملية جمع ومعالجة وتخزين البيانات، مما يضمن حماية خصوصية الأفراد ومنع أي استخدام غير قانوني لبياناتهم. كما أنشأت الجزائر هيئة مستقلة تُعرف باسم السلطة الوطنية لحماية المعطيات ذات الطابع الشخصي (Autorité Nationale de Protection des Données à caractère Personnel)، والتي تضطلع بمسؤولية الإشراف على الامتثال للقانون ومراقبة معالجة البيانات.

الشكل 26: نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بحماية البيانات الشخصية حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني



المصدر: (NCSI, 2024)

ووفقًا لتقرير "المؤشر الوطني للأمن السيبراني"، فقد سجلت الجزائر نسبة أداء كاملة بلغت 100% في هذا المجال، ما يعكس التزامها بتطبيق تشريعات فعالة. ومع ذلك، يظل التطبيق العملي بحاجة إلى تعزيز، لا سيما من خلال زيادة الوعي العام بحقوق الأفراد وتحسين الرقابة على المؤسسات لضمان الامتثال الكامل للمعايير القانونية.

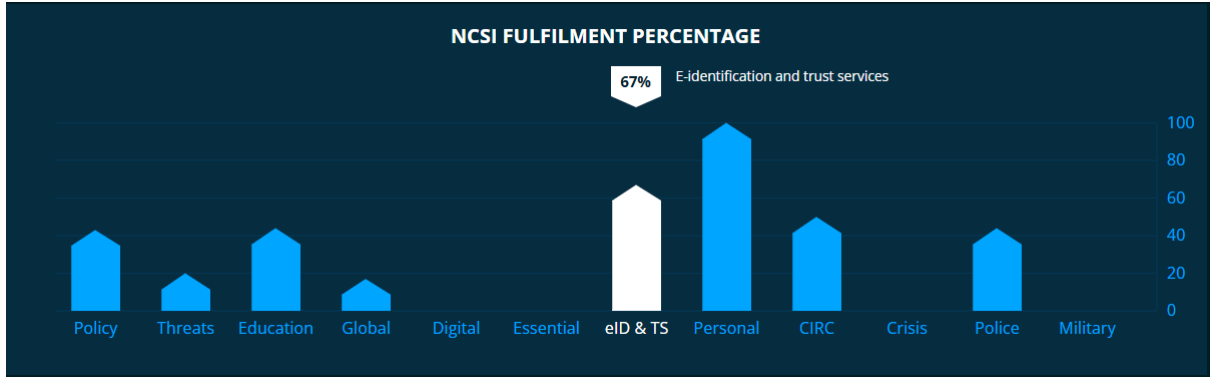
ثانياً: أنظمة التشفير

حققت الجزائر تقدماً ملحوظاً في مجال أنظمة التشفير والخدمات الموثوقة، حيث وصلت نسبة الإنجاز إلى 67%، ما يعكس اهتماماً واضحاً بحماية المعاملات الرقمية وضمان أمنها.

توفر الحكومة معرفاً فريداً ودائماً لجميع المواطنين والمقيمين والكيانات القانونية، مما يضمن استمراريته حتى في حالة انتهاء صلاحية الوثائق أو تغيير الاسم. يُعرف هذا المعرف بالرقم التعريفي الوطني (NIN)، ويتكون من 18 رقماً تُشفر بيانات الحالة المدنية. يشمل تركيبه مؤشرات تتعلق بالجنس، وذكر تعديلات السجل (مثل التوأم أو المفترض)، ومكان الميلاد (في الجزائر أو خارجها)، بالإضافة إلى تفاصيل أخرى فريدة مثل رمز البلدية أو الدولة التي وقعت فيها الولادة، ورقم عقد الميلاد، والأرقام التسلسلية لسجلات الحالة المدنية.

إضافة إلى ذلك، تم تنظيم استخدام الهوية الإلكترونية لضمان ممارسات آمنة ومتسقة للتعريف الرقمي. كما وضعت الجزائر لوائح تنظم التوقيع الإلكتروني والطابع الزمني وخدمات التسليم الإلكتروني المسجل. تتيح هذه الخدمات تبادل البيانات بطريقة قانونية بين الكيانات الحكومية والمواطنين والقطاع الخاص، مع الحفاظ على السرية وسلامة المعلومات.

الشكل 27: نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بأنظمة التشفير حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني



المصدر: (NCSI, 2024)

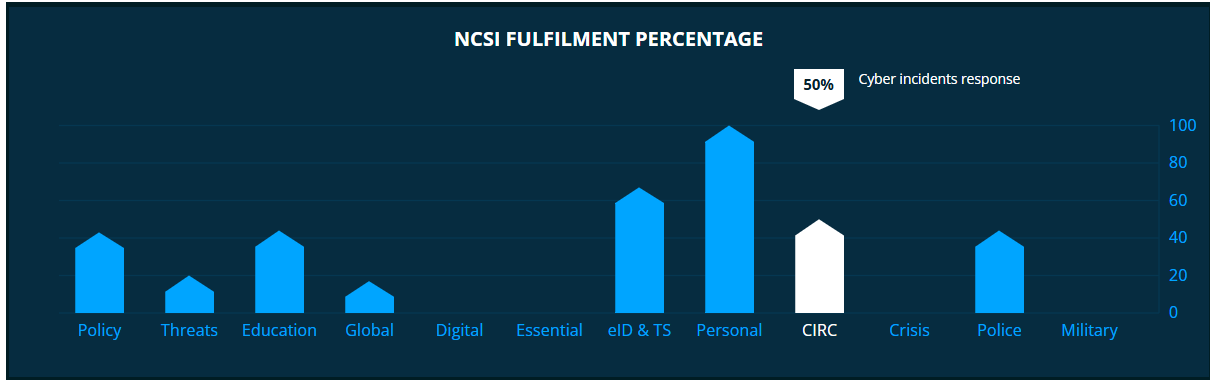
وتتولى الهيئة الاقتصادية للتصديق الإلكتروني (Autorité Économique de Certification Électronique)، وفقاً للمواد 29-30 من القانون رقم 04-15، الإشراف على مقدمي خدمات الثقة المؤهلين. تضمن هذه الهيئة الامتثال للمعايير الوطنية، مما يعزز موثوقية الخدمات الإلكترونية داخل البلاد.

ثالثاً: استجابة المؤسسات للتهديدات السيبرانية

أظهرت الجزائر تقدماً ملحوظاً في استجابتها للتهديدات والحوادث السيبرانية، حيث سجلت نسبة 50% في هذا المجال، مدعومة بعدة إجراءات أساسية. تم إنشاء وحدات متخصصة للاستجابة للحوادث السيبرانية، منها فريق الاستجابة للطوارئ الحاسوبية الجزائري (Algerian Computer Emergency Response Team, 2024)، الذي يختص بالكشف عن الحوادث السيبرانية على المستوى الوطني والاستجابة لها.

الشكل 28: نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق باستجابة المؤسسات للتهديدات السيبرانية حسب المؤشر الوطني للأمن

السيبراني

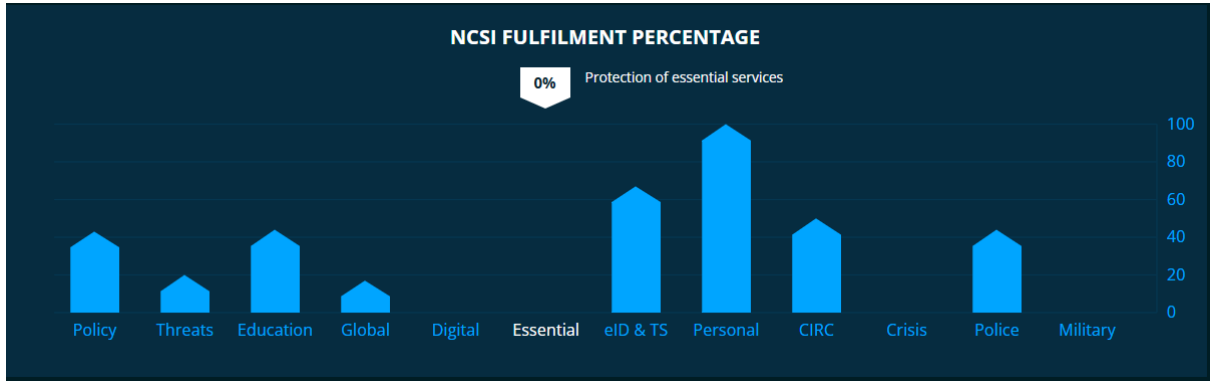


المصدر: (NCSI, 2024)

كما وضعت الجزائر إطاراً واضحاً يلزم مقدمي الخدمات الرقمية ومشغلي الخدمات الأساسية بإخطار الجهات الحكومية المعنية فور وقوع أي حوادث سيبرانية، مما يضمن استجابة فعّالة ومنسقة. بالإضافة إلى ذلك، قامت الحكومة بتحديد نقطة اتصال موحدة لتنسيق الجهود الدولية في مجال الأمن السيبراني، ما يعزز قدرتها على التعاون مع المجتمع الدولي لمواجهة التهديدات والهجمات السيبرانية بكفاءة عالية.

#### رابعاً: إجراءات الحماية ضد الهجمات الإلكترونية

تعكس المؤشرات تقدماً محدوداً في مجال حماية الخدمات الرقمية والخدمات الأساسية في الجزائر، حيث لم تُسجل أي نقاط ضمن هذا الجانب، مما يبرز الحاجة الماسة لتطوير السياسات والإجراءات الأمنية. هذا القصور يشير إلى غياب متطلبات واضحة تلزم مزودي الخدمات الرقمية ومشغلي الخدمات الأساسية باتباع معايير محددة للأمن السيبراني. بالإضافة إلى ذلك، لا توجد هيئات إشرافية مختصة تُعنى بمراقبة هذه العمليات أو ضمان الالتزام بالمتطلبات الأمنية. الشكل 29: نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بإجراءات الحماية ضد الهجمات الإلكترونية حسب المؤشر الوطني للأمن السيبراني



المصدر: (NCSI, 2024)

تتطلب حماية الخدمات الرقمية والخدمات الأساسية تحديد الأصول الحيوية التي يجب تأمينها، مثل البنية التحتية للاتصالات، وشبكات الكهرباء، والخدمات المصرفية. كما يتطلب الأمر وضع معايير إلزامية لضمان حماية الأنظمة الحساسة ضد التهديدات السيبرانية، إلى جانب تطبيق مراقبة دورية لقياس مستوى الأمان وتقييم المخاطر بشكل مستمر.

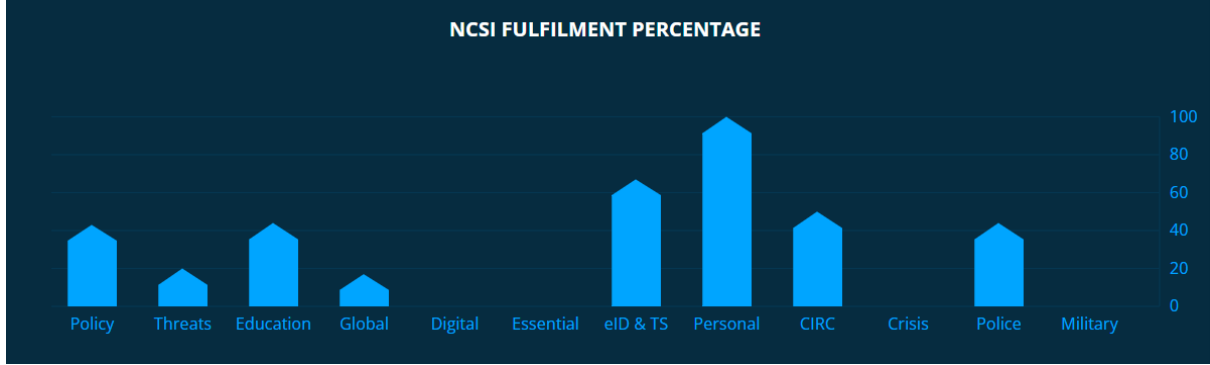
#### خامساً: التدريب والتوعية

فيما يتعلق بالتعليم والتطوير المهني في مجال الأمن السيبراني، حققت الجزائر نسبة 44%، وهي نسبة تعكس جهوداً ملحوظة نحو تطوير قدرات العاملين في هذا المجال. ففي السنوات الأخيرة، تم إنشاء برامج دراسات عليا تشمل درجات البكالوريوس، الماجستير، والدكتوراه في الأمن السيبراني، مما يعكس اهتماماً متزايداً بتأهيل متخصصين في هذا المجال.

الحيوي. لكن على الرغم من هذه الإنجازات الأكاديمية، لا يزال هناك حاجة ماسة لزيادة الوعي العام وتحفيز مختلف فئات المجتمع على فهم أهمية الأمن السيبراني، خصوصًا في ظل التحديات الرقمية المتزايدة.

الشكل 30: نسبة أداء الجزائر فيما يتعلق بإجراءات الحماية ضد الهجمات الإلكترونية حسب المؤشر الوطني للأمن

#### السيبراني



المصدر: (NCSI, 2024)

الوعي العام والتدريب لا يجب أن يقتصر على المتخصصين في المجال فقط، بل يجب أن يشمل جميع القطاعات الاقتصادية، التعليمية، والصحية، وحتى الأفراد، ليصبح الأمن السيبراني جزءًا من الثقافة الرقمية الوطنية. لذلك، يعد تعزيز قدرات المؤسسات في مواجهة التهديدات السيبرانية أحد الأهداف المهمة، وذلك من خلال تطوير برامج تدريبية مستمرة وموجهة لجميع الفئات، خاصة العاملين في القطاعات الأكثر عرضة للتهديدات مثل القطاع المصرفي والتقني.

#### الفرع الرابع: واقع انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب

##### أولاً: نسبة الامتلاك

في الجزائر، نسبة الأشخاص الذين يمتلكون أجهزة ذكية وحواسيب شهدت نموًا كبيرًا في السنوات الأخيرة، مع زيادة الاستحداث على التكنولوجيا الرقمية في الحياة اليومية. وفقًا لتقارير مختلفة (التقرير السنوي للبنك الدولي وتقارير الأمم المتحدة لتكنولوجيا المعلومات)، تشير الأرقام إلى أن انتشار الهواتف الذكية بين السكان في الجزائر يصل إلى حوالي 70%، مما يعكس زيادة ملحوظة في استخدام هذه الأجهزة للتواصل، التعليم، والتسوق الإلكتروني.

أما بالنسبة لامتلاك الحواسيب، فإن النسبة أقل من ذلك، حيث تُقدر بحوالي 25% إلى 30% من السكان، مع تفاوت في التوزيع بين المناطق الحضرية والريفية. في المدن الكبرى مثل الجزائر العاصمة وهران، يكون امتلاك الحواسيب أعلى نسبيًا مقارنة بالمناطق الريفية، حيث تظل أجهزة الحواسيب أقل شيوعًا بسبب عوامل اقتصادية وتقنية.

الاعتماد الكبير على الهواتف الذكية بدلاً من الحواسيب يرجع إلى تكلفة الأجهزة الذكية المنخفضة مقارنة بالحواسيب، وكذلك سهولة الوصول إلى الإنترنت عبر الهواتف بفضل شبكات الجيل الرابع (4G) بشكل واسع في البلاد.

##### ثانياً: التنوع في الأنواع

في السوق المحلية الجزائرية، يتوفر تنوع كبير في الأجهزة الذكية والحواسيب، مما يتيح للمستهلكين خيارات متنوعة تناسب مختلف الاحتياجات والميزانيات. هذا التنوع يشمل فئات عديدة من الأجهزة مثل الهواتف الذكية، الحواسيب المحمولة، الحواسيب المكتبية، والأجهزة اللوحية.

##### 1- الهواتف الذكية

- العلامات التجارية العالمية: السوق الجزائرية تضم العديد من العلامات التجارية الشهيرة مثل سامسونج (Samsung)، آبل (Apple)، هواوي (Huawei)، وشاومي (Xiaomi). هذه الشركات تقدم مجموعة واسعة من الهواتف الذكية بأسعار متفاوتة، من الهواتف الاقتصادية إلى الفئات الرائدة ذات المواصفات العالية.
- العلامات التجارية الصينية: تكتسب العلامات التجارية الصينية مثل أوبو (Oppo) وريلمي (Realme) شعبية متزايدة في الجزائر، بفضل تقديمها أجهزة بمواصفات جيدة وأسعار تنافسية. هذه الشركات تهدف إلى جذب الفئات الشبابية والمستهلكين الباحثين عن هواتف ذكية بأسعار معقولة.
- الأجهزة الاقتصادية: توجد أيضًا علامات تجارية أخرى توفر هواتف ذكية بأسعار منخفضة، مثل إيتل (Ite) وتكنو (Tecno)، التي تستهدف الأسواق ذات الميزانيات المحدودة.

## 2- الحواسيب المحمولة والمكتبية:

- الحواسيب المحمولة: العلامات التجارية مثل ديل (Dell)، إتش بي (HP)، لينوفو (Lenovo)، وأيسر (Acer) متوفرة بشكل واسع في الجزائر. هذه الحواسيب تقدم مجموعة متنوعة من الخيارات، من الحواسيب المحمولة للاستخدام الشخصي والطلابي إلى الحواسيب المخصصة للأعمال والمشاريع الاحترافية.
- الحواسيب المكتبية: على الرغم من أن الحواسيب المحمولة أصبحت أكثر شيوعًا، إلا أن الحواسيب المكتبية لا تزال موجودة، خاصة في مكاتب العمل والشركات، حيث تقدم أداءً قويًا للمهام الثقيلة.

## ثالثًا: القدرة الشرائية

قدرة المواطنين في الجزائر على شراء الأجهزة التكنولوجية الحديثة تتأثر بعدة عوامل اقتصادية واجتماعية، أبرزها الدخل الفردي، تكاليف المعيشة، الأسعار المحلية للأجهزة، والضرائب المفروضة على المنتجات التكنولوجية. ورغم أن الطلب على الأجهزة الحديثة مثل الهواتف الذكية والحواسيب يزداد، إلا أن القوة الشرائية للمواطنين تشهد تفاوتًا كبيرًا. الدخل الفردي في الجزائر يعتبر محدودًا مقارنة ببعض الدول المجاورة أو الدول المتقدمة، مما يجعل شراء الأجهزة التكنولوجية الحديثة، مثل الهواتف الذكية الرائدة أو الحواسيب المتطورة، أمرًا صعبًا للعديد من المواطنين. غالبًا ما يتوجه المواطنون من ذوي الدخل المتوسط إلى شراء الأجهزة الاقتصادية أو الأجهزة المستعملة لتلبية احتياجاتهم التقنية دون الحاجة إلى إنفاق مبالغ كبيرة.

الهواتف الذكية من العلامات التجارية الرائدة مثل آبل (Apple) وسامسونج (Samsung) قد تكون مرتفعة الثمن بشكل كبير بالمقارنة مع الدخل المتوسط للمواطن الجزائري. هذا يدفع الكثيرين إلى البحث عن بدائل أرخص من العلامات التجارية الصينية مثل شاومي (Xiaomi) وأوبو (Oppo).

الأجهزة التكنولوجية الحديثة مثل الحواسيب المحمولة المخصصة للألعاب أو الحواسيب المكتبية القوية تعتبر رفاهية لا يستطيع تحملها إلا شريحة صغيرة من المواطنين. بالمقابل، تبقى الأجهزة من الفئة الاقتصادية والمتوسطة الخيار الأنسب لمعظم الناس.

مع ارتفاع أسعار الأجهزة الجديدة، هناك طلب كبير على الأجهزة المستعملة في الجزائر، حيث يلجأ الكثير من المواطنين إلى شراء الهواتف والحواسيب المستعملة أو المجددة لتلبية احتياجاتهم التكنولوجية بتكاليف أقل. هذا السوق يقدم بديلاً جيدًا للأشخاص الذين لا يستطيعون شراء الأجهزة الجديدة.

## رابعًا: دعم التكنولوجيا المتقدمة

الهواتف الذكية والحواسيب المحمولة والمكتبية المتوفرة في السوق الجزائرية تتنوع من حيث دعمها للتكنولوجيا الحديثة. الهواتف الذكية الرائدة مثل آبل وسامسونج تدعم أحدث التقنيات مثل شبكات 5G، الذكاء الاصطناعي في التصوير، والشحن السريع جدًا، في حين أن الهواتف المتوسطة مثل شاومي وأوبو تقدم ميزات متقدمة بتكلفة معقولة،

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

مع دعم 4G وبعضها 5G أما الأجهزة الاقتصادية مثل Tecno وIte، فتدعم الأساسيات فقط. على صعيد الحواسيب، الأجهزة الرائدة مثل ماك بوك و Dell XPS توفر تقنيات متقدمة مثل معالجات قوية وشاشات K4، بينما الأجهزة المتوسطة مثل HP Pavilion تقدم أداءً جيدًا للطلاب والمستخدمين العاديين. الحواسيب الاقتصادية تفتقر إلى التقنيات الحديثة لكنها تلي الاحتياجات الأساسية كالتصفح واستخدام البرمجيات البسيطة.

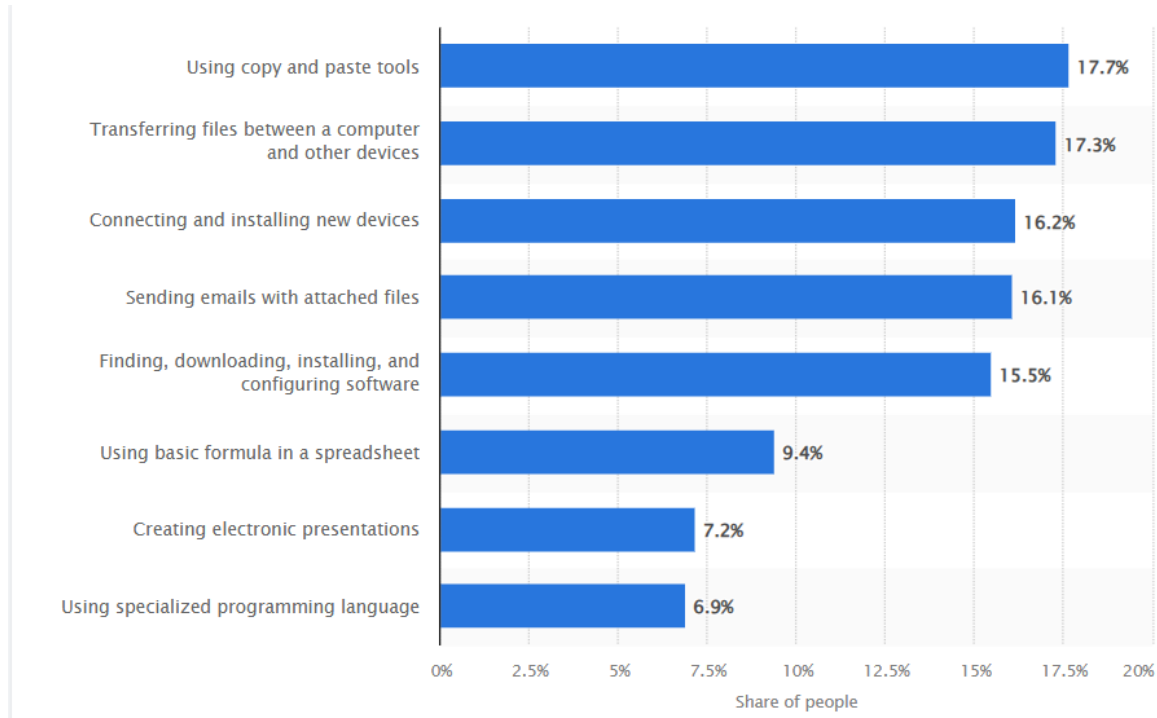
### الفرع الخامس: الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية

#### أولاً: المهارات الرقمية الأساسية

وفقاً لتعريف الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU)، تشمل المهارات الأساسية في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT) أنشطة مثل نسخ أو نقل ملف، استخدام أدوات النسخ واللصق، إرسال رسائل بريد إلكتروني مع مرفقات، ونقل الملفات بين جهاز الكمبيوتر وأجهزة أخرى. المهارات القياسية تشمل استخدام الصيغ الرياضية الأساسية في جداول البيانات، توصيل الأجهزة وتثبيتها، إنشاء عروض تقديمية، وتنزيل وتثبيت البرامج. أما المهارات المتقدمة فتتعلق بكتابة برنامج كمبيوتر باستخدام لغة برمجة متخصصة.

الشكل 31: نسبة الأشخاص في الجزائر الذين يمتلكون مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT) حسب نوع

#### المهارة



المصدر: (Statista, 2018)

بالنسبة لحالة الجزائر، وفقاً لإحصاءات الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) لعام 2018، كانت نسبة الأفراد الذين يمتلكون مهارات أساسية في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تبلغ 17% فقط من السكان. أما المهارات القياسية، فكانت أقل حيث تصل إلى 12.1%، في حين أن المهارات المتقدمة، مثل كتابة برامج باستخدام لغات البرمجة، بلغت 6.9% فقط. هذا يوضح وجود فجوة كبيرة في المهارات الرقمية في الجزائر مقارنة بدول عربية أخرى، ويشير إلى الحاجة لتحسين التدريب والتوعية الرقمية لرفع مستوى هذه المهارات.

مع التحسينات في البنية التحتية الرقمية بين عامي 2018 و2023، والتوسع في استخدام الإنترنت، كان هنالك زيادة في نسبة الأفراد الذين يمتلكون المهارات الرقمية الأساسية لتصل إلى حوالي 25-30%، نتيجة لجهود الحكومة في تعزيز

الوصول إلى الإنترنت في المدارس وزيادة التوعية الرقمية. أما بالنسبة للمهارات القياسية والمتقدمة، فقد ظل التحسن أقل وضوحًا؛ حيث تتراوح المهارات القياسية بين 18-20%، بينما تبقى المهارات المتقدمة مثل البرمجة أقل من 10% بسبب نقص البرامج التدريبية المتخصصة.

### ثانياً: الخبرة التقنية المتقدمة

في الجزائر، هناك نقص واضح في الخبراء المتخصصين في مجالات البرمجة والأمن السيبراني وغيرها من المجالات التكنولوجية المتقدمة. وفقاً لتقرير عن موقع Statista، فإن السوق يعاني من تحديات كبيرة في توظيف المتخصصين في الأمن السيبراني. في الواقع، تُظهر البيانات أن الطلب على المهنيين في هذا المجال يتزايد بسرعة، مع تقديرات لنمو السوق بنسبة 7.24% بحلول عام 2029. كما ارتفع عدد التهديدات السيبرانية (وفقاً لتقرير صادر عن تريند مايكرو) بشكل ملحوظ، حيث تم حظر أكثر من 29.7 مليون تهديد إلكتروني في الجزائر عام 2022، مما يوضح أهمية توظيف المزيد من المتخصصين.

### ثالثاً: التعليم التكنولوجي

التعليم في مجال التكنولوجيا في الجامعات والمدارس الجزائرية يشهد تطوراً مستمراً، حيث بدأت الحكومة الجزائرية في إدراج مواد وبرامج تعليمية متعلقة بالتكنولوجيا الرقمية والبرمجة في المناهج التعليمية لتعزيز المهارات الرقمية لدى الطلاب. في الجامعات، العديد من الكليات التقنية، مثل كليات الهندسة وعلوم الكمبيوتر، تقدم برامج شاملة في مجالات البرمجة، هندسة البرمجيات، وتكنولوجيا المعلومات. بالإضافة إلى ذلك، الجامعات الكبرى مثل جامعة الجزائر وجامعة هواري بومدين للعلوم والتكنولوجيا تقدم برامج متخصصة في الأمن السيبراني والتقنيات المتقدمة. على مستوى المدارس، الحكومة أطلقت عدة مبادرات لتحسين التعليم التكنولوجي. تم إدراج التعليم المعلوماتي في المدارس الثانوية، ويتم تدريب المعلمين على استخدام أدوات التكنولوجيا لتدريس المناهج. ومع ذلك، لا يزال هناك تحديات تتعلق بالبنية التحتية في بعض المناطق الريفية والقدرة على توفير أجهزة الحواسيب الحديثة لجميع الطلاب.

### رابعاً: توافر برامج التدريب

في الجزائر، برامج التدريب في مجال التكنولوجيا آخذة في الازدياد، وذلك بهدف تلبية الاحتياجات المتنامية للمهارات الرقمية في سوق العمل. الحكومة الجزائرية بالتعاون مع شركات خاصة ومنظمات غير حكومية، تعمل على توفير برامج تدريبية متعددة لتطوير الكفاءات في مجالات مثل البرمجة، الأمن السيبراني، وإدارة البيانات.

- المعاهد المتخصصة: هناك معاهد تقنية متخصصة في تكنولوجيا المعلومات، مثل المعهد الوطني للإعلام الآلي، التي تقدم دورات تدريبية في البرمجة والشبكات والذكاء الاصطناعي. هذه المعاهد تركز بشكل كبير على التدريب العملي وتهدف إلى تأهيل خريجين قادرين على الانخراط بسرعة في سوق العمل.
- المبادرات الحكومية: أطلقت الجزائر عدة برامج تدريبية وطنية لتعزيز المهارات الرقمية لدى الشباب. على سبيل المثال، برنامج "الجيل الرقمي" الذي يهدف إلى تدريب الشباب على المهارات التكنولوجية الضرورية لتعزيز الابتكار في الاقتصاد الرقمي.
- الشراكات مع القطاع الخاص: تتعاون الحكومة مع شركات تكنولوجيا عالمية مثل مايكروسوفت وهواوي لتقديم برامج تدريبية متخصصة في مجالات التكنولوجيا الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية. هذه الشراكات توفر فرص تدريبية للشباب الجزائريين لتعزيز مهاراتهم التكنولوجية وزيادة فرصهم في سوق العمل المحلي والدولي.

– التدريب عبر الإنترنت: خلال السنوات الأخيرة، زاد الاستحداث على منصات التعليم الإلكتروني مثل Coursera وUdemy، حيث يتاح للجزائريين الانخراط في دورات تدريبية عبر الإنترنت في مختلف مجالات التكنولوجيا. العديد من المؤسسات التعليمية تقدم شهادات معترف بها بعد إتمام البرامج التدريبية.

#### خامسا: رواد الأعمال الرقميين

ريادة الأعمال في المجال التكنولوجي في الجزائر تشهد تطورًا ملحوظًا خلال السنوات الأخيرة، حيث تعمل الحكومة على دعم الابتكار الرقمي وتشجيع المشاريع الناشئة في هذا القطاع. تمتد الجهود لدعم ريادة الأعمال في عدة اتجاهات، تشمل:

– الحاضنات التكنولوجية: انتشرت العديد من حاضنات الأعمال مثل "Algeria Venture" التي تم تأسيسها لتقديم الدعم الفني والإداري للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا. توفر هذه الحاضنات بيئة ملائمة للمشاريع الصغيرة لتطوير حلول مبتكرة، مع التركيز على القطاعات الرقمية مثل البرمجيات، الأمن السيبراني، والذكاء الاصطناعي.

– الدعم الحكومي: أطلقت الحكومة الجزائرية عددًا من المبادرات لدعم ريادة الأعمال التكنولوجية، مثل برنامج "Startup Act" الذي يهدف إلى تعزيز إنشاء الشركات الناشئة وتقديم تسهيلات قانونية ومالية لها. هذا البرنامج يوفر إطارًا قانونيًا يعزز من تأسيس وتطوير الشركات التكنولوجية في السوق المحلي.

– المسابقات والجوائز: يتم تنظيم العديد من المسابقات المحلية والدولية التي تركز على ريادة الأعمال في المجال التكنولوجي، مثل "Algeria Innov". هذه الفعاليات تشجع على الابتكار وتتيح للشباب الفرصة لعرض أفكارهم ومشاريعهم الناشئة أمام المستثمرين.

– تمويل المشاريع: أحد العوامل الأساسية التي تدعم تطوير ريادة الأعمال في الجزائر هو توفر برامج التمويل، مثل صندوق التمويل الجزائري للشركات الناشئة الذي يوفر رأس المال اللازم للشركات الناشئة التكنولوجية. كما توجد شراكات مع مؤسسات دولية لتوفير تمويل إضافي للمشاريع الابتكارية.

– المراكز الجامعية: تعمل بعض الجامعات مثل جامعة هواري بومدين على إنشاء مراكز تدريب ودعم لريادة الأعمال، حيث يتم تقديم دورات وورش عمل للطلاب حول كيفية تطوير مشاريع تكنولوجية خاصة بهم. هذه المراكز تلعب دورًا مهمًا في تحفيز الشباب للدخول في مجال ريادة الأعمال.

#### الفرع السادس: واقع التشريعات التكنولوجية

##### أولاً: قوانين الابتكار الرقمي

في الجزائر، هناك عدد من التشريعات التي تم سنها لدعم الابتكار في مجال التكنولوجيا وتعزيز ريادة الأعمال الرقمية. من أبرز هذه التشريعات قانون "Startup Act" الذي صدر مؤخرًا لتعزيز الشركات الناشئة وتسهيل الإجراءات القانونية والمالية لإنشائها. هذا القانون يوفر بيئة أكثر دعمًا للمبتكرين والشركات التكنولوجية من خلال تقديم إعفاءات ضريبية وحوافز تمويلية للشركات الناشئة في مجالات التكنولوجيا والابتكار.

بالإضافة إلى ذلك، القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية يعتبر أحد القوانين المهمة التي تساهم في دعم الاقتصاد الرقمي، حيث ينظم عمليات البيع والشراء عبر الإنترنت ويعزز الثقة في المعاملات الرقمية من خلال ضمان حماية المستهلك وأمان البيانات.

كما تسعى الحكومة الجزائرية إلى تعزيز الابتكار من خلال تطوير استراتيجيات وطنية مثل "استراتيجية الرقمنة 2025"، التي تهدف إلى تحويل الاقتصاد الوطني إلى اقتصاد رقمي متكامل، وتشمل هذه الاستراتيجية أيضًا خططًا لتعزيز البحث والتطوير في مجالات التكنولوجيا المتقدمة مثل الذكاء الاصطناعي والأمن السيبراني.

على الرغم من وجود هذه التشريعات، لا تزال الجزائر تواجه تحديات تتعلق بتطبيقها بشكل فعال على أرض الواقع، خصوصًا فيما يتعلق بتوفير البنية التحتية الرقمية اللازمة ودعم الابتكار في المناطق الريفية والنائية.

### ثانياً: الضرائب على التكنولوجيا

في الجزائر، سياسات الضرائب المتعلقة بالتكنولوجيا والابتكار تهدف إلى تحفيز الشركات الناشئة والمشاريع التكنولوجية على النمو والمساهمة في الاقتصاد الوطني. أحد أبرز القوانين هو قانون "Startup Act"، الذي يوفر إعفاءات ضريبية ودعمًا ماليًا للشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا. بموجب هذا القانون، تستفيد الشركات التكنولوجية الناشئة من إعفاءات ضريبية لفترة زمنية معينة لتشجيع الاستثمار في الابتكار والتكنولوجيا. إلى جانب ذلك، تسعى الحكومة الجزائرية إلى خفض الرسوم الجمركية على استيراد المعدات التكنولوجية والأجهزة اللازمة لتطوير المشاريع التكنولوجية. هذا التوجه يساعد الشركات على الوصول إلى المعدات المتقدمة بتكلفة أقل، مما يعزز قدرة الشركات الناشئة على الابتكار والتطوير.

كما أن هناك سياسات تحفيزية للبحث والتطوير (R&D) تتضمن إعفاءات ضريبية للشركات التي تستثمر في تطوير تقنيات جديدة أو تحسين المنتجات والخدمات الحالية من خلال التكنولوجيا. على الرغم من هذه الجهود، تواجه الجزائر بعض التحديات في تطبيق هذه السياسات بشكل شامل، حيث يتطلب التحفيز الضريبي تنظيمًا أكثر وضوحًا ودعمًا متواصلًا لتشجيع الشركات على الاستفادة منه بشكل فعال.

### ثالثاً: تشجيع الاستثمار الرقمي

الجزائر تعمل بشكل متزايد على تشجيع الاستثمار في المشاريع التكنولوجية من خلال سلسلة من السياسات التي تهدف إلى دعم الابتكار وريادة الأعمال الرقمية. من بين هذه السياسات:

- الحاضنات والمسرعات: الجزائر تشجع على إنشاء حاضنات أعمال تكنولوجية مثل "Algeria Venture" وغيرها، والتي توفر للشركات الناشئة التكنولوجية البيئة المثالية للنمو والتوسع. هذه الحاضنات تعمل على تقديم خدمات استشارية ودعم مادي، بالإضافة إلى ربط الشركات بالمستثمرين.
- الشراكات مع القطاع الخاص: الحكومة الجزائرية تروج للاستثمارات من خلال شراكات مع شركات تكنولوجيا عالمية مثل مايكروسوفت وهواوي، والتي تدعم برامج تدريبية وتمويل المشاريع التكنولوجية الناشئة. هذه الشراكات تسهم في تعزيز الابتكار وزيادة الفرص الاستثمارية في قطاع التكنولوجيا.
- تسهيلات الحصول على تمويل: من خلال صناديق استثمار حكومية وخاصة، يتم تقديم تسهيلات لتمويل المشاريع التكنولوجية الناشئة. أحد أبرز هذه الصناديق هو صندوق التمويل الجزائري للشركات الناشئة، الذي يوفر التمويل اللازم للشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال التكنولوجيا. كما يتم دعم المشاريع من خلال برامج التمويل الموجهة مثل برامج دعم الابتكار والبحث والتطوير.
- الإعفاءات الجمركية: الحكومة الجزائرية تعمل على تسهيل استيراد المعدات التكنولوجية اللازمة لتطوير المشاريع، من خلال خفض الرسوم الجمركية أو تقديم إعفاءات على الأدوات والتجهيزات التقنية. هذا يدعم بيئة الابتكار ويجعل الوصول إلى التكنولوجيا الحديثة أكثر سهولة للشركات الناشئة.

### رابعاً: قوانين الملكية الفكرية

في الجزائر، حماية حقوق الملكية الفكرية للأفكار التكنولوجية تخضع لإطار قانوني يعتمد على قوانين وطنية ودولية تهدف إلى تعزيز الابتكار وحماية المخترعين والمبتكرين. القانون رقم 03-07، المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، يعد من أهم التشريعات التي تحمي حقوق الملكية الفكرية في الجزائر، ويغطي مجموعة واسعة من الإبداعات بما في ذلك الاختراعات التكنولوجية والبرمجيات.

- براءات الاختراع: تعد البراءات الوسيلة الأساسية لحماية الاختراعات التكنولوجية في الجزائر. يتم تسجيل البراءات لدى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية (INAPI)، وهو الجهة الرسمية المسؤولة عن حماية الملكية الصناعية. براءة الاختراع تمنح الحماية للمخترع لمدة 20 عامًا، وتمنع أي جهة أخرى من استغلال الاختراع أو تسويقه دون إذن. هذه البراءات ضرورية لتشجيع الابتكار التكنولوجي في البلاد وضمان حقوق المخترعين.
- حقوق البرمجيات: بالنسبة لحقوق البرمجيات، تعتبر البرمجيات من بين الإبداعات التكنولوجية المحمية بموجب قانون الملكية الفكرية. على الرغم من التحديات المتعلقة بتطبيق القانون بشكل فعال، خاصة في مجال القرصنة الإلكترونية، فإن البرمجيات محمية بموجب حقوق الملكية الفكرية مثل حقوق التأليف والنشر.
- الاتفاقيات الدولية: الجزائر عضو في العديد من الاتفاقيات الدولية المتعلقة بحماية الملكية الفكرية، مثل اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية واتفاقية برن لحماية الأعمال الأدبية والفنية. هذه الاتفاقيات تعزز الإطار القانوني لحماية حقوق الملكية الفكرية في الجزائر وتساعد على تكييف القوانين المحلية مع المعايير الدولية.

#### خامسا: تيسير العمليات الرقمية

في الجزائر، القوانين المتعلقة بتيسير المعاملات الإلكترونية قد تطورت بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة بهدف دعم التحول الرقمي وتعزيز التجارة الإلكترونية. من أبرز القوانين التي تُعنى بتيسير هذه المعاملات القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، والذي تم إصداره في عام 2018. هذا القانون يمثل خطوة مهمة في وضع إطار قانوني ينظم المعاملات التجارية عبر الإنترنت، ويوفر حماية للمستهلكين والبائعين على حد سواء.

- التوقيع الإلكتروني: القانون يعترف بالتوقيع الإلكتروني كأداة قانونية موثوقة تتيح تنفيذ المعاملات بشكل أسرع وأكثر أمانًا. التوقيع الإلكتروني معترف به كبديل للتوقيع الورقي في المعاملات الرسمية والتجارية، مما يسهل العديد من الإجراءات الإدارية ويوفر وقتًا وجهدًا كبيرين للمؤسسات والأفراد.
- حماية المستهلك: القانون رقم 05-18 يتضمن أيضًا مجموعة من التدابير لحماية المستهلكين، حيث يفرض على البائعين الإفصاح الكامل عن المنتجات والخدمات المعروضة عبر الإنترنت. هذا يعزز الشفافية ويزيد من ثقة المستهلكين في التجارة الإلكترونية. القانون ينظم أيضًا حق المستهلك في إرجاع المنتجات التي لا تطابق المواصفات أو تكون معيبة.

- الأمان في المعاملات الإلكترونية: بهدف تعزيز الأمان في المعاملات الرقمية، وضعت الجزائر تشريعات تحمي البيانات الشخصية والمعلومات المالية، من بينها إلزام المواقع الإلكترونية باتباع معايير أمنية لحماية بيانات المستخدمين. ذلك يشمل أيضًا استخدام أنظمة التشفير في المعاملات عبر الإنترنت، مما يحمي المستهلكين من الهجمات الإلكترونية والاحتيال.

- تنظيم المنصات الإلكترونية: القانون يتطلب من الشركات والمنصات الإلكترونية التسجيل لدى السلطات المختصة لضمان شرعيتها، كما يتم تنظيم آلية دفع الضرائب على المعاملات التجارية عبر الإنترنت، مما يدمج الأنشطة الرقمية ضمن الاقتصاد الرسمي.

رغم هذه القوانين، ما زالت الجزائر تواجه تحديات في تطبيق هذه التشريعات بشكل فعال على أرض الواقع. البنية التحتية التكنولوجية ليست متطورة بما يكفي في بعض المناطق، وهو ما يحد من قدرة الجميع على الاستفادة الكاملة من القوانين التي تسهل المعاملات الإلكترونية. إضافة إلى ذلك، الوعي القانوني لدى بعض المستخدمين والمستهلكين بحاجة إلى تعزيز، لضمان استفادتهم من حقوقهم وفقًا لهذه التشريعات.

الفرع السابع: واقع دعم الحكومة للابتكار الرقمي

أولاً: مبادرات التحول الرقمي

هناك عدة مشاريع حكومية بارزة تهدف إلى تحويل الاقتصاد نحو الرقمنة، وهي جزء من استراتيجية وطنية لدعم النمو الاقتصادي من خلال التكنولوجيا وتعزيز الابتكار الرقمي. بعض من هذه المشاريع تشمل:

- مشروع "الجزائر الرقمية": يُعتبر هذا المشروع من أهم المبادرات الحكومية التي تهدف إلى تسريع التحول الرقمي في الجزائر. يركز المشروع على تحديث البنية التحتية الرقمية للبلاد، وتحسين خدمات الحكومة الإلكترونية، وتسهيل وصول المواطنين إلى الخدمات العامة عبر الإنترنت. كما يسعى إلى تعزيز الاقتصاد الرقمي من خلال تطوير المنصات الرقمية الوطنية وتشجيع استخدام التكنولوجيا في مختلف القطاعات.
- إطلاق "البوابة الوطنية للخدمات الإلكترونية": تهدف هذه البوابة إلى تسهيل تقديم الخدمات الحكومية للمواطنين عبر الإنترنت. من خلال هذه المنصة، يمكن للمواطنين الوصول إلى العديد من الخدمات الإدارية، مثل دفع الفواتير، وتجديد الوثائق، والتصريح الضريبي، والتأمين الاجتماعي، والعديد من الخدمات الأخرى. هذا يعزز من الشفافية ويقلل من الاستحداث على الإجراءات الورقية.
- المدن الذكية: الجزائر تسعى لتطوير مشاريع المدن الذكية التي تعتمد على الابتكارات التكنولوجية لتعزيز كفاءة الخدمات العامة وتحسين جودة الحياة. يتمثل الهدف الرئيسي في تحويل المدن الكبرى إلى مراكز حضرية تعتمد على التكنولوجيا في مجالات النقل، والطاقة، وإدارة الموارد. مدن مثل الجزائر العاصمة ووهران تمثل بداية لهذه المشاريع، حيث يتم تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء (IoT) في تحسين البنية التحتية والخدمات.
- التحول إلى الدفع الإلكتروني: الحكومة الجزائرية تبنت خطة لتعزيز استخدام الدفع الإلكتروني في جميع أنحاء البلاد كجزء من خطتها للتحول الرقمي. أحد أهداف هذا المشروع هو تقليل الاستحداث على النقد وتحفيز استخدام البطاقات البنكية، وكذلك تطبيقات الدفع الإلكتروني مثل **BaridiMob** و**Edahabia**. الهدف هو تسهيل التجارة الإلكترونية وزيادة الشفافية المالية.
- الاستراتيجية الوطنية للأمن السيبراني: نظراً لتزايد أهمية الأمن السيبراني مع توسع رقمنة الاقتصاد، طورت الجزائر استراتيجية وطنية لتعزيز الأمن السيبراني. هذه الاستراتيجية تهدف إلى حماية البنية التحتية الرقمية الوطنية، بما في ذلك المؤسسات المالية والشركات الحكومية، من الهجمات الإلكترونية وضمان استدامة الاقتصاد الرقمي.
- مشروع الرقمنة في التعليم: واحد من المشاريع الحكومية الرئيسية الأخرى هو رقمنة التعليم، حيث يتم توفير منصات تعليمية رقمية للطلاب والمعلمين. تسعى الحكومة إلى تحسين وصول الطلاب إلى الموارد التعليمية عبر الإنترنت وتحفيز استخدام التقنيات الرقمية في العملية التعليمية.

ثانياً: دعم الابتكار التكنولوجي

- الحكومة الجزائرية تسعى بشكل مستمر إلى دعم المبتكرين في مجال التكنولوجيا من خلال مجموعة من المبادرات والقوانين التي تهدف إلى تعزيز بيئة الابتكار الرقمي. من بين أبرز الخطوات التي اتخذتها الحكومة في هذا المجال:
- صناديق تمويل للمشاريع التكنولوجية: الحكومة الجزائرية قامت بإنشاء صناديق تمويل لدعم الشركات الناشئة والمشاريع الابتكارية في المجال التكنولوجي. أحد هذه الصناديق هو صندوق التمويل الجزائري للشركات الناشئة، الذي يهدف إلى توفير التمويل الضروري للشركات الناشئة لتعزيز نموها وتطوير حلول تكنولوجية مبتكرة.
  - الحاضنات التكنولوجية: في إطار دعم الحكومة للمبتكرين، تم إنشاء عدة حاضنات أعمال في مختلف المدن الجزائرية مثل "Algeria Venture". هذه الحاضنات توفر للمبتكرين البيئة المناسبة لتطوير أفكارهم وتحولها

إلى مشاريع قابلة للتنفيذ من خلال تقديم الدعم الفني والإداري، وربطهم بشبكات من المستثمرين والشركات الكبرى.

