

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف - المسيلة

ميدان: علوم اقتصادية تجارية وعلوم التسيير

فرع: علوم اقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي ومالي



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم اقتصادية

رقم: .....

## مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي

إعداد الطالب:

- كريم بلال

تحت عنوان:

دور التمويل الجماعي (Crowdfunding) في دعم وإنشاء المؤسسات

الناشئة

دراسة حالة: مجموعة من منصات التمويل الجماعي

لجنة المناقشة:

رئيسا

جامعة محمد بوضياف المسيلة

د. نذير عبد الرزاق

مشرفا و مقررا

جامعة محمد بوضياف المسيلة

د. حجاب عيسى

مناقشا

جامعة محمد بوضياف المسيلة

د. بن محاد سمير

السنة الجامعية: 2025/2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# إهداء

أحمد الله مخرج النور بعد الظلام أحمدته ربي رزقني حسن المسير كلمات شكر وامتنان لمن كانوا لنا مثل  
الشموع في الليالي المظلمات

اهدي تخرجي الجامعي لأبي وأمي الغاليين اللذان كانوا لهم أعمق الجهود في تحقق النجاح في هذه الرحلة  
العلمية

والذي العزيز أطل الله في عمره الذي ضحي لأجلي وأضاء طريقتي بتوجيهاته وعلمني البذل والعطاء،  
والى أمي التي جعل الله الجنة تحت أقدامها إلى التي غمرتني بفيض حنانها إلى التي احترقت لكي تنير لي دربي  
إلى التي جاعت لأشبع وسهرت لأنام وتعبت لأرتاح وبكت لأضحك وصدقها إلى التي ربنتني صغيرا  
ونصحتني كثيرا قرة عيني وفؤادي أُمي الغالية أطل الله في عمرها وجعلها خيمة فوق رؤوسنا،  
إلى من قاسموني أفراحي وأحزاني إلى من جمعني بهم منبر العلم والصدقة زملائي الذين أكن لهم أسمى عبارات  
المحبة،

إلى جميع أساتذتي الذين رافقوني طوال مشواري الدراسي،

إلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد إلى كل من هو في قلبي ونسيه قلبي إلى كل هؤلاء اهدي ثمرة هذا  
العمل المتواضع، حفظهم الله تعالى جميعا ورعاهم.

# شكر و عرفان

أشكر الله عزوجل الذي بتوفيقه وبفضل منه تمكنت من انجاز هذه المذكرة ووقفا عند قوله عليه الصلاة

والسلام: "من لم يشكر الناس لم يشكر الله"

أتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذ المشرف علي المذكرة حجاب عيسى علي ما أولاه لي من عناية

ونصح وإرشاد وتوجيهاته النيرة وتقديم متواصل لهذا العمل

إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة مذكري

إلى كل أساتذة الكلية

\*\*كما نتجه بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدنا في إتمام هذه الدراسة من قريب أو بعيد\*\*

# فهرس المحتويات

إهداء

شكر وعرهان

فهرس المحتويات

قائمة الجداول والأشكال

01.....مقدمة

الفصل الأول: مدخل الى المؤسسات الناشئة *Start-up*

10.....تمهيد

11.....المبحث الأول: اساسيات حول المؤسسات الناشئة

11.....المطلب الأول: نشأة وتطور المؤسسات الناشئة

12.....المطلب الثاني: تعريف المؤسسات الناشئة

13.....المطلب الثالث: أهمية واهداف المؤسسات الناشئة

17.....المطلب الرابع: خصائص وأنواع المؤسسات الناشئة

المبحث الثاني: مراحل تطور المؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها

19.....وسياسات دعمها

20.....المطلب الأول: دورة حياة المؤسسات الناشئة

22.....المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

24.....المطلب الثالث: سياسات دعم نمو المؤسسات الناشئة

26.....المطلب الرابع: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

28.....خلاصة الفصل الاول

الفصل الثاني: الإطار النظري والمفاهيمي للتمويل الجماعي (*Crowdfunding*)

30.....تمهيد

31.....المبحث الأول عموميات حول التمويل الجماعي

31.....المطلب الأول: نشأة وتطور التمويل الجماعي

- 32.....المطلب الثاني: تعريف التمويل الجماعي
- 33.....المطلب الثالث: أنواع وأهمية التمويل الجماعي
- 35.....المطلب الرابع: الأطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي
- المبحث الثاني: تجارب وخطوات التمويل الجماعي وتحدياته وفرصه المستقبلية
- 36.....المطلب الأول: التجارب العالمية في مجال التمويل الجماعي
- 38.....المطلب الثاني: خطوات التمويل الجماعي
- 39.....المطلب الثالث: التحديات التي تواجه التمويل الجماعي
- 41.....المطلب الرابع: الفرص المستقبلية لتطوير التمويل الجماعي
- 42.....خلاصة الفصل الثاني

الفصل الثالث: دراسة حالة منصات التمويل الجماعي

- 44.....تمهيد
- المبحث الأول: منصة *Kickstarter*
- 45.....المطلب الأول: تقديم منصة *Kickstarter* ونشأتها
- 46.....المطلب الثاني: آلية عمل منصة *Kickstarter* ومهامها
- 49.....المطلب الثالث: تأثير *Kickstarter* على رواد الاعمال والمشروعات الناشئة
- 50.....المطلب الرابع: حصيلة المشاريع الممولة من طرف منصة *Kickstarter*
- المبحث الثاني: منصة *wiseed*
- 53.....المطلب الأول: تعريف منصة *wiseed* ونشأتها
- 55.....المطلب الثاني: آلية عمل منصة *Wiseed*
- 58.....المطلب الثالث: مساهمة منصة *wiseed* للمشروعات الناشئة ورواد الاعمال
- 59.....المطلب الرابع: حصيلة نشاط منصة *wiseed*

المبحث الثالث: منصة *beehive*

- 64.....*beehive* منصة عن تعريفية عن منصة *beehive*.....المطلب الأول: نبذة تعريفية عن منصة *beehive*
- 65.....المطلب الثاني: مساهمة منصة *beehive* للمشروعات الناشئة ورواد الاعمال.....
- 66.....*beehive* منصة الية عمل منصة *beehive*.....المطلب الثالث:
- 68..... *beehive* منصة التشغيلية لمنصة *beehive*.....المطلب الرابع: الاحصائيات التشغيلية لمنصة *beehive*
- 72.....خلاصة الفصل الثالث.....
- 74 .....خاتمة.....
- 82 .....قائمة المصادر والمراجع.....

# قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول والاشكال

أولاً- قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
52	الفئات التي تحصل على اكبر عدد من التمويل حتى 2025	01
69	اداء تمويل منصة Beehive كل سنة من عام 2014 الى 2024	02
71	معدلات ونسب القروض المتعثرة	03

ثانياً- قائمة الاشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
21	دورة حياة المؤسسات الناشئة	01
35	الاطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي	02
37	توزيع الاستثمار في التمويل الجماعي بين مختلف الدول بين عامي 2015 و 2022	03
50	عدد المستثمرين في المنصة خلال 2018-2023	04
51	الاحصائيات الاجمالية لمنصة Kickstarter	05
57	خطوات جمع التبرعات	06
60	العدد التراكمي للمشاريع الممولة منذ عام 2009	07
61	عدد الاعضاء والمستثمرون الافراد علي منصة WiSEED 2009-2025	08
62	المجالات الرئيسية التي تستثمر فيها المنصة	09
68	احصائيات عامة حول منصة Beehive	10
70	معدلات المبالغ المقرضة مقارنة مع اصل الدين المسدد	11

# مقدمة

شهد العالم في العقود الأخيرة تحولات كبيرة في أنماط الاستثمار وأساليب تمويل المشاريع خاصة مع تزايد عدد رواد الأعمال وانتشار المؤسسات الناشئة التي تمثل رافعة أساسية للاقتصاد الحديث، غير أن العقبة الأبرز التي تواجه هذه المؤسسات خصوصاً في مراحلها الأولى تتمثل في صعوبة الوصول إلى التمويل، فمؤسسات التمويل التقليدية (كالبنوك) غالباً ما ترفض تمويل المشاريع غير المضمونة، خصوصاً تلك التي لا تملك ضمانات أو سجلاً ائتمانياً، مما يدفع الكثير من رواد الأعمال إلى البحث عن بدائل جديدة، أدى ذلك إلى بروز نماذج بديلة أبرزها التمويل الجماعي (*Crowdfunding*) كأحد أهم أدوات التكنولوجيا المالية (*Fin-Tech*)، حيث أصبح وسيلة مبتكرة لتمويل المشروعات الناشئة بالاعتماد على مساهمات الأفراد عبر الإنترنت لدعم المشاريع والأفكار التي لا تجد طريقها إلى التنفيذ عبر القنوات التقليدية.

## اولا- طرح الاشكالية:

تأسيساً على ما سبق وللتعرف أكثر على الجوانب المتعلقة بالمؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي ودوره في دعم وإنشاء هذا النوع من المؤسسات، ومنه يمكن طرح اشكالية بحثنا في السؤال التالي:

**ما هو الدور الذي يلعبه التمويل الجماعي في دعم وإنشاء المؤسسات الناشئة ؟**

انطلاقاً من اشكالية بحثنا نطرح الاسئلة الفرعية التالية:

- ما هي خصائص وأهداف المؤسسات الناشئة وما أبرز التحديات التي تواجهها؟
- ما المقصود بالتمويل الجماعي وكيف نشأ وما هي انواعه وأهميته في سياق المؤسسات الناشئة؟
- ما هي آليات عمل منصات التمويل الجماعي وماهي الأطراف المتدخلة فيها؟
- ما مدى نجاح بعض المنصات العالمية في تمويل المؤسسات الناشئة؟

## ثانياً - فرضيات الدراسة:

للإجابة على اشكالية بحثنا يمكننا وضع الفرضيات التالية:

- التمويل الجماعي يوفر بديلاً فعالاً عن التمويل البنكي التقليدي بالنسبة للمؤسسات الناشئة؛
- المنصات الرقمية تلعب دوراً محورياً في تسهيل وصول رواد الأعمال إلى التمويل؛
- هناك علاقة طردية بين انتشار التمويل الجماعي ونمو عدد المؤسسات الناشئة؛
- تختلف فعالية التمويل الجماعي باختلاف نوع المنصة وطبيعة المشروع وظروف السوق.

## ثالثاً - اسباب اختيار الموضوع

يرجع سبب اختياري لهذا الموضوع للأسباب الموضوعية والذاتية التالية:

### أ- الاسباب الذاتية

- الميول الشخصية نحو المواضيع المتعلقة بتمويل المشاريع الناشئة بأساليب مبتكرة؛
- الرغبة في التعرف أكثر على طرق التمويل الجماعي؛
- الرغبة في فهم العلاقة بين التمويل الجماعي ونجاح المشاريع الناشئة.

### ب- الاسباب الموضوعية

- القيمة العلمية التي يحظى بها الموضوع لارتباطه بمجالات متعددة كالاقتصاد وريادة الأعمال؛
- الأهمية المتزايدة للمؤسسات الناشئة في خلق الثروة وتوفير فرص العمل؛
- ضعف الوعي بأهمية التمويل الجماعي في المجتمعات العربية، مما يجعل من الضروري دراسته وتبسيط الضوء عليه.

#### رابعاً - أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة لهذا الموضوع في النقاط التالية:

- تسليط الضوء على مفهوم حديث ومبتكر في مجال التمويل يتمثل في التمويل الجماعي وذلك بهدف توضيح آلياته ومجالات تطبيقه؛
- توضيح دور التمويل الجماعي في دعم وإنشاء المشاريع الناشئة؛
- التبيان لرواد الأعمال خاصة في الجزائر بان هناك خيارات واقعية وعملية متاحة خارج الأطر التقليدية؛
- توضيح كيف يمكن الاستفادة من التجارب العالمية لتطوير منظومات تمويل محلية تتماشى مع الخصوصية الاقتصادية والاجتماعية.

#### خامساً - أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف الدراسة في:

- محاولة توضيح كل ما يتعلق بالتمويل الجماعي؛
- تحديد خصائص ومصادر التمويل للمؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها
- دراسة وتحليل نماذج واقعية لمنصات التمويل الجماعي الشهيرة مثل Kickstarter و Wiseed و Beehive؛
- توضيح العلاقة بين التمويل الجماعي ونجاح المشاريع الناشئة.

#### سادساً - منهجية الدراسة:

لغرض تحليل اشكالية دراستنا تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي: قصد اظهار الجانب النظري لكل من المؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي، وتحليل الإحصائيات المقدمة من طرف منصات التمويل الجماعي Kickstarter و Wiseed و Beehiv.

#### سابعاً - هيكل الدراسة

لغرض الاجابة علي اشكالية دراستنا واختبار فرضياتنا ارتأينا الى تقسيم هذا الموضوع الي ثلاث فصول حيث قسمنا **الفصل الاول** الى مبحثين في **المبحث الاول** عموميات حول المؤسسات الناشئة من نشأة وتعريف وأهمية للمؤسسات الناشئة وكذا خصائص وأهداف المؤسسات الناشئة، اما **المبحث الثاني** تطرقنا فيه الي مراحل انشاء المؤسسات الناشئة ومصادر تمويلها والتحديات التي تواجهها؛

اما **الفصل الثاني** فقد قسمناه الي مبحثين، **المبحث الاول** عموميات حول التمويل الجماعي من نشأة وتعريف وأنواع وأهمية اضافة الي الاطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي، اما **المبحث الثاني** فكان حول تجارب عالمية في مجال التمويل الجماعي وخطوات التمويل الجماعي بين التحديات والفرص المستقبلية لتطوير التمويل الجماعي، في حين **الفصل الثالث من الدراسة** درسنا حالة منصات التمويل الجماعي حيث تطرقنا الي ثلاث منصات منصة امريكية **Kickstarter** ومنصة فرنسية **wiseed** ومنصة عربية اماراتية **beehive**، من نبذة تاريخية علي كل منصة ومساهماتهم علي المشروعات الناشئة ورواد الاعمال بالإضافة الي طريقة عمل كل منصة ، ومعرفة احصائيات اداء كل منصة المصرحة من طرفها.

#### خامسا- الدراسات السابقة

في هذه الدراسة اعتمدنا علي بعض الدراسات المشابهة التي ساعدتنا في توجيه مسار البحث الي الطريق الصواب محاولين بذلك الالتزام بكل الخطوات المنهجية التي يلتزم بها الباحث في دراستها، نذكر من بين هذه الدراسات التي اعتمدنا عليها ما يلي:

- دراسة (دحية ونواوي، 2023): المعنونة ب: (دور تمويل الحشد في دعم وإنشاء المؤسسات الناشئة - دراسة حالة الجزائر)، وهي مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة المسيلة.

تتمثل الفجوة البحثية في هذه الدراسة في نقص الدراسات التطبيقية التي تتناول التمويل الجماعي كآلية بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، وركزت الدراسة على تحليل واقع

تطبيق هذا النوع من التمويل، وتحديد التحديات التي تعيق انتشاره وفعالته في السياق الجزائري.

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة نذكر:

- 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 الى انشائها ودعمها؛
- تحتاج المؤسسات الناشئة لعدة أنواع من التمويلات التي تختلف باختلاف الاحتياجات التمويلية لها، وبطبيعة المرحلة المتواجدة فيها؛
- تمويل الجماعي تقنية حديثة في التكنولوجيا المالية وبديل عن المؤسسات المالية التقليدية؛
- يمكن جمع الأموال من الجمهور من خلال منصات تمويل الجماعي بسرعة وبأقل تكلفة؛
- يمنح تمويل الجماعي فرصا للمؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب لدورة حياتها؛
- أسهمت منصات تمويل الجماعي المتاحة للمؤسسات الناشئة في تمويل عدد كبير من المؤسسات الناشئة؛
- يعتبر تمويل الجماعي آلية مفيدة بشكل خاص للمؤسسات الناشئة التي تمتاز بحاجتها اللازمة لراس المال؛
- يعتبر تمويل الجماعي أكثر سهولة من ناحية الإجراءات والضمانات مقارنة بطرق التمويل التقليدية؛
- بالرغم من التطور والنمو الذي شهده سوق منصات تمويل الجماعي في العديد من دول العالم، إلا ان نموه مزال محدود في الدول العربية ولم يرتقي الي المستوى المطلوب.
- دراسة (مزهري والربيعي، 2023): المعنونة ب: (دور التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي دراسة تحليلية في منصات التمويل الجماعي)، وهي اطروحة دكتوراه، تخصص فلسفة علوم في ادارة الأعمال، قسم ادارة الأعمال، جامعة تكريت، العراق.

تركزت الفجوة البحثية في هذه الأطروحة على النقص في الدراسات التي تربط بين التمويل الجماعي والشمول المالي، خاصة في السياق العراقي والعربي فمع تطور التكنولوجيا المالية وظهور منصات التمويل الجماعي، أصبح من الضروري فهم كيف يمكن لهذه الآليات أن تسهم في تعزيز الشمول المالي، خاصة للفئات التي تعاني من صعوبة في الوصول إلى الخدمات المالية التقليدية

ومن اهم النتائج التي توصلت اليها هذه الدراسة نذكر:

- التمويل الجماعي ظاهرة قديمة استمدت اسسها من قيم التكافل المجتمعات المختلفة ولاسيما أوقات العسر والشدة، فضلا عما جاء به الدين الاسلامي من قيم تحت علي التكافل والمؤازرة؛

- يعد التمويل الجماعي احد الادوات التمويلية المبتكرة والتي لاقت رواجاً كبيراً لدى المستثمرين والمتبرعين وأصحاب الافكار والمشاريع وأصبحت بديلاً لا يستهان به لمختلف مصادر التمويل التقليدية، وهي فرصة حقيقية لتنفيذ الافكار المبتكرة والمشاريع غير التقليدية التي تجد صعوبات في الحصول علي مصادر التمويل الضرورية لمباشرة او مواصلة نشاطها؛

- ان وجود التشريعات الملائمة التي تؤطر عمل التمويل الجماعي، يزيد من ثقة المجتمع بهذا النوع من التمويل ويساهم في دعمه كما ان وجود اطار تشريعي ملائم يسرع من عمليه جذب الاموال للدخول في اسواق التمويل الجماعي كقناة استثمارية؛

- بكونه واحداً من ابتكارات التكنولوجيا المالية فان التمويل الجماعي ينتمي الي مجموعة التمويل الرقمي، وهو بذلك ينطوي ضمناً علي مقومات الشمول المالي، وبالتالي فان التمويل الجماعي ظاهرة يمكن ان تلعب دوراً مهماً في عملية الشمول المالي ولاسيما في حالة وجود بيئة مواتية وأمنة؛

- يوفر التمويل الجماعي للمتعاملين فيه فرصاً للتعامل مع اساليب وأدوات ووسائل ومعارف جديدة كلها تقع تحت اطار الثقافة المالية، ودورها في وعي الكثير من الشباب لتمكينهم من استعمال التمويل الجماعي وجعله خياراً موثوق به في المجتمع وبالتالي تحسين

الوصول الي التمويل من قبل الافراد المستبعدين والمحرومين والمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة؛

- يمنح التمويل الجماعي للشركات الناشئة فرصا في الحصول علي التمويل المناسب ، كما انه يمثل تحولا اساسيا في طريقة الوصول الي التمويل.

- دراسة (مأموف وعبيدي،2023): المعنونة ب:( التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة -دراسة تطبيقية في الدول العربية والإسلامية)، وهي مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسات، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي؛

ركزت الفجوة البحثية في هذه الدراسة على النقص في الدراسات التطبيقية التي تتناول مدى فعالية التمويل الجماعي في تمويل المؤسسات الناشئة داخل الدول العربية والإسلامية، مع التركيز على التحديات التي تواجه هذا النوع من التمويل في هذه الدول، وقد سعت الدراسة إلى الإجابة عن الإشكالية التالية: "كيف يمكن أن يساهم التمويل الجماعي كآلية مبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة؟

ومن اهم النتائج التي توصلت اليها هذه الدراسة نذكر:

- تعد المؤسسات الناشئة عنصرا أساسيا يف تعزيز الابتكار وتحقيق النمو الاقتصادي من خلال خلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية؛
- تواجه المؤسسات الناشئة صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل اللازم لتنمية أعمالها، مما يعرقل قدرتها على تحقيق أهدافها والنمو؛
- يعتبر التمويل الجماعي آلية فعالة لدعم المؤسسات الناشئة، من خلال توفير منصات تتيح للأفراد المساهمة في تمويل المشاريع المبتكرة مقابل مكافآت أو حصص في المشروع.
- تعتبر قلة الثقة لدي المستثمرين من التحديات الكبيرة الي تواجه منصات التمويل الجماعي بحيث يقلل هذا من اقبال هؤلاء المستثمرين من الدخول في مغامرة تمويل المؤسسات الناشئة؛

- تعتبر المشاريع الناجحة ذات الجودة العالية، والتواصل الكبير والفعال بين اصحاب المشاريع والممولين من العوامل المساعدة علي نجاح التمويل الجماعي؛
- انطلاقا من تمكن منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت بالوصول الي مئات المساهمين، فان التمويل الجماعي يعطي فرصا للشركات الناشئة للحصول علي التمويل المناسب لها وهذا بنقيض المؤسسات التقليدية التي علي الاغلب ترفض طلب المؤسسات الناشئة في الحصول علي قروض.

الفصل الأول: مدخل الى

المؤسسات الناشئة

STARTUP

## تمهيد:

في عالم الأعمال المتسارع أصبحت المؤسسات الناشئة محورًا رئيسيًا للابتكار والتغيير. فهي تمثل بيئة ديناميكية تتطلب مرونة عالية في التعامل مع التحديات والفرص. ومع تطور التكنولوجيا وزيادة الاهتمام بالحلول المبتكرة، باتت هذه المؤسسات تلعب دورًا مهمًا في تشكيل مستقبل الاقتصاد، فإن إمكانيات النمو والتوسع تظل مفتوحة أمام الأفكار الجريئة والاستراتيجيات الفعالة وعلى هذا الأساس تم تقسيم هذا الفصل الى:

- **المبحث الأول:** اساسيات حول المؤسسات الناشئة؛

- **المبحث الثاني:** مراحل تطور المؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها وسياسات دعمها؛

## المبحث الأول: اساسيات حول المؤسسات الناشئة

يشكل تطور المؤسسات الناشئة أحد المحاور الأساسية في الاقتصاد الحديث وسنتطرق الى تطور المؤسسات الناشئة ومفهومها، وكذا إلى أهمية وخصائص هذه المؤسسات.

### المطلب الأول: نشأة تطور المؤسسات الناشئة

سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق الى نشأة وتطور المؤسسات الناشئة كما يلي<sup>1</sup>:

#### - لمحة تاريخية عن المؤسسات الناشئة

إن الحديث عن الجذور التاريخية لمصطلح Startup يقودنا الى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس مال المخاطر فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب و الأكاديميين في تلك الفترة.

