



جامعة قاصدي مبراح – ورقلة –
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم المالية والمحاسبية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي

ميدان: العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، علوم التسيير

تخصص: مالية، بنوك وتأمينات

بعنوان:

دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المؤسسات الناشئة
"دراسة حالة مشروع أوكولوس ريفت"

من إعداد الطالبتين:

- مداني مروة عبير
- شيببة مريم

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2025/06/15

أمام لجنة المناقشة المكونة من:

- | | |
|-----------------------|--|
| د. بن بعليش نور الدين | د. أستاذ محاضر (أ) – جامعة قاصدي مبراح ورقلة) رئيسا |
| د. مدور عبد الحميد | د. أستاذ محاضر (أ) – جامعة قاصدي مبراح ورقلة) مشرفا ومقررا |
| د. قادري نعمة | د. أستاذة محاضرة (أ) – جامعة قاصدي مبراح ورقلة) مناقشا |

السنة الجامعية: 2025/2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



شكر وتقدير

إلى من خاضوا الحياة لأجلنا
إلى من غرسوا في قلبينا الحلم وسقوه بالدعاء
إلى من كانوا نور دربنا وظلينا حين أثقلتنا الأيام...
إلى والدينا، يا معنى الحياة وجمالها
هذا النجاح لكم
نحن كنا فقط الوسيلة، وأنتم الغاية التي سعينا لها بكل قلبينا
أنتم الإنجاز الحقيقي. نحن فقط النتيجة
كل لحظة شقاء عشناها... كانت تهون حين نذكركم
وكل دمة نزلت... كنا نسجد شكرا أنكم في حياتنا
هذا التخرج ليس ختام مسيرة دراسية
بل تتويجاً لحبكم وصبركم ودعمكم الذي لا ينتهي
شكراً لأنكم كنتم وستظلون دوماً
أعظم انتصاراتنا





الإهداء

إلى من غرس في قلبي حب العلم،

إلى من كان دعوؤه سرّ نجاحي وتفوقي،

إلى من تحمل المشقة لأصل إلى هذه اللحظة...

إلى والدي ووالدتي،

لكما كل الحب والتقدير، فبفضل الله ثم بدمكم وتشجيعكم وصلت إلى هذا الإنجاز.

وإلى إخوتي وأصدقائي الذين كانوا سنداً في كل العواجل،

أهدي هذا العمل المتواضع عربون شكر وامتنان.



رودة عبير مداني



الإهداء

إلى أولئك الذين كانوا النور حين أظلمت الطرقات،
إلى من آمن بي عندما كدت أن أفقد إيماني بنفسي،
إلى من ساندني بكلمة، بنظرة، بصمتٍ مطمئن...
إلى أسرتي التي كانت الحاضن الدافئ والركن الثابت،
إلى أصدقائي الذين شاركوني لحظات التعب والفوح،
إلى أساتذتي الذين لم يبخلوا بعلمهم ولا بتوجيههم...
أهدي هذه المذكرة، لا كمجرد عمل علمي،
بل كأثر من رحلة طويلة، كانت أنتم فيها أجمل ما مرّ.



ريم شيبانة

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أهمية التمويل الجماعي كآلية بديلة لدعم المؤسسات الناشئة في ظل التحديات التمويلية التي تواجهها، خاصة في مراحلها الأولى. ورُكزت الدراسة على حالة مشروع "أوكولوس ريفت" الذي تم تمويله عبر منصة "كيكستراتر"، حيث تمكن من جمع تمويل جماهيري واسع النطاق ليطور لاحقاً ويُستحوذ عليه من طرف شركة "فيسبوك". وقد تناولت الدراسة المفاهيم الأساسية للتمويل الجماعي وأنواعه الأربعة (توعوي، مكافآت، أسهمي، وديني) وأنوار الأطراف المختلفة في العملية. كما تم تحليل حملة أوكولوس ريفت من حيث التخطيط المالي والأهداف والاستراتيجية الترويجية.

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال دراسة حالة لمشروع أوكولوس ريفت، بالاعتماد على مصادر ومحتويات منشورة عبر المنصة. وبهذا تمثل العينة مشروعاً واحداً نُفذ عبر منصة كيكستراتر وهو ما مكن من تحليل هذا النموذج بعمق.

أظهرت نتائج الدراسة أن التمويل الجماعي لا يقتصر على كونه مصوراً مالياً فقط، بل يمثل أيضاً أداة تسويقية فعالة تساعد في اختبار المشاريع من اختيار أفكارهم، وبناء قاعدة داعمين. ومع ذلك، تظل هناك تحديات قانونية وتنظيمية يجب أخذها بعين الاعتبار لتحقيق استدامة هذا النموذج التمويلي.

الكلمات المفتاحية: تمويل جماعي، مؤسسة ناشئة، تخطيط استراتيجي، منصة رقمية.

Abstract

This study aims to highlight the importance of crowdfunding as an alternative mechanism to support startup enterprises, especially in light of the financial challenges they face during their early stages. The research focuses on the case of the "Oculus Rift" project, which was funded through the Kickstarter platform. The project succeeded in raising substantial public funding, which enabled its further development and eventual acquisition by Facebook. The study adopted a descriptive-analytical approach, relying on a case study of a single project that was actually implemented on the Kickstarter platform. It was based on secondary data available on the platform, as well as relevant media reports and documentation. The study sample consisted of the Oculus Rift project, as a practical example that illustrates various aspects of crowdfunding in real-world practice. The research explores the basic concepts of crowdfunding and its four main types (donation-based, reward-based, equity-based, and debt-based), in addition to the roles of the different stakeholders involved in the process.

The Oculus Rift campaign was analyzed in terms of financial planning, goal setting, and promotional strategy.

The results showed that crowdfunding is not merely a source of financing, but also serves as a powerful marketing tool that helps in testing the viability of projects, attracting interest, and building a loyal supporter base. However, this financing model still faces legal and regulatory challenges that need to be addressed to ensure its long-term sustainability.

Keywords: Crowdfunding, Startup, Strategic planning, Digital platform.

قائمة المحتويات

شكر وتقدير	
إهداء	
الملخص	
Abstract	
قائمة المحتويات	
قائمة الجداول	
قائمة الأشكال	
مقدمة.....	أ
-إشكالية الدراسة	ب
-الأسئلة الفرعية	ب
-فرضيات الدراسة	ج
-أهمية الدراسة	ج
-مبررات اختيار الموضوع	د
-أهداف الدراسة	د
-حدود الدراسة	هـ
-مرجعية الدراسة	و
-صعوبات الدراسة	و
-هيكل الدراسة	و

الفصل الأول: الأدبيات النظرية والتطبيقية

المبحث الأول: الأدبيات النظرية..... - 1 -

- 1 -المطلب الأول: ماهية منصات التمويل الجماعي.
- 1 -الفرع الأول: تعريف منصات التمويل الجماعي.
- 7 -الفرع الثاني: أنواع منصات التمويل الجماعي.
- 12 -الفرع الثالث: أهداف وآليات عمل منصات التمويل الجماعي.
- 22 -المطلب الثاني: تعريف المؤسسات الناشئة.
- 20.....الفرع الأول: تعريف مختلف العلماء للمؤسسات الناشئة.
- 25.....الفرع الثاني: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة.
- 27.....المطلب الثالث: جوانب الترابط وعلاقات التأثير بين متغيري الدراسة.
- 30.....المبحث الثاني: الأدبيات التطبيقية.
- 30.....المطلب الأول: الدراسات السابقة العربية.
- 38.....المطلب الثاني: الدراسات السابقة الأجنبية.
- المطلب الثالث: مقارنة بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة وتحديد الإضافة العلمية.
- 44.....

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية

- 49 -المبحث الأول: طريقة وأدوات الدراسة.
- 49 -المطلب الأول: عينة ومتغيرات الدراسة.
- 49 -الفرع الأول : مجتموع وعينة الدراسة.
- 56الفرع الثاني: متغيرات الدراسة.
- 56.....المطلب الثاني: أدوات الدراسة.
- 56.....المطلب الثالث: دراسة حالة مشروع أوكولوس ريفت ومنصة كيك ستارتر.
- 56.....الفرع الأول: تقديم مشروع أوكولوس ريفت ومساره التمويلي.

57.....	الفرع الثاني: كيفية تقديم المشروع وشروط قبوله على منصة كيك ستارتر
58.....	الفرع الثالث: دور منصة كيك ستارتر في تحفيز نجاح المشروع
59.....	الفرع الرابع: دروس مستخلصة من تجربة أوكلوس ريفت
60.....	المبحث الثاني: نتائج الدراسة ومناقشتها
60.....	المطلب الأول: عرض النتائج المتحصل عليها في منصة كيكستارتر
60.....	الفرع الأول: الأنشطة التمويلية
61	الفرع الثاني: عرض نتائج الدراسة
61	المطلب الثاني: مناقشة النتائج
65	خلاصة
67	الخاتمة
72	قائمة المراجع

قائمة الجداول

جدول 1 :صيغ التمويل الجماعي عبر المنصات - 12 -

جدول 2 :مقارنة بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة 44

قائمة الأشكال

الشكل 1 : يمثل أنواع منصات التمويل الجماعي 8

الشكل 2 : يوضح الأهمية النسبية لمنصات التمويل الجماعي من إجمالي حجم السوق - 16 -

الشكل 3 :معدل حجم سوق منصات التمويل الجماعي عالميا تقرير عام 2023..... - 18 -

الشكل 4 : حجم السوق عالميا سنة 2022 - 19 -

الشكل 5 :منصات التمويل الجماعي السائدة في قطاع التكنولوجيا في جميع أنحاء العالم سنة

2016 من خلال عدد الحملات الممولة..... 51

الشكل 6 : المشاريع التي تم اتمامها بنجاح اعتبارا من جويلية 2022..... 55

الشكل 7 : عدد المستثمرين بالمنصة..... 56

مقدمة

في ظل التطور التكنولوجي وانتشار ثقافة ريادة الأعمال، أصبحت المؤسسات الناشئة فاعلاً اقتصادياً مهماً في تحفيز الابتكار وخلق فرص العمل. ومع ذلك، تواجه هذه المؤسسات صعوبات كبيرة في الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية، مما دفع إلى البحث عن بدائل تمويلية غير تقليدية تتناسب مع طبيعة هذه المشاريع. ومن أبرز هذه البدائل منصات التمويل الجماعي، التي تعتمد على جمع مبالغ صغيرة من عدد كبير من الأشخاص عبر الإنترنت لتمويل مشروع معين. لقد شهد العالم خلال العقود الأخيرة تطورات متسارعة في شتى المجالات، لاسيما في ميدان التكنولوجيا والاتصالات، وهو ما ساهم في إحداث تحولات عميقة في البنية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمعات الحديثة. وقد كان لهذه التحولات الأثر الكبير في بروز مفاهيم جديدة مثل الاقتصاد الرقمي، والمقاولاتية، وريادة الأعمال، حيث باتت المؤسسات الناشئة تحتل مكانة مركزية في دفع عجلة التنمية، من خلال ما تقدمه من حلول مبتكرة، وما تخلقه من فرص عمل، خاصة في ظل التحديات التي تواجهها الاقتصادات التقليدية.

ومع تزايد أهمية هذه المؤسسات، أصبحت الحاجة ملحة إلى توفير بيئة داعمة تساعد على النمو والتوسع، وهو ما يستلزم في المقام الأول تسهيل عملية حصولها على التمويل المناسب. غير أن الواقع يكشف عن وجود صعوبات حقيقية تعاني منها هذه المؤسسات في الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية كالبنوك والمستثمرين، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب، من بينها افتقارها

إلى الضمانات، وحادثة نشاطها، وارتفاع نسب المخاطرة المرتبطة بها، إضافة إلى طبيعة مشاريعها الابتكارية التي قد تبدو غير مألوفة أو غير مضمونة الربحية في نظر الجهات الممولة التقليدية.

في ظل هذه التحديات، ظهرت آليات تمويل بديلة تهدف إلى سد الفجوة التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الناشئة، من أبرزها "منصات التمويل الجماعي" التي تُعد أحد مظاهر التحول الرقمي في القطاع المالي. وتقوم هذه المنصات على مبدأ تعبئة الموارد المالية من جمهور واسع من الأفراد، غالبًا عبر الإنترنت، لدعم مشروع معين مقابل مكافآت غير مالية في الغالب، أو أحيانًا في شكل مساهمات مالية ذات عوائد مستقبلية.

وقد لاقت هذه المنصات رواجًا عالميًا بفضل ما توفره من مرونة وسرعة في جمع التمويل فضلًا عن كونها أداة فعالة لاختبار مدى اهتمام السوق بفكرة المشروع.

- إشكالية الدراسة

ما دور منصات التمويل الجماعي، في تمويل المؤسسات الناشئة؟

- الأسئلة الفرعية

- ما هو التمويل الجماعي؟ وما هي أنواعه ومزاياه؟
- ما هي الخصائص التمويلية للمؤسسات الناشئة، وما أبرز التحديات التي تواجهها؟

- ما الدروس التي يمكن استخلاصها من هذه التجربة لتطبيقها في بيئات ناشئة أخرى،

خصوصاً في العالم العربي؟

- فرضيات الدراسة

- التمويل الجماعي يمثل بديلاً فعالاً للتمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة.
- هناك عوامل محددة (كجودة الفكرة، الترويج، الثقة...) تلعب دوراً محورياً في نجاح حملات التمويل الجماعي.

- نجاح مشروع "إيكولوس ريفت" يعكس الإمكانيات الكبيرة التي توفرها منصة كيك ستارتر لتمويل الابتكار.

- أهمية الدراسة

تبرز أهمية هذه الدراسة من خلال:

- تسليط الضوء على آلية حديثة في التمويل (التمويل الجماعي) بدأت تكتسب زخماً في الاقتصاد الرقمي.

- تقديم نموذج تطبيقي ناجح (إيكولوس ريفت) يساعد في فهم كيفية توظيف هذه الآلية في بيئات أخرى.

➤ دعم المؤسسات الناشئة بمصادر معرفية جديدة حول بدائل التمويل خارج القطاع المصرفي.

- مبررات اختيار الموضوع

تم اختيار الموضوع "دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المؤسسات الناشئة" لعدة اعتبارات أهمها:

- حداثة الموضوع وأهميته في ظل تطور التكنولوجيا المالية وانتشار المنصات الرقمية.
- الدور المتزايد للمؤسسات الناشئة في تحفيز النمو الاقتصادي والابتكار، مقابل ضعف آليات التمويل التقليدي.
- نقص الدراسات التطبيقية في البيئة العربية حول هذا النمط من التمويل، ما يُبرز الحاجة إلى معالجة علمية لهذا المجال.
- أهمية نموذج "إيكولوس ريفت" كمشروع ناجح تم تمويله جماعياً وتحول إلى شركة عالمية، مما يجعله مادة غنية للتحليل.

- أهداف الدراسة

- التعرف على مفهوم التمويل الجماعي، أنواعه، ومزاياه.
- دراسة الخصائص التمويلية للمؤسسات الناشئة وتحدياتها.

- تحليل آليات عمل منصة Kickstarter.
- استعراض تجربة مشروع "إيكولوس ريفت" كحالة واقعية.
- استخلاص عوامل النجاح والتوصيات للمؤسسات الناشئة.

- حدود الدراسة

الحدود الزمنية: تحليل الدراسة يركز على الفترة الممتدة من انطلاق مشروع "إيكولوس ريفت" على كيك ستارتر (2012) حتى استحواذ شركة فيسبوك عليه (2014) وإلى غاية (2024).

الحدود الموضوعية: تقتصر الدراسة على التمويل الجماعي كمصدر تمويلي، دون التطرق إلى التمويل المصرفي أو الرأسمال الاستثماري.

الحدود المكانية: تركز الدراسة على منصة عالمية (Kickstarter) لكنها تستخلص نتائج عامة يمكن إسقاطها على المؤسسات الناشئة في مختلف السياقات، بما فيها الدول العربية.

