الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البليدة 2 لونيسي علي

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية الشعبة: علوم اقتصادية

رقم: ..... تخصص: مالية وبنوك

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ل م د في العلوم الاقتصادية

موسومة ب:

متطلبات اعتماد تقنية التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر –دراسة استشرافية–

إعداد الطالبة: إشراف الأستاذ:

بوظهر فوزية أ.د علاش أحمد

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
غزازي عمر	أستاذ	البليدة 2	رئيسا
علاش أحمد	استاذ	البليدة 2	مشرفا ومقررا
ساخي بوبكر	استاذ	البليدة 2	ممتحنا
بداوي مصطفى	أستاذ محاضر أ	البليدة 2	ممتحنا
طلحي كوثر	استاذ	الجزائر 3	ممتحنا
أيت عكاش سمير	استاذ	البويرة	ممتحنا

السنة الجامعية: 2024/2023

إهداء

تم بعون الله تعالى وتوفيقه انجاز هذا البحث

وأتقدم بالإهداء الى والدي حفظهما الله

برا واحسانا لهما وتقديرا لما قدماه لي.

الى كل إخوتي وأخواتي

أساتذتي الأكارم والسادة المشرفين وأعضاء الهيئة التدريسية الذين سهروا على تكويننا

طيلة سنوات الدكتوراه

إلى كل الزملاء والزميلات

نتمنى لكم الاستفادة من هذا البحث، و الله ولي التوفيق

شكر وتقدير

الشكر لله أولا وأخيرا، نحمده حمدا كثيرا على توفيقه لنا في إتمام هذه الدراسة

يسرني أن أتقدم بالشكر لوالدي و والدتي على حرصهما اتمامي هذا العمل

كما أتوجه بالشكر لكل من ساهم في تدريسي من اساتذة ودكاترة طيلة مشواري الدراسي

وفي هذا المقام لا يسعني الا أن اتقدم بجزيل الشكر للأستاذ المشرف

أ/د علاش أحمد

على مرافقته دوما بأخلاقه الطيبة وأسلوبه المهني، و كل جهد قدمه في سبيل إخراج هذا العمل من تصويب للأخطاء، وتقييم وتوجيه لتتمة هذا العمل.

كما يسرني أن اتقدم بجزيل الشكر والتقدير للأساتذة والدكاترة بكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير بجامعة البليدة 02

وكل زملائي طلبة الدكتوراه

أخص بذكر زميلي د. بريش رابح وزميلتي سنوساوي فاطنة

ملخص

يهدف هذا البحث الى إظهار قدرة قطاع المؤسسات الناشئة بالنهوض بالاقتصاديات النامية وصنع التغيير لتحقيق التوازن الاقتصادي الذي تهدف اليه معظم الدول، فالتطورات التي يشهدها العالم نتيجة استغلال التكنولوجيا المالية ومختلف تقنياتها لدعم هذا النوع من المؤسسات كان له أثار ايجابية على العديد من الدول، حيث كان حل لمشاكل التمويل التي تواجه المؤسسات الناشئة المحرومة ماليا من مصادر التمويل التقليدية.

يبين هذا البحث الادبيات المتعلقة بالتمويل الجماعي وبمختلف أنواعه وحتى في صيغته الاسلامية ودوره في تغطية جزء من فجوة التمويل التي تعاني منها المؤسسات الناشئة، مع سرد لواقعه في الجزائر وإمكانية استفادتها من التجارب الدولية المذكورة، ومدى جاهزيتها لتطبيق مثل هذه التقنيات مع اقتراح بعض التغييرات والمتطلبات لإنجاح هذه العملية في المستقبل القريب.

وقد خلصت هذه الدراسة إلى أن اعتماد تقنية التمويل الجماعي سيفتح المجال أمام أصحاب المشاريع الناشئة والمبتكرة بشكل كبير حيث ستساهم هذه الأخيرة في تطوير الاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية المستدامة.

الكلمات المفتاحية: التمويل الجماعي، المؤسسات الناشئة، الفجوة التمويلية، الجزائر.

قائمة المحتويات

العنوان	الصفحة
إهداء	I
شكر وتقدير	II
الملخص	III
قائمة المحتويات	VII – IV
قائمة الجداول	IX – VIII
قائمة الاشكال	XI– X
مقدمة	أ– ر
الفصل الأول: الإطار الفكري والمفاهيمي للتمويل الجماعي	
تمهيد	2
المبحث الأول: مفاهيم حول التمويل الجماعي	3
المطلب الأول: ماهية التمويل الجماعي	3
المطلب الثاني: أطراف ومراحل تقنية التمويل الجماعي	7
المطلب الثالث: أهمية وأهداف التمويل الجماعي	11
المبحث الثاني: أبعاد التمويل الجماعي التقليدي والإسلامي	14
المطلب الأول: أنواع التمويل الجماعي ومميزاته	14
المطلب الثاني: آلية عمل منصات التمويل الجماعي ومخاطره	18
المطلب الثالث: التمويل الجماعي الاسلامي	20
المبحث الثالث: واقع التمويل الجماعي في الجزائر	27
المطلب الأول: البيئة التنظيمية والقانونية للتمويل الجماعي في الجزائر	27
المطلب الثاني: منصات التمويل الجماعي في الجزائر	30
المطلب الثالث: : تأثير التمويل الجماعي على الاقتصاد الجزائري	33
خلاصة	37
الفصل الثاني: المؤسسات الناشئة وواقعها في الجزائر	
تمهيد	39
المبحث الأول: أساسيات حول المؤسسات الناشئة	40
المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة	40
المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة وأنواعها	43
المطلب الثالث: خصائص وأهداف المؤسسات الناشئة	47

المبحث الثاني: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة وحلولها	50
المطلب الأول: مصادر وأليات تمويل المؤسسات الناشئة	51
المطلب الثاني: المشاكل التمويلية للمؤسسات الناشئة وتحدياتها	57
المطلب الثالث: دور التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الناشئة	60
المبحث الثالث: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر	63
المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر	63
المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة	65
المطلب الثالث: اليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر	74
خلاصة	81
الفصل الثالث: عرض بعض التجارب الدولية الرائدة في استخدام التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة	
تمهيد	83
المبحث الأول: التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية	84
المطلب الأول: الإطار التنظيمي للتمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية	84
المطلب الثاني: أهم منصات التمويل الجماعي الرائدة في الولايات المتحدة الأمريكية	87
المبحث الثاني: التجربة فرنسا وبعض الدول العربية في التمويل الجماعي	93
المطلب الأول: تجربة التمويل الجماعي في فرنسا	93
المطلب الثاني: تجربة التمويل الجماعي في دول الخليج	98
المطلب الثالث: تجربة التمويل الجماعي في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	107
المبحث الثالث: التجربة الماليزية في تطبيق التمويل الجماعي الاسلامي	114
المطلب الأول: نشأة التمويل الجماعي في ماليزيا والإطار التنظيمي له	114
المطلب الثاني: آلية عمل التمويل الجماعي في ماليزيا	117
المطلب الثالث: منصات التمويل الجماعي في ماليزيا	121
خلاصة	128
الفصل الرابع: نحو توجه الجزائر لاعتماد التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الناشئة افاق 2023	
تمهيد	130
المبحث الأول: الجزائر ما قبل اعتماد التمويل الجماعي	131
المطلب الأول : تتبع حالة المؤسسات الناشئة قبل التمويل الجماعي	131

المطلب الثاني: إطلاق منصة التمويل التساهمي	136
المطلب الثالث: تحديات تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر	139
المبحث الثاني: الدروس المستفادة للجزائر من التجارب الدولية في تطبيق التمويل الجماعي	143
المطلب الأول: اسقاط بعض التجارب الدولية على حالة الجزائر	143
المطلب الثاني: متطلبات اعتماد التمويل الجماعي في الجزائر	145
المبحث الثالث: افاق التمويل الجماعي لتلبية احتياجات المؤسسات الناشئة في الجزائر سنة 2030	149
المطلب الأول: بناء سيناريو تجسيد استراتيجية اعتماد التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة أفاق 2030	149
المطلب الثاني : أثر تطبيق التمويل الجماعي على القطاعات الأخرى	154
المطلب الثالث : اقتراحات عملية لتفعيل دور التمويل الجماعي في الجزائر	156
خلاصة	159
خاتمة	164-160
قائمة المراجع	176-165
abstract	177

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
1-1	الفرق بين التمويل التقليدي والتمويل الجماعي	6-7
2-1	أنواع التمويل الجماعي ومميزاته	17
3-1	الفرق بين التمويل الجماعي والتمويل الجماعي الاسلامي	21
4-1	المشاريع الجزائرية الممولة من kisskissbankbank	29
5-1	أهم المشاريع المتاح تمويلها على منصة Twiiza	31
6-1	أهم المشاريع المتاح تمويلها على منصة Ninvesti	33
1-2	حجم تمويل من شركة Sofinance بين 2015-2017	70
2-2	حجم التمويل من شركة ASICOM سنة 2019	71
3-2	الأرقام المحققة لبرنامج تحدي الشركات الناشئة	79
1-3	إحصائيات منصة kick starter لسنة 2023	88
2-3	تطور حجم التمويل الجماعي في فرنسا خلال 2015-2022	94
3-3	تطور التمويل الجماعي في منصة kisskissbanbank 2020-2023	96
4-3	إحصائيات منصة Ulule لسنة 2023	97
5-3	مجموع أنشطة منصة منافع	105
6-3	محددات التمويل من خلال منصة "منافع" للتمويل الجماعي (السعودية)	106
7-3	القطاعات الممولة عبر منصات التمويل الجماعي	107
8-3	الأرقام المسجلة لمنصة "يمكن" لغاية 2023	110
9-3	حجم التمويل الجماعي في منصة cofundy لسنة 2018	112
10-3	مجموع أنشطة شركة Ethis	121
11-3	مجموع أنشطة منصة Launch Good	127
1-4	عدد المؤسسات الناشئة في الجزائر مقارنة ببعض الدول الافريقية سنة 2022	132
2-4	ترتيب أفضل 10 مؤسسات ناشئة في الجزائر عالميا	134
3-4	متوسط الدخل في الجزائر والعالم 2016	142
4-4	سيناريوهات حالة فشل تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر	150
5-4	سيناريوهات حالة نجاح تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر سنة 2030	151

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
1-1	مراحل التمويل الجماعي	10
2-1	حجم سوق التمويل الجماعي في العالم سنة 2021	12
3-1	تصنيف التمويل الجماعي	16
4-1	آلية عمل منصات التمويل الجماعي	18
5-1	آلية عمل التمويل الجماعي الإسلامي	24
6-1	تحديات منصات التمويل الجماعي الاسلامية	26
1-2	دورة حياة المؤسسة الناشئة	43
1-3	المشاريع الممولة بنجاح لغاية 2023	89
2-3	أكبر حملات تمويل جماعي Indiegogo في العالم لسنة 2023	91
3-3	المشاريع الممولة عن طريق التمويل الجماعي سنة 2022	95
4-3	نموذجIZCM عبر منصات التمويل الجماعي	118
5-3	حجم التمويل الجماعي بالأسهم في ماليزيا 2019-2020	119
6-3	حجم التمويل الجماعي p2p في ماليزيا 2019-2020	120
7-3	خطوات التمويل الجماعي بالمضاربة في منصة ETHIS	122
8-3	خطوات التمويل الجماعي بالمرابحة في منصة ETHIS	123
9-3	خطوات التمويل الجماعي بالاستصناع في منصة ETHIS	125
1-4	عدد المؤسسات الناشئة في الجزائر خلال الفترة 2020-2022	133

مقدمة

أصبح توفير عنصر التمويل يحظى باهتمام الكثير من الدول المتقدمة منها والنامية، التي تسعى لتحقيق النمو المستدام لأنه يعتبر شريان الاقتصاد، ما أدى إلى ظهور توجهات جديدة في الصناعة المالية باستخدام التكنولوجيات الحديثة، ومن نتائج هذا التطور إصدار تقنيات تكنولوجيا مالية، التي أصبح التوجّه نحو تطبيقها لزاما على دول العالم، لمواكبة ومسايرة التغيرات الحاصلة في المجتمع، خاصة وأن معظم القطاعات التي يبنى عليها اقتصاد متطور، تقوم على التكنولوجيا الحديثة والمعاملات المالية الرقمية، بحثا عن الراحة وتسهيل التعاملات وتقليل التكلفة، هذا ما يساهم في تحقيق ملامح التنمية الاقتصادية والانتقال نحو الاقتصاد الرقمي.

إن استغلال تقنيات التكنولوجيا المالية لدعم قطاع المؤسسات الناشئة، الذي يعتمد عليه في بناء عدة اقتصاديات، باعتباره دافعا فعالا لتحقيق التنمية المستدامة الذي يعتبر وسيلة لمواجهة مشكلة التمويل ولإعطاء فرص أكبر أمام أصحاب المشاريع الابتكارية والناشئة، فبالنسبة لقطاع التمويل جاءت تقنية التمويل الجماعي لتمكّن هذه الفئة من تحقيق أفكارها على أرض الواقع، من خلال ما توفره هذه التقنية من موارد مالية، لتكوين رأس المال اللازم لانطلاق المؤسسات الناشئة.

أمام هذه التحوّلات الاقتصادية التي يشهدها العالم، تعمل الجزائر على التوجّه نحو تطوير قطاع المؤسسات الناشئة، لما له من دور فعّال في تدعيم سياسة الدولة الجديدة لبناء اقتصاد رقمي بتهيئة بنية تحتية ملائمة لتسهيل اعتماد تقنية التمويل الجماعي، وإدخالها للسوق المالي لتدعيم هذا القطاع.

إشكالية الدراسة:

إن زيادة الطلب على التمويل لسد الفجوة التمويلية التي تعيق تأسيس المؤسسات الناشئة، حتّم على هيئات المكلفة بالسياسات المالية والنقدية على الترخيص لضرورة تبني التقنيات الحديثة كحل استراتيجي لتنويع مصادر التمويل، ما جعل الجزائر تحاول مسايرة هذه التحولات، لما لها من أهمية في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية.

ومن هنا نطرح الاشكالية التالية:

- ما دور التمويل الجماعي في توفير الحلول التمويلية للمؤسسات الناشئة في الجزائر؟

لمعالجة الإشكالية الرئيسية نضع الأسئلة الفرعية التالية:

- هل ضعف البنية التحتية للجزائر يؤثر على اعتماد التمويل الجماعي ؟
- هل أليات الدعم المتوفرة في الجزائر قادرة على سد الفجوة التمويلية للمؤسسات الناشئة ؟
- هل تسمح البيئة المالية والقانونية للجزائر من الاستفادة من تجارب الدولية الرائدة في التمويل الجماعي؟
- ماهي متطلبات تطبيق تقنية التمويل الجماعي وسيناريوهات المتوقعة له في الجزائر؟

فرضيات الدراسة:

للإجابة على الاشكالية الرئيسية والأسئلة الفرعية نقترح الفرضيات التالية:

- تتوفر الجزائر على امكانيات مالية كثيرة وسياسات متبعة تسمح بنجاح اعتماد تقنية التمويل الجماعي.

- يوجد في الجزائر اليات دعم كافية للمؤسسات الناشئة.
- للجزائر القدرة على توفير البيئة المناسبة لتطبيق تقنية التمويل الجماعي مستفيدة من التجارب الدولية المذكورة.
- سن المتطلبات الضرورية لاعتماد التمويل الجماعي لدعم قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر افاق 2030.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة الى تبيان دور تقنية التمويل الجماعي في فتح المجال أمام المؤسسات الناشئة للاستفادة منه. وذلك من خلال:

- توضيح كل ما يتعلق بالإطار النظري للتمويل الجماعي مع إبراز فرص وتحديات هذه التقنية في الجزائر؛
- دراسة واقع المؤسسات الناشئة والوقوف أمام التحديات التي تواجهها في الجزائر؛
- سرد أبرز التجارب الدولية الرائدة في مجال التمويل الجماعي، وضرورة استفادة الجزائر منها؛
- توضيح مدى قدرة الجزائر للنجاح في تحقيق معالم التوازن الاقتصادي، بقدرتها على تهيئة البنية التحتية اللازمة لتسهيل اعتماد التمويل الجماعي، ودعمه للمؤسسات الناشئة.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة من أهمية عنصر التمويل، الذي يعتبر شريان الاقتصاد، من خلال قدرته على إعطاء الدفع اللازم للانطلاق في المشاريع، خاصة الناشئة والمصغرة منها، التي تعرف نقصا حادا في التمويل خاصة عند بداياتها، وتعد هذه المشاريع فاعلا أساسيا في رفع التحدي لتحقيق التنمية

الاقتصادية للجزائر، هنا تتضح إمكانية نجاح تقنية التمويل الجماعي في حل مشكل التمويل أمام هذا النوع من المؤسسات.

منهج البحث:

للإجابة على الإشكالية المطروحة والوصول الى أهداف الدراسة، ومعالجة الفرضيات المطروحة، تم الاعتماد على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي من أجل تأصيل الجوانب النظرية للدراسة والوقوف على واقع اعتماد التمويل الجماعي، لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، مع استخدام طريقة السيناريو كأداة من أدوات الاستشراف لرصد متطلبات وتوقعات مستقبلية لنجاح عملية تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر.

أسباب اختيار الموضوع:

من أهم أسباب اختيار الموضوع محل الدراسة نجد:

- الرغبة الذاتية والميول الشخصي في دراسة موضوع التمويل الجماعي، والبحث عن معالجة مشكل التمويل الذي يواجه المؤسسات الناشئة؛
- قلة الدراسات السابقة في موضوع التمويل الجماعي؛
- اعتماد تقنيات التكنولوجيا المالية يعتبر موضوع من مواضيع المالية الحديثة، للبحث عن سبل تطوير القطاع المالي؛
- نظرا للتوجهات واصلاحات الأخيرة للحكومة الجزائرية في مجال المؤسسات الناشئة، لابد من إثراء مثل هذه المواضيع، لتثمين جهود الدولة ومحاولة وضع استراتيجيات لبناء خطط تبني التقنيات الحديثة.

حدود الدراسة:

تتمثل حدود الدراسة في:

الحدود الزمنية: غطت الدراسة حيزا زمنيا من (2013-2023) بحكم حداثة الاهتمام والتوجّه نحو المؤسسات الناشئة وتقنيات التمويل المبتكرة.

الحدود المكانية: شغل الموضوع الدراسة حدودا مكانية عدة، لأن تقنية التمويل الجماعي تقنية منفتحة على كل العالم، وأيضا بحكم التطرق لدراسة تجارب دولية (الولايات المتحدة الامريكية، فرنسا، ماليزيا...) وتحديد واقعها في الجزائر.

الدراسات السابقة:

تم اختيار بعض الدراسات التي تملك علاقة مباشرة مع موضوع البحث:

الدراسة الأولى:

كاتيا بوروبة، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الأليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف1، الجزائر، 2019، هدفت الدراسة الى تبيان اساليب تمويلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومدى فعاليتها في الحد من الفجوة التمويلية لهذه المؤسسات، التي من بينها التمويل الجماعي، حيث تطرقت للمفاهيم النظرية المتعلقة به، كما عرضت تطور حجمه عبر العالم، ووفقا لنتائج الدراسة، إن استحداث أساليب جديدة في المنظومة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جاء نتيجة لعوامل ترتبط بالصعوبات المتواصلة لها، مع الوساطة المالية التقليدية من جهة وبظهور ابتكارات تمويلية جديدة.

الدراسة الثانية:

دراسة عمران عبد الحكيم، قريد مصطفى، **منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات، عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية،** مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية ، المجلد07، العدد 01، 2018، هدفت هذه الدراسة إلى بناء أساس نظري وتحليلي حول التمويل الجماعي، كونه مصدرا تمويليا مهما للمشاريع الناشئة، التي تواجه الكثير من الصعوبات للوصول للتمويل الملائم لها، من خلال التطرق لواقع التمويل الجماعي الدولي، وتطور حجمه، وعرض تجربة سلطة لندن الكبرى في استخدام منصات التمويل الجماعي في تمويل المشروعات العمومية.

فتوصلت الدراسة إلى أن استخدام شبكة الانترنيت في تطوير منصات متخصصة في التمويل الجماعي، تتيح للأفراد وأصحاب المشروعات التمويل المناسب، عبر العديد من صيغ التمويل الجماعي، وهذا ما يجعلها بمثابة صناعة مالية فعّالة، تقدّم فرصا استثمارية بديلة أمام أصحاب المشاريع الابتكارية، وتسمح أيضا بتوفير التمويل اللازم للمشروعات العمومية، قصد تطوير دور المالية المحلية، وهذا ما أظهرته تجربة سلطة لندن الكبرى.

الدراسة الثالثة:

Sara sansri, Cheurfa hakima, **The Crowd funding as a new entrepreneurial finance model for Small and Medium-sized Enterprises**

in Algeria, Economic and Management Research Journal, Vol14, N°03, 2020.

هدفت هذه الورقة البحثية لدراسة التمويل الجماعي كنموذج للتمويل المقاولاتي بديلا، وتحليل أثره على أصحاب المشاريع و المقاولين، من خلال تسليط الضوء على التحديات الحالية وأفاق هذا النهج الجديد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر. نتائج الدراسة كشفت أن المقاولاتية في الجزائر مجال خصب، وأن التمويل الجماعي سيكون مقاربة بديلة موثوقة وفعالة لجمع رؤوس الأموال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحقيق التنمية الاقتصادية، من خلال استيفاء شروط معينة، وتوصلت إلا أن التمويل الجماعي أصبح آلية بديلة موثوقة لرواد الأعمال والمبدعين، من خلال شفافيته وسرعته، كما أن له تأثير إيجابي على خلق فرص العمل وتوفير رؤوس الأموال اللازمة للمشاريع.

الدراسة الرابعة:

أسماء بلعما، **التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة – إشارة إلى منطقة الأوسط الشرق وشمال إفريقيا**، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05، العدد 02، 2020، هدفت هذه الدراسة إلى بناء أساس نظري وتحليلي حول موضوع التمويل الجماعي، بصفته مصدر تمويل للشركات الناشئة، من أجل تحليل وضعية التمويل الجماعي بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وإمكاناته في سد الفجوة التمويلية للشركات الناشئة. توصلت الدراسة إلى أن التمويل الجماعي يعتبر آلية تمويل مناسبة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة، فقد تبين أن منصات التمويل الجماعي الناشطة بمنطقة الشرق الوسط وشمال إفريقيا، أسهمت في تمويل عدد كبير من الشركات الناشئة، ما من شأنه أن يساعد في سد الفجوة التمويلية المتعلقة بالاستثمارات في الشركات الناشئة.

الدراسة الخامسة:

شريفة بو الشعور، **دور حاضنة الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups دراسة حالة الجزائر**، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، 2018، هدفت هذه الدراسة لتحرى دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، وقد راجت فكرة حاضنات الأعمال كثيرا، بالنظر إلى دورها البارز في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة واستدامتها، من خلال تقديم مختلف الخدمات، على غرار الوصول للبنى التحتية، تسويق، دعم مالي وشبكي...الخ، وهو ما أدى إلى إحداث آثار إيجابية على الاقتصاد المحلي للدول المتقدمة. وعلى ما يبدو فإن كلا من فكرة حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة في البلدان النامية، بما فيها الجزائر، تواجه عددا من التحديات تتعلق بالاستدامة والإبداع. إذ لا تزال بعيدة عن مراحل متقدمة بلغتها بعض الدول، لذا يتعين إيلاء الاهتمام للتحديات التي تواجه حاضنات الأعمال في سعيها لدعم الشركات الناشئة startups.

الدراسات المذكورة أعلاه ركّزت على تقنية التمويل الجماعي كأحد التقنيات المبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة، وكيف يمكن استغلالها في سد الفجوة التمويلية التي تعاني منها هذه المؤسسات، كل الدراسات أجمعت على أن التمويل الجماعي تقنية عملية وأداة مهمة في تحسين وتنويع قطاع التمويل.

المأخذ على هذه الدراسات أنها لم تفصل في مدى قابلية البنية التحتية للجزائر لاعتماد هكذا تقنية، لذا تحاول هذه الدراسة تحديد بعض المتطلبات والاقتراحات لتصويب عمل الحكومة الجزائرية من أجل الاعتماد الفعلي لتقنية التمويل الجماعي.

هيكل الدراسة:

للإجابة على الاشكالية الرئيسية للبحث تم تقسيم الدراسة على أربعة فصول أساسية وذلك:

الفصل الأول: الإطار الفكري والمفاهيمي للتمويل الجماعي، تم التطرق في هذا الفصل إلى الأفكار والمفاهيم النظرية التي تلعب دورا في فهم وتصويب جزئيات الدراسة، من خلال عرض أنواع التمويل الجماعي وآليات عملها، التمويل الجماعي الإسلامي، وابراز الواقع الحالي للتمويل الجماعي في الجزائر.

الفصل الثاني: المؤسسات الناشئة وواقعها في الجزائر، تناول هذا الفصل الجانب النظري للمؤسسات الناشئة، مع تبيان إشكالية تمويلها، وذكر الدور الذي يلعبه التمويل الجماعي في حل هذه المشكلة، مع التطرق لواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وأليات دعمها.

الفصل الثالث: عرض بعض التجارب الدولية الرائدة في استخدام منصات التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة، من خلال هذا الفصل تم تسليط الضوء على بعض التجارب الدولية الرائدة في التمويل الجماعي، وطرح الأساليب والخطط المتبعة من طرفها لنجاح اعتماد التمويل الجماعي فيها، ومنها لتبيان إمكانية الجزائر الاستفادة منها في رسم استراتيجية تطبيق هذه التقنية.

الفصل الرابع: نحو اعتماد الجزائر التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة آفاق 2030، تم التطرق في هذا الفصل إلى حالة المؤسسات الناشئة قبل تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر، مع التحديات الأساسية التي تواجهه مستقبلا، ووضع المتطلبات الضرورية لتجسيد تقنية التمويل الجماعي بنجاح بما يتوافق وسياسة الدولة الاقتصادية آفاق 2030.

الفصل الأول: الإطار الفكري

والمفاهيمي للتمويل الجماعي

تمهيد:

في ظل الأهمية المتزايدة بتقنيات التكنولوجيا المالية التي ساهمت بشكل كبير في تحسين القطاع المالي وتنويع مصادر التمويل، حيث تشكل تقنية التمويل الجماعي إحدى أهم أدوات التمويل التي أنتجتها التقنية المالية، فجاءت لتسد فجوة تمويلية يعاني منها أصحاب الأفكار والمشاريع الابتكارية، والتي لا تملك الموارد المالية الكافية لتجسيدها أو لتوسيع نشاطها في ظل المنافسة وأمام صعوبة الحصول على التمويل من البنوك والمؤسسات المالية، فيتيح التمويل الجماعي فرصة الحصول على التمويل من جموع الناس دون قيود جغرافية، لأنه يضمن سير العملية عبر منصات الكترونية بأقل تكلفة واختصار للجهد والوقت.

جاء هذا الفصل ليبرز مختلف المفاهيم الاساسية المتعلقة بتقنية التمويل الجماعي وواقعها في الجزائر من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: مفاهيم حول التمويل الجماعي؛

المبحث الثاني: أبعاد التمويل الجماعي التقليدي والتمويل والإسلامي؛

المبحث الثالث: واقع التمويل الجماعي في الجزائر.

المبحث الاول: مفاهيم حول التمويل الجماعي

يعتبر التمويل الجماعي من بين أهم التقنيات التي تقدمها التكنولوجيا المالية، فهو أرخص وأسهل وسيلة تحد من مشكل حصول المؤسسات على التمويل خاصة الناشئة منها، أمام عجز البنوك والمؤسسات المالية على تلبية كل طلبات التمويل، يلعب التمويل الجماعي دورا فعالا باعتباره مكملا لمصادر التمويل المتاحة خدمة للتنمية الاقتصادية.

المطلب الأول: ماهية التمويل الجماعي

يتميز التمويل الجماعي بحداثته ورواجه السريع، مع قدراته في تحقيق الدعم والتمويل اللازم للابتكارات والمشاريع الناشئة التي تقدم قيما مضافة حقيقة في الاقتصاديات العالمية.

1- نشأة التمويل الجماعي:

يقوم التمويل الجماعي على فكرة المشاركة من الجمهور لتمويل مشروع معين، وقد ظهر هذا النوع من التمويل في بداية القرن 17، حيث كانت شركة الهند الشرقية "Duch East India" أول مؤسسة تمول من قبل الجمهور لتنظيم الرحلات البرية، وفي سنة 1700، منح صندوق القرض الأيرلندي JanathanSwwift قروضا غير مضمونة لفقراء مدينة ديبلن بفضل مساهمة صغار المدخرين، أما في سنة 1824، اشترى أكثر من 2000 شخص سندات من شبكة Thames Tunnel للمساهمة في بناء نفق، قيمة السند 50 جنيه استرليني.

وفي سنة 1885، تم استخدام التمويل الجماعي لتجسيد تمثال الحرية في مدينة نيويورك، وهذا بجمع تبرعات من خلال صحيفة (New york World) حيث تم جمع 100.000$ في 6 أشهر، أما في سنة 1976 بدأ الدكتور محمد يونس مشروعا بحثيا مع تلاميذه في بنغلادش لإقراض الفقراء بنظام القروض متناهية الصغر،، التي تساعدهم على القيام بأعمال بسيطة تدر عليهم دخلا، وبحلول سنة

1990 وظهور شبكة الانترنيت في العالم، شهد التمويل الجماعي الخبرات الأولى بتمويل نوعين من المشاريع: مشاريع خيرية ومشاريع فنية.

وبعد الأزمة المالية العالمية سنة 2008، والتي أدت لإفلاس بنوك كثيرة وانهيار أسواق المال وبسبب أزمة الديون البنكية، أحجمت الكثير من البنوك عن منح القروض، خاصة للشباب أصحاب المبادرات والأفكار الجديدة، ظهر نشاط جديد عبر منصات التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية، تقوم بطرح مشاريع جديدة لأصحابها وطلب مشاركة الجمهور في تمويلها، وفي سنة 2012 شهد التمويل الجماعي نموا وانتشارا في الكثير من الدول، وتم جمع 2.7 مليار دولار في جميع أنحاء العالم وظهور 800 منصة للتمويل الجماعي على شبكة الانترنيت.

ونظرا للارتفاع الكبير في المبالغ المجمعة عبر المنصات الإلكترونية، تم سنة 2014 تقنين وتنظيم هذا النشاط التمويلي لحماية المساهمين في تمويل المشاريع من جهة، وأصحاب المشاريع والأفكار من جهة ثانية، وهذا بوضع إطار تنظيمي يحمي جميع الأطراف المتدخلة ويحفظ حقوق كافة الأطراف.[1]

2- تعريف التمويل الجماعي:

يعرف البنك الدولي التمويل الجماعي بأنه وسيلة متاحة على شبكة الإنترنت للشركات أو غيرها من المنظمات، لجمع الأموال في شكل تبرعات أو استثمارات تمنح من قبل الجمهور على منصات التمويل الجماعي لتغطية صعوبات التمويل التي تواجهها المؤسسات في بداية نشأتها. [2]

---

[1] كاتيا بوروبة، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الأليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2019، ص ص:137- 138.

[2] Word bank**, Crowdfunding's Potential for the Developing World, infoDev**, Finance and Private Sector Development Department, Washington, 2013, p 14.

وفي تعريف آخر "التمويل الجماعي" هو أحد تقنيات التكنولوجيا المالية، التي تمكّن أصحاب المشاريع من الحصول على رأس المال عن طريق تجمع عدد كبير من الأفراد أو المنظمات على منصة مخصصة للتمويل الجماعي عبر الانترنت، فمن خلال المساهمات الفردية الصغيرة يمكن جمع مبالغ كبيرة لتمويل المشروعات التي لا توفرها المؤسسات المالية التقليدية.[1]

كما عرفته المفوضية الأوروبية على أنه بديل حديث للتمويل، يربط أولئك الذين يمكنهم تقديم الأموال أو إقراضها أو استثمارها بشكل مباشر، مع أولئك الذين يحتاجون إلى تمويل لمشروع معين، ويتم ذلك عادة من خلال حملات عامة عبر الانترنيت للمساهمة في تمويل مشاريع محددة.[2]

ومنه يمكن القول أن التمويل الجماعي هو شكل من أشكال التمويل الرقمي الذي يعتبر كبديل لأساليب التمويل التقليدية، يتم على منصات الكترونية مخصصة في جمع الأموال عبر الانترنيت لتمويل المشاريع التي تعاني من صعوبة الحصول عليه من مصادر أخرى، فيتصف هذا النوع من التمويل بسهولته، قصر مدة الحصول عليه، وقلة التكاليف...، حيث تعتبر تقنية التمويل الجماعي وسيطا يجمع بين الشركات المحتاجة لرأس المال وبين الجمهور الذي يرغب بتوفيره.

---

[1] Ivo Jenik& others, **Crowdfunding and Financial Inclusion, DC CGAP**, workingpaper, Washington, 2017, p 01.

[2] أسما بللعما، التمويل الجماعي **ألية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المؤسسات الناشئة إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا**، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05، العدد 02، جامعة المسيلة، الجزائر، 2020، ص: 4.

الجدول رقم (01-01): الفرق بين التمويل التقليدي والتمويل الجماعي

عنصر المقارنة	التمويل التقليدي	التمويل الجماعي
مؤسسات التمويل	تمويل ذاتي من أموال المستثمر غير رسمي أو من رسميين كالبنوك التجارية والمتخصصة ومؤسسات التمويل الأخرى.	منصات عبر شبكة الانترنيت.
المفهوم	أحد مؤسسات السوق المالية يقوم عملها أساسا على تلقي الودائع بكافة صورها مقابل عائد محدد مسبقا، واستخدام هذه الودائع في منح الائتمان وخصم الأوراق التجارية إضافة إلى بعض الخدمات المصرفية.	يجمع بين التمويل بعائد محدد مسبقا أو بدون عائد
الموارد المالية	مؤسسات مالية وسيطة بعوائد محددة مسبقا.	وسيط مقابل نسبة محددة مسبقا.
المعلومات عن العملاء	سرية المعلومات عن العملاء، الحسابات والأنشطة الممولة.	إتاحة كل المعلومات عن المشروع الممول على المنصات.
المستهدفون	كل الأفراد والشركات الذين يتعاملون وفقا للقانون.	كافة المتعاملين عبر الشبكة الانترنيت والمهتمين بالنشاط المعلن باستثناء بعض المنصات التي تشترط جنسيات معينة.
حجم المشروعات المستهدفة	المشروعات الكبيرة، والمتوسطة والصغيرة.	المشروعات المتوسطة والصغيرة، ومتناهية الصغر.
أساس التمويل	يقوم على أساس قاعدة الإقراض مقابل عائد محدد مسبقا، وقد يكون مشروع منتجا أو غير منتج.	يقوم على أساس القاعدة الإنتاجية وبالتالي لابد من وجود مشروع إنتاجي أو ثقافي أو معنوي، والتمويل يجمع بين المشاركة في ناتج الأعمال أو بفائدة أو بدون عائد.
وسائل التمويل	وفقا لآجالها قصير ومتوسط وطويل الأجل.	وسائل الملكية، وسائل للاستدانة، وسائل الهبات والمكافآت.
العائد	الفائدة	فائدة، الربح أو الخسارة، هدية أو مكافأة.
ضمانات التعامل	ضمانات الإقراض العينية والشخصية، شخص المتعامل.	سمعة المنصة، طبيعة المشروع أو الفكرة، ومدى اهتمام مستخدمو شبكة الانترنيت به، جدية مالك المشروع أو الفكرة.

الرقابة	نوعان من الرقابة: مراقب الحسابات والجمعية العمومية للمؤسسة، السلطة النقدية (البنك المركزي).	لا توجد رقابة، باستثناء بعض الدول التي وضعت للمنصات صيغة قانونية حتى تتمكن من رقابتها مثل الولايات المتحدة الأمريكية، الإمارات والبحرين.

المصدر: أحلام مرسي، محمد السنطاوي، **التمويل الجماعي في الدول العربية الواقع وأفاق المستقبل**، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والادارية، المجلد 06، العدد 01، مصر، 2020، ص ص: 201- 203.

في تقنية التمويل الجماعي الكل يشارك في حملة جمع التمويلات، لأن الفكرة مرئية للجميع من خلال منصة الكترونية، وتسهيل العثور على عدد كبير من المستثمرين والممولين للمشروع أو الفكرة في وقت قصير وبأقل جهد بتكلفة.

المطلب الثاني: أطراف ومراحل تقنية التمويل الجماعي

تسمح تقنية التمويل الجماعي بإزالة الحدود الجغرافية، بفتح المجال أمام عامة الجمهور للمشاركة في هذه العملية، وعبر مراحل واضحة ومعلومات متاحة للجميع بطريقة آمنة وقانونية عبر منصات إلكترونية.

1- أطراف التمويل الجماعي:

يمكن تحديد الأطراف الرئيسية في تقنية التمويل الجماعي كالتالي:[1]

1-1- الأطراف الفاعلة: تتكون عملية التمويل الجماعي من ثلاثة فاعلين أساسين وهم:

- **طالبي التمويل:** الأفراد، رواد الأعمال والشركات الناشئة والمؤسسات التي تحتاج إلى التمويل بصفة عامة.

- **الممولين:** المساهمون أو المستثمرون الذين يرغبون في استثمار أموالهم في المشاريع المعروضة على منصات التمويل الجماعي،

[1] Sara sansri, Cheurfahakima, **The crowdfunding as a new entrepreneurial finance model for Small and Medium-sized Enterprises in Algeria**, Economic and Management Research Journal, Vol14, N°03, 2020, p: 350-351.

- **منصات التمويل:** هي منصات الكترونية تعمل دور الوسيط بين المتقدمين للتمويل والممولين، تسمح هذه المنصات للمساهمين بمعرفة المشاريع المختلفة ثم عمل ملف خيار الاستثمار.

1-2- الأطراف المستفيدة:

- **الدولة:** يجب على الدولة أن تتكفل بتأطير التمويل الجماعي قانونيا وتنظيميا من خلال خلق مناخ يشجّع المساهمين والمستثمرين وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة على المشاركة في حملات التمويل الجماعي، والتي بدورها ستستفيد من التغيير والتنويع في مصادر التمويل من ضخ لرؤوس الأموال ورفع القدرة الانتاجية وبالتالي زيادة الناتج الوطني مما يساهم في دفع بعجلة التنمية الاقتصادية ، وهذا بشكل أساسي من خلال تولي دورين:

- **دور الحامي:** بتبني وتطبيق الإطار التنظيمي والقانوني الذي يحدد الشروط الصحيحة والتزامات كل الأطراف (المساهمون، المتقدمون للحصول على أموال...).

- **دور الداعم:** من خلال إنشاء أجهزة ومؤسسات تابعة للدولة، لتقديم المنح والقروض والمساعدات المالية، وبإنشاء الوسائل الملموسة وغير الملموسة لتسهيل عملية جذب الأموال.

- **البنوك والمؤسسات المالية التقليدية:** يمكن أن تصبح شريكا رئيسيا في منصات التمويل الجماعي، ويمكنها أيضًا إنشاء منصات التمويل الجماعي الخاصة بها، حيث العديد من المنصات تسعى إلى إقامة شراكات مع الهيئات المالية، ليكون لها قانونا وإطارا تنظيميا؛

- **ملائكة الأعمال ورأس المال الاستثماري:** هؤلاء هم أفراد (رواد أعمال، خبراء...) أو شركات استثمارية من ذوي الخبرة والمعرفة في مختلف مجالات ريادة الأعمال، يتدخلون لتمويل مبتكري الشركات الناشئة، وكذا المبادرون بالمشروع؛

- **الجمعيات والمنظمات غير الحكومية:** عدد كبير من المنظمات غير الحكومية والجمعيات استخدمت هذه الطريقة لإشراك المدخرين عبر الإنترنت في تمويل برامج المساعدة. ومع ذلك فقد أنشأ

آخرون ملف شراكة للتعاون وضمان التقارب الفعال بين المبدعين الذين ليس لديهم إمكانية الوصول إلى النظام المالي التقليدي والممولين.

2- مراحل التمويل الجماعي:

تمر عملية تمويل المشاريع من خلال التمويل الجماعي بالخطوات والمراحل الأساسية التالية:[1]

- الاختيار الأولي للمشروعات من طرف منصات التمويل الجماعي: تتمثل هذه المرحلة في قيام القائمين على إدارة منصات التمويل الجماعي بعملية انتقاء المشروعات التي تحتاج إلى تمويل، والتي يمك ن أن تكون مؤهلة للحصول عليه من خلال هذه المنصات المتواجدة على شبكة الانترنت، معتمدة في ذلك على مجموعة من المعايير، خاصة تضعها منصات التمويل الجماعي.

- عرض حيثيات المشروعات المؤهلة عبر منصات التمويل الجماعي: تتمثل هذه المرحلة في قيام منصات التمويل الجماعي بعرض كل المعلومات المهمة للمشاريع المؤهلة بشكل أولي على الموقع الإلكتروني الخاص بها، وبذلك تكون هذه المرحلة مرحلة أساسية تتيح للجمهور إمكانية إبداء الرأي في هذه المشروعات التي تطلب التمويل، هذا ما يمكّن الجمهور من اتخاذ القرارات التمويلية والاستثمارية المناسبة له.

- جمع الأموال اللازمة لتمويل المشروعات: تتمثل هذه المرحلة في قيام منصات التمويل الجماعي من خلال شبكة الانترنت بجمع الأموال اللازمة لتمويل المشروعات المؤهلة، من خلال إتاحة الفرص لعدد كبير من الجمهور بتقديم مساهماتهم المالية، وفي حالة عدم اكتمال عملية جمع الأموال اللازمة لأي مشروع تلغى هذه العملية وتعاد الأموال إلى أصحابها.

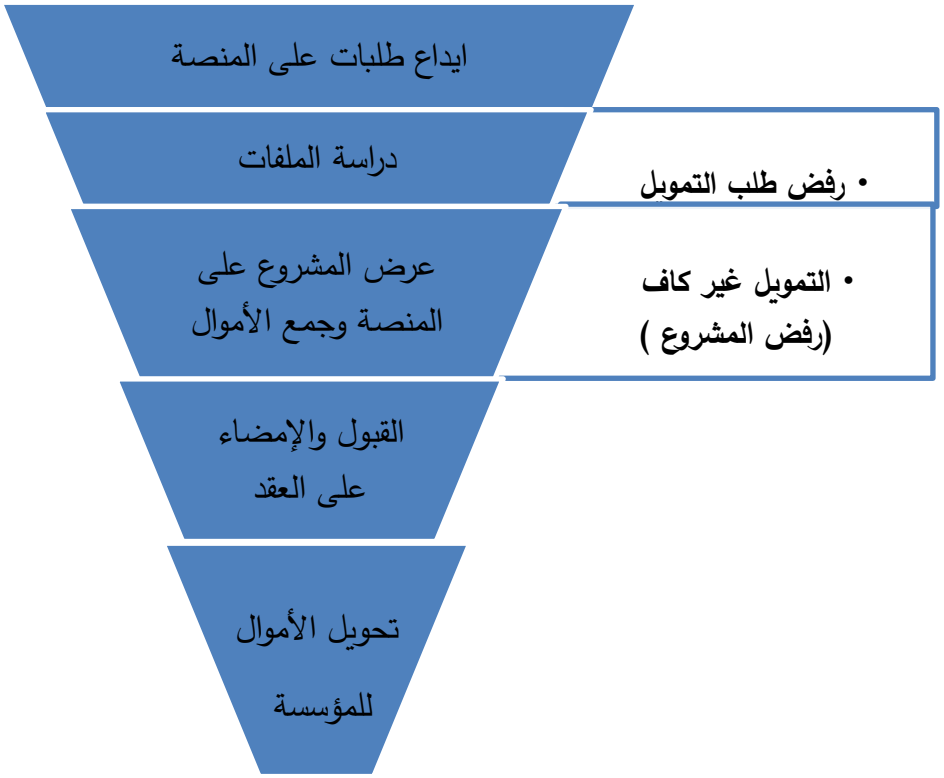
---

[1] مصطفى قريد، عبد الحكيم عمران، **منصات التمويل الجماعي كألية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية**، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 07، العدد 01، جامعة تمنراست، الجزائر، 2018، ص: 293.

- تنفيذ المشاريع: بعد إكمال عملية جمع الأموال اللازمة لتمويل أي مشروع من المشاريع المؤهلة للحصول على التمويل عبر منصات التمويل الجماعي، تأتي مرحلة تنفيذ المشروعات على أرض الواقع بتقديم الأموال اللازمة لأصحاب المشاريع. وتتحصل منصات التمويل الجماعي على علاوات مقابل إدارة العمليات المرتبطة بتمويل هذه المشاريع عادة ما بين 5% إلى 8%.

- تسديد القروض وعوائد الأوراق المالية: وتعتبر هذه الخطوة بمثابة آخر مرحلة ضمن مراحل تمويل المشاريع عبر منصات التمويل الجماعي، بحيث يتم من خلالها تسديد أقساط القروض المستحقة على أصحاب المشروعات بما يتوافق مع الشروط المتفق عليها في إطار الحصول على التمويل اللازم، ويمكن تلخيصها في الشكل رقم (01-01):

الشكل رقم (01-01): مراحل التمويل الجماعي



Source :Faten Ben Slimane, Evelyne Roussele, **Le financement participatif (ou le crowlending) aux PME et TPE: mythes et réalités d'une innovation financière**, De Boeck Supérieur, 2018, p 23.

يعتبر التمويل الجماعي الوسيط الذي يجمع بين الممولين وأصحاب المشاريع بطريقة أمنة وقانونية وعلى أوسع نطاق مقابل عمولات معينة، عبر مراحل متسلسلة محددة مسبقا قبل عرض أي مشروع على المنصة من بدايته كفكرة إلى غاية جمع التمويل اللازم لانطلاقه.

المطلب الثالث: أهمية وأهداف التمويل الجماعي

ساهمت التغيرات التكنولوجيا الحديثة في تقنيات التمويل والدفع الالكتروني، في دعم نجاح تقنية التمويل الجماعي، وإبراز دوره في فتح المجال أمام العديد من الابتكارات والمشاريع العاجزة عن الحصول على التمويل اللازم لتحقيق أهدافها.

1- أهمية التمويل الجماعي:

من بين أهم أهداف التمويل الجماعي ما يلي:[1]

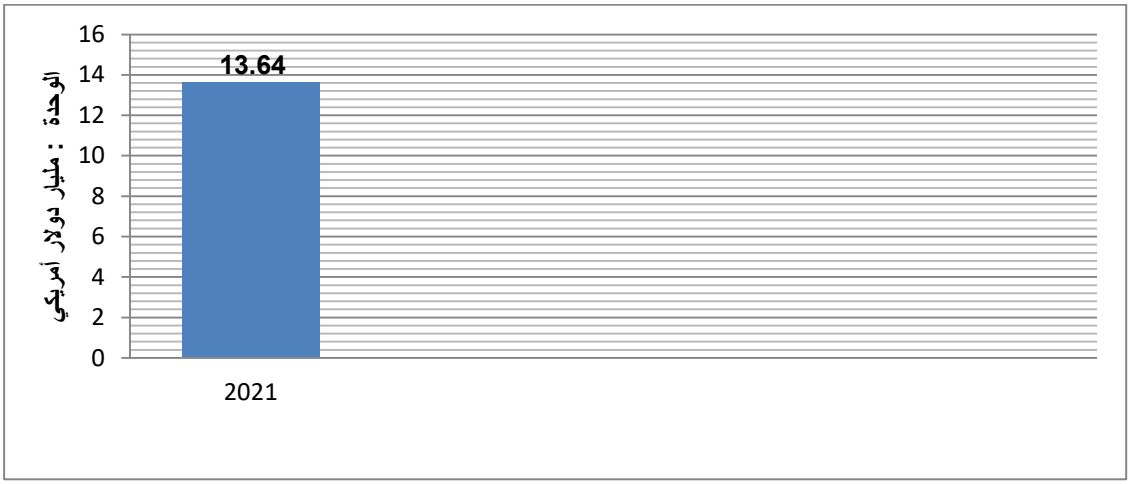
- تكمن أهمية التمويل الجماعي في كونه شكلا من أشكال التعاون والاعتماد على الجمهور في قسمه المادي، بدلا من السعي للحصول على التمويل من مصادر مؤسساتية، ويعتمد هذا المبدأ على الحصول على رأس المال للشركات والأفكار من خلال الجمهور عبر الانترنت؛
- يمنح التمويل الجماعي صغار المستثمرين فرصة الحصول على شيء ربما كان صعب المنال سابقا، نظرا لتطلبه رأس مال كبير، فهو يمكّنهم من تنويع استثماراتهم على نحو أفضل، وتفادي تزايد مخاطر التركز التي تنشأ عن تخصيص قدر كبير من رأس المال لاستثمار واحد بعينه؛
- و في الوقت الراهن قد يكون التمويل الجماعي هو الحل المناسب للشركات الناشئة التي تخدم المستهلكين، في حين أن الجمعيات المعنية بالإقراض والتوفير يمكن أن تقدم حلا للمؤسسين الذين

[1] علي صاري، **الإقراض بين النظراء والتمويل الجماعي آليات لدعه المؤسسات الناشئة في الدول النامية**، مجلة الاقتصاد والمالية، ، المجلد 07، العدد 01، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2021، ص: 97.