وتعود أولى استخداماته إلى عام 1976 في مقال بعنوان 'The Unfashionable Business' of Investing In Startups Data Processing Field' نشر في مجلة "Forbes" الأمريكية التي تهتم بإحصاء أرصدة أغنياء العالم و ثروتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1977 في مقال بعنوان 'AnIncubator for Startup' companies, espacially in the fast growth, high technology Field' في مجلة "Business Week" الأمريكية التي تختص بتغطية الاخبار المالية والاقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل عام. بعدها بحوالي سنتين،

عاود ذات المصطلح الظهور مجددا من قبل Daivid Birch في مقال له بعنوان 'The Job Generation Process' يشير فيه الى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل جديدة في خضم التغييرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في

<sup>1</sup>. نوي محمد الأمين، دهان محمد، نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة، مجلة الاصلاحات الاقتصادية والاندماج في الإقتصاد العالمي، المجلد14، العدد 03، الجزائر، 2020، ص03.

تلك الفترة، والتي أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتزايد التيارات المنادية بضرورة توجيه الاقتصاد الأمريكي نحو الاهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة.

وفي 1984 استخدم كل من Rogers Everett و Larsen Judith المصطلح في كتاب لهما بعنوان " Silicon Valley Fever : Growth of High-Technology Culture " في إشارة منها إلى تلك المؤسسات التي لديها ارتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة وبرأس المال المخاطر، والتي كانت الصبغة الغالبة على الشركات وادي السيليكون " Silicon Valley " في ضل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك. وقد أشيع استخدام المصطلح على هذا النحو بعد ذلك، وإضافة لهذا الارتباط توجد علاقة قوية بين مصطلح "Startup" وتمويل رأس مال المخاطر الذي شكل أهم شرارات الانطلاق لهذه المؤسسة إذ يشير Cockayne إلى أنه في بعض الأدبيات أعتمد المصطلح كمرادف لهذا الأخير.

#### المطلب الثاني: تعريف المؤسسات الناشئة

يمكن تعريف المؤسسات الناشئة كالتالي<sup>1</sup>:

أظهرت الابحاث التي أجريت بأنه لا يوجد تعريف عالمي للمؤسسات الناشئة فالتعريفات العامة فقط هي المتفق عليها من قبل الاكاديميين فهناك من يرى بأن المؤسسات الناشئة هي " مؤسسة جديدة عادة ما تكون صغيرة في مرحلتها المبكرة من التشغيل تسعى الى تحقيق نموذج أعمال مستدامة وقابلة لتطوير ومربحة تملك الامكانية لتحقيق معدل النمو المترفع" فكلمة Startup تتكون من جزئين Star وهو يشير الى فكرة الانطلاق وUp وهو ما يشير الى فكرة النمو القوي؛

وهناك من يرى بأنها ذات تاريخ تشغيلي قصير غالبا ماتكون حديثة الانشاء وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق ويقوم المؤسسون بتصميم المؤسسات الناشئة لتطوير نموذج أعمال قابل لتطوير بشكل فعال؛

ويعرفها القاموس الفرنسي La rousse بأنها "المؤسسات الشابة المبتكرة لاسيما في قطاع التكنولوجيا الحديثة" فهذه التعريفات تتفق في كون المؤسسة الناشئة هي مؤسسة جديدة

<sup>1</sup> بوعكة كاملة، المؤسسات الماشئة في الجزائر-واقع وتحديات، المجلة الجزائرية لقانون الأعمال، المجلد 03، العدد الاول، الجزائر، 2022، ص 40.

تسعى الى تحقيق معدلات نمو كبيرة من خلال القيام بأعمال تجارية مبتكرة وإبداعية في ظرف زمني قصير؛

كما تعرف المؤسسات الناشئة على أنها "مؤسسات حديثة النشأة تنطلق من افكار ريادية ابداعية تمكنها من اشباع حاجات ومتطلبات السوق بطريقة عصرية وذكية، ومضاعفة أرباحها دون زيادة التكاليف فهي مؤسسة لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير بغض النظر عن حجم الشركة أو قطاع أو مجال نشاطها، كما تتميز بارتفاع عدم حالة التأكد والمخاطرة العالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال حصولها على عوائد ضخمة في حالة نجاحها؛

كما عرف Eric Ries في كتابه The Lean startup على أنها "كيان بشري صمم لخلق منتج او خدمة جديدة في حالة عدم تأكد شديدة من بيئة الأعمال المحيطة بها؛ ويتطلب تكوين مؤسسة ناشئة أربعة شروط :

- استعمال تكنولوجيا جديدة؛
- تمويل ضخم؛
- سوق جديدة مع صعوبة تحديد حجم المخاطر ومعدل نمو عال.

**المطلب الثالث: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة**

**أولاً: أهمية المؤسسات الناشئة**

يمكن توضيح أهمية المؤسسات الناشئة على العديد من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية من خلال النقاط التالية<sup>1</sup>:

### **1- خلق الوظائف وتخفيض مستويات البطالة:**

تساهم الشركات الناشئة بشكل كبير في توفير فرص العمل لأفراد المجتمع، إذ أن فرص النمو السريع التي تميز هذا النوع من الشركات تجعلها قادرة على توليد فرص التشغيل، وقد أثبتت العديد من الدراسات على المستوى العالمي هذا الدور، ففي دراسة

<sup>1</sup>. مؤذن محمد زين العابدين، نجادي محمد الامين، آليات تمويل المؤسسات الناشئة، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية مؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بالحاج بوشعيب عين تيموشنت، الجزائر، 2022، ص 06.

لمؤسسة فوكمان حول أهمية الشركات الناشئة في خلق فرص العمل تمكن الباحثون من إثبات أن الشركات الناشئة خلقت 5 ملايين فرصة عمل سنويا خلال الفترة 1992-2005 وهو مستوى أعلى بأربعة أضعاف من أي فئة عمرية للشركات الاخرى؛  
2- زيادة انتاج السلع والخدمات:

وفقا لـ Ritchie و Swisher من مركز Intercommunale de

Développement Économique et d'Aménagement (IDEA) فإن الشركات

الناشئة لديها تكنولوجيا اعلى بشكل غير متناسب مع حجمها وهذا ما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلع و الخدمات، وفي تقرير صدر عام 2017 عن مركز الدراسات الاقتصادية في مكتب الإحصاء الأمريكي وجد الباحثون أن الشركات التي تتمتع بإنتاجية عالية هي المؤسسات الحديثة الشابة، وتقدم مساهمات غير متناسبة في نمو السلع و الخدمات؛

### 3- إحداث تأثير ايجابي في المجتمع:

نظرا لأن الشركة الناشئة يمكن ان تؤثر على الابداع في المجتمع فيمكنها المساهمة في تغير القيمة الموجودة في المجتمع وخلق عقلية جديدة تماشيا مع هذا، سوف يدرك الناس أن لديهم مسؤوليات جديدة لعملهم وتطويرهم الوظيفي؛

### 4- فتح اسواق جديدة:

تخلق الشركات الناشئة أسواقا جديدة أو تحول الاسواق القديمة تمام من خلال تقديم منتجات تغير الاقتصاد العالمي، وغالبا ماتخلق التقنيات الجديدة فرصا جديدة تستفيد منها الشركات الناشئة، ثم تخلق الشركات الناشئة قيمة هائلة مقارنة بالشركات الناضجة، وهو ما يدعم المنافسة ويدفع الاقتصاد نحو التطور؛

### 5- تعزيز البحث العلمي:

يمكن الشركات الناشئة أن تساهم بشكل كبير في البحث العلمي والتطور لأنها غالبا ما تتعامل مع التكنولوجيا العالية والخدمات القائمة على المعرفة، حيث يعمل فريق البحث والتطوير في الشركة الناشئة كباحث عن الابتكار ويحافظ على نمو الشركة، ويساهم بشكل جيد في التوجه التطبيقي او العمل البحثي في الجامعات والمعاهد والمؤسسات التعليمية الاخرى، نتيجة لذلك يمكن للشركات الناشئة تشجيع الطالب أو الباحثين على تنفيذ أفكارهم من خلال العمل عند الشركات الناشئة.

## 6- استثمار المدخرات وتعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي:

القدرة على توفير مدخرات صاحب أو اصحاب المشروع بدلا من بقائها متركزة أو موظفة في مجالات لا تخلق في قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا إعادة توزيع الدخل وجذب المستثمرين المحليين والأجانب؛

## 7- المساهمة في نمو الاقتصادي:

نظرا لما توفره من خلق الوظائف لما توفره من وظائف جديدة على المدى الطويل ونمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام، إضافة الى كون غالبية هاته المؤسسات تجتاح الاسواق عالمية وبتالي جلب عملة اجنبية؛

## سابعا: مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة

من خلال مرونتها وعملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسة الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى وحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول على السكان<sup>1</sup>؛

## ثانيا: أهداف المؤسسات الناشئة:

كان الهدف وراء انشاء المؤسسات الناشئة تحقيق مايلي:

- تحقيق أرباح ثابتة مع الحفاظ على استمرارية العمل، كما قد تسعى الى التوسع، ولاكن هذا التوسع يكون معتدلا وبطيئ<sup>2</sup>؛
- تحسين النمو الاقتصادي من خلال القيم المضافة التي تحققها المؤسسات الناشئة؛
- تزويد مختلف المشاريع بما تحتاج اليه في عملية الاستثمار، وجذب المستثمرين ورأس المال المغامر لتمويل عملياتها التوسعية؛

<sup>1</sup>. لونيبي عبد الرحيم، بنيزيد عصام الدين، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد البشير الابراهيمي برج بوعريريج، 2023، ص 13.

<sup>2</sup>. نور الدين برباش، النذير بوصول، دور حاضرات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة الرياضية في الجزائر: التحديات والفرص في ظل أحداث 2020، مجلة الجامع في الدراسات النفسية والعلوم التربوية، المجلد 09، العدد 09، العدد 02، 2024، ص 151.

- توطين الأنشطة في المناطق النائية، مما يجعلها اادات هامة لترقية تثمين الموارد المحلية واحدى وسائل التكامل والاندماج بين المناطق؛
- خلق فرص عمل بشكل مباشر او غير مباشر مما يساهم في القضاء على مشكلة البطالة<sup>1</sup>؛
- الابتكار وتقديم حلول جديدة من خلال تطوير منتجات أو خدمات مبتكرة تلبى احتياجات السوق بطرق جديدة أو محسنة<sup>2</sup>؛
- وبصفة عامة تهدف المؤسسات الناشئة الى هدف سياسي واقتصادي واجتماعي.

---

<sup>1</sup> . كرمية توفيق، واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة الادارة وريادة الاعمال، المجلد 03، العدد 01، 2023، ص 16.

<sup>2</sup> . محمد الشريف، ريادة الاعمال والابتكار: الاسس والتطبيقات، دار النشر الجامعي، الجزائر، 2022، ص 45.

## المطلب الرابع: خصائص وأنواع المؤسسات الناشئة

### أولاً: خصائص المؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة خصائص وأهداف تميزها عن المؤسسات الأخرى وتكون كالتالي<sup>1</sup>:

#### - مؤسسة حديثة التكوين، شابة 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 قانونياً) وبالتالي هي شابة وتكون لفترة معينة ثم تنتقل للتخرج ج "scale-up" لتصبح مؤسسة كبيرة أو تتعرض للفشل وتنتقل إلى فرصة أخرى؛

#### - الابتكار:

من مميزات المؤسسات الناشئة القدرة على الابداع والابتكار والتطوير الدائم بحيث تكون لها القدرة على خلق منتج جديد أو تطوير منتج قدير بواصفات جديدة ، بخدمة جديدة، و طريقة توريد جديدة وما الى ذلك؛

#### - القدرة العالية على النمو والتطور

أكثر صفة تتشارك بها المؤسسات الناشئة هي القدرة على النمو واكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة وكبيرة جداً مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل وهي ما يشجع أصحاب الأموال على تمويلها، فهي مؤسسات تتطور سريعاً ولها القدرة على توليد أرباح كبيرة جداً؛

#### - الخطر

وهي العمل في ظل ظروف عدم التأكد الشديد لأنها تركز على الابتكار في سوق غير موجود وان وجد فهو غير مشبع وبالتالي صعوبة القيام بأبحاث السوق نظراً لقلّة المعلومات إذن تجد المؤسسات الناشئة نفسها تعمل في المجهول؛

#### - التنوع السوقي

إن المؤسسات الناشئة فقد تألقت في مجال التقنية والتكنولوجيا فقد اتجهت نحو الأسواق الرقمية أما بانتشارها فهي حالياً تخترق أسواق تقليدية مثل الفلاحة والصناعة والتعليم وغيرهم؛

<sup>1</sup> . حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 73.

## - 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؛

## - التركيز على منتج/خدمة واحدة

في هذه الحالة يتم تركيز المقاول على الفكرة المبتكرة ويطورها حتى لا يتشتت ذهنهم، من أجل الوصول للمطلوب كون التعامل مع الابتكار حساس ويتطلب الكثير من الجهد؛

## - رؤوس الاموال 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 والتطور.

## ثانيا: انواع المؤسسات الناشئة:

بعد تحليل التعريف والميزات، حان الوقت لنعرج على انواع المؤسسات الناشئة، يمكن تصنيف هذه الأنواع وفقاً معياريين رئيسيين، مما يسهل فهمها وتنظيم الأفكار المتعلقة بها

## أولاً: المؤسسات الناشئة من ناحية الحجم

يساعد تصنيف المؤسسات حسب الحجم في فهم طبيعة تحدياتها وفرصها، ومن أبرز أنواعها

مايلي:

أ. المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم: يتميز نشاطها بالصغر، أي أنها لاتنوي على الاطلاق أن ينمو عملها بشكل كبير على ان لا يزيد عن أكثر من 200 موظف وعامل أقصى تقدير.

ب. المؤسسات الناشئة الكبيرة: هي تلك الفئة التي تشمل الشركات التجارية التي تهدف الى الابتكار وإحداث موجات كبيرة في صناعتها التي تهدف لى الابتكار وإحداث موجات كبيرة في

صناعتها وتحقيق النمو الى درجة غير محدودة على الاطلاق على عكس تماما من الصغيرة والمتوسطة<sup>1</sup>.

**ثانيا: المؤسسات الناشئة من ناحية الطبيعة والنشاط:**

أ. المؤسسات الناشئة القابلة للبيع: نوع من استثمار الافكار هدفه الحصول على أفضل العروض لبيع موقعه لاحقا، لهذا يقوم العمل بجد على فكرته للفت أنظار المؤسسات الكبرى الناشطة في هذا المجال، وهذا ما حدث مع مؤسسة "انستغرام" ؛

ب. المؤسسات الناشئة بهدف مجتمعي: يتميز هذا النوع من المؤسسات بأنه لا يسعى الى تحقيق الربح في المقام الاول وإنما تسعى لجعل العالم يبدو بشكل أفضل من خلال ما تقدمه من خدمات اجتماعية مختلفة؛

ت. المؤسسات الناشئة القابلة لتطوير: يتميز اصحاب هذا النوع من المؤسسات [أنهم مقتنعون بأنهم أصحاب فكر معين وهدف ورسالة يجب توصيلها الى كل العالم، وأنهم يساهمون بأعمالهم في جعل العالم أفضل للعيش<sup>2</sup>.

**المبحث الثاني: مراحل تطور المؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها وسياسات دعمها**

يعتمد نجاح هذه المؤسسات على عدة عوامل، بدءًا من مرحلة التأسيس، ومرورًا بالحصول على التمويل، وصولًا إلى مواجهة العقبات المختلفة التي تعترض طريقها. في هذا السياق، من المهم فهم المراحل الأساسية لإنشاء المؤسسات الناشئة، والتعرف على مصادر تمويلها، بالإضافة إلى التحديات التي قد تواجهها، وذلك من أجل ضمان استمراريتها ونموها في بيئة تنافسية متغيرة.

<sup>1</sup>. شريف غياط، مونيعة بوفرح، "دورة المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة"، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، 2022، ص 162.

<sup>2</sup>. مريم بوريوصة، المؤسسات الناشئة كدعامة أساسية لبناء وتطوير اقتصاد المعرفة في الجزائر، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، 2022، ص 81.

## المطلب الأول: دورة حياة المؤسسات الناشئة

تمر المؤسسات الناشئة بخمسة مراحل كما يلي<sup>1</sup>:

1- **النشأة:** البدء بشكل عام حيث في هذه المرحلة يتم طرح فكرة ابداعية جديدة تلبية وتستهدف احتياجات وأذواق شريحة واسعة من العملاء في السوق والتأكد من إمكانية تجسيديها على أرض الواقع وضمان نموها واستمرارها مستقبلا.

2- **الإنطلاق:** هي نقطة البداية وتتميز هذه المرحلة بارتفاع معدل الفشل حيث بلغ معدل الوفيات لشركات الشابة 70% في العامين الأولين و 90% في السنوات الخمس الأولى ويعد رأس المال الأساسي ضروري في هذه المرحلة الحاسمة من بدء التشغيل، حيث تلجئ معظم المؤسسات الناشئة الى التمويل الذاتي على اساس الاسهم والمساعدات الأسرة والأصدقاء، وقد تلجأ أحيانا الى المستثمرين من قطاع الخاص في ضل غياب التمويل البنكي.

3- **النمو:** في هذه المرحلة توسع المؤسسة الناشئة أنشطتها ومنتجاتها وخدماتها أفقيا وعموديا لتحتل مكانة جيدة في السوق. حيث تعتمد الإبداع والابتكار محركا للتغيير الايجابي في بيئة تنافسية، وفي هذه المرحلة غالبا لا تملك المؤسسات الناشئة القدرات المالية اللازمة على الرغم من أن المخاطر هنا تتميز بمستوى أقل مع تفضيلها للتمويل عن طريق رأس المال على الرغم من امكانية استخدام التمويل التقليدي.

4- **النضج:** خلال مسارها هناك مؤسسات ناشئة تجد نفسها في حالة تشبع بالسوق، حيث يجب عليها البحث عن حلول ممكنة لتعزيز الطلب عن منتجاتها من خلال اللجوء إلى اعتماد إستراتيجية التمايز والابتكار، حيث في هذه المرحلة تميل المخاطر الى الانخفاض وتتمتع

<sup>1</sup>. بوزرب خير الدين، عريس عمار، واخرون، إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية

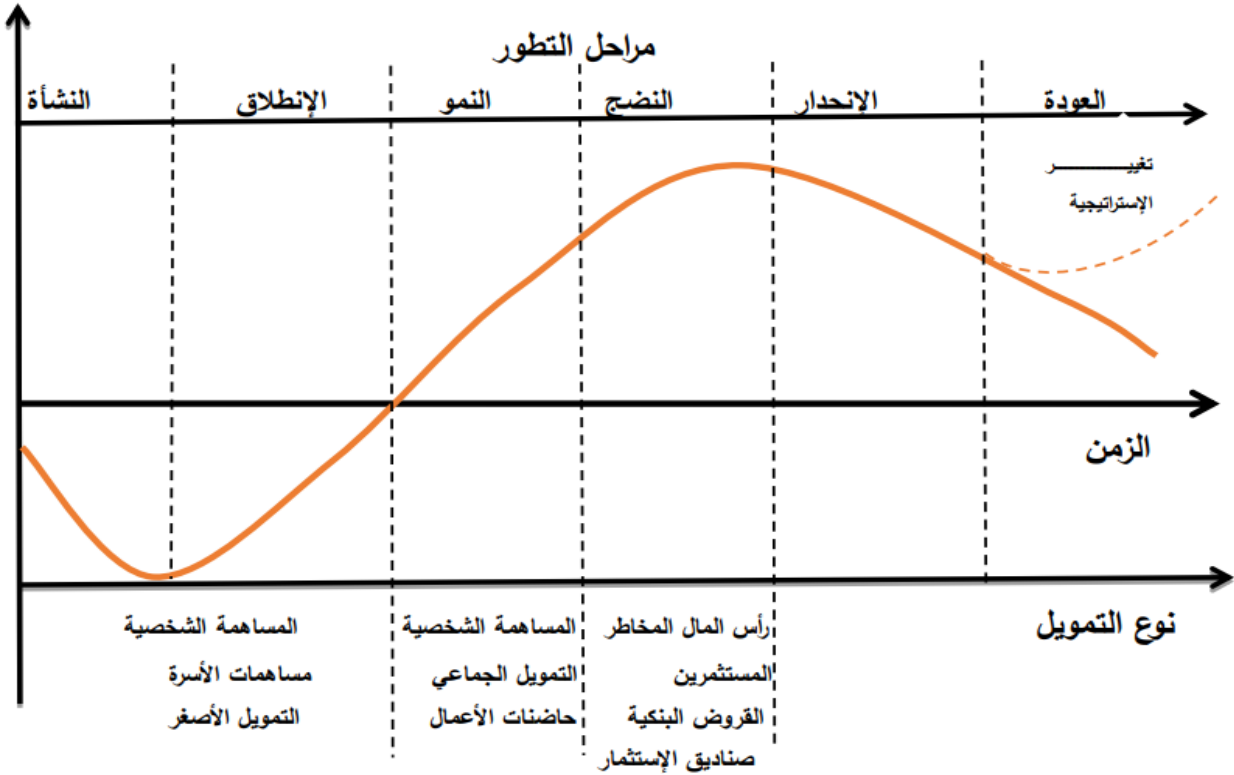
والمستحدثة، جامعة جيجيل، الجزائر، 2021، ص21.

المؤسسات الناشئة على الاقتراض البنكي كما يمثل تمويل المشاريع من خلال رأس المال الاستراتيجي جزءا مهما في تطوير المؤسسات الناشئة خلال هاته المرحلة؛

5- **الانحدار:** وهي مرحلة من مراحل الشيخوخة حيث تواجه المؤسسة العديد من القضايا منها قضية الميراث والنقل الملكية وتوزيع الثروة؛

6- **العودة أو استراتيجية التغير:** هذه هي المرحلة الأكثر أهمية في حياة المؤسسة الناشئة حيث يجب عليها العودة وإعادة الانطلاق وضرورة تبني استراتيجية تجعلها قائمة ومستمرة من خلال اعتمادها على الابتكار مثل تحسين نموذج المنتج وإطلاق الجيل الثاني منه وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة ويمكن إبراز مراحل حياة المؤسسة الناشئة من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (01): دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: بوزرب خير الدين، عريس عمار، وآخرون ، مرجع سابق، ص22.

## المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تلجأ أغلب المؤسسات الناشئة في البداية الى لتمويل الذاتي وتتوسع الى مصادر تمويل اخرى فيما بعد ويتم تصنيف مصادر تمويل المؤسسات الناشئة الى صنفين وذلك بناءً على مدى خضوعها للرقابة والتنظيم المالي، فنقول ان مصادر تمويل المؤسسات الناشئة تنقسم الى رسمية وغير رسمية.