- شركات مع القطاع الخاص: تعمل الحكومة الجزائرية بالتعاون مع شركات تكنولوجيا عالمية مثل مايكروسوفت وهواوي لتقديم برامج تدريبية وفرص تمويل للشباب المبتكرين في مجال التكنولوجيا. هذه الشركات تساعد في نقل المعرفة وتطوير المهارات لدى المبتكرين الجزائريين في مجالات مثل الذكاء الاصطناعي، الحوسبة السحابية، والأمن السيبراني.
- مسابقات الابتكار: تنظم الحكومة بالتعاون مع الجامعات والمؤسسات الخاصة مسابقات الابتكار التكنولوجي لتحفيز المبتكرين. هذه المسابقات توفر فرصًا لعرض المشاريع المبتكرة أمام المستثمرين والمؤسسات الكبرى، مما يعزز من إمكانية تحويل الأفكار إلى مشاريع عملية ناجحة.
- البنية التحتية الرقمية: يهدف دعم المبتكرين، تعمل الحكومة على تطوير البنية التحتية الرقمية من خلال تحسين الوصول إلى الإنترنت عالي السرعة وتوسيع نطاق التغطية في المدن والقرى على حد سواء. هذا يتيح للمبتكرين الوصول إلى الأدوات الرقمية والموارد التي يحتاجونها لتطوير أفكارهم.
- المدن الذكية: تشجع الجزائر الابتكار التكنولوجي من خلال دعم مشاريع المدن الذكية، حيث يتم تطبيق التكنولوجيا لتعزيز كفاءة الخدمات الحضرية مثل النقل والطاقة. هذه المبادرات تفتح المجال أمام المبتكرين لتطوير حلول تكنولوجية تخدم المدن والمجتمع.

#### ثالثًا: الاستثمار في البنية التحتية الرقمية

الحكومة الجزائرية تقوم باستثمارات كبيرة في تطوير البنية التحتية التكنولوجية لتعزيز التحول الرقمي والنمو الاقتصادي. من أبرز جوانب هذا الاستثمار:

- تطوير شبكات الإنترنت والاتصالات: الجزائر تعمل على تحديث شبكات الإنترنت وتوسيع نطاق الوصول إلى الإنترنت عالي السرعة، خصوصًا من خلال مشاريع الألياف الضوئية (FTTH) التي تمثل نقلة نوعية في تحسين جودة الإنترنت وسرعته. بحلول عام 2024، تسعى الحكومة إلى تحسين الوصول إلى الإنترنت الثابت في المدن الكبرى والمناطق الريفية لتمكين المواطنين والشركات من الاستفادة الكاملة من الخدمات الرقمية.
- نشر شبكات 4G و 5G: في السنوات الأخيرة، استثمرت الجزائر بشكل كبير في شبكات الجيل الرابع (4G) لتوسيع التغطية لتشمل معظم مناطق البلاد. كما يجري العمل على إدخال تقنية الجيل الخامس (5G)، والتي تعد ضرورية لتحفيز الابتكار التكنولوجي وتطوير الخدمات الرقمية المتقدمة، مثل المدن الذكية والاتصالات الصناعية.
- تحسين البنية التحتية للأمن السيبراني: مع تزايد التهديدات السيبرانية، قامت الحكومة بزيادة استثماراتها في تطوير الأمن السيبراني لحماية البنية التحتية الرقمية والمعلوماتية. تم إطلاق برامج تدريبية في مجال الأمن السيبراني وتعزيز الشراكات مع مؤسسات دولية لتحسين قدرة البلاد على التعامل مع التهديدات السيبرانية.
- البوابة الوطنية للخدمات الإلكترونية: الحكومة الجزائرية تسعى إلى رقمنة الخدمات العامة من خلال إطلاق البوابة الوطنية للخدمات الإلكترونية التي تهدف إلى تمكين المواطنين من الوصول إلى مجموعة واسعة من الخدمات الحكومية عبر الإنترنت. هذا الاستثمار يهدف إلى تقليل البيروقراطية وتسهيل الوصول إلى الخدمات العامة.

#### رابعًا: تحفيز الشركات الناشئة

في الجزائر، الحكومة بدأت تدرك أهمية دعم الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا، وتم إدراج عدة سياسات تهدف إلى تعزيز ريادة الأعمال والابتكار التكنولوجي. من أبرز هذه السياسات:

- صندوق دعم الابتكار: الحكومة الجزائرية قامت بإنشاء صناديق استثمار لدعم الشركات الناشئة، مثل صندوق التمويل الجزائري للشركات الناشئة الذي يقدم تمويلات مباشرة للمشاريع المبتكرة في مجال التكنولوجيا. هذا الصندوق يساعد رواد الأعمال في الحصول على رأس المال اللازم لتحويل أفكارهم إلى مشاريع قابلة للتطبيق.
- حاضنات الأعمال التكنولوجية: تم إنشاء عدة حاضنات أعمال مثل **Algeria Venture**، وهي مؤسسة تقدم الدعم الفني والتقني للمشاريع الناشئة في مجال التكنولوجيا. هذه الحاضنات توفر للشركات الناشئة المكان المناسب للعمل والموارد الضرورية لتطوير مشاريعها، إلى جانب تقديم استشارات في مجالات مثل التسويق والتمويل.
- شركات مع القطاع الخاص: لزيادة دعم الشركات الناشئة، تعمل الحكومة الجزائرية على توقيع شراكات مع شركات تكنولوجيا عالمية مثل مايكروسوفت وهواوي. هذه الشراكات توفر تدريبًا متخصصًا وفرصًا للشركات الناشئة للحصول على التكنولوجيا والدعم الفني اللازم.
- المسابقات والمبادرات التكنولوجية: الحكومة تدعم أيضًا العديد من المسابقات الوطنية والدولية التي تهدف إلى تشجيع الابتكار وريادة الأعمال. هذه المبادرات تتيح للمشاركين عرض مشاريعهم أمام مستثمرين وخبراء، مما يزيد من فرص تحويل الأفكار إلى مشاريع ناجحة.

خامسًا: إطار قانوني شامل

في الجزائر، هناك إطار قانوني شامل يهدف إلى تنظيم الأنشطة الرقمية من خلال مجموعة من القوانين التي تغطي مختلف جوانب التحول الرقمي، التجارة الإلكترونية، وحماية الملكية الفكرية. من أبرز هذه القوانين:

- القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية: صدر هذا القانون في عام 2018 ليكون أحد الركائز الأساسية لتنظيم التجارة الإلكترونية في الجزائر. يشمل القانون:
  - التوقيع الإلكتروني: يعترف بالتوقيع الإلكتروني كوثيقة قانونية معترف بها في المعاملات التجارية، مما يسهل إتمام العقود والمعاملات عبر الإنترنت.
  - حماية البيانات الشخصية: يفرض القانون على الشركات حماية البيانات الشخصية للمستهلكين، ويضع قواعد صارمة للتعامل مع المعلومات الرقمية لضمان أمن وخصوصية المستخدمين.
  - تنظيم المتاجر الإلكترونية: ينظم القانون عمل المتاجر الإلكترونية ويلزمها بالإفصاح الكامل عن المنتجات والخدمات التي تقدمها، بالإضافة إلى ضمان حقوق المستهلكين في استرجاع السلع أو إلغاء المعاملات.
- قانون (Startup Act): هذا القانون أقر لدعم الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا والابتكار، وهو يوفر إطارًا قانونيًا يسهل على المبتكرين ورواد الأعمال في التكنولوجيا تأسيس مشاريعهم. من بين مميزات القانون:
  - إعفاءات ضريبية: يوفر القانون إعفاءات ضريبية للشركات الناشئة في السنوات الأولى من نشاطها، مما يحفز الاستثمار في المجالات التكنولوجية.
  - تسهيلات قانونية وإدارية: يتم تسهيل إجراءات تسجيل الشركات وإدارة العمليات الإدارية للمشاريع المبتكرة.

- القانون رقم 03-07 المتعلق بحماية الملكية الفكرية: يهدف هذا القانون إلى حماية حقوق المبتكرين والمخترعين في مجالات التكنولوجيا والابتكار. يشمل حماية براءات الاختراع، العلامات التجارية، وحقوق التأليف والنشر، وهو يسعى إلى تأمين حقوق الأفراد والمؤسسات الذين يسهمون في تطوير التكنولوجيا.
- القانون المتعلق بالأمن السيبراني: لتعزيز أمن الأنشطة الرقمية وحماية المعلومات من التهديدات الإلكترونية، أصدرت الحكومة الجزائرية تشريعات لتأمين الأنظمة الإلكترونية، سواء في القطاع العام أو الخاص. يركز هذا الإطار على ضمان أمن الأنظمة الحكومية والمعلومات المالية والتجارية ضد التهديدات السيبرانية.
- تشريعات الدفع الإلكتروني: وضعت الحكومة أيضاً قوانين تنظم الدفع الإلكتروني، مثل تنظيم استخدام البطاقات البنكية وتطبيقات الدفع الإلكتروني. تم إصدار تعليمات واضحة للبنوك والمؤسسات المالية لضمان سلامة المعاملات الرقمية وحماية بيانات المستخدمين من الاختراقات أو الاحتيال.

### المطلب الثالث: تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التكنولوجية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي

يتناول هذا المطلب تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التكنولوجية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي، من خلال دراسة وتحليل العوامل التكنولوجية الأساسية التي تلعب دوراً محورياً في تحقيق هذا الهدف. يشمل التقييم سبعة محاور رئيسية تتمثل في البنية التحتية للإنترنت، أنظمة الدفع الإلكتروني، الأمان السيبراني، انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب، الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية، التشريعات التكنولوجية، ومستوى دعم الحكومة للابتكار الرقمي. يهدف هذا التقييم إلى قياس مدى توفر هذه العوامل في السياق الجزائري وتحديد جاهزيتها لدعم تطبيق هذه التقنية، مع التركيز على التحديات التي تواجهها والفرص المتاحة لتعزيز التحول الرقمي.

#### الفرع الأول: تقييم البنية التحتية للإنترنت في الجزائر

##### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف إلى تقييم البنية التحتية للإنترنت في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل نسبة التغطية الجغرافية، تنوع تقنيات الاتصال، سرعة التحميل، سرعة الرفع، زمن التأخير، وتكلفة اشتراك الإنترنت.

الجدول 136: معايير تقييم البنية التحتية للإنترنت في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
نسبة التغطية	أقل من 25%	25% إلى 50%	50% إلى 75%	75% إلى 90%	90% إلى 100%
تنوع تقنيات الاتصال	غير متنوع تمامًا	تنوع محدود جدًا	تنوع متوسط	تنوع جيد	تنوع شامل
سرعة التحميل	أقل من 5 ميغابت/ثانية	بين 5 و 10 ميغابت/ثانية	بين 10 و 25 ميغابت/ثانية	بين 25 و 100 ميغابت/ثانية	أكثر من 100 ميغابت/ثانية
سرعة الرفع	أقل من 1 ميغابت/ثانية	بين 1 و 5 ميغابت/ثانية	بين 5 و 15 ميغابت/ثانية	أكثر من 15 ميغابت/ثانية	أكثر من 15 ميغابت/ثانية
زمن التأخير	أكثر من 150 ملي ثانية	أكثر من 100 ملي ثانية	بين 50 و 100 ملي ثانية	بين 20 و 50 ملي ثانية	أقل من 20 ملي ثانية
تكلفة اشتراك الإنترنت	أكثر من 10%	بين 7% و 10%	بين 5% و 7%	بين 3% و 5%	أقل من 3%

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كريمة محمد، 2024)

#### ثانياً: نتائج تقييم البنية التحتية للإنترنت في الجزائر

الجدول 137: نتائج تقييم العنصر 01 البنية التحتية للإنترنت

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

الرقم	العناصر	التقييم
1	التغطية الجغرافية	مدى توفر الإنترنت في المناطق الحضرية والريفية. 5
2	تنوع تقنيات الاتصال	مدى توفر تقنيات مختلفة للاتصال بالإنترنت 5
4	سرعات التحميل والرفع	مستوى السرعة والتفاوت في الأداء. 2
5	مستوى استقرار الاتصال	مدى ثبات واستقرار خدمة الإنترنت دون انقطاعات. 4
3	تكلفة الاتصال	مدى توفر الإنترنت بأسعار مناسبة لجميع الفئات. 4
4.00	تقييم العنصر 01 البنية التحتية للإنترنت / 5	

المصدر: من اعداد الطالب

تقييم تغطية الإنترنت في الجزائر بـ 5/5 يعكس التوسع الكبير في شبكات الإنترنت المحمول مثل 3 وG4، مما ساعد في تغطية معظم المناطق الحضرية وبعض المناطق الريفية. هذا التطور السريع جعل الإنترنت المحمول هو الحل الأوسع انتشارًا بسبب مرونته وسهولة توسع بنيته مقارنة بالإنترنت الثابت الذي يحتاج لاستثمارات كبيرة في الألياف الضوئية. من ناحية تنوع تقنيات الاتصال، تقييم 5/5 يعبر عن توفر تقنيات مثل FTTH ، ADSL ، وG LTE4، مما يوفر مرونة كبيرة للمستخدمين في اختيار التقنية المناسبة حسب الموقع الجغرافي والاحتياجات. فيما يتعلق بسرعات التحميل والرفع، حصلت الجزائر على تقييم 5/2، مما يشير إلى أن الأداء لا يزال محدودًا بالنسبة للمعايير الدولية، حيث يعتمد معظم المستخدمين على سرعات منخفضة، رغم توفر تقنيات أسرع مثل FTTH في بعض المناطق. أما استقرار الاتصال، فتم تقييمه بـ 5/4 بسبب زمن التأخير المنخفض نسبيًا، والذي يعزز استقرار الاتصال على مدى الزمن، خصوصًا في الإنترنت الثابت والمحمول. وأخيرًا، تكلفة الاتصال حصلت على تقييم 5/4، حيث تُعتبر التكلفة معقولة نسبيًا مقارنة بالدخل الشهري للمستخدمين، مما يجعل الإنترنت في المتناول لشريحة كبيرة من السكان.

الفرع الثاني: تقييم أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر

أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف إلى تقييم أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل تنوع أنظمة الدفع، نسبة استخدام الدفع الإلكتروني، أمان الدفع، مدى استخدام التحقق متعدد العوامل، وتوافق أنظمة الدفع مع منصات التمويل الجماعي.

الجدول 138: معايير تقييم أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
تنوع أنظمة الدفع	خيارات دفع محلية قليلة ولا توجد أنظمة دفع دولية	خيارات محلية محدودة للغاية	خيارات محلية مقبولة وبعض الدعم للدفع الدولي	أنظمة دفع محلية متنوعة ودعم جيد للدفع الدولي	أنظمة دفع محلية ودولية متنوعة وشاملة
سهولة الاستخدام	صعب جدًا وغير ملائم للمستخدمين العاديين	يتطلب معرفة تقنية محدودة ويعاني من تعقيدات في الاستخدام	مقبول ولكنه يحتاج إلى تحسينات لتسهيل الاستخدام	سهل الاستخدام ويوفر واجهات مريحة لمعظم المستخدمين	مريح وسهل الاستخدام بشكل شامل، يناسب جميع الفئات

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

معظم السكان يستخدمون الدفع الإلكتروني	نسبة عالية من المستخدمين	نسبة مستخدمين مقبولة	نسبة مستخدمين ونقاط بيع منخفضة	عدد مستخدمي الدفع الإلكتروني ونقاط البيع منخفض جداً	نسبة استخدام الدفع الإلكتروني
أنظمة تشفير متقدمة	استخدام تقنيات تشفير حديثة وفعالة	استخدام تقنيات تشفير متوسطة	استخدام تقنيات قديمة أو غير فعالة	لا يتم استخدام تقنيات التشفير	أمان الدفع
توافق شامل مع منصات التمويل الجماعي المحلية والدولية	أنظمة الدفع المحلية والدولية تتوافق مع منصات التمويل الجماعي	أنظمة الدفع المحلية يمكنها العمل مع منصات التمويل الجماعي	توجد محدود لأنظمة الدفع الجماعي	أنظمة الدفع المحلية غير متوافقة مع التمويل الجماعي	توافق أنظمة الدفع مع التمويل الجماعي

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

ثانياً: تقييم عناصر أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر

الجدول 139: نتائج تقييم العنصر 02 أنظمة الدفع الإلكتروني

الرقم	العناصر	التقييم
1	تنوع أنظمة الدفع	وجود خيارات متنوعة للدفع المحلي والدولي. 3
4	الانتشار بين الأفراد	مدى قبول المستخدمين واعتمادهم على الدفع الإلكتروني. 3
2	سهولة الاستخدام	مدى سهولة استخدام منصات الدفع الإلكتروني. 4
3	الأمان في المعاملات	مستويات الأمان في المعاملات المالية الإلكترونية. 3
5	التوافق مع المنصات	مدى توافق أنظمة الدفع مع منصات التمويل الجماعي. 3
3.20	تقييم العنصر 02 أنظمة الدفع الإلكتروني / 5	

المصدر: من اعداد الطالب

تنوع أنظمة الدفع في الجزائر يمكن تقييمه بـ 5/3، حيث تعتمد البلاد على بطاقتين محليتين أساسيتين (Edahabia) و (CIB) بالإضافة إلى دعم محدود لبطاقات الدفع الدولية مثل فيزا وماستركارد، ان غياب أنظمة دفع عالمية مثل PayPal و Stripe يعيق تنوع الحلول المتاحة. انتشار استخدام الدفع الإلكتروني لا يزال محدوداً، حيث يفضل العديد من المستخدمين الدفع النقدي، خاصة في المناطق الريفية، مما يجعل تقييم القبول والاعتماد على الدفع الإلكتروني 5/3، مع تقدم ملحوظ في المدن الكبرى.

سهولة استخدام منصات الدفع الإلكتروني مثل BaridiMob وموقع ECCP تعتبر جيدة، حيث تقدم تجربة سلسلة للمستخدمين العاديين، لكن بعض الفئات، خصوصاً كبار السن، يواجهون صعوبة، مما يجعل تقييم سهولة الاستخدام 5/4. أما الأمان في المعاملات المالية، فتم تحسينه باستخدام تقنيات التشفير وآليات التحقق الثنائي، لكن لا يزال هناك نقص في البنية التحتية وزيادة الوعي الأمني، مما يجعل تقييمه 5/3.

توافق أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر مع منصات التمويل الجماعي ليس شاملاً. فيزا وماستركارد تدعمان المعاملات الدولية، لكن الانتشار المحدود لهذه الأنظمة، وغياب الحلول العالمية المبتكرة مثل PayPal، يحد من التوافق، مما يجعل التقييم 5/3.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

### الفرع الثالث: تقييم الأمان السيبراني في الجزائر

#### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم الأمان السيبراني في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية مثل القوانين، التشفير، استجابة المؤسسات، الإجراءات الوقائية، ومستوى التدريب والوعي.

#### الجدول 140: معايير تقييم الأمان السيبراني في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
قوانين حماية البيانات	عدم وجود قوانين	قوانين ضعيفة وغير فعالة	قوانين موجودة لكنها غير محدثة	قوانين جيدة ومحدثة	قوانين شاملة وصارمة
أنظمة التشفير	عدم وجود تشفير	تشفير قديم وغير فعال	تشفير متوسط	تشفير جيد لكنه يحتاج إلى تحسينات	تشفير قوي وحديث
استجابة المؤسسات	عدم وجود استجابة	استجابة ضعيفة	جاهزية متوسطة	جاهزية جيدة في معظم الحالات	جاهزية كاملة لمواجهة التهديدات
إجراءات الحماية ضد الهجمات	عدم وجود إجراءات	إجراءات محدودة	إجراءات موجودة لكنها غير كافية	إجراءات جيدة ولكنها تحتاج تحسين	إجراءات وقائية قوية
التدريب والوعي	عدم وجود تدريب أو وعي	وعي ضعيف وتدريب محدود	تدريب محدود ووعي متوسط	برامج تدريبية متاحة بشكل دوري	برامج تدريبية مستمرة وفعالة

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

#### ثانياً: نتائج تقييم عناصر الأمان السيبراني

#### الجدول 141: نتائج تقييم العنصر 03 الأمان السيبراني

الرقم	العناصر	التقييم
1	قوانين حماية البيانات	وجود تشريعات تنظم حماية البيانات الشخصية. 5
2	أنظمة التشفير	وجود أنظمة تشفير قوية لحماية المعلومات. 3
3	استجابة المؤسسات	مدى جاهزية المؤسسات لمواجهة التهديدات السيبرانية. 3
4	إجراءات الحماية ضد الهجمات	إجراءات التصدي للهجمات الإلكترونية. 1
5	التدريب والتوعية	برامج تدريبية لتعزيز الوعي بالأمان السيبراني. 2
2.8	تقييم العنصر 03 الأمان السيبراني / 5	

المصدر: من اعداد الطالب

الجدول يعرض نتائج تقييم العنصر 03 "الأمن السيبراني" في الجزائر، حيث حصلت البلاد على تقييم إجمالي بلغ 2.8 من 5، مما يعكس الحاجة إلى تحسينات في بعض الجوانب الأساسية. من أبرز النتائج، أن الجزائر حققت تقييماً مرتفعاً في قوانين حماية البيانات (5)، مما يدل على وجود تشريعات قوية لحماية البيانات الشخصية. ومع ذلك، حصلت على تقييم متوسط في أنظمة التشفير (3) واستجابة المؤسسات لمواجهة التهديدات السيبرانية (3)، ما يشير إلى وجود أنظمة تشفير جيدة، ولكنها تحتاج إلى تعزيز وتوسيع نطاقها، بالإضافة إلى ضرورة تحسين استراتيجيات مواجهة التهديدات السيبرانية على مستوى المؤسسات. كما حصلت البلاد على تقييم منخفض جداً في إجراءات الحماية ضد الهجمات الإلكترونية (1)، مما يعكس ضعف الاستعداد لمكافحة الهجمات الإلكترونية أو الرد عليها بسرعة. وفيما يتعلق ببرامج التدريب والتوعية، حصلت الجزائر على تقييم 2، مما يدل على الحاجة لتكثيف البرامج التدريبية والتوعوية لرفع الوعي الأمني بين الأفراد

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

والمؤسسات. بشكل عام، رغم التقدم في بعض المجالات، فإن الجزائر بحاجة إلى جهود إضافية لتعزيز الجوانب المتعلقة بالحماية من الهجمات السيبرانية والتدريب والتوعية في الأمن السيبراني.

الفرع الرابع: تقييم انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب في الجزائر

أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل نسبة الامتلاك، التوافر في المناطق الريفية، التنوع في الأنواع، القدرة الشرائية ودعم التكنولوجيا المتقدمة.

الجدول 142: معايير تقييم انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
نسبة الامتلاك	أقل من 20% من السكان	بين 20% و40% من السكان	بين 40% و60% من السكان	بين 60% و80% من السكان	أكثر من 80% من السكان
التوافر في المناطق الريفية	عدم توفر الأجهزة في معظم المناطق الريفية	الأجهزة متوفرة بشكل ضئيل في المناطق الريفية	توفر محدود في بعض المناطق الريفية	الأجهزة متوفرة في معظم المناطق الريفية	الأجهزة متوفرة بشكل كامل في جميع المناطق الريفية
التنوع في الأنواع	عدم توفر أنواع متنوعة، الأجهزة الاقتصادية فقط	تتوفر فقط الأجهزة الاقتصادية	تتوفر الأجهزة الاقتصادية والمتوسطة بشكل محدود	تتوفر الأجهزة المتوسطة والاقتصادية بشكل واسع	تتوفر جميع الأنواع: الرائدة، المتوسطة، الاقتصادية
القدرة الشرائية	عدم قدرة السكان على شراء الأجهزة الحديثة	القدرة الشرائية ضعيفة لشراء الأجهزة الحديثة	نسبة مقبولة من السكان يمكنها شراء الأجهزة الحديثة	نسبة كبيرة من السكان يمكنها شراء الأجهزة الحديثة	معظم السكان لديهم القدرة على شراء الأجهزة الحديثة
دعم التكنولوجيا المتقدمة	عدم وجود دعم للتكنولوجيا المتقدمة	دعم محدود للتكنولوجيا مثل G3 وبعض تقنيات الشاشات	دعم متوسط للتكنولوجيا مثل G4 وبعض تقنيات الشاشات	دعم جيد للتكنولوجيا المتقدمة مثل G4 ومعالجات قوية	دعم كامل لأحدث التقنيات مثل G5 والشاشات K4

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

ثانياً: نتائج تقييم البنية انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب في الجزائر

الجدول 143: نتائج تقييم العنصر 04 انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب

الرقم	العناصر	التقييم
1	نسبة الامتلاك	نسبة الأشخاص الذين يمتلكون أجهزة ذكية وحواسيب. 4
2	التوافر في المناطق الريفية	مدى توافر الأجهزة الذكية في المناطق النائية. 3
3	التنوع في الأنواع	تنوع الأجهزة المتاحة في السوق المحلية. 5
4	القدرة الشرائية	قدرة المواطنين على شراء الأجهزة التكنولوجية الحديثة. 3

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

5	مدى دعم الأجهزة المتوفرة للتكنولوجيا الحديثة.	دعم التكنولوجيا المتقدمة	5
4.00	تقييم العنصر 04 انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب / 5		

المصدر: من اعداد الطالب

نسبة امتلاك الأجهزة الذكية والحواسيب في الجزائر يمكن تقييمها بـ 5/4، حيث يمتلك حوالي 70% من السكان هواتف ذكية، بينما نسبة امتلاك الحواسيب لا تتجاوز 25% إلى 30%. هذا يعكس تركيزاً أكبر على الهواتف الذكية نظراً لتكلفتها المنخفضة وإمكانية استخدامها للوصول إلى الإنترنت. في المناطق النائية، تقييم توافر الأجهزة الذكية يكون بـ 5/3، حيث تظل قدرة السكان على شراء الأجهزة الحديثة منخفضة، مع الاعتماد بشكل أكبر على الأجهزة المستعملة أو الأقل تكلفة. تنوع الأجهزة المتاحة في السوق المحلية يُقيّم بـ 5/5، حيث يتوفر في السوق الجزائري مجموعة واسعة من الأجهزة من شركات مثل آبل وسامسونج وحتى أجهزة اقتصادية. هذا التنوع يلبي احتياجات المستخدمين. أما من حيث القدرة الشرائية، يمكن تقييمها بـ 5/3، حيث يستطيع جزء من السكان شراء الأجهزة الحديثة، لكن الأسعار المرتفعة تبقى عائقاً لشرائ كبيرة من المواطنين الذين يلجأون للأجهزة الاقتصادية أو المستعملة.

فيما يتعلق بدعم التكنولوجيا المتقدمة، تقييمه يكون بـ 5/5. الأجهزة المتوفرة تدعم تقنيات حديثة مثل 4G و Wi-Fi 6، إلا أن دعم 5G والتقنيات المتطورة مثل الشحن اللاسلكي والذكاء الاصطناعي يظل محدوداً.

الفرع الخامس: تقييم الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية في الجزائر

أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل المهارات الرقمية الأساسية، الخبرة التقنية المتقدمة، التعليم التكنولوجي، توافر برامج التدريب ورواد الأعمال الرقميين.

الجدول 144: معايير تقييم الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
المهارات الرقمية الأساسية	أقل من 10%	بين 10% و 25%	بين 25% و 50%	بين 50% و 75%	75% أو أكثر
الخبرة التقنية المتقدمة	نادر وجود خبراء في هذا المجال	نقص كبير في الخبراء التقنيين	عدد معقول من الخبراء التقنيين	خبرة تقنية متقدمة جيدة	يوجد خبراء تقنية بمستوى عالمي
التعليم التكنولوجي	نقص كبير في التعليم التكنولوجي	تعليم تكنولوجي محدود	تعليم تقني متوسط المستوى	برامج تعليمية تكنولوجية متقدمة	مناهج تعليمية شاملة في التكنولوجيا
توافر برامج التدريب	ندرة في برامج التدريب	نقص في برامج التدريب	برامج تدريبية مقبولة في المدن الكبرى	برامج تدريبية متاحة بشكل جيد	برامج تدريبية متوفرة بشكل واسع
رواد الأعمال الرقميين	غياب شبه كامل لرواد الأعمال الرقميين	ريادة أعمال رقمية ضعيفة	بعض رواد الأعمال في المجال الرقمي	دعم جيد لريادة الأعمال الرقمية	بيئة ريادة رقمية مزدهرة

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كريمة محمد، 2024)

ثانياً: نتائج تقييم الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية في الجزائر

الجدول 145: نتائج تقييم العنصر 05 الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية

الرقم	العناصر	التقييم
-------	---------	---------

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

1	المهارات الرقمية الأساسية	مستوى امتلاك الأفراد للمهارات الرقمية الأساسية.	2
2	الخبرة التقنية المتقدمة	وجود خبراء في مجالات البرمجة، الأمان السيبراني، وغيرها.	2
3	التعليم التكنولوجي	انتشار التعليم في مجال التكنولوجيا في الجامعات والمدارس.	5
4	توافر برامج التدريب	وجود برامج تدريبية لتعزيز المهارات الرقمية.	5
5	رواد الأعمال الرقميين	مدى دعم وتطوير ريادة الأعمال في المجال التكنولوجي.	4
تقييم العنصر 05 الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية / 5		<b>3.60</b>	

### المصدر: من اعداد الطالب

مستوى امتلاك الأفراد للمهارات الرقمية الأساسية في الجزائر يمكن تقييمه بـ 5/2، حيث تشير إحصاءات الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) إلى أن حوالي 20% فقط من السكان يمتلكون هذه المهارات، مثل استخدام البريد الإلكتروني والتعامل مع الملفات، وهو ما يعد نسبة منخفضة مقارنة بدول أخرى في المنطقة. فيما يتعلق بالخبرة التقنية المتقدمة، فإن الجزائر تعاني من نقص في الخبراء المتخصصين في مجالات مثل البرمجة والأمان السيبراني، ما يجعل تقييمها 5/2، رغم وجود بعض البرامج التعليمية التي تهدف إلى تعزيز هذه المهارات. أما التعليم التكنولوجي، فيمكن تقييمه بـ 5/5، حيث تقدم الجامعات الجزائرية برامج متقدمة في علوم الكمبيوتر والهندسة. فيما يتعلق بتوافر برامج التدريب، يمكن تقييمه بـ 5/5، حيث تقدم الجزائر العديد من المبادرات الحكومية وبرامج تدريبية لتعزيز المهارات الرقمية، لكن انتشارها لا يزال محدودًا ويتركز في المدن الكبرى. دعم وتطوير ريادة الأعمال الرقمية يمكن تقييمه بـ 5/4، حيث تم إطلاق مبادرات مثل "Startup Act" وحاضنات أعمال مثل "Algeria Venture"، إلا أن التحديات المتعلقة بتوفير التمويل المستدام والدعم الفني المستمر لا تزال تعيق تحقيق الإمكانيات الكاملة.

### الفرع السادس: تقييم التشريعات التكنولوجية في الجزائر

#### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول بهدف إلى تقييم التشريعات التكنولوجية في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل قوانين الابتكار الرقمي، الضرائب على التكنولوجيا، تشجيع الاستثمار الرقمي، قوانين الملكية الفكرية وتيسير العمليات الرقمية.

#### الجدول 146: معايير تقييم التشريعات التكنولوجية في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
قوانين الابتكار الرقمي	غياب شبه كامل للقوانين الخاصة بالابتكار الرقمي	قوانين محدودة جدًا وغير كافية لدعم الابتكار	قوانين متوسطة وتدعم الابتكار ولكنها غير كافية	قوانين جيدة لكن تحتاج إلى تحسينات بسيطة	قوانين شاملة تدعم الابتكار الرقمي بشكل كامل
الضرائب على التكنولوجيا	ضرائب تعوق بشدة الاستثمار في التكنولوجيا	ضرائب مرتفعة تعيق الابتكار والتوسع التكنولوجي	ضرائب على التكنولوجيا تتطلب تحسينات	ضرائب معقولة على التكنولوجيا مع بعض التحفيزات	سياسات ضريبية محفزة تدعم التكنولوجيا بشكل كامل
تشجيع الاستثمار الرقمي	غياب شبه كامل للدعم في مجال الاستثمار الرقمي	نقص في التشجيع الفعلي للاستثمار الرقمي	استثمارات رقمية متوسطة تحتاج إلى دعم أكبر	استثمارات رقمية مشجعة ولكن مع عوائق تنظيمية بسيطة	استثمارات رقمية مدعومة بشكل واسع

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

قوانين قوية وشاملة تحمي الابتكار	قوانين جيدة لكن تحتاج إلى تطبيق أكثر فاعلية	قوانين موجودة ولكن الوعي بها ضعيف	قوانين ضعيفة وغير كافية لحماية الملكية الفكرية	غياب شبه كامل للتشريعات الخاصة بالملكية الفكرية	قوانين الملكية الفكرية
سهولة كاملة في تنفيذ العمليات الرقمية	تسهيلات جيدة ولكن مع بعض التعقيدات البسيطة	بعض التسهيلات موجودة ولكنها غير كافية	صعوبة كبيرة في تنفيذ العمليات الرقمية	غياب شبه كامل لتيسير العمليات الرقمية	تيسير العمليات الرقمية

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

ثانيا: نتائج تقييم التشريعات التكنولوجية في الجزائر

الجدول 147: نتائج تقييم العنصر 06 التشريعات التكنولوجية

الرقم	العناصر	التقييم
1	قوانين الابتكار الرقمي	وجود تشريعات تدعم الابتكار في مجال التكنولوجيا.
2	الضرائب على التكنولوجيا	سياسات الضرائب المرتبطة بالتكنولوجيا والابتكار.
3	تشجيع الاستثمار الرقمي	سياسات تشجيع الاستثمار في المشاريع التكنولوجية.
4	قوانين الملكية الفكرية	حماية حقوق الملكية الفكرية للأفكار التكنولوجية.
5	تيسير العمليات الرقمية	مدى دعم القوانين لتيسير المعاملات الإلكترونية.
4.60	تقييم العنصر 06 التشريعات التكنولوجية / 5	

المصدر: من اعداد الطالب

في الجزائر، قوانين الابتكار الرقمي مثل "Startup Act" تشكل خطوة كبيرة نحو دعم الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا، مما يجعل تقييمها 5/5. على صعيد الضرائب، توجد بعض الإعفاءات للشركات الناشئة، إلا أن سياسات الضرائب لا تزال بحاجة لمزيد من التحفيز، حيث يمكن تقييمها بـ 5/4. كذلك، سياسات تشجيع الاستثمار في المشاريع التكنولوجية، مثل إطلاق حاضنات الأعمال وبرامج الحوافز، تعتبر جيدة لكنها تواجه عوائق بيروقراطية، ما يمنحها تقييمًا 5/4. قوانين حماية الملكية الفكرية للتكنولوجيا توفر إطارًا قانونيًا جيدًا لحماية الابتكارات، مع حاجة لتحسين الوعي وتطبيق أكثر فاعلية، مما يقدر بتقييم 5/5. أما دعم المعاملات الإلكترونية فقد تم تحسينه عبر قوانين مثل التجارة الإلكترونية والتوقيع الإلكتروني، ما يضع التقييم عند 5/5.

الفرع السابع: تقييم دعم الحكومة للابتكار الرقمي في الجزائر

أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى دعم الحكومة للابتكار الرقمي في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل مبادرات التحول الرقمي، دعم الابتكار التكنولوجي، الاستثمار في البنية التحتية الرقمية، تحفيز الشركات الناشئة وإطار قانوني شامل.

الجدول 148: معايير تقييم دعم الحكومة للابتكار الرقمي في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
مبادرات التحول الرقمي	غياب واضح لمبادرات التحول الرقمي الوطنية.	مبادرات جزئية وغير متكاملة بين القطاعات.	مبادرات محدودة تركز	مبادرات كبيرة في بعض القطاعات مع وجود	وجود خطة وطنية شاملة للتحول الرقمي

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

وتطبيقها في جميع القطاعات.	استراتيجية شاملة.	على بعض القطاعات فقط.			
حواجز مالية وقانونية قوية للابتكار في مجال التكنولوجيا.	دعم جيد من خلال برامج تمويل ودعم الابتكار.	دعم محدود للابتكار مع تركيز على بعض المجالات.	قلة الحوافز المالية وضعف الإطار الداعم للابتكار.	غياب كامل للدعم المؤسسي والمالي للابتكار التكنولوجي.	دعم الابتكار التكنولوجي
استثمارات ضخمة في البنية التحتية الرقمية وتغطية وطنية شاملة.	استثمارات كبيرة في المناطق الحضرية مع خطط للتوسع.	استثمارات محدودة تركز على المدن الكبرى فقط.	ضعف الاستثمارات في البنية التحتية الرقمية.	غياب الاستثمارات الكافية في البنية التحتية الرقمية.	الاستثمار في البنية التحتية الرقمية
سياسات شاملة تدعم الشركات الناشئة بتمويل وبيئة مواتية.	برامج تمويلية وتسهيلات للشركات الناشئة في بعض القطاعات.	دعم محدود للشركات الناشئة، وغياب التمويل الكبير.	صعوبات كبيرة في الحصول على الدعم الحكومي والتمويل.	غياب تام للبرامج الحكومية لدعم الشركات الناشئة.	تحفيز الشركات الناشئة
وجود إطار قانوني كامل وواضح يدعم الابتكار والتحول الرقمي.	قوانين جيدة مع بعض الثغرات التي تحتاج للتحسين.	قوانين محدودة تغطي بعض جوانب الابتكار الرقمي.	ضعف في الإطار القانوني وعدم تطبيق بعض التشريعات.	غياب التشريعات الموجهة لدعم الابتكار الرقمي بشكل واضح.	الإطار القانوني الشامل

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

ثانيا: نتائج تقييم دعم الحكومة للابتكار الرقمي في الجزائر

الجدول 149: نتائج تقييم العنصر 07 دعم الحكومة للابتكار الرقمي

الرقم	العناصر	التقييم
1	مبادرات التحول الرقمي	المشاريع الحكومية التي تهدف إلى تحويل الاقتصاد نحو الرقمنة.
2	دعم الابتكار التكنولوجي	مدى دعم الحكومة للمبتكرين في مجال التكنولوجيا.
3	الاستثمار في البنية التحتية الرقمية:	مدى الاستثمار الحكومي في تطوير البنية التحتية التكنولوجية.
4	تحفيز الشركات الناشئة	وجود سياسات حكومية لدعم الشركات الناشئة في التكنولوجيا.
5	إطار قانوني شامل	وجود إطار قانوني واضح لتنظيم الأنشطة الرقمية في الجزائر.
3.40	العنصر 07 دعم الحكومة للابتكار الرقمي / 5	

المصدر: من اعداد الطالب

مبادرات التحول الرقمي في الجزائر شهدت بعض التقدم، مثل رقمنة الخدمات العامة وإطلاق البوابة الإلكترونية، لكن التطبيق لا يزال بطيئاً وغير شامل، ما يمكن تقييمه بـ 5/4. دعم الابتكار التكنولوجي يشير لتحسن مع "Startup Act"، إلا أن التحفيز المالي والتشريعي لا يزال محدوداً، وتقييمه 5/4. في البنية التحتية الرقمية، الجزائر حققت تقدماً بفضل استثمارات في شبكات الإنترنت، لكن التغطية الريفية تظل تحدياً، وتقييم هذا الجانب 5/4. أما تحفيز الشركات الناشئة،

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

فهناك سياسات حكومية تهدف لدعم الشركات الناشئة في التكنولوجيا ويقدر بـ 5/3. الإطار القانوني الرقمي جيد وواضح، مما يستحق تقييم 5/5.

**المطلب الرابع:** هل الجزائر مستعدة من الناحية التكنولوجية على استحداث تقنية التمويل الجماعي شهدت الجزائر تطورًا ملحوظًا في البنية التحتية للإنترنت، خاصة في المناطق الحضرية بفضل توسع استخدام الألياف الضوئية (FTTH) وتقنيات الجيل الرابع (4G LTE)، ولكن يبقى هناك حاجة ماسة لتحسين التغطية في المناطق الأخرى، حيث تقل جودة الاتصال وسرعته مقارنة بالمدن الكبرى. من جهة أخرى، تم إحراز تقدم في أنظمة الدفع الإلكتروني مع انتشار بطاقات Edahabia وتطبيق BaridiMob، إلا أن الاعتماد على النقد لا يزال كبيرًا في الحياة اليومية، وغياب الدفع الإلكتروني في المحلات التي تُستخدم بشكل يومي يعيق التحول الكامل نحو الاقتصاد الرقمي.

**الجدول 150:** تقييم المتطلبات التكنولوجية الأساسية لاستحداث التمويل الجماعي في الجزائر

الرقم	العناصر	التقييم
1	العنصر 01 البنية التحتية للإنترنت	4.00
2	العنصر 02 أنظمة الدفع الإلكتروني	3.20
3	العنصر 03 الأمان السيبراني	2.80
4	العنصر 04 انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب	4.00
5	العنصر 05 الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية	3.60
6	العنصر 06 التشريعات التكنولوجية	4.60
7	العنصر 07 دعم الحكومة للابتكار الرقمي	4.40
<b>3.80</b>	<b>استعداد الجزائر من الناحية التكنولوجية لتبني تقنية التمويل الجماعي</b>	

المصدر: من اعداد الطالب

فيما يخص الأمان السيبراني، رغم التحسينات في التشريعات والبنية التحتية، لا تزال المؤسسات الجزائرية تواجه تحديات كبيرة في حماية البيانات، مما يتطلب وعيًا أكبر واستثمارات إضافية لتقليل التهديدات السيبرانية. أما بالنسبة لانتشار الأجهزة الذكية والحواسيب، فإن الاعتماد على الهواتف الذكية مرتفع جدًا، خصوصًا في المناطق الحضرية، حيث تُعتبر الوسيلة الأسهل للوصول إلى الخدمات الرقمية، لكن الحواسيب تظل أقل انتشارًا، مع تفاوت كبير في توافر الأجهزة في المناطق الأخرى.

على صعيد الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية، تعاني الجزائر من نقص في المهارات الرقمية المتقدمة، رغم المبادرات التعليمية القائمة، حيث لا يزال مستوى المهارات الرقمية الأساسية ضعيفًا مقارنة بالدول الأخرى، مما يتطلب تعزيز برامج التدريب لتلبية احتياجات السوق الرقمي. بالنسبة إلى التشريعات التكنولوجية، تمتلك الجزائر قوانين تدعم التحول الرقمي مثل قانون التجارة الإلكترونية، إلا أن هذه التشريعات تبقى إلى حد كبير مجرد تشريعات ورقية، حيث أن التحدي الأكبر يكمن في التطبيق الفعلي على أرض الواقع لضمان تحقيق التحول الرقمي المنشود.

وأخيرًا، فيما يتعلق بدعم الحكومة للابتكار الرقمي، على الرغم من المبادرات الحكومية مثل Startup Act، تواجه هذه البرامج تحديات في التطبيق، حيث يُلاحظ أن الدعم يتركز غالبًا في المدن الكبرى، مع غياب واضح للفعالية في المناطق الأخرى.

**الشكل 32:** تقييم المتطلبات التكنولوجية الأساسية لاستحداث التمويل الجماعي في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالب

الجزائر غير مستعدة من الناحية التكنولوجية على تبني تقنية التمويل الجماعي على الصعيد الدولي، وذلك لعدة أسباب رئيسية تتعلق بالبنية التحتية التكنولوجية والنظم المالية. أولاً، أنظمة الدفع الإلكتروني في الجزائر تعتمد بشكل كبير على البطاقات المحلية مثل Edahabia، بينما يفتقر السوق الجزائري إلى حلول دفع دولية واسعة الانتشار مثل Stripe وPayPal، مما يعيق القدرة على تنفيذ المعاملات الدولية بسهولة. إضافة إلى ذلك، الأمان السيبراني في الجزائر، رغم تحسنه، لا يزال غير كافٍ للتعامل مع التحديات الأمنية العالمية المتعلقة بالتمويل الجماعي على المستوى الدولي. هذه العوامل، إلى جانب نقص التشريعات الواضحة لدعم المعاملات المالية الرقمية الدولية، تعرقل جاهزية الجزائر لتبني التمويل الجماعي على هذا الصعيد.

على الجانب الآخر، الجزائر تظهر استعداداً قوياً لتبني هذه التقنية على الصعيد المحلي، حيث تطورت البنية التحتية للإنترنت في المدن الكبرى، وأصبح استخدام الهواتف الذكية واسع الانتشار. كما أن أنظمة الدفع الإلكتروني المحلية مثل BaridiMob أصبحت قادرة على دعم عمليات التمويل الجماعي داخل البلد. على الرغم من بعض التحديات المتعلقة بالأمان السيبراني واعتماد النقد في العديد من المعاملات اليومية، فإن هذه العوامل ليست كبيرة بما يكفي لمنع تبني هذه التقنية محلياً.

## المبحث الثالث: المتطلبات الاقتصادية الأساسية لاستحداث منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر

في ظل التحديات الاقتصادية التي تواجه الجزائر، يعد تقييم المتطلبات الاقتصادية لاستحداث منصات التمويل الجماعي خطوة أساسية لتحديد مدى جاهزية الاقتصاد الوطني لتبني هذه التقنية المالية الحديثة. يتطلب هذا التقييم التركيز على مجموعة من العوامل الرئيسية، مثل استقرار العملة، معدلات التضخم، توافر رأس المال، ومعدلات البطالة. بالإضافة إلى ذلك، يلعب النظام الضريبي دورًا مهمًا في تقديم الحوافز ودعم الابتكار وزيادة الأعمال. سيتناول هذا المبحث تحليلًا شاملاً لهذه العوامل من خلال تقسيمه إلى مطالب محددة، يتم من خلالها استعراض الواقع الاقتصادي في الجزائر. سيركز المبحث على تحليل استقرار العملة والتضخم والبطالة، فضلاً عن تقييم مدى توافر رأس المال وقدرة النظام الضريبي على دعم الشركات الناشئة والمشاريع الابتكارية. يهدف هذا المبحث إلى تقديم رؤية واضحة حول مدى استعداد الجزائر من الناحية الاقتصادية لتبني منصات التمويل الجماعي، وذلك من خلال أدوات تقييمية تهدف إلى قياس جاهزية هذه العوامل الاقتصادية الأساسية وتقديم صورة شاملة عن فرص وتحديات تطبيق هذه التقنية في الجزائر.

### المطلب الأول: المتطلبات الاقتصادية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي

تم التشاور وجراء مقابلة مع مجموعة من الخبراء والمتخصصين لتحديد المتطلبات الاقتصادية الأساسية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر (انظر: الملحق 03). سيساعد هذا التشاور على تحليل دقيق لجوانب مختلفة تشمل استقرار العملة، معدلات التضخم، الوصول إلى رأس المال، معدلات البطالة والنظام الضريبي 3

#### الفرع الأول: استقرار العملة

استقرار العملة هو عامل حاسم في جذب المستثمرين والمساهمين إلى منصات التمويل الجماعي. عندما تكون العملة الوطنية مستقرة، يقلل ذلك من مخاطر انخفاض القيمة مما يشجع الأفراد والشركات على الاستثمار في المشاريع المحلية من خلال التمويل الجماعي. في الجزائر، يجب التركيز على تحقيق استقرار في قيمة الدينار لضمان ثقة المستثمرين في المعاملات المالية التي تتم عبر هذه المنصات.