- منهج الدراسة والأدوات المستعملة

المنهج الوصفي التحليلي: لعرض المفاهيم والنظريات المتعلقة بالتمويل الجماعي والمؤسسات الناشئة.

منهج دراسة الحالة: لتحليل تجربة "إيكولوس ريفت" بعمق تم الاعتماد على المصادر الثانوية كالمقالات الأكاديمية، التقارير المالية، المنصات الرسمية مثل Kickstarter ، والمقابلات المنشورة مع مؤسسي المشروع.

- مرجعية الدراسة

- دراسات وأبحاث أكاديمية عربية وأجنبية حول التمويل الجماعي.
- تقارير منصات التمويل الجماعي مثل، Kickstarter .
- أدبيات ريادة الأعمال والتمويل الابتكاري.
- تحليلات وتقارير إعلامية حول مشروع إيكولوس ريفت.

- صعوبات الدراسة

- قلة المراجع العربية المتخصصة في موضوع التمويل الجماعي.
- الاعتماد على مصادر أجنبية مما يتطلب الترجمة والتحقق من دقتها.
- ندرة البيانات التفصيلية حول الحملات التمويلية لبعض المشاريع.
- محدودية التجارب العربية المشابهة التي يمكن مقارنتها بحالة "إيكولوس ريفت"

- هيكل الدراسة

الفصل الأول: الجانب النظري

التمويل الجماعي: المفهوم، الأنواع، المزايا والقيود.

المؤسسات الناشئة: المفهوم، التحديات، الحاجة إلى التمويل.

منصات التمويل الجماعي: كيك ستارتر كنموذج.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي

عرض وتحليل حالة مشروع "إيكولوس ريفت"

دراسة آلية التمويل عبر كيك ستارتر.

مناقشة النتائج وصولاً إلى اقتراحات وآفاق الدراسة.

الفصل الأول: الأدبيات النظرية والتطبيقية

المبحث الأول: الأدبيات النظرية

نتطرق في هذا المبحث للإطار المفاهيمي لمنصات التمويل الجماعي في المطلب الأول والمؤسسات الناشئة في المطلب الثاني.

المطلب الأول: ماهية منصات التمويل الجماعي.

من خلال هذا المطلب سيتم التعريف بمنصات التمويل الجماعي وأنواعها وتحدياتها.

الفرع الأول: تعريف منصات التمويل الجماعي.

1 - نشأة التمويل الجماعي

يعتبر التمويل الجماعي (Crowdfunding) عملية مبتكرة لتمويل مشاريع حديثة متنوعة ومتعددة، مما يسمح لأصحاب الأفكار والمشاريع بطلب تمويل من الجمهور، ويسجل في المقابل هؤلاء المؤسسون للمشروعات الاجتماعية أو الثقافية على ربح مختلف فهم يشكلون العمود الفقري للاقتصادات. ويمكن أن يتراوح تنوع الأهداف والتمويل في مشاريع بين الفنية الصغيرة، وأصحاب المشاريع الذين يبحثون عن مئات الآلاف من الدولارات لتكوين رأس المال الأولي كمصدر أساسي لهم ويكون بذلك رأس المال الاستثماري التقليدي. وبذلك يستهدف جمهور كبير يطلق عليه "الحشد"، وذلك مقابل مبلغ صغير من المال لتمويل المشروع، وتسمى أيضا صناعة الإبداعية في

بعض الأدبيات التي يتم تمكينها من خلال الإنترنت أو قناة التواصل الاجتماعي لزيادة تفاعل المستفيدين والاستفادة من العدد الكبير من الأشخاص من خلال بوابة واحدة.

إن فكرة التمويل الجماعي لها تاريخ متأصل من القرن العشرين، حيث ظهرت أول مرة في عام 1997 عندما جمعت فرقة روك في المملكة المتحدة أموالاً لجولة ثم فشل من خلال منصة على الإنترنت. علاوة على ذلك، قامت Artist Share بتطوير هذه الفكرة وتبنيها، والتي أصبحت أول منصة تمويل جماعية في العصر الحديث في عام 2000، ثم إجراء العديد من التحسينات والابتكارات في آلية منصات التمويل لتعزيز الوصول إلى تمويل للمشاريع المحتاجة والفاعلة للنجاح¹.

2- تعريف التمويل الجماعي

يتيح التمويل الجماعي لفرد أو مجموعة من الأفراد فرصة لجمع الأموال لمبادرة ريادية أو مشروع معين من جميع أنحاء العالم. وفي كثير من الأحيان يتم تقديم بعض العوائد للممولين أو المستثمرين في مقابل استثمارهم أو تمويلهم حيث يوصف بأنه نموذج تمويل مبتكر باستخدام

¹ ملاك سلوى، وبوخاري الحلو، منصات التمويل الجماعي الإسلامية بين التأطير النظري والتطبيق مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي، مجلة رؤى الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، المجلد 10، العدد 1، أوت 2020، ص 254.

مجموعة من المنصات الإلكترونية. والمساهمة فيه بمبالغ صغيرة لدعم إنشاء منتج معين أو الاستثمار¹.

في فكرة تجارية محددة إما في شكل تبرعات أو مقابل شكل من أشكال المكافأة أو تسهيلات تكنولوجية وريادة إكانية الوصول إلى تكنولوجيا الاتصالات وذلك للجميع ويشار إلى أن تطور الإنترنت كان طفرة كبيرة في تنفيذ هذه الممارسة من خلال منصات لهذا النموذج من التمويل الحديث.

وتتم العملية بتنظيم حملة على الإنترنت للوصول إلى هدف التمويل وهو المبلغ المطلوب وينتهي المبلغ المحدد لمدة من الزمن بهدف الوصول إلى المبلغ المطلوب، وفي حالة عدم الوصول إلى المبلغ المالي الذي يتم جمعه للمساهمين، وتتقاضى المنصة المقدمة للعملية رسوم بين 5.2% و5% غير أن في حالة عدم نجاح العملية لا يترتب على ذلك أي نوع من الرسوم.

3- مفهوم منصات التمويل الجماعي

تعتبر منصات التمويل الجماعي مفهوما حديثا نسبيا في مجال التمويل نظرا لحدائته نشأته وعدم انتشاره بشكل واسع، وقد زادت أهمية هذا المفهوم مع التوجه نحو توسيع تطبيق التقنيات

¹ علي عبد المنعم محمد، التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشاريع الريادية، مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية، المجلد 8، العدد 2، 2021، ص 134-150.

المالية الحديثة في مجال تمويل المؤسسات والمشاريع وتخفيض عراقيل العلاقة بين الممولين أصحاب الفوائض المالية والمستثمرين أصحاب العجز التمويلي.

- تعريف منصات التمويل الجماعي

- التعريف الصادر عن المنظمة الدولية لهيئات سوق المال (2014)

التمويل الجماعي هو مصطلح شامل يصف استخدام مبالغ صغيرة من المال، يتم الحصول عليها من عدد كبير من الأفراد أو المنظمات، لجمع الأموال لمشروع أو قرض تجاري/ شخصي أو تمويل احتياجات أخرى من خلال منصات قائمة على الإنترنت.

- التعريف الصادر عن الشراكة العالمية للشمول المالي (2016)

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

- التعريف الصادر عن المفوضية الأوروبية والاتحاد الأوروبي لأسواق المال (2016)

يشير مصطلح "التمويل الجماعي" إلى دعوة مفتوحة للجمهور لجمع الأموال لتمويل مشروع محدد، من خلال منصات التمويل الجماعي عبر مواقع إلكترونية تتيح لكل مقدم تعهدات مالية

وجميعها التفاعل بين جامعي التبرعات والجمهور، بحيث يمكن تقديم تعهدات مالية وجمعها من خلال المنصة¹.

كما تعرف منصات التمويل الجماعي أيضا بأنها "منصات قائمة على شبكة الإنترنت تربط بين أصحاب الأفكار والمشاريع الاستثمارية المستحدثة والممولين المحتملين، تعتبر طريقة تمويل حديثة يتم من خلالها جمع مبالغ صغيرة من الأموال من أعداد كبيرة من الأفراد والمؤسسات لتمويل أصحاب الأفكار والمشاريع الاستثمارية لتمكينهم من تنفيذها في الواقع"².

يتماشى مفهوم التمويل الجماعي مع التعاليم الإسلامية التي قال الله تعالى فيها في القرآن الكريم "وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى". وإلى حد كبير، هناك العديد من أوجه التشابه بين التمويل الجماعي والتمويل الإسلامي. ويرتكز كل من التمويل الإسلامي والتمويل الجماعي تركيزاً قوياً على الثقة، والأهم من ذلك أن كلاهما يشتركان في نفس مبدأ التمويل: فلسفة تقاسم الربح والخسارة بعكس تصور التمويل الجماعي على أنه "متوافق مع الشريعة الإسلامية" إذا كان متوافقاً مع قيم: تقاسم الربح والخسارة، ولا ينطوي على صناعات محظورة (الكحول ولحم الخنزير والمخدرات وغيرها)، ولا ينطوي أي فائدة على الإقراض. بينما تتوافق معظم فئات التمويل الجماعي مع

¹ هبة عبد المنعم، رامي يوسف عبيد، منصات التمويل الجماعي: الأفاق والأطر التنظيمية، رقم 125، الإمارات، 2019، ص 09.
² رياض العيلوس، أطروحة جامعية، دور منصات التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي في الدول العربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ص 130.

مبادئ التمويل الإسلامي، فإن التمويل الجماعي القائم على القروض يتطلب تكييفه ليكون متوافقاً مع الشريعة الإسلامية.

4- خصائص ومميزات منصات التمويل الجماعي¹

- عدد الممولين (المشاركين) كبير: يكون كبيراً أو ما يطلق عليه مصطلح الحشد.
- جمع مبالغ صغيرة من المال: حيث لا يشترط في عملية استقبال المبالغ أن تكون كبيرة كما في حالة المصارف التقليدية.
- تعدد الخيارات أمام المساهمين: عدد المشاريع المطروحة كبير ومتنوع بحيث تغطي مختلف توجهات الممولين الراغبين في استثمار مدخراتهم المالية مما يضمن لهم أحقية اختيار المشروع الذين يرغبون في المساهمة به على عكس عملاء البنوك التقليدية حيث لا يتمتعون بهذه الخاصية.
- تنمو وتزدهر تطبيقات وتقنيات التكنولوجيا المالية كالدفع الاصطناعي والبلوك تشين.
- قلة التكلفة المالية: تتميز منصات التمويل الجماعي بقلة تكلفتها المالية مقارنة بالتمويل التقليدي.

¹ رياض العيلوس، مرجع سبق ذكره، ص 133.

- يؤدي التمويل الجماعي إلى انتشار ظاهرة التكافل المجتمعي من خلال جمع التبرعات وكذلك من خلال المساهمة في تمويل المشاريع التي تعنى بإنتاج منتجات مبتكرة عادة ما تكون لأغراض تخدم المجتمع ككل كالأدوية والأجهزة التي تساهم في حماية البيئة.
- الشفافية: يعتمد نجاح المنصات بشكل كبير على مقدار الشفافية فيها بدءاً من تحديد المبلغ المطلوب الكلي للحملة أو المشروع وما تم جمعه والهدف من الحملة وما سيتم إنجازه واللائحة للمتبرعين وتفاصيل تبرعاتهم.

الفرع الثاني: أنواع منصات التمويل الجماعي

منذ ظهور التمويل الجماعي في عام 1997، ظهرت أربعة أنواع متميزة من التمويل الجماعي في هذه الصناعة. ومع اختلاف شروط ومتطلبات كل نوع من هذه الأنواع، من الضروري فهم الفروق الدقيقة التي ينطوي عليها كل فرع من فروع التمويل الجماعي.

الشكل 1: يمثل أنواع منصات التمويل الجماعي



المصدر : www.ethiscrowd.com

وفيما يلي نذكر أنواع منصات التمويل الجماعي وهي كالآتي¹:

1- التمويل الجماعي القائم على المكافآت: التمويل الجماعي القائم على المكافآت هو أكثر

أنواع التمويل الجماعي المتاحة شيوعاً. يتضمن هذا النوع من التمويل الجماعي تحديد مستويات

مختلفة من المكافآت التي تتوافق مع مبالغ التعهدات. تقدم حملة المكافآت القياسية ثلاثة مستويات

على الأقل من التعهدات/المكافآت.

¹ أنواع منصات التمويل الجماعي الإسلامي، Types of Crowdfunding، رابط الموقع:

<https://www.fundable.com/crowdfunding101/types-of-crowdfunding>، تم الاطلاع يوم: 12/05/2024، على الساعة 23:00. قانون التمويل الجماعي للأسهم (jobs) هو قانون أمريكي صدر في أبريل 2012 يهدف لتعزيز التمويل الجماعي للشركات الصغيرة والمتوسطة عبر الإنترنت من خلال المنصات دون الحاجة لتسجيلها في البورصة الأمريكية.

تميل حملات المكافآت إلى العمل بشكل جيد مع المنتجات الملموسة التي تواجه العملاء والتي تتطلب تمويلًا أقل من 100.000 دولار وتستمر عادة لمدة تتراوح بين شهر إلى 3 أشهر.

2- التمويل الجماعي للأسهم: يتزايد التمويل الجماعي للأسهم بعد التوقيع على قانون (JOBS) في أبريل من عام 2012*. التمويل الجماعي للأسهم هو تبادل الأسهم العاملة في شركة خاصة مقابل رأس المال. في هذا الشكل من أشكال التمويل الجماعي، يمكن لرواد الأعمال تحديد الحد الأدنى الأقصى للمستثمرين، والحد الأدنى لمبالغ التعهدات، وما إلى ذلك، بالإضافة إلى الموافقة على المستثمرين الذين يرغبون في الاطلاع على مستندات أعمالهم أو رفضها.

وعادة ما تستغرق حملات الأسهم عدة أشهر أو أكثر وتناسب بشكل جيد مع الشركات الناشئة التي تسعى للحصول على تمويل بقيمة 100.000 دولار.

3- التمويل الجماعي للتبرعات: تقوم الحملات بجمع التبرعات دون أن يُطلب منها تقديم أي شيء ذي قيمة في المقابل. يخدم هذا النوع من الحملات القضايا الاجتماعية والجمعيات الخيرية بشكل أفضل.

وغالبًا ما تتراوح مدة حملات التبرع من شهر إلى 3 أشهر وتعمل بشكل جيد للمبالغ التي تقل عن 100.000 دولار.

4- التمويل الجماعي من نظير إلى نظير¹: يتم التمويل الجماعي من نظير إلى نظير من نظير إلى نظير دون استخدام الفائدة - بالصيغة الإسلامية وذلك من خلال إما عقود المشاركة أو عقود البيوع. وهو تمويل جماعي من نظير إلى نظير لتمويل الأصول، وسنتطرق كمثال على هذه النوع من المنصات لعقد باستخدام هذه الأخيرة أو ما يسمى المرابحة.

سيكون هذا العقد بين الجمهور والمنصة وشركة صغيرة ومتوسطة الحجم. ولكن، قبل أن نتدخل فعليًا في شراء وبيع الأصل الذي تريده الشركة الصغيرة والمتوسطة، يجب أن يكون لدينا ما يسمى اتفاقية مرابحة رئيسية وهي في الأساس تجمع بين الشركات الصغيرة والمتوسطة والمنصة والمستثمرين (الحشد) في (وثيقة) تفاهم على أن يقوم بتنفيذ عقد مرابحة (بيع). بمجرد إبرام الاتفاقية الرئيسية، يأتي الجزء المتعلق بالتمويل الجماعي.

أولاً، لدينا الجمهور (المستثمرين)، يقومون بالتوقيع على اتفاقية المرابحة الرئيسية التي تسمح لهم بالاستثمار في شركة صغيرة ومتوسطة. بمجرد أن تعثر على الشركة الصغيرة والمتوسطة التي يرغب في الاستثمار فيها، يقوم بإرسال استثمارهم إليها من خلال المنصة باستخدام بوابات الدفع عبر الإنترنت.