### أولاً: المصادر التمويلية الغير رسمية

#### أ- مال الحب (Love Money)

يتضمن استخدام المدخرات الشخصية أو التمويل من الاصدقاء، زملاء العمل والعائلة لبدء مشروع تجاري. إلا ان هذا النوع من التمويل قد يحد رأس مال المقدار المتاح، الا انه ساعد المقاولين في الحفاظ على السيطرة، وعادة ما يمنح مال الحب من أجل الحقوق الملكية في المشروع وفي بعض الاحيان على شكل اقتراض بحيث يعتمد قرار إقراض المال وشروط الاتفاقية على العلاقة بين الطرفين. ويمنح مال الحب لأصحاب المشاريع عند عدم تواجد خيارات مالية اخرى، وهذا يدل على ان صاحب المشروع لا يمتلك المعايير اللازمة للحصول على المصادر التمويلية من خلال الطرق التقليدية مثل البنوك؛

#### ب- التمويل الجماعي Crowdfunding

يتمثل هذا النوع التمويلي في جمع المبالغ الصغيرة من رأس المال من عدد كبير من الافراد غالبا من خلال المنصات عبر الإنترنت وبالتالي يمكنه ان يكون وسيلة فعالة للحصول على تمويلات في مرحلة كبيرة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>. كرزابي دنيا، كرزابي زولبخة سامية، إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 15، العدد 01، 2024، ص 150.

ثانيا: مصادر التمويل الرسمية<sup>1</sup>؛

#### أ- البنوك التجارية (التمويل المصرفي)

حيث يقوم البنك بتقديم القروض للمؤسسات لسد حاجاتها التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط و ضمانات متفق عليها من الطرفين وتنقسم هذه القروض الى قروض استغلالية قصيرة المدى وقروض استثمارية طويلة المدى وغلبا القروض الاستغلالية هي الاكثر استعمالا لمواجهة احتياجات المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الآنية؛

#### ب- الهيئات والمؤسسات المتخصصة

احيانا تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا ان مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية ويكون من ابرز اهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة ويكون نشاطها الأبرز منصب في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

#### ت- التمويل عن طريق رأس مال المخاطر

هو عبارة عن اسلوب او تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات رأس المال المخاطر، وهي تقنية لا على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على اسا المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه الصعوبات في هذا المجال. في هذه التقنية يتحمل المخاطر (المستثمر) كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول، ومن اجل التخفيف من حدة المخاطر فإن المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها.

#### ث- التمويل عن طريق السوق المالي

<sup>1</sup>. بن جيمة مريم، بن جيمة نصيرة، الوالي فاطمة، اليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد07، العدد03، ص527.

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

### المطلب الثالث: سياسات دعم نمو المؤسسات الناشئة

تُعد سياسات دعم نمو المؤسسات الناشئة من العناصر الأساسية التي تساهم في تعزيز قدرتها على التطور والتوسع، فبعد التطرق إلى دورة حياة هذه المؤسسات، ومصادر تمويلها، والتحديات التي تواجهها، تبرز أهمية الدور الذي تلعبه الحكومات والهيئات الداعمة في تهيئة البيئة الملائمة للمؤسسات الناشئة ومساعدتها على تجاوز العقبات التي تعترض نموها، ونظرا لما توليه المؤسسات الناشئة من أثر إيجابي على الاقتصاد والمجتمع، سعت العديد من الدول إلى وضع سياسات وآليات تحفيزية تهدف إلى تمكينها ودعم مسارها التنموي، ويمكن تلخيص أبرز هذه السياسات فيما يلي<sup>1</sup>:

#### - الهيئات المالية الداعمة

نظرا لان التمويل من اهم العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة حاولت الدول وضع بيئات مالية تمول وتساعد اصحاب الافكار الريادية لتجسيد افكارهم والمضي بمشاريعهم للنمو والتطور وكأمثلة على هذه الهيئات في الجزائر نجد جهاز اونساج، راس مال المخاطر، صندوق تمويل المؤسسات الناشئة

#### - حاضنات الاعمال

مجموعه كاملة من الخدمات، التسهيلات، وسائل مساعدة واستشارات توفرها لمدة محددة من الزمن مؤسسة قائمة ذات خبرة لأصحاب الافكار الابداعية والراغبين في اطلاق مؤسسات صغيرة وهذا لمساعدتهم وتوجيههم في مرحلة الانطلاق ، وتتمثل اهدافها في انها تربط المشاريع الناشئة بالسوق وتقدم لها النصح ودراسات الجدوي، وتشجيع المستثمرين المخاطرين علي انشاء شركات خاصة

<sup>1</sup> . عبايدية بسمة، فاطمة الزهراء طلحي، استراتيجيات وتوجهات الدولة لدعم نمو واستمرارية المؤسسات الناشئة، مجلة المقاولاتية والتنمية المستدامة، المجلد 05، العدد 01، 2023، ص 42.

بهم المعروفة باسم شركات راس مال المخاطر وتشجيع ايضا روح المبادرة والريادية لكل مبدع يملك الافكار ويفتقر للتأطير المادي او التسويقي او التوجيهي

#### - التحفيزات الجبائية

عبارة عن تسهيلات جبائية يمنحها المشرع الجبائي للمستثمرين الاجانب والمحليين لتشجيعهم علي الاستثمار في الوطن تتمثل في اعفاء جبائي المقصود به اسقاط حق الدولة في التحصيل الضريبي عن المكلف بها مقابل التزامه بممارسة نشاط معين في ظروف محددة وقد يكون دائم او مؤقت، التخفيضات الجبائية وتعني اخضاع المكلف بالضريبة لمعدلات اقل من معدلات السائدة مقابل التزامهم ببعض الشروط، خسائر السنوات السابقة كإجراء تحفيزي ومساند تساهم الدولة في خسائر المكلف بالضريبة كما ساهمت في ارباحه وذلك عن طريق خصم خسائر السنوات السابقة من ارباح السنوات التالية وتهدف هذه التحفيزات الجبائية الي خلق مناخ استثماري محفز وتنافسي يعطي حوافز لأصحاب الاموال والمستثمرين، زيادة المنافسة بين المؤسسات بإعفاء منتجاتها من الضرائب، توزيع الاستثمارات علي كافة مناطق الوطن خاصة المحرومة منها، المساهمة في التقليل من البطالة وخلق مناصب الشغل<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> . عبايدية بسمة، فاطمة الزهراء طلحي، مرجع سبق ذكره ، ص43.

## المطلب الرابع: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

ان مسار نمو المؤسسات الناشئة يتطلب بيئة داعمة تتضمن استمراريته ونجاحها في السوق، إلا انها غالبا ما تواجه عقبات وتحديات تؤثر على تطورها وعلى قدرتها ونذكر منها مايلي:

- **التمويل:** تتفق كل الشركات الناشئة بأن أبرز تحدي أمامها الحصول على تمويل بمختلف اشكاله، سواء كان تمويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة أو تمويل نمو لتوسيع أعمالها أو تمويل تسريع لزيادة النمو بمعدل أسرع، هناك فجوة مابين 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 التي مولت نفسها بنفسها ورفضت عروض التمويل التي وصلتها كونها لم تتفق مع رؤيتها<sup>1</sup>؛

- **عراقيل فنية:** تحتاج المؤسسة الناشئة الى تطوير فكرتها اتمويل الدراسات السوق ولتجربة المنتج أو الخدمة وقد تعيد التجربة عدة مرات يتطلب أموال يوحدهم توفرها من قدرات المبتكر. وبعد ارساء على نموذج عمل جيد وجديد مع ضمان زبائن وتصريف لمنتجها أو خدمتها تحتاج جمع لتمويل كبير لنموها وتطورها<sup>2</sup>.

### - صغر حجم السوق:

ان تحدي تسويق منتج الشركة الناشئة يعتبر من التحديات الهامة التي تواجه هذه الشركات، لذلك أن التسويق يعتبر الهدف الاساسي للشركة والضامن لإستمراريتها بتحقيق العوائد وبالتالي الاعتماد على التمويل الذاتي. هناك عدة عوامل تعلب دور يجعله صغيرا سواء عدد السكان، نسبة انتشار الانترنت، تسهيل الدفع الالكتروني، ثقافة الشركات الناشئة بحد ذاتها لكن في

<sup>1</sup> . لعمارة صارة، وفاء تبينات، المؤسسات الناشئة: نماذج عالمية ناجحة، وواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر- تحديات وعراقيل، مجلة الاقتصاد والتجارة الدولية المجلد 03، العدد 01، 2021، ص 92.

<sup>2</sup> . دحية دعاء، نواوي مريم، دور تمويل الحشد في دعم وإنشاء المؤسسات الناشئة- دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2023، ص

ظل صغر حجم السوق لأبد للشركات الناشئة أن تبحث عن بدائل تسويقية اخرى، مثل التسويق الالكتروني.

#### - انعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة

تأسيس شركة ناشئة أمر يحتاج لخبرات متنوعة، بالإضافة الى المستوى العلمي والتقني الكبير الذي يجب على صاحب الشركة الناشئة أن يلم ببعض اساسيات الإدارة مثل الهيكل التنظيمي وفرق العمل والتسويق والإستراتيجية؛

وهذه الخبرة إن لم تكن متاحة لدى صاحب الشركة او المؤسسة سيضطر أن يشتريها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة اللازمة وشبكة العلاقات العامة وفي هذه الحالة يجب ان يعطيه حصة من شركته؛

كما تتجسد ايضا انعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة في عدم وجود دراسة جدوى احترافية لمشروع الشركة وتتعلق هذه الدراسة عادة بالدراسات المالية المتعلقة بتقييم الاحتياجات التمويلية للشركة خصوصا في بدايتها والدراسة التسويقية التي تتعلق بتسويق المنتج وإيجاد الأسواق وكيفية الوصول للزبائن وترويج المنتج بمختلف الوسائل خصوصا عن طريق شبكة الانترنت بالإضافة الى ذلك، هناك دراسة جدوى محترفة، هذا ويمكن للمؤسسات الناشئة الاعتماد او الاستعانة في اعداد دراسات الجدوى بمكاتب الخبرة والدراسات كما يمكن ايضا الاستعانة بالحاضنات الاعمال او مسرعات الأعمال.

#### - فريق عمل:

ان العمل الجماعي والعمل كفريق له اهمية كبرى للشركات والمؤسسات الناشئة إذ معظم التجارب الناجحة للشركات الناشئة بدأت عملها كفريق، وقد يظهر هذا التحدي بداية من أنه لا يوجد قسم موارد بشرية في الشركة منوط به استقطاب الموظفين وهنا يدخل عامل المحاباة بالمنتصف ليؤثر على مبدأ التوظيف بناء على الكفاءة. تعاني الشركات الناشئة من عدم قدرتها بسرعة الحصول على موظف مناسب لإنجاز مشروع مستعجل، فقد تنشر عدة اعلانات لآكن طالما هي شركة ناشئة لم يسمع بها الكثيرون فلن يظهر الاعلان للمهتمين فعلا. احد الحلول لمثل

هذه الأنواع من التحديات هو توظيف المستقلين نظراً لطبيعة المشروع المؤقتة، لكن كيف نصل لهؤلاء؟ يمكن ان نصل اليهم في البحث في منصات العمل الحر والتي توفر مختلف من المهارات التي يمكنك طلبها والتعاقد معها لإنجاز العمل المطلوب بدقة واحترافية، كما توفر هذه المنصات الاستثمارات اللازمة حسب مجال نشاط المؤسسة الناشئة بفضل الخبراء القائمين.<sup>1</sup>

### خلاصة الفصل الاول:

تعدّ المؤسسات الناشئة أحد المحركات الأساسية للنمو الاقتصادي والابتكار حيث شهدت تطوراً ملحوظاً عبر الزمن نتيجة الحاجة إلى حلول جديدة ومبتكرة في مختلف المجالات. وتتميز هذه المؤسسات بخصائص فريدة تميزها عن باقي أشكال المشاريع التقليدية، مثل الاعتماد على التكنولوجيا، والقدرة على التكيف السريع مع متغيرات السوق.

تمر المؤسسات الناشئة بعدة مراحل، بدءاً من الفكرة الأولية وصولاً إلى التوسع والنمو، وتحتاج خلال هذه المراحل إلى مصادر تمويل متنوعة لدعم تطورها، بدءاً من التمويل الذاتي والاستثمارات الخاصة وصولاً إلى التمويل الجماعي ورأس المال المخاطر. ومع ذلك تواجه هذه المؤسسات العديد من التحديات، مثل صعوبة الحصول على التمويل، والمنافسة، والتحديات الإدارية والتنظيمية، مما يستدعي تبني استراتيجيات فعالة لضمان استمراريتها ونجاحها في بيئة الأعمال.

<sup>1</sup> . ولد الصافي عثمان، العربي مصطفى، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر واليات دعمها ومرافقتها، مجلة جامعة بشار الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020، ص 473.

الفصل الثاني: الإطار النظري

و المفاهيمي لتمويل

الجماعي (CorwdFunding)

## تمهيد:

في ظل التغيرات الاقتصادية المتسارعة والاعتماد المتزايد على الحلول التمويلية غير التقليدية، برز تمويل الجماعي كأحد الأساليب الحديثة لدعم المشاريع الناشئة وتمكين رواد الأعمال من تحويل أفكارهم إلى واقع ملموس. يتمثل هذا النموذج في جمع التمويل من عدد كبير من الأفراد عبر منصات إلكترونية متخصصة مما يتيح للمؤسسات الناشئة الحصول على الدعم المالي دون الحاجة إلى اللجوء إلى القروض المصرفية أو المستثمرين التقليديين.

يتميز تمويل الجماعي بمرونته الكبيرة، حيث يسمح لأصحاب المشاريع بعرض أفكارهم مباشرة على الجمهور، مما يعزز التفاعل والمشاركة المجتمعية في دعم الابتكار. كما يساهم في تجاوز العقبات التمويلية التي تواجهها المؤسسات الناشئة، خاصة تلك التي تجد صعوبة في الحصول على تمويل عبر الطرق التقليدية.

ونظرًا لأهميته المتزايدة في دعم الاقتصاد التشاركي وتحفيز ريادة الأعمال، أصبح من الضروري دراسة مختلف جوانب تمويل الجماعي، بما في ذلك مفهومه، مراحلها، وأهميته، بالإضافة إلى استعراض أبرز المنصات التي تتيح هذا النوع من التمويل، وتأثيره على المؤسسات الناشئة واستدامتها في السوق.

## المبحث الأول: عموميات حول التمويل الجماعي

يعد التمويل الجماعي أحد الأساليب الحديثة لجمع الأموال عبر منصات رقمية، حيث يتيح للأفراد والشركات تمويل مشاريعهم من خلال مساهمات جماعية. يهدف هذا المبحث إلى دراسة مفهوم التمويل الجماعي، أنواعه، وأهميته في دعم المشاريع الناشئة والابتكارية.

### المطلب الأول: نشأة وتطور التمويل الجماعي

نستعرض في هذا المطلب نشأة وتطور التمويل الجماعي كما يلي<sup>1</sup>:

إن الأفكار المتعلقة بالتمويل الجماعي ليست حديثة وإنما الجديد فيها شبكة الانترنت والأنظمة المعلوماتية الحديثة المتطورة في الأفكار التي تقوم عليها هذه الآلية في التمويل؛ إذ عرف التمويل الجماعي منذ بداية القرن السابع عشر، في عام 1603، كانت شركة Duch East India أو شركة تمولها الجماهير لتنظيم رحلات خطيرة الى الشرق، وفي عام 1700، منح صندوق القروض الأيرلندية لجوناثان سويفت ائتمانا غير مضمون للفقراء في دبلن بفضل مساهمة المدخرين الصغار، وفي عام 1824، اشترى اكبر من 2000 شخص اسهما في نفق Thames مقابل 50 جنيها استرلينيا للسماح ببناء نفق، أما في عام 1885، تم استخدام التمويل الجماعي لتمويل وضع حرية نيويورك، من خلال التبرع العام لصحيفة نيويورك وورد وجمع اكثر من 100 ألف دولار في 6 اشهر بفضل سخاء التمويل الجماعي، وفي عام 1976، بدأ الدكتور محمد يونس مشروعا طلابيا في بينغلاديش حول امكانية التمويل لذوي الدخل المنخفض ليتم سنة 1990.

ومع التوسع في الانترنت حول العالم، كانت لمنصات التمويل الجماعي تجاربها الأولى حيث في سنة 2005 انطلقت اول منصة على الانترنت اسمها Kiva تركز عملها على إقراض الأفراد لمساعدتهم على اطلاق مشاريعهم الخاصة، تلتها بعد ذلك منصة Prosper في الولايات المتحدة الامريكية، أما في عام 2009 فكان عام التمويل الجماعي بانطلاق المنصة الشهيرة Kickstarter؛

1 . سعودي صلاح الدين، حماني عبد الرؤوف، منصات التمويل الجماعي كآلية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة البحوث الادارية و الاقتصادية، 2020، ص 52 53.

أما في العالم العربي فكانت الانطلاقة في دبي بظهور أول منصة عالمية تقدم تمويلا جماعيا مقابل اسهم اسمها "يورك"، ثم تلتها كل من "نومال" و"أفلامنا" في لبنان، ولكن عام 2012، شهد التمويل الجماعي نمو منصات التمويل الجماعي في جميع أنحاء العالم، حيث تم جمع 7.2 مليار دولار في جميع أنحاء العالم و800 منصة على الانترنت لذلك منذ عام 2014 بدأ تنظيم منصات التمويل الجماعي من أجل تعزيز تطورها في بيئة امنة لمختلف الاطراف.

### المطلب الثاني: تعريف التمويل الجماعي

**التعريف الأول:** الكلمة الإنجليزية 'CrowdFunding' التي تتكون من جزئين 'Corwd' من الجماعي مما يعني الجماهير، 'Fundung' بمعنى التمويل، يتبين هذا أن هذا التمويل الجماعي أو التمويل التشاركي هو طريقة لتمويل الافتراضي تسمح لك بجمع الأموال من الجمهور عبر الانترنت من اجل تمويل مشروع أو جمعية أو شركة ناشئة من خلال استدعاء عدد كبير من المساهمين والإطلاع على موقع ويب دون مساعدة الوسطاء الماليين التقليديين<sup>1</sup>.

**التعريف الثاني:** يعرف البنك الدولي بأنه وسيلة "وسيلة ممكنة عبر الانترنت للشركات أو المؤسسات الأخرى لجمع الأموال- تتراوح قيمتها عادة من حوالي ألف دولار الى مليون دولار أمريكي- في شكل تبرعات أو استثمارات من عدة أفراد<sup>2</sup>.

**التعريف الثالث:** يمكن تعريف التمويل الجماعي على أنه: " عملية تمويل جماعية وتعاونية من خلال منصة تجمع بين المستثمرين وأصحاب المشروعات الذين هم بحاجة لتمويل مشروعاته، تستهدف هذه الخدمة بشكل أساسي قطاع المشاريع الصغيرة والناشئة حيث يتم عرض مشاريع من قبل أصحابها عبر منصات التمويل الجماعي ليقوم المستثمرون باختيار

<sup>1</sup>. زعيمي رمزي، بن مالك سارة، منصات التمويل الجماعي: بين النظري والتطبيق كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية، مجلة الاقتصاد وإدارة الاعمال، المجلد 70، العدد 01، 2023، ص 43.

<sup>2</sup>. خلفاوي بسمة، أيت محمد، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارة، المجلد 02، العدد02، 2022، ص238.

المشروع الذي يلبي توقعاتهم، ويحصل الممولون على مكافأة أو فائدة أو نسبة من أرباح المشروع.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: أنواع وأهمية التمويل الجماعي

مع تطور التكنولوجيا وازدياد الحاجة إلى مصادر تمويل بديلة، أصبح التمويل الجماعي أداة فعالة لدعم المشاريع الناشئة والأعمال الإبداعية. وتتنوع أساليبه بين التبرعات والاستثمارات والمكافآت مما يتيح فرصًا أوسع للابتكار والنمو وسنتطرق في هذا المطلب إلى أنواع التمويل الجماعي وكذا أهميته بالنسبة للنمو المشاريع و دعم لمؤسسات الناشئة.

#### أولاً : أنواع التمويل الجماعي

يمكن تصنيف التمويل الجماعي إلى أربع أنواع تتوافق حسب الأهداف التي تسعى إليها منصات التمويل ونتطرق إليها على النحو التالي:

أ- **التمويل القائم على الهبات (التبرعات):** والذي يتم فيه تشجيع الأشخاص على التبرع بالمال لتمويل المشروعات الإبداعية، والمشروعات ذات الطابع التعليمي أو الثقافي أو الإجتماعي الخيري، وعليه غالباً ما يتم الحصول على هذا التمويل من طرف منظمات غير الربحية أو المؤسسات الخيرية التي ترمي إلى مساعدة الأفراد لإقامة مشاريعهم دون تلقي عائد مالي يذكر؛

ب- **التمويل القائم على المكافآت:** يعتبر هذا النوع تقنية مبتكرة بشكل خاص في أدوات تمويل المشروعات وأسلوب مميز لبدء أعمال وأشغال المؤسسات الناشئة، وقد بات أكثر أشكال التمويل الجماعي شعبية، فهو قائم على المكافأة لفتح للأشخاص المساهمة والمشاركة

<sup>1</sup> .بوغيب امنة، جقريف علي، دور منصات التمويل الجماعي القائمة على الحقوق الملكية كأداة مبتكرة في التمويل المؤسسات الناشئة-تجربة الولايات المتحدة الأمريكية، مجلة آراء للدراسة الاقتصادية والإدارية، المجلد 02، العدد 02، 2022، ص 213.

في المشروعات الحصول على عوائد مالية. وقد يكون شكل المكافأة غير ملموس كعشاء مع المبدعين أو شيء بسيط مثل بطاقة شكر<sup>1</sup>؛

ت- التمويل الجماعي القائم على فكرة جمع الأموال وتقديمها في شكل قروض: في إطار هذا النوع من التمويل الجماعي تقوم منصات التمويل الجماعي المتخصصة في جمع الاموال من الأفراد ومن ثم يتلقى أصحاب المشروعات المؤهلة للتمويل التمويل اللازم لمشروعاتهم في شكل قروض بفوائد أو بدون فوائد؛

حيث توجد بعض منصات التمويل الجماعي التي تقدم بعض القروض بدون فوائد لأصحاب تلك المشروعات المؤهلة للحصول على التمويل من خلال تلك المنصات. وقد تتميز بعض هذه القروض الممنوحة لأصحاب تلك المشروعات ببعض الخصائص التي تجعل من هذه القروض تختلف من حيث خصائصها عن القروض التقليدية، ولا سيما منها الخصائص المتعلقة بأساليب تسديد الأقساط القروض، حيث لا يبدأ أصحاب المشروعات في التسديد إلا إذا بدأت تلك المشروعات في تحقيق الإيرادات أو الأرباح الكافية؛

ث- التمويل الجماعي القائم على فكرة جمع الأموال وتقديمها في شكل استثمارات في حقوق ملكية: ضمن هذا النوع من التمويل الجماعي يتم تمويل المشروعات المؤهلة للحصول على التمويل من خلال جمع الأموال اللازمة على شكل عملية اكتتاب للأسهم والحصص الاجتماعية الممثلة لرأس مال تلك المشروعات، وبذلك يكون لحاملي هذه الاسهم حقوق مشاركة في ادارة وتسيير ورقابة تلك المشروعات<sup>2</sup>؛

1 . شوقي جباري، التمويل الجماعي بديل فعال لتمويل الشركات الناشئة دراسة تحليلية للتجربة الفرنسية (2021)- (2015)، مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية، المجلد6، العدد2، 2022، ص 268.

