

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministry of High Education and Scientific Research

Mohamed Boudiaf's University M'sila

جامعة محمد بوضياف المسيلة

Faculty of Economic Commercial and
Management Sciences



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

Economic Department

قسم: العلوم الاقتصادية

العنوان

دور تمويل الحشد في دعم وانشاء المؤسسات الناشئة
- دراسة حالة الجزائر

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في علوم اقتصادية
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

اشراف الأستاذ:

أ.د. حجاب عيسى

اعداد الطالبتين:

-دحية دعاء

-نواوي مريم

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
أ.د. نذير عبد الرزاق	جامعة المسيلة	رئيسا
أ.د. حجاب عيسى	جامعة المسيلة	مشرفا ومقررا
د. عيشاوي علي	جامعة المسيلة	مناقشا

السنة الجامعية 2022 / 2023م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

اهـءاء

وصلت رحلتي الجامعية الي نهايتها بعد تعب ومشقة؁ وها انا اختم بحث تخرجي بكل همة ونشاط.

اهدي ثمرة جهدي الي منبع الحب والحياة؁ الي صاحب السيرة العطرة؁ الي من علمني معاني كثيرة في الحياة فلقد كان له الفضل الأول في بلوغ التعليم العالي؁ الي من تربيـت على يده ابي الحبيب اطال الله في عمره وحفظه ورعاه. الي من وضعتني على طريق الحياة؁ والي القلب الكبير النابض بالحب؁ الي رمز العطف والحنان؁ الي امي الغالية حفـضها الله واطال عمرها. الي صديقة الراحلة **هـدي مسعودي**؁ يامن رافقتني في مشوار دراستي واخذتها مني الاقدار قبل ان تكمل مسيرتها معي؁ لم اذق حرارة الشوق الا برحيلك وها انا احترق بتلك النار فأبي شيء سيطفئ شوقي سوي لقائك؁ فأسأل الله ان يجمعني بك في الجنة. الي صديقتي واختي ونور عيني وحبـيب قلبي **ميسون** شفاها الله. الي كل من ساندني ودعمني.

انتهت وفمي يعجز عن قول كلمات جدد. وكل ما بقي لي هو انني اعد بأني لن اترجع عني حبي وامـتـناني

لكم لأنكم نورا يـنـير طريقي الي الامام والافضل

*** مريم ***

اهـداء

الحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات، لك الحمد حتى ترضى، ولك الحمد

والشكر بعد الرضى ولك الحمد والشكر إذا رضى.

أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى من وهبوني الحياة والأمل، والنشأة على

شغف الاطلاع والمعرفة، ومن علموني أن أرتقي سلم الحياة بحكمة وصبر، برا، وإحسانا، ووفاء لهما: والدي

الغالي، ووالدتي الغالية. الي من وهبني الله نعمة وجودهم في حياتي إلى العقد المتين من كانوا

عوناً لي في رحلة بحثي اخوتي وصديقاتي

إلى من كاتفنتي ونحن نشق الطريق معا نحو النجاح في مسيرتنا العلمية

إلى رفيقة دربي: **مريم ناوي**

أتقدم بجزيل الشكر لأولئك المخلصين الذين لم يملوا جهداً في مساعدتنا في مجال البحث العلمي،

وأخص بالذكر استاذي الفاضل: **حمزة غربي**

وأخيراً إلى كل من ساعدني، وكان له دور من قريب أو بعيد في إتمام هذه الدراسة، سائلة المولى

أن يجزي الجميع خير الجزاء في الدنيا والآخرة

دعاء

شكر وعرفان

قال الله تعالى:

{فاذكروني اذكركم واشكروا لي ولا تكفرون}

فالحمد لله الذي وفقنا لإتمام هذا العمل

وعملا بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم

{من لم يشكر الناس لم يشكر الله}

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والشكر له أولاً وقبل كل شيء ان أمدنا بالعون والصبر لإتمام

هذا العمل.

نتقدم بجزيل الشكر الي الأستاذ المشرف * **حجاب عيسى** * الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه القيمة

كما أتوجه بخالص الشكر والتقدير الي كل من ساعدنا من قريب او من بعيد على انجاز واتمام هذا العمل.

شكري موصول لكل من اساتذتي الافاضل، أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلم التسيير، كل باسمه

ومقامه.

*ربي اوزعني ان اشكر نعمتك التي انعمت بيها عليا وعلى والديا وان اعمل صالحا ترضاه. *

فهرس المحتويات

	اهداء
	شكر و عرفان
III -I	فهرس المحتويات
V	قائمة الجداول والاشكال
أ-هـ	مقدمة
	الفصل الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة (Start-up)
07	تمهيد
08	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
08	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة
09	المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة
10	المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الناشئة
11	المطلب الرابع: أهداف تمويل المؤسسات الناشئة
12	المبحث الثاني: خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة
12	المطلب الأول: خصائص المؤسسات الناشئة
13	المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة
14	المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الناشئة
15	المطلب الرابع: التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة
16	المبحث الثالث: صعوبات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة
16	المطلب الأول: خطوات انشاء المؤسسات الناشئة
18	المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة
19	المطلب الثالث: صعوبات وأسباب فشل المؤسسات الناشئة
21	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني: الإطار النظري والمفاهيمي لتمويل الحشد (Crowdfunding)
23	تمهيد
24	المبحث الأول: ماهية ومفهوم تمويل الحشد
24	المطلب الأول: خلفية تاريخية حول تمويل الحشد
25	المطلب الثاني: مفهوم تمويل الحشد
26	المطلب الثالث: أهمية تمويل الحشد
27	المطلب الرابع: أنواع تمويل الحشد

30	المبحث الثاني: مراحل ومحددات تمويل الحشد واهميته بالنسبة للمؤسسات الناشئة
30	المطلب الأول: مراحل تمويل الحشد
32	المطلب الثاني: محددات تمويل الحشد
33	المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات تمويل الحشد
34	المطلب الرابع: أهمية تمويل الحشد بالنسبة للمؤسسات الناشئة
35	المبحث الثالث: منصات تمويل الحشد
35	المطلب الأول: مفهوم منصات تمويل الحشد
36	المطلب الثاني: اهم منصات تمويل الحشد في العالم
39	المطلب الثالث: منصات تمويل الحشد المتاحة للمؤسسات الناشئة
40	خلاصة الفصل الثاني
	الفصل الثالث: دراسة حالة منصات تمويل الحشد في الجزائر (twiza.Chriky ، Ninvesti)
42	تمهيد
43	المبحث الأول: منصة Chriky
43	المطلب الأول: نشأة منصة Chriky
43	المطلب الثاني: تعريف منصة Chriky
44	المطلب الثالث: التزامات ومسؤوليات منصة Chriky
44	المطلب الرابع: طبيعة الخدمات التي تقدمها Chriky
45	المبحث الثاني: دراسة منصة twiza
45	المطلب الأول: تقديم منصة twiza
45	المطلب الثاني: الهدف من منصة twiza
45	المطلب الثالث: اهم المشاريع على منصة twiza
46	المبحث الثالث: منصة Ninvesti
46	المطلب الأول: نشأة ومفهوم منصة Ninvesti
47	المطلب الثاني: الشروط والوصايا لاستخدام منصة Ninvesti
49	المطلب الثالث: اهداف منصة Ninvesti
50	المطلب الرابع: اهم المشاريع المتاح تمويلها على منصة Ninvesti
51	خلاصة الفصل الثالث
53	خاتمة

56	قائمة المصادر والمراجع
60	ملخص الدراسة

قائمة الجداول

والاشكال

أولاً-قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
39	أفضل 10 منصات التمويل الجماعي المتاحة للشركات الناشئة	01
46	أهم المشاريع المتاحة على منصة Twiza	02
47	عرض تقديمي لمنصة Ninvesti	03
50	أهم المشاريع المتاحة تمويلها على منصة Ninvesti	04

ثانياً-قائمة الاشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
09	منحني بياني لدورة حياة المؤسسة الناشئة لـ Graham Paul	01
20	أعمدة بيانية تمثل عوامل نجاح او فشل المؤسسة الناشئة لـ Groos bill	02
29	التوزيع النسبي لحجم التمويل الجماعي حسب نوع التمويل خلال 2015	03
31	مراحل عمل منصات تمويل الحشد	04
38	اجمالي الأرباح الشهرية في اول 500 مشروع على Indiegogo و Kickstarter	05

مقدمة

تعتبر المؤسسات الناشئة آلية جديدة وطريقة مبتكرة تسعى من أجل دفع عجلة التنمية على كافة الأصعدة وتساهم في التقليل من خطورة وانتشار الآفات الاجتماعية على غرار شبخ البطالة والفقر وتبعاته والفساد بأنواعه، فقد ساهمت هذه المؤسسات في خلق فرص شغل جديدة ورفع وتحسين للمستوى المعيشي والاجتماعي، ناهيك عن تشجيع وبعث الابتكار والابداع واحياء مشاريع مستجدة، مواكبة بذلك لما وصل إليه العالم من تطورات خاصة التكنولوجية منها وتحظ المؤسسات الناشئة بأهمية بالغة في اقتصادات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، نظرا لدورها الفعال في تنمية النسيج الاقتصادي والاجتماعي، من خلال تحقيقها لمكاسب عديدة في وقت وجيز، وتأثيرها الإيجابي تحفيز الابتكار المحلي الذي يسهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي للبلد، ويخلق وظائف جديدة تخفض من معدلات البطالة.

يعد تمويل الحشد من أكثر أنواع التمويل شيوعا للمؤسسات الناشئة، وهي طريقة جديدة تعتمد على المؤسسات الناشئة لتجسيد مشاريعها وتطوير أفكارها، وفي هذه الحال يعرض رائد الأعمال مشروعه على منصات التمويل الجماعية، حيث يقوم بشرح تفاصيل المشروع بدقة وأمانة وبأسلوب مقنع ومغري، مما يجعل الممولين متحمسين لفكرته ومستقبل منتوجه، مما يدفعهم لتمويل مشروعه.

ان التطورات التكنولوجية الحديثة قد أدت إلى زيادة الإبداع والابتكار في إيجاد سبل جديدة للتأثير على الحياة اليومية للمواطنين من خلال استخدام تلك التكنولوجيات وتوسيع نطاقها، ومن بين أهم مجالات تلك الابتكارات نجد الابتكارات المجالات المالية من خلال ظهور ما يسمى بمنصات تمويل الحشد (crowdfunding platforms) ويتمثل دور هذه المنصات المتخصصة في مجالات التمويل الجماعي في تطوير أساليب مبتكرة تسمح بالتواصل المباشر مع الأفراد أو الجمهور بصفة عامة) بهدف توفير التمويل المناسب للمشروعات، لا سيما منها المشروعات الابتكارية بصفة خاصة التي تعرف صعوبات كثيرة في الحصول على التمويل الملائم في بداية تأسيسها.

وتكمن أهمية منصات تمويل الحشد كمكمل لمصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة والأعمال الريادية باعتباره مصدر تمويلي يتناسب والإمكانيات المتوفرة لدى المؤسسات الصغيرة والمهمشة من طرف البنوك التقليدية، وذلك من خلال عرض بعض التجارب الناجحة في مجال منصات تمويل الحشد.

أولا- طرح الإشكالية:

انطلاقا مما سبق، يمكننا أن نطرح إشكالية بحثنا في السؤال التالي:

كيف يمكن أن يساهم تمويل الحشد كآلية مبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

انطلاقا من الإشكالية الرئيسية تتبثق الاسئلة الفرعية التالية:

- ما هي المؤسسات الناشئة؟ وماهي مصادر تمويلها؟
- ما المقصود بتمويل الحشد وما هي اهم منصاته؟
- كيف يمكن استخدام تمويل الحشد من قبل المؤسسات الناشئة؟
- ما هي اهم منصات تمويل الحشد في الجزائر؟

ثانيا-فرضيات الدراسة:

انطلاقا من الإشكالية الرئيسية وللإجابة عنها يمكن وضع الفرضيات التالية:

- يعتبر تمويل الحشد آلية فعالة لزيادة فرص تمويل المؤسسات الناشئة، يهتم بها المستثمرون لضمان نجاح طريقة التمويل؛
- هناك العديد من المنصات الرائدة في تمويل الحشد والتي أثبتت نجاعتها في تمويل المشاريع الناشئة، رغم حداثة هذا النمط من التمويل؛
- رغم حداثة هذا النمط من التمويل، الا ان هناك محاولات جزائرية لكنها محدودة.

ثالثا-اهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة في الجوانب التالية:

- تسليط الضوء على المؤسسات الناشئة مبرزا خصائصها ودورة حياتها، إضافة إلى مختلف العوامل التي تؤدي لفشلها، مع التطرق لمتطلبات الاحتياجات التمويلية وكذا مختلف البدائل المتاحة أمامها.
- الوقوف على واقع تمويل الحشد كنمط تمويلي بديل للمؤسسات الناشئة في الجزائر
- توضيح أهمية تمويل الحشد كنمط تمويلي جديد تعتمد عليه دول العالم كحل بديل

رابعا-اهداف الدراسة:

يمكن إجمال أهداف هذه الدراسة في النقاط التالية:

- التعرف على اليات تمويل الشركات الناشئة

- تحديد مفهوم الشركات الناشئة وتمويل الحشد والتطرق لكل الجوانب المتعلقة بها، ومعرفة أهم المصادر التمويلية المتاحة أمامها؛

- التعرف على الأقسام الرئيسية لمنصات التمويل الجماعي والأطراف الفاعلة بها؛

- التعرف على أهم منصات التمويل الجماعي الرائدة في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر؛

خامسا- أدوات ومنهج الدراسة:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع، فقد أعتمد على المنهج الوصفي التحليلي فمن خلاله يتم تحديد المشكلة ووضع الفرضيات وجمع البيانات والمعلومات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة وتمويل الحشد من ثم تحليلها وتفسيرها

سادسا- حدود الدراسة:

الحدود المكانية: منصات تمويل الحشد (ninvesti ، twiza ، chriky).

الحدود الزمانية: تم دراسة مختلف منصات تمويل الحشد في الجزائر منذ نشأتها الى غاية يومنا هذا.

الحدود الموضوعية: التركيز على المؤسسات الناشئة وتمويل الحشد.

سابعا- الدراسات السابقة:

*دراسة (وقنوني، عمارة، 2021) المعنونة ب:(التمويل الجماعي عبر المنصات كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة)، وهي عبارة عن مقال في مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، من اهم النتائج التي توصلت اليها هذه الدراسة نذكر:

-يعتبر تمويل الحشد بديل تمويلي حديث يختلف في طبيعته عن القنوات التمويلية التقليدية ويتلاءم مع طبيعة وخصوصية المؤسسات الناشئة. فهو يتيح لرواد الاعمال وأصحاب المشاريع الناشئة الفرصة لتمويل مشروعاتهم من خلال جمع المبالغ اللازم من قبل مجموعة من الافراد والمستثمرين

عبر المنصات الرقمية؛

-تتنوع نماذج اعمال منصات تمويل الحشد ما بين: منصات تمويل الحشد القائمة على الاستثمار في الأسهم، منصات تمويل الحشد القائمة على الإقراض، منصات تمويل الحشد القائمة على التبرعات، منصات تمويل الحشد القائمة على المكافآت؛

- بالرغم من التطور والنمو الذي شهده سوق منصات تمويل الحشد في العديد من دول العالم العربي لا يزال محدودا ولم يرق الي المستوى المطلوب؛

- التقارير بالنظر الي التقارير العالمية الأخيرة في هذا الشأن، يظهر ان سوق تمويل الحشد يواصل نموه ويتوقع ان يحتل كمصدر تمويل بديل الصدارة إذا تم تهيئته وتوفير البيئة الملائمة لهذه الصناعة؛

*دراسة (ام الخيوط. حملوي2021)، المعنونة ب: (اليات تمويل الشركات الناشئة)، وهي مذكرة الماستر، تخصص مانجمنت المؤسسة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قالمة.

من اهم النتائج التي توصلت اليها هذه الدراسة نذكر:

-تعتبر المؤسسات الناشئة مشاريع حديثة مبتكرة تهدف الي إيجاد حلول لمشاكل معينة في المجتمع وتتميز في الاغلب بإمكانيات نمو كبيرة وليس بالضرورة ان ينحصر نشاطها ضمن المجال التكنولوجي؛

-تمر المؤسسات الناشئة بدورة حياة تبدأ بالنشوء الي الانطلاق والتشغيل لاثم النضوج، وفي كل مرة مرحلة هناك مجموعة من العوامل المطلوبة على المستوى الفردي وعلى مستوى المؤسسة ككل، كما تحتاج تدخل مجموعة من الأطراف ضمن نظام بيئي متكامل؛

-يعتبر الحصول على التمويل خلال مراحل دورة حياة الشركة الناشئة بصفة عامة وخلال النشوء بصفة خاصة أبرز العراقيل التي تواجه رواد الاعمال؛

-ان نجاح المؤسسة الناشئة يعتمد على عامل التوقيت في تنفيذ الاعمال والمشاريع (قبل تقادم الفكرة)، اذ تعتبر "الفكرة" في حد ذاتها أكثر أهمية من التمويل، لان الفكرة الجيدة والاستغلال المناسب لوقت التنفيذ يعدان من العوامل التي تساعد المؤسسة الناشئة على اجتذاب مصادر التمويل مستقبلا وفي أي وقت؛

*دراسة (زواويد. مرسلي 2022)، المعنونة ب: (دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الاشارة لحالة الجزائر)، وهي مقال في مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المركز الجامعي الشريف بوشوشة، الجزائر.

