



جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي - تبسة



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي:/ 2024

فرع: علوم اقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

موسومة بـ:

دور منصات التمويل الجماعي الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة

دراسة حالة تجارب عربية

إشراف الأستاذ:

- د. رمضان بطوري

من إعداد:

- إيمان خشبة

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
نوفل سمايلي	أستاذ	رئيسا
رمضان بطوري	أستاذ محاضر قسم . ب .	مشرفا ومقررا
محمد أمين بلهوشات	أستاذ مساعد قسم . ب .	عضوا مناقشا

السنة الجامعية : 2023 - 2024



جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي - تبسة



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي:/ 2024

فرع: علوم اقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

موسومة بـ:

دور منصات التمويل الجماعي الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة

دراسة حالة تجارب عربية

إشراف الأستاذ:

من إعداد:

- د. رمضان بطوري

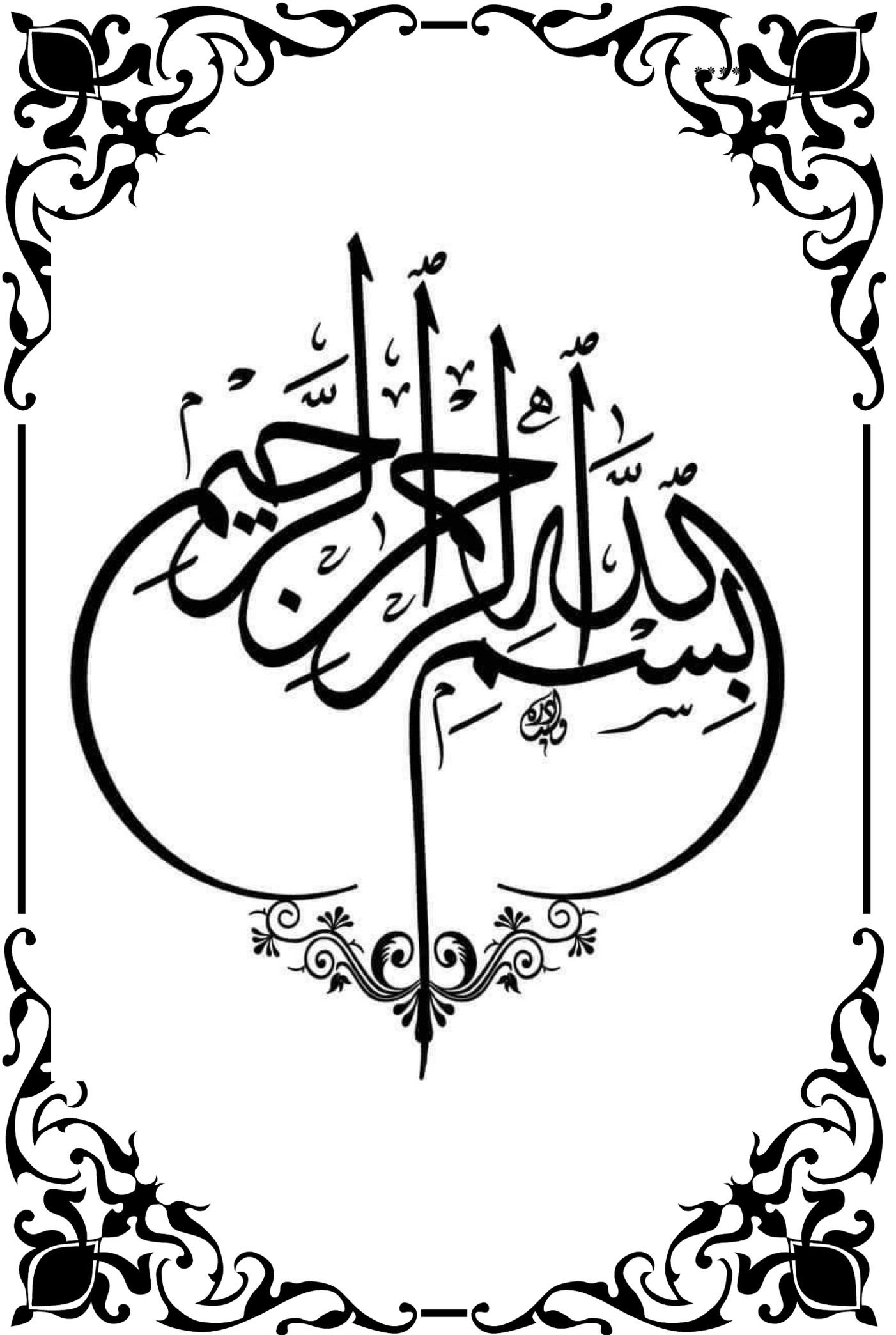
- إيمان خشبة

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
نوفل سمايلي	أستاذ	رئيسا
رمضان بطوري	أستاذ محاضر قسم . ب .	مشرفا ومقررا
محمد أمين بلهوشات	أستاذ مساعد قسم . ب .	عضوا مناقشا

السنة الجامعية : 2023 - 2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



شكر و عرفان

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والشكر له أولاً وقبل كل شيء أن أمدنا بالعون والصبر لإتمام هذا العمل والصلاة والسالم على أشرف المرسلين محمد وآله وصحبه اجمعين وعلى قوله صلى الله عليه وسلم " من لم يشكر الناس لم يشكر الله "، نتقدم بالشكر الجزيل أولاً:

لأستاذ الذي أشرف على إنجاز هذه المذكرة، وصبر معي وتقاسم معي مشقة هذا العمل

الأستاذ الدكتور:

بطوري رمضان

كما أشكر أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بتصويب

ومراجعة موضوع بحثي

ولا أنسى جميع أساتذتي بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

بجامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي تبسة

وكل من قدم لي يد العون من قريب او بعيد

إهداء

إلى من أبصرت نور الحياة بين يديهما من غرست في نفسي حب العلم
وتغمرني بدعائها دائما:
أمي الحبيبة
ومن ساندني في مسيرتي الدراسية:
أبي الحبيب.

إلى زهور حياتي إخوتي وأختي
عزالدين، سمير، جمال الدين، منير، كريمة
إلى رفيقاتي في مسيرتي الجامعية
إلى كل من علمني حرفا، وإلى كل طالب علم آمن بأن طلب العلم رسالة حياة
وإلى لكل من رفع يديه بالدعاء لي، أهدي هذا العمل

إيمان

الفهرس العام

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات:

الملخص:

فهرس المحتويات

فهرس الجداول

فهرس الأشكال:

مقدمة: Erreur ! Signet non défini.....

الفصل الأول: مدخل مفاهيمي عام إلى المؤسسات الناشئة ومنصات التمويل الجماعي.....5

المبحث الاول: إطار نظري عام حول المؤسسات الناشئة.....6

المطلب الاول: ماهية المؤسسات الناشئة (start-up).....6

أولاً-تعريف المؤسسات الناشئة (start-up).....6

ثانياً-خصائص المؤسسات الناشئة.....7

ثالثاً-دور حياة المؤسسات الناشئة.....8

رابعاً-اهداف المؤسسات الناشئة.....9

المطلب الثاني: اهمية المؤسسات الناشئة في تنمية الاقتصاد.....10

المطلب الثالث: طرق تمويل المؤسسات الناشئة.....11

أولاً- التمويل الذاتي.....11

ثانياً-تمويل الاصدقاء والعائلة.....11

ثالثاً-رجال الأعمال.....12

رابعاً-التمويل الجماعي.....12

خامساً-المنح.....12

سادساً-رأس المال المخاطر.....13

سابعاً-حاضنات الأعمال.....13

المطلب الرابع: أسباب فشل المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها.....13

أولاً: أسباب فشل المؤسسات الناشئة.....13

فهرس المحتويات

14.....	ثانيا-عوامل نجاح المؤسسات الناشئة:
15.....	المبحث الثاني: إطار نظري عام حول منصات التمويل الجماعي .
15.....	المطلب الأول: ماهية التمويل الجماعي الإسلامي.
15.....	اولا-تعريف تمويل الجماعي.....
16.....	ثانيا-أنواع التمويل الجماعي
16.....	ثالثا: أهداف تطبيق التمويل الجماعي.....
16.....	المطلب الثاني: منصات التمويل الجماعي.....
17.....	اولا-تعريف منصات التمويل الجماعي.....
17.....	ثانيا-الأطراف الفاعلة في سوق منصات التمويل الجماعي
18.....	ثالثا-تحديات منصات تمويل الجماعي
19.....	رابعا-منصات التمويل الجماعي العالمية
20.....	المبحث الثالث: دراسات السابقة
20.....	المطلب الاول: الدراسات المحلية.....
20.....	اولا-الدراسات باللغة العربية.....
22.....	ثانيا- الدراسات باللغة الأجنبية.....
23.....	المطلب الثاني: الدراسات الأجنبية.....
23.....	المطلب الثالث: المقارنة بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية
24.....	أولا-أوجه اختلاف هذه الدراسة مع الدراسات السابقة
24.....	ثانيا - القيمة المضافة المرجوة من الدراسة الحالية
25.....	خلاصة الفصل الأول:
27.....	الفصل الثاني: منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية
28.....	المبحث الأول: المؤسسات الناشئة ومنصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية
28.....	المطلب الأول: تطور نشاط المؤسسات الناشئة في الدول العربية
28.....	أولا_ تمويل الشركات الناشئة في الدول العربية.....
28.....	ثانيا_ مصادر تمويل الشركات في دول العربية.....

فهرس المحتويات

29	ثالثا_ حجم التمويل المقدم لشركات في الدول العربية.....
30	رابعا-حجم الاستثمار في الشركات الناشئة في الدول العربية:.....
31	خامسا-حجم تمويل الاستثمارات حسب القطاعات:.....
33	المطلب الثاني: عرض مشكلة تمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية.....
33	أولا-ندرة راس المال.....
34	ثانيا-الاحتياج الدائم التمويل.....
34	ثالثا -عدم توفير الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسات الناشئة.....
34	رابعا -ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بالأصول للمؤسسات:.....
35	المطلب الثالث: منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية.....
35	أولا-تعريف التمويل الجماعي الإسلامي.....
37	ثالثا-الضوابط الشرعية للتمويل الجماعي.....
37	رابعا-منصات التمويل الجماعي الإسلامي.....
38	المبحث الثاني: نماذج من منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية.....
38	المطلب الأول: تحديات منصة شركة (shekra):.....
38	أولا-تعريف منصة شركة:.....
39	ثالثا-إنجازات منصة شركة.....
40	رابعا-تمويل الشركات الناشئة.....
40	خامسا-الإطار التنظيمي لمنصة "شركة" للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة.....
43	المطلب الثاني: تقديم منصة خلية النحل (beehive).....
43	أولا-نشأة منصة بهاييف:.....
43	ثانيا-تعريف منصة بهاييف:.....
44	ثالثا-امتيازات المنصة:.....
44	رابعا-كيفية التسجيل بالمنصة:.....
44	خامسا-مدى تطبيق الشريعة في منصة بهاييف:.....
45	سادسا-هيئة الرقابة الشرعية في منصة بهاييف Beehive:.....

فهرس المحتويات

45.....	سابعا-الصيغة الإسلامية المتبعة في خلية النحل (Beehive):
45.....	المبحث الثالث: تقييم منصتي (beehive-sheka)
45.....	المطلب الأول: تقييم منصة شكرة (shekra)
45.....	أولا-تحديات منصة شكرة:
46.....	ثانيا - غلق موقع منصة شكرة:
47.....	المطلب الثاني: تقييم منصة خلية النحل (beehive):
47.....	أولا-التقييم المالي لمنصة خلية النحل:
50.....	المطلب الثالث: نتائج واقتراحات
50.....	أولا-النتائج من الدراسة:
51.....	ثانيا-اقتراحات الدراسة:
52.....	خلاصة الفصل الثاني:
54.....	الخاتمة:
59.....	قائمة المراجع:

فهرس الجداول

فهرس الجداول

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
24	يشمل نفاط التشابه والالوجه الاختلاف	(1-1)
49	نسب تطور صافي العائد في راس المال العامل وصافي العائد في التمويل (2024)	(2-1)
32	يوضح طلبات التمويل والقروض المتعثرة (2024-2014)	(2-2)

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال والملاحق

فهرس الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
8	منحنى المؤسسة الناشئة Start up	(1-1)
19	تحديات منصات التمويل الجماعي	(1-2)
29	مصادر التمويل الجماعي للشركات الناشئة في الدول العربية	(2-1)
30	حجم التمويل المقدم لشركات الناشئة في الدول العربية	(2-2)
31	حجم الاستثمارات في الشركات الناشئة في الدول العربية 2024	(2-3)
32	عدد الاستثمارات حسب القطاعات في الدول العربية	(2-4)
34	يوضح الحاجة الى التمويل بديل	(2-5)
37	أنواع التمويل الجماعي الإسلامي	(2-6)
42	إطار منصة شركة للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة	(2-7)
50	رسم بياني يوضح التمويل الاجل وراس المال العامل	(2-8)



مقدمة

في الوقت الراهن، يتزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة باعتبارها رافدا من روافد التنمية الاقتصادية في مختلف البلدان، وذلك بالنظر إلى ما يطبعها من مميزات وخصائص قادرة على إحداث ثورة في حلّ بعض الإشكالات التي يمكن أن يعاني منها اقتصاد بلد ما. لكن وفي الوقت ذاته فإنّ بعض هذه الخصائص تخلق عوامل قد تعيق انطلاق هذه المؤسسات كمشاريع ناشئة أو تتسبّب في فشلها، على غرار مشكل التمويل وارتفاع نسبة المخاطرة والفشل وغيرها.

إنّ مشكل تمويل المؤسسات الناشئة يُعدّ عقبة حقيقية تواجه هذا النوع من المشاريع، ويتأكّد هذا الأمر أكثر في الدول العربية التي لم تتطوّر فيها أدوات التمويل ولا تزال تعتمد في كثير من الأحيان على الأدوات والأساليب التقليدية التي تعتمد أساسا على التمويل البنكي، وهذا ما دفع الباحثين وحتى صنّاع القرار إلى الاهتمام بأدوات التمويل المستحدثة التي تستجيب إلى خصائص وحاجات المشاريع الناشئة، على غرار رأس المال المخاطر ومنصات التمويل الجماعي التي تزايد الاهتمام بها في العقد الأخير على مستوى الدول العربية. سواء تلك المنصّات التي تضبط معاملاتها بضوابط أحكام الشريعة الإسلامية أو تلك التي لا تلتزم بهذا الجانب. وهو ما سيسلّط هذا العمل عليه الضوء كموضوع للدراسة.

أولا- إشكالية الرئيسة:

إنّ التصاعد الذي رافق الحديث عن المالية الإسلامية عموما وما يمكن أن تسهم به في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية قد شمل أيضا الحديث عن منصّات التمويل الجماعي الإسلامي، وكيف يمكن أن تحلّ إشكالية ضمان التمويل للمؤسسات الناشئة من خلال إعطائها فرصة لأصحاب المشاريع الناشئة لطرح أفكارهم خارج إطار الأدوات التقليدية على المستثمرين وكل من يمكنهم الإسهام في تمويل هذه الأفكار وفي إطار أحكام الشريعة الإسلامية، ومن هذا المنطلق تكون الإشكالية الرئيسة لهذه الدراسة كما يلي:

إلى أيّ مدى يمكن أن تسهم منصّات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية في حلّ مشكلة تمويل المؤسسات الناشئة -دراسة حالة منصّتي شكرة وبهايف أنموذجا-؟

ويمكن أن يتفرّع عن هذه الإشكالية حزمة من التساؤلات الفرعية، لعل أهمها ما يلي:

- هل هناك فارق حقيقي بين ما تقدّمه منصّات التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة وبين الآليات التقليدية للتمويل؟

- هل هناك الكثير من منصّات التمويل الجماعي التي تضبط معاملاتها بأحكام الشريعة الإسلامية على مستوى الدول العربية؟

- ما هي أبرز التحديات التي تواجهها منصّات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية عموما ومنصّتي شكرة وبهايف على الخصوص؟

- ما هي آفاق تطوّر منصّات التمويل الجماعي في الدول العربية ولاسيما منها تلك التي تضبط معاملاتها بأحكام الشريعة الإسلامية؟

ثانيا-فرضيات الدراسة:

قصد الإجابة على الإشكالية المطروحة قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- يمكن ان تسهم منصات التمويل الجماعي في تحسين فرص الحصول على التمويل للمؤسسات الناشئة بشكل أكثر فعالية وكفاءة مقارنة بالآليات التقليدية.
- لا يزال عدد منصات التمويل الجماعي الإسلامي متواضعا، وهو ما يجعل المؤسسات الناشئة (وغيرها أيضا) تواجه مشكلة حصولها على تمويل من منصات تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية.
- تواجه منصات التمويل الجماعي عموما حزمة من التحديات، أهمها ضعف البنية التحتية التكنولوجية ونقص الشفافية.
- على ضوء تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة وتوسّع حجم ومجالات المالية الإسلامية فإن منصات التمويل الإسلامي يُستشرف لها تطوّرا مهمّا في قادم السنين والعقود لتستجيب لحجم الإقبال على المعاملات المالية الإسلامية.

ثالثا-أهمية البحث:

إن أهمية هذا الموضوع نابعة من تسليطه الضوء على أبرز الموضوعات التي تشهدها الساحة البحثية حيث يركز على المؤسسات الناشئة وحلي إشكالية تمويلها من خلال أحد الآليات المستحدثة للتمويل والتي تتمثل في منصات التمويل الجماعي لاسيما تلك التي توفر تمويلا يستجيب الى احكام الشريعة الإسلامية.

رابعا-أهداف البحث:

يمكن تلخيص اهداف هذه الدراسة وإيجازها في النقاط الآتية:

- تسليط الضوء على الجانب النظري وضبط المفاهيم الأساسية لكل من منصات التمويل الجماعي والمؤسسات الناشئة
- ابراز أهمية منصات التمويل الجماعي في حل مشكلة تمويل المؤسسات الناشئة خصوص في مرحلة انطلاق.
- تسليط الضوء على بعض منصات التمويل الجماعي الناشئة في الدول العربية ولاسيما تلك التي توفر تمويلا سلاميا.
- ابراز عمل منصتين شكرا وبهايف كمنصات تمويل جماعي تستفيد منها المؤسسات الناشئة.

خامسا-أسباب اختيار موضوع البحث:

هناك العديد من الدوافع لاختيار هذا الموضوع منها:

دو افع موضوعية:

- اندراج الموضوع ضمن التخصص.
- أهمية دراسة أدوات التمويلية المستحدثة منها التمويل عبر منصات التمويل الجماعي.

دو افع شخصية:

- الميول الشخصي للمواضيع المتعلقة بالمؤسسات والمشاريع الناشئة.

سادسا-منهج البحث:

بحكم طبيعة الموضوع المدروس حول المؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي فقد تم اعتماد على الوصفي مع الاعتماد ما تحتجته الدراسة من أدوات تحليلية مختلفة مع التركيز على دراسة حالتين منصة شركة وبهايف لتمويل الجماعي.