2 . عمران عبد الحكيم، فريد مصطفى، منصات التمويل الجماعي كالية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطنة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية، مجلة الاجتهاد القانونية والاقتصادية، المجلد07، العدد01، 2018، ص296.

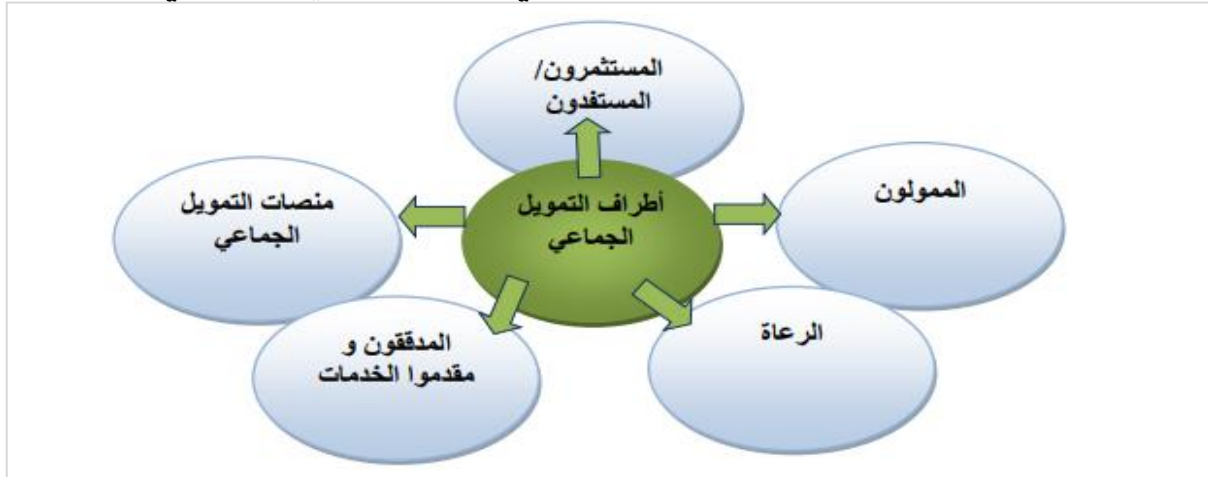
## ثانيا: أهمية التمويل الجماعي

- تتيح منصات التمويل الجماعي فرصة لعدد كبير من الأشخاص للإستثمار بمبالغ مهما قلت قيمتها؛
- أهداف التمويل الجماعي أوسع من الأهداف الاقتصادية للتمويل حيث تكون لها أهداف انسانية واجتماعية وبيئة؛
- إمكانية الوصول الى قدر كبير من الافراد والمستثمرين؛
- سهولة الوصول للتمويل الجماعي سواء من ناحية الإجراءات أو من ناحية المدة المستغرقة للوصول الى المستثمرين؛
- سد فجوة الاحتياج التمويلي وفرص الحصول على مصادر تمويلية<sup>1</sup>.

## المطلب الرابع: الأطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي

تحتاج منصات التمويل إلى عدد من الأطراف الفاعلة لكي تتجح في أداء مهامها بالشكل المطلوب كما موضح في المخطط الآتي:

### الشكل رقم(02): الاطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي



**المصدر:** مرابط عبد الجليل، عبد الهادي مختار، منصات التمويل الجماعي آلية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة إلى حالة منصة شريكي، مجلة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة، المجلد 7، العدد2، 2024، ص320.

<sup>1</sup> . خدير نسيم، مزيان أمينة، منصات التمويل الجماعي في الجزائر كأحد بدائل تمويل المقاولاتية، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد08، عدد02، 2024، ص 222.

يمثل الشكل تصوراً تكاملياً لأطراف التمويل الجماعي، حيث يظهر أن هذا النوع من التمويل يقوم على منظومة مترابطة من خمسة عناصر رئيسية لكل منها دور محوري في نجاح العملية التمويلية، في مركز المنظومة نجد "أطراف التمويل الجماعي"، وتحيط به خمس جهات فاعلة؛

أولها المستثمرون أو المستفيدون الذين يطرحون المشاريع أو يساهمون فيها، يليهم الممولون وهم الأفراد أو الجهات التي تقدم الأموال لدعم هذه المشاريع، كما يلعب الرعاة دوراً ترويجياً وتعزيزياً من خلال تقديم الدعم المعنوي والمهني للمشاريع؛

ومن جهة أخرى، توجد منصات التمويل الجماعي التي تمثل الوسيط التكنولوجي الذي يجمع الأطراف كافة ويوفر بيئة رقمية آمنة وشفافة لعرض المشاريع وتحصيل التمويل، وأخيراً هناك المدققون ومقدمو الخدمات الذين يساهمون في ضمان النزاهة والشفافية من خلال تقديم الدعم المالي والقانوني والفني، يوضح هذا النموذج أن التمويل الجماعي لا يقتصر على العلاقة المباشرة بين صاحب المشروع والممول بل يعتمد على بيئة متكاملة تشجع على التعاون والثقة وتدعم الابتكار.

## المبحث الثاني: تجارب وخطوات التمويل الجماعي وتحدياته وفرصه المستقبلية

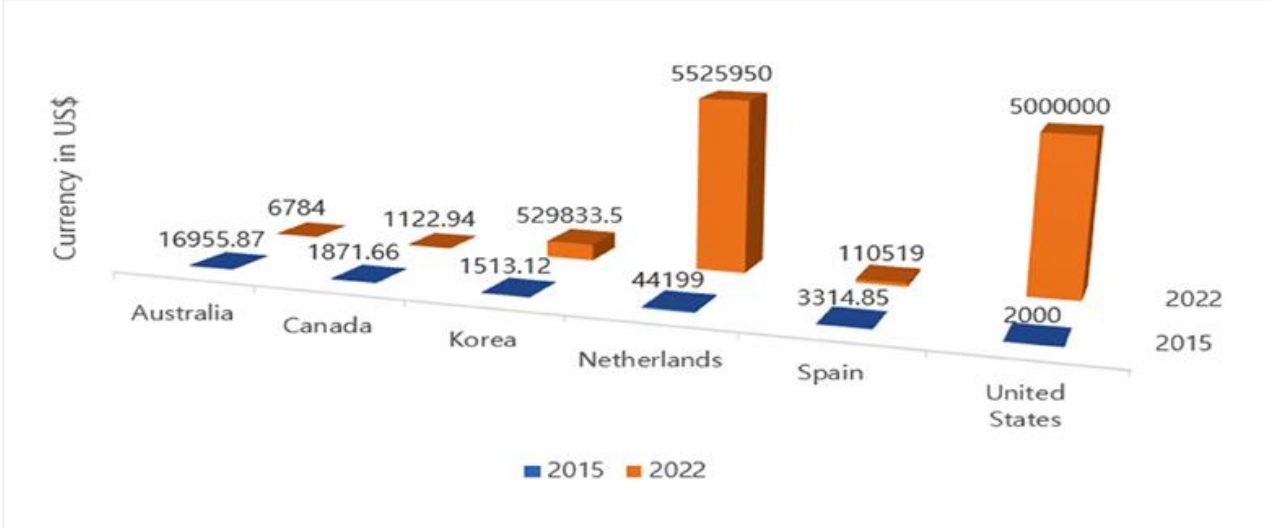
### المطلب الأول: التجارب العالمية في مجال التمويل الجماعي

يشهد حجم التمويل الجماعي عبر العالم نمواً مرتفعاً خلال السنوات الأخيرة، حيث وصل إلى 34.4 مليار دولار سنة 2015 بعدما كان 2.7 مليون دولار فقط سنة 2012، ومن المتوقع أن يفوق 300 مليار دولار سنة 2025.

ويوزع هذا الحجم المحقق من التمويل عبر العالم بأحجام مختلفة يوضحها الشكل

التالي:

الشكل رقم(03): توزيع الاستثمار في التمويل الجماعي بين مختلف الدول بين عامي 2022 و 2015



Source: Mukitul Hoque, **Crowdfunding for innovation: a comprehensive empirical review**, Future Business Journal, vol 10, No 01,2024,p12.

يمثل الرسم البياني مقارنة بين حدود الاستثمار في التمويل الجماعي، حيث تبرز هولندا والولايات المتحدة كأكبر الأسواق في 2022 بحدود استثمار تبلغ 5,525,950 دولار و5,000,000 دولار على التوالي، محقتين نمواً هائلاً مقارنة بعام 2015 (44,199 دولار و2,000 دولار)؛

كما شهدت كوريا وإسبانيا ارتفاعاً ملحوظاً في حدود الاستثمار المسموح بها، حيث بلغت في كوريا 529833,5 دولار في 2022 مقابل 1,513.12 دولار في 2015، وفي إسبانيا 110,519 دولار في 2022 مقابل 3,314.85 دولار في 2015؛

أما أستراليا وكندا فسجلتا ارتفاعاً متواضعاً نسبياً، إذ وصلت في أستراليا إلى 16,955.87 دولار في 2015 مقابل 6784 دولار في 2022، وفي كندا إلى 1871,66 دولار في 2015 مقابل 1122,94 دولار في 2022؛

هذه الأرقام تعكس التطور السريع في تنظيم التمويل الجماعي عالمياً والاتجاه نحو تحرير هذا القطاع خاصة في الولايات المتحدة وهولندا.

## المطلب الثاني: خطوات التمويل الجماعي

تمر عملية تمويل المشروعات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال المنصات المتخصصة في التمويل الجماعي بجملة من الخطوات والمراحل. ويمكن تقسيم هذه المراحل الى ما يلي<sup>1</sup>:

### 1- اعداد المشروع المراد تمويله:

تعد المشروعات الجيدة شرطا ضروريا، لكن جودة نقلها عبر المنصات والشبكات الاجتماعية هي امر حاسم لضمان نجاح جمع الاموال في التمويل الجماعي وبالتالي يستوجب على صاحب المشروع تقديمه بطريقة أكثر جاذبية وفقا لمعايير الانترنت، كما ان المعلومات المقدمة يجب ان تجيب على توقعات الممولين للتمكن من تقييم المشروع بالإضافة الى الاجابة على مجموعة من الأسئلة: لماذا هذا المشروع؟ ماهي أهميته؟ ماهي مؤهلات وكفاءة صاحب المشروع؟ ماهو المبلغ المراد جمعه وفيما يستعمل؟ ماهو العائد عن الاستثمار؟

وعليه يستطيع صاحب المشروع الاجابة عن هذه الأسئلة من خلال عرض فيديو للمشروع والذي هو بمثابة ميزة اضافية لضمان نجاح تمويله؛

### 2- ايداع الملف على المنصة:

وفقا للصيغة التي تفرضها كل منصة يتم تقديم المشروع لفريق العمل القائم على تطوير المنصة، كما انا هذه الاخيرة تضع جميع المعلومات المتعلقة بها، بالتالي تكون هذه المنصة وسيط بين المستثمرين وأصحاب المشروعات، كما ان قبول او رفض المشروع يكون بناءا على بعض المبادئ المقننة من طرف مسيري المنصة، أيضا تزداد فرص نجاح المشروع في حالة امتلاك صاحبه لشبكات اتصال شخصية منذ بداية العملية؛

1 . صخري عبد الوهاب، نحو تعزيز تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال التمويل الجماعي وإقراض النظير للنظير، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد18، العدد 28، 2022، ص 326.

### 3- اختيار المشروع:

بعد الموافقة على المشروع من طرف المنصة، يجب عليه وضع صفحة مخصصة تضمن جميع محتوياته، فيديو عرض المشروع، مخطط الأعمال سيرة ذاتية لفريق المشروع ويكون ذلك قبل حملة جمع الاموال للمشروع المراد تمويله، بعد ذلك تصل اشعارات لأعضاء المنصة بوجود مشروع جديد، يستطيع المسجلون فقط الوصول إليه كما يمكنهم طرح بعض الاسئلة الاضافية التي يجب على صاحب المشروع الإجابة عليها بصورة مفصلة وسريعة، تبقى المشروعات المعروضة على المنصة ثلاثة اشهر، وبعد انقضاء الاجال تحذف هذه المشروعات بطريقة تلقائية سواء تم تمويلها أم لا؛

### 4- تمويل المشروع:

تقوم منصات التمويل الجماعي من خلال شبكات الانترنت بجمع الاموال لتمويل المشروعات المؤهلة ويكون ذلك من خلال اتاحة الفرص لعدد كبير من الاشخاص لتقديم مساهماتهم المالية لهذه المشروعات وذلك بما يتناسب مع أنواع التمويل الجماعي الموجودة على هذه المنصات، مع العلم ان الطريقة جمع الاموال تكون إما بطريقة كل المبلغ أو لا شيئ أو طريقة جمع الاموال مهما كانت قيمتها؛

### 5- متابعة المشروع:

بعد جمع الاموال، يبدأ صاحب المشروع في تجسيده، ويلزم بإرسال تقارير دورة للمنصة، ثم تبدأ عملية المكافأة المساهمين في المشروع حسب اسلوب التمويل الجماعي المختار، وطريقة التسديد المتفق عليها وقت قبول المشروع على المنصة.

### المطلب الثالث: التحديات التي تواجه التمويل الجماعي

يُعدّ التمويل الجماعي Crowdfunding من الأدوات المالية الحديثة التي تتيح للأفراد والشركات الصغيرة جمع الأموال عبر الإنترنت لدعم مشاريعهم. وعلى الرغم من الانتشار الواسع لهذا النموذج، إلا أنه يواجه تحديات متعددة تؤثر على فاعليته واستدامته ونذكر منها النقاط التالية<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> . فارس طارق وآخرون، التمويل الجماعي الاسلامي كألية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية: الفرص والتحديات، مجلة البحوث الادارية والاقتصادية، 2021، ص57.

## 1- المخاطر القانونية

تشكل المخاطر القانونية تحديا بارزا اماما التمويل الجماعي، حيث قد يواجه المقترضين مشكلة عد التاكيد بشأن الحقوق والالتزامات تجاه الاطراف المعنية في ظل غياب اطار قانوني يحكم هذه الانشطة، فيزداد هذا الخطر اذا لم تفصح منصفه التمويل الجماعي عن معلومات دقيقة عن الخدمات وعن الحقوق والالتزامات التعاقدية التي تنطبق علي الاطراف المعنية، كما أن اللوائح التنظيمية تختلف بين الدول، مما يجعل من الصعب على بعض المشاريع التوسع عالمياً؛

## 2- تحديات الاحتيال وفقدان الثقة

يشكل الاحتيال واحد من ابرز التحديات في التمويل الجماعي نظرا لكون التمويل الجماعي في جوهره مبني علي الثقة، ومن ابرز الحالات المشهورة عن الاحتيال في التمويل الجماعي حدثت في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث جمعت شركة تدعى Ascenergy 5 ملايين دولار من منصات التمويل الجماعي، وقد انفق المؤسسون حوالي 1.2 مليون امريكي علي مواد غير تجارية، هذا الموقف كشف عن المخاطر العالية التي يتعرض لها المستثمرون في التمويل الجماعي مقارنة بالشركات الاستثمارية التقليدية؛

## 3- تحديات الجوانب التنظيمية للتمويل الجماعي

تمثل الجوانب التنظيمية للتمويل الجماعي ابرز التحديات التي تواجهه خاصة في الدول العربية، فقد وضعت هيئة الاوراق المالية والبورصات الامريكية (SEC) مبادئ تنظيمية بشأن التمويل الجماعي والتي تغطي اربع نقاط رئيسية، حد التمويل الجماعي الخلفية المالية للمستثمر، دور الوسطاء واهلية الاستثمار؛

## 4- ضعف الثقافة المالية اتجاه منصات التمويل الجماعي

تلعب الثقافة المالية دورا هاما في تعزيز الشمول المالي بشكل عام حيث هناك العديد من الدراسات والتقارير الدولية بينت ان التثقيف المالي يلعب دورا مهما في تحسين فرص وصول ذوي الدخل المنخفض الي التمويل، ومن هنا تبرز اهمية ادراج التثقيف المالي لشركات التمويل الجماعي ضمن برنامج الجهات التنظيمية في الدول العربية خاصة اذا ما ارادت انتشار هذه الشركات بالشكل المأمول، أي تعزيز وعي الجمهور بمنصات التمويل

الجماعي جنباً إلى جنب مع البرامج والخطط الوطنية المتعلقة بالتنقيف المالي للمؤسسات المالية التقليدية<sup>1</sup>

### المطلب الرابع: الفرص المستقبلية لتطوير التمويل الجماعي

مع تطور التكنولوجيا المالية وتزايد الاهتمام بريادة الأعمال، يبرز التمويل الجماعي كأداة فعالة ومبتكرة لدعم المشاريع الناشئة والمبادرات الفردية. ورغم النجاحات التي حققتها العديد من المنصات، لا يزال هذا النمط من التمويل يحمل في طياته فرصاً واعدة للنمو والتطوير

### ويعتمد مستقبل التمويل الجماعي على عوامل عديدة من بينها مايلي<sup>2</sup>:

1- زيادة فرص الحصول على التمويل: إن التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي يجب ان تعمل على زيادة فرص الحصول على التمويل من خلال الوساطة المباشرة بين عدد كبير من الجمهور المهتمين بتمويل المشروعات وأصحاب المشروعات من الافراد أو المؤسسات، أو الجمعيات؛

2- الرفع من مستويات تنفيذ المشروعات ذات الأهداف الخاصة: إن معظم التجارب والتطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي قد جاءت بهدف المساهمة في تنفيذ بعض الأفكار للمشروعات ذات الأهداف المشتركة، سواء كمشروعات ذات أهداف تربوية، أو كمشروعات ذات طابع إنساني واجتماعي فيجب عليها ان ترفع في هذا المستوي من المشروعات؛

3- تحسين البيئة التنظيمية وتوسيع الوعي المجتمعي، وتطوير البنية التحتية الرقمية، بما يعزز من قدرته على تلبية احتياجات السوق وتمكين الفئات غير المستفيدة من التمويل التشاركي باستفادة منه.

<sup>1</sup> . فارس طارق واخرون، مرجع سابق، ص58.

<sup>2</sup> . عمران عبد الحكيم، فريد 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: 70، العدد7، 2018، ص294.

## خلاصة الفصل الثاني:

ما يمكن استخلاصه من خلال هذا الفصل الذي تناولنا فيه الاطار النظري والمفاهيمي للتمويل الجماعي اتضح لنا ان التمويل الجماعي أحد الابتكارات المالية الحديثة التي غيرت قواعد اللعبة في مجال تمويل المشاريع خاصة الناشئة منها، فقد نشأ هذا المفهوم استجابة للتحديات التي تواجه رواد الأعمال في الحصول على تمويل تقليدي، وتطور بفضل التقدم التكنولوجي وظهور منصات إلكترونية متخصصة؛

يتنوع التمويل الجماعي إلى عدة أنواع منها: ما يكون مقابل مكافأة، أو تبرعات، أو أسهم، أو حتى قروض، وكل نوع يلبي فئة معينة من المشاريع والممولين، وقد ساهم هذا التنوع في تعزيز أهمية التمويل الجماعي كوسيلة ديمقراطية وعصرية لتجميع الموارد المالية، كما يلعب عدة أطراف دوراً محورياً في هذا النظام، مثل أصحاب المشاريع، والممولين، والمنصات الوسيطة التي توفر بيئة آمنة وشفافة للتفاعل بين الطرفين؛

أظهرت التجارب العالمية أن التمويل الجماعي يمكن أن يكون أداة فعالة لتحقيق النمو والابتكار، شريطة اتباع خطوات مدروسة والتغلب على تحديات متنوعة مثل ضعف الثقة، المشاكل القانونية، وضعف الوعي العام. ورغم هذه العقبات، يظل التمويل الجماعي فرصة واعدة لتوسيع قاعدة التمويل خاصة في الاقتصاديات الناشئة شريطة تطوير الأطر التنظيمية وزيادة الوعي بفوائده وإمكاناته.

الفصل الثالث: دراسة حالة

منصات التمويل

الجماعي (Crowdfunding)

## تمهيد

ادى تطور تكنولوجيا المعلومات وانتشار استخدام الإنترنت إلى ظهور نماذج تمويل بديلة من أبرزها التمويل الجماعي عبر المنصات الرقمية، وقد أصبح هذا النمط من التمويل ركيزة أساسية لدعم المشاريع الناشئة وتمكين رواد الأعمال من تجاوز عقبات التمويل التقليدي؛

وانطلاقاً من هذا التمهيد سيتم تسليط الضوء في هذا الفصل على ثلاث منصات رائدة في مجال التمويل الجماعي كما يلي :

- منصة Kickstarter؛

- منصة Wised؛

- منصة Beehive.

حيث سنقوم بدراسة نشأتها، وآليات عملها، وأثرها على بيئة ريادة الأعمال، إلى جانب عرض بعض الإحصائيات التي تعكس أدائها ونجاحها في دعم الابتكار والمشاريع.

## المبحث الأول: منصة Kickstarter كمثال لتمويل الجماعي

تعد منصة Kickstarter واحدة من أبرز وأشهر منصات التمويل الجماعي في العالم، حيث فتحت الباب أمام ملايين المبدعين ورواد الأعمال لتحقيق أفكارهم ومشاريعهم من خلال دعم التمويل الجماعي في هذا المبحث نستعرض بالتفصيل نشأة المنصة وآلية عملها، بالإضافة إلى أثرها في مجال ريادة الأعمال.

### المطلب الأول: تعريف المنصة Kickstarter ونشأتها

#### أولاً : تعريف منصة Kickstarter

منصة Kickstarter هي عبارة عن موقع إلكتروني أمريكي، يهدف إلى تبادل المنافع بين الأشخاص المبدعين وربطهم مع العالم الخارجي وتعتمد المنصة على التمويل الجماعي وتتركز مهمة المنصة المعلنة على المساعدة في إحياء المشاريع المختلفة<sup>1</sup>؛ وتعد أكبر منصة تمويل جماعي قائم على المكافأة في العالم لتمويل مختلف المشروعات مثل الأفلام والموسيقى والعروض المسرحية والقصص المصورة والصحافة وألعاب الفيديو والتكنولوجيا والنشر والمشاريع المتعلقة بالتجهيزات الغذائية والمطاعم، وهي متاحة للداعمين في العديد من البلدان؛

ويحصل الأشخاص الذين يدعمون مشاريع Kickstarter على مكافآت ملموسة وخبرات خاصة مقابل تمويلهم. ومقابل عملها في إدارة عملية التمويل بين المانحين والمستهدفين تفرض Kickstarter رسوماً 5% على المبلغ الاجمالي للأموال التي يتم جمعها.<sup>2</sup>

#### ثانياً: نشأة منصة Kickstarte

1. رميساء نجاه مواسيم، سومية بالغنو، التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة Kickstarter نموذجاً، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المركز الجامعي أفلو، الجزائر، المجلد 04، العدد 01، 2022، ص77.