من اهم النتائج التي توصلت اليها هذه الدراسة نذكر :

-تعد منصات تمويل الحشد أحد اهم الأدوات التمويلية المبتكرة والتي لقت رواجاً كبيراً لدي المستثمرين والمتبرعين وأصحاب الأفكار والمشاريع على المستوى الدولي والعربي؛

-تتيح منصات تكويل الحشد فرص لشباب في الابداع والريادة والابتكار وتحقيق طموحاتهم في مشاريع غير تقليدية.

-تعد منصات تمويل الحشد منبر لتجميع الأموال الضرورية لدعم المشاريع الناشئة؛

-منصات تمويل الحشد بالجزائر مزالت تفتقر الي الفعالية والتطور في أدائها بسبب غياب الإطار التشريعي والتنظيمي لطريقة التمويل الجماعي في البلاد؛

ثامنا- هيكل الدراسة:

لغرض الإجابة على إشكالية دراستنا واختبار فرضياتنا ارتأينا لتقسيم الموضوع الي ثلاث فصول، حيث سمينا **الفصل الأول** بمدخل عام للمؤسسات الناشئة (Start-up)، و**الفصل الثاني** بالاطار النظري والمفاهيمي لتمويل الحشد (Crowdfunding)، اما **الفصل الثالث** فخصص لدراسة الميدانية والتي تناولت منصات تمويل الحشد في الجزائر كالتالي: قسمنا **الفصل الأول** الي ثلاث مباحث، في المبحث الأول تطرقنا الي ماهية المؤسسات الناشئة، اما المبحث الثاني تكلمنا فيه عن خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة، المبحث الثالث تحدثنا عن صعوبات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة.

اما **الفصل الثاني** فقد قسمناه الي ثلاث مباحث، المبحث الأول حول ماهية ومفهوم تمويل الحشد، والمبحث الثاني فكان حول مراحل ومحددات تمويل الحشد واهميته بالنسبة للمؤسسات الناشئة، اما المبحث الثالث كان حول منصات تمويل الحشد في العالم. في حين تناولنا في **الفصل الثالث** منصات تمويل الحشد في الجزائر حيث تم تقسيمه حسب عدد منصات تمويل الحشد الموجودة في الجزائر وهي ثلاثة: المبحث الأول خصص لمنصة Chriky، والمبحث الثاني تحدثنا على منصة Twiza، اما المبحث الثالث تناولنا فيه منصة Ninvesti.

الفصل الأول:
مدخل عام للمؤسسات الناشئة (Start-up)

تمهيد:

للمؤسسات الناشئة دور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تمثل جزء كبير من قطاع الإنتاج في مختلف الدول، حيث أصبحت تعالج مشكلة البطالة بتوفير مناصب الشغل من خلال رفع معدلات التشغيل. ومن هنا تأتي أهمية تطوير الآليات التمويلية للمؤسسات الناشئة، مع إيجاد مصادر تمويلية مناسبة ومستدامة تمكنها من البقاء والاستمرار.

نظرا لمزايا المؤسسات الناشئة إلا أنها تعاني من اختلالات كبيرة في اقتصادياتها وحاجاتها المتزايدة لتقليل من حجم البطالة وإيجاد عروض عمل.

وهذا ما سنحاول التطرق إليه من خلال المباحث الثلاث حيث:

- المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة؛
- المبحث الثاني: خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة؛
- المبحث الثالث: صعوبات ومصادر تمويل لمؤسسات عالمية ناشئة؛

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

من خلال هذا المبحث سنتطرق الي مفهوم ونشأة المؤسسات الناشئة واهمية واهداف المؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

لم تحظ بعد بتعريف موحد من قبل الباحثين حيث وفي هذا المطلب سوف نتطرق لمجموعة من التعريفات اختلفت في تعريف المؤسسات الناشئة:

التعريف الاول: تعرف المؤسسات الناشئة حسب القانون الإنجليزي: " على أنها مشروع صغير بدأ للتو، فكلمة START-up تتكون من جزأين START وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق. وup وهو ما يشير لفكرة النمو القوي. وبدأ استخدام المصطلح START-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر (risque capital) ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك¹.

التعريف الثاني: عرفها Graham Paul في مقاله المشهور حول النمو على أنها " شركة صممت لتنمو بسرعة"². ككل وهنا تأسست حديثا ليجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها.

التعريف الثالث: بحسب باتريك فريد سن Fridenson Patrick أن تكون الشركة ناشئة لا يتعلق الموضوع بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط، ويجب الإجابة على الأربع التساؤلات التالية:

- نمو قوي محتمل؛
- استخدام تكنولوجيا حديثة؛
- تحتاج لتمويل ضخم؛
- سوق جديد مع صعوبة تقييم المخاطرة³؛

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

¹ - عبد الجليل مرابط، اضاءات حول دور حاضنات الاعمال الجامعية في تكوين ودعم المؤسسات الناشئة-دراسة حالة حاضنة الاعمال جامعة تيارت-مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 07، العدد 02، 2023، ص 139

² - بوالشعور شريفة. دراسة حالة الجزائر. دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Start-up: مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابعة، العدد 2، 2018، ص 420

³ - عبد الجليل مقدم وآخرون، دور حاضنات الاعمال في تنمية المؤسسات الناشئة. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد: 03، 2021، ص 157

المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة Start-up هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثّر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي والمصمم من قبل Graham Paul¹:

الشكل رقم (01): دورة حياة المؤسسة الناشئة لـ Graham Paul



المصدر: كمال ام الخيوط، نجم الدين حملاوي، اليات تمويل الشركات الناشئة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلم التسيير، تخصص مانجمنت المؤسسة، جامعة 8ماي 1945 قالمة، ص 20، 21

1. المرحلة الأولى: وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل. والبحث عن يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

2. المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجهه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ (FFF) FooLIEs, Family, Friands، (فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل،

¹ - حورية بن عطية، عادل مياح، دور حاضنات الاعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة-حاضنة الاعمال الجامعية(المسيلة) نموذجا، مجلة السلام للعلوم الانسانية والاجتماعية، المجلد 06، العدد 02، الجزائر 2023، ص 69.

أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية.

حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.

3. المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في ها المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

4- المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

5. المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجها وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

6. المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع، في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل صائب ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30% من الجمهور المستهدف¹.

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الناشئة

يمكننا تلخيص أهمية ودور المؤسسات الناشئة في الدول السائرة في طريق النمو خاصة كالتالي²:

1- توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة: حيث تتميز بالقدرة العالية توفير مناصب العمل، إضافة إلى قدرة استيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة وبدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة. وبالتالي الرد المباشر على مشكلة البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو؛

2- الابتكار في البحث والتطوير: ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهو أداة ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم والقدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل ب 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى؛

3- زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية: حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف. ورفعت من مستوى جودة المنتجات، وكذلك مما ساعدها على ذلك "تبنيها للاستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية؛

¹ - حورية بن عطية، عادل مياح، مرجع سابق، ص 70.

² - حسين يوسف، صديق إسماعيل، دراس ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية،

4- نشر القيم الإيجابية في المجتمع: تعالج العديد من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة، لتطوير وكذا إدخال قيم جديدة للمجتمع والمساهمة في تطوير ثقافة المستهلك وتشجيعه على تقبل التغيير؛

5- المساهمة في التطوير النسبي الاقتصادي: تعالج القضايا الاقتصادية من خلال أبحاثها وتساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع، الابتكار، إدارة الوقت، الكفاءة والفعالية. كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي إلى التنوع في المنتجات، والمساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الأنسجة التقليدية كالزراعة؛

6- استثمار المدخرات وتعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي: القدرة على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل) وجذب المستثمرين المحليين؛

7- المساهمة في النمو الاقتصادي: نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل ونمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام، إضافة إلى كون غالبية لهاته المؤسسات تجتاح أسواق عالمية وبالتالي جلب عملة أجنبية؛

8- مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة: من خلال مرونة عمليا وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول على السكان¹؛

المطلب الرابع: أهداف تمويل المؤسسات الناشئة

لتمويل المؤسسات الناشئة عدة أهداف، تتجلى من خلال أهمية ودور التمويل المصغر في بعث حركة التنمية الاقتصادية وتتمثل فيما يلي²:

- (1) توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بالإمداد بالتجهيزات اللازمة؛
- (2) تسهيل عملية التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية؛
- (3) تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري؛
- (4) تستلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تنظم المخاطر (البنوك) ويضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات)؛
- (5) تحريك عجلة الاقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع من الإنتاجية والالتقاء إلى مستوى العالمية؛
- (6) يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية؛

¹ - حسين يوسف، صديق إسماعيل، مرجع سابق ص 72-73

² - عادل نصبة وآخرون، التمويل الجماعي Crowdfunding للمؤسسات الناشئة بين الإطار النظري والواقع العملي. مذكرة شهادة ماستر أكاديمي. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. التخصص: إدارة أعمال. جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي، الجزائر 2021/2020 ص 14.

- 7) التنوع في النشاطات المصرفية والاستجابة بصورة أفضل وأسرع لطلبات الزبائن؛
- 8) رفع القدرات التصديرية للمؤسسات عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها؛
- 9) يساعد التمويل على التوسع وفتح وحدات أو خطوط إنتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها ومنه زيادة العمالة؛
- 10) يساعد التمويل التاجيري المؤسسات وخاصة المؤسسات الناشئة الحصول على المعدات والآلات والتجهيزات الحديثة بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم القدرة على الاقتراض من البنوك، كما يساهم في الحصول على العملة الصعبة؛
- 11) الحد من الاستدانة؛
- 12) تفعيل نظام المشاركة عن طريق التمويل الإسلامي؛
- 13) العمل على التكفل وتمويل الأنشطة الخاصة بالتكوين والتدريب من أجل رفع الكفاءة والفعالية لتأهيل هذا النوع من المؤسسات؛
- 14) مساعدة المؤسسات الناشئة بعيدا على ضغوط المحيط في مرحلة الانطلاق من خلال حاضنات الأعمال. فقد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة¹؛

المبحث الثاني: خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة

سنتناول في هذا المبحث خصائص وأنواع ومميزات المؤسسات الناشئة:

المطلب الأول: خصائص المؤسسات الناشئة

لمؤسسات الناشئة مجموعة من الخصائص التي تفردها بها وتميزها عن الأنواع الأخرى من المؤسسات، والتي وردت في مختلف التعاريف²:

- 1- **مؤسسة حديثة التكوين، ومؤقتة:** معظم المؤسسات الناشئة نجدها في السوق التجريبية بحيث من المعروف أنها تبدأ كأفكار مفترضة من قبل صاحب المشروع، أي من عملية التفكير الذي يؤدي إلى الخروج للعمل (قبل أن تسجل قانونيا) وبالتالي هي شابة وتكون لفترة معينة ثم تنتقل للتخرج "up-scale" لتصبح مؤسسة كبيرة أو تتعرض للفشل وتنتقل إلى فرصة أخرى.
- 2- **الابتكار:** من مميزات المؤسسات الناشئة القدرة على الإبداع والابتكار والتطوير الدائم بحيث تكون لها القدرة على خلق منتج جديد أو تطوير منتج قدير بواصفات جديدة، بخدمة جديدة، وطريقة توريد جديدة وما إلى ذلك.
- 3- **القدرة العالية على النمو والتطور:** أكثر صفة تتشارك بها المؤسسات الناشئة هي القدرة على النمو واكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة وكبيرة جدا مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل وهي ما يشجع أصحاب الأموال على تمويلها، فهي مؤسسات تتطور سريعا ولها القدرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

1- عادل نصبة وآخرون، مرجع سابق، ص 14-15.

2- حسين يوسف، صدقي إسماعيل، مرجع سابق، ص 73.

4-الخطر: وهي العمل في ظل ظروف عدم التأكد الشديد لأنها تركز على الابتكار في سوق غير جد فهو غير مشبع وبالتالي صعوبة القيام بأبحاث السوق نظرا لقلّة المعلومات إذا موجود وإن وتجد المؤسسات الناشئة نفسها تعمل في المجهول.

5-التنوع السوقي: إن المؤسسات الناشئة فقد تألقت في مجال التقنية والتكنولوجيا فقد اتجهت نحو الأسواق الرقمية أما بانتشارها فهي حاليا تخترق أسواق تقليدية مثل الفلاحة والصناعة والتعليم وغيرهم.

6-المجموعة: يقوم المقاول بتكوين فريق بهدف تخصيص الإمكانيات كل حسب مهارته في مجاله خاصة أن أغلب أصحاب المؤسسات الناشئة شباب جامعي أو خريج جامعات عادة ما تكون خبرته قليلة حيث يعملون على تحقيق التكامل بين أعضاء الفريق لإنجاح الفكرة وإطلاق مؤسستهم.

7-التركيز على منتج/ خدمة واحدة: في هذه الحالة يتم تركيز المقاول على الفكرة المبتكرة ويطورها حتى لا ينتشت ذنهم، من أجل الوصول للمطلوب كون التعامل مع الابتكار حساس ويتطلب الكثير من الجهد.

8-رؤوس الأموال والمستثمرون: عادة ما يبدأ المقاول بالاعتماد على التمويل الذاتي أو من طرف الأصدقاء والعائلة لكن كل مؤسسة ناشئة تقوم في اقتصاد المعرفة نجدها تتجه نحو نوعين من المستثمرين خاصة: أصحاب رأس المال المخاطر وملائكة الأعمال "Angel business" حيث يوفرون لها رؤوس أموال التي تسمح لها بالنمو والتطور¹.

المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة

يقدم blanc Steve ستة أنواع مختلفة من الشركات الناشئة اعتمادا على رؤية رائد الأعمال وتكوين فريقه والاستراتيجية المالية المستهدفة ومرحلة الدورة التي تقع فيها الشركة الناشئة²:

أولا: المشاريع المبتدئة في أسلوب الحياة: رجل الأعمال يعمل من أجل شغفه، يسعى وراء حلمه بالعمل، هدفها الرئيسي ليس المالية.

ثانيا: المشاريع الصغيرة الناشئة: رجل الأعمال يعمل لإطعام أسرته، لديه نشاطه الخاص، على سبيل المثال: صالون لتصفيف الشعر أو محل للبقالة، ويستأجر الأسرة الموظفين المحليين. يجد رأس المال اللازم بالادخار أو الاقتراض من الأقارب والبنوك.

ثالثا: الشركات القابلة للتطوير: يعتقد رائد الأعمال في رؤيته يمكن أن تغير العالم، هدفه الرئيسي ليس المال، بل النمو، فهو يريد خلق قيمة مضافة في الشركة يمكن شراؤها لاحقا. في هذا النوع من الشركات الناشئة، يدعو رائد الأعمال بشكل أساسي "أصحاب رؤوس الأموال المغامرة"، لتمويل نموذج أعماله، يتم تعريف face book و Google على أنهما شركات ناشئة قابلة للتطوير.

¹ - حسين يوسف. صديقي إسماعيل. مرجع سابق. ص 73، 74.

² - كمال أم الخيوط. نجم الدين حملاوي، آليات تمويل الشركات الناشئة. مذكرة تخرج نيل شهادة الماستر. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. تخصص: مانجمنت المؤسسة. جامعة 8 هاي 1945 قالمة، 2021/2020، ص 20.

رابعاً: الشركات الناشئة القابلة للشراء: يفضل رائد الأعمال العثور على الأموال من خلال طرق التمويل التقليدية، وأصحاب الأعمال والتمويل الجماعي تعتبر هذه الشركات الناشئة أهداف استحواذ عليها في معظم الحالات من قبل الشركات الكبرى.

خامساً: الشركات الناشئة الاجتماعية: يريد رائد الأعمال أن يجعل العالم مكاناً أفضل، ويريد أن يحدث فرقا. يمكن تنظيم الشركة الناشئة كمنظمة غير ربحية، والمال ليس هدفاً في حد ذاته.

سادساً: الشركات الناشئة الكبيرة: يجب على رواد الأعمال الابتكار لضمان بقائهم ونموهم في عالم يتزايد فيه التهديدات الخارجية وعدم الاستقرار. الهدف من بدء التشغيل ليس تحسين نماذج الأعمال الحالية، ولكن ابتكار نماذج أعمال جديدة¹.

المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الناشئة

للشركات الناشئة عدة مميزات نذكرها²:

1- شركات حديثة العهد: نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف المؤسسات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم. تتميز المؤسسات الناشئة startups بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة

2- شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والامتزاج: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيرادات 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 من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة startups لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لا أصغر، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة

3- شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز startups بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة intonative وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. يعتمد مؤسسو المؤسسات الناشئة، start- ups على التكنولوجيا للنمو والتقدم والعثور على التمويل من خلال المنصات على الانترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال

4- شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة start-up على الشركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي

¹- كمال ام الخيوط، نجم الدين حملاوي، مرجع سابق، ص

²- بوشارية عبد الرزاق وآخرون، المؤسسات الناشئة (Start-up) كمحفز لإنشاء مؤسسات ابتكارية-دراسة حالة الجزائر-مذكرة لنيل شهادة الماستر اكايمي، جامعة حمة لخضر الوادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلم التسيير، قسم العلوم التسيير، تخصص إدارة اعمال، 2022/2021، ص 06-07.

