

جامعة 8 ماي 1945

قائمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير



مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم المالية و المحاسبية

تخصص: مالية مؤسسة

تحت عنوان:

التمويل التشاركي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة

دراسة حالة منصتي "Kickstarter" و "Ethis"

تحت إشراف الدكتور:

الدراجي لعفيفي

من إعداد الطالبتين :

- سناني ريمة

- بوعلاق إخلاص

السنة الجامعية 2024/2023

سُبْحَانَكَ اللَّهُمَّ رَبِّ السَّمَاوَاتِ السَّبْعِ وَالْأَرْضِ وَالْعَرْشِ الْمَجِيدِ

شكر و تقدير

الحمد لله الذي ما ختم جهد و لا تم سعي إلا بفضلله و الصلاة و السلام على سيدنا محمد و على أصحابه الطاهرين

لا يسعنا و نحن ننهي هذا الجهد العلمي إلا أن نتقدم بفائق الشكر و الإمتنان إلى كل من مد لنا يد العون و ساعدنا في إنجاز هذا البحث ، و أخص منهم بالذكر الدكتور المشرف "العفيفي الدراجي " الذي أشرف بعناية فائقة على البحث لما بذله بإخلاص من صبر و جهد ، و ما قدمه من توجيهات و نصائح لإخراج البحث بالمستوى المطلوب ، جازاه الله عنا خير الجزاء و حفظه الله من كل مكروه .
و شكر خاص إلى رئيس القسم الدكتور "جلايلية عبد الكريم "
كما نتقدم بالشكر الجزيل لأساتذة لجنة المناقشة

بسم الله الرحمن الرحيم
(و يرى الذين أوتوا العلم الذي أنزل إليك هو الحق و يهدي إلى
صراط العزيز الحميد)

الحمد لله عند البدء ، و عند الختام ، فما تنهأى درب ، و لا ختم جهد ، و لا تم سعي إلا
بفضله

أهدي هذا النجاح لنفسي أولا ثم إلى كل من سعى معي لإتمام هذه المسيرة ،دمتم سندا لا عمر
له

إلى من جعل الله الجنة تحت أقدامها و احتضني قلبها قبل يديها و سهلت لي الشدائد بدعائها ،
إلى مصباح عمري المنير " أمي " الداعمة الأولى بحياتي شكري و امتناني لها اللهم إحفظها
و جازها بالإحسان إحسانا

إلى من لا ينفصل إسمي عن إسمه ، من دعمني بلا حدود و أعطاني بلا مقابل ، إلى قوتي و
ملاذي بعد الله ، إلى فخري و اعتزازي "أبي عزيزي"

إلى من مدت يدها في أوقات ضعفي و راهنت على نجاحي ، إلى من تؤمن بشجاعتني و
تذكرني بمدى قدرتي و استطاعتي ، إلى نصفي الآخر ،أختي "صفاء"

إلى ضلعي الثابت و أمان أيامي إلى ملهمي نجاحي إلى من شددت ضلعي بهم فكانوا لي
ينابيع أرتوي منها إلى خير أيامي و صفوتها أخوي "خليل" و "ياسين"

إلى من قضيت معها أحلى أيامي و أفضل سنيني و توأم روحي "شبيلة"
إلى صديقة دربي و رفيقتي في هذا الإنجاز "ريمه" اللهم سهل لها طريقها

إلى عائلتي و أساتذتي إلى كل من كان عوننا و سندا في هذا الطريق ، أهديكم هذا الإنجاز
و ثمرة نجاحي الذي لطالما تمنيته ،ها أنا اليوم أتممت أول ثمراته راجية من الله تعالى أن
ينفعني بما علمني و أن يعلمني ما أجهل و يجعله حجة لي لا علي .

الطالبة بو علاق إخلاص

بسم الله الرحمن الرحيم

{يرفع الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات والله بما تعملون خبير}

الحمد لله حبا وشكرا وإمتنانا على البدء والختام ها أنا اليوم أتوج لحظات الأخيرة في ذلك الطريق الذي كان يحمل في باطنه العثرات ورغما عنها ظلت قدمي تخطو بكل صبر وطموح وعزيمة وتفائل وحسن ظن بالله أهدي بكل حب تخرجي إلى:

إلى نفسي القوية التي تحملت كل العثرات رغم الصعوبات إلى ذلك الرجل العظيم إلى من كان لي عمود الفقري الذي ساندني بكل حب في ضعفي الذي أخرج أجمل ما في داخلي وشجعني دائما للوصول إلى طوحاتي إلى من إنتظر هذه اللحظات ليفتخر بي إلى قدوتي الضوء الذي ينير حياتي إلى والدي العزيز أدامك الله ظلا لنا إلى التي تعجز كل الكلمات عن وصفها إلى التي كانت النور في عتمتي إلى التي كان دعاؤها سر نجاحي إلى المضحية من أجلي ورافقتني في كل أوقاتي ألى التي تعبت بدون مقابل إلى معلمتي وسيدتي العظيمة أمي الحبيبة متعها الله بالصحة والعافية و إلى الشموع التي تنير طريقي وملهمي نجاحي أخي وأخواتي وزوجة أخي وإلى زميلتي في هذا العمل أنار الله دربها وثبتى خطاها إخلاص إلى زملائي الذين شاركوني مقاعد الدراسة إلى كل من وقعت عليه عيني من أهل الخير إلى كل من ساندني في إنجاز هذه المذكرة أساتذتنا الكرام إلى من كان له الفضل في وصولي إلى هذه المرحلة أهدي لهم تخرجي.

الطالبة سناني ريمة

قائمة المحتويات

قائمة المحتويات

.....	الشكر والتقدير
.....	الاهداء
V-I	قائمة المحتويات
IV	قائمة الأشكال
IIIV	قائمة الجداول
أ-و	مقدمة عامة

الفصل الأول الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

2	تمهيد
3	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
3	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة
3	أولاً: التعريف العام للمؤسسات الناشئة
4	ثانياً: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة
5	المطلب الثاني: خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة
5	أولاً: خصائص المؤسسات الناشئة
6	ثانياً: مميزات المؤسسات الناشئة
7	المطلب الثالث: أهمية ودورة حياة المؤسسة الناشئة
7	أولاً: أهمية المؤسسات الناشئة
8	ثانياً: دورة حياة المؤسسة الناشئة
10	المبحث الثاني: أنواع ومقومات نجاح المؤسسات الناشئة
10	المطلب الأول: أنواع المؤسسات الناشئة

- 10 أولًا: مؤسسات الأعمال الصغيرة:
- 10 ثانيًا: المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة:
- 11 ثالثًا: المؤسسات الناشئة القابلة للبيع:
- 11 رابعًا: المؤسسات الناشئة بهدف مجتمعي:
- 11 خامسًا: المؤسسات الناشئة القابلة للتطور:
- 12 المطلب الثاني: أهداف تمويل المؤسسات الناشئة
- 13 المطلب الثالث: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة
- 15 المبحث الثالث: الرؤية الدولية حول المؤسسات الناشئة
- 15 المطلب الأول: المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية
- 15 أولًا: تطور المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية
- 16 ثانيًا: مميزات المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة:
- 17 ثالثًا: تجارب المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية
- 18 المطلب الثاني: المؤسسات الناشئة في الصين
- 19 أولًا-تطور المؤسسات الناشئة في الصين:
- 19 ثانيًا: مميزات المؤسسات الناشئة الناجحة في الصين
- 20 ثانيًا: أمثلة عن المؤسسات الناشئة في الصين
- 21 المطلب الثالث: المؤسسات الناشئة في إيطاليا
- 21 أولًا: تطور المؤسسات الناشئة في إيطاليا
- 21 ثانيًا: مميزات المؤسسات الناشئة في إيطاليا
- 22 ثالثًا: تجارب ناجحة عن المؤسسات الناشئة في إيطاليا
- 24 المطلب الرابع: المؤسسات الناشئة في ألمانيا
- 24 أولًا: تطور المؤسسات الناشئة في ألمانيا

25	ثانيا: مميزات المؤسسات الناشئة في ألمانيا.....
25	ثالثا: تجارب ناجحة عن المؤسسات الناجحة في ألمانيا.....
28	خلاصة:
الفصل الثاني واقع آليات التمويل التشاركي في المؤسسات الناشئة	
30	تمهيد:
31	المبحث الأول: ماهية التمويل التشاركي
31	المطلب الأول: نشأة ومفهوم التمويل التشاركي
31	أولا: نشأة التمويل التشاركي
32	ثانيا: مفهوم التمويل التشاركي
33	المطلب الثاني: أنواع التمويل التشاركي
34	المطلب الثالث: أهمية التمويل التشاركي بالنسبة للمؤسسات الناشئة.....
36	المبحث الثاني: أساليب التمويل التشاركي
36	المطلب الأول: صيغ التمويل التشاركي القائمة على عقود المشاركات.....
36	أولا: عقد المضاربة
38	ثانيا: عقد المشاركة.....
40	ثالثا: عقد المزارعة
41	رابعا: عقد المساقاة
42	خامسا: عقد المغارسة
43	المطلب الثاني: صيغ التمويل التشاركي القائمة على عقود السيوع
43	أولا: عقد بيع المرابحة.....
44	ثانيا: عقد بيع السلم.....
46	ثالثا: عقد بيع الإستصناع

49	رابعاً: عقد الاجارة
51	المطلب الثالث: أساليب التمويل التشاركي الحديثة
51	أولاً: الصكوك الإسلامية التشاركية
53	ثانياً: التورق الإسلامي
55	المبحث الثالث: التمويل التشاركي بين الصعوبات وسبل النجاح
55	المطلب الأول: واقع التمويل التشاركي على المستوى العالمي
56	المطلب الثاني: الصعوبات التي تواجه التمويل التشاركي
58	المطلب الثالث: عوامل نجاح التمويل التشاركي
61	خلاصة:

الفصل الثالث دراسة حالة منصتي "kickstarter" و "Ethis"

63	تمهيد
64	المبحث الأول: دور التمويل التشاركي في تمويل المؤسسات الناشئة
65	المطلب الأول: تطور حجم التمويل التشاركي على المستوى الدولي
64	أولاً: نمو حجم التمويل التشاركي على مستوى العالم
66	ثانياً: تطور حجم حملات التمويل التشاركي
67	المطلب الثاني: تطور أشكال التمويل التشاركي
68	المطلب الثالث: منصات التمويل التشاركي الرائدة في العالم
70	المبحث الثاني: دراسة حالة منصة " Kickstarter " للتمويل التشاركي
70	المطلب الأول: تعريف ومميزات منصة "kickstarter"
70	أولاً: تعريف منصة "kickstarter"
71	ثانياً: مميزات منصة "kickstarter"

71	المطلب الثاني: آليات الحصول على تمويل من منصة "kickstarter"
72	المطلب الثالث: تطور أداء منصة "kickstarter"
72	أولاً: تطور منصة "kickstarter" خلال فترة (2020-2024)
73	ثانياً: أهم الفئات في منصة kickstarter
74	ثالثاً: مستقبل التمويل التشاركي عبر منصة Kickstarter
76	المبحث الثالث: دراسة حالة منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية
76	المطلب الأول: تعريف ومميزات منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية
76	أولاً: تعريف منصة "Ethis"
76	ثانياً: مميزات منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية
77	المطلب الثاني: آليات المستخدمة لتمويل التشاركي الإسلامي في منصة "Ethis"
79	أولاً: عقد المضاربة
80	ثانياً: عقد المرابحة
82	ثالثاً: عقد الإصطناع
83	رابعاً: الصكوك الإسلامية
84	المطلب الثالث: تطور وأداء منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية
84	أولاً: تطور منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية
85	ثانياً: قياس أداء منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية
87	ثالثاً: إستخدامات منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامي
88	رابعاً: توسع حجم المعاملات عبر منصة "Ethis"
90	خلاصة
91	خاتمة
95	قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول

- الجدول رقم (01): تطور أشكال التمويل التشاركي خلال الفترة 2017-2023 67
- الجدول رقم (02): أفضل منصات التمويل التشاركي المتاحة للمؤسسات الناشئة. 69
- الجدول رقم (03): أهم الفئات في منصة kickstarter 73

قائمة الأشكال

- الشكل رقم (01): مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة..... 8
- الشكل رقم (02): نمو حجم التمويل التشاركي على المستوى الدولي خلال 2013-2018 64
- الشكل رقم (03): قيمة المعاملات لحمولات التمويل التشاركي خلال 2019-2025 66
- الشكل رقم (04): عدد المشاريع الممولة من قبل kickstarter خلال فترة (2020-2024) 72
- الشكل رقم (05): مستقبل التمويل التشاركي على منصة kickstarter: 74
- الشكل رقم (06): هيكل التمويل التشاركي الإسلامي لمنصة "Ethis" 78
- والشكل رقم (07): يبين إجراءات عقد المضاربة في منصة "Ethis" 80
- الشكل رقم (08): يوضح إجراءات عقد المراجحة في منصة " Ethis " 81
- الشكل رقم (09): يمثل إجراءات عقد الإستصناع في منصة Ethis 83
- الشكل رقم (10): يمثل إستخدام منصة "Ethis" على مستوى 13 دولة 85
- الشكل رقم (11): يوضح متوسط الإستثمار التراكمي للمستثمرين على منصة "Ethis" خلال فترة 2017- 86
- 2021 86
- الشكل رقم (12): يمثل توزيع إستخدامات الأموال في مختلف فروع منصة " Ethis " 87
- الشكل رقم (13): توسع حجم المعاملات في مختلف فروع منصة " Ethis " 88

مقدمة عامة

تمهيد :

يعتبر قطاع المؤسسات الناشئة العمود الفقري للإقتصاديات المتقدمة و النامية على حد سواء ، حيث تلعب المؤسسات الناشئة دورا محوريا في خلق فرص العمل الجديدة و تطويرها نظرا لمساهمتها الكبيرة في توليد الناتج ، ومع ذلك تواجه هذه المؤسسات العديد من التحديات التي تحد من نموها و توسعها ، و أهمها صعوبة الحصول على التمويل ، بسبب المخاطر العالية ، تبحث هذه المؤسسات عن آليات تمويل مبتكرة تتناسب مع طبيعتها . و برز التمويل التشاركي كأحد أكثر ابتكارات تكنولوجيا التمويل الحديثة ، و جذب اهتماما واسعا من طرف المستثمرين و المتبرعين و أصحاب الأفكار و المشاريع عبر مختلف المنصات الإلكترونية . حيث تتيح هذه المنصات آليات مبتكرة للمؤسسات الناشئة في الحصول على الموارد المالية اللازمة لتحويل الأفكار إلى مشاريع مجدية من خلال جمع مبالغ صغيرة من مجموعة كبيرة من الناس من أجل سد فجوة التمويل في قطاع المؤسسات الناشئة .