يحتاجون إلى تدفقات نقدية صغيرة من حين لآخر، ولكن الطريقة الوحيدة لنمو الاستثمارات البديلة تتمثل في وضع لوائح تنظيمية أفضل؛

- كما يمثل التمويل الجماعي أحد الآليات المبتكرة التي يمكنها توفير الموارد المالية الضرورية لتحويل الأفكار إلى مشاريع واقعية، وبالتالي خلق مؤسسات ناشئة وفرص شغل ومداخيل جديدة والحد من الفقر وتحقيق التنمية المستدامة؛
- تتميز تقنية التمويل الجماعي بسرعة وسهولة التنفيذ خاصة فيما يخص عملية الدفع التي تتم أغلبها عن طريق وسائط الدفع الالكترونية (بطاقات بنكية، شركات تحويل الأموال، المحافظ الرقمية...)؛
- أما من وجهة نظر المستثمرين، فيسمح التمويل الجماعي بالمشاركة في أحد المشاريع بدون المخاطرة بمبالغ كبيرة، كما أنه يتيح إمكانية الاستثمار لشريحة سكانية أكبر وحسب منصة "يوريكا" (Eureeca) المتخصصة في التمويل الجماعي مقابل أسهم، فإن ما يصل إلى 50% من الاستثمارات يأتي من معارف رائد الأعمال.

الشكل رقم (01-02): حجم سوق التمويل الجماعي في العالم سنة 2021



Source: statista, **Market size of crowdfunding worldwide in 2021 with a forecast for 2028**, report 2022,online: https://www.statista.com/statistics/1078273/global-crowdfunding-market-size, consulate in 07/01/2023.

في سنة2021، بلغت قيمة سوق التمويل الجماعي العالمي 13.64 مليار دولار أمريكي منخفضة بذلك عن سنة 2020 الذي بلغ فيها 17.2 مليار دولار أمريكي بالرغم من الأزمة الصحية التي عاشها العالم الناتجة عن انتشار كوفيد 19، هذا ما أكد فعالية تقنية التمويل الجماعي وكيفية الاستفادة منها في الظروف الاجتماعية والاقتصادية الاستثنائية التي شهدها العالم.

2- أهداف التمويل الجماعي:

يهدف التمويل الجماعي في الأساس إلى الأهداف التالية:[1]

- توفير التمويل اللازم لمختلف المشاريع والمؤسسات التي عجزت عن توفيره من مصادر أخرى كالبنوك، نظرا لتخوّف هذه الأخيرة من مخاطر عدم السداد مثلا، أو مشكل تعثر هذا النوع من المشاريع وإعسارها؛
- يجسّد هذا النوع من التمويل مبادئ المشاركة والتعاون بين أطياف المجتمع لدعم مشاريعهم الإبداعية والمبتكرة؛
- لا يعتبر الربح الهدف الأساسي لهذه التقنية، حيث تتلقى منصات التمويل الجماعي نسبة محددة مقابل تقديم خدماتها فقط؛
- إن جميع أشكال التمويل الجماعي تستند إلى مبادئ متطابقة، يتم تصنيف الممولين كمستثمرين، هدفهم الأساسي هو دعم الحياة الاجتماعية أو الاقتصادية، إما أن يكون متبرعا أو مقرضًا أو مستثمرًا، يتوقع الممولون نتيجة ناجحة للمشروع، فهم يستثمرون أموالهم، وبالتالي قد يختلف التوقع بناءً على شعار المشروع واهتمام الممول، فهم يتخذون قرارات بشأن المشاريع التي يجب دعمها بناءً على الهدف الأساسي للمشروع وتوقعاتهم بنجاحه.

---

[1] ملاك سلوى ، بخاري لحلو، **منصات التمويل الجماعي الاسلامي بين النظري والتطبيق مع الاشارة لبعض النماذج الناجحة في العالم العربي**، مجلة رؤى الاقتصادية، جامعة الواد، الجزائر، المجلد 10، العدد 01، 2020، ص: 255.

المبحث الثاني: أبعاد التمويل الجماعي التقليدي والإسلامي

التمويل الجماعي جاء ليواكب التغيرات الناتجة عن الرقمنة الاقتصادية، خاصة في قطاع التمويل، الذي يعتبر شريان التطور الاقتصادي باستخدام التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، ساهمت هذه التقنية بشكل كبير في سد الفجوة التمويلية التي تعاني منها أغلب المؤسسات في بداياتها، مع توفير الوقت والتكلفة والقيام بتحقيق المشاريع بسرعة وبدقة عالية.

المطلب الأول: أنواع التمويل الجماعي ومميزاته

تميّز التمويل الجماعي باختلاف أنواعه وتطبيقاته بسرعة انتشار وقبول كبيرة بين أوساط المستثمرين وأصحاب المشاريع، لما يقدمه من حلول تمويلية وتقنية سهلة وسريعة وبأقل التكاليف مقارنة بأساليب التمويل التقليدية.

1- أنواع التمويل الجماعي

تختلف أنواع التمويل الجماعي باختلاف أهدافه المنتظر تحقيقها، يمكن تصنيف أنواعه إلى مجموعتين أساسيتين:[1]

1-1- التمويل الجماعي الاستثماري: يهدف الممولون إلى الاستثمار وتحقيق عوائد مقابل الأموال التي يقدمونها ويضم نوعين أساسيين:

- التمويل الجماعي القائم على الإقراض: يسمى كذلك بالإقراض من نظير إلى نظير، يمكّن الأفراد والمؤسسات من الحصول على قروض مضمونة أو غير مضمونة من المستثمرين الممولين (أفراد، مؤسسات، كما قد تستخدم بعض المنصات ميزانيتها للإقراض)، على أن تسدد هذه القروض والفوائد المرتبطة بها لاحقا بشكل منتظم، توجّه أساسا لتمويل الاستهلاك للأشخاص الطبيعيين (قروض

[1] سارة بوريوش، ياسين العايب، **دور التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي**، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 07، العدد 02، المركز الجامعي ميلة، الجزائر، 2022، ص: 228-229.

للزواج، السفر، شراء سيارة...) أو لتمويل الأعمال التجارية والمؤسسات أو لتمويل شراء العقارات، وتشير العديد من التقارير إلى أن هذا الصنف هو أكثر أصناف التمويل الجماعي انتشارا في العالم.

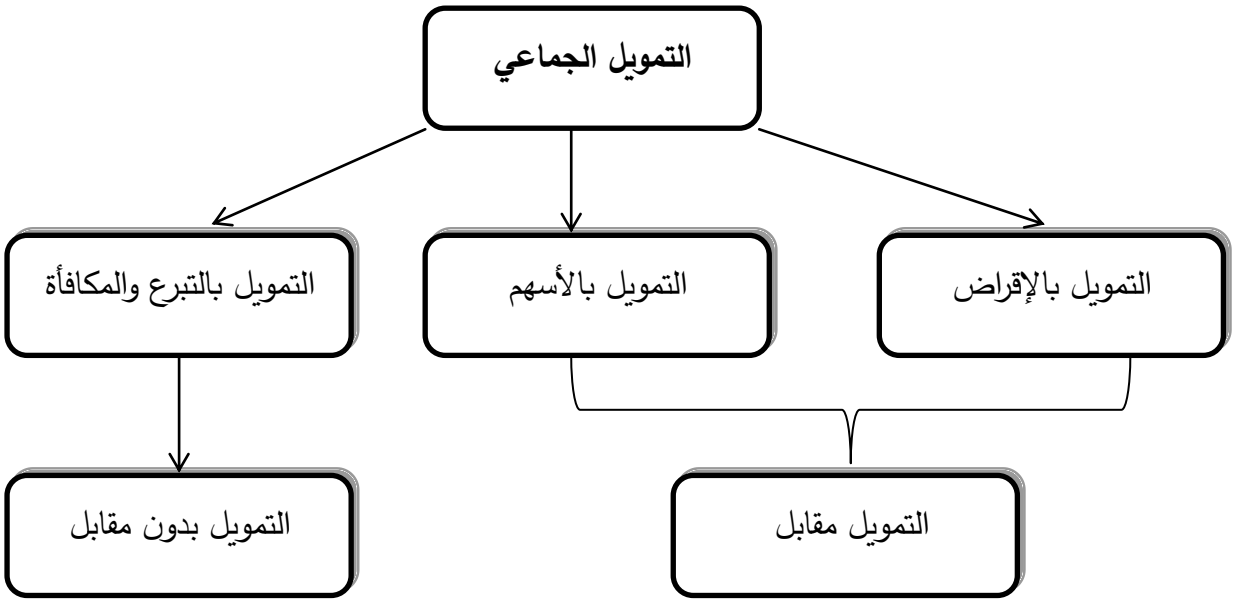
- التمويل الجماعي القائم على المساهمة في رأس المال: هذا النوع يمكّن الأفراد أو المؤسسات من الاستثمار في الأسهم أو الحصص التي تصدرها بعض المؤسسات، حيث تقوم هذه الأخيرة بدعوة مفتوحة لبيع كمية محددة من الأسهم عبر الانترنت على أمل زيادة رأسمالها وجذب عدد كبير من المستثمرين، مقابل منحهم توزيعات على شكل نقود أو حقوق ملكية أو أي ترتيب لتقاسم الأرباح في حال تحققها، هذا النوع من التمويل الجماعي يشمل تمويل المؤسسات الناشئة والمؤسسات التي تكون في مراحلها الأولى والمطورين العقاريين.

1-2- التمويل الجماعي غير الاستثماري: يقوم هذا النموذج على فكرة العمل الخيري غير الربحي، كون الممولين لا يهدفون إلى الاستثمار وتحقيق الفوائد والأرباح، وإنما المساعدة واكتساب الأجر والثواب، فهذا النوع من التمويل الجماعي يعني أن الأشخاص يجتمعون معا لتلبية أهداف وغايات اجتماعية، ويضم نوعين هما:

- التمويل الجماعي القائم على التبرع أو التطوع: يتم توفير الأموال للمشاريع الاجتماعية ولأعمال وقضايا خيرية وإنسانية (تقديم الدعم للمرضى والمنظمات غير الحكومية والحملات الاجتماعية والأحداث الثقافية أو المشاريع الرياضة والفنية) دون توقع مكافأة، فعادة لا يحصل الممول أو المتبرع على أي عائد مالي أو مكافأة ملموسة.

- التمويل الجماعي القائم على المكافأة: يقوم هذا النوع من التمويل على تقديم الأموال لطالبها مقابل حصول الممولين على مزايا غير نقدية، تشمل المزايا الشائعة هدية صغيرة (مكافأة) أو حجز المنتج النهائي (طلب مسبق) ويعتبر هذا النوع من التمويل أسلوبا مناسبا وذكيا لجذب الزبائن وقياس مدى قبول الجمهور للمنتج.

الشكل رقم (01-03): تصنيف التمويل الجماعي



المصدر: يوسف بومدين، شتوان صونيا، **الحاجة للتمويل الجماعي كألية مبتكرة للإقلال من الفقر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول تقييم سياسات الاقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة**، جامعة الجزائر، يومي 08-09 ديسمبر، 2014، ص 281.

2- مميزات التمويل الجماعي

سنورد من خلال الجدول (01-02) أهم مميزات كل نوع من أنواع التمويل الجماعي بالإضافة إلى عيوبه:

الجدول رقم (01-02): أنواع التمويل الجماعي ومميزاته

نموذج التمويل	أمثلة عليه	وصفه	مميزاته	عيوبه
التمويل الجماعي القائم على الإقراض	Kiva Funding circles	يقدم الممولون المبلغ المطلوب غالبا مقابل نسبة محددة، ثم يقوم صاحب المشروع بتسديد هذا المبلغ لهم على مدى فترة من زمن المشروع.	تشكيل رأس مال نقدي جيد خصوصا للمشروعات الكبرى، الشركات والصناعات المتوسطة والصغيرة	قد يكون تنظيم العمل المصرفي غير واضح بالنسبة للفرد في القروض التجارية "حسب قوانين الدولة " بالنسبة للممولين: ربما لا يتم تسديد القروض احتمالية خسارة الاستثمار قائمة.
التمويل الجماعي القائم على المساهمة	Crowdcube Seedinvest	يكون للممولين نسبة من حق الملكية في المشروع، أو المشاركة في الأرباح على حسب الاتفاق	إمكانية كبيرة لتحقيق مكاسب مالية، وتعظيم رأس مال المشروع. بالنسبة للمولين: المشاركة في أرباح المشروع، وربما المشاركة في الإدارة أيضا.	المساهمون يتحولون إلى قائمة الدائنين في حالة إفلاس المشروع. قوانين الضمانات المتعلقة بالاستثمار الجماعي ربما تكون معقدة في بعض الدول.
التمويل الجماعي القائم على التبرع	JustGuivin g	يتبرع الممولون للمشروع دون توقع أي مردود مادي أو نسبة من الأرباح	لا توجد مخاطرة على أصحاب المشاريع	يصعب على أصحاب المشاريع زيادة رأس المال الأصلي لمشروعهم بشكل كبير بالنسبة للممولين أي المتبرعون لا يحصلون على أية ضمانات (ضد الاحتيال أو عدم تنفيذ الفكرة وفشلها)
التمويل الجماعي القائم على المكافأة	Kickstarter Indiegogo	يستلم الممولون هدية أو جزء من المنتج/الخدمة أو يحصلون على المنتج كاملا بعد تصنيعه، وذلك على حسب مقدار مساهمتهم	أقل مخاطرة (ما عليك إلا الوفاء بالعائد "المكافأة" التي تعلن عنها للمولين)	يصعب على أصحاب المشاريع زيادة رأس المال الأصلي إن لم يحصل المنتج/الخدمة على طلب شعبي كبير بالنسبة للمولين وغير متعارف بشكل نموذجي كيف ستستخدم الأموال في تنفيذ الفكرة.

المصدر: فيصل شياد، **التمويل الجماعي الاسلامي فرص بديلة للتمويل في الوطن العربي**، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، ، المجلد 08، العدد 01 ، جامعة البليدة 2، الجزائر، 2019، ص: 241-242.

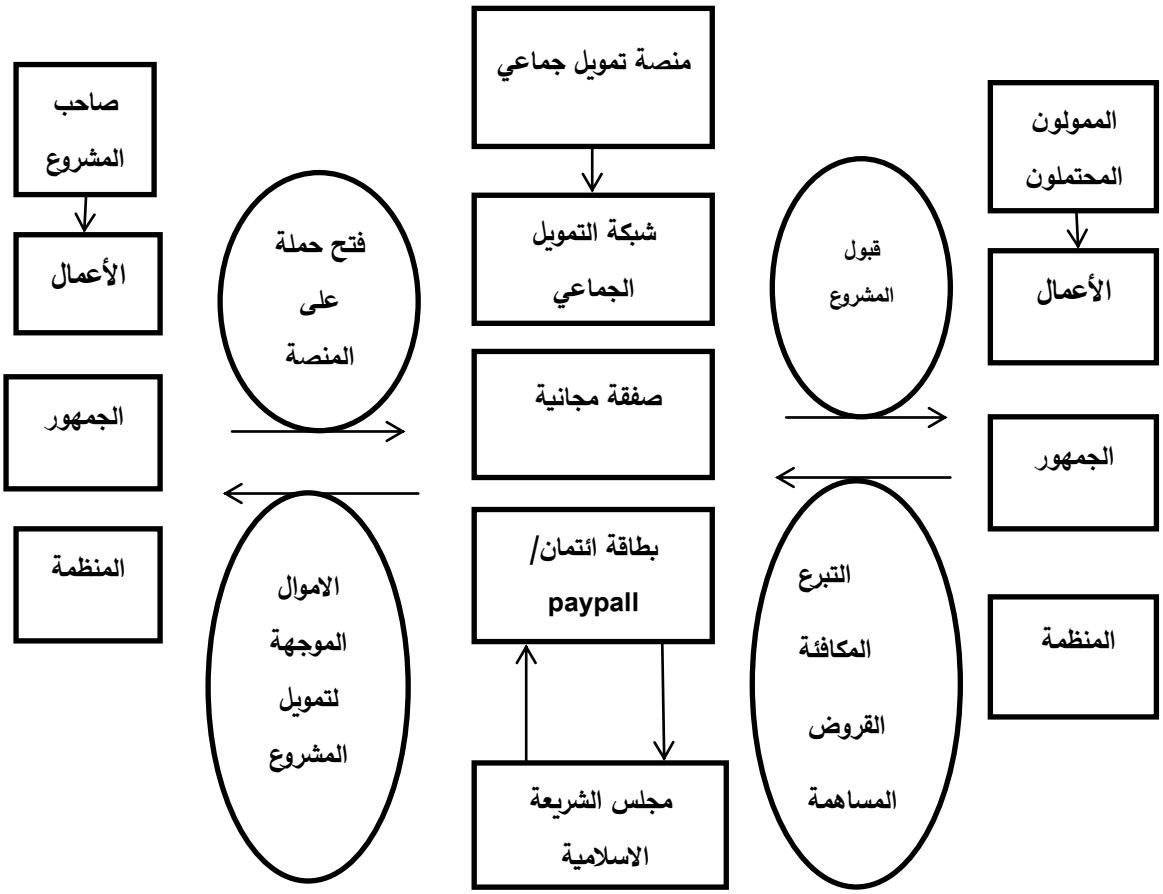
المطلب الثاني: آلية عمل منصات التمويل الجماعي ومخاطره

منصات التمويل الجماعي تعد من أهم قنوات التمويل الحديثة، التي ترافق أصحاب المشاريع الريادية والأفكار الابتكارية في مسعاهم لتحقيق مشاريعهم على أرض الواقع، عبر تتبع خطوات وآلية عمل محددة ومحكمة، من أجل نجاح عملية جمع الأموال.

1- آلية عمل منصات التمويل الجماعي:

حيث يمكننا تلخيص آلية عمل هذه المنصات وفق الشكل رقم (01-04) التالي:

الشكل رقم (01-04) : آلية عمل منصات التمويل الجماعي



Soure :SentotImam Wahjono, AnnaMarina, ISLAMIC CROWDFUNDING: ALTERNATIVE FUNDINGSOLUTION, 31January2016. P 09, online: https://www.researchgate.net/publication/292138715.

من خلال شكل 03 يمكننا شرح آلية عمل تقنية التمويل الجماعي وفق الآتي: تتم العملية عبر منصة إلكترونية، بحيث يتم عرض المشاريع التي تحتاج إلى تمويل بطريقة تفصيلية وموضحة خلال

فترة زمنية محددة، تجمع بين أصحاب الأفكار والمشاريع الريادية والمستثمرين الراغبين في توظيف أموالهم، والمهتمون بدعم هذه المشاريع عن طريق تمويلها أو التبرع لها أو المساهمة فيها وحتى الحصول على مكافأة، أما منصات التمويل الجماعي تتحصل على عمولات لقاء تقديم هذه الخدمة.

تتم حملات التمويل الجماعي وفق أحد الأسلوبين: أسلوب كل شيء أو لا شيء all or nothing والذي يسمح لطالب التمويل أو مقدم المشروع بتلقي التمويل فقط، إذا حققت الحملة 100% من الهدف والمتمثل في جمع المبلغ المستهدف كاملا، فإذا لم يتحقق ذلك لا تتم عملية التمويل ويسترد المستثمرون الممولون أموالهم، أو أسلوب الاحتفاظ بكل شيء keep it all أين يتحصل طالب التمويل على أي مبلغ تم تحصيله حتى وإن لم يصل إلى المبلغ المطلوب من الحملة.

2- مخاطر التمويل الجماعي:

بالرغم من المزايا التي يتصف بها التمويل الجماعي إلا أنه لا يخلو من وجود مخاطر تهدد كافة المتعاملين في السوق، يمكن اختصارها كالتالي:[1]

- مخاطر التخلف عن السداد: رغم الجهود المبذولة فإن التخلف عن السداد الفعلي في كثير من الحالات غير متوقع، إلا أن بعض الدراسات قدرت معدلات التخلف عن السداد للتمويل الجماعي القائم على الإقراض من نظير إلى نظير ب 30% في سنة 2009؛
- مخاطر إغلاق أو فشل المنصة: على الرغم من قصر عمر تجربة التمويل الجماعي عالميا، إلا أن هذه الصناعة شهدت بالفعل حالة إغلاق منصة إقراض من نظير إلى نظير دون ترك أي بيانات عن العقود، مما أدى إلى خسارة استثمارية بنسبة 100%؛

[1] شوقي جباري، **التمويل الجماعي بديل فعال لتمويل الشركات الناشئة دراسة تحليلية للتجربة الفرنسية 2015-2021**، مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والادارية، ، المجلد 06، العدد 02، جامعة خنشلة، الجزائر، 2022، ص ص: 268-269.

- مخاطر الاحتيال: يتفاقم هذا الخطر في كل من الإقراض من نظير إلى نظير والتمويل الجماعي للأسهم، وذلك بسبب عدم الكشف عن هوية منشئ التمويل عبر الانترنت؛
- مخاطر عدم السيولة: لا يمكن للمستثمرين بيع مساهماتهم حيث لا توجد سوق ثانوية للتداول، هذا النقص في السيولة في التمويل الجماعي قد يكون من مخاطر الاستثمار للمستثمرين إذا لم يكونوا على علم بذلك؛
- مخاطر الهجمات الإلكترونية: نظرا لطبيعة هذا التمويل وارتباطه الوثيق بالأنترنت، فإن جميع الأطراف الموجودة ضمن المنصات تكون عرضة لخطر الهجمات الإلكترونية السيبرانية؛
- الافتقار إلى الشفافية والإفصاح عن المخاطر: تميل الكثير من المنصات إلى عدم الإفصاح عن مخاطر الاستثمار التي يتحملها المقرض أو المستثمر حتى يصبح عضوا في المنصة؛
- مخاطر متعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية: أن الكشف على فكرة المشروع في فترة مبكرة من عمره، يجعل الفكرة عرضة للسرقة أو التقليد، فضلا عما يتمتع به المستثمرون المقلدون من قدرات مادية تمكّنهم من تطوير الفكرة وتحويلها إلى مشروع رائد.

المطلب الثالث: التمويل الجماعي الإسلامي

يقوم التمويل الجماعي الإسلامي على نفس مبادئ التمويل الجماعي التقليدي، إلا أنه يتميز بنقطتين أساسيتين، أولهما أن أدوات استثمار الأموال هي أدوات متوافقة مع الشريعة الإسلامية مثل المضاربة والمشاركة وغيرها، وبالتالي العائد على الاستثمار يكون خالٍ من الربا، ولا يمكن تقديم عائد ثابت أو مضمون، والنقطة الثانية هي أن جميع المشاريع التي سيتم تمويلها من خلال التمويل الجماعي يجب أن تتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية.

1- تعريف التمويل الجماعي الإسلامي وأنواعه:

1-1- تعريف التمويل الجماعي الإسلامي: يقوم التمويل الجماعي الإسلامي وفقا لما تنص عليه الشريعة الإسلامية، حيث يجب أن يكون المشروع المراد تمويله حسب هذا النوع مباحا، وإثبات استغلال كل الأموال المجمّعة من حملة التمويل الجماعي في تمويل المشروع، وفقا لأشكال التمويل الإسلامي القائمة على المشاركة، التبرع، المرابحة...[1]

وفي تعريف آخر، التمويل الجماعي الإسلامي هو مزيج بين تكنولوجيا التمويل الجماعي ومبادئ فقه المعاملات، وكذا العقود الحديثة للصناعة المالية الإسلامية.[2]

الشريعة تتوافق مع الثلاث أنواع الأولى للتمويل الجماعي (المكافأة، التبرع والقائم على حقوق الملكية). لكن التمويل الجماعي للدين التقليدي غير مسموح به في الإسلام لأنه يبنى على أساس الفائدة، يمكن تبيان الاختلاف بين التمويل الجماعي العادي والإسلامي من خلال الجدول التالي:

جدول (01-03): الفرق بين التمويل الجماعي والتمويل الجماعي الاسلامي

النوع	التمويل الجماعي	التمويل الجماعي الإسلامي
التمويل الجماعي القائم على المكافآت	المادية	المادية
التمويل الجماعي القائم على التبرع	الإنسانية	على أساس الزكاة، الوقف والصدقة وغيرها
التمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية	أصحاب رؤوس الأموال، المستثمرون	يكون على أساس المضاربة والمشاركة
التمويل الجماعي القائم على الديون	مقابل فائدة ويطلق عليه التمويل الجماعي من نظير إلى نظير	بناءا على المرابحة، التوريق والإجارة

Source: Burhan Uluyol, Muhammad Hamal Musito, Ensari Yücel, **Islamic Crowd funding: Fundamentals,** Developments and Challenges, The Islamic Quarterly: Vol 62, N 3 , February 2019, p 473,online: https://www.researchgate.net/publication/331408070.

[1] Sentot Imam Wahjono, AnnaMarina, opsite, pp 11-12.

[2] فارس طارق وأخرون، **التمويل الجماعي الإسلامي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية الفرص والتحديات**، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، جامعة مسيلة، الجزائر، 2021، ص 52.

رداً على تحريم الفائدة في الإسلام يأتي التمويل الإسلامي مع التمويل الجماعي الإسلامي P2P على أساس العقود الإسلامية في المعاملة ليس فقط لتجنب الفائدة ولكن أيضًا لتكون بمثابة بديل الطريق لتنمية الاقتصاد الحقيقي.

1-2- أنواع التمويل الجماعي المتوافقة مع الشريعة الإسلامية: يمكن تصنيف التمويل الجماعي الإسلامي إلى خمس نماذج كالتالي:[1]

- **النموذج القائم على الزكاة:** هذا النموذج يخصص للمشاريع الإنتاجية لصالح الفقراء لتحفيزهم على إقامة وإنشاء المشاريع وتحفيزهم على العطاء والمنح، بدل انتظار أموال الزكاة، ويمكن أن يطلب محتاجو الزكاة عبر منصات التمويل الجماعي وتقوم هيئات الرقابة الشرعية بوضع آلية لمنحهم أموال الزكاة، وفق الضوابط الشرعية المعروفة، وتتم متابعتهم حتى يستثمرون أموال الزكاة في مشاريع مباحة ووفق كفاءة فنية وعملية معتبرة، وإلا فالأولى عدم هدر أموال الزكاة.
- **النموذج القائم على الوقف:** في هذا النموذج يتم تمويل المشاريع الصغيرة من خلال نظام الوقف الإسلامي، من خلال إنشاء مشاريع وأفكار مشاريع يطلب الإيقاف عليها من المحسنين، ويكون الغرض منها حلال وتؤدي أهدافا اجتماعية وتنموية، ويمكن أن تكون المشاريع المطروحة على منصات التمويل الجماعي في مجالات التعليم، الصحة، ومختلف الأفكار التنموية الأخرى.
- **النموذج القائم على القرض الحسن:** تهدف منصة التمويل الجماعي ضمن هذا النموذج إلى تحفيز ودعم الأسر المحتاجة وأصحاب المبادرات من الشباب، للقيام بمشاريع صغيرة هدفها تحسين دخولهم، وتقديم منتجات وخدمات للمجتمع، تسد احتياجاتهم دون الاعتماد على المساعدات والهبات، حيث يتم تقديم قروض حسنة ضمن منصة التمويل الجماعي بقدر الاستطاعة وتوجّه إلى صاحب

[1] فيصل شياد، مرجع سابق، ص ص: 252-253.

مبادرة أو أسرة لديها مشروع إنتاجي أو خدمي بسيط، ثم يأتي مشروع ثان يتم تمويله بنفس الطريقة، وبهذا نضمن دوران رأس المال بين المشاريع المختلفة والموجّهة للفئات المحتاجة.

- **النموذج القائم على الشركة (المضاربة–المشاركة):** هذا النموذج يعتمد على مبادئ مشاركة الخسائر والأرباح، وهو ملائم جدا لصيغ التمويل الإسلامي، ومراعاة الاستثمار في الأصول الحقيقية، بتجنب القمار والمضاربة الوهمية، وأن تراعي منظومة القوانين المحلية للمستثمرين من ناحية إجراءات تحويل الأموال وطبيعة الاستثمارات، لأن بعد المنصات سيكون بعدا دوليا وليس محليا، وتكون مشاركة المساهمين هنا بالمال فقط دون الجهد، ويتم ذلك عن طريق المساهمة في ملكية أصول معينة على أساس المشاركة الدائمة أو المؤقتة.

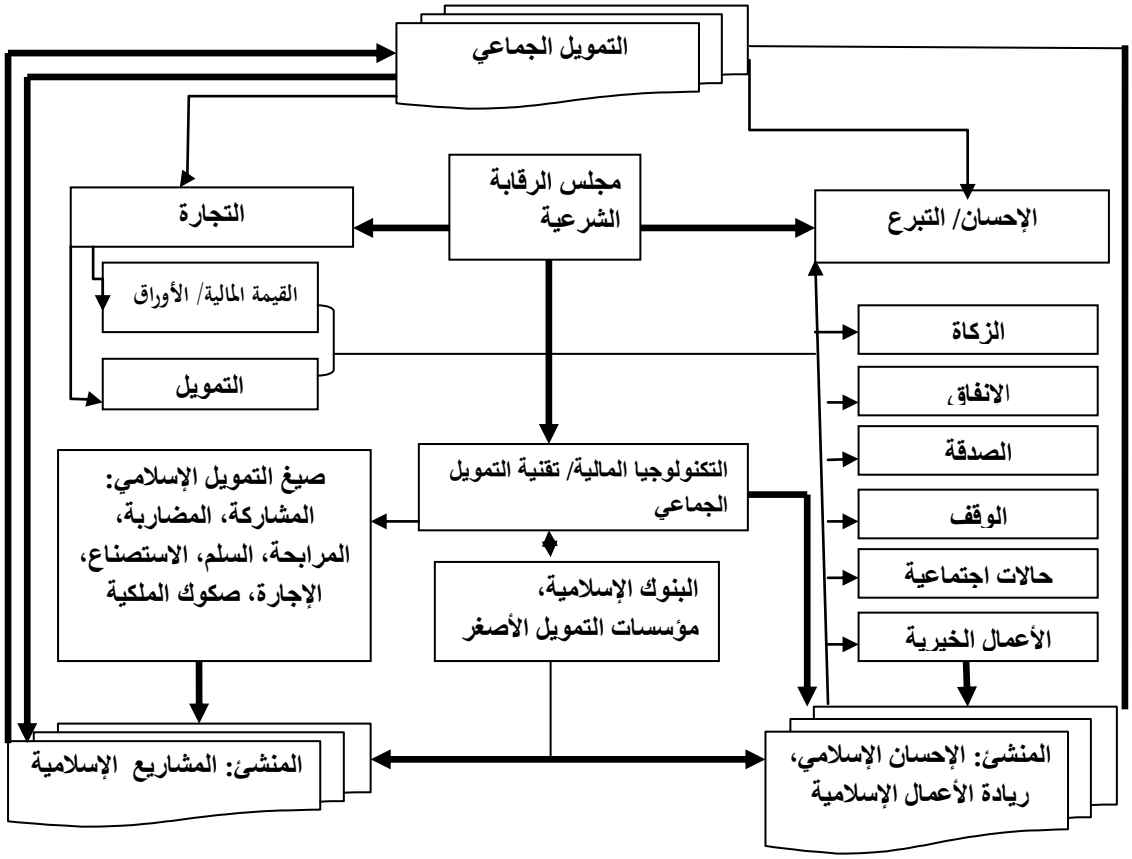
- **النموذج القائم على الدين (المرابحة–الإجارة):** قد يكون في بعض الحالات تقاسم المخاطر (المعتمد في صيغ المشاركة والمضاربة) في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة لما يكتسيه من مخاطر عالية، لذلك يصبح اللجوء إلى تمويل المرابحة من حيث المبدأ أقل خطرا. ويكون مناسبا لطبيعة المشاريع الصغيرة والمتوسطة والريادية، بما يضمن عدم الدخول بأي مخاطرة حال تعثرت المشاريع، مع ضرورة التركيز على التمويل المضمون بالأصول. وتلبي صيغ المداينات بعض احتياجات العملاء والرياديين ممن يفضلون عدم مشاركة الآخرين للأرباح والمشاريع التي يريدون تجسيدها.

2– آلية عمل وتحديات التمويل الجماعي الإسلامي:

2–1– آلية عمل التمويل الجماعي الإسلامي: يختلف التمويل الجماعي الإسلامي (IC) عن التمويل التقليدي في جوانب مختلفة، بما في ذلك الهيكل والاستثمار والعوائد وشركاء البنوك والزكاة والمبادئ التشغيلية يجب أن يكون لدى مؤسسات التمويل الجماعي الإسلامية مجلس رقابة شرعي، يضمن الالتزام بالمبادئ الإسلامية وأن يكون لها حق النقض في تنفيذ الشريعة في إدارة التمويل الجماعي.

يجوز أن يكون الاستثمار عملاً قانونيًا فقط ولا يمكن أن يكون متورطًا في الربا والغرر والتغرير والميسر وغيرها من الأنشطة المحظورة في الإسلام. علاوة على ذلك ، يتم اختيار عقد العمل المتفق عليه لعائد الاستثمار متوافقا مع مبادئ الشريعة الإسلامية، وعندما يتعلق الأمر بمشاركة البنوك في العملية، يتطلب التمويل الجماعي الإسلامي شراكة مع البنوك الإسلامية فقط. عند فرضها، يجب أن تكون البنوك الإسلامية هي المهيمنة من حيث عدد الشركاء والأموال الموضوعة، [1] ويوضح الشكل 01-05 آلية عمله:

الشكل (01-05): آلية عمل التمويل الجماعي الإسلامي



المصدر: رابح بريش، **دور التكنولوجيا المالية في تطوير الصناعة المالية الإسلامية**، أطروحة دكتوراه، علوم اقتصادية، جامعة بليدة 2، الجزائر، 2022، ص 121.

[1] Muhamad Nafik HadiRyandono, IdaWijayanti, Kumara AdjiKusuma, **Determinants of Investment In Islamic Crowdfunding,** MUQTASID Jurnal Ekonomidan PerbankanSyariahIAIN SALATIGA, 30 June 2020, online: http://dx.doi.org/10.18326/muqtasid. Vol 11, N 01, pp 70-87.

ولضمان توافق التمويل الجماعي مع ضوابط الشريعة الإسلامية يجب تلبية الشروط التالية:[1]

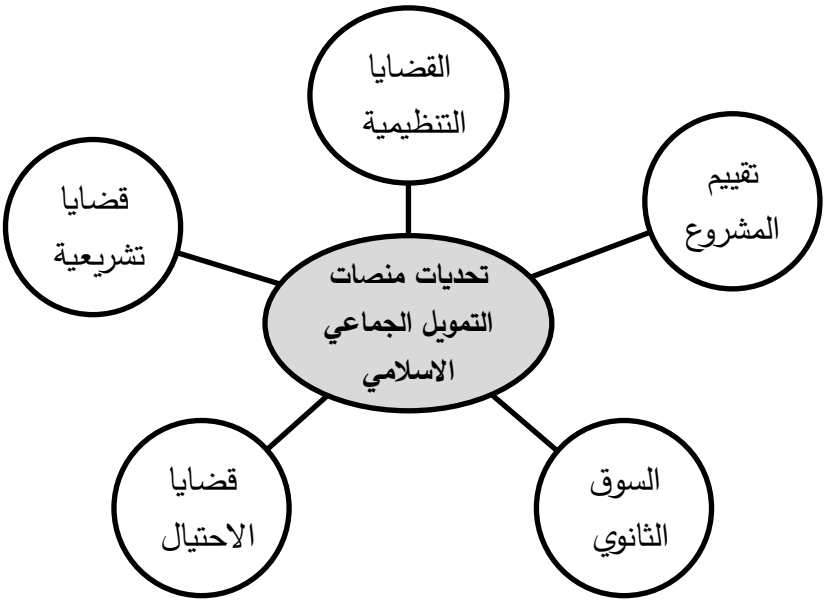
- أن تضبط أعمال منصة التمويل الجماعي من قبل مجلس شرعي أو مستشار شرعي؛
- أن يكون المستثمر مسؤولا اجتماعيا؛
- أن تمارس الشركات الناشئة نشاطها في إطار الأعمال التجارية المتوافقة مع الشريعة، وأن لا تولّد الدخل من مصادر غير متوافقة مع الشريعة؛
- تحديد قيود قانونية واضحة من طرف الهيئات الوصية على تأطير عمل التمويل الجماعي للتأكد من أن الشركة الناشئة لن تقوم في المستقبل بالاقتراض أو الإيداع بفوائد، أو الاستثمار في أدوات لا تتوافق مع الشريعة، أو توسيع تشكيلة منتجاتها وخدماتها لتشمل نشاطات غير متوافقة مع الشريعة؛
- تصميم هيكل المساهمين ومتطلبات حماية المستثمرين بشكل يمكّن من التقيد بمبادئ الشريعة.

2-2- تحديات التمويل الجماعي الإسلامي:

يوضح الشكل 01-06 أهم التحديات التي تواجه التمويل الجماعي الإسلامي كما يلي :

[1] زوبير بولحبال، **تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة شكرة**، المجلة الدولية للمالية الريادية، المجلد 03، العدد 01، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2020، ص: 42.

الشكل(01-06): تحديات منصات التمويل الجماعي الاسلامي



Source: Burhanuluyol, Enasriyucel, Muhammad hamalmusito, **Islamic Crowdfunding: Fundamentals**, Developments and Challenges, the Islamic quarterly, vol 62, N03,2019, P 478.

يواجه التمويل الجماعي الإسلامي عدة تحديات من أهمها:[1]

- **القضايا التنظيمية:** من بين التحديات التي تواجهها منصات التمويل الجماعي الإسلامية المشكلات القانونية المتعلقة بالتمويل الجماعي، نظرا لأن التمويل الجماعي يوفّر طرقا للممولين وذلك بتمويل الحد الأدنى للمساهمة بحصص منهم، وهو أمر غير ممكن قانونيا في بعض البلدان لغياب تشريع ومعرفة بهذه التقنية؛
- **السوق الثانوي:** يجب تقليل مخاطر المستثمرين إلى أدنى حد ممكن، وينبغي أن يكون رجال الأعمال مجهزين ليس فقط برأس المال، ولكن أيضا بالمهارات اللازمة لزيادة فرصهم في النجاح، وبالتالي يتوجب إعادة هيكلة عملية التمويل الجماعي التقليدية لتلبية ليس فقط متطلبات

[1] قيمش خولة، كتاف شافية، **منصات التمويل الجماعي الإسلامية كأحد مصادر التمويل الحديثة لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة منصة ETHIS**، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد 07، العدد 01، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2022، ص ص : 304-305.

الشريعة، ولكن أيضا الظروف والمتطلبات الخاصة لأصحاب المشاريع والمستثمرين في البلدان الإسلامية؛

- **القضايا التشريعية:** وضع إطار تنظيمي للتمويل الجماعي يتلاءم مع خصوصيات أسواق الدول الإسلامية، وذلك بالأخذ بعين الاعتبار طبيعة هذه الأسواق والأهم من ذلك توافق الأدوات المالية مع الشريعة بالنسبة لمختلف الأطراف ذات المصلحة في عملية التمويل الجماعي، ولضمان التوافق مع الشريعة الإسلامية، ينبغي أن تضبط أعمال منصة التمويل الجماعي من قبل مجلس شرعي أو مستشار شرعي؛
- **حالات الاحتيال:** من بين عمليات الاحتيال على منصات التمويل الجماعي عموما ومنصات التمويل الجماعي خاصة سرقة الأفكار، فعند عرض الفكرة في منصة معينة يجب التنبه إلى أن هناك احتمال تعرض الفكرة للسرقة وبدء حملة موازية، ومن هذا المنطلق من المفيد التأكد من حماية الفكرة تماما ضد السرقة، وللحد من ذلك يكون من الجيد إنشاء نقاشات خاصة مع مستثمرين محتملين، فهذا يساهم ويضمن أن لا أحد سيخطف الفكرة مقارنة بعرضها مباشرة على الجمهور، كما أنه من الجيد إصدار اتفاقيات عدم الإفشاء بين صاحب الفكرة وبين المستثمرين المحتملين وفق دفتر شروط محدد مسبقا واي مخالفة لبنوده تخضع الطرف المخطئ لعقوبات ومساءلة قانونية، هناك طريقة أخرى هي التأكد من أن الفكرة تتمتع بحقوق النشر قبل نشرها في أي نظام تمويل جماعي.

المبحث الثالث: واقع التمويل الجماعي في الجزائر

يعتبر نقص التنويع في مصادر التمويل العقبة الرئيسية أمام تحقيق المشاريع في الجزائر، لذا يعدّ التمويل الجماعي الحل الأمثل لأصحاب المشاريع العالقة، خاصة فيما يخص تمويل الشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة اللتان تعتمد عليهما الدولة الجزائرية في الدفع بالتنمية الاقتصادية.

المطلب الأول: البيئة التنظيمية والقانونية للتمويل الجماعي في الجزائر

يرى عبد الحكيم براح، الرئيس السابق للجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة COSOB (La Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse)، أن نظام التمويل الجماعي، الذي يسمح بجمع الأموال لصالح الشركات الناشئة عبر منصات الانترنت، أنه دخل حيّز التنفيذ انطلاقا من الثلاثي الأخير من عام 2020. حيث قامت شركة Cosob بإعداد لائحة تحدد شروط تفويض وممارسة ومراقبة مستشاري الاستثمار التشاركي (CIP)الذين سيتولون مسؤولية إنشاء وإدارة منصات استثمارية لصناديق عامة الجمهور على الانترنت في مشاريع استثمارية تشاركية، حيث اقترحت COSOB جهاز تنظيمي مبسّط لمديري المنصات، كما سيصاحب إنشاء هذه المنصات نظام إعفاء ضريبي للمؤسسات الناشئة، وإطلاق صندوق مخصص لتمويل المرحلة التي تسبق انجاز مشاريعهم.[1]

حسب نص المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 تم تعريف التمويل الجماعي على أنه متمثل في مستشار الاستثمار التساهمي، وهو الذي يكلف بخلق وإدارة منصات الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي واستثمار أموال الجمهور على الانترنت في مشاريع استثمارية تساهمية، حيث يمكن أن تتمتع بصفة مستشار في ميدان الاستثمار التساهمي، الشركات التجارية التي تم إنشاؤها لهذا الغرض والوسطاء في عمليات البورصة المعتمدة لممارسة أنشطة الاستشارة في استثمار القيم المنقولة والمنتجات المالية وكذا شركات تسيير صناديق الاستثمار.[2]

وفي هذا السياق يرى العديد من الخبراء الاقتصاديين أن نجاح مثل هذه الأساليب الجديدة في التمويل ونجاح مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر يتطلب هندسة قانونية خاصة تراعي خصوصية هذا الأسلوب المبتكر في جمع الأموال وإعادة منحها أي أسلوب جديد في عملية الوساطة المالية، كما يتطلب

[1] Entretient du le president du la cosob accordé a l'APS, publié le: mardi 07 juillet 2020, consulte le: 28/12/2022.

[2] المادة 45 من القانون 20-07، **قانون المالية التكميلي لسنة 2020**، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 33، الصادرة في 2020/07/04، ص: 14.

الأمر أيضا ضبط الأطر التشريعية في مجال المعاملات المالية الالكترونية، وتوسيع وتعميم وسائل الدفع الالكتروني عبر الانترنت، بالإضافة إلى تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وسرعة تدفق الانترنت، فضلا عن ضرورة نشر ثقافة البورصة والمعاملات المالية في السوق المالي، وتعزيز ثقة الجمهور في مثل هذه الأساليب المبتكرة في التمويل.[1]

استقطبت العديد من الأفكار والمشاريع الجزائرية منصات للتمويل الجماعي دولية، مع مساهمة المغتربين الجزائريين الذين يعيشون في الخارج بشكل أساسي في جمع الأموال اللازمة لتمويل 228 مشروعًا جزائريًا، مدرجة على منصة التمويل الجماعي KissKissbankbank أهمها معروضة في الجدول رقم (01-04) التالي:

الجدول(01-04): المشاريع الجزائرية الممولة من kisskissbankbank

مجال المشروع	السنة	المصدر	اسم المشروع
الصحافة	2017/2014	مجلة المغرب العربي	تمويل راديو M
	2014/2013	مجلة التركيز الجزائري	تمويل تكلفة مقال علي بودوخة كأفضل مقال استقصائي
المسرح، فن، موسيقى	2018	شركة استجمام	مجال التحقيق المسرحي
	2013		عرض البوم جديد للمغني سيدي بيمولفي الجزائر، اسطنبول، بومباي
البيئة والتضامن	2017	منظمة تكافل	حقيبة لجولة
		أجواد	تكريم ضحايا الإرهاب

[1] بريش عبد القادر، **منصات التمويل الجماعي ستنعش المؤسسات الناشئة، جريدة الحوار الجزائرية**، 6 جويلية 2020، متاح على الرابط: https://www.elhiwardz.com/contributions/172078/، تاريخ الاطلاع: 2023/01/01، 18:30.

Source: sara sansri, hakima cheurfa, **the crowdfunding as a new entrepreneurial finance model for small and medium sized enterprises in Algeria**, economic and management research journal, vol 14, N 03,2020, p 359- 360.

المطلب الثاني: منصات التمويل الجماعي في الجزائر

يمكن للجزائر العمل بتقنية التمويل الجماعي كأداة اقتصادية مبتكرة، ليتم تطبيقها وفق بيئة قانونية وتنظيمية محكمة، فظهرت أولى مبادرات التمويل الجماعي في الجزائر في سنة 2013 و2014، عن طريق تأسيس منصتي TWIZA وCHRIKY، وبعدها تأسيس منصة N'INVESTI في سنة 2019.

1- منصة Twiza: شارك في تأسيس موقع Twiza.com في 2013، كريم منصورة وندير علام وهو يمثل أول منصة للتمويل الجماعي الجزائري، الجزائر لديها الآن حل للشركات الناشئة لتمويل الأنشطة الفنية، والتضامنية، والرياضية وكذا المشاريع الريادية أو حتى المشاريع البيئية، إن فكرة إنشاء منصة في الجزائر كان في2012 من خلال "تحدي nroho" حيث التقيت العديد من الجمعيات النشطة، والكثير من المواهب الشابة، مليئة بالأفكار والطموح لم تنجح في العثور على الدعم لمشاريعهم، ولذلك أرادوا تقديم حلا لتمويل الأفكار الجيدة بفضل دعم مستخدمي الإنترنت، اسم المختار للمنصة ليس عشوائيًا، Twiza" هو مصطلح له معنى التعاون والتشارك في الثقافة الجزائرية، الذي لا يزال يستخدم في بعض المجالات لحد الآن، فيمثل روح المساعدة المتبادلة والتضامن والتعاطف، وبالتالي أرادت المنصة أن تجعل من مستخدمي الانترنت أكثر وعيا لروح التشارك، الهدف من إنشاء منصة Twiza هو تمكين أصحاب الأفكار من تنفيذ المشاريع التي لا تتحصل على أي موارد مالية من خلال القنوات التقليدية، على أن تبقى هذه الأفكار مجرد أفكار ولن تكون مشاريع

حقيقية بسبب عقبة التمويل، فهي تستهدف عدة مجالات من المشاريع الإبداعية، العلمية والمبتكرة، الفنية والرياضية وحتى التضامنية.[1]

الجدول رقم (01-05): أهم المشاريع المتاح تمويلها على منصة Twiiza

المشروع	طبيعة المشروع	المكان
Depanini	ريادة الأعمال	قسنطينة
Dalili	التكنولوجيا	قسنطينة
Gd.net	ألعاب الفيديو	ورقلة
Sleight	ريادة الأعمال	المدية
Clic taxi	ريادة الأعمال	البليدة
Dz ventes flash	ريادة الأعمال	الجزائر
World-tour	ريادة الاعمال	غرداية

المصدر: زواويد لزهاري، مرسلي نزيهة، **دور التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة مع الاشارة لحالة الجزائر**، مجلة أراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المجلد04، العدد 01، 2022، ص 156.