المطلب الثاني: التحديات التي تواجهها المؤسسة الناشئة

خضع المؤسسات الناشئة خلال مزاولتها لنشاطها مجموعة من التحديات حيث تشمل ما يلي¹:

- أن الشركات الناشئة في الجزائر "تخشى من عدم تلقي رواتبها من قبل المؤسسات لأن هذه الأخيرة تمتلك كل القوة. كما أن التشريع الجزائري لا يحمي الخدمات المبتكرة لذلك حتى لو رفعت الشركات الناشئة دعوى قضائية ضد الشركة الزبون لعدم دفعها نظير الخدمة سيكون ذلك عديم الفائدة بل يحتاج إلى وقت ومكلف.

- ان الدور الذي تلعبه الصفقات عموماً، والصفقات الحكومية خصوصاً، فإذا كان التشريع المعمول به يعطي الحق لهذا النوع. من المؤسسات في 20% من الصفقات العمومية فإنه يؤكد أنه "لم يطبق إلا في حدود ضيقة مما يؤدي بها إلى عدم القدرة على التعايش والاستمرار.

- أن أصعب ما تواجهه أي منظمة في عصرنا الراهن، وخاصة المنظمات المنشئة حديثاً هو " المنافسة

بالمعنى الواسع، وبما يعنيه ذلك من المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية، وجوده المنتجات، ورضا العملاء وضمن ولائهم لمنتجاتها، غيرها من أنواع المنافسات المتعددة والمختلفة، وحتى المنافسة في اجتذاب الكفاءات البشرية المتميزة في سوق العمل بل وأيضا الحفاظ عليها دون اجتذاب المنافسين لتلك الكفاءات.

- **السوق الصغير:** مع أن الشركات الناشئة العربية عددها أقل من تلك الغربية إلا أن هذا له تبريره بصغر حجم السوق العربي عموماً هناك عدة عوامل تلعب دور بجعله صغيراً سواء عدد السكان، نسبة انتشار الإنترنت، تسهيل الدفع الإلكتروني، ثقافة الشركات الناشئة بحد ذاتها. لكن في هذا السوق الصغير تبحث الشركات عن خدمة أوسع قطاع فيه.

رواد أعمال بدون خبرة: تأسيس شركة ناشئة أمر مختلف كل الاختلاف عن قراءة بضعة كتب وقصص نجاح ومشاهدة بعض الأفلام الوثائقية الأمر يحتاج الخبرات متنوعة بنفس الشخص. فلو كنت مبرمجاً متقناً لعملك وعدة لغات برمجية ولديك بالفعل عدة مواقع، لكن عليك أن تلم ببعض أساسيات الإدارة مثل الهيكل التنظيمي وفرق العمل والتسويق والاستراتيجية، وهذه الخبرة إن لم تكن متاحة لديك ستضطر أن تشتريها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة اللازمة وشبكة العلاقات العامة بالإضافة لأن تعطيه حصة من شركتك. فالمعارض والمؤتمرات لا تصنع رواد أعمال بل هي وسيلة للتواصل وبناء العلاقات.

فريق العمل: يظهر هذا التحدي بداية من أنه لا يوجد قسم موارد بشرية في الشركة منوط به استقطاب الموظفين للعمل فيها، بل يبدأ الأمر بالبحث في دائرة المعارف والطلب منهم ترشيح بعض الموظفين وهنا يدخل عامل المحاباة بالمنتصف ليؤثر على مبدأ التوظيف بناءً على الكفاءة وليس المحاملة.

تعاني الشركات الناشئة التقنية تحديداً من عدم قدرتها بسرعة الحصول على موظف مناسب لإنجاز مشروع مستعجل، فقد تنشر عدة إعلانات لكن طالما هي شركة ناشئة لم يسمع بها الكثيرون فلن يظهر الإعلان

¹- بسويح منى وآخرون، واقع وآفاق المؤسسة الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد

للمهتمين فعلاً. أحد الحلول لمثل هذا النوع من التحديات هو توظيف المستقلين نظراً لطبيعة المشروع المؤقتة، لكن كيف تصل لهؤلاء؟ هناك عدة طرق من أكثرها فعالية البحث في منصات العمل الحر مثل مستقل التي توفر تنوع مختلف من المهارات التي يمكنك طلبها والتعاقد معها لإنجاز العمل المطلوب بدقة واحترافية بفضل معرض الأعمال والتقييمات السابقة التي يمكن الاطلاع عليها. وبالواقع حتى أكاديمية حسب كل الموظفين العاملين فيها مستقلين تم التعاقد معهم عن بعد سواء ك مترجمين أو كتاب أو إداريين، وكلهم يمكن الوصول إليهم غير منصات العمل الحر. **التمويل:** تتفق كل الشركات الناشئة بأن أبرز تحدي أمامها هو الحصول على التمويل بمختلف أشكاله. سواء كان تمويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة أو تمويل نمو لتوسيع أعمالها أو تمويل تسريع لزيادة النمو بمعدل أسرع. ولحسن الحظ بدأت تظهر مبادرات وشركات استثمار مخاطر وحتى مسرعات نمو ولو بشكل تدريجي وحجول في المنطقة العربية لتشجيع وتسهيل الحصول على التمويل إلا أنه لا يكفي. هناك فجوة ما بين الشركات الناشئة المناسبة لتلقي النمو، والمستثمرين (أفراد أو شركات) الذين يعرضون أموالهم لضخها فيها. لكن التمويل لا يمثل مشكلة للجميع مع أنه تحدي مهم، هناك العديد من الشركات الناشئة العربية التي مولت نفسها بنفسها ورفضت عروض التمويل التي وصلتها كونها لم تتفق مع رؤيتها.

التشريعات: معظم دول العالم العربي لا تحوي قوانين الشركات الخاصة بها على أية مواد تتعلق بالشركات الناشئة. بل معظمها قوانينها تعود لعقود مضت لم تكن قد ظهرت عبارة الشركات الناشئة حتى. ومعاملة الشركة الناشئة مثلها مثل أي شركة محدودة المسؤولية يضيف عليها أعباء لا تتناسب مع طبيعتها. مثلاً لا تحتاج الشركة الناشئة بالضرورة لمقر فيزيائي وموظفين متواجدين فيه، كما أنها ليست مطالبة بتحقيق أرباح، وحتى تقاسم الحصص بين الشركاء المؤسسين قد يخضع لتقاهمات تختلف عن تلك الموجودة في الشركات التقليدية¹.

المبحث الثالث: صعوبات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة

سنتطرق في هذا المبحث الي خطوات ومصادر وصعوبات تمويل المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة

تتمثل خطوات تأسيس مؤسسة ناشئة فيما يلي²:

أولاً: العثور على فكرة الشركة: رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة، في رحلة رائد الأعمال نحو تأسيس شركة ناشئة تبدأ بإيجاد فكرة مناسبة، وأفضل طريقة لذلك تكون بالعثور على مشكلة يعاني منها المجتمع أو فئة منه ومحاولة إيجاد فكرة حل لها، وقد تبدو هذه الطريقة صعبة بالنسبة إلى البعض أو أنها الطريقة الوحيد

¹ - بسويح منى وآخرون، مرجع سابق، ص 418، 419

² - بوضوار لميس، بوالبعير حدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر-دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep، مذكرة لنيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، 2021/2020،

ثانياً: دراسة السوق: وهي جمع وتفسير وتحليل منهجي للبيانات والمعلومات حول السوق المستهدفة واحتياجاتها والمنافسين إلى جانب المستهلكين الفعليين والمحتملين وسلوكياتهم وموقعهم الجغرافي، كل ذلك باستخدام الأساليب والمناهج التحليلية.

ثالثاً: حماية حقوق الملكية الفكرية: تعني حماية عملك أو علامتك التجارية أو أي ملكية ناتجة عن الإبداع، من الأشخاص الذين قد يسرقون أفكار مشروعك ويستخدمون ملكيتك الفكرية دون إذن منك

رابعاً: اختبار اسم للشركة الناشئة: يمكن أن يعده بعض رواد الأعمال أمراً بديهياً وليس بتلك الأهمية اللازمة، فعلى العكس حيث يعد اختيار الاسم المناسب عملاً مؤثراً في مدى نجاح العمل بحيث قد يؤدي اختيار الاسم الخاطئ إلى عواقب قانونية وتجارية يصعب تجنبها لذلك يجب أن يكون سهلاً. وهذه بعض النصائح التي يجب إتباعها لاختيار اسم الشركة الناشئة

- اختيار اسم يسهل تهجئته

- اختيار اسم شامل لا يقيد مع نمو النشاط التجاري

- اختيار اسم يتكون من جزء واحد أو مركب من جزأين على الأقل ولا يكون طويلاً

- اختيار اسم لم يستخدم من طرف شخص آخر أو شركة أخرى

خامساً: اختيار شريك مؤسس: معظم الشركات الناشئة في العالم والتي عرفت نجاحاً كبيراً تم تأسيسها من طرف شخصين على الأقل، فبعض المستثمرين ينظرون إلى المؤسسين وفريق العمل قبل الاطلاع على الفكرة، لذلك يجب البحث عن شخص لديه سجل من الانجازات أو الخبرات في مجال معين لديه علاقة بمجال هذه الشركة أو أحد أقسامها كالتسويق والمبيعات. بحيث يجب التعرف على شخصيته جيداً

سادساً: كتابة خطة العمل: وهي أحد أهم الخطوات التي لا بد لأي رائد القيام لضمان إتباعه الطريق الصحيح في تأسيس الشركة ناجحة، بحيث يجب تحديد فيها ما يراه إنجازاً بالعمل الجديد، وتحديد الأهداف والتحديات والطرق الواجب إتباعها لتجاوز تلك التحديات

سابعاً: جمع رأس المال اللازم لتأسيس شركة ناجحة: ويعتبر أكبر عائق يواجه رواد الأعمال في تأسيس شركة ناشئة خاصة بهم، بحيث نجد أن التمويل أحد أكبر عوامل النجاح أو فشل غالبية الشركات الناشئة في العالم، لأن قلة أو عدم امتلاك المال الكافي لتسيير شركة خاصة في سنوات الأولى يعني فشلها في أول الطريق. توجد عدة مصادر فعالة يمكن لرواد الأعمال الحصول بواسطتها على رأس مال لبدء تأسيس شركة ناشئة كالتصويل الذاتي من المدخرات الشخصية أو العائلة، أو الأصدقاء أو القروض البنكية حتى حاضنات الأعمال

ثامناً: توظيف فريق العمل: وهي أحد الأمور التي من الضروري تعلمها مبكراً، كيفية توظيف وإدارة فريق عمل بشكل فعال نظراً لأهمية فريق العمل في الشركة الناشئة. البحث عن أفضل الموظفين المحتملين وإجراء مقابلات عمل مع أكبر عدد من المتقدمين لدرس إمكانيات ومهارات كل موظف وتقرير بعناية أي شخص ملائم لأداء الوظيفة، لأن تكوين فريق عمل ذو خبرة وكفاءة عالية أمر مهم لكل مؤسسة¹.

¹- بوضار لميس، بوالبعير حدة، مرجع سابق، ص 12

تاسعا: بناء نموذج أولي للشركة الناشئة: بمعنى أدنى وأبسط نموذج قابل للتجريب يكون عليه المنتج أو الخدمة ويتضمن الوظائف الرئيسية، يتم تقديمه للجمهور بهدف جس نبض السوق وجمع المعلومات اللازمة لمعرفة مدى قابلية العملاء المستهدفين للمنتج النهائي قبل طرحه رسميا في السوق.

عاشرا: اختيار مقر الشركة: وصول أي رائد أعمال لهذه المرحلة أمر مميز، إلا أنه لا بد من التفكير كثيرا قبل تأجير مقر الشركة لأنها أحد أكبر النفقات التي يمكن أن تتكبدها أي شركة ناشئة بجانب الأجور، وأول سؤال يجب طرحه هل يمكن القيام بأعمال الشركة عبر الإنترنت أم تحتاج إلى مقر فعلي للشركة¹.

المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البداية إلى التمويل الذاتي والذي يتم عن طريق الأموال الذاتية والمدخرات الشخصية لصاحب المؤسسة ولكن يتصف قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول خاصة النامية منها بانخفاض القدرة على الادخار، مما يجد من التمويل الذاتي المتاح، فيلجأ أصحاب هذه المشروعات إلى مصادر تمويل أخرى وهي²:

1. مصادر غير رسمية: وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة، كالاقتراض من الأهل والأصدقاء ومدينو المرهونات؛

2. مصادر رسمية: وذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية وتتمثل في الجهات التالية: البنوك التجارية (التمويل المصرفي): حيث يقوم البنك بتقديم قروض للمؤسسات لسد حاجيات التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط و ضمانات متفق عليها من الطرفين وتنقسم هذه القروض إلى قروض استغلالية قصيرة المدى وقروض استثمارية طويلة المدى وغالبا القروض الاستغلالية هي الأكثر استعمالا لمواجهة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

3. الهيئات والمؤسسات المتخصصة: أحيانا تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا أن مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية ويكون من أبرز أهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة ويكون نشاطها الأبرز منصب في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسط؛

4. التمويل عن طريق رأس المال المخاطر: هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات رأس مال المخاط، وهي تقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأن تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه؛

¹ - بوضار لميس، بوالبعير حدة، مرجع سابق، ص 12

² - زوليخة العايز، وآخرون، التمويل الإسلامي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة، مذكرة لنيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة لخضر حمه الوادي. ص 38.

الصعوبات في هذا المجال في هذه التقنية يتحمل المخاطر (المستثمر) كلياً أو جزئياً الخسارة في ح فشل المشروع الممول، ومن أجل التخفيف من حدة هذه المخاطر فإن المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يتحقق تطورها ونجاحها.

5. التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة): ويكون إما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في رأس المال، أو عن طريق التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمدىونية طويلة الأجل¹.

المطلب الثالث: صعوبات واسباب فشل المؤسسات الناشئة

من أبرز ما يعرقل المؤسسات الناشئة يمكن تلخيصه في²:

1- عراقيل إدارية: من أبرز ما يعرقل سير خلق المؤسسات الناشئة البيروقراطية عند القيام بإجراءات التأسيس. بالعودة للجزائر يستغرق إنشاء مؤسسة حوالي الشهر بينما بالولايات المتحدة يستغرق 24سأ.

2- عراقيل تسويقية: نقص الإمكانيات للمؤسسات الناشئة خاصة يجعل منها تعكف عن التطور والنمو، وبالتالي عدم المتابعة حيث تتمثل الإمكانيات في المال والمعلومات للبحث والتقصي اعتبر السبب الرئيسي في فشل المؤسسات الناشئة بالجزائر حيث يتم بناء منتجات أو الخبرة. ي تقديم خدمات مع عدم معرفة كيفية تصريفها وتعديلها مع ما يلائم المستهلك.

3- عراقيل فنية: تعتمد المؤسسات الناشئة على فريقها إن تم جمعه، حيث لا تتحمل نفقات عمال مؤهلين وتكون مجرد فكرة لم تتخرج بعد، ويعد سببا في حجب الرؤية الجيدة لمختلف الجوانب السوقية والتقنية لتطوير المنتج أو الخدمة مع ما يريده الزبون.

4- عراقيل تمويلية: تحتاج المؤسسة الناشئة في تطوير فكرتها لتمويل دراسات السوق ولتجربة المنتج أو الخدمة وقد تعيد التجربة عدة مرات مما يتطلب أموال ويحد عدم توفرها من قدرات المبتكر. وبعد الإرساء على نموذج عمل جيد وجديد مع ضمان زبائن وتصريف لمنتجها أو خدمتها جمع ع تحتاج لتمويل كبير لنموها وتطورها. أغلب الملتقيات الوطنية بالمجال تجمع على أن التمويل جد ضروري وأكبر تحدي للمؤسسات الناشئة.

يمكن حصر أسباب فشل الشركات الناشئة فيما يلي:

-إهمال دراسة الجدوى إذا كانت دراسة جدوى المشروع وعوائده المتوقعة وتكاليفه ومخاطرة مبنية على معلومات غير دقيقة وتتسم بالعمومية سيجعلها في الاجل القريب مهددة بصرف الكثير من الاموال والجهد والوقت دون رقابة أو مراعاة لمحدودية قدراتها.