سابعا-هيكل الدراسة:

من اجل البحث هذا الموضوع واختبار الفرضيات تم اعتماد على خطة البحث من فصلين فأما الفصل الأول فقد تم تركيز فيه على ضبط المفاهيم الأساسية للمتغيرات (المؤسسات الناشئة و منصات التمويل الجماعي) وأيضا عرض ابرز الدراسات السابقة التي تم الوقوف عليها في مجال البحث هذا الموضوع، اما بالنسبة للفصل الثاني فقد تم التوجه من خلاله الى تسليط الضوء على واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية عبر منصات التمويل الجماعي مع التركيز على منصتي (شكرا بمصر و بهايف بعمان) ومحاولات عرض جهودهما في تقديم التمويل المنضبط بالأحكام الشريعة الإسلامية، تم في الأخير تقديم محاولة لتقديم هتين المنصتان وخروج بالنتائج عامة.

ثامنا-صعوبات البحث:

كأي بحث توجهنا العديد من الصعوبات لعل أهمها:

- قلة الدراسات التي تسلط الضوء على نشاط منصات بعينها بحث توفر معلومات كافية.
- قلة المعلومات المتوفرة في المواقع الرسمية للمنصات لاسيما المتعلقة بالدراسات حالة بعض المؤسسات المستفيدة منها.
- تعطل الموقع الرسمي لمنصة شركة.

تاسعا-الإطار الزمني والمكاني للدراسة:

تم التركيز في هذا العمل على الفترة الزمنية الممتدة (2014-2024)، وذلك على مجموعة الدول العربية.

الفصل الأول:

إطار نظري عام حول متغيرات الدراسة

(المؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي الإسلامي)

الفصل الأول

مدخل نظري عام إلى المؤسسات الناشئة ومنصات التمويل الجماعي الإسلامي

نال في السنوات الأخيرة موضوع المؤسسات الناشئة وأهميتها في الإسهام بتحقيق نقلة نوعية في الاقتصاديات النامية ولاسيما العربية حيزًا واسعًا من اهتمامات الباحثين، حيث تم تناوله من زوايا مختلفة، خصوصًا ما يتعلق بمجموعة التحديات التي تواجهها وتعرقل نجاحها. وفي هذا السياق جاءت الدراسات مركزة على إشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات، ومدى إمكانية تجاوزها للأدوات التمويلية التقليدية التي تركز على البنوك واستفادته من الأدوات المستحدثة للتمويل على غرار رأس المال المخاطر ومنصات التمويل الجماعي التي تتناسب بشكل أكبر مع طبيعة ومناخ نشاط المشاريع الناشئة.

وفي هذا السياق، جاء هذا الفصل ليسلط الضوء على متغيري هاتاه الدراسة (المؤسسات الناشئة ومنصات التمويل الجماعي) من الماهية وضبط المفاهيم، وذلك من خلال المباحث الثلاثة الآتية:

- المبحث الأول: إطار نظري عام حول المؤسسات الناشئة
- المبحث الثاني: إطار نظري عام حول منصات التمويل الجماعي
- المبحث الثالث: الدراسات السابقة.

المبحث الاول: الإطار النظري لمؤسسات الناشئة

سنطرق هنا إلى الإطار النظري حول المؤسسات الناشئة إلى أهم التعاريف والخصائص وكيفية نموها وأهميتها.

المطلب الاول: ماهية المؤسسات الناشئة (start-up)

إن المؤسسات الناشئة التي انطلقت من فكرة مشروع وتجسدت على أرض الواقع، تعتبر المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي والتخطيط المستقبلي، وقد أصبح الاهتمام بها في دول العالم باختلاف مستويات تطورها يأخذ حيزا أكثر أهمية مع مرور الزمن.

أولا-تعريف المؤسسات الناشئة (start-up):

وقدمت عدة تعاريف للمؤسسة الناشئة واختلفت من باحث لآخر، تتمثل في:

تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي على أنها: مشروع صغير بدأ للتو وكلمة start-up تتكون من جزأين Start وهو يشير إلى فكرة الانطلاق وup وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، لهذا هناك من يعرفها بأنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وبغض النظر عن حجم الشركة أو قطاع أو مجال نشاطها كما انها تتميز بارتفاع عدم التأكد، ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنبها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.¹

تعرف على أنها: كيانات اقتصادية حديثة الولادة تكافح من أجل الوجود، تركز على انشاء منتجات عالية التقنية ومبتكرة، وتهدف إلى تنمية أعمالها بقوة في أسواق قابلة للتوسع وفي الوقت ذاته تواجه المؤسسات الناشئة المخاطر في الغالب بل وأيضا عدم اليقين، مما يعني عدم القدرة على التعريف على جميع المتغيرات ذات الصلة والتي تؤثر على الأداء والتعبير عنها.²

كما أيضا تعرف على أنها: كل مؤسسة شابة وديناميكية مبنية على التكنولوجيا والابتكار، والتي يحاول مؤسسوها الاستفادة من تطوير منتج او خدمة غير معروفة من أجل انشاء، اسواق جديدة.³

يعرفها المشرع الجزائري من خلال احكام المرسوم التنفيذي رقم 254/20 المؤرخ في 2018/09/15 في المادة

11 منه، إذ تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:

- عمر المؤسسة لا يتجاوز 8 ثماني سنوات.
- للمؤسسة نموذج أعمال او فكرة مبتكرة.

¹ مولود قنوش، محمد هاني، عمرون هاني، عوامل ومحددات نمو المؤسسات الناشئة، مجمع أعمال الكتاب الجماعي والمؤسسات الناشئة ودورها في الانعاش الاقتصادي في الجزائر ص52

² بوغيوط أمنة، جديف على، دور منصات التمويل الجماعي القائمة على حقوق الملكية كاداة مبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المجلد02، العدد2022، ص211

⁴ المرجع السابق ذكره، ص211

- راس مال الشركة مملوك بنسبة 50% على الأقل من قبل اشخاص طبيعيين او صناديق استثمار معتمدة او من طرف مؤسسات حاصلة على مؤسسة ناشئة.
 - لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.
 - لا يتجاوز رقم الاعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة.¹
- ومن خلال التعارف السابقة يمكننا القول إن المؤسسات الناشئة حديثة النشأة، تعمل على خلق وتطوير منتجات والخدمات مبتكرة تسعى لتسويقها في الاسواق الكبرى، بغض النظر عن حجم الشركة أو قطاع أو مجال نشاطها كما أنها تتميز بارتفاع حالة عدم التأكد، وذات مخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنمها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

ثانيا- خصائص المؤسسات الناشئة:

- تتصف المؤسسات الناشئة بجملة من الخصائص التي تساعد على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية لمختلف الدول سواء متقدمة كانت او نامية، وسوف نعالجها في النقاط التالية.²
- القدرة العالية على توفير مناصب شغل؛
 - إنشاء العديد من الوحدات الصناعية المختلفة، لتمييزها بروح المبادرة؛
 - المساهمة في استراتيجية التنمية المحلية، لكونها العديد من الدول تضع خططاً للتنمية المحلية بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيض الضغط؛
 - القدرة على الابتكار وتطوير منتجات جديدة نظراً لانخفاض تكلفة ذلك؛
 - القدرة على التأقلم مع المحيط الخارجي، وامتداد نطاقها الى المناطق النائية؛
 - مرونة التفاعل مع المناخ الاستثماري، والقدرة على التأقلم مع التغيرات المحيطة؛
 - الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الانشاء؛
 - استخدام تقنيات إنتاجية أقل تعقيد وأقل كثافة رأسمالية، وبالتالي فهي تعتمد على اليد العاملة؛
 - دقة الانتاج والتخصص، مما يساعد على اكتساب الخبرة وتجسيد كل المبادرات الإلزام والاستفادة من التطور التكنولوجي، مما يساعد على رفع الانتاجية وخفض التكاليف.

¹ بوساري نوال، بن عزة هناء، استراتيجيات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، وقائع المؤتمر الدولي العلمي للمبادر أندية للأعمال المعاصر بين المرافقة ومتطلبات الاستدامة حالة مؤسسات الناشئة، ايام 11 و12 شباط فيفري 2023، جزء الاول، ص ص 16 و 17

² هاشم مريم نبيلة، لمربي نجلاء، تفعيل اليات تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، ص 50

ثالثا- دور حياة المؤسسات الناشئة:

من خلال التعريف المقدم أعلاه يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع معاكس تماما لذلك، لأن هذا المؤسسات قبل أن تعرف طريقها للقيمة تمر بمراحل صعبة ومتعثرة ولا يراز ذلك نقدم المنحنى التالي المصمم من قبل (Paul Graham):¹

الشكل رقم (1-1) منحنى المؤسسة الناشئة Start up



المصدر: شريفة بوالشعو، دورحاضنات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد02، جامعة سكيكدة، الجزائر، 2018، ص421

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن المؤسسات الناشئة تمر بخمس مراحل:

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

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجبل الأول من المنتج او الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو ان تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة الى ما يعرف بFFF (Friends, Family, Fools)، فغالبا ما

¹ وبالشعور شريفة، دورحاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة المجلد4، العدد2، 2018، ص ص 421 422

يكون الاصدقاء والعائلة هم المصدر الاول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الاشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم اذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة الى الكثير من الترويج كما 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 مبيكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع؛

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس امال المغامر) بتمويل المشروع إلا انه يستمر في التراجع حتى يصل الى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي الى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وان معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة؛

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق اصدارات محسنة، لتبدأ المؤسسة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمال، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع؛

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة تم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر وبأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يتحمل أن 20% الى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

رابعاً-اهداف المؤسسات الناشئة:

تسعى المؤسسات الناشئة إلى تحقيق الأهداف الآتية:¹

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة اقتصادية ثم التخلي عنها لأي سبب كان، ومثال ذلك تنشيط الصناعات التقليدية المناولة في قطاع الصناعية وقطاع البناء والاشغال العمومية...الخ؛
- استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة، بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم الأشخاص آخرين؛
- إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها، جراء إعادة الهيكلة أو الخصخصة، وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة؛

¹ حرمة محمد، خميرة عبد الله، ادارة المؤسسات الناشئة في الجزائر اهداف وتحديات دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC وكالة أدرار، أطروحة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير تخصص إدارة الاعمال، جامعة أحمد دراية ادرار، الجزائر، 2021-2022، ص 11

- يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية وتثمين الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق؛
- تهدف ان تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تشترك في استخدام ذات المدخلات؛
- تمكن فئات عديدة من المجتمع التي تمتلك الأفكار الاستثمارية الجديدة ولكنها لا تمثل القدرة المالية والادارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.

المطلب الثاني: اهمية المؤسسات الناشئة في تنمية الاقتصاد

- تحتل المؤسسات الناشئة مكانة كبيرة في اقتصاد أي دولة، وذلك نظرا لأهميتها الكبيرة في تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي، ويمكن تلخيص أهميتها من خلال الجوانب التالية.¹
- المصدر الرئيسي للابتكار: تعد أكثر إبداعا من المؤسسات القائمة مما يسمح لها بمتابعة طرق جديدة للعمل ونماذج أعمال مختلفة؛
 - ابتكار دعم المجتمع على نطاق أوسع: أصبح وادي السيليكون مركزا للابتكار، حيث يستفيد من تجميع المعرفة والاتصالات والتكنولوجيا عبر نظام بيئي للمؤسسات الناشئة ومؤسسات التكنولوجيا الأكثر نضجا ويمكن أن تمتد التطورات في إحدى المؤسسات الى مؤسسات أخرى مما يخلق فرصا جديدة للبناء على مسار التكنولوجيا الحديثة، وهذا يشجع للموظفين في المؤسسات الناشئة خلق مؤسساتهم الخاصة في وقت لاحق من حياتهم المهنية، مما يؤدي الى دائرة الابتكار داخل المجتمع؛
 - تساهم في رفع القدرة التنافسية: تجبر المؤسسات القائمة على تحسين ممارستهم أو إدخال الابتكارات بنفسها على وجه الخصوص في الصناعات المركزة، حيث لا يوجد سوى عدد قليل من المؤسسات القائمة او المؤسسات الناشئة (او خطر دخول الشركات الناشئة)، يمكن أن تساعد في الابتكار والتحسينات المستمرة في المؤسسات القائمة؛
 - توفير فرص لمزيد من الحريات: بالإضافة الى الاستقبال المادي، يمكن ان يكون إنشاء شركة أيضا وسيلة للمؤسسين لتحقيق قدر أكبر من المرونة وتحسين نوعية حياتهم، بالنسبة للعديد من رواد الأعمال سبب إطلاق شركة ما يتعلق بنمط الحياة والقدرة على التحكم في مسار الفرد؛
 - خلق ثروة: نظرا لأن رواد الأعمال يجذبون المستثمرين من خلال استثمار مواردهم الخاصة، فإن المجتمع سيستفيد عندما تنمو المؤسسات الناشئة، نظرا لأن المال يتقاسم مع المجتمع، فإن الثروة داخل الأمة؛
 - مستوى معيشة أفضل: يمكن للمؤسسات الناشئة تنفيذ الابتكارات والتقنيات لتحسين معيشة الناس هناك العديد من المؤسسات الناشئة التي تعمل في المناطق الريفية لتحقيق التنمية المحلي؛

¹ بوساري نوال، بن عزة هناء مرجع سبق ذكره، ص ص22. 21

- زيادة في الناتج المحلي الاجمالي: يلعب الناتج المحلي الاجمالي دورا حيويا في تعزيز النمو الاقتصادي للبلد فعدم والتشجيع على انشاء المزيد من المؤسسات الناشئة من شأنه ان يرفع من اليرادات محلية ويتدفق رأس مال المستهلك المحلي.

المطلب الثالث: طرق تمويل المؤسسات الناشئة

- تحتاج المؤسسات الناشئة الى تمويل حيث يساعدها على إطلاق نجاح ونموه سريع، ويمكن الحصول على التمويل عن طريق مصادر متنوعة ولكل احتياجاتها المالية للبدء والاستمرار في النمو والتوسع، ومن بينها ما يلي:

أولا- 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 عليها 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 مسؤولاً 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

ثانيا- تمويل الاصدقاء والعائلة:

- العائلة والأقارب والأصدقاء المقربون بلا شك أن المقربين يصبحون في الكثير من الأحيان، أول الداعمين لفكرة مشروعك، لذا قد يكونون من المستثمرين الملائكة الذين يعملون على امدادك برأس المال على أن يحصلوا في المقابل على حصة من الشركة، إلا أن هذا النوع من المستثمرين قد لا يضيفون لك قيمة أو خبرة مهنية في ذات المجال أثناء انطلاقك.²
- الشروط والأحكام: من المهم الحصول على اتفاق مكتوب لضمان حماية حقوق أصحاب المشروعات.
- المخاطر: قد يكون من الصعب إقناع الأصدقاء والعائلة بالاستثمار في مشروع تجاري، وقد يشعرون بالإحباط إذا فشل المشروع.³

¹ <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/438812> تاريخ الاطلاع: 02/03/2024

² <https://www.piflow.net/blog/lstthmr-lmly-ky-hd-lmsdr-lmfdl-ltmwyl-lshrkt-lnshy> 11/12/2023 تاريخ الاطلاع:

³ <https://entarabi.com/2023/10/10>

ثالثا-رجال الأعمال:

يستثمرون بنفس اجراءات شركات رأس المال المخاطر لكن بصفتهم أفراد عادة ما يكونون الأثرياء الذين لديهم خلفية تجارية أو مقاولين سابقين وغالبا ما يستثمرون أموالهم بشكل فردي أو بالشراكة فيما بينهم في شكل جمعيات؛ عادة ما تكون استثماراتهم في المرحلة الأولية من حياة الشركة الناشئة يرغبون في تقديم تمويل للحصول على عوائد ربحية ولكن أيضا لتقديم خبراتهم التسييرية والاستشارية واستغلال شبكة علاقاتهم لصالح الشركات الناشئة والمقاولين المبتدئين.¹

رابعا-التمويل الجماعي:

تعتبر فكرة "التمويل الجماعي" من الوسائل الجديدة في عالم تمويل الأعمال، وتعتمد على جمع التمويل المطلوب من المستثمرين المتحمسين لفكرة المشروع الناشئ، وشهدت إقبالا متزايدا مؤخراً.

- ويقوم صاحب النشاط بشرح فكرة منتج/خدمته بالتفصيل على المنصات الإلكترونية المخصصة لهذا الغرض والتي زاد انتشارها في الآونة الأخيرة، ويقوم المتحمسون للفكرة بالتبرع بمبالغ من المال مقابل مزايا مختلفة، فهناك ممولون يحصلون على نسخ مجانية من المنتج وآخرون يحصلون على حصة من الأسهم، وهناك فريق ثالث من الداعمين يفضل التبرع دون مقابل، وكل منصة من المنصات توفر نوعاً مختلفاً من المزايا، فيمكن لصاحب النشاط اختيار الأنسب من بينها.
- وتعتبر هذه وسيلة رائعة لتمويل المشروع إذا نجح صاحبه في عرض فكرته بطريقة جيدة لإقناع الممولين بها، ففي معظم الأحيان لا تثير المشاريع المقترحة حماس المساهمين فلا تنجح في جمع الأموال المطلوبة، وتعتبر فكرة النشاط هنا أهم عوامل نجاح حملة جمع التمويل.²

خامسا-المنح:

على الرغم من أن تقديم المنح والدعم للشركات من طرف الدولة ويعتبر محظورا في العديد من الاقتصاديات، حيث يمكن للحكومات تقديم منح لمساعدة الشركات والقطاعات، إلا أنه يعتبر مصدرا مهما لدعم وتمويل الشركات الناشئة على تطوير تقنيات وعمليات جديدة، حيث تتاح هذه المنح بشكل فردي أو قد تتطلب العمل بشكل تعاوني بين الشركات لتقديمها، إما مع شركات أخرى أو مع مؤسسات.³

¹ بركات أحمد، الشركات الناشئة اتجاه عصري ريادي مستقبلي، جامعة الجزائر، ص14

² <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/438812>

³ بوزرة خير الدين، خوالد ابو بكر، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول، تحميل الرابط: <https://www.researchgate.net/publication/350889540>

سادس-رأس المال المخاطر:

تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الجديدة الناشئة، وذلك لما تتميز به من قدرة عالية على التعامل مع، المخاطر بأسلوب سليم وسريع، يرجع أساسا إلى خبرتها وإمكانياتها الواسعة على اعتبار أنها مؤسسات متخصصة في مجال التمويل. ويهدف استخدام هذا الأسلوب التمويلي الي:

- توفير التمويل مشروعات الجديدة او عالية المخاطر والتي تتوفر لديها إمكانيات نمو وعائد مرتفع، وبذلك فإن رأس مال المخاطر هو طريقة لتمويل الشركات غير القادرة على تديير الأموال من إصدارة الاسهم العامة او اسواق الدين عادة بسبب المخاطر العالمية المرتبطة بأعمالها.¹

سابعاً-حاضنات الأعمال:

تعرفها الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA) أنها هيئات تهدف إلى مساعدة المؤسسات المبدعة والناشئة ورجال الأعمال الجدد، وتوفير لهم وسائل الدعم للأزمين (الخبرات، الماكن، الدعم المالي) لتخطي أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعمليات تسويق ونشر منتجات هذه المؤسسات. فحاضنات الأعمال ماهي إلا مكان محدد يعمل على استضافة المشاريع التي تحمل أفكار ابتكارية في مراحلها الأولى حتى تصل الى مرحلة النضج، ويوفر هذا المكان جميع أنواع الخدمات التي تطلبها إقامة وتنمية المؤسسات الناشئة.² بذلك تتيح مصادر التمويل المتنوعة للمؤسسات الناشئة الحصول على الأموال اللازمة لتحقيق أهدافها وتطوير أعمالها، يجب على رواد الاعمال تقديم دراسات جدوى شاملة وبناء علاقات قوية مع المستثمرين والجهات ذات الصلة لضمان النجاح في جذب التمويل المناسب، بالتوجيه الصحيح والتخطيط الاستراتيجي يمكن للشركات الناشئة تحقيق النمو المستدام والنجاح في السوق.