2- منصة Chriky: تعتبر" Chriky" المنصة الالكترونية الثانية للتمويل الجماعي في الجزائر بعد تجربة Twiiza، حيث في سبتمبر 2014 أطلق مجموعة من الشباب منصة رقمية اسمها chriky والتي تعني الشراكة أو الشركة، وهو أول موقع للتمويل الجماعي القائم على الأسهم، شريكي عبارة عن منصة تمويل الجماعي تتكيف مع السوق واللوائح وثقافة ريادة الأعمال في الجزائر، يستجيب الموقع للطلب المتزايد على الأموال من أجل الاستثمار وخلق الأعمال التجارية، لتخفيف الضغط عن البنوك ومؤسسات التمويل التقليدية الأخرى، يجعل chriky، وبالتالي يفتح المجال أمام الجزائريين العاديين للاستثمار في المشاريع الواعدة والمسؤولة التي تخلق الثروة، مع تنمية أموالهم في بلد غني بشبابه ولديه إمكانات هائلة للابتكار، فالتمويل الجماعي هو الحل الذي يعد بدعم الاقتصاد الجزائري.

[1]Debah Mohamed ridha, benbarikaabdelouahab, **le crowdfundigcommemecanismeinnovant de financement des start-up les plateformesninvesti et twiizacommemodele**, milev journal of research &syudies, vol 07, N 02, 2021, p 367.

طرق التحصيل الخاصة بمنصة شريكي هي نفس طرق منصة Twiza، بناء على التحويل المصرفي والدفع بواسطة (ccp Mandate التفويض البريدي).[1]

وتتمثل خطوات عمل منصة chriky في: [2]

- **قادة المشروع/الشركات النشطة:** ملء النموذج على المنصة، بعدها سيقوم فريق chriky بالتواصل معه للاضطلاع بجلسة عمل لدراسة الجدوى المالية لمشروعه وجاذبية عرضه؛ بمجرد إطلاق حملة جمع التبرعات، يروج لمشروعه (خاصة على وسائل التواصل الاجتماعي)، إذا نجحت الحملة، ينتقل إلى كاتب العدل مع جميع المستثمرين لإنشاء الشركة أو زيادة رأس مالها.

- **المستمرون:** يتم اختيار مشروع داخل المنصة، يضغط على "الاستثمار في هذا المشروع" على صفحة المشروع المختار، إدخال رقم الهاتف والمبلغ المراد المشاركة به، ثم إتمام الإجراءات.

3- منصة N'investi: هي منصة تمويل جماعي حديثة، وهي شركة ناشئة تم إنشاؤها في عام 2019 من طرف رجل الأعمال نزيم سيني الرئيس التنفيذي، من المجتمع الرقمي على شاطئي البحر الأبيض المتوسط، ويهدف الموقع إلى أن يكون منصة تربط بين قادة المشروع والأشخاص الراغبين لتمويلها. N'investi مخصصة بشكل خاص للجزائريين الذين يعيشون في الخارج ويظل مفتوحًا لجميع المساهمين،[3] تتم عملية التمويل الجماعي على منصة N'investi عبر الخطوات التالية: [4]

- إطلاق حملة التمويل الجماعي كقائد مشروع؛
- تحديد الهدف من جمع التمويل، ويجب أن يتوافق مع الحد الأدنى لمبلغ تمويل مشروعك؛
- تحديد مدة التحصيل بين يوم واحد و60 يومًا، وبشكل استثنائي يمكن أن تصل إلى 90 يومًا؛

---

[1] زواويد لزهاري، مرسلي نزيهة، مرجع سابق، ص 157.

[2] الموقع الرسمي لمنصة شريكي، تاريخ الاطلاع 2023/01/03، متاح على الرابط: http://www.chriky.com/ccm.php

[3] Debah Mohamed ridha, benbarikaabdelouahab, op-cit,p367.

[4] الموقع الرسمي لمنصة ninvesti، تاريخ الاطلاع 2023/01/03، متاح على الرابط: https://www.ninvesti.com

- قاعدة "الكل أو لا شيء": هذا هو المبدأ الذي يقوم عليه تمويل Ninvesti، إذا لم يتم الوصول إلى هدف التحصيل في غضون الوقت المخصص يتم تعويض المساهمين، ولا يحصل الحامل على التمويل ولا تأخذ المنصة أي عمولة، لذلك من الضروري تحديد هدف جمع التبرعات بوضوح؛

- المساهمون: هؤلاء هم الأشخاص الذين يدعمون المشاريع مالياً من خلال تمويلهم مع أو بدون نظير؛ المكافآت: ما يمكن أن يقدمه قادة المشروع لمساهميهم مقابل استثماراتهم يمكن أن يكون لها أشكال مختلفة: المشاركة في الشركة، النموذج الأولي، البيع المسبق...الخ.

الجدول رقم (01-06): أهم المشاريع المتاح تمويلها على منصة N'investi

المشروع	طبيعة المشروع	المكان
Soundme	التكنولوجيا	الجزائر
Kitu	الجمال	وهران
Riwaya travel	السياحة	الجزائر
Droneconnect	التكنولوجيا	الجزائر
Saki	ريادة الأعمال	سطيف
Art & deco	ريادة الأعمال	مستغانم
Techdata	التكنولوجيا	الجزائر

المصدر: زواويد لزهاري، مرسلي نزيهة، دور التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة مع الاشارة لحالة الجزائر، مجلة أراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المجلد04، العدد 01، 2022، ص 158.

المطلب الثالث : تأثير التمويل الجماعي على الاقتصاد الجزائري

لفهم التأثير الاقتصادي والمجتمعي للتمويل الجماعي في الجزائر بشكل أفضل، من المفيد تحليل فوائده وفقا لمختلف الأجزاء للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة، للبنوك والمؤسسات المالية، للاقتصاد والمجتمع.

1- للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة: التمويل الجماعي يتيح لجميع قادة المشاريع الذين يعانون من صعوبة الحصول على التمويل التقليدي الحلول التالية: [1]

- التمويل الجماعي له حلا لتمويل النفقات التي لا تأخذها البنوك في الاعتبار، مثل الحاجة إلى السيولة أو مشاريع الاستثمار غير الملموس ودون أخذ ضمانات على عكس البنوك؛

- غياب الضمانات في التمويل الجماعي، وبالتالي سهولة الحصول على الأموال خاصة وأن هذا النوع من المؤسسات ترتبط بها مخاطر كبيرة، مع عدم قدرتها على توفير ضمانات كافية نظرا لحداثتها وصغر حجمها؛

- اختبار أسواقها، لأن الشركات الناشئة يجب أن تقدم نموذج أعمالها أو منتجها أو خدمتها على المنصات من أجل إقناع المستثمرين بتمويلها؛

- إحداث تأثير على التمويلات الأخرى (القروض المصرفية، صناديق الاستثمار، إلخ)؛

- تحويل التمويل لأصحاب المشاريع في غضون أسابيع قليلة، مقارنة بعدة أشهر في حالة التمويل المصرفي، عملية التمويل سريعة للغاية. بشكل عام، توفر منصات التمويل الجماعي إمكانية تنظيم الحملة على مدى فترة زمنية تتراوح بين 20 و90 يوما وأحيانا شهورا قليلة، وإذا لم يتم جمع التمويل الكافي تلغى العملية، هذا ربما يكون أحد عيوب التمويل الجماعي، حيث أغلب المنصات تشترط جمع التمويل بنسبة 100% حتى تنفذ العملية.

2- بالنسبة للبنوك والمؤسسات المالية:

يضيف التمويل الجماعي للبنوك والمؤسسات المالية ما يلي:[2]

-أداة تمويل مكملة للتمويل المصرفي: التمويل الجماعي لا تحل محل التمويل التقليدي ولكن تكمله؛

---

[1] بريش رابح، مرجع سابق، ص 257.

[2] katia bourouba, **le crowdfundinguensoulution alternative de finatncementr pour les start-up et pme en algeri**e, journal of economic and management, vol 18, N 01, 2018, p 347.

-ترجح البنوك الجزائرية بأن تصبح أقل إقراضًا في المستقبل القريب، ويرجع ذلك على وجه الخصوص إلى مشكلة السيولة المصرفية بسب تقلص عائدات المحروقات، استخدام البنوك لقواعد الاحتراز العامة لبازل 2 وبازل 3 ، المتعلقة بتعزيز الأموال الخاصة؛

- تطوير نظام الدفع الإلكتروني على شكل عملات افتراضية يسمح بتلقي الأموال وتحويلها بأمان؛

- تشجيع البنوك الجزائرية على إنشاء منصات خاصة بها أو مشاريع مشتركة مع المنصات القائمة في السوق.

3- بالنسبة للاقتصاد الجزائري:

يمكن للتمويل الجماعي إعطاء دفع اضافي للنهوض بالاقتصاد الوطني من خلال:[1]

- التمويل الجماعي سيعزز روح المبادرة للدفع بالتنمية الاقتصادية المستدامة، وتشجيع الشباب ورواد الأعمال لتحقيق مشاريعهم.

- التمويل الجماعي سيساهم في إنعاش الاقتصاد الجزائري من خلال إنعاش الإنتاج الوطني للسلع والخدمات.

- التمويل الجماعي سيسمح بإنشاء شركات بدون مساعدة مباشرة من الدولة؛

- يمكن أن يساعد استخدام التمويل الجماعي في سد فجوة التمويل في السوق الجزائري: سوق الأوراق المالية في بورصة الجزائر به حاليا خمس شركات مدرجة فقط: سلسلة EGH، الأوراسي، مجموعة صيدال، Alliance للتأمينات، NCA Rouiba، Biopharm، فهي تعد أصغر رسملة لأسواق الأسهم في العالم؛

[1] katia Bourouba, op-cit, p 347-348.

- إضافة إلى هذا، فإن تطوير التمويل الجماعي مرادف لنمو المهن الجديدة يعتمد بشكل أساسي على الانترنت مثل: مطور التطبيقات، مهندس الشبكات، مدير المجتمع، محرر الويب، المحامون توفر هذه المهن العديد من الوظائف.

4- للمجتمع الجزائري:

يؤثر التمويل الجماعي على المجتمع من خلال:[1]

- تشجيع الأسر على الادخار بمبالغ صغيرة وتوجيهها نحو الاقتصاد الحقيقي؛

- تمكين المواطنين من تتبع مدخراتهم وتحديد كيفية القيام بذلك، وبالتالي فإن التمويل الجماعي يشجّع على تطوير التمويل الشعبي الحقيقي وتوجيه المدخرات مباشرة إلى الاقتصاد؛

- تمكين المستثمرين الجزائريين المغتربين من المساهمة في تنمية بلدانهم الأصلية، بحسب الجمعية الدولية للمغتربين الجزائريين (AIDA) ، عددهم 7 ملايين، 5 ملايين منهم في فرنسا قاموا بتحويلات مالية، فإن التدفق المالي عن طريق التمويل الجماعي سيشكل مساهمة مهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية للجزائر، وتسهيل دخول العملة الصعبة بطريقة قانونية وآمنة.

[1] katiabourouba, op-cit, p 348.

خلاصة:

تم التطرق في هذا الفصل الى أساسيات التمويل الجماعي، هذه التقنية التي أصبحت تعكس ضرورة تبني تقنيات جديدة للوصول الى التمويل اللازم للمشاريع خاصة الناشئة والصغيرة منها، والتي أظهرت أهميتها في تنويع مصادر التمويل لما توفره من جهد ووقت وقلة التكاليف والضمانات كل هذا يتم عبر منصات إلكترونية من خلال الربط بين رواد الأعمال والمستثمرين بطريقة أمنة وقانونية تكفل حقوق كل الأطراف وتضمن الشفافية في التعاملات، ونجد ايضا تكييفها مع مقاصد الشريعة الإسلامية بتجنب الربا والغرر أمر فعال في زيادة قبولها من جميع شعوب العالم في صيغة التمويل الجماعي الإسلامي وتطبيقه بما تسمح به الشريعة الإسلامية من مشاركة ومرابحة وقرض حسن...

بالإضافة الى تسليط الضوء على واقع التمويل الجماعي في الجزائر الذي يعتبر مكمل فعال لمؤسسات التمويل التقليدية في دعم المؤسسات الناشئة، الصغيرة و المتوسطة خاصة باعتبارها المحرك الأساسي لعجلة التنمية الاقتصادية، والتي تمتاز بحاجتها لرأس المال، فتعمل الجزائر على وضع أطر وقوانين تنظم العمل بتقنية التمويل الجماعي مع تشديد الرقابة على هذه المنصات والتأكد من الغايات التي تم تأسيسها ومصدر الأموال المقدمة لها لعدم استغلالها لغايات أخرى.

الفصل الثاني: المؤسسات الناشئة وواقعها في الجزائر

تمهيد:

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول، حيث أصبح الاهتمام بها أمرا ضروريا لما أثبتته من أهمية بالغة في تطوير العديد من الاقتصاديات العالمية، إذ تساهم من الناحية الاقتصادية في تحقيق التنمية، بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى التقليص من حدة البطالة، وحتى تحقق هذه الأخيرة النمو والاستمرارية لابد من تعاملها مع المؤسسات البنكية للاستفادة من التمويلات المختلفة والخدمات المصرفية لتلبية احتياجات التمويلية من جهة وتسيير المعاملات المالية من جهة أخرى لذلك، كما وجب البحث عن مصادر وقنوات تمويلية جديدة تدعم دور المؤسسات المصرفية والمالية في النهوض بهذا النوع من المؤسسات، من بين أهم هذه التقنيات تقنية التمويل الجماعي.

في سياق المتغيرات التي حدثت في البيئة المالية الدولية إقليميا وعالميا، أصبح لزاما على الدولة الجزائرية مواكبة هذه التغيرات ببناء بنية تحتية ملائمة، تسمح بدعم المؤسسات الناشئة باعتبارها جزءاً مهما من سياسة الدولة الحديثة التي تركّز على الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية.

من خلال هذا الفصل سنحاول التعرّف على أهم المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الناشئة، وإبراز أهميتها وسبل دعمها في الجزائر عبر المباحث التالية:

المبحث الأول: أساسيات حول المؤسسات الناشئة؛

المبحث الثاني: اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة وحلولها؛

المبحث الثالث: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر.

المبحث الأول: أساسيات حول المؤسسات الناشئة

تلعب الشركات الناشئة دورًا جوهريًا في النمو الاقتصادي لأي دولة من خلال إدخال تقنيات جديدة، وابتكارات رائدة، وخلق فرص عمل في السوق، واليوم تظهر الشركات الجديدة في جميع أنحاء العالم إدراكا لأهمية الشركات الناشئة، حيث تبذل العديد من الحكومات قصارى جهدها لتوفير مناخ مناسب يمكّن الشركات الناشئة أن تزدهر فيه.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

اعتماد الشركات الناشئة كنموذج اقتصادي جديد أصبح ضرورة حتمية أمام عدة اقتصاديات لاسيما المتأخرة منها، فمن شأنها المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلد وتوجيهه نحو اقتصاد المعرفة، لما يمكن أن تحققه هذه الشركات من قيمة مضافة وخلق الثروة من خلال الاستغلال الاقتصادي للتكنولوجيا و تثمين البحوث العلمية وخلق فرص عمل.

1- تعريف المؤسسات الناشئة

- عرّف قاموس كامبريج الانجليزي المؤسسة الناشئة كمصطلح انجليزي الأصل يقسّم إلى جزأين start وتعني انطلاق المشروع و up بمعنى نمو وتقدم المشروع عبر الزمن.[1]
- تعرّف بحسب القاموس الفرنسي لاروس المؤسسات الناشئة على النحو التالي: " Jeune entreprise innovantenotamment dans le secteur des nouvelles technologies" بمعنى أنها شركة مبتكرة شابة في قطاع التقنيات الجديدة.[2]
- هي مؤسسات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة إبداعية وريادية، وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة، إن المؤسسات الناشئة هي شركة حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو

[1] Cambridge dictionary, **START (SOMETHING) UP – Dictionnaire anglais Cambridge**, consulted 08/01/2023, online : https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up.

[2] Dictionnaire larousse, start up, consulté le 08/01/2023, online : https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/start-up/74493.

مجموعة رواد، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق بحسب طبيعتها، حيث تقوم المؤسسات الناشئة على أعمال تجارية قابلة للنمو وتنمو بطريقة سريعة جدا وفعالة بالمقارنة مع شركات تقليدية صغيرة أو متوسطة الحجم.[1]

- عرّف Eric Reis المؤسسات الناشئة في كتابه the lean startup بأنها مؤسسة بشرية مصممة لإنشاء منتج أو خدمة جديدة في ظل ظروف عدم اليقين.[2]
- Startup بمعنى حرفي "بدء العمل التجاري"، ترتبط الشركة الناشئة بفكرة تجربة نشاط جديد، في سوق جديد، مع وجود مخاطر يصعب تقييمها. يعرّفها Steve Blank بأنها: "مؤسسة مؤقتة تبحث عن نموذج أعمال يمكن تصنيعه، ومربح ويسمح لها بالنمو سريع." [3]

ومنه يمكن تعريف المؤسسات الناشئة على أنها مؤسسات فتية مبدعة، تؤسس على فكرة إبداعية وابتكاريه جديدة، تطرح منتج أو خدمة يلبي احتياجات ورغبات الزبائن ويوفر حلولا سهلة وسريعة لمشاكل معينة يعاني منها المجتمع، تهدف المؤسسات الناشئة إلى التوسّع والتقدّم السريع للاستحواذ على حصة كبيرة في الأسواق، حيث تعتبر من أهم محركات النمو الاقتصادي وسبب تقدم العديد من الدول.

---

[1] بن طيبة مهدية، **حاضنات الأعمال التكنولوجيا ودورها في دعم وترقية المؤسسات الناشئة startups تجربة ماليزيا نموذجاً**، مجلة الابداع، المجلد 12، العدد 01، جامعة البليدة 2، الجزائر، 2022، ص: 194.

[2] Eric ries, **the lean startup, how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses**, published in united states, 2011. p 37.

[3] Bpi France, qu'est ce qu'une startup ?, consulté le 09/01/2023,online : https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-quune-startup.

2- عوامل نجاح المؤسسات الناشئة:

يمكن تصنيف العوامل الرئيسية لنجاح المؤسسة الناشئة كما يلي: [1]

- الخبرة والكفاءة والتدريب اللازم لبناء مؤسسة ناشئة؛
- توافر مصادر التمويل وتعددها؛
- الدافعية والحماس والرغبة في الإنجاز والمخاطرة؛
- نموذج أعمال مرن موجه من طرف السوق والعملاء؛
- توافر التوجيه والإرشاد والانخراط في حاضنات ومسرعات الأعمال؛
- المشاركة في أحداث ومسابقات وأنشطة المؤسسات الناشئة؛
- البيئة التشريعية والدعائمية الحكومية الملائمة؛
- شبكة عالقات رسمية وغري رسمية قوية؛
- الوقت والتركيز اللازم لتطوير المنتج/الخدمة؛
- تفرد المنتج وابتكاريته وأدائه؛
- القدرة على الوصول للعملاء وقرب الموردين؛
- خدمات ما بعد البيع والتسعير الملائم للمنتج.

---

[1] محمد الأمين نوي، **دراسة تحليلية لعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة" Startups" في الجزائر وإستراتيجيات تطويرها، أطروحة دكتوراه**، تخصص إدارة أعمال، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 2، الجزائر، 2023، ص ص: 253- 254.

المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة وأنواعها

تلعب المؤسسات الناشئة بمختلف أنواعها دورا رئيسيا في الرفع من مستويات الأداء الاقتصادي ومنح فرص تجسيد الأفكار الإبداعية والحرص على نجاحها.

1- دورة حياة المؤسسة الناشئة:

يمكن تمييز عدة مراحل في حياة الشركات الناشئة مرتبطة بمستوى النمو الذي تحققه، كما يوضحه الشكل رقم (02-01):

الشكل (02-01): دورة حياة المؤسسة الناشئة

المصدر: شريفة بوالشعور، **دور حاضنة الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups دراسة حالة الجزائر**، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، جامعة بشار، الجزائر، 2018، ص 421.

من خلال الشكل (02-01) يمكن حصر المراحل التي تمر بها أي مؤسسة ناشئة فيما يلي:[1]

- **المرحلة الأولى:** تبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيّدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف، للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض

[1]- شريفة بوالشعور، مرجع سابق، ص ص: 421 - 422 .

الواقع، وتطويرها واستمرارها في المستقبل والبحث عن من يموّلها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى شخصي، مع امكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

- **المرحلة الثانية:** مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويموّلها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف ب Fools, Family, Friend (FFF) فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل المخاطرين وهم الأشخاص المستعدون للمقامرة بأموالهم إذا صح القول، خاصة عند البداية، حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج الذي يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

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

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

- **المرحلة الخامسة:** تسلّق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق اصدارات محسّنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات

المطبّقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

- **المرحلة السادسة:** مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح.

2- أنواع المؤسسات الناشئة:

تقسّم الشركات الناشئة حسب مجال عملها وحجمها إلى ما يلي:[1]

- **الشركات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة (Startups style Life):** هي أن تكون الشركة مرتبطة بشغف منشئها، ومتعلقة بنمط حياته الذي يحبه؛ فإن كان يمارس أعمالا ذات مهارات عالية في البرمجة مثلا، ويعتبر ذلك هوايته ويرى نفسه في هذا العمل؛ فإنه يستطيع أن يطوّر ذلك عبر شركة ناشئة تتناسب مع مهاراته وميوله وهو أحسن للإبداع والنجاح.

- **الشركات الصغيرة الناشئة (Small Business Startups)** : تهدف مثل هذه الشركات إلى توفر مصدر دخل للأسرة، وإيجاد كسب يعمل على إعالة القائمين عليها، وتعدّ هذه الشركات الأكثر انتشارا في الدول، وتمتاز بتنوع أعمالها وتجانسها مع مجالات حياة الناس اليومية من أعمال حدادة ونجارة وسباكة وغير ذلك من المهن، وهي توفر وظائف عديدة للمجتمع المحيط.

- **الشركات الناشئة القابلة للتطوير (Scalable Startups):** يطمح مؤسسو هذه الشركات إلى جعلها نواة لشركات كبرى متطورة وريادية مستقبلا؛ لذا فإنهم لا ينظرون إلى الكسب اليومي، لكنهم

[1] أحمد فايز الهرش، **أليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة، مجلة البحوث والإدارية والاقتصادية**، المجلد 05، العدد 01، جامعة المسيلة، الجزائر،2021، ص ص: 27-28.

يتطلعون إلى تطوير أعمالهم عن طريق جذب استثمارات من مستثمرين مخاطرين مع موظفين مبدعين للتطوير والإبداع، كما تتطلب الشركات الناشئة القابلة للتطوير البحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير، وتميل الشركات الناشئة القابلة للتطور إلى التكتل مع بعضها في مجموعات الابتكار، فهي تشكّل نسبة صغيرة من الأنواع الستة الناشئة، تجذب رؤوس الأموال المخاطرة، يجدر القول أن هذا النمط من المؤسسات يعد مؤسسات مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتطوير والتكرار.

- **الشركات الناشئة القابلة للشراء (Buyable Startups):** عادة ما يكون الدافع من تأسيس هذه الشركات الرغبة بتطبيق فكرة إبداعية ما، ومن ثم بيعها للحصول على الربح السريع، فهي تجارة بفكرة، حيث يجرى تطبيقها على أرض الواقع، ومن ثم عرضها للبيع لشركات كبرى أو مستثمرين، وقد يساعد في ذلك الابتكار نفسه خاصة مع الكلفة المنخفضة له، ولقد عمدت الشركات الكبرى الى شراء الأفكار الإبداعية التي تنتجها الشركات الصغرى خاصة في مجال مواقع التواصل الاجتماعي.

- **الشركات الكبرى الناشئة: الابتكار أو التبخر (Large Company Startups):** يمتاز هذا النوع من الشركات بحجم أعماله الكبير حيث تمتلك الشركات الكبرى دورات حياة محدودة، وتتوقف عملية البناء بالمحافظة على الابتكار، وتقديم منتجات جديدة مغرية حول منتجاتها الأساسية، ثمة متغيرات في السوق قد تدفع الشركة إلى التطور المستمر، مثل أذواق الزبائن، والتقنيات الجديدة، والتشريعات، والمنافسين الجدد، وهذا يحتّم عليها إنتاج منتجات جديدة تماما يتم بيعها للزبائن الجدد في أسواق جديدة، وقد تقوم الشركات الكبيرة بالاستحواذ على شركات مبتكرة.

-**الشركات الاجتماعية الناشئة (Social Startups):** يهدف أصحاب هذه المشاريع إلى إحداث فرق في الجانب الاجتماعي، بحيث يسهم المشروع في تحقيق بعض الأهداف المجتمعية، سواء بتشغيل عدد من العاطلين أو القيام بخدمات ذات أهمية للمواطنين، وبالتأكيد فإن الهدف الاجتماعي

لايعني عدم الربحية بقدر ما هو إعطاء أولوية للجانب الاجتماعي، وليس أخذ حصة في السوق أو خلق ثروة للمؤسسين، وقد يتم تنظيمها كمؤسسة غير ربحية أو هادفة للربح أو مختلطة.

المطلب الثالث: خصائص وأهداف المؤسسات الناشئة

تلعب المؤسسات الناشئة دورا مهما في النشاط الاقتصادي لأي بلد، وهذا ما أثبتته عبر نجاح عدة اقتصاديات، خاصة النامية منها.

1- خصائص المؤسسات الناشئة: يؤكد Patrick Fridenson أنه لا يجب أن تربط الشركات الناشئة بعمر معين أو حجم محدد أو قطاع مخصص، بل يجب أن تشمل المعايير التالية: نمو محتمل قوي، استخدام تكنولوجيا حديثة، حاجات تمويلية ضخمة ووجود أسواق جديدة،[1] من هذا المنطلق وحسب الطرح السابق يمكن أن نميّز الشركات الناشئة بخصائص محددة لها على النحو التالي:

- **الاحتياج الدائم للتمويل:** تعتبر الحاجة إلى التمويل إحدى أهم مميزات المؤسسات؛ إذ نجد في بعض الاقتصاديات بالرغم من وجود قوانين وإجراءات تحث على كيفية تمويل المؤسسات، إلا أن هذه الأخيرة تجد صعوبة في التمويل من طرف مؤسسات التمويل لارتفاع مخاطرها.

- **الاستمرارية في تمويل المؤسسات:** هناك اتفاق عام على أن التطبيقات المثلى فيما يتعلق بتمويل المؤسسات بقدر ما تتميز بالقدرة على الوصول إلى أكبر عدد من الفئة المستهدفة، تتميز أيضا بقابليتها على الاستمرار ماليا.

- **صعوبة إعداد دراسة جدوى:** وذلك لارتفاع تكلفة إعداد هذه الدراسات من جهة، أو لعدم توافر البيانات عن المنتجات من جهة أخرى، هذا في الوقت الذي أصبح فيه تقييم دراسات جدوى المشروعات من العناصر الأساسية التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان.

[1] بوالشعور شريفة، مرجع سبق ذكره، ص: 420.

- **عدم ملاءمة القروض التي تطلبها المؤسسات الناشئة مع العمليات البنكية:** حيث أن هذه المؤسسات تحتاج في الغالب إلى قروض طويلة ومتوسطة الأجل لأغراض الإنشاء، بينما تفضّل البنوك التجارية منحها القروض قصيرة الأجل لتخوف هذه الأخيرة من مخاطر عدم السداد.[1]

- **سرعة النمو:** من إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسات الناشئة startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، حيث أن المؤسسة الناشئة تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها بسرعة، أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف كنتيجة لذلك، وهذا يعني أنها لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس هي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا أي المؤسسات الناشئة مصممة لتنمو بسرعة حالما تعثر على نموذج عملها التجاري الأنسب.

- **استنساخ نموذج مستدام:** كل مؤسسة ناشئة قابلة للاستنساخ غالبا، إذ تمثل مؤسسة Airbnb و Uber المثال الأفضل لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى أوسع نطاق، يديره فريق مختلف، مع الحفاظ التام على نفس معدلات الربحية. قد يتطلب الأمر تعديلات طفيفة وأحيانا ضرورية لتكييف النموذج على محلية السياق، لكن المنطلق ذاته، فإن كانت شركتك تلبي احتياجا محددا بدقة أو يقدّم خدمة موجهة للتسويق على نطاق معين فمن الصعب تسمية شركتك بمؤسسة ناشئة.[2]

---

[1] مصطفى بورنان، صولي علي، **الإستراتيجية المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)**، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 01، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2020، ص ص: 135 – 136.

[2] بسويح منى وأخرون، **واقع وأفاق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 ، العدد 03، الجزائر، 2021، ص ص: 405-406.

2- أهداف المؤسسات الناشئة:

تتميز المؤسسات الناشئة بتعدد خصائصها وتنوعها ما يؤهلها إلى تحقيق العديد من الأهداف المرجوة من وراء تأسيسها، ويمكن تلخيصها في ما يلي:

- **استثمار المدخرات المحلية المصغرة:** إن استغلال المدخرات الصغيرة لتشكيل راس مال المؤسسات الناشئة رغم صغر حجمها فهي تلعب دور مهم في انطلاق هده المشاريع.

- **توازن هيكل النشاط الإنتاجي:** إن تراجع النشاط الانتاجي في معظم الدول النامية يؤدي الى خلل في هيكل الاقتصاد بسبب غياب قاعدة قوية من صناعات صغيرة ومتوسطة يستند إليها، حيث بات من الضروري تقليص الفجوة ووضع استراتيجيات لإصلاح هذا الخلل وتوسيع قاعدة المنشآت الصغيرة القابلة للتطوير والإنتاج.[1]

- **العمل على الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من الزبائن الدائمين:** حيث الزبائن المخلصون والأوفياء للمنتج أو الخدمة التي تقدّمها المؤسسة الناشئة أكثر قيمة بكثير من الزبائن غير المنتظمين، وقد يتوقف نجاح المؤسسة الناشئة على بناء علاقات طويلة الأمد مع أولئك الذين يشترون المنتج أو الخدمة باستمرار، إن زيادة الاحتفاظ بالزبائن هو الهدف الذي يجب على أي مؤسسة ناشئة الاعتماد عليه، لتحقيق أكبر حصة سوقية لها.

- **تنمية الوعي بالعلامة التجارية:** يمكن أن يكون الوعي بالعلامة التجارية هو الاختلاف بين شركة ناشئة ونشاط تجاري ناجح قائم من قبل. تحدث ذروة سمعة العلامة التجارية عندما يصبح اسم العلامة التجارية مرادفًا لمنتجك أو خدمتك، مثلا العلامات التجارية Band-Aid، Xerox و Google، حيث يتم تسهيل الوعي بالعلامة التجارية من خلال منتج جيّد وتقديم خدمة رائعة وطرق تسويقية فعالة،

[1] بدار عاشور، خليفي سامية، **حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر للمساهمة في الإنعاش الاقتصادي**، مؤلف جماعي " **المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر**، جامعة بويرة، الجزائر، ص 190.

تحتاج المؤسسة الناشئة إلى فهم كيفية وصولها إلى زبائنها، وكيفية تلبية احتياجاتهم أو توقعاتهم من خلق منتج معين. للوصول إلى هذا الهدف ستحتاج المؤسسة إلى تبني نموذج تجاري وتسويقي فعّال.

- **أن تكون مؤسسة رائدة في مجالها:** تحديد أهداف طموحة للمستقبل هو جزء من خطة العمل لنجاح أي مؤسسة ناشئة، خاصة في بداياتها، وهذه إحدى الخطوات التي يمكنك اتخاذها لتصبح المؤسسة رائدة في السوق. الأهداف المسطرة والمحددة مسبقا هي التي تسمح لها في الاستمرارية بتحقيق تطلعات المؤسسة على المدى الطويل، يتطلب هذا الهدف ترشيد نفقاتها، وفهم كل جوانب العمل في مجالها، مع ضرورة الاستمرار في تحقيق الأرباح.[1]

المبحث الثاني: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة وحلولها

أصبح مفهوم الشركات الناشئة من بين أكثر المفاهيم تداولا في الجزائر أكاديميا، إعلاميا وسياسيا، وهو ما يبرز رغبة الدولة في التوجه نحو ترقية هذا النوع من المؤسسات لعدة أهداف تتعلق أساسا بتحقيق التنويع الاقتصادي، تشجيع الاستثمار خارج المحروقات، تثمين البحوث العلمية والاستفادة من الكفاءات العلمية والحد من هجرة الأدمغة، حيث يراد من الشركات الناشئة أن تكون رافعة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية القائمة على المعرفة والتطور التكنولوجي.

[1] Ronny cheng, **startup goals and objectives, Hypergrowth marketer**, 15 june2022, online: https://hypergrowthmarketer.com.

المطلب الأول: مصادر وآليات تمويل المؤسسات الناشئة

يعتمد نجاح المؤسسات الناشئة على مدى توفّر وتنوّع طرق التمويل، باعتباره العنصر الأساسي لتأسيس هذا النوع من المؤسسات، وأهم شيء استمراريتها في السوق، وتتمثل في:

1- الآليات المكملة للتمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة:

تعتبر القروض المصرفية واحدة من المصادر التقليدية الرسمية للعديد من مؤسسات ريادة الأعمال، حيث يمكنها الحصول على قرض من مؤسسة مصرفية واحدة أو أكثر، ونجد أن العديد من المؤسسات الناشئة تتجنب التمويل من البنوك خاصة في بدايتها، لأنها ترتبط عادة بإجراءات معقدة، ويتم تقديمها بناء على تاريخ وممتلكات المؤسسة وجدارتها الائتمانية، والمعروف أنه عادة ما تؤسس هذه المؤسسات من قبل شباب لا يمتلكون الضمانات اللازمة من أجل الحصول عليه، أمام هذه العراقيل هناك آليات يمكنها تعويض التمويل البنكي نذكر منها:

1-1- التمويل الذاتي: يكون الاعتماد هنا على المال الخاص لصاحب النشاط، ومعظم رواد الأعمال الجدد يلجؤون لهذه الوسيلة، خاصة في بداية النشاط، حيث لا تزال التكاليف محدودة نسبياً، ويمكن أن تغطي المدخرات الشخصية البسيطة مصاريف التشغيل الأولى، ومن أهم مميزات هذه الطريقة أنها تحافظ على كامل ملكية الشركة لصاحبها، دون الحاجة للتفريط في حصة منها أو جزء من إدارتها لشركاء خارجيين، لكنها تزيد الأعباء المادية والنفسية على كاهل صاحب النشاط، فهو يصبح مسؤولاً مسؤولية كاملة عن كل جوانبه وسط غموض مصير الفكرة وكيفية استقبالها في السوق، ويُنصح صاحب النشاط في هذه الحالة بتقليص التكاليف إلى أدنى الحدود الممكنة، بعدم المبالغة في اختيار مقر الشركة أو عدد الموظفين وغيرها من مستلزمات الأعمال.[1]

[1] موقع أرقام، **6 أبرز مصادر تمويل المؤسسات الناشئة**، 2016، تاريخ الاطلاع 2023/01/20، متاح على الرابط: https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/438812.

1-2- الاقتراض من العائلة والأصدقاء: يفضّل العديد من أصحاب المؤسسات الناشئة الاقتراض مدن الأصدقاء والعائلة وذلك لأنهم لن ينظروا إلى درجة التصنيف الائتماني خاصة بهم، ولن يطلبوا شروط سداد صارمة، علاوة على أنهم لن يحددوا أسعار فائدة عالية، ومع ذلك يجب على أصحاب المؤسسات الناشئة التفكير جيدا في إيجابيات وسلبيات هذا النوع من التمويل، في بعض المجالات ينجحون في الهروب من معدلات الفائدة المرتفعة في القروض المصرفية، إذ قد يبدو من المفيد للغاية تحمّل ديون أقل على المدى القصير، إلى أن اقتراض المال من الأصدقاء والعائلة له مخاطره الخاصة إذا فشل صاحب المؤسسة الناشئة أو استغرق وقتا أطول لتسديد القروض، فقد تتضرر العلاقات معهم، حيث أن المخاطر تنقل من مخاطر مالية إلى مخاطر شخصية.[1]

1-3- التمويل الأصغر: يقصد بالتمويل الأصغر البرنامج الذي يقدّم قروضا صغيرة للأشخاص الذين يعانون من فقر ويمكنهم تأسيس مشاريع صغيرة لإعانتهم، فهو بديل لأصحاب هذه المشاريع الذين عادة ما يكونون غير مؤهلين للحصول على قروض من البنوك التجارية.

من بين ميزات التمويل الأصغر صرف قرضا صغير الحجم للمستفيدين، الذين هم عادة أصحاب المشاريع الصغيرة والفقراء، يمنح القرض لغرض مشروع جديد مدر للدخل أو لتوسيع الأعمال التجارية، حيث يمكن للتمويل المتناهي في الصغر أن يكون بديلا ملائما لتمويل المؤسسات الناشئة، خاصة في مرحلة تكوين رأس المال، لأنه يعتمد على شروط وأحكام القروض سهلة الفهم ومرنة. يتم توفيره للتمويل قصير الأجل ويمكن سداد المدفوعات على أساس أسبوعي أو أطول، عادة

[1] عمار عريس، عبد الوهاب بن زاير، **مشاكل تمويل المؤسسات الناشئة والاليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها**، مؤلف جماعي " **اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة**"، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص: 26.

ما تكون إجراءات وعمليات صرف القروض سريعة وسهلة. يمكن أيضًا منح رأس مال إضافي بعد التسوية الكاملة للقرض السابق.[1]

1-4- حاضنات الأعمال: تعرّف حاضنات الأعمال بأنها: "هيكل يرحب ويدعم الشركات من بدايتها كفكرة حتى إنشائها"، وذلك عبر ثلاث مراحل:[2]

- مرحلة ما قبل الاحتضان: فهي هذه الخطوة من الضروري تقديم الابتكار وخطة العمل وتطوير الشركة ونمذجتها وتوفير التدريب ونقل الخبرات الميدانية؛

- الحضانة: تتكون هذه الخطوة من الوصول إلى التمويل والإشراف والاستضافة والتسويق والتخطيط للأنشطة المتقدمة؛

- مرحلة ما بعد الحضانة: تتعلق بتشخيص الابتكار والدعم التكنولوجي والتسويق وتطوير الأعمال.

تساعد حاضنات الأعمال المؤسسات الجديدة والناشئة على التطور، من خلال توفير مقر للعمل والمعدات المكتبية وحتى تكوين في الإدارة والتسويق، مع مرافقة المشاريع والسهر على نجاحها وتوفير الجو المناسب لضمان استمراريتها عن طريق:[3]

- التعرّف على محيط عملها والاندماج فيه، ومساعدتها على في الحصول على التمويل بفضل العلاقات التي تربطها بأصحاب رؤوس الأموال؛

- التعريف بها من خلال وسائل الإعلام والحضور في المعارض المختلفة؛

- إدخالها الأسواق و تمكينها من طرح علامتها التجارية؛

---

[1] Abdul Rahim abdulRahman**, Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking,** Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies, 1-2, 2007, p 38.

[2] Mohammed djelti et autres, **Etat des incubateurs en Algérie Cas de L'incubateur de L'INTTIC d'Oran**. Revue algérienne d'économie et gestion, vol 09, N 01, 2016, p p: 105-106.

[3] بلقايد ثورية، فايزة بلعابد، لطيفة لمطوش، **دراسة نظرية للمؤسسات الناشئة بالإشارة إلى واقعها في الجزائر**، حوليات جامعة بشار للعلوم الاقتصادية، ، المجلد 08، العدد 01، جامعة بشار، الجزائر، 2021، ص ص: 59- 61.

– مرافقتها في إعداد مخطط العمل وتسهيل الحصول على براءة الاختراع وكل ما يتعلق بالملكية الفكرية.

1-5- التمويل الإسلامي: من شأن التمويل الإسلامي أن يساهم في تنمية المؤسسات الناشئة والتقليل من مشاكلها التمويلية، وذلك مدن خلال تعدد صيغ التمويل التي يقدّمها والتي تمتاز بالمرونة والتكامل والتنوع، عكس التمويل التقليدي الذي يقوم على القرض بفائدة وإن اختلفت أشكاله وتعددت .والتمويل الإسلامي هو تقديم ثروة عينية أو نقدية من أصحاب الفائض المالي إلى طالبيه من أصحاب العجز المالي، وفق صيغ تتماشى مع أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية من مرابحة، مشاركة، إجارة وقرض حسن وغيرها.[1]

ويمكن إبراز مدى ملاءمة صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المؤسسات الناشئة كما يلي[2]:

– يمكن أن تلائم صيغة المرابحة المؤسسات الناشئة في تمويل المواد الخام للمشاريع لإنتاجية الصغيرة وهو ما يتفق مع طبيعة دخل هذا النوع من المشاريع؛

– يمكن الاستفادة من أموال صيغة المضاربة الموضوعة لدى البنوك باستثمارها في تمويل المؤسسات الناشئة، خاصة في ظل شح الموارد المالية وعدم امتلاك أصحابها للرأسمال الكافي، خاصة في بداية المشروع؛

– توفّر المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك الطمأنينة في نفوس أصحاب المؤسسات الناشئة طالبي التمويل، لإدراكهم أن البنك يشاركهم في الخسارة الخارجة عن إرادة الشريك، كما أن حصة البنك ستؤول إليهم في النهاية، وكونها تعتبر أقل تكلفة مقارنة بتكاليف صيغ التمويل الأخرى؛

[1] عمار عريس، عبد الوهاب بن زاير، مرجع سبق ذكره، ص: 27.

[2] نفس المرجع السابق، ص: 29.

- يمكن أن تلائم صيغة التمويل بالسلم المؤسسات الناشئة في حالة يتم ضبط السلعة بمواصفات ومقاييس محددة تجعل من السلعة ذات قيمة قادرة على المنافسة، وأن يوكل البنك الإسلامي بعض المؤسسات المتخصصة في تسويق منتجات المؤسسات الناشئة.

2- الآليات المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة:

2-1- رأس المال المخاطر: رأس المال المخاطر هو نوع من التمويل في مرحلة مبكرة للشركات الصغيرة المبتكرة والناشئة التي تعتبر إمكانية نموها قوية جدا، غالبًا ما تبدأ هذه الشركات بفكرة بسيطة ونموذج عمل غير مثبت، والذي ينطوي على الكثير من المخاطر. ومع ذلك، إذا أثبتت الفكرة ونموذج العمل نجاحهما، فيمكنهما في النهاية تحقيق عوائد عالية على الاستثمار تعتبر كتعويض عن المخاطرة، وفي هذه الحالة يتفوق العائد طويل الأجل لرأس المال المخاطر على عوائد الاستثمارات التقليدية.[1]

وتتجلى أهمية التمويل برأس المال المخاطر بالنسبة للمؤسسات الناشئة في العديد من العناصر نذكر منها:[2]

- زيادة الأموال الخاصة للمؤسسة نظرا لمشاركة شركة رأس المال المخاطر في رأسمالها؛
- لا تقتصر مشاركة شركة رأس المال المخاطر على الجانب المالي فحسب، بل تكون مصحوبة أيضا بالمتابعة والنصح، وهذا ما يمكّن المؤسسة الممولة من السير الجيد لمشاريعها والاستفادة من الخبرات والطرق الحديثة في التسيير؛

---

[1] Rapport spécial : Instruments de capital-risque de l'UE en gestion centralisée: un meilleur encadrement s'impose, n 17/2019, p 06, disponible sur : https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/venture-capital-17-2019/fr/ .

[2] الأغا غريد، محمد حشماوي، **أهمية التمويل برأس المال في دعم المؤسسات الناشئة (دراسة حالة الجزائر)**، مجلة المدبر، المجلد 03، العدد 01، المدرسة العليا للإدارة والاقتصاد الرقمي، الجزائر، 2016 ، ص: 12.

- يتم التمويل برأس المال المخاطر عبر مراحل وليس دفعة واحدة، فبعد انتهاء أي مرحلة تلجأ المؤسسة من جديد إلى شركة رأس المال المخاطر في حالة استمرار احتاجيها للتمويل، وهذا ما يضمن جدية الاستثمار من خلال عرض نتائج الأعمال المنجزة لكل مرحلة ممولة، مما يعطي فرصة جديدة للمؤسسة لتدارك فشلها قبل تراكم الخسائر عليها؛

- لا تنسحب شركة رأس المال المخاطر من المؤسسة إلا بعد أن تصبح هذه الأخيرة قادرة على الإنتاج والنمو بنفسها؛

- التخفيض من نسبة البطالة، نظرا لما تحتاجه المؤسسات المموّلة برأس المال المخاطر من مناصب شغل على اعتبار أنها مؤسسات حديثة النشأة.

2-2- المستثمرون الملاك: المستثمرون الملاك هم مستثمرون من القطاع الخاص من فئة الأثرياء يؤمنون بفكرة رائد الأعمال، يركزون على تمويل المشاريع التجارية الصغيرة مقابل الأسهم. يستخدم المستثمرون الملاك صافي ثروتهم، فهم لا يمنحون المال كقرض يتطلب إعادة السداد بل كاستثمار مقابل حصة في المشروع الريادي.

يموّل المستثمرون الملاك الشركات في العديد من الصناعات. وفقًا لمركز أبحاث المشاريع بجامعة نيو هامبشاير، كان عام 2020 هو المرة الأولى منذ عدة سنوات التي كانت فيها الشركات المموّلة من الملاك في مرحلتي التأسيس وبدء التشغيل، بلغ إجمالي الاستثمارات خلال ذلك العام 25.3 مليار دولار - بزيادة قدرها 6٪ خلال 2019.[1]

حيث يعد استثمار الملاك أكبر مصدر تمويلي خارجي للمؤسسات الناشئة بعد العائلة والأصدقاء، وله أهمية كبيرة تكمن في الدور الذي يلعبه في اقتصاديات الدول، حيث أنه يساهم في النمو

[1] the hart ford business owner's playbook, **angel investors**, online: https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/alternative-funding-startup/angel-investors.

الاقتصادي والتقدم التكنولوجي، وبالإضافة إلى تمويل الذي يقدّمه للمؤسسات الناشئة، فهو يلعب دورا رئيسيا في توفير الخبرة الإستراتيجية والتشغيلية لهذه المؤسسات، بالإضافة إلى رأس المال الاجتماعي والمتمثل في شبكات الاتصال.[1]

2-3- التمويل الجماعي: التمويل الجماعي* هو وسيلة لجمع الأموال من عدد كبير من المستثمرين عبر منصات مخصصة لذلك على الانترنت. ينسب إليه أحيانًا باعتباره أحد أفضل 10 اختراعات للقرن الحادي والعشرين، يقدّم طريقة جديدة للتمويل مقارنة بالطرق التقليدية مثل القروض المصرفية وتمويل الأسهم. مزايا التمويل الجماعي مقارنة بطرق التمويل التقليدية، تشمل القدرة على الوصول بسرعة إلى مجموعة كبيرة من المستثمرين المحتملين في فترة قصيرة بطريقة آمنة وقانونية. [2]

المطلب الثاني: المشاكل التمويلية للمؤسسات الناشئة وتحدياتها

تواجه المؤسسات الناشئة سلسلة من المشاكل التمويلية والتحديات في مختلف مراحلها، نظرا لدرجة المخاطرة العالية التي تتميز بها، وحالة عدم التأكد، بالرغم من إمكانية نجاحها وتحقيقها لأرباح عالية.