#### الفرع الثاني: معدلات التضخم

معدلات التضخم تؤثر بشكل مباشر على القدرة الشرائية للمواطنين وعلى تكاليف تنفيذ المشاريع. إذا كانت معدلات التضخم مرتفعة، فإنها تؤدي إلى تآكل القيمة الفعلية للأموال المستثمرة وتقلل من جدوى التمويل الجماعي. لتفعيل تقنية التمويل الجماعي بنجاح في الجزائر، يجب أن تكون معدلات التضخم تحت السيطرة لضمان استدامة التمويل للمشاريع وجاذبية الاستثمار في هذه التقنية.

#### الفرع الثالث: الوصول إلى رأس المال

الوصول السهل إلى رأس المال هو عنصر أساسي لدعم منصات التمويل الجماعي. في الجزائر، قد يواجه رواد الأعمال والشركات الناشئة صعوبة في الحصول على التمويل من البنوك التقليدية. هنا تأتي أهمية التمويل الجماعي كآلية بديلة تتيح للمشاريع الحصول على التمويل المطلوب من مجموعة واسعة من المستثمرين. لكن لنجاح هذه التقنية، يجب توفير بنية تحتية مالية تتيح سهولة الوصول إلى رأس المال وتشجع الاستثمار.

#### الفرع الرابع: معدلات البطالة

معدلات البطالة تلعب دورًا مزدوجًا في سياق التمويل الجماعي. من جهة، قد يكون ارتفاع معدلات البطالة دافعًا لإنشاء مشاريع جديدة وتطوير منصات التمويل الجماعي كمصدر تمويل بديل لخلق فرص عمل جديدة. من جهة أخرى،

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

يمكن أن يؤثر ارتفاع البطالة سلبًا على قدرة الأفراد على المساهمة في المشاريع الجماعية، حيث أن الموارد المالية المتاحة قد تكون محدودة (A. Salaheddine, B. Antar, 2024, p. 1627). لذا، يجب أن تكون هناك سياسات اقتصادية داعمة لتقليل البطالة وتحفيز الأفراد على الاستثمار والمساهمة في التمويل الجماعي.

### الفرع الخامس: النظام الضريبي

النظام الضريبي يؤثر بشكل كبير على جاذبية الاستثمار في منصات التمويل الجماعي. في الجزائر، يتطلب نجاح هذه المنصات وجود نظام ضريبي يحفز رواد الأعمال والمستثمرين على المشاركة من خلال إعفاءات ضريبية أو حوافز مالية للشركات الناشئة والمستثمرين. النظام الضريبي الملائم يمكن أن يشجع تدفق رأس المال نحو منصات التمويل الجماعي ويساهم في تعزيز الاقتصاد الرقمي.

### المطلب الثاني: تحليل المتطلبات الاقتصادية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر

ينقسم هذا المطلب إلى خمسة أفرع، حيث يستهل الفرع الأول بتقييم واقع استقرار العملة في الجزائر، مشيرًا إلى تأثيره على جذب الاستثمارات وثقة المستثمرين. الفرع الثاني يركز على تحليل واقع معدلات التضخم وكيف تؤثر هذه المعدلات على القوة الشرائية وقدرة المستثمرين والمستفيدين على التخطيط المالي. يتناول الفرع الثالث واقع معدلات البطالة وعلاقتها بالنمو الاقتصادي وتأثيرها على بيئة الأعمال والتمويل الجماعي، في حين يبحث الفرع الرابع في مدى الوصول إلى رأس المال، وكيف يمكن للأنظمة المالية المدعومة والمتاحة تعزيز النشاط الاستثماري. أخيرًا، يستعرض الفرع الخامس النظام الضريبي الجزائري ودوره في تحفيز أو تثبيط المبادرات الاستثمارية من خلال التمويل الجماعي.

### الفرع الأول: واقع استقرار العملة

#### أولاً: تقلبات قيمة الدينار

شهد الدينار الجزائري تقلبات ملحوظة في قيمته خلال السنوات الأخيرة، متأثرًا بمجموعة من العوامل الاقتصادية المحلية والعالمية. يرجع ذلك جزئيًا إلى تأثير أسعار النفط العالمية، حيث يعتمد الاقتصاد الجزائري بشكل كبير على عائدات النفط والغاز. مع انهيار أسعار النفط في منتصف عام 2014، شهدت الجزائر تراجعًا حادًا في إيراداتها من العملات الأجنبية، وهو ما أدى إلى ضغط كبير على الدينار. كما أن جائحة كوفيد-19 قد أدت إلى انخفاض الطلب العالمي على النفط، مما تسبب في مزيد من الانخفاض في أسعار النفط وتأثير سلبي إضافي على الاقتصاد والعملة.

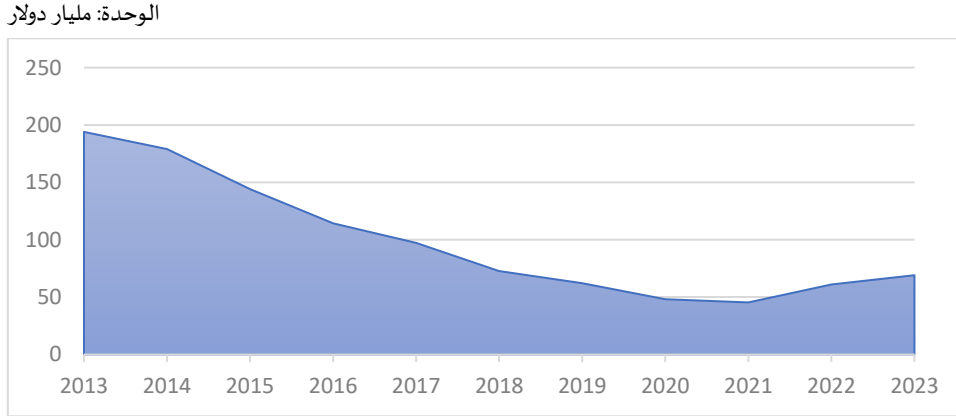
شكل 33: تراجع قيمة الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي (2010-2024)



المصدر: (Google Finance, 2024)

في سياق متصل، لجأت السلطات الجزائرية إلى تخفيض قيمة الدينار لتقليل العجز التجاري وتحفيز الصادرات غير النفطية، مما أدى إلى ارتفاع معدلات التضخم وزيادة تكلفة الواردات. حاول البنك المركزي السيطرة على سعر الصرف، لكن السوق الموازية استمرت في التأثير على القيمة الفعلية للدينار. علاوة على ذلك، مع تراجع الإيرادات من النفط، بدأت الجزائر في استخدام احتياطاتها من النقد الأجنبي لتمويل العجز، مما أدى إلى انخفاض الاحتياطات من حوالي 194 مليار دولار في 2013 إلى أقل من 50 مليار دولار في 2021، مما قلل من قدرة البنك المركزي على دعم العملة والحفاظ على استقرارها.

شكل 34: تراجع قيمة الاحتياطي النقدي للجزائر خلال 2013-2023



المصدر: من اعداد الطالب (البنك المركزي، 2013-2023)

العوامل السياسية والاقتصادية الداخلية، مثل عدم الاستقرار السياسي وتأخر الإصلاحات الاقتصادية، لعبت دوراً في زعزعة ثقة المستثمرين وتأثيرها السلبي على الأداء الاقتصادي وقيمة الدينار. كما أن اتساع الفجوة بين السعر الرسمي وسعر السوق الموازية يعكس نقص الثقة في العملة الوطنية وصعوبة الحصول على العملات الأجنبية بالطرق الرسمية. البنك المركزي اتخذ تدابير للتحكم في السيولة النقدية وسعر الصرف، وأعلنت الحكومة عن خطط لتنوع الاقتصاد وزيادة الاستثمار في القطاعات غير النفطية. ومع ذلك، فإن التقلبات المستمرة في قيمة العملة تؤثر سلباً على ثقة المستثمرين وتزيد من مخاطر الاستثمار، مما يجعل الأفراد والشركات أكثر تحفظاً في المشاركة في منصات التمويل الجماعي.

#### ثانياً: السياسات النقدية

السياسات النقدية التي يعتمدها البنك المركزي الجزائري تلعب دوراً مهماً في تعزيز استقرار الدينار المحلي، وهو عنصر أساسي لجذب الاستثمارات، بما في ذلك منصات التمويل الجماعي. استقرار قيمة العملة يعزز الثقة في الاقتصاد ويسهل عمليات الاستثمار الجماعي، حيث يمكن للأفراد والمستثمرين المشاركة دون الخوف من تقلبات العملة التي قد تؤثر على قيمة استثماراتهم.

من خلال إدارة احتياطات النقد الأجنبي والتحكم في السيولة، يسعى البنك المركزي إلى حماية الاقتصاد الجزائري من التقلبات العالمية، خاصة مع الاعتماد الكبير على صادرات النفط. ومع ذلك، تأثير انخفاض أسعار النفط على احتياطات العملة الصعبة يبرز الحاجة إلى تنوع الاقتصاد لدعم الدينار بشكل مستدام. في سياق التمويل الجماعي، نجاح هذه السياسات النقدية يؤدي إلى بيئة اقتصادية أكثر استقراراً، ما يعزز جاذبية المنصات المحلية للاستثمار ويسهل عمليات التمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

إلى جانب ذلك، التحكم في السيولة وتثبيت أسعار الفائدة يساهمان في تقليل مخاطر التضخم، مما يجعل من السهل للمستثمرين والشركات الناشئة التخطيط لمشاريعهم عبر التمويل الجماعي دون القلق من التآكل السريع لقيمة العملة أو ارتفاع تكاليف الإنتاج. ومع استمرار التنوع الاقتصادي ودعم القطاعات الأخرى مثل الزراعة والصناعة، يمكن للتمويل الجماعي أن يصبح أداة فعالة في دعم نمو هذه القطاعات وتعزيز التحول الاقتصادي في الجزائر.

### ثالثًا: إدارة احتياطات النقد الأجنبي

إدارة احتياطات النقد الأجنبي تلعب دورًا حيويًا في تعزيز استقرار الاقتصاد الجزائري، وهو أمر ضروري لنجاح أي مبادرة تمويل جماعي. عندما تكون احتياطات النقد الأجنبي كافية، تكون الحكومة قادرة على دعم قيمة الدينار المحلي، مما يعزز الثقة بين المستثمرين المحليين والدوليين في استقرار السوق الجزائري. ومع ذلك، الانخفاض المستمر في احتياطات الجزائر من النقد الأجنبي نتيجة لتقلبات أسعار النفط يضعف هذه القدرة على دعم الدينار، ويجعل الاقتصاد أكثر عرضة للصدمات الخارجية.

في سياق التمويل الجماعي، تذبذب احتياطات النقد الأجنبي وتأثيرها على قيمة العملة قد يعيق جذب الاستثمارات من خارج البلاد، إذ قد يخشى المستثمرون الدوليون من مخاطر انخفاض قيمة الدينار. ومع ذلك، إذا تمكنت الجزائر من تحسين إدارة احتياطاتها النقدية عبر تعزيز القطاعات غير النفطية وتقليل الاعتماد على الواردات، يمكنها تقليل هذه المخاطر وجعل التمويل الجماعي أكثر جاذبية للاستثمار المحلي والدولي.

إلى جانب ذلك، استقرار الاحتياطات يمكن أن يساهم في استدامة المشاريع التي تمول عبر منصات التمويل الجماعي، حيث يكون المستثمرون أكثر اطمئنانًا بشأن استقرار الاقتصاد الكلي والعملية. لذا، تظل الحاجة ملحة لتعزيز التنوع الاقتصادي والإصلاحات الهيكلية التي تدعم استقرار احتياطات النقد الأجنبي، مما يجعل من الممكن نجاح استراتيجيات التمويل الجماعي في الجزائر.

### رابعًا: التنوع الاقتصادي

التنوع الاقتصادي يعد عاملاً رئيسياً في دعم نجاح التمويل الجماعي في الجزائر. بالنظر إلى الاعتماد الكبير على القطاع النفطي، فإن الاقتصاد الجزائري يواجه ضغوطاً كبيرة عند حدوث تقلبات في أسعار النفط، مما يؤثر على استقرار العملة والبيئة الاستثمارية. إذا تمكنت الجزائر من تحقيق تقدم فعلي في تنوع اقتصادها عبر تعزيز القطاعات غير النفطية مثل الزراعة، الصناعة، التكنولوجيا، والسياحة، فإن ذلك سيساهم في خلق بيئة اقتصادية أكثر استقراراً، وهو ما يُعتبر ضرورياً لنجاح منصات التمويل الجماعي.

عندما تنمو هذه القطاعات غير النفطية، سيصبح هناك فرص أكبر للمشاريع الممولة جماعياً في مجالات جديدة، مما يوفر للمستثمرين خيارات متنوعة وأمنة نسبياً مقارنة بالاعتماد على النفط وحده. على سبيل المثال، المشاريع التي تتعلق بالطاقة المتجددة أو السياحة قد تجد دعماً كبيراً من خلال التمويل الجماعي، خاصة في ظل الجهود الحكومية الحالية لتطوير هذه القطاعات.

رغم التقدم المحدود في هذا المجال حتى الآن، يبقى تعزيز التنوع الاقتصادي شرطاً أساسياً لزيادة ثقة المستثمرين في التمويل الجماعي على المدى الطويل. استثمارات كبيرة وإصلاحات هيكلية مطلوبة لتهيئة بيئة تشجع على الابتكار والتوسع في القطاعات غير النفطية. هذا التنوع سيؤدي إلى استقرار اقتصادي أكبر، مما يقلل الضغوط على العملة ويساهم في جعل التمويل الجماعي خياراً جذاباً ومستداماً للتمويل في الجزائر.

### خامساً: السوق الموازية للعملة

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

السوق الموازية للعملاء تؤثر بشكل كبير على بيئة التمويل الجماعي في الجزائر، حيث إن الفجوة الواسعة بين سعر الصرف الرسمي وسعر السوق السوداء تضيق تحديات إضافية للمشاريع الممولة جماعياً. ارتفاع تكلفة الحصول على العملات الأجنبية من السوق السوداء يؤثر سلباً على تكلفة تمويل المشاريع التي تعتمد على استيراد المواد أو التكنولوجيا من الخارج، مما يزيد من الأعباء المالية ويقلل من الجدوى الاقتصادية للمشاريع الممولة جماعياً. بالإضافة إلى ذلك، وجود سوقين للصرف يخلق حالة من عدم الاستقرار في سعر الدينار، مما يزيد من مخاطر الاستثمار. المستثمرون، سواء المحليون أو الأجانب، قد يترددون في المشاركة في مشاريع التمويل الجماعي بسبب الخوف من تقلبات قيمة الدينار والتضخم المستمر. غياب استقرار العملة يؤدي إلى تقليل الثقة في البيئة الاقتصادية ويزيد من حذر المستثمرين في الدخول في مشاريع طويلة الأمد.

لنجاح منصات التمويل الجماعي، تحتاج الجزائر إلى معالجة مشكلة السوق الموازية عبر تحسين سياساتها النقدية وتخفيف القيود على صرف العملات الأجنبية، مما سيساعد على استقرار سعر الصرف وتقليل الفجوة بين السوق الرسمية والموازية. من خلال تعزيز الثقة في السياسات النقدية وتبني إجراءات تعزز الشفافية والاستقرار المالي، يمكن للجزائر أن تخلق بيئة أكثر جاذبية للمستثمرين وتسهم في دعم التمويل الجماعي كأداة فعالة لتمويل المشاريع التنموية والابتكارية.

### الفرع الثاني: واقع معدلات التضخم

#### أولاً: معدلات التضخم السنوية

خلال السنوات الأخيرة، شهدت الجزائر تقلبات في معدلات التضخم بسبب عدة عوامل اقتصادية وسياسية، وخصوصاً بسبب الاعتماد الكبير على صادرات النفط التي تتأثر بتقلبات أسعار النفط العالمية. في سنوات الركود الاقتصادي أو عندما تنخفض أسعار النفط، ترتفع معدلات التضخم نتيجة لانخفاض الإيرادات الحكومية وزيادة العجز في الموازنة. من ناحية أخرى، في أوقات الازدهار وارتفاع أسعار النفط، قد تشهد الجزائر تحسناً نسبياً في معدلات التضخم بفضل زيادة الإيرادات.

شكل 35: تطور معدلات التضخم في الجزائر خلال ثلاث سنوات



Source: tradingeconomics.com | Office National des Statistiques (ONS)

المصدر: (Macro Trends, 2022)

التضخم المرتفع يؤثر سلبًا على القوة الشرائية للدينار الجزائري، مما يزيد من تكاليف المعيشة ويقلل من قدرة الأفراد على شراء السلع والخدمات. هذا الانخفاض في القوة الشرائية يمكن أن يؤدي إلى تقليل النشاط الاقتصادي المحلي نظرًا لأن زيادة الأسعار تحد من الإنفاق الاستهلاكي.

من جهة أخرى، التضخم المرتفع يمكن أن يؤدي إلى عرقلة النمو الاقتصادي بجعل البيئة الاقتصادية غير مستقرة، مما يؤثر على الاستثمارات المحلية والأجنبية. الشركات قد تتردد في الاستثمار في بيئة تواجه تقلبات في الأسعار وارتفاع تكاليف التمويل.

لمواجهة هذه التحديات، يتطلب الأمر من البنك المركزي الجزائري والحكومة اتخاذ تدابير نقدية ومالية حكيمة لضمان استقرار الأسعار ودعم النمو الاقتصادي. هذا يشمل تحسين إدارة السياسات النقدية والمالية وتعزيز الاقتصاد بطرق تخفف من الاعتماد المفرط على النفط.

### ثانياً: تأثير التضخم

التضخم في الجزائر ينعكس بشكل مباشر على إمكانية تبني تقنية التمويل الجماعي في البلاد. مع ارتفاع تكاليف المعيشة وتآكل القدرة الشرائية للأفراد، يصبح من الصعب على المواطنين المساهمة في المشاريع الممولة جماعياً، حيث يتجه معظم دخلهم نحو تلبية الاحتياجات الأساسية. التضخم يزيد من تكاليف المشاريع أيضاً، حيث ترتفع أسعار المواد الخام والخدمات، ما يضعف قدرة الشركات الناشئة ورواد الأعمال على تنفيذ مشاريعهم بفعالية من خلال التمويل الجماعي.

علاوة على ذلك، يؤثر التضخم سلبًا على استقرار السوق المالي وقيمة الدينار الجزائري، مما يؤدي إلى تراجع ثقة المستثمرين في تمويل المشاريع المحلية. إذا كان التضخم غير مستقر، يصبح من الصعب على رواد الأعمال والمستثمرين التنبؤ بالتكاليف المستقبلية أو الحفاظ على القيمة الحقيقية للأموال المستثمرة، مما يجعل التمويل الجماعي أداة أقل فعالية في ظل هذه الظروف الاقتصادية.

لذا، إذا لم تتخذ الحكومة إجراءات فعالة للتحكم في التضخم، فقد يكون من الصعب تحقيق استدامة التمويل الجماعي على المدى الطويل في الجزائر.

### ثالثاً: التحكم في الأسعار

التحكم في الأسعار في الجزائر يُعد أداة تستخدمها الحكومة للتخفيف من آثار التضخم ولضمان استقرار أسعار السلع الأساسية. هذه السياسة تهدف إلى حماية المستهلكين، خصوصاً ذوي الدخل المحدود، من تأثيرات ارتفاع الأسعار، وذلك عبر تحديد سقف لأسعار المنتجات الأساسية مثل المواد الغذائية والوقود.

فيما يتعلق بالتمويل الجماعي، قد تؤثر سياسات التحكم في الأسعار بشكل مباشر وغير مباشر على نجاح هذه المنصات. من ناحية، تساهم هذه السياسات في الحفاظ على القوة الشرائية للمستهلكين والمستثمرين الصغار، مما يزيد من قدرتهم على المساهمة في المشاريع عبر التمويل الجماعي. ارتفاع معدلات التضخم أو عدم استقرار الأسعار قد يحد من قدرة الأفراد على توجيه مدخراتهم نحو الاستثمار في منصات التمويل الجماعي، إذ سيتوجه الإنفاق نحو تلبية الاحتياجات الأساسية.

ومع ذلك، يواجه الاقتصاد الجزائري تحديات مرتبطة بنقص المعروض من السلع المدعومة بسبب الفجوة بين الأسعار الرسمية والتكاليف الفعلية للإنتاج. إذا استمر هذا النقص، فقد يؤدي إلى تأثيرات سلبية على استدامة المشاريع

التي تعتمد على السلع الأساسية المدعومة، مما قد يقلل من جاذبية بعض المشاريع الممولة جماعياً، وخاصة تلك التي تتطلب مواد أولية محلية.

علاوة على ذلك، يعتمد الاقتصاد الجزائري بشكل كبير على الواردات، مما يجعل الأسعار المحلية عرضة للتقلبات في الأسواق الدولية. هذا الأمر يشكل تحدياً إضافياً لمشاريع التمويل الجماعي، خاصة تلك التي تعتمد على استيراد المواد أو المعدات، حيث قد ترتفع التكاليف بشكل كبير بسبب التضخم أو التقلبات في أسعار الصرف، مما يؤثر على الجدوى الاقتصادية لتلك المشاريع. في النهاية، رغم أن سياسات التحكم في الأسعار تلعب دوراً هاماً في استقرار الاقتصاد الجزائري، فإن فعاليتها بالنسبة لمشاريع التمويل الجماعي تعتمد على التوازن بين توفير السلع الأساسية والتحفيز الاقتصادي للاستثمارات والمشاريع.

### رابعاً: السياسات الحكومية

السياسات الحكومية للتحكم في التضخم تلعب دوراً حاسماً في تمهيد الطريق لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر. مع استمرار ارتفاع معدلات التضخم وتأثيره السلبي على الاقتصاد المحلي، تصبح الحاجة إلى استقرار اقتصادي وبيئة استثمارية جاذبة أكثر إلحاحاً. الحكومة الجزائرية، من خلال البنك المركزي، تعمل على مكافحة التضخم من خلال أدوات السياسة النقدية مثل معدلات الفائدة وعمليات السوق المفتوحة. ومع ذلك، فإن التحديات الكبيرة، بما في ذلك الاعتماد على القطاع النفطي وضعف تنوع الاقتصاد، تعيق هذه الجهود في تحقيق الاستقرار الكامل.

بالنسبة للتمويل الجماعي، يلعب استقرار التضخم دوراً رئيسياً في جذب المستثمرين والمشاركين المحليين والدوليين. إذا كانت السياسات الحكومية غير قادرة على التحكم في التضخم بفعالية، سيؤدي ذلك إلى تقلبات اقتصادية تزيد من حذر المستثمرين، وتجعل من الصعب على المشاريع الممولة جماعياً تحقيق أهدافها. فعلى الرغم من جهود الحكومة في دعم الأسعار والحفاظ على استقرارها، إلا أن التحديات المتعلقة بارتفاع تكلفة المعيشة وتقلبات سعر الصرف تؤثر سلباً على قدرة الأفراد على المساهمة في منصات التمويل الجماعي.

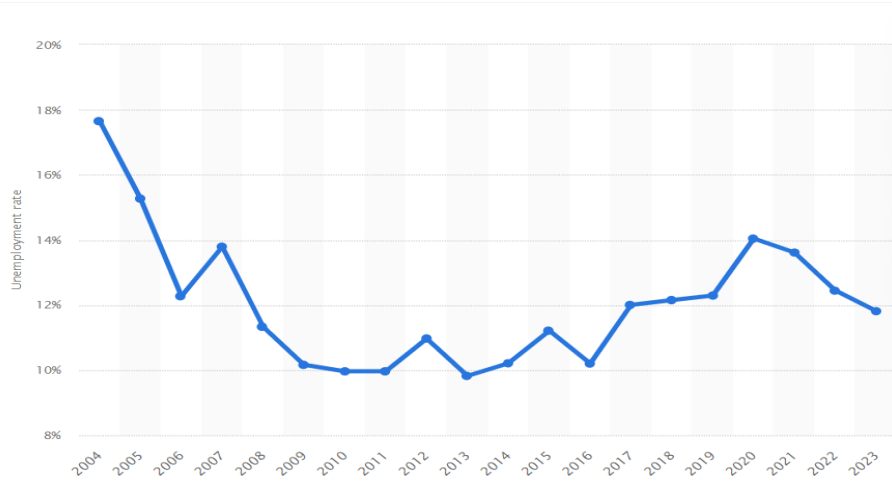
لتحقيق بيئة أكثر استقراراً لتبني التمويل الجماعي، يتعين على الجزائر التركيز على تنفيذ سياسات أكثر شمولاً واستدامة، مثل تعزيز الإنتاج المحلي وتقليل الاعتماد على الواردات، مما سيؤدي إلى تقليل تأثير التضخم على الاقتصاد وزيادة الثقة في هذا النوع من التمويل.

### الفرع الثالث: واقع معدلات البطالة

#### أولاً: تأثير معدلات البطالة

ارتفاع معدلات البطالة في الجزائر يؤثر بشكل مباشر على إمكانات تبني التمويل الجماعي كأداة لتمويل المشاريع الناشئة. مع وصول نسبة البطالة بين الشباب إلى حوالي 30%، فإن الشريحة الأكبر التي يُتوقع أن تساهم في منصات التمويل الجماعي تواجه صعوبة في توفير دخل ثابت يمكنها من الاستثمار في هذه المشاريع. الأولويات المالية للأفراد الذين يعانون من البطالة تتجه نحو تلبية الاحتياجات الأساسية، مما يقلل من قدرتهم على المشاركة في مشاريع التمويل الجماعي.

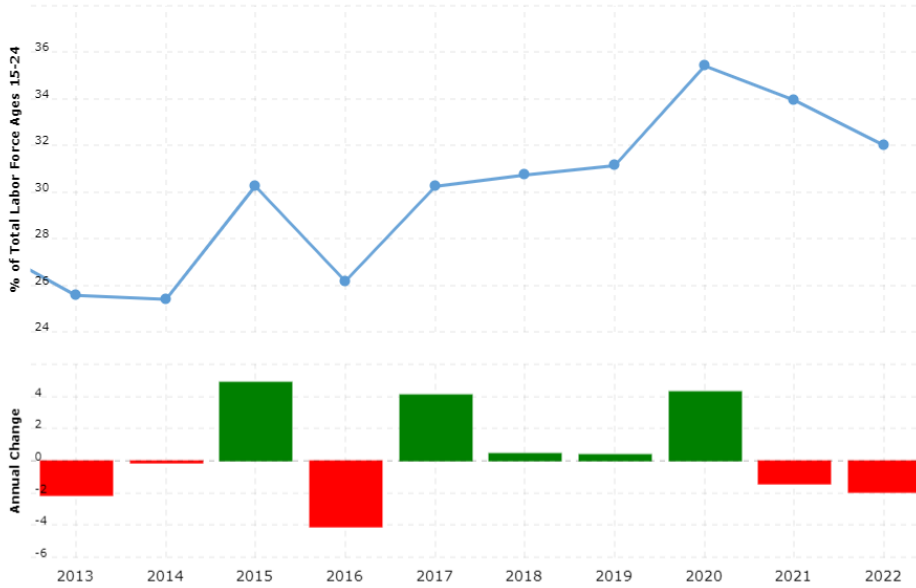
شكل 36: تطور معدلات البطالة في الجزائر 2004-2023



المصدر: (Statista, 2024)

علاوة على ذلك، البطالة المرتفعة تؤدي إلى تراجع الثقة في الاقتصاد، مما يجعل المستثمرين والأفراد أكثر حذراً بشأن المخاطرة في استثمارات جديدة غير مضمونة العوائد. هذا الوضع يعوق تطور التمويل الجماعي كأداة فعالة لدعم المشاريع الناشئة، حيث يعتمد نجاح هذه المنصات على مساهمة جماعية وواسعة النطاق من الأفراد.

شكل 37: تطور معدلات البطالة بين الشباب في الجزائر 2013-2022



المصدر: (Statista, 2024)

لتحقيق استدامة التمويل الجماعي في الجزائر، يتطلب الأمر تطبيق سياسات اقتصادية تعزز من خلق فرص عمل مستدامة، لا سيما في القطاعات غير النفطية. هذا من شأنه زيادة القدرة المالية للأفراد على المشاركة في التمويل الجماعي، مما يساهم في دعم المشاريع الناشئة وزيادة النشاط الاقتصادي في البلاد.

ثانياً: سياسات الحكومة

سياسات الحكومة الجزائرية لدعم ريادة الأعمال وتقليل البطالة تلعب دوراً هاماً في تمهيد الطريق لتبني تقنية التمويل الجماعي كوسيلة لتمويل المشاريع الناشئة. من خلال برامج مثل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)، يمكن للشباب ورواد الأعمال الوصول إلى التمويل اللازم لبدء مشاريعهم،

مما يخلق بيئة خصبة للتمويل الجماعي لتقديم دعم إضافي. منصات التمويل الجماعي يمكن أن تكون مكتملة لهذه السياسات الحكومية من خلال جمع التمويلات من أفراد المجتمع، ما يساهم في تمويل مشاريع مبتكرة في مجالات مثل التكنولوجيا والطاقة المتجددة التي تشجعها الحكومة عبر قانون الشركات الناشئة.

علاوة على ذلك، برامج التكوين المهني التي تهدف إلى تطوير المهارات الأساسية يمكن أن تكون مفيدة لرواد الأعمال الذين يرغبون في تقديم مشاريع جذابة على منصات التمويل الجماعي. ومع ذلك، تبقى التحديات مثل البيروقراطية وضعف التنسيق بين القطاعات تحديًا قد يعيق فعالية التمويل الجماعي، حيث يحتاج نجاح هذه المنصات إلى بيئة تنظيمية مرنة ومشجعة. لتفعيل التمويل الجماعي كأداة أساسية في دعم ريادة الأعمال وتقليل البطالة، يتطلب الأمر إصلاحات إضافية في البيئة الاقتصادية لتعزيز الثقة والاستدامة.

### ثالثًا: تأثير البطالة على الاقتصاد المحلي

البطالة في الجزائر لها تأثيرات متعددة على الاقتصاد المحلي، وتمثل تحديًا كبيرًا يؤثر على جوانب مختلفة من الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وهذا التأثير يمتد أيضًا إلى قدرة الأفراد على المشاركة في منصات التمويل الجماعي. مع ارتفاع معدلات البطالة، خاصة بين الشباب، تنقلص القوة الشرائية للفرد، مما يقلل من قدرتهم على المشاركة في الاستثمارات أو المساهمة في المشاريع الممولة جماعيًا. انخفاض الاستهلاك وتباطؤ نشاط الأعمال يؤدي إلى تقلص الفرص الاقتصادية، مما يعمق أزمة البطالة ويقلل من قدرة المواطنين على تخصيص جزء من دخلهم للمساهمة في المشاريع الصغيرة أو المتوسطة التي تعتمد على التمويل الجماعي.

إدخال "منحة البطالة" كإجراء اجتماعي لدعم العاطلين عن العمل يساهم في توفير دعم مؤقت للشباب الباحثين عن العمل، الذي وصل عددهم حسب تصريح فيصل بن طالب وزير العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي 2.008.354 مستفيد، مما قد يمنحهم قدرة محدودة على الاستثمار في بعض المشاريع الممولة جماعيًا. لكن في غياب فرص عمل مستدامة، تظل مساهمة هؤلاء الأفراد محدودة، مما يضعف من فعالية التمويل الجماعي كأداة للنمو الاقتصادي. الاستثمار في المشاريع التنموية والابتكارات التكنولوجية من خلال التمويل الجماعي يحتاج إلى قاعدة أوسع من المساهمين الذين يمتلكون القدرة المالية للمساهمة، وهو ما يعوقه ارتفاع معدلات البطالة.

إضافة إلى ذلك، تؤثر البطالة سلبًا على الابتكار والإنتاجية، إذ أن الفئات الشابة التي قد تكون قادرة على المشاركة في تمويل المشاريع أو حتى على ريادةها تجد نفسها عاطلة عن العمل، مما يؤدي إلى فقدان رأس المال البشري الضروري لدفع عجلة النمو الاقتصادي. وبسبب الاعتماد الكبير على القطاع النفطي، لم تستطع القطاعات غير النفطية حتى الآن استيعاب العدد الكبير من العاطلين عن العمل أو خلق بيئة اقتصادية تمكن من زيادة المساهمات في منصات التمويل الجماعي.

لذلك، تحتاج الجزائر إلى تبني سياسات توظيف مستدامة وتحفيز النمو في القطاعات غير النفطية من أجل تقليل معدلات البطالة وزيادة القدرة الشرائية للأفراد. تحسين بيئة الأعمال وخلق فرص عمل جديدة سيساهم في تعزيز مساهمات الأفراد في منصات التمويل الجماعي، وبالتالي تعزيز القدرة على تمويل المشاريع التنموية بشكل فعال ومستدام.

### رابعًا: فعالية برامج التدريب والتوظيف

برامج التدريب والتوظيف في الجزائر لا تزال تواجه تحديات كبيرة، وهذا يؤثر بشكل مباشر على قدرة الأفراد على المشاركة الفعالة في منصات التمويل الجماعي. على الرغم من وجود العديد من المبادرات التي تهدف إلى تحسين مهارات الشباب وإدماجهم في سوق العمل، فإن هذه البرامج غالبًا ما تكون غير متماسية مع احتياجات السوق الحديثة. خاصة

في القطاعات المتقدمة مثل التكنولوجيا والابتكار. وبما أن التمويل الجماعي يعتمد على المشاركة الفعالة من الأفراد والمستثمرين المحليين، فإن قلة فرص التوظيف المناسبة تقلل من القدرة المالية للأفراد على الاستثمار أو المساهمة في المشاريع الممولة جماعياً.

عندما يجد الخريجون أنفسهم غير قادرين على العمل في قطاعات تتطلب مهارات حديثة، تصبح مشاركتهم في المشاريع التمويلية محدودة. هذا يؤثر بشكل مباشر على قدرة منصات التمويل الجماعي على جمع الأموال اللازمة للمشاريع، لا سيما إذا كانت تلك المشاريع تستهدف مجالات تقنية أو صناعات متطورة. بالإضافة إلى ذلك، نقص التدريب المناسب يحد من إمكانية ظهور مشاريع مبتكرة تستفيد من التمويل الجماعي، حيث أن الأفراد الذين يفتقرون إلى المهارات الحديثة قد يتجنبون المخاطرة في المشاريع التي تتطلب قدرات تقنية أو إدارية عالية.

رغم أن الحكومة تحاول دعم الشركات الناشئة من خلال سياسات مثل "Startup Act"، إلا أن عدم كفاية هذه المبادرات يعوق تحسين البيئة العامة للتمويل الجماعي. برامج التدريب المتواضعة والقيود الاقتصادية تجعل من الصعب على رواد الأعمال والشباب تطوير مشاريع قادرة على الاستفادة الكاملة من منصات التمويل الجماعي. لتفعيل هذه الأداة المالية بشكل أفضل، تحتاج الجزائر إلى تحسين برامج التدريب والتوظيف وتطوير بيئة تعليمية تدعم الابتكار وريادة الأعمال.

### الفرع الرابع: الوصول الى راسمال

#### أولاً: القروض المصرفية

العديد من المؤسسات المالية والمصرفية تقدم برامج تمويلية لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي تشمل بعض المبادرات الموجهة للشباب والمستثمرين الجدد. من أبرز الجهات التي تقدم هذه القروض، الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANSE) سابقاً (والتي تهدف إلى تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة للشباب، بالإضافة إلى القروض التي يقدمها الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) لدعم المشاريع الخاصة بالعاطلين عن العمل.

لكن، على الرغم من توفر هذه البرامج، إلا أن العديد من رواد الأعمال والشركات الناشئة يواجهون صعوبات في الحصول على هذه القروض. من بين التحديات التي تواجههم التعقيدات البيروقراطية والشروط الصارمة التي تضعها البنوك لضمان السداد. غالباً ما يتطلب الحصول على قرض مصرفي تقديم ضمانات مالية كبيرة، وهو ما يمكن أن يشكل عقبة بالنسبة للمستثمرين الجدد الذين لا يملكون رؤوس أموال كافية أو ضمانات كافية. إضافة إلى ذلك، تكون أسعار الفائدة على هذه القروض مرتفعة نسبياً، مما يجعل من الصعب على المشاريع الجديدة تحمّل تكاليف السداد في بداية نشاطها.

بالنسبة لدعم المشاريع الرقمية والتكنولوجية، يشير العديد من الخبراء إلى أن هناك نقصاً في التمويل الموجه خصيصاً لهذا النوع من المشاريع في النظام المصرفي التقليدي، وهو ما يشكل عائقاً أمام تطوير الابتكار في هذا القطاع. يتم توجيه معظم التمويلات نحو المشاريع التقليدية مثل الزراعة والصناعة الصغيرة، بينما تظل المشاريع التكنولوجية بحاجة إلى قنوات تمويل متخصصة.

في سياق التمويل الجماعي، يصبح هذا النقص في التمويل المصرفي التقليدي أكثر وضوحاً، حيث يُعتبر التمويل الجماعي بديلاً محتملاً لتجاوز العقبات المصرفية. إذا لم تتمكن الشركات الناشئة أو المشاريع الصغيرة من الحصول على قروض ميسرة، يمكن لمنصات التمويل الجماعي أن تلعب دوراً رئيسياً في توفير رؤوس الأموال اللازمة. التمويل الجماعي يُعد

حلاً مبتكراً لتجاوز القيود التي تفرضها البنوك، حيث يتيح للمشاريع جذب رؤوس أموال من الأفراد مباشرة، دون الحاجة إلى الضمانات الكبيرة أو التعامل مع البيروقراطية المصرفية.

### ثانياً: رأس المال المخاطر

رأس المال المخاطر هو أحد الأدوات الأساسية لدعم المشاريع الناشئة التي تتسم بالابتكار والقدرة على النمو السريع، إلا أن توافره في الجزائر لا يزال محدوداً نسبياً مقارنة بالدول المتقدمة. في الجزائر، يعتمد النظام المالي بشكل كبير على التمويل التقليدي مثل القروض المصرفية، بينما لا تزال استثمارات رأس المال المخاطر في مراحلها الأولية، على الرغم من الجهود الحكومية المبذولة لتعزيز هذا النوع من الاستثمار.

في السنوات الأخيرة، شهدت الجزائر بعض المبادرات التي تهدف إلى تحفيز رأس المال المخاطر، مثل إطلاق "صندوق دعم الابتكار" وبرامج تمويل للشركات الناشئة عبر الوكالات الوطنية لدعم المشاريع الصغيرة. إضافة إلى ذلك، تم إنشاء بعض صناديق رأس المال المخاطر بالتعاون مع مستثمرين محليين ودوليين لتمويل المشاريع التكنولوجية والابتكارية. ومع ذلك، فإن حجم هذه الاستثمارات لا يزال محدوداً، والبيئة الاستثمارية غير ناضجة بما يكفي لجذب رؤوس الأموال المخاطرة بشكل واسع.

التحديات الرئيسية التي تواجه توافر رأس المال المخاطر في الجزائر تشمل ضعف بيئة الأعمال، الروتين الإداري، والنقص في الحوافز الضريبية والتشريعية التي تشجع المستثمرين على المخاطرة برؤوس أموالهم في مشاريع ناشئة. كما أن التركيز الأكبر على القطاعات التقليدية مثل الزراعة والصناعة يُعد من العوامل التي تبطئ تدفق رأس المال المخاطر نحو قطاعات الابتكار والتكنولوجيا.

في سياق التمويل الجماعي، يمكن أن يلعب رأس المال المخاطر دوراً مكماً، حيث أن المستثمرين يمكنهم استخدام منصات التمويل الجماعي للوصول إلى فرص استثمارية في المشاريع الناشئة التي لديها إمكانيات نمو عالية. ولكن، لضمان نجاح هذا التكامل، يحتاج النظام المالي في الجزائر إلى تعزيز ثقافة الاستثمار المخاطر ودعم الابتكار بشكل أكثر فعالية، من خلال توفير أطر قانونية مشجعة وتحفيزات ضريبية لجذب المستثمرين نحو هذا القطاع.

### ثالثاً: الاستثمار الحكومي

الحكومة الجزائرية تسعى إلى دعم زيادة الأعمال والابتكار من خلال عدد من المبادرات والاستثمارات الحكومية، التي يمكن أن تساهم أيضاً في تطوير منصات التمويل الجماعي على الصعيد المحلي. قانون الشركات الناشئة (Startup Act)، الذي يوفر إعفاءات ضريبية وتسهيلات تمويلية، يشجع رواد الأعمال على دخول عالم المشاريع التكنولوجية والابتكارية. هذا النوع من السياسات يساهم في تعزيز البنية التحتية للمشاريع الرقمية، مما قد ينعكس إيجابياً على تمويل الجماعي، حيث يتيح لأصحاب المشاريع الوصول إلى موارد وخدمات تساعدهم في تطوير أفكارهم وجذب المستثمرين عبر منصات التمويل الجماعي.

من خلال برامج التدريب والدعم الفني، مثل تلك التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، يصبح بإمكان رواد الأعمال الشباب اكتساب المهارات اللازمة لتأسيس مشاريعهم الرقمية. هذه المبادرات تحفز على الابتكار، وتساعد في نشر ثقافة التمويل الجماعي كأداة لتمويل المشاريع، إذ تفتح الفرص أمام الشركات الناشئة لجذب تمويل من الأفراد عبر المنصات الرقمية.

رغم وجود هذه التسهيلات الحكومية، ما زالت هناك تحديات تتعلق بالبيروقراطية والبيئة التنظيمية، والتي قد تؤثر على سرعة وحجم الاستثمارات في المشاريع الرقمية، وبالتالي تحد من إمكانيات التمويل الجماعي كوسيلة فعالة لدعم

هذه المشاريع. بالإضافة إلى ذلك، غياب التنسيق بين القطاعات المختلفة والبيئة التشريعية غير المستقرة قد يحد من توسع منصات التمويل الجماعي خارج نطاق المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

بشكل عام، الاستثمار الحكومي في دعم الابتكار والتكنولوجيا يمكن أن يكون محركاً رئيسياً لتعزيز التمويل الجماعي في الجزائر، لكنه يتطلب جهوداً إضافية لضمان استمرارية وفعالية هذا الدعم، وتحقيق التكامل بين سياسات التمويل الجماعي والابتكار الحكومي.

### الفرع الخامس: النظام الضريبي

#### أولاً: الإعفاءات الضريبية

الإعفاءات الضريبية للشركات الناشئة والمشاريع الرقمية في الجزائر تعد جزءاً من السياسات الحكومية لدعم زيادة الأعمال والتحول الرقمي، وهي ذات صلة وثيقة بتطوير منصات التمويل الجماعي. مع إطلاق قانون "Startup Act"، تسعى الحكومة إلى خلق بيئة داعمة للشركات الناشئة من خلال حوافز ضريبية ومالية، بما في ذلك إعفاءات ضريبية على الأرباح والإيرادات لفترة قد تصل إلى خمس سنوات. هذه الإعفاءات تسهم في تخفيف الأعباء المالية عن الشركات الناشئة، مما يمنحها الفرصة للنمو والتركيز على الابتكار، وهو ما ينعكس إيجابياً على التمويل الجماعي كأداة لدعم هذه الشركات في مراحلها الأولى.

في سياق التمويل الجماعي، تساهم الإعفاءات الضريبية في زيادة جاذبية المشاريع الناشئة للمستثمرين، حيث توفر تلك الإعفاءات بيئة أقل مخاطرة وأكثر تشجيعاً للمستثمرين الأفراد الراغبين في المساهمة عبر منصات التمويل الجماعي. هذه الحوافز الضريبية تجعل من السهل على المشاريع الناشئة جمع الأموال من خلال منصات التمويل الجماعي، حيث تتوقع هذه المشاريع تحقيق نمو أسرع وأرباح أكبر بفضل الدعم الحكومي في صورة إعفاءات ضريبية.

إضافة إلى ذلك، تساهم الإعفاءات في تعزيز الثقة لدى المستثمرين بأن الشركات الناشئة التي يدعمونها ستكون قادرة على تحقيق استدامة مالية في المراحل الأولى من نشاطها، وهو ما يشجع المزيد من الأفراد على الاستثمار عبر منصات التمويل الجماعي. ومع ذلك، تواجه بعض الشركات الرقمية تحديات في الاستفادة الكاملة من هذه الإعفاءات بسبب التعقيدات البيروقراطية، مما قد يحد من فعالية التمويل الجماعي كأداة لدعم المشاريع الرقمية الناشئة.

#### ثانياً: تيسير القوانين الضريبية

القوانين الضريبية في الجزائر تمثل جانباً مهماً لدعم الابتكار وزيادة الأعمال، وهذا له تأثير مباشر على تمويل المشاريع من خلال منصات التمويل الجماعي. مع سعي الحكومة لتعزيز التنوع الاقتصادي والتحول الرقمي، تُعد تسهيلات القوانين الضريبية عاملاً محفزاً لرواد الأعمال، مما يشجعهم على تبني الابتكار والاعتماد على التمويل الجماعي كأداة لتمويل مشاريعهم. قانون "Startup Act" الذي يوفر إعفاءات ضريبية للشركات الناشئة والمشاريع الرقمية، يعد خطوة هامة في هذا الاتجاه، حيث يمنح الشركات الناشئة القدرة على تخفيف الأعباء المالية، مما يتيح لهم الفرصة للتركيز على الابتكار والنمو وجذب الاستثمارات من خلال التمويل الجماعي.

هذه التسهيلات تشمل إعفاءات من ضريبة الدخل والأرباح، بالإضافة إلى تخفيضات في الضرائب المتعلقة بالتوظيف، مما يعزز من قدرة المشاريع الابتكارية على تقديم عروض جذابة للمستثمرين عبر منصات التمويل الجماعي. وجود مثل هذه الحوافز الضريبية يشجع الأفراد على المشاركة في تمويل المشاريع الجماعية، حيث يطمئنون إلى أن المشاريع التي يدعمونها تتمتع ببيئة ضريبية مشجعة وتخضع لدعم حكومي فعال.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

رغم ذلك، تواجه الشركات الناشئة في الجزائر تحديات تتعلق بالاستفادة الكاملة من هذه القوانين، حيث تعيق البيروقراطية وعدم وضوح النصوص القانونية الفعالية الكاملة لهذه الحوافز. هذا قد يؤثر على مدى قدرة الشركات على الوصول إلى التمويل الجماعي، إذ يظل نجاح التمويل الجماعي مرتبطاً بوجود بيئة ضريبية مشجعة وتسهيلات فعلية تعزز من قدرة المشاريع على تحقيق أهدافها. لذلك، تحسين تنفيذ هذه القوانين وتبسيط الإجراءات سيزيد من فرص استفادة الشركات الناشئة من التمويل الجماعي ويدعم الابتكار على نطاق أوسع.

### المطلب الثالث: تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الاقتصادية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي

يسعى المطلب الثالث إلى تقييم الجاهزية الاقتصادية للجزائر لاعتماد تقنية التمويل الجماعي، من خلال تحليل خمسة جوانب رئيسية: استقرار العملة، معدلات التضخم، البطالة، الوصول إلى رأس المال، والنظام الضريبي. الفرع الأول يستكشف كيف يؤثر استقرار الدينار الجزائري على جذب الاستثمارات، بينما يتناول الفرع الثاني تأثير التضخم على قدرات الادخار والاستثمار، مما يلعب دوراً حيوياً في تحديد فاعلية التمويل الجماعي. الفرع الثالث يقيم تأثير معدلات البطالة على النشاط الاقتصادي والتوظيف، وكيف يمكن للتمويل الجماعي أن يقدم حلولاً مبتكرة لخلق فرص عمل. الفرع الرابع يبحث في توفر رأس المال وتأثيره على نمو المشاريع الناشئة، بينما يفحص الفرع الخامس كيف يساهم النظام الضريبي في دعم أو تقييد التمويل الجماعي. من خلال هذا التحليل الشامل، نسعى لفهم كيف يمكن للجزائر تحسين بيئتها الاقتصادية لتحقيق أقصى استفادة من إمكانيات التمويل الجماعي.