و في الواقع توجد هناك منصات للتمويل التشاركي التقليدي و منصات للتمويل التشاركي الإسلامي تتوافق معها من حيث الأهداف و أسلوب العمل ، لكنها تركز في عملها على مقاصد الشريعة الإسلامية ، و قد شهد هذا المجال تطورا في انتشاره نتيجة للأهمية الكبيرة التي تكتسبها من خلال العمل على تمويل و تطوير المؤسسات الناشئة في العديد من الدول العالم .

1- إشكالية الدراسة :

في ظل التطورات التي يشهدها الاقتصاد العالمي ، خاصة التي تهدف إلى تعزيز دور المؤسسات الناشئة و منحها مكانة هامة في مختلف الإقتصاديات ، تسعى الدول إلى دعم هذا النوع من المؤسسات إلا أنها تواجه العديد من التحديات ، و خاصة التحديات التمويلية ، و يتم خلق بدائل حديثة لتمويل هذا النوع من المؤسسات و من بين هذه البدائل التمويل التشاركي ، و من خلال ماسبق يمكننا صياغة الإشكالية التالية:

كيف تساهم منصات التمويل التشاركي في تمويل المؤسسات الناشئة ؟

و انطلاقا من هذه الإشكالية تنبثق التساؤلات الفرعية التالية :

- ماهي المؤسسات الناشئة ؟ فيما تتمثل مقومات نجاحها ؟

-ما المقصود بالتمويل التشاركي؟ و ماهي أساليبه؟

-ماهي نماذج و منصات التمويل التشاركي الأكثر إستخداما في العالم؟

- ما هو دور منصات التمويل التشاركي الإسلامية في تمويل المؤسسات الناشئة؟

2- فرضيات الدراسة :

للإجابة على التساؤلات الفرعية يمكننا صياغة الفرضيات التالية :

-الفرضية الأولى : تعتبر المؤسسات الناشئة أهم محركات التنمية في العالم و لها مجموعة من المقومات التي

تساعدها على النجاح من بينها التركيز على الإبداع بدلا من المنافسة .

-الفرضية الثانية :يعرف التمويل التشاركي بأنه أسلوب مبتكر لجمع الموارد المالية من خلال مساهمات صغيرة

من أفراد أو جهات مختلفة .

-الفرضية الثالثة : تعددت منصات التمويل التشاركي و من أكثر المنصات إستخداما في العالم منصة

"Kickstarter."

-الفرضية الرابعة : تقوم منصات التمويل التشاركي بإستخدام أساليب التمويل الإسلامي في دعم المؤسسات

الناشئة .

3- أهمية الدراسة :

تبرز أهمية هذه الدراسة من خلال جانبين أساسيين هما :

الأهمية من الجانب العلمي :

- التعرف على المؤسسات الناشئة و مراحل دورة حياتها ؛

-إكتشاف التجارب الناجحة للمؤسسات الناشئة في الدول الرائدة ؛

-الدور الهام للتمويل التشاركي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة ؛

الأهمية من الجانب التطبيقي :

- التطرق إلى تطور حجم و أشكال التمويل التشاركي في العالم ؛
- التعرف على منصات التمويل التشاركي التي تساهم في دعم المؤسسات الناشئة
- التعرف على منصة " Kickstarter " للتمويل التشاركي و طرق التمويل المستدامة فيها ؛
- التعرف على منصة " Ethis " الإسلامية ، و التطرق إلى أساليب التمويل التشاركي الإسلامي التي تستخدمها

4- أسباب إختيار الموضوع :

يرجع إختيار الموضوع إلى عدة أسباب و تنقسم إلى:

الأسباب الموضوعية :

- نقص في البحوث التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة؛
- تزايد أهمية المؤسسات الناشئة في الإقتصاد العالمي؛
- دور منصات التمويل التشاركي التي أصبحت بمثابة البنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الناشئة؛
- إثراء وتدعيم المكتبة بالمواضيع الجديدة.

الأسباب الذاتية :

- الرغبة في دراسة كل ما يخص المؤسسات الناشئة؛
- الرغبة الشخصية في التعرف على التمويل التشاركي و أساليبه و أنواعه.

5- أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة لتحقيق العديد من الأهداف أهمها :

- التعرف على المؤسسات الناشئة وكل ما يتعلق بها؛
- تسليط الضوء على مفهوم التمويل التشاركي و أنواعه؛

-بناء أساس نظري وتحليلي حول موضوع التمويل التشاركي؛

-دراسة حالة كل من منصة "Kickstarter" للتمويل التشاركي التقليدي و منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامي .

6- منهج و أدوات الدراسة:

إستخدمنا في هذه الدراسة للإجابة على التساؤلات المطروحة و إختبار الفرضيات المنهج الوصفي في الجانب النظري لإبراز مختلف المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الناشئة و التمويل التشاركي و أنواعه وأساليبه.

و المنهج التحليلي في الجانب التطبيقي الذي تطرقنا فيه إلى إحصائيات و بيانات تطور حجم التمويل

التشاركي و كذا دراسة حالة منصتي "Kickstarter" و "Ethis"

7-الدراسات السابقة :

سنعرض بعض من الدراسات السابقة ، التي تناولت موضوع دراستنا من بينها :

1- دراسة "وسيلة بن فاضل" و زهير ظافر" : التمويل التشاركي كآلية جديدة مبتكرة لتمويل قطاع المؤسسات

الناشئة - جيغل(2021)، تمثلت إشكالية الدراسة في :

كيف يمكن للتمويل التشاركي أن يساهم في دعم المؤسسات الناشئة ، و ما هي العوامل التي تساعد في احتضانه كآلية تمويلية جديدة ؟

و لقد تم تقسيم هذه الدراسة إلى أربعة فصول ، جاء الجانب النظري في فصلين و الجانب التطبيقي في فصلين ،

و توصلت هذه الدراسة إلى أن آلية التمويل التشاركي يمكن أن تلعب دورا مهما في وصول المؤسسات الناشئة إلى التمويل ، و تقاسم المخاطر معها ، و أنه على الرغم من السياقات المختلفة له في كل بلد من البلدان محل الدراسة ، سواء من حيث وضع لوائح محددة أو من حيث نطاق تنفيذها ، إلا أنه شهد زيادة ملحوظة خلال السنوات القليلة الماضية ؛ مما يدفع بإمكانية الإستفادة منه من طرف باقي الدول ، خاصة النامية منها .

2- دراسة "بلعما أسماء" : التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المؤسسات الناشئة إشارة إلى منطقة

الشرق الأوسط و شمال إفريقيا- أدرار (2020) ، تم طرح الإشكالية التالية :

في ظل الحاجة المستمرة إلى مصادر تمويل جديدة للشركات الناشئة ، ما مدى نجاعة التمويل الجماعي باعتباره آلية تمويل مبتكرة ، في توفير التمويل اللازم لهذا النوع من الشركات ؟

قسمت هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول ، جاء الجانب النظري في فصل و الجانب التطبيقي في فصلين ، و قد هدفت هذه الدراسة إلى بناء أساس نظري و تحليلي حول موضوع التمويل الجماعي كمصدر لتمويل المؤسسات الناشئة من خلال تحليل وضعية التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا و إمكاناته في سد الفجوة التمويلية للمشاريع الناشئة .

3- دراسة "عابدي لامية" و "معيزي مسعود أمير" : التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا الإشارة إلى نموذج الجزائر) - سطيف (2021) ، و تمثلت إشكالية الدراسة في : ما هي العوامل التي تساهم في تفعيل دور التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المشاريع الريادية في الجزائر و ذلك في ظل التطبيقات المعاصرة للمنصات التمويلية الجماعي ؟

و لقد قسمت هذه الدراسة إلى محورين ، جاء الجانب النظري في محور و الجانب التطبيقي في محور ، و توصلت هذه الدراسة إلى تكيف التمويل الجماعي مع المؤسسات الناشئة الجزائرية و المشاريع المبتكرة فهو بمثابة الحل البديل للتمويل في رأس المال ، و يساهم التمويل الجماعي في الرفع من مستويات تنفيذ المشاريع على أرض الواقع بفعالية و ذلك عن طريق توفير التمويل اللازم لانجاز و تنفيذ المشاريع فعليا ، يوفر التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة الفرصة لاختيار منتجات إقراض جديدة بسهولة و مرونة أكثر مقارنة بطرق التمويل التقليدية و تبين أن التمويل الجماعي هو أنسب الوسائل في تعويض التدهور الحاصل في الموارد المالية التقليدية و تلبية احتياجات صغار المستثمرين .

4- دراسة "عمر أحمد كشكار" و "أنس عبد القادر قاسم" و "أحمد فايز الهرش" : التمويل الجماعي للأغراض الخيرية :واقع المنصات الإسلامية و تحدياتها - تركيا (2022-2023) ، تم طرح الإشكالية التالية :

ما هو دور المنصات التمويلية الجماعية الخيرية الإسلامية و دورها في تمويل هذه الأعمال الخيرية الإغاثية ؟

تهدف الدراسة إلى تسليط الضوء على آخر التطورات التطبيقية لتمويل الجماعي في الأغراض الخيرية ، و توصلت هذه الدراسة إلى ضرورة استثمار هذا النوع الصاعد من أساليب التمويل الذي يعد طريقة واعدة بديلة عن طرق التمويل التقليدية ، و قدمت لائحة من التوصيات التي يجب اتباعها لدعم منصات التمويل الجماعي و تشجيعها. و تميزت هذه الدراسة الأخيرة عن باقي الدراسات بكونها تطرقت إلى التمويل الجماعي عبر المنصات الإسلامية ، و تناولت التمويل الجماعي الخيري .

8- صعوبات الدراسة :

واجهنا من خلال إعداد هذا البحث العديد من التحديات إلا أننا تجاوزنا بعضها بفضل الله تعالى ،بينما تراكمت البعض الآخر ،و تنوعت هذه التحديات و تشمل إفتقار الموضوع للمصادر و المراجع خاصة المتخصصة في المؤسسات الناشئة و كذا الخاصة بالتمويل التشاركي كون هذا الموضوع لا يزال حديثا ، و صعوبة الحصول على الإحصائيات و البيانات في المجالات التطبيقية .

9- هيكل الدراسة :

لبلوغ أهداف الدراسة تم تقسيم البحث إلى جزئين جزء نظري يحتوي على فصلين و جزء تطبيقي على فصل واحد ، حيث تم التطرق إلى الفصل الأول تحت عنوان الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة ،و تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث حيث تناولنا في المبحث الأول ماهية المؤسسات الناشئة ،و في المبحث الثاني تطرقنا إلى أنواع و مقومات نجاح المؤسسات الناشئة ، أما المبحث الثالث تناولنا فيه الرؤية الدولية حول المؤسسات الناشئة .

في الفصل الثاني الذي يحمل عنوان واقع آليات التمويل التشاركي في المؤسسات الناشئة ، تم تسليط الضوء على التمويل التشاركي و قد قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث ،حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى ماهية التمويل التشاركي ،أما المبحث الثاني فتطرقنا إلى أساليب التمويل التشاركي ،و في المبحث الثالث تناولنا صعوبات و سبل نجاح التمويل التشاركي .

أما الفصل الثالث و الذي يمثل الجزء التطبيقي من الدراسة ، قمنا بتقسيمه إلى ثلاث مباحث حيث تضمن المبحث الأول دور التمويل التشاركي في تمويل المؤسسات الناشئة ،و المبحث الثاني قمنا بدراسة حالة منصة "Kickstarter" للتمويل التشاركي ، أما المبحث الثاني فتطرقنا إلى دراسة حالة منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية .

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

تمهيد

تعتبر المؤسسات الناشئة في الوقت الحالي الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها في النهوض بإقتصاديات الدول، وتزايد أهميتها على جميع الأصعدة الإعلامية، البحثية والسياسية. وهذا الاهتمام المتزايد ينبع من الوعي بأثرها الكبير على تنمية الإقتصاديات وتحقيق التنمية الاجتماعية والتقدم العلمي والتكنولوجي، كما تأتي أهمية هذه المؤسسات في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية التي تتجه نحو الثورة الصناعية الرابعة وإقتصاد المعرفة، حيث تعد المؤسسات الناشئة نموذجاً إقتصادياً ناجحاً يتميز عن غيره من النماذج بخصائص تمكنه من الإستجابة لاحتياجات المجتمع المتغيرة والمتسارعة بشكل مستمر.

وستتطرق في هذا الفصل الى مختلف المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة حيث قمنا بتقسيمه الى:

-المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة.

-المبحث الثاني: أنواع ومقومات نجاح المؤسسات الناشئة.

-المبحث الثالث: الرؤية الدولية حول المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

تعد المؤسسات الناشئة (start-up) من أهم محركات التنمية في العالم، فهي تمثل مصدرا رئيسيا للإبداع والابتكار وخلق فرص العمل، وتساهم بشكل كبير في رفع معدلات النمو الاقتصادي. كما تعتمد على التكنولوجيا للنمو والتطور وكذا تقديم الحلول وطرح خدمات رائدة في السوق.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة من أهم خطوات البحث لفهم دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتحليلها بشكل فعال ووضع خطط واستراتيجيات مناسبة لدعمها، وسنتناول فيما يلي التعريف العام والتعريف القانوني للمؤسسات الناشئة.

أولا: التعريف العام للمؤسسات الناشئة

تنطوي المؤسسات الناشئة على عدة تعاريف ومن أهمها:

- يعرف مصطلح المؤسسة الناشئة "Start-up" وفق القاموس الانجليزي على أنها: "مشروع تجاري جديد أو مؤسسة في مراحلها الأولى أو المبكرة من التطوير، تشمل عدة مراحل.
- المؤسسات الناشئة: هي مؤسسات صغيرة حديثة الولادة تهدف الى تحقيق نمو كبير وعادة ما تنشأ على أساس مشروع مبتكر، يمكن أن يكون هذا الابتكار تقنيا أو تجاريا أو ماليا أو اجتماعيا، ليس من النادر أن تحدث هذه المؤسسات نوعا من الابتكار على عدة مستويات ليس فقط على المستوى التكنولوجي ولكن أيضا على نهجها للسوق ونموذج تنظيمها.¹
- تعرف "المؤسسة الناشئة" على أنها مؤسسة مبتكرة حديثة التأسيس، تسعى الى إيجاد نموذج اقتصادي يتمتع بإمكانيات عالية النمو، وذلك من خلال حلول نابذة بشكل مباشر أو غير مباشر من التكنولوجيا الرقمية.²

من خلال هذه التعاريف يمكننا أن نستخلص بأن المؤسسة الناشئة عبارة عن مشروع صغير حديث النشأة، يهدف إلى ابتكار وتطوير منتج أو خدمة جديدة في أي قطاع، ويتصف هذا النوع من المؤسسات بدرجة مخاطر عالية.