2. مها مزهر محسن الربيعي، دور التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي لـ MSMEs دراسة تحليلية في منصات التمويل الجماعي المالي، (اطروحة دكتوراء غير منشورة)، قسم ادارة الاعمال، كلية الاقتصاد، جامعة تكريت، العراق، 2023، ص123.

تم إطلاق Kickstarter في 28 أبريل 2009 في مدينة نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية، من ثلاثة أشخاص مؤسسين؛  
تشارلز أدلر: وهو أحد المؤسسي Kickstarter شغل تشارلز منصب رئيس التصميم في Kickstarter حتى خريف 2013؛  
ويبري تشين: وهو فنان وأحد المؤسسين لمنصة Kickstarter شغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة حتى عام 2013 ثم عاد إلى المنصب عام 2017 حتى مارس 2019؛  
يانسي ستريكلر: وهو ثالث مؤسس لمنصة Kickstarter شغل يانسي منصب رئيس المجتمع في Kickstarter ورئيس الاتصالات التنفيذي من عام 2014 إلى 2017؛  
جاءت فكرة المنصة استجابةً لحاجة المبدعين والفنانين إلى وسيلة غير تقليدية لتمويل مشاريعهم، بعيداً عن القيود التي تفرضها البنوك أو المستثمرون التقليديون<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: آلية عمل منصة Kickstarter ومهامها

تُشكل منصة Kickstarter مساحة تفاعلية تجمع بين المبدعين والداعمين، حيث تسير العملية وفق نظام منظم يضمن الشفافية وتحفيز الابتكار مما يجعلها أداة فعالة لإطلاق المشاريع الإبداعية؛

ولتوضيح أكثر سنتطرق إلى آلية عملها وأهدافها المرسومة فيما يلي:

### أولاً: آلية عمل منصة Kickstarter<sup>2</sup>:

#### 1. يجب أن تخلق المشاريع شيئاً لمشاركته مع الآخرين

يمكن استخدام Kickstarter لإنشاء جميع أنواع الأشياء: الفن والأدوات والأحداث والمساحات والأفكار والتجارب. لكن كل مشروع يحتاج إلى خطة لإنشاء شيء ما ومشاركته مع العالم. في مرحلة ما ، يجب أن يكون المبدع قادراً على القول: "لقد انتهى- هذا ما أنشأناه- استمتع"؛

#### 2. يجب أن تكون المشاريع والإحصاءات الداعمة صادقة ومعرضة بوضوح

1. منصة Kickstarter، نشأة المنصة، <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>، تاريخ الزيارة 2025/04/06.

2. منصة Kickstarter، آليات العمل، <https://www.kickstarter.com/rules?ref=global-footer>، تاريخ الزيارة 2025/04/05.

لا يمكن للمشاريع تضليل الناس أو تحريف الحقائق، يجب أن يكون المبدعون صريحين بشأن ما يخططون لإنجازه وكيف يخططون للقيام بذلك، عندما يتضمن المشروع تصنيع وتوزيع شيء معقد مثل أداة، فإننا نطلب من المشاريع أن تظهر للداعمين نموذجاً أولياً لما يصنعونه، ونحظر استخدام الصور المضللة، ويجب على المبدعين عدم تحريف عدد الداعمين أو المبالغ المتعهد بها لمشاريعهم أو تضخيمها بشكل مصطنع؛

### 3. يجب أن يعكس عرض النموذج الأولي الحالة الحالية للمنتج

يجب ألا يتضمن أي CGI أو مؤثرات خاصة لإظهار الوظائف غير الموجودة بعد، إذا كان المشروع يتطلب تكامل البرامج والأجهزة، يطلب من المبدعين إظهار هذه الوظيفة وأي تبعية بوضوح، أو الكشف عن أنها لم يتم تطويرها بعد؛

### 4. تضمن الصور المضللة عروضاً واقعية

صوراً أو مقاطع فيديو معدلة بشكل كبير أو تم التلاعب بها يمكن أن تعطي للداعمين انطباعاً خاطئاً عن المرحلة الحالية من تطوير المنتج؛

### 5. سمح في بعض المواقف بالمشاريع التي تطور تقنية الذكاء الاصطناعي (الذكاء الاصطناعي) أو بما في ذلك المحتوى الذي تم إنشاؤه بواسطة الذكاء الاصطناعي

طالما أن المنشئ يتسم بالشفافية بشأن كيفية استخدامه ويساهم في الإبداع في المشروع يمكن العثور على سياق إضافي حول قواعدها حول استخدام الذكاء الاصطناعي وتطويره؛

### 6. يجب إبلاغ الداعمين بالتحديثات على فترات منتظمة

لإبلاغ التقدم المحرز في العمل بأمانة؛

### 7. لا يمكن للمشاريع جمع التبرعات للأعمال الخيرية

في حين أن المنظمات غير الربحية مرحب بها لاطلاق مشاريع kickstarter ، لا يمكن للمشاريع أن تعد بجمع الأموال للتبرع لمؤسسة خيرية أو قضية. يجب أن تذهب الأموال التي يتم جمعها على Kickstarter لتسهيل المشروع الذي حدده المنشئ في صفحة المشروع؛

### 8. لا يمكن للمشاريع تقديم حقوق الملك

لا يسمح بالاستثمار على Kickstarter لا يمكن للمشاريع تقديم حوافز مثل حقوق الملكية أو مشاركة الإيرادات أو فرص الاستثمار؛

## 9. لا يمكن أن تتضمن المشاريع عناصر محظورة

مشاريع غير قانونية، اغذية ومشروبات الطاقة، مخدرات، أسلحة، مشاريع تروج للتعصب والتمييز، أي عنصر يدعي تشخيص مرض... الخ

### ثانياً: مهام منصة Kickstarter

تتمثل مهام منصة Kickstarter في النقاط التالية<sup>1</sup>:

#### 1. تعزيز المنفعة العامة

في عام 2015، أعادت Kickstarter هيكلتها نفسها لتصبح شركة ذات منفعة عامة Benefit Corporation، مما يعني التزامها قانونياً بمهمتها وقيمها، وليس فقط بتحقيق الأرباح؛

#### 2. دعم الإبداع والابتكار

تسعى المنصة إلى مساعدة المشاريع الإبداعية والمبتكرين من تنفيذ أفكارهم بدون الحاجة إلى التمويل التقليدي، مما يشجع على التنوع والابتكار في الإنتاج الثقافي والتكنولوجي؛

#### 3. تعزيز التمويل المجتمعي

تروج Kickstarter لفكرة التمويل من "الجمهور إلى الجمهور"، حيث يحصل المشروع على الدعم المالي من الأشخاص المهتمين به، مما يخلق علاقة مباشرة بين صانع الفكرة والداعم؛

#### 4. تمكين المشاريع الناشئة

تساعد المنصة رواد الأعمال على إطلاق منتجاتهم واختبار مدى تقبل السوق لها، وهو ما يساهم في تقليل المخاطر المرتبطة بريادة الأعمال؛

#### 5. توفير منصة تسويقية مبكرة

بالإضافة إلى جمع التمويل، توفر المنصة أداة قوية للتسويق المسبق، حيث يمكن لصاحب المشروع التفاعل مع الجمهور وبناء مجتمع داعم حول فكرته قبل إطلاق المنتج في السوق؛

<sup>1</sup> . منصة Kickstarter، مهام منصة Kickstarter، <https://www.kickstarter.com/about>، تاريخ الزيارة

## 6. تحقيق الشفافية والمساءلة

- من خلال سياسة "الكل أو لا شيء"، تُشجع المنصة أصحاب المشاريع على تحديد أهداف دقيقة وخطط واضحة، مما يعزز الثقة لدى الممولين ويقلل من المخاطر المحتملة؛
- المطلب الثالث: تأثير Kickstarter على رواد الاعمال والمشروعات الناشئة**
- تساهم منصة Kickstarter في إحداث تحوّل جذري في تمويل المشاريع الناشئة، ويمكن تلخيص تأثير المنصة في عدة عناصر رئيسية كما يلي:
- توفير التمويل المناسب للمؤسسات الناشئة ذات الافكار المبتكرة بأسرع وقت وبأقل تكلفة ممكنة؛
  - اثبات جدوى أفكارها، بالإضافة الى توفير تسويق للفكرة من خلال عرض المشروع الناشئ في السوق وجذب المستثمرين له دون ان يستغرق الامر وقت أطول<sup>1</sup>؛
  - مخاطرة قليلة، لكن يجب الوفاء بالمكافأة التي يعلن عنها عنها الممولون<sup>2</sup>، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات الشركات الناشئة في الحصول على قرض، لأنها تعتبر شديدة الخطورة عند النظر اليها من خلال عدسة الإتمان وتقييم المخاطر للبنوك<sup>3</sup>، هذا ما يؤثر على رواد الأعمال الى الاتجاه لتعامل مع منصة Kickstarter؛
  - تعتبر هذه المنصة أكثر سهولة من ناحية الاجراءات مقارنة بطرق التمويل التقليدية مما يؤثر على حتمية رواد الاعمال الى اللجوء إليها بما يضمن لها زيادة في تمويل عدد المشاريع الناشئة؛
  - أصبح Kickstarter أكثر المنصات كفاءة وتأثير بحيث يتيح للأشخاص المبدعين إنشاء التمويل تتجاوز الطرق التقليدية للاستثمار.

1 . رميساء مجاة مواسيم، سومية بلغنو، مرجع سبق ذكره، ص80.

2 . مرجع نفسه، ص 76.

3 . أسماء باللعما، التمويل الجماعي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة- إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، المجلد05، العدد 02، 2020، ص07.

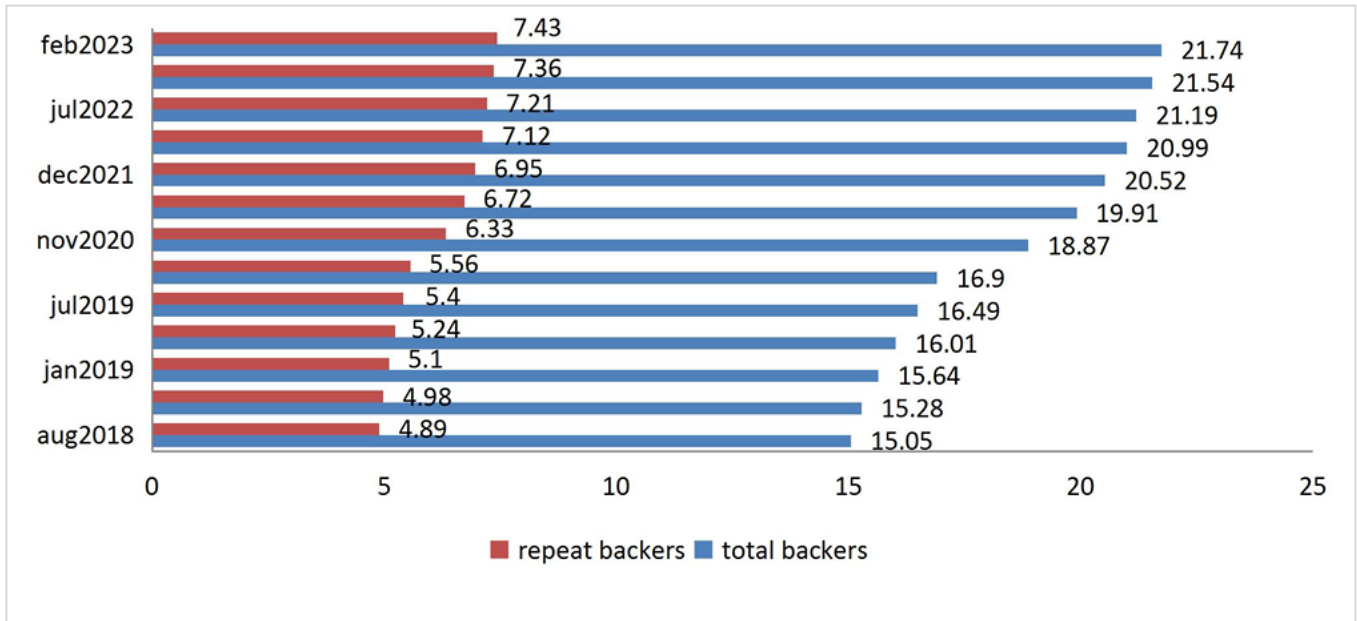
### المطلب الرابع: حصيلة المشاريع الممولة من طرف منصة Kickstarter

تشكل الحصيلة العامة للمشاريع التي تم تمويلها عبر منصة Kickstarter مؤشراً مهماً لمدى فاعلية هذا النموذج التمويلي في دعم الابتكار والإبداع، فمن خلال تتبع عدد المشاريع الممولة ونسبة النجاح في الوصول إلى الأهداف المالية، يمكن فهم دور المنصة في تمكين رواد الأعمال والمبدعين من تنفيذ أفكارهم وتحقيق مشاريعهم على أرض الواقع.

#### أولاً: إحصائيات Kickstarter نظرة عامة على المشاريع

شهدت المنصة منذ انطلاقتها نمواً ملحوظاً في عدد المشاريع التي تم عرضها للحصول على التمويل، إلى جانب تزايد عدد المساهمين الذين يدعمون هذه المشاريع بمبالغ متفاوتة. وتبرز بعض المجالات بشكل خاص ضمن قائمة المشاريع الأكثر تمويلًا، مثل التكنولوجيا، الفنون، الألعاب، وتصميم المنتجات.

#### الشكل رقم (04): عدد المستثمرين في المنصة خلال 2018-2023



المصدر : عرجون أنفال، دميري ايمان، دور التمويل الجماعي في دعم رأس مال المخاطر، مذكرة ماستر غير منشورة، قسم علوم التسيير، كلية الاقتصاد، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله، الجزائر 2023، ص22.

يعكس الرسم البياني تصاعداً مستمراً في عدد الداعمين على منصة Kickstarter بين عامي 2018 و2023، فقد ارتفع عدد إجمالي الداعمين من حوالي 15.05 مليون في

أغسطس 2018 إلى 21.74 مليون في فبراير 2023، بزيادة قدرها أكثر من 6 ملايين داعم خلال خمس سنوات؛

وبالمثل شهد عدد الداعمين المتكررين ارتفاعاً من 4.89 مليون إلى 7.43 مليون في نفس الفترة، هذا التزايد يدل على توسع قاعدة المستخدمين، وارتفاع نسبة الداعمين الذين يكررون مساهماتهم، مما يعكس ثقة متزايدة في المنصة واستمرارية تفاعلهم مع المشاريع المعروضة.

### الشكل رقم(05): الاحصائيات الاجمالية لمنصة Kickstarter



المصدر : منصة Kickstarter [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)، تاريخ الزيارة 2025/04/09

وفقاً للإحصائيات الرسمية الصادرة عن منصة Kickstarter، فقد بلغ إجمالي عدد المشاريع التي تم تمويلها بنجاح نحو 276,539 مشروعاً، بإجمالي تمويل يقدر بـ 8,681,405,081 دولاراً، كما بلغ عدد الداعمين أكثر من 24,081,555 شخصاً، قدّموا ما مجموعه 101,529,097 تبرعاً؛

بينما بلغ عدد الداعمين الذين دعموا أكثر من مشروع 8,376,065 داعماً، تظهر هذه الأرقام قدرة المنصة على جذب جمهور واسع من الداعمين والمبدعين، مما يجعلها أداة فعالة في تحفيز الاقتصاد الإبداعي وتطوير المشاريع الناشئة.

كما تلاحظ فروقات بين نسب النجاح بحسب نوع المشروع، حيث تحقق المشاريع ذات الطابع الإبداعي أو الثقافي (مثل الأفلام، الموسيقى، والألعاب) نسب نجاح أعلى مقارنة بالمشاريع التكنولوجية التي غالباً ما تتطلب تمويلاً أكبر ومراحل تطوير أطول.

الجدول رقم(01): الفئات التي تحصل على اكبر عدد من التمويل حتى 2025

Category	Launched Projects	Total Dollars	Successful Dollars	Unsuccessful Dollars	Live Dollars	Live Projects	Success Rate
<b>All</b>	<b>659,019</b>	<b>\$8.67 B</b>	<b>\$7.98 B</b>	<b>\$636 M</b>	<b>\$63 M</b>	<b>3,046</b>	<b>42.14%</b>
Games	95,660	\$2.68 B	\$2.54 B	\$126.79 M	\$12.65 M	680	51.15%
Design	57,959	\$1.82 B	\$1.68 B	\$114.56 M	\$17.86 M	253	43.83%
Technology	57,102	\$1.69 B	\$1.53 B	\$141.84 M	\$19.85 M	264	24.03%
Film & Video	89,238	\$599.39 M	\$507.76 M	\$89.51 M	\$2.13 M	369	38.29%
Publishing	69,610	\$394.02 M	\$362.54 M	\$28.91 M	\$2.57 M	368	39.09%
Music	71,340	\$304.00 M	\$279.24 M	\$23.52 M	\$1.23 M	168	50.47%
Comics	30,981	\$294.20 M	\$280.69 M	\$10.40 M	\$3.11 M	318	67.92%
Fashion	41,426	\$260.05 M	\$229.02 M	\$30.26 M	\$766.75 K	148	31.42%
Art	55,295	\$227.96 M	\$208.50 M	\$18.79 M	\$677.59 K	190	49.13%
Food	36,282	\$218.17 M	\$185.91 M	\$30.63 M	\$1.62 M	140	25.88%
Photography	14,496	\$66.82 M	\$59.47 M	\$7.03 M	\$327.53 K	49	35.73%
Theater	13,545	\$53.07 M	\$47.77 M	\$5.25 M	\$48,554	27	59.70%
Crafts	14,871	\$31.13 M	\$26.55 M	\$4.51 M	\$63,389	56	27.55%
Journalism	6,563	\$22.24 M	\$19.51 M	\$2.73 M	\$13,220	14	23.58%

المصدر: منصة Kickstarter [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)، تاريخ الزيارة 2025/04/07

يظهر الشكل توزيع التمويل حسب الفئات على منصة Kickstarter ، ويكشف عن تفاوت كبير في حجم التمويلات ونسب النجاح بين القطاعات المختلفة من بين 659,019 مشروعًا أُطلق على المنصة، تم تمويل ما قيمته 8.67 مليار دولار، منها 7.98 مليار دولار ذهبت لمشاريع ناجحة، وتتصدر فئة الألعاب Games قائمة الفئات من حيث حجم التمويل، حيث جمعت ما يزيد عن 2.68 مليار دولار، تليها فئة التصميم Design بـ 1.82 مليار دولار، ثم التكنولوجيا Technology بـ 1.69 مليار دولار.

## المبحث الثاني: منصة wiseed كمثال للتمويل الجماعي

مع توسع استخدام التمويل الجماعي كبديل للتمويل التقليدي، ظهرت العديد من المنصات التي تلعب دورًا مهمًا في دعم المشاريع الناشئة، وقد ساهم هذا النموذج في تمكين رواد الأعمال من تجاوز العقبات المالية والانطلاق بأفكارهم نحو التنفيذ، وتُعد منصة wiseed من أبرز هذه المنصات لما تمثله من تجربة رائدة تستحق الدراسة والتحليل

### المطلب الأول: تعريف منصة wiseed ونشأتها

سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق الي تعريف منصة wiseed ونشأتها كما يلي:

#### اولا: تعريف منصة wiseed

تعتبر wiseed منصة فرنسية راسخة للتمويل الجماعي للأسهم، وهي أقدم وأكبر منصة في فرنسا<sup>1</sup>، تم تأسيس المنصة من قبل Nicolas Séres و Thierry Merquiol، لديها فروع في كل من تولوز، باريس، بوردو، وليون والقطاعات التي تمويلها بشكل رئيسي العقارات ثم التحول في مجال الطاقة والصحة والغذاء وايضا التكنولوجيا<sup>2</sup>؛ تضم هذه المنصة 191000 عضو، وتسمح لأعضائها بالاستثمار في الاسهم او السندات بقيمة لا تقل عن 100 يورو، تضمن هذه التكلفة المنخفضة مشاركة ووجود الكثير من المستثمرين علي هذه المنصة، تمكن اعضاءها من المشاركة بنشاط في الاختيار المسبق لشركات الناشئة خلال مرحل ما قبل الاستثمار، والتي تسمى مرحلة التصويت الالكتروني والتي تساعد الاشخاص علي استخراج معلومات حول الشركات التي قد يستثمرون فيها.<sup>3</sup>

<sup>1</sup>. Fabrice Hervé, Armin Schwienbacher, Round-Number Bias in Investment: Evidence from Equity Crowdfunding, Finance, Vol: 39, N°:1, 2018, p 72.

<sup>2</sup> . Thibault CUÉNOUD, et al, **Financement participatif et cocréation de valeur : étude des plateformes françaises, L'économie de plateforme Entrepreneuriat, entreprises et innovation**, n° 73 ,2024 , p101.

<sup>3</sup> . Élodie Manthé, et al, **The equity crowdfunding paradox: when investors do not need the wisdom of the crowd**, Paper presented at the 7th European Conference on Entrepreneurial Finance (ENTFIN), University of Lille, France, June 25–26, 2021.p10.