المطلب الرابع: أسباب فشل المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها

تأسيس المؤسسات الناشئة هو خطوة جريئة تحمل في طياتها الكثير من الفرص والتحديات. تنشأ بعض المؤسسات الناشئة لتصبح شركات رائدة في مجالاتها، بينما تواجه أسباب تؤدي الى الفشل او النجاح.

اولاً: اسباب فشل المؤسسات الناشئة:

يمكن ان تفشل المؤسسات الناشئة بالأسباب الاتية:

² المرجع السابق

² أسامة نواصريه، عصام نجاح، عنوان المداخلة: مصادر التمويل الجديدة التي تفرضها طبيعة الشركات الناشئة، ص 10

هناك العديد من الأسباب التي تؤدي إلى فشل المؤسسات الناشئة:¹

- الافتقار إلى المعرفة وأرس المال الاستثماري المناسبين؛
- صناعة المنافسة قائمة وقوية جد؛
- التفكير قصير المدى؛
- عدم فهم السوق؛
- نقص الموارد أو وفرة الموارد؛
- مفهوم نموذج العمل الفاشل؛
- الحكومة الالكترونية، عدم وجود قواعد دولية أو عدم صلاحيتها للغرض؛
- عدم قدرة إدارة الطلب؛
- تعقد هيكل الأعمال.

إضافة إلى لهذه الاسباب توجد اسباب اخرى تؤدي الى فشل المؤسسات الناشئة نذكر منها:²

- إهمال دراسة الجدوى: إذا كانت دراسة جدوى المشروع وعوائده المتوقعة وتكاليفه ومخاطرة مبنية على البيانات غير دقيقة وتتسم بالعمومية سيجعلها في القريب الأجل مهددة بصرف الكثير من الأموال والجهد والوقت دون رقابة أو مراعاة المحدودية قدراتها؛
- الاعتماد على صيغ تمويل خاطئة كالقروض قصيرة الأجل أو صيغة تمويل لا تصل فيها نسبة صاحب المشروع أحيانا إلى 10% كما هو حال في القرض المصغر؛
- نقص الخبرة في المجال وعدم تلقي التكوين والتدريب اللازم لخوض فكرة المشروع.

ثانيا-عوامل نجاح المؤسسات الناشئة:³

تعتمد المؤسسات الناشئة الناجحة على عدة عوامل منها:

- "الابتكار في نموذج الأعمال؛
- تكوين علاقات تعاون ذات مصداقية واستخدام الشبكات؛
- التركيز على حالة عمل قوي بشكل مستدام تؤدي إلى عمل جيد؛
- خلق طلب جدي؛

¹ هوار زهرة، كروم ونام، واقع و افاق المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة عينة من المؤسسات الناشئة الجزائرية، أطروحة

لنيل شهادة الماجستير، في علوم التسيير، تخصص إدارة الاعمال، جامعة ابن خلدون تيارت، الجزائر، 2020-2021، ص49

² هشام بروال، جهاد خلوط، التعليم المقاولات وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، المجلد20، مجلة علوم الاقتصادية والتسيير والتجارة، العدد3 2017، ص ص 11 23

³ بالواضح سعد الله، مساهمة أرس المال البشري في نجاح المؤسسات الناشئة، مذكرة، على الخط، إدارة اعمال، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2021/2020، ص15

- تشكيل فريق عظيم؛
- دعم الحكومة والتشريعات محفزة؛
- الطموح والعمل الجاد الملمهم؛
- تفكير النظم تغيير سياق النظم؛
- صبر المستثمر التفكير والمكاسب طويلة الأجل.

المبحث الثاني: منصات التمويل الجماعي كألية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

قبل تطرقنا الى منصات التمويل الجماعي علينا التعرف إلى التمويل الجماعي بذاته، والى الانواع التي يمكن ان تكون فيه والاهداف

المطلب الأول: ماهية التمويل الجماعي الإسلامي

يحوز هذا المطلب جملة من التعاريف التمويل الجماعي والاهم الانواع التي جاءت به.

اولا-تعريف تمويل الجماعي:

في إطار التعريف بمصطلح التمويل الجماعي، يمكننا عرض التعاريف التالية:
يمثل التمويل الجماعي آلية تمويل للمشاريع، تسمح بجمع مبالغ مالية (أحيانا تكون مبالغ منخفضة جدا) من عدد كبير من الأشخاص، بحيث يوفر هذا النهج أساليب وأدوات لمعاملة مالية تقوم على إلغاء الوساطة مع الجهات التقليدية، كما يتيح الفرصة لكل فئات المجتمع لاستثمار مبالغ معينة من المال مهما كانت قيمته، وإذا أضيف إلى استثمارات الأعضاء الآخرين فإنه يوفر التمويل الكافي للمشروع، وخلافا للنظام المصرفي التقليدي فإن التمويل الجماعي لا يهدف إلى تحقيق الربح من الاستثمار فقط، بل يهدف أيضا إلى مساعدة ودعم صاحب المشروع لتنفيذ فكرته.¹

وفي تعريف آخر، يمثل التمويل الجماعي ظاهرة جديدة تعطي الأفراد (الجمهور – Crowd) فرص تمويل مشاريعهم وأعمالهم عبر منصات الإلكترونية ومواقع الانترنت.

يمكننا القول أن التمويل الجماعي هو شكل من أشكال التمويل، الذي يتجه إليه العديد من أصحاب الأفكار والمشاريع الريادية من أجل الحصول على التمويل اللازم لمشاريعهم، من خلال طرح وعرض فكرتهم على مجموع من الأشخاص، من خلال مواقع الإلكترونية على شبكة الانترنت والمتمثلة في منصات التمويل الجماعي وذلك من خلال فترة زمنية محددة، فيقوم الأشخاص المعجبون بالفكرة المعروضة بتمويلها أو شرائها أو الاستثمار فيها أو التبرع لها، إلى أن يتم جمع المبلغ المطلوب للبدء في عملية تنفيذ المشروع.

¹ عابدي لامية، معيز مسعود أمير، التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصادية و الادارة المجلد05، العدد2022، ص 125

ثانياً-أنواع التمويل الجماعي:

يتكون سوق التمويل الجماعي من أنواع فرعية مختلفة تتمثل فيما يلي:

- 1- التمويل الجماعي القائم على إقراض الديون (Peer-to-Peer lending): تعتبر منصات التمويل الجماعي القائمة على إقراض النظراء أسرع المنصات نمواً، يقوم نموذج عمل هذه المنصات على إقراض المال للأفراد أو الشركات مقابل الحصول على فائدة، رغم وجود منصات تستهدف بشكل حصري الإقراض الموجه لخدمة أهداف اجتماعية، تعمل غالبية منصات إقراض النظراء كقنوات تمويل منافسة لقنوات التمويل التقليدية من خلال البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.¹
 - 2- التمويل الجماعي القائم على الأسهم (Erowdfunding Investing): في هذه المنصات، يحصل الممولين على تعويض في شكل حصة من رأس المال في المشروع هنا يقرر جامعو التبرعات حجم المساهمات التي يرغبون في زيادتها مقابل نسبة محددة من حقوق الملكية، في هذه العملية يتلقى كل ممول حقوق الملكية على أساس تناسبي، وهي عادة أسهم عادية للشركة بناء على مبلغ مساهمتهم ويمكن استخدام هذه المنصات كوسيلة إعلام فعالة يتلقى جمع التبرعات.²
- وهناك أنواع أخرى تتماشى مع مقاصد الشريعة الإسلامية سنتطرق إليها لاحقاً في الفصل الثاني.

ثالثاً: أهداف تطبيق التمويل الجماعي:

يهدف التمويل الجماعي إلى تحقيق مجموعة من الأهداف يتمثل في:³

- توفير التمويل اللازم لمختلف المشاريع والمؤسسات التي عجزت عن توفيره من مصادر أخرى كالبنوك نظراً لتخوف هذه الأخيرة من مخاطر عدم السداد مثلاً أو مشكل تعثر هذا النوع من المشاريع وإعسارها.
- الرفع من مستويات تنفيذ المشروعات ذات الأهداف الخاصة.
- إتاحة فرص الاستثمار للأفراد عبر منصات التمويل الجماعي.

المطلب الثاني: منصات التمويل الجماعي

سنتطرق في هذا المطلب إلى التعرف على منصات التمويل الجماعي والأشخاص المتواجدة في سوق منصات التمويل الجماعي وبعض المنصات العالمية المشهورة في العالم.

¹ فيميش خولة، كتاف شافية، منصات التمويل الجماعي الإسلامية كأحد مصادر التمويل الحديثة لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة، مجلة المويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد 07، العدد 01، جون 2022، ص 302

² ملاك سلوى، بوخاري لحو، منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظري والتطبيقي مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي، مجلة رؤى اقتصادية، المجلد 10، العدد 01، اوت 2020، ص 256

³ فيميش خولة، كتاف شافية، مرجع سبق ذكره، ص 299

أولاً-تعريف منصات التمويل الجماعي:

عبارة عن مواقع إلكترونية تتيح لأصحاب الأفكار المختلفة عرض أفكارهم على الجمهور، وتسويقها بطرق إعلامية متعددة، للحصول على موافقة الجمهور في تمويل هذه الأفكار والمشاريع وتنفيذها في الواقع، وقد أنشئت هذه المواقع لتقديم حلا بديلا لأصحاب الأفكار الذين لا يملكون التمويل الكافي لإنجاح فكرتهم، وفي الوقت نفسه لا يجدون ترحيبا من أصحاب رؤوس الأموال بفكرتهم، فقامت هذه المواقع لتسويق هذه الأفكار وعرضها على الجمهور، بهدف خروجها إلى أرض الواقع على أن يكون المقابل الذي يحصل عليه أولئك الممولون إما نسبة من الأرباح أو مكافئات عينية تتفاوت بحسب مبالغ التمويل التي دفعها الممولون للفكرة عبر تلك المنصات.¹

عبارة عن مواقع الكترونية تتيح لأصحاب الأفكار المختلفة عرض أفكارهم على الجمهور، وتسويقها بطرق إعلامية متعددة، للحصول على موافقة الجمهور في تمويل هذه الأفكار وتنفيذها في الواقع.² هي منصة الكترونية يوضع فيها عدد من المشاريع التجارية الناشئة والصاعدة، وتعلن من خلالها رغبة هذه المشاريع في البحث عن مستثمرين أو مقترضين وفق شروط معينة، أو التشارك معهم بحصص معينة³ يمكن قول ان منصات التمويل الجماعي عبارة عن فضاء افتراضي يتم من خلاله عرض الافكار والمشاريع المراد إنجازها وطرحها أمام الجمهور بشكل ترويجي مناسب للحصول على التمويل الكافي لتجسيد هذه الافكار والمشاريع على ارض الواقع.

ثانيا-الأطراف الفاعلة في سوق منصات التمويل الجماعي:

- تضم منصات التمويل الجماعي عددا من الأطراف الفاعلة بما يشمل:⁴
- الممولون (Crowd Funders): هم الأطراف المشاركون بالتبرع أو بالتمويل، وقد يكونون أفرادا أو مؤسسات.
 - المستثمرون/ المستفيدين: أي شخص أو مؤسسة تسعى للحصول على أموال لشركة أو منتج أو مشروع أو مبادرة أو عمل خيري بما يشمل مجموعة واسعة من الجهات الفاعلة من الشركات الصغيرة، والمنظمات غير الحكومية والأفراد، والشركات الناشئة.... الخ.
 - منصات التمويل الجماعي: منصات عبر الانترنت تربط بين الممولين/ المتبرعين والمستفيدين أو المستثمرين مقابل تقاضي عمولات على المشاركة وأو الفائدة الأرباح يمكن أن توفر المنصات مجموعة واسعة من الخدمات، بما في ذلك خدمات العناية المالية الواجبة (Financial due diligence) والتعاقد، وما إلى ذلك.

¹ هاجد بن عبد الهادي العتيبي منصات التمويل الجماعي دراسة فقهية تأصيلية مجلة الجامعة الاسلامية للعلوم الشرعية، العدد191 ص580

² حمد بن هلال الشيخ، التمويل الجماعي دراسة فقهية تطبيقية، مجلة قضاء، العدد الثالث عشر، ص 323

³ خلفان الطوقي، منصات التمويل الجماعي، مقال صحفي بجريدة الاثير الالكترونية، 17 اوت 2021 ص13

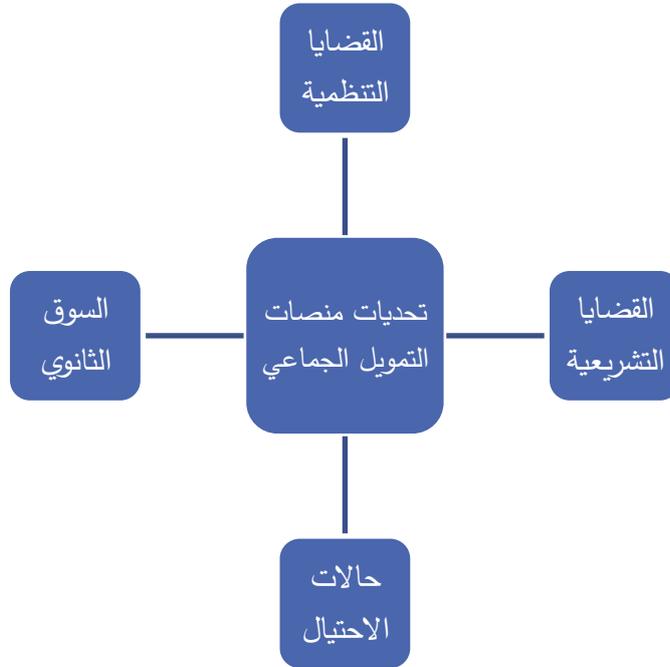
⁴ صندوق النقد العربي، مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية، منصات التمويل الجماعي، الاصدار الثاني سبتمبر 2021،

- المدققون ومقدمو الخدمات الآخرون: يمكن للمنصات والمستفيدين المستثمرين الاعتماد على عدد من مقدمي الخدمات لتقييم المشروعات، وغيرها من الخدمات الأخرى لطرفي التمويل، فد تحتاج المنصات إلى شراء الخدمات على سبيل المثال شراء خدمات العناية المالية الواجبة (Financial due diligence) أو الاستعانة بمصادر خارجية لتقييم النتائج الاجتماعية والبيئية للمشروعات والأفكار المطروحة،
- الرعاية: قد يحصل المستفيدون على دعم فيما يتعلق بتصميم وإدارة حملات التمويل الجماعي يمكن تقديم هذه الخدمات مجاناً على أساس تجاري.

ثالثاً-تحديات منصات تمويل الجماعي:

تواجه منصات التمويل الجماعي مجموعة من التحديات أهمها:¹

الشكل رقم (1-2) تحديات منصات التمويل الجماعي



المصدر: من اعداد الطالبة

- 1- القضايا التنظيمية: من بين التحديات التي تواجهها منصات التمويل الجماعي المشكلات القانونية المتعلقة بالتمويل الجماعي، نظراً لأن التمويل الجماعي يوفر طرقاً للممولين وذلك بتمويل الحد الأدنى للمساهمة بحصص منهم، وهو أمر غير ممكن قانونياً في بعض البلدان لغياب تشريع ومعرفة بهذه العملية كما هو عليه الحال في الجزائر.

¹ فيمش خولة، كتاف شافية، مرجع سبق ذكره، ص، ص 304 305

2- القضايا التشريعية: يجب وضع إطار تنظيمي للتمويل الجماعي يتلاءم مع خصوصيات أسواق الدول المسلمة، وذلك بالأخذ بعين الاعتبار طبيعة هذه الأسواق، والأهم مع 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، كما يجب أن يكون الاستثمار مسؤولاً اجتماعياً.

3- حالات الاحتيال: من بين عمليات الاحتيال على منصات التمويل الجماعي عموماً ومنصات التمويل الجماعي الإسلامية بصفة خاصة سرقة الأفكار، فعند عرض الفكرة في منصة معينة يجب التنبيه إلى أن هناك احتمال تعرض الفكرة للسرقة وبدء حملة موازية، ومن هذا المنطلق من المفيد التأكد من حماية الفكرة تماماً ضد هذه السرقة، وللمحد 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، هناك طريقة أخرى هي التأكد من أن الفكرة تتمتع بحقوق النشر قبل نشره في أي نظام تمويل جماعي.

4- السوق الثانوي: يجب تقليل مخاطر المستثمرين إلى أقصى حد ممكن وينبغي أن يكون رجال الأعمال مجهزين ليس فقط برأس المال، ولكن أيضاً بالمهارات اللازمة لزيادة فرصهم في النجاح، وبالتالي يجب إعادة هيكلة عملية التمويل الجماعي التقليدية لتلبية ليس فقط متطلبات الشريعة، ولكن أيضاً الظروف والمتطلبات الخاصة لأصحاب المشاريع والمستثمرين في البلدان الإسلامية.

رابعاً- منصات التمويل الجماعي العالمية:

1- منصة كيك ستارتر **kick starter**: أحد أشهر المواقع في مجال التمويل الجماعي، يشهر هذا الموقع الأمريكي بمساعدة رواد الأعمال في قطاع التكنولوجيا والابتكار على تمويل مشروعاتهم قبل الحصول على قرض أو جمع الأموال عبر رأس المال الاستثماري، وتمكنت المنصة من جمع حوالي 4 مليار دولار من خلال تمويل 155 ألف مشروع منذ سنة 2009.

يتحصل رائد الأعمال على التمويل من منصة الا عندما ينجز حملته بالكامل بعد الحصول على الموافقة من الموقع قبل إطلاق الحملة، وبعد أن يقوم بتحديد الهدف والفترة الزمنية لتحقيقه.¹

2- منصة أندى وجو **Indie gogo**: يطلق مستخدمو المنصة الحملات للابتكارات التكنولوجية والاعمال الابداعية والمشروعات الاجتماعية، وهناك خياران امام مستخدمي المنصة هما التمويل الثابت والتمويل المرن، في حين يناسب النوع الاول أولئك الذين تحتاج مشروعاتهم مبلغاً محدداً من المال على أن يتم ارجاع الأموال للجهات

¹ خلفاوي بسمه، أيت محمد محمد، حالة منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة عرض بعض التجارب العربية مع الإشارة الى الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 02، العدد 02، 2022، ص 254

- المانحة إذا لم يحقق رائد الأعمال اهداف الحملة، فإن التمويل المرن يناسب الحملات التي سيستفيد من أي تمويل سواء، حقق رائد الأعمال الهدف أو لا.¹
- 3- منصة رقمية **Raqamyah**: تأسست من قبل البنك المركزي السعودي، وتعمل على ربط الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة مباشرة مع الممولين الذين يرغبون في تمويل المشروعات مقابل عوائد مربحة منافسة، أصبح بإمكان المؤسسات الحصول على التمويل السريع.
- 4- منصة جوفاندي **Gofundme**: هي موقع أمريكي تأسست عام 2010، وهي أكثر منصات جمع التبرعات عبر الانترنت، حيث تمكن الافراد من جمع الاموال لأغراض متنوعة، مثل تكاليف العلاج الطبي، التعليم، السفر، الخير، والاعاثات، وغيرها. فقد قام الموقع بتسيير عمليات التبرع الناجحة منها حمل صندوق ضحايا لاس فيغاس (11.9 مليون دولار).²
- 5- منصة كوزير: تعد كوزير أكبر منصة على الانترنت في العالم للحملات التي تركز على القضايا السياسية والاجتماعية والثقافية، وتشهر كشبكة اجتماعية مجانية تساعد الاشخاص الذين يرغبون في احداث تغيير أسرع وأكثر فاعلية، ويمكن للمستخدمين عبر كوزير جمع التبرعات وزيادة الوعي، ونشر محتوى ذي صلة.³

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

يحوز هذا المبحث مختلف الدراسات السابقة التي شملت المؤسسات الناشئة والتمويل الجماعي ومنصاته في مختلف الدول، بهدف الاستفادة منها وطرح مجموعة من التوصيات حول معالجة تمويل المؤسسات الناشئة.