### الفرع الأول: تقييم استقرار العملة

#### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول بهدف إلى تقييم استقرار العملة في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل تقلبات قيمة الدينار، السياسات النقدية، إدارة احتياطات النقد الأجنبي، التنوع الاقتصادي والسوق الموازية للعملات

الجدول 151: معايير تقييم استقرار العملة في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
تقلبات قيمة الدينار	تقلبات شديدة ومتكررة	تقلبات كبيرة وغير متوقعة	تقلبات معتدلة	تقلبات محدودة نسبياً	تقلبات نادرة ومستقرة جداً
السياسات النقدية	سياسات نقدية ضعيفة وغير فعالة	سياسات نقدية غير متوازنة	سياسات نقدية معتدلة	سياسات نقدية متسقة	سياسات نقدية فعالة ومستقرة
إدارة احتياطات النقد الأجنبي	إدارة غير فعالة للاحتياطات	إدارة ضعيفة للاحتياطات	إدارة معتدلة للاحتياطات	إدارة جيدة للاحتياطات	إدارة ممتازة للاحتياطات
التنوع الاقتصادي	اقتصاد غير متنوع	اقتصاد قليل التنوع	اقتصاد به بعض التنوع	اقتصاد متنوع نسبياً	اقتصاد متنوع بشكل كبير
السوق الموازية للعملات	سوق موازية واسعة ومهيمنة	سوق موازية كبيرة ومؤثرة	سوق موازية ملحوظة	سوق موازية صغيرة	السوق الموازية ضئيلة أو غير موجودة

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

ثانيا: نتائج تقييم استقرار العملة في الجزائر

الجدول 152: نتائج تقييم العنصر 01 استقرار العملة

الرقم	المعيار	الوصف	التقييم
1	تقلبات قيمة الدينار	مدى استقرار الدينار مقابل الدولار واليورو خلال السنوات الأخيرة.	2
2	السياسات النقدية	فعالية التدابير التي يتخذها البنك المركزي في التحكم في قيمة الدينار والحفاظ على استقراره من خلال السياسات النقدية.	3
3	إدارة احتياطات النقد الأجنبي	مدى قدرة الجزائر على الحفاظ على احتياطات كافية من النقد الأجنبي لدعم العملة في أوقات التحديات الاقتصادية.	3
4	التنوع الاقتصادي	مدى اعتماد الجزائر على القطاعات غير النفطية كوسيلة لتخفيف الضغط على الدينار بسبب تقلبات أسعار النفط.	2
5	السوق الموازية للعملة	مدى تأثير السوق السوداء على سعر الصرف الرسمي والفجوة بين السعريين الرسمي والموازي.	2
تقييم العنصر 01 استقرار العملة / 5			2.40

المصدر: من اعداد الطالب

في تقييم تقلبات قيمة الدينار الجزائري، يمكن اعتباره يواجه تقلبات كبيرة وغير متوقعة، ما يجعل التقييم 5/2. الدينار يتأثر بعوامل خارجية مثل تقلبات أسعار النفط وتحديات داخلية كالعجز المالي وضغوط السوق الموازية، مما يؤثر سلبًا على القدرة الشرائية ويزيد من المخاطر الاستثمارية، مما يؤدي إلى ضعف الثقة في الدينار كوسيلة للتخزين الآمن للقيمة أو لاستخدامه في المعاملات المالية الكبيرة، خاصة في التمويل الجماعي. أما بالنسبة للسياسات النقدية، فإن تقييمها هو 5/3؛ حيث يحاول البنك المركزي الجزائري تحقيق الاستقرار النقدي ودعم قيمة الدينار، لكن تبقى تأثيرات هذه السياسات محدودة بسبب الاعتماد الكبير على النفط وتقلب أسعاره. تشمل التدابير المطبقة التحكم في الأسعار وتقييد الواردات، لكنها تواجه صعوبات نتيجة التحديات الهيكلية وضغوط السوق الموازية، مما يجعل من الصعب توفير بيئة مالية مستقرة تشجع الاستثمار وتحافظ على قيمة العملة. تقييم إدارة احتياطات النقد الأجنبي هو أيضًا 5/3، حيث تمتلك الجزائر احتياطات مهمة، ولكن التبعية الكبيرة للإيرادات النفطية تجعل من الصعب زيادة هذه الاحتياطات أو حتى الحفاظ عليها بسبب تقلبات أسعار النفط العالمية. في ما يتعلق بالتنوع الاقتصادي، التقييم هو 5/2. تعتمد الجزائر بشكل كبير على قطاع النفط والغاز، ما يجعل الاقتصاد أقل تنوعًا ويزيد من تعرضه لتقلبات أسعار الطاقة. ورغم الجهود المبذولة لتطوير قطاعات أخرى مثل الزراعة والسياحة والصناعات التحويلية، فإنها لم تصل بعد إلى مستوى يقلل من الاعتماد على النفط. وأخيرًا، السوق الموازية تحصل على تقييم 5/2، حيث تلعب دورًا كبيرًا في تحديد سعر صرف الدينار بسبب الفجوة بين السعر الرسمي والسوق السوداء، مما يعيق السياسات النقدية ويقوض جهود الحكومة في تحقيق استقرار العملة.

الفرع الثاني: تقييم معدلات التضخم

أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم معدلات التضخم في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل معدلات التضخم السنوية، السياسات الحكومية للتحكم في التضخم، تأثير التضخم على الاقتصاد المحلي والسياسات الحكومية

الجدول 153: معايير تقييم معدلات التضخم في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
---------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

معدلات التضخم نادرة ومستقرة جداً	معدلات تضخم محدودة نسبياً	معدلات تضخم معتدلة	معدلات تضخم كبيرة وغير متوقعة	معدلات تضخم شديدة وغير مستقرة	معدلات التضخم السنوية
سياسات حكومية فعالة ومستقرة	سياسات حكومية متوسطة الفعالية	سياسات حكومية معتدلة	سياسات حكومية غير فعالة	سياسات حكومية ضعيفة وغير فعالة	السياسات الحكومية للتحكم في التضخم
تأثير محدود جداً على الاقتصاد	تأثير متوسط على الاقتصاد	تأثير ملحوظ على الاقتصاد	تأثير كبير على الاقتصاد	تأثير كارثي على الاقتصاد	تأثير التضخم على الاقتصاد المحلي
فعالية عالية في التحكم في الأسعار	فعالية متوسطة في التحكم في الأسعار	قدرة متوسطة على التحكم في الأسعار	ضعف في التحكم في الأسعار	فشل في التحكم في الأسعار	فعالية التحكم في الأسعار

المصدر: من اعداد الطالب

ثانياً: نتائج تقييم معدلات التضخم في الجزائر

الجدول 154: نتائج تقييم العنصر 02 معدلات التضخم

الرقم	المعيار	الوصف	التقييم
1	معدلات التضخم	مدى استقرار معدلات التضخم في الجزائر خلال السنوات الأخيرة وتأثيرها على القوة الشرائية والاقتصاد المحلي.	3
2	السياسات الحكومية	مدى فعالية السياسات الحكومية والبنك المركزي في الحد من التضخم والتحكم في تقلبات الأسعار.	3
3	تأثير التضخم	تأثير التضخم على الاقتصاد المحلي الجزائري	3
4	التحكم في الأسعار	فعالية التحكم في الأسعار	3
3.00	تقييم العنصر 02 معدلات التضخم / 4		

المصدر: من اعداد الطالب

فيما يتعلق بمعدلات التضخم السنوية في الجزائر، يمكن تقييمها بـ 5/3 وفقاً للمعايير المذكورة. على مدار السنوات الأخيرة، شهدت الجزائر تقلبات متوسطة في معدلات التضخم، حيث واجهت ضغوطاً تضخمية بسبب الاعتماد الكبير على الواردات، مما جعل التضخم معتدلاً نسبياً ولكنه مستمر.

أما السياسات الحكومية للتحكم في التضخم، فيمكن تقييمها بـ 5/3. تعتمد الحكومة الجزائرية بشكل كبير على أدوات مثل التحكم في الأسعار ودعم السلع الأساسية. ورغم نجاح هذه السياسات في تخفيف بعض آثار التضخم، إلا أن الفجوة بين التكاليف الفعلية والأسعار المدعومة تؤدي أحياناً إلى نقص في السلع المدعومة، مما يقلل من فعالية هذه السياسات على المدى الطويل.

تأثير التضخم على الاقتصاد المحلي يمكن تقييمه بـ 5/3. التضخم يؤثر بشكل ملحوظ على القدرة الشرائية للأفراد وعلى تكلفة تنفيذ المشاريع، بما في ذلك تلك التي تعتمد على التمويل الجماعي. ارتفاع التضخم يجعل من الصعب على الأفراد المساهمة في المشاريع الممولة جماعياً ويؤدي إلى زيادة تكاليف التشغيل، مما يضعف من قدرة رواد الأعمال على تحقيق الربحية المستدامة.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

أخيرًا، السياسات الحكومية يمكن تقييمها بـ 5/3. على الرغم من الجهود المبذولة لضبط التضخم وتحقيق استقرار اقتصادي، لا تزال هناك تحديات كبيرة مرتبطة بتقلبات الأسعار العالمية واعتماد الجزائر الكبير على الواردات. السياسات الحكومية تظهر فعالية معتدلة، ولكنها تحتاج إلى تحسينات أكبر، خاصة فيما يتعلق بتعزيز التنوع الاقتصادي وتقليل الاعتماد على الواردات.

### الفرع الثالث: تقييم معدلات البطالة

#### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم معدلات البطالة في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل معدلات البطالة السنوية، سياسات الحكومة للحد من البطالة، تأثير البطالة على الاقتصاد المحلي وفعالية برامج التدريب والتوظيف

#### الجدول 155: معايير تقييم معدلات البطالة في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
معدلات البطالة السنوية	معدلات بطالة مرتفعة جدًا وغير مستقرة	معدلات بطالة مرتفعة وغير مستقرة نسبيًا	معدلات بطالة معتدلة	معدلات بطالة محدودة نسبيًا	معدلات بطالة نادرة ومستقرة
سياسات الحكومة للحد من البطالة	سياسات حكومية ضعيفة وغير فعالة	سياسات حكومية غير فعالة إلى حد كبير	سياسات حكومية معتدلة	سياسات حكومية فعالة ومتوسطة التأثير	سياسات حكومية فعالة ومستقرة
تأثير البطالة على الاقتصاد المحلي	تأثير كارثي على الاقتصاد	تأثير كبير على الاقتصاد	تأثير ملحوظ على الاقتصاد	تأثير متوسط على الاقتصاد	تأثير محدود جدًا على الاقتصاد
فعالية برامج التدريب والتوظيف	فشل في توفير برامج تدريب وتوظيف فعالة	ضعف كبير في برامج التدريب والتوظيف	قدرة متوسطة على توفير برامج التدريب والتوظيف	فعالية متوسطة في توفير التدريب والتوظيف	فعالية كبيرة في توفير فرص التدريب والتوظيف

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

#### ثانياً: نتائج تقييم معدلات البطالة في الجزائر

#### الجدول 156: نتائج تقييم العنصر 03 معدلات البطالة

الرقم	المعيار	الوصف	التقييم
1	تأثير معدلات البطالة	مدى ارتباط معدلات البطالة بقدرة الأفراد على تحمل تكاليف المساهمة في المشاريع.	2
2	سياسات الحكومة	سياسات الحكومة لتقليل معدلات البطالة ودعم ريادة الأعمال.	3
3		تأثير البطالة على الاقتصاد المحلي	3
4		فعالية برامج التدريب والتوظيف	3
		تقييم العنصر 04 معدلات البطالة	2.75

المصدر: من اعداد الطالب

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

بالنسبة لمعدلات البطالة السنوية، فقد كانت تتراوح بين 10% إلى 11% في السنوات الأخيرة، مع ارتفاع كبير بين فئة الشباب حيث تصل إلى 30%. هذا يعكس تحديات كبيرة في خلق فرص عمل كافية، لذلك يمكن تقييم هذا العنصر بـ 5/2 نظراً لارتفاع معدلات البطالة وصعوبة إيجاد حلول فعالة لتقليصها. فيما يتعلق بسياسات الحكومة للتحكم في البطالة، ورغم وجود العديد من المبادرات الحكومية لدعم التشغيل وريادة الأعمال، مثل الوكالة الوطنية لدعم تنمية المقاولاتية وصندوق التأمين عن البطالة، إلا أن فعالية هذه السياسات تبقى محدودة بسبب البيروقراطية وضعف التمويل والدعم، ولذلك يمكن تقييم هذا العنصر بـ 5/3. أما تأثير معدلات البطالة على الاقتصاد المحلي، فإن البطالة المرتفعة تؤثر بشكل كبير على الاقتصاد من خلال الحد من الاستهلاك المحلي وزيادة الضغط على الحكومة لتوفير الإعانات، مما يقلل من قدرة الأفراد على المشاركة في مشاريع التمويل الجماعي والاستثمار في الأعمال المحلية، ويمكن تقييم هذا التأثير بـ 5/2. بخصوص فعالية برامج التدريب، فإن برامج التدريب الموجهة للشباب والباحثين عن عمل لا تزال بحاجة إلى تطوير شامل، حيث أن التدريب الحالي لا يتماشى بشكل كافٍ مع متطلبات سوق العمل المتغيرة، خصوصاً في المجالات التقنية، ولذلك يمكن تقييم فعالية برامج التدريب بـ 5/3.

### الفرع الرابع: تقييم الوصول الى راسمال

#### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم الوصول الى راسمال في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل القروض المصرفية ، رأس المال المخاطر والاستثمار الحكومي.

الجدول 157: معايير تقييم الوصول الى راسمال في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
القروض المصرفية	القروض المصرفية غير متاحة أو محدودة بشكل كبير	القروض المصرفية غير متاحة بسهولة وتتطلب ضمانات كبيرة	القروض المصرفية متاحة لكن بشروط صارمة وصعوبة الوصول إليها	القروض المصرفية متاحة بشروط جيدة لكن تقتصر على قطاعات معينة	القروض المصرفية متاحة بشكل واسع وسهولة الوصول إليها من مختلف الفئات
رأس المال المخاطر	رأس المال المخاطر غير موجود أو ضعيف	رأس المال المخاطر نادر وغير متاح بسهولة	رأس المال المخاطر محدود وبميل للمشاريع الكبرى	رأس المال المخاطر متاح لكن بشروط	رأس المال المخاطر متاح للمشاريع الناشئة والمستثمرين الجدد
الاستثمار الحكومي	الاستثمار الحكومي غائب أو غير مؤثر	الاستثمار الحكومي ضعيف ويشمل فقط بعض القطاعات	الاستثمار الحكومي معتدل ويشمل بعض القطاعات	الاستثمار الحكومي جيد لكنه موجه لقطاعات محددة	الاستثمار الحكومي كبير ويشمل مختلف القطاعات الاقتصادية

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كريمة محمد، 2024)

ثانياً: نتائج تقييم الوصول الى راسمال في الجزائر

الجدول 158: نتائج تقييم العنصر 04 الوصول الى راسمال

الرقم	المعيار	الوصف	التقييم
1	القروض المصرفية	مدى توفر القروض المصرفية الميسرة لدعم المشاريع	3

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

2	رأس المال المخاطر	مدى توافر رأس المال المخاطر للاستثمارات في المشاريع الناشئة	2
3	الاستثمار الحكومي	تسهيلات الاستثمار الحكومي لدعم الابتكار والمشاريع الرقمية	3
2.67	تقييم العنصر 04 الوصول الى رأسمال		

المصدر: من اعداد الطالب

الوصول إلى رأس المال في الجزائر يواجه تحديات متعددة رغم وجود بعض المبادرات الداعمة. القروض المصرفية متاحة، لكنها تظل مشروطة بضمانات صارمة وبيروقراطية معقدة، مما يجعل من الصعب على العديد من رواد الأعمال الحصول على التمويل اللازم لمشاريعهم، خاصة في القطاعات الناشئة، ما يستحق تقييمًا 5/3. أما رأس المال المخاطر، فإنه لا يزال ضعيفًا وغير مستغل بشكل كافٍ لدعم الابتكار والمشاريع التكنولوجية، حيث أن البيئة الاستثمارية غير ناضجة بما يكفي لجذب هذه النوعية من الاستثمارات، لذا يُقيم 5/2. الاستثمار الحكومي، من جانبه، يقدم بعض التسهيلات عبر قوانين مثل "Startup Act"، لكن تأثيره الفعلي محدود نتيجة التعقيدات الإدارية وضعف التنسيق بين الجهات المختلفة، ما يعطيه تقييم 5/3.

الفرع الخامس: تقييم النظام الضريبي

أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم النظام الضريبي في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل الإعفاءات الضريبية وتيسير القوانين الضريبية

الجدول 159: معايير تقييم النظام الضريبي في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
الإعفاءات الضريبية	لا توجد إعفاءات ضريبية تقريبًا للشركات الناشئة والمشاريع الرقمية	الإعفاءات الضريبية للشركات الناشئة والمشاريع الرقمية نادرة جدًا	الإعفاءات الضريبية متاحة لكن تقتصر على عدد محدود من الشركات الناشئة والمشاريع الرقمية	الإعفاءات الضريبية متاحة لعدد كبير من الشركات الناشئة في القطاعات الرقمية بشروط معينة	الإعفاءات الضريبية متاحة بشكل واسع للشركات الناشئة والمشاريع الرقمية وتشمل عدة قطاعات
تيسير القوانين الضريبية	القوانين لا تدعم الابتكار أو زيادة الأعمال وتعيق التطور في هذا المجال	القوانين لا تقدم دعمًا كافيًا للابتكار وزيادة الأعمال وتعتبر عائقًا في بعض الأحيان	القوانين تدعم الابتكار وزيادة الأعمال بشكل محدود، وتحتاج إلى إصلاحات جوهرية	القوانين تدعم الابتكار وزيادة الأعمال، لكن تحتاج إلى تحسينات صغيرة لتشجيع أكثر	القوانين الضريبية تسهل بشكل كبير عمليات الابتكار وتوفر حوافز قوية لزيادة الأعمال

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

ثانياً: نتائج تقييم النظام الضريبي في الجزائر

الجدول 160: نتائج تقييم العنصر 05 النظام الضريبي

الرقم	المعيار	الوصف	التقييم
1	الإعفاءات الضريبية	مدى الإعفاءات الضريبية للشركات الناشئة والمشاريع الرقمية	4
2	تيسير القوانين الضريبية	مدى تيسير القوانين الضريبية لدعم الابتكار وزيادة الأعمال	4
		تقييم العنصر 05 النظام الضريبي	4.00

المصدر: من اعداد الطالب

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

الإعفاءات الضريبية وتيسير القوانين الضريبية في الجزائر يمثلان خطوة هامة لدعم الشركات الناشئة والمشاريع الرقمية، خاصة من خلال قانون "Startup Act" الذي يوفر إعفاءات ضريبية لمدة تصل إلى خمس سنوات. رغم أن هذه الإعفاءات تعتبر مفيدة وتشجع الابتكار، إلا أن تطبيقها على أرض الواقع يواجه تحديات تتعلق بالبيروقراطية والتعقيدات الإدارية، مما يقلل من الفعالية. بشكل عام، الإعفاءات الضريبية متاحة، لكنها تركز أكثر على القطاعات الرقمية، بينما تظل بقية القطاعات تواجه قوانين ضريبية تقليدية. تيسير القوانين الضريبية يظل محدودًا بسبب التعقيدات الموجودة، حيث تحتاج الشركات إلى تبسيط أكبر للإجراءات وزيادة الوضوح في النصوص القانونية. على الرغم من أن القوانين تهدف إلى دعم الابتكار وريادة الأعمال، إلا أن هناك حاجة إلى تحسينات في التنفيذ لتفعيل هذه السياسات بشكل أوسع وأشمل، مما يجعل التقييم الإجمالي للإعفاءات وتيسير القوانين الضريبية 4 من 5.

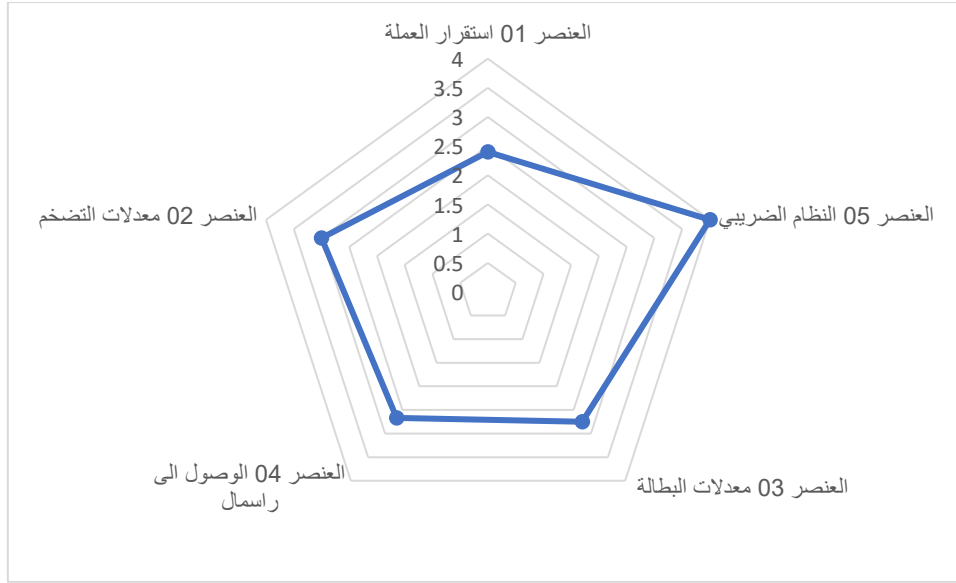
المطلب الرابع: مدى استعداد الجزائر من الناحية الاقتصادية على استحداث تقنية التمويل الجماعي

الجدول 161: نتائج تقييم المتطلبات الاقتصادية الأساسية

الرقم	العناصر	التقييم
1	العنصر 01 استقرار العملة	2.4
2	العنصر 02 معدلات التضخم	3
3	العنصر 04 الوصول الى راسمال	2.67
4	العنصر 03 معدلات البطالة	2.75
5	العنصر 05 النظام الضريبي	4
	تقييم الاستعداد من الناحية الاقتصادية 5/	2.96

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024) وفقاً للتقييم العام للجدول (5/2.96)، يتضح أن الجزائر تواجه بعض التحديات الاقتصادية التي تؤثر على استعدادها الكامل لتبني تقنية التمويل الجماعي. استقرار العملة (2.4/5) يعتبر من أبرز العوائق، حيث يؤدي التقلب المستمر في قيمة الدينار الجزائري إلى زيادة المخاطر الاستثمارية، مما يقلل من ثقة المستثمرين في المشاركة في منصات التمويل الجماعي. معدلات التضخم (3/5) تعكس استقراراً نسبياً، إلا أن الارتفاع في تكاليف المعيشة يؤثر سلباً على القدرة الشرائية للأفراد ويحد من قدرتهم على الاستثمار في مثل هذه المشاريع. بالنسبة للوصول إلى رأس المال (2.67/5)، ورغم توفر بعض البرامج الحكومية لدعم المشاريع، إلا أن التعقيدات المرتبطة بالحصول على تمويل مصرفي ميسر تجعل من الصعب على العديد من رواد الأعمال الاستفادة بشكل فعال. كما أن معدلات البطالة المرتفعة (5/2.75)، خصوصاً بين الشباب، تشكل عائقاً كبيراً أمام المساهمة في منصات التمويل الجماعي، حيث يفتقر الكثيرون إلى الموارد المالية اللازمة. على الجانب الآخر، يُعتبر النظام الضريبي (4/5) من النقاط الإيجابية، حيث تقدم الحكومة إعفاءات ضريبية للشركات الناشئة، مما يشكل حافزاً لدعم الابتكار وريادة الأعمال. إلا أن هذا العنصر الإيجابي وحده لا يكفي لتعويض التحديات الأخرى.

شكل 38: نتائج تقييم المتطلبات الاقتصادية الأساسية



المصدر: من اعداد الطالب

في المجمل، يمكن القول أن الجزائر لديها بعض الأسس الاقتصادية التي تدعم تمويل المشاريع الصغيرة من خلال التمويل الجماعي، لكنها لا تزال بحاجة إلى تحسينات كبيرة في استقرار العملة والوصول إلى رأس المال وتقليل معدلات البطالة لتتمكن من تبني هذه التقنية بشكل فعال ومستدام.

## المبحث الرابع: المتطلبات الثقافية الأساسية لاستحداث منصات التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر

إن نجاح تقنية التمويل الجماعي يعتمد بشكل كبير على مدى استعداد المجتمع لاستقبالها واعتمادها كوسيلة موثوقة وأمنة لدعم المشاريع. في هذا السياق، يأتي هذا المبحث ليسلط الضوء على المتطلبات الثقافية الأساسية التي يجب توافرها لاستحداث منصات التمويل الجماعي، مع التركيز على تحليل الواقع الثقافي في الجزائر وتقييم مدى استعدادها لاستقبال هذه التقنية.

يتناول هذا المبحث أربعة محاور رئيسية ترتبط بالقيم الاجتماعية والثقة في النظام المالي والتوافق مع الثقافة الدينية والتعليم المالي. ففي المطلب الأول، سيتم استعراض المتطلبات الثقافية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي، بما في ذلك القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن، الثقة في النظام المالي، التناسب مع الثقافة الدينية، ومستوى التعليم والتثقيف المالي. أما في المطلب الثاني، فسيتم تحليل هذه المتطلبات في السياق الجزائري لتحديد مدى توافقها مع واقع المجتمع.

كما يسعى المطلب الثالث إلى تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الثقافية، من خلال أدوات تقييم موضوعية لقياس القيم الاجتماعية، الثقة في النظام المالي، التوافق الديني، ومستوى التعليم المالي.

### المطلب الأول: المتطلبات الثقافية الأساسية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي

تم التشاور وجراء مقابلة مع مجموعة من الخبراء والمتخصصين لتحديد المتطلبات الثقافية الأساسية اللازمة لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر (انظر: الملحق 04). سيساعد هذا التشاور على تحليل دقيق لجوانب مختلفة تشمل القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن، الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك، تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية ومستوى التعليم والتثقيف المالي.

#### الفرع الأول: القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن

القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن تعتبر من العوامل الحاسمة في تبني تقنية التمويل الجماعي. هذه القيم تعزز روح المشاركة والمسؤولية الجماعية، وهو ما يتماشى تمامًا مع فكرة التمويل الجماعي، حيث يقوم الأفراد بتقديم دعم مالي لمشاريع أو مبادرات تعود بالفائدة على المجتمع أو تحقق أهدافًا مشتركة.

#### الفرع الثاني: الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك

الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك تُعتبر من الركائز الأساسية التي يعتمد عليها نجاح تبني تقنية التمويل الجماعي. هذه الثقة تعكس مدى اعتقاد الأفراد والمستثمرين بأن أموالهم ستكون في أمان، وأن هناك ضمانات كافية لحمايتهم من المخاطر المحتملة. بدون هذه الثقة، تتعطل ديناميكية التمويل الجماعي، حيث تتردد الجماهير في تقديم أموالهم لمشاريع أو أفكار جديدة بسبب الخوف من فقدان استثماراتهم أو التعرض للاحتيال.

منصات التمويل الجماعي تعتمد على تواصل مباشر بين المستثمرين وأصحاب المشاريع دون وساطة تقليدية مثل البنوك أو المؤسسات المالية الكبرى. ولكن إذا كانت الثقة في النظام المالي ضعيفة، فإن هذا التواصل المباشر يمكن أن يُفسر على أنه مخاطرة أكبر، مما يؤدي إلى عزوف الأفراد عن المشاركة. المستثمرون يحتاجون إلى الشعور بأن هناك جهات رقابية وتنظيمية تضمن نزاهة العملية، وأن أموالهم لن تُستخدم بطريقة غير شفافة أو غير مسؤولة.

#### الفرع الثالث: تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية

لتبني التمويل الجماعي بنجاح، يجب أن يكون متوافقًا مع الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية السائدة في المجتمع. في العديد من المجتمعات، تلعب القيم الدينية دورًا كبيرًا في تشكيل القرارات الاقتصادية والمالية للأفراد. من هذا المنطلق،

من الضروري أن تتماشى نماذج التمويل الجماعي مع تلك القيم والمبادئ، خاصة فيما يتعلق بالمعتقدات الدينية التي تحرم الربا وتشجع على التعاملات المالية التي تستند إلى العدل والإنصاف.

### الفرع الرابع: مستوى التعليم والتثقيف المالي

مستوى التعليم والتثقيف المالي هو عامل أساسي في فهم المجتمع للتمويل الجماعي وقدرتهم على المشاركة فيه بفعالية. عندما يكون لدى الأفراد والشركات الناشئة معرفة كافية بالمفاهيم المالية الأساسية وآليات التمويل الجماعي، يصبحون أكثر استعدادًا لاستخدامه كأداة لجمع الأموال وتنفيذ المشاريع. التثقيف المالي يعزز قدرة الأفراد على تقييم المخاطر، فهم الفوائد، واتخاذ قرارات استثمارية مستنيرة، مما يساهم في نجاح التمويل الجماعي بشكل عام.

### المطلب الثاني: تحليل المتطلبات الثقافية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي في الجزائر

المطلب الثاني يسلط الضوء على تحليل المتطلبات الثقافية لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر، مستكشفًا الأبعاد الثقافية والاجتماعية التي يمكن أن تؤثر على فعالية وقبول هذه التقنية. يتناول الفرع الأول القيم الاجتماعية المرتبطة بالتعاون والتضامن، مع تقييم كيفية دعم هذه القيم للمشاركة في المشروعات المشتركة. الفرع الثاني يركز على درجة الثقة في النظام المالي والمؤسسات البنكية، وتأثيرها على توجهات الاستثمار الجماعي. الفرع الثالث يناقش التوافق بين التمويل الجماعي والمعتقدات الدينية السائدة، بينما يتطرق الفرع الرابع إلى مستوى التعليم المالي وأهميته في تمكين الأفراد من فهم واستيعاب مبادئ التمويل الجماعي. هذه العوامل مجتمعة تحدد مدى استعداد المجتمع الجزائري لاحتضان وتفعيل تقنية التمويل الجماعي بفعالية، مما يعكس الحاجة لمراعاة هذه الأبعاد الثقافية والاجتماعية عند تصميم وتنفيذ السياسات المالية المناسبة.

### الفرع الأول: القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن

#### أولاً: الثقافة الاجتماعية

في الجزائر، الثقافة الاجتماعية التي تدعم الأنشطة الجماعية والمشاركة تعتبر جزءًا راسخًا من النسيج الاجتماعي والتاريخي. هناك العديد من العادات والقيم التي تعزز العمل الجماعي والتعاون بين الأفراد. من أبرز هذه القيم:

– التوزيع: تعتبر "التوزيع" من أبرز القيم المتوارثة في الجزائر، وهي تعني التعاون المتبادل بين أفراد المجتمع في مختلف الأنشطة اليومية والاحتفالات أو الأزمات، مثل البناء، الحصاد، أو التحضير لمناسبات اجتماعية كبيرة (كمال بوحدة، 2022). هذا التقليد يعزز فكرة الاعتماد المتبادل والتكاتف في الأوقات الصعبة، مما يساهم في ترسيخ مبدأ العمل الجماعي.

– لوزيعة: لوزيعة أو "تمشط" بالأمازيغية تقليد اجتماعي متجذر في القدم سبق وصول الإسلام إلى شمال إفريقيا حيث لا تزال جهات كثيرة في الجزائر، خصوصًا في منطقة القبائل، تحافظ على هذا الموروث الثقافي. وتقام لوزيعة في الأرياف خصوصًا، حيث يجمع أهالي القرية الأموال لشراء العجول وذبحها، ثم يوزعونها على كل السكان بلا تمييز بين فقير وغني، بهدف إشاعة الفرح وتعميق قيم التكافل والتعاون. ورغم أن عادة لوزيعة أقدم من دخول الإسلام لشمال إفريقيا، فقد ارتبطت بالمناسبات الدينية، سيما في شهر رمضان المبارك حيث تكثر مظاهر التآلف والتعاون وعمل الخيرات (خالد خواني، 2022، صفحة 103).

– التكافل الاجتماعي: المجتمع الجزائري يتسم بالتكافل الاجتماعي القوي، حيث يتم تقديم الدعم للأسر والأفراد المحتاجين من خلال مبادرات جماعية، سواء كانت تبرعات مالية أو مشاركة في تجهيز الفعاليات الاجتماعية والخيرية. هذه الروح الجماعية تخلق بيئة مثالية للتمويل الجماعي، إذ تتيح الفرصة للأفراد والجماعات للاندماج في تمويل المشاريع ذات الفائدة العامة.

– الأعراس الجماعية والمناسبات: في القرى والمناطق الريفية، نجد تنظيم الأعراس الجماعية أو المناسبات الأخرى كعيد الأضحى، حيث يتعاون الجميع في تنظيم الحفلات والتجهيز لها، ويعتبر ذلك دليلاً على مدى تلاحم المجتمع في مثل هذه الأنشطة المشتركة.

– المبادرات الخيرية: المبادرات الخيرية مثل توزيع الطعام خلال شهر رمضان، والأنشطة المتعلقة بجمع التبرعات للفقراء والمحتاجين، تظهر مدى التجذر العميق لفكرة المساعدة والتعاون الجماعي في الثقافة الجزائرية. على الرغم من وجود هذه القيم القوية التي تدعم الأنشطة الجماعية، إلا أن هناك بعض التحديات مثل تغير القيم الاجتماعية نتيجة للتغيرات الاقتصادية والاجتماعية، وتحول بعض المجتمعات نحو الفردية خاصة في المدن الكبرى. إلا أن الأساس الثقافي للتعاون والتضامن ما زال قويًا ويمكن أن يشكل قاعدة جيدة لتعزيز منصات التمويل الجماعي.

ثانياً: توفر القنوات

في الجزائر، تتوفر العديد من القنوات التي تشجع على مشاركة الأفراد في الأنشطة الخيرية، مما يعكس ثقافة العطاء والتضامن الاجتماعي العميقة المتجذرة في المجتمع. هذه القنوات تتنوع بين الرسمية والشعبية وتشمل الجوانب التالية:

– المؤسسات الدينية: المساجد والزوايا تلعب دورًا محوريًا في تنظيم الأنشطة الخيرية، خاصة في شهر رمضان وأوقات الأعياد مثل عيد الأضحى. تقوم هذه المؤسسات بجمع الزكاة والصدقات وتوزيعها على الفقراء والمحتاجين، كما تنظم حملات لجمع التبرعات لمشاريع خيرية متنوعة.

– البرامج التلفزيونية: تلعب القنوات التلفزيونية في الجزائر دورًا كبيرًا في تشجيع ثقافة العطاء والتضامن الاجتماعي من خلال البرامج الخيرية والإنسانية التي تبثها. بعض هذه البرامج تركز على جمع التبرعات، خاصة في المناسبات الدينية كرمضان، حيث يتم عرض برامج خاصة لعرض الحالات الإنسانية للمحتاجين وتنظيم حملات تبرع ضخمة. تعد هذه البرامج وسيلة هامة لتعزيز الوعي الاجتماعي في الجزائر، حيث تشجع المواطنين على المشاركة في العمل الخيري وتساهم في جمع الأموال اللازمة لدعم القضايا الإنسانية. كما تساعد في تقوية الرابطة الاجتماعية بين أفراد المجتمع وتعزيز قيم التضامن والتكافل.

– الجمعيات والمنظمات غير الحكومية: توجد في الجزائر العديد من الجمعيات الخيرية والمنظمات غير الحكومية التي تعمل في مجالات متعددة مثل دعم الأيتام، مساعدة المسنين، ومكافحة الفقر. هذه الجمعيات تنظم حملات توعية وتبرعات لدعم قضاياها، وتوفر منصات للأفراد للمشاركة في العمل الخيري.

– الفعاليات والحملات المجتمعية: تقام بشكل دوري حملات وفعاليات خيرية تجمع المجتمع المحلي لدعم قضايا معينة، مثل حملات التبرع بالدم وجمع الملابس والأغذية للمحتاجين. هذه الفعاليات تعزز الوعي وتشجع الأفراد على الانخراط بشكل فعال في العمل الخيري.

– المبادرات الفردية والجماعية: في السنوات الأخيرة، شهدت الجزائر نموًا في المبادرات الفردية والجماعية للعمل الخيري، حيث يتخذ الأفراد والمجموعات خطوات مستقلة لتنظيم حملات خيرية أو لدعم أشخاص معينين في حالات الأزمات.

– وسائل التواصل الاجتماعي: لعبت وسائل التواصل الاجتماعي دورًا هامًا في تعزيز الأنشطة الخيرية في الجزائر، حيث أصبحت منصة فعالة للترويج للحملات الخيرية وجذب المزيد من المتطوعين والمتبرعين، خاصة بين الشباب.

هذه القنوات والمبادرات تعكس التزام المجتمع الجزائري بقيم العطاء والتكافل، وتوفر البنية التحتية اللازمة لتمكين الأفراد من المشاركة الفعالة في الأنشطة الخيرية بأشكالها المختلفة.

ثالثاً: مستوى التوافق والتعاون المجتمعي

مستوى التعاون المجتمعي في الجزائر يظهر توافقاً ملحوظاً مع الأفكار الخاصة بالتمويل الجماعي، مدفوعاً بعدة عوامل ثقافية واجتماعية قائمة. ويمكن تحليل هذا التوافق من خلال النقاط التالية:

- الثقافة المجتمعية القائمة على التكافل: الجزائر تتمتع بثقافة قوية من التكافل الاجتماعي والتعاون، كما تم ذكره سابقاً في مفاهيم مثل "التوزة" و"لوزية". هذا التقليد يعزز من مبدأ العمل الجماعي ويجعل الأفكار التي تعتمد على التمويل الجماعي متوافقة بشكل طبيعي مع المجتمع.
- الاستجابة للمبادرات الجماعية: المجتمع الجزائري عمومًا مستجيب للمبادرات التي تعود بالنفع على الجماعة، وهذا يتضح في ترحيبهم بالأنشطة التي تساهم في الرفاه العام أو تدعم قضايا مجتمعية، مثل الحملات الخيرية أو البرامج التي تعزز من البنية التحتية المحلية.
- التمويل الجماعي والمشروعات الصغيرة والمتوسطة: هناك تزايد في الاهتمام بالمشروع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتمويل الجماعي يمكن أن يعتبر وسيلة فعالة لدعم هذه المشاريع. التوافق الثقافي مع فكرة تجميع الموارد لدعم المشروعات الجماعية يمكن أن يشكل أرضية خصبة لنمو هذه الطريقة من التمويل.
- الأعمال الخيرية والتبرعات: ممارسات التبرع والزكاة المنتشرة في الجزائر تظهر استعداد الأفراد للمشاركة في تمويل مشاريع تعود بالنفع على الآخرين، مما يوفر أساساً قوياً لتقبل مفاهيم مثل التمويل الجماعي.

رابعاً: التحفيز والدعم الاجتماعي

يعتبر مدى التحفيز والدعم الاجتماعي للأفكار والأعمال الجديدة مؤشراً هاماً على مدى استعداد المجتمع لاحتضان الابتكارات ودعم المشروعات الناشئة. يمكن تقييم هذا الدعم من خلال عدة جوانب:

أزمات اقتصادية في الجزائر:

أزمة الثمانينيات (1986-1990) انخفاض أسعار النفط أدى إلى نقص حاد في الموارد المالية، مما دفع الحكومة لفرض إجراءات تقشفية ورفع الضرائب، مما تسبب في زيادة البطالة وارتفاع التضخم.

أزمة التسعينيات (1991-2000) تراقف الانخفاض في أسعار النفط مع العنف السياسي (العشرية السوداء)، مما زاد من تفاقم الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية وفقدان الثقة في المؤسسات المصرفية.

أزمة السيولة المصرفية (2014-2017) تدهور أسعار النفط أدى إلى أزمة في السيولة، مما دفع الحكومة إلى اللجوء إلى الاقتراض وطباعة النقود، مما ساهم في زيادة التضخم وعزوف الناس عن التعامل مع البنوك.

أزمة جائحة كوفيد-19 (2020-2021) تأثيرات الجائحة على الاقتصاد بسبب الإغلاق العام، تراجع الإيرادات من النفط، وزيادة معدلات البطالة، مما زاد من الضغط على الأسر الجزائرية.

أزمة المالية العامة (2019-2020) تراجع أسعار النفط أدى إلى عجز مالي وزيادة الضغوط على الميزانية العامة، مما أجبر الحكومة على تقليص الإنفاق وتجميد بعض المشاريع التنموية.

- ثقافة ريادة الأعمال: في السنوات الأخيرة، شهدت الجزائر نمواً في ثقافة ريادة الأعمال مع تزايد الاهتمام بالابتكار والأعمال الجديدة، خاصة بين الشباب. الحكومة والمؤسسات التعليمية بدأت تعزز من برامج تعليم وتدريب رواد الأعمال، مما يساهم في خلق بيئة محفزة للابتكار.
- الدعم الحكومي: الحكومة الجزائرية قدمت عدة مبادرات لدعم المشروعات الناشئة، منها توفير التمويل الميسر، والإعفاءات الضريبية، وإنشاء مناطق خاصة لريادة الأعمال توفر البنية التحتية والدعم اللازم للشركات الجديدة. كما تشجع الحكومة على الاستثمار في التكنولوجيا والابتكار من خلال برامج تمويلية وتحفيزية.
- المؤسسات التعليمية والبحثية: الجامعات والمعاهد البحثية لعبت دوراً مهماً في تعزيز الدعم للأفكار الجديدة عن طريق تشجيع البحث والتطوير والتعاون مع الصناعات المحلية. العديد من الجامعات تقدم الآن برامج خاصة بريادة الأعمال وتشجع الطلاب على تطوير مشاريعهم الخاصة.

#### الفرع الثاني: الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك

##### أولاً: ثقة المجتمع

ثقة المجتمع الجزائري في النظام المالي والبنوك تُعتبر عنصراً

حاسماً لنجاح النظام المصرفي واستقرار الاقتصاد بشكل عام. هذه الثقة تتأثر بعدة عوامل:

- الاستقرار الاقتصادي: الاقتصاد الجزائري شهد تقلبات عديدة مرتبطة بأسعار النفط والغاز، مما أثر على مستويات التضخم والقدرة الشرائية. هذه التقلبات جعلت الأفراد أكثر تحفظاً في التعامل مع البنوك، حيث يخشى العديد من الأفراد من فقدان قيمة مدخراتهم في أوقات التضخم.
- التجارب السابقة: العديد من الجزائريين لديهم ذكريات سلبية حول الأزمات الاقتصادية السابقة، مثل الأزمات التي وقعت في الثمانينيات والتسعينيات، حيث فقدت الكثير من المؤسسات المالية استقرارها. هذه التجارب جعلت الأفراد يتجنبون وضع أموالهم في البنوك، مفضلين الاحتفاظ بالنقد أو الاستثمار في الأصول الثابتة مثل العقارات أو الذهب.
- الإصلاحات المصرفية الحديثة: مع ظهور مبادرات مثل الخدمات المصرفية الإلكترونية وزيادة انتشار البنوك الخاصة، بدأت الثقة تتزايد ببطء. إلا أن الفجوة بين البنوك التقليدية والحديثة لا تزال قائمة، حيث يحتاج القطاع المصرفي إلى المزيد من الابتكار لاستعادة ثقة الجمهور بشكل كامل.

##### ثانياً: الشفافية

الشفافية تلعب دوراً مهماً في بناء الثقة بين العملاء والمؤسسات المالية. كلما كانت العمليات المصرفية شفافة وواضحة، زادت الثقة في النظام المالي. هذه الشفافية تتأثر بعدة عوامل:

- التعقيدات في الرسوم والعمولات: أحد التحديات التي تواجه الشفافية هو أن الرسوم المفروضة على العمليات المالية ليست دائماً واضحة للمستخدمين. بعض العملاء يشعرون بأنهم غير مطلعين بشكل كافٍ على تكاليف العمليات المصرفية المختلفة، مما يجعلهم مترددين في استخدام بعض الخدمات.

بعض الأمثلة البارزة عن فضائح الفساد وسوء الإدارة في الجزائر التي أثرت على الثقة في النظام المالي:

فضيحة "سوناطراك" (2013): شركة سوناطراك، أكبر شركة نفطية في الجزائر، شهدت فضيحة فساد ضخمة تورط فيها مسؤولون بارزون في الشركة. تم الكشف عن عمليات رشوة وصفقات مشبوهة مع شركات أجنبية، مما أدى إلى فقدان الثقة في قدرة المؤسسات الوطنية على إدارة الأموال والموارد بكفاءة وشفافية.

فضيحة قروض خليفة (2003) تعد فضيحة بنك خليفة واحدة من أكبر الفضائح المالية في الجزائر. حيث تم الكشف عن فضيحة تتعلق بتمويلات غير قانونية قدمها بنك خليفة لعدد من المشاريع غير المجدية. نتيجة لهذه الفضائح، فقد العديد من المستثمرين الثقة في النظام المالي، مما جعل العديد من الأفراد يتجنبون البنوك ويركزون على الاستثمار في الأصول الثابتة كالعقارات.

- نقص التواصل الجيد مع العملاء: البنوك في الجزائر تحتاج إلى تحسين طرق التواصل مع العملاء بخصوص السياسات المالية، مثل الشروط المتعلقة بالقروض والتمويل الشخصي. وجود معلومات مفصلة وسهلة الفهم حول كيفية التعامل مع الخدمات المصرفية يعزز الشفافية.
- الإصلاحات القانونية والمصرفية: بدأت الحكومة الجزائرية بتبني سياسات تعزز الشفافية في النظام المالي، مثل زيادة الرقابة على المؤسسات المالية، وإدخال تقنيات حديثة مثل المدفوعات الإلكترونية. ولكن، لا يزال هناك مجال كبير لتحسين مستوى الشفافية، خاصة فيما يتعلق بتوضيح المخاطر المرتبطة ببعض المنتجات المصرفية.

#### ثالثاً: تحسين الثقة المالية

تحسين الثقة المالية هو عملية طويلة الأجل تتطلب استراتيجيات متكاملة تشمل الابتكار، تحسين الخدمات، وتوعية الجمهور حول الفوائد والمخاطر المرتبطة بالتعاملات المالية. من المبادرات التي تم إطلاقها لتحسين الثقة المالية

- التثقيف المالي: إحدى أهم المبادرات التي تم إطلاقها لتحسين الثقة المالية هي برامج التثقيف المالي. هذه البرامج تهدف إلى زيادة الوعي بين المواطنين حول كيفية التعامل مع النظام المالي واستخدام المنتجات المصرفية بطريقة آمنة وفعالة. الافتقار إلى المعرفة المالية كان لوقت

طويل أحد العوائق أمام انخراط أوسع في النظام المصرفي، ولكن هذه البرامج تسعى لمعالجة هذا الأمر.