1- المشاكل التمويلية للمؤسسات الناشئة:

تعتبر مشكلة التمويل من أهم وأبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة، حيث تختلف حاجة هذه الأخيرة للتمويل باختلاف المرحلة التي تمر بها، فاحتياجات المؤسسة عند الانطلاق تختلف عن احتياجاتها بعد الانطلاق، حيث في مرحلة الانطلاق تحتاج المؤسسات الناشئة إلى تمويل طويل

---

[1] علي جقريف، امنة بوغيوط، استثمار الملاك كألية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة تجربة الولايات المتحدة الأمريكية، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، مجلد 07، عدد 01، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، 2023، ص: 217.

[2] Regina Lenart- Gansiniec, Jin Chen, **Crowdfunding in the Public Sector Theory and Best Practices**, published by the registered company Springer Nature Switzerland AG, 2021, p 03, online: https://doi.org/10.1007/978-3-030-77841-5 .

* أنظر الفصل الأول .

الأجل للبدء في نشاطها، ونظرا إلى محدودية مصادر تمويلها الذاتية، فإنها تلجأ إلى البنوك للحصول على التمويل اللازم، إلا أنه كثيرا ما ترفض البنوك منحها قروضا مصرفية، نظرا لعدم ملاءمة معايير الإقراض للمؤسسات الناشئة، ضعف هياكلها التمويلية، ضعف الضمانات، عدم انتظام السجلات المحاسبية وارتفاع درجة المخاطرة، وغيرها من المشاكل التي تقف دون حصولها على القروض المصرفية، وفي ظل ذلك نجد أن الحكومات ومؤسسات دعم وتطوير المؤسسات في الكثير من الدول على إيجاد آليات وسياسات تساعد المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل اللازم لنشاطها.

من بين أهم المشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة:[1]

- **عدم ملاءمة معايير الإقراض:** حيث تضع البنوك العديد من المعايير والشروط التي يجب توافرها في المنشآت التي يمكن أن تحصل على تمويل وتتناسب هذه المعايير والشروط غالبا مع طبيعة وخصائص المؤسسات الناشئة.

- **ضعف الهياكل التمويلية للمؤسسات الناشئة:** حيث تضع البنوك العديد من النسب والمؤشرات المالية المستخرجة من المراكز المالية للمنشآت، مثل نسب الرافعة التشغيلية ونسب المصروفات للإيرادات ومعدلات الربحية، إلى غير ذلك من المؤشرات الائتمانية وهو ما لا يمكن توفره غالبا في المؤسسات الناشئة لتحديد الجدارة الائتمانية، ومن ثم عزوف البنوك عن تمويلها.

- **ضعف الضمانات:** تعد الضمانات من أهم عناصر منح القروض في البنوك التقليدية، وفي الواقع العملي غالبا لا تتوافر لدى المؤسسات الناشئة الضمانات اللازمة للتمويل، وهذا ما يجعل البنوك تتجنب تمويل هذه المؤسسات نتيجة عدم توافر الضمانات الكافية لهذا التمويل.

- **عدم انتظام السجلات المحاسبية:** تعتمد البنوك في منح القروض على دراسة السجلات المالية والحسابات الختامية المنتظمة والمعتمدة من مراجعي الحسابات المعتمدين، وهو ما لا يتوافر في غالبية

[1] عمار عريس، عبد الوهاب بن زاير، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

المؤسسات الناشئة، والتي يفضل غالبية أصحابها عدم إمساك دفاتر معتمدة لضعف الإمكانيات وانخفاض حجم النشاط، ويكتفون أصحابها بإمساك سجلات إحصائية شخصية تجنبا للوقوع في المشكلات الضريبية.

- **عدم وجود دراسات جدوى سليمة وموضوعية:** من أهم متطلبات البنوك لمنح الائتمان وجود دراسة جدوى للمؤسسة المطلوب تمويلها، وغالبا لا توجد لدى المؤسسات الناشئة دراسات جدوى بالمستوى المطلوب، وذلك نظرا لارتفاع تكلفة إعدادها والتي تصل في بعض الأحيان إلى أرقام عالية لا تستطيع أغلب تلك المؤسسات تأمينها.

- **ارتفاع درجة المخاطرة:** تتسم غالبية المؤسسات الناشئة بارتفاع درجة المخاطر نظرا لطبيعة تكوينها، والتي تعتمد في الغالبية على شخص واحد أو عائلة واحدة، إضافة إلى ضعف مراكزها المالية، مما شكّل عائقا أمام قيام البنوك بتمويلها، حيث تهتم البنوط دائما بتمويل المؤسسات ذات المخاطر المنخفضة.

2- تحديات المؤسسات الناشئة:

تواجه المؤسسات الناشئة مجموعة من التحديات نذكر منها:

- **التحديات المالية:** يعتبر التمويل من أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في مختلف مراحلها العمرية. فهو جزء لا يتجزأ من عملية بدء التشغيل. كما أن توسيعها يحتاج إلى المزيد من رؤوس الأموال، ما يتطلب إعداد خطة إلى جانب المستندات الداعمة للاستفادة من رأس المال الاستثماري، في ظل عدم كفاية المصادر الداخلية التمويلية ونقص الضمانات وزيادة المخاطر.

- **الموارد البشرية:** تعتبر الموارد البشرية من التحديات الأساسية للمؤسسات الناشئة، ذلك أن تطوير النموذج الأولي لهذه الأخيرة يحتاج إلى خبراء متخصصين، كما أن عملية الانطلاق والنمو تتطلب

تعبئة إطارات بشرية كفؤة، وتكوين فرق عمل وتوظيف آخرين. كل ذلك يتطلب إدارة محكمة للموارد البشرية ومعرفة كافية بالمجال إذا افتقدتها المؤسسة أدى ذلك إلى فشلها.

- **آليات الدعم:** هي تلك الآليات التي تلعب دورا مهما في دورة حياة المؤسسات الناشئة، وتشمل على سبيل المثال المستثمرين الملاك، حاضنات الأعمال، مجمعات العلوم والتكنولوجيا، مراكز تطوير الأعمال الصغيرة ورؤوس الأموال الاستثمارية...إلخ. إن عدم الوصول إلى هذه الآليات والاستفادة من خدماتها يؤدي إلى زيادة مخاطر الفشل.[1]

- **شدة المنافسة:** تشكّل المنافسة أحد أكبر التحديات لبقاء الشركات الناشئة، وإذا كان مشروعا تجارياً ناشئاً عبر الإنترنت، فستصبح المنافسة أكثر صعوبة، حيث لا يوجد هامش خطأ متاح، هنا تحتاج الشركات الناشئة إلى المنافسة بقوة، وتجاوز ثقلها للحصول على المكانة المطلوبة بين مجموعات الأعمال الصعبة والمتوسعة باستمرار.

- **كسب ثقة العملاء:** تحتاج الشركات الناشئة لتنفيذ فلسفة عمل تتمحور حول الزبون، لتحقيق النمو والتقدم المستدامين المرتفع، الذي يرغبون في تحقيقه في عالم الأعمال المليء بالتحديات، الزبون هو الملك، وهو القوة الحقيقية لنجاح الشركة.[2]

المطلب الثالث: دور التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الناشئة

يشكل التمويل الجماعي إحدى أهم التقنيات الناتجة عن التكنولوجيا المالية Fintech، حيث يقدّم حلا تمويليا مهما أمام عقبة التمويل التي تواجه العديد من رواد الأعمال والمؤسسات الناشئة.

---

[1] حياة نجار، **رأس المال الاستثماري بديل لتمويل المؤسسات الناشئة دراسة حالة الولايات المتحدة**، مؤلف جماعي" **إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة**"، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص: 158.

[2] ماجد صنارة، **التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة**، تاريخ الاطلاع: 2023/01/27، متاح على الرابط:.https://the17goals.com/application/community.

1- أهمية التمويل الجماعي بالنسبة للمؤسسات الناشئة: يعتبر التمويل الجماعي تقنية تستحق التجريب من قبل المؤسسات الناشئة التي عجزت على الحصول على التمويل بالطرق التقليدية خاصة في مرحلة الانطلاق، حيث يتيح لها:

- تمويل مرحلة الانشاء واحتياجات المؤسسة غير الملموسة التي لا تموّل من قبل البنوك، وتتمثل هذه الاحتياجات في التكوين، البحث، التطوير...؛

- يتم الحصول على التمويل في مدة قصيرة، حيث تتراوح حملة جمع الأموال عبر مختلف المنصات الرقمية من 20 يوم إلى 90 يوم كحد أقصى؛

- إمكانية الاستفادة من التمويل دون شرط توفر الضمانات، سواء كانت ضمانات شخصية أو عينية؛

- خلق أثر رفع مالي على أنواع أخرى من التمويلات، كالقروض المصرفية، حيث يعزز التمويل الجماعي القدرة المالية للمؤسسة أمام البنوك.[1]

2- التمويل الجماعي المناسب لكل مرحلة من مراحل نمو المؤسسات الناشئة:

يختلف نوع التمويل الجماعي لكل مرحلة للمؤسسات الناشئة حسب احتياجات كل مرحلة من موارد مالية، يمكن تقسيمها كما يلي:[2]

- **التمويل الجماعي المناسب لمرحلة التكوين (ما قبل التأسيس):** في المرحلة التكوينية من دورة حياة الشركة الناشئة، يكون للمؤسس فكرة ويستكشف جدوى بناء مشروع تجاري، وتركز جهوده في تطوير عرض قابل للتطبيق يحل مشكلة كبيرة للزبائن، بالإضافة إلى تحديد السوق المستهدف والشركاء والموزعين والمنافسين. في هذه المرحلة التمويل الجماعي القائم على التبرع هو النوع الأنسب لتلبية احتياجات الشركة الناشئة، وذلك لثلاثة أسباب، أولا: لا يقدّم مكافأة ملموسة للجمهور، كون

[1]- كاتيا بوروبة، مرجع سابق، ص: 251.

[2]- أسماء بلعما، مرجع سابق، ص: 7-8.

المشروع لا يكون قد حقق إيرادات من العرض بعد، ثانيا: يسمح بمزيد من المرونة التشغيلية مقارنة بالأشكال الأخرى للتمويل الجماعي للتبرعات، عادة التي لها شروط أكثر، مرتبطة بالمساهمات المالية التي يقدمها الجمهور، ثالثا: تساعد الخصائص المشتركة لمشاريع التمويل الجماعي القائمة على التبرعات في تقليل مخاطر خيبة أمل أعضاء الجماهير، فعادة ما تكون أهداف التمويل الإجمالية والمساهمات الفردية صغيرة، بالتالي يمكن أن يوفر التمويل الجماعي للتبرعات رأس المال اللازم بشكل عملي، لنقل المشروع إلى المرحلة التالية من دورة حياة الشركة الناشئة.

- **التمويل الجماعي المناسب لمرحلة التأسيس:** تركّز الجهود في هذه المرحلة على تحسين النموذج الأولي، إلى منتج قابل للتطبيق على الأقل، وتطوير نموذج الإيرادات الأولي إلى خطة عمل قابلة للتطبيق، وتتمثل الاهتمامات الرئيسة في هذه المرحلة في التحقق من ملاءمة المنتج متطلبات السوق، يعتبر كل من التمويل الجماعي القائم على الإقراض، والتمويل الجماعي القائم على المكافآت، التمويل الأنسب للمشاريع الناشئة في مرحلة التأسيس، فبعد بناء منتج قابل للتطبيق مر ببضع دورات تكرارية وحقق بعض الإيرادات الأولية يظهر الجاذبية المبكرة، مما يضع الشركة الناشئة في وضع أقوى لتقديم مكافآت ملموسة بشكل موثوق مثل الفائدة النقدية أو منتج ما قبل البيع، بالتالي تتطلب مرحلة التأسيس تمويلا أكبر بكثير من مرحلة تكوين الشركة الناشئة.

- **التمويل الجماعي المناسب لمرحلة النمو:** في هذه المرحلة يكون المشروع قادرا على إثبات نجاحه، ويمكنه عرض طلبات التمويل الخاصة به على الداعمين المحتملين بمعلومات يمكن التحقق منها بشكل موضوعي، مثل البيانات المالية أو المعلومات حول قاعدة زبائنه، بحيث يكون خطر فشل المشروع أقل مما كان عليه في بدايته، والشركة الناشئة بدورها قادرة على تقديم مكافآت مالية بمصداقية أكبر، هنا يكون التمويل الجماعي القائم على الملكية، هو أنسب أنواع التمويل الجماعي

المرحلة النمو، فعادة ما يكون رأس المال اللازم لتوسيع نطاق الأعمال وتنميتها مرتفعا، ويتعذر الوصول إليه من خلال نماذج التمويل الجماعي الأخرى.

المبحث الثالث: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي، سواء للدول المتقدمة أو النامية، فبعد أن شهدت عدة دول تحوّلات وتغيرات متلاحقة من التخطيط المركزي إلى آليات اقتصاد السوق وبروز ظاهرة العولمة والثورات التكنولوجية، برزت أولوية الاهتمام بالمؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال توفير متطلبات وظروف مواتية لها، من تمويل دائم عن طريق صندوق مخصص لها وبيئة تشريعية واضحة تحدد الواجبات والحقوق لهذه الفئة من المؤسسات.

المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر

جاء المرسوم التنفيذي 254/20 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة، مشروع مبتكر وحاضنة أعمال، كبادرة أولى من الدولة لتشجيع هذا النوع من المؤسسات، سعيا منها للدفع بعجلة الاقتصاد الوطني، حيث نص هذا المرسوم على استحداث لجنة وطنية مركزية وفق المادة 01 من المرسوم التنفيذي 254/20 التي تهتم بكل ما يخص منح علامة مؤسسة ناشئة أو علامة مشروع مبتكر أو علامة حاضنة أعمال، يترأسها الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة ومجموعة من الأعضاء يعيّنون من قبله لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

تعتبر " مؤسسة ناشئة " كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:[1]

- لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني سنوات؛
- اعتماد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛

[1] الجريدة الرسمية، المادة 11، **مرسوم تنفيذي رقم 20-254، العدد 55، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها**، المؤرخ يوم 21 سبتمبر 2020، ص 11.

- لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 52% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين، أو صناديق استثمار معتمدة، أومن طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة؛
- ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

وأوجب المشرّع الجزائري على كل مؤسسة راغبة في الحصول على علامة مؤسسة ناشئة، تقديم طلب على البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة مرفقا بالوثائق التالية:[1]

- نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والإحصائي؛
- نسخة من القانون الأساسي للشركة؛
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية CNAS مرفقة بقائمة اسمية للأجراء؛
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء CASNOS؛
- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية؛
- مخطط أعمال المؤسسة مفصل؛
- المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة؛
- وعند الاقتضاء كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.

أوجب المشرع الرد على الطلب المقدّم في أجل أقصاه 30 يوما، تحتسب ابتداء من تقديم الطلب، ويوقف سريان الميعاد في كل حالة يكون فيها تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة، والتي منحها المشرع أجل 15 يوما من تاريخ إخطاره من اللجنة الوطنية بالنقص واستكمال الملف، تحت طائلة رفض الطلب.[2]

---

[1]- الجريدة الرسمية، مرجع سابق، المادة 12، ص11.

[2]- الجريدة الرسمية، المادة 13، مرجع سابق، ص 11.

المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تنوعت طرق وأساليب تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر على النحو التالي:

1- القروض:

تنقسم إلى:[1]

1-1- قروض الاستغلال: هي قروض قصيرة الأجل وتسمح للمؤسسات الناشئة ببداية عملها، وتكون بحسب نشاط المؤسسات الناشئة، فتمتد دورة استغلال المؤسسة التجارية من شراء البضائع لغاية بيعها، ودورة المؤسسات الإنتاجية تبدأ من شراء المواد الأولية وتنتهي ببيع المنتجات تامة الصنع، مرورا بالتخزين وتحويل المواد عبر مختلف مراحل الإنتاج، ودورة المؤسسات الخدمية لا يكون هناك تخزين فتقتصر على الاستغلال.

1-2- القرض الاستهلاكي: عرّف المشرع القرض الاستهلاكي بأنه: "كل بيع لسلعة يكون الدفع فيه على أقساط، مؤجل أو مجزأ"، ونص المشرع أن المؤسسات الممارسة لنشاط الإنتاج فوق التراب الوطني، التي تقوم بإنتاج وتركيب السلع الموجهة للخواص في الجزائر.

لقد أوجب المشرّع على المتعاملين الذي تكون منتجاتهم مؤهلة للقرض الاستهلاكي، والذين يرغبون في الانضمام لهذا الجهاز، التقرب من بنك المختار لإتمام الإجراءات اللازمة للاستفادة من القرض الاستهلاكي، وهم الذين:

- يمارسون نشاطا إنتاجيا على الإقليم الوطني؛
- ينتجون أو يركبون سلعا موجّهة للبيع إلى الخواص.

[1] سناء بولقواس، حسين بوخيرة، **المؤسسات الناشئة في الجزائر واقع التمويل والدعم**، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2022، ص ص: 101-103.

يشترط المشرّع في منح القرض الاستهلاكي تقديم فاتورة باسم المستفيد، مرفقة بشهادة تمنحها المؤسسة الممارسة لنشاط الإنتاج فوق التراب الوطني، لتثبت أن السلعة التي هي موضوع طلب القرض، تنتج أو تركب في الجزائر، وحدد المشرع قائمة السلع المؤهلة للقرض الاستهلاكي، ونص على تحيينها عند الحاجة بناء على الطلبات التي تقدّمها المؤسسات وتصادق عليها لجنة وزارية مشتركة (المالية والصناعة والمناجم والتجارة) يتم إنشاؤها لهذا الغرض.

1-3- إعانة صندوق دعم تشغيل الشباب: يستفيد الشباب أو الشباب أصحاب المشاريع دون مقابل من المساعدة التقنية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ومن استشارتها ومرافقتها ومتابعتها، اشترط المشرع لاستفادة الشباب أو الشباب أصحاب المشاريع أن يكونوا مستوفين للشروط التالية:

- أن تتراوح أعمارهم بين 19 و 35 سنة عندما يحدث الاستثمار 3 مناصب عمل دائمة على الأقل، بما في ذلك الشباب أصحاب المشاريع الشركاء في المقاولة، ويمكن رفع سن مسير المقاولة المحدثة إلى 40 سنة كحد أقصى.

- أن يكون أو يكونوا أصحاب تأهيل منهي و/أو أصحاب ملكات معرفية معترف بها.

- أن يقدّم أو يقدّموا مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة بمستوى يطابق الحد الأدنى المحدد، وهو:

- المستوى الأول: 5 % من المبلغ الإجمالي للاستثمار إذا كان هذا الاستثمار يقل عن مليوني دينار جزائري أو يساويهما.
- المستوى الثاني: 72 % من المبلغ الإجمالي للاستثمار إذا كان هذا الاستثمار يفوق مليوني دينار جزائري، ويقل عن 72 مليون دينار جزائري أو يساويها، كما نص المشرع على أن الحد الأدنى لهذا المستوى يحدد بنسبة 8 % عندما تنجز الاستثمارات في مناطق خاصة.

2- رأس المال المخاطر:

بدأ الاهتمام بهذا النوع من التمويل في الجزائر منذ التسعينات، إلى أن تم إصدار القانون 11-06 في سنة 2006، الذي يضمن شروط تأسيس شركات رأس المال الاستثماري وكيفية سيرها، حيث عرّفها المشرّع الجزائري على أنها الشركات التي تهدف للمشاركة في رأس مال الشركة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة.[1]

تأخذ شركات رأس المال المخاطر في الجزائر شكلين قانونيين هما:[2]

- **مؤسسات مالية:** حيث كانت شركات رأس المال المخاطر في الجزائر في شكل مؤسسة مالية في إطار قانون 90-10المؤرخ في 26 أوت 1990 المتعلق بالنقد والقرض المعدل والمتمم، حيث خوّل للمؤسسات المالية أخذ وحيازة مساهمات في أية مؤسسة حسب المادة 117 من القانون 90-10 المعدلة بالمادة 74 من الأمر03-11. فيمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تأخذ مساهمات وتحوزها، ولا يجوز أن تتعدى هذه المساهمات بالنسبة للبنوك الحدود التي رسمها مجلس النقد والقرض.
- **مؤسسات تجارية:** وهو الشكل الثاني لشركات رأس المال المخاطر، حيث تأخذ شكل شركة مساهمة تخضع للقانون التجاري، ولها إيجابيات أن هذه الشركات لا تخضع لقيود بنك الجزائر، وكذا تجسيد مبدأ الفصل بين الأموال التابعة للدولة التي لا يمكن التنازل عنها، وبين الأموال التجارية للدولة الخاضعة للقانون التجاري.

---

[1] نصيرة عابد، عبد القادر بريش ، **رأس المال المخاطر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الاستثماري في الجزائر**، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 14، العدد 19، جامعة الشلف، الجزائر، 2018، ص: 212.

[2] إنصاف قسوري، إلياس قشوط، **شركات رأس المال المخاطر كألية لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر**، مؤلف جماعي " **اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة**" ، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص: 263.

تتميز سوق رأس المال المخاطر الجزائرية بقلة الشركات الناشطة في هذا المجال المتمثلة في:

2-1- الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة(FINALEP): تعتبر FINALEP Spa (Financière Algérienne de Participation) رائدة في الاستثمار الرأسمالي في الجزائر، وهي أول تجربة في هذا المجال. تم إنشاؤها في 30 يونيو 1991 تزامنا مع الإصلاحات التي أجريت في النظام المصرفي والمالي الجزائري، من أجل تعزيز الاستثمار الرأسمالي، وقد خضعت لعدة زيادات وإعادة تنظيم متتالية، لتصل إلى مستوى 3.200.000.000 دينار جزائري، وتنشط في جميع أنحاء التراب الوطني، وتساهم في تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة ولاسيما ذات الطبيعة الصناعية، تتمثل مهمة FINALEP الرئيسية هي الحصول على حصة في رأس مال الشركات الصغيرة والمتوسطة، لهذا لديها القدرة على التدخل في مختلف مراحل حياة الشركة، إما في تكوين رأس المال أو في تنميته،[1] تتمثل مهامها في:[2]

- ترقية وتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث النشأة وتنمية المشاريع المتعثر؛
- تساهم المالية الأوربية الجزائرية بعمليات التمويل عن طريق الشراكة في رأس المال الخاص، على عكس البنوك التي تمنح القروض، أي أنها تقوم باقتصاد المساهمة في رأس المال الاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا التمويل يكون إما عن طريق الحساب الجاري، أو سندات قابلة للتحويل أو عن طريق قروض المساهمة، نقدا أو محررا كتابيا أو مقسمة إلى جزأين نصفها بالعملة الصعبة والنصف الآخر بالعملة المحلية؛
- التركيب القانوني والمالي وحضور إتمام الإجراءات الإدارية والقانونية والمساعدة في إتمام إجراءات الإنشاء.

[1] Financière algérienne de participation (Finalep), qui sommes-nous ?, récupérer sur : https://www.finalep.dz/notre-societe/ , consulté le 30/01/2023 .

[2] إنصاف قسوري، إلياس قشوط، مرجع سابق، ص: 265.

ومن أهم المشاريع التي ساهمت FINALEP في تمويلها، شركة الكيمياء الصناعية التي تقدم الصيانة الصناعية والتنظيف الصناعي، وكذلك شركة COCHMA التي تنتج الياغورت والعصير والحليب من الصودا، وأيضا الزراعة الغذائية MAS TABCCOUS وتنتج التبغ، وأيضا مؤسسة التحويل المعدني الصناعية SOYAMIN METAL وهي مؤسسة جزائرية إيطالية لتصنيع الديكور والإكسسوارات.

2-2- الشركة المالية للاستثمار SOFINANCE: الشركة المالية للاستثمار SOFINANCE (Société financière d'investissements) هي مؤسسة مالية عامة أسست من طرف بنك الجزائر في 9 جانفي 2001 ويبلغ رأسمالها 10،000،000،000 دينار جزائري، هدفها الرئيسي هو المساهمة في توحيد وتطوير الاقتصاد الوطني من خلال تقديم نهج جديد لتمويل المشاريع، من بين أهم مهامها:[1]

- تحديث جهاز الإنتاج من خلال الاستثمار في التطوير والتحديث.
- تكثيف النسيج الصناعي من خلال عمليات العرض والبيع، الاندماج وخلق الأعمال التجارية.
- البحث عن شركاء فنيين و/أو ماليين لاستثمارات الأسهم.
- تنمية وبعث مركز للهندسة المالية لمصلحة مجلس مساهمات الدولة تستفيد منه المؤسسات الاقتصادية.

وتتدخل شركة Sofinance بالأساليب التالية: عن طريق الأموال الخاصة بالمساهمة في رأس مال المؤسسات عند الإنشاء و/أو النمو، عن طريق التمويل بالقرض الإيجاري، عن طريق قروض مباشرة أو ضمانات للقروض، تسيير الأموال لصالح المتعاملين، تقديم المساعدة والاستشارات

[1] Sofinance , missions et activités, consulté le 30/01/2023, récupéré sur : http://sofinance.dz/MetA,.

للمؤسسات، ويمثل القرض الإيجاري الجزء الأكبر من التمويلات المقدّمة من الشركة بنسبة 68% بسبب المرونة الكبيرة لهذه التقنية والإقبال المتزايد عليها.

ونشير إلى أنه بالرغم من الإطار العام للأهداف المسطرة لشركة Sofinance فالجزء الأكبر من تمويلها موجّه لمؤسسات وشركات عمومية مهما كان حجمها، أما مساهمتها في تمويل القطاع الخاص والمتكون من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي محدودة جدا ولا يستفيد منها إلا المستثمرون الخواص، الذين يقتنون تجهيزات ومعدات منتجة في الوقت الحالي ومعظم زبائنها شركات مملوكة للدولة منها شركة COSIDER للأشغال العمومية والبناء، مؤسسة EPTRC لأشغال الطرقات، الشركة الجزائرية لأشغال الطرق ALTRO شركة SNTR لنقل البضائع.[1]

يبين الجدول التالي حجم التمويل المقدم من طرف شركة Sofinance للمشاريع الاقتصادية:

الجدول (02-01): حجم تمويل من شركة Sofinance بين 2015-2017 (الوحدة ألف دج)

	2015	2016	2017
المشاركة في رأس المال	1245600	1047000	1163937
التأجير	4933000	5138000	6250598
الالتزامات بالتوقيع	672000	1608000	827966
قروض طويلة ومتوسطة الأجل	3292000	2845000	3077998
سندات المساهمات	500000	50000	50000

Source: Sofinance, op-cit, consulté le 31/01/2023.

[1] إنصاف قسوري، إلياس قشوط، مرجع سابق، ص: 264.

نلاحظ من خلال الجدول أن المساهمة في رأس المال للمؤسسات الاقتصادية قدر بـ1.163 مليار دج سنة 2017، وهي قيمة متواضعة إذا قورنت بحجم التمويلات في أمريكا وأوروبا، وأن مساهمات شركة Sofinance اقتصر فقط على الشركات العمومية المتعثرة.

2-3- الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار(ASICOM): أنشئت الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (Société Algéro-Saoudienne d'Investissement) بموجب الاتفاقية الموقعة بين حكومتي الجمهورية الجزائرية والمملكة العربية السعودية. باشرت نشاطها في سنة 2008، يتواجد مقرها بالجزائر العاصمة. حدد رأسمال الشركة بـ8.000.000.000 دج (حوالي 75 مليون دولار)، بالتساوي بين الدولتين، تهدف هذه الشركة لتمويل الاستثمار الجزائري في كل المجالات وجميع القطاعات عن طريق[1]:

- المساهمة في رأسمال مشاريع (شركات) جديدة أو اقتناء حصص في شركات قائمة؛
- تمويل المشاريع التي تساهم فيها الشركة عن طريق حساب المساهمين.

الجدول (02-03): حجم التمويل من شركة ASICOM سنة 2019

(الوحدة ألف دج)

	2019
المشاركة في رأس المال	3000000
قروض متوسطة الأجل	3000000
الاستثمارات المنجزة	26000000

Source : Société Algéro-Saoudienne d'Investissement (ASICOM),op-cit. consulté le 31/01/2023.

من خلال الجدول رقم (02-03) نلاحظ أن شركة ASICOM شاركت في تمويل المؤسسات الاقتصادية ب 3 مليار دج سنة 2019 وذلك في تمويل المشاريع الفندقية والمراكز التجارية الضخمة.

[1] Société Algéro-Saoudienne d'Investissement (ASICOM), présentation, consulté le 31/01/2023 , récupéré sur : http://www.asicom.dz/index.php/ar.

2-4- **الجزائر استثمار**: شركة الجزائر استثمار يه مؤسسة رأسمال استثماري، طابعها القانوني ذات مساهمة، يحكمها القانون رقم -06 11 المؤرخ في 24 جوان 2006 والمتعلق بشركة رأسمال استثماري. أنشئت في 28 ديسمبر 2009 بينما بدأت نشاطها في 7 جويلية 2010 .

أنشئت بمبادرة من بنكين عموميين هما بنك الفلاحة والتنمية الريفية BANK BADR والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط BANK CNEP لقد تم اعتمادها من طرف وزارة المالية بتاريخ 11 ماي 2010 برأسمال اجتماعي يبلغ مليار دينار جزائري.[1]

من بين المهام الرئيسية لشركة الجزائر استثمار ما يلي:[2]

- منح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة منتجا ماليا لمعالجة العجز في أعلى جدول ميزانية المؤسسة (الأموال الخاصة)؛
- تشجيع المستثمرين في خلق مؤسسات جديدة في مجال تكنولوجيات الإعلام والاتصال والقيم المنقولة؛
- المشاركة في برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- المشاركة في تنمية السوق المالي (البورصة).

3- الاعتماد الإيجاري:

عرّفه المشرّع الجزائري في الأمر96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري من الجريدة الرسمية الجزائرية الصادرة سنة 1996، بأنه عقد تأجير بين الشركة المتمثلة في البنك أو مؤسسة مالية وتسمى المؤجّر ومتعامل اقتصادي شخصا طبيعيا أو معنويا يدعى المستأجر، يتم تأجير له معدات

[1] -Eldjazairinvest, consulté le 31/01/2023, récupéré sur : https://www.djazairinvest.net/organisme/105.
[2]-Eldjazairinvest, op.cit.

وتجهيزات، محل وغيرها من الأصول العينية، يترك لهذا الشخص إمكانية الاكتساب الكلي أو جزئي للأصول المؤجّرة، مع الأخذ بعين الاعتبار الأقساط التي يتم دفعها بموجب عقد الإيجار.[1]

يصنّف الإيجار التمويلي حسب القانون الجزائري إلى:[2]

- الاعتماد الإيجاري المالي والعملي: هما من أول الأنواع التي حددت في التشريع الجزائري وفق الأمر 96-09، حيث يعتبر الاعتماد الإيجاري المالي كل عقد ينص على تحويل للمستأجر كل الحقوق والواجبات، المنافع والمخاطر المتعلقة بملكية الأصل المؤجّر.

أما الاعتماد الإيجاري العملي هو عقد لم يحوّل فيه كل أو تقريبا كل الحقوق والواجبات، والالتزامات والمخاطر التي تبقى لصالح المؤجّر.

- الاعتماد الإيجاري على أساس أنه منقول وغير منقول: يعرّف الاعتماد الإيجاري بأنه المنقول عندما يكون الأصل المؤجّر عبارة عن تجهيزات وموارد أو أدوات ضرورية لنشاط المتعامل الاقتصادي، أما على أساس غير منقول إذا كان الأصل محل العقد الإيجاري عقارا، ولم يفرّق المشرّع ما إذا كان عقارا مبنيا أو سيبنى مستقبلا.

- الاعتماد الإيجاري الوطني والدولي: يكون الاعتماد الإيجاري وطنيا إذا تم العقد بين شركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية ومتعامل اقتصادي كلاهما مقيمان في الجزائر، أما دوليا تكون إقامة أحد الطرفين خارج الجزائر.

تستفيد المؤسسات المستأجرة من عدة مزايا منها:[1]

---

[1] حبيبة عبدلي، **النظام القانوني المستحدث لتمويل المؤسسة الناشئة في الجزائر**، **المجلة** الجزائرية للأمن والتنمية، المجلد 11، العدد 01، جامعة باتنة، الجزائر، 2022، ص: 350.

[2] أمال بن بريح، **عقد الائتمان الإيجاري كآلية قانونية للتمويل**، أطروحة دكتوراه، تخصص حقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2015، ص ص: 31-33.

- إمكانية الاستفادة من التمويل الكامل للمعدات والتجهيزات اللازمة لانطلاق المشروع؛

- يمكن للمؤسسة المستأجرة تغطية النفقات التي تحملها بموجب عقد الإيجار، من خلال العائد الذي تحققه الأصول المؤجّرة بعد تشغيلها، ما يجعل المشروع الاستثماري يموّل نفسه ذاتيا؛

- يجعل نظام التمويل الإيجاري المؤسسة المستأجرة في مركز مالي أفضل من مركز المقترض، حيث لا يشكّل أي عقبة في سبيل حصول المستأجر على اعتمادات مالية من البنوك والمؤسسات المالية، عكس التمويل بالقروض.

المطلب الثالث: آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

أصبحت الجزائر تولي اهتماما كبيرا للمؤسسات الناشئة في الآونة الأخيرة، ما جعلها تتبع العديد من التدابير لدورها الفعال في دفع عجلة التنمية وتعزيز الاقتصاد الوطني، فأصبحت من أولويات صناع القرار الاقتصادي الجزائري.

1- تحويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (أونساج) إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (أناد): تهدف العملية إلى تشجيع المبادرات المقاولاتية واستحداث نشاطات ذات مردود اقتصادي متنوع وفعال، حيث أسندت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة منذ 05 ماي 2020 بعد أن كانت تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل، وأسندت إليها مهام ووظائف جديدة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20_374 المؤرخ في 16 ديسمبر 2020، والذي يحدد شروط الإعانة المقدّمة للشباب أصحاب المشاريع ومستواها، والاجراءات الجديدة تستهدف:[2]

- استحداث مؤسسات مصغرة؛

---

[1] إنصاف قسوري ، فهيمة قسوري، **الاعتماد الايجاري كألية لتمويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر**، مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية، المجلد 05، العدد 01، جامعة أدرار، الجزائر، 2020، ص ص: 40-41.

[2] أمنة مزيان، خديجة ايمان عماروش، **الشركات الناشئة في الجزائر بين واقعها ومتطلباتها**، مؤلف جماعي" **المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر**"، جامعة بويرة، الجزائر، ص: 44.

- توفير مناخ ملائم لتشجيع المقاولاتية؛
- عصرنة ورقمنة الإدارة والتسيير؛
- تسيير مناطق النشاط المصغرة المتخصصة والمجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.

2- إنشاء صندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة

من بين أهم التوصيات التي خرجت بها الندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة التي نظمت في أكتوبر 2020 "Algeria Disrupt " بمشاركة أكثر من ألف مؤسسة ناشئة، حاضنات وهيئات حكومية ومتعاملين اقتصاديين وغيرهم، هو الإطلاق الرسمي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة الذي يمكّن الشباب أصحاب المشاريع من الحصول على التمويل دون المصادر التقليدية القائمة على القروض.[1]

فصندوق الشركات الناشئة الجزائري (ASF) هو شركة رأس مال استثماري، وتتمثل مهمتها في تطوير النظام البيئي لريادة الأعمال والابتكار في الجزائر، من خلال تقديم خدمات التمويل التي تلبي احتياجات الشركات الناشئة، فيساعدها في النمو وتوفير وسائل مالية للوصول إلى المزيد من الزبائن، والوصول إلى أسواق جديدة، وتعيين المزيد من الموظفين عن طريق المرافقة ومواكبة كل جديد يتعلق بالمؤسسة الممولة.[2]

وهو نتاج عمل تعاوني بين الوزارة المنتدبة المسؤولة عن الاقتصاد المعرفي، والشركات الناشئة وستة (06) بنوك عامة بمساهمين متساويين، والمتمثلة في:

-ائتمان الشعب الجزائري؛

-البنك الأهلي الجزائري؛

---

[1] مريم بن نجيمة وأخرون، **ألية دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة بشار، الجزائر، 2021، ص: 527.

[2] الموقع الرسمي لصندوق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر (asf)، تاريخ الاطلاع 2023/02/01، متاح على الرابط : https://asf.dz/services/.

-بنك الجزائر الخارجي؛

-صندوق الادخار والادخار الوطني؛

-بنك الزراعة والتنمية الريفية؛

- بنك التنمية المحلية.

تأسس الصندوق برأس مال 000 200 1 ألف دج. إلى غاية 31 ديسمبر 2022 احتوت محفظة مساهمات الصندوق على 87 مساهمة بمبلغ إجمالي قدره 000 885 دج مقابل 48 مساهمة نهاية سنة 2021 بمبلغ قدره 000 510 دج، وتمثل هذه المساهمات أكثر من 74% من رأسمال الصندوق، كما سجل اجمالي الميزانية العامة للصندوق في 31 ديسمبر 2022 مبلغا قدره 004 145 1 ألف دج أي ضعف اجمالي الميزانية العامة المسجل في نهاية سنة 2021 والمقدر بـ 780 573 ألف دج إلا أن حساب النتائج لسنة 2022 يظهر نتيجة سلبية تقدر بـ 258 25 ألف دينار، رغم أن ذلك يمثل تحسنا مقارنة بالنتيجة السلبية المسجلة في سنة 2021.[1]

3- تفعيل دور حاضنات الأعمال

رغم أنه قد تم اعتماد الحاضنات في الجزائر منذ 2003 وتوفر عدد منها على المستوى الوطني إلا أنه عدد محدود منها من ينشط فعليا، وأبرزها الحاضنة التكنولوجية سيدي عبد الله بالعاصمة بالإضافة إلى ضعف المرافقة والخدمات التي تقدمها في ظل "سيطرة فكرة الخدمة العمومية على نشاطاتها...مما جعل السلطات العمومية تنظر في إعادة تنظيم الحاضنات وتحديد مفهومها الجديد ودعم هياكلها، من خلال المرسوم التنفيذي الجديد رقم 254/20 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 الذي تطرقنا إليه سابقا، وأول قرار كان تحويل وصاية الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، بعد أن كانت تابعة لوزارة البريد والمواصلات. بالإضافة إلى دور الوكالة الوطنية المكلفة بمنح علامة حاضنة. فتم إطلاق عدد من

[1] التقرير السنوي 2022 لنشاط سوق القيم المنقولة ، لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، الجزائر، ص: 44.

الحاضنات لاسيما الجامعية منها، بالإضافة إلى إطلاق حاضنة أعمال للشركات الناشئة المختصة في مجال النقل"Naqltech" التابعة لقطاع النقل الذي كان في ديسمبر 2020، بموجب الأحكام الجديدة التي تنظم حاضنات الأعمال يمكن تقسيمها إلى ثلاث أنواع تتمثل في:[1]

- الحاضنات التكنولوجية التي تتكفل باحتضان المشاريع ذات الطابع التكنولوجي؛
- الحاضنات الجامعية التي تهتم باحتضان الأفكار ومشاريع البحث من خلال مراكز البحث والمخابر الجامعية؛
- الحاضنات الصناعية التي كانت تحت مستوى اسم المشاتل حيث تتكفل باحتضان مشاريع المؤسسات ذات الطابع الصناعي والإنتاجي من أجل تسهيل إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قد تكون هذه الحاضنات عمومية أو خاصة أو بالشراكة بين القطاعين، حيث تضمنت من بين شروط منح علامة حاضنة الأعمال أن تتوفر على قائمة من المعدات المنقولة، التي توضع تحت تصرف الشركات الناشئة؛ تقديم برامج تكوين وتأطير بالإضافة إلى خدمات النصح والإرشاد؛ والتركيز على الكفاءات العلمية والخبرات للفريق المكوّن للحاضنة، وهذا حتى تستطيع تقديم مجمل الخدمات التالية:

- توطين المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها وتزويدها بمساحات عمل تتوافق وطبيعة نشاطها؛
- مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء مؤسساتهم ومنحهم كل أشكال الخدمات والاستشارات؛
- مساعدة الشركات الناشئة في انجاز مخطط الأعمال والمخطط التمويلي، ومختلف دراسات السوق؛
- توفير تكوين نوعي لاسيما في مجال إدارة الإعمال، المحاسبة والاستشارات القانونية؛
- توفير الخدمات اللوجستية كعتاد الإعلام الآلي، قاعات الاجتماع، الانترنيت والخدمات المكتبية.

[1] أمنة مزيان، خديجة ايمان عماروش، مرجع سابق، ص ص: 42-43.

4- مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة(Algeria venture):

هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تعمل على تشجيع الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة وتقديم حلول فعالة لدعم سياسة الدولة من خلال ريادة الأعمال؛ وبالتالي خلق فرص عمل، وتعزيز حماية البيئة ، وخلق حركة ثقافية ، ودمج الأقليات في عمليات التنمية. يستهدف برنامج Algeria Venture حاملي المشاريع المبتكرة والمتحمسين والشركات الناشئة على وجه الخصوص. من كونه قادرًا على تنمية روح ريادة الأعمال ، يرى التحديات على أنها فرص يجب اغتنامها وتطبيقها.

تهدف مؤسسة ALGERIA VENTURE إلى تسريع تطلعات البلاد للتصنيع وريادة الأعمال، سد الفجوة بين الأفكار ونتائج الرؤية. مهمتها هي إنشاء شبكة من الشركات الناشئة في جميع أنحاء الجزائر، لتدريبهم ودعمهم ومرافقتهم في إدارة أعمالهم ومشاريعهم من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر.[1]

حققت العديد من الانجازات منذ إنشائها حيث تم استفادة أزيد من 100 ألف طالب، عبر كامل التراب الوطني، من حملة تحسيسية وتكوين في مجال المقاولاتية، نظمت من قبل المسرع العمومي للمؤسسات الناشئة "ألجيريا فانتور"، تزامنا مع الأسبوع العالمي للمقاولاتية لسنة 2022، و تهدف هذه المبادرة الى ترسيخ روح المقاولاتية وتشجيعها لدى الطلبة من أجل إنشاء مؤسساتهم الناشئة، الحصول على علامة مؤسسة ناشئة، الملكية الفكرية، التمويل، الاحتضان، التسريع والنمو السريع لشركاتهم، وباعتبارها أول مسرع عمومي للمؤسسات الناشئة تحت وصاية وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات

[1] الموقع الرسمي لمؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة (Algeria venture)، تاريخ الاطلاع: 2023/02/03، متاح على الرابط: https://aventure.dz/about.

الناشئة والمؤسسات المصغرة, رافقت ألجيريا فانتور منذ إنشائها سنة 2021 إلى حد الآن ما لا يقل عن 800 مؤسسة ناشئة سواء عبر حاضنات الأعمال أو المسرعات المصغرة أو بصفة فردية.[1]

5- التحدي الجزائري للمؤسسات الناشئة

يعد تحدي الشركات الناشئة الجزائري، الذي تم إنشاؤه في عام 2018، أكبر برنامج يوفّر فرصًا للشركات الناشئة لبناء ابتكارات الغد. يتم تنظيمها في شكل مسابقة وطنية تجمع بين أصحاب المشاريع والجهات الفاعلة في عالم ريادة الأعمال المبتكرة في الجزائر، وتتولى ASC زمام المبادرة في حركة ريادة الأعمال المبتكرة بهدف نهائي، يتمثل في تعزيز صانعي التغيير بمشاريع ناشئة.[2]

جدول(02-03): الأرقام المحققة لبرنامج تحدي الشركات الناشئة

مشاريع مبتكرة	أصحاب المشاريع	تحدي الشركات ناشئة	الخبراء والموجهون
1500	12000	26	58
مسرعات حاضنات	**النوادي العلمية**	**شركاء الشركة**	**جلسات التدريب**
15	43	48	197

المصدر: الموقع الرسمي لتحدي الشركات الناشئة، مرجع سابق.

أثبت تحدي الشركات الناشئة الجزائري نجاحه في طبعاته الأربعة، خاصة في الطبعة الرابعة لسنة 2022 التي مست ثلاث قطاعات مهمة جدا فكانت كتالي:[3]

- **Foodtech:** حيث يسمح هذا التحدي بدعم حلول تكنولوجيا الغذاء المبتكرة في القطاعات الثلاثة الرئيسية، بما في ذلك الصناعة الزراعية والزراعة وتربية الأحياء المائية. يتم تقديمها بالتعاون مع الجهات الفاعلة الرائدة في هذه القطاعات الثلاثة لإنشاء شراكات رابحة مع الشركات الناشئة.

---

[1] الموقع الرسمي لوكالة الأنباء الجزائرية (APS)، تاريخ الاطلاع: 2023/02/03، متاح على الرابط: https://www.aps.dz/ar/economie/135198-100.

[2] الموقع الرسمي لتحدي الشركات الناشئة في الجزائر، تاريخ الاطلاع 2023/02/04 ، متاح على الرابط: https://algeriastartupchallenge.com/About/.

[3] الموقع الرسمي لتحدي الشركات الناشئة، مرجع سابق.

- **Fintech** : يستهدف هذا التحدي الحلول المبتكرة والمعطلة المتعلقة بالقطاعات المختلفة للقطاع المالي العاملة في المجالات الثلاثة :Fintech،Insurtech، Legaltech، يتم تقديمها بالتعاون مع الجهات الفاعلة الرائدة في هذه القطاعات الثلاثة وخلق أوجه تآزر مهمة.

- **HealthTech** : هذا التحدي يسمح بتحديد ودعم الشركات الناشئة المبتكرة في صناعة الأدوية وصناعة المغذيات والتحول الرقمي والأجهزة الطبية الذكية، مقدمة بالتعاون مع الجهات الصحية الرائدة لخلق ابتكارات الغد.

تم إطلاق تحدي جديد في الطبعة الخامسة لسنة 2023 زيادة على تحديات الطبعة السابقة، وهو تحدي Tech4Good وهو يشمل التقنيات والابتكارات التي لديها القدرة على إحداث تغييرات إيجابية وتحسين نوعية المستوى المعيشي للناس.

خلاصة

تعد الشركات الناشئة مستقبل الاقتصاد، فهي شركات صغيرة لديها أفكارا قيمة، وغالبًا ما تكون أكثر إبداعًا من الشركات الكبيرة. توفّر الشركات الناشئة الكثير من الوظائف بالإضافة إلى طرح منتجات وخدمات جديدة تسهّل حياتنا اليومية، فوجب دعم هذا النوع من المؤسسات لأنها تعتبر البديل الأمثل للدفع بالتنمية الاقتصادية وبناء اقتصاد قوي.

حيث تم في هذا الفصل التطرق إلى المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة، وكذا تبيان المشاكل التمويلية والتحديات التي تواجهها، مع العمل على إيجاد السبل الكفيلة لتحقيق البقاء والاستمرارية من خلال آليات ومصادر تدعم هذا النوع من المؤسسات، في خضم هذا التغير الحاصل على الساحة العالمية، استطاعت الجزائر مواكبة أهم التطورات الحاصلة في مجال المؤسسات الناشئة بوضع خطة إستراتيجية تسمح لهذه المؤسسات بإحداث نقلة نوعية في الاقتصاد الوطني.