المطلب الاول: الدراسات المحلية

سنتطرق في هذا المطلب الي بعض الدراسات محلية التي تكون باللغة العربية والاجنبية من بينها.

اولا-الدراسات باللغة العربية:

- 1دراسة: عبد العزيز صلاح الدين، عاشور بدر الدين، بعنوان: منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المجلد 05، ال عدد 01، 2023.
- هدفت هذه الدراسة الي:
- بناء اساس نظري وتحليلي حول موضوع التمويل الجماعي، بصفته مصدر تمويل المؤسسات الناشئة.
- وركزت الدراسة على ما يلي :
- دراسة التمويل الجماعي، واهميته في تمويل الشركات الناشئة

¹ المرجع السابق ذكره، ص 244

تم الاطلاع على الساعة 14، 2024.02، <http://tasharuky.com>²

³ خلفاوي بسمه، أيت محمد ، مرجع سبق ذكره، ص 245

- تحديد دور منصات التمويل الجماعي الناشئة بالعالم العربي، في دعم وتمويل الشركات الناشئة وتوصلت الدراسة الي :

ان التمويل الجماعي يعتبر الية تمويل مناسبة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة، فقد تبينان منصات التمويل الجماعي الناشئة في بعض بلدان الشرق الوسط وشمال افريقيا، واسهمت في تمويل عدد من الشركات الناشئة، ما من شأنه ان يساعد في سد الفجوة التمويلية المتعلقة بالاستثمارات في الشركات الناشئة.

– 2دراسة: عادل نصبة، لطفي طالبي، نبيل سعد الله، بعنوان: التمويل الجماعي Crowdfunding للمؤسسات الناشئة بين الإطار النظري والواقع العملي-دراسة ميدانية في ولاية الوادي، مذكرة ماستر في ادارة اعمال، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر-الوادي، 2020/2021.

هدفت هذه الدراسة الي:

تسليط الضوء على أحد المواضيع الحديثة بمجال التمويل المتعلق اساسا بالمؤسسات الناشئة.

وركزت الدراسة الي:

-دراسة الواقع العلمي للتمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة

وتوصلت الدراسة الي عدت توصيات منها:

-تحتاج منصات التمويل الجماعي الي توفير معلومات واحصائيات أكثر على مواقعها الالكتروني كون ذلك يعتبر عامل جدمهم في زيادة الثقة من قبل المستثمرين ورواد الاعمال،

-خلق تحفيزات جبائيه وتنظيمية لمنصات التمويل الجماعي ونشر الوعي المالي بين المدخرين،

-ضرورة وضع ضوابط قانونية لتنظيم هذا النوع من التمويل لأهمية وسرعة نموه ولضمان حقوق الممولين واصحاب الافكار والمشروعات

-بناء بنية تحتية ذات تكنولوجيا عالية ومنتشرة عبر الوطن يمكنها استيعاب التوجيه نحو التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة.

–دراسة: بولحبال زويبر، بعنوان: تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة شكره، مجلة الدولية للمالية الريادية، العدد01، 2020.

هدفت هذه الدراسة الي :

ابرز اهمية التمويل الجماعي كآلية تمويل بديل، وكيفية الاستفادة منه في تمويل الشركات الناشئة وصغيرة الحجم في الدول المسلمة بعد تكييفه مع مبادئ الشريعة.

وركزت الدراسة على ما يلي:

-دراسة وتحليل التمويل الجماعي، والتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة.

-دراسة حالة منصة شكره.

وتوصلت الدراسة الي :

ان التحديات التي تواجه منصة شركه تشمل اساسا ضعف البنية التحتية التكنولوجية، وغياب الإطار القانوني المنظم لنشاط التمويل الجماعي، ونق الشفافية، وغياب إطار واضح للحكومة الشرعية - دراسة: عابد لامية، معيزه مسعود أمير، بعنوان: التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية عرض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الاشارة الي نموذج الجزائر، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصادية والادارية، المجلد05، العدد02، 2021.

هدفت هذه الدراسة الي:

- ابراز اهمية منصات التمويل الجماعي لمصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة والاعمال الريادية وركزت الدراسة على ما يلي :

- دراسة فعالية منصات التمويل الجماعي في عملية جمع التمويل اللازم
- ابراز امكانية لجوء المؤسسات الناشئة والمشاريع الريادية لمنصات التمويل الجماعي كألية مبتكرة.
وتوصلت الدراسة الي :

يتكيف التمويل الجماعي مع المؤسسات الناشئة الجزائرية والمشاريع المبتكرة فهو بمثابة الحل البديل للتمويل في رأس المال، يساهم التمويل الجماعي في الرفع من مستويات تنفيذ المشاريع علي ارض الواقع بفعالية وذلك عن طريق توفير التمويل اللازم لإنجاز وتنفيذ المشاريع فعليا، يوفر التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة الفرص لاختيار منتجات إقراض جديدة بسهولة ومرونة أكثر.

ثانيا-دراسات محلية باللغة الأجنبية:

1 – **Etude** : Dabah Mohamed Ridha, benbraika Abed louahab, **Titre** : Le Crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up Les plateformes N’investit et Twiiza comme modèle, Milev journal of Research & Studies, Vol 07, N° 02 2021, هدفت الدراسة الي :

توضيح دور التمويل الجماعي كأسلوب حديث لتمويل الشركات الناشئة.

وركزت هذه الدراسة الي :

- دراسة عمل الشركات الناشئة والتمويل الجماعي .

- تحديد منصات Twiiza

وتوصلت الدراسة الي :

ان هناك العديد من الصعوبات التمويلية التي تواجه الشركات الناشئة الجزائر ولهذا السبب يعتبر التمويل الجماعي من أفضل وسائل التمويل البديلة التي يمكننا الاعتماد عليها ولكننا نرى ان هذا النوع من التمويل لايزال حديثا الي حد ما في الجزائر.

المطلب الثاني: الدراسات الأجنبية

تناولت الدراسات الأجنبية موضوع المؤسسات الناشئة وكيفية تمويلها مع دراسة منصات التمويل الجماعي، قصد التوصل الي اقتراحات تساعد علي تمويل المؤسسات الناشئة.

1-Etude : By mark Anthony Camille ri, Stefano Brescia ni, **Titre** : Crowdfunding Small businesses and Start up, A systematic review an appraisal of theoretical insights and futur research directions, These : Journal of innovation Management.

هدفت هذه الدراسة الي :

التحقيق من استخدام منصات التمويل الجماعي من قبل الشركات الصغيرة والشركات الناشئة.

وركزت الدراسة على ما يلي :

- التمويل الجماعي والشركات الناشئة المصادر الجماعية المختلفة.

- انواع الاعمال بما في المليكة الفردية.

- التحديات التي يوجهها المبادرون بالمشاريع.

وتوصلت الدراسة الي :

- التمويل الجماعي هو وسيلة بديلة لجمع الاموال بشكل مستقل عن التمويل المؤسسات، يمكن للأصحاب

المشاريع الفردية والشركات الناشئة والشركات القائمة الاستفادة من الانترنت.

المطلب الثالث: المقارنة بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية

سيتم التطرق الي المقارنة بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية وتحديد عن نقاط التشابه والاختلاف.

أولا- نقاط التشابه وأوجه الاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:

لإبراز القيمة المضافة المرجوة من هذه الدراسة، سيتم رصد نقاط التشابه والاختلاف بين الدراسات السابقة

المذكورة سابقا وبين الدراسة الحالية وتلخيصها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (1-1) يشمل نقاط التشابه والوجه الاختلاف

نقاط الاختلاف مع الدراسة السابقة	نقاط التشابه مع الدراسة السابقة	الدراسات
- حدود الدراسة سنة 2023 - التوصيات	- دراسة منصات التمويل الجماعي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة	دراسة عبد لعزيز صلاح الدين، عاشور بدر الدين
- التخصص - حدود الدراسة 2020 - التوصيات	- التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة بين الإطار النظري والواقع العملي	دراسة عادل لطفي طالبي، نبيل سعد الله

- حدود الدراسة سنة 2020 - الحلول المقترحة	-تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة -منصة شكره	دراسة بولحيال زوبير
-حدود الدراسة سنة 2021 - الحلول المقترحة	-التمويل الجماعي أداة مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة	دراسة عابد لامية، معيزة مسعود امير
- حدود الدراسة سنة 2021	-التمويل الجماعي هو الية مبتكرة لتمويل الشركات الناشئة	<u>Etude</u> : Dabah Mohamed Ridha, Benbraika Abed louahab
- حدود الدراسة سنة 2022	-التمويل الجماعي للشركات الناشئة والشركات الصغيرة	<u>Etude</u> : by mark Anthony camilleri, Stefano bresciani

المصدر: من إعداد الطالبة

ثانيا- القيمة المضافة للدراسة الحالية:

بعد ان تم استعراض أهداف ونتائج وتوصيات كل دراسة على حدة، تبين من خلال هذا الاستعراض ان كل دراسة تناولت اتجاه وعناصر محددة، منها من تناولت التمويل الجماعي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واخرى ركزة على كيفية تمويل المؤسسات الناشئة ودراسة منصات التمويل الجماعي التي تمثل من اهم مصادر التمويل الحديثة .

جاءت الدراسة الحالية لتسليط الضوء أكثر على منصّات التمويل الجماعي على العموم والإسلامي منها على الخصوص وإسهامها في تجاوز إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية، بحيث تقدّم بدائل تمويلية خارج إطار الأساليب التمويلية التقليدية التي تعتمد على البنوك بالأساس.

خلاصة الفصل الأول:

خلال الدراسة للإطار النظري في موضوع البحث قد سلط الضوء على المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة والذي يعد الطريقة السهل لمساعدة أصحاب المشاريع الناشئة والأعمال في الحصول على التمويل من منصات التمويل الجماعي المتاحة على الأنترنت، وذلك عوضاً عن التمويل المصرفي التقليدي الأكثر تعقيداً، كما دعمنا دراستنا بمجموعة من الدراسات السابقة عربية و الأجنبية لها صلة بموضوع الدراسة قمنا بمعالجتها و مناقشتها و الوقوف على أوجه التشابه والاختلاف بينها وما يميز دراستنا على سابقتها للاستفادة المرجوة من الدراسات السابقة.

الفصل الثاني:
منصات التمويل الجماعي الإسلامي
في الدول العربية

الفصل الثاني: منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية

بعدما تم التطرق في الفصل الأول إلى أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بمتغيري الدراسة، سيتم التوجّه في هذا الفصل إلى تسليط الضوء على واقع المؤسسات الناشئة في الدول العربية وتطوّرها ومنصّات التمويل الجماعي التي توقّر لها التمويل، وذلك من خلال التركيز على بعض النماذج المشهورة من هذه المنصّات.

وسيتّم عرض المحاور السابقة من خلال المباحث الثلاثة الآتية:

- المبحث الأول: المؤسسات الناشئة ومنصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية
- المبحث الثاني: نماذج من منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية
- المبحث الثالث: تقييم المنصات

المبحث الأول: المؤسسات الناشئة ومنصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية

مع تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة في الدول العربية زاد الطلب على تمويل متوافق مع الشريعة الإسلامية، لهذا السبب شهدت منصات التمويل الجماعي الإسلامي نموا ملحوظا حيث تقدم هذه المنصات فرص للمؤسسات الناشئة للحصول على وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية.

المطلب الأول: تطور نشاط المؤسسات الناشئة في الدول العربية

تطور نشاط المؤسسات الناشئة في الدول العربية والريادة وتوفر الموارد المالية والتقنية في دفع عجلة نشاط المؤسسات الناشئة، كما ان الدعم الحكومي والخاص المتزايد للمبادرات الشبابية والابتكارية يلعب دورا كبير في تشجيع الشباب على بدء مشاريعهم الخاصة.

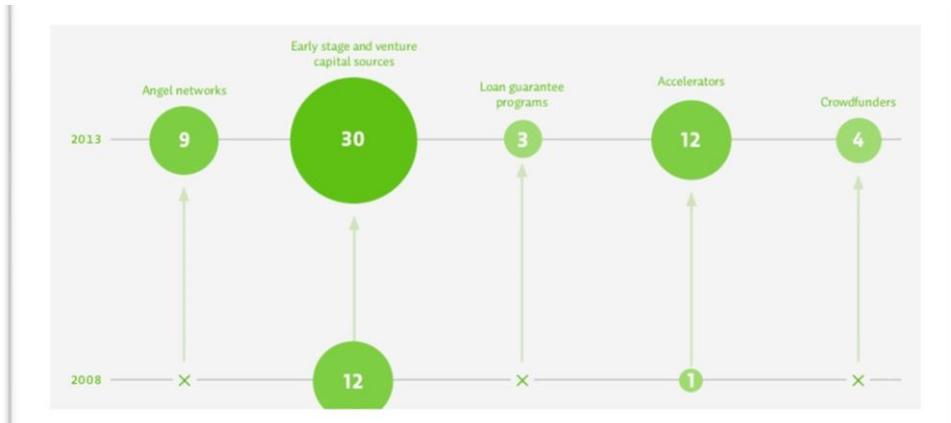
أولا_ تمويل الشركات الناشئة في الدول العربية:

قد يبدو تنفيذ فكرة مشروع الناشئ سهلا بعض الشيء في الدول التي لديها ثقافة المشاريع الناشئة الا انه في العالم العربي فكرة مشاريع الناشئة حديثة بعض الشيء على الشباب و رواد الاعمال يوجه صعوب في بداية مشواره، الا ان ذلك لا يمنع من وجود نهضة في مجال ريادة الاعمال بالنسبة للمشاريع الناشئة فقد زادت نسبة الشركات الناشئة في العالم العربي بالتزامن مع نهضة شركات التكنولوجيا المالية و التي وصل عددها الى 105 شركة ومن المتوقع مضاعفة العديد في الدول العربية ليصبح هناك مبادرات ريادية على ارض الواقع وبيئات عمال مستعدة لرعاية الشركات ومنصات حقيقية للتمويل.

ثانيا_ مصادر تمويل الشركات في دول العربية:

عرفت مصادر تمويل المؤسسات الناشئة تزايدا في الدول العربية خلال فترة (2008_2013)

الشكل رقم (2-1) مصادر التمويل للشركات الناشئة في الدول العربية



المصدر: أسماء بللعماء، التمويل الجماعي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05، العدد 02، 2020، ص 11

نلاحظ من الشكل انه زاد عدد مصادر تمويل الشركات الناشئة في الدول العربية الى أكثر من 50 مصدر في 5 فئات تتمثل في 9 مصادر المستثمرين الملاك، 30 مصدر تخص راس المال الاستثماري، 3 مصادر تمثل قروض مضمونة، 12 مصدر تشمل مسرعات الاعمال، 4 مصادر تمثل التمويل الجماعي.

ثالثاً_ حجم التمويل المقدم لشركات في الدول العربية:

بلغ حجم التمويل المقدم للشركات الناشئة في سنة 2009 حوالي 15 مليون دولار 5 صفقات في حين وصل سنة 2009 الى 704 مليون دولار ب 564 صفقة مما يعني ان اجمالي التمويل زاد بمعدل نمو سنوي مركب قدره 47% وزادت الصفقات بمعدل سنوي مركب نسبة 60 خلال العقد الماضي بعبارة اخر قفزت الدول العربية قفزة نوعية في غضون 10 سنوات. ويبين الشكل الموالي حجم التمويل المقدم للشركات الناشئة في الدول العربية.

الشكل رقم (2-2) حجم التمويل المقدمة لشركات الناشئة في الدول العربية



المصدر: ما جنيت (magnitt)، المشاريع الناشئة في المنطقة لعام 2019 ملخص استثماري، جانفي 2020

على الرابط التالي:

<https://magnitt.com/research/2019-mena-venture-investment-summary-AR-50682>

شهدت سنة 2019 رقما قياسيا بتسجيل 564 استثمار في الشركات الناشئة في دول العربية بلغت قيمتها الاجمالية 704 مليون دولار حيث زاد عدد صفقت بنسبة 31% وارتفاع قيمة اجمالي التمويل بنسبة 12% مقارنة بسنة 2018، يعود سبب هذا التقدم بالأساس الى الزيادة في الدعم الحكومي حيث ركزت الحكومات على مدار السنوات القليلة الماضية بشكل متزايد على ريادة الاعمال من خلال إطلاق صناديق وبرامج المطابقة ومسرعات الاعمال، وكذلك ترخيص المشاريع الناشئة والشركات الاستثمارية وغيرها من المبادرات وقد استحوذت دولة الامارات العربية المتحدة على أكبر قدر من اجمالي التمويل في عام 2019 (ما نسبة 60% من الإجمالي) ومع ذلك احتلت مصر المرتبة الأول من حيث عدد الصفقات تواصل الكيانات الخاصة والحكومية اقبالها على الاستثمار في الشركات الناشئة.

رابعا-حجم الاستثمار في الشركات الناشئة في الدول العربية:

استمر حجم الاستثمار في الشركات الناشئة في الارتفاع الى غاية 2024 اين وصل الى 54,8 مليون دولار امريكي يوضح الشكل التالي توزيع حجم استثمارات في الشركات الناشئة في الدول العربية:

الشكل رقم (2-3) حجم الاستثمارات في الشركات الناشئة في الدول العربية 2024



المصدر: موقع ومضة، متوفر على الرابط التالي

<https://www.wamda.com/ar/2024/05/mena-startups-raise-55-million-april-2024-78-march-arabic2024,04,02> تم الاطلاع عليه في

يتضح من الشكل ان السعودية جاءت في الصدارة بقيمة استثمار بلغت 198 مليون دولار فقد استحوذت الشركات حوالي 80% من اجمالي استثمارات التي حصلت عليها الشركات في المنطقة خلال الشهر وجاءت الامارات العربية في الصدارة الثانية حيث حصلت على 39 مليون دولار وتالياها مصر بفارق كبير بعد تمويل 7 مليون دولار.

خامسا-حجم تمويل الاستثمارات حسب القطاعات:

تتوزع الاستثمارات التي تقوم بها المؤسسات الناشئة على عدد من القطاعات يتباين فيها حجم التمويل، ويبيّن الشكل الموالي حجم التمويل وقطاعه وعدد المؤسسات المستفيدة، ويتم عرضها بترتيب تنازلي بحسب حجم التمويل.