¹ التمويل الجماعي من نظير إلى نظير P2P Crowdfunding Explained ، على موقع <https://ethis.co/blog/islamic-p2p> ، تم الاطلاع يوم: 10/05/2024 على الساعة 09:00. [crowdfunding-explained](https://ethis.co/blog/islamic-p2p)

وعندما يصل هذا الاستثمار إلى الشركة الصغيرة والمتوسطة، يتم تمكينها من شراء الأصل الذي طلبت تمويله.

بعد شرائهم للأصل من المورد، باستخدام الأموال النقدية المقدمة من الحشد، يقوم المورد بنقل ملكية ذلك الأصل إلى الحشد. هذا الأصل في الواقع ملك للحشد لأنه تم شراؤه بأموالهم. ولكن لتسليم الأصل سيذهب إلى الشركة الصغيرة والمتوسطة لأن الشركة الصغيرة والمتوسطة تريد أن تكون المستخدم النهائي. إذن في هذه المرحلة الآن، يمتلك الحشد الأصل، ولكن الأصل المادي لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة.

بعد ذلك الشركة الصغيرة والمتوسطة ستصدر عرضاً للأصل من المستثمرين، الذين سيقبلون بالطبع حيث تم الاتفاق على ذلك مسبقاً في اتفاقية المرابحة الرئيسية.

يؤدي ذلك إلى نقل ملكية الأصل إلى الشركة الصغيرة والمتوسطة، وفي المقابل، ستقوم الشركة الصغيرة والمتوسطة بإرسال المدفوعات إلى المستثمرين. بعد ذلك، يكون عقد التمويل من نظير إلى نظير قد اكتمل من المستثمرين إلى الشركة الصغيرة والمتوسطة عبر المنصة.

وفي النهاية، سيحصل المستثمرون على رأس المال بالإضافة إلى "هامش الربح". وذلك لأن الأصل يباع إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة بسعر إضافي عن السعر الذي تم دفعه للمورد.

هذا "الهامش الإضافي" الإضافي عندما يبيع الحشد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة سيكون هو الربح الذي سيحصل عليه الحشد.

جدول 1: صيغ التمويل الجماعي عبر المنصات

التمويل الموجه لـ	نموذج منصة التمويل الجماعي	المستهدفون	العقد
الأعمال الخيرية	القائم على التبرع	مؤسسات التمويل الأصغر	الهبة، القرض الحسن
المنتج	القائم على المكافأة	المؤسسات الصغيرة، الشركات الناشئة، مؤسسات التمويل الأصغر	البيع
	القائم على الديون	المؤسسات الصغيرة، مؤسسات التمويل الأصغر	المراجعة، الإجازة
الاستثمار	القائم على الأسهم	المؤسسات الصغيرة، الشركات الناشئة	المشاركة للمناقصة، المشاركة

Source: Alh. Tajudeen Sekoni, Sources of Business Finance presented at Guild of Muslim Professionals Convention 2016, p27.

الفرع الثالث: أهداف وآليات عمل منصات التمويل الجماعي

1-الأهداف

تهدف منصات التمويل الجماعي إلى الآتي:

- توفير التمويل اللازم لمختلف المشاريع والمؤسسات التي عجزت عن توفيره من مصادر أخرى كالبنوك نظراً لتخوف هذه الأخيرة من مخاطر عدم السداد مثلاً أو مشاكل تعثر هذا النوع من المشاريع وإعسارها.
- تجسيد هذا النوع من التمويل مبادئ المشاركة والتعاون بين أطراف المجتمع لدعم مشاريعهم الإبداعية والمبتكرة.
- دعم المشاريع التكافلية والخيرية والتي تحتاج إلى مبالغ كبيرة لتمويلها.
- تشجيع صغار المدخرين على استثمار أموالهم مهما صغر حجمها حيث أن المنصات تستقبل هذه المدخرات بغض النظر عن حجمها وهو ما يقلل من ظاهرة الاكتناز.
- تقريب الخدمات المالية لمختلف شرائح المجتمع خاصة سكان الأرياف والمناطق النائية.

2- الأطراف الفاعلة في سوق منصات التمويل الجماعي وآلية عملها

تحدد آلية عمل منصات التمويل الجماعي من خلال العلاقة بين الأطراف الثلاثة الرئيسية

التالية¹:

¹ رياض العيلوس، مرجع سبق ذكره، ص140.

رواد الأعمال (أصحاب الأفكار والمشاريع المبتكرة)، والمستثمرين أصحاب الأموال، وأصحاب خدمات منصات التمويل الجماعي، وقد يعتمد أي طرف من الأطراف الثلاثة السابقة على أطراف داعمة كالمقرضين ومزودي المعلومات المالية... الخ.

أ- رواد الأعمال (أصحاب الأفكار والمشاريع المبتكرة): هم أصحاب الأفكار والمشاريع الاستثمارية الذين يسعون للحصول على الأموال لتمويل مشاريعهم عن طريق منصات التمويل الجماعي، حيث يقدمون عرضًا عن مشروعهم عبر المنصة بغرض إقناع روادها من ممولين محتملين بفكرة مشروعهم والحصول على التمويل بعيدًا عن قيود الممولين التقليديين (بنوك، صناديق استثمار...).

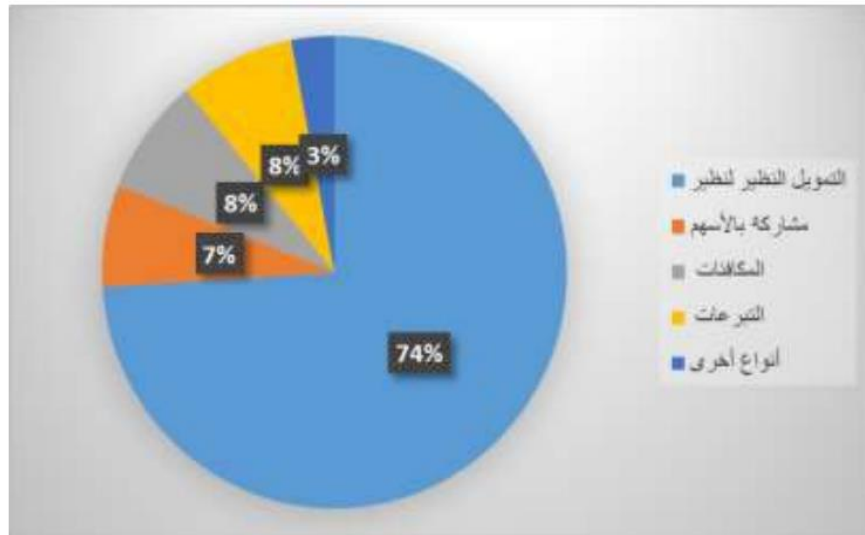
ب- المستثمرين أصحاب الأموال: هم أصحاب الفائض المالي الذين يشاركون بأموالهم في تمويل الأفكار والمشاريع الاستثمارية المعروضة عبر منصات التمويل الجماعي التي يقتنعون بها من بين كل الأفكار والمشاريع المعروضة عبر المنصة علمًا أن هؤلاء المستثمرين قد يكونون أفراد أو مؤسسات، وقد يتم وضع قيود على مستوى منصة التمويل الجماعي تتعلق بالمبلغ الذي يمكن لكل مستثمر أن يساهم به سواء حول أدنى قيمة أو أقصاها لحماية وتقليص هذه القيود بين المستثمرين الأفراد والمؤسسات.

ج- أصحاب خدمات منصات التمويل الجماعي: هي منصات إلكترونية مصممة بطريقة تسمح بالربط بين الممولين أصحاب الفائض وأصحاب الأفكار والمشروعات الاستثمارية، وهي في الغالب تكون مرخصة من هيئات رسمية تابعة للدولة التي تنشط فيها، وتحصل على عمولات تحسب في الغالب كنسبة من المبلغ الإجمالي الذي تم جمعه من طرف كل مشروع استثماري اكتملت عملية تمويله، علمًا أنه لكل منصة شروطها الخاصة في ما يخص تصفية أفكار المشاريع المقدمة لها من رواد الأعمال واختيار الأنسب لتكون ضمن المشاريع التي تمت الموافقة عليها لتعرض عبر المنصة بغرض الحصول على التمويل، حيث تمر المشاريع بعدة مراحل ليتم غربلتها وفق معايير وشروط محددة. علمًا أن منصة التمويل الجماعي هي أهم عنصر من عناصر التمويل الجماعي لعدة أسباب ذلك أنها تمكن أصحاب الأفكار والمشاريع الاستثمارية من عرض أفكارهم على عدد كبير من الممولين المحتملين بشكل إلكتروني بسهولة وفي وقت واحد، وعلى عكس طرق التمويل التقليدية التي تتطلب أن صاحب المشروع يعرض فكرته على عدة مرات وبشكل فردي على عدد محدد من الممولين المحتملين. تسمح لأصحاب الأفكار الاستثماريين من تقييم مشاريعهم من خلال ردة فعل الممولين المحتملين.

تمكن الممولين المحتملين من الاطلاع بسهولة على الأفكار الاستثمارية المعلن عنها عبر المنصة واختيار الأفضل منها بغرض المساهمة في تمويلها.

حجم سوق منصات التمويل الجماعي: بلغت قيمة سوق التمويل الجماعي العالمي 1.67 مليار دولار أمريكي في عام 2022، ومن المتوقع أن يتوسع بمعدل نمو سنوي نسبة 16.7% من عام 2023 إلى عام 2030. يعد ارتفاع أنشطة التمويل الجماعي على منصات وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة الطلب على المشاريع القادمة وحضورها عاملاً مهماً في دفع نمو السوق. تكتسب منصات وسائل التواصل الاجتماعي مثل Facebook و Twitter و Reddit و Instagram و LinkedIn شعبية متزايدة لأنشطة التمويل الجماعي لجمع الأموال من خلال جمع التبرعات من المستثمرين. وفي الوقت نفسه، تعد الابتكارات التكنولوجية المتزايدة في منصات التمويل الجماعي باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي عاملاً رئيسياً يساهم في نمو السوق.

الشكل 2 : يوضح الأهمية النسبية لمنصات التمويل الجماعي من إجمالي حجم السوق



المصدر: هبة عبد المنعم ورامي يوسف عبيد، منصات التمويل الجماعي: الآفاق والأطر التنظيمية، دراسة رقم 125،

صندوق النقد العربي (2019).

كما توفر حملات التمويل الجماعي أيضًا عرضًا أفضل للمشاريع القادمة، مما يدفع نمو السوق. على سبيل المثال، وفقًا للإحصاءات التي ذكرتها شركة Zippia، فإن 22.4% من جميع عمليات التمويل الجماعي هي حملات ناجحة. وتجمع حملات التمويل الجماعي الناجحة ما متوسطه 28، 656 دولارًا أمريكيًا، في حين أن حملات التمويل الجماعي التي تحتوي على مقاطع فيديو شخصية تجمع 150% أكثر من تلك الحملات التي تتم بدون مقاطع فيديو.

يساهم الاعتماد المتزايد على تقنيات الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين والتعلم الآلي من قبل منصات التمويل الجماعي للتخفيف من تضافر المستثمرين في نمو السوق. وتستخدم منصات التمويل الجماعي أدوات الذكاء الاصطناعي لمساعدة الأشخاص على بدء الحملات عبر الإنترنت، والتنبؤ بسلوك المستثمر، وإنشاء محتوى مبتكر، واكتشاف الاحتيال، وعرض الإعلانات المستهدفة، والتحقق من هويات القائمين على الحملات. بالإضافة إلى ذلك، بدأت منصات التمويل الجماعي أيضًا في تجربة روبوتات الدردشة التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي لمساعدة القائمين على الحملات في جمع التبرعات وإطلاق الحملات بسرعة. ومن المتوقع أن يؤدي اعتماد هذه التقنيات إلى خلق فرص نمو مربحة للاعبين في السوق خلال الفترة المتوقعة.

قاد قطاع التمويل الجماعي القائم على الديون السوق واستحوذ على أكثر من 60.0% من الإيرادات العالمية في عام 2022. يعد الطلب المتزايد على التمويل الجماعي القائم على الديون من قبل الشركات الناشئة لجمع الأموال بسرعة مقارنة بالبنوك التقليدية عاملاً رئيسياً في دفع نمو

القطاع. يسمح هذا التمويل الجماعي للشركات الناشئة بالوصول إلى الأموال بتكلفة أقل دون المرور بالإجراءات المعقدة للخدمات المصرفية التقليدية¹.

الشكل 3: معدل حجم سوق منصات التمويل الجماعي عالميا تقرير عام 2023



المصدر: www.grandviewresearch.com

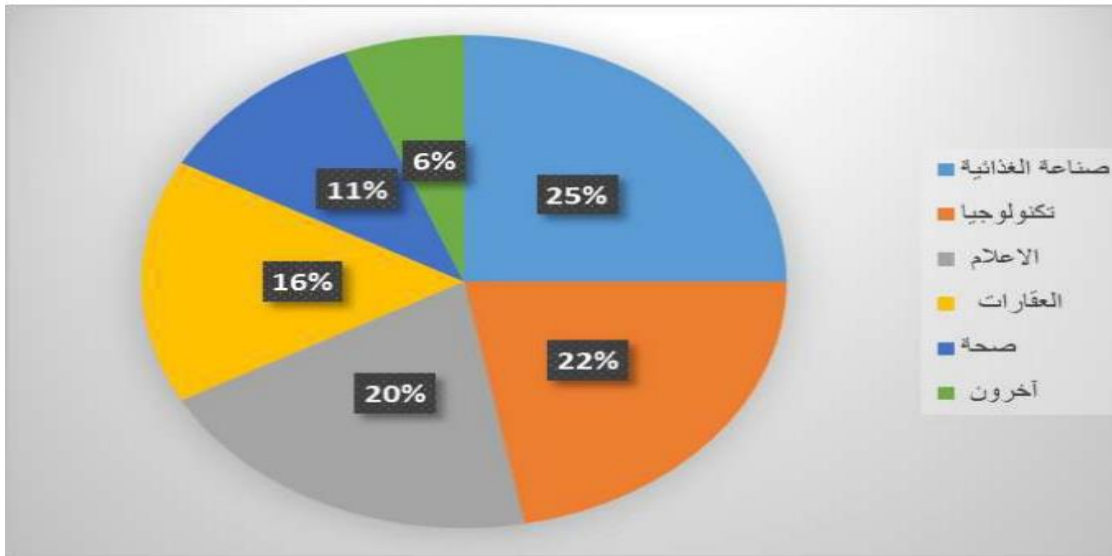
- معدل النمو خلال 2023-2027 يقدر بـ 15.7%.
- العامل الرئيسي: زيادة في استعمال منصات التواصل الاجتماعي.
- المنطقة الأكثر استخدامًا للمنصات سنة 2022: في شمال أمريكا.
- منصات أكثر رواجًا: منصات الابتكار والتطوير استطاعت أن تكون الأكثر شعبية في سوق المنصات.

¹ Crowdfunding Market Size, Share & Trends Analysis Report By Type (Equity-based, Debt-based), By Application (Food & Beverage, Technology, Media, Healthcare, Real Estate), By Region, And Segment Forecasts, 2023 - 2030.

سيطر قطاع الأغذية والمشروبات على السوق واستحوذ على أكثر من 24.0% من الإيرادات العالمية في عام 2022. يمكن أن يعزى نمو القطاع إلى ارتفاع عدد الشركات الناشئة في مجال الأغذية والمشروبات في جميع أنحاء العالم .

ومن المتوقع أن يسجل قطاع التكنولوجيا نموًا كبيرًا أيضًا خلال فترة المقابلة. نظرًا لزيادة شعبية التقنيات المبتكرة مثل الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين والتعلم الآلي في قطاع الاستخدام النهائي، فعلى سبيل المثال، توفر تقنية البلوك تشين أمانًا وشفافية أفضل في عدد من الصناعات، بما في ذلك الأمن السيبراني والرعاية الصحية والتمويل وإنترنت الأشياء. مع تزايد الطلب على هذه التقنيات المبتكرة في مختلف التطبيقات، من المتوقع أيضًا أن تزداد حملات جمع التبرعات للشركات التكنولوجية، مما يساهم في نمو القطاع.