## ثانياً: نشأة منصة wiseed<sup>1</sup>

يراهن تييري ميركيول ونيكولاس سيريس، اللذان يعملان على دعم الشركات الناشئة داخل حاضنة عامة في تولوز، على الحصول على تمويل جماعي للشركات الناشئة المبتكرة في مرحلة البذور، بعد الدراسة والمشاركة في مشاريع على منصات التبرع اخترعوا التمويل الجماعي للأسهم (الأولى من نوعها في العالم) يُطلق على المشروع اسم wiseed نحن نزرع على شبكة الانترنت، وتم ولادة هذه المنصة في 15 يونيو 2009، إلا أن وتيرة النمو أبطأ من المتوقع من الضروري البحث عن التمويل في حين أن التمويل الجماعي لم يصبح معروفاً بعد ويظل المستثمرين المؤسسين متشككين للغاية يطالبون بمنتجات استثمارية أقل خطورة مع wiseed؛

في 2011 بدأت موجة التمويل الجماعي تتوسع في فرنسا، حدد نيكولا سيريس مكانة من شأنها أن تتحول إلى سوق عملاقة: التمويل الجماعي لمشاريع تطوير حملة تمويل جماعي للعقارات في فرنسا wiseed العقارات على نطاق صغير لتعاون مع فريق من ذوي الخبرة تطلق وتمول مشروعاً في بالما بالقرب من تولوز، من خلال مجتمعها تحت القيادة الثاقبة لفلور بيليرين، وزيرة الشؤون الرقمية آنذاك؛

أطلق فرانسوا هولاند مؤتمر ريادة الأعمال الهدف بسيط بشكل فعال في المناقشات والمقترحات الرامية إلى wiseed تعزيز الاقتصاد الحقيقي وتشجيع رواد الأعمال ويشار كتييري ميركيول المؤسس المشارك وبعد اجتماعات عديدة توصل أصحاب المصلحة إلى نص قانوني متوازن ومبتكر وفريد من نوعه كان سنة 2013 يساهم في مشروع wiseed؛

في 2015 سمي عام الاقلاع، من 9 إلى 30 موظفاً، موزعين بين تولوز وبوردو وباريس وليون، تم جمع أكثر من 25 مليون يورو، نمت الشركة بنسبة 320% من العام السابق اعتبرت من الشركات الفرنسية الخمسين التي حققت معدل نمو مرتفع خلال الفترة 2011-2014

في 2017 تم تجاوز عتبة 100 مليون يورو وبفضل فريق الخبراء وبفضل قادة المشاريع الذين يخلقون الثروة في البلاد 87% منها تأتي من مستثمرين أفراد أصبحت اول

<sup>1</sup> منصة Wiseed، نشأة المنصة، <https://www.wiseed.com/a-propos/notre-mission> ، تاريخ الزيارة

منصة تمويل جماعي تتجاوز 100 مليون يورو تم جمعها رغم تحذير مستشاروها القانونيين من استحالة القيام بذلك؛

في عام 2018، احتفلت wiseed بالذكرى السنوية العاشرة لتأسيسها، وهي الأولى من نوعها في العالم لجميع منصات الاستثمار مجتمعة، في بداية عام 2024 تم تجاوز عتبة 500 مليون يورو التي تم جمعها منذ إنشائها، رغم تأثير أزمة كوفيد علي جميع قطاعات الاقتصاد.

### المطلب الثاني: آلية عمل منصة wiseed<sup>1</sup>

مثل العديد من الاستثمارات المالية، ينطوي التمويل الجماعي على مخاطر، مقابل عائد محتمل مرتفع، لذلك فإن التحدي الذي يواجهه wiseed هو اختيار ليس فقط المشاريع الجذابة، ولكن أيضا المشاريع التي توفر أقصى قدر من الأمان، لهذا السبب قبل الانفتاح على التمويل على المنصة، يجب أن تتبع جميع المشاريع عملية اختيار صارمة من شأنها أن تجعل من الممكن الاحتفاظ بالأكثر موثوقية فقط، وذلك عبر مراحل حددتها wiseed لاختيار وقبول المشاريع اضافة الي خطوات مهمة متبعة بعد القبول لجمع التبرعات

نذكرها كما يلي :

**أولاً: مراحل اختيار وقبول المشاريع علي منصة wiseed**

**المرحلة 01: تأهيل المشروع ودراسة الجدوى**

بغض النظر عن القطاع (العقارات، الشركات الناشئة، تحول الطاقة.. إلخ)، تقدم كل شركة تسعى للحصول على تمويل عرضا كاملا: المعلومات القانونية، النشاط، الاحتياجات التمويلية، تفاصيل المشروع، وما إلى ذلك

تتيح هذه المعلومات الأولية التحقق من أن المشروع يفي بمعايير الاختيار ويتوافق

مع قيم wiseed

<sup>1</sup> . منصة Wiseed، آلية عمل، <https://www.wiseed.com/blog/articles/selection-des-projets-chez-wiseed>

تاريخ الزيارة 2025/04/17.

**المرحلة 02:** التدقيق المتعمق للشركة والمشروع الذي تتبعه لجنة المشاركة تطلب wiseed من كل شركة ملئ ملف كامل وتقديم العديد من المستندات الإدارية والقانونية والمحاسبية والمالية والتجارية وما إلى ذلك. خاصة بالشركة التي تنفذ المشروع وللمشروع نفسه. ثم تتم دراستها من قبل محللين داخليين، كل منهم متخصص في مجال ما، وأحيانا من قبل خبراء خارجيين ل wiseed ، معترف بهم لمهاراتهم؛

اعتمادا على نوع المشروع، تطبق wiseed عمليات اختيار متباينة، وبالنسبة لملفات الشركات الناشئة أو الصغيرة والمتوسطة، تركز مراجعة الحسابات على تماسك خطة العمل، نوعية فريق الإدارة، آفاق التنمية، العناصر القانونية والمحاسبية، وما إلى ذلك. إن اختيار شركة ناشئة ليس علما دقيقا، بالإضافة إلى التحليل النوعي والكمي، فإن wiseed تفضل الخبرة المشتركة، من خلال دعوة الجهات الفاعلة المؤسسية والخاصة في الابتكار التكنولوجي وشبكات المستثمرين المحترفين.

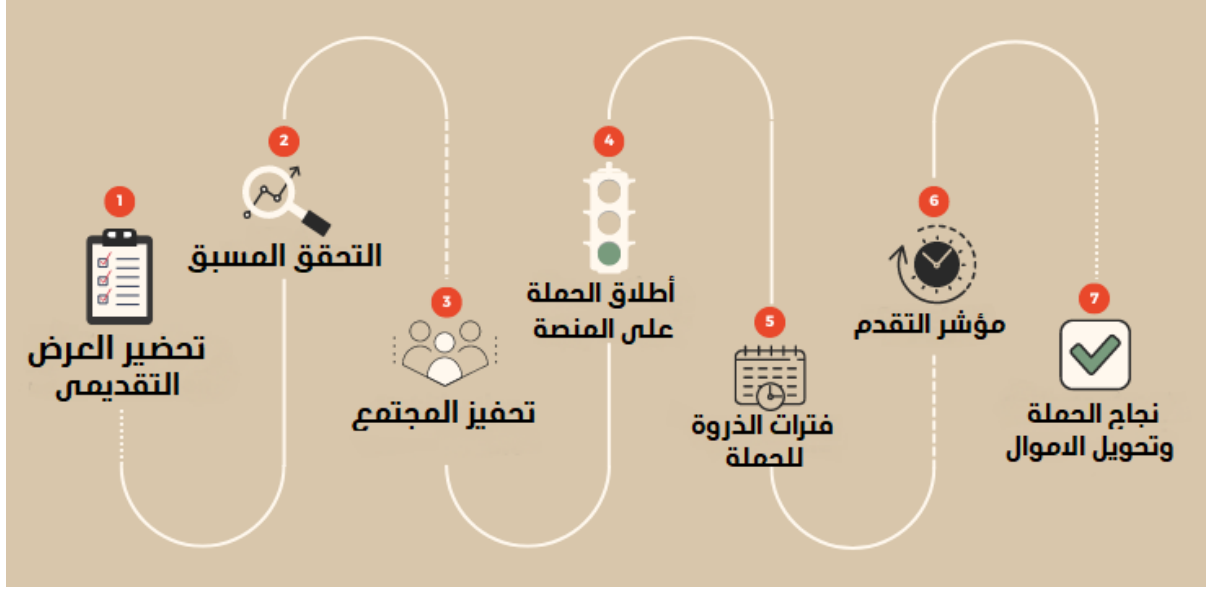
**المرحلة 3:** الإعداد القانوني والأوراق المالية لعملية التمويل الجماعي بمجرد التحقق من صحة جميع هذه الخطوات، تحدد wiseed وقائد المشروع شروط التحصيل والجدول الزمني والضمانات الممكنة (خاصة في العقارات أو مشاريع الطاقة المتجددة مع تنفيذ وديعة أو ضمان عند الطلب الأول) ، وتوقيع العقود التي تذكر إن أمكن، معدلات العائد وفترة الاستثمار، بناء على المخاطر الأساسية لكل معاملة؛ واختيار المشاريع عملية طويلة ومملة هذا أمر حتمي للاحتفاظ بأفضل المشاريع فقط، والهدف هو الحد من مخاطر الأفراد الذين يستثمرون أموالهم، وتراهن wiseed أيضا بسمعتها مع كل عملية.

### ثانيا: خطوات جمع التبرعات

تتطلب حملة جمع التبرعات عبر wiseed المرور بخطوات دقيقة تبدأ من التحضير والعرض التقديمي، وصولاً إلى تعبئة المجتمع وتحقيق الهدف، هذه المراحل تضمن تنظيم الحملة وزيادة فرص نجاحها

والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (06) : خطوات جمع التبرعات



المصدر: منصة Wiseed ، خطوات جمع التبرعات، <https://www.wiseed.com/entreprises/reussissez-votre-levee> ، تاريخ الزيارة 2025/04/18.

- **تحضير العرض التقديمي:** إعداد ملف شامل عن المشروع: النموذج الاقتصادي، الفريق، السوق، والاحتياجات التمويلية؛
- **التحقق المسبق Due Diligence:** مراجعة دقيقة من قبل المنصة للتأكد من جدية المشروع ومصداقيته؛
- **تحفيز المجتمع:** تحفيز جمهورك المقرب (شبكة الخاصة) للمشاركة ودعم الحملة منذ بدايتها
- **إطلاق الحملة على المنصة:** النشر عبر قنوات متعددة (المنصة، وسائل التواصل... ) مع رسائل مدروسة؛
- **فترات الذروة للحملة:** استغلال الأوقات المناسبة لتكثيف الجهود الترويجية وجذب المستثمرين؛
- **مؤشر التقدم:** متابعة يومية لتطور المساهمات والتحفيز المستمر للمجتمع؛
- **نجاح الحملة وتحويل الأموال:** عند بلوغ الهدف، يتم جمع الأموال وتحويلها للمشروع رسميًا.

## المطلب الثالث: مساهمة منصة wiseed على المشروعات الناشئة ورواد الأعمال

منصة wiseed تُعد من أوائل المنصات الأوروبية المتخصصة في التمويل الجماعي Crowdfunding، وقد لعبت دورًا مهمًا في دعم المشروعات الناشئة ورواد الأعمال، خاصة في فرنسا وأوروبا عمومًا، وفي مايلي أبرز مساهماتها<sup>1</sup>:

### 1- تمويل المشاريع الناشئة

يتطلب انشاء وتطوير المشاريع الناشئة ايجاد تمويل في كل مرحلة فبفضل مساهمة wiseed أصبح تمويل المشاريع الناشئة في مراحلها المبكرة حلا استثماريا حقيقيا لآلاف المستثمرين الأفراد الذين يبحثون ليس فقط عن التنوع والعوائد لتعزيز محافظهم الاستثمارية، ولكن أيضا لاستثمار مدخراتهم في مشاريع عالية القيمة، بعد أن كان مخصصا للأفراد الأثرياء أو المستثمرين المؤسسيين ، تم فتح الوصول إلى تمويل الشركات الناشئة لعامة الناس في عام 2008، وذلك بفضل ظهور طريقة استثمار جديدة ألا وهي الأسهم الجماعية.

### 2- تخفيض الضرائب وتسريع تطورها

منصة wiseed تقدم للمستثمرين اعفاءات ضريبية او تخفيضات في الضرائب علي الاستثمارات التي يتم القيام بها في المشاريع الناشئة وذلك ضمن اطار القوانين الضريبية الفرنسية، اضافة لتسريع التطور في مشاريعهم وتحقيق ربحية

### 3- تعزيز ثقافة ريادة الأعمال

wiseed تساهم في نشر ثقافة الابتكار والاستثمار بين الأفراد العاديين، مما يزيد من دعم المشروعات الناشئة الجديدة ويخلق بيئة ريادة قوية.

### 4- دعم المشاريع ذات الاثر الاجتماعي والبيئي

تركز المنصة علي تمويل المشاريع الناشئة ذات القيمة المجتمعية العالية ،في مجالات البيئة والغذاء والصحة والطاقات المتجددة

<sup>1</sup>. منصة wiseed، مساهمة wiseed علي المشروعات الناشئة ورواد الأعمال،

– [startup https://www.wiseed.com/investir](https://www.wiseed.com/investir) ، تاريخ الزيارة 2025/04/20.

## المطلب الرابع: احصائيات اداء منصة wiseed

منصة wiseed حققت على مدار سنوات نشاطها تقدماً ملحوظاً في عالم التمويل الجماعي، وأصبحت نموذجاً يُحتذى به في دعم الشركات الناشئة والمشاريع ذات الطابع الابتكاري. وتُظهر الإحصائيات المتوفرة على المنصة حجم التفاعل الكبير من طرف المستثمرين، وتتنوع المجالات التي شملها التمويل، مثل العقارات، تكنولوجيا الصحة، والطاقت المتجددة، كما تعكس البيانات مدى ثقة المستخدمين في المنصة واستقرار أدائها على المدى الطويل

وفي ما يلي نستعرض اهم احصائيات المنصة كما يلي :

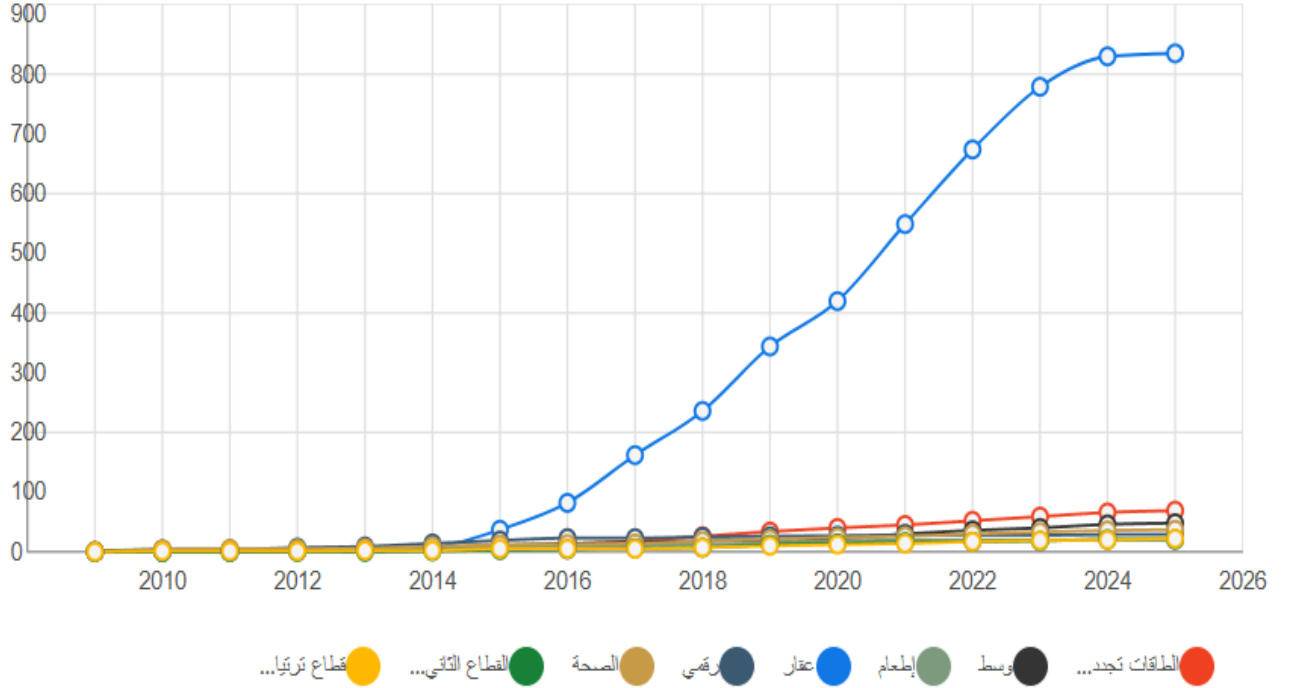
### اولا: احصائيات عامة للمنصة

تعكس الإحصائيات العامة لمنصة wiseed تطوراً ملحوظاً في نشاطها، حيث شهدت نمواً كبيراً في عدد الأعضاء والمستثمرين النشطين، مما يدل على ثقة المجتمع في نموذج التمويل الجماعي. كما يشير العدد التراكمي للمشاريع والمجالات المستثمرة إلى تنوع القطاعات وديناميكية الأداء الاستثماري للمنصة وفقاً للمصادر المتاحة على المنصة نقوم بعرضها كالتالي:

### أ- العدد التراكمي للمشاريع الممولة منذ عام 2009

الشكل الموالي يبرز العدد التراكمي للمشاريع الممولة منذ عام 2009 كما هو موضح:

### الشكل رقم: (07): العدد التراكمي للمشاريع الممولة منذ عام 2009

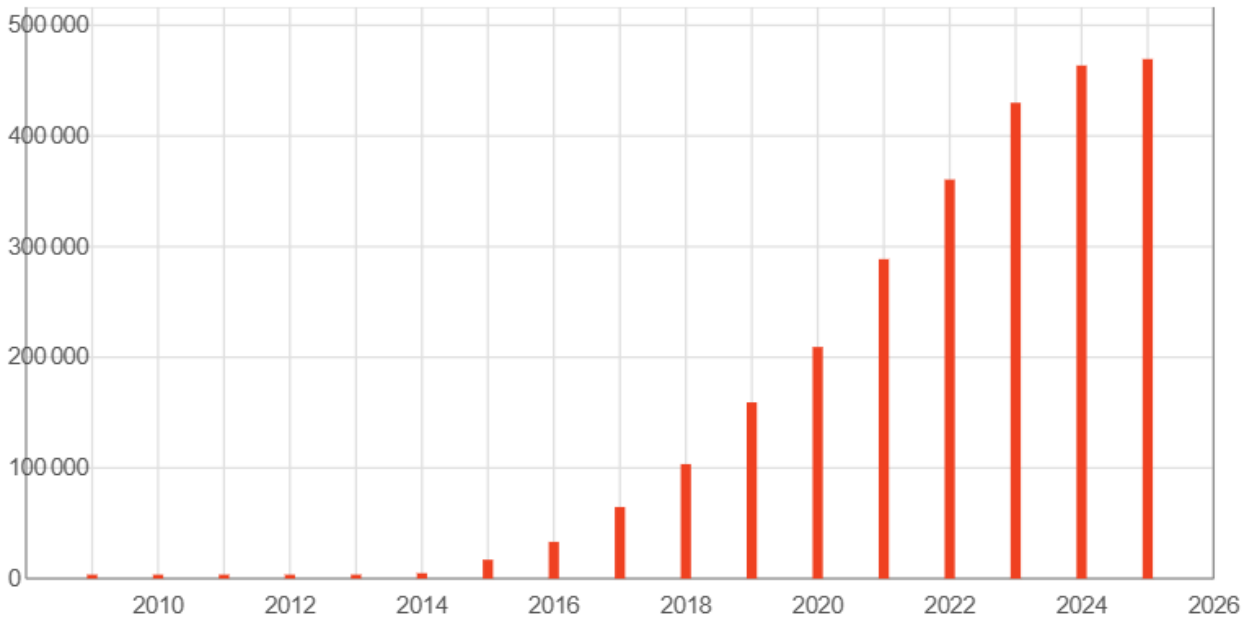


المصدر: منصة Wised ، العدد التراكمي للمشاريع الممولة <https://www.wised.com/statistiques> ، تاريخ الزيارة 2025/04/18.

يوضح لنا الرسم البياني العدد التراكمي للمشاريع الممولة منذ عام 2009، حيث يشير الي ان منصة التمويل الجماعي wiseed شهدت نموا كبيرا في إجمالي عدد المشاريع الممولة، لا سيما في السنوات الأخيرة؛ وتُظهر القطاعات المختلفة مستويات وأنماط نمو متفاوتة، مما يشير إلى مجالات تركيز ونجاح متنوعة محتملة على المنصة، حيث يُظهر الخط الأحمر زيادة ثابتة ولكن معتدلة في المشاريع الممولة، وأصبح أكثر بروزاً بعد عام 2020 ووصل إلى حوالي 60-70 مشروعاً بحلول عام 2025، بينما يُظهر الخط البرتقالي زيادة تدريجية للغاية، وظل أقل من 20 مشروعاً طوال الفترة، ويُظهر الخط الأخضر أيضاً بداية بطيئة نسبياً ولكنه يشهد نمواً ملحوظاً بعد عام 2018، ليصل إلى حوالي 40-50 مشروعاً بحلول عام 2025، بينما يشير الخط البني إلى زيادة بطيئة ولكن ثابتة، ليصل إلى مستوى مماثل للخط الأخضر (40-50 مشروعاً) بحلول عام 2025،

اما الخط الأزرق الداكن يظهر زيادة متأخرة ولكن سريعة، بدأ في النمو بشكل ملحوظ بعد عام 2016 ووصل إلى حوالي 800 مشروعًا بحلول عام 2025، ليصبح اجمالي عدد التراكمي للمشاريع الممولة منذ عام 2009 في جميع هذه القطاعات حوالي 1154 مشروع. أ- عدد الاعضاء والمستثمرون الافراد علي منصة wiseed من (2025-2009) تضم منصة 226974 عضواً، و32789 مستثمراً والشكل الموالي يوضح ذلك كما يلي:

الشكل رقم(08): عدد الاعضاء والمستثمرون الافراد علي منصة wiseed 2025-2009



المصدر: منصة Wiseed ، عدد الاعضاء والمستثمرون علي المنصة، <https://www.wiseed.com/statistiques>، تاريخ الزيارة 2025/04/18.