الشكل رقم(2-4) عدد الاستثمارات



المصدر: موقع ومضبة، متوفر على الرابط التالي

<https://www.wamda.com/ar/2024/05/mena-startups-raise-55-million-april-2024-78-march-arabic> تم الاطلاع عليه في 2024,04,02

يُظهر الشكل عدد الشركات الناشئة التي حصلت على تمويل في عدة دول عربية. السعودية تصدر القائمة بـ 25 شركة ناشئة حصلت على تمويل، تليها الإمارات بـ 12 شركة، ثم مصر بـ 8 شركات. البحرين حصلت على تمويل لـ 3 شركات، والمغرب لـ 2، بينما حصلت كل من الأردن، الكويت، عمان، وقطر على تمويل لشركة واحدة فقط في كل منها. يعكس هذا الشكل تركيز الاستثمارات في الشركات الناشئة بشكل أكبر في السعودية والإمارات، مما يشير إلى نشاط أكبر في مجال ريادة الأعمال في هاتين الدولتين مقارنة بباقي الدول المذكورة.

الشكل رقم (2-5) عدد الاستثمارات حسب القطاعات في الدول العربية



المصدر: موقع ومضة، متوفر على الرابط التالي

<https://www.wamda.com/ar/2024/05/mena-startups-raise-55-million-april-2024-78-march-arabic>

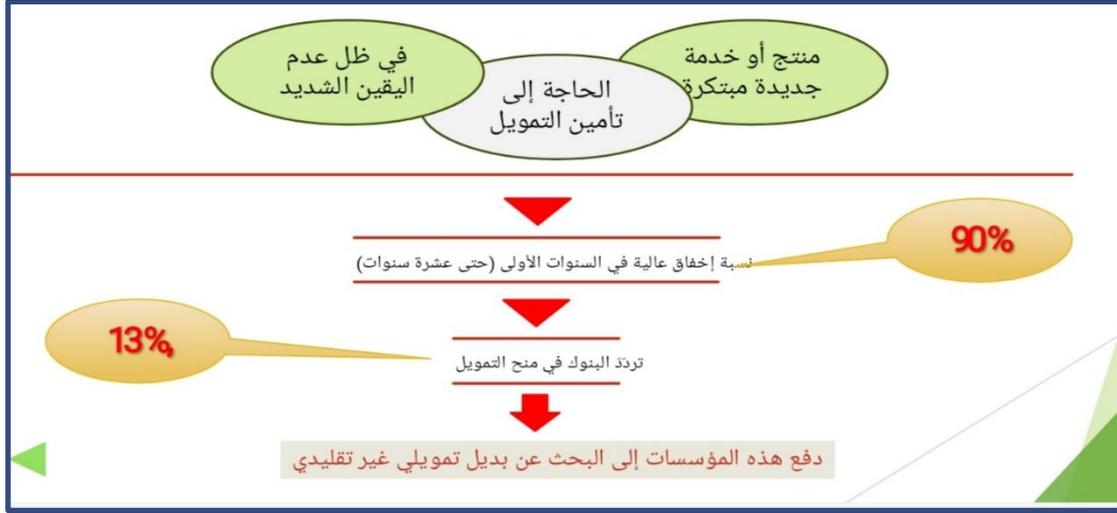
تم الاطلاع عليه في: 2024,04,02

يوضح الشكل أعلاه على بيانات الاستثمارات موزعة حسب القطاعات. يوضح الشكل قيمة الاستثمارات في كل قطاع، مثل التعليم، الخدمات الصحية، التجارة الإلكترونية، وتقنيات الشبكات الاجتماعية وغيرها. يبدو أن القطاع الأكثر استثماراً هو "البرمجيات" بقيمة تصل إلى 130.6 مليون دولار، يليه قطاع "التكنولوجيا المالية" بـ 39.9 مليون دولار. تعطي هذه البيانات فكرة عن توجهات السوق وأولويات المستثمرين في مختلف المجالات. توزيع النقاط الصفراء على الجدول يعبر عن عدد الاستثمارات في كل قطاع، مما يسهل فهم كثافة وتوزيع الاستثمارات بطريقة بصرية.

المطلب الثاني: عرض مشكلة تمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية

على الرغم من الأهمية البالغة التي تطبع المؤسسات الناشئة إلا أنّ هناك العديد من المشاكل التي تؤثر على تمويلها لاسيما في مراحلها الأولى، ويتأكد هذا الإشكال أكثر إذا كانت هاته المؤسسات تبحث عن تمويل تضبطه أحكام الشريعة الإسلامية، والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم(2-6) يوضح الحاجة الى التمويل بديل



المصدر: محاضرات أستاذ بطوري رمضان

يوضح الشكل مشكلة تواجه المؤسسات الناشئة التي تقدم منتجاً أو خدمة مبتكرة في ظل عدم اليقين الشديد، حيث الحاجة إلى تأمين التمويل تعتبر ضرورية. وفقاً للشكل فإن نسبة الفشل في السنوات الأولى (حتى عشرة سنوات) تصل إلى 90% هذا يؤدي إلى تردد البنوك في منح التمويل، ما يدفع هذه المؤسسات إلى البحث عن بدائل تمويل غير تقليدية.

وبالتالي نستنتج أن الشركات الناشئة أو المبتكرة تحتاج إلى البحث عن مصادر تمويل بديلة نظراً لصعوبة الحصول على التمويل التقليدي بسبب المخاطر العالية التي تواجهها في مراحلها الأولى.

أولاً-ندرة راس المال:

وهي الظاهرة السائدة في معظم الدول، وذلك أن أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة تتميز بكثافة عنصر العمل واستخدام أدوات الإنتاج البسيطة.

ثانيا-الاحتياج الدائم التمويل:

تعتبر الحاجة الي التمويل احدى اهم مميزات المؤسسات إذا نجد في بعض الاقتصاديات بالرغم من وجود قوانين وإجراءات تحث على كيفية تمويل المؤسسات لان هذه الأخيرة تجد صعوبة في التمويل من طرف مؤسسات التمويل مما يؤدي الى تراجع والفسل الكبير.

ثالثا -عدم توفير الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسات الناشئة:

هناك انخفاض في حجم أصول الرأسمالية للمؤسسات الناشئة، هذا الأصول تتمثل في قيمة التمويل عند منح الائتمان، وعادة ما تحتاج أكثر من قيمة هذه الأصول نظر لحاجة المشروع الى راس مال عامل بصورة دورية، يضاف الي هذا عدم قدرة مؤسسات التمويل على التصرف في الضمان المقدم من المؤسسات الناشئة (عند التحاق عند السداد) وذلك على وجه السرعة وبدون خسارة كبيرة وبالطبع فإن عدم كفاية ضمانات المؤسسات الناشئة، تمثل عائق امام مؤسسات الناشئة وتحد من قدرتها تجاه المشروع.

رابعا -ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بالأصول المؤسسات:

تعتبر النقطة في غاية الأهمية خاصة عند دراسة حاجة المشروع الصغير الحصول على تمويل اثناء التشغيل او للتوسع حيث لا توفر أصول المشروع الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لاستمرار العملية الإنتاجية، خاصة وان البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة بحقوق الملكية.

خامسا -نقص الخبرة لدى المؤسسات الناشئة:

يقصد بها الخبرة في أساس المعاملات البنكية والتي تعتبر احد سمات المؤسسات الكبيرة وزيادة على ذلك عدم قدرتها على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال وهذا نتيجة لافتقارها للسجلات المحاسبية و بصفة خاصة الكاملة والسليمة الموثوق فيها وهذا لنقص في الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المؤسسات.

اما من وجهه القائمين على المؤسسة فإن أسباب مشكلة التمويل التي تواجهها مؤسساتهم منها ما هو متعلق بالمؤسسة التي تقدم التمويل ومنها ما هو مرتبط بخصائص المؤسسة في حد ذاتها، ومن هذا المشاكل ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بأصول المؤسسة التي تعبر من جوانب الهامة خاصة عند دراسة حاجة المؤسسة الناشئة للتمويل.

المطلب الثالث: منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية

يقوم التمويل الجماعي الإسلامي على نفس مبادئ التمويل الجماعي التقليدي إلا أنه يتميز عنه بالأدوات متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

اولا-تعريف التمويل الجماعي الإسلامي:

يعرف التمويل الجماعي الإسلامي على أنه حشد مبالغ صغيرة من الأموال، ثم الحصول عليها من عدد كبير من الأفراد أو المنظمات، لتمويل مشروع، نشاط، شخص، وغيرها من الاحتياجات، من خلال منصة على شبكة الأنترنت وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية¹.

تلك المنصة المصممة للامتثال للمبادئ الإسلامية والتي تقوم بجمع الأموال لتمويل المشاريع (بما في ذلك الشركات الناشئة) وتوفير التمويل للأفراد أو الأعمال وغيرها من الاحتياجات من خلال منصة الأنترنت التي تتبع المبادئ الإسلامية².

ويعرف هومن أشكال التمويل القائمة على الجمع بين أدوات المالية الإسلامية وتقنيات التمويل الجماعي بما يلي حاجة المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل. ويعتبر التمويل الجماعي بطبيعته تقنية تساعد الأفراد على حشد مواردهم لخدمة قضية معينة أو مشروع³

التمويل الجماعي ينظر الي التمويل الإسلامي على أنه موجه نحو القيمة، حيث يجب أن يفي بالمقاصد الشرعية (أغراض أو أهداف). ويقصد بالمقاصد الشرعية تحقيق المصلحة من خلال حفظ كل من، الدين، الحياة، النسب، الفكرة، الملكية⁴.

ومن ذلك نقول ان التمويل الجماعي الإسلامي هو نوع من انواع التمويل التي تتبنى مبادئ الشريعة الإسلامية في عملياته، ويهدف الى تقديم الخدمات المالية وفقا للأحكام الشرعية. وبهذا يتميز التمويل الجماعي الإسلامي بالمقارنة مع التمويل التقليدي بالخصائص التالية:

- الامتثال لأحكام الشريعة بتجنب الربا، الغرر، الميسر؛
- الاستثمار فقط في المشاريع الحلال؛
- وجود هيئة للرقابة الشرعية.

¹ فارس طارق، رضا موسى، سليم قصار، التمويل الجماعي الإسلامي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية، المؤتمر الدولي الافتراضي حول: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق الاقلاع الاقتصادي الجزائري المنشود، 2019، ص5.

² ديان احمد وآخرون، هل يمكن للتمويل الجماعي الإسلامي أن يدعم الاقتصاد الإسلامي الإندونيسي المخطط الرئيسي، مقال بالمجلة الدولية لعلوم الإدارة والدراسات الاقتصادية، المجلد، 3 العدد، 1، ص3

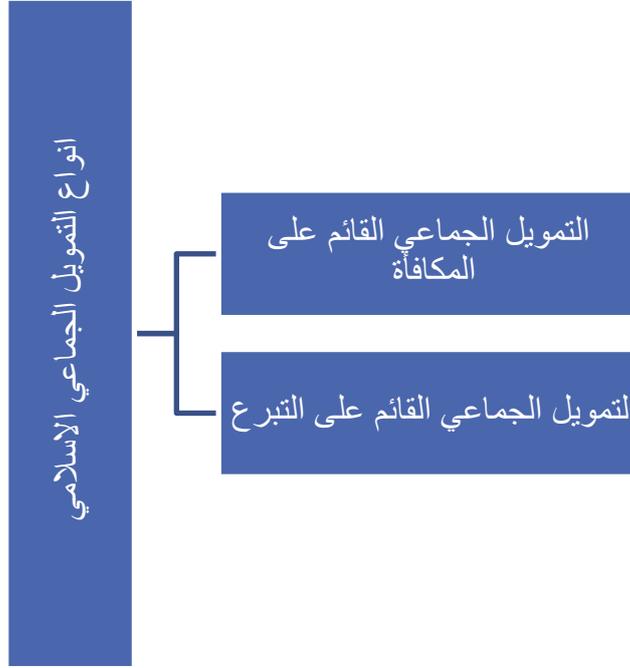
³ المرجع السابق ص 6

⁴ محمد الامين بودخيل، نعيمة زميري، التمويل الجماعي الإسلامي كوسيلة للتمويل الاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مجلد 20، العدد، 84، 2021، ص82.

ثانيا-أنواع التمويل الجماعي الإسلامي

يمكن توضيح أهم أنواع التمويل الجماعي المتوافق مع مقاصد الشريعة الإسلامية من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (2-7) أنواع التمويل الجماعي المتوافق مع مقاصد الشريعة الإسلامية



المصدر: من اعداد الطالبة

يتكون سوق التمويل الجماعي الإسلامي من أنواع فرعية مختلفة تتمثل فيما يلي:

- 1- التمويل الجماعي القائم على المكافأة (**Donation-based crowdfunding**): في التمويل الجماعي القائم على المكافأة يقوم الممول أو الداعم بتمويل المشروع للحصول على عائد غير مالي، أي يحصل الداعم على تعويض رمزي مقابل مساندته للمبادرة أو المشروع، مثل الهدية، شهادة تقدير، أو عينة من السلعة أو الخدمة المنتجة، ويعتبر التمويل الجماعي القائم على المكافأة وسيلة ممتازة لبيع المنتج مسبقا (قبل إنتاجه)، واستخدام متحصلات البيع لإنتاج ذلك.¹
- 2- التمويل الجماعي القائم على التبرع: في التمويل الجماعي القائم على التبرع يساند الداعم للمبادرة أو المشروع عبر مساهمة في شكل هبة، أي يقوم الممول بالتبرع بمبلغ من المال بدافع فعل الخير أو لأسباب اجتماعية دون توقع أو انتظار الحصول على أي عائد أو ربح كان في المستقبل²

¹ بولحبال زوبر، تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة شكره، مجلة الدولية للمالية الريادية، المجلد 03، العدد 01، 2022، ص 40

² المرجع السابق ذكره، ص 40¹

في هذه المنصات، يحصل الممولين على تعويض في شكل حصة من رأس المال في المشروع هنا يقرر جامعو التبرعات حجم المساهمات التي يرغبون في زيادتها مقابل نسبة محددة من حقوق الملكية، في هذه العملية يتلقى كل ممول حقوق الملكية على أساس تناسبي، وهي عادة أسهم عادية للشركة بناء على مبلغ مساهمتهم ويمكن استخدام هذه المنصات كوسيلة إعلام فعالة يتلقى جمع التبرعات.

ثالثا-الضوابط الشرعية للتمويل الجماعي:

- لتمويل الجماعي الإسلامي عديد من الضوابط الشرعية المتمثل فيما يلي¹.
- ضرورة أن تكون المشاريع والمنتجات المقدمة موافقة لمقاصد الشريعة الإسلامية (تنفيذ المشاريع الحلال):
 - أن يكون رأس المال الموجه لتمويل المشاريع حلالاً أيضاً؛
 - حتى تضمن أن منصة التمويل الجماعي موافقة للشريعة الإسلامية ينبغي إنشاء هيئة رقابية شرعية للتأكد من أن رأس المال الموجه لتمويل المشاريع أو المنتجات في حد ذاته ملتزم بنصوص الشريعة الإسلامية.

رابعا-منصات التمويل الجماعي الإسلامي:

- سننظر الى بعض منصات التمويل الإسلامي المتوافقة مع الشريعة الإسلامية منها:
- 1- منصة: ETHIS: في سنة 2016 منحت لجنة الأوراق المالية الماليزية رخصة من فئة نظير، التي تمثل لقواعد الشريعة الإسلامية وهي منصة ETHIS مما يجعل منها أول منصة تمويل جماعي إسلامية مأذون لها في منطقة آسيا، وهي أول منصة تمويل جماعي إسلامية تقوم على تقديم التسهيلات المالية للمشاريع العقارية، وتضم هذه المنصة حوالي 17,000 مستثمر من أكثر من 30 دولة أجنبية والذين يستثمرون في المشاريع العقارية خاصة في آسيا، يقع مقرها في سنغافورة، ولديها مكاتب إقليمية في كل من جاكرتا، وكوالالمبور، دبي، جنوب إفريقيا.²
 - 2- منصة يمكن Yomken: هي منصة إقليمية مقرها القاهرة، تأسست سنة 2012، لغرض تقديم الدعم المادي والاستشاري للشباب والاصحاب الافكار، ويوفر الموقع عرض مشكلة لتطوير منتج محدد أو تحسين انتاج لشركة محددة، كذلك توفر فرص لإبداء آراء جمهور المنصة في حل هذه المشكلات وعرض أفكار لتطوير هذا المنتج أيضاً توفر فرص لتدريب المبتدئين الذين يمتلكون فكر واسع إبداعي على التخطيط للمشاريع وإدارة مشاريع، خلال السنوات وبفضل جهود فريق ودعم المجتمع توسعت حتى أصبح لها حالياً مكتب في تونس العاصمة.³
 - 3- منصة منافع: تأسست في 16/07/2018 مصدره مدينة الرياض، يقوم نموذج عمل الشركة على ما يعرف بتمويل الملكية الجماعية والذي يتيح للشركات الحصول على الاستثمار من قبل الافراد المسجلين في منصة منافع لدعم

¹ فارس طارق، رضا موسي، سليم قصار، مرجع سبق ذكره، ص 6.

² عبد العزيز صلاح الدين، عاشوري بدر الدين، مرجع سبق ذكره، ص 99

³ تم الاطلاع 12/02/2024 <http://www.alrab7on.com>

- النمو واعمال الشركة التشغيلية مقابل حصة بها، ولا تدير منافع أموال المساهمين بالشركات بل تتيح للمستثمرين الاستثمار المباشر بالشركات.¹
- 4- منصة شكره: انطلقت عام 2012 بمصر، استوحت من عبارة (شارك فكرة) تختص بتمويل المشاريع المبادرة ما قبل وما بعد التمويل تمثل منصة شكره لأحكام الشريعة الإسلامية، حجم التمويل الممنوح من المنصة يتروح بين 20-200 الف دولار أمريكي.²
- 5- منصة شريك Chriky: هي أول موقع للتمويل الجماعي القائم على الأسهم في الجزائر، وتقع المنصة في فرنسا بسبب كثرة وتعجيز القيود القانونية والتنظيمية في الجزائر، الأمر الذي يضمن لها العمال بأمان مع العلم أن المنصة تحتوي على 120 مشروعا في انتظار المصادقة عليه، المنصة لديها شركة في الجزائر، وهي عبارة عن شركة Sarl بموجب القانون الجزائري برأس مال قدره 100.000.00 دج، وتسمى Chriky، ويقع مكتبها الرئيسي في 01 شارع علي الشريف قبة الجزائر.³

المبحث الثاني: نماذج من منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية

في عالمنا الرقمي المتسارع أصبحت المنصات الالكترونية وسيلة رئيسية لتسهيل التواصل والتفاعل بين الافراد والمؤسسات والأفكار الناشئة، ومن بين هذه المنصات المبتكرة تبرز منصتنا "شكرا وبهايف" كنموذجين متميزين يهدفان الى تسهيل عملية تمويل المؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: منصة شكرا (shekra)

هي واحدة من منصات التمويل الجماعي الرائدة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، تهدف هذه المنصة الى دعم زيادة الاعمال وتمويل المشاريع الناشئة في المنطقة.

أولا-تعريف منصة شكرا:

استوحت مبادرة "شكره" اسمها من عبارة "شارك فكرة"، وتعتبر منصة تمويل جماعي تهدف إلى التوافق مع المعايير الإسلامية الإضافية لرحلة ما قبل وما بعد التمويل. يتمثل هدفها في زيادة نسبة الشركات الناشئة المستدامة وضمان الامتثال لأحكام الشريعة. بدأت "شكره" نشاطها في نوفمبر عام 2012 بواسطة مجموعة مؤسسين مكونة من سبعة أفراد ينتمون إلى مجموعة متنوعة من القطاعات، بما في ذلك التكنولوجيا، والترفيه، والاستثمار، والتجارة.