الفصل الثالث:عرض بعض التجارب الدولية الرائدة في استخدام منصات التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة

الفصل الثالث: عرض بعض التجارب الرائدة في استخدام منصات التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة

تمهيد:

يتسارع القطاع المالي نحو التحول الرقمي في معظم دول العالم، بالاعتماد على التقنيات التكنولوجية الحديثة، واستخدامها في تقديم الخدمات المالية، كالتمويل والمدفوعات، ما شجّع على تطويرها وظهور نماذج أعمال جديدة، وفي هذا الفصل نحاول إبراز واحدة من هذه الابتكارات المالية، وهي تقنية التمويل الجماعي التي تعني جمع التمويل من جمهور واسع عن طريق وسائط رقمية سهلة الاستخدام وقليلة التكلفة، حيث أصبحت فرصة حقيقية لتنفيذ المشاريع وتطوير الأفكار الناشئة، مما جعل الممولين والمتبرعين وأصحاب المشاريع يميلون لهذا النوع من الأليات المبتكرة، كما نلاحظ تقدّم في إصدار القوانين والأنظمة المسيرة لنشاط التمويل الجماعي، بداية من الدول المتقدمة، الذي لاقى فيها رواجا ونجاحا كبيرا، نظرا لحجم التمويلات المجمّعة عبر منصات التمويل الجماعي لتليها دول الخليج، الشرق الأوسط ودول شمال إفريقيا لتنظيم هذا النشاط وإعطائه صورة قانونية، لكونه أصبح بديلا تمويليا عمليا لسد الفجوة التمويلية التي يشهدها قطاع المشاريع الناشئة، يأتي هذا الفصل لأخذ عيّنات من الواقع الحالي لتقنية التمويل الجماعي في بعض الدول وذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكي؛

المبحث الثاني: تجربة فرنسا وبعض الدول العربية في التمويل الجماعي؛

المبحث الثالث: التجربة الماليزية في تطبيق التمويل الجماعي الاسلامي.

المبحث الأول: التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية

شهد العالم تحولا هامًا في كيفية تمويل المشاريع والأعمال الريادية، ومن بين الأساليب العملية البارزة في مجال التمويل هي تقنية التمويل الجماعي، الذي شهد ميلاده ورواجه في الولايات المتحدة الأمريكية، التي تعد من بين الدول الرائدة في هذا المجال، خاصة بعد ضبط القوانين والنصوص اللازمة التي تسيّر عمل هذه المنصات وتحمي جميع الاطراف المتعاملة بها.

المطلب الأول: الإطار التنظيمي للتمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية

بفضل حركة تأطير التمويل الجماعي، تم التوقيع على قانون The Jumpstart Our Business (Startups JOBS) في القانون من قبل الرئيس أوباما يوم5 أفريل 2012، وقد منحت لجنة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية ما يقرب من 270 يوما المنصوص عليها في القواعد والمبادئ التوجيهية التي تسن هذه التشريعات، مع ضمان حماية المستثمرين وبالفعل تم اقتراح بعض القواعد من قبل لجنة مراقبة عمليات البورصة لمشروع القانون من خلال عدد من التعديلات، قبل التوقيع على القانون من طرف الرئيس في التاريخ المذكور سابقا، ويتضمن هذا الأخير قانون التمويل الجماعي الذي يسمح لبعض الشركات الناشئة الأمريكية برفع رأس المال من خلال التمويل الجماعي عن طريق الأسهم.[1]

يتم تنظيم التمويل الجماعي من قبل هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC)، تشترط الهيئة أن تتم جميع المعاملات من خلال وسيط مسجّل لدى SEC، مما يحد من المبلغ الذي يمكن للشركة جمعه في عام إلى 5 ملايين دولار من خلال التمويل الجماعي، ويحد من حجم المستثمرين

[1] يوسف بومدين، صونية شتوان، **التمويل الجماعي كمصدر لتمويل الابتكار: الفرص والتحديات**، مجلة المدبر، المجلد 03، العدد 01، المدرسة العليا للإدارة والاقتصاد الرقمي، الجزائر، 2016، ص: 32.

غير المعتمدين، ويتطلب الأمر إفصاحا تاما عن المعلومات المتعلقة بالمشروع والجهة الطالبة للتمويل.[1]

وفقا لقانون Startups JOBS جاءت مجموعة من الشروط الشكلية التي تسمح بممارسة نشاط التمويل الجماعي وفقا للقانون الأمريكي كما يلي:[2]

- أن تتم عملية التمويل الجماعي من خلال منصة على شبكة الانترنيت، التي يديرها وسيط "intermediary" يسمّى وسيط التمويل الجماعي، وهذا الوسيط قد يكون " سمسار أوراق مالية " browker–dealer، وقد يكون شكلا من أشكال الوسطاء يسمى "بوابة تمويل" Funding portal.

- أن تكون المنصة مسجّلة وفقا للقانون Startups JOBS يجب على منصة التمويل الجماعي أن تلتزم قبل مباشرة النشاط بالتسجيل لدى مفوضية الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC)، والتسجيل أيضا لدى واحدة أو أكثر من الهيئات ذاتية التنظيم، مثل هيئة تنظيم الصناعة المالية FINRA، ويستوي في ذلك أن تتخذ المنصة شكل السمسار أو شكل بوابة التمويل، وتتم عملية التسجيل لدى هاتين الجهتين وفقا للقواعد والشروط المعلنة من قبل كل جهة منهما.

ومن بين الالتزامات المفروضة على منصة التمويل أثناء عملية التمويل وفقا للقانون الأمريكي نذكر ما يلي:

---

[1] Gabe alpert, Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act Overview, 2022, consulted on 11/08/2023, online: https://www.investopedia.com/terms/j/jumpstart-our-business-startups-act-jobs.asp.

[2] رضا محمد عبد الجواد، **نحو تنظيم قانوني للتمويل الجماعي في جمهورية مصر العربية**، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 08، العدد 02، المركز الجامعي بريكة، الجزائر، جوان 2022، ص ص: 57-58.

➢ التزامات تسري على وسيط التمويل الجماعي سواء كان سمسارا أو بوابة تمويل:

- ألا يكون له مصلحة مالية في الأوراق المالية المعروضة من خلاله؛
- أن يحرص على اتخاذ التدابير اللازمة للحد من مخاطر الاحتيال؛
- يجب على وسيط التمويل الجماعي تزويد المستثمرين بمواد تثقيفية وتعليمية، التي تتعلق بمنصتة وعروض الأسهم؛
- الافصاح عن نسبة العمولات التي يحصل عليها نظير دوره في التمويل؛
- الافصاح عن معلومات وبيانات الشركة طالبة التمويل.

➢ الالتزامات الخاصة ببوابة التمويل فقط:

وضع المشرع الأمريكي مجموعة من القيود الخاصة بوسيط التمويل الجماعي، الذي يتخذ شكل بوابة التمويل FUNDING PORTAL، وبموجب هذه القيود يحظر على مشغل بوابة التمويل وعلى كافة الأشخاص المرتبطين ASSOCIATED PERSON القيام بأي عمل من الأعمال الآتية:[1]

- تقديم أية نصائح أو توصيات استثمارية بشأن الفرص المعروضة من خلالها؛
- شراء أو بيع أية أوراق مالية معروضة عبر موقعها على الأنترنيت؛
- دفع المكافآت للمروجين أو لغيرهم مقابل عمليات ترويج الأوراق المالية المعروضة عبر موقعها الالكتروني؛
- الاحتفاظ بأية أموال تخص المستثمرين أو ادارتها أو التعامل معها بأية طريقة أخرى.

[1] رضا محمد عبد الجواد، مرجع سابق، ص ص: 66-67.

المطلب الثاني: أهم منصات التمويل الجماعي الرائدة في الولايات المتحدة الأمريكية

تضم الولايات المتحدة الأمريكية العديد من المنصات التمويل الجماعي التي تعطي أكبر الفرص لأصحاب المشاريع في مختلف المجلات للحصول على التمويل نظرا لانتشارها العالمي ومدى ثقة الجمهور فيها، فمن بين أفضل المنصات نجد:

1- منصة kick starter:

هي منصة تمويل جماعي أمريكية تم إطلاقها في 29 أفريل 2009، تعرض مشاريع ابتكارية في عدة مجالات (تكنولوجيا، موسيقى، فن، ألعاب...)، تعملKick starter وفق مبدأ "كل شيء أو لا شيء، "يختار كل صاحب مشروع هدف جمع التبرعات وتاريخ انتهاء الحملة. إذا نجح المشروع يوافق المساهمون على تمويله في نهاية الحملة، ويتم الخصم من البطاقات المصرفية للمساهمين فقط إذا تم الوصول إلى هدف التمويل، وإذا لم يتم الوصول إلى هدف التمويل، فلن يدفع أحد، إذا تم تمويل المشروع بالكامل فإن المنصة تأخذ عمولة بنسبة 5٪ على الأموال التي يتم جمعها.[1]

تتميز منصة Kick starter عن باقي المنصات كونها لا تقتصر على دولة واحدة فقط، فهي تنشط في عدة دول من العالم، لأن هدفها الرئيسي الوصول لأكبر عدد ممكن من المشاريع الإبداعية، وتجسيدها على أرض الواقع، ويهدف الممولون بالدرجة الأولى هو دعم أفكار الآخرين وليس تحقيق الربح، ومنذ بدايتها تلقت منصة Kick starter أكثر من 4.5 مليار دولار من التعهدات من 17.3 مليون داعم، وذلك لتمويل 445022 مشروع، وكصورة عن المشاريع التي تدعمها

[1] Kickstarter et fiscalité, consulté le 12/08/2023, publier sur : https://www.kickstarter.com/help/taxes?lang=fr#:~:text=Kickstarter%20est%20une%20plateforme%20de,gr%C3%A2ce%20au%+20soutien%20des%20contributeurs.

المنصة، نذكر مشاريع إخراج وإنتاج الأفلام الوثائقية وغير ذلك، بالإضافة لمشاريع الموسيقى والكتب والمسرحيات، وفي المقابل يحصل الأشخاص الذين يدعمون منصة Kick starter على مكافآت ملموسة.[1]

حققت منصة Kick starter نجاحا كبيرا في قطاع التكنولوجيا المالية منذ بدايتها، الجدول رقم (03-01) يوضّح الأرقام التي تم تحصيلها على المنصة لسنة 2023:

الجدول رقم (03-01): إحصائيات منصة kick starter لسنة 2023

الأموال المجمّعة على المنصة	المشاريع الممولة	عدد المساهمين	المساهمون الممولون لأكثر من مشروع	عدد المساهمات
7 486 799 926 $	244 010	22 332 393	7 677 646	89 681 891

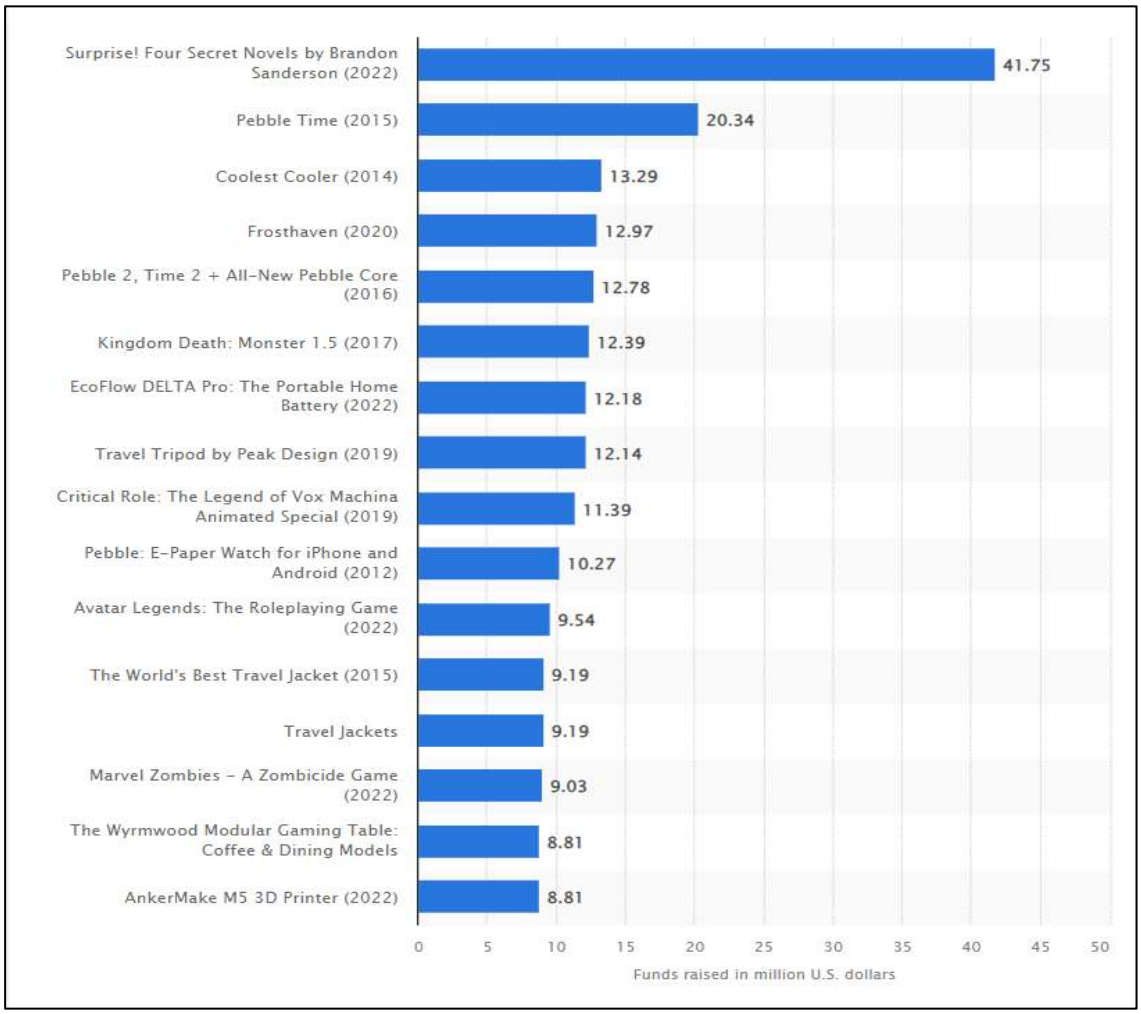
Source: kickstarter, nos statistiques, consulté le: 13/08/2023, publier sur: https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=global-footer.

تم الانتهاء من معظم مشاريع Kick starter بنجاح اعتبارًا من جويلية 2023، من خلال مبلغ إجمالي الأموال التي تم جمعها، فيما يلي عرض أهم المشاريع الممولة بالكامل على المنصة ابتداء من سنة 2012:

[1] ريم نور الدين الأيوبي، **منصة Kick starter**، تاريخ الاطلاع: 2023/08/12، متاح على الرابط: https://tijaratuna.com/%D9%85%D9%86%D8%B5%D8%A9-kickstarter/.

الشكل رقم (03-01): المشاريع الممولة بنجاح لغاية 2023

الوحدة: مليون دولار أمريكي



Source : Statista Research Department, **Most successfully completed Kick starter projects as of July 2023**, by amount of total funds raised, online: https://www.statista.com/statistics/222489/most-successful-completed-kickstarter-projects-by-total-funds-raised/.

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن ساعة Pebble e-paper Watch حملت لقب أعلى مشروع مموّل على موقع التمويل الجماعيKick starter حيث أكمل مشروع Pebble للساعة الذكية الثانية 20.34 مليار دولار تم جمعها في سنة 2015، ليصبح أكثر مشاريع Kick starter نجاحًا إلى

غاية سنة 2022، بعد أن جمع مشروع "مفاجأة !أربع روايات سرية "من تأليف براندون ساندرسون ما يقرب من 42 مليار دولار أمريكي، أي أكثر من ضعف ما جمعته Pebble Time.[1]

2- منصة indiegogo:

Indiegogo منصة تمويل جماعي أمريكية، يزورها أكثر من عشر ملايين شخص حول العالم يمثلون 235 دولة وإقليم. ساعدت منصة Indiegogo في جلب أكثر من 800000 فكرة مبتكرة منذ سنة 2008، للعثور على حلول ذكية وغير تقليدية تحل المشكلات اليومية الكبيرة والصغيرة، من خلال منح رواد الأعمال في كل مكان منصة لإطلاق منتجات جديدة ورائدة، تساعد على إبراز الابتكارات الحديثة في التكنولوجيا والتصميم، مهمتها الرئيسية هي تمكين الممولين من الاتحاد حول الأفكار التي تهمهم، والعمل معًا على تحقيق هذه الأفكار.[2]

تفرض Indiegogo عمولة بنسبة خمسة بالمائة (5٪) على جميع الأموال التي يتم جمعها عن حملات التمويل الجماعي، يتم احتساب العمولات وخصمها من الأموال التي تجمعها بالفعل (وليس الهدف الذي حددته) يفرض معالج الدفع أيضًا عمولات معالجة تختلف وفقًا لموقع وعملة المستفيد.[3]

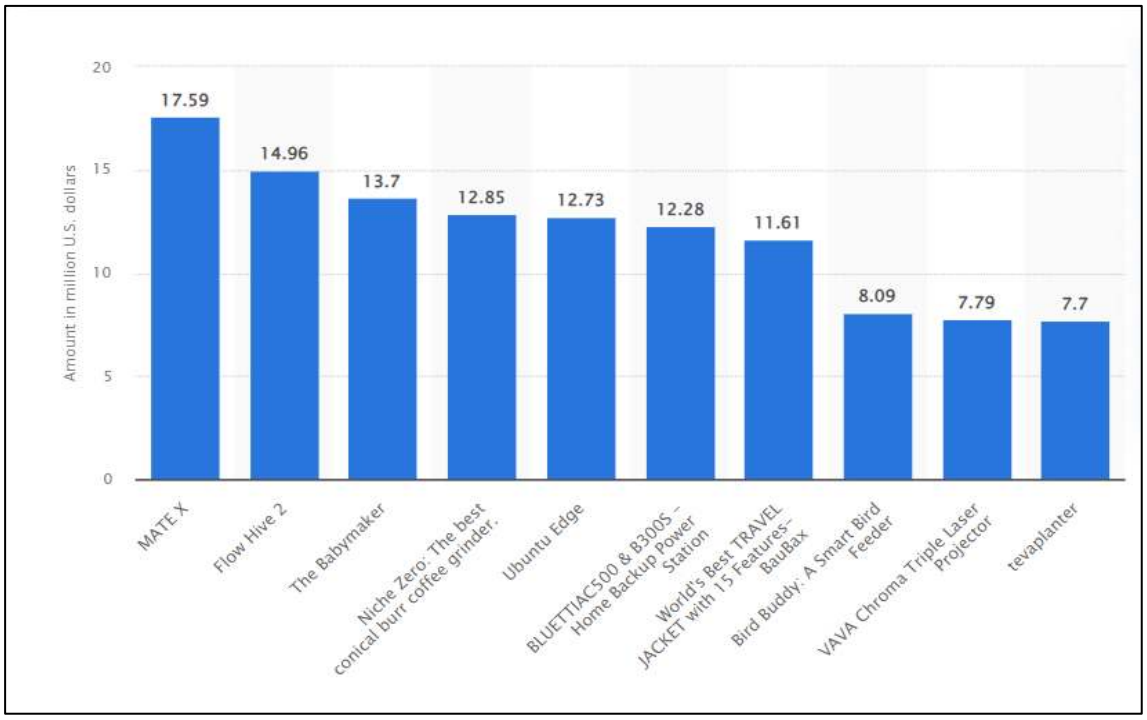
تتعاون منصة التمويل الجماعيIndidegogo مع Micro Ventures وقد تم جمع حوالي مليار دولار على منصة Indiegogo، وكان من المتوقع أن يتوسع هذا المبلغ إلى 2 مليار دولار بعد سنة 2020، تشهد منصة Indiegogo حوالي 12.16 مليون زائر شهري مهتمين بثلاث فئات رئيسية من

[1] Statista Research Department, Op_Cit.
[2] indiegogo, about us, consulted at: 15/08/2023, online:https://www.indiegogo.com/about/our-story.
[3] indiegogo, **Fees & Pricing for Campaigners: How much does Indiegogo cost?**, consulted at 15/08/2023, online: https://support.indiegogo.com/hc/en-us/articles/204456408-Fees-Pricing-for-Campaigners-How-much-does-Indiegogo-cost-.

مشاريع التكنولوجيا والابتكار، تليها الأعمال الإبداعية والمشاريع المجتمعية، وتنقسم هذه الفئات إلى 28 فئة فرعية.[1]

الشكل رقم (03-02): أكبر حملات تمويل جماعيIndiegogo في العالم لسنة 2023

الوحدة: مليون دولار أمريكي



Source: statista**,** Largest Indiegogo **campaigns worldwide as of June 2023**, consulted at: 16/08/2023,online:https://www.statista.com/statistics/620550/largest-indiegogo-campaigns-worldwide-by-amount-raised/.

كانت حملة Indiegogo الأعلى ربحًا اعتبارًا من جوان 2023 هي حملة MATE X، وجمعت الدراجة الإلكترونية القابلة للطي ما يقرب من 17.6 مليون دولار أمريكي على المنصة، وتبعتها Flow Hive 2، وهي أداة لاستخراج العسل من خلية النحل بجمع 14.96 مليون دولار أمريكي.

[1] زكرياء دمدوم، وليد مرغني، بكوش لطيفة، **الحاجة إلى التمويل الجماعي كألية لدعم المؤسسات الناشئة**، حوليات بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، الجزائر، 2020، ص: 448.

3- منصة Go Fund Me:

هي منصة تمويل جماعي أمريكية منتشرة في عدة دول تم إنشاؤها في سنة 2010، تتيح للأفراد والمؤسسات إنشاء حملات لجمع التبرعات لأسباب مختلفة، كنفقات طبية والإغاثة في حالات الكوارث والمبادرات التعليمية والأهداف الشخصية.[1]

في سنة 2018، جمع المستخدمون على GoFundMe أكثر من 35 مليون دولار لتلبية الاحتياجات الطبية المختلفة المتعلقة بالسرطان،[2] وجمعت GoFundMe أكثر من 9 مليارات دولار من أكثر من 120 مليون مانح في 19 دولة منذ انطلاقها، وفي سنة 2020، استضافت المنصة 150 ألف شخص من حملة جمع التبرعات المتعلقة بفيروس كورونا، وشهدت ما معدله 40 دولارًا أمريكيًا في الثانية خلال أوقات الذروة للوباء، كما تحظى الحملات التعليمية على GoFundMe بشعبية خاصة حيث يتم استخدام 60٪ منها لدفع الرسوم الدراسية، بينما تشكّل النفقات الطبية حوالي ثلث جميع الحملات التي يتم إنشاؤها على الموقع. تشمل الفئات البارزة الأخرى رعاية الحيوانات الأليفة (10٪) والنصب التذكارية (125000) واللاجئون السوريون (60 مليون دولار) وصندوق Time's Up للدفاع القانوني (24 مليون دولار) مع استمرار زيادة التبرعات عامًا بعد عام – نمو 152٪ في عام 2019 – تعتبر منصة GoFundMe موقعا هاما جدا عندما يتعلق الأمر بمبادرات التمويل الجماعي في جميع أنحاء العالم[3].

---

[1] lorena castillo, **the most surprising gofundme statistics and trends in 2023**, what is gofundme, consulted at: 16/08/2023, online: https://blog.gitnux.com/gofundme-statistics/#google_vignette.

[2] Zepdo beta, **Essentialgofundme statistics in 2023**, consulted at: 16/08/2023, online: https://zipdo.co/statistics/gofundme/.

[3] lorena castillo, Op_cit.

المبحث الثاني: التجربة فرنسا وبعض الدول العربية في التمويل الجماعي

مع الانتشار الواسع لتقنية التمويل الجماعي في العالم، عملت العديد من الدول الأوروبية والعربية على تبني هذه التقنية، لما حققته من نسب نجاح عالية في دعم القطاع المالي وتوفير سبل تمويل جديدة للمشروعات.

المطلب الأول: تجربة التمويل الجماعي في فرنسا

من خلال الأمر رقم 2014/559 المؤرخ في 2014/05/31 المتعلق بالتمويل التشاركي، عرّف المستشارون في الاستثمار الجماعي بأنهم أشخاص معنوية يمارسون بصفة دائمة مهنة مستشار في الاستثمار حسب الفقرة 05 من المادة 321/01 المتعلقة بعروض الأسهم والسندات المحددة بموجب مرسوم، وتتم هذه الأنشطة من خلال شبكات الانترنيت حسب المواصفات التي تم ضبطها من طرف سلطة الأوراق المالية، ويتم تسجيلهم في سجل خاص.[1]

تم اعتماد مرسوم إنشاء إطار التمويل الجماعي الجديد في 30 مايو 2014، ونشر في الجريدة الرسمية في 31 ماي، يهدف هذا المرسوم "إلى إنشاء إطار قانوني يتلاءم مع طريقة التمويل الجديدة هذه، من أجل ضمان تطويرها في ظل ظروف قانونية آمنة، بالإضافة إلى توفير الحماية للمستثمرين أو المقرضين"، أنشئت حالتين محددتين لتنظيم هذا النشاط، اعتبارًا من 1 أكتوبر 2014: وسيط التمويل

[1]– بدر الدين براحلية، **الإطار القانوني والتنظيمي للتمويل الجماعي Crowdfunding في المملكة المتحدة وفرنسا: آلية لدعم التمويل الإسلامي**، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 25، العدد01، البنك الاسلامي للتنمية المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، السعودية، 2019، ص: 77.

الجماعي (IFP) للمنصات العاملة في إطار نماذج التبرعات والقروض وحالة مستشار استثمار التمويل الجماعي (CIP) للمنصات العاملة في إطار نموذج الاستثمار في الأسهم.[1]

سجّل التمويل الجماعي في فرنسا ارتفاعا متتاليا على مدار عدة سنوات، وما أكّد ذلك استمراره في التطور خلال فترة كورونا بداية من سنة 2019، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-02): تطور حجم التمويل الجماعي في فرنسا خلال الفترة 2015-2022

الوحدة: مليون أورو

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
167	234	336	402	629	1020	1880	2355

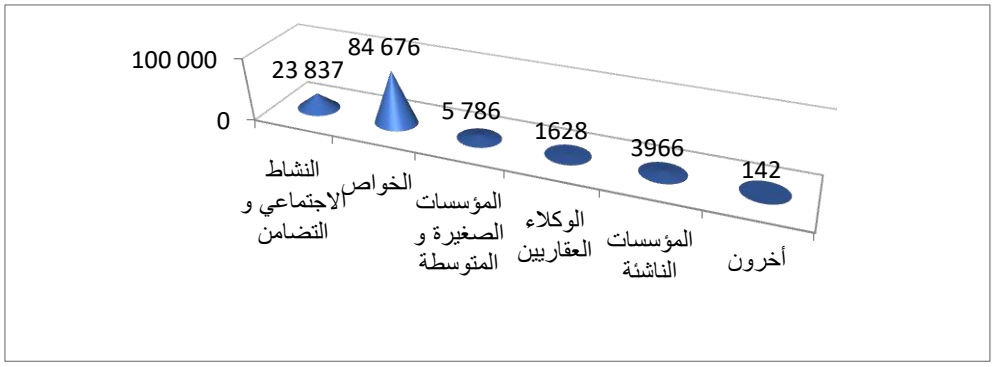
Source: Mazares, **Baromètre du crowdfunding en France 2022**, p 03, publier sur :https://www.mazars.fr/content/download/1136624/58247080/version//file/Barometre-crowdfunding-2022_FPF_MAZARS.pdf.

يستمر التمويل الجماعي في النمو على الرغم من اضطراب الاقتصاد الكلي، الجغرافيا السياسية والصحة، ازداد ب 25٪ في عام 2022، وهذا يدل على مرونة التمويل الجماعي الذي تم إعداده على شكل ملف التوفير للفرنسيين أكثر وأكثر شيوعًا. بالإضافة إلى خدمة المشاريع منذ عام 2015، تضاعفت الأرقام بـ 14 ضعفًا لتصل إلى 7 مليارات أورو تمويلات متراكمة في فرنسا، عن طريق مختلف أنواع التمويل الجماعي (مكافأة، قرض، استثمار).[2]

[1] le finance pour tous (le site pédagogique sur l'argent et la finance) , l'adaptation du cadre juridique de la finance participative,consulté le 03/08/2023, publier sur: https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/finance-et-societe/nouvelles-economies/finance-participative-crowdfunding/l-adaptation-du-cadre-juridique-de-la-finance-participative/ .

[2] Mazars, op-cit, p: 03.

الشكل رقم (03-03): المشاريع الممولة عن طريق التمويل الجماعي سنة 2022



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: Mazars, op-cit, p 06.

من خلال الشكل رقم (03-03) نلاحظ أن الدراسات المسحية التي تم إعدادها حول منصات التمويل الجماعي، قد بينت حجم النمو الذي شهده مؤشر عدد الشركات الممولة بهذا البديل التمويلي، حيث تم تمويل ما مقداره 107 120 مشروعا من طرف المنصات خلال عام 2022 كما يلاحظ انخفاض في عدد الشركات الناشئة الممولة عن طريق منصات التمويل الجماعي، فقد بلغ عددها: 4508 شركة خلال عام 2021 مقارنة بسنة 2022 الذي بلغ 3966 شركة.

نجد في فرنسا العديد من مواقع التمويل الجماعي، من بين أشهر هذه المنصات:

- **منصة kiskisbankbank:** تم إطلاق منصة KissKissBankBank، وهي منصة رائدة في التمويل الجماعي في فرنسا، من قبل Adrien Aumont و Ombline le Lasseur وVincentRicordeau في سبتمبر 2009، كان طموحهم تمكين الجميع من تمويل المشاريع الإبداعية أو التعاونية أو ريادة الأعمال لمدة 12 عاما، حررت المجموعة الإبداع وأصبح التمويل الجماعي داعما للمشاريع والثقافة الاستثمارية، والحرف، والابتكار،

والتضامن...لقد شهد أكثر من 25000 مشروع بالفعل الضوء على KissKissBankBank بفضل 2.4 مليون مواطن مساهم، وتعمل المنصة وفق نموذج " الكل أو لا شيء".[1]

الجدول رقم (03-03): تطور التمويل الجماعي في منصة kisskissbanbank 2020-2023

الوحدة : الأورو

	2023	2022	2021	2020
Montant collecté	8327426	13841944	19325339	18467106
Projets Réussis	968	1683	2161	2018
Taux de réussite	76%	71%	77%	77%
Nombre de promesses	147636	208384	290319	328201
Engagement moyen	57	67	67	62

Source : kisskissbankbank, Indicateurs clés sur l'évolution du crowdfunding, consulté le : 05/08/2023, publier sur :https://www.kisskissbankbank.com/en/stats.

تم تمويل عبر منصة Kisskissbankbank، 28.088 مشروعًا في 18 فئة مختلفة (الموسيقى والتضامن والبيئة والكتب والقصص المصورة والحرف اليدوية والأزياء والتصميم والغذاء والزراعة) بواسطة 2.8 مليون مساهم عبر حملات التمويل الجماعي المفتوحة على المنصة وبمعدل نجاح 72%.[2]

[1] Bpi France, Kisskissbankbank, consulté le : 05/08/2023, publier sur : https://tousnosprojets.bpifrance.fr/show/partner/228/kisskissbankbank.
[2] Kisskissbankbank, Op-cit.

- **منصة Ulule**: ترافق منصة Ulule للتمويل الجماعي أولئك الذين لديهم أفكارا واسعة، ويريدون تحقيق مشاريعهم، أنشئت سنة 2010، تقوم المنصة بتسهيل الانتقال إلى العمل وتطوير المشاريع الإبداعية والمستدامة لعدة مجالات (ثقافية، رياضية، ريادة أعمال...)، حيث تم تمويل 50000 مشروع ودعم عشرات الآلاف من الأشخاص،[1] يتم تجميع التمويل من جميع أنحاء العالم، بفضل توفر النظام الأساسي للمنصة بـ 8 لغات وتضم أكثر من 4 مليون متابع عبر العالم.

الجدول رقم (03-04): إحصائيات منصة Ulule لسنة 2023

الوحدة: الأورو

المشاريع الممولة بنجاح	الأموال المجمعة لكل مشاريع	عدد المشاريع المعروضة	عدد المساهمين	نسبة نجاح التمويل
44792	276506418	64305	5094027	%80

Source: Ulule, statistique d'ulule, consulté le 05/08/2023, publier sur : https://fr.ulule.com/stats/?utm_source=ulule&utm_medium=footer&utm_campaign=bas_de_homepage.

توفر بعض المؤشرات المتقدمة فهمًا أفضل لديناميكيات التمويل الجماعي، على سبيل المثال انخفض متوسط مبلغ الدعم 52 أورو على المنصة منذ انطلاقها هذه علامة على أن التمويل الجماعي أصبح شائعًا، مع وجود عدد أكبر من المساهمين في المتوسط لكل مشروع توضح الأموال المتبرع بها نسبة جمع التبرعات (الأموال المتبرع بها = الأموال التي تم جمعها من الحملات الناجحة).[2]

[1] ulule, découvrir ulule, consulté le 05/08/2023, publier sur : https://fr.ulule.com/pages/discover?utm_source=ulule&utm_medium=footer&utm_campaign=bas_de_homepage.

[2] ulule, Op_cit.

المطلب الثاني: تجربة التمويل الجماعي في دول الخليج

تسعى دول الخليج إلى مسايرة التغيرات الاقتصادية الحاصلة في العالم، مما جعلها تسارع لوضع الأطر والتشريعات الضرورية لضبط عمل منصات التمويل الجماعي، والاستفادة منها لخلق نقلة استراتيجية للدفع بالمشاريع الريادية، وتمكين المستثمرين من تدوير أموالهم بطريقة الكترونية سريعة وأمنة.

1- تجربة الإمارات العربية المتحدة:

بعد الاطلاع على الدستور جاء قرار مجلس الوزراء رقم 36 لسنة 2022 الذي ينظم نشاط منصات التمويل الجماعي، التي تخضع لإدارة هيئة الأوراق المالية والسلع للإمارات، الذي نص على عدة مواد تضبط عمل منصات التمويل الجماعي في الامارات من تعريفات وشروط وأحكام رقابية.

حيث تولي دولة الإمارات أهمية كبيرة لنشاط منصات التمويل الجماعي في ضوء استراتيجياتها الهادفة إلى تشجيع المؤسسات الصغيرة والناشئة، التي تمثّل العمود الفقري للاقتصاد الإماراتي حيث تشكّل وفق بيانات وزارة الاقتصاد نحو ما يزيد عن 94 % من إجمالي الشركات العاملة بالدولة، وتسهم بنحو 68% من العمالة في القطاع الخاص، وبما يفوق 60% من الناتج المحلي الإجمالي مع اتجاه الدولة لرفع هذه النسبة إلى نحو 70 % في سنة 2021.

رغم ذلك تشير الإحصاءات إلى أن ما يقرب من 50% إلى 70% من طلبات التمويل التي تقدّمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنوك يتم رفضها، ومن ثم لا تحصل هذه المؤسسات إلا على نسبة متواضعة من الائتمان المصرفي تبلغ نحو 4% وهو ما يعتبر منخفضا سواء بالمقارنة مع المتوسط

المسجّل على مستوى الدول العربية البالغ 8%، أو على مستوى دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا البالغ 9.3%.[1]

هناك عدد من المنصات التي تمارس نشاط التمويل الجماعي في الإمارات، من أبرزها منصات "دبي نكست " و"بيهايف"، و "يوريكا"، تعتبر منصة "دبي نكست" أول منصة تمويل جماعي حكومية تهدف إلى تقديم الدعم المجتمعي للشباب المبتكر والمبدع، كما تعتبر منصة "بيهايف" أول منصة إلكترونية تسمح للمستثمرين بتقديم القروض لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات كذلك تقدم منصة "يوريكا" تمويل جماعي للشركات الصغيرة والمتوسطة والجمهور من خلال الاستثمار في الأسهم،[2] فيما يلي سنعرض تجربة منصة dubainext:

- **DubaiNEXT**: هي أول منصة حكومية رسمية للتمويل الجماعي عبر الإنترنت للشركات الناشئة في الإمارات العربية المتحدة. إنها منصة غير ربحية تديرها Dubai SME للمشاريع الإبداعية، بحيث جميع الأفكار التجارية من فنون وأعمال، تعليم، صحة صحافة... مؤهلة للتقديم فيها باستثناء الأنشطة التي لا تتبعها، متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما يجب أن يكون موقع العمل في دبي، وتتلقى المنصة كل الدعم من صندوق محمد بن راشد للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، يهدف الصندوق إلى تمويل رواد الأعمال الإماراتيين بمشاريع تجريبية مبتكرة من، خلال جهود وتركيز مكرس على دراسة المشروع وتوفير الإمكانات المناسبة لبدء التشغيل والتوسع.[3]

---

[1] هبة عبد المنعم وأخرون، **منصات التمويل الجماعي (crowdfunding)، تقرير " مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية"**، الإصدار الثاني، صندوق النقد العربي، سبتمبر 2021، ص ص: 07 – 08.

[2] هبة عبد المنعم وأخرون، مرجع سابق، ص: 08.

[3] الموقع الرسمي لمنصة Dubainext، تاريخ الاطلاع: 2023/07/14، متاح على الرابط: https://www.dubainext.ae/about.

تعمل dubai next وفق نموذج "كل شيء أو لا شيء" لحماية المساهمين وتقليل المخاطر على الجميع. من خلال حصول صاحب المشروع على الأموال إذا حقق المشروع المبلغ المطلوب خلال فترة الحملة، وإن لم يصل إلى المبلغ المطلوب تعاد الأموال إلى جمهور المساهمين، تأخذ dubai next هي منصة غير ربحية بدون رسوم تسجي، وتفرض عمولة بنسبة 5٪ فقط على المشاريع الممولة بنجاح.[1]

يحتفظ أصحاب المشاريع بملكية مشاريعهم بنسبة 100٪، وتكون المساهمة بدون مقابل أو مقابل مكافآت يقدمها صاحب المشروع كطريقة لإظهار التقدير، منها الحصول على المنتج مجانا ومنها الاشتراك في الخدمة مجانا وغيرها، حيث تتلاءم المكافآت المستلمة بشكل عام مع المبلغ الذي تم المساهمة به، وتهدف dubai next إلى تحفيز روح المنافسة الإيجابية وحثّ الشباب على تقديم أفكار مبتكرة، وستسهم المنصة في توفير التمويل اللازم لها عن طريق الدعم المجتمعي، الأمر الذي سيمكّن جيلا من المبتكرين والمبدعين على النهوض بالتنمية الاقتصادية.[2]

فكان من المتوقع حسب احصائيات موقع statista أن تصل قيمة المعاملة في سوق التمويل الجماعي للإمارات العربية المتحدة إلى 27.35 ألف دولار أمريكي في عام 2023. وأن تظهر قيمة

---

[1] الموقع الرسمي لمنصة Dubainext، تاريخ الاطلاع: 2023/07/14، متاح على الرابط: https://dubainext.ae/faq.

[2] موقع البوابة الرسمية لدولة الامارات العربية المتحدة ، **دبي نكست– منصة حكومية للتمويل الجماعي**، تاريخ الاطلاع:2023/07/15،متاح على الرابط: https://u.ae/ar-ae/information-and-services/business/crowdfunding.

المعاملة معدل نمو سنوي (CAGR 2023-2027) يبلغ 3.67٪ مما يؤدي إلى إجمالي مبلغ متوقع قدره 31.59 ألف دولار أمريكي بحلول عام 2027.[1]

2- تجربة السعودية:

تولي "رؤية المملكة العربية السعودية 2030" أهمية كبيرة لتنمية وتشجيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تسهيل فرص نفاذه للتمويل، من ثم تستهدف الرؤية رفع نسبة الائتمان المصرفي الممنوح إلى هذا القطاع من 5% حاليا إلى حوالي 20% في عام 2030 هناك ثماني منصات تمويل جماعي تمارس عملها في السوق السعودي، هي منصات "سكوبير"، و"منافع "، و"ثروة المالية" و"المنصة الرقمية"، و"أصول وبخيت الاستثمارية "، و"صكوك المالية"، و"إمكان العربية المحدودة"، و"وثاق المالية".[2]

نجد في السعودية نوعين للتمويل الجماعي المرخص للعمل لهما:

- **التمويل الجماعي القائم على الإقراض:** الذي يتم تنظيمه وفق قوانين ولوائح تنظيمية صادرة عن البنك المركزي السعودي، حيث تم إصدار قواعد ممارسة نشاط التمويل الجماعي بالدين المحدثة لسنة 2021 التي تنص على ستة فصول، نوجز أهم المواد التي تضبط سير عمل التمويل الجماعي بالدين في السعودية في النقاط التالية:

[1] statista, Crowdfunding - **United Arab Emirates**, consulted on: 15/07/2023, online: https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/united-arab-emirates.

[2]- هبة عبد المنعم وآخرون، مرجع سابق، ص: 09.

- يعرّف التمويل الجماعي بالدين على أنه جمع الأموال من المشاركين من خلال منصة رقمية لمنح الاعتماد بعقود للمنشأة المستفيدة، ومنصة قائمة على شبكة الإنترنت، أو أي وسيلة رقمية أخرى تديرها منشأة التمويل الجماعي بالدين؛

- تحظر مزاولة نشاط التمويل الجماعي بالدين إلا بعد الحصول على ترخيص من البنك المركزي وفق أحكام النظام وهذه القواعد، ويتم تقديم طلب الترخيص لنظام ممارسة نشاط التمويل الجماعي بالدين إلى البنك المركزي وفقا لمراقبة شركات التمويل والمتطلبات والضوابط والإجراءات الواردة في الفصل الثاني من هذه القواعد، مع تحديد الحد الأدنى لرأس مال منشأة التمويل الجماعي بالدين 5.000.000 (خمسة ملايين ريال). للبنك المركزي رفع الحد الأدنى لرأس المال أو تخفيضه وفقا لأوضاع السوق مع تحديد مدة الترخيص بـ 05 سنوات قابلة للتجديد؛

- فيما يخص التنظيم الداخلي لمنشأة التمويل الجماعي بالدين، يجب عليها وضع سياسات تنظيمية مناسبة ومكتوبة، توفير التجهيزات التقنية اللازمة للاحتياجات التشغيلية وطبيعة نشاطها، وأن تتوفر المنشأة على موارد بشرية كافية ومؤهلة وذات خبرة لتلبية احتياجات التشغيل والعمل وحالات المخاطر؛

- على منشئ التمويل الجماعي بالدين تعيين مراجع حسابات خارجي، يشرح التقارير ويشير للبنك بمخالفة الأنظمة واللوائح وغيرها، وللبنك المركزي أحقية تعيين محاسب آخر، من جهة أخرى يجب الالتزام بمبادئ وأخلاقيات العمل في المؤسسات المالية التي يقرّها البنك المركزي، وحماية الزبائن وضمان سرية البيانات ووضع سجّل للشكاوي ومعالجتها.

- تحرير عقد مكتوب والكتروني بين منشأة التمويل الجماعي بالدين والمشاركين، مع تحرير كل التزامات العقد من مدة ومبلغ التمويل واسم المستفيد ورقم سجله...، والإفصاح عن كيفية عمل المنصة، وتفاصيل رسوم الخدمة ومتابعة عملية سداد مبالغ المشاركين من قبل المنشأة المستفيدة

والإفصاح عن المخاطر المحتملة لكل مشروع ينشر على المنصة...، وضرورة الالتزام بهذه القواعد والأنظمة، ومخالفتها يعد مخالفة لنظام مراقبة شركات التمويل.[1]

➢ **التمويل الجماعي عن طريق الملكية الجماعية:** انطلاقا من أهداف الهيئة الاستراتيجية لتطوير السوق المالية، وبناءً على نظام السوق المالية الصادر بالمرسوم الملكي رقم 30، أصدر مجلس الهيئة قراره المتضمن نشر مشروع الإطار التنظيمي لتمويل الملكية الجماعية المشروع لاستطلاع مرئيات العموم لمدة 45 يوماً تقويميا.

من بين أهم أهداف المشروع وعناصره الرئيسية:

– يهدف المشروع إلى دعم ابتكارات التقنية المالية في السوق المالية، من خلال وضع الإطار التنظيمي لتمويل الملكية الجماعية، وذلك بما يشمل تحديد الترخيص اللازم لممارسته من قبل مؤسسات السوق المالية، وبما يمكّن الشركات الحاصلة على تصريح تجربة التقنية المالية من الحصول على الترخيص المناسب لممارسته كمؤسسة سوق مالية، بما يتماشى مع أفضل الممارسات الدولية في هذا الشأن. وتتمثل أبرز العناصر الرئيسية للمشروع في الآتي:

– تنظيم طرح الأسهم بواسطة مؤسسات السوق المالية المرخص لها في ممارسة أعمال الترتيب في سياق ممارسة التمويل الجماعي بالأوراق المالية؛

[1] قواعد ممارسة نشاط التمويل الجماعي بالدين المحدثة، **إصدار البنك المركزي السعودي بموجب نظام مراقبة شركات التمويل الصادر بالمرسوم الملكي رقم (51)**، ديسمبر 2021، ص ص: 3–16.

- تنظيم متطلبات حفظ مؤسسات السوق المالية المرخص لها في ممارسة أعمال الترتيب لأموال العملاء التي تتسلمها في سياق ممارسة التمويل الجماعي بالأوراق المالية وفتحها للحسابات الاستثمارية وتشغيلها.[1]

خضعت قائمة المصطلحات المستخدمة في لوائح هيئة السوق المالية وقواعدها، إلى جملة من التعديلات حيث يعرّف:

- التمويل الجماعي بالأوراق المالية: بأنه طرح أوراق مالية من خلال منصة تمويل جماعي بالأوراق المالية على مشتركي تلك المنصة، وذلك بواسطة مؤسسة سوق مالية مرخص لها في ممارسة أعمال الترتيب؛

- منصة التمويل الجماعي بالأوراق المالية: بأنها منصة إلكترونية لممارسة التمويل الجماعي بالأوراق المالية لدى مؤسسة سوق مالية مرخص لها في ممارسة أعمال الترتيب.[2]

- **منصة منافع:** منافع هي شركة تقنية مالية تقدّم تمويل جماعي بالدين والملكية، وهي أولى منصات التمويل الجماعي التي تربط بين طالبي التمويل والمستثمرين في السعودية، المسجلة بوزارة التجارة بسجل تجاري رقم 1010674658 وتاريخ 1442/05/02 هـ ومصدره مدينة الرياض.

تقدم منافع إمكانية الاستثمار بنوعين من التمويل الجماعي بالدين قصير الأجل (التمويل المدعوم بالفواتير) والتمويل الجماعي بالملكية (الاستثمار في الشركات الناشئة)، ويكمن الفرق بينها في أن الاستثمار المدعوم بالفواتير معلوم العائد، محدد الوقت، غير قابل للتداول. الاستثمار بالملكية غير

[1] مشروع الإطار التنظيمي لتمويل الملكية الجماعية، **هيئة السوق المالية** ، متاح على الرابط: https://cma.org.sa/RulesRegulations/Consulting/Documents/Regulatory-Framework-for-Equity-Crowdfunding-ar.pdf، ص: 01.

[2] مشروع الإطار التنظيمي لتمويل الملكية الجماعية، مرجع سابق ، ص: 13.

معلوم العائد، ولا يحده وقت، وقابل للبيع والشراء كأي ورقة مالية أخرى. كما أن الاستثمار في ضمان الفواتير لا يعني أن المستثمر شريك في الشركة، وذلك بعكس استثمار الملكية، والذي يعطي المستثمر الحق في التصويت على قرارات الجمعية العمومية وغيرها من الحقوق.

الجدول رقم (03-05): مجموع أنشطة منصة منافع

قيمة مشاريع ممولة	الفرص المغلقة	شركات حصلت على التمويل	تكلفة تمويل شهريا
850 مليون ريال سعودي	+1000	%75	+%0.50

المصدر: الموقع الرسمي لمنصة منافع، **تمويلاتنا في أرقام**، تاريخ الاطلاع: 2023/07/17، متاح على الرابط: https://manafacapital.sa/.