¹-Hervé Azoulay ,Guy poullain ,De l'entrepriqe traditionnelle à la start-up, la source d'or ,N°: 2324, le 23/11/2000

P45

²-Jean François , La fabrique des start-up,Pearson France ,2018 , p 83

ثانيا: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة

- إن المشرع لا يخوض عادة في تقديم تعريفات للمصطلحات القانونية تاركا ذلك للفقهاء أو المختصين في المجال تولى التعريف المناسب للمؤسسات الناشئة.

إلا أن المشرع الجزائري أشار إلى تعريف المؤسسة المبتكرة في القانون رقم 15-21 المتعلق بالقانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي سنة 2015 في محتوى المادة 06 التي نصت على أنها "تعني المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي، أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير.¹

- كما أشار كذلك المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الذي يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال" لسنة 2020 إلى شروط منح علامة "مؤسسة ناشئة" في محتوى المادة 11 تعتبر "المؤسسة الناشئة" كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير الآتية:

- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (08) سنوات ؛
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو أي فكرة مبتكرة ؛
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية ؛
- على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار % - أن يكون رأس مال المؤسسة مملوكا بنسبة 50 معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" ؛
- يجب أن تكون امكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية ؛
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.²

¹ القانون رقم 15_21 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية، العدد 71، ص 8.

² المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة"، الجريدة الرسمية، العدد 55، ص 11.

المطلب الثاني: خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة

تتسم المؤسسات الناشئة بالعديد من الخصائص والمميزات التي تجعلها قادرة على التكيف مع الأوضاع الاقتصادية لكافة الدول سواء المتقدمة أو النامية.

أولاً: خصائص المؤسسات الناشئة

تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي يمكن حصرها فيما يلي:¹

- هي مشروع مبتكر قيد التشغيل ؛
- هي مؤسسة قانونية، ذات أموال خاصة أو مساهمين، أو أصحاب المصالح... الخ ؛
- تحتاج المؤسسات الناشئة فترة تقدر ببعض السنوات بين مرحلة الإنطلاق وقدرتها على توليد الأرباح ؛
- تعود مسؤولية تسيير المؤسسة الناشئة الى فريق الإدارة (العنصر البشري) الذي يعمل على: المدى القصير: ضرورة إتقان بداية المشروع. المدى الطويل: ضمان التطور، النمو واستمرارية المؤسسة ؛
- لا تعتمد المؤسسة الناشئة على بعد واحد فقط بل تركز على كل الأقسام المتعلقة بنشاطها في تطوير وابتكار المنتج والخدمات، استهداف الزبائن، التسويق وخطة التطوير في مجال الأعمال ؛
- تتميز المؤسسة الناشئة بدرجة عالية من المخاطرة وعدم التأكد مما يتوجب العمل الدائم على التقليل والتحوط منها؛
- توازن هيكل النشاط الإنتاجي وتوسيع قاعدة المنشآت الصغيرة القابلة للتطوير والإنتاج؛²
- دعم المؤسسات الكبيرة من خلال توفير المنتجات الوسيطة لنشاط المؤسسات الكبرى ؛
- لا يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم لصغر حجمها ؛
- ربحية عالية نظراً لصغر رأسمالها (الرفع المالي) ؛

¹ أمينة عثمانية، منال بلعابد، المؤسسات الناشئة بين جهود التنظيم وهياكل الدعم، حوليات جامعة بشار في العلو الاقتصادية، العدد 3 المجلد 7، جامعة باجي مختار عنابة، الجزائر، 2020، ص 360-361.

² طاهر روابح، لبللى مداني، دور رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة والحاضنات في الجزائر، مجلة الفكر القانوني والسياسي، العدد 2، المجلد 6، جامعة محمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2022، ص 391.

ثانيا: مميزات المؤسسات الناشئة

تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من المزايا وتتشترك فيها مختلف المؤسسات الريادية في كافة أنحاء العالم، وتمثل في:¹

- **مؤسسات حديثة العهد:** هي مشاريع حديثة مبتكرة، يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف المؤسسات الصغيرة وقولبتها على أنها مؤسسات ناشئة.
- تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات شابة يافعة وأمامها خياران: اما التطور والتحول الى مؤسسات ناجحة او إغلاق أبوابها والخسارة.
- **مؤسسات امامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد:** من إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسة الناشئة (Start-up) هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، بمعنى آخر، أن المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك نمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة، وهذا يعني ان المؤسسات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.
- **مؤسسات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها:** تتميز ال Start-up بأنها مؤسسة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة Innovative، واشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية.
- **يعتمد مؤسسوا المؤسسات الناشئة Start-up على التكنولوجيا للنمو والتقدم،** والعثور على التمويل من خلال المنصات على الانترنت ومن خلال الفوز بالمساعدات والدعم من قبل حاضنات الأعمال.
- **مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة:** يشمل معنى المؤسسة الناشئة Start-up على أنها مؤسسة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، مثل: Amazon، Apple... الخ.

¹ مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)، مجلة دفاتر الاقتصادية، العدد1 المجلد 11، جامعة عمار ثليجي الأغواط، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2020، ص133-134.

المطلب الثالث: أهمية ودورة حياة المؤسسة الناشئة

تعد المؤسسات الناشئة من أهم روافد النمو الاقتصادي في أيّ دولة، وستتناول في هذا المطلب أهميتها ودورة حياتها.

أولاً: أهمية المؤسسات الناشئة

اكتسبت المؤسسات الناشئة خلال العقدین الأخيرین مكانة هامة في الاقتصاد العالمي، وذلك لتأثيرها في بعض المؤشرات الاقتصادية، وتكمن أهمية المؤسسات الناشئة فيما يلي:¹

1- خلق وتخفيض مستويات البطالة: تساهم المؤسسات الناشئة بشكل كبير في توفير فرص عمل لأفراد المجتمع، حيث أن فرص النمو السريع التي تميز هذا النوع من المؤسسات، تجعلها قادرة على توليد فرص تشغيل، وقد أثبتت العديد من الدراسات على المستوى العالمي هذا الدور، ففي دراسة لمؤسسة كوفمان حول أهمية المؤسسات الناشئة في خلق مناصب عمل، تمكن الباحثون من إثبات أن المؤسسات الناشئة خلقت 3 ملايين فرصة عمل سنوياً خلال فترة 1992-2005، وهو مستوى أعلى بـ 4 أضعاف من أي فئة عمرية للمؤسسات الأخرى.

2- زيادة إنتاج السلع والخدمات: وفقاً لـ Swisher و IDEA من مركز IDEA، فإن المؤسسات الناشئة لديها تكنولوجيا أعلى بشكل غير متناسب مع حجمها، وهذا ما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلع والخدمات

3- إحداث تأثير إيجابي في المجتمع: نظراً لأهمية المؤسسة الناشئة يمكن أن تثير الإبداع في المجتمع، فيمكنها المساهمة في تغيير القيمة الموجودة في المجتمع وخلق عقلية جديدة تتماشى معها، بذلك يدرك الناس ان لديهم مسؤوليات جديدة لعمليهم وتطويرهم الوظيفي.

4- فتح أسواق جديدة: تخلق المؤسسات الناشئة أسواقاً جديدة أو تحول الأسواق القديمة تماماً من خلال تقديم منتجات تغير الإقتصاد العالمي، وغالباً ما تخلق التقنيات الجديدة فرصاً جديدة تستفيد منها المؤسسات الناشئة، ثم تخلق المؤسسات الناشئة قيمة هائلة مقارنة بباقي المؤسسات، وهو ما يدعم المنافسة ويدفع الإقتصاد نحو التطور.

¹ خير الدين بوزرب، أبو بكر خوالد، تمويل المؤسسات الناشئة بين الواقع والمأمول -دراسة تحليلية -، الكتاب الجماعي "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، 2021، ص362.

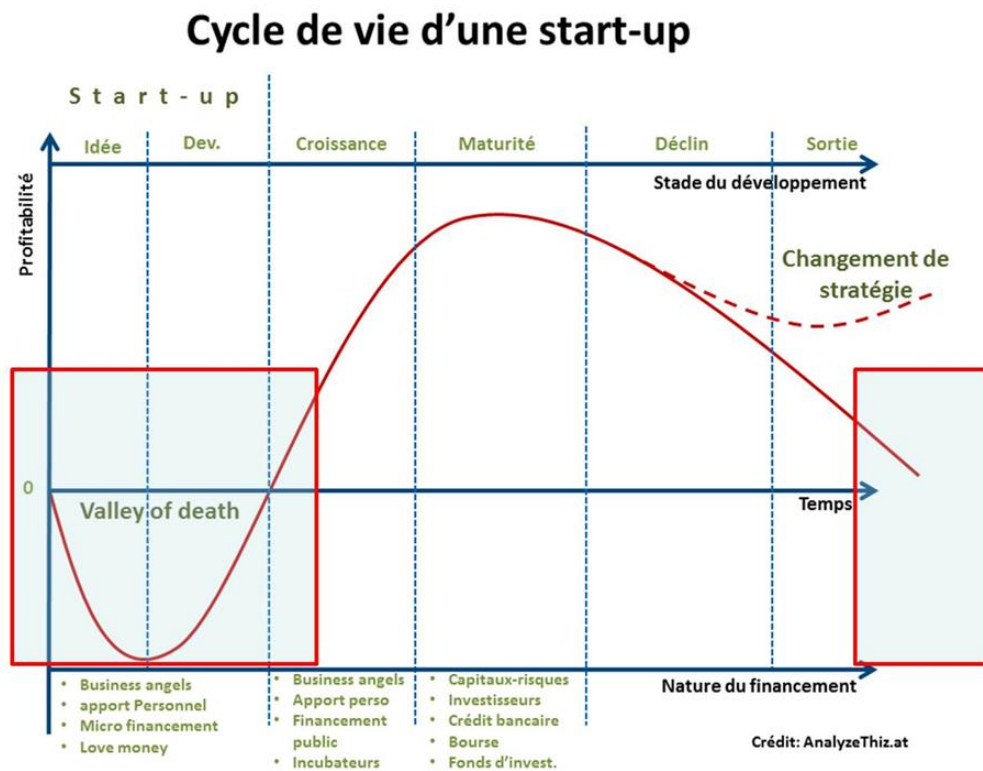
5-تعزيز البحث والتطوير: تساهم المؤسسات الناشئة بشكل كبير في البحث والتطور، لأنها غالباً ما تتعامل مع التكنولوجيا العالية، حيث يخصص فريق في المؤسسة الناشئة كباحث عن الابتكار ويحافظ على نمو المؤسسة.

6- مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة: من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسات الناشئة بجل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى التي كثيراً ما تفرضها الدول على السكان.¹

ثانياً: دورة حياة المؤسسة الناشئة

تمر دورة حياة المؤسسة الناشئة بمجموعة من مراحل زمنية تكمن فيها كيفية نشأتها وانطلاقها، وكيفية تمويلها مروراً بمرحلة تشغيلها ونجاحها.

الشكل رقم (01): مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة



Source: <https://www.oezratty.net/wordpress/2015/recyclage-talents-ecosystemes-innovation/> (consulté le 26/02/24)

¹ يوسف حسين، إسماعيل صديقي، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 1 المجلد 8، المركز الجامعي مغنية، الجزائر، 2021، ص 73.

1-مرحلة الفكرة: ويطلق عليها كذلك مرحلة توليد الأفكار، حيث تعتبر هذه المرحلة الأولى التي يفكر فيها المؤسسون في أفكار جديدة ويحددون فرص لإنشاء مؤسسة جديدة، وكذلك تقوم بتثبيت أفكارها من خلال إجراء دراسات السوق وبناء النماذج الأولية وتقييم اهتمام العملاء المحتملين.¹

2-مرحلة الإنطلاق: تكون الفكرة في هذه المرحلة جاهزة فعلياً للتنفيذ والتسويق التجاري، وتطلق المؤسسة الناشئة الجيل الأول من منتجها أو خدمتها رسمياً في السوق. و يتم في بدايات هذه المرحلة الاستعانة بالمستثمر الملاك للاستفادة من خبرته المتراكمة في مجال الإدارة، التسويق، التنظيم، وكذلك الإستعانة بشبكات علاقاته المتميزة بغرض الإنطلاقة الفعلية للمشروع، وعموما لا تتعدى هذه المرحلة فترة السنة.²

3-مرحلة النمو: في هذه المرحلة تسعى المؤسسات الناشئة إلى:

-اكتساب عملاء: جذب عملاء جدد والحفاظ على العملاء الحاليين ؛

-تطوير العمليات: من خلال تحسين العمليات الداخلية لزيادة الكفاءة والإنتاجية ؛

- زيادة الإيرادات: تحقيق أرباح من خلال بيع المنتجات أو الخدمات.

4-مرحلة النضج: تكون المؤسسات الناشئة في هذه المرحلة قد أسست وجود لها في السوق من حيث اكتسابها لقاعدة عملاء قوية وحصص سوقية جيدة، وكذلك تحقيق مصادر دخل مستدامة أي لديها نموذج أعمال ناجح يولد أرباح ثابتة، وتبدأ بالبحث والتركيز على تحسين العمليات واستكشاف فرص جديدة.

5-مرحلة الخروج: تبحث بعض المؤسسات الناشئة عن استراتيجية خروج مثل الإستحواذ ويقصد به بيع المؤسسة لمؤسسة أخرى أكبر، أو تقوم كذلك باللجوء إلى الطرح العام الأولي من حيث طرح أسهم المؤسسة للإكتتاب العام في البورصة.³

¹ <https://fourweekmba.com/fr/cycle-de-vie-de-d%C3%A9marrage/>,(consulté le 24/02/2024 , 20:18)

² مسعد عبد السلام، علي محمد، معوقات تبني مفهوم المستثمر الملاك كمصدر تمويل للمشروعات الريادية من وجهة نظر الأكاديميين والمختصين بالجامعات الليبية، جامعة بنغازي، ص 9.
³ cit. - op ،-<https://blog.mostaqbl.com>

المبحث الثاني: أنواع ومقومات نجاح المؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة عنصرا هاما في تنمية الاقتصاديات، وتتميز هذه الأخيرة بقدرتها على التكيف مع التطور السريع الذي نشهده في عالم التكنولوجيا والذي يجعلنا نحاط بكم هائل من أنواع المؤسسات الناشئة، التي تسعى إلى بلوغ أهدافها سواء على المدى القريب أو البعيد، وهذا بالإعتماد على مجموعة من عوامل النجاح التي تساعدنا على ذلك.