الشكل 4 : حجم السوق عالميا سنة 2022



المصدر : www.grandviewresearch.com

• حجم منصات قطاع التمويل الجماعي

إن قطاع التمويل الجماعي العالمي سوق ناشئة، فلا توجد معلومات دقيقة عن حجم السوق. بيد أن هناك زيادة عددية في عدد الشركات. ووفقًا لبيانات المؤسسة الإسلامية للمعلومات المالية، زاد عدد الشركات الإسلامية للتمويل الجماعي بنسبة 30 في المائة تقريبًا من 37 شركة في أيلول/سبتمبر 2021 إلى 48 شركة في تشرين الثاني/نوفمبر 2022. وتقع هذه البرامج عمومًا في ماليزيا وإندونيسيا وسنغافورة وتعمل كجهات دولية لتقديم الخدمات. وتستحوذ أنشطتها الأولية حول طريقتين للتمويل الجماعي: جمع التبرعات ورأس المال السهمي. وبعد تحليل الشركات الـ 48 التي لديها منصات إسلامية للتمويل الجماعي، يقدر حجم السوق الإجمالي بنحو 100 مليون دولار من دولارات الولايات المتحدة.

أما حجم سوق التكنولوجيا المالية الإسلامية بشكل كبير بين عامي 2020 و2021. بلغ حجم السوق 49 مليار دولار أمريكي في عام 2020، وارتفع بشكل ملحوظ إلى 79 مليار دولار أمريكي في عام 2021. وهذه الزيادة تدل هذه الريادة على الأهمية المتزايدة لحلول التكنولوجيا المالية الإسلامية والإقبال المتزايد عليها في جميع أنحاء العالم (دينار ستاندرد، 2022) ¹.

3- أبرز خمس منصات للتمويل الجماعي لعام 2024: ²

3-1- جاست جيفينج: (Just Giving): جاست جيفينج هي البوابة الرائدة والأكثر ثقة في مجال التبرع عبر الإنترنت، تمتلك تاريخًا يعود لعام 2000. نجحت JustGiving في تسهيل جمع أكثر من 6 مليار جنيه إسترليني لأسباب متنوعة وذات تأثير، ما أثر في حياة الناس في كل ركن من أركان العالم.

3-2- جلوبال صدقة: (Global Sadaqah): جلوبال صدقة تبرز كواحدة من المنصات المتقدمة في إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات. تعمل بتعاون مع الجهات المعنية، مثل الهيئات الدينية، والمؤسسات الخيرية، والبنوك، والشركات، والجمهور، بهدف تعزيز كفاءة واستدامة وتأثير التمويل الاجتماعي. هي أول منصة في ماليزيا تتيح التبرعات بالبيتكوين وتقدم حلولًا للتمويل الجماعي الإسلامي.

3-3- لانش جود: (LaunchGood): لانش جود هي منصة تمويل جماعي تمكن المسلمين من دعم واكتشاف مشاريع وقضايا رائعة يقودها أو يخدمها المسلمون. تتميز لانش جود بعدم فرض رسوم على المستخدم عند استخدام المنصة تم إنشاؤها في سنة 2013.

3-4- تشاركي: (Tasharuky): تشاركي هي منصة رقمية متخصصة في التمويل الجماعي تقدم بيئة آمنة مع حلول ذكية باستخدام أحدث أساليب التكنولوجيا المالية. تعمل بصيغة التمويل بالمشاركة، وتوفر المنصة للداعمين خيارات متنوعة لعرض المشاريع في مكان واحد.

3-5- منصة غوفندمي (GoFundMe) : تأسست غوفندمي في عام 2010، وهي أكبر وأكثر منصات جمع التبرعات عبر الإنترنت ثقة، حيث تمكن الأفراد من جمع الأموال لأغراض متنوعة مثل تكاليف العلاج الطبي، التعليم، السفر، الخير، وغيرها، فقد قامت غوفندمي بتيسير عملية التبرع لأكثر من 100 مليون شخص، حيث بلغ إجمالي التبرعات أكثر من 15 مليار دولار لأكثر من 150 مليون حملة جمع تمويل.

يمكن للمستخدمين إطلاق حملة جمع تمويل على المنصة في خمس دقائق فقط، والوصول إلى ملايين المتبرعين. وما يتجاوز 10 مليارات دولار تم جمعها لأغراض مختلفة.

ملاحظة: المنصات الخمسة 4 منها هي منصات خيرية وواحدة فقط ربحية مما يعكس مبدئياً هذا النوع من المنصات في مجال التمويل وبالتالي للمساهمة أكثر في الشمول المالي.

المطلب الثاني: تعريف المؤسسات الناشئة

اختلف العلماء في تحديد تعريف محدد للمؤسسات بحيث جاء كل بتعريف خاص به يختلف في أفكار ويتشاركون في أفكار ففي هذا الفرع سندرس عدة تعاريف لمختلف العلماء للمؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: تعاريف مختلف العلماء للمؤسسات الناشئة

لم تحظ بتعريف موحد من قبل الباحثين حيث سنتطرق لمجموعة من التعاريف:

- عرفها القاموس الفرنسي la rousse : هي المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة؛ (Jeune entreprise novatrice dans le secteur des nouvelles technologie)، تمثل المؤسسات الناشئة start-ups بشكل خاص الاقتصاد الجديد في الولايات المتحدة، الذي يسير¹.

- وحسب القاموس الإنجليزي تعرف المؤسسة الناشئة Start-Up : هي مشروع صغير بداية مهده، وتتكون كلمة Start-Up من جزئين Start وهو الإشارة إلى فكرة الانطلاق و Up والذي يشير لفكرة النمو القوي².

- وعرفها Paul Graham في مقاله حول النمو growth على أنها شركة صممت للنمو بسرعة، أي (growth=start-up) ولكنها تأسست حديثاً لا يجعل منها شركة ناشئة (Startup company) في حد ذاتها³.

- في حين يرى Patrick Frindson بأن: المؤسسة الناشئة هي كيان لا يتعلق بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط، بل يجب أن تتضمن الشروط الأربعة التالية⁴:

• نمو قوي محتمل؛

¹ <http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/start-up> ، اطلع عليه بتاريخ 2023-01-30، على الساعة 23:30
² <http://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/startups> ، اطلع عليه بتاريخ 2023-02-02، على الساعة 12:10
³ <http://www.paulgraham.com/growth.html> ، اطلع عليه بتاريخ 2023-02-02 على الساعة 20:35
⁴ www.startups.fr/dis-c-est-quoi-une-start-up ، اطلع عليه بتاريخ 2023-02-03 على الساعة 17:40.

- استخدام تكنولوجيا حديثة؛

- تحتاج لتمويل ضخم؛

- سوق جديد مع صعوبة تقييم المخاطرة.

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة انطلقت من فكرة مشروع، تسعى لإنتاج سلع وخدمات في السوق، ولها احتمال نمو سريع جداً وقد تنشط في أي قطاع، ولكن في الأغلب يكون في مجال التكنولوجيا الحديثة، وتقوم بالمخاطرة في مقابل تحقيق نمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

الفرع الثاني: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة

إن مصطلح المؤسسة الناشئة ظهر مؤخراً في الجزائر فكان بحاجة إلى وضع إطار قانوني يتناسب مع هيكلها الخاص، حيث تم الإشارة إليها لأول مرة في قانون المالية 2020 ثم جاء تنظيمها من خلال المرسوم التنفيذي رقم 20/254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق لـ 2020/09/15 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة " مؤسسة ناشئة " حيث جاء هذا الأخير لحماية الاقتصاد الوطني والتنوع و تتبع و تحسين مناخ العمل وتنظيم النفقات العمومية والواردات في الخدمات والسلع، وتوسيع مصادر التمويل لهذه المؤسسات من خلال اختصاصاتها وإنشاء صندوق تمويل خاص بها في الخزينة العمومية، كما تضمن قانون المالية 2020 ضمانات تمثلت

في إعفاء المؤسسات الشبانية واستثمارات الشباب الحامل للمشاريع في الضرائب والرسوم المختلفة ووضع تحفيزات لهم وتسهيل السبيل إلى الخدمات العقارية لتوسيع مشاريعهم و استثماراتهم¹. ولقد حاول المشرع الجزائري تعريف المؤسسة الناشئة حيث أشار إليها في ظل القانون رقم 15-21 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015 المعدل والمتمم عرفت المادة 6 من هذا القانون المؤسسة الناشئة والتي سماها بالمبتكرة على أنها: "تعني المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير"²

وكذلك أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها³.

طبقا للمادة 11 من هذا المرسوم: تعتبر "مؤسسة ناشئة" كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري تحترم المعايير الآتية:

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني سنوات.

¹ رزبل الكاهنة، أطروحة جامعية، هيئات دعم المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري المؤسسات الناشئة والحاضنات، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2024.

² القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، رقم 15-22، المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المعدل والمتمم بالقانون رقم 20-01، عدد 20، الصادر في 05/04/2020.

³ المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، عدد 55، الصادرة في 21/09/2020.

• يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.

• يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.

• أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.

• يجب أن تكون إمكانية نمو المؤسسة كبيرة جدا بما فيه الكفاية.

• يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل¹.

وحسب الفقرة الأولى من المادة 14 من نفس المرسوم: تمنح علامة مؤسسة ناشئة للمؤسسة

لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة حسب الأشكال نفسها².

المطلب الثالث: جوانب الترابط وعلاقات التأثير بين متغيري الدراسة

¹ المادة رقم 11 من نفس المرسوم

² المادة رقم 14 من نفس المرسوم

1. الوصول إلى جمهور أوسع: منصات التمويل مثل Kickstarter و Indiegogo و GoFundMe تمنح الشركات الناشئة الفرصة لجذب دعم من مجموعة كبيرة من الأفراد في مختلف أنحاء العالم.

يمكن لأي شخص مهتم بفكرة المشروع دعمها ماليًا، مما يعني أن المشروع يمكن أن يحصل على تمويل حتى إذا كانت مؤسسته لا تملك شبكة واسعة من المستثمرين.¹

2. تمويل المشاريع من خلال المجتمعات: يمكن للمشروعات الناشئة بناء مجتمع من المهتمين بالمشروع قبل إطلاقه، حيث يمكن للأفراد الذين يعتقدون في فكرة المشروع أن يساهموا ماليًا. هذا ليس فقط تمويلًا ماليًا، بل أيضًا بناء قاعدة عملاء محتملة يمكنها دعم المنتج أو الخدمة عندما يتم إطلاقها.²

3. تحقيق الرؤية بدون التنازل عن ملكية الشركة: التمويل من خلال منصات التمويل الجماعي عادة ما يكون بدون الحاجة لتقديم حصص من ملكية الشركة (كما هو الحال في الاستثمارات التقليدية).

¹ التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة، مقال علمي محكم، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، ص46.
² منشور على DSpace، منصات التمويل الجماعي كبدل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة، مذكرة تخرج، جامعة المسيلة، ص7-10.

يعني هذا أن رواد الأعمال يمكنهم جمع رأس المال اللازم لدعم أعمالهم مع الحفاظ على السيطرة الكاملة على شركتهم.¹

4. اختبار السوق قبل الإطلاق: من خلال منصات التمويل، يمكن للشركات الناشئة اختبار فكرة المنتج أو الخدمة في السوق. إذا حصل المشروع على تمويل كبير من المتبرعين، فهذا يدل على وجود اهتمام كبير في السوق، مما يمكن أن يعزز فرص النجاح.²

5. التسويق المجاني: الحملة على منصات التمويل الجماعي تعمل أيضًا كأداة تسويقية فعالة. كلما كانت الحملة ناجحة، تزداد إمكانية أن يتم ترويجها عبر وسائل الإعلام أو منصات التواصل الاجتماعي.

التسويق عبر منصات التمويل يمكن أن يكون فعالاً جدًا في بناء شهرة الشركة الناشئة في وقت مبكر.³

6. التمويل الجزئي: بعض منصات التمويل تقدم نوعًا من التمويل الجزئي، حيث يتلقى المبدعون المال إذا تم جمع المبلغ المستهدف أو يتلقون جزءًا من المبلغ إذا لم يتم الوصول إلى الهدف الكامل.

¹ منصات التمويل الجماعي: آفاق وتحديات تنظيمية، تقرير رسمي، صندوق النقد العربي، ص21.

² مرسلي، ن. وزوايد، ل.، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة، مذكرة ماستر، جامعة غرداية، ص13-14.

³ التمويل الجماعي آلية مبتكرة، مقال علمي محكم، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، ص47.

هذا يزيد من فرصة الحصول على تمويل جزئي حتى إذا لم يتم جمع كامل المبلغ.¹

7. إمكانية تمويل المشاريع الصغيرة والمبتكرة: العديد من الشركات الناشئة تتعامل مع أفكار مبتكرة قد تكون غير مألوفة للمستثمرين التقليديين أو يصعب تمويلها من خلال القنوات التقليدية. تمويل منصات التمويل الجماعي يمكن هذه المشاريع من جمع الأموال الضرورية لتطوير منتجاتها.²

8. الدور التفاعلي: يتفاعل المستثمرون في منصات التمويل مع أصحاب المشاريع من خلال تقديم تعليقات واقتراحات، مما يعزز التفاعل بين العميل والمطور و يتيح تحسين الفكرة أو المنتج قبل إطلاقه رسمياً.³

¹ منشور على DSpace، منصات التمويل الجماعي كبدل واعد، مذكرة تخرج، جامعة المسيلة، ص8.
² منشور على ASJP، التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة، مقال علمي، بوابة ASJP، ص3-4.
³ منشور على CERIST / ASJP، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة، مقال علمي، منصة ASJP – CERIST، ص5-6.

المبحث الثاني: الأدبيات التطبيقية

المطلب الأول: الدراسات السابقة بالعربية

دراسة رقم 1: للباحثين نبيل سعد الله، لطفي طالبى وعادل نصبة تحت عنوان التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة بين الإطار النظري والواقع العملي - دراسة ميدانية في ولاية الوادي (2020)

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على دور التمويل الجماعي في تمويل المؤسسات الناشئة، حيث تناولت الإطار النظري للتمويل الجماعي والمفاهيم المتعلقة به، إضافة إلى تحليل الواقع العملي عبر دراسة ميدانية أجريت في ولاية الوادي. أظهرت نتائج الدراسة أن التمويل الجماعي يمثل بديلاً واعدًا لمصادر التمويل التقليدية، ويسهم بشكل فعال في دعم المؤسسات الناشئة، خصوصًا من حيث توفير التمويل اللازم والترويج للمشاريع. كما تبين وجود بعض التحديات التي تواجه هذا النوع من التمويل على مستوى البيئة المحلية، مما يستدعي تبني سياسات داعمة لتعزيز دوره وتحسين فعاليته.

دراسة رقم 2: للباحثة هبة فتحي دنيا تحت عنوان منصات التمويل الجماعي على الإنترنت: دراسة تحليلية مع التخطيط لدعم المكتبات في العالم العربي (2020)

تهدف هذه الدراسة إلى تقديم تحليل معمق لمنصات التمويل الجماعي على الإنترنت، مع التركيز على إمكانية الاستفادة منها لدعم المكتبات في العالم العربي. تستعرض الدراسة أنواع منصات التمويل الجماعي وآليات عملها، بالإضافة إلى تحليل الوضع الحالي لهذه المنصات في السياق العربي. كما تناقش الدراسة التحديات والفرص المتعلقة باستخدام التمويل الجماعي لدعم المكتبات، مقترحة استراتيجيات تخطيطية لتعزيز دور هذه المنصات في تمويل ودعم المؤسسات الثقافية في المنطقة.