أشار البنك المركزي السعودي إلى أن من بين عوامل نجاح منصة "منافع" تميزها بتقديم خدمات مالية متنوعة بشكل رقمي تستهدف تمكين المستثمرين ودعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عبر تسهيل عملية استثمار الأموال للطرف الأول، وتسهيل وتيسير عملية الحصول على التمويل اللازم للطرف الثاني، بالإضافة إلى جودة الخدمات المقدّمة وسرعة التجاوب مع الزبائن بشكل مستمر. كما توفّر المنصة كذلك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسب مرابحة تنافسية بالمقارنة مع المنصات الأخرى، بالإضافة إلى نسب العوائد المجدبة للمستثمرين، التي تساعد في جذب شريحة جديدة من المستثمرين لهذا القطاع، كما تساهم أنشطة المنصة في زيادة مستويات الشمول المالي، وتحقيق أهداف التنمية المستدامة في المملكة العربية السعودية، كونها تساعد على جذب شريحة جديدة من المستمرين والشركات وأصحاب رؤوس الأموال، بما يساهم بتوفير منتجات وخدمات

تمويلية حديثة التي تعتبر أحد البدائل المتاحة للمؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، التي قد تواجه بعض التحديات في الوصول للبنوك والمصارف، وبما يعزز مستوى الشمول المالي في المملكة.[1]

في ضوء ما سبق يمكن إيجاز محددات التمويل لمنصة منافع وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (03-06): محددات التمويل من خلال منصة "منافع" للتمويل الجماعي (السعودية)

محددات التمويل	التمويل بالدين	التمويل بالمشاركة في الملكية
سقف التمويل	5 ملايين ريال	10 ملايين ريال
الحد الأقصى لنسبة التمويل	80 %	غير محدد
مبدأ التمويل	المرابحة	المشاركة
مدة التعاقد	شهرين	محدد البداية والنهاية
الحد الأدنى للاستثمار	1000 ريال سعودي	1000 ريال سعودي
التكاليف	لا يوجد	- تحصل منافع على ما يعادل 12.5% من مبلغ الاستثمار كعمولة إدارة بعد جمع مبلغ الاستثمار. -مصاريف فحص وتدقيق تتراوح بين 20,000 ريال إلى 100,000 ريال حسب جاهزية الشركة وحجم التمويل.
فترة استلام مبلغ التمويل	خلال 48 ساعة	خلال أسبوعين من تاريخ نهاية حملة التمويل
التعاقد	وفق القانون المحلي (متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية)	وفق القانون المحلي (متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية)
التصريح	مصرحة من البنك المركزي السعودي	مصرحة من هيئة السوق المالية

المصدر: هبة عبد المنعم وآخرون، مرجع سابق، ص: 10.

[1] هبة عبد المنعم وآخرون، مرجع سابق، ص: 09.

المطلب الثالث: تجربة التمويل الجماعي في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

عرفت تقنية التمويل الجماعي نموا ملحوظا في عدة دول عربية، من بينها دول شرق الأوسط وشمال إفريقيا، وإصدار القوانين التشريعية والتنظيمية التي تضبط هذا النشاط.

كما أسهمت نماذج التمويل البديلة على الانترنت في تسهيل عملية تمويل الأعمال التجارية للشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة في قطاعات مختلفة، نبين في الجدول رقم 3-7، من خلال أهم القطاعات التي تم تمويلها تحديدا بنماذج التمويل الجماعي في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

الجدول رقم (03-07): القطاعات الممولة عبر منصات التمويل الجماعي

التمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية	الإنترنت، تمويل، التكنولوجيا، التجارة الالكترونية
التمويل الجماعي القائم على التبرعات	الصدقة والعمل الخيري؛ التعليم والبحوث؛ المؤسسات الاجتماعية.
التمويل الجماعي القائم على المكافأة	الفن والموسيقى والتصميم؛ التكنولوجيا؛ المؤسسات الاجتماعية.
التمويل الجماعي العقاري.	العقارات والإسكان؛ البناء

Source: Cambridge center for alternative finance, **the africa and middle east alternative finance benchmarking report, university of Cambridge judge business school**, February 2017, p 24.

ففي الأردن، هناك منصتان هما "أفكار مينا" و"ليوا"، حيث يستخدم التمويل الجماعي في الأردن لتمويل المشاريع الاجتماعية لمساعدة الأشخاص الذين ليس لديهم إمكانية الوصول إلى النظام المصرفي التقليدي، حيث تتمثل أهداف التمويل الجماعي في توفير الأموال لرواد الأعمال الأردنيين من خلال جذب وإقناع المستثمرين بتمويل المشروعات المبتكرة وخصوصا تنفيذ المشاريع التعليمية، إضافة إلى تمويل المشاريع الإبداعية مقابل مكافآت مالية بسيطة للممولين.

وفي فلسطين، هناك منصتان هما "لنبني فلسطين" ، و"كرودبال Crowdpal" تمارسان نشاط التمويل الجماعي القائم على التبرعات، والتمويل الجماعي القائم على الأسهم (المشاركة في رأس المال)، حيث تعتبر منصة "لنبني فلسطين" أول منصة لدعم المشاريع ذات الأثر الإيجابي في المجتمع الفلسطيني، حيث تقوم المنصة بتحديد احتياجات المجتمع، ومن ثم تقوم بعمل حملة ترويجية لجمع التبرعات لتنفيذ المشاريع والابتكارات الخاصة بالشباب والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين، تعتبر منصة "كرودبال" أول منصة تمويل جماعي جديدة للأسهم في فلسطين تم إنشاؤها خصيصا لدعم رواد الأعمال الفلسطينيين.

في لبنان، بتركز نشاط التمويل الجماعي بشكل أساسي على الإقراض، مع وجود بعض الأنشطة البسيطة المتعلقة بالاستثمار في شركات الأسهم، ومن أهم منصات التمويل الجماعي في لبنان منصة "ساعد لبنان" كما يتم حصر تقديم نشاط التمويل الجماعي على مؤسسات لبنانية مقفلة ومرخصة من قبل الهيئة العامة لسوق المال، أو بفرع مرخّص لشركة تمويل جماعي أجنبية. كما يشترط ألا يقل رأس مال المؤسسة أو الفرع عن مليار ليرة لبنانية، ووجوب الحصول على ترخيص بتأسيس مؤسسة أو فرع، وموافقة هيئة الأسواق المالية على مباشرة منصات التمويل الجماعي لعملها.[1]

أما في مصر عملت هيئة الرقابة المالية المصرية على ضبط العمل بمنصات التمويل الجماعي حيث أدرجت ملف هذا النشاط ضمن مشروع القانون الذي أعدته بشأن "تنظيم وتنمية استخدام التكنولوجيا المالية في الأنشطة المالية غير المصرفية"، والذي وافق عليه مجلس إدارتها في سبتمبر 2020، وجاء الفصل الثاني من مشروع القانون بعنوان "شركات التمويل الجماعي" ووفقا للمشروع يحظر على الشركات الراغبة في مزاولة نشاط التمويل الجماعي، سواء من داخل مصر أو من

[1] هبة عبد المنعم وأخرون، مرجع سابق، ص ص: 7-17.

خارجها، إلا بعد حصولها على ترخيص من الهيئة والتأكيد على القيد في سجل خاص لهذا الغرض وفقا للضوابط والإجراءات التي يصدر بها القرار من مجلس إدارة الهيئة لمباشرة نشاط التمويل الجماعي.[1]

هناك ثلاث منصات بارزة للتمويل جماعي وهي "شيكرا"، و"يمكن"، و"مدَد"، تعمل هذه المنصات كنقاط اتصال لجمع التبرعات من الأشخاص المتبرعين إلى الأشخاص المحتاجين، وخصوصا لمساعدة الأشخاص الذين يعانون من إعسار مالي، وبعض الحالات الاجتماعية من خلال المساهمة في توفير النفقات الطبية والتعليمية وحالات الطوارئ، كذلك تمويل الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[2]

عرفت منصة "يمكن" بنشاط مختلف عن باقي المنصات، فهي تمنح فرصة للأشخاص الذين لديهم أفكارا مبتكرة، والذين يبحثون عن دعم مادي أو تعاون مع خبرات أخرى، أو تسويق لإتمامها، منصة تساعدك على عرض فكرتك المبتكرة في السوق، والحصول على الدعم المطلوب، كمل يمكن الحصول أيضا على فكرة اقتصادية مستوحاة من التحديات التي نشرها آخرون، لكي يتم تبنيها كفكرة مشروع وتطويرها ويحصل المستثمر في المقابل على مكافأة. فهي منصة للابتكار التشاركي ولدعم الأفكار المبتكرة في العالم العربي، أنشئت سنة 2012 بمصر وتوسعت إلى تونس وتنشط أيضا في أربع دول أخرى.[3]

---

[1] رضا محمد عبد الجواد، مرجع سابق، ص ص: 44- 45.

[2] بلال فراحي وأخرون، **واقع التمويل الجماعي في العالم العربي وآفاقه المستقبلية**، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، المجلد 08، العدد 02، مجلة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2022، ص: 356.

[3] الموقع الرسمي لمنصة يمكن، عن يمكن، تاريخ الاطلاع: 2023/08/18، متاح على الرابط: https://www.yomken.com/ar/about.

جدول رقم (03-08): الأرقام المسجلة لمنصة "يمكن" لغاية 2023

عدد المبتكرين	التحديات المعروضة	الابتكارات المعروضة	نسبة النجاح	جوائز المالية بالدولار
6.3k	75	236	82%	198.7k

المصدر: منصة يمكن، **أرقام وحقائق يمكن**، تاريخ الاطلاع: 2023/08/18، متاح على الرابط: https://www.yomken.com/ar/.

أما في تونس يهدف قانون عدد 37 لسنة 2020 مؤرخ في 6 أوت 2020 المتعلق بالتمويل التشاركي في تونس إلى ضبط وتنظيم سير هذه الآلية، عن طريق تحديد الشروط اللازمة لعمل منصات التمويل التشاركي، حيث يصنف التمويل التشاركي:

- التمويل التشاركي عبر الاستثمار في أوراق مالية: تخضع ممارسة نشاط التمويل التشاركي عبر الاستثمار في أوراق مالية، لترخيص تسنده هيئة السوق المالية طبقا لشروط تضبط بأمر حكومي؛
- التمويل التشاركي عبر القروض: تخضع ممارسة نشاط التمويل التشاركي عبر القروض، لترخيص يسنده محافظ البنك المركزي التونسي طبقا لشروط تضبط بأمر حكومي؛
- التمويل التشاركي عبر الهبات والتبرعات: تخضع ممارسة نشاط التمويل التشاركي عبر الهبات والتبرعات، إلى ترخيص تسنده سلطة رقابة التمويل الصغير طبقا لشروط تضبط بأمر حكومي، وتتولى سلطة رقابة التمويل الصغير، نشر قرار منح الترخيص على موقع الكتروني خاص بها.[1]

يتمثل النشاط الرئيسي لشركة إسداء خدمات التمويل التشاركي في تسيير منصة التمويل التشاركي، وذلك من خلال:

- نشر مذكرة تعريف المشروع بالمنصة؛

[1] قانون عدد 37 لسنة 2020 مؤرخ في 6 أوت 2020 المتعلق بالتمويل التشاركي، **الرائد الرسمي للجمهورية التونسية**، عدد 81، الصادر في 18 أوت 2020، تونس، ص ص: 1991- 1993.

- إعداد العقد النموذجي المتعلق بعمليات التمويل التشاركي؛
- تأمين تسليم الأموال المجمّعة من المشاركين لفائدة صاحب المشروع أو الشركة عن طريق المودع لديه الماسك للحسابات؛

كما يمكن لشركة إسداء خدمات التمويل التشاركي، توفير خدمات مرتبطة بنشاطها الرئيسي، تتمّثل في:تقديم الاستشارة لصاحب المشروع، الإشهار بصفة حصرية عبر المنصة للمشاريع المعروضة عليها.[1]

ينشط في تونس عدد محدود من منصات التمويل الجماعي، مثل منصة CoFundy وهي منصة تمويل جماعي فرنسية عامة، وهي في مرحلة مبكرة من التطوير. وقد استضافت العديد من المشاريع الناجحة منذ إطلاقها نهاية عام 2014. وهي نشطة الآن في تونس حيث يوجد الفريق، لكنها تخطط للتوسع في الجزائر والمغرب مستقبلا، لاختبار السوق في غرب إفريقيا،[2] حيث حققت في 2018 بتونس الأرقام التالية:

[1] قانون عدد 37 لسنة 2020 مؤرخ في 6 أوت 2020 المتعلق بالتمويل التشاركي، مرجع سابق، ص: 1989.

[2] EricReidy, **Why crowdfunding isn't easy in North Africa,2015**, consulté le : 08/08/2023, publiersur: https://www.wamda.com/2015/03/why-crowdfunding-isnt-easy-north-africa.

الجدول رقم (03-09): حجم التمويل الجماعي في منصة cofundy لسنة 2018

عدد المشاريع الواردة	454
كمية المشاريع المستلمة (الهدف الأولي لجمع الأموال)	21 537 835أورو
عدد المشاريع المختارة والمقدمة	3
عدد المشاريع المختارة والمقدمة (الهدف الأولي لجمع التبرعات)	39 000أورو
عدد المشاريع الممولة	3
الأموال المجمعة	11 090أورو
عدد المساهمين	185
عدد المساهمات	185
متوسط عدد المساهمين لكل مشروع ممول	62
متوسط مبلغ التبرعات لكل متبرع ولكل مشروع	60€

Source : cofundy, rapport d'activité 2018, consulté le : 08/08/2023, publier sur : http://www.cofundy.com/.

بالإضافة إلى منصة Afrikwity ومنصات أجنبية أخرى تنشط داخل تونس منها kickstarter، indiegogo، gofundme.

وفي المغرب تم وضع إطار قانوني يؤطر آلية عمل التمويل الجماعي، من خلال اعتماد مشروع قانون رقم 15-18 الخاص بالتمويل الجماعي سنة 2020 الذي جاء فيه 70 مادة موزعة على 7 فصول من شأنها تحديد المفاهيم المتعلقة بالتمويل الجماعي وعملياته وشروط الاعتماد، ومراقبتها ...،

حيث يتكفل كل من بنك المغرب بتأطير ومراقبة عمليات التمويل الجماعي القائم على القرض والتبرع، والهيئة المغربية لسوق رأس المال بعمليات الاستثمار في رأس المال.[1]

بالإضافة إلى إحداث "صندوق دعم تمويل المبادرة المقاولاتية" الذي يهدف بشكل أساسي إلى دعم الخريجين الشباب، عن طريق تسهيل الوصول إلى القروض المصرفية لتمويل مشاريعهم، ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة العاملة خاصة في مجال التصدير لاسيما نحو إفريقيا.[2]

و جاءت أهداف هذا القانون كما يلي:[3]

- تعبئة مصادر تمويل جديدة لفائدة الشركات الصغيرة جدا والصغيرة، وكذا الشباب حاملي المشاريع المبتكرة؛
- دعم البحث والابتكار وتحرير الإمكانيات الإبداعية والثقافية للشباب؛
- المشاركة الفعالة للمانحين والممولين، لمساندة مشاريع التنمية في المغرب، من خلال آلية بسيطة وآمنة وشفافة؛
- تعزيز جاذبية وإشعاع القطب المالي للمغرب.

تولي الحكومة المغربية للتمويل الجماعي اهتماما كبيرا، كونه إحدى الأدوات المهمة لتنمية ريادة الأعمال، حيث توجد في الوقت الحالي منصتان هما "سمالا"، و"كوتيزي".

كما توجد منصات أخرى للتمويل الجماعي، تعمل في الوطن العربي، مثل منصات التمويل الجماعي العقاري العربي ومنصة "ذو مال" عبر الإنترنت مثل" دوريس" و"أتش بي أر "وايستات أب"

---

[1] مشروع قانون 15-18 المتعلق بالتمويل التعاوني، **تقرير لجنة المالية والتنمية الاقتصادية، المملكة المغربية**، 2019، ص ص 25-29.

[2] نفس المرجع السابق، ص 25.

[3] مشروع قانون 15.18 المتعلق بالتمويل التعاوني، مرجع سابق، ص 27.

التي تعمل في منطقة الشرق الأوسط بشكل عام. تقدم منصات التمويل الجماعي في الدول العربية لزبائنها العديد من الخدمات، من أهمها خدمات العناية المالية الواجبة وخدمات قانونية واستشارية، إضافة إلى خدمات تصميم وإدارة حملات التمويل الجماعي، وتقديم الاستشارة لحاملي المشاريع قبل وضعها على منصة التمويل الجماعي، والترويج للمشروعات المعروضة في المنصة من خلال وسائل أخرى، وتقديم الاستشارة وتدبير العائدات لفائدة المساهمين.[1]

المبحث الثالث : التجربة الماليزية في تطبيق التمويل الجماعي الإسلامي

تتميز دولة ماليزيا بتوفير البيئة التجريبية المناسبة لتسهيل تجسيد كل ما يدعم القطاع المالي بشرط أن يتوافق مع مقاصد الشريعة الاسلامية ويساهم في تطوير سوقها المالي الاسلامي وذلك بالاستعانة بمنتجات التكنولوجيا المالية.

المطلب الأول: نشأة التمويل الجماعي في ماليزيا والإطار التنظيمي له

تعتبر ماليزيا من بين أهم الدول الرائدة في مجال التمويل الجماعي الإسلامي في جنوب شرق أسيا، فحسب تقرير المعهد الأسيوي للتمويل مرت نشأة وتطور منصات التمويل الجماعي في ماليزيا بما يلي:

خلال الفترة 2015/2013 قدّر حجم الأموال المتداولة 5 مليون دولار، أي ما يعادل 6% من إجمالي رؤوس الأموال المتداولة في سوق الأوراق المالية في جنوب شرق أسيا.

[1] فراحي بلال وأخرون، مرجع سابق، ص: 357.

حيث يمثّل التمويل الجماعي القائم على التبرعات 92.4% من إجمالي السوق الماليزي، والذي نجح في جمع 4.68 مليون دولار. أما التمويل الجماعي القائم على المكافآت يمثل 6% من إجمالي السوق الماليزي، حيث نجح في جمع 325000 دولار.

خلال سنة 2014 ظهرت ثلاث منصات رئيسية (pitchIn–Mystartr–MDeC) قائمة على أساس المكافآت والتبرعات، حيث نجح 19 مشروع من أصل 103 مشروع في جمع التمويل، أغلبية المشاريع الناجحة تنشط في المجال الاجتماعي، الفنون والموسيقى.

خلال 2015 ظهرت 6 منصات جديدة للتمويل الجماعي القائمة على الأسهم (Alix global–Ata plus–Crowdonomic–Eureeca–pitch In–CrowdPlusasia)[1]

وتخضع منصات التمويل الجماعي لإشراف هيئة سوق المال الماليزية منذ 2014، كما أصدرت الهيئة تعديلات على التنظيم في منتصف 2019 مترافقة مع إصدار تراخيص لمنصات تمويل جماعي استثمارية، بينها منصة متوافقة مع أحكام الشريعة، ليصبح العدد الإجمالي لمنصات التمويل الجماعي بأنواعها في ماليزيا 21 منصة مرخصة. وقد نجحت تلك المنصات حتى شهر مارس2019 بتوفير تمويل لحوالي 900 شركة صغيرة ومتوسطة بمبلغ إجمالي يزيد عن 85 مليون دولار[2].

---

[1] عابدي لامية، معيزة مسعود أمير، مرجع سابق، ص ص: 127- 128.

[2] معتز أبو جيب، **التقنية المالية ومستقبل صناعة المالية الإسلامية:النقد الإلكتروني والتمويل الجماعي نموذجا**، المؤتمر السنوي الثامن عشر للهيئات الشرعية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، يومي 25-26 أكتوبر 2020، البحرين، ص: 19.

حيث تقر الهيئات التنظيمية الرئيسية لضبط التمويل الجماعي المتمثلة في هيئة الأوراق المالية الماليزية (SC Malaysia) وبنك Negara Malaysia (البنك المركزي الماليزي) على ضرورة تقيد الأطراف الفاعلة في عملية التمويل الجماعي ببعض الإرشادات في السوق، بما في ذلك المستثمرين والمصدرين والمنصات. فيما يلي نظرة عامة مختصرة على القواعد التي من المتوقع أن تتبعها منصات التمويل الجماعي الماليزية وغيرها من الفاعلين، وأن يكونوا على دراية بها:

- **بالنسبة لمنصات التمويل الجماعي يجب عليها أن:**

- تعمل بطريقة عادلة وشفافة؛
- إدارة المخاطر المرتبطة بنشاط التمويل الجماعي؛
- التأكد من وجود الأشخاص الضروريين والتكنولوجيا والموارد الرأسمالية التي تسمح للمنصات بالعمل كوسطاء؛
- مراقبة أنشطة مكافحة تبييض الأموال.

- **بالنسبة للمستثمرين:**

- الامتثال لقواعد التسجيل في منصات التمويل الجماعي؛
- جمع ما يصل إلى 3 ملايين رينجيت ماليزي خلال فترة 12 شهرًا ، يبلغ إجمالي الأموال التي تم جمعها 10 ملايين رينجيت ماليزي؛
- الكشف عن المعلومات التجارية والمالية اللازمة للمشروع؛
- عدم الإعلان عن عروضهم إلا من خلال منصة التمويل الجماعي.

- **بالنسبة للممولين يجب أن:**

التقيد بحدود الاستثمار، فهي مختلفة الأنواع حسب صفة الداعمين:

- مطور (بلا حدود)؛
- ملاك (بحد أقصى 500000 رينجيت ماليزي خلال فترة 12 شهرًا)؛
- أفراد (بحد أقصى 5000 رينجيت ماليزي لكل جهة إصدار). [1]

المطلب الثاني: آلية عمل التمويل الجماعي في ماليزيا

عزمت دولة ماليزيا على تأكيد أن تقنية التمويل الجماعي تقنية مرنة وتتكيف مع مختلف الأنظمة الاقتصادية المتبعة في البلد، وهذا ما عملت عليه بربطه مع معاملات التمويل الاسلامي.

1- التمويل الجماعي القائم على نموذج IZCM:

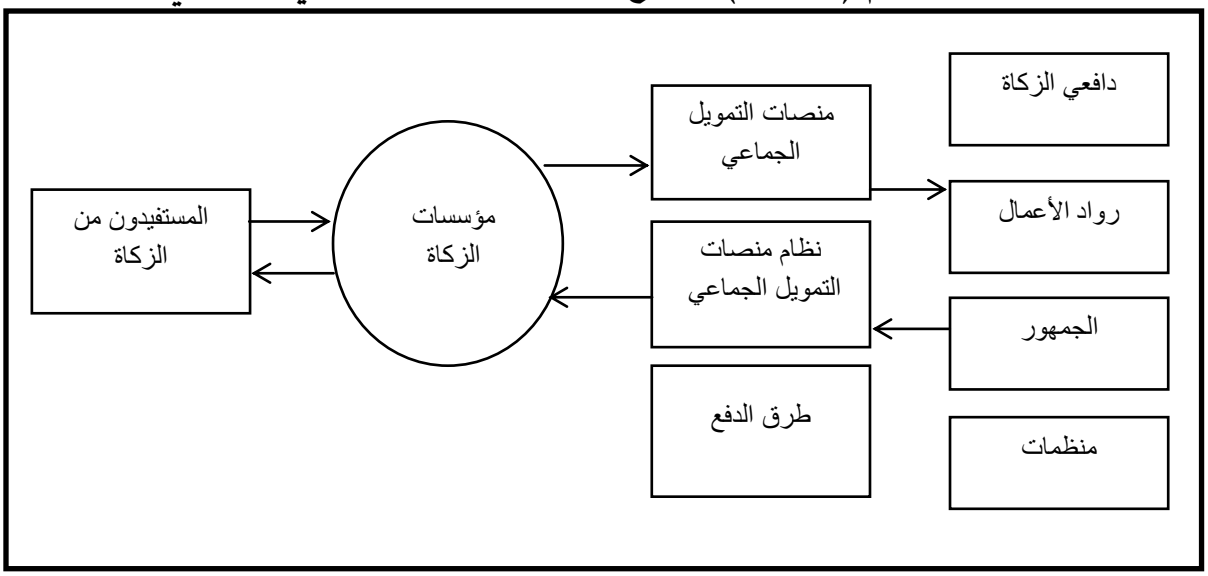
إن آلية منصات التمويل الجماعي الإسلامي في ماليزيا تعتمد بالدرجة الأولى على جمع التبرعات عن طريق منصات التمويل الجماعي المجهزة بنظام IZCM Zakat Model يتم توفير جميع معلومات الحملة إلكترونيًا، ويتم دفع الأموال المحصلة لمؤسسات الزكاة ضمن إطار زمني محدد سلفًا. تدير هذه المؤسسات جمع الأموال حتى يتم الوصول إلى المبلغ المستهدف، ثم يتتبع النظام الأموال المجمعة ويوزعها للشركات الناشئة والاحتياجات الأساسية.[2]

ويمكننا توضيح الية عمل منصات التمويل الجماعي القائم على التبرعات في ماليزيا من خلال الشكل التالي:

[1] Alina Vodolazhska, **overview of crowdfunding in Malaysia**, 2021, consulted at: 07/07/2023, online: https://lenderkit.com/blog/overview-of-crowdfunding-in-malaysia/#Top_Malaysian_crowdfunding_companies.

[2] Lamia haouam, Islamic crowdfunding **as an innovative mechanism for financing startups: The reality of the Malaysian experience**, Dirassat Iqtissadiya Review Volume 10, N° 01 ,2023, p: 703.

الشكل رقم (03-04): نموذج IZCM عبر منصات التمويل الجماعي



المصدر:لامية عابدي، أمير مسعود معيزة، مرجع سابق، ص 128.

ساهم نموذج الزكاة المتكامل في تحقيق أهداف عملية جمع الأموال عبر الانترنيت، حيث سهل لمؤسسات الزكاة عملية تحصيل وتوزيع أموال الزكاة في ماليزيا وأصبحت أكثر شفافية. من المتوقع أن يخلق هذا النموذج IZCM تصورا ايجابيا تجاه مؤسسات الزكاة، التي تبحث عن قنوات بديلة لتحصيل وتوزيع أموال الزكاة بشكل فعال.

يتميز نظام IZCM عبر منصات التمويل الجماعي بالتكنولوجيا، سهلة الاستخدام والمواكبة للتطور التكنولوجي، والتي ساهمت في جذب دافعي الزكاة للمساهمة في صندوق الزكاة عبر شبكة الانترنيت.[1]

2- التمويل الجماعي للأسهم وتمويل p2p:

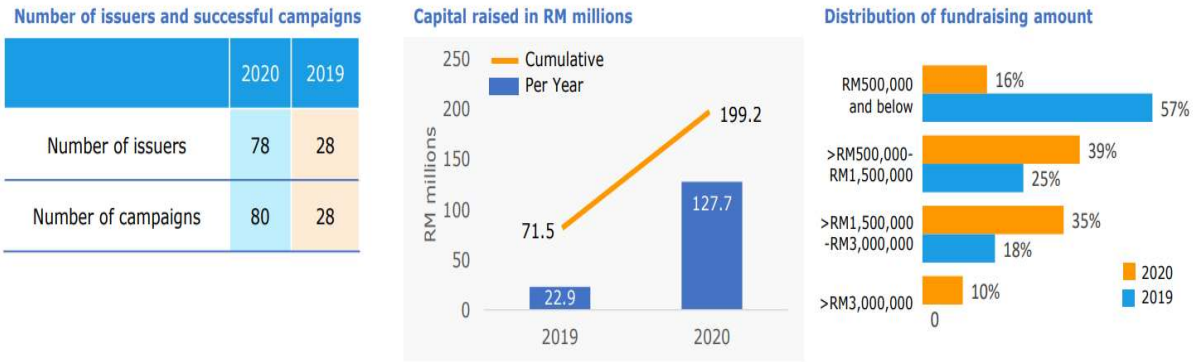
- **التمويل الجماعي بالأسهم:** التمويل الجماعي للأسهم (ECF) هو شكل من أشكال جمع الأموال، يسمح للشركات الناشئة أو المؤسسات الصغيرة الأخرى بالحصول على رأس المال من خلال استثمارات صغيرة في الأسهم، باستخدام منصات على الإنترنت مسجلة لدى هيئة الأوراق المالية في

[1] لامية عابدي، أمير مسعود معيزة، مرجع سابق، ص: 129.

ماليزيا (SC) للإعلان وتسهيل مثل هذه العروض لجمع التمويل من المستثمرين. حتى الآن، تم تسجيل 10 منصات ماليزية ECF شهدت نموًا كبيرًا تماشيًا مع دعوة الحكومة لمقدمي الخدمات المالية لتبني التكنولوجيا لتطوير سوق رأس المال أكثر شمولاً وابتكاراً وفعالية. ضاعفت الحكومة من استثماراتها من خلال تخصيص 80 مليون رينحيت ماليزي أخرى، وزيادة حدود جمع الأموال إلى 10 ملايين رينجيت ماليزي من الحد السابق البالغ مليون رينجيت ماليزي.

منذ عام 2016، جمعت منصات ECF تمويلا قدره 199 مليون رينجيت ماليزي، استفاد منها 150 جهة إصدار من خلال 159 حملة. عرف حجم الحملة عام 2020 نحو مبالغ أكبر لجمع التبرعات، حيث تم جمع 84٪ من الحملات بما يتجاوز 500000 رينجيت ماليزي في ظل ظروف الحجر الصحيcovid-19 التي عاشها العالم[1].

الشكل رقم (03-05): حجم التمويل الجماعي بالأسهم في ماليزيا 2019-2020



Source: Malaysia fintech report 2021, op-cit, p 26.

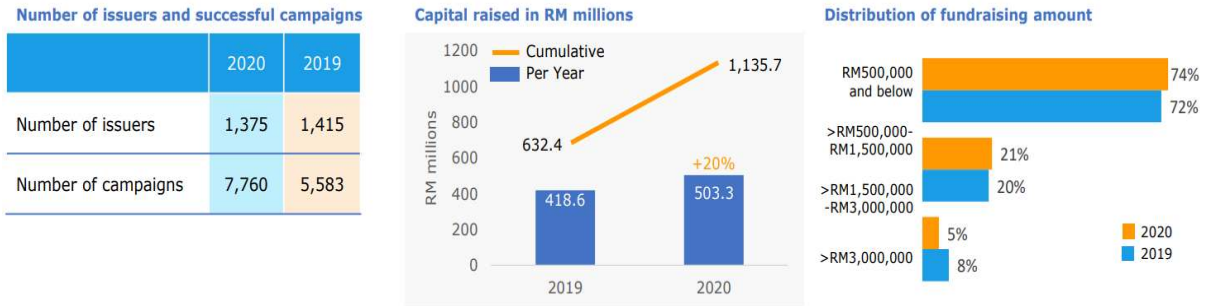
تمويل P2P: هو شكل من أشكال الابتكار الرقمي، الذي يوسّع قدرة الشركات على الحصول على تمويل من مجموعة من المستثمرين عبر منصة عبر الإنترنت. مثل القرض، يوفر مستثمرو تمويل

[1] Malaysia fintech report 2021, produced by : Malaysia fintech news &bigpay, 2021, p: 26.

P2Pرأس المال مقابل الفائدة وسداد رأس المال. تنظم اللجنة العليا مشغلي منصات التمويل P2P من خلال تسجيلهم كمشغلي سوق معترف بهم.

منذ عام 2017، جمع تمويل P2P ما مجموعه 1.14 مليار رينجيت ماليزي. وقد قدم التمويل إلى 2801 جهة إصدار من خلال 15862 حملة ناجحة. في عام 2020، اشتملت غالبية حملات التمويل الجماعي (77٪) على المدى القصير تمويل لمدة 3 أشهر أو أقل، كان رأس المال الذي تم جمعه من حملات التمويل الجماعي الناجحة في عام 2020 من أجل القوى العاملة.[1]

الشكل رقم (03-06): حجم التمويل الجماعي p2p في ماليزيا 2019-2020



Source: Malaysia fintech report 2021, op-cit, p: 29.

نلاحظ أن تمويل P2P جمع أموالا أكثر مقارنة بالتمويل الجماعي للأسهم بين سنتي 2019 و2020، والتزايد المسجّل خلال سنة 2020 في ظل فيروس كورونا، حيث تزايد استخدام هذه التقنيات من طرف الأفراد نظرا لظروف الحجر الصحي، ما أثبت فعالية تقنية التمويل الجماعي وتماشيها مع مثل هذه الحالات الاستثنائية.

[1] Malaysia fintech report 2021, op-cit, p: 29.

المطلب الثالث : منصات التمويل الجماعي الإسلامي في ماليزيا

من بين أهم منصات التمويل الجماعي في ماليزيا التي تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية نجد:

- **منصة Ethis Malaysia:**

هي أول منصة تمويل جماعي إسلامي تعتمد على العقارات التي تقدّم تسهيلات الأموال على المشاريع العقارية. تضم هذه المنصة 17000 من المستثمرين من 30 دولة عبر العالم والذين يستثمرون في المشاريع العقارية خاصة في آسيا. تم إنشاء المقر الرئيسي لهذه المنصة في سنغافورة ولها مكاتب إقليمية في جاكرتا (إندونيسيا) وكوالالمبور (ماليزيا) ودبي وجنوب إفريقيا. أنجزت المنصة مشروع إسكان في إندونيسيا بقيمة 2.2 مليون دولار أمريكي في أول عشرين شهرًا من الحملة.[1]

الجدول رقم (03-10): مجموع أنشطة شركة Ethis

المعاملات	الحملات	البلدان
53000 +	530+	84+

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: https://ethis.co/.

قامت Ethis ببناء السجل الأولي من 2016 إلى 2020 في تمويل الإسكان الاجتماعي في إندونيسيا، حيث قام المستثمرون من أكثر من 50 دولة بتمويل مشاريع التنمية لبناء ما يقارب 10000 منزل.[2]

[1] Hassni anali& others, **Global Landscape of the Islamic Fintech: Opportunities, Challenges and Future Ahead**, COMSATS Journal of Islamic Finance, vol 4(2), 2019. p p: 36-37.

[2] الموقع الرسمي لشركة ETHIS، تاريخ الاطلاع: 2023/07/10، متاح على الرابط : https://ethis.co/about-us/.

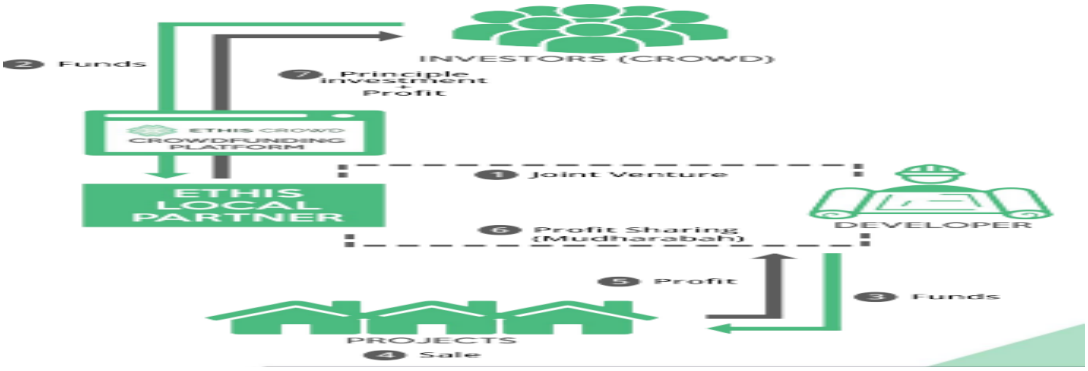
من بين أكثر العقود شيوعًا المستخدمة في مشاريع وحملات EthisCrowd هي المضاربة والاستصناع والمرابحة. فيما يلي تفصيل لكل العقود:

➢ **المضاربة:** هي عقد بين مقدم رأس المال (رب مال) وصاحب العمل (المضارب) الذي بموجبه يوفّر الممول رأس المال الذي يديره المضارب وأي ربح ناتج يتم تقاسمه بين رب مال والمضارب، مع تحمل رب المال الخسائر المالية بشرط أن لا تكون هذه الخسائر بسبب المضارب كسوء التصرف أو التقصير أو مخالفة شروط العقد.

يتم تنفيذ عقد المضاربة عن طريق منصة ETHIS عبر الخطوات التالية:

- تشكّل شركة ETHIS مشروعا مشتركًا مع مطور المشروع؛
- تحويل مبلغ الاستثمار من كل ممول إلى حساب مصرفي مخصص للمشروع؛
- ثم يتم صرف أموال المشروع على مراحل؛
- تطوير المشروع واستكماله؛
- عند الانتهاء من المشروع، يتم تحويل الأرباح للشركة؛
- يتم تقاسم الأرباح بين مطور المشروع ومنصة ETHIS على أساس نسبة الأرباح المتفق عليها مسبقا؛
- ثم تقوم منصة ETHIS بتحويل رأس المال بالإضافة إلى الربح إلى المستثمرين[1].

الشكل رقم (03-07): خطوات التمويل الجماعي بالمضاربة في منصة ETHIS



Source: Ethis crowd, op_cit, p: 22.

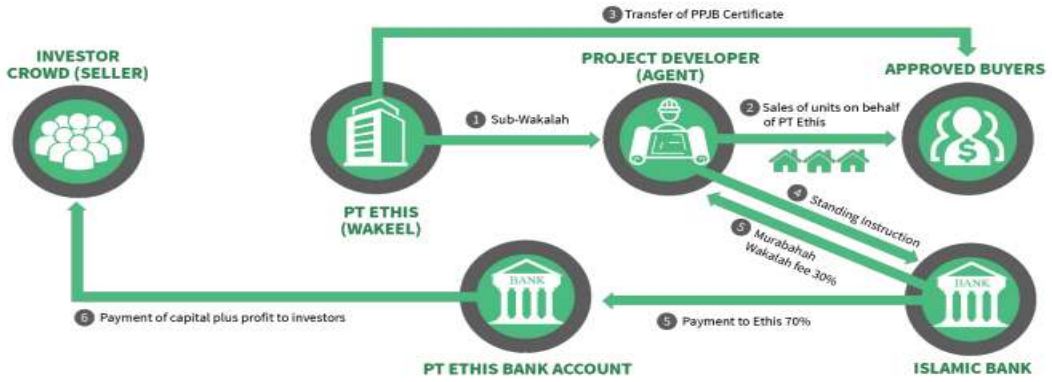
[1] Ethis crowd, ethis Islamic crowdfunding report, july 2018, p: 22.

➢ **المرابحة:** يشير عقد المرابحة إلى بيع السلعة بمثل ثمن الشراء مع زيادة هامش ربح معلوم يتفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول.[1]

يتم تنفيذ عقد المرابحة عن طريق منصة ETHIS عبر الخطوات التالية:

- تعين Ethis مطور المشروع كوكيل من خلال رسالة وكالة برسوم، لإيجاد مشترين وبيع الوحدات على أساس هذه المرابحة ترتيب؛
- يقوم مطور المشروع ببيع الوحدات للمشترين النهائيين المعتمدين من قبل بنك إندونيسيا وبنك التمويل المعروف باس Bank Syariah BTN؛
- تقوم شركة Ethis بنقل شهادة البيع للوحدات إلى مشتري المنزل النهائي؛
- من خلال التعليمات الدائمة على الحساب المصرفي لمطور المشروع، يتم تقاسم عائدات بيع الوحدات بين Ethis ومطور المشروع؛
- يقوم البنك الممول بالتحويلين على سبيل المثال 70٪ إلى Ethis و 30٪ إلى مطور المشروع رسوم وكالة من Ethis ؛
- تقوم Ethis بتحويل مبالغ الاستثمار بالإضافة إلى الأرباح إلى المستثمرين.[2]

الشكل رقم (03-08): خطوات التمويل الجماعي بالمرابحة في منصة ETHIS



Source: Ethis crowd, Op_Cit, p: 24.

[1] سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، **عقد بيع المرابحة في المصارف الاسلامية**، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 31، العراق، 2012، ص 4.

[2] Ethis crowd, Op_Cit, p 24.

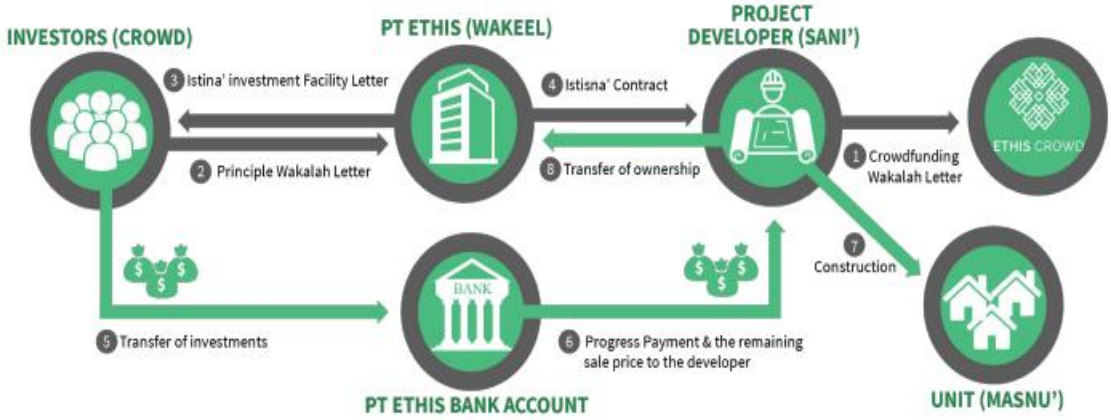
➢ **الاستصناع** : يشير مصطلح "الاستصناع" إلى العقد الذي يبيع بموجبه البائع للمشتري أصلا لم يتم بناؤها أو تصنيعه بعد، وفقًا للمواصفات المتفق عليها ويتم تسليمها في تاريخ محدد وبسعر متفق عليه مسبقا.

يتم تنفيذ عقد الاستصناع عن طريق منصة ETHIS عبر الخطوات التالية:

- يقوم المستثمرون لمشروع Ethis بتعيين وكيل من خلال خطاب وكالة لتنفيذ عقد الاستصناع مع مطور المشروع لعدد محدد من الوحدات؛
- يوقع المستثمرون على خطاب تسهيلات الاستثمار الخاص بـ "استصناع" بتعيين Ethis لوكيل يقوم بتنفيذ العقد نيابة عن المستثمر؛
- تدخل شركة Ethis في عقد "استصناع" مع مطور المشروع لبناء عدد محدد من الوحدات. وتخضع الاتفاقية للقانون الإندونيسي الذي يسمح لجهة معينة باتخاذ الإجراءات القانونية في حالات أي سوء سلوك من قبل مطور المشروع؛
- يحول المستثمرون استثماراتهم إلى الحساب البنكي للمشروع بالدولار السنغافوري في إندونيسيا؛
- يتم تسديد الدفعات لمطور المشروع بناءً على تقدم أعمال البناء؛
- يقوم مطور المشروع بتشييد وحدات المشروع؛
- عند الشروع في البناء يقوم مطور المشروع بتحويل ملكية الوحدات لشركة Ethis من خلال شهادات البيع بعد الانتهاء من البناء بنجاح، تدفع Ethis سعر البيع المتبقي إلى المطور ويختم عقد الاستصناع.[1]

[1] Ethis crowd, Op_Cit, p: 23.

الشكل رقم (03-09): خطوات التمويل الجماعي بالاستصناع في منصة ETHIS



Source :Ethis crowd, op_cit, p: 23

فيما يتعلق بأداء التمويل الجماعي الإسلامي لمنصة ETHIS "حسب تقرير ETHIS للتمويل الجماعي الإسلامي لسنة 2019" حققت حملات التمويل الجماعي نجاحًا بنسبة 26.8٪ في سنة 2019. وكانت نسبة حملات التمويل الجماعي التي حصلت على مدفوعات جزئية للمشاريع حوالي 29.3٪. وقدرت نسبة المشاريع الجارية بنحو 14.6٪، ومن ناحية أخرى بلغت نسبة المشاريع التي فشلت في تأمين التمويل 2.5٪.

أما بالنسبة للقيمة التراكمية للتمويل الجماعي من 2014 إلى 2019، شهدت ارتفاعا مستمرا ففي عام 2014، كانت القيمة حوالي 1،000،000 دولار سنغافوري، والتي تجاوزت 2،000،000 دولار سنغافوري في عام 2015. في 2016 و 2017 و 2018، القيمة التراكمية للتمويل الجماعي تجاوزت 33.000.000 دولار سنغافوري و 4.000.000 دولار سنغافوري و5.000.000 دولار سنغافوري على التوالي، وفي عام 2019 تجاوزت القيمة 7،000،000 دولار سنغافوري.[1]

- **منصة PITCHIN:** تأسست في عام 2012 ومعترف بها على نطاق واسع كمنصة التمويل الجماعي الوطنية في ماليزيا، لا تعمل PitchIN كمنصة تمويل جماعي قائمة على المكافآت فحسب، بل تعمل أيضًا باعتبارها أسهم منصة التمويل الجماعي. لقد نجح في تنفيذ عدد كبير من مشاريع

[1] Ethis crowd, **Ethis Islamic crowdfunding report 2019**, volume 2, p: 10.

التمويل الجماعي وتم تسجيله في هيئة الأوراق المالية الماليزية في عام 2015 كسوق معترف به المشغل لغرض توفير الخدمات ذات الصلة بالتمويل الجماعي للأسهم الماليزية.

شهدت منصة pitchin العديد من التطورات من أهمها:

- **في عام 2015:** تقدمت شركة PitchIN ونجحت في تأمين التسجيل كمشغل سوق معترف به (RMO)مع هيئة الأوراق المالية الماليزية لتقديم منصة تمويل جماعي للأسهم للشركات التي تم تأسيسها محليًا في ماليزيا.
- **في عام 2021:** حصلت شركة PitchIN على 5.5 مليون رينجيت ماليزي من 322 مستثمرًا عبر التمويل الجماعي للأسهم.
- **في عام 2022:**

- الحصول على موافقة هيئة الأوراق المالية على إدراج الشركات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في PitchIN؛
- الحصول على موافقة هيئة الأوراق المالية لإطلاق أول سوق ثانوية عامة؛
- الحصول على موافقة هيئة الأوراق المالية لإطلاق منصة طرح البورصة الأولي(IEO) ؛
- حصلت شركة PitchIN على 5 مليون رينجيت ماليزي من MTDC وGobi Partners؛[1]
- تحصلت منصة pitchin على ما يفوق 240 مليون رينجيت ماليزي من 140 ممول عن طريق التمويل الجماعي بالأسهم.[2]

- **منصة launch good:** هي أكبر منصة تمويل جماعي إسلامية تركز بشكل أساسي على المجتمع الإسلامي في جميع أنحاء العالم، والتي بدأت عملياتها في أكتوبر 2013. Launch Good هي واحدة من أكثر منصات التمويل الجماعي نشاطًا في الوقت الحالي. يختار منشئو المشروع تاريخ الاستحقاق وحدًا أدنى من أهداف التمويل، وعادةً ما يقدمون مكافآت للمساهمين على مستويات مختلفة. يميز المؤسس المشارك ومدير العمليات أماني كيلاوي برنامج Launch Good عن

[1] الموقع الرسمي لمنصة Pitchin، تاريخ الاطلاع 2023/07/12، متاح على الرابط: https://www.pitchin.my/about-us.

[2] Malaysia fintech report 2022, Produced by: fintech news &merchantrade money, p: 21.

المنصات الأخرى ، واصفة إياه بأنه منصة تساعد الأشخاص على جمع الأموال بمساعدة مدرب حملة تكميلية لتقديم الدعم والتعليقات على كل خطوة على الطريق. تدعي أن حملات Launch Good من المرجح أن تنجح مرتين أكثر من الحملات الأخرى لأنها تستثمر في كل حملة تعمل بشكل جيّد، تشمل العوامل المساهمة الأخرى وجود أقل الرسوم في الصناعة والوصول إلى مجتمع يهتم بقضيتك ويؤمن بها.

تضم المنصة الآن آلاف المستخدمين والمانحين النشطين في ما يقرب من 75 دولة، وهي سمة تعكس روحهم الإسلامية الشاملة حقًا. يوضح الشكل التالي عدد المشاريع الإجمالية التي أطلقتها Launch Good ولقطات سريعة لبعض الإحصائيات الهامة الخاصة بها.[1]

الجدول رقم (03-11): مجموع أنشطة منصة Launch Good

عدد البلدان	الممولين	الحملات	المتبرعين
153	409.3 مليون أورو	68 700	1.4 مليون

المصدر: الموقع الرسمي لمنصة Launch Good، تاريخ الاطلاع: 2023/07/14، متاح على الرابط: https://www.launchgood.com/discover

من خلال التجارب السابقة أكدت ماليزيا بعد تطبيقها لأحكام الشريعة الإسلامية في عمل منصات التمويل الجماعي، على أن هذه الآلية تتكيف ونوع الاقتصاد المطبق في البلد على عكس التمويل التقليدي، ما ساهم في تعزيز دورها في خلق مصدر فعال لسد الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والناشئة فيها.