المطلب الأول: أنواع المؤسسات الناشئة

تنوع المؤسسات الناشئة حسب مجال عملها، وحجمها، ونموذج عملها، ومن أهم أنواعها:¹

أولاً: مؤسسات الأعمال الصغيرة:

يعتبر هذا النوع من أكثر الأنواع انتشارا في عالم المؤسسات الناشئة، ولا غنى عنه في أي جانب من جوانب الحياة، وهذا النوع من المؤسسات الناشئة لا يهدف بالأساس إلى خلق كيان إقتصادي ضخم، أو التوسع في مجالات أو أسواق أخرى بعيدة عن ذلك المحيط الذي تنشأ فيه، ولا خدمة أشخاص بعيدين عن ذلك المحيط، حيث يساهم بشكل قوي في خلق فرص العمل في المجتمعات المحلية والمجاورة لنشاط المؤسسة، كما أن أصحاب هذه المؤسسات الناشئة لا يطمحون كثيرا للربح الوفير، حيث أن أغلب أصحاب الأعمال الصغيرة يرغبون فقط في توفير حياة كريمة لأنفسهم ولعائلاتهم من خلال القيام ببعض الأعمال التي يمتلكون خبرة فيها.

ثانياً: المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة:

تعتبر هذه المؤسسات الناشئة الناتج الحقيقي من نجاحات في ربط شغف الأشخاص وحبهم لشيء معين في هذه الحياة بمصدر رزقهم فيها، هذا هو النوع المفضل من المؤسسات الناشئة، لأولئك الأشخاص الذين يريدون شغفهم في الحياة بمجال عملهم، ينشئون نوع مختلف من المؤسسات الناشئة يسمى بمؤسسات نمط الحياة، والذي أثبت نجاحه بشدة في الفترة الحالية.

¹ سمير جلادي، منصف شرقي، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية (الصين، كرواتيا والمملكة المتحدة)، الكتاب الجماعي "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، 2021، ص74-75.

ثالثا: المؤسسات الناشئة القابلة للبيع:

هذا النوع من المؤسسات الناشئة منتشر بكثرة في المجتمعات التي تحتوي على فرص تمويلية أكبر من غيرها من الدول الأخرى، فهو بشكل أو بآخر نوع من الإستثمار في الأفكار، لنقل أن صاحب موقع إلكتروني متخصص في مجال معين، يمكنه العمل على هذا الموقع لفترة من الوقت ليس بهدف تحقيق الأرباح على المدى البعيد، ولكن بهدف الحصول على أفضل العروض لبيع موقعه لاحقا، عليه فقط العمل بجد على فكرته للفت الجهات والمؤسسات الكبرى في المجال، وفي الوقت المناسب حتى يلقي العرض الذي يرضيه.

في السنوات الأخيرة ظهر هذا النوع وبشدة خصوصا في عالم التكنولوجيا، مثل ما حدث عندما اشترت مؤسسة "فيس بوك" مؤسسة "واتس آب" ومؤسسة "أنستغرام"، والتي عملت بدورها في الفترة الأخيرة على رفع قيمتها في السوق بغرض الحصول على أفضل العروض لبيعها.

رابعا: المؤسسات الناشئة بهدف مجتمعي:

هذا النوع من المؤسسات الناشئة يختلف بشكل كبير عن تلك المذكورة في النقاط السابقة، فإن كان هدف كل نوع من الأنواع السابقة هو تحقيق الربح بشكل أو بآخر فهنا الوضع مختلف في هذا النوع من المؤسسات الناشئة، المؤسسات الناشئة بهدف مجتمعي لا تسعى لتحقيق الأرباح في المقام الأول، ولكن ما يعينها أولا هو جعل العالم يبدو بشكل أفضل من خلال دورها وما تقدمه من خدمات مجتمعية مختلفة تساهم في تحسين هذا العالم.

لا يمكن التأكد من أن تلك المؤسسات الناشئة لا تهتم مطلقا بتحقيق الربح، ولكن تحقيق الأرباح يأتي كهدف ثانوي، ويكون دور هذه الأرباح هو التوسع في العمل المجتمعي، وخدمة العالم المحيط بهذه المؤسسات لتحقيق ما تسعى إليه من تحسين وتطوير هذا المجتمع الذي أنشئت من أجله.

خامسا: المؤسسات الناشئة القابلة للتطور:

يشارك هذا النوع من المؤسسات الناشئة نفس البداية المتواضعة لأعمال الصغيرة، ولكن أصحاب هذا النوع من المؤسسات يمتلكون فكريا مختلفا وهادفا ورسالة ويجب توصيلها لكل العالم، وأنهم يساهمون بأعمالهم في جعل العالم مكان أفضل للعيش.

المطلب الثاني: أهداف تمويل المؤسسات الناشئة

تختلف أهداف تمويل المؤسسات الناشئة من مؤسسة إلى أخرى، ولكن بشكل عام يمكن حصرها في الأهداف التالية:¹

- توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بالإمداد بالتجهيزات اللازمة؛
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد الخاصة فيها فيما بين الهيئات المالية والأعوان الاقتصادية الأخرى؛
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري؛
- تستلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تنظم المخاطر(البنوك) وضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات)؛
- يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية؛
- تحريك عجلة الاقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع من الإنتاجية والارتقاء إلى مستوى العالمية؛
- التنوع في النشاطات المصرفية والاستجابة بصورة أفضل وأسرع لطلبات الزبائن؛
- رفع القدرات التصديرية للمؤسسات عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها؛
- يساعد التمويل على التوسع وفتح وحدات أو خطوط إنتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها ومنه زيادة العمالة؛
- يساعد التمويل التأجيري المؤسسات وخاصة المؤسسات الناشئة الحصول على معدات والآلات والتجهيزات الحديثة بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم القدرة على الاقتراض من البنوك، كم يساهم على الحصول على العملة الصعبة؛
- الحد من الاستدانة؛
- تفعيل نظام المشاركة عن طريق التمويل الإسلامي؛

¹ مصطفى بورنان، علي صولي، مرجع سبق ذكره، ص 134.

- العمل على التكفل وتمويل الأنشطة الخاصة بالتكوين والترتيب من أجل رفع الكفاءة والفعالية لتأهيل هذا النوع من المؤسسات؛

- مساعدة المؤسسات الناشئة بعيدا على ضغوط المحيط من خلال آلية حضانات الأعمال.

المطلب الثالث: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة

تتطلب المؤسسات الناشئة مجموعة من العوامل من أجل بقائها واستمرارها في السوق ومن أبرز هذه العوامل ما يلي:¹

أولاً: الحصول على حجم تمويل كبير: نظرا إلى ما تملك المؤسسات الناشئة من سيولة نقدية كافية لتمويل عملها مما يساعدها على تعزيز نموها، ولذلك فهي تحتاج إلى مصادر تمويل متنوعة وهو ما ينطوي على مخاطر جديدة، ولذلك وجب عليها إيجاد خطة عمل تتناسب مع حجم المخاطر المحتملة.

ثانياً: إنشاء مجلس إدارة: يتميز رواد الأعمال بأن لديهم دافع فضلا عن تمتعهم بالشغف والطموح وهو ما يحفزهم على انشاء مؤسساتهم وتحقيق الأرباح، إلا أنهم يحتاجون أيضا إلى الخبرة وتكوين علاقات مع رواد القطاع الذي يعملون به لذلك فإن عليهم إنشاء مجلس إدارة يضم رجال أعمال وخبراء متمرسين ولا بد من إشراكهم في عملية صنع القرار.

ثالثاً: التركيز على الإبداع بدلا من المنافسة: يتعين على أصحاب المؤسسات الناشئة المحافظة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإبداع في مجال عملهم بدلا من التركيز على محاولة التغلب على المنافسين، وذلك من خلال إضافة مزايا جديدة والحرص على تقديم أشياء جديدة ومبتكرة للعملاء.

رابعاً: الإهتمام بتعيين موظفين أكفاء: يستوجب على أصحاب المؤسسات الناشئة اختيار نخبة من الموظفين ذوي الخبرة والكفاءة من أجل تنمية مؤسساتهم مما يضمن الاستمرار في تحقيق النجاح.

خامساً: التركيز على تنمية المبيعات: يتطلب تحقيق النمو الاهتمام بتحقيق المبيعات، وذلك عن طريق تشكيل فريق مبيعات محترف يعمل على تحقيق الأهداف والمتطلبات الخاصة بالمؤسسة، ولذلك وجب على

¹ سمرة حميش، المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، 2021-2022، ص 20-22.

أصحاب المشروعات الحرص على تدريب أفراد الفريق على توفير كل الأدوات والظروف التي يحتاجونها فضلا على تحسين علاقات المؤسسات مع عملائها.

سادسا: توفير فريق من القادة المحترفين: تحتاج المؤسسة الناشئة الى قادة محترفين من أجل تدريب الموظفين والإشراف عليهم والحفاظ على روح الفريق ومحاوله تعزيز النمو وتحقيق أهداف المؤسسة، حيث أن تعيين أفضل الموظفين وإنتاج سلع وخدمات عالية الجودة لا يعد كافيا لتحقيق أفضل مبيعات من دون مدبرين محترفين ومبدعين.

سابعا: التمييز بين التسويق والمبيعات: يختلف الدور الذي يلعبه كل من المبيعات والتسويق، فالتسويق يجسد العلامة التجارية ويعرض مواصفات المنتج ومزاياها واسعارها وأشكالها، أما المبيعات فيكمن دورها في بناء العلاقات وتلبية الاحتياجات وتقديم العروض وعقد الصفقات ويتطلب هذان الجانبان مهارات مختلفة إلا أنهما يكملان بعضهما البعض.

ثامنا-بناء علاقات وطيدة مع العملاء: تحرص المؤسسات الناجحة على إبقاء العلاقات وثيقة مع العملاء إلى جانب تقديم خدمات ومنتجات تفوق توقعاتهم وآمالهم، هذه هي الطريقة الوحيدة لتوسيع قاعدة العملاء وكسب ولائهم.

تاسعا-إنشاء ثقافة مؤسسية إيجابية: إن أصحاب المؤسسات الناشئة بحاجة ماسة إلى غرس ثقافة مؤسسية إيجابية تحدد طريقة عمل الموظفين ونمو المؤسسة والمدبرين وتنسجم مع رؤيتهم وقيمهم وطموحاتهم من خلال تعزيز هذه الثقافة والحرص على إتباع قيمها وأعرافها الإيجابية وهو ما يساعد الصمود في عالم الأعمال المتقلب.

عاشرا-التمييز بين القيادة والإدارة: على الرغم من تكافل هاتين مهارتين إلا أنهما تنطويان على مضمون مختلف، حيث تهتم القيادة بإلهام الموظفين وتشجيعهم على بذل قصارى جهدهم في العمل، بينما تنطوي الإدارة على إرشاد الموظفين لواجباتهم ومهامهم وتسعى لإيجاد بيئة عمل مناسبة.

المبحث الثالث: الرؤية الدولية حول المؤسسات الناشئة

تتصف الرؤية الدولية للمؤسسات الناشئة بالتفاؤل والنشاط، مع وجود تحديات كبيرة تواجهها، إلا أنها تشير التوقعات أن قطاع المؤسسات الناشئة سيشهد نموا هائلا في السنوات القادمة، وستتطرق في هذا المبحث الى تطور المؤسسات الناشئة في الدول الرائدة، وما يميز هذا النوع من المؤسسات، وكذا الى تجارب هذه المؤسسات في بعض الدول.

المطلب الأول: المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية

تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية بيئة مزدهرة للمؤسسات الناشئة، كما أنها تشكل جزءا أساسيا من الاقتصاد، حيث أنها تعد محركا للابتكار والمرونة وتشمل على العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة التي تعمل في مجالات متنوعة.

أولا: تطور المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية

يمكن تتبع أصول المؤسسات الناشئة إلى الولايات المتحدة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وكان أول استخدام مسجل للكلمة "مؤسسة ناشئة" في مقالة صحفية 1851، واستخدمت الكلمة لوصف مشروع جديد.

وبدأ مفهوم المؤسسة الناشئة يتشكل في أوائل القرن العشرين، كما تأسست خلال عشرينيات وثلاثينيات القرن الماضي عدد منها في الولايات المتحدة كانت هذه المؤسسات صغيرة وتركز على الابتكار.

خلال الحرب العالمية الثانية استثمرت الحكومة الأمريكية بشكل كبير في البحث والتطوير، وأدى ذلك إلى إنشاء تقنيات جديدة تم تسويقها لاحقا من طرف المؤسسات الناشئة، كما بدأ النظام البيئي الحديث للمؤسسات الناشئة بالظهور خلال السبعينيات والثمانينيات تميزت هذه الفترة بالاضطرابات الاقتصادية

مع ارتفاع معدلات التضخم وأسعار الفائدة ومع ذلك كانت فترة مليئة بالفرص. وتأسست خلال هذه الفترة العديد من المؤسسات الناشئة المهمة بما في ذلك مؤسسة "Apple" و "Microsoft" ونجاح هذه المؤسسات حفز الآخرين لبدء أعمالهم التجارية.

وتعتبر المؤسسات الناشئة جزءا حيويا من الاقتصاد العالمي، فهي تلعب دورا أساسيا في خلق وظائف جديدة ودفع عجلة الابتكار.

ثانيا: مميزات المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة:

تتمتع الولايات المتحدة بالعديد من المميزات التي تجعلها وجهة جذابة لتأسيس المؤسسات الناشئة، ومن هذه المميزات ما يلي:¹

- تتميز الولايات المتحدة بسوق كبير ومتنوع يوفر الكثير من الفرص في مختلف القطاعات الاقتصادية، مما يتيح للمؤسسات الجديدة فرصة للنمو والتوسع.

- تتمتع الولايات المتحدة ببنية تحتية متطورة ونظام قانوني شفاف وفعال يسهل إجراء عمليات ريادة الأعمال وتأسيس المؤسسات الجديدة.

- تتميز الولايات المتحدة بأكبر سوق لرأس المال الاستثماري في العالم، مع وجود العديد من شركات رأس المال المخاطر والمستثمرين الملائكة اللذين يبحثون عن فرص استثمارية واعدة.

- توفر الحكومة الأمريكية العديد من المزايا الضريبية والحوافز للمؤسسات الناشئة.

- تجذب الولايات المتحدة أفضل المواهب من جميع أنحاء العالم، مما يوفر للمؤسسات الناشئة إمكانية الوصول إلى كبار المهندسين ورجال الأعمال وغيرهم.

- الحصول على تمويل وقروض جماعية وهذا ما يساعد المؤسسات الناشئة على النمو والتوسع.

- تتصف الولايات المتحدة بثقافة قوية تدعم ريادة الأعمال والابتكار.

- السمعة التجارية الجيدة من خلال التواجد في السوق الأمريكي وهذا ما يسهل الوصول إلى أسواق عالمية جديدة.

- برامج الحاضنات ومسرعات الأعمال توفر مساحة عمل مشتركة وخدمات التوجيه، وفرص التواصل مع المستثمرين.

- تنوع ثقافات ومناطق الولايات المتحدة يوفر فرص للمؤسسات الناشئة لتلبية احتياجات العملاء المختلفة.