وعدم دراسة السوق وإجراء تحليل المستهلك إن كان فعلا يحتاج هذا المنتج او الخدمة المنافس وموقعه في سوق الموردين ومدى تعاونهم وتحليل البيئة العامة؛

¹ - زوليخة العايز وآخرون. مرجع سابق، ص 38-39

² - زايدي أيوب. بن حريرة نزيه. دور تمويل الاصغر في دعم المؤسسات الناشئة. مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. تخصص إدارة مالي. جامعة محمد البشير الابراهيمي - برج بوعرييج. ص 16

-عدم التركيز على هدف محدد ورؤى واضحة لمستقبل الشركة واستراتيجيتها التي تبينها في المراحل التالية من فترة حياتها؛

-الاعتماد على طرق تمويل خاطئة كالقروض طويلة الاجل او صيغ تمويل لا تصل فيها نسبة صاحب المشروع احيانا الى 10 % كما هو الحال في حالة القرض المصغر؛

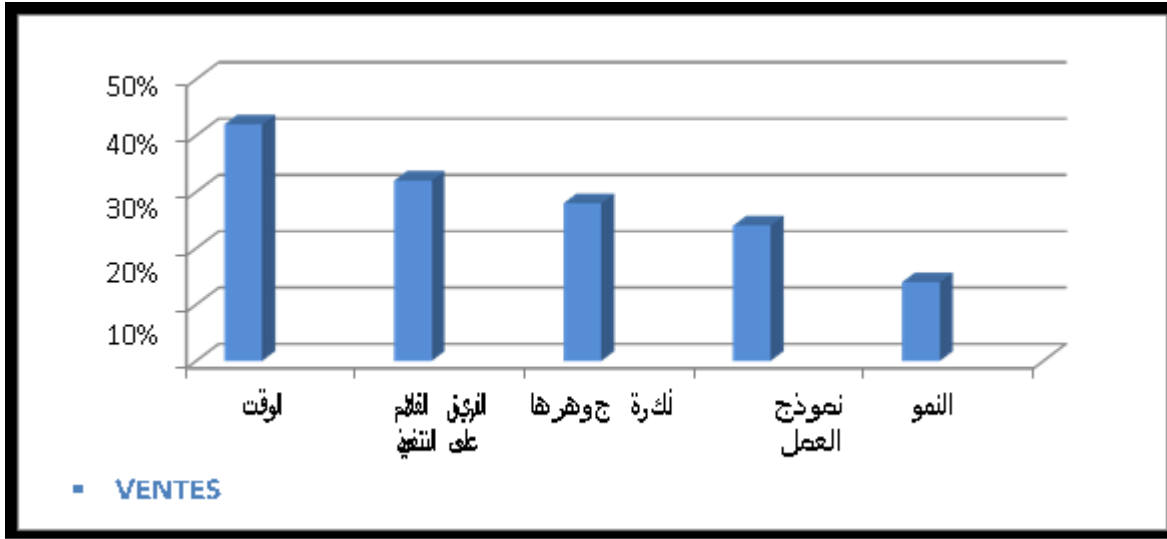
-عدم وجود الحافز والحماس للمضي في المشروع في ظل تشكيل فريق عمل يسوده الصراع؛

-نقص الاستشارة المتخصصة وهيئات المرافقة والتأهيل الحكومية منها والخاصة

قام السيد بيل غورس Bill Groos الخبير في الشركات الناشئة والذي احتضن العديد منها، بإجراء دراسة واسعة ومعقدة على الكثير من Start-up المحاولة أن يفهم العوامل التي تكمن وراء نجاح الشركات الناشئة أو فشلها. قام بمتابعة مئات الشركات وتوصل إلى حقيقة مفادها أن هناك بعض الامور التي تتحكم بذلك، مرتبا إياها تبعا لأهمية كما يلي¹:

- * عامل الوقت أو العامل الزمني 42% * الفريق القائم على التنفيذ 32% * الفكرة في جوهرها 28%
- * نموذج العمل التجاري 24% * التمويل 14%

الشكل رقم (02): عوامل نجاح او فشل المؤسسة الناشئة ل Groos bill



المصدر: كمال أم الخيوط. نجم الدين حملاوي، اليات عمل الشركات الناشئة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص مانجمنت المؤسسة، جامعة 08 ماي 1945، ص 24.

¹- زيد أيوب وآخرون، مرجع سابق، ص 16

خلاصة الفصل:

تعتبر المؤسسات الناشئة اليوم وسيلة فعالة تهدف أساسا إلى مساعدة المشاريع الصغيرة الناشئة في اثبات ذاتها وتوفير التمويل المالي والدعم التسويقي الذي تحتاج إليه، بالإضافة إلى مساهمتها في خلق فرص عمل دائمة وجديدة ومتطورة تساهم في خلق مؤسسات ناشئة ومثمرة وكل هذا مرتبط بالدعم والاهتمام الكبير الذي توفره ويتمثل في تفعيل إنجاز هذه المشاريع الناشئة ودعمها في الوصول إلى أعلى نسب النمو والنجاح.

نظرا لأهمية البالغة التي فرضتها على المستوى الكلي او على المستوى الجزئي فيما يخص دفع عجلة التنمية الاقتصادية داخل الدول وتحقيق مناصب عمل والقضاء على البطالة، وقمنا خلال دراستنا بتقديم مجموعة من التعاريف التي تخص المؤسسات الناشئة وابرز أهميتها ودوافع انشائها لما لها من مكانة اقتصادية واجتماعية الا أنها تواجه بعض المشاكل والمعوقات التي تعيق نموها وتطورها وهو ما يحدد امكانية بقائها من عدمه

الفصل الثاني:

الإطار النظري والمفاهيمي لتمويل
الحشد (crowdfunding)

تمهيد:

يمثل تمويل الحشد أحد مجالات الاقتصاد التشاركي، حيث يعتبر أحد اليات التمويل المبتكرة التي لقت رواجاً كبيراً لدى المستثمرين وأصحاب المشاريع الناشئة، فهو يمكن المؤسسات الناشئة من الحصول على الموارد المالية الضرورية لتحويل الأفكار الي مشاريع.

كما يعتبر تمويل الحشد أحد المصادر التمويلية الحديثة والهامة للمشروعات الناشئة، والذي يسمح لها بالحصول على التمويل المباشر من الجمهور، والذي يتم عن طريق منصاتها الناشطة التي تعتبر مصدر بديل للمؤسسات الناشئة، ووسيلة للحل مشكلة الائتمان وسد الفجوة التمويلية المتعلقة بالاستثمار في المؤسسات الناشئة.

وعليه نحاول في هذا الفصل دراسة هذه الجوانب في ثلاث مباحث حيث:

المبحث الأول: ماهية تمويل الحشد؛

المبحث الثاني: مراحل ومحددات تمويل الحشد وأهميته بالنسبة للمؤسسات الناشئة؛

المبحث الثالث: منصات تمويل الحشد؛

المبحث الأول: ماهية ومفهوم تمويل الحشد:

يعتبر تمويل الحشد محفز لأصحاب الأفكار والابتكار، وبالتالي في هذا المبحث سوف يتم التطرق الي أربع مطالب والتمثلة في: نشأة ومفهوم تمويل الحشد، أهمية وأنواع تمويل الحشد.

المطلب الأول: خلفية تاريخية حول تمويل الحشد

من خلال هذا المطلب سنعرض نشأة تمويل الحشد¹

حيث ظهر مفهوم تمويل الحشد في عدد من الدول الأوروبية؛ خلال العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، وجاء ذلك في أعقاب الأزمة المالية التي وقعت عام 2008 م؛ حيث أجل الحصول على قروض من البنوك أمراً صعباً للغاية، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة؛ لذا ظهر التوجه نحو التمويل الجماعي لتسهيل تطوير الشركات الناشئة المبتكرة، وظهرت لقوانين المنظمة لهذا الأمر في العديد من الدول الأوروبية، ومنها إيطاليا، حيث تم تفويض هيئة الأوراق المالية والبورصة الإيطالية بمهمة تنظيم التمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية.) (وانتشر التمويل الجماعي في العديد من الدول الأوروبية، وفي مقدمتها المملكة المتحدة وهولندا، ثم الولايات المتحدة الأمريكية، وشهد سوق التمويل الجماعي نمواً سريعاً منسوق قوامها 1.5 مليار دولار أمريكي عام 2011 م، إلى ما يفوق 100 مليار دولار عام 2015 م. أما السوق الصيني؛ فقد بدأ في عام 2013 م بصعود سريع مع تقدم التقنيات المالية الصينية، وتطور التمويل الجماعي في الصين بشكل كبير منذ عام 2018م؛ ليصبح الأوسع في العالم، ويمثل نحو 37 % من السوق العالمي في التمويل الجماعي، متقدماً على السوق الأمريكية التي تشكل نحو 33 % ، وأوروبا التي تشكل نحو 18 % من حج هذا السوق.) (كذلك انتشر مفهوم التمويل الجماعي في الدول الآسيوية بمعدل نمو سنوي قُدر بنحو 210 % خال العقد الثاني من القرن الحالي، وجاءت الهند في المرتبة الثانية بعد الصين، ثم الفلبين ونيبال. وبالنسبة للدول الأفريقية فقد شهد سوق التمويل الجماعي نمواً كبيراً في كل من كينيا ورواندا وتنزانيا وأوغندا.

¹ - عماد البركات، منصات التمويل الجماعي التعاوني في المملكة العربية السعودية، ص13

المطلب الثاني: مفهوم تمويل الحشد (Crowd Funding):

سننظر في هذا المطلب الي مفهوم تمويل الحشد:

التعريف الاولي: مصطلح انجليزي يترجم إلى كلمة "الحشد" وتعني التمويل المشترك من قبل عدد كبير من الأفراد الذين يمثلون شبكة لتجميع الموارد المالية للحصول على رأس المال لأصحاب المشاريع وذلك عبر منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت.

التعريف الثاني: هو وسيلة لجمع كميات قليلة من المال من مجموعة كبيرة من الناس وقد أصبح ممكنا منذ تطور تكنولوجيا الانترنت، وكذلك يساعد ريادي الأعمال وأصحاب الأفكار الخلاقة على الحصول على الدعم اللازم لتمويل واستمرار مبادراتهم وأفكارهم بطريقة فعالة أكثر، ويستطيع هؤلاء الأشخاص نشر منتجاتهم وخدماتهم عبر منصات تمويل الحشد وجذب دعم المهتمين والمتكئين. ويعتبر اختيار المنصة المناسبة هو أول خطوة في رحلة تمويل الحشد حيث يستطيع هؤلاء الأشخاص النشر عبر المنصات للحصول على المبلغ المالي بعد بدء الحملة مباشرة وحتى بعد انتهاء المدة الزمنية المحددة للحملة¹.

التعريف الثالث: كما يعرف انه بديل حديث لتمويل، يربط أولئك الذين يمكنهم تقديم الأموال من خلال اقراضها او استثمارها بشكل مباشر، مع أولئك الذين يحتاجون الي تمويل مشروع معين، ويتم ذلك عادة من خلال المكالمات العامة عبر الانترنت للمساهمة في تمويل مشاريع معينة².

ومنه يمكن القول ان تمويل الحشد هو إحدى أدوات التمويل التي تساهم في خلق فرص لجمع راس المال لدعم لأصحاب المشاريع من خلال منصات تمويل الحشد الرقمية التي تضم عدد كبير من رواد الأعمال وملاك المشاريع الصغيرة والمتوسطة من مختلف الجنسيات.

¹ - بريش رابح. وآخرون، ملتقي وطني حول: ابتكارات التكنولوجيا المالية وتعزيز الشمول المالي-تطبيقات وتحديات-يوم 23 نوفمبر 2021، ص 07.

² - قيمش خولة، كتاف شافية، منصات التمويل الجماعي الإسلامية كأحد مصادر التمويل الحديثة لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة ETHIS لتمويل الجماعي الإسلامي، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلة 07، العدد 01، 2022، ص 298

المطلب الثالث: أهمية تمويل الحشد

لتمويل الحشد أهمية كبيرة لما لهو من مكانة هام في الاقتصاد المعاصر، وهذا ما سنحاول توضيحه فيما يلي¹:

1- تقديم الحلول البديلة للتمويل، ووجود قنوات اخري للاستثمار: ان كثيرا من الأشخاص يمتلكون الأفكار والتخطيط للمشروعات، لكن لا يستطيعون الحصول على تمويل من أصحاب رؤوس الأموال الذين لا يقتنعون بهذه الفكرة، اما لكونها بعيدة عن مجال عملهم، او لأي سبب اخري. كذلك لا يستطيعون الحصول على تمويل من البنوك، التي لا تمول أصحاب المشروعات الصغيرة او المتوسطة في كثير من الأحيان، بالإضافة الي التعقيدات البنكية الأخرى من ارتفاع نسبة الفائدة وعدم وجود تسهيلات في السداد، على عكس ما يحدث في تمويل الحشد الذي قد لا يحصل أصحاب القروض فيه على أموالهم الا بعد تحقيق المشروع للأرباح.

2- تمويل المجالات المختلفة من المشروعات: يمكن الاستفادة من تمويل الحشد في تمويل المشروعات المختلفة، التي قد تكون ذات أغراض اقتصادية، او اجتماعية، او تقنية، او قانونية، او تعليمية، مما قد لا يقبله رجال الاعمال، او البنوك، وهذا يتيح تحقيق قدر أكبر من التنمية الحقيقية للمجتمع، بدلا من الدخول في مجالات قد توفر ربحا ماديا لأصحابها، لكن لا تساهم في تنمية حقيقية للمجتمع، كما في كثير من الاستثمارات المعروفة في سوق الأوراق المالية.

3- معرفة مدي رغبة المستهلكين في المنتج: من الأمور المهمة التي يكشف عنها تمويل الحشد، هو بالتأكيد من مدي قبول العملاء للمنتج المعروض، ومن يتم توجيه سلوك أصحاب المشروع نحو طريقة الإنتاج وكميته، فيبدأ الإنتاج بفكرة، ثم بالتسويق لها مباشرة، وهذا عكس طريقة الاقتصاد التقليدي الذي يبدأ بالفكرة ثم المنتج ثم تكون المرحلة الأخيرة هي التسويق لهذا المنتج، ولذلك تكثر احتمالات الخسارة بسبب القيام بمعرفة سلوك المستهلكين قبل المنتج.

4- الوصول المباشر الي المستهلك: يتمتع تمويل الحشد بميزة التوصيل المباشر بين المنتج والمستهلك، فالمنتج يبيع ما ينتجه مباشرة للمستهلك، دون وجود وسطاء في الطريق يحصلون على جزء من الربح، مما يساعد على تقليل سعر المنتج بقدر الإمكان، لعدم إضافة ربح تاجر الجملة او الموزع.

¹- احمد بن هلال الشيخ، التمويل الجماعي، دراسة فقهية تطبيقية، بحث علمي محكم، منشور في العدد 13 من مجلة قضاء،

5- تيسير طرق الدفع: تقوم منصات تمويل الحشد بإتاحة مختلف طرق الدفع الالكتروني، للحصول على التمويل، مثل: Debit Card، credit card، charge card والبطاقات الذكية، وكذلك التحويلات المصرفية، ولا شك ان تعدد طرق الدفع، يعد عاملا مهما في جذب الكثير من الممولين الذين قد يرغب بعضهم في استخدام طريقة للدفع، لاستخدامها الاخر، والعكس.

6- سعة شريحة الممولين: ان فكرة تمويل الحشد فكرة لا ترتبط بالإقليمية، بل يمكن ان تدخل فيها الافراد من الدول المختلفة، فهي فكرة مهمة لجذب المستثمرين من دول العالم المختلفة بهدف دعم المشاريع الوطنية، مما يخفف عن كاهل الدولة دعم كثير من المشروعات.

7- وجود قنوات متعددة لتمويل المشروعات غير الربحية: ان الجهات الخيرية تجد ضالتها في تمويل الحشد، الذي يصل الي الكثير من الافراد بسهولة، ولا يرتبط بإقليم معين، كما يستطيع ان يبني الكثير من الإيجابية والتفاعل بين المتبرعين، وبين المؤسسات الخيرية، مما يساعد علي جمع كثير من التبرعات، بغية ايصالها الي المنتفعين في مختلف انحاء العالم¹.

المطلب الرابع: أنواع تمويل الحشد:

يصنف تمويل الحشد إلى أربع أنواع أساسية: تمويل الحشد القائم على التبرعات، تمويل الحشد القائم على المكافأة، تمويل الحشد القائم على الاقراض، تمويل الحشد بهدف التملك:

1. تمويل الحشد بهدف التبرع: "يعتبر هذا النوع من تمويل الحشد كطريقة لتمويل المشروعات الإبداعية أو لتمويل المشروعات ذات الطابع التعليمي أو الثقافي ويعتبر من أكثر أنواع تمويل الحشد انتشارا" وبذلك يتبرع الممولون للمشروع دون توقع أي مردود مادي أو أي شيء ذي قيمة في المقابل، يوجه هذا النوع من حد كبير لتمويل الأسباب الخيرية، مثل بناء مدرسة في كينيا، أو الحملة الشخصية، مثل مساعدة شخص ما على دفع فواتيره الطبية.

2. تمويل الحشد بهدف المكافأة: يستخدم هذا النوع من التمويل لبدء مشروع أو تطوير منتج أو خدمة أو حتى تغطية بعض التكاليف بعد إطلاق المشاريع، "أي عندما تساهم بالمال سوف تحصل على مكافأة أو هدية²

1 - احمد بن هلال الشيخ، مرجع سابق، ص 22-25

2- فارس طارق وآخرون، التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية-الفرص والتحديات- مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2021، ص 50.

في المقابل حسب مقدار المساهمة وحسب طبيعة المشروع، وفي هذا النوع يقوم صاحب المشروع بعد نجاح مشروعه بتقديم مجموعة من المكافآت للمتبرعين" يستخدم هذا في الغالب في الحملة الإبداعية، وهناك غالباً مستويات متفاوتة من المكافآت التي تتوافق مع مبالغ التعهد، مثل إذا كان المشروع لتمويل إنتاج نوعية معينة من القمصان بتصميم معين يحصل الممول على بطاقة شكر أو قميص من إنتاج الشركة، وإذا كان المشروع جهاز تقني يحصل الممول على نسخة منه¹.