- إدخال التكنولوجيا المالية: مع ظهور الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والتطبيقات البنكية، بدأت البنوك في الجزائر توسيع نطاق خدماتها الرقمية. هذا التوجه يساهم في تعزيز الثقة لأن المعاملات المالية تصبح أكثر سهولة وشفافية. الحلول الرقمية مثل الدفع الإلكتروني والخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول توفر الراحة والأمان، مما يزيد من اعتماد الناس على البنوك.
- تطوير خدمات العملاء: تحسين جودة خدمات العملاء داخل البنوك يساعد في بناء علاقة أكثر ثقة مع العملاء. في السنوات الأخيرة، بدأت بعض البنوك الجزائرية التركيز على تحسين تجربة العملاء، من خلال تسريع المعاملات المالية، تقليل الإجراءات البيروقراطية، وتقديم دعم مخصص للعملاء.

#### رابعاً: السمعة العامة

السمعة العامة للنظام المالي والبنوك تتأثر بشكل كبير بالتجارب السابقة للمجتمع مع هذه المؤسسات. التجارب السلبية أو الأزمات الاقتصادية يمكن أن تترك أثراً طويلاً الأمد على كيفية رؤية الأفراد للنظام المالي.

- الأزمات الاقتصادية: كما ذكرنا سابقاً، مرت الجزائر بعدة أزمات اقتصادية أثرت على النظام المالي، مثل انخفاض أسعار النفط، التضخم، وتراجع قيمة العملة. هذه الأزمات جعلت الكثير من الجزائريين ينظرون إلى النظام المالي بحذر. في أوقات الأزمات، تصبح البنوك عرضة لفقدان ثقة الجمهور، حيث يخشى الأفراد على مدخراتهم واستثماراتهم.

- الفساد وسوء الإدارة: سمعة النظام المالي تأثرت أيضًا بفضائح الفساد وسوء الإدارة في بعض المؤسسات المالية. مثل هذه الفضائح تجعل الجمهور يشكك في قدرة البنوك على حماية أموالهم وإدارة أصولهم بشكل فعال. رغم الإصلاحات الحكومية المتواصلة لمكافحة الفساد، إلا أن الأثر السلبي لهذه الحالات لا يزال مؤثرًا على الثقة العامة.
- الإصلاحات والتحديات: في العقدين الأخيرين، بذلت الحكومة والبنوك جهدًا لتحسين السمعة العامة للنظام المالي من خلال إدخال إصلاحات تهدف إلى تحسين الاستقرار المالي. تمت زيادة الرقابة على المؤسسات المالية لضمان شفافية أكبر ومحاسبة صارمة. كما تم تحديث البنية التحتية للنظام المصرفي، مع إدخال تقنيات حديثة لتعزيز الأمان والكفاءة. هذه الإصلاحات بدأت تعيد الثقة، ولكن استعادة السمعة بشكل كامل تحتاج إلى وقت وجهود مستمرة.

#### الفرع الثالث: تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية

##### أولاً: التوافق مع التمويل الجماعي

- في المجتمعات الإسلامية مثل الجزائر، تُعتبر العقائد الدينية أحد الأسس التي تحكم العديد من جوانب الحياة، بما في ذلك المعاملات المالية. التمويل الجماعي كأداة تمويل مبتكرة لديه القدرة على أن يتوافق مع هذه العقائد إذا تم تكييفه بشكل يتناسب مع مبادئ الشريعة الإسلامية، وهي المبادئ التي تؤثر على كيفية إدارة الأموال والاستثمارات بشكل يتجنب الربا والغرر، ويركز على الشراكة والعدالة في التعاملات. من بين نماذج التمويل الجماعي المتوافقة مع الشريعة نجد:
- التمويل القائم على المشاركة: في هذا النموذج، يقوم المستثمرون بتمويل مشروع معين مقابل حصة في الأرباح التي يتم توليدها. هذا النموذج يشبه عقود المضاربة والمشاركة التي تحدث في التمويل الإسلامي. في حالة تحقيق المشروع لأرباح، يتم تقسيمها بين المستثمرين وصاحب المشروع وفق نسبة متفق عليها مسبقًا.
  - التمويل القائم على المكافآت: في هذا النموذج، يحصل المساهمون على مكافآت غير مالية مقابل دعمهم للمشروع، مثل الحصول على منتج مبكر أو خدمة خاصة. هذا النوع من التمويل لا يتضمن فوائد مالية أو أرباح مباشرة، وبالتالي يمكن أن يكون متوافقًا مع الشريعة الإسلامية إذا تم تنظيمه بشكل صحيح.
  - التمويل الجماعي عبر التبرعات: هذا النموذج ينسجم بشكل كامل مع الشريعة الإسلامية، حيث يساهم الأفراد بأموالهم لدعم مشاريع خيرية أو إنسانية دون أي توقعات بالعائد المالي. هذا النموذج يعزز من مفهوم الزكاة والصدقات التي تعد جزءًا أساسيًا من العقيدة الإسلامية.

##### ثانياً: بدائل تمويلية

التمويل الإسلامي يعتمد على مبادئ رئيسية مثل المضاربة والمشاركة والمُرابحة، وهي بدائل للتمويل التقليدي القائم على الفائدة. في الجزائر، هناك اهتمام متزايد بتطوير بدائل تمويلية تتماشى مع الشريعة الإسلامية، خاصة مع ازدياد الطلب على المنتجات المصرفية الإسلامية.

بدائل التمويل الإسلامي تُعتبر وسيلة لتعزيز الثقة في النظام المالي، حيث تُطمئن الأفراد بأن أموالهم تُدار وفقًا للمبادئ الدينية. في إطار التمويل الجماعي، يمكن تقديم بدائل مثل المضاربة (حيث يتم الاستثمار في مشروع معين وتقاسم الأرباح أو الخسائر) أو المُرابحة (حيث يتم شراء سلعة وإعادة بيعها للعميل بربح معلوم وبدون فوائد).

##### ثالثاً: استعداد الجمهور

استعداد الجمهور لتبني نماذج التمويل الجماعي التي تتماشى مع القيم الدينية في الجزائر يُعتبر مرتفعًا نسبيًا. هذا نابع من الرغبة في تجنب التعاملات التي تنطوي على الربا (الفائدة) والتي يحرمها الإسلام. التمويل الإسلامي، بما في ذلك النماذج التي تعتمد على المشاركة والمُرابحة، يُنظر إليها على أنها بدائل أخلاقية وقانونية.

لكن تبني هذه النماذج يعتمد أيضًا على مدى وعي الجمهور بتفاصيل التمويل الإسلامي، وفهمهم لكيفية عمل النماذج الجديدة. هناك حاجة إلى مزيد من التثقيف المالي لزيادة استعداد الجمهور لتبني هذه النماذج على نطاق أوسع.

### رابعاً: الدعم الديني

الدعم الديني يمثل قوة دافعة لتشجيع استخدام نماذج التمويل التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية. في الجزائر، علماء الدين والمؤسسات الدينية يلعبون دورًا كبيرًا في توجيه الأفراد نحو استخدام حلول مالية متوافقة مع الإسلام. يتم تشجيع الناس على تجنب الفوائد الربوية واختيار نماذج تمويل مثل المشاركة والمرابحة.

المؤسسات الدينية تدعم هذه الجهود عبر تقديم النصائح والإرشادات حول كيفية استخدام المال بطريقة تتوافق مع القيم الدينية، مما يعزز قبول التمويل الإسلامي والجماعي. دعم علماء الدين يمكن أن يسهم في زيادة وعي الجمهور، ويمنح شرعية إضافية لمثل هذه النماذج التمويلية، مما يعزز تبنيها على نطاق أوسع.

### الفرع الرابع: مستوى التعليم والتثقيف المالي

#### أولاً: برامج تثقيف مالي

برامج التثقيف المالي في الجزائر، رغم الجهود المبذولة، لا تزال تواجه العديد من التحديات التي تعيق انتشارها على نطاق واسع وتغطية جميع شرائح المجتمع بشكل فعال. المؤسسات المالية، بما في ذلك البنوك وبعض الهيئات الحكومية، بدأت في اتخاذ خطوات نحو تقديم برامج تهدف إلى زيادة الوعي المالي بين المواطنين، خاصة فيما يتعلق بالخدمات المصرفية الرقمية والتمويل الإسلامي. هذه البرامج تشمل ورش عمل تدريبية، ندوات، وحتى محتوى تعليمي عبر الإنترنت، يهدف إلى تعزيز الفهم المالي لدى الأفراد والمجتمع ككل.

ورغم هذا، فإن تأثير هذه الجهود لا يزال محدودًا، ويتركز بشكل أساسي في المناطق الحضرية، حيث تتواجد البنوك والمؤسسات المالية الرئيسية. في المناطق الريفية والنائية، يبقى الوعي المالي ضعيفًا نسبيًا بسبب عدة عوامل، منها نقص البنية التحتية المالية وصعوبة الوصول إلى هذه البرامج. كما أن الثقافة المالية التقليدية السائدة في بعض الأوساط الريفية لا تزال تعتمد على النقد والمعاملات المباشرة، مما يحد من رغبة الأفراد في تعلم أو تبني مفاهيم جديدة مثل الخدمات المصرفية الرقمية أو التمويل الإسلامي.

التمويل الإسلامي، الذي يمثل جزءًا كبيرًا من جهود التثقيف المالي، يلقي اهتمامًا متزايدًا في الجزائر نظرًا لتوافقه مع القيم الدينية للمجتمع. إلا أن برامج التثقيف المتعلقة بهذا النوع من التمويل لا تزال بحاجة إلى تحسين في شرح المفاهيم المعقدة مثل المرابحة والمضاربة والمشاركة بشكل يسهل فهمه للجمهور. التحدي يكمن في تقديم هذه المفاهيم بطريقة مبسطة وشاملة، لتشجيع الناس على استثمار أموالهم في منتجات مالية إسلامية.

#### ثانياً: أساسيات الاستثمار

أساسيات الاستثمار في الجزائر تُعد عنصرًا حيويًا لتحقيق التنمية الاقتصادية، إلا أن مستوى فهم الأفراد لهذه الأساسيات يختلف بشكل كبير بين المناطق الحضرية والريفية، وحتى بين الفئات الاجتماعية. في المدن الكبرى، هناك وعي نسبي بالمفاهيم المالية والاستثمارية، لكن حتى هذا الوعي يبقى محدودًا ولا يصل إلى مستوى كافٍ لتمكين الأفراد من اتخاذ قرارات استثمارية مستنيرة.

الكثير من الجزائريين، خاصة في المناطق الريفية أو الأقل تطورًا اقتصاديًا، يعتمدون بشكل كبير على الأساليب التقليدية في الادخار، مثل الاحتفاظ بالأموال نقدًا أو في الحسابات البنكية التي لا توفر فوائد أو عوائد استثمارية. هذا الأمر يعكس نقصًا في المعرفة حول الأدوات الاستثمارية المتاحة مثل الأسهم، السندات، أو حتى صناديق الاستثمار المشتركة. يعتمد الناس غالبًا على المفاهيم القديمة التي تركز على الأمان المالي بدلاً من النمو أو تحقيق عوائد استثمارية.

هذا التوجه التقليدي يعزز الخوف من المخاطر المالية، ما يدفع الكثيرين لتجنب الاستثمار في الأدوات التي تعتبر أكثر تعقيداً أو التي تتطلب فهماً أعمق لمبادئ المخاطرة والعائد. بالإضافة إلى ذلك، هناك عدم وضوح حول كيفية الوصول إلى هذه الأدوات الاستثمارية أو إدارتها بشكل فعال، مما يؤدي إلى إقصاء فئات واسعة من الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة.

الاستثمار في النماذج المالية الإسلامية، مثل المرابحة والمضاربة والمشاركة، يلقي اهتماماً متزايداً في الجزائر بسبب توافقه مع القيم الدينية. ولكن لا يزال هذا المجال يعاني من نقص في التثقيف المالي المتخصص. العديد من الأفراد لا يفهمون بالكامل كيفية عمل هذه الأدوات الاستثمارية، أو كيفية الاستفادة منها بما يتماشى مع مبادئ الشريعة. بينما تقوم بعض المؤسسات المالية بتقديم منتجات استثمارية إسلامية، إلا أن غياب المعرفة الشاملة لدى الجمهور يعوق الانتشار الواسع لهذه النماذج.

### ثالثاً: موارد تعليمية

الموارد التعليمية في الجزائر التي تدعم الابتكار والاستثمار المجتمعي تعتبر عنصرًا حاسمًا لتطوير الوعي المالي وتعزيز القدرات الاستثمارية للمجتمع، لكن هذا المجال لا يزال يواجه تحديات كبيرة. على الرغم من وجود بعض المبادرات التي توفر دورات أو مواد تثقيفية عن التمويل الشخصي والتمويل الإسلامي، إلا أن هذه الجهود لا تزال متفرقة ومحدودة من حيث الوصول إلى كافة شرائح المجتمع، ولا تفي بكافة الاحتياجات التعليمية المطلوبة لتمكين الأفراد من اتخاذ قرارات مالية واستثمارية مستنيرة.

حاليًا، تقتصر الموارد التعليمية المتاحة في الجزائر على مبادرات متواضعة غالبًا ما تقدمها الجامعات أو المؤسسات المالية الكبرى في المدن الرئيسية. هذه المبادرات تشمل دورات تدريبية وورش عمل تركز على مفاهيم التمويل الشخصي، مثل إدارة الميزانيات والمدخرات، وكذلك التمويل الإسلامي الذي يحظى باهتمام متزايد نظرًا لتوافقه مع القيم الدينية. ومع ذلك، يظل الفهم العميق لكيفية استخدام هذه الموارد لتطوير الابتكار والاستثمار محدودًا لدى الجمهور، إذ تتركز هذه الجهود بشكل رئيسي في المناطق الحضرية، فيما تعاني المناطق الريفية والنائية من نقص حاد في هذا النوع من التعليم.

### رابعاً: التعاون بين المؤسسات

التعاون بين المؤسسات التعليمية والمالية يُعد خطوة استراتيجية أساسية لتعزيز التثقيف المالي في الجزائر. ومع ذلك، هذا التعاون لا يزال في مراحله الأولى ويحتاج إلى توسع أكبر لتحقيق تأثير ملموس على مستوى المجتمع ككل. فالمؤسسات التعليمية والمالية كلاهما يمتلكان أدواتًا تكاملية في بناء المعرفة المالية لدى الأفراد، وتحقيق هذا التعاون بشكل فعال يمكن أن يساهم في بناء جيل أكثر وعيًا واستعدادًا لإدارة أمواله واستثمارها بطريقة مدروسة.

حتى الآن، هناك بعض المبادرات التي تشير إلى وجود شراكات بين الجامعات والمؤسسات المالية في الجزائر. على سبيل المثال، بعض الجامعات بدأت بتقديم دورات وبرامج تعليمية تركز على التمويل الشخصي والاستثمار، خاصة في كليات الاقتصاد وإدارة الأعمال. هذه البرامج توفر للطلاب معرفة أساسية حول كيفية إدارة الأموال، فهم الأدوات المالية المختلفة، والاستثمار في الأسواق المالية.

إلى جانب ذلك، هناك بعض الشراكات المحدودة التي تم تأسيسها بين البنوك والمؤسسات التعليمية بهدف تعزيز التثقيف المالي. على سبيل المثال، تقدم بعض البنوك ورش عمل للطلاب حول كيفية إدارة حساباتهم المصرفية أو الاستثمار في الأسواق المالية. كما أن بعض الجامعات تُشرك المؤسسات المالية في إعداد مناهج دراسية تركز على التمويل الشخصي والاستثماري. ومع ذلك، هذه الشراكات لا تزال في مراحله الأولى، ولم تصل إلى مستوى واسع النطاق يمكن أن يؤثر بشكل كبير على الجمهور العام.

المطلب الثالث: تقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الثقافية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

المطلب الثالث يتناول تقييم الجاهزية الثقافية في الجزائر لتبني التمويل الجماعي. يبدأ بتحليل القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن، مستكشفاً كيف تؤثر هذه القيم على تقبل التمويل الجماعي. يليه تقييم الثقة في النظام المالي والبنوك، لفهم تأثير الثقة المؤسسية على مشاركة الأفراد في هذه المنصات. يتطرق الفرع الثالث لتأثير الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية على التمويل الجماعي، بينما يتناول الفرع الرابع دور التعليم والتثقيف المالي في دعم استيعاب واستخدام التمويل الجماعي.

### الفرع الأول: تقييم القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن

#### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف الى تقييم القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل الثقافة الاجتماعية، توفر القنوات، التعاون المجتمعي والتحفيز والدعم الاجتماعي.

#### الجدول 162: معايير تقييم القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
الثقافة الاجتماعية	ندرة الأنشطة التي تعزز التعاون	أنشطة قليلة تعزز التعاون	بعض الأنشطة التي تعزز التعاون موجودة	العديد من الأنشطة التي تعزز التعاون	ثقافة تعاون واسعة النطاق
توفر القنوات	عدم توفر قنوات للتعاون	قنوات محدودة للتعاون	قنوات متوسطة للتعاون	قنوات جيدة للتعاون	قنوات واسعة للتعاون
التعاون المجتمعي	التعاون المجتمعي نادر	التعاون المجتمعي قليل	التعاون المجتمعي متوسط	التعاون المجتمعي جيد	التعاون المجتمعي قوي جداً
التحفيز والدعم الاجتماعي	دعم اجتماعي ضعيف للأفكار الجديدة	دعم اجتماعي محدود للأفكار الجديدة	دعم اجتماعي متوسط للأفكار الجديدة	دعم اجتماعي جيد للأفكار الجديدة	دعم اجتماعي قوي للأفكار الجديدة

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كريمة محمد، 2024)

#### ثانياً: نتائج تقييم القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن في الجزائر

#### الجدول 163: نتائج تقييم العنصر 01 القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن / 4

الرقم	العناصر	الوصف	التقييم
1	الثقافة الاجتماعية	مدى توفر الثقافة الاجتماعية التي تدعم الأنشطة الجماعية والمشاركة.	4
2	توفر القنوات	توفر قنوات تشجع على مشاركة الأفراد بالأنشطة الخيرية.	4
3	التوافق والتعاون المجتمعي	مستوى التعاون المجتمعي والتوافق مع أفكار التمويل الجماعي.	4
4	التحفيز والدعم الاجتماعي	مدى التحفيز والدعم الاجتماعي للأفكار والأعمال الجديدة.	3
3.75	تقييم العنصر 01 القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن / 4		

المصدر: من اعداد الطالب

#### 1- الثقافة الاجتماعية

بالنظر إلى الخصائص الثقافية للجزائر التي تشمل التقاليد مثل "التبوية" والمبادرات المجتمعية الأخرى مثل الزكاة والأعمال الخيرية، بالإضافة إلى التكافل الاجتماعي الذي يظهر في دعم الأفراد لبعضهم البعض في الأوقات الصعبة، يمكن القول أن الجزائر تمتلك ثقافة اجتماعية قوية تدعم الأنشطة الجماعية والمشاركة. على هذا الأساس يمكن تقييم الثقافة الاجتماعية كجيدة 5/4.

## 2- توفر القنوات

في الجزائر، القنوات الدينية مثل المساجد والزوايا تلعب دوراً كبيراً في تنظيم ودعم الأنشطة الخيرية، خصوصاً خلال شهر رمضان والأعياد الدينية. كذلك، هناك جمعيات ومنظمات غير حكومية نشطة تعمل على الأرض لدعم مختلف المبادرات الخيرية. بالإضافة إلى ذلك، تتخذ الحكومة خطوات لتسهيل وتشجيع الأعمال الخيرية من خلال تقديم التسهيلات القانونية والتحفيزات للجمعيات الخيرية. على هذا الأساس يمكن تقييم توفر القنوات كجيدة 5/4.

## 3- التوافق والتعاون المجتمعي

الجزائر لديها تاريخ طويل من التعاون المجتمعي كما يتجلى في ممارسات مثل "التوزيع"، والتي تعزز العمل المشترك للمجتمع في مشاريع معينة مثل الزراعة والبناء. هذا بالإضافة إلى النظام الاجتماعي والديني الذي يشجع على الزكاة والصدقات ودعم المشروعات الخيرية، مما يعكس قبولاً طبيعياً لمبادئ التمويل الجماعي. على هذا الأساس يمكن تقييم التوافق والتعاون المجتمعي كجيدة 5/4.

## 4- التحفيز والدعم الاجتماعي

في الجزائر، الدعم للأفكار الجديدة والمشاريع الناشئة يتحسن تدريجياً، خصوصاً مع ازدياد الاهتمام الحكومي بتعزيز ريادة الأعمال والابتكار من خلال توفير برامج تمويلية، تحفيزات ضريبية، وإنشاء حاضنات أعمال ومراكز الابتكار. كما توجد مبادرات من المنظمات غير الحكومية والجامعات لدعم الشباب والمبتكرين. ومع ذلك، قد تكون هذه الجهود لا تزال بحاجة إلى التوسع والتعزيز لتصل إلى مستوى الدعم الشامل. على هذا الأساس يمكن تقييم التحفيز والدعم الاجتماعي كمتوسط 5/3.

## الفرع الثاني: تقييم الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك

### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف إلى تقييم الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل ثقة المجتمع، الشفافية، تحسين الثقة المالية، السمعة العامة.

### الجدول 164: معايير تقييم الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
ثقة المجتمع	انعدام الثقة بالنظام المالي والبنوك	ثقة ضعيفة ومتذبذبة بالنظام المالي	ثقة متوسطة مع بعض التحفظات	ثقة جيدة مع اعتماد متزايد	ثقة قوية واعتماد واسع
الشفافية	غياب الشفافية في العمليات المالية	شفافية محدودة وغير واضحة	شفافية متوسطة ولكن تحتاج لتحسين	شفافية جيدة مع توضيح الرسوم	شفافية كاملة ومعلومات واضحة
تحسين الثقة المالية	عدم وجود مبادرات لتحسين الثقة	بعض المبادرات الضعيفة	مبادرات متوسطة لتعزيز الثقة	مبادرات جيدة وواضحة لتعزيز الثقة	مبادرات قوية تدعم ثقة المجتمع
السمعة العامة	سمعة سيئة نتيجة للتجارب السلبية السابقة	سمعة ضعيفة مع بعض المشاكل	سمعة متوسطة وتحسن تدريجي	سمعة جيدة مع استقرار ملحوظ	سمعة ممتازة واستقرار كامل

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كريمة محمد، 2024)

ثانياً: نتائج تقييم الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك في الجزائر

### الجدول 165: نتائج تقييم العنصر 02 الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك

الرقم	العناصر	الوصف	التقييم
1	ثقة المجتمع	جودة وثقة المجتمع في النظام المالي والبنوك.	3
2	الشفافية	مستوى الشفافية والمعلومات المتوفرة عن المعاملات المالية.	3

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

3	مبادرات تحسين الثقة المالية بين الأفراد والبنوك.	تحسين الثقة المالية	3
3	التجارب السابقة والسمعة العامة للنظام المالي.	السمعة العامة	4
3.00	تقييم العنصر 02 الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك		

المصدر: من اعداد الطالب

### 1- ثقة المجتمع: جودة وثقة المجتمع في النظام المالي والبنوك

تحليل الوضع في الجزائر يشير إلى أن ثقة المجتمع بالنظام المالي لا تزال تتأثر بتجارب سلبية سابقة مثل الأزمات الاقتصادية، التضخم، وانخفاض قيمة الدينار. ورغم التحسن الذي شهدته الثقة العامة في السنوات الأخيرة، إلا أن هناك تحديات لا تزال قائمة. ومع إطلاق مبادرات جديدة كالتوسع في الخدمات المصرفية الإلكترونية وتحسين الشفافية، بدأت الثقة في النظام المالي تزداد تدريجياً. ومع ذلك، تبقى بعض التحفظات موجودة لدى الأفراد، خصوصاً في المناطق الريفية التي تعتمد بشكل أكبر على النقد في المعاملات. بناءً على ذلك، يمكن اقتراح تصنيف الدرجة 3 - متوسط، حيث تُظهر ثقة المجتمع الجزائري في النظام المالي والبنوك تحسناً ملحوظاً، لكنها لا تزال تواجه بعض المخاوف والتحفظات، مما يشير إلى وجود ثقة متوسطة مع تحسن تدريجي نتيجة للإصلاحات والمبادرات الحكومية لتحسين النظام المصرفي.

### 2- الشفافية: مستوى الشفافية والمعلومات المتوفرة عن المعاملات المالية

تحليل مستوى الشفافية في النظام المالي الجزائري يظهر أن الشفافية كانت تمثل تحدياً كبيراً في الماضي، حيث اشتكى المواطنون من قلة المعلومات المتاحة حول الرسوم المصرفية وعدم وضوح السياسات المالية. ومع مرور الوقت، تم إدخال تحسينات ملحوظة من خلال تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية وتحسين طرق التواصل بين البنوك والعملاء. ورغم أن المعلومات أصبحت أكثر توفراً، إلا أن هناك مجالاً واسعاً لتحسين مستوى الشفافية، خاصة فيما يتعلق بالرسوم والخدمات المقدمة. لا يزال بعض العملاء يجدون صعوبة في الوصول إلى معلومات واضحة حول العمولات والرسوم المفروضة على حساباتهم. بناءً على ذلك، يمكن اقتراح تصنيف الدرجة 3 - متوسط، حيث يظهر مستوى الشفافية في النظام المالي الجزائري تحسناً ملحوظاً، لكنه لا يزال بحاجة إلى مزيد من التعزيز لضمان وضوح المعلومات المتعلقة بالرسوم والخدمات المقدمة للعملاء.

### 3- تحسين الثقة المالية: مبادرات تحسين الثقة المالية بين الأفراد والبنوك

البنوك بذلت في السنوات الأخيرة جهوداً لتحسين ثقة الأفراد في النظام المالي، خاصة من خلال إدخال الخدمات المصرفية الرقمية وتبسيط الإجراءات المصرفية. تضمنت هذه المبادرات إطلاق تطبيقات مصرفية، خدمات الدفع الإلكتروني، وتقديم حلول مبتكرة تهدف إلى تحسين تجربة العملاء. كما أطلقت بعض المؤسسات المالية حملات توعية مالية لرفع الوعي بين الأفراد حول كيفية استخدام الخدمات المصرفية بشكل آمن وفعال. ومع ذلك، لا تزال هذه الجهود غير منتشرة بشكل كافٍ لتغطية كافة شرائح المجتمع، حيث يبقى العمل مطلوباً للوصول إلى الفئات المحرومة في المناطق الريفية والنائية. بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 3 - متوسط، حيث توجد مبادرات متوسطة لتعزيز الثقة المالية، لكن لا تزال الحاجة قائمة للتوسع في هذه الجهود لتشمل جميع فئات المجتمع وتعزيز العلاقة بين الأفراد والنظام المصرفي بشكل أكبر.

### 4- السمعة العامة: التجارب السابقة والسمعة العامة للنظام المالي

البلاد مرت بتجارب مالية صعبة خلال العقود السابقة، خاصة خلال الأزمات الاقتصادية في الثمانينيات والتسعينيات، حيث واجه الاقتصاد تضخماً مرتفعاً وتراجعاً كبيراً في قيمة الدينار. هذه التجارب تركت أثراً عميقاً على سمعة النظام المالي، مما جعل الأفراد يشككون في قدرة البنوك على حماية مدخراتهم واستثمار أموالهم بشكل آمن. على الرغم من هذه التحديات، قامت الحكومة الجزائرية والبنوك بالعديد من الإصلاحات لتحسين سمعة النظام المالي، حيث تم إدخال أنظمة مصرفية حديثة، وتحسين الرقابة على البنوك لضمان الشفافية والاستقرار المالي. ومع ذلك، لا يزال

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

هناك قلق بين المواطنين حول استقرار النظام المالي، خاصة مع اعتماد الاقتصاد بشكل كبير على صادرات النفط والغاز، مما يجعله عرضة للتقلبات. بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 3 - متوسط، حيث يتمتع النظام المالي في الجزائر بسمعة متوسطة مع تحسن تدريجي. على الرغم من الجهود المبذولة لتحسين السمعة العامة للنظام، فإن التجارب السلبية السابقة لا تزال تؤثر على مستوى الثقة، خاصة بين الفئات التي تأثرت بالأزمات الاقتصادية السابقة.

الفرع الثالث: تقييم تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية

أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف إلى تقييم تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل التوافق مع التمويل الجماعي، بدائل تمويلية، استعداد الجمهور والدعم الديني

الجدول 166: معايير تقييم الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
التوافق مع التمويل الجماعي	عدم توافق مع القيم والعقائد الدينية	توافق ضعيف مع بعض الاعتراضات	توافق متوسط مع تعديلات مقبولة	توافق جيد مع معظم القيم الدينية	توافق كامل مع العقائد الدينية
بدائل تمويلية	عدم وجود بدائل تمويلية إسلامية	بدائل محدودة وغير فعالة	بعض البدائل الإسلامية المتاحة	بدائل جيدة متوافقة مع الشريعة	بدائل متنوعة ومتكاملة بالكامل
استعداد الجمهور	غياب الاستعداد لتبني النماذج الدينية	استعداد ضعيف لتبني التمويل الإسلامي	استعداد متوسط مع بعض التحفظات	استعداد جيد مع قبول متزايد	استعداد قوي لتبني النماذج الإسلامية
الدعم الديني	غياب الدعم من الجهات الدينية	دعم ضعيف وغير مؤثر	دعم ديني متوسط ولكن يحتاج إلى تعزيز	دعم جيد وتشجيع مؤثر	دعم قوي وواسع النطاق من الجهات الدينية

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كريمة محمد، 2024)

ثانياً: نتائج تقييم الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية في الجزائر

الجدول 167: نتائج تقييم العنصر 03 تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية

الرقم	العناصر	الوصف	التقييم
1	التوافق مع التمويل الجماعي	مدى توافق التمويل الجماعي مع العقائد الدينية.	4
2	بدائل تمويلية	توفر بدائل تمويلية تتوافق مع الشريعة الإسلامية.	4
3	استعداد الجمهور	استعداد الجمهور لتبني نماذج تمويل مطابقة للعقائد الدينية.	4
4	الدعم الديني	الدعم الديني والتشجيع على استخدام تقنيات تمويل تتوافق مع القيم الدينية.	4
تقييم العنصر 03 تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية			4.00

المصدر: من اعداد الطالب

1- التوافق مع التمويل الجماعي: مدى توافق التمويل الجماعي مع العقائد الدينية

تحليل التوافق مع التمويل الجماعي يُظهر أن التمويل الجماعي، عندما يتم تصميمه وفقاً للمبادئ الإسلامية، يمكن أن يكون متوافقاً بشكل كبير مع العقائد الدينية. نماذج التمويل الجماعي التي تعتمد على المشاركة في الأرباح والخسائر، مثل المضاربة والمشاركة، تُعتبر متوافقة تماماً مع الشريعة الإسلامية، حيث تعتمد على مفهوم المشاركة في المخاطر والعوائد.

على الجانب الآخر، النماذج التي تعتمد على الفائدة الثابتة أو ضمان العوائد للمستثمرين قد تتعارض مع المبادئ الإسلامية، حيث تُعتبر الربا والغرر محظورة في الشريعة. بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 4 - جيد، إذ يُظهر التمويل الجماعي إمكانية قوية للتوافق مع الشريعة الإسلامية، خاصة إذا تم تطبيقه وفقاً لعقود مثل المضاربة والمشاركة. ومع ذلك، قد تكون هناك جوانب تحتاج إلى توضيح أو تعديل لضمان التوافق الكامل مع المبادئ الدينية، مثل الابتعاد عن أي أشكال من الربا أو الغرر.

#### 2- بدائل تمويلية: توفر بدائل تمويلية تتوافق مع الشريعة الإسلامية

تحليل مدى توفر البدائل التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية يُظهر أن هناك مجموعة واسعة من الخيارات التمويلية التي تتماشى مع المبادئ الإسلامية. نماذج مثل المرابحة (البيع بربح معلوم)، المضاربة (تقاسم الأرباح والخسائر)، والمشاركة (التمويل المشترك) تعتبر بدائل مثالية لنظام التمويل التقليدي، حيث تعزز العدالة وتجنب الربا (الفائدة). هذه النماذج تدعم المشاركة في المخاطر والأرباح، مما يجعلها جذابة للأفراد والشركات الباحثين عن حلول تمويلية تتوافق مع الشريعة.

بالإضافة إلى ذلك، نماذج مثل الإجارة (التأجير مع حق التملك) والاستصناع (عقد تصنيع) تلبي احتياجات تمويلية محددة، خاصة في مجالات المشاريع العقارية والصناعية. هذه البدائل التمويلية توفر مرونة كافية لتغطية مجموعة واسعة من الاحتياجات التمويلية. بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 4 - جيد، حيث توجد بدائل تمويلية متوافقة مع الشريعة الإسلامية يمكن تطبيقها بسهولة في إطار التمويل الجماعي. ومع ذلك، قد تكون هناك حاجة إلى تحسينات أو توسعات لتلبية جميع احتياجات السوق بشكل كامل.

#### 3- استعداد الجمهور: استعداد الجمهور لتبني نماذج تمويل مطابقة للعقائد الدينية

المجتمع الجزائري معروف بتدينه ومحافظة، يميل بشكل واضح إلى تبني نماذج التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. هناك رغبة ملحوظة بين العديد من الأفراد لتجنب الأنظمة المالية التقليدية التي تعتمد على الفائدة (الربا)، مما يعزز استعدادهم لتبني البدائل الإسلامية. هذا الاهتمام يعكسه تزايد الاهتمام بالثقافة الإسلامية، وتعليم مبادئ التمويل الإسلامي من قبل المؤسسات الدينية.

ومع ذلك، لا تزال هناك تحديات تتعلق بنقص الوعي والمعرفة حول كيفية عمل هذه النماذج المالية الإسلامية. بينما يبدي الجمهور الجزائري اهتماماً متزايداً بهذه البدائل، قد توجد تحفظات لدى بعض الفئات بشأن كفاءة ومرونة النماذج الإسلامية مقارنة بالأنظمة التقليدية.

بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 4 - جيد، حيث يظهر استعداد الجمهور لتبني نماذج التمويل الإسلامي بشكل جيد، مع قبول متزايد لهذه النماذج. لكن، لا يزال هناك حاجة لمزيد من التثقيف والوعي لتعزيز هذا الاستعداد بشكل كامل وتخطي التحفظات الموجودة.

#### 4- الدعم الديني: الدعم الديني والتشجيع على استخدام تقنيات تمويل تتوافق مع القيم الدينية

تحليل الدعم الديني في الجزائر يُظهر أن المجتمع الجزائري، المتدين بطبيعته، يتأثر بشكل كبير بالمفاهيم الدينية في تعاملاته المالية. الجهات الدينية، مثل علماء الدين وأئمة المساجد والمؤسسات الدينية الرسمية، تلعب دوراً بارزاً في توجيه الأفراد نحو الالتزام بالشريعة الإسلامية في معاملاتهم المالية. هناك دعم جيد من هذه المؤسسات لتشجيع الابتعاد عن الربا واعتماد البدائل الإسلامية، حيث يتم تناول أهمية التمويل الإسلامي بشكل منتظم في الخطب الدينية بالمساجد والبرامج الدينية عبر وسائل الإعلام.

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 4 - جيد، حيث يُعتبر الدعم الديني لتبني التمويل الإسلامي في الجزائر جيداً، مع وجود تشجيع ملحوظ من الأئمة وعلماء الدين لاستخدام نماذج التمويل المتوافقة مع الشريعة. ومع ذلك، هناك حاجة لتعزيز هذا الدعم من خلال حملات توعية أكثر شمولاً لضمان وصولها إلى جميع شرائح المجتمع.

### الفرع الرابع: تقييم مستوى التعليم والتثقيف المالي

#### أولاً: أدوات المستخدمة في التقييم

تم إنشاء الجدول يهدف إلى تقييم مستوى التعليم والتثقيف المالي في الجزائر من خلال مجموعة من المعايير الأساسية. هذه المعايير تشمل برامج تثقيف مالي، أساسيات الاستثمار، موارد تعليمية، التعاون بين المؤسسات.

#### الجدول 168: معايير تقييم مستوى التعليم والتثقيف المالي في الجزائر

المعيار	التقييم 1	التقييم 2	التقييم 3	التقييم 4	التقييم 5
برامج تثقيف مالي	غياب برامج واضحة للتثقيف المالي	برامج محدودة غير شاملة	برامج متوسطة تغطي بعض الفئات	برامج جيدة تغطي معظم الفئات	برامج شاملة تغطي جميع الفئات
أساسيات الاستثمار	غياب الوعي بأساسيات الاستثمار	فهم ضعيف وغير كافٍ للمفاهيم	بعض الفئات تمتلك وعي مقبول	وعي جيد مع قبول متزايد	وعي شامل ومعرفة متقدمة
موارد تعليمية	غياب الموارد التعليمية	موارد محدودة وغير كافية	توفر بعض الموارد المتاحة	توفر جيد للموارد التعليمية	موارد متاحة بشكل شامل ومتقدم
التعاون بين المؤسسات	غياب التعاون بين المؤسسات	تعاون ضعيف ومحدود	تعاون متوسط يغطي بعض البرامج	تعاون جيد بين المؤسسات	تعاون قوي ومؤثر في المجتمع

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع: (بن عزة، 2024)، (خويلد، 2024) و (كرمية محمد، 2024)

#### ثانياً: نتائج تقييم مستوى التعليم والتثقيف المالي في الجزائر

#### الجدول 169: نتائج تقييم العنصر 04 مستوى التعليم والتثقيف المالي

الرقم	العناصر	الوصف	التقييم
1	برامج تثقيف مالي	وجود برامج تثقيف مالي في المجتمع.	3
2	أساسيات الاستثمار	مستوى فهم الأفراد لأساسيات التمويل والاستثمار.	2
3	موارد تعليمية	توفر موارد تعليمية تدعم الابتكار والاستثمار المجتمعي.	3
4	التعاون بين المؤسسات	التعاون بين المؤسسات التعليمية والمالية لتعزيز التثقيف المالي.	2
2.50	تقييم العنصر 04 مستوى التعليم والتثقيف المالي		

المصدر: من اعداد الطالب

#### 1- برامج تثقيف مالي

في الجزائر، التثقيف المالي لا يزال محدوداً نسبياً، خاصة فيما يتعلق بفهم الأفراد للمفاهيم المالية الأساسية مثل التخطيط المالي، الاستثمار، وإدارة المخاطر. على الرغم من وجود بعض المبادرات الحكومية وبرامج التثقيف المالي في المدارس والجامعات، إلا أن هذه البرامج ليست منتشرة أو متاحة على نطاق واسع، مما يترك الكثير من الأفراد، يفتقرون إلى المعرفة المالية الضرورية لإدارة أموالهم بفعالية. بالإضافة إلى ذلك، هناك نقص في الوصول إلى المعلومات والموارد التعليمية التي تساعد الأفراد على فهم البدائل التمويلية الإسلامية. بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 3 - متوسط، حيث توجد بعض برامج التثقيف المالي في الجزائر، لكنها لا تغطي جميع الفئات ولا تصل إلى شرائح المجتمع بشكل واسع، مما يستدعي الحاجة إلى توسع أكبر لتحقيق تأثير أوسع وشامل.

#### 2- أساسيات الاستثمار

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

في الجزائر، الوعي بأساسات الاستثمار لا يزال محدودًا بين الغالبية العظمى من السكان، حيث يفتقر الكثير من الأفراد إلى الفهم الكافي للمفاهيم الأساسية المتعلقة بالاستثمار. وعلى الرغم من وجود شريحة صغيرة من رواد الأعمال والمستثمرين الذين يمتلكون معرفة جيدة بأساسيات الاستثمار، إلا أن هذه الشريحة لا تمثل النسبة الأكبر من المجتمع. الجهود المبذولة لتعزيز الوعي المالي والاستثماري لا تزال في مراحلها المبكرة، مما يتطلب تحسين التثقيف المالي لجعل المفاهيم الاستثمارية أكثر وضوحًا ويسرًا للفهم بين جميع شرائح المجتمع. بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 2 - ضعيف، حيث لا يزال الوعي بأساسات الاستثمار في الجزائر ضعيفًا وغير كافٍ، مع حاجة ملحة إلى تعزيز التعليم المالي والتركيز على أسس الاستثمار لزيادة الوعي وتحسين قرارات الاستثمار.

### 3- موارد تعليمية

في الجزائر، الموارد التعليمية المالية والاستثمارية ليست متاحة بشكل واسع، خاصة في المناطق الريفية أو بين الفئات الأقل تعليمًا. في حين تتوفر بعض الكتب والدورات التدريبية في المدن الكبرى، إلا أن هذه الموارد لا تكفي لتلبية احتياجات جميع شرائح المجتمع. هناك جهود محدودة من المؤسسات التعليمية وبعض البنوك لتوفير دورات تثقيف مالي، لكنها ليست كافية للوصول إلى جميع الأفراد. كما أن المواد المتاحة لا تغطي بشكل شامل جميع جوانب الاستثمار والتمويل. بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 3 - متوسط، حيث توجد بعض الموارد التعليمية في الجزائر، لكنها لا تزال محدودة وغير كافية لتغطية جميع الفئات أو توفير المعرفة المالية والاستثمارية بشكل شامل. هناك مجال كبير للتحسين من خلال توفير المزيد من الموارد التعليمية الرقمية، وزيادة الوصول إلى البرامج التعليمية في المدارس والجامعات، وتقديم دورات تدريبية موجهة للفئات التي لا تزال تفتقر إلى المعرفة المالية.

### 4- التعاون بين المؤسسات

التعاون بين المؤسسات المالية والتعليمية والحكومية لا يزال محدودًا. بعض البنوك والمؤسسات المالية تقدم دورات تثقيف مالي بشكل فردي، لكن هناك نقص في التنسيق العام بين الجهات المختلفة لتطوير برامج تعليمية موحدة وشاملة. المبادرات الحكومية لتحسين التثقيف المالي موجودة، لكنها في مراحلها الأولية وتحتاج إلى مزيد من التعاون والشراكات مع القطاع الخاص والمؤسسات التعليمية. يمكن أن يؤدي تعزيز التعاون بين المؤسسات إلى تحسين كبير في التثقيف المالي، خاصة إذا تم إنشاء شراكات استراتيجية بين الجامعات، البنوك، والمؤسسات الحكومية لتقديم برامج تعليمية شاملة تركز على الاستثمار والتمويل الجماعي.

بناءً على ذلك، تُقترح الدرجة 2 - ضعيف، حيث أن التعاون بين المؤسسات في الجزائر لا يزال ضعيفًا ومحدودًا، ولا يغطي بشكل كافٍ البرامج التعليمية المالية المطلوبة. هناك حاجة إلى تنسيق أكبر بين المؤسسات المالية، الحكومية، والتعليمية لتطوير برامج تثقيف مالي فعالة وشاملة تعود بالفائدة على المجتمع ككل.

المطلب الرابع: مدى استعداد الجزائر من الناحية الثقافية على استحداث تقنية التمويل الجماعي

الجدول 170: نتائج تقييم المتطلبات الثقافية الأساسية

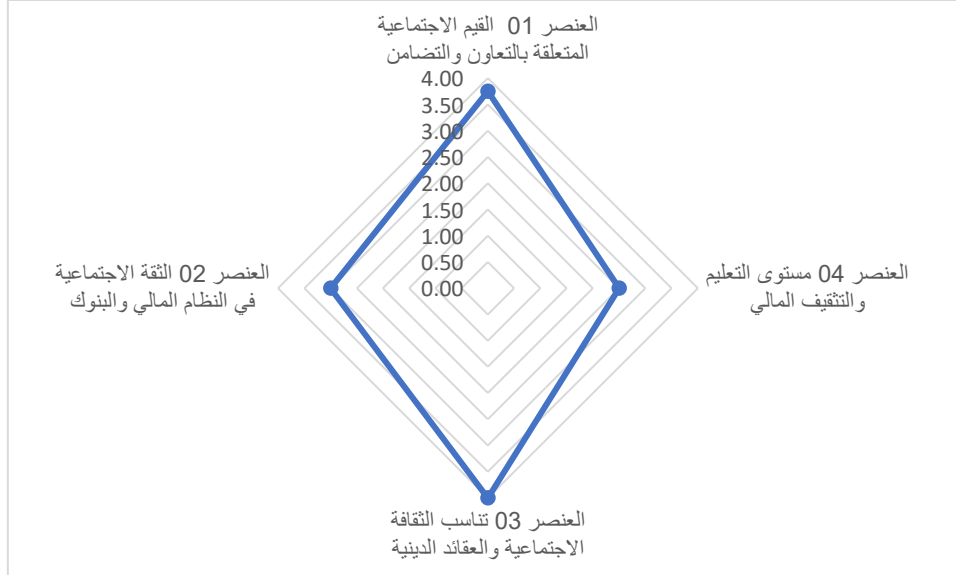
الرقم	العناصر	التقييم
1	العنصر 01 القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن	3.75
2	العنصر 02 الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك	3.00
3	العنصر 03 تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية	4.00
4	العنصر 04 مستوى التعليم والتثقيف المالي	2.50
	تقييم الاستعداد من الناحية الثقافية	3.31

المصدر: من اعداد الطالب

## الفصل الرابع: متطلبات استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر

استنادًا إلى التقييمات المتعلقة بالعناصر الأربعة الرئيسية، يُلاحظ استعداد الجزائر من الناحية الثقافية لاستحداث تقنية التمويل الجماعي. القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن حصلت على تقييم مرتفع (3.75)، مما يشير إلى ثقافة قوية من التعاون والتضامن في المجتمع الجزائري، وهو ما يدعم نجاح التمويل الجماعي. بالنسبة إلى الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك، حصلت على تقييم متوسط (3.00)، مما يعكس وجود مستوى جيد من الثقة يحتاج إلى تعزيز إضافي لضمان قبول أكبر لمنصات التمويل الجماعي.

شكل 39: نتائج تقييم المتطلبات الثقافية الأساسية



المصدر: من اعداد الطالب

التقييم العالي (4.00) لعامل تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية يدل على توافق قوي بين القيم الدينية والاجتماعية للجزائريين ومبادئ التمويل الجماعي، مما يسهل تقبله. ومع ذلك، حصل مستوى التعليم والتثقيف المالي على التقييم الأدنى (2.50)، مما يبرز الحاجة الملحة لتحسين التثقيف المالي. بشكل عام، يعتبر التقييم الكلي (3.31) مؤشرًا إيجابيًا على استعداد الجزائر الثقافي لتبني التمويل الجماعي، مع ضرورة العمل على تعزيز الوعي المالي والثقة في النظام المصرفي لضمان نجاحه الكامل.

خلاصة الفصل الرابع:

تواجه الجزائر تحديات متعددة لتحقيق الاستفادة الكاملة من تقنية التمويل الجماعي، وذلك على الرغم من التقدم الذي أحرزته في إنشاء إطار تنظيمي يدعم هذا النوع من التمويل. لضمان تطوير وتنفيذ فعال لمنصات التمويل الجماعي، يجب النظر في تحسين الجوانب التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية بشكل مستفيض ومدروس. الحاجة إلى بنية تحتية تكنولوجية متطورة وآمنة تعد أساسية لنجاح منصات التمويل الجماعي. هذا يشمل توفير اتصالات إنترنت آمنة وموثوقة لضمان إمكانية الوصول والتشغيل الفعال لهذه المنصات على مدار الساعة. كما يتطلب الأمر تطوير أنظمة دفع إلكترونية متكاملة توفر شفافية وأمان في المعاملات المالية، مع ضمان حماية البيانات الشخصية والمالية للمستخدمين. إضافة إلى ذلك، تحتاج الجزائر إلى تعزيز قدراتها السيبرانية لمواجهة التهديدات المحتملة التي قد تعرض الأنظمة للخطر.