¹-<https://mbrqgroup.com> (consulté le 05/05/24)

ثالثاً: تجارب المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية

يتم إطلاق عدد لا يحصى من المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية، وهذه بعض من التجارب الناجحة في الولايات المتحدة:

1- مؤسسة "Argo AI": هي مؤسسة تعمل على تطوير منصات تقنية للقيادة الذاتية، تأسست سنة 2016 في مدينة بيتسبرغ من طرف "بريان ساليسكي" و"بيتر راندير"، و تقوم بـ: الذكاء الاصطناعي، المركبات ذاتية القيادة، الروبوتات، النقل. يبلغ عدد موظفيها حوالي 5000 موظف، ويقدر حجم تمويلها 3600000000 دولار.

2- مؤسسة "Gopuff": هي خدمة توصيل رقمية تعتمد على تطبيق للهواتف الذكية تقوم بتوزيع الأدوية التي لا تتطلب وصفة طبية كأغذية الأطفال والمشروبات، بدأت سنة 2013 بمدينة فيلاديفيا، من طرف "رافايل إيشايف" و"ياكيجولا"، و تقوم بخدمات التوصيل، التجارة الإلكترونية وتوصيل الطعام يبلغ عدد موظفيها أكثر من 1001، و يقدر مبلغ تمويلها بـ 2449710000 دولار.

3- مؤسسة "Thrasio": هي مؤسسة منتجات إستهلاكية رقمية تقوم بشراء شركات العلامات التجارية الخاصة بمؤسسة "Amazon" و"FB" وكذلك مشاريع التجارة الإلكترونية المباشرة إلى المستهلك. بدأت عام 2018 بمدينة وولبول، تحت إشراف "كارلوس كاشمان" و"جوشوا سيلبرشتاين"، وتقدم هذه المؤسسة السلع الاستهلاكية والتجارة الإلكترونية، وإدارة المنتجات وإدارة سلسلة التوريد. يبلغ عدد موظفيها 1000 موظف، ويقدر مبلغ تمويلها بـ 1746500000 دولار.

4- مؤسسة "Bright health": تعمل على بناء منصة تأمين صحي تهدف إلى توفير تجربة رعاية صحية عالية الجودة، تأسست سنة 2015 من طرف "كايل رولفينج" في مدينة مينيابوليس، وتقدم: الرعاية الصحية، التأمين الصحي، التأمين، والتأمين لتكنولوجي.

يبلغ عدد موظفيها بحوالي 1000 موظف، بإجمالي تمويل قدره 1575000000 دولار.

5- مؤسسة "Sweetgreen": هي سلسلة مطاعم سريعة غير رسمية تركز على تقديم الأطباق الصحية والموسمية، تأسست سنة 2007 في مدينة واشنطن، من طرف "جوناتان نيمان" وآخرون، تقدم الأغذية والمشروبات والأغذية العضوية.

يبلغ عدد موظفيها حوالي 5000 موظف، ويقدر حجم تمويلها بـ 478595000 دولار.

6- مؤسسة "Fly Homes": هي عبارة عن منصة سمسرة عقارية تساعد العملاء في جميع مراحل عملية شراء المنزل، بدأت سنة 2016 بمدينة سياتل، من طرف "ستيف لين" و"توشار جارج"، تقدم: الخدمات المالية، تكنولوجيا المعلومات، والعقارات.

يبلغ عدد موظفيها حوالي 500 موظف، ويقدر مبلغ تمويلها بـ 310000000 دولار.

7- مؤسسة "Prefect": مؤسسة بريفيكت هي حل لإدارة سير العمل يساعد فرق البيانات في حل مشكلات تدفق البيانات، تأسست سنة 2018 من طرف "جيرمي مياه لوين" في مدينة واشنطن، تقدم: البيانات الضخمة، تكامل البيانات والبرمجيات، يبلغ عدد موظفيها 100 موظف بإجمالي تمويل 57594793 دولار.

8- مؤسسة "Airmeet": هي عبارة عن منصة فعاليات شاملة تتميز بصالات افتراضية للتواصل والمؤتمرات والدورات الافتراضية، تأسست سنة 2019 تحت إشراف "لاليت مانجال" وإثنين آخرين، وتقدم هذه المنصة الفعاليات والتواصل الاجتماعي، ويبلغ عدد موظفيها 250 موظف، ويقدر مبلغ تمويلها 50000000 دولار.

9- مؤسسة "Arrived Homes": هي مؤسسة تقدم خدمات استثمار في العقارات المؤجرة لمساعدة الناس على تحقيق الإستقلال المالي، تأسست سنة 2019 من قبل "أليخاندر تشوزا" وآخرون، في مدينة سياتل. و تقوم بتقديم: الخدمات المالية، العقارات، استثمار العقارات، والعقارات المؤجرة.

10- مؤسسة "Drata": هي مؤسسة رائدة في مجال الأمن والتي توفر نوحا سريعا وسهلا، تأسست سنة 2020 من طرف "آدم ماركويفتن" وآخرون في مدينة "سان ديغو"، وتقدم الأمن السبراني والانترنت والبرمجيات. يبلغ عدد موظفيها 50 موظف، بإجمالي تمويل مقدر بـ 28240856 دولار.

المطلب الثاني: المؤسسات الناشئة في الصين

شهدت الصين نموا هائلا في قطاع ريادة الأعمال في السنوات الأخيرة، حيث شجعت الحكومة على تطوير بيئة ملائمة للمؤسسات الناشئة.

أولاً- تطور المؤسسات الناشئة في الصين:

برزت المؤسسات الناشئة في الصين بعد الاصلاحات الاقتصادية التي طرأت في الثمانينات والتسعينات، ومع تحسين الظروف الاقتصادية والتكنولوجية، بدأت ظهور المشاريع الناشئة في مجالات متنوعة كالتجارة الالكترونية، الترفيه، الخدمات المالية، وغيرها.

تطورت الصناعات الاستراتيجية في الصين بشكل كبير وفقا للبيانات الأخيرة، حيث شهدت ازديادا في اختراقات الابتكار في مجالات رئيسية مثل: صناعة بطاريات الليثيوم والخلايا الشمسية وسيارات الطاقة الجديدة، أحدث الأرقام أن الاستثمار في الصناعات فائقة التقنية في الصين زاد في العام الماضي بنسبة 7,3 نقطة مئوية عن زيادة اجمالي الاستثمار في الاصول الثابتة.¹

ثانيا: مميزات المؤسسات الناشئة الناجحة في الصين

حققت الصين رقم قياسي في تأسيس المؤسسات الناشئة خلال سنة 2019، وعملت الصين منذ فترة طويلة على تكثيف الجهود لتحسين حيوية السوق وتعزيز النمو الاقتصادي، وتميزت البيئة الصينية بما يلي:

- تمتلك الصين واحدة من أكبر الأسواق الاستهلاكية في العالم، مما يوفر فرص هائلة للشركات الناشئة للنمو وتوسيع أعمالها؛
- تشهد الصين تقدما سريعا في مجال التكنولوجيا والابتكار؛
- يمكن للمؤسسات الناشئة في الصين الاستفادة من التكلفة الإنتاجية المنخفضة، مما يجعلها تكون تنافسية على المستوى العالمي؛
- تتميز بالبنية التحتية الرقمية المتطورة، مما يتيح للمؤسسات الناشئة استخدام التكنولوجيا بكفاءة في أعمالها وتطوير خدماتها؛
- تحتوي الصين على شبكة كبيرة من المستثمرين ورؤوس الأموال الاستثمارية التي تبحث عن الفرص في المؤسسات الناشئة؛
- تشجع الثقافة الصينية على العمل الجاد والمرونة في التعامل مع التحديات، مما يمكن المؤسسات الناشئة من التكيف مع البيئة التنافسية بسرعة؛

¹ [https://arabic.cgtn.com/news/\(consulté le 10/04/24\)](https://arabic.cgtn.com/news/(consulté le 10/04/24))

– تقدم الحكومة الصينية دعماً كبيراً للمؤسسات الناشئة من خلال سياسات تشجيعية وتسهيلات قانونية وضريبية بالإضافة إلى برامج التمويل والتدريب.

ثانياً: أمثلة عن المؤسسات الناشئة في الصين

تعتبر الصين واحدة من أكبر الأسواق للشركات الناشئة في العالم، وتتميز ببيئتها بجذب رواد الأعمال والمؤسسات الناشئة إليها، ويمكننا تطرق للبعض منها:¹

1- مؤسسة "Ant financial" : تأسست سنة 2014، تقدم خدمات اقتصادية شاملة لجميع أنحاء العالم، تحطت استثماراتها 15 مليار دولار، وصلت قاعدة عملائها إلى ملياري عميل على مدار السنوات العشر القادمة وزيادة عدد مستخدميها بشكل كبير خارج الصين.

2- مؤسسة "Didi chuxing" : نشأت سنة 2012، وهي مؤسسة عبارة عن تطبيق الكتروني لسيارات الأجرة، مشابهة لتطبيق أوبر، وبلغت استثماراتها 9,9 مليار دولار في نهاية 2017.

3- مؤسسة "Mituan dianping" : نشأت سنة 2010، وهي مؤسسة مالكة لتطبيق ذكي يوفر خدمات حياتية متنوعة لمستخدميه من توصيل طلبات وتذاكر سينما وحجز مطاعم، وخصومات على سلع ومنتجات استهلاكية، لتجاوز استثماراتها 4 مليار دولار.

4- مؤسسة "Pinduoduo" : ظهرت سنة 2015، وهي موقع إلكتروني شامل لشراء والتسوق، وبلغت قيمة الاستثمارات به 3,1 مليار دولار.

5- مؤسسة "LeEco" : جاءت سنة 2011، وهي مؤسسة مالكة لموقع الكتروني لبث مقاطع الفيديو الحية على شبكة الانترنت، تجاوزت استثماراتها 3 مليار دولار.

6- مؤسسة "ZTO Express" : ظهرت سنة 2002، وهي مؤسسة توصيل بمختلف المجالات، وبلغت استثماراتها 2,8 مليار دولار في نهاية 2017.

7- مؤسسة "Diakuan" : هي مؤسسة عبارة عن موقع الكتروني يحمل نفس الاسم مختص ببيع وشراء السيارات، وبلغت استثماراتها حوالي 2,6 مليار دولار.

¹ [https://www.egyentrepreneure.com\(consulté le 12/04/24\)](https://www.egyentrepreneure.com(consulté le 12/04/24))

8-مؤسسة " Mobike technology ": جاءت سنة 2015، وهي مؤسسة عبارة عن تطبيق

الالكتروني للنقل عن طريق الدراجات الهوائية، حيث تسمح لعملائها باستخدام أقرب دراجة هوائية، وبلغت قيمة الاستثمار بها 5,6 مليار دولار.

9-مؤسسة " Jd Logistics ": تأسست في 2012، وهي مؤسسة توريد صينية تعمل بمختلف المجالات،

وبلغت قيمة استثماراتها حوالي 2,5 مليار دولار.¹

المطلب الثالث: المؤسسات الناشئة في إيطاليا

يوجد جهد متزايد لتعزيز ثقافة الريادية وتطوير المؤسسات الناشئة في إيطاليا، وتتوفر هناك مجموعة من البرامج والدعم للمؤسسات الناشئة، بما في ذلك التمويل والتسهيلات الحكومية والخاصة.

أولاً: تطور المؤسسات الناشئة في إيطاليا

تعتبر المؤسسات الناشئة في إيطاليا نموذجاً ناجحة للمؤسسات الناشئة عبر العالم وذلك بشهادة الخبراء والإقتصاديين، حيث وفي ظرف وجيز لا يتعدى عشر سنوات، وبعد إصدار قانون المؤسسات الناشئة في عام 2012 استطاعت إيطاليا أن تصبح واحدة من أهم الدول في أوروبا من حيث الناتج المحلي حيث أنها تحتل المركز الثالث على مستوى القارة، كما أنها تمتلك 197 حاضنة للمؤسسات الناشئة التي يمكن أن تكون ذات إدارة عامة أو خاصة أو مختلطة كما أنها تحتوي على 12000 مؤسسة ناشئة حسب إحصائيات غرفة التجارة الإيطالية، وهناك العديد من الممولين الذين ينتظرون المشاريع المبتكرة لتمويلها وقدر عددهم بـ 5000 مول ومن بين المجالات التي شهدت عدد كبير من المؤسسات الناشئة مجال الخدمات حيث يحتل المرتبة الأولى بنسبة 73.6% ومجال الصناعات التحويلية 17% و3.4% يعملون في مجال التجارة.²

ثانياً: مميزات المؤسسات الناشئة في إيطاليا

تمتتع إيطاليا بيئة مواتية لنمو وازدهار المؤسسات الناشئة من أهم هذه المميزات ما يلي:³

¹[https://al-ais.com/article/top-punded-startups-tech-companies-china\(consulté le 12/04/24\)](https://al-ais.com/article/top-punded-startups-tech-companies-china(consulté le 12/04/24))

² نصيرة دريبين، المؤسسات الناشئة والابتكار التكنولوجي " استعراض التجربة الإيطالية"، مجلة الدراسات الإعلامية والاتصالية، العدد 02، المجلد 02، جامعة الجزائر 03، الجزائر، 2022، ص 65.

³ حسان بن موسى، تجارب دولية رائدة للمؤسسات الناشئة وأهميتها للجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة يحي فارس المدينة، الجزائر، 2022، ص 118.

- تشكل المؤسسات الناشئة في إيطاليا 97.7% من المؤسسات العامة وهذا في سنة 2004 لنصل الى 99.9% سنة 2014 أي ما يعادل 3694000 مؤسسة؛
- توظيف ما يقارب 59% من حجم القوة العاملة؛
- تساهم في الناتج المحلي بنسبة 49.5%؛
- تساهم في حجم الصادرات بنسبة 47% من مجموع الصادرات الإيطالية؛
- تنظيم عملية الإنتاج وتطبيق اللامركزية بين شرائح الإنتاج؛
- تنوع مصادر التمويل الذي سهل عملية استمرار وازدهار المؤسسات الناشئة؛
- تحتكر المؤسسات الناشئة نسبة أكبر في النسيج الصناعي الإيطالي.

ثالثا: تجارب ناجحة عن المؤسسات الناشئة في إيطاليا

من بين المؤسسات الناشئة الناجحة في إيطاليا ما يلي:¹

1- مؤسسة "Scalapay": تأسست المؤسسة عام 2019، وهي عبارة عن منصة لتمكين الشراء الآن والدفع لاحقا على شكل أقساط، كما تساعد مستخدميها في تسهيل أنظمة منع الاحتيال وحماية بيانات العملاء والحفاظ على معاملات آمنة، نجحت المؤسسة في الحصول على تمويل بقيمة 456 مليون دولار أمريكي، بمشاركة مجموعة من المستثمرين منهم "Poste Italiane"، "Tencen"، و "Willoughby Capital".