يوضح هذا الرسم البياني الشريطي نمو عدد الأعضاء والمستثمرين على منصة wiseed بين عامي 2009 و2025، حيث نلاحظ السنوات الأولى (2009-2015) يبدو أن عدد الأفراد على المنصة كان منخفضاً جداً خلال هذه السنوات الأولى. الاعمدة التي تمثل هذه الفترة قصيرة جداً مما يشير إلى بداية بطيئة ولكن ثابتة،

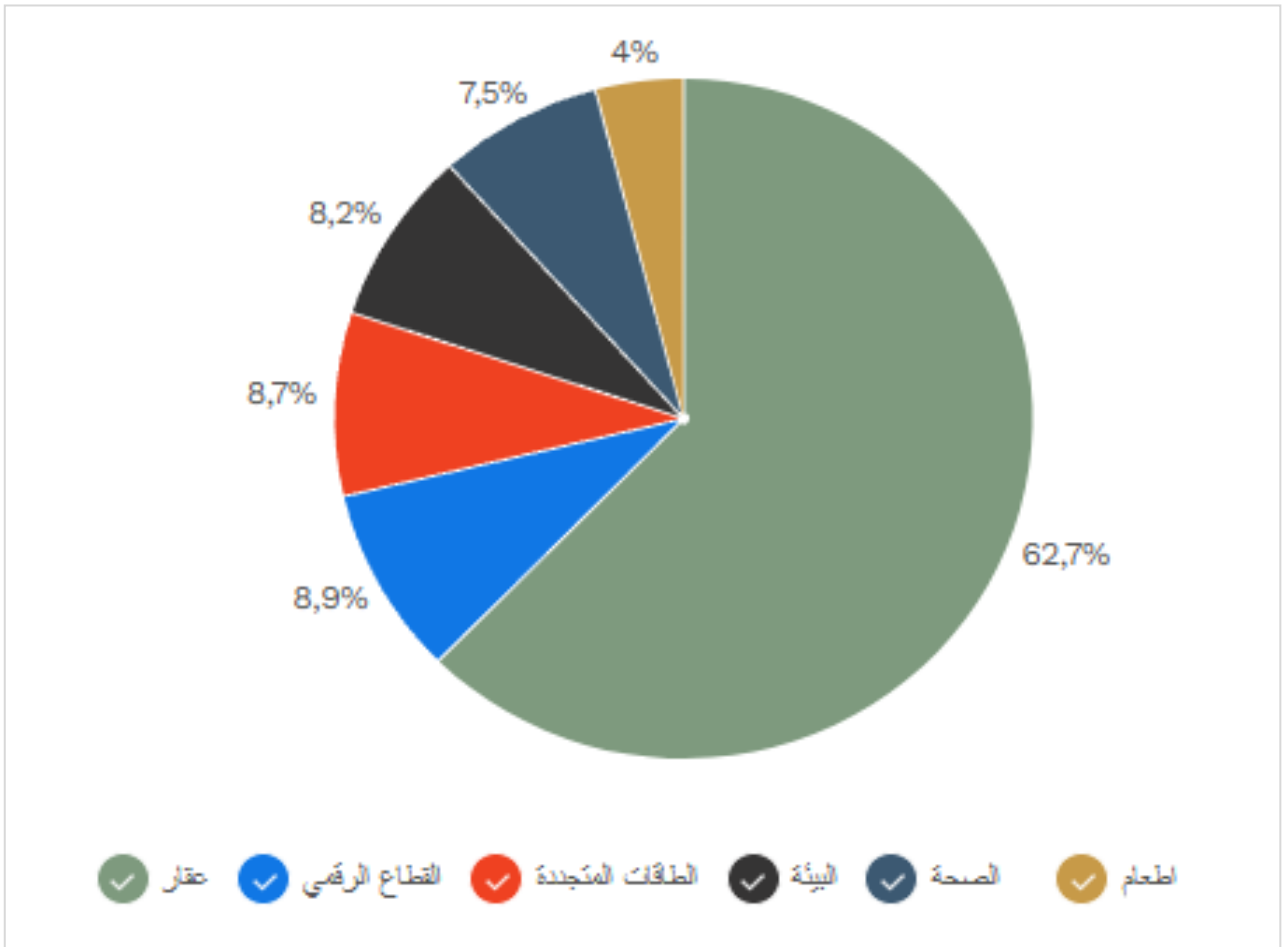
بينما (2016-2025) اعتباراً من عام 2016 فصاعداً، نلاحظ زيادة كبيرة في عدد الأعضاء والمستثمرين تصبح الاعمدة أطول تدريجياً، حيث يقفز عدد الأعضاء والمستثمرين إلى ما يزيد عن 400,000 بحلول عام 2025، مما يشير إلى فترة نمو سريع وإلى شعبية ومشاركة متزايدة مع المنصة بمرور الوقت.

## ب- المجالات المستثمرة علي منصة wiseed

منصة wiseed تُعد من أبرز المنصات الأوروبية في مجال التمويل الجماعي، حيث تقدم فرصًا استثمارية متنوعة في عدة قطاعات حيوية وفقًا للمصادر المتاحة وتشمل المجالات الرئيسية التي تستثمر فيها المنصة

كما هو مبين في الرسم البياني التالي:

الشكل رقم(09): المجالات الرئيسية التي تستثمر فيها المنصة



المصدر: منصة Wiseed ، المجالات المستثمرة علي المنصة، <https://www.wiseed.com/statistiques>، تاريخ الدخول 2025/04/25.

يمثل الرسم البياني توجهات الاستثمار في منصة wiseed، حيث يستحوذ القطاع العقاري على الحصة الأكبر بنسبة 62.7%، ما يعكس اهتمام المنصة بمشاريع التطوير

العقاري كمجال رئيسي. يلي ذلك القطاع الرقمي بنسبة 8.9%، والطاقات المتجددة بنسبة 8.7%، مما يدل على توجه نحو الابتكار والاستدامة كما تشمل الاستثمارات البيئية بنسبة 8.2%، والصحة بنسبة 7.5%، في حين تبقى الأطعمة أقل حصة بنسبة 4% هذا التوزيع يعكس تنوع المجالات المدعومة من قبل المنصة مع تركيز كبير على العقار وتوجه متزايد نحو القطاعات المستقبلية.

### ثانياً: اداء المشاريع الممولة

تُظهر المشاريع الممولة عبر منصة wiseed أداءً واعدًا، حيث ساهم العديد منها في تحقيق نمو ملموس وابتكار في مجالات متنوعة، يعكس ذلك فعالية التمويل الجماعي في دعم المشاريع ذات القيمة المضافة العالية

### أ- عدد نجاح وتعثر عدد المشاريع الممولة<sup>1</sup>

تعتبر wiseed منصة رائدة في مجال التمويل الجماعي، حيث ساهمت في تمويل 1154 مشروعًا من خلال 1214 حملة تمويل، تغطي العديد من القطاعات الحيوية مثل التكنولوجيا، الصحة، الطاقة المتجددة، والعقارات.

وقد نجحت المنصة في تحقيق معدل عائد إيجابي على الاستثمار، حيث أسفرت 612 مشروعًا علي نتائج إيجابية مما يعكس قوة النظام المالي الذي توفره للمستثمرين، وقد بلغ المبلغ المتوسط للاستثمار في المشاريع حوالي 1200 يورو، ومع ذلك لم تخلُ بعض المشاريع من التحديات، حيث كانت هناك نسبة من المشاريع التي لم تتمكن من تحقيق الأهداف المرجوة

تُظهر الإحصائيات أن 60 مشروعًا قد واجهت صعوبات كبيرة، حيث تم تصنيف 8 مشاريع ضمن فئة الديون و52 مشروعًا ضمن فئة الأسهم، هذه المشاريع تمثل نسبة صغيرة مقارنة بالمشاريع الناجحة، لكن تُعتبر هذه الحالات بمثابة تحديات للمنصة في تحسين آليات التمويل وضمان تحقيق أهداف الاستثمار للمستثمرين

<sup>1</sup> . منصة wiseed، عدد نجاح وتعثر عدد المشاريع الممولة، <https://www.wiseed.com/statistiques>

تاريخ الدخول 2025/04/25.

## المبحث الثالث: منصة beehive كمثال للتمويل الجماعي

شهدت السنوات الأخيرة تطورًا كبيرًا في أساليب الحصول على التمويل، والتي لعبت دورًا حاسمًا في دعم المشروعات الناشئة ورواد الأعمال. ومن بين هذه المنصات تبرز منصة beehive كإحدى المبادرات الرائدة في مجال التمويل الجماعي القائم على الإقراض المباشر، حيث ساهمت بشكل فعال في تسهيل وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى مصادر تمويل بديلة.

سيتناول هذا المبحث دراسة منصة beehive من خلال تقديم نبذة تعريفية عنها، واستعراض مساهمتها في دعم المشروعات الناشئة ورواد الأعمال وشرح آلية عملها وأنواع التمويل التي توفرها، إضافة إلى عرض أهم الإحصائيات التشغيلية التي تعكس أداء المنصة ومدى تأثيرها في بيئة الأعمال

### المطلب الأول: نبذة تعريفية عن منصة beehive

من خلال هذا المطلب سيتم استعراض نبذة تعريفية عن منصة beehive كما يلي<sup>1</sup>:  
تعد منصة beehive أول منصة رقمية لإقراض المشروعات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا منذ عام 2014، منظمة من قبل سلطنة دبي للخدمات المالية بموجب ترخيص رقم ( F004422 ) وهي معتمدة من مكتب المراجعة الشرعية

تهدف إلى إحداث ثورة في المشهد الرقمي للمشاريع الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وعمان باستخدام التكنولوجيا المبتكرة لربط الشركات التي تسعى للحصول على تمويل سريع ومباشر بالمستثمرين الذين يمكنهم المساعدة في تمويل نموها، وتتيح المنصة للمستثمرين العالميين تحقيق عوائد جذابة من خلال الاستثمار المباشر في الشركات القوية والجديرة بالائتمان من خلال منصة الإقراض الرقمية للشركات الصغيرة والمتوسطة

<sup>1</sup> . منصة beehive، نبذة عن المنصة، <https://www.beehive.ae/about> ، 2025/04/28

تعتمد beehive على التكنولوجيا المالية FinTech لتسهيل عمليات الإقراض حيث تقوم بتحليل وتقييم البيانات المالية للشركات الراغبة في الحصول على تمويل، ثم تتيح فرص الاستثمار للمستثمرين المسجلين عبر المنصة، بطريقة شفافة وآمنة

تم اعتماد beehive كمنصة تمويل P2P متوافقة مع الشريعة الإسلامية من قبل مكتب المراجعة الشرعية (SRB)، فعملت beehive مع مستشارين قانونيين إسلاميين بارزين وخبراء صناعة التمويل الإسلامي لتطوير هيكل يسمح لنا بمعالجة الاستثمارات بطريقة متوافقة مع الشريعة الإسلامية، يتم فحص جميع الشركات المتقدمة للحصول على التمويل بدقة للتأكد من أن النشاط التجاري واستخدام الأموال يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، إذا امتثل النشاط التجاري واستخدام الأموال فإن beehive تحدد الطلب على أنه "معالجة شرعية" ويمكن للمستثمرين تقديم عطاءات في السوق، تتم معالجة أي طلبات تمويل لا تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية كهيكل تمويل تقليدي، مما يقيد المستثمرين من تقديم عطاءات على الطلب، اي يختار المستثمرون الاستثمار فقط في معالجة طلبات التمويل الشرعية

لدى beehive هيئة رقابة شرعية (SSB) تنظر إلى جميع منتجات beehive وأي تعديلات يتم إجراؤها على المنتجات الحالية، يتكون SSB من ثلاثة علماء ذوي خبرة الدكتور صلاح فهد والمفتي إرشاد والشيخ محمد أحمد

وقد توسعت beehive لاحقًا لتغطي أسواقًا جديدة مثل المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان، مواصلة بذلك تقديم خدماتها لشرائح أوسع من الشركات، مع التركيز المستمر على تسهيل الحصول على التمويل وتعزيز بيئة ريادة الأعمال في المنطقة

تتميز منصة beehive بسرعة الإجراءات، وشفافية التعاملات، وكفاءة ربط المشروعات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة بمصادر التمويل المناسبة، مما جعلها تحتل مكانة رائدة بين منصات التمويل الجماعي المعتمدة في العالم العربي.

**المطلب الثاني: مساهمة منصة beehive على المشروعات الناشئة ورواد الاعمال**

تواجه المشروعات الناشئة ورواد الأعمال صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل، beehive وفرت الحلول السريعة والمرنة بعيدا عن الطرق التقليدية، فمن خلال هذا المطلب سنتطرق الي اهم اوجه هذه المساهمة في النقاط التالية<sup>1</sup>:

- 1- تقدم beehive تمويلا سريعا يتراوح من 100 ألف درهم إماراتي إلى 2 مليون درهم إماراتي مع فترات سداد تتراوح بين 12 و 48 شهرا حسب القطاع، اضافة هذا التمويل متوافق مع احكام الشريعة الاسلامية ولا توجد رسوم سداد مبكر، بالإضافة إلى أنه إقراض غير مضمون ، لذلك ليست هناك حاجة للتخلي عن حقوق الملكية؛
- 2- تسهيل الوصول إلى المستثمرين اي تربط بين الشركات التي تحتاج إلى تمويل والمستثمرين الراغبين في الاستثمار، دون الحاجة للبنوك؛
- 3- تقديم خيارات متعددة ضمن القروض مثل التمويل التقليدي المباشر، أو تمويل الفواتير (الذي يبقى في الأصل قرض قصير الأجل مقابل مستحقات مالية)؛
- 4- تقليل كلفة التمويل، تقدم beehive قروضًا بفوائد منافسة عادةً ما تكون أقل من الفوائد التي تفرضها البنوك، مما يساعد الشركات على تقليل الأعباء المالية؛
- 5- تبسيط الإجراءات، تعتمد المنصة على تقنيات رقمية لتسهيل عمليات تقديم القروض من خلال تقييم بيانات الشركات بشكل أسرع وأكثر دقة؛

### المطلب الثالث: آلية عمل منصة beehive

تعتبر آلية عمل منصة Beehive من العوامل الحاسمة التي تحدد نجاحها في تقديم التمويل للمشروعات الناشئة، من خلال هذه الآلية تتمكن من الحصول على التمويل المطلوب بسرعة وفعالية، في هذا المطلب سنتناول هذه الآلية بتفصيل أكبر لنفهم كيفية عمل beehive على دعم رواد الأعمال كما يلي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> . منصة beehive، مساهمة منصة Beehive علي المشروعات الناشئة، <https://www.beehive.ae/how-it-works/>، تاريخ الدخول 28/04/2025

<sup>2</sup> . منصة beehive، كيف تعمل، <https://www.beehive.ae/how-it-works/>، تاريخ الدخول 28/04/2025

1- مجرد التسجيل يمكن العثور على الشركات التي تبحث عن تمويل في سوق والبدء في الاستثمار من 500 درهم إماراتي فقط، اي ان هذه المنصة تربط المقترضين الراغبين ذوي الجدارة الائتمانية بالمستثمرين الأفراد والمؤسسات، وتطبق التكنولوجيا المبتكرة للتمويل الجماعي للتخلص من تكلفة وتعقيد التمويل التقليدي مع توفير وصول سريع للمقترضين إلى تمويل منخفض التكلفة؛

2- يقدم رواد الاعمال بطلب للحصول على تمويل على خلية النحل، يتم إدراج طلب التمويل المعتمد الخاص بهم في السوق الخاص بالمنصة، كما يمكن تحكم في المبلغ الذي تريد رواد الاعمال استثماره في كل طلب تمويل، و يمكن أيضا إعداد المزايدة التلقائية مما يعني أنه يتم وضع عروض الأسعار تلقائيا بناء على معايير الاستثمار الخاصة بهم؛

3- يخضع كل اقتراح تمويل لتقييم ائتماني داخلي شامل للمخاطر من قبل محرك قرارات الائتمان الخاص ب beehive والذي يدعمه التحقق الخارجي القوي لبدء العملية ، يتم جمع جميع الوثائق المالية ذات الصلة ثم تحليلها لتجميع مئات نقاط البيانات التي تستخدم كجزء من التقرير الائتماني النهائي والتحقق منها وتسجيلها أخيرا مع ترجيح المخاطر الإجمالية ، أي كل شركة لديها نطاق مخاطر لمساعدة المستثمرين على اتخاذ القرار؛

4- بعد تقييم طلبات التمويل بناء على معايير محددة وبعد الموافقة يقدم المستثمرون عرضا لتمويل طلب التمويل الخاص بك على مدى 14 يوما، يتم جمع التمويل المطلوب من مجموعة من المستثمرين سواء كانوا افراد او الشركات؛

5- منح المستثمرين السيولة عن طريق تحويل أجزاء التمويل إلى مستثمرين آخرين على beehive، يمكن للمستثمرين أيضا من تنويع محافظتهم الاستثمارية من خلال فرص استثمارية مغلقة؛

6- تحصل الشركات على قرض في غضون 48 ساعة من التمويل، ويحصل المستثمرون على عوائد شهرية جذابة بمتوسط 10% وتنويع محافظتهم بما يتجاوز الاستثمارات التقليدية؛

7- تُوفر منصة beehive تمويلات مرنة تخدم الشركات الناشئة ورواد الأعمال، مثل التمويل القصير الأجل لتغطية النفقات التشغيلية، والتمويل الطويل الأجل لدعم التوسع، إلى جانب تمويل الفواتير لتحسين السيولة، وتمويل شخصي للأفراد لبدء مشاريعهم، هذه الحلول تساعد على تلبية الاحتياجات المختلفة حسب مرحلة المشروع

## المطلب الرابع: الإحصائيات التشغيلية لمنصة beehive

تعد الإحصائيات التشغيلية من العناصر الأساسية لفهم فعالية منصة beehive في تقديم خدمات التمويل الجماعي، من خلال هذه الإحصائيات يمكن تقييم الأداء العام للمنصة ومدى تأثيرها في دعم المشروعات الناشئة، في هذا المطلب سنستعرض أبرز الإحصائيات التي تعكس كفاءة عمل منصة beehive وتوضح مدى مساهمتها في تنمية المشروعات الناشئة كما يلي :

أولاً: نظرة عامة على الأداء العام للمنصة

الشكل رقم (10): إحصائيات عامة حول منصة Beehive



المصدر: منصة Beehive، إحصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>، تاريخ الدخول، 2025/04/29.

تشير البيانات المنشورة على المنصة إلى مجموعة من المؤشرات الكمية التي تعكس مدى فاعلية وتأثير beehive في مجال التمويل الجماعي القائم على التكنولوجيا المالية Fintech وقد جاءت الأرقام على النحو التالي:

1. أكثر من 15 ألف مستثمر مسجل يعكس هذا العدد تنامي ثقة المستثمرين في المنصة كوسيط تمويلي آمن وفعال. كما يدل على وجود شبكة واسعة من الممولين الأفراد والمؤسسات، وهو ما يعزز قدرة المنصة على الاستجابة السريعة لطلبات التمويل وتوفير السيولة المطلوبة للمشروعات.

2. تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة بما يفوق 3 مليارات درهم إماراتي يمثل هذا الرقم دلالة واضحة على حجم الأثر الاقتصادي للمنصة، خاصة في ظل التحديات التي تواجهها الشركات الناشئة في الحصول على التمويل التقليدي. ويظهر أن beehive

ساهمت في تمكين نمو وتوسع العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات وخارجها.

3. أكثر من 28 ألف طلب تمويل يعكس هذا العدد الكبير من الطلبات مدى الإقبال على خدمات المنصة، ويدل على الحاجة المتزايدة لهذا النوع من التمويل البديل. كما يمكن اعتباره مؤشراً على الثقة العالية التي توليها الشركات الناشئة لهذه المنصة الرقمية. بناءً على ما سبق، يمكن القول إن الإحصائيات التشغيلية تؤكد الدور الحيوي الذي تلعبه beehive في دعم بيئة ريادة الأعمال من خلال تقديم حلول تمويل مرنة، سريعة، وفعالة خارج الأطر التقليدية، مما يساهم في تحفيز الابتكار والنمو الاقتصادي.

### ثانياً : اداء تمويل منصة beehive من (2014-2024)

#### الجدول رقم (02): اداء تمويل منصة beehive كل سنة من عام 2014 الى 2024

سنة	صافي عائد TF	صافي العائد WCF
2014	11.66%	0.00%
2015	7.28%	9.03%
2016	10.14%	9.95%
2017	7.36%	10.72%
2018	6.60%	10.59%
2019	6.20%	11.36%
2020	9.66%	11.35%
2021	7.30%	10.92%
2022	10.03%	10.85%
2023	12.21%	10.73%

المصدر: منصة Beehive، إحصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>، تاريخ الدخول، 2025/04/29.

يوضح الجدول الموالي كيفية أداء التمويل الذي أنشأته شركة beehive عبر نوعين من التمويل، التمويل لأجل (TF) وتمويل رأس المال العامل (WCF) يظهر هذا من خلال سنة النشأة 2014 الي غاية 2024، حيث نلاحظ أن معدلات العائد على التمويل لأجل شهدت تقلباً، لكنها سجلت ارتفاعاً ملحوظاً في السنوات الأخيرة، حيث بلغت 13.13% سنة

2024

أما تمويل رأس المال العامل، فرغم غيابه في 2014 فقد حافظ على استقرار نسبي في العائد بمعدلات تتراوح بين 9% و11.3%، هذا يعكس نضج المنصة وتنوع خدماتها التمويلية لرواد الأعمال والشركات

ثالثاً : معدلات السداد والتعثر

أ- معدلات القروض المسددة

الشكل رقم (11): معدلات المبالغ المقرضة مقارنة مع اصل الدين المسدد



المصدر: منصة Beehive، احصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>، تاريخ الدخول، 2025/05/01

يوضح الرسم البياني تطور نشاط التمويل في منصة beehive بين عامي 2014 و2023، من خلال مقارنة إجمالي المبالغ المقرضة (باللون الوردي) مع المبالغ التي تم سدادها (باللون الأزرق الفاتح)، نلاحظ نمواً تدريجياً في الإقراض من عام 2014، حيث كانت الأرقام متواضعة ثم ارتفعت بشكل ملحوظ بداية من 2017 بلغ الإقراض ذروته في عامي 2022 و2023 بنحو 280 مليون درهم، كما يتضح أن نسبة السداد كانت متقاربة للإقراض حتى عام 2021، لكنها بدأت تتراجع في 2022 و2023، مما قد يشير إلى تباطؤ في السداد أو توسع سريع في التمويل

## ب- معدلات القروض المتعثرة

الجدول رقم (03): معدلات ونسب القروض المتعثرة

	2014-2020	2021	2022	2023	2024	مجموع
القروض المتعثرة (مليون درهم)	0.4	3.5	2.8	7.4	0.6	14.7
القروض المتعثرة %	0.06%	1.42%	0.99%	2.02%	0.16%	0.93%

المصدر: منصة Beehive، احصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>، تاريخ الدخول، 2025/05/01

يمثل الجدول التالي معدلات ونسب القروض المتعثرة لمنصة beehive، حيث تظهر بيانات القروض المتعثرة للمنصة لفترة 2020-2014 بنسبة 0.06% بقيمة 0.4 مليون درهم، ثم ارتفعت بشكل ملحوظ في عام 2021 إلى 1.42% (3.5 مليون درهم)، ما يعكس على الأرجح تأثير جائحة كوفيد-19 على قدرة المقترضين على السداد، ثم انخفضت النسبة قليلاً في سنة 2022 إلى 0.99% (2.8 مليون درهم)، قبل أن تصل إلى ذروتها في 2023 بنسبة 2.02% بقيمة 7.4 مليون درهم

مما قد يشير إلى استمرار التحديات الاقتصادية في تلك الفترة، ثم شهد عام 2024 تحسناً كبيراً مع انخفاض القروض المتعثرة إلى 0.16% فقط (0.6 مليون درهم)، وهو ما يمكن تفسيره بتحسين الظروف الاقتصادية أو تشديد سياسات الإقراض بشكل عام، بلغت القيمة الإجمالية للقروض المتعثرة 14.7 مليون درهم بمتوسط نسبة 0.93%، وهو معدل منخفض نسبياً يعكس إدارة مخاطر فعالة بالرغم من التقلبات السنوية

## خلاصة الفصل الثالث:

أصبح التمويل الجماعي أصبح أداة قوية وفعالة لدعم المشاريع الناشئة حول العالم، كل منصة بطريقتها الخاصة تتميز kickstarter بطابعها الإبداعي والثقافي حيث تتيح للمبدعين جمع التمويل مقابل مكافآت رمزية، وقد ساهمت في إطلاق آلاف المشاريع حول العالم أما منصة wiseed، فهي تقدم نموذجًا استثماريًا يربط المستثمرين بالأفكار الناشئة من خلال تمويل مقابل أسهم، مما يعزز ثقافة الاستثمار الجماعي في أوروبا في المقابل، تركز beehive على التمويل القائم على القروض، وتُعد من أبرز المنصات في منطقة الشرق الأوسط، حيث توفر حلول تمويلية سريعة وشفافة رواد الأعمال والشركات الناشئة

تُبين الإحصائيات المتعلقة بهذه المنصات مدى الإقبال الكبير عليها ودورها المتنامي في خلق فرص اقتصادية جديدة، تُظهر هذه الدراسات أن لكل منصة طابعها الخاص وآلية عملها المتميزة، لكن يجمع بينها هدف مشترك يتمثل في تمكين رواد الأعمال من الوصول إلى مصادر تمويل بديلة بعيدًا عن القنوات التقليدية، مما يعزز الابتكار والنمو الاقتصادي في مختلف السياقات.