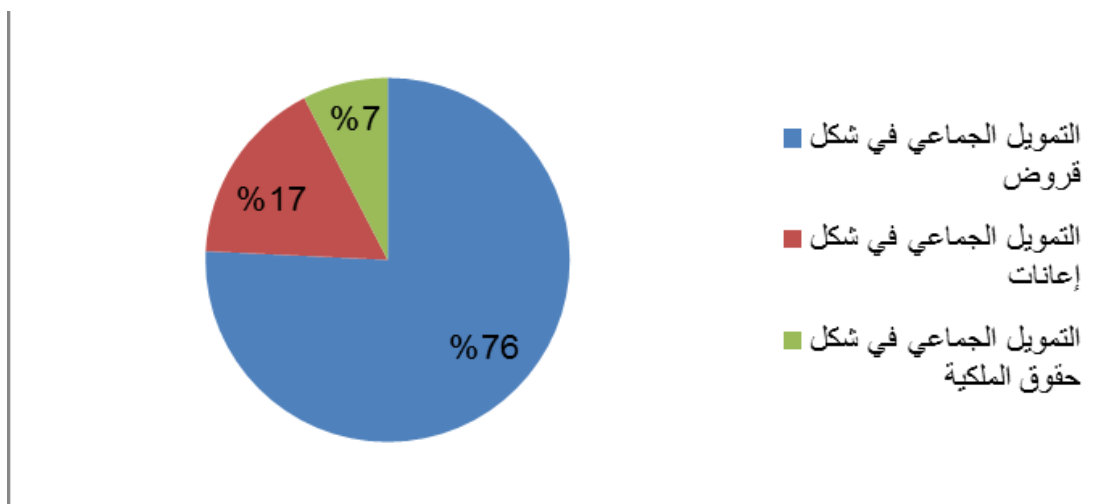
3. تمويل الحشد بهدف الإقراض: ويعد هذا النوع أكثر نمواً بين أنواع تمويل الحشد، ويعرف غالباً بـ Crowd Lending. حيث تكون صيغة التمويل قائمة على مبدأ الإقراض التجاري، فيقوم رواد الأعمال أو الشركات بتحديد احتياجاتهم المادية لشراء أصول معينة أو تمويل مشاريع معينة أو سداد فواتير محددة القيمة ويُصل المستثمر على نسبة فائدة على مبلغ القرض الموفر لمشروع محددة. وتختلف نسب الفائدة باختلاف سمعة المقترض والهدف من الحصول على القرض وطبيعة السوق، وجدولة عمليات السداد.

4. تمويل الحشد بهدف التملك: ويعد أكثرها نضجاً كقناة استثمارية وجذباً للمستثمرين ويعرف هذا النوع أيضاً بـ Crowd Investing. حيث يسمح للمقرض بالحصول على حصة من مشروع المقترض في مقابل توفير السبيل للمشروع، خصوصاً المشاريع التقنية الناشئة ومشاريع التطوير العقاري، مع توفير البيانات اللازمة للمستثمرين لاتخاذ القرار المناسب. وقد تتضمن الشروط أحياناً تخلي صاحب المشروع عن جزء من صلاحياته في اتخاذ القرار للمستثمرين المهتمين. ويختلف أنواع وشروط حصة المقرضين حيث قد تكون بسلك حصص في شركات ناشئة في مراحلها الأولى وقبل الطروحات الأولية والمساهمة في إنجاحها وتوجيهها مع دعم الأفكار الخلاقة أو تكون على هيئة أسهم، أو نصيب في الأرباح أو جزء من الأصول².

¹ - فارس طارق وآخرون، مرجع سابق، ص 50

² - على صارة، الإقراض بين النظراء والتمويل الجماعي اليات لدعم المؤسسات الناشئة في الدول النامية، جامعة سوق اهراس (الجزائر)، مجلة الاقتصاد والمالية، المجلد 07، العدد 01، 2021، ص 05.

الشكل رقم(03): التوزيع النسبي لحجم تمويل الحشد حسب نوع التمويل خلال سنة 2015



المصدر: عمران عبد الحكيم، قريد مصطفى، منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد: 7 العدد: 7 السنة 2018 ص 307.

المبحث الثاني: مراحل ومحددات تمويل الحشد وأهميته بالنسبة للمؤسسات الناشئة

بعد تحديد نشأة ومفهوم وأهمية وانواعه، سوف يتم في هذا المبحث التطرق الي مراحل ومحددات تمويل

الحشد وأهميته بالنسبة لمؤسسات الناشئة:

المطلب الأول: مراحل تمويل الحشد:

تمر عملية تمويل المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال المنصات المتخصصة

في التمويل الجماعي بجملة من الخطوات والمراحل، يمكن تقسيم هذه المراحل إلى ما يلي¹:

1 -إعداد المشروع المراد تمويله: تعد المشروعات الجيدة شرطا ضروريا، لكن جودة نقلها عبر المنصات والشبكات الاجتماعية هي أمر حاسم لضمان نجاح جمع الأموال في تمويل الحشد، بالتالي يستوجب على صاحب المشروع تقديمه بطريقة أكثر جاذبية وفقا لمعايير الإنترنت، كما أن المعلومات المقدمة يجب أن تجيب على توقعات الممولين للتمكن من تقييم المشروع، بالإضافة إلى الإجابة على مجموعة من الأسئلة: لماذا هذا المشروع؟ ما هي أهميته؟ ما هي مؤهلات وكفاءة صاحب المشروع؟ ما هو المبلغ المراد جمعه وفيما سيستعمل؟ ما هو العائد عن الاستثمار المنتظر؟، وعليه يستطيع صاحب المشروع الإجابة عن هذه الأسئلة من خلال عرض فيديو للمشروع والذي هو بمثابة ميزة إضافية لضمان نجاح تمويله.

2 -إيداع الملف على المنصة: وفقا للصيغة التي تفرضها كل منصة رقمية، يتم تقديم المشروع لفريق العمل القائم على تطوير المنصة، كما أن هذه الأخيرة تضع جميعا، بالتالي تكون هذه المنصة الوسيط بين المستثمرين وأصحاب المشروعات، كما أن قبول أو رفض المشروع يكون بناءا. المعلومات المتعلقة على بعض المبادئ المقننة من طرف مسيري المنصة، أيضا تزداد فرص نجاح المشروع في حالة امتلاك صاحبه لشبكات اتصال شخصية منذ بداية العملية.

3 -اختيار المشروع: بعد الموافقة على المشروع من طرف المنصة، يجب عليه وضع صفحة مخصصة تضمن جميع محتوياته: فيديو عرض المشروع، مخطط الأعمال، سيرة الذاتية لفريق المشروع، ويكون ذلك قبل حملة جمع الأموال للمشروع المراد تمويله، بعد ذلك تصل إشعارات لأعضاء المنصة بوجود مشروع جديدة، يستطيع فقط المسجلون الوصول إليه، كما يمكنهم طرح بعض الأسئلة الإضافية التي يستوجب على صاحب المشروع الإجابة عليها بصورة مفصلة وسريعة، تبقى المشروعات المعروضة على المنصة لمدة ثلاث أشهر، وبعد انقضاء الآجال تحذف هذه المشروعات بطريقة تلقائية سواء تم تمويلها أو لا.

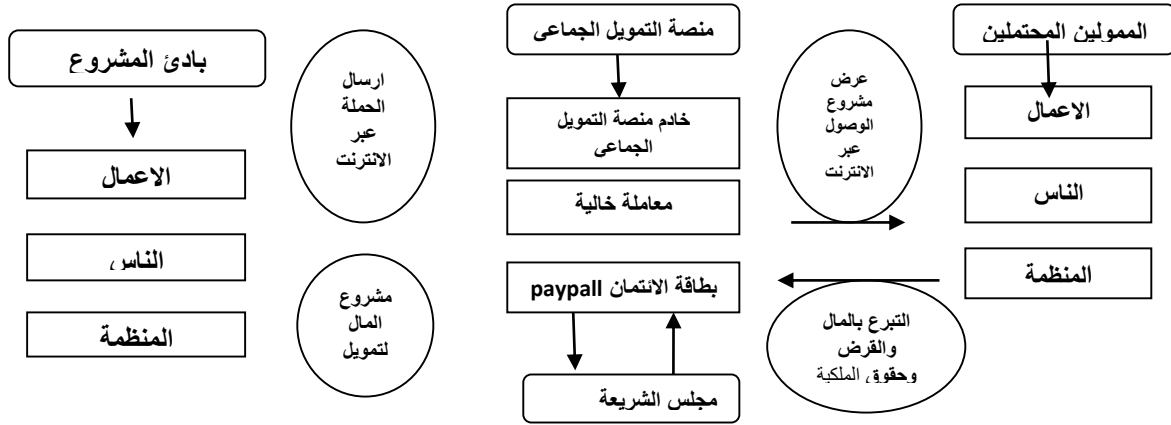
4 -تمويل العملية: تقوم منصات تمويل الحشد من خلال شبكات الإنترنت بجمع الأموال لتمويل المشروعات المؤهلة، ويكون ذلك من خلال إتاحة الفرص لعدد كبير من الأشخاص لتقديم مساهمتهم المالية لهذه المشروعات

¹ - صخري عبد الوهاب، نحو تعزيز تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال التمويل الجماعي وإقراض النظير

لنظير، جامعة باجي مختار بعنابة-الجزائر -LFIEGE مخر المالية الدولية ودراسة الحوكمة والنهوض الاقتصادي، 2022،

5-متابعة المشروع: بعد جمع الأموال، يبدأ صاحبه المشروع في تجسيده، ويلزم بإرسال تقارير دورية للمنصة، ثم تبدأ عملية مكافأة المساهمين في المشروع حسب أسلوب تمويل الحشد المختار، وطريقة التسديد المتفق عليها وقت قبول المشروع على المنصة¹.
حيث يمكن تلخيص عمل هذه المراحل وفق الشكل التالي:

الشكل رقم (04): مراحل عمل منصات تمويل الحشد:



المصدر: عابدي لامية، معيزة مسعودة امير، التمويل أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجح عالميا مع الإشارة الي نموذج الجزائر)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد 05، العدد 02(2021)، ص 126.

¹- صخري عبد الوهاب، مرجع سابق، ص 9-10

المطلب الثاني: محددات تمويل الحشد

- تنقسم محددات التمويل الى محددات العرض متمثلة في منصات تمويل الحشد، والى محددات الطلب متمثلة في رواد شبكات التواصل الاجتماعي والمهتمين بالأفكار المعروضة، وفيما يلي طرح لأهم هذه المحددات¹:
- 1- محددات العرض:** هي مجموعة من الضوابط والشروط التي تضعها منصات تمويل الحشد بهدف تنظيم عملية التمويل من خلالها، وتعزيز الثقة في آدا المنصات وخفض المخاطر التمويلية، بما يشجع الإقبال على تمويل الحشد ويحافظ على أموال الممولين ويعظم حقوق المساهمين والارتقاء بالخدمة المقدمة، ومن المعلوم أن هذه المحددات ترتبط بنموذج التمويل المتبع ومن ثم تختلف من منصة لأخرى، ولكن هناك محددات مشتركة بين جميع المنصات وهي الحد الأدنى لعرض الفكرة أو المشروع، نعروض أهمها فيما يلي:
- فكرة المشروع، فكلما كانت فكرة المشروع مبتكرة ومتطورة وفرص التوسع المستقبلي معلومة، كان تبنيتها أسهل وأيسر؛
 - المقدرة مالك الفكرة على الإقناع لمنظمي المنصة بفكرته أو مشروعه، ومدى جديته في تنفيذ فكرته حفاظاً على سمعة المنصة؛
 - الإفصاح عن المعلومات ودقتها من مالك الفكرة، فكلما كانت المعلومات المصرح بها من قبل مالك الفكرة أو المشروع صحيحة ومتطابقة مع نتائج بحث القائمين على المنصة كلما لاقى مشروعه القبول؛
 - ضمانات رد الأموال الى الممولين، والتي تتزايد بتزايد احتمال عدم نجاح المشروع حال تنفيذه؛
 - مدة المشروع فكلما كانت مدة المشروع قصيرة كلما حاز القبول؛
- 2- محددات الطلب:** وهذه المحددات تعود الى رواد شبكات التواصل الاجتماعي والمهتمين بالفكرة المقدمة ويمكن عرض أهم هذه المحددات فيما يلي:
- المنصة، كلما كانت سمعة المنصة جيدة وتقوم بتتقيح ودراسة الأفكار والمشروعات المقدمة من خلالها، كلما زاد الإقبال عليها وبالتالي زادت احتمالات التمويل من خلالها؛
 - نوعية الأفكار والمشروعات المطروحة وفرص التوسع في المستقبل، وقدرة المالك على الإقناع من أهم محددات الإقبال على تمويلها؛
 - طبيعة الأفكار هل هي أفكار جديدة تحتاج التمويل للتحويل إلى مشروعات قائمة بالفعل، أم هي مشروعات قائمة تحتاج الى تمويل بغرض التوسع، فكلما كانت الافكار جديدة ومبتكرة كلما زاد الطلب على التمويل؛
 - ضمانات رد أموال التمويل وعوائدها، كلما كانت هناك ضمانات مؤكدة لرد الأموال وعوائدها كلما زاد الإقبال على التمويل؛
 - آليات الانسحاب من المشروع من أهم العوامل المؤثرة في الإقبال على التمويل؛

¹ - أحلام مرسي محمد السنطاوي، التمويل الجماعي في الدول العربية الواقع-وإفاق المستقبل. مدرس بقسم الاقتصاد والمالية-كلية التجارة-جامعة المنوفية. ص 204-205

- درجة الإفصاح عن المعلومات الخاصة بالمنظمين للمنصة، وصاحب الفكرة أو المشروع؛
- العائد المعروض ولاسيما حال التمويل بقرض وطريقة السداد؛

المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات تمويل الحشد

نتحدث في هذا المطلب على إيجابيات وسلبيات تمويل الحشد:

أولاً: إيجابيات تمويل الحشد (مزايا):

تتمثل مزايا التمويل الجماعي في¹:

- 1- توفر منصات تمويل الحشد للمؤسسات الناشئة والمؤسسات الريادية الطريقة السهلة للحصول على التمويل للمشاريع وذلك من خلال تطبيق أكثر الطرق الموثوقة لجمع الاستثمارات وجلب التمويل من الجمهور، وبالتالي في وقت قياسي ستغطي حملة التمويل الجماعي مرحلة الاستثمار والتمويل الخاصة بمشروعك وبطريقة أسهل وستكون قادراً على إطلاق حملتك لجمع التمويل ومساعدة عمك على النمو بشكل أسرع من طرق التمويل التقليدية القديمة.
- 2- من خلال عرض مشروعك عبر تمويل الحشد سيكون بإمكانك الوصول إلى الآلاف من المستثمرين المستعدين للاستثمار وتسريع الجولة الاستثمارية التمويلية الخاصة بمشروعك.
- 3- توفر للمستخدمين رواد الأعمال أفضل دعم مستمر ومتواصل يساعدهم في الحصول على تجربة رائعة للحصول على التمويل بالطريقة الأسهل والأكثر موثوقية وضمان الاستمرارية في العمل.
- 4- سوف يساعد جمع الاموال من خلال نموذج تمويل الحشد في التحقق من صحة نموذج عملك وخطة عملك واستراتيجية الشركة الناشئة الخاصة بك وذلك عبر عرضها على مجموعة كبرى من الأشخاص الذين يقيمونها بالطرق العلمية والعملية وبالتالي يتمكن أصحاب المشاريع من معرفة هل سيحقق مشروعهم التمويل من عدمه.
- 5- يساعد تمويل الحشد للمؤسسات الناشئة والمؤسسات الريادية في الحصول على سفراء للعلامات التجارية من خلال مستثمري الشركات والمؤسسات أنفسهم حيث يقومون بنشر المعلومات والعمل كجهات تسويق، لمؤسستك بعد الاستثمار بها.

¹- احمد حسن النبيه، استراتيجيات التمويل الجماعي Grond Funding في نجاح مشروعات ريادة الاعمال، ماجستير. الاقتصاد والتمويل، إسطنبول صلاح الدين زعيم، تركيا، المجلة الدولية لنشر الدراسات العلمية، المجلد 06، العدد 1 نشر يوم

ثانيا: سلبيات تمويل الحشد (مخاطر، عيوب):

تتمثل مخاطر تمويل الحشد في¹:

لنبدأ أولا بفرضية تتبادر الي الذهن لأول وهلة عند تقييم فكرة التمويل الجماعي وهي عدم صرف الأموال الممنوحة في الغرض المعلن، هذا الامر قد يثار عمليا وذلك اما لغياب الشفافية او لنقص المعلومات القديمة، واما ان تكون شبهة تلاعب او فساد عندما يكون غرض صاحب المشروع مغايرا تماما عن ذلك الذي أعلنه عبر منصة التمويل الجماعي.

-من عيوب تمويل الحشد أيضا عدم قدرة المستثمرين على استرجاع أموالهم في حالات معينة: مثلا عندما لا يتم جمع المبلغ المطلوب لتمويل، فمن المفترض ان تقوم منصة تمويل الحشد بإرجاع المبالغ الجزئية التي تم دفعها، فهنا قد تتحايل بعض المنصات من اجل الاستلاء على هذه الأموال او استخدامها في مشاريع اخري غير التي يرغب المستثمر تمويلها.

-يضاف الي عيوب تمويل الحشد كذلك المخاطر المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية، فالكشف عن فكرة المشروع في فترة مبكرة من عمره يجعل صاحب الفكرة يخاطر بفكرته بان تسرق وان تطور بشكل أفضل من قبل المستثمرين أكثر استقرارا ماديا، ويقترح البعض حلا لهذه الإشكالية عن طريق الاستفادة من الصيغ الجديدة لحماية الأفكار القديمة من المنظمة العالمية للملكية الفكرية والتي تدعي (كريتيف باركود Creative Barcode).