2- مؤسسة "Moneyfarm": تأسست المؤسسة عام 2011، وتوفر منصة لتخطيط الاستثمار والخدمات الاستشارية عبر الإنترنت، حيث تساعد المستخدمين على إدارة محافظهم بناء على ملفاتهم الشخصية وأهدافهم، كما تقدم خدمات استشارية للاستثمار في الأسهم وإدارة معاشات التقاعد والثروات، بالإضافة إلى أدواتها لتتبع الاستثمارات، وقد نجحت المؤسسة في الحصول على تمويل قدره 186 مليون دولار أمريكي، بمشاركة مجموعة من المستثمرين.

3- مؤسسة "Everli": تأسست المؤسسة عام 2014، وتمكن المستخدمين تصفح محلات السوبر ماركت القريبة وطلب منتجاتهم، ثم يقوم فريق التوصيل الداخلي للمؤسسة بتسليم المنتجات، وأتاحت المؤسسة تطبيقها لمستخدمي Android و iOS، وقد نجحت المؤسسة في الحصول على تمويل قدره 155 مليون دولار أمريكي، بمشاركة مجموعة من المستثمرين منهم "يوناييتد فينتشرز" و "فيرلينفيست".

¹https://arabfounders.net/best_startup_in_ital, (cpnsulté 28/04/24)

4-مؤسسة "Luisaviaroma": تأسست المؤسسة عام 1930، وهي عبارة عن متجر عبر الإنترنت يوفر منتجات مختلفة للرجال والنساء والأطفال مثل الملابس والأحذية والحقائب ومجموعة من المجوهرات الفاخرة، كما تسمح المؤسسة للعميل بفرز المنتجات بناء على المنتج والمصمم والمناسبة والاتجاهات، وتصرح المؤسسة أنها تحقق 95٪ من إيراداتها خلال المبيعات عبر الإنترنت وتقوم بالشحن لجميع أنحاء العالم، وقد جمعت المؤسسة تمويل بقيمة 152 مليون دولار أمريكي.

5-مؤسسة "Satispay": تأسست المؤسسة عام 2013، وتوفر حل الدفع عن طريق المحفظة الذكية للمستهلكين، حيث تقدم الكثير من الخدمات مثل تحويل الأموال وإعادة شحن الهاتف المحمول ودفع الفواتير وعمليات الشراء، وتوفر المؤسسة تطبيقها على أجهزة IOS و Android كما تقدم حلول نقاط البيع المتكاملة للشركات لقبول المدفوعات عبر الإنترنت، ونجحت المؤسسة في الحصول على تمويل بقيمة 125 مليون دولار أمريكي، باستثمار من "Block"، "Tencent"، "Agatha Imagina" و 18 آخرين.

6-مؤسسة "Bactowork": تأسست المؤسسة عام 2012، وهي عبارة عن منصة تمويل جماعي قائمة على الأسهم للشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع العقارية، تمكن المستخدمين من الاستثمار في قطاعات متعددة مقابل الحصول على أسهم في المؤسسة، كما تقدم للمستخدمين حلول لإدارة الحملات والتحليل والتسويق، جدير بالذكر أنها حصلت على تمويل بقيمة 118 مليون دولار أمريكي، باستثمار من "IntesaSanpaolo".

7-مؤسسة "Prima Assicurazioni": تأسست المؤسسة عام 2013، وتوفر للأفراد منصة مقارنة للتأمين على السيارات عبر تطبيق، حيث تقدم عروض أسعار للسيارة والدراجة النارية والشاحنة، وتقدم المساعدة في المطالبات في حالة وقوع حوادث.

كما توفر إدارة السياسة من خلال التطبيق المتاح على نظامي Android و iOS وقد نجحت المؤسسة في الحصول على تمويل بقيمة 116 مليون دولار أمريكي، بمشاركة مجموعة من المستثمرين.

8-مؤسسة "Dovevivo": تأسست المؤسسة عام 2007، وتسهل على مالكي العقارات تحقيق الدخل من العقار، كما تتيح للمستأجرين العثور على غرف بأسعار معقولة، وتساعد المستثمرين على الاستثمار في قطاع منخفض المخاطر في السوق السكني، وقد حصلت على تمويل بقيمة 112 مليون دولار أمريكي باستثمار من ستاروود كابيتال وآخرين.

9- مؤسسة "Casavo": تأسست المؤسسة عام 2017، وتوفر منصتها لبائعي العقارات عروض تقييم وشراء في الوقت الفعلي، وتعمل مع كل من المتخصصين في العقارات والبائعين من القطاع الخاص، وقد نجحت في الحصول على تمويل بقيمة 100 مليون دولار أمريكي بمشاركة مجموعة من المستثمرين.

10- مؤسسة "Innovheart": تأسست المؤسسة عام 2015، واكتشفت حلا جديدا لاستبدال الصمام التاجي، وقد نجحت في الحصول على تمويل بقيمة 79 مليون دولار أمريكي بمشاركة مجموعة من المستثمرين.

المطلب الرابع: المؤسسات الناشئة في ألمانيا

تعتبر ألمانيا من المجتمعات الريادية النشطة في مجال المؤسسات الناشئة، وتحتوي على كثير من شبكات الدعم والإزدهار في ذا المجال، وتشتهر ألمانيا بوجود بعض المؤسسات الناشئة الناجحة عالميا في مجالات التكنولوجيا وغيرها.

أولا: تطور المؤسسات الناشئة في ألمانيا

تعتبر ألمانيا واحدة من الدول المتقدمة في مجال المؤسسات الناشئة، حيث ساعدة الكثير من الناس لدخول سوق العمل في ألمانيا، كما أنها وفرت العديد من فرص العمل للمواطنين والأجانب كما أن لها دور فعال في إبتكار طرق جديدة لرفع الاقتصاد خاصة في مجال التكنولوجيا والرقمنة¹، ووفقا لبيانات بنك التنمية الألماني KfW ارتفع عدد المؤسسات الناشئة العاملة في مجال الابتكار في ألمانيا إلى أكثر من 70 ألف مؤسسة في عام 2018. وزاد عدد المؤسسات المسجلة بمقدار 10 آلاف مؤسسة في عام 2017، وكان هناك ما يقرب من 54 ألف مؤسسة ناشئة في عام 2016. دليل بدء التشغيل الذي نشرته 5. Bundesverband Deutsche Startups في عام 2019، شهد مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أكبر عدد من المؤسسات الناشئة حيث شكل 30.2% من إجمالي عدد المؤسسات الناشئة، واحتلت صناعة الأغذية والسلع الاستهلاكية المرتبة الثانية من حيث الكثافة العددية بين المؤسسات الناشئة الألمانية ups وهو ما يمثل 10.6%، يليه مجال الطب والعلوم الصحية الذي يمثل 8.5%، وتتركز 6.7% من المؤسسات الناشئة الألمانية على قطاعات السيارات والنقل والاتصالات².

¹ على أبوبكر نور الدين، سائلة محمد أبو قرين، تجارب دولية في مجال تنمية وتطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة، مجلة دراسات الإقتصاد والأعمال، العدد 01، جامعة سبها، 2015، ص 85.

² بلقاسم بلقاضي، خديجة دويدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي قدرات التصدير "دراسة حالة ألمانيا"، مجلة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة، العدد 01، المجلد 05، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2022، ص 232.

ثانيا: مميزات المؤسسات الناشئة في ألمانيا

إن ألمانيا من الدول التي تقدم العديد من المزايا لرواد الأعمال من أجل النهوض وتطوير مؤسساتهم الناشئة ونذكر منها ما يلي:¹

- المبادرة الفردية التي تلعب دورا أساسيا في تأسيس مشاريع رواد الأعمال، حيث بلغت نسبة المؤسسات الناشئة التي تم إنشائها من قبل شخص واحد 23.3% من مجموع المؤسسات؛
- يمتلك رواد الأعمال في ألمانيا شهادات جامعية عالية الأمر الذي جعل منها مؤسسات أكثر ربحية وأقل عرضة للفشل؛
- مؤسسات أكثر ربحية الأمر الذي ساهم في استقطاب عدد كبير من المستثمرين من كل أنحاء العالم بنسبة أكبر من المستثمرين في المؤسسات الناشئة الأمريكية والآسيوية؛
- كفاءة رأس المال في المؤسسات الناشئة الألمانية الأمر الذي ساهم في إزدهارها ونجاحها مقارنة بمؤسسات أخرى في بلدان مختلفة؛
- الدعم الحكومي القوي لرواد الأعمال الذي سمح بتوفير برامج تمويلية سخية وميسرة وكما أن توفر عدد كبير من حاضنات الأعمال كان له دور فعال في دعم المؤسسات الناشئة؛
- تتميز المؤسسات الناشئة الألمانية بيئة إقتصادية قوية ومستقرة مما ساهم في استمرارها ونموها؛
- تتميز العقلية الألمانية بثقافة منفتحة على الابتكار الأمر الذي انعكس بالإيجاب على أصحاب المؤسسات الناشئة من جهة المستثمرين والممولين.

ثالثا: تجارب ناجحة عن المؤسسات الناجحة في ألمانيا

تحتل ألمانيا المرتبة الأولى في أوروبا من حيث المؤسسات الناشئة وهذه أمثلة على مؤسسات ناجحة فيها:²

1- مؤسسة Pitch: تأسست مؤسسة Pitch في عام 2018، وهي عبارة عن تطبيق يركز على العروض التقديمية المشتركة، ويمكن الفرق من العمل عبر مساحة عمل مشتركة يسمح التطبيق للمستخدمين أيضا بتعيين المهام والتعليق على مهام بعضهم البعض وإجراء مكالمات الفيديو، ويجمع أفضل عناصر برامج المستهلك، من حيث إمكانية الوصول والتصميم الجيد، بالإضافة إلى قوة برامج العمل أسسها كل من "آدم رينكلينت"، "شارليت

¹ <https://thenextweb.com/entrepreneur>, (consulté le 27/04/24)

² https://arabfounders.net/top_15_startups_in_germany, (consulté 28/04/24).

بريفوت"، "كريستيان ريبير"، "إريك لابود"، "جان مارتن"، "مارفن لابود"، "ميشاكارينكو" و"فانيسا ستوك" مقرها برلين.

2- مؤسسة Inkitt: هي عبارة عن منصة للكتابة عبر الإنترنت، تأسست في عام 2014 تمكن المنصة الكتاب والمؤلفين من مشاركة مقتطفات من أعمالهم مع القراء وتلقي التعليقات عليها، وتقوم بتشغيل حوارية على البيانات التي تم جمعها من القراء، لتغذية الخوارزمية الخاصة بها وتقديم ملاحظات للكتاب، وتضم المؤسسة 7 ملايين قارئ و300 ألف كاتب وجمعت إنكيت 59 مليون دولار في أكتوبر 2021 قام بتأسيسها "على البزاز" مقرها برلين.

3- مؤسسة Comtravo: تأسست المؤسسة عام 2015 وتقوم بإدارة الحجز والسفر للشركات باستخدام الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، وتتيح للمستخدمين إختيار أفضل مسار لسفرهم، وترجم التكنولوجيا التي تقوم عليها المؤسسة هذه المعلومات إلى حجز أسسها كل من "يانيك نيومان" "مايكل ريجل" "سيمون شمنك" و"سلوبودان أوتفيك" مقرها برلين.

4- مؤسسة CoachHub: تأسست المؤسسة في 2018، وهي عبارة عن منصة تدريب رقمية، تستخدمها المؤسسات لتدريب موظفيها على عدة موضوعات مثل إدارة الوقت وأهداف القيادة، حيث تملك المؤسسة شبكة عالمية تضم أكثر من 2500 مدرب محترف وتقدم التدريب بـ 60 لغة مختلفة، أسسها كل من "ماتينيلشويتز" و"يانيس نيلشويتز" مقرها برلين.

5- مؤسسة Deposit Solutions: هي مؤسسة تكنولوجيا مالية، تعمل على تحويل سوق ودائع المدخرات في أوروبا، تتبع المؤسسة نموذج الخدمات المصرفية المفتوحة، مما يمكن البنوك من جمع ودائع التجزئة من جميع أنحاء أوروبا دون بنية تحتية للبيع بالتجزئة، تقدم هذه البنوك منتجات الودائع الادخارية لجهات خارجية لعملائهم، مما يسمح لهم بالوصول إلى هذه المنتجات دون فتح حساب في بنك آخر أسسها "تيم سيفيرز" مقرها هامبورغ، ألمانيا.

6- مؤسسة SellerX: تعمل مؤسسة SellerX التي تأسست عام 2020 على بناء محفظة متنوعة من بائعي أمازون، حيث تركز على شراء وتوسيع العلامات التجارية الأصلية من أمازون، من خلال اتباع نهج شخصي للعمل مع البائعين، أسسها "مالتيهوريسك" و"فيليب تريبل" مقرها برلين، ألمانيا.

7- مؤسسة Urban Sports Club: تأسست المؤسسة عام 2012، وتقدم لمستخدميها مجموعة مرنة من باقات العضوية الرياضية والصالات الرياضية، كما توفر لهم الوصول إلى أكثر من 50 نوعاً من الأنشطة مثل

الرياضات الجماعية والسباحة واليوغا وتسلق الصخور وما إلى ذلك أسسها "بنيامين روث" و"موريتز كريبيلال" مكانها برلين.

8-مؤسسة Flink: هي مؤسسة ناشئة تأسست عام 2020، لتوصيل البقالة عند الطلب، تقدم مجموعة واسعة من الخدمات المريحة، حيث تتيح لمستخدميها تلقي الطلبات على عتبة بابهم في غضون 10 دقائق، مع توفير تكاليف النقل من خلال عبوات قابلة لإعادة التدوير ودراجات كهربائية أسسها "كريستوف كوردس"، "جوليان دامز"، "نيكولاس بولوينكل"، "أوليفر ميركل" و"سعد سعيد" مقرها برلين.

9-مؤسسة Neufund: تأسست المؤسسة عام 2016، وهي عبارة عن منصة لجمع الأموال والاستثمار مدعومة بتقنية سلسلة الكتل "البلوك تشين"*، تربط المستثمرين ورجال الأعمال من خلال رعاية الخدمات والحلول القائمة على سلسلة الكتل، مثل المحفظة وما بعد الاستثمارات وغيرها الكثير، تقوم منصة نيوفوند بإنشاء وإصدار رموز ملزمة قانونيا مع مجموعة من الميزات والبروتوكولات التي تسمح لمستخدميها بترميز أصول العالم الحقيقي أسسها "مارسين رودولف" و"زوي أداموفيتش" مقرها برلين.

10-مؤسسة Penta: تأسست المؤسسة عام 2016، وهي عبارة عن تطبيق مصرفي رقمي للأعمال، يمكن المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة من توفير الوقت والمال تشمل خدماته أتمتة الفواتير والخدمات المصرفية غير النقدية عبر الإنترنت، لذا تتيح المؤسسة لمستخدميها بإدارة تدفقاتهم النقدية بفعالية أسسها كل من "ألكسندر أورليك"، "إيغور كوشنير"، "جيسيكا هولزباخ"، "لافودوروفيتش"، "لوكا إيفيسيفيتش"، "ماتيو كونكاس" و"السيد غابرييل هولباخ" مقرها برلين.