[1] Hassnianali& others, Op-Cit, p

خلاصة:

أخذ قطاع التمويل منعطفا هاما بعد تبني عدة دول لتقنية التمويل الجماعي، وتفعيل دورها في خلق فرص تمويلية للمؤسسات الناشئة، هذا ما أكده نجاح عدة تجارب دولية، فسارعت العديد من الجهات التنظيمية الحكومية في الدول إلى تسطير مواد وتوفير بيئة مناسبة لتطبيق التمويل الجماعي، من خلال البنوك المركزية والهيئات المالية فيها.

هذا ما قامت به كل من المملكة العربية السعودية والإمارات المتحدة من خلال جهود هيئات السوق المالية والبنوك المركزية بها لمواكبة التطورات الحاصلة في باقي دول العالم المتقدمة المطبقة لتقنية التمويل الجماعي، وبناء على رؤية هذين البلدين للنهوض بقطاع المؤسسات الناشئة ودعم أصحاب المشاريع الابتكارية للتسريع من وتيرة التنمية الاقتصادية.

وفي نفس السياق قامت دولة ماليزيا بتطبيق التمويل الجماعي وفقا لبنود الشريعة الإسلامية هذا ما أكد نجاعة هذه التقنية وإمكانية تماشيها مع مختلف الأنظمة المالية التقليدية أو الإسلامية، فتطبيق ماليزيا للشريعة الإسلامية في عمل منصات التمويل الجماعي لم يكن أبدا عائقا لتطورها أو زيادة المخاطر في تعاملاتها، بل فعالية نظمها وقوانينها الخاصة بسير هذه التقنية حيث أصبحت ماليزيا مركزا إسلاميا عالميا يقتدى به بعد نجاح تجربتها.

الفصل الرابع:

نحو اعتماد الجزائر التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة آفاق 2030

تمهيد:

شهد الاقتصاد الجزائري مؤخرا جملة من الإصلاحات والتحسينات في عدة قطاعات حيوية التي من شأنها دفع عجلة التنمية الاقتصادية، إذ برغم المحاولات الكثيرة لسياسة الإصلاح، تظل المؤسسات الناشئة تواجه في كل مرة عقبة التمويل، لذلك يتوجب وضع الأرضية القانونية والتنظيمية لتسهيل العمل بتقنية التمويل الجماعي مطلع 2030.

في هذا الفصل يتم عرض سبل تطبيق تقنية التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الناشئة، وإمكانية خلق الفرص أمام أصحاب المشاريع المبتكرة وتجنب خسارتها وفشلها، وذلك عن طريق رسم خطة إستراتيجية لتبني هذه التقنية، وضمان نجاحها مع تبيان متطلبات تطبيقها وعرض التحديات التي يمكن أن تواجهها تحت دراسة استشرافية، تمكّن الجزائر من الانتقال الى الاقتصاد الرقمي والتطور التكنولوجي، وذلك بالاستفادة من التجارب الدولية المذكورة في الفصل الثالث.

المبحث الأول: مقاربة الوضعية الحالية للتمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر؛

المبحث الثاني: الدروس المستخلصة من التجارب الدولية للجزائر في تطبيق التمويل الجماعي؛

المبحث الثالث: آفاق التمويل الجماعي لتلبية احتياجات المؤسسات الناشئة في الجزائر سنة 2030.

المبحث الأول: مقاربة الوضعية الحالية للتمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

أمام سعي الجزائر على اتباع نمط اقتصادي منتج والعمل على توفير بيئة استثمارية أفضل أمام أصحاب المشاريع وخاصة الناشئة منها، أصبحت الحكومة تولي اهتماما كبيرا اتجاه هذا النوع من المشاريع وذلك بطرح آليات وأساليب لتمويلها ودعمها، أهمها صندوق دعم المؤسسات الناشئة الذي استطاع لفت انتباه العديد من أصحاب المشاريع مقارنة بالأساليب الأخرى.

المطلب الأول: تتبع حالة المؤسسات الناشئة قبل التمويل الجماعي

لعبت الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 دورا مهما في خلق الفجوة التمويلية للمؤسسات الناشئة حيث أصبحت البنوك ترفض تمويل هذا النوع من المؤسسات، ما دفع بالعديد من دول العالم إلى خلق سبل بديلة تضمن توفير التمويل، باعتباره أساس انطلاق هذه المشاريع، ما جعل الجزائر تسعى جاهدة لإطلاق المزيد من المبادرات وإنشاء هيئات حكومية تعمل على تغطية الفجوة التمويلية التي تواجه المؤسسات الناشئة، كتحويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (Ansej) إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (Anade)، مؤسسة Algeria venture، وإنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة.

بالرغم من هذا تشهد الجزائر تأخرا نوعا ما، حين مقارنتها مع بعض الدول الأفريقية، التي تسعى لتحقيق نفس أهداف الجزائر في النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة، المعول عليه في الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية للدول النامية، وهذا ما يبينه الجدول رقم (04-01):

الجدول رقم (04-01): عدد المؤسسات الناشئة في الجزائر مقارنة ببعض الدول الأفريقية سنة 2023

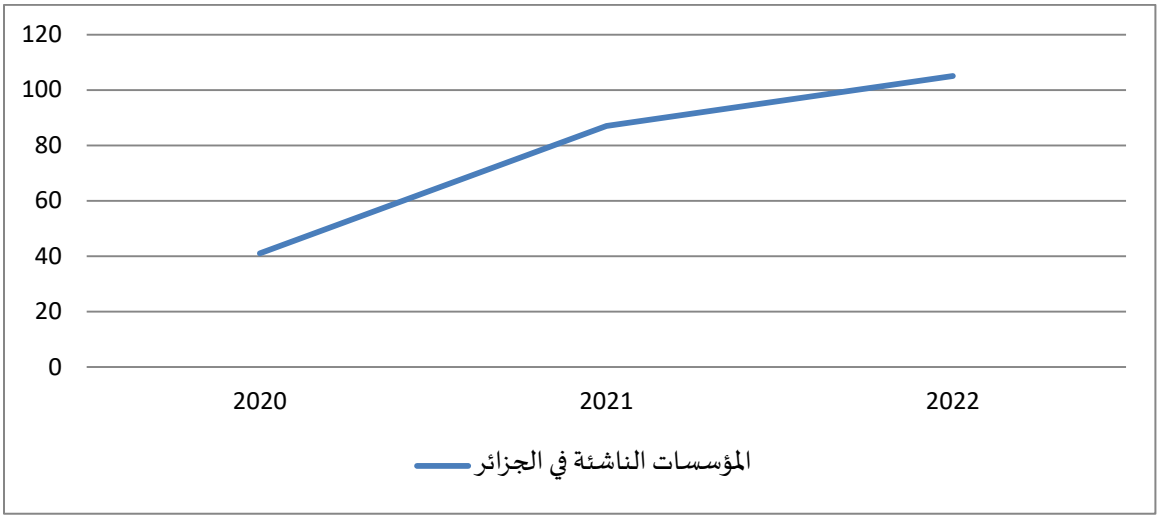
الترتيب	الدولة	عدد المؤسسات الناشئة
1	نيجيريا	812
2	الجزائر	812
3	جنوب افريقيا	511
4	مصر	641
5	غانا	136
6	المغرب	113
7	كاميرون	100
8	تونس	58

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات: موقع Startup ranking، تاريخ الاطلاع: 2023/12/20، متاح على الرابط: https://www.startupranking.com/countries.

يظهر لنا الجدول أعلاه الفرق بين عدد المؤسسات الناشئة في الجزائر وبعض دول افريقيا، حيث بلغ عددها في الجزائر 812 مؤسسة، حيث تأتي في المرتبة الثانية بعد نيجيريا، برغم من ذلك وجب على الجزائر العمل أكثر على تنويع مصادر تمويل المؤسسات الناشئة ومواكبة آخر التطورات العالمية الحاصلة للتقدم بهذا القطاع.

إن النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة يتطلب جملة من التعديلات في عدة مجالات، ويعتمد بالدرجة الأولى على مدى قدرة الجزائر في تخطي عقبة التمويل، وإعطاء تحفيزات أكثر لرواد الأعمال، للمبادرة على خلق مثل هذه المؤسسات، يوضح الشكل (04-01) عدد المؤسسات الناشئة المنشأة في الجزائر من 2020 الى 2022:

الشكل رقم (04-01): عدد المؤسسات الناشئة في الجزائر خلال الفترة 2020-2022



المصدر: نور الهدى حمروش، **المؤسسات الناشئة بين أليات الدعم والواقع في الجزائر**، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2022، ص 12.

من خلال الشكل (04-01) نلاحظ أن عدد المؤسسات الناشئة في الجزائر سنة 2020 بلغ 41 مؤسسة تدخل منهم 22 مؤسسة ناشئة ضمن ترتيب أفضل المؤسسات، وتقع من بينهم 16 مؤسسة في الجزائر العاصمة، بسبب البيئة الداعمة المتوفرة فيها، التي تحتوي على حاضنات أعمال، سرعة تدفق الانترنت، كثافة المؤسسات البنكية، أما بعد الإجراءات التي قامت بها الجزائر خلال سنة 2020 من أجل دعم وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر أصبح عدد المؤسسات الناشئة 97 مؤسسة سنة 2021، تدخل من بينهم 29 مؤسسة ضمن أفضل المؤسسات، موزعة كما يلي الجزائر العاصمة 19 مؤسسة ناشئة، البليدة 03 مؤسسات، مؤسستين بكل من وهران ومستغانم، مؤسسة واحدة بكل من تلمسان وجيجل والوادي، ليبقى عدد المؤسسات الناشئة في تزايد مستمر ليصل إلى

105 مؤسسة ناشئة في الثلاثي الأول من سنة 2022[1]، ليواصل العدد الارتفاع في نهاية السنة إلى 190 مؤسسة ناشئة حسب تصنيف startup ranking.

ويوضّح الجدول رقم (04-02) ترتيب أفضل مؤسسات الناشئة عاملة في الجزائر على المستوى العالمي:

الجدول رقم (04-02) : ترتيب أفضل 10 مؤسسات ناشئة في الجزائر عالميا

الترتيب في الجزائر	اسم المؤسسة	تعريف المؤسسة	الترتيب العالمي
1	Yassir	تطبيق في مجال النقل	927
2	Siamois QSM	عبارة عن منصة تدريب إلكترونية لطلبة الطب	2898
3	Global opportunities	منصة لاكتشاف الفرص	3739
4	Zawwali	موقع ربط المستخدمين ببائعي التجزئة	4131
5	Talaba store	موقع للبيع الالكتروني موجه للطلبة	4226
6	Madinjdida	منصة في مجال التجارة	4540
7	Batolis	موقع بيع إلكتروني	5095
8	Sekoir	موقع بيع وشراء الإلكتروني	5749
9	U3.Net	منصة خاصة بإنشاء التطبيقات الالكترونية	7811
10	Dzostad.com	موقع للتعليم	8152

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على موقع startup ranking، تاريخ الاطلاع : 2023/12/22، متاح على الرابط: https://www.startupranking.com/top/algeria.

يوضّح الجدول (04-02) احتلال أفضل 10 مؤسسات ناشئة في الجزائر مراتب متأخرة نوعا ما مقارنة بباقي الدول، حيث تحتل شركة Yassir التي تصنّف كأفضل مؤسسة ناشئة في الجزائر ترتيب 927 عالميا حسب التصنيف الأخير لموقع startup ranking المتخصص في اكتشاف

[1] نور الهدى حمروش، مرجع سابق، ص 152.

الشركات الناشئة عبر العالم، ومن الملاحظ أن أغلب المؤسسات الناشئة في الجزائر تعتبر مواقع ومنصات إلكترونية، وهي نسخ لتجارب دولية سابقة يغيب عنها عنصر التجديد والابتكار.

أمام النقص المسجل في عدد المؤسسات الناشئة خلال السنوات الماضية حسب الشكل 4-1 وبالرغم من المحاولات المتكررة للنهوض بهذا القطاع، وتوفير السبل لخلق مصادر تمويل فعالة، إلا أن القطاع لا يزال يعاني من ثغرة تمويلية، ما يتوجب العمل بجدية أكبر والوقوف على التطبيق الفعلي للإجراءات المتخذة، إذ يرجح سبب فشل عدة إصلاحات للتخلف في التطبيق ميدانيا، لأن المشكل السائد في الجزائر هو مواصلة سن القوانين والتعديلات، دون الحرص على التنفيذ الحقيقي لها على أرض الواقع، ما يؤدي إلى فشل عدة مشاريع وتراجعها، وضياع الأفكار يعتبر خسارة للاقتصاد الوطني.

ما ذكر سابقا يلزم الهيئات المختصة تفعيل العمل بتقنية التمويل الجماعي، لما أظهرته من أهمية على المستوى العالمي، وإصدار النصوص التطبيقية الخاصة بها، وعدم الاكتفاء بالاقتراح النظري فقط. من شأن هذه التقنية الرفع من مصادر التمويل إلى جانب تلك العاملة حاليا، خاصة صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، الذي يشهد عددا كبيرا من الطلبات سنويا منذ بدايته سنة 2020، حيث أن عدد عملياته في التمويل في تزايد مستمر، كونه شريكا اقتصاديا في التوجّه الاقتصادي الجديد للدولة الجزائرية، إذ استطاع تمويل أكثر من 390 مشروعا مبتكرا حسب ما جاء في أخر تصريح للوزير الأول أيمن بن عبد الرحمان خلال المؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة Algeria disrupt 2022.

كما تتطلع الجزائر إلى مضاعفة عدد المؤسسات الناشئة والحاضنات، حيث حصلت أكثر من 70 مؤسسة ناشئة و 38 حاضنة أعمال على علامة label وتسجيل 1600 مخبرا جامعيا، وعدد

الباحثين قدّر بـ 40000 أستاذ جامعي، 2200 باحث دائم، يدل على أن المؤسسات الجامعية شريك مهم وفعال في التوجّه الجديد للدولة، وهو اقتصاد المعرفة، والذي يتجسّد في الشركات الناشئة، والجامعة تعتبر بيئة مناسبة لتكوين أصحاب المشاريع المبتكرة.[1]

يحتاج الأمر إلى تكثيف الجهود للنهوض بهذا القطاع، لما تلعبه المؤسسات الناشئة من دور في إنجاح النموذج الاقتصادي الجديد، المبني على تنويع النشاط والمساهمة في التقليص من الاعتماد على الإنفاق الحكومي ومداخيل النفط، حيث تعتبر المؤسسات الناشئة فاعلا أساسيا في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية للدولة الجزائرية. إن إنجاح التحوّل الرقمي والانتقال لاقتصاد المعرفة، يعدّ من بين الأهداف الأساسية للسياسات العامة للدولة، ما يعزز إلزامية التطبيق العملي لتقنية التمويل الجماعي الذي من شأنه مساندة خطة الحكومة للانتقال من الاقتصاد الكلاسيكي إلى الاقتصاد الرقمي.

المطلب الثاني: إطلاق منصة التمويل التساهمي

جاء اليوم العالمي للمقاولاتية المنظم من طرف مجلس التجديد الاقتصادي الجزائري بمناسبة ضمن أيام الأسبوع العالمي لمقاولاتية الأعمال في نوفمبر 2023 لتحفيز الشباب المبتكر والمبدع وتدعيما للوقوف على حاجيات تأسيس المزيد من المؤسسات الناشئة والمصغرة، وتأكيد إرادة الحكومة الجزائرية نحو تكريس أسس نموذج اقتصادي جديد متحررا وخاليا من التعطيل الذي كان يواجه قدرات ومكتسبات النهوض بالاقتصاد الجزائري.

[1] تطوير نظام بيئي ملائم يشجع على خلق المؤسسات الناشئة ودعمها، مصالح الوزير الأول،تاريخ الاطلاع: 2023/12/23، متاح على الرابط: https://premier-ministre.gov.dz/ar/post/ تطوير- نظام- بيئي- ملائم-يشجع-على-خلق-المؤسسات-الناشئة-ودعمها.

إن الهدف من خلق المؤسسات الناشئة قائم على تلبية الحاجات وحل المشاكل يعاني منها المجتمع من جهة ورفع مردودية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من جهة أخرى، وذلك عن طريق إدماج كل القطاعات مع بعضها البعض، والعمل على إمكانية تقليص عمليات الاستيراد، خاصة ما تعلق بتحرير الاقتصاد ليعتمد على نفسه في جلب التمويل والاستفادة من مصادره الحديثة، لتخفيف الضغط عن مصادر التمويل التقليدية، هذا الإجراء سيعمل على تدعيم التوجّه الجديد لسياسة الدولة الاقتصادية وسيجعل من قطاع المؤسسات الناشئة المحرك الرئيسي للتنمية المستدامة في الجزائر، فالتنمية الفعالة يخلقها القطاع الخاص والمقاولون عن طريق تحريك مثل هذه القطاعات، الذي يشجّع على تحريك آلة الإنتاج الوطني، وتوفير مناصب الشغل، والرفع من مداخيل الضرائب، كل هذا يساعد على خلق الثروة التي تؤدي إلى تحقيق التوازن الاقتصادي الذي تسعى إليه الحكومة الجزائرية.

هذا الملتقى أسفر عن الانطلاق الرسمي لمنصة طلب اعتماد منصات التمويل التساهمي في الجزائر من قبل لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB بعد اقتناع السلطات المعنية بأهمية هذه المنصات على أنها مصدر تمويلي جديد للمبادرات الابتكارية والمقاولاتية والشركات الناشئة، خاصة في مرحلة التأسيس وما قبل التأسيس، وذلك عن طريق خلق فرصة إمكانية جمع الأموال لهذه المشاريع من الجمهور التي تتيحها أمامه منصات رقمية متمثلة في منصات التمويل الجماعي، بحيث أصبح هناك إطار قانوني يحدد الشروط العملية لدخول عضو جديد في السوق المالية الجزائرية، وهو مستشار الاستثمار التساهمي.

إن فتح منصة رقمية خاصة بطلب الاعتماد جاء ليؤطر عمليات التمويل الجماعي القائم على الأسهم فقط، لذلك أسندت مهامها إلى لجنة عمليات البورصة ومراقبتها COSOB لأنه من

صلاحياتها، في حين يبقى النظر في أنواع التمويل الجماعي الأخرى (القائم على الإقراض، المكافآت وعلى التبرع).

يتمثل نشاط مستشار الاستثمار التساهمي في إنشاء وإدارة منصات استشارية للاستثمار التساهمي على الانترنيت، واستثمار الأموال من الجمهور العام في مشاريع استثمارية، هدفه الوصول إلى المشاريع المبتكرة من خلال التعاون مع الشركات الناشئة، حيث يلعب مستشار الاستثمار التساهمي دور الوسيط بين أصحاب المشاريع – شخص طبيعي أو معنوي – بشرط أن يكون تسجيل المؤسسة قانونيا بشركة مساهمة أو شركة ذات الأسهم البسيطة، لأنها الوحيدة التي بإمكانها إصدار القيم المنقولة، والمشاركون في التمويل هم أشخاص طبيعيون أو معنويون، كما يشترط أيضا أن يكون كل الأطراف المتدخلين في العملية مقيمين في الجزائر، ولا تسمح هذه العملية مبدئيا على دخول وخروج الأموال من والى الجزائر في انتظار فتح هذا المجال.[1]

تمنح صفة مستشار في الاستثمار التساهمي، حسب ما هو متوفر في خانة اختيار صفة طالب الاعتماد في ملف التسجيل على المنصة، على أن يكون شخصا معنويا، لكل من:[2]

- شركات تجارية مخصصة لهذا الغرض؛
- الوسطاء في عمليات البورصة المعتمدين من طرف COSOB؛
- شركات تسيير صناديق الاستثمار.

[1] الموقع الرسمي لمنصة مستشار الاستثمار التساهمي، تاريخ الاطلاع: 2023/01/03، متاح على الرابط: https://crowdfunding.dz/ar/.

[2] الموقع الرسمي لمنصة مستشار الاستثمار التساهمي، تاريخ الاطلاع: 2023/01/03، متاح على الرابط : https://crowdfunding.dz/register.

وأن يتمتع مسؤولو النشاط لديها بالمؤهلات اللازمة، كما يشترط لمستشار الاستثمار التساهمي الإسلامي الحصول على شهادة المطابقة الشرعية، يجب أن يكون الوسطاء في عمليات البورصة مرخصين مسبقا لممارسة نشاط الاستشارة في توظيف القيم المنقولة والمنتجات المالية.

تكمن مهمة مستشار الاستثمار التساهمي في استقبال طلبات المشاريع الاستثمارية أو المؤسسات ودراستها، وبعد قبولها يتم عرض تلك المشاريع على المنصة الرقمية، مع توفير كل المعلومات الخاصة بالمشروع، وفتح المجال للاكتتاب فيها بغرض جمع التمويل اللازم المحدد مسبقا.

هذه الخطوة جاءت لتعزيز إرادة واتحاد جميع الأطراف لتحقيق الانتعاش الاقتصادي الجديد لبلد مثل الجزائر، فيتوجب إعادة بناء الاقتصاد الجزائري بعيدا عن اقتصاد الريع، الذي يعتمد على ارتفاع وانخفاض أسعار النفط والغاز في البورصة العالمية، وضرورة تحويل قطاع الشركات الناشئة إلى مهام القطاع الخاص، كما هو الحال في الدول المتقدمة، فتمويله يكون من طرف رجال الأعمال، وذلك لخروج الدولة من مسؤولية التمويل.

المطلب الثالث: تحديات تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر

بالرغم من مساعي الدولة الجزائرية ضمن التوجّه الاقتصادي لدعم المشاريع الناشئة والمصغرة، من خلال خلق عدة مصادر تمويلية، التي كان آخرها الصندوق الوطني لدعم المؤسسات الناشئة سنة 2020، الذي يلعب دورا كبيرا منذ بدايته في توفير رؤوس الأموال لمثل هذه المؤسسات، لكن تظل محدودية هذه المبادرات قائمة تجاه المؤسسات الناشئة، لذلك وجب النظر في تطوير نظام بيئي ملائم للعمل بتقنية التمويل الجماعي، لتشجيع ودعم خلق المؤسسات الناشئة تماشيا وسياسة الدولة، يواجه اعتماد تقنية التمويل الجماعي في الجزائر جملة من التحديات التي تعتبر عائقا أمام تطبيقه، ويمكن ذكر أهمها فيما يلي:

➢ **الإطار التنظيمي والقانوني:** لابد للجزائر الإسراع في طرح النصوص القانونية المتعلقة بضبط وتنظيم عمل منصات التمويل الجماعي بكل أنواعه، مع ضرورة وضعها تحت الرقابة الدائمة، وتوفير الحماية اللازمة وضمان حقوق وواجبات كل الأطراف المشاركة في عملية التمويل الجماعي، سواء كانوا ممولين أو طالبي التمويل، وحتى منصة التمويل الجماعي باعتبارها الوسيط بينهم، مع ضرورة تحديد آليات حل مختلف المنازعات.

➢ **الدفع الالكتروني:** تتم عمليات الدفع المتعلقة بتمويل المشاريع خلال حملات التمويل الجماعي، عبر أدوات الدفع الالكتروني، فضعف استخدام الدفع الالكتروني في الجزائر حتما سيقف عائقا أمام سير هذه المنصات، فإلزامية العمل به وتحسيس المجتمع بضرورة استخدام وسائط الدفع الالكتروني، يعدّ تحدٍ أمام الجهات المعنية، وكذا ضرورة توفير نظام حماية فعال لوسائل الدفع الالكتروني، وعليه فإن نجاح هذا النوع من المنصات يقف أساسا على موضوع انتقال الجزائر من التعاملات المالية النقدية إلى التعاملات الالكترونية والرقمية، فلابد من النظر فيه مسبقا من أجل تهيئة بنية تحتية الكترونية مناسبة تسهل العمل بالتمويل الجماعي.

➢ **تدفق الانترنيت:** العنصر الأساسي لنجاح عملية التمويل الجماعي هو توفر جودة عالية للأنترنيت، فمحدودية تطورها في الجزائر يعكس ضعف التمكن مستقبلا من تطبيق تقنية التمويل الجماعي، وأيضا ارتفاع تكلفتها، فالاستثمار في قطاع تكنولوجيا الإعلام والاتصال أصبح أمرا ضروريا لتجهيز بنية تحتية رقمية حتى تكون كل المجالات المرتبطة بالتمويل الجماعي جاهزة عند اعتماده، فخطوة رفع سرعة تدفق الانترنيت تعتبر من الأولويات المنتظر تجسيدها من هذا القطاع.

➢ **توفير المورد البشري المتخصص في التمويل الجماعي:** مع التقدّم العالمي للتمويل الجماعي، أصبح على الجزائر مواكبة هذا التغير المبتكر في مجال التمويل والاستثمار، فلضمان

نجاح اعتماد وتسيير هذه التقنية وصقل خبرة الموارد البشرية في هذا المجال باعتباره مورد تمويلي جديد في الجزائر، نقترح في هذا السياق إنشاء "أكاديمية التمويل الجماعي"، تضمن تدريب مدربين ومختصين في هذا الشأن، بالاستعانة بخبرات أجنبية أو إرسال خبراء للقيام بتربص بالخارج في شتى المجالات المالية، القانونية، وفي قطاع تكنولوجيا الإعلام والاتصال...، بالإضافة إلى عقد أيام تكوينية تحسيسية على مستوى الإدارات ذات الصلة بمجال دعم المؤسسات الناشئة والمصغرة، وحتى على مستوى الجامعات والمعاهد من أجل التوعية الواسعة للطلبة لكيفية الوصول إلى التمويل البديل وتحفيزهم على تحقيق أفكارهم الناشئة والابتكارية، ورسم خطة العمل الاستراتيجية وتصميم حملات التعريف بالتمويل الجماعي التي تضمن نجاح مشاريعهم.

- ضرورة بلوة تفكير المجتمع الجزائري للتحوّل إلى مرحلة جديدة في الاستثمار، عن طريق استغلال مدخراتهم في تمويل مشاريع ناشئة وابتكارية، المعروضة على منصات التمويل الجماعي، واستفادتهم من العوائد المالية، لأن جمع التمويل بهذه الطريقة يعتمد على مساهمات الجمهور مهما كان حجمها، وإقناعهم بأن مساهمتهم في مثل تغيرات هذه المشاريع سيعود بالنفع على الاقتصاد الوطني، وبالتالي على المجتمع ككل، هنا يأتي دور الهيئات المختصة في تنظيم وتسيير اعتماد تقنية التمويل الجماعي، بتنوير الرأي العام بأهمية تدعيم هذه الخطوة لتصبح آلية عملية، يعتمد عليها في النهوض بقطاع حساس كقطاع المؤسسات الناشئة، الذي تعوّل عليه الحكومة الجزائرية بنسبة كبيرة في تحقيق النمو الاقتصادي، وهذا يأتي بتكاثف كل الأطراف المتدخلة في نجاح أي مخطط تتبناه الدولة خدمة للاقتصاد الوطني.

- **ضعف الامكانات المالية للأفراد:** وفقا لمكتب الإحصاء الوطني (ONS)، فإن متوسط الراتب الشهري في الجزائر هو 41000 دج، في الواقع، لوحظ وجود القليل من الزيادة مقارنة بالسنوات

السابقة. وتبقى هذه الزيادة أقل من التضخم الذي بلغ حوالي 1.90% عام 2019 بحسب المصدر ذاته، يصعب على الجزائري أن يفكر في الادخار.[1]

الجدول رقم (04-03): متوسط الدخل في الجزائر والعالم 2016

الوحدة : دولار أمريكي

	في الجزائر	في العالم
الدخل الشهري الخام/ الفرد	352	858
الدخل السنوي الخام/ الفرد	10295	4220

Source: sara sansri, hakima cheurfa, op-cit , p 306.

تميل المدخرات في الجزائر إلى الركود مع زيادة متواضعة والدليل على ذلك الأرقام التي نشرتها المنظمات الوطنية والدولية ويقدر الراتب الجزائري بـ 352 دولارا شهريا، وهذا الدخل لا يكفي ادخاره في البنوك أو استثماره في نظام التمويل التشاركي وهذا يعد عائق رئيسي أمام تطوير التمويل الجماعي في الجزائر.

الى جانب ضرورة تحفيز الجمهور من خلال وضع ضمانات العائد في العقد بين المستثمر وصاحب المشروع والاتفاق عليها من الأول وضمان رأس المال في حال التمويل الجماعي القائم على الأسهم والقروض، بالإضافة الى وضع امتيازات وتحفيزات تشجعهم على الاستمرار في استثمار أموالهم المدخرة في مثل هذه المنصات بأريحية وثقة عالية، الى جانب هذا السهر على مراقبة سير عمل منصات التمويل الجماعي من خلال انشاء هيئة رقابية وتنظيمية خاصة فيما تعلق بحل المنازعات بين أطراف المتدخلة في عملية التمويل الجماعي وذلك لضمان حقوقهم.

[1] sara sansri, hakima cheurfa, **Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. Cas: Plateforme Algérienne NINVESTI**, Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, vol 13, N 02, 2020, p 306.

➢ **التنويع الاقتصادي:** يعد التنويع الاقتصادي آلية مهمة أمام الجزائر لمواجهة النتائج السلبية لتقلبات أسعار النفط، فإعطاء الفرصة أمام التنفيذ العملي لمثل هذه التدابير أصبح أمرا ضروريا للجزائر، فالتنويع الاقتصادي يؤثّر بشكل إيجابي على الاقتصاد، فأحد السبل الممكنة لتطبيقه هو فتح المجال أمام التمويل الجماعي كمصدر تمويلي للمشاريع بكل أنواعها دون استثناء: الإنتاجية والخدماتية، الزراعية، السياحية، الثقافية...، فالجزائر تستطيع الخروج من حيّز الاقتصاد الريعي إلى اقتصاد متحرر ومتنوع بمجرد تسخير البيئة المناسبة اعتماد تقنيات مساعدة، لبلوغ أهداف الحكومة الجزائرية لتحقيق التوازن الاقتصادي.

المبحث الثاني : الدروس المستخلصة من التجارب الدولية للجزائر في تطبيق التمويل الجماعي

أصبح موضوع المؤسسات الناشئة من بين أولويات الحكومة الجزائرية، التي تولي لها أهمية كبيرة، ما يجعلها تطمح لمواكبة الدول المتقدمة في هذا المجال، وتوفير البيئة المناسبة لنجاحها باستغلال طرق التمويل الحديثة، كتقنية التمويل الجماعي.

المطلب الأول: إسقاط بعض التجارب الدولية على حالة الجزائر

أمام الجزائر فرصة مهمة للتغيير عن طريق رسم خطة تطبيق مرنة للعمل بتقنية التمويل الجماعي، وذلك عن طريق استخلاص بعض النقاط الضرورية لضمان نجاح هذه التقنية في الجزائر، ومعرفة النقائص والثغرات الواجب تفاديها، من خلال تجارب الدول التي سبقتها في المجال، ويمكن أن نستخلص بعض النقاط المهمة منها كما يلي:

➢ تعد تجربة التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية من التجارب الرائدة لتمويل المؤسسات الناشئة، حيث دائما تسجّل أكبر الأرقام من إجمالي حجم التمويل الجماعي حيث سجلت 1.30 مليار دولار أمريكي في عام 2023، لتحتل بذلك المراتب الأولى في الإحصائيات السنوية، هذا راجع

لملاءمة البيئة الاقتصادية فيها لتطبيق مثل هذه الآليات، من تطور تكنولوجي وانتشار لرقمنة داعما لكل القطاعات خاصة الابتكارية منها، الفنية والموسيقية، تطبيقات...، كما أدى تنوع وسائط الدفع الالكتروني سهولة التعاملات المالية وسرعة جذب الاستثمارات وغيرها، مما أثبت فعالية هذه التقنية وقدرتها على صنع التغيير اللازم في الجانب التمويلي للمشاريع الناشئة، فنرى أن الجزائر بحاجة ماسة لمثل هذه التقنيات الرقمية التي بإمكانها تغطية الفجوة التمويلية التي تعاني منها أغلب المؤسسات الناشئة في الجزائر، خاصة بعد عزمها لتحسين والنهوض بمجال المؤسسات الناشئة، فللجزائر فرصة استخلاص بعض النقاط المهمة من التجربة الأمريكية في تطبيق التمويل الجماعي وأخذ ما يلزمها في الجانب القانوني والتكنولوجي والمالي... لضمان تفادي أي إشكال يقف أمام نجاح تنفيذ هذه التقنية.

- من خلال التجربة الفرنسية ندرك أن تقنية التمويل الجماعي يمكنها أن تساهم في مواجهة أي مرحلة استثنائية، كالتي عاشها العالم خلال انتشار فيروس كورونا بداية من 2020 والذي استطاع تحقيق أرقام لم يصل إليها من قبل في فرنسا فسجل 1020 مليون اورو سنة 2020 وليستمر بعدها في الارتفاع الى 1880 مليون أورو سنة 2021، حيث كانت الجائحة الصحية سببا رئيسا في هذا الارتفاع من خلال تدفق التبرعات ومساهمات المواطنين عبر منصات التمويل الجماعي غير المسبوقة، بمتوسط 246 يورو من طرف فئة التبرع بدون مكافأة[1]، كما أصبح التمويل الجماعي في فرنسا داعما رئيسيا للمشاريع الاستثمارية، الزراعية، الحرف والابتكار، هذا ما يؤكّد مرونة تقنية التمويل الجماعي وتماشيها مع مختلف الظروف والتطورات، مقارنة بالجزائر التي عاشت ظروف صحية صعبة من نقص في الأدوية والتجهيزات وحتى ضعف قدرة المستشفيات على استيعاب المصابين،

[1] فوزية بوظهر، أحمد علاش، **دور تقنية التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا في ظل جائحة كورونا**، مجلة الابداع ، المجلد 13، العدد 01، 2023، جامعة البليدة 2، الجزائر، ص 333.

فعلى الجزائر تحسبا لأي ظرف استثنائي مستقبلا استغلال هذه التقنية في مواجهة مثل هذه الظروف وعدم الاتكال على النفقات الحكومية الاستثنائية فقط.

➢ يمكن أخذ تجربة ماليزيا في تطبيق التمويل الجماعي الإسلامي كتجربة ناجحة يحتذى بها للجزائر كبلد مسلم، استطاعت ماليزيا إثبات أن التمويل الجماعي تقنية مرنة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فبإمكان الجزائر اتباع خطة ماليزيا في تطبيقه بتخصيص جانب من الإطار التنظيمي والقانوني الخاص بالتمويل الجماعي، الذي ينص على بنود التمويل الجماعي الإسلامي، وضع نظام للرقابة الشرعية على المنصات يحرص على مراقبة احترامها للضوابط الشرعية المنصوص عليها، وضع نظام أو هيئة تعنى بتسيير أموال الزكاة المجمّعة عن طريق حملات التمويل الجماعي، نظرا لأهميتها في بناء الاقتصاد الإسلامي لخلق قنوات بديلة لتسهيل جمع أموال الزكاة وجذب أكبر عدد من المساهمين فيها، تشغيل مثل هذه التقنيات في قالبها الإسلامي يعطي الدفع للحكومة بتبني أساليب أخرى، تفتح المجال أمام انطلاق الصناعة المالية الإسلامية، فالجزائر بحاجة إلى سوق مالي إسلامي يتمتع بالمصداقية الشرعية والكفاءة الاقتصادية.

المطلب الثاني: متطلبات اعتماد التمويل الجماعي في الجزائر

حتى تتمكن الجزائر من إنجاح عملية تبني تقنية التمويل الجماعي لابد من إدراج بعض التعديلات في العديد من المجالات ذات الصلة، حتى يتسنى لها بلوغ الهدف المسطر من اعتماد هذه التقنية.

➢ **المتطلبات في قطاع القانوني:** لمنح الترخيص والاعتماد لأي منصة تمويل جماعي وفق إطار قانوني منظم، يتطلب الحرص على تنفيذ النصوص القانونية التي تضبط كل الخطوات المتعلقة بعملية التمويل الجماعي من بدايتها لنهايتها، فإصدار المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020

المتعلقة بتعريف التمويل الجماعي وتسمية صفة القائم عليه بـ "مستشار الاستثمار التساهمي" تعد بمثابة الخطوة التي دفعت بالسلطات المعنية لتكثيف الجهود لاستغلال هذه التقنية، والمساعدة على انتشاره فلابد لها من القيام بحملات تحسيسية واسعة وإعلام الجمهور المتواصل وتغطية مستمرة لآخر إحصاءاته العالمية، وخاصة عند فتح حملات التمويل الجماعي من قبل المنصات، فالقيام بالإشهار والترويج لهذه التقنية من شأنه جذب أكبر قدر ممكن من الممولين من جميع أنحاء العالم وإعطاء فرص أكبر لأصحاب المشاريع الناشئة والأفكار الإبداعية، للحصول على التمويل اللازم للانطلاق الحقيقي لمشاريعهم، وهذا هو الهدف المنتظر من وراء تطبيق تقنية التمويل الجماعي في الجزائر.

➢ **المتطلبات في القطاع المالي:** إن الاقتصاد الجزائري رغم كل الإصلاحات المالية المستمرة، يشهد بعض الإخفاقات في التنفيذ والتجسيد العملي لها، مما يتوجب وضع الأطر والتنظيمات الفعالة التي تساهم في توفير المناخ المالي المناسب لضمان نجاح العمل بتقنية التمويل الجماعي، لاسيما وأن الجزائر لا تملك خبرة كبيرة في مجال الاقتصاد الرقمي، فلابد من وضع تسهيلات قاعدية تيسر مختلف المراحل التي تمر بها هذه التقنية، ومن بين أهمها:

- مرحلة انتقال الأموال من الممولين إلى طالبي التمويل، لابد لها من تقنين وآليات حماية، تضمن حقوق وواجبات كلا الطرفين، بما فيها المنصة الرقمية، باعتبارها الوسيط في هذه العملية.

- ضرورة التعجيل وتوسيع التطبيق الفعلي لعمليات الدفع الالكتروني، وذلك لما لها من دور في تسهيل وتنظيم عملية انتقال وتحويل الأموال من داخل وخارج الوطن، خلال حملات جمع التمويل على المنصات التي تكون محددة بمدة زمنية أقصاها 90 يوما.

- وضع مختلف الإجراءات والضوابط التي تعزز الرقابة على منصات التمويل الجماعي احتسابا لأي مخاطر قانونية أو تشغيلية.

➢ **المتطلبات في قطاع البريد والمواصلات:** تعتبر الجهود المبذولة من طرف الجزائر في مجال البريد والمواصلات لتدعيم الاقتصاد الرقمي وتسهيل المدفوعات الإلكترونية، نقلة نوعية للنهوض بهذا القطاع، فحسب إحصائيات استخدامات الانترنت في الجزائر المنشورة في تقرير digital 2023، فقد ارتفع عدد مستخدمي الإنترنت في الجزائر بشكل معتبر، إذ بلغ 32.09 مليون مستخدم للإنترنت في الجزائر في جانفي 2023 مقابل 27,28 مليون خلال نفس الفترة من سنة 2022، كما بلغ معدل انتشار الإنترنت 70.9 % من إجمالي السكان في بداية سنة 2023[1]، كل العمليات المرتبطة بالتمويل الجماعي تتم عبر المنصات التي يرتكز نجاحها واستمراريتها على مدى نوعية الانترنيت المتوفرة في البلد، فلابد من القائمين على قطاع البريد والمواصلات السهر على رفع جودة تدفق الانترنيت حتى تضمن نجاح عملية تطبيق التمويل الجماعي.

وكعنصر ثانٍ مهم في حدوث عملية التمويل الجماعي، هو تفعيل الدفع الالكتروني، ولإنجاح هذه الخطوة يتوجب اتحاد ثلاث جهات أساسية هي وزارة المالية، باعتبارها الوزارة الوصية عليه، ووزارة التجارة ووزارة البريد والمواصلات، حيث تأخذ هذه الأخيرة دورا حساسا في التنفيذ، فلابد لها من تحضير البيئة التقنية الضرورية، التي تضمن التطبيق العملي الجيد لأدوات الدفع الالكتروني، من برامج وأجهزة وتقنيات وغيرها.

➢ **متطلبات في مجال الاستثمار الأجنبي:** يعد الاستثمار الأجنبي من بين أهم مصادر جذب رؤوس الأموال من الخارج، ويعتبر التمويل الجماعي نوعا من أنواع الاستثمار المالي. فبناء بيئة استثمارية متنوعة المجالات أصبح ضرورة أمام الاقتصاد الوطني، خاصة وأن موارد الجزائر تعتمد بالأغلبية على مدخلات النفط الذي يشهد تذبذبا في الأسعار من فترة لأخرى.

[1] Data reportal, Digital algeria 2023, consulted on 15/12/2023, online : https://datareportal.com/reports/digital-2023-algeria.

من بين أهم المتطلبات الواجب تحضيرها لإنجاح خطوة اعتماد التمويل الجماعي، هو العمل على جذب الاستثمارات الأجنبية وتوفير المزيد من تسهيلات أمامهم، لاسيما وأن المشاريع المطروحة على منصات التمويل الجماعي تمس مختلف الميادين التجارية، الخدماتية، الابتكارية، السياحية... لتحقيق مساعي الدولة في التنويع الاقتصادي، الذي تحتاجه الجزائر، هذا الإصلاح الاستثماري المتوقع، من شأنه التعجيل بتفعيل النمو الاقتصادي الوطني، لما له من انعكاسات ايجابية على الاقتصاد من تكثيف ضخ العملة الصعبة، زيادة شدة المنافسة، المساهمة في التشغيل، ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الإنتاج الوطني...

هذا ويعد قانون الاستثمار الجديد 18/22 لسنة 2022 بمثابة رسالة قوية وبداية تثمين بوادر التحرير الاستثماري في الجزائر، لاسيما ما ذكر في المادة 08 من القانون المتعلقة بفتح المجال أمام دخول رؤوس الأموال ذات المصدر الأجنبي[1]، حيث يمكن أن نعتبر هذا نوع من أنواع التسهيلات المنتظرة أمام تطبيق تقنية التمويل الجماعي، باعتباره مصدرا من بين المصادر التي تعمل على تكثيف حركة دخول رؤوس الأموال الاجنبية، بالإضافة طبعا للاستثمار الأجنبي القائم في الجزائر حاليا، على أن يخصص بقوانين وضوابط خاصة به.

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 50، **قانون رقم 18/22 المؤرخ في 24 جويلية 2022 المتعلق بالاستثمار**، المادة 08، ص 6.

المبحث الثالث: آفاق التمويل الجماعي لفائدة المؤسسات الناشئة في الجزائر سنة 2030

تستمر الجزائر على طرح المزيد من الاصلاحات في مجال المؤسسات الناشئة وتشجيع المقاولاتية، وذلك للوصول للبيئة الملائمة لنجاح نشاط هذه المؤسسات، من خلال توفير الدعم اللازم لأصحاب الأفكار المبتكرة والابداعية، ما يلزم الحكومة الإسراع في تهيئة البنية التحتية الرقمية والتنظيمية والقانونية، التي تسمح بضمان انطلاقة قوية للتمويل الجماعي.

المطلب الأول: بناء سيناريو تجسيد استراتيجية اعتماد التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة أفاق 2030

إن توفير المناخ الاستثماري المناسب أمام المؤسسات الناشئة، يعتبر من بين أهم التحديات التي رفعتها الجزائر ضمن خطتها الاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية، أصبح من الضروري بداية العمل على تطبيق التمويل الجماعي، حتى تتحقق رؤية الجزائر الاقتصادية مطلع 2030، ومما سبق يتبين لنا أن الجزائر ستعيش سيناريوهات احتمالية حسب المتغيرات المختارة كما يلي:

- **سيناريو متشائم:** يمكن للجزائر أن تقع أمام حالة عدم التوافق عند التنفيذ العملي للتمويل الجماعي، مع الظروف الاقتصادية والمالية الراهنة، لذا يتوجب العمل على تحضير بيئة مناسبة لاعتماده، وذلك بضرورة تطبيق المتطلبات المذكورة سابقا، لتجنب أي سيناريوهات سلبية محتملة، لكن لا بأس أن نتطرق إلى تصور بعض هذه السيناريوهات مع اختيار متغيرات كما هو موضح في الجدول رقم (04-04):

الجدول 4-4: سيناريوهات حالة فشل تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر

المتغيرات / الفرضية	الممولون	المؤسسات الناشئة	الاقتصاد الوطني
اعتماد التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الناشئة	سيناريو1: عزوف الممولين عن استثمار أموالهم عبر منصات التمويل الجماعي في الجزائر	سيناريو2: استمرار وجود الفجوة التمويلية	سيناريو3: إخفاق الجزائر في الاستفادة من تقنية التمويل الجماعي في تحقيق النمو الاقتصادي

المصدر: من إعداد الطالبة.

إن الحديث عن تجسيد مخطط إنجاح اعتماد تقنية التمويل الجماعي على المدى القصير، ورؤية نتائجه مطلع 2030، ليس بالأمر السهل على الوضع الاقتصادي الذي تعيشه الجزائر، فبناء سيناريوهات سلبية المذكورة في الجدول 4-3 يعطي دافعا أكثر للهيئات المعنية بتسيير عملية تطبيق التمويل الجماعي، باتخاذ التدابير اللازمة لإعداد البيئة المناسبة لاعتماده، فبالنظر إلى السيناريو الأول فهو يعكس واقع الاستثمار في الجزائر، سواء كان استثمارا أجنبيا أو محليا بسبب تخوف المستثمرون من بيئة أعمال الجزائر، نتيجة تدهور هذا القطاع الاستثماري وتراجع عدة مؤشرات اقتصادية في السوق الجزائري، فبدون إصلاح للمناخ الاستثماري لا يمكن جذب المستثمرين عن طريق المنصات وبالتالي عدم بلوغ المشاريع لأهدافها من حملات جمع الأموال.

أما تحقق السيناريو الثاني، معناه تواصل اصطدام المؤسسات الناشئة مع ثغرة التمويل، وهذا لا يخدم تطبيق التوجّه الجديد للسياسة الجزائرية في النهوض بقطاع المقاولاتية وريادة الأعمال، فتنويع مصادر التمويل واستغلال تقنيات عملية مثل التمويل الجماعي، يعتبر كبداية انفتاح الجزائر على أساسيات الاقتصاد الرقمي المعمول به في العالم، فمن الضروري أن تعمل الهيئات الوصية على تطبيقه في الجزائر بتحضير البيئة الملائمة لاعتماده، تجنبا للوقوع في مثل هذه سيناريوهات السلبية، فبنظر لبرامج الاصلاح التي اتخذتها الحكومة الجزائرية لصنع التغيير الجذري في أسس الاقتصاد

الوطني لا يسمح لها بتضييع فرصة النجاح في التطبيق السلس للتمويل الجماعي، وذلك لبلوغ أهداف التنمية المستدامة المساعدة على تحقيق التوازن الاقتصادي، هذا ما يعكسه حدوث السيناريو الثالث، الذي يمكن أن يعرقل جميع جهود الحكومة لتحسين بيئة الأعمال الجزائرية والخروج من تداعيات الاقتصاد النفطي.

➢ **سيناريو متفائل:** سنحاول في الجدول رقم (04-05) طرح سيناريوهات تتماشى وسياسة الإصلاح التي تتبعها الحكومة الجزائرية، لرفع سقف التحديات لبلوغ معالم التوازن الاقتصادي:

الجدول رقم (04-05): سيناريوهات حالة نجاح تطبيق التمويل الجماعي في الجزائر سنة 2030

المتغيرات / الفرضية	الممولين	المؤسسات الناشئة	الاقتصاد الوطني
اعتماد التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الناشئة	سيناريو1: تدفق رؤوس الأموال الأجنبية عبر منصات التمويل الجماعي وكسب ثقة الممولين المحليين	سيناريو2: تجاوز عقبة التمويل وتضاعف عدد المؤسسات الناشئة	سيناريو3: ظهور معالم تحقيق التوازن الاقتصادي في ظل انتعاش قطاع المؤسسات الناشئة والتنويع الاقتصادي

المصدر: من إعداد الطالبة.