¹ خلفاوي بسمة، ايت محمد محمد، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة-عرض بعض التجارب العربية مع الإشارة الى حالة الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، المجل 04، العدد2022،01، ص 148

² أسماء بللعم، التمويل الجماعي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05، العدد 02، 2020، ص 17

³ عبد العزيز صلاح الدين، عاشوري بدر الدين، مرجع سبق ذكره ص 100

تتطلع "شكره" إلى التوسع والوصول إلى دول منظمة التعاون الإسلامي وأفريقيا لتلبية الاحتياجات الخاصة بحضانات الأعمال، تأتي منصة "شكره" كبديل مبتكر لسد الفجوة التمويلية التي تعاني منها الشركات الناشئة، التي تعتبر كبيرة جدا لبرامج الحضانة وصغيرة جدا للبنوك التقليدية فهي توفر بيئة تمويلية مبنية على مبادئ التمويل الجماعي وتوافق المعايير الشرعية، وهذا يجعلها خيارا مثاليا للشركات التي تواجه مخاطر رأس المال العالمي تمنح منصة "شكره" تمويل 20.000 و 20.0000 دولار أمريكي للشركات الناشئة والمتوسطة والصغيرة. وتكون هذه التمويلات عادة في شكل المشاركة أو مساهمات في رأس المال¹.

ثانيا- خصائص منصة شكره:

تتمثل خصائص منصة شكره فيملي يلي:²

- 1- **لشبكة المغلقة:** يتميز نموذج "شكره" بتوفير شبكة محددة ومغلقة من المستثمرين والمؤسسات المهتمة بدعم الشركات الناشئة. هذا يسمح بالتواصل الوثيق والتوجيه الشخصي وتبادل الخبرات بين الأعضاء، مما يعزز فرص نجاح المشاريع.
- 2- **تمويل بشكل حصص:** يتم توفير التمويل في "شكره" على شكل حصص في رأس المال بدلاً من القروض التقليدية. هذا يعني أن المستثمرين يشتركون في ملكية الشركة ويتقاسمون الأرباح والخسائر، مما يحفز على توجيه المشاريع نحو النجاح بشكل أفضل.
- 3- **الخدمات المساندة:** بالإضافة إلى التمويل، تقدم "شكره" خدمات مساندة متعددة للشركات الناشئة، مثل المساعدة في وضع الخطط التجارية وتقديم النصائح الاستراتيجية والمراقبة المستمرة، مما يساعد على تطوير الشركات وتحسين أدائها.
- 4- **بيئة تنافسية عادلة:** يعمل نموذج "شكره" على توفير بيئة تنافسية مشجعة وعادلة للشركات الناشئة، حيث يتم تقديم الدعم والتمويل بناء على الجدارة والفرص الواعدة دون تمييز أو تحيز.
- 5- **مشاركة الأرباح والخسائر:** يؤمن نموذج "شكره" بمشاركة الأرباح والخسائر بين جميع الشركاء، مما يعزز الشفافية والثقة داخل الشبكة ويحفز على التعاون والتضامن بين أعضائها.

ثالثا- إنجازات منصة شكره:

- **توسيع شبكة المستثمرين:** خلال فترة وجيزة بعد إطلاقها، نجحت منصة "شكره" في جذب شبكة مغلقة من المستثمرين تضم أكثر من 71 شخصا داخل وخارج مصر، مما يدل على قوة الجذب والثقة التي حققتها المنصة بين المستثمرين.

¹ بولحبال زوبر، مرجع سبق ذكره، ص 42

² المرجع سبق ذكره، ص 43

- توقيع اتفاقيات مع المستثمرين: نجحت "شكرة" في توقيع عدد من الاتفاقيات مع أفراد ومؤسسات ومجموعات للانضمام إلى شبكة المستثمرين الخاصة بها، مما يدل على اعترافها بقيمة المنصة وفرص الاستثمار التي تقدمها.
- جذب الشركات الناشئة: استقبلت "شكرة" أكثر من 211 طلباً للتسجيل من الشركات الناشئة، وقام فريق العمل بعد ذلك بتقييم واختيار الشركات الواعدة للحصول على التمويل، مما يعكس الاهتمام المتزايد بالمنصة كمصدر لتمويل الشركات الناشئة.

رابعاً-تمويل الشركات الناشئة:

جحت "شكرة" في تمويل 07 شركات ناشئة في مجموعة متنوعة من الصناعات، مما يدل على قدرتها على تقديم الدعم المالي للشركات الناشئة ودعمها في نموها وتطورها.

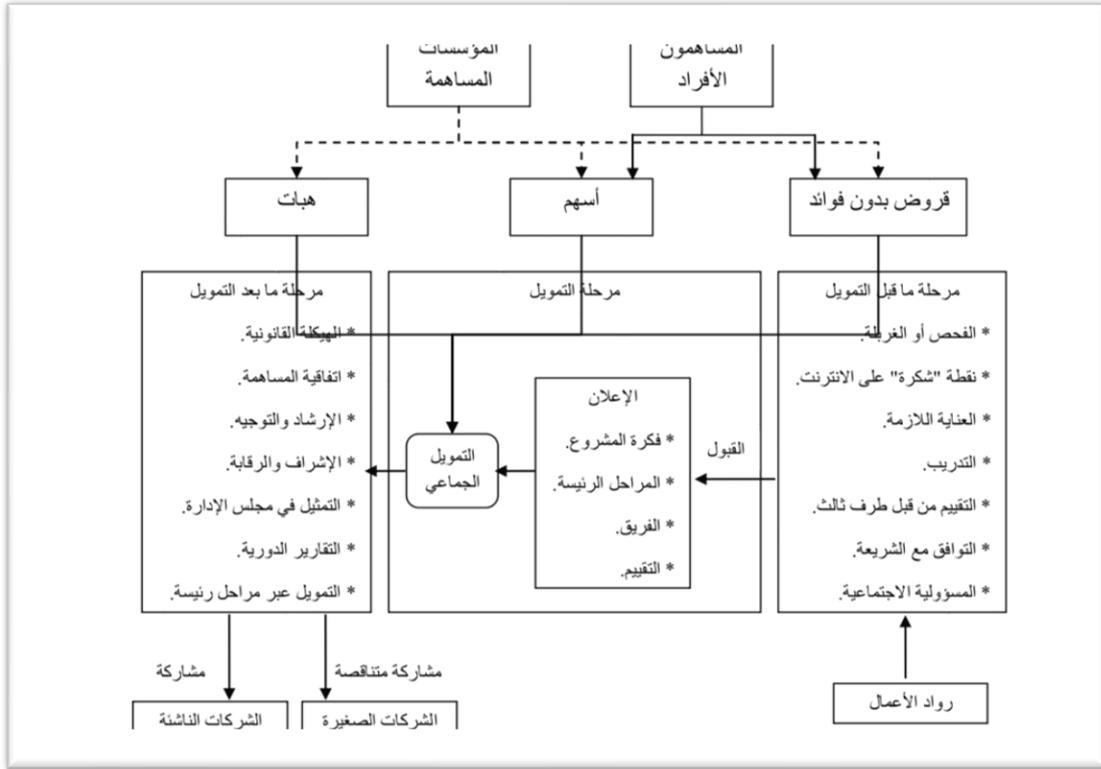
الجوائز والكريمات: حصلت "شكرة" على جائزة "الابتكار الريادي" من بنك أبوظبي الإسلامي في عام 2013 بالإضافة إلى جائزة "الاقتصاد الإسلامي" كأفضل مبادرة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قمة الاقتصاد الإسلامي العادلي في دبي، الإمارات العربية المتحدة. هذه الجوائز تعكس الاعتراف بالجهود المبذولة من قبل "شكرة" في دعم الابتكار وتعزيز الاقتصاد الإسلامي.

خامساً-الإطار التنظيمي لمنصة "شكرة" للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة:

- تطبق منصة "شكرة" إطاراً محكماً للتمويل الجماعي يتوافق مع الشريعة الإسلامية، وهذا الإطار يتميز بثلاثة جوانب رئيسية:¹
- المبادئ الشرعية: تضمن "شكرة" أن جميع عمليات التمويل والاستثمار تتوافق مع المبادئ والأحكام الشرعية الإسلامية، مثل حظر الربا والمصارف المتوافقة مع الشريعة وتجنب الاستثمار في الأنشطة المحرمة شرعاً.
 - الشفافية والمسؤولية: تعمل "شكرة" على توفير بيئة تمويل مفتوحة وشفافة، حيث يتم إفصاح كامل عن جميع التفاصيل المالية والعقود والمخاطر المتعلقة بكل صفقة تمويل مما يضمن مسؤولية الجميع ويعزز الثقة بين الأطراف المعنية.
 - التعاون الاقتصادي الشامل: تعتمد "شكرة" على نموذج تعاوني يجمع بين المستثمرين والمشروعات والمؤسسات المالية، حيث يتم التركيز على تعزيز الشراكات الاستثمارية الشاملة التي تعود بالفائدة على جميع الأطراف المشاركة وتعزز التنمية الاقتصادية المستدامة في المنطقة.

¹ بولحيال زويبر، مرجع سبق ذكره، ص 45 46

الشكل رقم (2-8) اطار "شركة" للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة



المصدر: بولحبال زوير، تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة شكر، مجلة الدولية المالية الريادية، مجلد01، العدد03، 2020، ص 45

1- جماعة المساهمين والشركات:

✓ تنوع مجموعة المساهمين: تتكون مجموعة المساهمين في "شركة" من مجموعة واسعة ومتنوعة من الأفراد والمؤسسات، بما في ذلك المستثمرين الأفراد والمؤسسات المالية والحكومية ومنظمات التنمية الدولية. هذا التنوع في مجموعة المساهمين يسمح للمنصة بتلبية احتياجات الشركات الناشئة المختلفة وتقديم التمويل الذي يناسب كل حالة على حدة.

✓ آليات التمويل المرنة: توفر "شركة" آليات تمويل مرنة ومتنوعة للشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة، بما في ذلك إصدار الأسهم ومنح القروض بدون فوائد، وهذا يتيح للشركات الحصول على التمويل اللازم لتوسيع نشاطها وتحقيق أهدافها بشكل فعال ومرن.

✓ توجه الاستثمار والمساهمة: يتم توجيه الاستثمار والمساهمة في "شركة" بشكل مباشر نحو الأهداف والرؤية الطويلة الأجل للشركات والمؤسسات المستفيدة، مما يعزز فرص نموها وتطورها. كما يتيح هذا التوجه المستثمرين والمساهمين فرصة للمشاركة في نجاح الشركات وتحقيق مكاسب مالية واجتماعية.

2- عمليات الاستثمار لمنصة شركة:

- ✓ فحص واختيار الرؤوس الواعدة: يتبنى إطار الاستثمار في منصة شركه عملية فحص دقيقة واختيار مراحل للرؤوس الواعدة التي تستحق التمويل الجماعي، يتم ذلك بالتعاون مع فريق متخصص يقوم بتقييم المشاريع المقدمة واختيار الأفضل من بينها بناء على معايير محددة.
- ✓ توفير الفرص لرواد الأعمال: تعتبر شركه بوابة لرواد الاعمال الطموحين، حيث تقدم فرصا متنوعة للتمويل الجماعي للأفكار والمشاريع الابتكارية، يتم تشجيع رواد الاعمال على التسجيل عبر المنصة وتقديم مشاريعهم للتمويل، ويتم توجيههم ومساعدتهم في كل خطوة من خطوات العملية.
- تقديم الدعم والتدريب: بالإضافة الى تقديم التمويل، تهدف منصة شركة الى تقديم الدعم اللازم للشركات الناشئة لتحسين أدائها وزيادة فرص نجاحها يتم ذلك من خلال تقديم التوجيه حول إدارة الاعمال وتطوير المهارات، بما يعزز قدرات الشركات على النمو والازدهار في السوق.
- تمويل متنوع ومرن: توفر شركة خيارات تمويل متنوعة ومرنة تناسب احتياجات الشركات الناشئة المختلفة، فضلا عن القروض، يمكن للشركات الحصول على تمويل من خلال بيع اسهم او حصص في الشركات مما يتيح لها الحصول على التمويل اللازم بمرونة وبطريقة تتلاءم مع هيكل المالية وخططها التشغيلية.
- دعم الشركات الناشئة والمتوسطة: بالإضافة الى دعم الشركات الناشئة، تسعى شركة لتوسيع نطاق تعاملها لتشمل أيضا الشركات المتوسطة الحجم التي تحتاج الى دعم إضافي لتوسيع نشاطها وتحقيق نمو مستدام، يتم توفير التمويل والدعم المناسب لهذه الشركات لتعزيز قدرتها على المنافسة و النمو في السوق.
- تعزيز الابتكار والريادة: تعتبر منصة شركة محفزة للابتكار و الريادة، حيث تشجع الشركات على تطوير أفكارها وتحويلها الى مشاريع ناجحة، يتم تقييم الدعم اللازم لتحفيز الابتكار وتشجيع الريادة من خلال توفير الفرص المالية والتقنية والاستشارية التي تساعد الشركات على تحقيق نجاحها والنمو بشكل مستدام.
- ✓ دروس مكثفة في قيام الاعمال: تقدم شركة دروسا مكثفة في قيام الاعمال، تقدمها خبراء الشركة او شركاؤها المختصين في التعليم والتدريب، تتنوع هذه الدروس لتغطي جميع جوانب الإدارة والتشغيل، مما يساعد رواد الاعمال على تطوير مهاراتهم وتحسين أدائهم في إدارة أعمالهم.
- ✓ بوابة الربكة الالكترونية: عندما تكون الشركات الناشئة جاهزة لمواجهة السوق، يتم توجيهها الى بوابة الربكة الالكترونية التي توفر خدمات التواصل الاجتماعي المخصصة للمنصة يتم استخدام هذه البوابة لتواصل مع المستثمرين والجمهور، وتعزيز العلاقات وبناء الشركات.
- ✓ إجراءات التمويل والقانونية: في هذه المرحلة تباشر شركة بإجراءات قانونية لتوثيق نقل الأسهم من الشركات الناشئة الى المستثمرين، كما يتم توقيع اتفاقيات مساهمة بين المستثمرين ورواد الاعمال، وهي اتفاقيات تحدد الالتزامات والحقوق لكل طرف تشمل هذه المرحلة أيضا إعداد التقارير والمراقبة المالية واتخاذ القرارات الإدارية للشركة.

المطلب الثاني: تقديم منصة خلية النحل (beehive)

في عصر الابتكار والتحول الرقمي تنطلق العديد من المبادرات التي تهدف الى تلبية احتياجات المجتمع بطرق جديدة ومبتكرة، وتعتبر منصة بيهاف واحدة من هذه المبادرات التي نشأت بهدف تقديم حلول مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية وتعزيز التمويل الجماعي للمشاريع والمؤسسات الناشئة.¹

أولاً-نشأة منصة بيهاف:

تأسست منصة SME في عام 2002 كجزء متكامل في دائرة التنمية الاقتصادية في دبي، وتم تطويرها لتكون مورداً شاملاً للمعلومات والتواصل لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة المتنامية. تعتبر شركة دبي لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأولى من نوعها على مستوى العالم، حيث طورت أحدث حلول التكنولوجيا المالية لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة. تقدم منصة Beehive، التي تعتبر منصة تكنولوجيا مالية، خدمة الإقراض من نظير إلى نظير، حيث تربط الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي التي تبحث عن تمويل سريع وبأسعار معقولة مع المستثمرين المناسبين. هذه المنصة تسهل عملية الإقراض والاستثمار بشكل فعال، وتغزز التمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في دبي²

ثانياً-تعريف منصة بيهاف:

تقدم شركة Beehive، المسجلة كشركة محدودة P2P والمقررة في مركز دبي المالي العالمي تحت الرقم cl2352، خدماتها كشركة مرخصة ومنظمة من قبل سلطة دبي لمقدمي الخدمات المالية تحت الرقم 00442. بدأت Beehive نشاطها في عام 2014، ويقع مقرها الرئيسي في دبي، وهي أول منصة إقراض جماعي مباشر في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، كما تُعتبر واحدة من الرائدات في قطاع التكنولوجيا المالية في المنطقة.

تعتبر Beehive لاعباً رئيسياً في مجال التمويل الجماعي في الإمارات العربية المتحدة، وتمتلك تغطية استراتيجية في المملكة العربية السعودية وسلطنة عُمان. تستخدم تقنية التمويل الجماعي المبتكرة لتقليل تكاليف وتحديات التمويل التقليدي من خلال ربط الشركات مباشرةً بالمستثمرين، مما يؤدي إلى تحقيق تمويل أكثر كفاءة وسلاسة. يُمنح الشركات والمستثمرون في أموالهم وصولاً أسرع إلى قروض منخفضة التكلفة وعائدات مجزية، وذلك وفقاً لمستويات متنوعة من المخاطر، بما في ذلك القروض التقليدية بالإضافة إلى القروض المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

²صالحي حاتم، منصات التمويل الجماعي كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية دراسة حالة منصة Beehive ، أطروحة لنيل شهادة الماجستير في علوم الاقتصاد، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي تبسة، 2022-

2023 ص 61 63

²-. المرجع سبق ذكره ص 62

ثالثاً- امتيازات المنصة:

من بين المزايا والدعم المقدمين في منصة Beehive:

- توفير تسهيلات مالية من خلال منصة التمويل الجماعي بأسعار مخفضة وفقاً للشروط والأحكام.
- تقديم ضمان من صندوق محمد بن راشد للابتكار للشركات الإماراتية بنسبة 100٪ للشركات التي تملكها بالكامل مواطنون إماراتيون.
- تخصيص 20 مليون درهم إماراتي كتسهيلات مالية لدعم الشركات خلال فترة جائحة كورونا.
- انخراط سهل وسريع في العملية.
- توفير فرص استثمارية متنوعة ومبتكرة.
- الوصول إلى شبكة كبيرة من المستثمرين.
- تحديد حد أقصى للتمويل يصل إلى 1.5 مليون درهم إماراتي.

هذه الميزات تجعل منصة Beehive وجهة مفضلة للشركات الناشئة والصغيرة للحصول على التمويل والدعم المالي الذي يحتاجونه لتطوير أعمالهم.

رابعاً- كيفية التسجيل بالمنصة:

بإمكان الشركات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من منصة «بهايف»، عن طريق الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.beehive.ae والتسجيل فيها.

ويتطلب من الشركة المتقدمة للقرض تقديم كشف حساب بنكي، والبيانات الشخصية للمستفيد الحقيقي، إضافة إلى بياناتها المالية المدققة. وفي حال تجاوزها للاختبار والتقييم الفوري، يتم طرح عرض قيمة القرض الذي يمكن للشركة الحصول عليه، وعائد الربح المترتب عليه، والمدة التي يجب السداد خلالها، ثم تقوم الشركة المتقدمة للحصول على القرض بتقديم الطلب. وي طرح عرض القرض على المنصة لإتاحته للمستثمرين، خلال يومين إلى خمسة أيام عمل، ليتم تجميع المبلغ والإسهام به من المستثمرين الأفراد أو الشركات.

خامساً- مدى تطبيق الشريعة في منصة بهايف:

تعمل بهايف مع مستشارين قانونيين وخبراء في صناعة التمويل الإسلامي لتطوير هيكل يسمح بمعالجة الاستثمارات بطريقة متوافقة مع الشريعة الإسلامية، يتم فحص جميع الشركات التي تتقدم بطلب للحصول على تمويل بدقة للتأكد من أن النشاط التجاري واستخدام الأموال يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، إذا امتثل النشاط التجاري واستخدام الأموال فإنها تحدد الطلب على أنه تم معالجته الشرعية، وتستطيع خلية نحل تقديم الطلب في السوق للحصول على عطاءات من المستثمرين الإسلاميين، تتم معالجة طلبات التمويل التي ال تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية كهيكل تمويل تقليدي مما يمنع المستثمرين الماليين من المزايدة على الطلب.