المطلب الرابع: أهمية تمويل الحشد بالنسبة للمؤسسات الناشئة:

تتضح أهمية التمويل الجماعي للشركات الناشئة في الاتي²:

-تمكن منصات تمويل الحشد عبر الإنترنت، المؤسسات الناشئة من الوصول إلى مئات وآلاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه الشركة، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات المؤسسات الناشئة في الحصول على قرض، لأنها تعتبر شديدة الخطورة عند النظر إليها من خلال عدسة الائتمان وتقييم المخاطر للبنوك؛

- يوفر تمويل الحشد للمؤسسات الناشئة، الفرصة لاختيار منتجات إقراض جديدة، على عكس البنوك التقليدية ومؤسسات التمويل الأصغر، التي تكون في كثير من الأحيان غير قادرة أو غير راغبة في تقديم منتجات إقراض مرنة لتلبية احتياجات بعض الفئات، بسبب ارتفاع تكاليف ومخاطر التخلف عن السداد، وتنتاشى هذه المخاوف مع منصات تمويل الحشد؛

¹- الصالحين محمد العيش، التمويل الجماعي (قراءة في التجربة الفرنسية) محاضرة في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة بنغازي-ليبيا ص 9-10

²- خلفاوي بسمة، ايت محمد محمد، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة، عرض بعض التجارب العربية مع الإشارة الي حالة الجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04 (العدد 02). الجزائر المركز الجامعي افلو. الجزائر، 2022، ص 242

- تساعد منصات تمويل الحشد على تقديم فكرة المؤسسة الناشئة في جميع أنحاء العالم عبر الإنترنت، دون أن يستغرق الأمر وقتاً لتنتشر طويلاً بين المستثمرين، (بشرط اتباع الاستراتيجيات الصحيحة في كل خطوة من خطوات تمويل الحشد)، كما يمكن لراود الأعمال والمؤسسات الناشئة استطلاع السوق من خلال الترويج لفكرة تطوير المنتج عبر الإنترنت والتماس استجابة السوق المستهدفة. مما يُمكن من ابتكار وتخصيص المنتج بشكل أفضل.

- يعتبر تمويل الحشد أكثر سهولة للمؤسسات الناشئة، من ناحية الإجراءات مقارنة بطرق
- الاستفادة من جميع التعليقات القيمة الواردة من الجمهور المستهدف¹.

المبحث الثالث: منصات تمويل الحشد

سننظر في هذا المبحث الي مفهوم منصات تمويل الحشد واهم المنصات المتاحة في العالم، واهم المنصات المتاحة للشركات الناشئة:

المطلب الأول: مفهوم منصات تمويل الحشد

من خلال هذا المطلب سنتناول تعريف منصات تمويل الحشد كالتالي:

التعريف الصادر عن المنظمة الدولية لهيئات سوق المال (2014):²

" تمويل الحشد هو مصطلح شامل يصف استخدام مبالغ صغيرة من المال، يتم الحصول عليها من عدد كبير من الأفراد أو المنظمات لجمع الأموال لمشروع أو قر تجاري أو شخصي أو تمويل احتياجات أخرى من خلال منصات قائمة على الإنترنت، أما إقراض النظراء (Peer to peer lending) هو أيضا شكل من أشكال التمويل الجماعي يستخدم لتمويل القروض، التي يتم سدادها بفائدة، فيما يعتبر التمويل الجماعي من خلال المشاركة بالأسهم، وسيلة لزيادة رأس المال من خلال إصدار الأسهم لعدد من المستثمرين الأفراد باستخدام نفس طريقة التمويل الجماعي".

التعريف الصادر الشراكة العالمية للشمول المالي (2016):³

" في سياق الشمول المالي، يشير تمويل الحشد إلى أسلوب تمويل قائم على آليات السوق حيث يتم جمع الأموال من أعداد كبيرة من الأفراد أو الكيانات القانونية بكميات صغيرة، وتجاوز الوسطاء الماليين التقليديين، واستخدام الهواتف المحمولة والمنصات المستندة إلى الإنترنت للتواصل مع المقترضين، سواء لتمويل مشروع تجاري أو مشروع محدد أو احتياجات أخرى".

¹ محمد الصالحين العيش، مرجع سابق، ص 10.

² زعيمة رمزي، بن مالك سارة، منصات التمويل الجماعي: بن النظري والتطبيقي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية- مع الإشارة الي حالة الجزائر-مجلة الاقتصاد وادارة الاعمال، مجلد 07، عدد 01(خاص)، 2023، ص 43.

³ سعودي صالح الدين، حماني عبد الرؤف، منصات التمويل الجماعي كآلية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2020 ص 53.

التعريف الصادر عن المفوضية الأوروبية والاتحاد الأوروبي الأسواق المال (2016)¹:

يشير مصطلح " تمويل الحشد " إلى دعوة مفتوحة للجمهور لجمع الأموال المشروع محدد، من خلال منصات تمويل الحشد عبر مواقع إلكترونية تتيح التفاعل بين جامعي التبرعات والجمهور، بحيث يمكن تقديم تعهدات مالية وجمعها من خلال المنصة.

المطلب الثاني: اهم منصات تمويل الحشد

سنحدث علي أكبر ثلاث منصات تمويل الحشد في العالم المتمثلة في²:

الفرع الأول: منصة **Kickstarter**: فيما يلي الجهات الفاعلة الرئيسية في تدويل تمويل الحشد في عام 2019. في

المقام الأول هي منصة Kickstarter بحصة تبلغ حوالي 37 % في سوق تمويل الحشد العالمي، والمنصة التالية هي Indiegogo بحصة 26 % والمنصة الثالثة هي GoFundMe التي تبلغ حصتها في السوق العالمية حوالي 23%

تعد منصة تمويل الحشد Kickstarter واحدة من أكبر ثلاث منصات في العالم تركز على الصناعات الإبداعية والاستهلاكية مع استراتيجية توسعية بحذر.

في عام 2019 جمعت 4.606.789.065 دولارًا من 171.851 مشروعًا و17.014.822 داعماً من بين هؤلاء -17 مليون مؤيد، 5.595.691 هي مشاريع متعددة. تضم الحركة التي تم إجراؤها على منصة Kickstarter في شهر واحد حوالي 22.05 مليون زائر. يمكن إطلاق الحملة على منصة تمويل الحشد Kickstarter ضمن 15 فئة أساسية

و155 فئة فرعية أساسية. تتمثل مهمة منصة kickstater في المساعدة في إحياء المشاريع الإبداعية. من بين هذه الفئات (Mark).

الإحصائيات مثيرة للاهتمام للغاية لأن معظم التمويل يذهب إلى الألعاب وعلى وجو التحديد، نظرًا لأن من يصمم لعبة فيديو ينشرها على منصة Kickstarter، فمن الهم الإشارة إلى أن لمجتمع الألعاب على kickstarter أكبر بكثير من لمجتمع الألعاب على منصة Indiegogo. من الأمثلة الشائعة لمشاريع الألعاب على منصة Kickstarter Double Fine Adventure و shadowrun returns، ومن المشاريع البارزة الأخرى وحدة ألعاب OUYA، والمشروع مثير للاهتمام حيث وصل إلى 2 مليون دولار في أول ساعتين. أصبح Kickstarter أكثر المنصات كفاءة في العالم، حيث يتيح موقعه الإلكتروني للأشخاص المبدعين إنشاء مشاريع مع تجاوز الطرق التقليدية للاستثمار. فيما يلي نظرة عامة على المشاريع المصنفة حسب الأداء منذ

¹- وقوني باية، عمار منال، التمويل الجماعي عبر المنصات كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية 9750-2571-9750، ISSN، 2021، ص 62.

²- زكرياء دمدوم، وآخرون، الحاجة الي التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07/ العدد 03، نشر في 2021/01/31، ص 445-447

منتصف عام 2019 على منصة ك Kickstarter. انتهى تشغيل Coolest cooler على منصة Kickstarter بأكثر من 13.28 مليون دولار لتمويل المشروع، بينما احتفظت pebble time بلقب المشروع الأكثر تدويلاً على منصة تمويل الحشد بمبلغ 20.34 مليون دولار.

الفرع الثاني: منصة Indiegogo: تمويل الحشد عبارة عن منصة تساعد على ظهور أفكار ريادة الأعمال بينما يذهب 5% إلى المنصة. تعد حملات تمويل الحشد Indiegogo هي أنواع الحملات التي تدول المنتجات الثورية قبل أن تصبح متاحة في حدود زمنية محدودة للغاية وأسعار المنح المبكرة.

من خلال منصة Indiegogo، يتلقى رواد الأعمال الدعم والمشورة بشأن التكنولوجيا الجديدة منذ المراحل الأولى من التطوير. تدويل المشروع متاح للجميع، ولكن قبل أي دعم وتمويل، يجب استكشاف جميع مراحل التطوير والمخاطر المحتملة. بمساعدة حملة تمويل الحشد، من الممكن جمع الأموال، أي الحصول على رأس مال لبدء التشغيل وتأكيد فكرتك لشبكة Indiegogo من أوائل المتبنين. بعد حملة تمويل الحشد، من الممكن الاستمرار في توسيع الحملة وبناء المجتمع من خلال Indiegogo. وتجدر الإشارة إلى أن Indiegogo يسرق عمليات ما بعد البيع من Kickstarter، وعلى عكس ذلك، يعمل في جميع أوضاع العالم، وهو بالتأكيد نتيجة لسياسة الإدراج والطرده العدوانية. تتعاون منصة تمويل الحشد Indiegogo أيضاً مع MicroVentures، وقد تم جمع حوالي مليار دولار على منصة Indiegogo حتى الآن (<http://www.crowdfunding.hr>). على الأرجح، سيتوسع هذا المبلغ إلى 2 مليار دولار وربما بعد عام 2020.

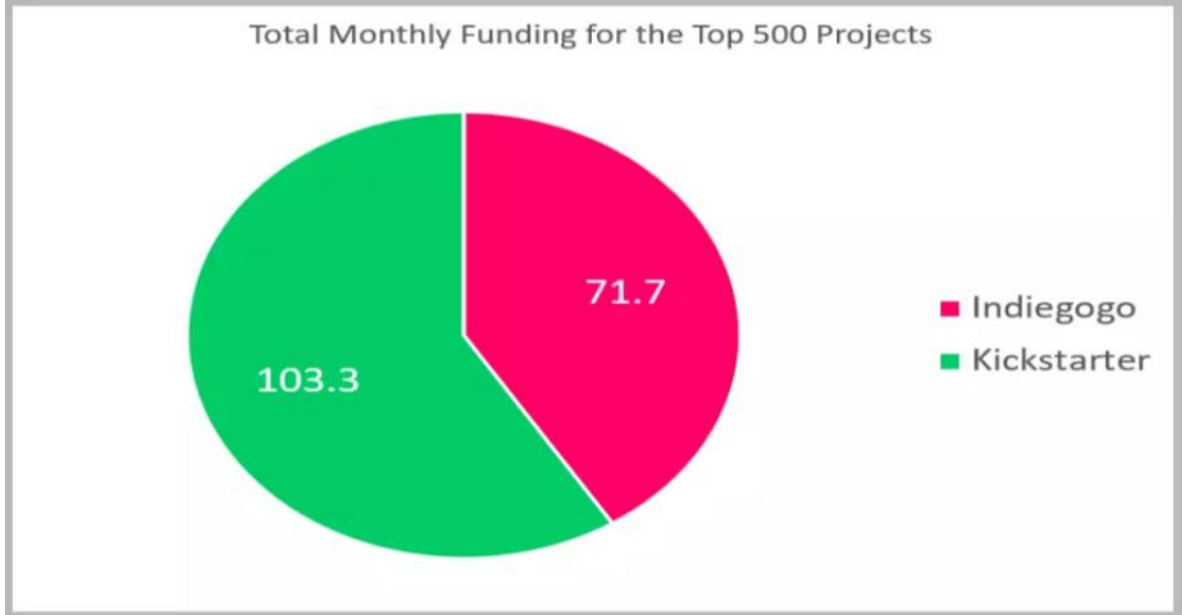
في المتوسط، يشاهد منصة Indiegogo حوالي 12.16 مليون زائر شهرياً. مع منصة Indiegogo، هناك ثلاث فئات رئيسية، من بينها التكنولوجيا والابتكار، تليها الأعمال الإبداعية والمشاريع المجتمعية، وتنقسم هذه الفئات إلى 28 فئة فرعية. للتركيز على رواد الأعمال في لرال التكنولوجيا، قاموا بتغيير موقعهم الأساسي، وهم في الغالب معتدلون في التكنولوجيا والابتكار حيث يحققون بالفعل نتائج رائعة.

الفرع الثالث: منصة GoFundMe: تهدف منصة GoFundMe إلى جمع التبرعات بغض النظر عما إذا كان فرداً أو مجموعة أو منظمة. عند بدء حملة على GoFundMe، يتعين عليك تحديد هدف لجمع التبرعات، ثم سرد قصتك ثم إضافة صورة أو مقطع فيديو للمشروع. أيضاً، يمكن مشاركة المشروع مع الأصدقاء وعلى وسائل التواصل الاجتماعي ووسائل الإعلام لجعل الناس يتعرفون عليك قدر الإمكان. ويتبع ذلك قبول التبرع وشكر المتبرعين أو سحب الأموال في حالة عدم جمع الأموال الكافية. منصة تمويل الحشد، جمعت GoFundMe أكثر من 9 مليارات دولار في عام 2019 وتبرعت بأكثر من 120 مليون مرة من خلال التبرعات الكبيرة والصغيرة لمساعدة الأشخاص والأشياء والمنظمات المحتاجين. تأتي التبرعات من إيرلندا، والولايات المتحدة، أستراليا، كندا، والملكة المتحدة وغيرها. كذلك خلال عام 2019 زاد جمع الأموال بنسبة 20 %، وكان جمع الأموال الأكثر زيادة لتغيير المناخ حوالي 65 %. لقد جمع المانحون الأموال من الكوارث الطبيعية إلى تغيير المناخ، وحقوق الإنجاب للحيوانات، والدياه النظيفة إلى التعليم. الهدف من جميع استثمارات¹

¹ - زكرياء دمدوم، وآخرون، مرجع سابق، ص 445-449

الماحين هو جعل العالم مكاناً أفضل للعيش فيه. أكثر من 50 ٪ من التبرعات تقل عن 50 دولارًا، لكن حتى هذا يعني القليل.

الشكل رقم(05): اجمالي الأرباح الشهرية في اول 500 مشروع على Kickstarter وIndiegogo



المصدر: زكرياء دمدوم وآخرون، الحاجة الي التمويل الجماعي كألية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد /07/ العدد 03، 2021، ص 448

المطلب الثالث: منصات تمويل الحشد المتاحة لشركات الناشئة

يعد تمويل الحشد خيارا جيدا للشركات الناشئة التي تتطلع إلى النمو، وتتطلب أموالا لتقدم الأعمال أو الافكار او المشاريع الجديدة، وتمثل Kickstarter إحدى منصات تمويل الحشد الأساسية المتاحة للمؤسسات الناشئة، من بين أكثر من 600 منصة في جميع أنحاء العالم، ولكل منصة مزايا تختص بها عن باقي المنصات، نبين من خلال الجدول الاتي أفضل هذه المنصات خدمة للمؤسسات الناشئة.

الجدول رقم (01): أفضل 10 منصات تمويل الحشد المتاحة للمؤسسات الناشئة

اسم المنصة	نوع التمويل	رسوم الحملة/ التمويل	المبلغ الممكن الاحتفاظ به	مواقع الشركات الناشئة المسموح بها
Kickstarter	مكافأة	5% من الحملات الناجحة	الكل او لا شيء	06 دولة فقط
iFundWomen	مكافأة	5% من الأموال المجموعة	كل ما يتم جمعه	23 دولة فقط
GoFundMe	مكافأة التبرع	لا يوجد	كل ما يتم جمعه	19 دولة فقط
CircleUp	الأسهم: الإقراض	لا يوجد	الكل او لا شيء	جميع انحاء العالم
Fundable	مكافأة: الأسهم	179 دولار اشتراك شهري	كل ما يتم جمعه من اجل حقوق الملكية: كل شيء او لا شيء مقابل المكافأة	يجب ان يكون مقرها في الولايات المتحدة الأمريكية
Patreon	مكافأة: التبرع	5% الي 12% من المدفوعات التي تمت معالجتها بنجاح	كل ما يتم جمعه	جميع انحاء العالم
Indiegogo	مكافأة: الأسهم	5% من الأموال المجموعة	الكل او لا شيء	جميع انحاء العالم
Republic	مكافأة: الاسهم	6% من الأموال المجموعة	الكل او لا شيء	الولايات المتحدة
SeedInvest	الأسهم	7.5% من الحملات الناجحة، و5% رسوم حقوق الملكية	الكل او لا شيء	الولايات المتحدة
Kiva	الإقراض	لا يوجد	الكل او لا شيء	الولايات المتحدة

المصدر: أسماء بللعماء، التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لزيادة فرص التمويل لشركات الناشئة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05 العدد 02، 2020 ص08-09

خلاصة الفصل:

يعتبر تمويل الحشد أحد أدوات التمويل المبتكر حديثا. كما اصحت بديلا لا يستهان به لمختلف التمويلات، سواء التقليدية او الحديثة، ويعتبر فرصة لتنفيذ الأفكار المبتكرة والمشاريع الناشئة التي تجد صعوبة في الحصول على مصادر التمويل الضرورية لبدأ او مباشرة نشاطها.

ان منصات تمويل الحشد هي منابر مهمة لخلق مناصب شغل إضافية والقضاء على البطالة. في ظل التزايد الكبير لظاهرة تمويل الحشد في العالم واهميتها في الاقتصاد.

حيث يعد الاعتماد على تمويل الحشد اهم الركائز للبنية الحديثة للتطبيقات بأشكالها التقنية والاقتصادية والاجتماعية، كما يعتبر أحد أشهر تقنيات ما يعرف بالتقنية المالية.

الفصل الثالث:
دراسة ميدانية لمنصات تمويل الحشد في
الجزائر (Ninvesti، Twiza،Chriky)

تمهيد:

تطرقنا في هذا الفصل الي منصات تمويل الحشد(crowdfunding) كأهم الابتكارات المالية والتي تستهدف بشكل مباشر المشاريع الصغيرة والناشئة من خلال الربط بين أكبر عدد ممكن من الممولين وأصحاب المشاريع. لذلك تهدف هذه الدراسة لألقاء الضوء على منصات تمويل الحشد في الجزائر كأحد اهم قنوات التمويل الحديث.