* البلوك تشين: أو سلسلة الكتل هي تقنية لامركزية لتسجيل المعلومات بطريقة آمنة وشفافة

خلاصة:

المؤسسات الناشئة هي تلك النجوم البازغة في سماء الاقتصاد، حيث تشكل رافدا هاما للتنمية والابتكار وتعد مصدرا رئيسيا لخلق فرص العمل وتعزيز التنافسية، على الرغم من التحديات التي تواجهها كلفة التمويل وصعوبة اختراق السوق تظهر المؤسسات الناشئة قدرة إستثنائية على التكيف والابتكار، مستفيدة من التكنولوجيا الحديثة والتغيرات في سلوك المستهلكين، حيث تقدم هذه المؤسسات حلولاً مبتكرة لمختلف التحديات التي تواجه المجتمع من خلال نماذج أعمال جديدة وأفكار ثورية تحت تغييرات إيجابية في مختلف التغيرات، لذا من المهم دعم هذه المؤسسات من خلال توفير بيئة مناسبة لنمو وتقديم التمويل اللازم وتشجيع الابتكار، وخلق ثقافة تقدر المخاطرة وتكافئ الإنجاز، مع تضافر الجهود من مختلف الجهات من الحكومات والمستثمرين ومؤسسات الدعم، ستصبح المؤسسات الناشئة قاطرة التنمية في المستقبل وتساهم بشكل فعال في بناء الاقتصاد والمجتمع.

الفصل الثاني

واقع آليات التمويل التشاركي في المؤسسات

الناشئة

تمهيد:

رغم المجهودات التي تبذلها الحكومات والهيئات ومؤسسات التمويل لدعم المؤسسات الناشئة إلا أن ضعف فرص التمويل لهذا النوع من المؤسسات أدت إلى التوجه نحو ما يسمى التمويل التشاركي أو التمويل التشاركي، الذي يعتبر كوسيلة مستحدثة لتمويل المشروعات الصغيرة والناشئة والذي يقوم على مبدأ إسهام المجتمع في تمويل المشروعات منذ أن تكون فكرة إلى أن تطبق على أرض الواقع، حيث يعتبر البديل الأكثر مرونة مقارنة بوسائل التمويل التقليدية خاصة بالنسبة للمؤسسات الناشئة؛ لهذا من الضروري دراسة التمويل التشاركي والتعرف عليه.

وهو ما سنتطرق إليه من خلال هذا الفصل حيث تم تقسيمه إلى:

- المبحث الأول: ماهية التمويل التشاركي
- المبحث الثاني: أساليب التمويل التشاركي
- المبحث الثالث: التمويل التشاركي بين الصعوبات وسبل النجاح

المبحث الأول: ماهية التمويل التشاركي

يعتبر التمويل التشاركي الذي يسمى التمويل التساهمي أو التمويل التشاركي وما يعرف بـ "crowdfunding" بالإنجليزية، كنمط جديد لتمويل أصحاب الفرص والأفكار الجديدة المبتكرة، وذلك عن طريق جذب الموارد البشرية، عادة ما تكون أفراد أو منظمات، هذا الأمر الذي يدفعنا للتعرف على نشأة ومفهوم التمويل التشاركي، أنواعه وكذا الأسس والمبادئ التي يقوم عليها.

المطلب الأول: نشأة ومفهوم التمويل التشاركي

في هذا المطلب سنتطرق إلى نشأة التمويل التشاركي وأهم التعاريف التي تناولها.

أولاً: نشأة التمويل التشاركي

يتمتع التمويل التشاركي بتاريخ طويل وغني، حيث تعود جذوره إلى القرن الثامن عشر ميلادي؛ ففي سنة 1884 قام صاحب جريدة "Joseph Pulitzer" بقيادة حملة للمساعدة في تمويل تركيب قاعدة لتمثال الحرية بنيويورك، وذلك من خلال التبرع بواحد دولار أو أقل، فنجح "Pulitzer" في جمع أكثر من 100.000 دولار من طرف 125.000 شخص في غضون ستة أشهر¹. وفي 1997 حدث أول مثال ناجح مسجل للتمويل التشاركي، عندما قامت فرقة روك بريطانية بتمويل حفلة خاصة بها من خلال تبرعات عبر الإنترنت من المعجبين.²

أما حديثاً فالجانب المبتكر في التمويل التشاركي هو استخدام الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي كأساس للتسويق وأداة للتواصل، وهو ما سمح برفع الحواجز الجغرافية وسهل انتقال المعلومات بسرعة كبيرة، وقد نشأت أول منصة بالولايات المتحدة الأمريكية في أبريل 2009 والتي عرفت بـ "kickstarter"، وهي منصة رائدة في مجال التمويل التشاركي حيث كانت المشاريع الأولى الممولة من قبل المنصة ذات طابع فني أو إجتماعي مولت عن طريق التبرعات بالمقابل أو بدون مقابل.

و في أبريل 2012 وقع الرئيس باراك أوباما على قانون ليصبح قانون "jumpstart our business startups(JOBS)" يهدف قانون الوظائف، المعروف أيضاً باسم "مشروع قانون التمويل التشاركي"، إلى

¹-Alma pekmozovic , Gorden Walker ,The global significance of crowdfunding: sloving the SME Funding problem and Democratizing Access the capital, William & Marry Business Law Review ,issue 2voulume7,2016 ,p364.

² -<https://www.fundable.com> (consulté le 25 /03/24).

تقليل الأعباء التنظيمية على المؤسسات الصغيرة وقد أضافت الشرعية على التمويل التشاركي للأسهم، يتضمن ذلك إزالة الحظر المفروض على الإلتماس العام الذي يمنع رواد الأعمال من الإعلان عن قيامهم بجمع الأموال؛ على الرغم من أن قانون الوظائف قد تم التوقيع عليه إلا أن لجنة الأوراق المالية لاتزال في طور وضع اللوائح لضمان بقاء المستثمرين ورجال الأعمال محميين وقد تم الإنتهاء من اللوائح في أوائل عام 2013.

ثانيا: مفهوم التمويل التشاركي

يعد التمويل التشاركي المعروف أيضا بالتمويل الجماعي، ثروة حقيقة في عالم المال والأعمال؛ فهو أسلوب مبتكر يجمع بين طموحات رواد الأعمال وأفكارهم المبدعة مع إمكانية التمويل من قبل الجمهور العام ومن بين التعاريف التي نسبت إليه ما يلي:

- "crowdfunding" يتكون من كلمتين "crowd" وتعني الحشد و "funding" وتعني التمويل، ومنه فإن التمويل التشاركي هو التمويل من قبل الحشد، ويسمى أيضا التمويل التشاركي أو التمويل الاجتماعي، وهو استراتيجية لتشكيل رأس المال الذي يجمع كميات صغيرة من الأموال من مجموعة كبيرة من الناس عبر الأنترنت، أي بمعنى آخر الحصول على تمويل لمشروع أو منظمة عن طريق جمع تبرعات النقدية من طرف مجموعة كبيرة من الأشخاص؛ إذن فالتمويل التشاركي يشير إلى الجهود التي يبذلها الأفراد والمجموعات من أصحاب المشاريع لتمويل مشاريعهم من خلال الإعتماد على مساهمات صغيرة نسبيا من عدد كبير نسبيا من الأفراد الذين يستخدمون الإنترنت دون وسطاء ماليين.¹
- كما يعتبر التمويل التشاركي وسيلة لتواصل صاحب المشروع مع مجتمع مقدمي رأس المال بواسطة منصة عبر الإنترنت. توجد العديد من منصات التمويل التشاركي على المستوى العالمي مثل "Indiegogo" و "kickstarter" فإذا أراد الممول الإستعانة بخدمات إحدى هذه المنصات، فيمكنه المفاضلة بين الحصول على القرض بفائدة مستحقة الدفع، أو التنازل عن حصص في مشروعه، أو مكافأة المستثمرين بأي شكل من أشكال باستثناء الأموال.²

¹ -وسيلة بن فاضل، زهير ضافر، التمويل التشاركي كألية جديدة مبتكرة لتمويل قطاع المؤسسات الناشئة "دراسة لتجارب عالمية رائدة"، الكتاب الجماعي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص107.

² - سامية عمر عبدة، التمويل التشاركي ألية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة "دراسة حالة سوق التمويل التشاركي بفرنسا"، مقال منشور في الكتاب الجماعي بعنوان: "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص122.

- ويعرف البنك الدولي التمويل التشاركي "crowdfunding" بأنه وسيلة ممكنة عبر الإنترنت للشركات أو المؤسسات الأخرى لجمع الأموال تتراوح قيمتها عادة من حوالي ألف دولار إلى مليون دولار أمريكي في شكل تبرعات، أو إستثمارات من عدة أفراد.
- التمويل التشاركي الإسلامي أو التمويل المباح، هو أسلوب يقدم الثروة، سواء كانت عينية أو نقدية، من مالكيها إلى شخص آخر يقوم بإدارتها وتشغيلها، وذلك مقابل عائد متفق عليه متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.¹
- كما يمكن تعريفه على أنه الطريقة التي من خلالها يمكن طرح أفكار جديدة من أصحابها وإستخدام كل الأدوات لشرح أفكارهم ومستقبلها وتحديد سقف مادي لتنفيذ هذا المشروع ل (الحد الأدنى من التمويل الذي يمكن إقامة المشروع به)، ليتلقى بعدها المساهمات ممن يدعمون هذه الفكرة بأحد وسائل التمويل التي يحددها ويوافقون عليها مقابل نسبة للنافذة التي تم عرض الفكرة من خلالها عبر شبكات التواصل الاجتماعي.²
- من خلال التعريفات السابقة يمكن تعريف التمويل التشاركي أنه عبارة عن مصطلح يعبر عن عملية جماعية وتعاونية، مبنية على الثقة وشبكة العلاقات بين الأفراد الذين يجمعون الأموال والموارد الأخرى سوياً، غالباً عبر الإنترنت بهدف دعم أفكار جديدة مقدمة من أفراد أو مؤسسات ناشئة.

المطلب الثاني: أنواع التمويل التشاركي

يمكن تصنيف التمويل التشاركي إلى أربعة أنواع أساسية أهمها:

- 1- التمويل التشاركي القائم على التبرع:** والذي يتم فيه تشجيع الناس على التبرع بالمال لتمويل مشروع ما؛ غالباً ما يتم الحصول على هذا التمويل من طرف المنظمات غير الربحية أو المؤسسات الخيرية التي تهدف إلى مساعدة فرد أو مجموعة من الأفراد لإقامة مشاريعهم دون تلقي أي عائد مالي في المقابل على سبيل المثال للمساعدة في تمويل معرض فني أو مشروع إنساني أو إجتماعي، فهو يعتمد على كرم الجمهور لتمويل مشروع ذو هدف خيري أو للدفاع عن قضية معينة، وهذا الشكل يعتبر أقدم أشكال التمويل التشاركي.³

¹ منذر بن قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 2004، ص12.

² شوقي جبار ، زهيرة قطراني، التمويل التشاركي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل المؤسسات الناشئة" مع الإشارة الى حالة الجزائر"، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2022، ص75.

³-وسيلة بن فاضل، زهير ضافر، مرجع سبق ذكره ص 107.

2- التمويل التشاركي القائم على المكافأة: ويدخل غالبا في مشاريع رواد الأعمال لتمويل المشاريع الصغيرة أو المتوسطة، ولكنها محفوفة بالمخاطر فيقع التمويل من أفراد يرغبون في ذلك؛ يعتبر التمويل التشاركي القائم على المكافأة وسيلة ممتازة لبيع المنتج مسبقا وإستخدام محصلات البيع لإنتاج ذلك المنتج.¹

3- التمويل التشاركي القائم على الإقراض: يسمح هذا النوع للجمهور بإقراض شخص أو مؤسسة مبلغ معين من رأس المال، ويلتزم المقترض بعد ذلك بسداد قرضه بفائدة على مدى فترة محددة بجدول سداد محدد مسبقا، وبالتالي يصبح المشاركون في التمويل التشاركي دائنين للمشروع الذي قرروا تمويله، إلا إذا كان القرض لمشروع ذو بعد إجتماعي، فإن القرض لن يحصل على أي فائدة على المبلغ المقرض. تجدر الإشارة هنا أن منصات الإقراض الجماعي تعمل كوسيط مالي وتكون مسؤولة عن إدارة الأموال بين المقرض والمقترض والبعض الآخر تتولى فقط عملية الربط بين القرض والمقترض.

4- التمويل التشاركي القائم على المشاركة في رأس المال: يسمح هذا النوع للمستثمرين الحصول على حصة في رأس مال المؤسسة مقابل أموال مستثمرة، في شكل قسيمة وهي أداة مالية توفر لحاملها حقوقا معينة بناء على الأداء المالي للأوراق المالية للمؤسسة، ويلجأ المقاول عادة إلى هذا النوع من التمويل التشاركي إذا كان بحاجة لرؤوس أموال كبيرة. تتخذ منصة التمويل التشاركي دور الوسيط بين المستثمرين وطالب التمويل، حيث تقوم في نهاية حملة التمويل التشاركي، بوضع الأموال التي جمعها في حساب يتولى صندوق، ينشأ خصيصا لهذه الحملة التمويلية، بإستثمار الأموال المجمعة في رأس مال المؤسسة. في المقابل سيحصل المستثمر على قسيمة تشاركية في الصندوق والتي ستوفر للمستثمر نفس العائد الاقتصادي الذي تحققه أسهم المؤسسة المستهدفة، ويتمتع المستثمر الذي يختار هذا النوع من التمويل التشاركي عموما بنفس الحقوق التي يتمتع بها المساهمون الآخرون في المؤسسة.²

المطلب الثالث: أهمية التمويل التشاركي بالنسبة للمؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من المشاكل أهمها إشكالية التمويل، بسبب أفكارها الإبداعية التي تنطوي على العديد من المخاطر، يعد التمويل التشاركي فكرة جوهرية خاصة بالنسبة للمؤسسات الناشئة لأنه يساهم في تجسيد أفكارهم على أرض الواقع، وتتضح أهمية التمويل التشاركي بالنسبة للمؤسسات الناشئة فيما يلي:

¹-رميساء نجاة مواسيم، سمية بلغانو، التمويل التشاركي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة آراء الدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة حسبية بن بوعلـي-شلف-،الجزائر،2022،ص75.

²- سامية عمر عبدة ، مرجع سبق ذكره، ص130-131.