دراسة رقم 3: للباحثين آمنة بن دحمان ومونية ركراك منصات التمويل الجماعي كآلية لتمويل المشروعات الناشئة (2021)

سلط الضوء على منصات التمويل الجماعي كآلية فعالة لتمويل المشروعات الناشئة، خاصة في ظل التحديات التمويلية التقليدية التي تعاني منها هذه المشاريع. ما يُميز هذه الدراسة هو تناولها المباشر للواقع الاقتصادي للمشروعات الناشئة، ووضعها التمويل الجماعي في سياقه الصحيح كأداة تمويلية حديثة تتجاوز عوائق النظام البنكي التقليدي، وتوفر فرصًا جديدة لأصحاب الأفكار والمبادرات الريادية، وقد جاء الطرح العلمي للدراسة واضحًا ومركّزًا، يعكس إدراكًا لأهمية التحول نحو نماذج تمويلية مرنة وتشاركية. كما أن الإشارة إلى دور المنصات

الرقمية في تسهيل الوصول إلى التمويل، تعكس فهمًا دقيقًا للتحويل الرقمي الجاري في المجال المالي.

في المجمل، تؤكد الدراسة على ضرورة تعزيز البيئة التنظيمية والتوعوية لضمان انتشار فعال لمنصات التمويل الجماعي، ودعمها كأداة استراتيجية لتشجيع ريادة الأعمال والنهوض بالمشاريع الناشئة.

دراسة رقم 4: للباحثين محمد الأمين بودخيل، نعمة زيرمي ومبارك بن زايد تحت عنوان التمويل الجماعي الإسلامي كوسيلة للتمويل الاجتماعي: التجارب الرائدة لمنصات التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة في شمال إفريقيا (2021)

تناولت هذه الدراسة التمويل الجماعي الإسلامي كأداة فعالة للتمويل الاجتماعي، مع التركيز على التجارب الرائدة لمنصات التمويل الجماعي التي تدعم المؤسسات الناشئة في القارة الإفريقية. استعرضت الدراسة الإطار النظري للتمويل الإسلامي ومبادئه، وأبرزت كيفية تطبيق التمويل الجماعي ضمن هذا الإطار لتلبية احتياجات المشاريع الناشئة. كما سلطت الضوء على تجارب ناجحة لمنصات تمويل جماعي إسلامية في إفريقيا، مبينة أثرها الإيجابي في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية. توصلت الدراسة إلى أن التمويل الجماعي الإسلامي يشكل خيارًا واعدًا للتمويل الاجتماعي خاصة في البيئات التي تلتزم بالقيم الإسلامية.

دراسة رقم 5: للباحثين لزهاوي زواويد ونزيهة مرسلي تحت عنوان دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والإمارات مع الإشارة لحالة الجزائر (2022)

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة، مع الإشارة إلى الوضع الحالي في الجزائر. تناولت الدراسة الإطار النظري لمنصات التمويل الجماعي وأهميتها كآلية تمويلية حديثة، بالإضافة إلى عرض التجارب العملية في الدولتين الخليجتين. وأظهرت النتائج أن هذه المنصات تلعب دورًا متزايدًا في دعم نمو المشاريع الناشئة، وأن هناك إمكانيات كبيرة لتطويرها في الجزائر رغم بعض التحديات التنظيمية والتقنية. توصي الدراسة بضرورة تبني سياسات داعمة لتعزيز استخدام التمويل الجماعي في بيئة ريادة الأعمال الجزائرية.

دراسة رقم 6: للباحثين شوقي جباري وزهيرة قطراني التمويل الجماعي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل الشركات الناشئة مع الإشارة إلى حالة الجزائر (2022)

تناولت هذه الدراسة التمويل الجماعي كآلية حديثة تهدف إلى مواجهة التحديات المرتبطة بتمويل الشركات الناشئة مع التركيز على الحالة الجزائرية. تستعرض الدراسة الإطار النظري للتمويل الجماعي، وتحليل واقع التمويل الجماعي في الجزائر من خلال دراسة بيئة ريادة الأعمال المحلية. كما تناقش الدراسة المزايا والقيود التي تواجه استخدام التمويل الجماعي في تمويل

الشركات الناشئة، مع تقديم توصيات لتعزيز دوره كخيار تمويلي فعال ضمن النظام الاقتصادي الجزائري.

دراسة رقم 7: للباحثين خولة مأمون، باية عبيدي وآخرون تحت عنوان التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة - دراسة تطبيقية في الدول العربية والإسلامية (2024)

تتناول هذه الدراسة التمويل الجماعي كآلية حديثة ومبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة، مركزة على التطبيق في الدول العربية والإسلامية. تستعرض الدراسة المفاهيم النظرية للتمويل الجماعي وأنواعه، مع تحليل واقع تطبيقه في البيئات العربية والإسلامية المختلفة. كما تبحث في تأثير التمويل الجماعي على نمو واستدامة المؤسسات الناشئة، مع إبراز التحديات التي تواجه هذا النوع من التمويل في المنطقة. وتخلص الدراسة إلى أن التمويل الجماعي يمثل خياراً واعداً لدعم المؤسسات الناشئة، مع ضرورة تطوير الأطر التنظيمية والتشريعية التي تعزز استخدامه في الدول المستهدفة.

المطلب الثاني: الدراسات السابقة الأجنبية

دراسة رقم 1: للباحثين: جيرمين كامينسكي (Jermain Kaminski) كريستيان هوب (Christian Hopp) تيريزا تيكفوف (Tereza Tykvoá)، تحت عنوان:

New Technology Assessment in Entrepreneurial Financing – Can Crowdfunding Predict Venture Capital Investments? (2016)

عنوان الدراسة: تقييم التكنولوجيا الجديدة في التمويل الريادي: هل يمكن للتمويل الجماعي التنبؤ بالاستثمارات الرأسمالية المغامرة؟ تستكشف هذه الدراسة العلاقة بين التمويل الجماعي (Crowdfunding) والاستثمارات الرأسمالية المغامرة (Venture Capital) في تمويل المشاريع الريادية. اعتمد الباحثون على تحليل بيانات 54,943 مشروعًا تم تمويلها بنجاح عبر منصات التمويل الجماعي، و3,313 استثمارًا رأسماليًا مغامرًا خلال الفترة من أبريل 2012 إلى يونيو 2015. أظهرت اختبارات السببية لغرانجر (Granger causality) أن الاستثمارات الرأسمالية المغامرة تتبع استثمارات التمويل الجماعي، مما يشير إلى أن التمويل الجماعي يمكن أن يكون مؤشرًا مبكرًا لاتجاهات السوق المستقبلية. كما أشارت اختبارات التكامل المشترك (cointegration) إلى وجود علاقة طويلة الأمد بين التمويل الجماعي والاستثمارات الرأسمالية المغامرة. وأظهرت دوال الاستجابة للصدمة (Impulse Response Functions) تأثيرًا إيجابيًا يمتد من التمويل الجماعي إلى الاستثمارات الرأسمالية المغامرة خلال فترة تتراوح بين شهرين وستة أشهر. تشير النتائج إلى أن التمويل الجماعي لا يزاحم الاستثمارات الرأسمالية

المغامرة، بل يساعد المستثمرين في تقييم الاتجاهات المستقبلية، مما يعزز من فهمنا للتطور المشترك بين التمويل الجماعي والاستثمارات الرأسمالية المغامرة.¹

دراسة رقم 2: من قبل الباحثين: يونا لوهر – (Jonas Löher) معهد بحوث الشركات الصغيرة والمتوسطة (IfM) بون، ألمانيا؛ ستيفان شناك – (Stefan Schneck) معهد بحوث الشركات الصغيرة والمتوسطة (IfM) بون، ألمانيا؛ أرندت فيرنر – (Arndt Werner) قسم إدارة الأعمال، جامعة زيغن، ألمانيا، تحت عنوان:

A Research Note on Entrepreneurs' Financial Commitment and Crowdfunding Success (2018)²

يتخذ المستثمرون في المراحل المبكرة قراراتهم الاستثمارية بناءً على تقييم احتمالات نجاح المشاريع ومخاطر فشلها. لذلك، من الأهمية بمكان أن يستثمر المؤسسون جزءًا كبيرًا من أموالهم الخاصة، مما يدل على التزامهم القوي بنجاح المشروع. على الرغم من أهمية هذا الالتزام المالي في الممارسة العملية، إلا أنه لم يتم مناقشته بشكل كافٍ في سياق التمويل الجماعي القائم على الأسهم. باستخدام نهج الإشارة (signaling approach)، تُظهر النتائج التجريبية أن رواد الأعمال الذين يظهرون التزامًا ماليًا أكبر قبل بدء المشروع يحققون نجاحًا أكبر في جمع التمويل.

¹ تم نشر الدراسة في مجلة Technological Forecasting and Social Change. رابط الدراسة: arxiv.org

² تاريخ النشر: 21 يونيو 2018، Venture Capital, Volume 20, Issue 3, Pages 309–322، رابط الدراسة: tandfonline.com

علاوة على ذلك، تشير النتائج إلى أن الالتزام المالي هو العامل الأهم في تحديد نجاح جمع التمويل.

دراسة رقم 3: من قبل الباحثين: تشاو يانغ سونغ (Chaoyang Song) جيانشي لوه (Jianxi Luo) كاتيا هولتا-أوتو (Katja Hölttä-Otto) وارن سيرينغ (Warren Seering) كيفن أوتو (Kevin Otto)، تحت عنوان:

Crowdfunding for Design Innovation: Prediction Model with Critical Factors:(2020)¹

ظهرت الحملات الإلكترونية للتمويل الجماعي القائم على المكافآت كنهج مبتكر للتحقق من الطلبات، واكتشاف المتبنين الأوائل، والحصول على التعلم والتغذية الراجعة في عمليات تصميم المنتجات المبتكرة. ومع ذلك، تواجه حملات التمويل الجماعي للمنتجات المبتكرة درجة عالية من عدم اليقين وتعاني من معدلات نجاح ضئيلة لتحقيق قيمتها في التصميم. لتوجيه المصممين والمبتكرين في حملات التمويل الجماعي، تقدم هذه المقالة منهجية قائمة على البيانات لبناء نموذج تنبؤي باستخدام العوامل الحاسمة لنجاح التمويل الجماعي، استنادًا إلى بيانات الحملات المنشورة على الإنترنت. وتقوم المنهجية بتصفية 26 عاملاً مرشحاً ضمن إطار

¹ رابط الدراسة: arxiv.org

"الحقيقي-المريح-الجدير" وتحديد العوامل الحاسمة منها باستخدام التحليل الانحداري التدريجي للنتائج بمبلغ التمويل الجماعي. نوضح المنهجية من خلال تطوير نماذج تنبؤية وتحديد العوامل الأساسية استنادًا إلى بيانات حملات الطابعات ثلاثية الأبعاد والساعات الذكية في منصتي كيك ستارتر وإنديغوغو. يمكن أن توجه العوامل الحاسمة تطوير الحملات، وقد يساعد النموذج التنبؤي في تقييم الإمكانيات التمويلية للابتكارات في سياقات مختلفة، لزيادة فرص نجاح التمويل الجماعي للمنتجات المبتكرة.

دراسة رقم 4: من قبل الباحثين: Emőke-Ágnes و Henry K. Dambanemuya و Horvát تحت عنوان:

A Multi-Platform Study of Crowd Signals Associated with

Successful Online Fundraising:(2021)¹

تبحث هذه الدراسة في مختلف إشارات وتفاعلات الجمهور عبر عدة منصات تمويل جماعي على الإنترنت، والتي ترتبط بنجاح حملات جمع التبرعات. ومن خلال تحليل البيانات المستخرجة من منصات متنوعة، تحدد الدراسة الأنماط السلوكية، ومؤشرات التفاعل، والديناميكيات الاجتماعية التي تسهم في نجاح الحملات. وتقدم النتائج رؤى مهمة حول كيفية استعادة منشئي

¹ رابط الدراسة: arxiv.org

الحملات من تفاعل الجمهور لتعزيز فرص التمويل، بالإضافة إلى تقديم توصيات استراتيجية لتحسين ظهور الحملات وزيادة مشاركة الداعمين.

دراسة رقم 5: من قبل الباحثين: لويز بيش يونغه (Louise Bech Junge) إيبين كليفلاند لورسن (Iben Cleveland Laursen) كريستيان رود نيلسن (Kristian Roed Nielsen)، تحت عنوان:

Choosing Crowdfunding: Why Do Entrepreneurs Choose to Engage in Crowdfunding?(2021)¹

عنوان الدراسة: اختيار التمويل الجماعي: لماذا يختار رواد الأعمال المشاركة في التمويل الجماعي.

تسعى هذه الدراسة إلى فهم الأسباب التي تدفع رواد الأعمال لاختيار التمويل الجماعي كوسيلة لتمويل مشاريعهم بدلاً من الطرق التقليدية مثل القروض البنكية أو رأس المال الاستثماري. من خلال تحليل بيانات ومقابلات مع مؤسسي مشاريع ناشئة، تكشف الدراسة أن التمويل الجماعي لا يُستخدم فقط للحصول على المال، بل أيضاً لبناء قاعدة جماهيرية، واختبار السوق، وتحقيق

¹ رابط الدراسة: [sciencedirect.com](https://www.sciencedirect.com)

تفاعل مباشر مع العملاء المحتملين. كما تُبرز الدراسة أن اختيار التمويل الجماعي يتأثر بعوامل شخصية، اجتماعية، وتسويقية، مما يجعله خيارًا استراتيجيًا متعدد الأبعاد بالنسبة لرواد الأعمال. دراسة رقم 6: من قبل الباحثين ساندي يو (Sandy Yu) ولي فليمنغ (Lee Fleming)، تحت عنوان:

Regional Crowdfunding and High-Tech Entrepreneurship (2021)¹

عنوان الدراسة: التمويل الجماعي الإقليمي وريادة الأعمال التقنية العالية نُشرت هذه الدراسة في عام 2022

تستكشف هذه الورقة البحثية تأثير التمويل الجماعي على تشكيل الشركات التقنية العالية والنمو الإقليمي. تُظهر النتائج أن الحملات الناجحة على منصات مثل Kickstarter تسبق زيادة في عدد الشركات التقنية المدرجة في Crunchbase ، وتؤدي إلى انخفاض طفيف في تسجيل الشركات التقليدية والمحلية. بينما يحدث تمويل جماعي أكثر نصيبًا في المدن الكبيرة مقارنة بالمدن الصغيرة، والبلدات الجامعية، والمناطق الفقيرة ذات رأس المال البشري الضعيف، إلا أن التأثير لكل حملة يبدو أكبر في المناطق الفقيرة.

¹ تم نشر الورقة في مجلة Research Policy ، المجلد 51، العدد 9، في سبتمبر 2022. رابط الدراسة: [sciencedirect.com](https://www.sciencedirect.com)

دراسة رقم 7: من قبل الباحثين: فيليبو مارشيسانى (Filippo Marchesani) وفرانشيسكا ماسياريللي (Francesca Masciarelli)، تحت عنوان:

Crowdfunding as Entrepreneurial Investment: The Role of Local Knowledge Spillover:(2022)¹

عنوان الدراسة: التمويل الجماعي كاستثمار ريادي: دور انتقال المعرفة المحلية تم نشر هذه الدراسة في مؤتمر "استكشاف الابتكار في عالم رقمي" عام 2021.

تستكشف هذه الورقة البحثية دور انتقال المعرفة المحلية ورأس المال البشري كمحرك للاستثمار في التمويل الجماعي. تمت دراسة دور الإقليم سابقاً من حيث نجاح الحملات، ولكن تأثير الإقليم على استخدام مصادر التمويل مثل التمويل الجماعي بالأسهم لم يُعرف بعد. باستخدام عينة من 435 حملة تمويل جماعي بالأسهم في 20 منطقة إيطالية خلال فترة أربع سنوات (من 2016 إلى 2019)، تقيم هذه الورقة تأثير تدفق رأس المال البشري على اعتماد حملات التمويل الجماعي. تُظهر نتائجنا أن المعرفة الواردة إلى المنطقة، المقاسة من حيث القدرة على جذب الطلاب الوطنيين والدوليين، لها تأثير كبير على اعتماد حملات التمويل الجماعي في المنطقة نفسها.