سادسا-هيئة الرقابة الشرعية في منصة بيهيف Beehive:

تمتلك خلية نحل مجلس الرقابة الشرعية الذي يعمل على (SSB) جميع منتجات خلية نحل وأي تعديلات يتم إجراؤها على المنتجات، تتألف الهيئة الحالية من ثلاثة علماء من ذوي الخبرة (SSB) الدكتور صالح فهد، المفتي إرشاد، الشيخ محمد احمد.

سابعا-الصيغة الإسلامية المتبعة في خلية النحل (Beehive):

هي ببساطة عقد بيع تباع فيه سلعة ببيع حيث يكون البائع ملزماً بإخبار المشتري بسعر تكلفته والبيع الذي يحققه. في صفقة المراجعة، يشتري الطرف الأول سلعة اليوم والتي يتم بيعها بعد ذلك بالقيمة السوقية الحالية بالإضافة إلى الربح المتفق عليه للطرف الثاني وفق خطة دفع مؤجلة متفق عليها. ويمكن للطرف الثاني بعد ذلك تحويل السلعة إلى نقود عن طريق بيعها اليوم، بقيمة اليوم والحصول على النقود.

المبحث الثالث: تحديات منصتي (beehive-sheka)

منصتان Beehive و Shekra هما من بين أبرز المنصات في مجال التمويل الجماعي والتمويل الإلكتروني في الدول العربية. تقدم كل منهما حلولاً مبتكرة لرواد الأعمال والمستثمرين، مع التركيز على تقديم فرص تمويلية تلائم احتياجات السوق المحلية.

المطلب الأول: تحديات منصة شركة (shekra)

أولاً-تحديات منصة شركة:

إن التعامل مع المنصات الافتراضية (كمنصة شركة) وما توفره من خدمات للمؤسسات الناشئة قد تعكّر عليه بعض الصعوبات والتحديات التي تفضي إلى تقليص مستوى الاستفادة منها، لعله يمكن إجمال أهمها فيما يلي:¹

1- البنية التحتية التكنولوجية: تعتبر البنية التحتية التكنولوجية حجر الزاوية لنمو التمويل الجماعي، فهو يعتمد على اتساع الاتصال بالإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي، واتساع الاعتماد على الدفع الإلكتروني والمعالجة القانونية للصفقات عبر الإنترنت في قارة أفريقيا أغلبية السكان غير متصلون بربكة الإنترنت وهو ما يخلق صعوبات لرواد الأعمال من ناحية بلوغ الممولين وإقامة شبكة علاقات مع الداعمين وبالتالي عدم الاستفادة من مزايا الأساسية والفرص التي أوجدها التمويل الجماعي، والملاحظة في السنوات الأخيرة بداية تحسن هذه الوضعية²

¹ بولحبال زوبير، مرجع سبق ذكره، ص ص 46 47

¹ beehive.ae (10/08/2018)

- 2- وسائل الدفع الإلكترونية: الدفعات الإلكترونية تعتبر تحديًا رئيسيًا في الدول النامية، ففي سنة 2017 بلغ معدل الانترنت أفريقيا 35,5% من عدد السكان وفي الشرق الأوسط، 64,5% مقارنة بمعدل 85,2% في أوروبا و95% في شمال أمريكا حيث تواجه "شكرة" صعوبات في توفير وسائل دفع إلكترونية متنوعة وميسرة للمستخدمين يعد استخدام البطاقات الائتمانية ووسائل الدفع الإلكترونية قليلًا في هذه الدول، مما يمثل عائقًا أمام نمو التمويل الجماعي.
- 3- التعقيدات القانونية على الانترنت: عمليات إبرام العقود عبر الإنترنت تمثل تحديات قانونية في الدول النامية، حيث قد يتطلب إنشاء شركة وتسجيل حقوق الملكية وإعداد الوثائق القانونية إجراءات ومستندات قانونية تتم خارج الإنترنت هذا يمكن أن يؤدي إلى تعقيدات في تنفيذ العقود وزيادة التكاليف والوقت المطلوب لإكمال الصفقات المالية.
- 4- غياب الإطار التنظيمي: صناعة التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تعاني من غياب إطار تنظيمي محدد، مما يؤثر على عمليات "شكرة". يفتقر هذا القطاع إلى قوانين وتشريعات تنظم عمليات التمويل الجماعي وينعكس ذلك في عدم وجود توجهات واضحة من السلطات بشأن ممارسة هذا النوع من الأنشطة المالية.
- 5- عدم التخصيص بممارسة النشاط: تواجه "شكرة" صعوبات في ممارسة نشاطها بشكل كامل وفعال نظرًا لعدم وجود تخصيص رسمي لممارسة نشاط التمويل الجماعي من قبل السلطات المحلية. هذا الغياب يجعل عمليات التمويل الجماعي غير مضمونة وتشهد تحديات في تنظيم عملياتها وجذب الاستثمارات.
- 6- غياب قواعد التنوع والاحتياط للمخاطر: يشهد قطاع التمويل الجماعي في المنطقة عدم وجود قواعد واضحة لتنوع الاستثمارات والاحتياطات للمخاطر، مما يعرض المستثمرين والراغبين في التمويل لمخاطر عالية. يفتقر هذا القطاع إلى إطار عمل موحد ينظم عمليات الاستثمار ويوفر الضمانات اللازمة للمشاركين.
- 7- إجراءات الانضمام والعضوية: يعاني بعض الأفراد من غموض في عملية الانضمام والحصول على عضوية في شبكات التمويل الجماعي، حيث يتم اقتراح العضوية بواسطة أعضاء موجودين دون وجود شروط واضحة أو إجراءات معتمدة. هذا النقص في الشفافية قد يؤدي إلى عدم وضوح الآليات المتبعة لاختيار الأعضاء وقد يشكل عائقًا للثقة في المنصة.
- 8- المعلومات العامة والوصول المحدود للبيانات: يمكن أن يكون هناك نقص في البيانات والمعلومات العامة المتعلقة بعمليات التمويل الجماعي، مما يجعل من الصعب على الجمهور العام الوصول إلى معلومات دقيقة حول الأعمال الممولة. هذا النقص في الشفافية قد يؤثر سلبًا على قدرة الجمهور على فهم عمليات التمويل والثقة فيها.

ثانياً – غلق موقع منصة شكرة:

امتداداً للمشاكل والتحديات سابقة الذكر، ولاسيما ما تعلق منها بالجانب التكنولوجي، جاءت مشكلة تعطل موقع منصة شكرة الرسمي في الأسابيع الأخيرة، وهو ما سبب عدم تمكّننا من الاطلاع على العديد من التفاصيل الخاصة بهذه المنصة.

المطلب الثاني: تقييم منصة خلية النحل (beehive) وتحدياتها

يهدف هذا التقييم إلى تحليل منصة خلية النحل Beehive من عدة جوانب.

أولاً-التقييم المالي لمنصة خلية النحل:

1- تقديم مخاطر الائتمان: تطبق المنصة التقنية المبتكرة للتمويل الجماعي للتخلص من تكلفة وتعقيد التمويل التقليدي مع توفير وصول سريع للمقترضين إلى تمويل منخفض التكلفة وذلك من خلال:

- مباشرة قيام الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة بتقديم طلب القرض؛
- تقوم خلية نحل بتقييم المخاطر بالتحقق من العنوان الفعلي؛
- إدراج التطبيق المعتمد.

تركز بهاييف على ادراج الشركات الناشئة والمتوسطة وذات الجدارة الائتمانية فقط على المنصة لدراسة التمويل، يجب على المقترض اتباع معايير معينة مثل العمل والقطاع وعتبة الإيرادات ومستوى الدين يخضع كل اقتراح تمويل إلى تقييم داخلي شامل للائتمان والمخاطر الذي يدعمه من قبل محرك اتخاذ القرار الائتماني الخاص ب (Beehive) والذي يدعمه تحقق خارجي قوي، لبدء العملية يتم تجميع الوثائق المالية ذات الصلة تحليلها لجمع مئات من نقاط البيانات التي يستخدمها كجزء من التقرير الائتماني النهائي.

يتم تسجيل ائتمان باستخدام قاعدة بيانات خاصة للمنصة، تنتج نقاط البيانات تلقائياً درجة يتم وزنها بشكل متناسب لتعكس قيمة المدخلات، ينتج عن هذا تصنيف مخاطر مقترحة لخلية نحل يتم تطبيق على كل اقتراح تمويل ثم تقوم بهاييف بمراقبة البيانات المالية للمقترض على مدار منشأته مع خلية النحل (beehive) للضمان ومنذ اطلاقها في عام 2014 اقرضت اكثر من 1,5 مليار درهم إمارتي لأكثر من 1000 شركة صغيرة ومتوسطة في دول مجلس التعاون الخليجي ظل معدل التخلف عن السداد والقروض غير العاملة منخفض ويقف حالياً عند 1,98 منذ البداية نتيجة ذلك تمكن المستثمرون من تحقيق صافي عائد متوسط 127,11% سنوياً¹

الجدول رقم (2-1) نسب تطور صافي العائد في راس المال العامل وصافي العائد في التمويل (2024)

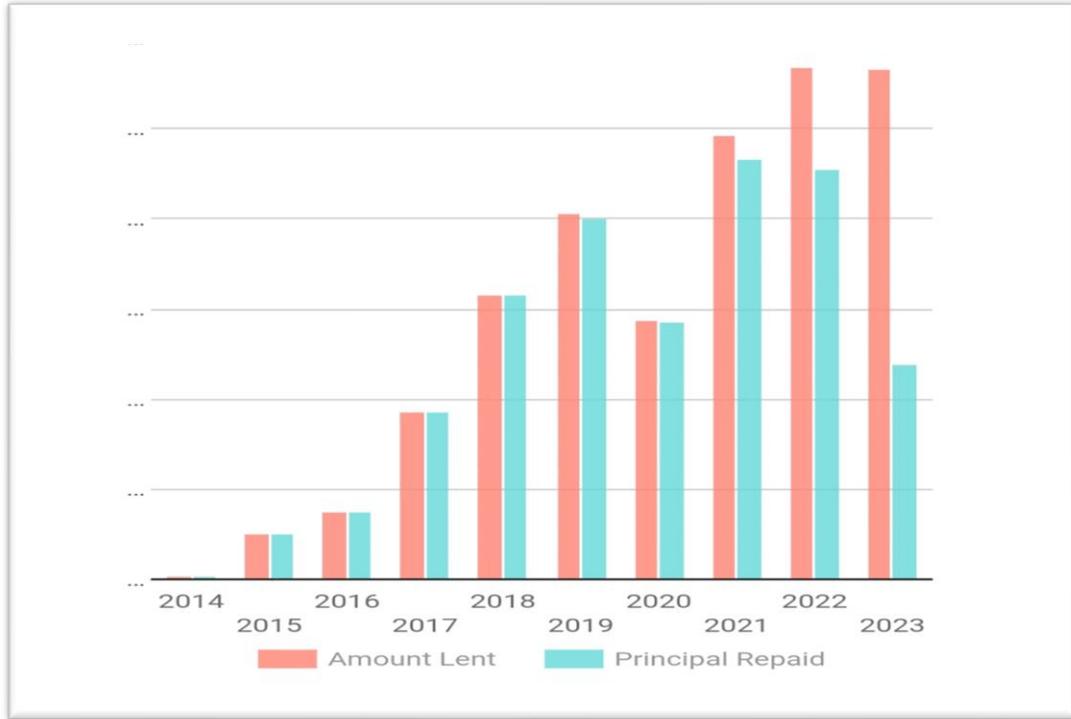
السنة	الصافي العائد TE	الصافي العائد wf
2020 - 2014	%9.72	%11.36
2021	%9.62	%10.92
2022	%10.48	%10.85
2023	%12.33	%10.74
2024	%12.49	%10.70

المصدر: موقع المنصة

¹ صالحى حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 70

يوضح الجدول كيفية أداء التمويل الذي انشأته خلية النحل عبر التمويل الاجل و تمويل راس المال العامل يظهر هذا منذ سنة النشأة إذ نلاحظ خلال السنوات الثلاث من 2020-2022 الثبات النسبي في مؤشر الصافي العائد على راس المال العامل مع ارتفاع خفيف في سنتين 2023-2024 هذا راجع لتطور العمل في المنصة والعمل على محاولة التماشي مع متطلبات حاجة المتعاملين المالمين سواء كان تقليديين ام إسلاميين و بالنسبة صافي عائد التمويل الاجل نلاحظ انه يسير يتناسب مع صافي عائد راس المال العامل و هذا تفسير هو السياسة المالية المنتجة من قبل المنصة.

الشكل رقم(9-2) رسم بياني يوضح التمويل الاجل وراس المال العامل



المصدر: موقع المنصة

يوضح الشكل تنفيذ تمويل منصة خلية النحل beehive منذ تأسيسها حتى الوقت الحالي من خلال البياني السابق حيث تمت ملاحظة نجاح المنصة في توفير بين طلبات التمويل وتوفير الاستثمارات بطريقة فعالة مما أدى الى وجود توافق بين طلبات التمويل والقروض الممنوحة في إطار سياسة المنصة التنظيمية.

2- عناصر تقييم الائتمان: تقييم منصة بيهيف كل اقتراح تمويل على قدرة المقترض ورغبة في السداد حيث تحليل نقاط البيانات والتحقيق منها وتسجيلها في النهاية مع ترجيح اجمالي للمخاطر يمكن تلخيص نقاط البيانات في الفئات

التالية:¹

¹ المرجع السابق، ص 72

✓ قوة السداد: هو المكان الذي يقوم فيه فريق منصة خلية النحل بتحليل الأداء المالي للمؤسسات او المنشئات الصغيرة والمتوسطة على مدة 24-36 شهرا اجل دراسة وتقييم قدرة المقترضين على سداد راس المال المطلوب تحليل القوة المالية.

✓ التزام المالك: تركز منصة خلية النحل بشكل كبير على خلفية جميع مالكي الشركات الصغيرة والمتوسطة (اقل من 5% الأسهم) يتم إجراء ذلك لقياس مدى التزام المالكين المعنيين تجاه دول الامارات العربية المتحدة والشركات نفسها للقيام بذلك يقوم فريق ائتمان خلية النحل بتقييم ما يلي:
معايير تقييم منصة بهاييف (beehive) لالتزام المالكين تجاه دولة الامارات:

- هل للمساهمين عائلات في الامارات؛
- هل للمساهمين أطفال في مدارس الامارات؛
- الى أي مدى يسحب المساهمون الأموال من الشركة؛
- ما مقدار الديون على المساهمين في دول الامارات وما مقدار المبلغ الذي لم يتم؛
- ما مقدار حقوق الملكية التي استثمرها المساهمون؛
- ماهي درجات مكتب الائتمان الحالية للمساهمين؛
- هل يمتلك المساهمون عقارات في دول الامارات.

✓ التقارير الخارجية: تستخدم خلية النحل (beehive) مجموعة متنوعة من الأطراف الثلاثة الخاصة والعامّة المتخصصة في تحليل الشركات الصغيرة والمتوسطة في جميع دولة الامارات العربية وتشمل هذه:¹

- لمزودون الرائدون في السوق Bradstreet & Dun في إعداد تقارير معلومات الاعمال؛
- مكتب الائتمان الفدرالي في الإمارات العربية المتحدة AECB ومكتب الاتحاد للمعلومات الفدرالية؛
- خدمات التحقيق الجنائي في الإمارات العربية المتحدة ABC Criminal؛
- تقارير فحص السوق الرائدة Thomson Reuters world check.

يقدم الجدول التالي معلومات عن المبلغ بالدرهم الاماراتي وعدد عمليات التمويل التي انشأتها منصة beehive حسب السنة كما يوضح أيضا المبلغ الذي تم سداده حتى تاريخه والقروض المتعثرة

الجدول رقم(2-2) يوضح طلبات التمويل والقروض المتعثرة (2014-2024)

¹ المرجع السابق، ص 73

الفصل الثاني: منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الدول العربية

المجموع	2024	2023	2022	2021	2020-2014	
29,930	1,341	6,157	4,476	3,654	14,303	الطلبات الممولة
1,672,8	113,5	366,4	283,9	246,2	662,8	مبلغ القرض
27,2	0,0	12,2	3,9	7,4	3,6	القروض المتعثرة
%1,63	%0,00	%3,34	%1,38	%3,00	%0,55	نسبة القروض المتعثرة%
9,1	0,0	0,0	0,0	1,0	8,2	المبلغ الافتراضي
%0,55	%0,00	%0,00	%0,00	%0,40	%1,23	تقصير%
%85,10	%20,56	%67,96	%91,68	%96,75	%98,54	أصل المبلغ المدفوع%

المصدر: موقع المنصة

يمثل الجدول السابق ملخص للقروض المتعثرة في المنصة حالياً مع العلم انه تم استخدام بيانات الربع الأول من سنة 2024 في وضع هذه الإحصائيات وهذا ما يمكن تفسيره بجملة التنظيمات الاحترازية التي تفرضها المنصة على كافة المتعاملين معها وأساليب تغطيتها للمخاطر وطرق دراستها للتقييم الائتماني لكافة متعاملها.

المطلب الثالث: نتائج واقتراحات

لقد تم في هذه الدراسة التطرق الى مختلف الجوانب المتعلقة بالتمويل الجماعي وأهميته في تمويل المؤسسات الناشئة، من اجل معرفة الدور الذي تلعبه منصات التمويل الجماعي الناشئة بالعالم العربي، في دعم تمويل الشركات الناشئة، وقد توصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج والتوصيات فيما يلي:

أولاً-النتائج من الدراسة:

- صار الاهتمام بالمؤسسات الناشئة ضرورة حتمية في الدول العربية، تساعد المؤسسات الناشئة في تقليل الاعتماد على القطاعات التقليدية وتوفر فرص جديدة في المجالات مثل التكنولوجيا، الخدمات، والتجارة الالكترونية، تساهم في خلق فرص العمل للشباب مما يساهم في تقليل معدلات البطالة في بعض الدول العربية، تساهم في نمو الاقتصادي المحلي من خلال زيادة الإنتاجية والاستثمارات مما يجعلها أداة حيوية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول العربية.
- يمنح التمويل الجماعي فرصاً للشركات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب لدورة حياتها يمثل تحولا أساسيا في طريقة الوصول الى التمويل، بحيث تمكن منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت الشركات الناشئة من الوصول الى مئات والالف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه الشركة، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات الشركات الناشئة في الحصول على قرض.