الوضع الاقتصادي غير المستقر والتحديات المرتبطة بتوفير التمويل المستدام تشكل عقبات كبيرة أمام تحقيق النجاح في التمويل الجماعي. تحتاج الجزائر إلى تحسين السياسات الاقتصادية لتشجيع الاستثمار وتعزيز النمو، بما في ذلك توفير حوافز للشركات الناشئة ورواد الأعمال. كما يجب العمل على خفض معدلات التضخم وتحقيق استقرار في سعر العملة لتعزيز الثقة في الاقتصاد الوطني.

تعزيز الثقافة المالية والثقة في النظام المالي أمر حيوي لنجاح التمويل الجماعي. هذا يتطلب برامج توعية وتعليم مالي لتعريف المواطنين بأساسيات التمويل الجماعي، فوائده، والمخاطر المرتبطة به. كذلك، من الضروري تشجيع ثقافة الابتكار والمشاركة المالية المشتركة من خلال تعزيز القيم التي تدعم التعاون والتضامن بين أفراد المجتمع. باختصار، لتحقيق النجاح الكامل في تبني وتنفيذ التمويل الجماعي كأداة تمويلية في الجزائر، من الضروري تنفيذ استراتيجية شاملة تتضمن تحسينات تنظيمية، تكنولوجية، اقتصادية، وثقافية. فقط من خلال هذا النهج المتكامل، يمكن توفير بيئة مواتية تعزز من فرص النجاح وتدعم الابتكار والتنمية الاقتصادية في البلاد.

الخاتمة

في ختام هذه الأطروحة، تم التحقيق في إمكانيات استخدام منصات التمويل الجماعي كبديل استراتيجي لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. من خلال الفحص المعمق للتطورات العالمية والتجارب الدولية في هذا المجال، برزت أهمية البنية التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية كعوامل حاسمة لنجاح تطبيق التمويل الجماعي. هذه البنية تشكل الأساس الذي تركز عليه منصات التمويل الجماعي لتحقيق أقصى استفادة من الموارد والطاقات المتاحة، وتعتبر المرونة التشريعية والتطور التكنولوجي من أهم العناصر التي ساعدت الأسواق المتقدمة على زيادة هذا المجال. لقد نجحت هذه الأسواق في تهيئة بيئة مواتية لنمو منصات التمويل الجماعي من خلال تقديم تشريعات داعمة تحمي المستثمرين وتحفز المبتكرين، مما أدى إلى ظهور نماذج عمل جديدة وتوسيع فرص الاستثمار.

#### أولاً: اختبار الفرضيات

##### 1- الفرضية الفرعية الأولى

تنص الفرضية على أن التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر في الحصول على التمويل التقليدي تتعلق بشكل أساسي بالإجراءات الإدارية والتي لا تتناسب مع طبيعة هذا الاستثمار. تُظهر الدراسة بوضوح أن هذه العوامل تعد عوائق كبيرة تحول دون حصول هذه المؤسسات على التمويل اللازم.

أولاً، الإجراءات الإدارية تعيق الوصول السريع إلى التمويل بسبب التأخيرات الكبيرة والتعقيدات الإدارية، مما يطيل من عملية الموافقة على الأموال. ثانياً، يُعتبر نقص الضمانات المطلوبة من البنوك والمؤسسات المالية تحدياً كبيراً، حيث تتحفظ هذه المؤسسات على المخاطرة بالاستثمار في مشاريع قد تبدو غير مضمونة. وأخيراً، غياب المرونة في أنظمة التمويل التقليدي يحد من قدرة المؤسسات الناشئة على استغلال الفرص السريعة والمتغيرة في السوق نظراً للقيود المفروضة على كيفية استخدام الأموال. بناءً على هذه النقاط، يمكن اثبات صحة الفرضية.

##### 2- الفرضية الفرعية الثانية

تنص الفرضية الثانية على أن التمويل الجماعي يمكن أن يكون بديلاً فعالاً لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر مقارنة بطرق التمويل التقليدية. تُظهر الدراسة أن التمويل الجماعي يقدم مزايا كبيرة في سهولة الوصول والمرونة التي تتطلبها المؤسسات الناشئة، بخلاف النماذج التقليدية التي غالباً ما تكون محدودة بإجراءات إدارية معقدة وشروط تمويل صارمة.

أولاً، التمويل الجماعي يمكن المؤسسات من جمع الأموال بشكل متدرج ومتناسب مع مراحل تطور المشروع، مما يقلل الضغوط المالية ويحسن إدارة النفقات. ثانياً، يزيل التمويل الجماعي حواجز الضمانات المادية التي تتطلبها البنوك، مما يفتح المجال أمام المزيد من المشروعات للحصول على التمويل دون الحاجة لرهن أصول. ثالثاً، يوفر التمويل الجماعي الفرصة للمؤسسات الناشئة للوصول إلى مستثمرين عالميين، مما يعزز من إمكانيات التوسع الدولي ويجلب تمويلاً يتجاوز الحدود المحلية. بناءً على هذه النقاط، يمكن اثبات صحة الفرضية.

##### 3- الفرضية الفرعية الثالثة

تنص الفرضية على أن استحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر يتطلب وجود إطار تنظيمي شامل وواضح. تُظهر الدراسة بوضوح أن هذه العناصر الأساسية متوفرة إلى حد ما، ولكن بعض النواقص تستوجب الانتباه.

أولاً، الأنظمة الخاصة بحماية المستثمرين وتوفير المعلومات تشير إلى وجود إطار متين يسعى لضمان شفافية وأمان الاستثمارات. ثانياً، الجوانب المتعلقة بالتراخيص والرقابة تظهر فعالية في إدارة ومراقبة الأنشطة المالية، مما يعزز من ثقة المستثمرين في النظام. وأخيراً، العناصر التنظيمية الخاصة بالبنية التحتية التكنولوجية وإدارة المخاطر تُظهر وجود أساس جيد، ولكن تحتاج إلى تحسينات وتعزيز للتكيف مع التطورات المستمرة. بناءً على هذه النقاط، يمكن اثبات صحة الفرضية.

## 4- الفرضية الفرعية الرابعة

تنص الفرضية على أن نجاح منصات التمويل الجماعي في الجزائر يعتمد على توافر البنية التحتية التكنولوجية اللازمة. تُظهر البيانات المتاحة أن هذه العوامل تعد ركائز أساسية لتحقيق النجاح في مجال التمويل الجماعي. أولاً، البنية التحتية للإنترنت في الجزائر، خاصة في المناطق الحضرية، قد شهدت تحسناً ملحوظاً بفضل توسع استخدام الألياف الضوئية وتقنيات الجيل الرابع، مما يسهل الوصول السريع والفعال إلى منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت. ثانياً، أنظمة الدفع الإلكتروني مثل Edahabia و BaridiMob قد تقدمت، لكن ما زال هناك تحدي كبير يتمثل في ضمان أمان هذه الأنظمة وقدرتها على دعم المعاملات المالية الرقمية بشكل آمن وفعال. ومع ذلك، تشير البيانات إلى أن هناك عقبات تتعلق بالأمان السيبراني والاعتماد المستمر على النقد في الحياة اليومية، مما يحد من الانتقال الكامل نحو الاقتصاد الرقمي. كما أن الحاجة إلى تحسين التغطية في المناطق الأقل تطوراً تظل موضوعاً حيوياً لتوسيع نطاق التمويل الجماعي على المستوى الوطني. بناءً على هذه النقاط، يمكن اثبات صحة الفرضية.

## 5- الفرضية الفرعية الخامسة

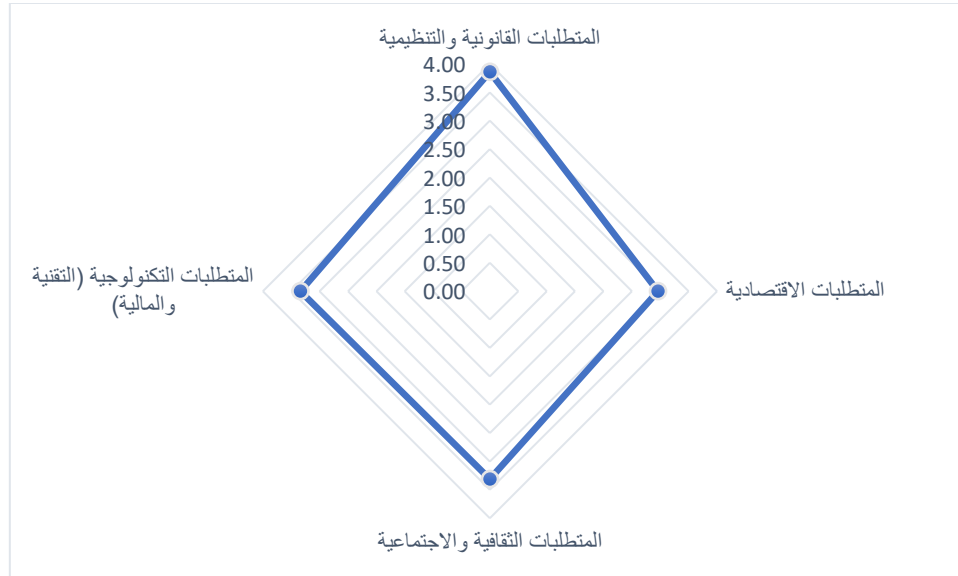
تنص الفرضية على أن استدامة منصات التمويل الجماعي في الجزائر تتطلب بيئة اقتصادية مستقرة. الدراسة تشير إلى أن هناك تحديات اقتصادية تؤثر على الاستعداد لتبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر، مما يدعم هذه الفرضية. أولاً، استقرار العملة الذي تقيمه منخفض يشير إلى تقلبات مستمرة في قيمة الدينار الجزائري، مما يزيد من المخاطر الاستثمارية ويؤثر سلباً على ثقة المستثمرين. ثانياً، معدلات التضخم التي تعكس استقراراً نسبياً تشير إلى أن التكاليف المرتفعة للمعيشة تحد من القدرة الشرائية، مما يقلل من فرص الاستثمار في منصات التمويل الجماعي. كذلك، الوصول إلى رأس المال لا يزال يمثل تحدياً نظراً للتعقيدات المرتبطة بالحصول على تمويل مصرفي ميسر. ومعدلات البطالة المرتفعة، خاصة بين الشباب، تحد من إمكانية مشاركة الأفراد في هذه المنصات، حيث يفتقر الكثيرون إلى الموارد المالية الضرورية للاستثمار. في النهاية، النظام الضريبي الذي يعد من النقاط الإيجابية يوفر بعض الدعم لزيادة الأعمال، لكنه لا يكفي لتعويض التحديات الأخرى التي تواجه البيئة الاقتصادية في الجزائر. بناءً على هذه النقاط، يمكن اثبات صحة الفرضية.

## 6- الفرضية الفرعية السادسة

تنص الفرضية على أن نجاح منصات التمويل الجماعي في الجزائر يعتمد على توافر بيئة ثقافية تعزز الثقة في التعاون المالي وتدعم الابتكار وريادة الأعمال في المجتمع. بناءً على التقييمات المتعلقة بالعناصر الثقافية الرئيسية، يتضح أن البيئة الثقافية في الجزائر تدعم بشكل كبير هذا النوع من التمويل. أولاً، القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن تعكس استعداداً قوياً لدى المجتمع الجزائري لتبني منصات التمويل الجماعي، نظراً للطبيعة التعاونية التي تشجع على دعم المشروعات من خلال مساهمات مجتمعية. ثانياً، الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك تشير إلى وجود مستوى من الثقة يمكن تعزيزه مع تحسين النظام المالي ليصبح أكثر شفافية وموثوقية، مما يسهل قبول الأفراد للمشاركة في منصات التمويل الجماعي. بالإضافة إلى ذلك، عامل تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية يظهر توافقاً بين التمويل الجماعي والقيم الدينية والاجتماعية السائدة في الجزائر، مما يسهل انتشار هذه التقنية في المجتمع. ومع ذلك، يبقى التعليم والتثقيف المالي نقطة ضعف يجب معالجتها لتحفيز الأفراد على الانخراط بشكل أفضل في التمويل الجماعي. بناءً على هذه النقاط، يمكن اثبات صحة الفرضية.

تُظهر الدراسة أن منصات التمويل الجماعي يمكن أن تكون بديلاً فعالاً لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، بشرط توافر المتطلبات التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية، والثقافية. من الناحية التنظيمية، قد وضعت الجزائر أسساً قوية للتشريعات والرقابة فيما يخص التمويل الجماعي، مع قوانين تتعلق بحماية المستثمرين، الإفصاح، والشفافية التي تعتبر جيدة، لكن هناك حاجة لتطوير بعض الجوانب مثل مرونة اللوائح لمواكبة التطورات التكنولوجية والسوقية.

شكل 40: نتائج تقييم المتطلبات التنظيمية، التكنولوجية، الاقتصادية والثقافية



المصدر: من اعداد الطالب

في الجانب التكنولوجي، أحرزت الجزائر تقدماً في تطوير البنية التحتية للإنترنت وأنظمة الدفع الإلكتروني، ولكن ما زالت تواجه تحديات تتعلق بالأمان السيبراني وتغطية الإنترنت في المناطق النائية. توافر التكنولوجيا المطلوبة يعد عنصراً حاسماً في استدامة منصات التمويل الجماعي. اقتصادياً، تواجه الجزائر تحديات مثل استقرار العملة والوصول إلى رأس المال ومعدلات البطالة التي تؤثر سلباً على قدرة المؤسسات الناشئة في جذب التمويل من الجمهور العام. ثقافياً، يمتلك المجتمع الجزائري قيماً تدعم التعاون والتضامن، مما يشير إلى قبول محتمل لمنصات التمويل الجماعي. القيم الاجتماعية والدينية تتوافق بشكل كبير مع هذه التقنية، لكن يظل هناك نقص في التثقيف المالي الذي قد يحد من قدرة الأفراد على المشاركة بفعالية في مثل هذه المنصات. زيادة الوعي والتثقيف المالي من شأنه أن يعزز من فرص نجاح هذه المنصات. بالتالي، فإن نجاح منصات التمويل الجماعي كبديل فعال لتمويل المؤسسات الناشئة يعتمد بشكل كبير على تعزيز البنية التكنولوجية والاقتصادية وتطوير التشريعات بشكل مستمر لتتماشى مع التغيرات العالمية.

#### ثانياً: النتائج

- 1) يعتمد نجاح المؤسسات الناشئة بشكل كبير على قدرتها على الابتكار وتطوير أفكار جديدة تمكنها من المنافسة وتحقيق نمو سريع في الأسواق المحلية والدولية.
- 2) تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة تشمل صعوبة الوصول إلى التمويل والموارد المالية، وضعف البنية التحتية، مما يعيق قدرتها على التوسع والنمو السريع.
- 3) المؤسسات الناشئة تركز على الابتكار والنمو السريع، بينما تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على استقرار السوق والتوسع التدريجي، مما يجعل المؤسسات الناشئة أكثر توجهاً نحو الابتكار المستدام.

- (4) التكنولوجيا والتمويل عنصران حيويان في دعم الابتكار، تحسين العمليات، وتوسيع الأسواق. التمويل من مصادر مثل رأس المال الجريء والمستثمرين الملائكة يلعب دورًا رئيسيًا في نمو المؤسسات الناشئة.
- (5) معظم المؤسسات الناشئة تتركز في العاصمة الجزائرية، مما يؤدي إلى غياب توزيع عادل لها في الولايات الأخرى، خاصة المناطق الداخلية والجنوبية، مما يؤثر على التنمية الاقتصادية الشاملة.
- (6) التمويل الجماعي يلعب دورًا حيويًا في توفير رأس المال للمؤسسات الناشئة والمشاريع الصغيرة، مما يعزز الابتكار والنمو الاقتصادي، إضافة إلى دوره في دعم القضايا الاجتماعية والإنسانية من خلال تعزيز المشاركة المجتمعية.
- (7) التمويل الجماعي يُعتبر خيارًا مبتكرًا وفعالًا مقارنة بالتمويل التقليدي، حيث يُمكن المؤسسات الناشئة من الوصول إلى التمويل بسرعة دون الحاجة إلى ضمانات مادية أو إجراءات بيروقراطية معقدة، مما يقلل من المخاطر المالية الشخصية على المؤسسين.
- (8) وسائل الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي تلعب دورًا كبيرًا في نشر الوعي والترويج لحملات التمويل الجماعي، ولكن التنافس على الانتباه وإدارة السمعة يمثلان تحديات مستمرة في هذا المجال.
- (9) منصات التمويل الجماعي تعمل كوسيط بين أصحاب المشاريع والممولين، وتتحمل مسؤولية حماية المعاملات وضمان الشفافية من خلال التحقق من مصداقية المشاريع وإدارة المخاطر مثل الفشل أو الاحتيال.
- (10) التمويل الجماعي لا يقتصر على جمع الأموال، بل يدعم المشاريع الناشئة في المناطق النائية ويوفر توزيعًا أكثر عدالة للفرص، كما يتيح للمؤسسات الناشئة فرصة التوسع الدولي من خلال التواصل مع جمهور عالمي ودخول أسواق جديدة.
- (11) التمويل الجماعي شهد نموًا كبيرًا في الأسواق المتقدمة مثل أوروبا والمملكة المتحدة، حيث تطورت النماذج الهيكلية والتنظيمية لهذا السوق، وتميزت المملكة المتحدة وأوروبا بقيادة السوق، مع سيطرة التمويل القائم على الديون على الأنشطة التمويلية، بينما شهدت مناطق أخرى مثل الصين تراجعًا نتيجة للتشديد التنظيمي.
- (12) سوق التمويل الجماعي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ شهد نموًا ملحوظًا بنسبة 55% في عام 2019 و44% بين 2018 و2020، على الرغم من التحديات المرتبطة بجائحة كوفيد-19، مما يعكس أهمية هذا النوع من التمويل في تعزيز الابتكار وتلبية احتياجات الأفراد والشركات.
- (13) شهد قطاع التمويل الجماعي في الصين تراجعًا حادًا من 358.3 مليار دولار في 2017 إلى 1.2 مليار دولار فقط في 2020، ويرجع هذا الانخفاض بشكل أساسي إلى التشديد التنظيمي الكبير لمكافحة الاحتيال والتخلف عن السداد، مما أدى إلى إغلاق العديد من المنصات.
- (14) شهدت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نموًا ملحوظًا في أنشطة التمويل الجماعي بين عامي 2013 و2018، حيث ارتفعت الأحجام من 36 مليون دولار إلى 802 مليون دولار، ولكنها تراجعت لاحقًا بنسبة 6% في 2019 و22% في 2020 لتصل إلى 595 مليون دولار، بسبب تأثير جائحة كوفيد-19 وتراجع بعض المنصات النشطة.
- (15) في عام 2019، وصل إجمالي التمويل الجماعي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى إلى 1.1 مليار دولار، مسجلًا زيادة كبيرة بنسبة 429% مقارنة بعام 2018، واستمر في النمو بوتيرة أكثر اعتدالًا بنسبة 10% في عام 2020 ليصل إلى 1.2 مليار دولار، على الرغم من التحديات مثل جائحة كوفيد-19 وتراجع قيمة العملات المحلية.
- (16) جنوب أفريقيا قدمت إطارًا قانونيًا وتنظيميًا متقدمًا لتقنية التمويل الجماعي، يتضمن متطلبات صارمة للتسجيل والترخيص لمنصات التمويل الجماعي، مع اشتراط الحفاظ على الحد الأدنى من رأس المال والتأمين لحماية المستثمرين، وضمان شفافية المعاملات عبر مواقع الويب وقنوات الاتصال.

- 17) الإمارات العربية المتحدة طورت إطارًا قانونيًا شاملاً لتنظيم منصات التمويل الجماعي، بما في ذلك فرض الترخيص على المشغلين، وضع شروط رأس المال، والتزامات تجاه المستثمرين، وضمان الشفافية والفصل بين أموال العملاء والمشغلين، مما يساهم في تعزيز الثقة ودعم الشركات الصغيرة والمشاريع العقارية.
- 18) نيجيريا قامت بتطوير إطار قانوني لتنظيم منصات التمويل الجماعي عبر لجنة الأوراق المالية والبورصة (SEC) لضمان حماية المستثمرين وتشجيع نمو التمويل الجماعي كوسيلة لتمويل الشركات الناشئة والشركات الصغيرة، مع تحديد متطلبات واضحة للمؤسسات والأفراد المؤهلين لجمع الأموال من خلال هذه المنصات.
- 19) التشريعات والتنظيمات الخاصة بالتمويل الجماعي في الجزائر تركز على وضع إطار قانوني شامل لاستحداث منصات التمويل الجماعي في الجزائر. تشمل هذه اللوائح تحديد الشروط اللازمة لاعتماد المستشارين في الاستثمار التسهلي، وفرض رقابة صارمة على الامتثال القانوني، وحماية المستثمرين من خلال متطلبات الإفصاح، الشفافية، وإدارة المخاطر المالية. يساهم هذا في بناء ثقة الجمهور وتعزيز النظام المالي.
- 20) تلزم اللوائح منصات التمويل الجماعي بتقديم تقارير دورية عن المشاريع الممولة، والإفصاح عن تفاصيل المخاطر والشفافية المالية. هذا الالتزام بالشفافية والإفصاح يهدف إلى تعزيز ثقة المستثمرين وضمان حماية حقوقهم، مما يعزز من نجاح هذه التقنية في دعم الاقتصاد الجزائري.
- 21) إطلاق منصة رقمية حديثة لتقديم طلبات اعتماد مستشار الاستثمار التسهلي في الجزائر، يمثل خطوة هامة نحو تعزيز وتنظيم قطاع التمويل التسهلي. توفر المنصة وسيلة إلكترونية لتقديم الطلبات وتتبعها، مما يساهم في تسهيل وتسريع عملية الاعتماد، ويعزز الشفافية والكفاءة في هذا القطاع.
- 22) الجزائر وضعت أسساً قوية في مجال التشريعات التنظيمية المتعلقة بالتمويل الجماعي. توفر القوانين الحالية تعريفات واضحة، آليات لحماية المستثمرين، وضوابط صارمة للرقابة والإشراف، مما يعزز من استعداد النظام لتبني هذه التقنية.
- 23) هناك غياب تام لضرورة وجود حملات التوعوية وبرامج التثقيف المالي المتعلقة بالتمويل الجماعي في الجزائر. هذا الضعف في نشر الثقافة المالية حول هذه التقنية يمكن أن يحد من فهم المجتمع لها ويؤثر سلباً على نجاحها وتطبيقها.
- 24) ارتفع عدد مستخدمي الإنترنت الثابت من 3 ملايين في عام 2018 إلى 5.7 مليون في منتصف عام 2024، مع زيادة في استخدام تقنية الألياف البصرية، لكن التفاوت في السرعات والجودة بين المناطق لا يزال يمثل تحديًا كبيرًا.
- 25) تعتمد الجزائر على بطاقات مثل Edahabia وCIB، إلى جانب منصات BaridiMob وECCP، مما ساعد في تعزيز المعاملات الإلكترونية، إلا أن التوافق مع الأنظمة الدولية مثل PayPal وStripe لا يزال محدودًا.
- 26) بالرغم من التحسينات في استخدام تقنيات التشفير والأمان، إلا أن ضعف التغطية في بعض المناطق والوعي المحدود بأهمية الأمان السيبراني يمثلان تحديات، خاصة فيما يتعلق بتطبيق التشفير الشامل واستجابة المؤسسات للتهديدات السيبرانية.
- 27) الجزائر قد شهدت تطورًا كبيرًا في تغطية الإنترنت خاصة في المدن الكبرى، حيث تتوفر تقنيات الاتصال المتنوعة مثل الألياف الضوئية والجيل الرابع. ومع ذلك، سرعات التحميل والرفع لا تزال دون المعايير الدولية، ما يؤثر على استقرار الاتصال وجودته في المناطق الأقل تطورًا.
- 28) رغم التحسن الملحوظ في انتشار بطاقات الدفع المحلية وتطبيقات الدفع الإلكتروني، إلا أن الجزائر لا تزال تفتقر إلى أنظمة دفع دولية فعالة تدعم المعاملات عبر الإنترنت بشكل موسع، مما يمثل تحديًا كبيرًا للتوسع في منصات التمويل الجماعي على المستوى الدولي.

- (29) الجزائر تعاني من نقص في الكفاءات التقنية المتقدمة والبنية التحتية السيبرانية. ورغم وجود بعض التحسينات في التشريعات الأمنية، لا تزال هناك حاجة لتطوير استراتيجيات لحماية البيانات وتعزيز الوعي بالأمان السيبراني.
- (30) استقرار قيمة العملة الوطنية هو عامل حاسم لنجاح منصات التمويل الجماعي. في الجزائر، تقلبات الدينار، بسبب الاعتماد الكبير على أسعار النفط، تؤدي إلى انخفاض ثقة المستثمرين، مما يشكل عائقاً أمام استخدام هذه التقنية بكفاءة. لتحقيق النجاح في التمويل الجماعي، يجب تعزيز استقرار العملة لضمان بيئة اقتصادية موثوقة للمستثمرين.
- (31) الوصول إلى رأس المال يمثل تحدياً كبيراً أمام الشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة في الجزائر. القروض المصرفية وشروطها الصارمة تصعب الحصول على التمويل، وهنا يظهر دور التمويل الجماعي كبديل مهم، لكنه يحتاج إلى تعزيز توافر البنية التحتية المالية لدعمه وضمان نجاحه.
- (32) استقرار العملة يمثل تحدياً رئيسياً. تقلبات قيمة الدينار الجزائري والاعتماد الكبير على الإيرادات النفطية يجعل من الصعب توفير بيئة اقتصادية مستقرة لجذب المستثمرين والمساهمة في منصات التمويل الجماعي، مما يؤدي إلى انخفاض الثقة وزيادة المخاطر الاستثمارية.
- (33) المجتمع الجزائري يتميز بثقافة قوية تدعم التعاون والتضامن الاجتماعي، مما يعزز من احتمالية نجاح التمويل الجماعي. تقاليد مثل "التوزية" والمبادرات الخيرية تسهم في خلق بيئة تدعم الأنشطة الجماعية، مما يجعل القيم الاجتماعية من العوامل الإيجابية التي تدعم تبني هذه التقنية.
- (34) هناك توافق كبير بين مبادئ التمويل الجماعي والمعتقدات الدينية في الجزائر، خاصة تلك التي تحرم الربا وتشجع على التمويل القائم على المشاركة في الأرباح والخسائر. التمويل الإسلامي يقدم بدائل تمويلية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، مما يسهل تقبل المجتمع لهذا النوع من التمويل.
- (35) رغم وجود بعض المبادرات، إلا أن مستوى الثقيف المالي في الجزائر لا يزال ضعيفاً ويشكل تحدياً رئيسياً لتبني التمويل الجماعي. هناك حاجة إلى تحسين التعليم المالي وزيادة الوعي بأساسيات الاستثمار لتمكين المجتمع من المشاركة الفعالة في منصات التمويل الجماعي.

### ثالثاً: اقتراحات

- (1) تطوير منصات رقمية وطنية للتمويل الجماعي تحت إشراف الحكومة أو بالتعاون مع القطاع الخاص، مخصصة لدعم المشاريع الناشئة في مختلف القطاعات.
- (2) توفير منصات تمويل جماعي متخصصة في مجالات محددة مثل التكنولوجيا، الزراعة، والطاقة المتجددة لدعم الابتكار المحلي.
- (3) إطلاق حملات توعية جماعية لتعريف الأفراد والمستثمرين بمفهوم التمويل الجماعي وكيفية عمله كمصدر تمويل بديل للمؤسسات الناشئة.
- (4) تنظيم ورش عمل وبرامج تدريبية بالتعاون مع الجامعات والمعاهد لتثقيف رواد الأعمال والمستثمرين حول كيفية استخدام التمويل الجماعي، مع التركيز على الريادة والابتكار.
- (5) وضع تشريعات وقوانين تنظم التمويل الجماعي وتحمي حقوق المستثمرين وأصحاب المشاريع لضمان نزاهة العمليات.
- (6) توفير ضمانات حكومية أو تأمين للمستثمرين في المشاريع الممولة جماعياً، مما يشجعهم على المشاركة دون قلق من المخاطر.

- 7) تعزيز الشفافية والمساءلة في العمليات المالية من خلال تقديم تقارير دورية توضح كيفية استخدام الأموال المجمعة.
- 8) استغلال القيم الاجتماعية القوية المتعلقة بالتعاون والتضامن في الجزائر، مثل "التوزنة"، لدعم فكرة التمويل الجماعي وتشجيع الناس على المشاركة في تمويل المشاريع المجتمعية.
- 9) تنظيم حملات مجتمعية لجمع التمويل عبر منصات التمويل الجماعي لدعم مشاريع تنمية محلية تساهم في تحسين المجتمع.
- 10) تطوير منصات تمويل جماعي متوافقة مع الشريعة الإسلامية تعتمد على نماذج مثل المضاربة والمشاركة، لتكون متاحة للمستثمرين الراغبين في الاستثمار بشكل يتماشى مع مبادئهم الدينية.
- 11) استغلال الدعم الديني من علماء الدين لتشجيع الناس على استخدام منصات التمويل الجماعي كبديل عن التمويلات الربوية.
- 12) تقديم حوافز ضريبية وتسهيلات قانونية لأصحاب المشاريع الناشئة الذين يستخدمون التمويل الجماعي كوسيلة للحصول على التمويل.
- 13) تطوير شركات مع البنوك والمؤسسات المالية لتقديم منتجات تمويلية ميسرة للمشاريع الناشئة الممولة عبر منصات التمويل الجماعي.
- 14) وضع إطار قانوني متكامل ينظم منصات التمويل الجماعي ويحدد حقوق وواجبات كل من المستثمرين وأصحاب المشاريع.
- 15) ضمان وجود إجراءات رقابية لضمان الشفافية في إدارة الأموال وحماية المستثمرين من المخاطر المالية.
- 16) تقديم منح حكومية وبرامج دعم لرواد الأعمال الذين يخططون لاستخدام التمويل الجماعي لتطوير مشاريعهم.
- 17) إنشاء مراكز دعم للمشاريع الناشئة لتوفير المشورة والتوجيه في إعداد حملات تمويل جماعي ناجحة.
- 18) تشجيع التعاون بين الجامعات، المؤسسات المالية، والحكومة لتقديم برامج تعليمية متخصصة في التمويل الجماعي.
- 19) تطوير برامج دراسية في كليات الأعمال والاقتصاد تركز على التمويل الجماعي كنموذج تمويلي مبتكر.
- 20) الاستثمار في تطوير البنية التحتية الرقمية في الجزائر لضمان سهولة الوصول إلى منصات التمويل الجماعي في جميع أنحاء البلاد، بما في ذلك المناطق الريفية.
- 21) دعم الابتكارات التقنية لتسهيل العمليات المالية وضمان الأمان في المعاملات عبر منصات التمويل الجماعي.
- 22) تشجيع الشركات الكبرى والمؤسسات المالية على دعم وتمويل منصات التمويل الجماعي من خلال تقديم استثمارات أو شركات مع المشاريع الناشئة.
- 23) حث القطاع الخاص على الاستثمار في تطوير منصات التمويل الجماعي كمصدر تمويل بديل وابتكاري.
- 24) إدراج مبادئ التمويل الجماعي في المناهج الدراسية لتعليم الأجيال الشابة كيفية الاستفادة من هذه التقنية كأداة لدعم المشاريع الابتكارية.
- 25) تطوير محتوى رقمي ودورات تعليمية عن التمويل الجماعي لتعزيز المهارات المالية بين الشباب ورواد الأعمال.
- 26) تشجيع إطلاق حملات تمويل جماعي لتمويل مشاريع وطنية كبرى تساهم في تحسين البنية التحتية أو تقديم خدمات مجتمعية، مما يعزز ثقة الجمهور في منصات التمويل الجماعي.
- 27) تقديم حوافز للمستثمرين المحليين والدوليين للاستثمار في المشاريع الممولة جماعيًا من خلال إعفاءات ضريبية أو دعم حكومي للمشاريع الناشئة.

28) تنظيم فعاليات دولية للترويج لمنصات التمويل الجماعي في الجزائر وجذب الاستثمارات الخارجية. بتنفيذ هذه الاقتراحات، يمكن للجزائر تحقيق تقدم كبير في تبني تقنية التمويل الجماعي كبديل مبتكر لتمويل المشاريع الناشئة وتعزيز الاقتصاد المحلي.

#### رابعاً: افاق الدراسة

تفتح هذه الأطروحة أفقاً واسعاً لتطوير حلول تمويلية مبتكرة تخدم المؤسسات الناشئة في الجزائر. من خلال تحليل التمويل الجماعي كبديل، تم تقديم توصيات يمكن أن تكون نقطة انطلاق نحو تحقيق نمو اقتصادي مستدام. في هذا السياق، يمكن للدراسات المستقبلية التوسع في عدة مجالات:

– التطبيق الفعلي للتمويل الجماعي: تعتبر الدراسة خطوة نظرية، ولكن التحدي المقبل يكمن في تطبيق ما تم استنتاجه في الواقع الجزائري. يمكن للباحثين استكشاف منصات تمويل جماعي تجريبية، ومحاولة تطبيقها في القطاعات الحيوية مثل التكنولوجيا، الزراعة، والطاقة المتجددة. سيسمح ذلك بتقييم الفعالية لهذه المنصات ومدى تفاعل المستثمرين ورواد الأعمال معها، بالإضافة إلى دراسة مدى تأثير الإطار التنظيمي على نجاحها.

– دراسة الأثر التشريعي والتنظيمي: بناءً على التوصيات المطروحة في الأطروحة، من الممكن إجراء دراسات حول تأثير التعديلات التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالتمويل الجماعي. قد تتضمن هذه الدراسات تقييم فعالية القوانين الجديدة في حماية المستثمرين وتسهيل العمليات التمويلية، بالإضافة إلى تحديد التحديات التي تواجه صانعي القرار في تنظيم هذا القطاع المتنامي.

– التحديات التكنولوجية والاقتصادية: أحد المجالات التي تحتاج إلى توسع إضافي هو تحسين البنية التحتية التكنولوجية وتطوير أنظمة الدفع الإلكتروني. يمكن أن تركز الدراسات المستقبلية على تحليل استجابة السوق الجزائري لتلك التطورات، وكذلك تأثيرها على الثقة بالتمويل الرقمي. كما يمكن استكشاف كيفية دمج تقنيات الأمان السيبراني المتقدمة لضمان حماية البيانات وتحفيز المزيد من المستثمرين على المشاركة.

– دور الثقافة المالية: من المجالات الهامة التي تحتاج إلى اهتمام إضافي هو رفع مستوى الوعي المالي في المجتمع الجزائري. قد تتناول دراسات مستقبلية تحليل الطرق الفعالة لتعزيز الثقيف المالي ودور وسائل الإعلام والمؤسسات التعليمية في نشر ثقافة التمويل الجماعي. يمكن أيضاً تحليل تأثير زيادة الوعي على توسيع نطاق التمويل الجماعي في الجزائر.

– الاستفادة من التجارب الدولية: اقترحت الدراسة مقارنة الجزائر بدول مثل جنوب إفريقيا والإمارات، وهذا يوفر فرصة لمزيد من الدراسات المقارنة التي تستكشف كيفية تكييف نماذج التمويل الجماعي الناجحة في بيئات اقتصادية وثقافية مختلفة. من خلال تحليل التجارب الدولية، يمكن للباحثين تحديد أفضل الممارسات التي يمكن تطبيقها في الجزائر مع مراعاة الفروق الثقافية والتكنولوجية.

– تحليل الأثر الاجتماعي والاقتصادي للتمويل الجماعي: من الممكن أن تركز دراسات أخرى على تأثير التمويل الجماعي على النمو الاقتصادي المحلي، وخاصة في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي قد تساهم في خلق فرص عمل جديدة. كذلك، يمكن أن تدرس تأثير التمويل الجماعي على تقليل الفجوة التمويلية في المناطق النائية أو الفئات المهمشة، وتحليل دورها في تعزيز الابتكار والريادة.

بالتالي، فإن التوسع في هذه المواضيع يمكن أن يساعد الجزائر على الاستفادة بشكل كامل من إمكانات التمويل الجماعي كأداة فعالة لتعزيز النمو الاقتصادي وتحفيز الابتكار.

# قائمة المراجع

المراجع باللغة الأجنبية

اولا: كتب

- 1- Acs, Z., & Szerb, L. (2017). The Global Entrepreneurship Index. Springer.
- 2- Alexander, O., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Retrieved from CANVANIZER.
- 3- Amabile, T. (2018). Creativity in Context: Update to the Social Psychology of Creativity. Routledge.
- 4- Armstrong, M. (2007). A Handbook of Employee Reward Management and Practice (2nd ed.). Kogan Page.
- 5- Audretsch, D. (2019). The Entrepreneurial University: Context and Institutional Change. Routledge.
- 6- Audretsch, D., Keilbach, M., & Lehmann, E. (2020). Entrepreneurship and economic growth: Insights from global perspectives. Oxford University Press.
- 7- Barney, J. (2021). Gaining and Sustaining Competitive Advantage. Pearson.
- 8- Berry, T. (2019). Lean business planning: Get what you want from your business. Entrepreneur Press.
- 9- Bishop, M. (2020). Real Estate Crowdfunding: Revolutionizing Property Investment. Springer.
- 10- Blank, S. G. (2013). The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win. K&S Ranch.
- 11- Blank, S. (2020). The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. K&S Ranch Press.
- 12- Blank, S., & Dorf, B. (2020). The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. K&S Ranch Press.
- 13- Blokdyk, G. (2020). ERP Implementation: A Complete Guide. The Art of Service.
- 14- Brown, T. (2019). Change by design: How design thinking creates new alternatives for business and society. Harper Business.
- 15- Burns, P. (2018). New venture creation: A framework for entrepreneurial start-ups. Palgrave Macmillan.
- 16- Burns, P. (2020). Entrepreneurship and small business: Start-up, growth, and maturity. Palgrave Macmillan.
- 17- Cagan, M. (2021). Inspired: How to create products customers love. Wiley.
- 18- Caldentey, E. P., & Villarreal, F. G. (2023). Innovative Financing Instruments in Latin America and the Caribbean. United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- 19- Câmara, P. (2019). Equity Crowdfunding & Peer-to-Peer Lending (1st ed.). Legalink.
- 20- Castles, Haas, D., & Miller. (2019). The age of migration: International population movements in the modern world. Red Globe Press.
- 21- Chaffey, D. (2016). Digital marketing. London: Pearson.
- 22- Chesbrough, H. (2019). Open Innovation Results: Going Beyond the Hype and Getting Down to Business. Oxford University Press.
- 23- Chesky, B. (2021). Airbnb story: How three ordinary guys disrupted an industry, made billions of dollars, and created plenty of controversy along the way. Norton & Company.
- 24- Christensen, C. (2016). The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press.
- 25- Christensen, C. (2020). Competing against luck: The story of innovation and customer choice. Harper Business.
- 26- Christensen, C., Dillon, K., Hall, T., & Duncan, D. (2016). Competing against luck: The story of innovation and customer choice. Harper Business.

- 27- Castles, Haas, D., & Miller. (2019). *The age of migration: International population movements in the modern world*. Red Globe Press.
- 28- D Gernaat. (2018). *An exploratory study of the role of crowdfunding in entrepreneurial organisations*. Phd Thesis. Faculty of Geosciences Science and Innovation Management. Netherlands: University of Utrecht.
- 29- Danmayr, F. (2014). *Web 2.0 and crowdfunding platforms*. In F. Danmayr, *Archetypes of Crowdfunding Platforms*.
- 30- De Soto, H. (2020). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Basic Books.
- 31- Drucker, P. (2015). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. HarperBusiness.
- 32- Dyer, J., Gregersen, H., & Christensen, C. (2021). *The innovator's DNA: Mastering the five skills of disruptive innovators*. Harvard Business Review Press.
- 33- Eichengreen, B. (2018). *The populist temptation: Economic grievance and political reaction in the modern era*. Oxford University Press.
- 34- Eisenmann, T., Ries, E., & Dillard, S. (2019). *Hypothesis-driven entrepreneurship: The lean startup approach*. *Strategic Entrepreneurship Journal*.
- 35- Eric Ries. (2017). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Business.
- 36- Etzkowitz, H. (2019). *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation and Entrepreneurship*. Routledge.
- 37- Evans, J. (2020). *Startup Equity: Crowdfunding and the Future of Early-Stage Investment*. Routledge.
- 38- Feld, B. (2020). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. Wiley.
- 39- Ghemawat, P. (2017). *The Laws of Globalization and Business Applications*. Cambridge University Press.
- 40- Giones, F., & Brem, A. (2019). *Crowdfunding as a Tool for Innovation Marketing: Technology Entrepreneurship Commercialization Strategies*. In E. I. In *Handbook of Research on Techno-Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.
- 41- Gompers, P., & Lerner, J. (2021). *The Venture Capital Cycle*. MIT Press.
- 42- Gorchels, L. (2020). *The product manager's handbook*. McGraw-Hill.
- 43- Greene, P., Rice, M., & Feters, M. (2010). *The Development of University-Based Entrepreneurship Ecosystems: Global Practices*. Edward Elgar.
- 44- Hackman, R. (2019). *Leading teams: Setting the stage for great performances*. Harvard Business Review Press.
- 45- Harper, J. (2021). *Debt Crowdfunding: Innovation and Risk in Financial Markets*. Routledge.
- 46- Harrison, R. (2021). *Crowdfunding and the Revitalization of Small Businesses: An Investor's Perspective*. Springer.
- 47- Hisrich, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2019). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education.
- 48- Hollensen, S. (2020). *Global marketing*. Pearson.
- 49- Humphrey, A. (2018). *SWOT analysis: A tool for understanding your business environment*. Business Tools Press.
- 50- Igor, A. (2019). *Corporate strategy*. Penguin Books.
- 51- Isenberg, D. (2011). *When big companies fall, entrepreneurship rises*. Harvard Business Review.
- 52- Kanter, R. M. (2020). *Think outside the building: How advanced leaders can change the world one smart innovation at a time*. PublicAffairs.
- 53- Kotler, P. (2020). *Marketing 5.0: Technology for humanity*. Wiley.

- 54- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). Marketing management (multiple entries).
- 55- Kuratko, D. (2021). Entrepreneurship: Theory, process, and practice. Cengage Learning.
- 56- Lencioni, P. (2019). The five dysfunctions of a team: A leadership fable. Jossey-Bass.
- 57- Lewrick, M., Link, P., & Leifer, L. (2020). The Design Thinking Toolbox: A Guide to Mastering the Most Popular and Valuable Innovation Methods. Wiley.
- 58- Maurya, A. (2016). Scaling lean: Mastering the key metrics for startup growth. Penguin Random House.
- 59- Mazzucato, M. (2018). The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths. Public Affairs.
- 60- Mc Craw. (2017). The founders and finance: How Hamilton, Gallatin, and other immigrants forged a new economy. Harvard University Press.
- 61- Mc Grath, R. G. (2019). The end of competitive advantage: How to keep your strategy moving as fast as your business. Harvard Business Review Press.
- 62- Michalko, M. (2019). Thinkertoys: A handbook of creative-thinking techniques. Ten Speed Press.
- 63- Mokyr. (2018). A culture of growth: The origins of the modern economy. Princeton University Press.
- 64- Mc Grath, R. G. (2019). The end of competitive advantage: How to keep your strategy moving as fast as your business. Harvard Business Review Press.
- 65- Naughton, J. (2016). From Gutenberg to Zuckerberg: Disruptive innovation in the age of the internet. Quercus.
- 66- Osterwalder, A. (2021). Value proposition design: How to create products and services customers want. Wiley.
- 67- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2020). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Wiley.
- 68- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadacos, T. (2021). Value proposition design: How to create products and services customers want. Wiley.
- 69- Penrose, E. (2017). The Theory of the Growth of the Firm. Oxford University Press.
- 70- Porter, M. (2019, 2020). Competitive advantage, Competitive strategy. Free Press/Simon and Schuster.
- 71- Ries, E. (2011, 2021). The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. Crown Business.
- 72- Robbins, R. B. (2015). Avoiding Liability in Best Efforts Offerings and Closings Under Rule 10b-9. Pillsbury Winthrop Shaw Pittman LLP.
- 73- Rousseau, P. L. (2015). The Tontine: From the Reign of Louis XIV to the French Revolution. Cambridge University Press.
- 74- Sahlman, W. (2020). How to write a great business plan. Harvard Business Review Press.
- 75- Sarasvathy, S. (2020). Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise. Edward Elgar Publishing.
- 76- Smith, A. (2021). Debt-Based Crowdfunding: A Comprehensive Guide for Investors and Businesses. Cambridge University Press.
- 77- Solomon, M. (2020). Consumer behavior: Buying, having, and being. Pearson.
- 78- Slack, N., & Brandon-Jones, A. (2020). Operations management. Pearson.
- 79- Steinberg, S. (2021). The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project. ReadWrite Books.
- 80- Steinberg, S. (2021). The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project. ReadWrite Books.
- 81- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2020). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Wiley.

- 82- Sundararajan. (2016). *The sharing economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. MIT Press.
- 83- Tapscott, D. (2016). *The Digital Economy: Rethinking Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. McGraw-Hill Education.
- 84- Teece, D. (2018). *Dynamic capabilities and strategic management: Organizing for innovation and growth*. Oxford University Press.
- 85- Thomke, S. (2020). *Experimentation works: The surprising power of business experiments*. Harvard Business Review Press.
- 86- Tooze, A. (2018). *Crashed: How a decade of financial crises changed the world*. Viking.
- 87- Traction, G. W., & Mares, J. (2019). *Traction: How any startup can achieve explosive customer growth*. Portfolio.
- 88- Ulwick, A. (2016). *Jobs to Be Done: Theory to Practice*. Idea Bite Press.