¹ رابط الدراسة: arxiv.org

دراسة رقم 8: بواسطة الباحث Md. Mukitul Hoque ، تحت عنوان:

Crowdfunding for Innovation: A Comprehensive Empirical Review

¹(2024)

عنوان الدراسة: التمويل الجماعي من أجل الابتكار: مراجعة تجريبية شاملة نُشرت هذه الدراسة في عام 2024.

أصبح التمويل الجماعي بديلاً تحويلياً لتمويل الابتكار التقليدي. أدت محدوديات مصادر التمويل التقليدية إلى زيادة الاهتمام بآليات التمويل البديلة. من خلال الاستفادة من المنصات الإلكترونية، قام التمويل الجماعي بدمقرطة الوصول إلى رأس المال، مما مكن رواد الأعمال من تطوير منتجات وخدمات تتماشى مع احتياجات السكان الأوسع. تستعرض هذه الورقة الأدبيات، موضحة كيف فتحت منصات التمويل الجماعي أبواباً لرأس المال لرواد الأعمال الذين قد يجدون صعوبة في تأمين التمويل من خلال القنوات التقليدية. بينما يكون تأثير التمويل الجماعي على الابتكار متعدد الأوجه ويعتمد على عوامل مثل نوع الابتكار، وجودة رائد الأعمال، والأطر التنظيمية، فإن مساره النمو لا يزال قوياً، مما يثبت أهميته كمصدر للتمويل الريادي. تهدف الدراسة إلى:

¹ تم نشر الدراسة في مجلة Future Business Journal ، رابط الدراسة: springer.com

1. تحليل فعالية التمويل الجماعي في سد فجوة التمويل للشركات الناشئة.
 2. مقارنة التمويل الجماعي مع أشكال أخرى من التمويل الريادي.
 3. تقييم دور التمويل الجماعي في تعزيز الابتكار.
 4. تمييز بين التمويل الجماعي والتوظيف الجماعي.
 5. تحديد أنواع الابتكار التي يسهلها التمويل الجماعي.
- تنفيذ التمويل الجماعي الفعال يعتمد على هذه العوامل، مما يستلزم جهودًا منسقة من رواد الأعمال والمستثمرين وصانعي السياسات لتجاوز التحديات المرتبطة به واستغلال إمكاناته للابتكار والنمو الاقتصادي.

المطلب الثالث: مقارنة بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة وتحديد الإضافة العلمية

الجدول رقم 2: مقارنة بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة

محور المقارنة	الدراسات السابقة	الدراسة الحالية (Oculus Rift – Kickstarter)
نوع المنهجية	نظرية أو ميدانية عامة أغلبها في الوطن العربي	دراسة حالة تطبيقية لمشروع عالمي تقني عالي الابتكار
المنصات المدروسة	منصات متنوعة أو غير محددة	Kickstarter: منصة واحدة محددة
المجال/القطاع	مشاريع صغيرة، اجتماعية، ثقافية أو تجارية عامة	مؤسسة ناشئة في الواقع الافتراضي والتكنولوجيا المتقدمة
نوع التمويل الجماعي	يذكر غالبًا كأنواع نظرية (تملكي، تبرعي، مكافآت...)	تحليل تطبيقي لنوع التمويل بالمكافآت (Rewards-based)
النتائج المركزية	تأثير التمويل الجماعي كمصدر تمويلي بديل دون تتبع المسار الكامل	إظهار كيف يؤدي النجاح إلى جذب رأس المال المغامر
البيئة الجغرافية	محلية (الجزائر، السعودية، الإمارات...) أودراسات عالمية جزئية	دراسة حالة من بيئة ريادية تقنية عالمية (الولايات المتحدة)
العلاقة بين التمويل الجماعي والاستثمار الجريء	غير معمقة أو غائبة	مناقشتها صراحة كمسار تكاملي يبدأ بالتمويل الجماعي
الإضافة العلمية الأساسية	وصف التمويل الجماعي وفعاليته بشكل عام	تحليل شامل لمسار تمويلي ناجح وربطه بالابتكار

المصدر: من إعداد الطالبتين

خلاصة الإضافة العلمية للدراسة

تميزت الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة في مزجها بين التحليل النظري والدراسة التطبيقية العميقة لحالة ناجحة عالمية، وهو ما لم تتطرق إليه الدراسات السابقة بالشكل ذاته، فقد أظهر بوضوح كيف يُمكن لمنصات التمويل الجماعي أن تكون بوابة استراتيجية للابتكار، وجذب المستثمرين الكبار، مما يعزز فهمنا لدور هذه المنصات في منظومة تمويل المؤسسات الناشئة.

مجالات الاستفادة من الدراسات السابقة

لقد ساعدت الدراسات السابقة في بناء الإطار النظري للدراسة من خلال تعريف مفاهيم التمويل الجماعي، وتوضيح أنواعه المختلفة، وبيان آليات عمل المنصات، بالإضافة إلى رصد التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل. كما ساهمت في إبراز أهمية التمويل الجماعي كبديل حديث للمصادر التقليدية، وذلك من خلال عرض تجارب متعددة في بيئات وسياقات مختلفة.

ومن خلال المقارنة مع الدراسة الحالية، تم الاستفادة من هذه الدراسات في:

- توضيح الأسس النظرية لمفهوم التمويل الجماعي وأنواعه.
- رصد التحديات التمويلية للمؤسسات الناشئة وأسباب اللجوء إلى المنصات الرقمية.

- تحديد الفجوات التي لم تغطها الدراسات السابقة، مثل تحليل مسار تمويلي ناجح بشكل مفصل لحالة حقيقية مثل مشروع Oculus Rift .

- دعم توجه الدراسة نحو تحليل تطبيقي عميق لحملة تمويل جماعي فعلية، بدلاً من الطرح النظري العام.

وبهذا شكلت الدراسات السابقة خلفية علمية ضرورية لفهم الإشكالية، ومهدت الطريق لتقديم إضافة علمية جديدة من خلال دراسة حالة ناجحة ساهم فيها التمويل الجماعي في تحويل فكرة مبتكرة إلى منتج استراتيجي عالمي.

الفصل الثاني: الواسة الميدانية

تمهيد

تُعد منصة **Kickstarter** واحدة من أبرز منصات التمويل الجماعي على مستوى العالم حيث تتيح للمبدعين ورواد الأعمال عرض مشاريعهم لجمع التمويل اللازم من الجمهور. وعلى الرغم من أن المنصة لا تتبع نمطاً محدداً من أنماط التمويل التقليدي أو البديل، إلا أن بعض المشاريع المطروحة من خلالها تتميز بطابع يتوافق مع معايير وأهداف تمويلية خاصة، لا سيما تلك التي تتجنب بعض الأنشطة المثيرة للجدل أو التي تركز على الأثر الاجتماعي والابتكار. وتبرز أهمية دراسة هذه المنصة من كونها تمثل نموذجاً حديثاً في مجال تمويل المشاريع الناشئة، مما يجعلها جديرة بالاهتمام ضمن هذا السياق البحثي.

المبحث الأول: طريقة وأدوات الدراسة

المطلب الأول: عينة ومتغيرات الدراسة

الفرع الأول: مجتمع وعينة الدراسة

تم اختيار عينة الدراسة بناءً على معايير محددة تشمل المشاريع الناشئة الممولة جماعياً عبر كيكستارتر، وبالتالي فإن عينة الدراسة هي منصة كيكستارتر

1- تعريف منصة كيكستارتر

إن منصة kickstarter هي عبارة عن موقع إلكتروني يهدف لتبادل المنافع بين الأشخاص المبدعين وربطهم مع العالم الخارجي وتعريف الآخرين بهم، تعتمد هذه المنصة على التمويل الجماعي وترتكز مهمتها على مساعدة المشاريع الناشئة الإبداعية المختلفة. تم إطلاق الموقع الإلكتروني الخاص بمنصة kickstarter في 29 أبريل 2009، على يد مجموعة من الأشخاص هم بييري تشين وتشارلز أدلر، ويانسي ستريكلز، وقد حازت المنصة على لقب أفضل موقع إلكتروني لعام 2010.

في 15 فيفري 2012 أطلقت منصة kickstarter تطبيق على IOS تحت اسم kickstarter وذلك للأجهزة الذكية، وكان التطبيق مقدماً للمستخدمين الذين ينشئون ويعدون المشاريع المختلفة

وهذه كانت المرة الأولى التي يكون فيها لمنصة kickstarter حضور رسمي على الهواتف المحمولة.

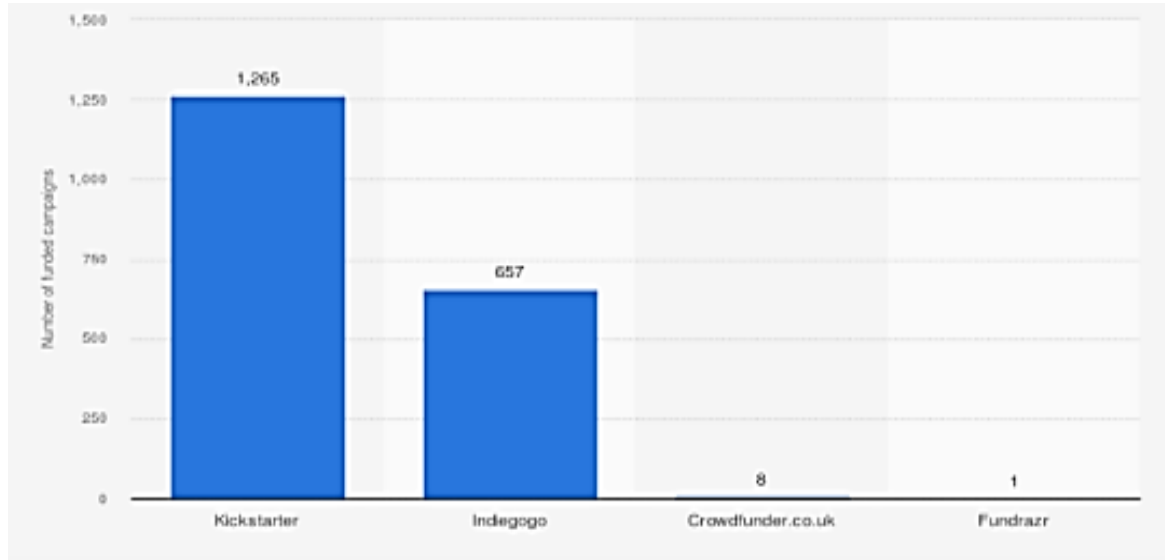
منذ انطلاقتها تلقت المنصة أكثر من 4.5 مليار دولار من التعهدات من 17.3 مليون داعم، وذلك من أجل تمويل 445022 مشروع، وتجدر الإشارة إلى أن المشاريع التي تدعمها المنصة تتمثل في مشاريع إخراج وإنتاج الأفلام الوثائقية والإنيميشن، وكذا الموسيقى والكتب والمسرحيات وكل ما يمكن أن يثير اهتمام المتابعين للأعمال الإبداعية على المنصة. كما يحصل الأشخاص الذين يدعمون منصة kickstarter على مكافآت ملموسة مقابل رعاية المشاريع.

2- مميزات التمويل الجماعي لمنصة kickstarter

مما يميز منصة kickstarter عن باقي منصات التمويل الجماعي هو إتاحتها لجميع البلدان حول العالم وعدم اقتصارها على بلدان معينة، حيث أن هدفها هو الوصول إلى الإبداع في أي مكان، كما أن التمويل للمنصة لا يكون له مقابل بل دعم الآخرين هو الهدف الأساسي فهي ليست منصة ربحية وبالتالي لا وجود للفوائد الربوية وهذا ما يسمح بتوافقها مع طرق التمويل الإسلامي. هي منصة ربحية تأخذ ما نسبته 5 بالمئة من المشاريع الناجحة ورسوم أخرى تقطع من بوابة الدفع مثل strip ولكن تقدم نفسها أنها لا تسعى إلى الربح المادي فقط وإنما مع رسالة اجتماعية.

وبالتالي فإن شمولية وتغطية المنصة لمختلف المجالات من علوم وتكنولوجيا وفن هو ما أهلها لتكون منصة رائدة في قطاع التكنولوجيا من خلال عدد الحملات الممولة سنة 2016 وهو ما توضحه الأعمدة في الشكل رقم 05:

الشكل 5: منصات التمويل الجماعي السائدة في قطاع التكنولوجيا في جميع أنحاء العالم سنة 2016 من خلال عدد الحملات الممولة



المصدر: الموقع الإلكتروني www.statista.com، تاريخ الاطلاع 2025/04/20، على الساعة 22:00

نلاحظ أن أعلى عدد من المشاريع الممولة قد حازت عليه منصة kickstarter والذي قدر بـ 1250 مشروع ممول، مقارنة مع كل من Indiegog بـ 657 مشروع، و Crozdfunding و fundrazer بـ 8 و 1 مشاريع على الترتيب . يعود استحواذ منصة kickstarter

على أكبر عدد من المشاريع إلى شهرتها وكذا كون أصحاب المشاريع ملاكا لها بنسبة % 100 ولا يوجد أي وصاية من أصحاب الأموال لديهم.

3- طريقة الحصول على التمويل من منصة kickstarter

تعتمد منصة kickstarter على نمط موحد في جميع التمويلات للمشاريع المطروحة من قبل أصحاب الأفكار، حيث يقوم صاحب المشروع بطرح التفاصيل الخاصة بمشروعه أيا كان نوعه، من حيث تحديد القيمة الكلية التي يحتاجها المشروع من أجل إتمام تنفيذه، وكذا تحديد قيمة المنتج المقرر أن تكون بعد إتمام التمويل وتشغيل المشروع وبدأ الإنتاج ليحصل المتبرعون بعدها على المنتج الفعلي كمكافأة مقابل تبرعاتهم.¹

ويمكن اختصار ذلك في أن العملية عبارة عن شراء مسبقا عن طريق مبلغ مالي معين، يتيح هذا المبلغ لصاحب مشروع التمويل اللازم. وعند الانتهاء من المنتج يقدم صاحب المشروع للمتبرع هذا المنتج كمكافأة، ويحدد المشرفون على هذا المشروع موعدا نهائيا لتسليم المشاريع المطلوبة، بالإضافة إلى وضع الحد الأدنى من أهداف التمويل، فإذا لم ينجح المشروع بتحقيق الهدف بحلول الموعد النهائي فلن يتم الحصول على أي أموال مما يجعل طريقة العمل في المنصة نوع من أنواع عقد الضمان.

¹ محمد أحمد، ماهي منصة kickstarter وكيف تستخدمها لتمويل مشروعك، www.Kickstarter.com، تاريخ الاطلاع : 2025/03/16، على الساعة 20:00.

ولا تدعي المنصة أي ملكية على المشاريع أو على الأعمال التي تنتجها، وكذلك عدم إمكانية التعديل على المشاريع والوسائط التي تم تحميلها أو إزالتها من المنصة، كما تتصح منصة kickstarter الأشخاص الداعمين باستخدام حكمهم الشخصي في دعم المشاريع، حيث أنه ليس هنالك ضمان بخصوص إمكانية تنفيذ الأشخاص الذين يقومون بنشر المشاريع على ذات المنصة، أو حتى استخدام الأموال في تنفيذ هذه المشاريع.¹

إن منصة kickstarter تطبق نظام العمولات على كل عملية ناجحة، إذ تصل نسبة العمولة إلى 8 % تقسم إلى 5 % كرسوم على المبلغ الإجمالي العام للأموال التي يتم جمعها، ويطبق معالج المدفوعات للمنصة رسم إضافي بنسبة 3 % لتحويلات الأموال.²

4- دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة

4-1- مشروع Oculus rift

مع التطور السريع لنظارات الواقع الافتراضي صدرت نظارة Oculus rift من شركة Oculus في عام 2016 والتي عززت من انتشار نظارات الواقع الافتراضي في الأسواق الاستهلاكية. فهي نظارات تدعم الواقع الافتراضي VR لألعاب الكمبيوتر حيث توفر نظام ثلاثي الأبعاد مما يقدم تجربة ألعاب خفيفة الوزن وبأسعار معقولة بعد اطلاقه في kickstarter بهدف جمع 250

¹ الأيوبي، ريم نور الدين، (2021)، منصة kickstarter، الموقع الإلكتروني tijaratuna.com، تاريخ الاطلاع: 2025/03/11، على الساعة: 19.00.