- ان توفر منصات تمويل الجماعي تتميز بالسرعة والمرونة مع تختص كل منصة بنوع معين من التمويل الجماعي وبشروط ورسوم تمويل خاصة، يسمح للشركات الناشئة بالاختيار بين مختلف منصات التمويل الجماعي ما يناسبها ويخدم فكرتها ومشروعها.
- أسهمت منصات التمويل الجماعي المتاحة للشركات الناشئة في الدول العربية في تمويل عدد كبير من الشركات الناشئة، الامر الذي يؤكد ان التمويل الجماعي ساعد في سد الفجوة الائتمانية المتعلقة بالاستثمارات في الشركات الناشئة.
- ضعف البنية التحتية التكنولوجية الناتج عن محدودية الاتصال بالانترنت في الدول العربية، وقلة وسائل الدفع الالكتروني وغياب المعالجة القانونية للصفقات عبر الانترنت وهو ما يخلق صعوبات لرواد الاعمال من ناحية بلوغ الممولين وإقامة شبكة علاقات مع الداعمين، وبالتالي عدم الاستفادة من المزايا الأساسية والفرص التي أوجدها التمويل الجماعي.
- على رغم من المزايا العديدة التي يوفرها التمويل الجماعي إلا انه لا يخلو من بعض المخاطر والعيوب والتي تنحصر في استهلاك وقت أكثر من اللازم لجمع، وأحيانا لا تستطيع الحصول على المبلغ المطلوب، أو التعرض للاحتيال أو الهجوم السبيرياني الالكتروني، عدم قدرة المستثمرين على استرجاع أموالهم، فضلا على انعدام الشفافية والكشف عن المخاطر، بحيث لا يتم الإفصاح عن المخاطر الى بعد ان يصبح المقرض او المستثمر عضوا في المنصة.

ثانيا-اقتراحات الدراسة:

- تطوير البنية التحتية في الدول العربية عبر توسيع الاتصال بالانترنت ورفع جودته واستخدام وسائل الدفع الالكتروني في المعاملات المالية، لزيادة المستثمرين المحتملين عبر الانترنت ولتقليل التكلفة الاجمالية للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة.
- من الضروري بناء ثقة المستخدمين والمستثمرين من خلال ضمان الأمان والشفافية في العمليات.
- من اجل تعزيز دور التمويل الجماعي في تمويل الشركات الناشئة في الدول العربية يتعين وضع إطار قانوني وتنظيمي سليم يضبط الية عمل التمويل الجماعي.
- تحتاج منصات التمويل الجماعي، الى توفير معلومات واحصائيات أكثر على موقعها الالكتروني، كون ذلك يعتبر عامل جد مهم في زيادة الثقة من قبل المستثمرين ورواد الاعمال.
- توفير معلومات أكثر من قبل منصة (شركة) على موقعها، ولفئات أوسع من المستثمرين والداعمين بشأن الاستثمار والتمويل، وأيضا الشركات الممولة او الراغبة في التمويل عبر المنصة.

خلاصة الفصل الثاني:

نجد أن واقع المؤسسات الناشئة في الدول العربية يشهد تطوراً ملحوظاً، وهو ما يعكس الاهتمام المتزايد بزيادة الأعمال والابتكار في المنطقة. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر منصات التمويل الجماعي الإسلامي جزءاً مهماً من البنية الاقتصادية التي تدعم هذه المؤسسات وتمكّنها من النمو والاستدامة وكذلك، تم عرض بعض النماذج المشهورة من منصات التمويل الجماعي الإسلامي، التي تلعب دوراً حيويًا في دعم المشاريع الناشئة وتمويلها. ومن خلال تقديم هذه النماذج، تبدو وضوحاً أهمية هذه المنصات في تمكين رواد الأعمال من الحصول على التمويل الذي يحتاجونه لتنفيذ أفكارهم ومشاريعهم. وفي النهاية، يتعين علينا تقديم تقييم شامل لهذه المنصات، يركز على عدة جوانب مثل الشفافية، والمصداقية، والتأثير الاجتماعي والاقتصادي الذي تحققه المشاريع الممولة عبرها. ومن خلال هذا التقييم يمكننا تحديد النقاط القوية والضعف في أداء هذه المنصات، وبالتالي تطويرها وتحسينها لتلبية احتياجات رواد الأعمال والمستثمرين بشكل أفضل في المستقبل.

الخاتمة

الخاتمة:

منصات التمويل الجماعي تلعب دوراً بارزاً في تمويل المؤسسات الناشئة من خلال توفير فرص للجُمهور للمساهمة في تمويل مشاريع وأفكار مبتكرة، تعزز هذه المنصات الابتكار وتشجع على التعاون بين المستثمرين والرواد الأعمال، مما يساعد في بناء مجتمعات قوية وداعمة للابتكار بالإضافة إلى ذلك تعمل هذه المنصات على توسيع نطاق الوصول إلى التمويل، مما يتيح فرصة للمشاريع الناشئة والصغيرة والمتوسطة للنمو والتطور في نهاية المطاف، يمكن اعتبار منصات التمويل الجماعي كأداة فعالة لتعزيز الابتكار ودعم رواد الأعمال في جميع الدول العربية.

أولاً- اختبار فرضيات الدراسة:

الفرضية الفرعية الأولى صحيحة:

- نصّها: يمكن أن تسهم منصات التمويل الجماعي في تحسين فرص الحصول على التمويل للمؤسسات الناشئة بشكل أكثر فعالية وكفاءة مقارنة بالآليات التقليدية. وقد ثبت على ضوء البحث أنها صحيحة حيث أظهرت الدراسات أن منصات التمويل الجماعي توفر آلية سريعة ومرنة لجمع الأموال، تمكن المؤسسات الناشئة من الوصول إلى عدد كبير من المستثمرين عبر الإنترنت. هذه المنصات تقلل من الحواجز وتوفر بيئة تفاعلية تمكن المؤسسات من تلقي ردود فعل ودعم مباشر من المجتمع، مما يزيد من فرص نجاح المشاريع الناشئة.

الفرضية الفرعية الثانية صحيحة:

- نصّها: لا يزال عدد منصات التمويل الجماعي الإسلامي متواضعاً، وهو ما يجعل المؤسسات الناشئة (وغيرها أيضاً) تواجه مشكلة حصولها على تمويل من منصات تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية. وقد ثبت أيضاً أنها صحيحة حيث أظهرت الدراسة أن العدد المحدود لمنصات التمويل الجماعي الإسلامي يحد من الخيارات المتاحة للمؤسسات الناشئة التي تبحث عن تمويل متوافق مع الشريعة. هذا النقص يؤدي إلى صعوبات في الوصول إلى الموارد المالية الضرورية، مما يعوق نمو هذه المؤسسات وقدرتها على التوسع في الأسواق التي تتطلب التزاماً بالشريعة الإسلامية.

الفرضية الثالثة صحيحة:

نصّها: تواجه منصات التمويل الجماعي عموماً حزمة من التحديات، أهمها ضعف البنية التحتية التكنولوجية ونقص الشفافية. وقد ثبت كذلك أنها صحيحة حيث أن العديد من منصات التمويل الجماعي تعاني من مشاكل في التكنولوجيا المستخدمة، مما يعيق كفاءتها وأمانها. بالإضافة إلى ذلك، هناك نقص في الشفافية فيما يتعلق بعمليات جمع الأموال وتوزيعها، مما يؤدي إلى انخفاض ثقة المستثمرين والمستخدمين في هذه المنصات. هذه التحديات تؤثر سلباً على قدرة المنصات على جذب واستدامة التمويل اللازم للمشاريع الناشئة.

الفرضية الرابعة صحيحة

- نصّها: على ضوء تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة وتوسّع حجم ومجالات المالية الإسلامية فإن منصات التمويل الإسلامي يُستشرف لها تطوراً مهماً في قادم السنين والعقود لتستجيب لحجم الإقبال على المعاملات المالية الإسلامية. وقد ثبت على ضوء هذه الدراسة أنها صحيحة حيث أن هناك تزايداً مستمراً في الاهتمام بالتمويل

الخاتمة

الإسلامي، مدفوعاً بزيادة الوعي بأهمية الامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية. هذا الاهتمام المتزايد يؤدي إلى تزايد الاستثمار في تطوير منصات التمويل الإسلامي، مما يعزز قدرتها على تلبية احتياجات السوق ويجعلها أكثر جاذبية للمؤسسات الناشئة والمستثمرين الباحثين عن حلول تمويل متوافقة مع الشريعة.

ثانياً- نتائج الدراسة:

- صار الاهتمام بالمؤسسات الناشئة وضرورة حتمية في دول العربية.
- المؤسسات الناشئة لها القدرة على التطور السريع.
- الشركات الناشئة هي مؤسسة في مراحلها الأولى من العمل، عادة ما يلجأ مؤسسوها الى جذب الاستثمار الخارجي قبل بدا نشاطها حيث تنوع مصادر تمويلها بين تقليدية وأخرى حديثة وتتميز بمستوى المخاطر العالية نظرا لطبيعتها غير المؤكدة وعدم وجود سجل اعمال طويل الأمد، هذا يعني ان احتمال الفشل يكون مرتفعا لكن في حالة نجاح يمكن ان تحقق أرباحا كبيرة.
- تحتاج الشركات الناشئة الى تكاليف عالية ولهذا تبحث عن رأسمال في مجموعة من المصادر مثل: العائلات، الأصدقاء، أصحاب الاستثمارات، منصات التمويل الجماعي، راس المال الاستثماري، الحاضنات والمسرعات، المنح الحكومية، والمساعدات،
- التمويل الجماعي تقنية حديثة في التكنولوجيا المالية وبدل عن المؤسسات المالية التقليدية.
- يمنح التمويل الجماعي فرصا للشركات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب لدورة حياتها يمثل تحولا أساسيا في طريقة الوصول الى التمويل، بحيث تمكن منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت الشركات الناشئة من الوصول الى مئات والالاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه الشركة، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات الشركات الناشئة في الحصول على قرض.
- ان توفر منصات تمويل الجماعي تتميز بالسرعة والمرونة مع تختص كل منصة بنوع معين من التمويل الجماعي وبشروط ورسوم تمويل خاصة، يسمح للشركات الناشئة بالاختيار بين مختلف منصات التمويل الجماعي ما يناسبها ويخدم فكرتها ومشروعها.
- أسهمت منصات التمويل الجماعي المتاحة للشركات الناشئة في الدول العربية في تمويل عدد كبير من الشركات الناشئة، الامر الذي يؤكد ان التمويل الجماعي ساعد في سد الفجوة الائتمانية المتعلقة بالاستثمارات في الشركات الناشئة.
- بالرغم من التطور والنمو الذي شهده سوق منصات التمويل الجماعي في العديد من دول العالم، الا ان نموه مزال محدود في الدول العربية ولم يرتقي الى المستوى المطلوب.
- ضعف البنية التحتية التكنولوجية الناتج عن محدودية الاتصال بالانترنت، وقلة وسائل الدفع الالكتروني وغياب المعالجة القانونية للصفقات على الانترنت.

ثالثاً- الاقتراحات:

الخاتمة

- تطوير البنية التحتية في الدول العربية عبر توسيع الاتصال بالإنترنت ورفع جودته واستخدام وسائل الدفع الالكتروني في المعاملات المالية، لزيادة المستثمرين المحتملين عبر الانترنت ولتقليل التكلفة الاجمالية للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة.
- من اجل تعزيز دور التمويل الجماعي في تمويل الشركات الناشئة في الدول العربية يتعين وضع إطار قانوني وتنظيمي سليم يضبط الية عمل التمويل الجماعي.
- تحتاج منصات التمويل الجماعي، الى توفير معلومات واحصائيات أكثر على موقعها الالكتروني، كون ذلك يعتبر عامل جد مهم في زيادة الثقة من قبل المستثمرين ورواد الاعمال.
- توفير معلومات أكثر من قبل منصة (شكرة) على موقعها، ولفئات أوسع من المستثمرين والداعمين بشأن الاستثمار والتمويل، وأيضا الشركات الممولة او الراغبة في التمويل عبر المنصة.

رابعاً-أفاق الدراسة:

- على ضوء هذه الدراسة يمكن ان نذكر مواضيع اخرى تصلح ان تكون أفاق بحثية على غرار:
- دراسة أحد المؤسسات التي تم تمويلها من قبل منصات التمويل الجماعي.
- دراسة منصات التمويل الجماعي في الجزائر.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولا-الكتب الجماعي

1. فايزة بلعابد، كتاب جماعي بعنوان: وقائع المؤتمر الدولي العلمي، المبادراتية للأعمال المعاصرة بين المرافقة ومتطلبات الاستدامة، حالة المؤسسات الناشئة، الجزء الأول، المركز الديمقراطي العربي، ألمانيا، 2023.
2. محمد هاني، كتاب جماعي لعنوان: المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة.

ثانيا-المجلات والدوريات العلمية:

- احمد بن هالل الشيخ، التمويل الجماعي_دراسة فقهية تطبيقية، مجلة قضاء، العدد الثالث عشر.
- بولحبال الزبير، تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة شركة، المجلة الدولية للمالية الريادية، المجلد3، العدد،1، 2020.
- بوغيوط أمينة، جغريف علي، دور منصات التمويل الجماعي القائمة على حقوق الملكية كأداة مبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة –تجربة الولايات المتحدة الأمريكية -، مجلة الآراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد،02 العدد،02، 2022.
- بن عبد الهادي العتيبي، منصات التمويل الجماعي دراسة فقهية تأصيلية، مجلة الجامعة الإسلامية للعلوم الشرعية، العدد 189.
- عابدي المية، مينة مسعود أمير، التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، 2021، العدد 2.
- قميش خولة، كتاف شافية، منصات التمويل الجماعي الإسلامية كأحد مصادر التمويل الحديثة لتحقيق التنمية الاقتصادية، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد،7 العدد،1.
- مالك سلوى، بخاري لحلو، منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظري والتطبيق مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي، مجلة رؤى الاقتصادية، العدد،1 المجلد10.
- مولود فنوش، محمد هاني، عمرون هاني، عوامل ومحددات نمو المؤسسات الناشئة، مجمع أعمال الكتاب الجماعي والمؤسسات الناشئة ودورها في الانعاش الاقتصادي في الجزائر
- هشام بروال، جهاد خلوط، التعليم المقاولات وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، المجلد20، مجلة علوم الاقتصادية والتسيير والتجارة، العدد03، 2017
- حمد بن هلال الشيخ، التمويل الجماعي دراسة فقهية تطبيقية، مجلة قضاء، العدد الثالث عشر.
- خلفان الطوقي، منصات التمويل الجماعي، مقال صحفي بجريدة الاثير الالكترونية، 17 اوت 2021.
- خلفاوي بسمة، أيت محمد، منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة عرض بعض التجارب العربية مع الإشارة الى حالة الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 02، العدد 02، 2022

قائمة المراجع

- أسماء بللعماء، التمويل الجماعي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05، العدد 02، 2020
 - محمد الامين بودخيل، نعيمة زميري، التمويل الجماعي الاسلامي كوسيلة للتمويل الاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، السنة 20، العدد 84، 2021.
 - بولحبال الزبير، تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة شركة، المجلة الدولية للمالية الريادية، المجلد 3، العدد 1، 2020.
 - مالك سلوى، بخاري لحلو، منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظري والتطبيق مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي، مجلة رؤى الاقتصادية، العدد 1، المجلد 10.
 - حمد بن هلال الشيخ، التمويل الجماعي دراسة فقهية تطبيقية، مجلة قضاء، العدد الثالث عشر.
 - شريفة بوالشعو، دور حاضنات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 02، جامعة سكيكدة، الجزائر، 2018.
 - عبد العزيز صلاح الدين، عاشوري بدر الدين، منصات التمويل الجماع كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة دراسة حالة منصة شريكي الجزائرية، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 05، العدد 01، 2023.
 - فراحي بلال، امال بن فلاني، عبد الحليم جقيوب، واقع التمويل الجماعي في العالم العربي وافاق المستقبلية، مجلة إدارة الاعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 08، العدد 02، 2022.
 - محمد الامين بودخيل، نعيمة زميري، التمويل الجماعي الاسلامي كوسيلة للتمويل الاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مجلد 20، العدد 84، 2021.
 - أسامة نواصريه، عصام نجاح، عنوان المداخلة: مصادر التمويل الجديدة التي تفرضها طبيعة الشركات الناشئة.
 - ديان احمد وآخرون، هل يمكن للتمويل الجماعي الإسلامي أن يدعم الاقتصاد الإسلامي الإندونيسي المخطط الرئيسي، مقال بالمجلة الدولية لعلوم الإدارة والدراسات الاقتصادية، المجلد 3، العدد 1
- ثالثا- الرسائل والأطروحات:**
- حرمة محمد، خميرة عبد الله، ادارة المؤسسات الناشئة في الجزائر اهداف وتحديات دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC وكالة أدرار، أطروحة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير تخصص إدارة الاعمال، جامعة أحمد دراية ادرار، الجزائر، 2021-2022.
 - هوار زهرة، كروم ونام، واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة عينة من المؤسسات الناشئة الجزائرية، أطروحة لنيل شهادة الماستر، في علوم التسيير، تخصص إدارة الاعمال، جامعة ابن خلدون تيارت، الجزائر، 2020-2021.
 - صندوق النقد العربي، مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية، منصات التمويل الجماعي، الاصدار الثاني سبتمبر 2021

قائمة المراجع

- بالواضح سعد الله، مساهمة أرس المال البشري في نجاح المؤسسات الناشئة، مذكرة، على الخط، إدارة اعمال، جامعة محمد بوضياف المسيلة 2021، 2020
- صالحى حاتم، منصات التمويل الجماعي كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية دراسة حالة منصة Beehive، أطروحة لنيل شهادة الماستر في علوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي تبسة، 2022-2023.

رابعاً-المقالات والملتقيات:

- فارس طارق، رضا موسى، سليم قصار، التمويل الجماعي الاسلامي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية، المؤتمر الدوالي الافتراضي حول: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق الاقلاع الاقتصادي الجزائري المنشود، 2019.
- خلفان الطوقي، منصات التمويل الجماعي، مقال صحفي بجريدة الاثير الالكترونية، 17 اوت 2021
- هبة عبد المنعم، رامي عبيد، أنور عثمان، منصات التمويل الجماعي،

خامساً-المراجع الأجنبية :

- Marzban Sheheb, Asutay Mehmet and Boseli Adel, 2014, «Shariahcompliant crowd funding: An efficient framework for entrepreneurship development in Islamic countries», Harvard Islamic Finance Forum, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, USA

سادساً-المواقع الإلكترونية:

- <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/438812>
- <https://www.piflow.net/blog/lstthmr-lmly-ky-hd-lmsdr-lmfdl-ltmwyl-lshrkt-lnshy>
- <https://entarabi.com/2023/10/10>
- <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/438812>
- <https://www.researchgate.net/publication/350889540>
- <http://www.alrab7on.com>
- beehive.ae (10/08/2018)
- <https://www.wamda.com/ar/2024/05/mena-startups-raise-55-million-april-2024-78-march-arabic>

المخلص:

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

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، تمويل الجماعي، منصات التمويل الجماعي الإسلامي، ومنصتي Shekra، .beehive

Abstract:

The aim of this study is to determine the reality of the application of crowdfunding in financing emerging enterprises, and to highlight the importance of crowdfunding platforms as a complement to the funding sources available to emerging enterprises, as a source of funding for emerging enterprises, by presenting some successful experiences in the field of crowdfunding platforms. The study concluded that financing... Crowdfunding is considered an appropriate financing mechanism to increase the opportunities of emerging enterprises. Crowdfunding adapts to emerging institutions in Arab countries and innovative projects. Crowdfunding also contributes to raising the levels of effective project implementation on the ground. However, there are several factors and challenges that hinder the development of financing platforms in Arab countries, perhaps the most important of which is the absence of a legal framework regulating crowdfunding activity, and the absence of an investment culture in countries. Therefore, we recommend the necessity of providing the infrastructure that contributes to strengthening investor culture and achieving the success of emerging institutions.

Key words: Start-ups, Crowdfunding, Funding platforms Shekra and Beehive