المبحث الأول: منصة chriky

المبحث الثاني منصة twiza

المبحث الثالث: منصة Ninvesti

المبحث الاول: منصة chriky

تجاوزا لمشكلة التمويل بالنسبة للمؤسسات الناشئة قامت الدولة الجزائرية بإنشاء منصة Chriky:

المطلب الاول: نشأة منصة chriky

نتناول في هذا المطلب نشأة المنصة¹:

في سبتمبر 2014 أطلق مجموعة من الشباب منصة رقمية اسمها "Chriky" والتي تعني الشراكة أو الشركة، وهو أول موقع لتمويل الحشد القائم على الأسهم شريكي عبارة عن منصة لتمويل الحشد تتكيف مع السوق واللوائح وثقافة ريادة الأعمال في الجزائر

يستجيب "Chriky" للطلب المتزايد على الأموال من أجل الاستثمار وخلق الأعمال التجارية لتخفيف الضغط عن البنوك ومؤسسات التمويل التقليدية الأخرى يجعل شريكي أيضا استثمارات صغيرة ممكنة. وبالتالي يفتح المجال أمام الجزائريين العاديين للاستثمار في المشاريع الواعدة والمسؤولة التي تخلق الثروة مع تنمية أموالهم. في بلد غني بشبابه ولديه إمكانات هائلة للابتكار، فإن التمويل الجماعي هو الحل الذي يعد بتحويل الاقتصاد الجزائري (Chriky 2015)

طرق التحصيل الخاصة بمنصة "شريكي" هي نفس طرق منصة Twiza بناء على التحويل المصرفي والدفع بواسطة CCP

Mandate (التفويض البريدي). جدير بالذكر أن المنصة تقع في فرنسا بسبب كثرة وتعجز القيود القانونية والتنظيمية في الجزائر الأمر الذي يضمن لها العمل بأمان مع العلم أن المنصة تحتوي على 120 مشروعا في انتظار المصادقة عليها.

المطلب الثاني: تعريف منصة CHRIKY

Chriky هي عبارة عن منصة لتمويل الحشد تتكيف مع السوق واللوائح وثقافة ريادة الأعمال في الجزائر.

يستجيب Chriky للطلب المتزايد على الأموال من أجل الاستثمار وخلق الأعمال التجارية، لتخفيف الضغط على البنوك ومؤسسات التمويل التقليدية الأخرى. يجعل شريكي أيضا استثمارات صغيرة ممكنة، وبالتالي يفتح المجال أمام الجزائريين العاديين للاستثمار في المشاريع الواعدة والمسؤولة التي تخلق الثروة، مع تنمية أموالهم.

في بلد غني بشبابه ولديه إمكانات هائلة للابتكار، فإن تمويل الحشد هو الحل الذي يعد بتحويل الاقتصاد الجزائري.

¹-Sansri Sara the crowdfunding as new entrepreneurial finance model for small Medium-sized Enterprises in Algeria. التمويل الجماعي كنموذج جديد لتمويل المقولاتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. Economic and Management Research journal\ Vol:14,N:03(dupe), 2020, p 360 -

المطلب الثالث: التزامات ومسؤولية CHRIKY:

لمنصة Chriky عدة التزامات ومسؤوليات تتمثل في:

-التسجيل والوصول إلى موقع www.chriky.com مجاني تمامًا، متاح 24 ساعة في اليوم، 7 أيام في الأسبوع (باستثناء حالات القوة القاهرة) لأي زائر للمنصة. نموذج CHRIKY؛
-يتعهد CHRIKY بالحفاظ على منصة الإنترنت في متناول المستخدمين قدر الإمكان ولكن قد يقطع الوصول في أي وقت لأسباب تتعلق بالصيانة أو التحديث أو الأمان أو هجوم الكمبيوتر أو التقنية؛
-لا تضمن CHRIKY التشغيل المستمر أو الخالي من الأخطاء للموقع؛
-لن تكون CHRIKY مسؤولة عن أي عدم تنفيذ أو أداء غير لائق لالتزاماتها التي قد تُعزى إما إلى زائر أو طرف ثالث، أو إلى حالة من القوة القاهرة. لن تؤدي هذه الحالات إلى أي تعويض أو تعويض من CHRIKY؛
-CHRIKY غير مسؤول عن عدم دقة أو طبيعة المعلومات غير الكاملة التي يقدمها رواد الأعمال على الموقع. يحتفظ Chriky بالحق في تعديل أو حذف هذا النوع من المعلومات التي تظهر على الموقع دون إشعار مسبق؛

-لا يمكن أن يتحمل الزائر المسؤولية CHRIKY بسبب المعلومات المنشورة على الموقع من قبل رواد الأعمال؛
-كجزء من أداء خدماتها، تلتزم CHRIKY بالتزام بالوسائل وليس بالالتزام بنتيجة. لا يتحمل CHRIKY أي التزام فيما يتعلق بأعضائه بخلاف ذلك الناتج عن أداء الخدمات المشار إليها أدناه وفقًا لالتزام الوسائل التي يتحملها CHRIKY؛

المطلب الرابع: طبيعة الخدمات التي يقدمها CHRIKY

CHRIKY يوفر الخدمات التالية من خلال موقعه:

منصة تمويل حشد شهيرة عبر الإنترنت "تمويل الحشد" والتي تتيح:
رواد الأعمال لتقديم مشروعهم والعثور على تمويل أولي أو إضافي من المستثمرين؛
وعلى المستثمرين اختيار ودعم وتمويل مشروع أو فكرة عمل مثيرة للاهتمام ومربحة من أجل تنمية أموالهم؛
الدعم حتى إنشاء الشركة الجديدة أو زيادة رأس مال الشركات العاملة؛
يحتمل حسب الاتفاق والتفاوض ومرافقة (مساعدة، مجلس، تنظيم) في مجال الإدارة والإدارة (الأنظمة والإجراءات) خلال مرحلة بدء النشاط واستغلال المشروع؛
التواصل من خلال فريق CHRIKY بين رواد الأعمال والمستثمرين حتى تاريخ إنشاء الشركة أو زيادة رأس المال (نهاية مهمة CHRIKY)¹؛

¹ - منصة Chriky، التزامات ومسؤوليات وطبيعة الخدمات المقدمة من طرفها، <http://www.chriky.com>، تاريخ الزيارة

الهدف من الموقع هو حصرياً تقديم الخدمات الموصوفة هنا وليس في أي حال من الأحوال تزويد أعضائه بمشورة استثمارية محددة. لا تشكل الخدمات التي يقدمها CHRIKY بأي حال من الأحوال نصيحة بشأن بيع أو شراء أدوات مالية، أو عرض لشراء أو بيع أو خدمة الوساطة المالية.

المبحث الثاني: دراسة منصة Twiza:

سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق الي تقديم منصة Twiza وذلك من خلال التعريف والنشأة:

المطلب الأول: تقديم منصة Twiza:

تم تأسيس منصة twiza في جويلية 2013 لتمويل الحشد، من طرف شركين هما كريم منصور ونذير علام، كما تعتبر اول منصة تمويل الحشد جزائرية. تسعى لتجسيد فكرة ان الجزائر لديها لان حل للمشاريع الناشئة وخاصة الشركات المبتكرة. من اجل تمويل أنشطتها الفنية، التنظيمية، الرياضية، وريادة الاعمال او حتى المشاريع البيئية...

فكرة انشاء مشروع لهم في الجزائر كان من خلال تحدي 2012، والذي اختار له شعار "تحدي نروحو" حيث التقيا بالعديد من الجمعيات النشطة، والعديد من المواهب الشابة المليئة بالأفكار الذين لم ينجحوا في إيجاد الدعم لمشاريعهم. لذا فقد اردا تقديم حل لتمويل الأفكار الجديدة بفضل دعم مستخدمي الانترنت. الاسم الذي تم اختياره لم يكن عشوائياً. بل هو استخدام نفس المصطلح المستخدم في الجزائر.

المطلب الثاني: الهدف من منصة Twiza :

الهدف من منصة Twiza هو ان تكون قادرة على تنفيذ المشاريع الجزائرية التي لا تجد موارد مالية من خلال القنوات التقليدية. تمتهن المنصة أسلوب التبرعات مع مقابل رمزي. في الواقع يرى مؤسسو المنصة بأنه في بلد تبلغ مساحته أكثر من 2 مليون كيلو متر مربع. هناك أكثر من 45 مليون شخص. تولد أفكار جديدة لمشاريع. لسوء الحظ ستبقي العديد منها مجرد أفكار ولن تكون قادرة على ان تصبح مشاريع حقيقة بسبب التمويل¹.

المطلب الثالث: اهم المشاريع على منصة Twiza:

حاليا يقدم الموقع (22) مشروعاً فقط في فئات التضامن، الفن والتراث، التعليم، الموسيقى، ريادة الاعمال، الرياضة، المغامرة، التكنولوجيا، والعباب الفيديو. مع العلم ان اغلبها في مجال ريادة الاعمال والتكنولوجيا. والذي نلخصه في الجدول التالي:

¹ - زاويد لزهاري، مرسيلى نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04(العدد 01): المركز الجامعي الشريف بوشوشة، افلو، الجزائر 2022 ص 156

الجدول رقم(02): اهم المشاريع على منصة Twiza

المكان	طبيعة المشروع	المشروع
قسنطينة	ريادة الاعمال	Déppanéni
قسنطينة	التكنولوجيا	Dalili
ورقلة	العاب فيديو	GD.net
المدية	ريادة الاعمال	Sleight
البليدة	ريادة الاعمال	Clic Taxi
الجزائر	ريادة الاعمال	DZ Ventes Flash
غرداية	ريادة الاعمال	World-Tour

المصدر: زواويد لزهاري، مرسيلى نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04(العدد 01): المركز الجامعي الشريف بوشوشة، افلو، الجزائر 2022 ص 156

المبحث الثالث: منصة Ninvesti

قمنا بتقسيم هذا المبحث الي اربعة مطالب متمثلة في: نشأة ومفهوم، الشروط والوصايا، اهداف واهمية

منصة Ninvesti

المطلب الأول: نشأة ومفهوم منصة Ninvesti:

نتناول في هذا المطلب نشأة ومفهوم منصة Ninvesti¹:

أولاً: نشأة منصة Ninvesti: أطلقت مجموعة من المؤسسات الفرنسية الجزائرية اول منصة لتمويل المشاريع المبتكرة للشباب، حيث قام بإنشائها مجموعة من الشباب وأصحاب مؤسسات فرنسية اقتصادية سنة 2019، تم إطلاقها من طرف Nasim sini. وهي تعتبر اول منصة تكنولوجية في الجزائر، والتي سيتمكن من خلالها ربط الشباب الحاملين للمشاريع المبتكرة مع رجال الاعمال وأصحاب المؤسسات الفرنسية الجزائرية الذين يرغبون في الاستثمار في المشاريع المبتكرة في الجزائر.

¹-SANSRI Sara, CHEURFA Hakima, Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. CAS : Plateforme Algérienne Ninvesti Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. CAS : Plateforme Algérienne NINVESTI, Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume : 13/ N° : 02 (2020), P302

ثانيا: مفهوم Ninvesti:

منصة تمويل الحشد Ninvesti ليست اول تجربة تمويل جماعي في الجزائر تم اطلاقها في 10 مايو 2020 من قبل رواد الاعمال الفرنسيين الجزائريين خلال ازمة Covid-19. والجدول ادناه يحتوي على معلومات تعريفية تخص المنصة:

الجدول رقم(03): عرض تقديمي لمنصة Ninvesti :

هوية المنصة	تعيين
نزيح سيني، فوزي لعياشي، كريم شايب	المؤسسون والمتعاونون
حيدرة/الجزائر / مارسيليا، فرنسا	المكتب الرئيسي
2019	تاريخ الانشاء
10/ ماي / 2020	تاريخ الاطلاق الرسمي
تبرع، قرض، استثمار	نوع التمويل الجماعي الممارس

Source : SANSRI Sara¹, CHEURFA Hakima, Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. CAS : Plateforme Algérienne Ninvesti Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. CAS : Plateforme Algérienne NINVESTI, Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume : 13/ N° : 02 (2020), P302

تم انشاء المنصة من قبل ثلاث رواد اعمال شباب مع تدريب في: التمويل، التدقيق، الإدارة، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

المطلب الثاني: شروط والوصايا لاستخدام منصة Ninvesti:

سنذكر في هذا المطلب الشروط والوصايا استخدام منصة Ninvesti:

شروط استخدام منصة Ninvesti :

المتتملة في خمس خطوات وهي¹:

الخطوة الأولى: هل لديك مشروع محدد جيدا تريد تنفيذه؟ على سبيل المثال: تطبيق، مشروع زراعي.... لتمويله، قررت إطلاق حملة تمويل الحشد كقائد المشروع؛

الخطوة الثانية: هدف المجموعة هو ان تحدد بنفسك بشكل مثالي. يجب ان تتوافق مع الحد الأدنى للمبلغ الذي تحتاجه لتمويل مشروعك؛

¹ -Dabah Mohamed Ridha، Benbraika Adbelouahab، Opcit، p12

الخطوة الثالثة: يجب تحديد فترة التحصيل بين يوم واحد و60 يوم، بشكل استثنائي يمكن ان تصل الي 90 يوم. وهذا هو الوقت الذي تمنحه لنفسك لجمع أكبر عدد ممكن من الأموال؛

الخطوة الرابعة: قاعدة الكل او لا شيء هذا هو المبدأ الذي يعتمد عليه التمويل في Ninvesti، إذا لم يتم الوصول الي هدف جمع الأموال في غضون الوقت المحدد؛

الخطوة الخامسة: المساهمون، هؤلاء هم الأشخاص الذين يدعمون المشاريع ماليا من خلال التبرع بمقابل او بدون مقابل؛

الوصاية الثمانية لمنصة Ninvesti:

التي تتمثل في¹:

- 1-المبالغ المحصلة اثناء التحصيل تدفع بالدينار وليس باليورو؛
- 2-يجب ان يمر المبلغ المحصل عبر الدائرة المصرفية بطريقة قانونية وتقليدية؛
- 3-ان تحصيل هذا المبلغ يلزمك عندما يتعلق الامر بقرض او استثمار في راس مال؛
- 4-لا يمكن تحميل Ninvesti المسؤولية إذا حدثت صفقة او تم التفاوض عليها بين مساهم وقائد مشروع خارج المنصة؛
- 5-متلقي الأموال هو المسؤول الوحيد عن الإقرارات الضريبية والاجتماعية للجهات المختصة؛
- 6-في حالة وجود نزاع تجاري او نزاع بين المساهم وقائد المشروع، تحتفظ منصة Ninvesti بالحق في استدعاء وسيط؛
- 7-يلتزم كل الأطراف الرئيسية المعنية بتقدير واحترام سرية العناصر التي بحوزتهم؛
- 8-قد تؤدي أي معلومة خاطئة او مثيرة للجدل او مضللة من المساهم او قائد المشروع الي استبعادهم من المنصة؛

¹-Dabah Mohamed Ridha, Benbraika Abdelouahab, Opcit, p12

المطلب الثالث: اهداف منصة Ninvesti:

- في عام 2017 بدأ رجل الاعمال نظيم سيبي الاهتمام بالعالم الرقمي وانشاء شركة Teck Data التي دورها في انشاء التطبيقات، المنتج الأول لهذه الشركة هو منصة Ninvesti حيث تهدف الي¹:
- ان تصبح المعيار الجزائري للتمويل التشاركي لمؤسسات الناشئة، من خلال منح الوصول لأكبر عدد ممكن من الأشخاص؛
 - توفير التمويل والقوة الشرائية: حيث يتم توجيه مدخرات المغتربين والمستثمرين من القطاع الخاص بطريقة امنة نحو المشاريع المبتكرة ذات القيمة المضافة في الجزائر؛
 - ثقافة استخدام طرق الدفع عبر الانترنت؛
 - معرفة كيفية عمل تمويل الحشد؛
 - ضبط تدقيق العملات الأجنبية الي الجزائر من خلال دائرة قانونية وتقليدية؛

¹- شوقي جباري، زهيرة قطراني، التمويل الجماعي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل الشركات الناشئة مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مجلة اراء لدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04(02)، الجزائر: المركز الجامعي افلو، نشر يوم 2022/12/31 ص82

المطلب الرابع: اهم المشاريع المتاح تمويلها على منصة: Ninvesti

حاليا يقدم الموقع(15) مشروعا فقط. في الفئات التالية: السياحة، الموسيقى، ريادة الاعمال، الجمال، التكنولوجيا. هذا ما نبينه في الجدول التالي:

الجدول رقم(04): اهم المشاريع المتاح تمويلها على منصة Ninvesti

المشروع	طبيعة المشروع	المكان
Soundme	التكنولوجيا	الجزائر
Kitu	الجمال	وهران
Riwaya Travel	السياحة	الجزائر
DroneConnect	التكنولوجيا	الجزائر
Saki	ريادة الاعمال	سطيف
Art&deco	ريادة الاعمال	مستغانم
TechData	التكنولوجيا	الجزائر

المصدر: زاويد لزهاري، مرسيلى نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04(العدد 01) المركز الجامعي الشريف بوشوشة، افلو، الجزائر 2022 ص 158.