الخاتمة

تعتبر المؤسسات الناشئة محورا رئيسي للابتكار والإبداع والتطوير الدائم وباتت تشكل مستقبل مهم للاقتصاد لما توفره من وظائف جديدة على المدى الطويل ونمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام اضافة الى كون غالبية هاته المؤسسات تحتاج لأسواق عالمية وبالتالي جلب عملة اجنبية، كل هذا يصب الي هدف تحسين النمو الاقتصادي واجتماعي وسياسي، ومن ابرز التحديات التي تواجهها هو الحصول علي تمويل بمختلف اشكاله خاصة في مراحل الانطلاق والتوسع ، مما استدعي تبني استراتيجية جديدة لتمويل ألا وهي التمويل الجماعي فقد أصبح أحد أبرز الآليات المستحدثة في عالم ريادة الأعمال، لما يوفره من حلول بديلة للمشكلات التمويلية التي تواجه رواد الأعمال

أما التمويل الجماعي فهو طريقة للتمويل عبر الانترنت من خلال منصات متخصصة تسمح بجمع الأموال من الجمهور من اجل تمويل مشروع أو جمعية أو شركة ناشئة من خلال استدعاء عدد كبير من المساهمين والإطلاع على موقع ويب دون مساعدة الوسطاء الماليين التقليديين، وتتنوع أساليبه بين التبرعات والاستثمارات في حقوق الملكية والمكافآت والقروض مما يتيح فرصًا أوسع للابتكار والنمو كما ان هذه المنصات لا توفر فقط رأس المال اللازم، بل تمثل أيضًا وسيلة فعالة لاختبار فكرة المشروع وبناء قاعدة أولية من الزبائن أو الداعمين لمنح المؤسسة الناشئة دفعة أولية لبناء سمعتها واختبار منتجها في السوق، لكن رغم هذه الإيجابيات، لا تزال عدة تحديات تعترض سبيل تعميم استخدام هذه المنصات، مثل ضعف الوعي المجتمعي بها، غياب الاطر القانونية المنظمة، الاحتيايل وفقدان الثقة وغيرها، وعليه فإن دور التمويل الجماعي في انشاء المؤسسات الناشئة هو دور ايجابي ومتصاعد ولكنه يحتاج الي المزيد من التنظيم والدعم المؤسسي حتي يؤدي وظيفته بشكل اوسع واكثر استدامة .

## أولاً- نتائج الدراسة:

من اهم النتائج التي توصلت اليها هذه الدراسة نذكر:

- المؤسسات الناشئة ظهرت في أواخر القرن العشرين مع ثورة الإنترنت وتطورت بسرعة بسبب الانفتاح على الأسواق العالمية، تلعب دوراً كبيراً في الابتكار وخلق فرص العمل ودفع الاقتصاد إلى الأمام
- دورة حياة المؤسسات الناشئة تشمل المراحل الأولية التي تشمل الفكرة والتطوير ثم النمو والتوسع الكبير
- أكثر صفة تتشارك بها المؤسسات الناشئة هي القدرة على النمو واكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة وكبيرة جداً مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل وهي ما يشجع أصحاب الأموال على تمويلها
- تتعدد انواع المؤسسات الناشئة بين المؤسسات الناشئة من ناحية الحجم الكبيرة الصغيرة والمتوسطة، والمؤسسات الناشئة القابلة للبيع، والناشئة بهدف مجتمعي، والقابلة للتطوير، مصادر تمويل المؤسسات الناشئة، تشمل التمويل الذاتي، المستثمرين الملائكيين، التمويل المصرفي، والتمويل الجماعي، التمويل عن طريق راس مال المخاطر، عن طريق السوق المالي
- من اهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة تشمل التمويل، التوسع، التنافسية، وضغوط السوق، انعدام الخبرة
- يعتبر التمويل الجماعي اسلوب لجمع الأموال عبر منصات رقمية يتيح للأفراد والشركات تمويل مشاريعهم من خلال مساهمات جماعية
- الأفكار المتعلقة بالتمويل الجماعي ليست حديثة وإنما الجديد فيها شبكة الانترنت والأنظمة المعلوماتية الحديثة المتطورة في الأفكار التي تقوم عليها هذه الآلية في التمويل، إذ عرف التمويل الجماعي منذ بداية القرن السابع عشر، في عام 1603 ومع التوسع الانترنت في العالم كانت التجربة الاولى لتمويل الجماعي علي المنصات الالكترونية سنة 2005
- مع ازدياد الحاجة إلى مصادر تمويل بديلة أصبح التمويل الجماعي أداة فعالة لدعم المشاريع الناشئة والأعمال الإبداعية

- تتنوع أساليب التمويل الجماعي بين التبرعات والاستثمارات في حقوق الملكية والمكافآت والقروض، مما يتيح فرصًا أوسع للابتكار والنمو
- تحتاج منصات التمويل الجماعي إلى عدد من الأطراف الفاعلة لكي تنجح في أداء مهامها بالشكل المطلوب، أولها المستثمرون يليهم الممولون يليهم الرعاية والمدققون
- يشهد حجم التمويل الجماعي عبر العالم نموًا مرتفعًا خلال السنوات الأخيرة ومن المتوقع أن يفوق 300 مليار دولار سنة 2025، وهذا ما يعكس التطور السريع في تنظيم التمويل الجماعي عالميًا
- تمر عملية تمويل المشروعات الناشئة من خلال المنصات المتخصصة في التمويل الجماعي بجملة من الخطوات والمراحل، بداية من إعداد المشروع المراد تمويله وإيداع الملف على المنصة واختيار المشروع الي غاية تمويل المشروع ومتابعته
- وعلى الرغم من الانتشار الواسع لهذا النموذج من التمويل الجماعي، إلا أنه يواجه تحديات متعددة تؤثر على فاعليته واستدامته، منها المخاطر القانونية، مخاطر الاحتيال وفقدان الثقة، إضافة الي الجوانب التنظيمية للتمويل الجماعي، مخاطر ضعف الثقافة المالية اتجاه منصات التمويل الجماعي
- تطور التكنولوجيا المالية وتزايد الاهتمام بريادة الأعمال، يبرز التمويل الجماعي كأداة فعالة ومبتكرة لدعم المشاريع الناشئة والمبادرات الفردية
- أكبر منصة تمويل جماعي قائم على المكافأة في العالم لتمويل مختلف المشروعات منصة Kickstarter تأسست في 2009 لدعم المشاريع الإبداعية والفنية، تتيح للمستثمرين تمويل مشاريع جديدة في مراحلها المبكرة، يتم إنشاء حملات على المنصة للحصول على تمويل مقابل مكافآت أو منتج المستقبل
- لعبت منصة Kickstarter دوراً كبيراً في دعم مشاريع لم تكن تجد تمويلًا تقليدياً، ودعمت الآف المشاريع التي حققت نجاحاً عالمياً
- وفقاً للإحصائيات الرسمية الصادرة عن منصة Kickstarter، فقد بلغ إجمالي عدد المشاريع التي تم تمويلها بنجاح نحو 276,539 مشروعًا، بإجمالي تمويل يقدر بـ 8,681,405,081 دولارًا، كما بلغ عدد الداعمين أكثر من 24,081,555 شخصًا، قدّموا ما مجموعه 101,529,097 تبرعًا

- تعتبر Wiseed منصة فرنسية راسخة للتمويل الجماعي للأسهم، تأسست سنة 2011، وهي أقدم وأكبر منصة في فرنسا، تم تأسيس المنصة من قبل Thierry Merquiol و Nicolas Séres ، لديها فروع في كل من تولوز، باريس، بوردو، وليون والقطاعات التي تمولها بشكل رئيسي العقارات ثم التحول في مجال الطاقة والصحة والغذاء وايضا التكنولوجيا
- منصة WiSEED تُعد من أوائل المنصات الأوروبية المتخصصة في التمويل الجماعي (Crowdfunding)، وقد لعبت دورًا مهمًا في دعم المشروعات الناشئة ورواد الأعمال، خاصة في فرنسا وأوروبا عمومًا
- ساهمت منصة WiSEED في تمويل 1154 مشروعًا من خلال 1214 حملة تمويل، تغطي العديد من القطاعات الحيوية مثل التكنولوجيا، الصحة، الطاقة المتجددة، والعقارات
- منصة Beehive اول منصة رقمية لإقراض المرشحات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا منذ عام 2014، منظمة من قبل سلطنة دبي للخدمات المالية
- تتميز منصة Beehive بسرعة الإجراءات، وشفافية التعاملات، وكفاءة ربط المشروعات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة بمصادر التمويل المناسبة، مما جعلها تحتل مكانة رائدة بين منصات التمويل الجماعي المعتمدة في العالم العربي
- تقدم beehive تمويلًا سريعًا يتراوح من 100 ألف درهم إماراتي إلى 2 مليون درهم إماراتي مع فترات سداد تتراوح بين 12 و 48 شهرًا حسب القطاع، إضافة هذا التمويل متوافق مع احكام الشريعة الاسلامية ولا توجد رسوم سداد مبكر، بالإضافة إلى أنه إقراض غير مضمون ، لذلك ليست هناك حاجة للتخلي عن حقوق الملكية
- أداء التمويل الذي أنشأته شركة Beehive عبر نوعين من التمويل، التمويل لأجل (TF) وتمويل رأس المال العامل (WCF) يظهر هذا من خلال سنة النشأة 2014 الي غاية 2024، فمعدلات العائد على التمويل لأجل شهدت تقلبًا، لكنها سجلت ارتفاعًا ملحوظًا في السنوات الأخيرة، حيث بلغت 13.13% سنة 2024، أما تمويل رأس المال العامل، فرغم غيابه في 2014 فقد حافظ على استقرار نسبي في العائد بمعدلات تتراوح بين 9% و 11.3%، هذا يعكس نضج المنصة وتنوع خدماتها التمويلية لرواد الأعمال والشركات

- ورغم النجاحات التي حققتها العديد من المنصات، لا يزال هذا النمط من التمويل يحمل في طياته فرصًا واعدة للنمو والتطوير

### ثانياً - اقتراحات الدراسة:

من خلال دراستنا لهذا الموضوع نقترح مايلي:

- تشجيع إنشاء منصات تمويل الجماعي محلية تتماشى مع البيئة القانونية والاقتصادية للبلدان العربية لدعم رواد الأعمال المحليين
- تطوير الأطر القانونية والتنظيمية التي تنظم التمويل الجماعي، لحماية كل من المستثمرين وأصحاب المشاريع، وزيادة ثقة المستخدمين في هذه الآلية
- إدماج الجامعات ومراكز الابتكار في دعم المشاريع الناشئة عبر منصات التمويل الجماعي، وذلك بتوفير التدريب والتوجيه اللازم لإطلاق حملات ناجحة
- إنشاء برامج تحسيسية وتوعوية لرواد الأعمال والمستثمرين حول مزايا وطرق استخدام التمويل الجماعي كخيار بديل عن القروض البنكية
- الاستفادة من التجارب الناجحة الدولية مثل (Kickstarter وBeehive) في تصميم منصات وطنية تراعي احتياجات السوق المحلي
- دمج منصات التمويل الجماعي ضمن السياسات الحكومية لدعم ريادة الأعمال وتمويل الابتكار، خصوصًا في القطاعات التكنولوجية والزراعية
- تحفيز البنوك والمؤسسات المالية على الدخول كشركاء استراتيجيين في مشاريع التمويل الجماعي، ما يساهم في توفير الخبرة المالية والدعم التنظيمي

### ثالثاً - آفاق الدراسة:

يمكن ان تكون الدراسة منطلق للعديد من الاشكاليات منها:

- تحليل دور التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي في تحسين أداء منصات التمويل الجماعي وزيادة كفاءتها

- دراسة مقارنة بين الدول العربية، يمكن إجراء مقارنة بين تجارب الدول العربية في تبني التمويل الجماعي وتحديد العوامل المؤثرة في نجاح أو فشل هذه التجارب
- مدى مساهمة التمويل الجماعي في استدامة ونمو الشركات الناشئة على المدى الطويل
- مخاطر التمويل الجماعي، دراسة معمقة لمخاطر هذا النموذج على رواد الأعمال والمستثمرين، وسبل تطوير سياسات للحد منها.

# قائمة المصادر والمراجع

باللغة العربية:

اولا: الكتب:

1- الشريف محمد ، ريادة الاعمال والابتكار: الاسس والتطبيقات، دار النشر الجامعي، الجزائر، 2022.

2-خير الدين بوزرب ، عريس عمار، واخرون، إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجيل، الجزائر، 2021.

ثانيا:المجلات الدورية

1- امنة بوغيط، علي جقريف، دور منصات التمويل الجماعي القائمة على الحقوق الملكية كأداة مبتكرة في التمويل المؤسسات الناشئة-تجربة الولايات المتحدة الأمريكية، مجلة آراء للدراسة الاقتصادية والإدارية، المجلد02، العدد 02، 2022.

2- باللعما أسماء، التمويل الجماعي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة- إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، المجلد05، العدد 02، 2020.

3- برباش نور الدين، النذير بوصلاح، دور حاضنات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة الرياضية في الجزائر: التحديات والفرص في ظل أحداث 2020، مجلة الجامع في الدراسات النفسية والعلوم التربوية، المجلد 09، العدد 09، العدد 02، 2024.

4- بسمة خلفاوي، أيت محمد، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارة، المجلد 02، العدد02، 2022.

5- بسمة عبايدية ، فاطمة الزهراء طلحي، استراتيجيات وتوجهات الدولة لدعم نمو واستمرارية المؤسسات الناشئة، مجلة المقاولاتية والتنمية المستدامة، المجلد 05، العدد 01، 2023.

6- توفيق كرمية، واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة الادارة وريادة الاعمال، المجلد 03، العدد 01، 2023.

7- جباري شوقي، التمويل الجماعي بديل فعال لتمويل الشركات الناشئة دراسة تحليلية للتجربة الفرنسية (2015-2021)، مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية، المجلد6، العدد2، 2022.

- 8- دنيا كرزابي، زوليخة سامية كرزابي زوليخة، إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 15، العدد 01، 2024.
- 9- رمزي زعيمي، بن مالك سارة، منصات التمويل الجماعي: بين النظري والتطبيق كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال المجلد 70، العدد 01، 2023.
- 10- صارة لعمارة، تبيبات وفاء، المؤسسات الناشئة: نماذج عالمية ناجحة، وواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر- تحديات وعراقيل، مجلة الاقتصاد والتجارة الدولية المجلد 03، العدد 01، 2021.
- 11- صلاح الدين سعودي، عبد الرؤوف حماني، منصات التمويل الجماعي كآلية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة البحوث الادارية و الاقتصادية، 2020.
- 12- طارق فارس واخرون، التمويل الجماعي الاسلامي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية: الفرص والتحديات، مجلة البحوث الادارية والاقتصادية، 2021.
- 13- عبد الحكيم عمران، مصطفى قريد، منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد: 70، العدد7، 2018.
- 14- عبد الحكيم عمران، مصطفى قريد، منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطنة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية، مجلة الاجتهاد القانونية والاقتصادية، المجلد07، العدد01، 2018.
- 15- عبد الوهاب صخري، نحو تعزيز تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال التمويل الجماعي وإقراض النظير للنظير، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد18، العدد 28، 2022.
- 16- عثمان ولد الصافي، مصطفى العربي، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر واليات دعمها ومرافقتها، مجلة جامعة بشار الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020.
- 17- كاملة بوعكة، المؤسسات الناشئة في الجزائر-واقع وتحديات، المجلة الجزائرية

- لقانون الأعمال، المجلد 03، العدد الاول، الجزائر، 2022.
- 18- محمد الأمين نوي، دهان محمد، نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة، مجلة الاصلاحات الاقتصادية والاندماج في الإقتصاد العالمي، المجلد 14، العدد 03، الجزائر، 2020.
- 19- مريم بن جيمة، نصيرة بن جيمة، فاطة الوالي، اليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03.
- 20- نجاه مواسيم رميساء، بالغنو سومية، التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة Kickstarter نموذجاً، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المركز الجامعي أفلو، الجزائر، المجلد 04، العدد 01.
- 21- نسيمة خدير، أمينة مزيان، منصات التمويل الجماعي في الجزائر كأحد بدائل تمويل المقاولاتية، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 08، عدد 02، 2024.
- 22- يوسف حسين، اسماعيل صديقي، دراسة ميدانية لواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021.

### ثالثا: الرسائل العلمية

- 1- أنفال عرجون، دمبيري ايمان، دور التمويل الجماعي في دعم رأس مال المخاطر، مذكرة ماستر غير منشورة، قسم علوم التسيير، كلية الاقتصاد، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، الجزائر 2023.
- 2- دعاء دحية، مريم نواوي، دور تمويل الحشد في دعم وانشاء المؤسسات الناشئة- دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2023.
- 3- عبد الرحيم لونيبي، عصام الدين بنيزيد، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد البشير الابراهيمي برج بوعرييج، 2023.
- 4- محسن الربيعي مها مزهر، دور التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي لـ

**MSMEs دراسة تحليلية في منصات التمويل الجماعي المالي،** (اطروحة دكتوراه غير منشورة)، قسم ادارة الاعمال، كلية الاقتصاد، جامعة تكريت، العراق، 2023.  
5- محمد زين العابدين مؤذن، محمد الامين نجادي، آليات تمويل المؤسسات الناشئة، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية مؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بالحاج بوشعيب عين تيموشنت، الجزائر، 2022.

#### رابعاً: مواقع الانترنت

1- منصة Kickstarter، نشأة المنصة،

<https://www.kickstarter.com/press?ref=hello> تاريخ الزيارة 2025/04/06.

2- منصة Kickstarter، اليات العمل،

<https://www.kickstarter.com/rules?ref=global-footer>، تاريخ الزيارة

2025/04/05.

3- منصة Kickstarter، مهام منصة Kickstarter

<https://www.kickstarter.com/about>، تاريخ الزيارة 2025/04/05.

4- منصة Kickstarter [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)، تاريخ الزيارة 2025/04/09

5- منصة Kickstarter [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)، تاريخ الزيارة 2025/04/07

6- منصة Wiseed، نشأة المنصة، [https://www.wiseed.com/a-](https://www.wiseed.com/a-propos/notre-mission)

[propos/notre-mission](https://www.wiseed.com/a-propos/notre-mission)، تاريخ الزيارة 2025/04/15.

7- منصة Wiseed، آلية عمل،

[https://www.wiseed.com/blog/articles/selection-des-projets-chez-](https://www.wiseed.com/blog/articles/selection-des-projets-chez-wiseed)

[wiseed](https://www.wiseed.com/blog/articles/selection-des-projets-chez-wiseed)، تاريخ الزيارة 2025/04/17.

8- منصة Wiseed، خطوات جمع التبرعات،

[https://www.wiseed.com/entreprises/reussissez-](https://www.wiseed.com/entreprises/reussissez-votre-leeve)

الزيارة 2025/04/18.

- 9- منصة wiseed، مساهمة wiseed علي المشروعات الناشئة ورواد الاعمال،  
<https://www.wiseed.com/investir-startup>، تاريخ الزيارة 20/04/2025.
- 10- منصة Wiseed، العدد التراكمي للمشاريع الممولة  
<https://www.wiseed.com/statistiques>، تاريخ الزيارة 18/04/2025.
- 11- منصة Wiseed، عدد الاعضاء والمستثمرون علي المنصة،  
<https://www.wiseed.com/statistiques>، تاريخ الزيارة 18/04/2025.
- 12- منصة Wiseed، المجالات المستثمرة علي المنصة،  
<https://www.wiseed.com/statistiques>، تاريخ الدخول 25/04/2025.
- 13- منصة wiseed، عدد نجاح وتعثّر عدد المشاريع الممولة،  
<https://www.wiseed.com/statistiques>، تاريخ الدخول 25/04/2025.
- 14- منصة beehive، نبذة عن المنصة، <https://www.beehive.ae/about>،  
2025/04/28.
- 15- منصة beehive، مساهمة منصة Beehive علي المشروعات الناشئة،  
<https://www.beehive.ae/how-it-works/>، تاريخ الدخول 28/04/2025
- 16- منصة beehive، كيف تعمل، <https://www.beehive.ae/how-it-works/>،  
2025/04/28.
- 17- منصة Beehive، احصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>، تاريخ  
الدخول، 29/04/2025.
- 18- منصة Beehive، احصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>،  
تاريخ الدخول، 29/04/2025.
- 19- منصة Beehive، احصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>،  
تاريخ الدخول، 01/05/2025
- 20- منصة Beehive، احصائيات، <https://www.beehive.ae/statistics/>،  
تاريخ الدخول، 01/05/2025.

باللغة الاجنبية:

- 1- Fabrice Hervé , Armin Schwienbacher, **Round-Number Bias in Investment: Evidence from Equity Crowdfunding**, Finance, Vol: 39, N°:1, 2018.
- 2- Thibault CUÉNOUD, et al, Financement participatif et cocréation de valeur : étude des plateformes françaises, L'économie de plateforme Entrepreneuriat, entreprises et innovation, n° 73 ,2024.
- 3- Élodie Manthé, et al, **The equity crowdfunding paradox: when investors do not need the wisdom of the crowd**, Paper presented at the 7th European Conference on Entrepreneurial Finance (ENTFIN), University of Lille, France, June 25–26, 2021.
- 4- Mukitul Hoque, Crowdfunding for innovation: a comprehensive empirical review, Future Business Journal, vol 10, No 01,2024.



## تصريح شرقي

خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي أسفله

السيد (ة): كسر محمد الإل

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم 202033191 و الصادرة بتاريخ 2017/11/09

المسجل بكلية العلوم الاقتصادية قسم العلوم الاقتصادية

والمكلف بإنجاز أعمال بحث (شهادة ماستر)

عنوانها دور التمويل الجماعي في دعم وانشاء المؤسسات الصغيرة

في اطار طلبة مجموعة من المؤسسات التمويل الجماعي

أصح بشرفي أني التزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ 2020/06/23

امضاء المعني