## ثانيا: مجلات أكاديمية

- 1- (MNIM), A. U., & Akang. (2024). Regulatory Compliance and Access to Finance: Implications for Business Growth in Developing Economies. *SJESHS (Social Justice, Economics, and Health Studies)*, pp. 08-23.
- 2- Vulcan, N., Åstebro, T., & Sierra, M. F. (2016). Equity crowdfunding: A new phenomena. *Journal of Business Venturing Insights*, 5, 37-49.
- 3- A Salaheddine, B Antar. (2024, 08 30). An Analysis of the Algerian Citizen's Ability to Invest in Crowdfunding Platforms: A Study of Opportunities and Potential Returns. *Remittances Review*, pp. 1626-1640.
- 4- Abatecola, G., Cafferata, R., & Sara, P. (2012). Arthur Stinchcombe's "liability of newness": Contribution and impact of the construct. *Journal of Management History*, pp. 402-418.
- 5- Adabanya, U., Awosika, A., Moon, J. H., Reddy, Y. U., & Ugwuja, F. (2023). Changing a Community: A Holistic View of the Fundamental Human Needs and Their Public Health Impacts. *Cureus*, 15(8).
- 6- Aderemi, A. M., Maulida, S., & Maikabara, A. A. (2021). Prospects and Challenges of Crowdfunding as an Alternative Funding Option in Nigeria. *MUQTASID: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 12(1), 17-31.
- 7- Adjakou, O. J. (2021). Crowdfunding: Genesis and comprehensive review of its state in Africa. *Open Journal of Business and Management*, 9(2).
- 8- Agrawal, A. K., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2013). *Some Simple Economics of Crowdfunding*. National Bureau of Economic Research.
- 9- Ajayi, O. E., & Toba, O. (2020). Crowdfunding and SMEs funding in Nigeria – Pros and cons. *International Research Journal of Project Management and Entrepreneurship*.
- 10- Akoema-Frimpong, I., Jin, X., & Osei-Kyei, R. (2024). Mitigating Financial Risks in Sustainable Public–Private Partnership Infrastructure Projects: A Quantitative Analysis. *Systems*, 12(7).
- 11- Akpan, J., Oluwagbade, O. I., & Adewara, Y. (2023). Conflicts of Interest in Accounting: Implications and Solutions. *Journal of Accounting and Financial Management*, 158-184.
- 12- Albaitty, M., Mallek, R. S., Bakather, A., & Al-Tamimi, H. A. (2023). Heterogeneity of the MENA region's bank stock returns: Does country risk matter? *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*.
- 13- Alexander Schroff. (2018). *Investigation of crowdfunding in terms of innovative SME financing in a German context*. Doctor of Philosophy (PHD). University of Bolton.
- 14- Ali, A. (2024). *Cultivating Connections: Exploring the Influence of User-Generated Content on Social and Consumer Brand Engagement*. DBA Thesis.

- 15- Alshagawi, M., & Mabkhot, H. (2024). The impact of strategic entrepreneurship and entrepreneurial marketing, entrepreneurship values on small and medium enterprises' performance: evidence from Saudi Arabia. *Cogent Business & Management*, 11(1).
- 16- Amedomar, A., & Spers, R. G. (2018). Reward-based crowdfunding: A study of the entrepreneurs' motivations when choosing the model as a venture capital alternative in Brazil. *Journal of Innovation and Knowledge*, 6(2), 147-163.
- 17- Ashta, D. (2018). A Critical Comparative Analysis of the Emerging and Maturing Regulatory Frameworks: Crowdfunding in India, USA, UK. *Journal of Innovation Economics & Management*, 113–136.
- 18- Aula, P. (2010). Social Media, Reputation Risk, and Ambient Publicity Management. *Strategy and Leadership*, 38(6).
- 19- Borello, G., Veronica, D. C., & Pichler, F. (2015). The funding gap and the role of financial return crowdfunding: Some evidence from European platforms. *The Journal of Internet Banking and Commerce*, 20(1).
- 20- Bradford, S. (2018). Crowdfunding and the Federal Securities Laws. *Columbia Business Law Review*.
- 21- Carter, N., Gartner, W., & Paul, R. (1996). Exploring Start-Up Event Sequences. *Journal of Business Venturing*.
- 22- Cason, T. N., & Zubrickas, R. (2019). Donation-Based Crowdfunding with Refund Bonuses. *European Economic Review*, 452-471.
- 23- Cetindamar, D., Abedin, B., & Shirahada, K. (2021). The Role of Employees in Digital Transformation: A Preliminary Study on How Employees' Digital Literacy Impacts Use of Digital Technologies. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 1-12.
- 24- Chiesa, C. D. (2021). The Artists' Critique on Crowdfunding and Online Gift-Giving. *The Journal of Arts Management, Law, and Society*, 52(01), 20-36.
- 25- Cho, & McLean. (2009). Successful IT start-ups? HRD practices: Four cases in South Korea. *Journal of European Industrial Training*, 125-141.
- 26- Chowdhury, M., Hosseini, M. R., Martek, I., Edwards, D. J., & Wang, J. (2021). The Effectiveness of Web-Based Technology Platforms in Facilitating Construction Project Collaboration: A Qualitative Analysis of 1,152 User Reviews. *Journal of Information Technology in Construction*, 953-973.
- 27- Chao, E. J., Serwaah, P., Baah-Peprah, P., & Shneor, R. (2020). Crowdfunding in Africa: Opportunities and Challenges. In *Advances in Crowdfunding: Research and Practice* (1st ed.), pp. 319–339.
- 28- Cason, T. N., & Zubrickas, R. (2019). Donation-Based Crowdfunding with Refund Bonuses. *European Economic Review*, 452-471.
- 29- Cohen, S., & Hochberg, Y. (2020). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. *Journal of Business Venturing*, pp. 1-18.
- 30- Colombo, M. F. (2021). Crowdfunding Campaigns with Digital Rewards: An Analysis of Success Drivers. *Technovation*, pp. 63-75.
- 31- Cornelli, G. G. (2023). Buy now, pay later: A cross-country analysis. *BIS Quarterly Review*, pp. 61–73.
- 32- Cukier, D., & Kon, F. (2018). A Maturity Model for Software Startup Ecosystems. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*.
- 33- Cumming, D. J., & Hornuf, L. (2020). Marketplace Lending of SMEs. CESifo, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo).
- 34- Cumming, D. J., & Johan, S. A. (2020). Overview of agency and signaling theory in crowdfunding. In D. J. Cumming, & S. A. Johan, *Crowdfunding* (pp. 15-33).
- 35- Cumming, D., Johan, S., & Reardon, R. S. (2024). Institutional Quality and Success in U.S. Equity Crowdfunding. *ResearchGate*.

- 36- Cumming, D., Johan, S., & Zhang, Y. (2019). The Role of Due Diligence in Crowdfunding Platforms. *Journal of Banking & Finance*, 108(2).
- 37- Danisewicz, P., & Elard, I. (2023). The real effects of financial technology: Marketplace lending and personal bankruptcy. *Journal of Banking & Finance*.
- 38- Daqar, M. A., Arqawi, S., & Karsh, S. A. (2020). Fintech in the eyes of Millennials and Generation Z (the financial behavior and Fintech perception). *Banks and Bank Systems*, 20-28.
- 39- Davis, B. (2019). Understanding Crowdfunding Campaigns and Backer Motivation in Reward-Based Platforms. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*.
- 40- Dwivedi, Y. K., Ismagilova, E., Hughes, D. L., Carlson, J., Filieri, R., Jacobson, J., et al. (2021). Setting the Future of Digital and Social Media Marketing Research: Perspectives and Research Propositions. *International Journal of Information Management*.
- 41- Edan, B. (2011). A Crowdfunding Exemption? Online Investment Crowdfunding and U.S. Securities Regulation. *Transactions: The Tennessee Journal of Business Law*.
- 42- Evangelia Avgeri, M. P. (n.d.). Peer-to-Peer Lending as a Determinant of Federal Housing Administration-Insured Mortgages to Meet Sustainable Development Goals. *Sustainability*, 18(15).
- 43- Feldman, Kostova, & Paskaleva. (2019). Startup incubators and accelerators: A systematic literature review. *Journal of International Entrepreneurship*, pp. 139-171.
- 44- Felipe, I. J., Mendes-Da-Silva, W., Leal, C. C., & Santos, D. B. (2022). Reward crowdfunding campaigns: Time-to-success analysis. *Journal of Business Research*, 138, pp. 214–228.
- 45- Fill, C., & Turnbull, S. (2019). *Marketing communications: Discovery, creation, and conversations*. Pearson.
- 46- Financial Action Task Force; Interpol; Units, Egmont Group of Financial Intelligence. (2023). *Illicit Financial Flows from Cyber-Enabled Fraud*. FATF.
- 47- Flanckegård, F., Granlund, A., & Johansson, G. (2021). Supplier Involvement in Product Development: Challenges and Mitigating Mechanisms from a Supplier Perspective. *Journal of Engineering and Technology Management*, 60.
- 48- Florian Lüdeke-Freund. (2010). *Towards a Conceptual Framework of 'Business Models for Sustainability'*. Centre for Sustainability Management (CSM). Lüneburg, Germany: Leuphana University of Lüneburg.
- 49- Frydrych, D., Bock, A., Kinder, T., & Koeck, B. (2020). Exploring Entrepreneurial Legitimacy in Reward-Based Crowdfunding. *Venture Capita*, pp. 247-269.
- 50- Garmashev, M. A., Sakhno, J. A., Peremyshlennikova, I. N., Sedova, N. A., & Staroselzeva, M. M. (2021). Legal Regulation of Crowdfunding and Investment Platforms: The Experience of the United States, Russia, and Europe. *Linguistics and Culture Review*, 958-966.
- 51- Gbohoui, W., Ouedraogo, R., & Some, Y. M. (2023). Sub-Saharan Africa's risk perception premium: In the search of missing factors. *International Monetary Fund*.
- 52- Gerber, E. M., & Hui, J. (2013). Crowdfunding: Motivations and deterrents for participation. *ACM Transactions on Computer-Human Interaction (TOCHI)*, 20(06), pp. 1-32.
- 53- Gerber, E., & Hui, J. (2014). Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation. *ACM Transactions on Computer-Human Interaction*, 20(6).
- 54- Gerber, E., Kuo, P.-Y., & Hui, J. (2012). *Crowdfunding: Why People are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms*. ResearchGate.
- 55- Giglio, C., Corvello, V., Coniglio, I. M., Kraus, S., & Gast, J. (2023). Cooperation Between Large Companies and Start-Ups: An Overview of the Current State of Research. *European Management Journal*.

- 56- Gleasure, R. (2018). Exploring Persuasion in Reward-Based Crowdfunding: The Role of Reward Design and Campaign Presentation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, pp. 1362-1381.
- 57- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. (1994). *Environment for Entrepreneurship Development, Key Dimensions and Research Implications*. Baylor University.
- 58- Gómez, G. M., Manya, V., & Fransen, J. (2023). Vital entrepreneurial ecosystems: The case of ICT in Yaba, Nigeria. *Cities*, 137.
- 59- Hajiheydari, N., & Delgosha, M. S. (2023). Citizens' Support in Social Mission Platforms: Unravelling Configurations for Participating in Civic Crowdfunding Platforms. *Technological Forecasting and Social Change*.
- 60- Halim, M. A. (2024). Does crowdfunding contribute to digital financial inclusion? *Research in Globalization*, 9.
- 61- Harshitha, T. N., Ramu, K., & Manickam, R. (2023). *A Review on Regulations of Financial Reporting*. REST Publisher.
- 62- Havrylchuk, O., & Mahdavi-Ardekani, A. (2020). Real effects of lending-based crowdfunding platforms on the SMEs. CES Working Papers, Paris: CES, University of Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- 63- He, V. F., Troebinger, M., & Murray, A. (2024). The Crowd Beyond Funders: An Integrative Review of and Research Agenda for Crowdfunding. *The Academy of Management Annals*, 18(1), 348–394.
- 64- Hemer, J. (2015). Community chest campaigns: A history of grassroots fundraising. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 44(02), pp. 377-393.
- 65- Hernández, & González. (2017). Study of the Start-Up Ecosystem in Lima, Peru: Analysis of Interorganizational Networks. *Journal of Technology Management & Innovation*.
- 66- Hervé, F., & Schwienbacher, A. (2018). Crowdfunding and Innovation. *Journal of Economic Surveys*, 32(1), 1-25.
- 67- Hoque, M. M. (2024). Crowdfunding for Innovation: A Comprehensive Empirical Review. *Future Business Journal*, 10.
- 68- Hörisch, J. (2015). Crowdfunding for Environmental Ventures: An empirical analysis of the influence of environmental orientation on the success of crowdfunding initiatives. *Journal of Cleaner Production*, 107.
- 69- Hossain, M., & Oparaocha, G. O. (2016). Crowdfunding: Motives, Definitions, Typology and Ethical Challenges. *Entrepreneurship Research Journal*, 167-192.
- 70- Hughes, A. (2021). *Business Crowdfunding: A New Frontier in SME Financing*. Routledge.
- 71- Huennekes, F., & Köhler-Ulbrich, P. (2022). What information does the euro area bank lending survey provide on future loan developments? *European Central Bank*.
- 72- Ika, L. A., & Pinto, J. K. (2022). The "re-meaning" of project success: Updating and recalibrating for a modern project management. *International Journal of Project Management*, 40(10).
- 73- Hoque, M. M. (2024). Crowdfunding for innovation: a comprehensive empirical review. *Future Business Journal*.
- 74- Hörisch, J. (2015). Crowdfunding for Environmental Ventures: An empirical analysis of the influence of environmental orientation on the success of crowdfunding initiatives. *Journal of Cleaner Production*.
- 75- Isabelle, D. (2020). *Incubators and Accelerators: Creating Successful Entrepreneurs*. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- 76- Ismaila, B. (2023). The state of crowdfunding in Africa and its potential impact: A literature review. *International Journal of Research in Business and Social Science*.

- 77- Javaid, M., Haleem, A., Singh, R. P., Suman, R., & Khan, S. (2022). A Review of Blockchain Technology Applications for Financial Services. *BenchCouncil Transactions on Benchmarks, Standards and Evaluations*.
- 78- Jáki, E., Csepy, G., & Kovács, N. (2022). Conceptual Framework of the Crowdfunding Success Factors – Review of the Academic Literature. *Acta Oeconomica*.
- 79- Kaartemo, V. (2017). The Elements of a Successful Crowdfunding Campaign: A Systematic Literature Review of Crowdfunding Performance. *Journal of Business Venturing Insights*.
- 80- Kaminski, J. C., & Hopp, C. (2020). Predicting outcomes in crowdfunding campaigns with textual, visual, and linguistic signals. *Small Business Economics*.
- 81- Kang, M., Gao, Y., Wang, T., & Zheng, H. (2016). Understanding the Determinants of Funders' Investment Intentions on Crowdfunding Platforms: A Trust-Based Perspective. *Industrial Management & Data Systems*.
- 82- Kim, K., & Hann, I.-H. (2013). Does Crowdfunding Democratize Access to Capital? A Geographical Analysis. *SSRN Electronic Journal*.
- 83- Klotz, A., & Neubaum, D. (2021). Research on the dark side of personality traits in entrepreneurship: Observations from an organizational behavior perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- 84- Kollenda, P. (2022). Financial Returns or Social Impact? What Motivates Impact Investors' Lending to Firms in Low-Income Countries. *Journal of Banking & Finance*.
- 85- Kose, M. A., Nagle, P., Ohnsorge, F., & Sugawara, N. (2020). *Global Waves of Debt: Causes and Consequences*. World Bank Group.
- 86- Krejci, Strielkowski, & Cabelkova. (2015). Factors that influence the success of small and medium enterprises in ICT: A case study from the Czech Republic. *Business: Theory and Practice*.
- 87- Krysik, A. (2009). *Crowdfunding and Non-Profit Charities: Crafting Legitimate Profiles*. Dissertations, Theses, and Professional Projects. Marquette University.
- 88- Kshetri, N. (2018). Success of Crowd-Based Online Technology in Fundraising: An Institutional Perspective. *Journal of International Management*.
- 89- Kusimba, S. (2024). Crowdfunding care in Kenya. *Journal of Cultural Economy*.
- 90- Lehner, O. (2019). The Emergence of Social Crowdfunding: Crowdsourcing as a Tool for Social Entrepreneurship. *Venture Capital*.
- 91- Lenart-Gansiniec, R., & Chen, J. (2021). *Crowdfunding in the Public Sector: Theory and Best Practices*. Cham: Springer.
- 92- Li Xiaolin. (2022). The role of social media in equity-based crowdfunding in China: an empirical analysis based on signalling theory. PhD thesis, Victoria University of Wellington.
- 93- Li Yijing. (2021). Understanding funder's risk perceptions in reward-based crowdfunding: formation, impact, and cure. PhD Doctorate, UNSW Business School.
- 94- Li, X., Tang, Y., Yang, N., & Ren, R. (2016). The Value of Information Disclosure and Lead Investor in Equity-Based Crowdfunding. *Nankai Business Review International*.
- 95- Li, Y., Cabano, F., & Li, P. (2023). How to attract low prosocial funders in crowdfunding? *Information & Management*.
- 96- Li, Y.-M., Wu, J.-D., Hsieh, C.-Y., & Liou, J.-H. (2019). A social fundraising mechanism for charity crowdfunding. *Decision Support Systems*.
- 97- Liu, J., & Jamieson, P. (2022). The Investors and Entrepreneurs of the Industrial. *Journal of student research*.
- 98- Liu, J., Jin, F., Xie, Q., & Skitmore, M. (2017). Improving risk assessment in financial feasibility of international engineering projects: A risk driver perspective. *International Journal of Project Management*.

- 99- Liu, Y., Heinberg, M., Huang, X., & Eisingerich, A. B. (2023). Building a Competitive Advantage Based on Transparency. *Business Horizons*.
- 100- Liu, Y., Li, X., & Zheng, Z. (2023). Consequences of China's 2018 online lending regulation. *Information Systems Research*.
- 101- Löher, J. (2016). The Interaction of Equity Crowdfunding Platforms and Ventures. *Venture Capital*.
- 102- Loots, E., Piecyk, K., & Wijngaarden, Y. (2024). At the Juncture of Funding, Policy, and Technology. *International Journal of Cultural Policy*.
- 103- Luger, M., & Koo, J. (2005). Defining and Tracking Business Start-Ups. *Small Business Economics*.
- 104- Mamabolo. (2021). The Role of Crowdfunding in Entrepreneurial Finance. *Journal of Economics and Behavioral Studies*.
- 105- Mamaro, L. P., & Sibindi, A. B. (2024). The Influence of Fixed and Flexible Funding Mechanisms on Reward-Based Crowdfunding Success. *Journal of Risk and Financial Management*.
- 106- Mannat Jaspal, N. K. (2024). A Roadmap for Green and Transition Finance in India. *Observer Research Foundation and Climate Policy Initiative*.
- 107- Mari-Liis Kukk, L. L. (2020). Institutional Drivers of Crowdfunding Volumes. *Journal of Risk and Financial Management*.
- 108- Maritz, & Brown. (2019). Crowdfunding in South Africa: A literature review. *SA Journal of Information Management*.
- 109- Martinez, D. (2020). Balance Sheet Lending: The Role of Platforms in Direct Lending Models. *Journal of Financial Markets*.
- 110- Marwan Mohamed Abdeldayem, S. A. (2022). The dynamics of crowdfunding campaigns in the Middle East. *Business and Finance Review*.
- 111- Menyeh, B. O., & Acheampong, T. (2024). Crowdfunding renewable energy investments: Investor perceptions and decision-making factors in an emerging market. *Energy Research & Social Science*.
- 112- Mian, S. (2020). Business Incubation: Global Models and the Case of New Technology-Based Firms. *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*.
- 113- Mitra, D. (2020). The Role of Crowdfunding in Philanthropy: A New Tool for Fundraising? *Journal of Philanthropic Studies*.
- 114- Mohajan, H. K. (2019). The First Industrial Revolution: Creation of a New Global Human Era. *Journal of Social Sciences and Humanities*.
- 115- Mollick, E. (2014, 2019). The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure. *Journal of Business Venturing* (multiple entries).
- 116- Moon, Y., & Hwang, J. (2018). Crowdfunding as an Alternative Means for Funding Sustainable Appropriate Technology. *Sustainability*.
- 117- Morse, A. (2021). Peer-to-Peer Crowdfunding Models: Insights from Zopa and Beyond. *Journal of Financial Economics*.
- 118- Menyeh, B. O., & Acheampong, T. (2024). Crowdfunding renewable energy investments. *Energy Research & Social Science*.
- 119- Mollick, E. (n.d.). The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure. *Journal of Business Venturing*.
- 120- Ndlovu, & Sebitosi. (2017). The Ubuntu philosophy and entrepreneurship in Africa. *Journal of Enterprising Culture*.
- 121- N'Kupo, P. I., Cultrera, L., & Croquet, M. (2023). Factors Influencing the Deployment of Local Platform Crowdfunding in Sub-Saharan Africa. *Open Journal of Business and Management*.

- 122- Oloutchegoun, A., & Lawrence, J. (2021). Crowdfunding: Genesis and Comprehensive Review of Its State in Africa. *Open Journal of Business and Management*.
- 123- Paoloni, & Modaffari. (2018). Female-Owned Innovative Startups in Italy: Status Quo and Implications. *Administrative Sciences*.
- 124- Paschen, J. (2017). Choose wisely: Crowdfunding through the Stages of the Startup Life Cycle. *Business Horizons*.
- 125- Pinkow, F., & Emmerich, P. (2020). Crowdfunding: The Moderating Role of the Funding Goal on Factors Influencing Project Success. 8th International Conference Innovation Management, Entrepreneurship and Sustainability (IMES 2020).
- 126- Redae, G., Abebe, H. T., Zerihun, Z., Mallen, C., Price, H. P., & Mulugeta, A. (2023). Systematic Review of Community Engagement Approach in Research. *Journal of Public Health*.
- 127- Rejeb, A., Rejeb, K., Appolloni, A., Treiblmaier, H., & Iranmanesh, M. (2024). Uncovering the themes and trends in crowdfunding research. *Management Review Quarterly*.
- 128- Rijal, S. (2023). The Importance of Community Involvement in Public Management Planning and Decision-Making Processes. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*.
- 129- Rijitha, R. (2021). The Impact of Social Media Marketing on Consumer Purchase Intention. *Contemporary Media Persuasive Technology and Psychology of Visual Communication*.
- 130- Robinson, S., & Stubberud, H. (2021). Social networks and entrepreneurial growth: A case of the diversity effect. *Journal of Business Research*.
- 131- Rončević, A. &. (2023). Crowdfunding as a financing alternative for entrepreneurial ventures. *Croatian Regional Development Journal*.
- 132- Rothaermel, F., Agung, S., & Jiang, L. (n.d.). University entrepreneurship: A taxonomy of the literature. *Industrial and Corporate Change*.
- 133- Sajidan, Ragil, I., Ardiansyah, R., & Saputri, D. Y. (2024). *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*.
- 134- Salazar-Xirinachs, J. M., García-Buchaca, R., Mesa, A. A., Ocampo, R., Cecchini, S., García, A. G., & Shaw, S. (2022). *United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)*.
- 135- Shafique, O., Yousaf, H., Ali, S. M., Muhammad, R., Hafeez, Z., & Ashiq, M. (2023). The Impact of Social Media on The Success of Crowdfunding in Developing Countries. *Journal of Technological and Innovative Studies*, 08-23.
- 136- Shaista Wasiuzzaman, C. L. (2021). Examination of the Motivations for Equity-Based Crowdfunding in an Emerging Market. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(2), 105–118.
- 137- Shneor, R., & Munim, Z. H. (2019, 10). Reward crowdfunding contribution as planned behaviour: An extended framework. *Journal of Business Research*, 103, pp. 56-70.
- 138- Sohl, J. (2020). The angel investment landscape: Implications for entrepreneurs and policymakers. *Journal of Business Venturing*, pp. 1-17.
- 139- Sohl, J. (2020). The Angel Investor Market: Implications for Entrepreneurship and Public Policy. *Journal of Business Venturing*, pp. 217-232.
- 140- Soreh, W. C. (2017). Awareness and Attitude Towards Crowdfunding in Nigeria. *International Journal of African and Asian Studies*.
- 141- Shafique, O., Yousaf, H., Ali, S. M., Muhammad, R., Hafeez, Z., & Ashiq, M. (2023). The Impact of Social Media on The Success of Crowdfunding in Developing Countries. *Journal of Technological and Innovative Studies*, 08-23.

- 142- Shaista Wasiuzzaman, C. L. (2021). Examination of the Motivations for Equity-Based Crowdfunding in an Emerging Market. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(2), 105–118.
- 143- Sharma, P. (2019). The Role of Crowdfunding in Indian Cinema: A Case Study of Manthan. *Journal of Media and Communication*, pp. 46-58.
- 144- Shneur, R., & Munim, Z. H. (2019, 10). Reward crowdfunding contribution as planned behaviour: An extended framework. *Journal of Business Research*, 103, pp. 56-70.
- 145- Steigenberger, N. (2017, 03 13). Why supporters contribute to reward-based crowdfunding. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(02), pp. 1-34. doi:10.1108/IJEBR-04-2016-0117
- 146- Shafique, O., Yousaf, H., Ali, S. M., Muhammad, R., Hafeez, Z., & Ashiq, M. (2023). The Impact of Social Media on The Success of Crowdfunding in Developing Countries. *Journal of Technological and Innovative Studies*, 08-23.
- 147- Shaista Wasiuzzaman, C. L. (2021). Examination of the Motivations for Equity-Based Crowdfunding in an Emerging Market. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(2), 105–118.
- 148- Sharma, P. (2019). The Role of Crowdfunding in Indian Cinema: A Case Study of Manthan. *Journal of Media and Communication*, pp. 46-58.
- 149- Shneur, R., & Munim, Z. H. (2019, 10). Reward crowdfunding contribution as planned behaviour: An extended framework. *Journal of Business Research*, 103, pp. 56-70.
- 150- Thompson, & Harley. (2018). The neoliberal restructuring of work and employment in global perspective. *Cambridge Journal of Economics*, pp. 153-174.
- 151- Tidd, J., & Bessant, J. (2020). *Managing innovation: Integrating technological, market and organizational change*. Wiley.
- 152- Timmons, J., & Spinelli, S. (2020). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century*. McGraw-Hill.
- 153- Tomaselli. (2018). Ubuntu and the Africanisation of crowdfunding. *Journal of African Media Studies*, pp. 305-319.
- 154- Tuckman, B., & Jensen, M. A. (2021). Stages of small-group development revisited. *Group & Organization Management*, pp. 419-427.

## ثالثا: ملتقيات

- 1- Abushaban, R. (2014, 10 10-13). Crowdfunding as a catapult for innovation in the middle east: Obstacles and possibilities. *IEEE Global Humanitarian Technology Conference*. San Jose, CA, USA: IEEE.
- 2- Etter, V., Grossglauser, M., & Thiran, P. (2013). Launch hard or go home!: predicting the success of kickstarter campaigns. *Proceedings of the First ACM Conference on Online Social Networks*, Boston, MA.
- 3- Light, A., & Briggs, J. (2017). Crowdfunding Platforms and the Design of Paying Publics. *Proceedings of the 2017 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems*.
- 4- Light, A., & Briggs, J. (2017). Crowdfunding Platforms and the Design of Paying Publics. *Proceedings of the 2017 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems*.
- 5- Burtch, G., Ghose, A., & Wattal, S. (2023). An empirical examination of the antecedents and consequences of crowdfunding. *Proceedings of the International Conference on Information Systems*.
- 6- Diana, H. (2017). SMEs and Start-Ups. Importance and Support Policies in European Union and Romania. *Conference of Doctoral Students in Economic Sciences*.
- 7- Koch, J.-A., & Siering, M. (2015). Crowdfunding success factors: The characteristics of successfully funded projects on crowdfunding platforms. *European Conference on Information Systems (ECIS 2015)*.

- 8- Pinkow, F., & Emmerich, P. (2020). Crowdfunding: The Moderating Role of the Funding Goal on Factors Influencing Project Success. 8th International Conference Innovation Management, Entrepreneurship and Sustainability (IMES 2020), (pp. 338-354). Prague.
- 9- Pinkow, F., & Emmerich, P. (2020). Crowdfunding: The Moderating Role of the Funding Goal on Factors Influencing Project Success. 8th International Conference Innovation Management, Entrepreneurship and Sustainability (IMES 2020), (pp. 338-354). Prague.

رابعاً: اطروحات

- 1- Alexander Schroff. (2018). Investigation of crowdfunding in terms of innovative SME financing in a German context. Doctor of Philosophy (PHD). University of Bolton.
- 2- Ali, A. (2024). Cultivating Connections: Exploring the Influence of User-Generated Content on Social and Consumer Brand Engagement. DBA Thesis.
- 3- Jonathan Meir Bezalel. (2021). When Pledges Meet Meaning – A Crowdfunding Story. PhD thesis, School of Business, University of Leicester.
- 4- Kristian Roed Nielsen. (2017). Crowdfunding for Sustainability: A Study on the Potential of Reward-based Crowdfunding in Supporting Sustainable Entrepreneurship. PhD Thesis, Department of Management, Society and Communication.
- 5- Melissa. (2017). Crowdfunding as a Financing Resource for Small Businesses. Doctoral Study College of Management and Technology. Walden University.
- 6- Murphy Melissa Lynne. (2018). Startup storytelling: an analysis of narrative in rewards and equity-based crowdfunding campaigns. Phd thesis. University of Texas.
- 7- Omidiora Adetomi. (2022). An evaluation of the risks faced by rewards-based crowdfunders to improve their role in entrepreneurial funding. Phd thesis. University of Bedfordshire.
- 8- Terry, M. E. (1999). The Economic and Social Significance of the Handicraft Industry in Botswana. Doctor of Philosophy, The School of Oriental and African Studies. London: University of London.

خامساً: تقارير

- 1- ADB. (2023). Climate finance landscape of Asia and the Pacific. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank.
- 2- African Development Bank Group. (2018). African Economic Outlook 2018. African Development Bank Group.
- 3- Alliance for Affordable Internet. (2021). Affordability Report 2021: A New Strategy for Universal Access. Web Foundation.
- 4- Asian Development Bank. (2023). E-Commerce Evolution in Asia and the Pacific: Opportunities and Challenges. Asian Development Bank.
- 5- Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2021). Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean. Santiago, Chile: United Nations.
- 6- Ecorys, & Deloitte. (2021). Impact Assessment Study on Investment Protection and Facilitation in the EU: Final Report. Brussels: European Commission, Directorate-General for Financial Stability, Financial Services, and Capital Markets Union.
- 7- Edward I. Altman, G. S. (2023). The Role of Capital Markets in Funding MSMEs in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank (IDB).
- 8- Efraij, D. A. (2022). Crowdfunding Market in the UAE: Triangulation Study for the Success Factors in the Market. The British University in Dubai.
- 9- Finance and Private Sector Development Department. (2013). Crowdfunding's Potential for the Developing World. The World Bank.
- 10- Financial Action Task Force; Interpol; Units, Egmont Group of Financial Intelligence. (2023). Illicit Financial Flows from Cyber-Enabled Fraud. FATF.

- 11- Financial Sector Conduct Authority. (2018). Regulatory Strategy of the Financial Sector Conduct Authority: October 2018 to September 2021. Pretoria, South Africa: Financial Sector Conduct Authority (FSCA).
- 12- Herrera, D. (2016). Alternative Finance (Crowdfunding) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act. Inter-American Development Bank.
- 13- Highlands and Islands Enterprise. (2015). Crowdfunding for Community Enterprises: A Toolkit. Highlands and Islands Enterprise.
- 14- ICA. (2020). Infrastructure Financing Trends in Africa 2019-2020. Infrastructure Consortium for Africa (ICA), African Development Bank Group.
- 15- ING Investor Relations. (2023). ING Credit Update 2Q2023. ING Group.
- 16- Initiative, F. I. (2021). Digital ID to Enhance Financial Inclusion: A Toolkit for Regulatory Authorities. World Bank Group.
- 17- International Association of Deposit Insurers (IADI). (2018). Deposit Insurance Fund Target Ratio.
- 18- International Finance Corporation (IFC). (2021). Using Blended Concessional Finance to Invest in Challenging Markets.
- 19- International Finance Corporation (IFC). (2023). Creating Markets in Peru: Growth Opportunities to Reduce Regional Gaps.
- 20- International Monetary Fund (IMF). Various reports on regional economic outlooks and sector-specific assessments.
- 21- JISF. (2017). Jordan innovative startup fund: Operational guidelines and definitions. Jordan Innovative Startup Fund.
- 22- Luca Di Vito, N. M. (2022). Understanding the Profitability Gap Between Euro Area and US Global Systemically Important Banks. Germany: European Central Bank.
- 23- Makina, D. (2019). The Potential of FinTech in Enabling Financial Inclusion. ScienceDirect.LLP, D. C. (2022). Equity Crowdfunding Regulatory Impact Assessment. Georgia: USAID.
- 24- NAIOP Commercial Real Estate Development Association. (2022). Real Estate Crowdfunding: Solid Growth, but Challenges Remain.
- 25- National Venture Capital Association (NVCA). (2020). U.S. Venture-Backed Startups in 2019 Represented 2.27 Million Employees.
- 26- OECD. (2015, 2018, 2020, 2024). Various reports on SMEs, entrepreneurship, and FinTech lending.
- 27- Sciforce. (2019). Understanding Your Startup. Medium. Retrieved from [Medium](#)
- 28- Schwienbacher, A. (2018). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance.
- 29- Shneor, R., Wenzlaff, K., Boyko, K., Baah-Peprah, P., Odorovic, A., & Okhrimenko, O. (2024). The European Crowdfunding Market Report 2023. Agder, Norway: University of Agder Crowdfunding Research Center.
- 30- SMART Project; Interreg Europe; European Union. (2024). Guidebook of Existing Fund-Matching Good Practices & Analysis of Key Fund-Matching Barriers (Final Version 2). SMART Project, Interreg Europe.
- 31- Shneor, R., Wenzlaff, K., Boyko, K., Baah-Peprah, P., Odorovic, A., & Okhrimenko, O. (2024). The European Crowdfunding Market Report 2023. Agder, Norway: University of Agder Crowdfunding Research Center. doi:10.5281/zenodo.10617956
- 32- SMART Project; Interreg Europe; European Union. (2024). Guidebook of Existing Fund-Matching Good Practices & Analysis of Key Fund-Matching Barriers (Final Version 2). SMART Project, Interreg Europe.
- 33- The World Bank. (2013). Crowdfunding's Potential for the Developing World. Washington: The World Bank.

- 34- The European Parliament; The Council of the European Union. (2020). Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council of 7 October 2020 on European crowdfunding service providers for business, and amending Regulation (EU) 2017/1129 and Directive (EU) 2019/1937. Official Journal of the European Union.
- 35- The World Bank. (2021). The Global Findex Database 2017-2018: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution.

سادسا: مواقع انترنت

- 1- Adeola Oyinelade. (2023, 08 10). Crowdfunding in Nigeria – A review of the Securities and Exchange Commission proposed rules. Retrieved from Legal500: <https://www.legal500.com/developments/thought-leadership/crowdfunding-in-nigeria-a-review-of-the-securities-and-exchange-commission-proposed-rules/>
- 2- Admin, D. (2022, 07 04). Startup Ecosystem: Definition and How to Build It. Retrieved 01 22, 2024, from duitku: <https://www.duitku.com/en/startup-ecosystem-definition-and-how-to-build-it/>
- 3- A IContentfy team. (2023, 11 06). The Essential Guide to Entrepreneurship Basics: Everything You Need to Know. Consulté le 01 24, 2024, sur AICONTENTFY: <https://aicontentfy.com/en/blog/essential-guide-to-entrepreneurship-basics-everything-you-need-to-know>
- 4- Alexander, O., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Retrieved from CANVANIZER: <https://canvanizer.com/book/business-model-generation>
- 5- Astana Financial Services Authority. (n.d.). Rules Applicable to an Authorised Crowdfunding Platform. Retrieved from AFSA.
- 6- BackaBuddy. (2023). About Us. Retrieved from BackaBuddy.
- 7- Bank of Finland. (2021). Peer-to-Peer Loans and Loan-Based Crowdfunding Decreased in 2020. Retrieved from Finland's Bank.
- 8- Barnhart, B. (2023). What to Do When Faced with These 10 Social Media Marketing Challenges. Retrieved from Sprout Social.
- 9- Bawazeer, S. (2024). Making Effective Decisions under Stakeholder Pressure in Projects. Retrieved from Institute of Project Management.
- 10- Beehive. (2023). About Us. Retrieved from Beehive.
- 11- BBC. (2013). The Statue of Liberty and America's crowdfunding pioneer. Retrieved from BBC.
- 12- Algerie Telecom. (2024). Prices. Consulté le 06 13, 2024, from Algerie Telecom: <https://www.algerietelecom.dz/ar/particuliers/idoom-fibre-prod50>
- 13- Ali, S. A. (2023). Why Contactless Payments Are Booming in Saudi Arabia and United Arab Emirates. Retrieved from PCMI: <https://paymentscmi.com/insights/contactless-payment-adoption-saudi-arabia-uae/>
- 14- Alina Vodolazhska. (2021). Crowdfunding in Asia: What countries are leading the game? Retrieved from LenderKit: <https://lenderkit.com/blog/crowdfunding-in-asia/>
- 15- Allis, R. (2018). The history of entrepreneurship from ancient trade to the industrial age. Retrieved from Startup Guide: <https://www.startupguide.com/history-of-entrepreneurship-from-ancient-trade-to-the-industrial-age>
- 16- Allison, I. (2021). Crowdfunding in South Africa: Best practices and success stories. Retrieved from Startup Boot Camp: <https://www.startupbootcamp.org/blog/2021/05/crowdfunding-in-south-africa-best-practices-and-success-stories/>
- 17- Alois, J. (2013). Ubuntu Edge Crowdfunding on Indiegogo (Infographic). Retrieved from Crowdfund Insider: <https://www.crowdfundinsider.com/2013/08/20787-ubuntu-edge-crowdfunding-on-indiegogo-infographic/>

- 18- Altios. (n.d.). Doing Business in Mexico. Retrieved from Altios: <https://altios.com/market-insight/doing-business-in-mexico/>
- 19- Anastasia Belyh. (2019). How Does Customer Development Model Work? Retrieved from CLEVERISM: <https://www.cleverism.com/how-customer-development-model-work/>
- 20- Bravo, N. (2023). The meaning of Platform under DAC7: more clarity needed. Kluwer International Tax Blog: [Kluwer International Tax Blog](https://www.kluwerintertax.com/blog/2023/05/02/the-meaning-of-platform-under-dac7-more-clarity-needed/)
- 21- Brenna Schwartz. (2023). What Is Project Cost Estimation? ProjectManager: <https://www.projectmanager.com/blog/cost-estimation-for-projects>
- 22- Britannica. (2020). Industrial Revolution Key Facts. Encyclopaedia Britannica: <https://www.britannica.com/summary/Industrial-Revolution-Key-Facts>
- 23- Cable.co.uk. (2021). Worldwide broadband speed league 2021. Cable.co.uk: <https://www.cable.co.uk/broadband/speed/worldwide-speed-league/>
- 24- CB Insights. (2024). About Us. Consulté le 09 13, 2024, from CB Insights: <https://www.cbinsights.com/about/>
- 25- CCAF. (2018). The 3rd Asia Pacific Region Alternative Finance Industry Report. Cambridge Centre for Alternative Finance. Retrieved from <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2019-04-3rd-asia-pacific-alternative-finance-industry-report.pdf>
- 26- CCAF. (2020). The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Cambridge, UK: Cambridge Judge Business School, University of Cambridge. Retrieved from <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-04-22-ccaf-global-alternative-finance-market-benchmarking-report.pdf>
- 27- CCAF. (2020). The Global Covid-19 FinTech Market Rapid Assessment Study. Cambridge: University of Cambridge, World Bank Group, and World Economic Forum. Retrieved from <https://documents1.worldbank.org/curated/en/618831627373479206/pdf/The-Global-Covid-19-FinTech-Market-Rapid-Assessment-Study.pdf>
- 28- CFPB. (2022). Buy Now, Pay Later: Market Trends and Consumer Impacts. Consumer Financial Protection Bureau. Retrieved from [https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb\\_buy-now-pay-later-market-trends-consumer-impacts\\_report\\_2022-09.pdf](https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_buy-now-pay-later-market-trends-consumer-impacts_report_2022-09.pdf)
- 29- Coelho, G. F., & Lamarca, M. C. (2022). Equity crowdfunding in Brazil: a closer look at the recent regulatory development. International Bar Association: <https://www.ibanet.org/equity-crowdfunding-in-brazil>
- 30- Communication Authority of Kenya. (2020). Sector statistics report Q2 2020/2021. Retrieved from Communication Authority of Kenya: [https://ca.go.ke/images/downloads/STATISTICS/SECTOR\\_STATISTICS\\_REPORT\\_Q2\\_2020-2021.pdf](https://ca.go.ke/images/downloads/STATISTICS/SECTOR_STATISTICS_REPORT_Q2_2020-2021.pdf)
- 31- Corporate Finance Nigeria. (n.d.). Emerging Trends: Digital Financing Solutions in Nigeria. Retrieved from Corporate Finance Nigeria: <https://corporatefinance.ng/digital-financing-solutions-in-nigeria/>
- 32- CPR Asset Management. (2022). Italian spreads, the "elephant in the room" of ECB normalisation. Retrieved from CPR Asset Management: <https://cpram.com/lux/en/individual/publications/experts/article/italian-spreads-the-elephant-in-the-room-of-ecb-normalisation>
- 33- Crowdfund Insider. (2015). South Africa Releases Consultation Paper on Crowdfunding Regulations. Retrieved from CROWDFUNDINSIDER: <https://www.crowdfundinsider.com/2015/10/75516-south-africa-releases-consultation-paper-on-crowdfunding-regulations/>
- 34- CSRC. (2014). Press Conference. Retrieved from CSRC.GOV: [http://www.csrc.gov.cn/csrc\\_en/c102030/c1371211/content.shtml](http://www.csrc.gov.cn/csrc_en/c102030/c1371211/content.shtml)

- 35- Datareportal. (2022). Digital 2022: The United Arab Emirates. Retrieved from DATAREPORTAL: <https://datareportal.com/reports/digital-2022-united-arab-emirates?rq=UAE>
- 36- David, E., et al. (2022). Global Startup Ecosystem Index 2022. StartupBlink.
- 37- Djezzy. (2024). internet. Retrieved from djezzy: <https://www.djezzy.dz/ar/>
- 38- Dubai Smart Government. (2023). Dubai Pay. Retrieved from DUBAIPAY: <https://www.dubaipay.gov.ae/>
- 39- Durise. (2023). About Us. Retrieved from Durise: <https://www.durise.com/>
- 40- Ekara Financial Services. (2023). Startup Idea Generation and its Ecosystem: A Guide for New and Budding Entrepreneurs. Retrieved from LINKEDIN: [https://www.linkedin.com/pulse/startup-idea-generation-its-ecosystem-guide-new-budding?trk=public\\_post](https://www.linkedin.com/pulse/startup-idea-generation-its-ecosystem-guide-new-budding?trk=public_post)
- 41- Eldine, Y. M. (2024). The Impact of the Surprise Mega-Deal on Egypt's Financial Prospects. Retrieved from FinDev Lab: <https://findevlab.org/the-impact-of-the-surprise-mega-deal-impact-on-egypts-financial-prospects/>
- 42- Emmanuel, F. (2022). Crowdfunding in Nigeria. Retrieved from GELIAS: [https://www.gelias.com/images/Newsletter/Crowdfunding\\_in\\_Nigeria.pdf](https://www.gelias.com/images/Newsletter/Crowdfunding_in_Nigeria.pdf)
- 43- Ernst, & Young. (2020). UK FinTech: Moving mountains and moving mainstream. Retrieved from [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/emeia-financial-services/ey-uk-fintech-2020-report.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/emeia-financial-services/ey-uk-fintech-2020-report.pdf)
- 44- ESMA. (2021). Crowdfunding. Retrieved from European Securities and Markets Authority: <https://www.esma.europa.eu/policy-activities/corporate-finance/crowdfunding>
- 45- Eureeca. (2023). About Eureeca. Retrieved from EUREECA: <https://eureeca.com/about-us/>
- 46- EUROCROWD. (2024). Conflicts of Interest and "Skin in the Game". Retrieved from EUROCROWD: <https://www.eurocrowd.org/blog/2024/06/21/conflicts-of-interest-and-skin-in-the-game/>
- 47- European Investment Bank (EIB). (2019). Investment and investment finance in Europe: Accelerating Europe's transformation. Retrieved from [https://www.eib.org/attachments/efs/economic\\_investment\\_report\\_2019\\_en.pdf](https://www.eib.org/attachments/efs/economic_investment_report_2019_en.pdf)
- 48- European Parliament. (2018). Crowdfunding in the European Union. Retrieved from [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS\\_BRI%282018%29628132](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI%282018%29628132)
- 49- European Union. (2020). European Crowdfunding Service Providers for Business. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/european-crowdfunding-service-providers-for-business.html>
- 50- failory. (2022). 11 Lifestyle Startups that are now Unicorn Companies. Retrieved from <https://www.failory.com/startups/lifestyle-unicorns>
- 51- Faster Capital. (2024). Various articles on crowdfunding and entrepreneurship. Retrieved from <https://fastercapital.com/>
- 52- FATF. (2023). Crowdfunding for Terrorism Financing. Retrieved from <http://www.fatf-gafi.org/publications/MethodsandTrends/crowdfunding-for-terrorism-financing.html>
- 53- Fattou, C., et al. (2024). The Scale-up Gap: Financial Market Constraints Holding Back Innovative Firms in the European Union. Retrieved from [https://www.eib.org/attachments/lucalli/20240130\\_the\\_scale\\_up\\_gap\\_en.pdf](https://www.eib.org/attachments/lucalli/20240130_the_scale_up_gap_en.pdf)
- 54- Fenengo. (2024). Understanding Risk and Compliance in Banking. Retrieved from Fenengo: <https://resources.fenengo.com/blogs/risk-and-compliance-in-banking>
- 55- Financial Conduct Authority (FCA). (2016, 2021). Crowdfunding and Investor Protection Measures for Special Purpose Acquisition Companies: Proposed Changes to the Listing Rules. Retrieved from FCA: <https://www.fca.org.uk/consumers/crowdfunding>

- 56- FinTech Africa. (2019). South Africa's fintech incubator AlphaCode launches fintech center. Retrieved from FINTECH AFRICA: <https://fintechafrica.org/2019/11/04/south-africas-fintech-incubator-alphacode-launches-fintech-center/>
- 57- FIVB. (2024). Kenya Women's National Team Honoured at Sports Personality of the Year Awards Gala. Retrieved from FIVB: <https://www.fivb.com/kenya-womens-national-team-honoured-at-sports-personality-of-the-year-awards-gala/>
- 58- Francesca Monaco. (2019). What is a Business Model Canvas? Retrieved from MERLIN ICT: <https://merlin-ict.eu/what-is-a-business-model-canvas/>
- 59- GEM. (2020). GEM Kenya 2019/2020 National Report. Retrieved from Global Entrepreneurship Monitor (GEM): <https://gemconsortium.org/report/50652>
- 60- Fenergo. (2024). Understanding Risk and Compliance in Banking. Retrieved from Fenergo
- 61- Financial Conduct Authority (FCA). (2016, 2021). Crowdfunding and Investor Protection Measures for Special Purpose Acquisition Companies: Proposed Changes to the Listing Rules. Retrieved from FCA
- 62- FinTech Africa. (2019). South Africa's fintech incubator AlphaCode launches fintech center. Retrieved from FINTECH AFRICA
- 63- FIVB. (2024). Kenya Women's National Team Honoured at Sports Personality of the Year Awards Gala. Retrieved from FIVB
- 64- Francesca Monaco. (2019). What is a Business Model Canvas? Retrieved from MERLIN ICT
- 65- GEM. (2020). GEM Kenya 2019/2020 National Report. Retrieved from Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
- 66- Gustavo Joaquim, F. N. (2021). Bank Incentives and the Effect of the Paycheck Protection Program. Retrieved from Federal Reserve Bank of Boston
- 67- Havrylchyk, O. (2021). Regulatory framework for the lending-based crowdfunding platforms. Retrieved from VoxEU (CEPR)
- 68- Hayes, A. (2024). Business Plan: What It Is, What's Included, and How to Write One. Retrieved from Investopedia
- 69- HKTDC Research. (2022). KENYA: Capital Markets Authority Introduces Crowdfunding Regulations. Retrieved from HKTDC Research
- 70- Horsley, L. (2022). Feedback on the Intergovernmental Fintech Working Group's first regulatory sandbox initiative. IFWG. Retrieved from <https://www.resbank.co.za/content/dam/sarb/publications/media-releases/2022/fintech-iwfg-sandbox-report/IFWG%20First%20Regulatory%20Sandbox%20Report%20October%202022.pdf>
- 71- ICR Facility. (2021). Crowdfunding: An Opportunity to Increase Access to Finance for MSMEs in ACP Countries. iCR Facility. Retrieved from [https://www.icr-facility.eu/wp-content/uploads/2023/08/icreport\\_crowdfunding\\_english.pdf](https://www.icr-facility.eu/wp-content/uploads/2023/08/icreport_crowdfunding_english.pdf)
- 72- INFODEV, World Bank Group, & Government of Canada. (2019). Crowdfunding's Potential in The Caribbean: A Preliminary Assessment. Washington, D.C.: World Bank Group. Retrieved from <https://documents1.worldbank.org/curated/ru/438091556795447168/pdf/Crowdfunding-s-Potential-in-The-Caribbean-A-Preliminary-Assessment.pdf>
- 73- Hollis, R. (2024). How to Implement Email Marketing for Lead Generation and Sales. Retrieved from ScoreApp: <https://www.scoreapp.com/email-marketing-lead-generation-sales/>
- 74- Huntsberger, A. (2024). Grant Reporting: How to Write Grant Reports That Build Trust. Retrieved from Neon One: <https://neonone.com/resources/blog/grant-reporting/>
- 75- ICASA. (2021). About us. Retrieved from Independent Communications Authority of South Africa: <https://www.icasa.org.za/about-us/>