² محمد أحمد، مرجع سبق ذكره.

ألف دولار تم في نهاية الفترة في سبتمبر 2012 جمع 2.4 مليون دولار، حيث قدم الفريق المسؤول عن المشروع مجموعة متنوعة من المكافآت والامتيازات التي تتراوح من القمصان ذات العلامة التجارية إلى حزم VR.¹

وقد قامت الشركة بتصميم نموذج أولي قامت شركة Meta بشراء الشركة التي تقف وراء الجهاز مقابل 2 مليار دولار، حيث أشاروا إلى أن الواقع الافتراضي هو مستقبل الحوسبة.²

4-2- عرض نشاط منصة kickstarter

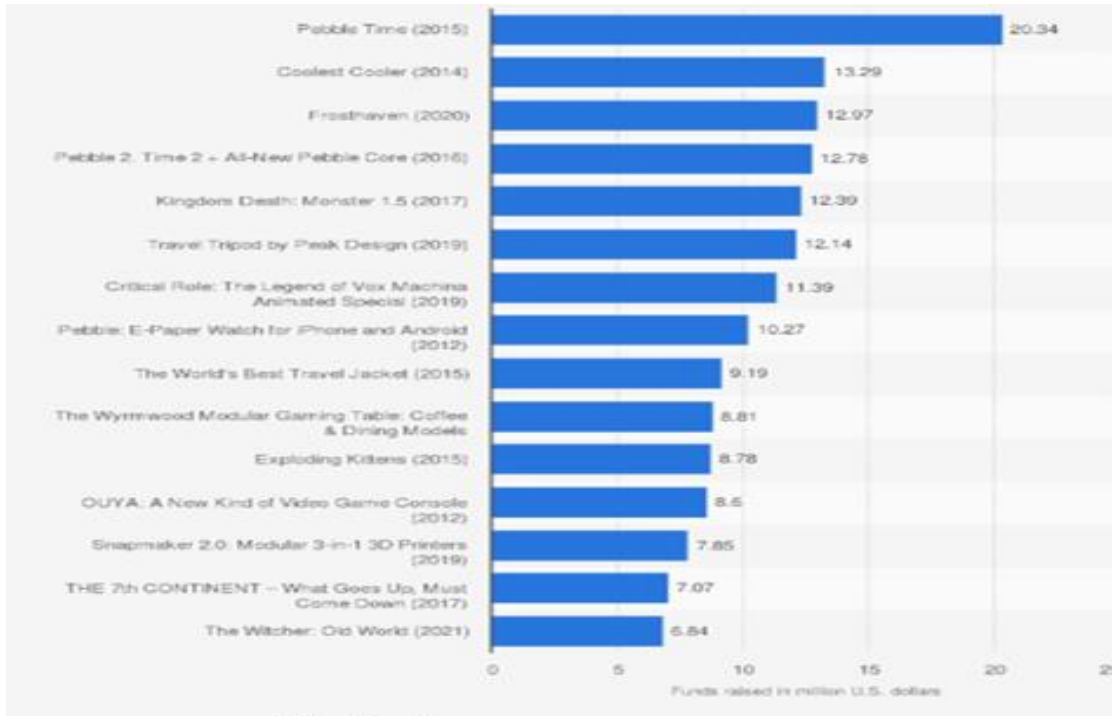
يوضح الشكل الموالي مجموع المشاريع التي تم تجميع التمويل اللازم لها من قبل منصة

kickstarter اعتبارا من شهر جويلية لعام 2021.

¹ kickstarter. (2012). Oculus Rift: Step Into the Game. Retrieved 02 11, 2022, from kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game>.

² Wingfield , & Vindu , G. (2014, 03 25). Facebook in \$2 Billion Deal for Virtual Reality Company. Retrieved 02 11, 2022, from the new york times: <https://www.nytimes.com/2014/03/26/technology/facebook-to-buy-oculus-vr-maker-of-virtual-reality-headset>.

الشكل 6 : المشاريع التي تم اتمامها بنجاح اعتبارا من جويلية 2022



المصدر: الموقع الإلكتروني www.statista.com، تاريخ الاطلاع 2025/04/20، على الساعة 20:45

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن المنصة قد حققت تمويلات مهمة للعديد من المشاريع

خاصة في المجالات الفنية والإبداعية التي تهتم منصة kickstarter بجمع التمويل لها حيث بلغ

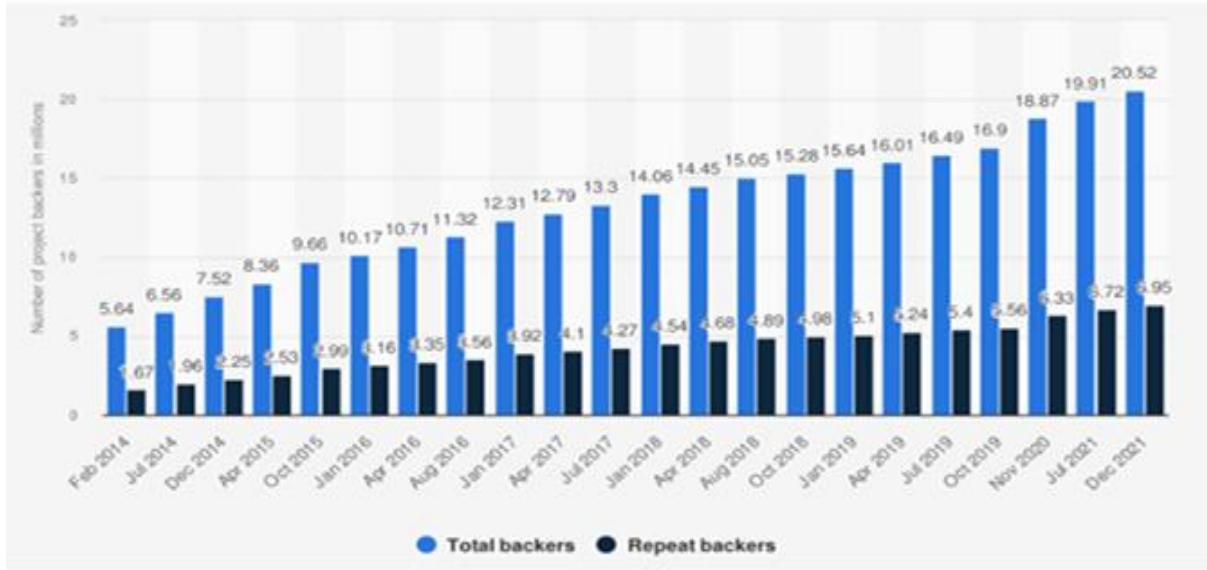
أعلى مبلغ 20.34 مليون دولار أمريكي، خصص لمشروع Pebble Time يليه مشروع

Cooltest cooler بقيمة 13.29 دولار أمريكي، أما باقي المشاريع فقد تم تمويلها بمبالغ مختلفة

حيث بلغت أدنى قيمة مشروع لمشروع The Witches : old word بقيمة 6.84 مليون دولار

أمريكي.

الشكل 7 : عدد المستثمرين بالمنصة



المصدر: الموقع الإلكتروني www.statista.com، تاريخ الاطلاع 2025/04/20، على الساعة 21:50

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن منصة kickstarter تجذب العديد من المستثمرين، حيث أن عدد الأشخاص المتبرعين، والذين أعادوا التبرع خلال الفترة (2014-2021) بملايين الدولارات كان بتزايد مستمر، إذ أن التبرعات 5,64 مليون دولار أمريكي في فبراير 2014، ليبلغ إجمالي التبرعات 20.52 مليون دولار أمريكي في ديسمبر 2021، وقد يعود ذلك إلى طبيعة التمويل الجماعي في منصة kickstarter والذي يقوم على المكافأة حيث يحصل المستثمرون على هدية من المشروع تتمثل في المنتج الفعلي، وأيضاً وباعتبار هؤلاء المستثمرين متبرعين فقط ولا يمكنهم التدخل في ملكية وشراكة المشروع .

الفرع الثاني: متغيرات الدراسة

المتغير المستقل: منصة كيكستارتر

المتغير التابع: المؤسسات الناشئة الممولة

المطلب الثاني: أدوات الدراسة

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، الذي يجمع بين وصف الظاهرة وتحليلها

لفهم العلاقات بين المتغيرات. تم استخدام الأدوات التالية لجمع البيانات.¹

المقابلة: أجريت مقابلات مع مجموعة مختارة من رواد الأعمال للحصول على بيانات نوعية

تُعمق الفهم حول التحديات والفرص المرتبطة باستخدام كيكستارتر.

الملاحظة: تم تحليل محتوى المشاريع على كيكستارتر، ومراقبة تفاعل الجمهور معها لفهم العوامل

المؤثرة في نجاح هذه المشاريع.

المطلب الثالث: دراسة حالة مشروع أو كولوس ريفت ومنصة كيك ستارتر

الفرع الأول: تقديم مشروع أو كولوس ريفت ومساره التمويلي

¹ teams-academy.com.

يُعد مشروع أوكولوس ريفت (Oculus Rift) أحد أبرز الأمثلة على نجاح المؤسسات الناشئة المدعومة عبر منصات التمويل الجماعي. أُطلقت فكرة المشروع سنة 2011 من قبل الشاب الأمريكي Palmer Luckey، الذي سعى لتطوير نظارة واقع افتراضي بتكلفة منخفضة وأداء عالٍ، تستهدف أساسًا مطوري ألعاب الفيديو. في بداية سنة 2012، وبعد تطوير نموذج أولي يشتغل فعليًا، قرر الفريق إطلاق حملة تمويل جماعي عبر منصة Kickstarter بهدف جمع 250,000 دولار أمريكي. المفاجأة كانت أن هذا الهدف تم تحقيقه في أقل من 24 ساعة، وانتهت الحملة بجمع 2.4 مليون دولار من أكثر من 9,500 ممول، هذا النجاح لم يكن عشوائيًا، بل كان نتيجة مزيج من التخطيط المحكم، وجودة النموذج المعروض، والدعم المجتمعي القوي. لاحقًا، وفي سنة 2014، استحوزت شركة Meta (فيسبوك سابقًا) على المشروع مقابل 2 مليار دولار، مما عزز مكانته في السوق كمنتج تقني رائد.

الفرع الثاني: كيفية تقديم المشروع وشروط قبوله على منصة كيك ستارتر

نجاح مشروع أوكولوس ريفت على كيك ستارتر يعود إلى الطريقة الذكية والاحترافية في تقديم العرض. فقد حرص مؤسس المشروع على عرض فكرة نظارة الواقع الافتراضي بشكل مفصل ومقنع، مع التركيز على الفئة المستهدفة (المطورين)، العرض شمل:

- نموذج أولي حقيقي يعمل بكفاءة؛

- دعم فني من شخصيات مشهورة مثل John Carmack؛
- فيديو توضيحي احترافي يُظهر ردود فعل المستخدمين وتجربة النظارة؛
- خطة واضحة لاستخدام التمويل: تصنيع النسخ الأولية، تحسين الجهاز، وتطوير أدوات البرمجة؛
- نظام مكافآت محفز شجع الممولين على المساهمة بأحجام مختلفة. كل هذه العناصر استوفت شروط منصة كيك ستارتر التي تشترط وضوح المشروع، قابليته للتنفيذ، وجود جمهور محتمل، وشفافية تامة في العرض.

الفرع الثالث: دور منصة كيك ستارتر في تحفيز نجاح المشروع

- لعبت منصة كيك ستارتر دورًا مركزيًا في تحويل أوكولوس ريفت من مجرد فكرة إلى شركة قائمة. فقد وفّرت:
- تمويلًا أوليًا سريعًا مكن المشروع من المرور إلى مرحلة الإنتاج دون الاعتماد على البنوك أو المستثمرين التقليديين؛
- مجتمعًا داعمًا ساعد في نشر الفكرة وتوسيع دائرة الاهتمام الإعلامي؛
- تفاعلًا مستمرًا مع الجمهور عبر تحديثات ومنتديات مخصصة؛

- دليلاً قوياً على طلب السوق، مما شجع لاحقاً المستثمرين على الدخول في شركات استراتيجية مع المشروع.

هذه العوامل مجتمعة جعلت من كيك ستارتر حاضنة رقمية ناجحة تدفع بالمشاريع التكنولوجية نحو النمو والانتشار العالمي.

الفرع الرابع: دروس مستخلصة من تجربة أوكولوس ريفت

من خلال دراسة تجربة تمويل مشروع أوكولوس ريفت، يمكن استخلاص عدد من الدروس المفيدة للمؤسسات الناشئة:

- التمويل الجماعي ليس فقط وسيلة للحصول على المال، بل هو أداة لبناء جمهور وفهم السوق؛
- وضوح الرؤية، وجودة النموذج، والتواصل المستمر عوامل حاسمة لنجاح أي حملة؛
- المنصات الرقمية مثل كيك ستارتر تخلق بيئة خصبة للاختبار المبكر والترويج قبل الإنتاج؛
- دعم الشخصيات المؤثرة (Influencers) يرفع من مصداقية المشروع بشكل كبير. وبالتالي، تمثل تجربة أوكولوس ريفت نموذجاً رائداً للاستفادة من التمويل الجماعي في إطلاق الابتكار وتحويل الأفكار إلى مؤسسات تجارية عالمية.

المبحث الثاني: نتائج الدراسة ومناقشتها

المطلب الأول: عرض النتائج المتحصل عليها في منصة كيكستارتر

الفرع الأول: الأنشطة التمويلية

من خلال تحليل البيانات المجمعة، أظهرت الدراسة النقاط التالية:

1- **طبيعة المشاريع:** تبين أن معظم المشاريع المصنفة على كيكستارتر تتعلق بمنتجات إبداعية وثقافية، مثل التطبيقات التعليمية أو منتجات (مستحضرات، كتب، ألعاب أطفال).

2- **آليات التمويل:** مشاريع التمويل الاجتماعي تعتمد على نموذج التمويل المسبق (pre-order).

3- **مستوى التفاعل:** سجلت مشاريع التمويل الاجتماعي نسب دعم جيدة نسبيًا، خاصة تلك التي تضمنت فيديوهات تعريفية احترافية، وتواصل مستمر مع الجمهور.

4- **مصادر التمويل:** نسبة كبيرة من الممولين أتوا من المجتمعات الغربية (أمريكا الشمالية، أوروبا)، مما يشير إلى وجود سوق واعد للتمويل الاجتماعي الرقمي.

الفرع الثاني: عرض نتائج الدراسة

1- مدى توافق كيكستارتر مع مبادئ التمويل الاجتماعي: لا تحتوي المنصة على تمويل بفائدة، كما أن التمويل يتم دون التزام قانوني من الطرفين. وبالتالي فبعض المشاريع لا تخضع للرقابة، مما يخلق نوعاً من التباين في الالتزام القانوني.

2- التحديات التي تواجه أصحاب المؤسسات الناشئة

- صعوبة تسويق مشروع قانوني لجمهور عام.
- غياب قسم خاص بـ"المشاريع القانونية" على كيكستارتر.
- الحاجة لمستشارين قانونيين ضمن الفريق لضمان التوافق والالتزام القانوني.

3- إيجابيات استخدام كيكستارتر

- الوصول العالمي.
- خفض التكاليف الأولية لإطلاق المشاريع.
- بناء مجتمع داعم حول المشروع.

كشفت نتائج الدراسة أن المشاريع التي تضمنت فيديوهات تعريفية وشرحاً دقيقاً لفكرة المشروع وتفاعلت بانتظام مع الجمهور عبر تحديثات الحملة، حققت تمويلاً أعلى بكثير من المشاريع التي لم تهتم بالجانب الترويجي، مثال واضح على ذلك، هو نجاح حملة تمويل مشروع "أوكولوس

ريفت" التي جمعت أكثر من 2.4 مليون دولار من أصل هدف أولي قدره 250 ألف دولار واستقطبت أكثر من 9500 ممول في غضون 30 يوماً فقط.