خلاصة الفصل:

الهدف من هذا الفصل هو اجراء دراسة تطبيقية على منصات تمويل الحشد في الجزائر، المتمثلة في ثلاث منصات وهم: Ninvesti، Twiza، Chriky، من اجل معرفة واقع تمويل الحشد بالنسبة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

كان الهدف من انشائهم تمويل المشاريع الناشئة ودعم أصحاب الأفكار الجديدة، وهذا يكون عبر الانترنت، هذا ما جعل نسبة كبيرة من نشاطهم في مجال التكنولوجيا وريادة الاعمال.

عموما تعتبر هذه المنصات أداة جديدة لحل مشكلة البطالة لدي الشباب، الا انها تعاني جملة من النقائص، وتواجه تحديات تقف حائلا امام تطورها من بينها: نقص في التمويل، ضعف نسبة الإقراض الممنوحة....

خاتمة

تعتبر المؤسسات الناشئة حديثة التأسيس في عالم ريادة الأعمال، وتعتبر القلب النابض لاقتصاد كل دولة، كما لها دور في دفع عجلة التنمية لمختلف الاقتصاديات النامية منها والمتقدمة على حد سواء. الا انه ينبغي ان تحاط بمرافقة وأجهزة دعم كافية، توفر لها مختلف مصادر التمويل السريع، وهذا ما ساهمة به تمويل الحشد في انشاء ودعم هذه المؤسسات باعتبارها مشاريع جديدة تحتاج الي الدعم والتشجيع.

فتمويل الحشد بديل استراتيجي يوفر التمويل اللازم لمختلف المؤسسات الناشئة بأقل التكاليف من خلال منصات تربط بين أصحاب الأموال، وهم المقرضين، وأصحاب المشاريع وهم المقترضين. كما يمنح فرصا لمؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب لدورة حياتها. بحيث تمكن منصات تمويل الحشد عبر الانترنت المؤسسات الناشئة من الوصول الي مئات والاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه المؤسسات. وهو احد دعائم ريادة الاعمال التي شهدت نموا في العديد من الدول العربية.

بعد التوضيح والاختذ لمحطة عن منصات تمويل الحشد وواقعه في الدول العربية، اتضح انها من أهم الحلول والاستراتيجيات التي يمكن لدول العربية انتاجها لرفع من مستويات المؤسسات الناشئة سواء من جانب الطلب وذلك بتوفير فرص تمويل ملائمة لأصحاب الأفكار والمشاريع المبتكرة، ومن جانب العرض يمكن لجميع فئات المجتمع العربي تمويل المشاريع والأفكار التي يفتنون بها والتي تعرضها منصات التمويل الجماعي. وقد توصلت الدراسة الي مجموعة من النتائج والتوصيات ندرجها فيمايلي:

أولاً-نتائج الدراسة:

-تعتبر المؤسسات الناشئة أساس الاقتصاديات الحديثة، نظرا لما تقدمه من مساهمات في النمو الاقتصادي، ويرجع ذلك لقدرتها على التطور وإعطاء إضافات جديدة مما جعل الدول تلجأ الي انشائها ودعمها؛
-تحتاج المؤسسات الناشئة لعدة أنواع من التمويلات التي تختلف باختلاف الاحتياجات التمويلية لها، وبطبيعة المرحلة المتواجدة فيها؛

-تمويل الحشد تقنية حديثة في التكنولوجيا المالية وبديل عن المؤسسات المالية التقليدية؛
-يمكن جمع الأموال من الجمهور من خلال منصات تمويل الحشد بسرعة وبأقل تكلفة؛
-يمنح تمويل الحشد فرصا للمؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب لدورة حياتها؛
-أسهمت منصات تمويل الحشد المتاحة للمؤسسات الناشئة في تمويل عدد كبير من المؤسسات الناشئة؛
-يعتبر تمويل الحشد آلية مفيدة بشكل خاص للمؤسسات الناشئة التي تمتاز بحاجتها اللازمة لراس المال؛
-يعتبر تمويل الحشد أكثر سهولة من ناحية الإجراءات والضمانات مقارنة بطرق التمويل التقليدية؛
-بالرغم من التطور والنمو الذي شهده سوق منصات تمويل الحشد في العديد من دول العالم، الا ان نموه مزال محدود في الدول العربية ولم يرتقي الي المستوي المطلوب؛

-يمكن للجزائر تطوير تمويل الحشد كوسيلة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة؛
-لا يمثل تمويل الحشد سوي حصة ضئيلة في الجزائر مقارنة بالدول الغربي؛

ثانيا-اختبار صحة الفرضيات:

-يقدم تمويل الحشد فرصا للشركات الناشئة للحصول على التمويل المناسب لدورة حياتها، وذلك من خلال تمكين منصات تمويل الحشد عبر الانترنت بالوصول الي المئات والاف المستثمرين، على عكس المؤسسات التقليدية التي عادة ما ترفض طلب المؤسسات الناشئة في الحصول على قرض. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الاولى؛

-حققت منصات تمويل الحشد الرائدة عدة نجاحات خاصة في مجال الابداع والابتكار وريادة الاعمال. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية؛

-تعد منصات تمويل الحشد منبر لجميع الأموال بعدة طرق مختلفة من اجل دعم المشاريع الناشئة، هذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة؛

ثالثا: الاقتراحات:

من خلال دراستنا للموضوع يمكن ان نقترح مايلي:

- تسهيل الاتصال بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات حديثة النشأة لتبديل الخبرات؛
- التقليل من الإجراءات الإدارية على أصحاب المشاريع، ومساعدتهم في تسويق منتجاتهم؛
- رغم المزايا العديدة التي يقدمها تمويل الحشد الا انه لا يخلو من العيوب والمخاطر؛
- تحتاج منصات تمويل الحشد الي توفير معلومات واحصائيات أكثر على تمويل موقعها الالكتروني، لكي يتسنى للمستثمرين الحصول على المعلومات اللازمة حول المشاريع المعروضة؛
- ضرورة وضع إطار قانوني ينظم التعامل في هذه المنصات بما يضمن الامن لكل الأطراف الفاعلة.
- ضرورة توفير قاعدة وبيئة ملائمة لنشأة شركات تمويل الحشد؛
- الاستفادة من التجارب الدولية في مجال صناعة تمويل الحشد وتكييفها حسب طبيعة وبيئة كل دولة؛

رابعا: افاق الدراسة:

- مساهمة المؤسسات الناشئة في تجسيد أفكار المستثمرين؛
- دور تمويل الحشد في تطوير المؤسسات الناشئة؛
- خلق طرق جديدة لتمويل المؤسسات الناشئة ودورها في نشاط المؤسسات؛
- فيما تتجلي مساهمة تمويل الحشد في تمويل المؤسسات الناشئة؛
- استراتيجيات تطوير الأساليب التمويلية للمؤسسات الناشئة؛

قائمة
المصادر والمراجع

المراجع بالعربية:

1-المقالات العلمية:

- 1-احمد بن هلال الشيخ، التمويل الجماعي، دراسة فقهية تطبيقية، بحث علمي محكم، منشور في العدد 13 من مجلة قضاء، ص 22-25.
- 2-أحلام مرسي محمد السنطاوي، التمويل الجماعي في الدول العربية الواقع-وفاق المستقبل. مدرس بقسم الاقتصاد والمالية-كلية التجارة-جامعة المنوفية. ص 204-205
- 3-أسماء بللعم، التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لزيادة فرص التمويل الشركات الناشئة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05 العدد 02، 2020، ص08-09.
- 4-بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Start-up: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 2، ص 420.
- 5-بسويح مني، ياسين ميمون، سفيان بوقصاية، واقع وفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية. العدد 03، 2022، ص 417-419.
- 6-حسين يوسف. صديقي إسماعيل. دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، لعدد:01، 2021، ص 73. 74.
- 7-حورية بن عطية، عادل مياح، دور حاضنات الاعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة-حاضنة الاعمال الجامعية (المسيلة) نموذجا، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 06، العدد 02، الجزائر 2023، ص 69-70.
- 8-خلفاوي بسمة، ايت محمد محمد، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة، عرض بعض التجارب العربية مع الإشارة الي حالة الجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04 (العدد 02). الجزائر المركز الجامعي افلو. الجزائر 2022، ص242.
- 9-زكرياء دمدوم، وليد غني، لطيفة بكوش، الحاجة الي التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2021، ص 445-447.
- 10-زواويد لزهاري، مرسيلى نزيهة، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04(العدد 01): المركز الجامعي الشريف بوشوشة، افلو، الجزائر 2022، ص 156.
- 11-زعيمي رمزي، بن مالك سارة، منصات التمويل الجماعي: بن النظري والتطبيقي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية-مع الإشارة الي حالة الجزائر-مجلة الاقتصاد وادرة الاعمال، مجلد 07، عدد 01(خاص)، 2023، ص 43.

- 12-صخري عبد الوهاب، نحو تعزيز تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال التمويل الجماعي وإقراض النظير للنظير، جامعة باجي مختار بعنابة-الجزائر-LFIEGE-مخبر المالية الدولية ودراسة الحوكمة والنهوض الاقتصادي، 2022، ص ص9-10.
- 13-شوقي جباري، زهيرة قطراني، التمويل الجماعي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل الشركات الناشئة مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مجلة اراء لدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04(02)، الجزائر: المركز الجامعي افلو، 2022 ص82.
- 14-عابدي لامية، معيزة مسعودة امير، التمويل أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجح عالميا مع الإشارة الي نموذج الجزائر)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد 05، العدد 02(2021)، ص 126.
- 15-على صارة، الإقراض بين النظراء والتمويل الجماعي ليات لدعم المؤسسات الناشئة في الدول النامية، جامعة سوق اهراس(الجزائر)، مجلة الاقتصاد والمالية، المجلد 07، العدد 01، 2012، ص05.
- 16-عمران عبد الحكيم، قريد مصطفى، منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد: 7 العدد: 7 السنة 2018 ص307.
- 17-عبد الجليل مقدم، خولة عدناني، مجدوب بوحصي. دور حاضنات الاعمال في تنمية المؤسسات الناشئة. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية. العدد: 03. 2020. ص 157.
- 18-فارس طارق، رضا موسى، سليم قصار، التمويل الجماعي الإسلامي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية: الفرص والتحديات، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2021، ص50.
- 19-قيمش خولة، كتاف شافية، منصات التمويل الجماعي الإسلامية كأحد مصادر التمويل الحديثة لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة ETHIS لتمويل الجماعي الإسلامي، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد 07، العدد 01، 2022. ص 298.
- 20-سعودي صالح الدين، حماني عبد الرؤف، منصات التمويل الجماعي كآلية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2020 ص 53.
- 21-وقنوني باية، عمار منال، التمويل الجماعي عبر المنصات كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية ISSN 2571-9750، 2021، ص 62.

2-المذكرات والاطاريح:

- 1-احمد حسن النبيه، استراتيجيات التمويل الجماعي Grond Funding في نجاح مشروعات ريادة الاعمال، ماجستير، الاقتصاد والتمويل، إسطنبول صلاح الدين زعيم، تركيا، المجلة الدولية لنشر الدراسات العلمية، المجلد 06، العدد 01، 2020، ص14.

- 2 - بوشارية عبد الرزاق، جودي يوسف، عادل رضا، شتحونة احمد. المؤسسات الناشئة START UP كمحفز لإنشاء مؤسسات ابتكارية. ماستر أكاديمي. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. تخصص: إدارة وأعمال. جامعة لخضر حمه الوادي. ص 6، 7.
- 3-بوصوار لميس، بوالبعير حدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر-دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep، مذكرة لنيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، 2021/2020، ص11-13.
- 4-زوليخة العايز، نعيمة بالطاهر، وناسة بالطاهر. التمويل الإسلامي كألية لتمويل المؤسسات الناشئة. مذكرة شهادة ماستر أكاديمي. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. اقتصاد نقدي وبنكي. جامعة لخضر حمه الوادي. ص 38-39 .
- 5-زايدي أيوب. بن حريرة نزيه. دور تمويل الاصغر في دعم المؤسسات الناشئة. مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. تخصص إدارة مالي. جامعة محمد البشير الابراهيمي، برج بوعريريج. ص 16.
- 6-عادل نصبة، لطفي طالب، نبيل سعد الله. التمويل الجماعي Crowdfunding للمؤسسات الناشئة بين الإطار النظري والواقع العملي. مذكرة شهادة ماستر أكاديمي. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. التخصص: إدارة أعمال. جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي، 2021/2020، ص 14-15.
- 7- كمال أم الخيوط. نجم الدين حملاوي. آليات تمويل الشركات الناشئة. مذكرة تخرج نيل شهادة الماستر. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير تخصص: مانجمنت المؤسسة. جامعة 8 هاي 1945 قالمه. ص 21-23.

3-المحاضرات:

- 1-الصالحين محمد العيش، التمويل الجماعي (قراءة في التجربة الفرنسية) محاضرة في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة بنغازي-ليبيا ص 9-10

4-الملتقيات العلمية:

- 1-بريش رايح، بوظهرة فوزية، حملة عزالدين. ملتقى وطني حول: ابتكارات التكنولوجيا المالية وتعزيز الشمول المالي -تطبيقات وتحديات. يوم 23 نوفمبر 2021. ص 7.

5-المواقع الالكترونية:

- 1-منصة Chriky، التزامات ومسؤوليات وطبيعة الخدمات المقدمة من طرفها، <http://www.chriky.com>، تاريخ الزيارة 10 مارس 2022.

المراجع بالأجنبية:

1-Dabah Mohamed Ridha, Benbraika Abdelouahab, Le Crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up -Les plateformes Ninvesti et Twiza comme modèle-, Laboratoire Finances, Banques ET Management ; Lab.fbm@univ-biskra.dz, Milev Journal of Research& Studies, Vol N\ Décembre 2021, published 31\12\2021, P122

2-SANSRI Sara, CHEURFA Hakima, Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. CAS : Plateforme Algérienne Ninvesti Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. CAS : Plateforme Algérienne NINVESTI, Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume : 13/ N° : 2 (2020), P302

3-Sansri Sara, the crowdfunding as new entrepreneurial finance model for Small Medium-sized Enterprises in Algeria. كـنـمـوـذـج جـدـيـد لـتـمـوـيـل المـقـوـلـاتـي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر\ Economic and Management Research journal Vol : 14, N : 03(dupe), 2020, p 360

ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة الي تحديد واقع تطبيق تمويل الحشد في تمويل المؤسسات الناشئة، وابرار اهمية منصات تمويل الحشد كمكمل لمصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة، باعتبارها مصدر تمويلي لدي المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال عرض بعض التجارب الناجحة في مجال منصات تمويل الحشد. توصلت الدراسة الي ان تمويل الحشد يعتبر آلية تمويل مناسبة لزيادة فرص المؤسسات الناشئة. حيث يتكيف تمويل الحشد مع المؤسسات الناشئة الجزائرية والمشاريع المبتكرة. كما يساهم التمويل الجماعي في الرفع من مستويات تنفيذ المشاريع علي ارض الواقع بفعالية. الا انه هناك عدة عوامل وتحديات تعيق تطور منصات التمويل في الجزائر لعل اهمها غياب الإطار القانوني المنظم لنشاط تمويل الحشد، وغياب ثقافة الاستثمار لدي الجزائريين، لهذا نوصي بضرورة توفير البنية التحتية التي تساهم في تعزيز ثقافة المستثمرين وتحقيق نجاح المؤسسات الناشئة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، تمويل الحشد، منصات التمويل الحشد في الجزائر (twiza, chriky, ninvesti).

Abstract:

This study aims to determine the reality of the application of crowdfunding in financing startups, and to highlight the importance of crowdfunding platforms as a complement to the funding sources available to startups, as a source of funding for startups, by presenting some successful experiences in the field of crowdfunding platforms. and to highlight the importance of crowdfunding platforms as a complement to the funding sources available to startups, as a source of funding for startups, by presenting some successful experiences in the field of crowdfunding platforms.

The study concluded that crowdfunding is an appropriate financing mechanism to increase the opportunities of emerging companies.

Where crowdfunding adapts to Algerian startups and innovative projects. Crowdfunding also contributes to raising the levels of project implementation on the ground effectively. However, there are several factors and challenges that impede the development of financing platforms in Algeria, perhaps the most important of which is the absence of a legal framework regulating crowd financing activity, and the absence of an investment culture among Algerians. Therefore, we recommend the necessity of providing the infrastructure that contributes to enhancing the culture of investors and achieving the success of emerging enterprises.

Keywords: startups, crowdfunding, crowdfunding platforms in Algeria (chriky, twiza, ninvesti).



تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة): د. دهبية دعاء المولود(ة) بتاريخ: 1996/07/13 ب: عين بوسيف الكدية
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 3363369 الصادرة بتاريخ: 2016/04/25 عن: مونسعدية
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: العلوم الاقتصادية تخصص: الاقتصاد في وقتي خلال السنة الجامعية: 2023/2022
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: دور تمويل الجهد في دعم النساء الكوئبيات في الأعمال
عروض تجارتي دولية لتمويل الجهد في دعم النساء الكوئبيات في الأعمال

أصرح بشرفي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 2023/06/11

التوقيع و البصمة

.....



تصريح شرقي

بالالتزام بمعايير الأمانة و النزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة) بشير بن مسويح المولود(ة) بتاريخ: 1396/09/02 بـ المسيلة
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 81547153 الصادرة بتاريخ: 06/05/2017 عن المسيلة
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: العلوم الاقتصادية تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي خلال السنة الجامعية: 2017/2018
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: تأثير تمويل الجهد في دعم وانشاء المؤسسات الناشئة
بمصر تحليل دولي تمويل الجهد دراسة حالة الجزائر

أصرح بشرقي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة و النزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 11/06/2018

التوقيع و البصمة

بشير بن مسويح