لبناء استراتيجية وطنية تستهدف تحقيق التوازن الاقتصادي المقترح في السناريو الثالث، لابد من التركيز على محددات رئيسية، وهي العمل على إنعاش قطاع المؤسسات الناشئة، الذي يعتبر فاعلا أساسيا للتنمية الاقتصادية، ويعد السيناريو الأول الأقرب لدعم سياسة الدولة الجزائرية، ففتح المجال أمام دخول رؤوس الأموال الكترونيا عن طريق التمويل الجماعي، يعد أحد أهم مفاتيح نجاح الجزائر في الانتقال من اقتصاد الريع إلى اقتصاد المعرفة والاقتصاد الرقمي، مع مرافقته بإصلاح المناخ الاستثماري، للعمل على جذب المستثمرين وتحفيزهم على تشغيل أموالهم في البيئة الاقتصادية الجزائرية، فنجاح تطبيق التمويل الجماعي كمصدر جديد للتمويل في الجزائر، متوقف على توفير بيئة

اقتصادية تتلاءم وخطة الحكومة، هذا التنويع في مصادر الحصول على التمويل، من شأنه الوقوف بجنب المصادر المطبقة المتاحة حالية أمام المؤسسات الناشئة، وهذا لمضاعفة حجمها ما يسمح بتحقيق السيناريو الثاني.

إن الوصول لهذا المستوى من التقدم الاقتصادي ومواكبة نجاح عدة دول التي استطاعت بناء نفسها من خلال تبني تقنية التمويل الجماعي، والاعتماد على قطاع المؤسسات الناشئة، يستلزم اتباع خطة عملية من خلال رؤية الجزائر 2030 وتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية، لا بأس أن نتتبع مراحل إنجاح هذه الخطوة عبر السنوات المتبقية من خلال اقتراح الخطة التالية:

1- **المرحلة الأولى (2024-2026):** من أجل رفع التحدي للسلطات الجزائرية لتسريع التنفيذ العملي لتقنية التمويل الجماعي لدعم المؤسسات الناشئة يتوجب:

- سن القوانين والأطر التنظيمية للشروع الفوري للعمل بتقنية التمويل الجماعي، لدعم المؤسسات الناشئة، ووضع نظام رقابي محكم يسهر على نشاط منصات التمويل الجماعي.
- تقنين نظام العمل بالتمويل الجماعي القائم على الإقراض، التبرع، المكافأة، مثلما تم في نظام مستشار الاستثمار التساهمي مؤخرا؛
- العمل على تحسين نوعية تدفق الانترنت؛
- وضع أسس تطوير قطاع الدفع الالكتروني؛
- رقمنة القطاعات ذات الصلة بتطبيق التمويل الجماعي، وذلك لتهيئة البنية التحتية مسبقا لضمان نجاح العملية؛
- دراسة مدى قابلية المؤسسات الجزائرية لإشراك الجمهور في عملية تمويلها؛
- فتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي.

2- المرحلة الثانية (2026-2028):

- السهر على تطبيق الميداني للقوانين المنصوص عليها لعمل منصات التمويل الجماعي بصفة دورية وتشديد الرقابة عليها؛

- القيام بالتحسيس والترويج لنشاط التمويل الجماعي في الجزائر على مستوى كل القطاعات المهتمة بهذا المجال، خاصة فيما تعلق بالمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، التي هي بحاجة دوما إلى التمويل؛

- العمل بالتزامن مع طرح التمويل الجماعي في السوق الوطنية وتوفير المناخ الملائم لعمل البورصة، مع رفع قدرة السوق المالية الجزائرية، فلا يمكن تحرير الاقتصاد الوطني بدون وجود سوق مالي منفتح.

3- المرحلة الثالثة (2028-2030):

- الانتهاء من إصلاح البنية التحتية لاستيعاب تقنية التمويل الجماعي من قبل جميع الأطراف في الجزائر؛

- تغطية الفجوة التمويلية التي كانت تقف عائق أمام تطور حجم المؤسسات الناشئة في الجزائر؛

- اندماج الاقتصاد الوطني كقوة في الاقتصاد العالمي، نتيجة قدرته في رفع التحدي للتحرر الاقتصادي.

إن هذا الأداء الاقتصادي المنتظر تحقيقه من طرف الجزائر، يتطلب اتحاد عدة جهات ومضاعفة الجهود للوصول إلى تحقيق معالم التنمية المستدامة، فالتغيير المرغوب فيه ليس بالبعيد على الجزائر لما تملكه من قدرات وإمكانات مالية وبشرية مهمة، فبالرغم من المخططات والإصلاحات السابقة، لا تزال الجزائر بحاجة إلى تجربة اقتصادية من شأنها صنع النقلة النوعية لبنية الاقتصاد

الوطني، إن استغلال تجربة العمل بتقنية التمويل الجماعي، تعتبر من الحلول الجاهزة أمام الجزائر، لما حققته من نجاحات في التجارب الدولية، خاصة وأن تطبيقها في دعم المؤسسات الناشئة، سيساهم في حل مشكل التمويل الذي يقف أمام عدة مشاريع ويمنع خسارتها.

المطلب الثاني: أثر تطبيق التمويل الجماعي على القطاعات الأخرى

على الجزائر استغلال فرصة تطبيق تقنية التمويل الجماعي في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية من خلال تشجيع المشاريع في قطاعات حيوية كالزراعة، الصناعة والسياحة وغيرها للخروج من التبعية للنفط والغاز، فدعم المؤسسات الناشئة في هذه المجالات سيؤدي إلى حل العديد من المشاكل ففي:

- **قطاع السياحة:** يعوّل على هذا القطاع بنسبة كبيرة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، لما للجزائر من خيرات طبيعية ومناطق أثرية وتاريخية، بالإضافة إلى الشريط الساحلي الهام، كل هذا وتعرف الجزائر نقصا كبيرا في مجال السياحة، فالعمل على إصلاحه يتطلب تكوين بنية تحتية، تساعد على توفير مناخ سياحي يضمن توفير خدمات متطورة، من خلال تقديم فرصة الحصول على التمويل لأصحاب المشاريع التي تخدم القطاع السياحي، عن طريق التمويل الجماعي، بطرح تطبيقات ومنصات تسهّل حياة السياح في الجزائر، وإنشاء مؤسسات خدمية للترويج والتسويق، لجذب أكبر عدد منهم، وكسب ثقتهم تجاه السياحة في الجزائر، هذا ما يعدّ مكسبا للاقتصاد الجزائري ككل.

- **قطاع الزراعة:** إن تشجيع تطوير القطاع الزراعي في الجزائر، من خلال ابتكار آليات لتسهيل الاستثمار في هذا القطاع، من خلال حل المشاكل التي يعاني منها الكثير من الفلاحين والمستثمرين، التي تقف عائقا أمام تلبية متطلبات احتياجات استحداث نظام زراعي جديد تتبعه الجزائر، من أجل تحقيق التوازن الزراعي مستقبلا، وعليه فإن فتح المجال أمام الشباب المبتكر في هذا القطاع، بتوفير التمويل اللازم عن طريق حثهم باستغلال تقنية التمويل الجماعي، لتطوير حلول تخدم الزراعة في

الجزائر، سيعد منفذا لسد ثغرة الفجوة الغذائية وتحقيق الأمن الغذائي والاكتفاء الذاتي، والحد من استيراد الغذاء، وتشجيع التصدير، خلق مناصب العمل وامتصاص البطالة، كل هذا سيساعد الجزائر بتحقيق نسبة من التوازن الاقتصادي.

- **قطاع الطاقات المتجددة:** تعرف الجزائر بأقاليمها المتنوعة ومساحتها الشاسعة، كما تزخر بموارد الطاقة المتجددة، فكان انتقال اقتصاد الجزائر إلى اقتصاد الطاقة النظيفة والثروات المتجددة خطوة للتغيير، كما تعرف بارتفاع تكاليفها وحاجتها لاستثمارات مالية كبيرة، يمكن استغلال لتمويل الجماعي لتغطيتها عن طريق فتح حملات جمع التمويل، فلابد للجزائر إيجاد سبل أخرى لخروج من تبعية اقتصاد النفط والغاز، فإنّ صادرات النفط والغاز في الجزائر تمثّل 94% من إجمالي صادرات البلاد، والتي بلغت العام الماضي 37 مليار دولار، أي 60% من ميزانية الدولة، تجدر الإشارة إلى أنّ الحكومة الجزائرية اعتمدت ما أسمته البرنامج الوطني الممتدّ إلى آفاق 2030 لتوليد 12 ألف ميغاواط من الطاقة المتجدّدة، أي إنّ ما يمثّل 29% من نسبة التغطية هو للطاقة المتجدّدة، في مقابل 71% للطاقة الأحفورية[1].

- **قطاع الصناعة:** للتقليل من استيراد السلع والمنتجات، يتوجب على الجزائر المرور الى تكثيف عمليات الإنتاج والتصنيع، من خلال تشجيع أصحاب المشاريع الناشئة المنتجة على استغلال منصات التمويل الجماعي، لطرح أفكارهم للحصول على التمويل اللازم للانطلاق، فهذا سبيل لظهور شركات منتجة جديدة ومتنوعة، ومن جهة أخرى تعتبر طريقة لتشجيع القطاع الخاص على المساهمة في صنع التغيير، الذي تطمح له سياسة الدولة الاقتصادية في تنفيذ مشاريع تهتم بالصناعات المتنوعة،

[1] عبد الدائم البطوي، **الطاقة المتجددة في العالم العربي :الواقع والافاق**، منتدى السياسات العربية، نوفمبر 2019، ص 8.

بالإضافة الى تشجيع التصدير عن طريق فتح السوق الجزائرية على الأسواق العالمية بعد تحقيق الاكتفاء الداخلي.

المطلب الثالث: اقتراحات عملية لتفعيل دور التمويل الجماعي في الجزائر

إن تبني تقنية التمويل الجماعي والعمل بها في الجزائر ليس بالأمر الصعب، خصوصا بعد ظهور القانون في المادة 45 من قانون المالية 2020، كذا المبادرات الأخيرة المبذولة من طرف الهيئات المعنية بتطوير سبل دعم المؤسسات الناشئة، ونية الحكومة بالاعتماد الكبير على هذا النوع من المؤسسات في الدفع بالتنمية الاقتصادية، لذلك نقترح بعض التدابير اللازمة لإنجاح هذه التقنية:

- إنشاء فرع تابع للبورصة خاص بتأطير عمل التمويل الجماعي، يسمى بـ "بورصة الأعمال" تعمل عن طريق الانترنت، وهي مكونة من منصات التمويل الجماعي المعتمدة من قبل الدولة خاصة التي تعمل وفق التمويل الجماعي بالأسهم، حيث تستقبل المشاريع وفق شروط معينة وتقوم بدراستها وتطرحها على المنصات عن طريق فتح حملات جمع التمويل أمام الجمهور، بالإضافة إلى أن الدفع في هذه الآلية يكون غالبا عن طريق أدوات الدفع الالكترونية، وهذا ما يجعل عملية التمويل تحت مراقبة هيئة رسمية من الدولة، تعمل في إطار قانوني ومنظم.
- إنشاء هيئة رقابية وتنظيمية لتسيير عمل منصات التمويل الجماعي، وفق دفتر شروط يحتوي على حقوق وواجبات هذه المنصات الرقمية، ووضعها تحت الرقابة المستمرة من أجل تفادي أي تجاوزات قانونية، لضمان حقوق كل من الممولين وأصحاب المشاريع المشاركين في حملات جمع الأموال للمشاريع المعروضة على المنصات من جهة، وتضمن حماية أيضا للمنصات بحد ذاتها أمام أي اختراقات محتملة أو حالات عدم السداد.

➢ إسناد تسيير وتنظيم عمل منصات التمويل الجماعي عن طريق الإقراض للبنك المركزي، هنا نقترح وضع شبابيك للتمويل الجماعي عن طريق الإقراض في البنوك، حيث تتيح الفرصة للمستثمرين وأصحاب المشاريع في الاستثمار أو الحصول على التمويل عن طريق القروض البنكية، أو عن طريق التمويل الجماعي، وهذا بعد دراسة الطلبات والملفات من طرف لجان مختصة على مستوى البنوك.

➢ تدعيم القرار الوزاري رقم 1275 المؤرخ في 27 سبتمبر 2022 المتعلق بمنح شهادة مؤسسة ناشئة وشهادة براءة اختراع، الرامي لتنمية ريادة الأعمال في الوسط الجامعي، والذي عرف إقبالا كبيرا للطلبة في السنة الأولى من تطبيقه، باعتباره مصدرا هاما لخلق المشاريع الناشئة وطرحها للسوق، هذا ما يدعم سياسة الدولة الهادفة لإعطاء فرص أكبر لتجسيد هذا النوع من المشاريع وتحقيق الأفكار الابتكارية على أرض الواقع.

ونظرا لحداثة هذا القرار، ووضوح الدور المتوقع أن يلعبه في رفع عدد المؤسسات الناشئة في الجزائر نقترح هنا إدراج فرصة الحصول على التمويل من خلال منصات التمويل الجماعي، مع العلم أنه حاليا المشاريع الناجحة من خلال هذا القرار، والمتحصلة على علامة لابل مؤسسة ناشئة وبراءة اختراع من طرف اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر، التابعة لوزارة المؤسسات المصغرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، لها مصدرا واحدا للتمويل، وهو صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ASF، ونظرا للكم الهائل من الطلبات لا يمكن لصندوق توفير التمويل اللازم لكل المشاريع، نرى أن اقتراح وضع مصدرا أخرا لجمع التمويل، كإبرام اتفاقيات مع منصات التمويل الجماعي المعتمدة في الجزائر، يدعم ويواكب سياسة الدولة في تمكين أكبر عدد من المشاريع في الحصول على التمويل والانطلاق، وهذا ما يجعل نسبة فشلها وتوقفها ضئيلة مقارنة بالوضع الحالي، لأن كل الأفكار الناشئة والابتكارية تعد مكسبا لنمو الاقتصاد الوطني.

➢ **دعم نشاط هيئات المرافقة والتمويل:** كما سبق وأشرنا إليه في الفصل الثاني، تلعب اليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة، التي أنشأتها الحكومة الجزائرية مؤخرا، كصندوق تمويل المؤسسات الناشئة و Anade وحتى إدراج منح علامة Label لحاضنات الأعمال إلى قائمة الحصول على Label دور فعال، حيث تشهد إقبال العديد من أصحاب الأفكار والمشاريع الطالبين للتمويل والمرافقة، لذا نقترح ما يلي:

– أصبح النظر في خلق مصدر تمويل إضافي إلى آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة أمرا ضروريا، فلابد من إدراج تقنية التمويل الجماعي ضمن هذه الآليات لتوسيع نطاق التمويل، الذي من شأنه مساندة وتدعيم سياسة الدولة الهادفة لفتح المجال أمام هذا النوع من المؤسسات لصنع نقلة نوعية في الاقتصاد الوطني؛

– إن عصرنة ورقمنة مجال التمويل عن طريق تبني تقنية التمويل الجماعي، من شأنه التقليل من الملفات الورقية، وتسهيل معالجتها عن طريق وضع قاعدة بيانات، كما يقلل من العراقيل البيروقراطية؛

– التأكيد على هيئات المرافقة بضرورة متابعة المشاريع وتوجيهها، إلى غاية تحقيقها على أرض الواقع؛

– لقلة خبرة أصحاب المشاريع والمؤسسات الناشئة في التسيير ووضع الخطة المالية والتقنية لإنجاح أعمالهم، وجب تنظيم دورات تكوينية وأيام تحسيسية على مستوى مختلف الهيئات المهتمة بهذا القطاع.

خلاصة:

في الجزائر اليوم لا يمكن أن نقول لا وجود لبنية تحتية أو رغبة في تطوير التكنولوجيات الحديثة للاقتصاد الرقمي واقتصاد المعرفة، فمشكل التمويل ليس بالجديد، إنما ما تسعى إليه الجزائر لخلق قنوات جديدة لتوفير هذا العنصر المهم، لسد الفجوة التمويلية أمام المؤسسات الناشئة وحتى المصغرة، كبرنامج تحدي المؤسسات الناشئة، الذي أعطى دفعا جديدا أمام الشباب الجزائري لإظهار قدراته في صنع التغيير الذي يحتاجه الاقتصاد الوطني، ويظهر جليا أنه حان الوقت لتأسيس بيئة تطبيقية لمنتجات التكنولوجيا المالية في الاقتصاد الجزائري، بما فيها تقنية التمويل الجماعي، بمواصلة الجهود ومواكبة التطورات العالمية في هذا المجال.

الخاتمة

أثبت التوجه العالمي الجديد في بناء وتنمية الاقتصاديات الحديثة اهتمامه بموضوع المؤسسات الناشئة، حيث كان لها الدور الكبير في تطوير النسيج الاقتصادي والاجتماعي للعديد من الدول، نظرا لأهميتها الاستثمارية والتنموية، الناتجة عن انخفاض تكاليف تأسيسها وسرعة انتشارها، من خلال قدرتها على تقديم حلول لمشاكل يومية يعيشها المجتمع، ما دفع بالدول المتقدمة إلى اعتماد آليات تمويلية جديدة تدعم تمويل هذا النوع من المؤسسات، خاصة في مرحلة التأسيس والانطلاق، ولإزالة عائق التمويل أمامها، ظهرت تقنية التمويل الجماعي، كتقنية تتماشى ومتطلبات المؤسسات الناشئة، فهي تفتح المجال لها للحصول على رؤوس الأموال من كافة أنحاء العالم وبدون حواجز، لأن العملية تتم بطريقة الكترونية ورقمية سهلة وغير مكلفة، فتدعيم قطاع المؤسسات الناشئة بهذه التقنية سيخدم بشكل كبير الدول النامية، ويعطي لها فرصة للحاق بمصاف الدول المتقدمة ومواكبة آخر التطورات الاقتصادية بما فيها الصيغ التمويلية المبتكرة، وفي ظل ذلك تبين الدراسة كيف يمكن للجزائر التخطيط المسبق لتمكينها من استغلال تقنية التمويل الجماعي في النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة وتغطية العجز التمويلي لهذه الفئة مع توفير البيئة المناسبة له من خلال العمل على تنويع وسائل الدفع الالكترونية وتعدد المشاريع الموضوعية للحملات، كذلك التطبيق الجيد لها سيسخر للجزائر امكانات اضافية لتعزيز دعائم الاصلاح الحكومي لقطاعات محورية أساسية كقطاع الزراعة والسياحة المعول عليها للدفع بالنمو الاقتصادي نحو ما هو متوقع الوصول اليه ضمن السيناريوهات المستهدفة سنة 2030، وتؤكد الدراسة أيضا قدرة وعزم الاقتصاد الجزائري على إحداث نقلة نوعية وتحقيق التنمية المستدامة التي تعمل على بلوغ الاستقرار المطلوب على مستوى الاقتصاد الوطني من خلال خلق سوق رابط بين أصحاب الفائض المالي المستثمرين والمدعمين لأصحاب العجز الحاملين المشاريع والأفكار الابداعية.

أولا: اختبار الفرضيات

من خلال الدراسة بجانبيها النظري والتطبيقي تبين ما يلي:

- الفرضية الأولى: صحيحة، تبين الدراسة صحة الفرضية وذلك من خلال تبيان أن الاستراتيجية الفعالة المتخذة للجزائر لتهيئة البنية التحتية المناسبة لإنجاح اعتماد تقنية التمويل الجماعي ومضاعفة الجهود لضمان استغلال هذه التقنية لتعود بالنفع على قطاع الاستثمار وعلى الاقتصاد الوطني ككل؛
- الفرضية الثانية: خاطئة، أثبتت الدراسة أنه برغم من محاولات الحكومة الجزائرية العديدة لتوفير اليات الدعم للمؤسسات الناشئة الا انها تعتبر غير كافية لتلبية احتياجاتها التمويلية المتزايدة، والدليل على ذلك بقاء اشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات قائمة الى يومنا هذا وتعد موضوع هام للنقاش بحثا عن حلول اضافية.
- الفرضية الثالثة: صحيحة، استفادة الجزائر من التجارب الدولية الرائدة في التمويل الجماعي يسهل عليها عملية تطبيقه وذلك عبر مراحل منتظمة، فمواكبة التطورات العالمية الحاصلة في قطاع التمويل سيعطي فرصة اضافية أمام المؤسسات الناشئة.
- الفرضية الرابعة: إن تطبيق تقنية التمويل الجماعي يتطلب اجراء بعض التعديلات وتحقق متطلبات اساسية في عدة قطاعات لضمان نجاح اعتماد هذه التقنية، واستغلالها لانعاش قطاع المؤسسات الناشئة ولما لا تحريك قطاعات أخرى حيوية كصناعة، السياحة، الزراعة... فالهدف من كل هذا هو تحقيق التوازن الاقتصادي للجزائر.

ثانيا: نتائج الدراسة

على ضوء ما قدّم في الفصول الأربعة تم التوصل الى النتائج التالية:

- تمتع تقنية التمويل الجماعي بالقبول العام نتيجة انتشارها السريع في معظم دول العالم.
- التمويل الجماعي يوفر الحلول التمويلية اللازمة لقيام المؤسسات الناشئة من كل أنحاء العالم.
- قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر لم يبلغ المكانة المناسبة وذلك بسبب مجموعة من العراقيل والصعوبات التي تعيق مسار نمو وتطور الشركات الناشئة وأهم هذه العراقيل حصولها على التمويل، رغم وجود العديد من الابتكارات المالية كمنصات التمويل الجماعي التي تمكن من الوصول إلى عدد كبير من المستثمرين الذين يدعمون فكرة الشركة الناشئة.
- يتكيف التمويل الجماعي ومقاصد الشريعة الاسلامية من خلال تطبيق أسس التمويل الاسلامي (زكاة، مشاركة، مرابحة...)، وهذا ما أثبتته تجربة ماليزيا.
- تسمح التجارب الدولية الرائدة في تطبيق التمويل الجماعي ونجاحها يلزم الجزائر على مضاعفة الجهود لاستغلال هذه التقنية لرسم معالم التوازن الاقتصادي.
- تثمين خطوة تفعيل منصات مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر، وهذا دليل على ارادة الحكومة الجزائرية في فتح باب التمويل أمام المصادر الحديثة خدمة للاقتصاد الوطني.
- النموذج الذي يتماشى وطبيعة البيئة المالية الحالية في الجزائر يتبين لنا من الأفضل استغلال التمويل الجماعي القائم على التبرع لأنه لا يتطلب ضمانات ولا سوق مالي خاص للتعامل بالأسهم، كما لا يتطلب تقديم أي مقابل من المستثمر.

ثالثا: المقترحات

بناء على ما تم التوصل إليه من نتائج، نقدّم المقترحات التالية:

- التسريع في تأطير عمل منصات التمويل الجماعي القائم على الإقراض، التبرعات، المكافآت.

- ضرورة اشراك القطاع الخاص في عملية تمويل المؤسسات الناشئة مثلما هو معمول به في الدول المتقدمة.
- التركيز على تطوير الدفع الالكتروني وضرورة تعميم العمل به على مستوى كل القطاعات.
- على الجزائر الاستفادة من التجارب الدولية الرائدة في التمويل الجماعي عن طريق تتبع خطط نجاحها.
- تشجيع أصحاب الفائض المالي والمدخرات البسيطة على ثقافة الاستثمار ودعم في المشاريع الناشئة والابتكارية.

رابعا : أفاق الدراسة

بعد معالجة موضوع الأطروحة، تم طرح التساؤل حول بعض النقاط الأساسية التي تعد مواضيع مهمة للبحث في الجزائر:

- دور تقنية التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي في الجزائر.
- دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنويع الاقتصادي.
- متطلبات تطوير تقنية الدفع الالكتروني في الجزائر.
- أهمية التكنولوجيا المالية في تطوير القطاع المالي في الجزائر.

قائمة المراجع

أولا : المراجع باللغة العربية

أ- المقالات

1- أسما بللعما، التمويل الجماعي ألية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المؤسسات الناشئة إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05، العدد 02، جامعة المسيلة، الجزائر،2020.

2- أحلام مرسي، محمد السنطاوي، التمويل الجماعي في الدول العربية الواقع وأفاق المستقبل، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والادارية، مصر، المجلد 06، العدد 01، 2020.

3- مصطفى قريد، عبد الحكيم عمران، منصات التمويل الجماعي كألية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والقتصادية، المجلد 07، العدد 01، جامعة تمنراست، الجزائر، 2018.

4- علي صاري، الإقراض بين النظراء والتمويل الجماعي آليات لدعه المؤسسات الناشئة في الدول النامية، مجلة الاقتصاد والمالية، الجزائر، المجلد 07، العدد 01، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2021.

5- ملاك سلوى ، بخاري لحلو، منصات التمويل الجماعي الاسلامي بين النظري والتطبيق مع الاشارة لبعض النماذج الناجحة في العالم العربي، مجلة رؤى الاقتصادية، جامعة الواد، الجزائر، المجلد 10، العدد 01، 2020.

6- سارة بوريوش، ياسين العايب، دور التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 07، العدد 02، المركز الجامعي ميلة، الجزائر، 2022.

7- فيصل شياد، التمويل الجماعي الاسلامي فرص بديلة للتمويل في الوطن العربي، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 08، العدد 01، جامعة البليدة 2، الجزائر، 2019.

8- شوقي جباري، التمويل الجماعي بديل فعال لتمويل الشركات الناشئة دراسة تحليلية للتجربة الفرنسية 2015-2021 ، مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والادارية، المجلد 06، العدد 02، جامعة خنشلة، الجزائر، 2022.

9- فارس طارق وأخرون، التمويل الجماعي الإسلامي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية الفرص والتحديات، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، جامعة المسيلة، الجزائر، 2021.

10- زوبير بولحبال، تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة شكرة، المجلة الدولية للمالية الريادية، المجلد 03، العدد 01، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2020.

11- قيمش خولة، كتاف شافية، منصات التمويل الجماعي الإسلامية كأحد مصادر التمويل الحديثة لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة منصة ETHIS، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، المجلد 07، العدد 01، 2022.

12- زواويد لزهاري، مرسلي نزيهة، دور التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة مع الاشارة لحالة الجزائر، مجلة أراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المجلد04، العدد 01، المركز الجامعي أفلو، الجزائر، 2022.

13- بن طيبة مهدية، حاضنات الأعمال التكنولوجيا ودورها في دعم وترقية المؤسسات الناشئة startups تجربة ماليزيا نموذجا، مجلة الابداع، المجلد 12، العدد 01، جامعة البليدة 2، الجزائر، 2022.

14- شريفة بوالشعور، دور حاضنة الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02،جامعة بشار، الجزائر، 2018.

15- أحمد فايز الهرش، أليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة، مجلة البحوث والإدارية والاقتصادية ، المجلد 05، العدد 01، جامعة المسيلة، الجزائر،2021.

16- مصطفى بورنان، صولي علي، الإستراتيجية المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 01، جامعة زيان عاشور، الجزائر، 2020.

17- بسويح منى وأخرون، واقع وأفاق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 ، العدد 03، الجزائر، 2021.

18- بدار عاشور، خليفي سامية، حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر للمساهمة في الإنعاش الاقتصادي، مؤلف جماعي " المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، جامعة بويرة، الجزائر.

19- عمار عريس، عبد الوهاب بن زاير، مشاكل تمويل المؤسسات الناشئة والاليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها، مؤلف جماعي " اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، الجزائر، 2021.

20- بلقايد ثورية، فايزة بلعابد، لطيفة لمطوش، دراسة نظرية للمؤسسات الناشئة بالإشارة إلى واقعها في الجزائر، حوليات جامعة بشار للعلوم الاقتصادية، ، المجلد 08، العدد 01، جامعة بشار، الجزائر، 2021.

21- الأغا غريد، محمد حشماوي، أهمية التمويل برأس المال في دعم المؤسسات الناشئة (دراسة حالة الجزائر)، مجلة المدبر، ، المجلد 03، العدد 01، المدرسة العليا للإدارة والاقتصاد الرقمي، الجزائر، 2016.

22- علي جقريف، امنة بوغيوط ، استثمار الملاك كألية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة تجربة الولايات المتحدة الأمريكية، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، مجلد 07، عدد 01، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، 2023.

23- حياة نجار، رأس المال الاستثماري بديل لتمويل المؤسسات الناشئة دراسة حالة الولايات المتحدة، مؤلف جماعي" إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، الجزائر، 2021.

24- سناء بولقواس، حسين بوخيرة، المؤسسات الناشئة في الجزائر واقع التمويل والدعم، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2022.

25- نصيرة عابد، عبد القادر بريش ، رأس المال المخاطر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الاستثماري في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 14، العدد 19، جامعة الشلف، الجزائر، 2018.

26- إنصاف قسوري، إلياس قشوط، شركات رأس المال المخاطر كألية لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مؤلف جماعي " اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة" ، جامعة جيجل، الجزائر، 2021.

27- حبيبة عبدلي، النظام القانوني المستحدث لتمويل المؤسسة الناشئة في الجزائر، المجلة الجزائرية للأمن والتنمية، المجلد 11، العدد 01، جامعة باتنة، الجزائر، 2022.

28- إنصاف قسوري ، فهيمة قسوري، الاعتماد الايجاري كألية لتمويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية، المجلد 05، العدد 01، جامعة أدرار، الجزائر، 2020.

29- أمنة مزيان، خديجة ايمان عماروش، الشركات الناشئة في الجزائر بين واقعها ومتطلباتها، مؤلف جماعي " المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر"، جامعة بويرة، الجزائر.

30- مريم بن نجيمة وأخرون، ألية دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة بشار، الجزائر، 2021.

31- يوسف بومدين، صونية شتوان، التمويل الجماعي كمصدر لتمويل الابتكار: الفرص والتحديات، مجلة المدبر، المجلد 03، العدد 01،المدرسة العليا للإدارة والاقتصاد الرقمي، الجزائر، 2016.

32- رضا محمد عبد الجواد، نحو تنظيم قانوني للتمويل الجماعي في جمهورية مصر العربية، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 08، العدد 02، المركز الجامعي بريكة، الجزائر، جوان 2022.

33- زكرياء دمدوم، وليد مرغني، بكوش لطيفة، الحاجة إلى التمويل الجماعي كألية لدعم المؤسسات الناشئة، حوليات بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، الجزائر، 2020.

34- بدر الدين براحلية، الإطار القانوني والتنظيمي للتمويل الجماعي Crowdfunding في المملكة المتحدة وفرنسا: آلية لدعم التمويل الإسلامي، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 25، العدد01، البنك الاسلامي للتنمية المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، السعودية، 2019.

35- بلال فراحي وأخرون، واقع التمويل الجماعي في العالم العربي وآفاقه المستقبلية، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، المجلد 08، العدد 02، مجلة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2022.

36- سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، عقد بيع المرابحة في المصارف الاسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 31، العراق، 2012.

37- نور الهدى حمروش، المؤسسات الناشئة بين أليات الدعم والواقع في الجزائر، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2022.

38- فوزية بوظهر، أحمد علاش، دور تقنية التمويل الجماعي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا في ظل جائحة كورونا، مجلة الابداع ، المجلد 13، العدد 01، جامعة البليدة 2، الجزائر، 2023.

ب- المداخلات

1- يوسف بومدين، شتوان صونيا، الحاجة للتمويل الجماعي كأالية مبتكرة للإقلال من الفقر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول تقييم سياسات الاقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة، جامعة الجزائر، يومي 08-09 ديسمبر، 2014.

2- نارجس معمري، فاطنة سنوساوي، تحليل واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وتحدياتها، ملتقى وطني حول المؤسسات الناشئة ودورها في دعم المقاولة النسوية في الجزائر، جامعة أحمد زبانة غليزان، يوم 05 أكتوبر، 2023.

3- معتز أبو جيب، التقنية المالية ومستقبل صناعة المالية الإسلامية:النقد الإلكتروني والتمويل الجماعي نموذجا، المؤتمر السنوي الثامن عشر للهيئات الشرعية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، يومي 26/25 أكتوبر 2020، البحرين.

ت-أطروحات الدكتوراه والماجستير

1- كاتيا بوروبة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الأليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2019.

2- رابح بريش، دور التكنولوجيا المالية في تطوير الصناعة المالية الإسلامية، أطروحة دكتوراه، علوم اقتصادية، جامعة بليدة 2، الجزائر، 2022.

3- محمد الأمين نوي، دراسة تحليلية لعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة" Startups" في الجزائر وإستراتيجيات تطويرها، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة أعمال، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 2، الجزائر، 2023، ص ص 253- 254.

4- أمال بن بريح، عقد الائتمان الإيجاري كآلية قانونية للتمويل، أطروحة دكتوراه، تخصص حقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2015.

ث-التقارير

1- هبة عبد المنعم وأخرون، منصات التمويل الجماعي (crowdfunding)، تقرير " مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية"، الإصدار الثاني، صندوق النقد العربي، سبتمبر 2021.

2- مشروع قانون 15.18 المتعلق بالتمويل التعاوني، تقرير لجنة المالية والتنمية الاقتصادية، المملكة المغربية، 2019.

3- التقرير السنوي 2022 لنشاط سوق القيم المنقولة ، لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، الجزائر.

4- عبد الدائم البطوي، الطاقة المتجددة في العالم العربي :الواقع والافاق، منتدى السياسات العربية، نوفمبر 2019.

ج- مواقع الانترنيت

1- الموقع الرسمي لمنصة شريكي، تاريخ الاطلاع 2023/01/03، على الرابط : http://www.chriky.com/ccm.php

2- الموقع الرسمي لمنصة ninvesti، تاريخ الاطلاع 2023/01/03، على الرابط : https://www.ninvesti.com.

3- موقع أرقام، 6 أبرز مصادر تمويل المؤسسات الناشئة، 2016، تاريخ الاطلاع 2023/01/20، متاح على الرابط: https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/438812

4- ماجد صنارة، التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة، تاريخ الاطلاع: 2023/01/27، متاح على الرابط:.https://the17goals.com/application/community.

5- الموقع الرسمي لصندوق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر (asf)، تاريخ الاطلاع 2023/02/01، متاح على الرابط : https://asf.dz/services/.

6- الموقع الرسمي لمؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة (Algeria venture)، تاريخ الاطلاع: 2023/02/03، متاح على الرابط: https://aventure.dz/about.

7- الموقع الرسمي لوكالة الأنباء الجزائرية (APS)، تاريخ الاطلاع: 2023/02/03، متاح على الرابط: https://www.aps.dz/ar/economie/135198-100

8- الموقع الرسمي لتحدي الشركات الناشئة في الجزائر، تاريخ الاطلاع 2023/02/04 ، متاح على الرابط: https://algeriastartupchallenge.com/About/

9- ريم نور الدين الأيوبي، منصة Kick starter، تاريخ الاطلاع: 2023/08/12، متاح على الرابط: https://tijaratuna.com/%D9%85%D9%86%D8%B5%D8%A9-kickstarter/

10- الموقع الرسمي لمنصة Dubainext، تاريخ الاطلاع : 2023/07/14، متاح على الرابط: https://www.dubainext.ae/about

11- الموقع الرسمي لمنصة Dubainext، تاريخ الاطلاع: 2023/07/14، متاح على الرابط: https://dubainext.ae/faq

12- موقع البوابة الرسمية لدولة الامارات العربية المتحدة ، دبي نكست- منصة حكومية للتمويل الجماعي، تاريخ الاطلاع:2023/07/15،متاح على الرابط: https://u.ae/ar-ae/information-and-services/business/crowdfunding

13- مشروع الإطار التنظيمي لتمويل الملكية الجماعية، هيئة السوق المالية ، متاح على الرابط: https://cma.org.sa/RulesRegulations/Consulting/Documents/Regulatory-Framework-for-Equity-Crowdfunding-ar.pdf

14- الموقع الرسمي لمنصة منافع، تمويلاتنا في أرقام، تاريخ الاطلاع: 2023/07/17، متاح على الرابط: https://manafacapital.sa/.

15- منصة يمكن، أرقام وحقائق يمكن، تاريخ الاطلاع: 2023/08/18، متاح على الرابط: https://www.yomken.com/ar/

16- الموقع الرسمي لشركة ETHIS، تاريخ الاطلاع: 2023/07/10، متاح على الرابط : https://ethis.co/about-us/.

17- الموقع الرسمي لمنصة Pitchin، تاريخ الاطلاع 2023/07/12، متاح على الرابط: https://www.pitchin.my/about-us.

18- الموقع الرسمي لمنصة Launch Good، تاريخ الاطلاع: 2023/07/14، متاح على الرابط: https://www.launchgood.com/discover.

19- موقع Startup ranking، تاريخ الاطلاع: 2023/12/20، متاح على الرابط: https://www.startupranking.com/countries.

20- موقع startup ranking، تاريخ الاطلاع : 2023/12/22، متاح على الرابط: https://www.startupranking.com/top/algeria.

21- تطوير نظام بيئي ملائم يشجع على خلق المؤسسات الناشئة ودعمها، مصالح الوزير الأول، تاريخ الاطلاع : 2023/12/23، متاح على الرابط : https://premier-ministre.gov.dz/ar/post/تطوير-نظام-بيئي-ملائم-يشجع-على-خلق-المؤسسات-الناشئة-ودعمها.

22- الموقع الرسمي لمنصة مستثمر الاستثمار التساهمي، تاريخ الاطلاع: 2023/01/03، متاح على الرابط: https://crowdfunding.dz/ar/.

23- الموقع الرسمي لمنصة مستثمر الاستثمار التساهمي، تاريخ الاطلاع: 2023/01/03، متاح على الرابط : https://crowdfunding.dz/register.

هـ- القوانين والأنظمة

1- المادة 45 من القانون 20-07، قانون المالية التكميلي لسنة 2020، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 33، الصادرة في 2020/07/04.

2- الجريدة الرسمية، المادة 11، مرسوم تنفيذي رقم 20-254، العدد 55، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها، المؤرخ يوم 21 سبتمبر 2020.

3- قواعد ممارسة نشاط التمويل الجماعي بالدين المحدثة، إصدار البنك المركزي السعودي بموجب نظام مراقبة شركات التمويل الصادر بالمرسوم الملكي رقم (51)، ديسمبر 2021.

4- مشروع الإطار التنظيمي لتمويل الملكية الجماعية، هيئة السوق المالية ، متاح على الرابط: https://cma.org.sa/RulesRegulations/Consulting/Documents/Regulatory-Framework-for-Equity-Crowdfunding-ar.pdf.

5- قانون عدد 37 لسنة 2020 مؤرخ في 6 أوت 2020 المتعلق بالتمويل التشاركي، الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، عدد 81، الصادر في 18 أوت 2020، تونس.

6- مشروع قانون 15.18 المتعلق بالتمويل التعاوني، تقرير لجنة المالية والتنمية الاقتصادية، المملكة المغربية، 2019.

7- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 50، قانون رقم 18/22 المؤرخ في 24 جويلية 2022 المتعلق بالاستثمار، المادة 08، ص 6.

ثانيا : المراجع باللغة الأجنبية

أ- الكتب

1- Eric ries, the lean startup, how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses, published in united states, 2011.

2- Regina Lenart- Gansiniec, Jin Chen, Crowdfunding in the Public Sector Theory and Best Practices, published by the registered company Springer Nature Switzerland AG, 2021, https://doi.org/10.1007/978-3-030-77841-5.

ب-المقالات

1- Sara sansri, Cheurfahakima, The crowdfunding as a new entrepreneurial finance model for Small and Medium-sized Enterprises in Algeria, Economic and Management Research Journal, Vol14, N°03, 2020,

2- Burhan Uluyol, Muhammad Hamal Musito, Ensari Yücel, Islamic Crowd funding: Fundamentals, Developments and Challenges, The Islamic Quarterly: Vol 62, N 3 , February 2019, p 473, https://www.researchgate.net/publication/331408070 .

3- Deba Mohamed ridha, benbarikaabdelouahab, le crowdfundigcommemecanismeinnovant de financement des start-up les plateformesninvesti et twiizacommemodele, milev journal of research &syudies, vol 07, N 02, 2021.

4- katia bourouba, le crowdfundinguensoulution alternative de finatncementr pour les start-up et pme en algerie, journal of economic and management, vol 18, N 01, 2018.

5- Mohammed djelti et autres, Etat des incubateurs en Algérie Cas de L'incubateur de L'INTTIC d'Oran. Revue algérienne d'économie et gestion, vol 09, N 01, 2016,

6- Lamia haouam, Islamic crowdfunding as an innovative mechanism for financing startups: The reality of the Malaysian experience, DirassatIqtissadiya Review Volume 10, N 01 ,2023.

7- Hassni anali& others, Global Landscape of the Islamic Fintech: Opportunities, Challenges and Future Ahead, COMSATS Journal of Islamic Finance, vol 4, N 2, 2019.

8- Faten Ben Slimane, Evelyne Roussele, Le financement participatif (ou le crowlending) aux PME et TPE: mythes et réalités d'une innovation financière, De Boeck Supérieur, vol 2, N 56, 2018.

9- Muhamad Nafik HadiRyandono, IdaWijayanti, Kumara AdjiKusuma, Determinants of Investment In Islamic Crowdfunding, MUQTASID Jurnal Ekonomidan PerbankanSyariahIAIN SALATIGA, vol 11, N 01, 30 June 2020, online: http://dx.doi.org/10.18326/muqtasid.

10- Abdul Rahim abdul Rahman, Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking, Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies, vol 1, N 02, 2007.

11- sara sansri, hakima cheurfa, Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. Cas: Plateforme Algérienne NINVESTI, Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, vol 13, N 02, 2020.

ت-مداخلات

1- Ivo Jenik& others, Crowdfunding and Financial Inclusion, DC CGAP, workingpaper, Washington, 2017, p 01.

2- SentotImam Wahjono, AnnaMarina, ISLAMIC CROWDFUNDING: ALTERNATIVE FUNDINGSOLUTION, 31January2016. P 09, online: https://www.researchgate.net/publication/292138715.

ث-التقارير

1- Word bank, Crowdfunding's Potential for the Developing World, infoDev, Finance and Private Sector Development Department, Washington, 2013, p 14.

2- statista, Market size of crowdfunding worldwide in 2021 with a forecast for 2028, report 2022, https://www.statista.com/statistics/1078273/global-crowdfunding-market-size.

3- Rapport spécial : Instruments de capital-risque de l'UE en gestion centralisée: un meilleur encadrement s'impose, n 17/2019, p 06, disponible sur : https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/venture-capital-17-2019/fr/ .

4- Mazares, Baromètre du crowdfunding en France 2022, p 03, publier sur :https://www.mazars.fr/content/download/1136624/58247080/version//file/Barometre-crowdfunding-2022_FPF_MAZARS.pdf.

5- Cambridge center for alternative finance, the africa and middle east alternative finance benchmarking report, university of Cambridge judge business school, February 2017, online : https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2017-ccaf-africa-middle-east-alternative-finance-report.pdf.

6- Malaysia fintech report 2021, produced by : Malaysia fintech news &bigpay, 2021.

7- Ethis crowd, ethis Islamic crowdfunding report, july 2018.

8- Ethis crowd, Ethis Islamic crowdfunding report 2019, volume 2.

9- Malaysia fintech report 2022, Produced by: fintech news &merchantrade money.

10- Data reportal, Digital algeria 2023, online : https://datareportal.com/reports/digital-2023-algeria.

ج- مواقع الانترنيت

1- Bpi France, qu'est ce qu'une startup ?, https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-quune-startup

2- Ronny cheng, startup goals and objectives, Hypergrowth marketer, 15 june2022, online: https://hypergrowthmarketer.com.

3- Entretient du le president du la cosob accordé a l'APS, publié le mardi 07 juillet 2020, online : https://www.cosob.org/testimonial/entretien-du-president-de-la-cosob-accorde-a-laps/.

4- The hart ford business owner's playbook, angel investors, online: https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/alternative-funding-startup/angel-investors.

5- Financière algérienne de participation (Finalep), qui sommes-nous ?, récupérer sur : https://www.finalep.dz/notre-societe/.

6- Sofinance , missions et activités, récupéré sur : http://sofinance.dz/MetA, Eldjazairinvest, récupéré sur : https://www.djazairinvest.net/organisme/105,

7- Gabe alpert, Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act Overview, 2022, online :https://www.investopedia.com/terms/j/jumpstart-our-business-startups-act-jobs.asp#:~:text=The%20JOBS%20Act%20allows%20companies,new%20ways%20of%20accessing%20capital.

8- Kickstarter et fiscalité, publier sur : https://www.kickstarter.com/help/taxes?lang=fr#:~:text=Kickstarter%20est%20une%20plateforme%20de,gr%C3%A2ce%20au%20soutien%20des%20contributeurs..

9- kickstarter, nos statistiques, publier sur: https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=global-footer.

10-Statista Research Department, Most successfully completed Kick starter projects as of July 2023, by amount of total funds raised, online: https://www.statista.com/statistics/222489/most-successful-completed-kickstarter-projects-by-total-funds-raised/.

11-indiegogo, about us consulted at: 15/08/2023,online:https://www.indiegogo.com/about/our-story.

12-indiegogo, Fees & Pricing for Campaigners: How much does Indiegogo cost?, consulted at 15/08/2023, online: https://support.indiegogo.com/hc/en-us/articles/204456408-Fees-Pricing-for-Campaigners-How-much-does-Indiegogo-cost-.

13-statista, Largest Indiegogo campaigns worldwide as of June 2023, consulted at: 16/08/2023,online: https://www.statista.com/statistics/620550/largest-indiegogo-campaigns-worldwide-by-amount-raised/.

14-lorena castillo, the most surprising gofundme statistics and trends in 2023, what is gofundme, consulted at: 16/08/2023, online: https://blog.gitnux.com/gofundme-statistics/#google_vignette.

15-Zepdo beta, Essentialgofundme statistics in 2023, consulted at: 16/08/2023, online: https://zipdo.co/statistics/gofundme/.

16-le finance pour tous (le site pédagogique sur l'argent et la finance) , l'adaptation du cadre juridique de la finance participative, publier sur :

https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/finance-et-societe/nouvelles-economies/finance-participative-crowdfunding/l-adaptation-du-cadre-juridique-de-la-finance-participative/.

17-Bpi France, Kisskissbankbank, publier sur : https://tousnosprojets.bpifrance.fr/show/partner/228/kisskissbankbank.

18-kisskissbankbank, Indicateurs clés sur l'évolution du crowdfunding, consulté le : 05/08/2023, publier sur :https://www.kisskissbankbank.com/en/stats.

19-Ulule, statistique d'ulule, consulté le 05/08/2023, publier sur : https://fr.ulule.com/stats/?utm_source=ulule&utm_medium=footer&utm_campaign=bas_de_homepage

20-ulule, découvrir ulule, consulté le 05/08/2023, publier sur : https://fr.ulule.com/pages/discover?utm_source=ulule&utm_medium=footer&utm_campaign=bas_de_homepage.

21-statista, Crowdfunding - United Arab Emirates, consulted on: 15/07/2023, online: https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/united-arab-emirates.

22-Eric Reidy, Why crowdfunding isn't easy in North Africa,2015, publiersur: https://www.wamda.com/2015/03/why-crowdfunding-isnt-easy-north-africa.

23-Alina Vodolazhska, overview of crowdfunding in Malaysia, 2021, consulted at: 07/07/2023, online: https://lenderkit.com/blog/overview-of-crowdfunding-in-malaysia/#Top_Malaysian_crowdfunding_companies.

ح- قاموس

1- Cambridge dictionary, START (SOMETHING) UP – Dictionnaire anglais Cambridge , consulted 08/01/2023, online : https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up.

2- Dictionnaire larousse, start up, consulté le 08/01/2023, online : https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/start-up/74493

Abstract :

This research aims to demonstrate the ability of startups sector to advance developing economies and make change to achieve the economic balance that most countries aim for. The developments that the world is witnessing as a result of exploiting financial technology and its various techniques to support this type of enterprises have had positive effects on many countries, where the solution To the financing problems faced by emerging institutions that are financially deprived of traditional sources of financing.

This research shows the literature related to crowdfunding and its various types, even in its Islamic form, and its role in covering part of the financing gap that emerging institutions suffer from, with an account of its reality in Algeria and the possibility of it benefiting from the aforementioned international experiences, and the extent of its readiness to apply such techniques, while proposing some changes and requirements for its success. This process is in the near future.

This study concluded that adopting crowdfunding technology will greatly open the way for emerging and innovative project owners, as the latter will contribute to developing the national economy and achieving sustainable development.

Keywords: crowdfunding, startups, financing gap, Algeria.