المطلب الثاني: مناقشة النتائج

يتبين من تحليل النتائج أن نموذج التمويل المسبق الذي تتبناه كيكستارتر يمكن اعتباره وسيلة فعالة وقانونية لتمويل المؤسسات الناشئة، إذ لا ينطوي على فوائد أو شراكة في رأس المال، بل على وعد بتقديم منتج في المستقبل مقابل مبلغ مالي يُدفع الآن.

كما يُظهر نجاح الحملات التمويلية أن الجمهور ينجذب للمشاريع التي تجمع بين الفكرة المبتكرة والعرض الجذاب، والتواصل الشفاف، يعكس ذلك أن منصات التمويل الجماعي ألغت العديد من العقبات التقليدية أمام أصحاب المشاريع، كالحاجة إلى ضمانات أو المرور عبر وسطاء ماليين وبدلاً من ذلك، بات بمقدور رواد الأعمال عرض مشاريعهم مباشرة على الجمهور، وجذب التمويل من الممولين الأفراد الذين يشاركون في تمويل المشروع بدافع الإعجاب بالفكرة أو الرغبة في اقتناء المنتج لاحقاً.

من جهة أخرى، توضح الدراسة أن وجود فيديو تعريفى وتفاعل مستمر مع الجمهور من أبرز عوامل نجاح الحملات التمويلية. هذه العناصر تعزز الثقة، وتحول الحملة إلى مشروع جماعي يتبناه الجمهور، مما يؤدي إلى ارتفاع نسب التمويل، ويمكن القول إن تجربة "أوكولوس ريفت" تقدم

نموذجًا يمكن تكراره في العالم العربي، شريطة تطوير منصات رقمية محلية تستجيب
للخصوصيات الثقافية والقانونية.

خلاصة

يتضح من خلال هذه الدراسة أن منصات التمويل الجماعي أصبحت أداة فعالة ومبتكرة لدعم المؤسسات الناشئة، لما توفره من مرونة، وتنوع في الخيارات التمويلية، وقدرة على خلق مجتمع داعم حول المشروع.

ومن هنا، توصي الدراسة بضرورة:

- تطوير الإطار القانوني والتنظيمي لهذه المنصات؛
 - رفع الوعي المجتمعي حول مزايا التمويل الجماعي؛
 - تشجيع المبادرات الوطنية والمحلية لتبني هذا النموذج في تمويل المشاريع الناشئة.
- إن مستقبل التمويل الجماعي يبدو واعداً، شريطة تعزيز الثقة، والشفافية، وبناء منظومة متكاملة تدعم ريادة الأعمال وتستثمر في طاقات الشباب.

الخدمة

الخاتمة

مع التطورات المتسارعة التي يشهدها العالم في المجال الرقمي والمالي، باتت منصات التمويل الجماعي تمثل تحولاً جوهرياً في طرق تمويل المشاريع، خصوصاً المؤسسات الناشئة التي كثيراً ما تعاني من صعوبات في الحصول على التمويل التقليدي. وقد سعت هذه المذكرة إلى تسليط الضوء على الدور المتنامي لهذه المنصات، وآليات عملها، وأنواعها، والفرص والتحديات التي تتطوي عليها.

وقد أظهرت الدراسة أن التمويل الجماعي لا يُعد مجرد بديل تمويلي، بل يمثل بيئة تفاعلية تجمع بين رواد الأعمال والمستثمرين المحتملين والجمهور العام، ما يتيح تقييم الأفكار مسبقاً وتحقيق تواصل مباشر مع السوق المستهدفة. كما برزت مزاياه في تمكين الابتكار، وتقليل التكاليف، وتسريع الوصول إلى التمويل.

في المقابل، لا تزال هناك تحديات قانونية وتنظيمية وثقافية تقف عائقاً أمام تعميم استخدام هذه المنصات، خاصة في الدول النامية التي تفتقر إلى أطر تشريعية واضحة تحكم هذا النوع من التمويل.

بناءً على ما سبق، يمكن اعتبار التمويل الجماعي وسيلة تمويل بديلة وفعالة للمؤسسات الناشئة لا سيما في البيئات التي تفتقر إلى الوصول السهل للتمويل البنكي. كما أن التجربة تثبت أهمية تطوير الوعي المجتمعي بأدوات التمويل الحديثة، وضرورة وضع إطار قانوني وتنظيمي يدعم استخدام هذه المنصات بطريقة رسمية ومنظمة.

أولاً: نتائج الدراسة

من خلال دراسة حالة مشروع Oculus Rift على منصة Kickstarter، يمكن استخلاص عدد من النتائج التي تؤكد الدور الحيوي الذي يمكن أن تلعبه منصات التمويل الجماعي في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة:

- فعالية التمويل الجماعي في تجاوز العقبات المالية الأولية: أثبتت التجربة أن التمويل الجماعي يمكن أن يكون بديلاً حقيقياً عن التمويل التقليدي، خاصة بالنسبة لرواد الأعمال الذين لا يملكون ضمانات أو شبكات تمويل تقليدية؛
- دور المجتمع الرقمي في إنجاح المشاريع: ساهم تفاعل المجتمعات التقنية على الإنترنت وخاصة عبر المنتديات ووسائل التواصل الاجتماعي، في تسريع انتشار الحملة وتعزيز مصداقيتها؛
- المنصة كأداة تسويق واختبار للسوق: بالإضافة إلى الجانب التمويلي، مكّنت منصة Kickstarter أصحاب مشروع Oculus Rift من الترويج لمشروعهم، واختبار اهتمام السوق المستهدف، مما ساعد لاحقاً في جذب المستثمرين الكبار؛
- حوافز الدعم ترفع من نسب المشاركة: منح حوافز ملموسة وغير مكلفة ساعد في تحويل المهتمين إلى داعمين فعليين، وهو ما يبرز أهمية التفكير الاستراتيجي في تصميم نظام المكافآت.

ثانياً: اختبار الفرضيات والإجابة عنها

انطلاقاً من الدراسة النظرية والتحليل التطبيقي لحالة مشروع Oculus Rift، تم التوصل إلى ما يلي:

- بالنسبة للفرضية العامة: أثبتت صحة الفرضية، حيث أظهر المشروع المدروس أن منصات التمويل الجماعي تُعد آلية فعالة في تمويل المؤسسات الناشئة، من خلال توفير تمويل ضخم تجاوز التوقعات في وقت قياسي دون اللجوء إلى المؤسسات التمويلية التقليدية؛
- الفرضية الفرعية الأولى: تم تأكيد صحتها، إذ لعبت قوة الفكرة - المتمثلة في تقديم تجربة واقع افتراضي متقدمة - دوراً محورياً في إثارة اهتمام الممولين؛

- الفرضية الفرعية الثانية: تم التحقق من صحتها كذلك، حيث ساهمت التكاليف المنخفضة للحملة التسويقية الرقمية عبر المنصة في تقليل نفقات الإطلاق مقارنة بالنماذج التمويلية الأخرى، مما حفّز المزيد من المشاركين على التمويل؛
- الفرضية الفرعية الثالثة: أظهرت النتائج أن شهرة مؤسسي المشروع (وخاصة الخلفية التقنية والتجارية لبعض الشركاء) ساهمت في تعزيز مصداقية المشروع وثقة الممولين فيه، مما يدعم صحة هذه الفرضية؛
- الفرضية الفرعية الرابعة: أكدت الدراسة صحة الفرضية، حيث لعبت التغطية الإعلامية الإيجابية، سواء عبر المنصات التقنية أو الشبكات الاجتماعية، دوراً كبيراً في تعزيز الثقة العامة في المشروع وزيادة عدد الممولين.

وعليه، يمكن القول إن جميع الفرضيات التي انطلقت منها الدراسة قد تم التحقق من صحتها، ما يدعم النتائج العامة للبحث ويوضح أن التمويل الجماعي يمكن أن يكون أداة فعالة ومحفزة في مسار تمويل وإنجاح المؤسسات الناشئة.

ثالثاً: الاقتراحات

استناداً إلى نتائج الدراسة، يمكن تقديم الاقتراحات التالية:

➤ لرواد الأعمال:

- الحرص على بناء عرض مشروع واضح وجذاب، مدعوم بفيديوهات ومحتوى بصري احترافي؛
- اختيار التوقيت المناسب لإطلاق حملات التمويل، والتركيز على الفئة المستهدفة بدقة؛
- اعتبار التمويل الجماعي ليس فقط وسيلة للحصول على المال، بل أيضاً كأداة للتسويق وبناء مجتمع داعم.

➤ للحكومات والمؤسسات الداعمة لريادة الأعمال:

- تشجيع المنصات المحلية والعربية للتمويل الجماعي عبر توفير إطار قانوني واضح يحمي جميع الأطراف؛
 - تنظيم ورشات تدريبية لرواد الأعمال حول كيفية إعداد حملات تمويل ناجحة؛
 - دعم المشروعات التقنية المبتكرة التي تعتمد على نماذج تمويل بديلة.
- لمنصات التمويل الجماعي:
- تحسين تجربة المستخدم، وتوفير أدوات تحليل فعّالة لمتابعة أداء الحملات؛
 - تشجيع المشاريع النوعية التي تضيف قيمة حقيقية، وعدم اقتصار القبول على المشاريع الربحية فقط؛
 - تعزيز الثقة عبر آليات مراقبة ومتابعة تنفيذ المشاريع التي تم تمويلها.

رابعاً: آفاق الدراسة

تفتح هذه الدراسة المجال لعدة آفاق بحثية مستقبلية، من أبرزها:

- إمكانية توسيع نطاق تحليل حالات التمويل الجماعي من خلال دراسة مشاريع أخرى تم تمويلها عبر منصات مختلفة، مما يسمح بإجراء مقارنات بين الاستراتيجيات المعتمدة وفعاليتها.
- التركيز مستقبلاً على دراسة تجربة التمويل الجماعي في السياق العربي أو الجزائري تحديداً، للوقوف على التحديات القانونية والتنظيمية التي تعيق تبني هذا النموذج التمويلي.
- التعمق في دراسة العلاقة بين التمويل الجماعي وأداء المؤسسات الناشئة على المدى الطويل، من حيث النمو والاستدامة وجذب المستثمرين، مع دراسة الجوانب النفسية والسلوكية للداعمين لفهم دوافعهم ومدى تأثير الحملات الترويجية.
- اقتراح دراسات مقارنة بين أنواع التمويل الجماعي المختلفة (تبرعي، مكافآتي، أسهمي، ديني) بهدف تحديد النماذج الأنسب حسب طبيعة المشروع والسوق المستهدف، مما يساهم في تعزيز الفهم النظري والعملية لهذا النموذج التمويلي المستحدث.

قائمة المراجع

أولاً: مراجع عربية

1. رزيل الكاهنة، هيئات دعم المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري المؤسسات الناشئة والحاضنات، أطروحة جامعية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2024.
2. رياض العيلوس، دور منصات التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي في الدول العربية، أطروحة جامعية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر.
3. عبد المنعم، هبة وعبيد، رامي يوسف. (2019). منصات التمويل الجماعي: الآفاق والأطر التنظيمية، دراسة رقم 125، صندوق النقد العربي.
4. علي عبد المنعم محمد، التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشاريع الريادية، مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية، المجلد 8، العدد 2، 2021.
5. القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، رقم 15-22، المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المعدل والمتمم بالقانون رقم 20-01، عدد 20، الصادر في 05/04/2020.
6. المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، عدد 55، الصادرة في 21/09/2020، المادتان رقم 11 و14 من نفس المرسوم

7. ملاك سلوى، وبوخاري الحلو، منصات التمويل الجماعي الإسلامية بين التأطير النظري والتطبيق مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي، مقال في مجلة رؤى الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، المجلد 10، العدد 1، أوت 2020.
8. هبة عبد المنعم، رامي يوسف عبيد، منصات التمويل الجماعي: الآفاق والأطر التنظيمية، رقم 125، الإمارات، 2019.
9. التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة، مقال علمي محكم، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة.
10. منشور على DSpace، منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة، مذكرة تخرج، جامعة المسيلة.
11. منصات التمويل الجماعي: آفاق وتحديات تنظيمية، تقرير رسمي، صندوق النقد العربي.
12. مرسلي، ن. وزوايد، ل.، دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة، مذكرة ماستر، جامعة غرداية..
13. منشور على DSpace، منصات التمويل الجماعي كبديل واعد، مذكرة تخرج، جامعة المسيلة.
14. منشور على ASJP، التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة، مقال علمي، بوابة ASJP.

15. منشور على CERIST / ASJP، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات

الناشئة، مقال علمي، منصة CERIST – ASJP.

ثانياً: روابط ومواقع إلكترونية

16. Constine, J. (2014, March 25). Facebook Buys Oculus VR For \$2 Billion.

TechCrunch. [https://techcrunch.com/2014/03/25/facebook-acquires-](https://techcrunch.com/2014/03/25/facebook-acquires-oculus/)

[oculus/](https://techcrunch.com/2014/03/25/facebook-acquires-oculus/)

17. Crowdfunding Market Size, Share & Trends Analysis Report By

Type (Equity-based, Debt-based), By Application (Food & Beverage,

Technology, Media, Healthcare, Real Estate), By Region, And

Segment Forecasts, 2023 – 2030.

18. <http://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/startups>.

19. www.grandviewresearch.com.

20. <http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/start-up>

21. <http://www.paulgraham.com/growth.html>

22. kickstarter. (2012). Oculus Rift: Step Into the Game. Retrieved 02

11,

2022,

from

kickstarter:

<https://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game>.

23. Luckey, P. (2012). Oculus Kickstarter campaign description. Kickstarter.

<https://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game>

24. McMillan, R. (2014). How Palmer Luckey Created Oculus Rift and Sparked

a VR Revolution. Wired. <https://www.wired.com/2014/05/oculus-rift-2/>

25. Robertson, A. (2013, June 17). The inside story of Oculus Rift and how

virtual reality became cool again. The Verge.

<https://www.theverge.com/2013/6/17/4436804/oculus-rift-virtual-reality>

.teams-academy.com

26. Venture Capital, Volume 20, Issue 3, Pages 309–322 ، تاريخ النشر :

رابط الدراسة: tandfonline.com، 21 يونيو 2018

27. Wingfield , & Vindu , G. (2014, 03 25). Facebook in \$2 Billion Deal

for Virtual Reality Company. Retrieved 02 11, 2022, from the new

york

times:

<https://www.nytimes.com/2014/03/26/technology/facebook-to-buy-oculus-vr-maker-of-virtual-reality-headset>.

28. [www.startups.fr/dis-c-est-quoi-une start-up](http://www.startups.fr/dis-c-est-quoi-une-start-up)

29. أنواع منصات التمويل الجماعي الإسلامي، Types of Crowdfunding، رابط الموقع:

[.https://www.fundable.com/crowdfunding101/types-of-crowdfunding](https://www.fundable.com/crowdfunding101/types-of-crowdfunding)

30. الأيوبي، ريم نور الدين، (2021)، منصة kickstarter، الموقع

الإلكتروني tijaratuna.com.

31. تم نشر الدراسة في مجلة. Technological Forecasting and Social Change،

رابط الدراسة: arxiv.org

32. تم نشر الدراسة في مجلة Future Business Journal، رابط الدراسة: springer.com.

33. تم نشر الورقة في مجلة Research Policy، المجلد 51، العدد 9، في سبتمبر

2022. رابط الدراسة: sciencedirect.com.

34. التمويل الجماعي من نظير إلى نظير P2P Crowdfunding Explained، على موقع:

[.https://ethis.co/blog/islamic-p2p-crowdfunding-explained](https://ethis.co/blog/islamic-p2p-crowdfunding-explained)

35. محمد أحمد، ماهي منصة kickstarter وكيف تستخدمها لتمويل مشروعك:

www.kickstarter.com.