- 76- IFC. (2021). International Finance Corporation. Retrieved from Crowdfunding: [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/home/blogs/blogs+2018/2018\\_12\\_Crowdfunding](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/home/blogs/blogs+2018/2018_12_Crowdfunding)
- 77- IMF. (2018). The rise of digital money. Retrieved from International Monetary Fund: <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2018/03/22/the-rise-of-digital-money-45711>
- 78- Indian School of Business (ISB). (2021). Donation-based digital crowdfunding—The changing face of giving in India. Retrieved from Indian School of Business (ISB): [https://www.isb.edu/en/research-thought-leadership/research-centres-institutes/centre-for-learning-and-management-practice/management-rethink/Management\\_September\\_2021/donation-based-digital-crowdfunding-the-changing-face-of-giving-.html](https://www.isb.edu/en/research-thought-leadership/research-centres-institutes/centre-for-learning-and-management-practice/management-rethink/Management_September_2021/donation-based-digital-crowdfunding-the-changing-face-of-giving-.html)
- 79- Kenya Gazette Supplement No. 148. (2022). Special issue. Retrieved from KENYA LAW: [https://kenyalaw.org/kl/fileadmin/pdfdownloads/LegalNotices/2022/LN175\\_2022.pdf](https://kenyalaw.org/kl/fileadmin/pdfdownloads/LegalNotices/2022/LN175_2022.pdf)
- 80- KPMG. (2020). The Venture Capital Landscape in Kenya. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ke/pdf/2020/06/the-venture-capital-landscape-in-kenya.pdf>
- 81- Kristina Bondemark. (2018). Business Models of Successful Start-up Companies. Retrieved from [DIVAPORTAL](#)
- 82- Inswitch. (2023). Latin American market potential. Retrieved from [Inswitch](#)
- 83- Jonas, S. (2019). Crowdfunding Explained: The Ultimate Crowdfunding Guide. Retrieved from [P2P Market Data](#)
- 84- Jilani Ben Lagha. (2024). Crowdfunding: Source of Financing and Investment Opportunity. Retrieved from [AMEF Consulting](#)
- 85- kusini water. (2019). 2019 Kusini Water Report. Retrieved from [KUSINI WATER](#)
- 86- Lendable. (2023). About US. Retrieved from [Lendable](#)
- 87- La Rousse. (2022). start-up. Retrieved from [LAROUSSE](#)
- 88- Legal Foundations. (2024). The legal framework of crowdfunding for startups. Retrieved from [Legal Foundations](#)
- 89- kusini water. (2019). 2019 Kusini Water Report. Retrieved from [KUSINI WATER](#)
- 90- La Rousse. (2022). start-up. Retrieved from [LAROUSSE](#)
- 91- Legal Foundations. (2024). The legal framework of crowdfunding for startups. Retrieved from [Legal Foundations](#)
- 92- M-Changa. (2023). About M-Changa. Retrieved from [M-Changa](#)
- 93- MEST Africa. (2023). MEST Express. Retrieved from [MEST](#)
- 94- Michael Daoust, M. H. (2021). Trends in the Canadian Mortgage Market: Before and During COVID-19. Retrieved from [Statistics Canada](#)
- 95- Mind Tools Content Team. (n.d.). Creating Effective Presentation Visuals. Retrieved from [Mind Tools Content Team](#)
- 96- Mobilis. (2024). Offers. Retrieved from [mobilis](#)
- 97- Moed, J. (2018). Equity Crowdfunding: A New Model for Investing in Africa. Retrieved from [Forbes](#)
- 98- M-Pesa. (2023). About M-Pesa. Retrieved from [M-PESA](#)
- 99- Mobilis. (2024). Offers. Retrieved from [mobilis](#)
- 100- Moed, J. (2018). Equity Crowdfunding: A New Model for Investing in Africa. Retrieved from [Forbes](#)
- 101- Neotas. (2024). Investment Due Diligence Checklist. Retrieved from [neotas](#)
- 102- Ooredoo. (2024). internet. Retrieved from [ooredoo](#)
- 103- OpenStax. (2023). Entrepreneurship Competitive Analysis. Retrieved from [OPENSTAX](#)

- 104- Oxford Learner's Dictionary. (2022). Definition of start-up noun. Retrieved from [Oxford Learner's Dictionary](#)
- 105- P2P Market Data. (2019). Crowdfunding Europe. Retrieved from [P2P Market Data](#)
- 106- Paul Graham. (2012). StartUp = Growth. Retrieved from [PAULGRAHAM](#)
- 107- Pezesha. (2023). About Pezesha. Retrieved from [Pezesha](#)
- 108- Radavicius, T., & Sachdeva, A. R. (2023). Defining Your Target Audience. Retrieved from [Sender](#)
- 109- Research Dive. (2022). Commercial Lending Market. Retrieved from [Research Dive](#)
- 110- Samuel Greengard. (2024). Crowdfunding. Encyclopaedia Britannica. Retrieved from [Britannica](#)
- 111- Sarrantonio, T. (2024). Building a resilient nonprofit. The Giving Institute. Retrieved from [The Giving Institute](#)
- 112- SEC. (2019). Crowdfunding. U.S. Securities and Exchange Commission. Retrieved from [SEC](#)
- 113- Seedstars. (2023). Our Approach. Retrieved from [Seedstars](#)
- 114- Sciforce. (2019). Understanding Your Startup. Medium. Retrieved from [Medium](#)
- 115- Semitkin, A. (2020). Retrieved from SPD Technology: [E-payment System in eCommerce](#)
- 116- Sheleia Phillips, M. C. (2024). Retrieved from Neon One: [Demystifying Grants](#)
- 117- Sherwood, A. (2018). Retrieved from Fraser Institute.
- 118- Smith, J. (2022). Retrieved from Faster Capital: [The stages of startup development](#)
- 119- SmarterSelect. (n.d.). Retrieved from Smarter Select: [Maintaining Visibility in Fund Distribution and Management](#)
- 120- Semitkin, A. (2020, 08 06). E-payment System in eCommerce: Top 5 Systems in 2023. Retrieved from SPD Technology: <https://spd.tech/e-commerce-development/e-payment-systems/>
- 121- Sheleia Phillips, M. C. (2024, 07 03). Demystifying Grants: A Beginner's Guide to Grant Proposals. Retrieved from Neon One: <https://neonone.com/resources/blog/grant-proposals/>
- 122- Sherwood, A. (2018, 05). Universities and the Entrepreneurship Ecosystem. Retrieved from [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org)
- 123- SmarterSelect. (n.d.). The Importance of Maintaining Visibility in Fund Distribution and Management. Retrieved from SmarterSelect: <https://www.smarterselect.com/blog/maintaining-visibility-in-fund-distribution-and-management>
- 124- SME Finance Forum. (2015, 05 04). Equity Crowdfunding in the UK: Evidence from the Equity Tracker. Retrieved from SME Finance Forum: <https://www.smefinanceforum.org/post/equity-crowdfunding-in-the-uk-evidence-from-the-equity-tracker?page=18>
- 125- Smith, J. (2022, 01 01). The stages of startup development. Retrieved 02 02, 2023, from Faster Capital: <https://fastercapital.com/content/The-stages-of-startup-development.html>
- 126- SME Finance Forum. (2015, 05 04). Equity Crowdfunding in the UK: Evidence from the Equity Tracker. Retrieved from SME Finance Forum: <https://www.smefinanceforum.org/post/equity-crowdfunding-in-the-uk-evidence-from-the-equity-tracker?page=18>
- 127- Semtkin, A. (2020, 08 06). E-payment System in eCommerce: Top 5 Systems in 2023. Retrieved from SPD Technology: <https://spd.tech/e-commerce-development/e-payment-systems/>
- 128- Startup Blink. (2024). About us. Retrieved 09 25, 2024, from Startup Blink: <https://www.startupblink.com/blog/about/>

- 129- Startup Genome. (2024). Enhancing Startup Ecosystem Performance. Retrieved 10 5, 2024, from Startup Genome: <https://startupgenome.com/about-us>
- 130- Startup Ranking. (2024). Siamois QCM. Retrieved 09 29, 2024, from Startup Ranking: <https://www.startupranking.com/siamois-qcm>
- 131- StartUpBlink. (2021, 02 01). The South African Startup Ecosystem in 2021. Retrieved 03 18, 2023, from StartUpBlink Blog: <https://www.startupblink.com/blog/south-african-startup-ecosystem/>
- 132- Startup Blink. (2024). About us. Retrieved 09 25, 2024, from Startup Blink: <https://www.startupblink.com/blog/about/>
- 133- Statista. (2021, 06). Annual market value of equity-based crowdfunding in the United Kingdom (UK) from 2013 to 2020. Retrieved from Statista: <https://www.statista.com/statistics/797673/equity-based-crowdfunding-uk/>
- 134- Semitkin, A. (2020, 08 06). E-payment System in eCommerce: Top 5 Systems in 2023. Retrieved from SPD Technology: <https://spd.tech/ecommerce-development/e-payment-systems/>

سابعاً: قوانين

- 1- Abdullah Salim Abdullah Al Salmi, E. P. (2021). Decision No. E/153/2021: Rules for Crowdfunding Platforms. Capital Market Authority.
- 2- Article 38 Paragraph 1. (2021). startup ecosystem development strategy of the republic of serbia for the period 2021- 2025. Official Gazette of the RS.
- 3- Securities and Exchange Commission. (2019). Final Rule: Crowdfunding. Federal Register. Washington, DC: U.S. Securities and Exchange Commission.
- 4- Securities and Exchange Commission. (2019). SEC Memorandum Circular No. 14, Series of 2019: Rules and Regulations Governing Crowdfunding. Manila, Philippines: Securities and Exchange Commission.
- 5- The European Parliament; The Council of the European Union. (2020). Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council of 7 October 2020 on European crowdfunding service providers for business, and amending Regulation (EU) 2017/1129 and Directive (EU) 2019/1937. Official Journal of the European Union.

المراجع باللغة العربية

قوانين ومراسيم:

- 1- المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 12- 293. (07, 2012). يحدد مهام المصالح المشتركة للبحث العلمي والتكنولوجي وتنظيمها وسيورها.
- 2- المادة 12 من القانون 02-17. (10, 01, 2017). مؤرخ في 10 جانفي 2017. يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريد الرسمية، عدد 20.
- 3- المادة 131 من قانون 14-19. (30, 12, 2020). يتعلق بالقانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، عدد 81. مؤرخ في 11 سبتمبر 2010.
- 4- المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 03- 78. (25, 02, 2003). القانون الأساسي لمشارئ المؤسسات.
- 5- المادة 21 من القانون 02-17. (10, 01, 2017). مؤرخ في 10 جانفي 2017. يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريد الرسمية، عدد 20.
- 6- المادة 69 من القانون 14-19. (30, 12, 2020). يتعلق بالقانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، عدد 81. مؤرخ في 11 سبتمبر 2010.
- 7- المرسوم التنفيذي رقم 04- 91. (24, 03, 2004).

- 8- المرسوم التنفيذي رقم 20-254. (15 09, 2020). المتضمن تشكيل اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" ومشروع مبتكر "و" حاضنة" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها.
- 9- المرسوم التنفيذي رقم 98-137. (03 05, 1998).
- 10- قانون رقم 02-17. (10 01, 2017). مؤرخ في 10 جانفي 2017. يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريد الرسمية، عدد 20.
- 11- قانون رقم 14-19. (30 12, 2020). مؤرخ في 11 سبتمبر 2010. يتعلق بالقانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، عدد 81.
- 12- قانون رقم 07-20. (04 06, 2020). المتضمن قانون المالية التكميلي لعام 2020.
- 13- قانون عدد 20. (2018). تونس الرقمية 2020.
- 14- مرسوم تنفيذي رقم 20-254. (21 09, 2020). مؤرخ في 15 سبتمبر 2020. يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها. الجريدة الرسمية، عدد 55.
- مجالات أكاديمية:**
- 1- بورنان مصطفى، و صولي علي . (21 05, 2020). الاستراتيجيات المستحدثة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة حلول لانشاء المؤسسات الناشئة. مجلة دفاتر اقتصادية، العدد 11 (الاصدار 01)، الصفحات 131-148.
- 2- بيسار عبد الحكيم. (31 12, 2022). دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الابتكارية وانشاء المؤسسات الناشئة - دراسة حالة حاضنة أعمال جامعة محمد بوضياف - المسيلة. مجلة افاق علوم الادارة والاقتصاد، الصفحات 381-402.
- 3- عبد الحميد بشير، و حكيم زايد. (2020). التعليم المقاولاتي كأحد الآليات لخلق مؤسسات ناشئة - دراسة حالة حاضنة أعمال جامعة المسيلة -. مجلة دراسات في الإقتصاد وإدارة الأعمال، 3(6).
- 4- علي بختيتي ، و سليمة بوعويبة . (2020). المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة في الجزائر، واقع وتحديات. دراسات وابحاث المجلة العربية لأبحاث والدراسات في العلوم الإنسانية والاجتماعية.
- 5- عمران عبد الحكيم، و قريد مصطفى. (2018). منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية.
- 6- خير الدين يوزرب ، و أبو بكر خوالد. (2021). تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأهول دراسة تحليلية. إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة. جيجل: جامعة جيجل.
- 7- ليلي خواتي . (2017). المقاولاتية وروح الإبداع في المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر.، (صفحة المجلة المغاربة المقاولاتية والإدارة).
- 8- نبيلة بلغنامي . (2021). واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم.
- 9- يوسف حسين ، و صديقي مصطفى. (2021). دراسة ميدانية واقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية.
- 10- أمينة مزيان ، و إمان عماروش خديجة . (دون تاريخ). الشركات الناشئة في الجزائر بين واقعها ومتطلبات نجاحها. المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر. البويرة: جامعة ألكلي محند اولحاج.

11- إنصاف قشوري ، و قشط إلياس. (2021). شركات راس المال المخاطر كألية لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة. كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير. جيجل، الجزائر: جامعة محمد الصديق بن يحي.

### تقارير:

- 1- المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي. (2020). مقدمة في مسار انشاء مؤسسة. الجزائر: المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي.
- 2- المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية. (2018). الاستراتيجية الوطنية لتشجيع ريادة الأعمال ونمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن 2014-2018.
- 3- بنك الجزائر. (2020, 2021, 2022). التقرير السنوي لبنك الجزائر.

### مواقع انترنت:

- 1- قانون عدد 37. (2020). يتعلق بالتمويل التشاركي. تاريخ الاسترداد 07 08, 2024، من CMF.TN: [https://www.cmf.tn/sites/default/files/pdfs/reglementation/textes-reference/loi\\_crowdfunding\\_37\\_06082020\\_ar.pdf](https://www.cmf.tn/sites/default/files/pdfs/reglementation/textes-reference/loi_crowdfunding_37_06082020_ar.pdf)
- 2- هيئة الاوراق المالية والسلع. (2022, 04 10). قرار مجلس الوزراء رقم (36) لسنة 2022 بشأن تنظيم نشاط المشغل لمنصة التمويل الجماعي. تاريخ الاسترداد 24 03, 2023، من SCA: <https://www.sca.gov.ae/ar/regulations/regulations-listing.aspx#page=1>
- 3- وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية. (2024). تعزيز الشمول المالي وتعميم الدفع الالكتروني. تاريخ الاسترداد 26 06, 2024، من وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية: <https://shorturl.at/0Sp23>
- 4- وكالة الانباء الجزائرية. (2024, 09 24). الدخول الجامعي 2024/2025 : أزيد من مليون و800 ألف طالب يلتحقون بالجامعات عبر مختلف ولايات الوطن. Consulté le 09 28, 2024, sur [www.aps.dz/ar/sante-science-technologie/168710-2025-2024-800](https://www.aps.dz/ar/sante-science-technologie/168710-2025-2024-800)
- 5- وكالة الانباء الجزائرية. (2024, 07 03). وهران: الجزائر الأولى عربيا من حيث عدد حاضنات الأعمال الجامعية. تاريخ الاسترداد 28 09, 2024، من APS: <https://shorturl.at/LdSJo>

# قائمة الملاحق

## الملحق 01

## طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي

طلب اعتماد (شركة تجارية/ وسيط في عمليات البورصة / شركة تسيير صناديق الاستثمار)  
 التسمية: .....  
 المقر الاجتماعي: .....  
 الهاتف: .....  
 البريد الإلكتروني: .....  
 المكان والتاريخ: .....

إلى السيد رئيس  
 لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها  
 -ل.ت.ع.ب.م-  
 الموضوع: طلب الحصول على اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي

أنا (نحن) الموقع أستاذ السيد ..... المعمل القانوني  
 لشركة .....، نلتزم من سلطنتكم العليا أن نتفضلوا بدراسة طلبنا المذكور أعلاه، للحصول على  
 الاعتماد، طبقاً لأحكام نظام ل.ت.ع.ب.م رقم 01-23 المؤرخ في 12 أبريل 2023 الذي يحدد شروط اعتماد وممارسة المستشارين في  
 ميدان الاستثمار التساهمي ومراقبتهم.  
 لهذا الغرض، نرفق لكم الوثائق المعنوية عليا في المادة 02 من تعليمات ل.ت.ع.ب.م رقم 01-23 المؤرخة في 07 نوفمبر 2023  
 التي تحدد عناصر الملف المرفق بطلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي.

إعضاء المجلس

## المصدر: موقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي

## الملحق 02

## استمارة تسجيل مستشار الاستثمار التساهمي

## استمارة تسجيل مستشار الاستثمار التساهمي

## 2. وصف مختصر للشاطر

تقديم وصف مختصر للشاطر الذي يمتدحه مستشار الاستثمار التساهمي:

1. معلومات عامة:			3. تنظيم الشركة:		
1.1 الشركة: اسم الشركة أو موضوعها الاجتماعي: رأس مال الشركة:			الاسم: الهاتف: البريد الإلكتروني: الوظيفة: التخصص: الغرفة المهنية:		
2.1 المؤسسين:			2.2 الموارد البشرية المؤهلة:		
الاسم واللقب أو اسم الشركة	النشاط	الحضان	الوظيفة	العدد	اللقب
3.1 المسميين:			3.3 الموارد المالية المؤهلة:		
الاسم واللقب	الصفة	الوظائف الأخرى	طبيعة المحلات	وصف	الملكية / الإيجار
4.1 الرقابة القانونية على الشركة (مخاطف الحسابات):			4.3 نظام الأمان:		
الاسم واللقب	الحضان	رقم الهاتف/الفاكس	مدة المهنة	رسائل الأمان: أجهزة الإنذار الآلي	
5.1 رأس مال الشركة:			4. أهداف الإستراتيجية متوسطة المدى:		
مبلغ رأس المال			وصف الأهداف متوسطة المدى والإستراتيجية المتعددة		
المبلغ المكتف			ملاحظة: يمكن للشركة تقديم معلومات أخرى إذا لزم الأمر.		
المبلغ المحجور					
6.1 توزيع رأس المال:					
المساهمين	المبلغ	% من رأس مال الشركة	مطبعة لتقديرات (تقنية/عينية)		

## المصدر: موقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي

**الملحق 03**

رسالة تعهد

رسالة تعهد (شركة تجارية / وسيط في عمليات البورصة / شركة تسيير صناديق الاستثمار)  
التسمية:.....  
المقر الرئيسي:.....  
الهاتف / فاكس:.....  
البريد الإلكتروني:.....  
المكان والتاريخ:.....

إلى السيد رئيس  
لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها  
ل.ت.ع.ب.م -

الموضوع: رسالة تعهد

استكمالاً لطلبنا للحصول على اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي ووفقاً لتعليمات ل.ت.ع.ب.م رقم 01-23 المؤرخة في 07 نوفمبر 2023، نحن الموقعون أدناه نتعهد بما يلي:

- الامتثال للتنظيمات المعمول بها؛
- وضع منصة استشارة في ميدان الاستثمار التساهمي عبر الإنترنت في أجل أقصاه 12 شهراً؛
- اكتتاب تأمين المسؤولية المدنية الذي يغطي المخاطر المرتبطة بنشاط مستشار الاستثمار التساهمي؛
- تطبيق نظام للرقابة الداخلية والمطابقة يتناسب مع حجم النشاط؛
- الحصول على شهادة النجاح في امتحان التكوين المتخصص المتعلق بتدريب المهنيين في السوق المالية.

امضاء المسير

**المصدر: موقع طلب اعتماد مستشار الاستثمار التساهمي**

**الملحق 04**

تم اجراء مقابلة مع فريق من الخبراء في القانون بهدف تحديد العناصر التنظيمية اللازمة لتبني تقنية التمويل الجماعي. شملت قائمة الخبراء:

- الدكتورة لوصيف نوال، متخصصة في القانون الإداري، تعمل بجامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1.
- الدكتورة يسعد فضيلة، متخصصة في قانون الأعمال، تعمل بجامعة 20 أوت 1955 سكيكدة.
- الدكتور مزيتي فاتح، متخصص في الصفقات العمومية، الرقابة المالية، والإدارة الإلكترونية، يعمل بجامعة عباس لغرور، خنشلة.

من بين الأسئلة المطروحة على الخبراء نذكر:

1. لماذا يعد تعريف المصطلحات الأساسية للتمويل الجماعي ضرورياً؟
2. كيف تسهم الآليات التنظيمية في حماية المستثمرين والممولين؟
3. ما أهمية توافر المتطلبات المالية لضمان نجاح التمويل الجماعي؟
4. لماذا يعد اختيار فريق إدارة مؤهل أساسياً لاستدامة التمويل الجماعي؟
5. كيف يضمن الالتزام بالتشريعات الشفافية والامتثال القانوني؟
6. كيف يساهم منح التراخيص في تنظيم عمل منصات التمويل الجماعي؟
7. ما أهمية توفير معلومات شفافة حول المشاريع؟
8. لماذا يجب وضع حدود قصوى للمبالغ التي يمكن جمعها؟
9. كيف تعزز التقارير الدورية ثقة المستثمرين؟

وقد أسفرت المقابلة مع الخبراء عن صياغة الجدول شامل يحدد العناصر التنظيمية الرئيسية التي تغطي كافة الجوانب القانونية والتنظيمية لتطبيق التمويل الجماعي، بدءًا من التشريعات والشروط المطلوبة، مرورًا بالرقابة والإشراف وحماية المستثمرين، وصولًا إلى التوعية والانتشار المجتمعي.

العنصر التنظيمي	الرقم
<b>العنصر التنظيمي 01 التشريعات الخاصة بالتمويل الجماعي</b>	<b>1</b>
تعريف واضح للتمويل الجماعي.	1
تعريف واضح للمصطلحات الأساسية المتعلقة بالتمويل الجماعي.	2
تحديد مجالات التمويل الجماعي.	3
تحديد أنواع التمويل الجماعي الأساسية (الأسهم، الديون، المكافئة والتبرع)	4
وضع آليات تنظيمية لحماية حقوق المستثمرين والممولين.	5
<b>العنصر التنظيمي 02 شروط الترخيص والتسجيل</b>	<b>2</b>
المتطلبات المالية والضمانات المطلوبة.	1
الخبرة والكفاءة اللازمة لفريق الإدارة.	2
التزام المنصة بالامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها.	3
التزام المنصة بتقديم تقارير مالية دورية للجهات الرقابية.	4
متطلبات التكنولوجيا والأمان لحماية البيانات والمعاملات.	5
<b>العنصر التنظيمي 03 الرقابة والإشراف</b>	<b>3</b>
منح وتجديد التراخيص.	1
مراقبة الامتثال للقوانين واللوائح.	2
فرض عقوبات على المخالفات والانتهاكات.	3
إجراء تدقيق مالي دوري للمنصات.	4
وضع آليات لتقييم أداء المنصات والمشاريع.	5
<b>العنصر التنظيمي 04 حماية المستثمرين</b>	<b>4</b>
إلزام المنصات بتوفير معلومات شاملة وشفافة حول المشاريع التي تطلب التمويل.	1
وضع حدود قصوى للمبالغ التي يمكن جمعها عبر التمويل الجماعي.	2
وضع آليات لاسترداد الأموال في حال فشل المشاريع أو وقوع احتيال.	3
توفير آليات لحماية بيانات المستثمرين والممولين.	4
توفير إجراءات لحل النزاعات بين المنصات والمستثمرين.	5
<b>العنصر التنظيمي 05 التزامات الإفصاح والشفافية</b>	<b>5</b>
تقارير دورية عن أداء المشاريع الممولة.	1
الإفصاح عن أي تضارب محتمل في المصالح.	2
تقديم معلومات دقيقة وشفافة عن المخاطر المرتبطة بالاستثمار في المشاريع.	3
إلزام المنصات بنشر تقارير مالية عامة.	4
تقديم معلومات واضحة عن العوائد المتوقعة من المشاريع.	5
<b>العنصر التنظيمي 06 آليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب</b>	<b>6</b>
تحديد إجراءات صارمة للتحقق من هوية المستخدمين (الممولين والمستثمرين).	1
منع غسل الأموال وتمويل الإرهاب عبر منصات التمويل الجماعي.	2

تطبيق أنظمة إلكترونية لرصد العمليات المشبوهة.	3
توفير تقارير دورية للجهات الرقابية عن الامتثال للمعايير الدولية لمكافحة غسل الأموال.	4
فرض غرامات على المنصات المخالفة لإجراءات مكافحة غسل الأموال.	5
<b>العنصر التنظيمي 07 البنية التحتية التكنولوجية للمنصات</b>	<b>7</b>
توفير نظام حماية إلكتروني مشدد لمنع الاختراقات.	1
ضمان السرعة والكفاءة في تنفيذ العمليات المالية.	2
ضمان توافر أنظمة نسخ احتياطي للمعلومات المالية.	3
الالتزام باستخدام برمجيات حديثة تدعم الشفافية في العمليات.	4
وضع آليات لحماية البيانات الحساسة من التسريب.	5
<b>العنصر التنظيمي 08 إدارة المخاطر المالية</b>	<b>8</b>
تحليل دوري للمخاطر المرتبطة بكل مشروع ممول.	1
وضع استراتيجيات للتخفيف من المخاطر المالية.	2
التأكد من وجود خطط للتعامل مع الأزمات المالية.	3
وضع حدود قصوى للتمويل لتجنب المخاطر الكبيرة.	4
توفير تقارير تفصيلية عن المخاطر للمستثمرين قبل المشاركة.	5
<b>العنصر التنظيمي 09 مرونة اللوائح التنظيمية</b>	<b>9</b>
القدرة على تحديث اللوائح بسهولة لتتوافق مع التطورات التكنولوجية.	1
تكييف اللوائح وفقاً لاحتياجات السوق المحلية والدولية.	2
السماح بتجربة نماذج تمويل جديدة ضمن إطار تنظيمي مرن.	3
تطبيق تعديلات دورية على اللوائح وفقاً للتغيرات الاقتصادية.	4
القدرة على تعديل الحدود المالية وفقاً لنمو السوق.	5
<b>العنصر التنظيمي 10 التوعية والانتشار المجتمعي</b>	<b>10</b>
إطلاق حملات توعية لزيادة فهم المجتمع للتمويل الجماعي.	1
تنظيم ورش عمل وبرامج تعليمية حول التمويل الجماعي.	2
تشجيع المؤسسات الأكاديمية على تدريس مفهوم التمويل الجماعي.	3
التعاون مع وسائل الإعلام لنشر ثقافة التمويل الجماعي.	4
تقديم حوافز للمستثمرين الجدد لتشجيعهم على استخدام منصات التمويل الجماعي.	5

المصدر: من اعداد الطالب بالتشاور مع الخبراء

### الملحق 05

تم الاعتماد على مجموعة من الخبرات الأكاديمية لتحديد العناصر التكنولوجية اللازمة لتقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التكنولوجية لتبني تقنية التمويل الجماعي. تم التعاون مع عدد من الأساتذة المتخصصين في مجالات متنوعة تشمل التكنولوجيا، المالية الدولية، وريادة الأعمال لضمان الشمولية والدقة في تحديد هذه العناصر. الخبراء المشاركون في هذه الدراسة هم:

- البرفسور **Sentot Imam Wahjono**: أستاذ بجامعة muhammadiyah Surabaya الأندونيسية متخصص في التمويل الجماعي.
- **خياطين علي**: نائب المدير العام للتدقيق الشرعي ببنك البركة سابقا وأستاذ مكون بالمعهد التكوين المصرفي سابقا
- **بن حامدية عبد القادر**: رئيس قطاع متابعة النشاط التجاري ببنك الوطني الجزائري، الشلف.

- الدكتور خويلد أبوبكر: أستاذ بجامعة عنابة ومدرب في مركز تطوير المقاولاتية، بالإضافة إلى عضويته في حاضنة أعمال جامعة عنابة، مما يمنحه خبرة في تحليل الجوانب التكنولوجية وريادة الأعمال.
- الدكتور بن عزة هشام: متخصص في المالية الدولية بجامعة نعام، مما أضاف بُعداً مهماً لتقييم الجوانب المالية المرتبطة بالتكنولوجيا.
- الدكتور كرمية محمد عماد الدين: أستاذ بجامعة البويرة، قدم رؤى مهمة في مجال التطورات التكنولوجية والتعليم الرقمي.

من بين الأسئلة المطروحة على الخبراء نذكر:

1. كيف تؤثر جودة الإنترنت وتكلفته على شمولية وكفاءة منصات التمويل الجماعي؟
  2. لماذا تعد أنظمة الحماية الإلكترونية والتشفير ضرورية لتعزيز ثقة المستخدمين وأمان العمليات؟
  3. كيف يساهم توافق أنظمة الدفع المحلية والدولية في توسيع انتشار منصات التمويل الجماعي؟
  4. ما أهمية دعم التكنولوجيا المتقدمة مثل 5G في تحسين أداء منصات التمويل الجماعي؟
  5. كيف تؤثر المهارات الرقمية وبرامج التدريب على قدرة الأفراد على استخدام منصات التمويل الجماعي بفعالية؟
  6. لماذا يعتبر وجود رواد أعمال رقميين عاملاً أساسياً لتعزيز الابتكار في التمويل الجماعي؟
  7. كيف يمكن لقوانين الابتكار الرقمي وتخفيف الضرائب أن تعزز تبني منصات التمويل الجماعي؟
  8. ما أهمية تيسير العمليات الرقمية لدعم استدامة نظام التمويل الجماعي؟
  9. كيف يمكن لمبادرات التحول الرقمي الوطنية أن تدعم نشر منصات التمويل الجماعي؟
  10. لماذا يعد وجود إطار قانوني شامل ضرورياً لدعم الابتكار الرقمي في التمويل الجماعي؟
- وقد أسفرت المقابلة مع الخبراء عن صياغة الجدول شامل يحدد العناصر التكنولوجية المعتمدة لتقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية التكنولوجية لتبني تقنية التمويل الجماعي

الرقم	العناصر
<b>1</b>	<b>العنصر 01 البنية التحتية للإنترنت</b>
1	التغطية الجغرافية
2	تنوع تقنيات الاتصال
3	سرعات التحميل والرفع
4	مستوى استقرار الاتصال
5	تكلفة الاتصال
<b>2</b>	<b>العنصر 02 أنظمة الدفع الإلكتروني</b>
1	تنوع أنظمة الدفع
2	الانتشار بين الأفراد
3	سهولة الاستخدام
4	الأمان في المعاملات
5	التوافق مع المنصات
<b>3</b>	<b>العنصر 03 الأمان السيبراني</b>
1	قوانين حماية البيانات
2	أنظمة التشفير

3	استجابة المؤسسات	مدى جاهزية المؤسسات لمواجهة التهديدات السيبرانية.
4	إجراءات الحماية ضد الهجمات	إجراءات التصدي للهجمات الإلكترونية.
5	التدريب والتوعية	برامج تدريبية لتعزيز الوعي بالأمان السيبراني.
<b>4</b>	<b>العنصر 04 انتشار الأجهزة الذكية والحواسيب</b>	
1	نسبة الامتلاك	نسبة الأشخاص الذين يمتلكون أجهزة ذكية وحواسيب.
2	التوافر في المناطق الريفية	مدى توافر الأجهزة الذكية في المناطق النائية.
3	التنوع في الأنواع	تنوع الأجهزة المتاحة في السوق المحلية.
4	القدرة الشرائية	قدرة المواطنين على شراء الأجهزة التكنولوجية الحديثة.
5	دعم التكنولوجيا المتقدمة	مدى دعم الأجهزة المتوفرة للتكنولوجيا الحديثة.
<b>5</b>	<b>العنصر 05 الكفاءات التكنولوجية والموارد البشرية</b>	
1	المهارات الرقمية الأساسية	مستوى امتلاك الأفراد للمهارات الرقمية الأساسية.
2	الخبرة التقنية المتقدمة	وجود خبراء في مجالات البرمجة، الأمان السيبراني، وغيرها.
3	التعليم التكنولوجي	انتشار التعليم في مجال التكنولوجيا في الجامعات والمدارس.
4	توافر برامج التدريب	وجود برامج تدريبية لتعزيز المهارات الرقمية.
5	رواد الأعمال الرقميين	مدى دعم وتطوير ريادة الأعمال في المجال التكنولوجي.
<b>6</b>	<b>العنصر 06 التشريعات التكنولوجية</b>	
1	قوانين الابتكار الرقمي	وجود تشريعات تدعم الابتكار في مجال التكنولوجيا.
2	الضرائب على التكنولوجيا	سياسات الضرائب المرتبطة بالتكنولوجيا والابتكار.
3	تشجيع الاستثمار الرقمي	سياسات تشجيع الاستثمار في المشاريع التكنولوجية.
4	قوانين الملكية الفكرية	حماية حقوق الملكية الفكرية للأفكار التكنولوجية.
5	تيسير العمليات الرقمية	مدى دعم القوانين لتيسير المعاملات الإلكترونية.
<b>7</b>	<b>العنصر 07 دعم الحكومة للابتكار الرقمي</b>	
1	مبادرات التحول الرقمي	المشاريع الحكومية التي تهدف إلى تحويل الاقتصاد نحو الرقمنة.
2	دعم الابتكار التكنولوجي	مدى دعم الحكومة للمبتكرين في مجال التكنولوجيا.
3	الاستثمار في البنية التحتية الرقمية:	مدى الاستثمار الحكومي في تطوير البنية التحتية التكنولوجية.
4	تحفيز الشركات الناشئة	وجود سياسات حكومية لدعم الشركات الناشئة في التكنولوجيا.
5	إطار قانوني شامل	وجود إطار قانوني واضح لتنظيم الأنشطة الرقمية في الجزائر.

#### الملحق 06

تم الاعتماد على مجموعة من الخبرات الأكاديمية لتحديد العناصر الاقتصادية اللازمة لتقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الاقتصادية لتبني تقنية التمويل الجماعي. تم التعاون مع عدد من الأساتذة المتخصصين في مجالات متنوعة تشمل التكنولوجيا، المالية الدولية، وريادة الأعمال لضمان الشمولية والدقة في تحديد هذه العناصر.

الخبراء المشاركون في هذه الدراسة هم:

- البرفسور **Sentot Imam Wahjono**: أستاذ بجامعة muhammadiyah Surabaya الأندونيسية متخصص في التمويل الجماعي.
- خياطين علي: نائب المدير العام للتدقيق الشرعي ببنك البركة سابقا وأستاذ مكون بالمعهد التكوين المصري سابقا
- بن حامدية عبد القادر: رئيس قطاع متابعة النشاط التجاري ببنك الوطني الجزائري، الشلف.

- الدكتور خويلد أبوبكر: أستاذ بجامعة عنابة ومدرب في مركز تطوير المقاولاتية، بالإضافة إلى عضويته في حاضنة أعمال جامعة عنابة، مما يمنحه خبرة في تحليل الجوانب التكنولوجية وريادة الأعمال.
- الدكتور بن عزة هشام: متخصص في المالية الدولية بجامعة نعام، مما أضاف بُعداً مهماً لتقييم الجوانب المالية المرتبطة بالتكنولوجيا.
- الدكتور كرمية محمد عماد الدين: أستاذ بجامعة البويرة، قدم رؤى مهمة في مجال التطورات التكنولوجية والتعليم الرقمي.

من بين الأسئلة المطروحة على الخبراء نذكر:

1. كيف تؤثر تقلبات قيمة العملة المحلية على استقرار منصات التمويل الجماعي؟
2. ما أهمية السياسات النقدية الفعالة في دعم استدامة منصات التمويل الجماعي؟
3. كيف يعزز تنوع الاقتصاد المحلي كفاءة واستمرارية منصات التمويل الجماعي؟
4. لماذا يعتبر سوق العملات المتوازن أساسياً لتشغيل منصات التمويل الجماعي؟
5. كيف تؤثر معدلات التضخم والبطالة السنوية على قدرة المجتمع على المشاركة في التمويل الجماعي؟
6. ما دور السياسات الحكومية في الحد من التضخم والبطالة لدعم الاقتصاد ومنصات التمويل الجماعي؟
7. كيف تسهم برامج التدريب والتوظيف في تعزيز الابتكار وزيادة المشاركة في التمويل الجماعي؟
8. كيف تؤثر سهولة الوصول إلى القروض ورأس المال المخاطر على دعم المشاريع الناشئة؟
9. ما أهمية الاستثمار الحكومي الفعال في تعزيز البيئة الاقتصادية ومنصات التمويل الجماعي؟
10. كيف تسهم الإعفاءات والقوانين الضريبية في تقليل التكاليف وتعزيز الابتكار في التمويل الجماعي؟

وقد أسفرت المقابلة مع الخبراء عن صياغة الجدول شامل يحدد العناصر الاقتصادية المعتمدة لتقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الاقتصادية لتبني تقنية التمويل الجماعي.

الوصف	المعيار	الرقم
<b>العنصر 01 استقرار العملة</b>		
مدى استقرار الدينار مقابل الدولار واليورو خلال السنوات الأخيرة.	تقلبات قيمة الدينار	1
فعالية التدابير التي يتخذها البنك المركزي في التحكم في قيمة الدينار والحفاظ على استقراره من خلال السياسات النقدية.	السياسات النقدية	2
مدى قدرة الجزائر على الحفاظ على احتياطات كافية من النقد الأجنبي لدعم العملة في أوقات التحديات الاقتصادية.	إدارة احتياطات النقد الأجنبي	3
مدى اعتماد الجزائر على القطاعات غير النفطية كوسيلة لتخفيف الضغط على الدينار بسبب تقلبات أسعار النفط.	التنوع الاقتصادي	4
مدى تأثير السوق السوداء على سعر الصرف الرسمي والفجوة بين السعرين الرسمي والموازي.	السوق الموازية للعملات	5
<b>العنصر 02 معدلات التضخم</b>		
مدى استقرار معدلات التضخم في الجزائر خلال السنوات الأخيرة وتأثيرها على القوة الشرائية والاقتصاد المحلي.	معدلات التضخم السنوية	1
مدى فعالية السياسات الحكومية والبنك المركزي في الحد من التضخم والتحكم في تقلبات الأسعار.	السياسات الحكومية	2
تأثير التضخم على الاقتصاد المحلي الجزائري	تأثير التضخم	3
فعالية التحكم في الأسعار	التحكم في الأسعار	4
<b>العنصر 03 معدلات البطالة</b>		

1	تأثير معدلات البطالة	مدى ارتباط معدلات البطالة بقدرة الأفراد على تحمل تكاليف المساهمة في المشاريع.
2	سياسات الحكومة	سياسات الحكومة لتقليل معدلات البطالة ودعم زيادة الأعمال.
3	تأثير البطالة على الاقتصاد المحلي	تأثير البطالة على الاقتصاد المحلي في الجزائر
4	فعالية برامج التدريب والتوظيف	مدى وجود وفعالية برامج التدريب والتوظيف في الجزائر
<b>العنصر 04 الوصول الى راسمال</b>		
1	القروض المصرفية	مدى توفر القروض المصرفية الميسرة لدعم المشاريع
2	رأس المال المخاطر	مدى توافر رأس المال المخاطر للاستثمارات في المشاريع الناشئة
3	الاستثمار الحكومي	تسهيلات الاستثمار الحكومي لدعم الابتكار والمشاريع الرقمية
تقييم العنصر 04 الوصول الى راسمال / 3		
<b>العنصر 05 النظام الضريبي</b>		
1	الإعفاءات الضريبية	مدى الإعفاءات الضريبية للشركات الناشئة والمشاريع الرقمية
2	تيسير القوانين الضريبية	مدى تيسير القوانين الضريبية لدعم الابتكار وزيادة الأعمال

### الملحق 07

تم الاعتماد على آراء مجموعة من الأساتذة والخبراء لتحديد المتطلبات الثقافية والاجتماعية اللازمة لدعم تبني تقنية التمويل الجماعي في الجزائر، حيث ركزت الدراسة على استكشاف القيم الاجتماعية والثقة بالنظام المالي والتوافق مع الثقافة المحلية والعقائد الدينية، بالإضافة إلى مستوى التعليم والتثقيف المالي. الخبراء المشاركون في هذه الدراسة هم:

- البرفسور **Sentot Imam Wahjono**: أستاذ بجامعة muhammadiyah Surabaya الأندونيسية متخصص في التمويل الجماعي.
- خياطين علي: نائب المدير العام للتدقيق الشرعي ببنك البركة سابقا واستاذ مكون بالمعهد التكوين المصرفي سابقا
- بن حامدية عبد القادر: رئيس قطاع متابعة النشاط التجاري ببنك الوطني الجزائري، الشلف.
- الدكتور خويلد أبو بكر: أستاذ بجامعة عنابة ومدرّب في مركز تطوير المقاولاتية، بالإضافة إلى عضويته في حاضنة أعمال جامعة عنابة، مما يمنحه خبرة في تحليل الجوانب التكنولوجية وزيادة الأعمال.
- الدكتور بن عزة هشام: متخصص في المالية الدولية بجامعة نعام، مما أضاف بُعداً مهماً لتقييم الجوانب المالية المرتبطة بالتكنولوجيا.
- الدكتور كرمية محمد عماد الدين: أستاذ بجامعة البويرة، قدم رؤى مهمة في مجال التطورات التكنولوجية والتعليم الرقمي.

من بين الأسئلة المطروحة على الخبراء نذكر:

1. كيف تؤثر الثقافة الاجتماعية على نجاح منصات التمويل الجماعي؟
2. ما أهمية التعاون المجتمعي في دعم واستدامة الأفكار والمشاريع الجديدة؟
3. كيف تسهم الشفافية المالية في تعزيز ثقة المستخدمين بمنصات التمويل الجماعي؟
4. لماذا تعتبر السمعة الجيدة والاستقرار المالي عوامل حاسمة لزيادة الإقبال على التمويل الجماعي؟
5. كيف يؤثر التوافق مع القيم الدينية على قبول المجتمع لمنصات التمويل الجماعي؟
6. ما أهمية توفير بدائل تمويلية إسلامية لتعزيز شمولية التمويل الجماعي؟
7. كيف تسهم برامج التثقيف المالي في زيادة وعي المجتمع بأهمية التمويل الجماعي؟

8. لماذا يعد الوعي بأساسيات الاستثمار ضروريًا لزيادة مشاركة الأفراد في التمويل الجماعي؟
9. كيف يؤثر توفر الموارد التعليمية على فهم المجتمع لآليات التمويل الجماعي؟
10. لماذا يعد التعاون بين المؤسسات والشراكات المجتمعية ضروريًا لإنجاح منصات التمويل الجماعي؟
- وقد أسفرت المقابلة مع الخبراء عن صياغة الجدول شامل يحدد العناصر الثقافية المعتمدة لتقييم مدى استعداد الجزائر من الناحية الثقافية لتبني تقنية التمويل الجماعي.

الوصف	العناصر	الرقم
<b>العنصر 01 القيم الاجتماعية المتعلقة بالتعاون والتضامن</b>		<b>1</b>
مدى توفر الثقافة الاجتماعية التي تدعم الأنشطة الجماعية والمشاركة.	الثقافة الاجتماعية	1
توفر قنوات تشجع على مشاركة الأفراد بالأنشطة الخيرية.	توفر القنوات	2
مستوى التعاون المجتمعي والتوافق مع أفكار التمويل الجماعي.	التوافق والتعاون المجتمعي	3
مدى التحفيز والدعم الاجتماعي للأفكار والأعمال الجديدة.	التحفيز والدعم الاجتماعي	4
<b>العنصر 02 الثقة الاجتماعية في النظام المالي والبنوك</b>		<b>2</b>
جودة وثقة المجتمع في النظام المالي والبنوك.	ثقة المجتمع	1
مستوى الشفافية والمعلومات المتوفرة عن المعاملات المالية.	الشفافية	2
مبادرات تحسين الثقة المالية بين الأفراد والبنوك.	تحسين الثقة المالية	3
التجارب السابقة والسمعة العامة للنظام المالي.	السمعة العامة	4
<b>العنصر 03 تناسب الثقافة الاجتماعية والعقائد الدينية</b>		<b>3</b>
مدى توافق التمويل الجماعي مع العقائد الدينية.	التوافق مع التمويل الجماعي	1
توفر بدائل تمويلية تتوافق مع الشريعة الإسلامية.	بدائل تمويلية	2
استعداد الجمهور لتبني نماذج تمويل مطابقة للعقائد الدينية.	استعداد الجمهور	3
الدعم الديني والتشجيع على استخدام تقنيات تمويل تتوافق مع القيم الدينية.	الدعم الديني	4
<b>العنصر 04 مستوى التعليم والتثقيف المالي</b>		<b>4</b>
وجود برامج تثقيف مالي في المجتمع.	برامج تثقيف مالي	1
مستوى فهم الأفراد لأساسيات التمويل والاستثمار.	أساسيات الاستثمار	2
توفر موارد تعليمية تدعم الابتكار والاستثمار المجتمعي.	موارد تعليمية	3
التعاون بين المؤسسات التعليمية والمالية لتعزيز التثقيف المالي.	التعاون بين المؤسسات	4