1- تمكّن منصات التمويل التشاركي عبر الإنترنت، المؤسسات الناشئة من الوصول إلى المئات والآلاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه المؤسسة، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات المؤسسات الناشئة في الحصول على قرض، لأنها تعتبر شديدة الخطورة عند النظر إليها من خلال عدسة الإئتمان وتقييم مخاطر البنوك؛

2- يوفر التمويل التشاركي للشركات الناشئة، الفرصة لإختيار منتجات إقراض جديدة، على عكس البنوك التقليدية ومؤسسات التمويل الأصغر، التي تكون في الكثير من الأحيان غير قادرة أو غير راغبة في تقديم منتجات إقراض مرنة لتلبية إحتياجات بعض الفئات، بسبب ارتفاع تكاليف ومخاطر التخلف عن السداد، وتتلشى هذه المخاوف مع منصات التمويل التشاركي؛

3- يعتبر التمويل التشاركي أكثر سهولة للمؤسسات الناشئة، من ناحية الإجراءات مقارنة بطرق التمويل التقليدية، إضافة إلى ذلك عدم وجود ضمانات في نظام التمويل؛

4- تساعد منصات التمويل التشاركي على تقديم فكرة المؤسسة الناشئة في جميع أنحاء العالم عبر الإنترنت، دون أن يستغرق الأمر وقتا طويلا لينتشر بين المستثمرين، كما يمكن لرواد الأعمال والمؤسسات الناشئة استطلاع السوق من خلال الترويج لفكرة تطوير المنتج عبر الإنترنت والتماس استجابة السوق المستهدفة، مما يمكن من إبتكار وتخصيص المنتج بشكل أفضل، من خلال الإستفادة من جميع التعليقات القيمة الواردة من خلال الجمهور المستهدف؛¹

5- يوفر التفاعل مع المستثمرين خلال حملات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة فرصة الحصول على ملاحظات قيمة حول أفكارها ومنتجاتها وخدماتها، يمكن أن تساعد هذه الملاحظات في تحسين عروض المؤسسة وتطويرها بشكل أفضل لتلبية إحتياجات السوق؛

*يمكن التمويل التشاركي المؤسسة من الحصول على التمويل على عكس التمويل التقليدي الذي قد يستغرق شهور أما التمويل التشاركي قد يستغرق جمع الأموال أياما أو أسابيع قليلة.

¹ - أسماء بلعما، التمويل التشاركي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المؤسسات الناشئة "إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، العدد 2 المجلد 5، جامعة أحمد دراية -أدرار-، الجزائر، 2020، ص 7.

المبحث الثاني: أساليب التمويل التشاركي

تلعب المؤسسات المالية الإسلامية وصناديق الاستثمار التشاركي دورًا هامًا في تمويل المؤسسات الناشئة من خلال صيغ التمويل التشاركي الإسلامي المتعددة والتي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

المطلب الأول: صيغ التمويل التشاركي القائمة على عقود المشاركات

سنتناول في هذا المطلب أساليب التمويل التشاركي التي تقوم على عقود المشاركات، والتي تعتبر نوع من أنواع التمويل التي تشمل صيغ المضاربة والمشاركة والمزارة والمساقاة والمغارسة.

أولاً: عقد المضاربة

وسنتطرق هنا إلى تعريف عقد المضاربة، و مشروعيتها، و أنواعها، و شروط صحتها:

1-تعريف المضاربة:

-لغة: تأتي على وزن مفاعلة، "ضربت ضرباً"، إذا أوقعت بغيرك ضرباً، مشتقة من الأرض والسير فيها للتجارة، و يقال ضربت في الأرض أي سافرت للطلب الرزق.

قوله تعالى: { وَآخِرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ } . (آية 20 من سورة المزمل)

وتنسب تسمية المضاربة لغة أهل العراق اما عند أهل الحجاز فيسمون عقد المضاربة قراضاً أو مقارضة.¹

-اصطلاحاً: هي عقد بين شخصين يتضمن ان يدفع احدهما للآخر ما لا يملكه ليتجر فيه بجزء شائع معلوم من الربح كالنصف أو الثلث أو نحوهما بشروط محددة، وهذا المعنى يطابق المعنى اللغوي الا انه مقيد بالشروط التي تجعل العقد صحيحاً او فاسداً في نظر الشارع، وعلى ذلك فالمضاربة هي عقد شراكة بين طرفين الطرف الأول.

هو رب المال حيث يقدم ماله والطرف الثاني هو صاحب العمل او الخبرة حيث يقدم خبرته وعمله ثم يقتسمان الأرباح بنسب شائعة من الربح متفق عليها اما الخسارة فتكون في رأس المال فقط حيث يكفي صاحب العمل خسارة جهده ووقته ما دامت الخسارة لم تكن عن تقصير واهمال وإلا تحملها.²

¹- سالم علي صبرات البريكي، أثر صيغ التمويل الإسلامي على الأداء المالي للمصارف التقليدية، دار النفائس لنشر والتوزيع، الأردن، 2018، ص99.

²- علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيبة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، دار الفكر الجامعي -الاسكندرية -، الطبعة الأولى، 2017، ص220.

2-مشروعية المضاربة

المضاربة جائزة بالكتاب كما سبق ذكرها في الآيات الكريمة السابقة، كما انها مشروعة بالسنة التقريرية، كان النبي الله صلى الله عليه وسلم قد بعث والناس يتعاملون بها فأقرهم عليها، و قد جاء عن رسول الله قد تعامل بمال السيدة خديجة التي أرسلت معه غلامها ميسرة، وذلك قبل بعثته بالرسالة.

كما انها مشروعة بالإجماع أيضا، لاتفاق الامة على جوازها منذ بزوغ فجر الإسلام.¹

تعامل الناس بالمضاربة لا يزال الى يومنا هذا قائم، وهذا اجماع متين، لأنه نقل الناس كافة بعد كافة الى زمن النبوة مع عمله صلى الله عليه وسلم وإقراره، وكذا العقل يقتضي مشروعيتها لأن تنمية المال واستثماره مقصد شرعي، والمال لا ينمو الا بالتقليب والتجارة، وليس كل من يملك المال يحسن التجارة، و لا كل من يحسن التجارة يملك المال، فالاحتياج اليه من الطرفين، فشرعها الله تعالى دفعا للحاجتين.²

3-انواع المضاربة:

يمكن تصنيف المضاربة الى عدة أنواع وفق اعتبارات مختلفة، تتمثل فيما يلي:

3-1-تصنيف أنواع المضاربة من حيث نطاق العمل بها:³

3-1-1-المضاربة المطلقة: و هي المضاربة التي لا تقيد بمكان أو زمان أو نشاط، أي يمنح صاحب المال الحق للمضارب يعمل ما كان مناسب لمصلحة الطرفين في اطار الشريعة الإسلامية.

3-1-2-المضاربة المقيدة: هي التي يقيد رب المال صاحب العمل بمكان أو زمان أو نشاط، وهنا يلتزم المضارب بالقيود أو الشرط الذي حدده صاحب المال.

3-2-تصنيف أنواع المضاربة من حيث اطراف العقد:⁴

3-2-1-المضاربة الثنائية: هي المضاربة التي تتم بين طرفين يقدم احدهما المال والطرف الثاني يقدم العمل، أي تكون العلاقة فيها ثنائية بين رب المال وصاحب العمل فقط.

¹-حسين الأمين، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، فهرسة مكتب الملك فهد الوطنية، الطبعة الثالثة، 2000، ص23.

²-صلاح الصاوي، المضاربة وتطبيقاتها في استثمارات الجماعة، مجمع فقهاء الشريعة-أمريكا، 2005، ص3.

³- سالم علي سالم صبران البريكي، مرجع سبق ذكره، ص101-102.

⁴ <https://mail.almejra.com/rreading> (consulté le 27/03/24)

3-2-2-المضاربة المشتركة أو المتعددة أو الموازية: وهي المضاربة التي تكون العلاقة فيها متعددة، فيتعدد أرباب المال وصاحب العمل واحد، أو يتعدد المضاربون ورب المال واحد، أو يتعدد كلاهما، وهذه المضاربة ناجمة عن جواز خلط مال المضاربة.

4- شروط المضاربة:

هناك عدة شروط التي تحكم صحة عقد المضاربة والتي لا تقبل الخروج منها، نذكر منها: ¹

- أن يكون فيها الربح جزء مشروعاً معلوماً ؛
- إخراج الربح عن النماء لا من رأس المال، لأن إخراجه من رأس المال، في حالة عدم تحقيق الربح يعتبر رفعا للخسارة عن العامل بتعويضه عن جهده مع عدم تعويض رب المال بشيء يقابله ؛
- إنقطاع يد رب المال عن رأس المال المقدم للمضاربة سواء كان ذلك كلياً، أو بالتدرج ؛
- مراعاة الاطلاق والتقييد، واعتبار الإذن والتعويض ؛
- إشترك كل من رب المال وصاحب العمل في الربح.

ثانياً: عقد المشاركة

سنتناول هنا تعريف عقد المشاركة، ومشروعيتها، وأنواعها وشروط صحتها.

1-تعريف المشاركة:

- لغة: بمعنى المؤسسة من شرك، يشرك، شركا الربح تعني خلط أحد المالين بالآخر بحيث لا يمتازان عن بعضهما. ²
- اصطلاحاً: هي تشارك شخصين أو أكثر إما في المال أو في العمل أو فيهما معاً، بهدف إنجاز عملية معينة، و يتم اقتسام الناتج عنها حسب حصة كل شخص سواء في المال أو العمل. ³

¹ علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيلة، مرجع سبق ذكره، ص220-221.

² علاء مصطفى عبد المقصود ابو عجيلة، مرجع سبق ذكره، ص226.

³ سعيد شبيبي، عقد المشاركة في البنوك التشاركية "قراءة في الأسس والابعاد"، مجلة الجزائرية للاقتصاد السياسي، العدد 02 المجلد 02، جامعة سيدي محمد بن عبد الله بفاس، المغرب، 2020، ص36.

2- مشروعية المشاركة:

عقد المشاركة جائز شرعا، المشاركة جائزة من الكتاب في قوله تعالى:

" فإن كانوا أكثر من ذلك فهم شركاء في الثلث ". (سورة النساء الآية 12)

و من السنة قد جاء عن ما رواه أبو داوود والحاكم بإسنادهم عن أبي هريرة (رضي الله عنه) قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما ".

كما انها مشروعية من الاجماع فقد جاء في المغنى: واجمع المسلمون على جواز المؤسسة في الجملة، ولا يزال المسلمون يتعاملون بها من لدن نبي الله الى يومنا هذا دون انكار أو اعتراض من الفقهاء.¹

3- أنواع المشاركة:

لقد تعددت أساليب التمويل بالمشاركة في البنوك الإسلامية، ويمكن تقسيم هذه المشاركات الى:²

3-1- المشاركة الثابتة أو الدائمة: هي المشاركة التي يكون رأس المال فيها مختلط بين الأطراف المتشاركة كل حسب حصته التي دفعها وتكون الحصص ثابتة حتى نهاية المشروع. كما يمكن القول انها اشتراك البنك في مشروع معين بهدف الربح دون تحديد أجل معين لانتهاء هذه المؤسسة.

3-2- المشاركة المتناقصة: ليس هناك فرق بينها وبين المشاركة الثابتة إلا أن حصص أحد الأطراف تتناقص بشكل تدريجي حتى يخرج بصفة نهائية بعد فترم معينة يتم الاتفاق عليها في العقد.

4- شروط المشاركة:

هناك العديد من الشروط في عقد المشاركة، نذكر منها:³

- يجب أن يتم تحديد حصة كل مشارك في رأس مال المشاركة، ويمكن ان تكون المشاركات متفاوتة ؛

¹ سمير هريان، اطروحة ماجستير "صيف وأساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة"، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2014_2015، ص58.

² سالم علي سالم صبران البريكي، ص98-99.

³ <https://www.aljazeera.net/encyclopedia/2009/1227> (consulté le 28/03/24)

-يجب أن يكون رأس المال متوفراً في مكان أو حساب محدد عند توقيع عقد المشاركة ؛

-يمكن أن يقوم الشركاء بتوكيل أحدهم أو مجموعة منهم أو غيرهم للقيام بأمور إدارة رأس المال ؛

-عند إنعقاد المؤسسة تنشأ عنها ذمة مستقلة للمشاركة ؛

-يجوز أن تتم المشاركة بين جهات شخصية أو اعتبارية على حد سواء.

ثالثاً: عقد المزارعة

سنتطرق هنا إلى تعريف عقد المزارعة، ومشروعيتها، وشروط صحتها.

1-تعريف المزارعة:

-لغة: المزارعة مفاعلة من الزرع، قال ابن فارس: الزاء والراء والعين تدل على تنمية الشيء، وقال الخليل: أصل

الزرع التسمية، وكان بعضهم يقول: الزرع طرح البذر في الأرض، والزرع لما ينبت والأصل في ذلك كل واحد.¹

-اصطلاحاً: المزارعة عبارة عن عقد بين طرفين أحدهما يقوم بتوفير الأرض والطرف الآخر يزرعها والنتائج مناصفة

بين صاحب الأرض ومن زرعها، وهي نوع من أنواع المشاركة الإسلامية.²

2-مشروعية المزارعة:

تجوز المزارعة في الشرع لقوله عز وجل في آيات القرآن الكريم: " أَأَنْتُمْ تَزْرَعُونَهُ أَمْ نَحْنُ الزَّارِعُونَ " [الواقعة

. [64].

و المزارعة عمل بها رسول الله صلى الله عليه وسلم وعمل بها أصحابه من بعده روى البخاري والمسلم عن ابن

عباس أن رسول الله صلى الله عليه وسلم عامل أهل خيبر بشطر ما يخرج منها من زرع أو ثور.³

3-شروط المزارعة: يشترط لصحة عقد المزارعة ما يلي:⁴

-أهلية العاقدین ورضاهما ؛

¹ وليد خالد الربيع، عقد المزارعة في الفقه الإسلامي "دراسة مقارنة"، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة الكويت، 2001، ص10.

² علاء مصطفى عبد المقصود ابو عجيلة، مرجع سبق ذكره، ص235.

³ [https://www.alukah.net/sharia/0/125249/\(consulté le 28/03/24\)](https://www.alukah.net/sharia/0/125249/(consulté%20le%2028/03/24))

⁴ <https://www.al-eman.com> (consulté le 28/03/24)

- صلاحية الأرض للزراعة ؛
- تسليم الأرض للعامل ؛
- بيان من عليه البذر منعا للنزاعات ؛
- بيان نصيب كل من العاقدين بجزء مشاع كالنصف أو الربع أو نحوهما ؛
- معرفة جنس البذر وقدره.

رابعاً: عقد المساقاة

سنعرض هنا تعريف عقد المساقاة، ومشروعيتها وشروط صحتها.

1-تعريف المساقاة

-لغة: مفاعلة مشتقة من السقي، بمعنى الري، والمساقاة أن يستعمل رجل رجلا في نخيل أو كروم ليقوم بإصلاحها على أن يكون له سهم معلوم مما تخرجه الأشجار.¹

-اصطلاحاً: المساقاة عقد من عقود المشاركة، والاشتراك حاصل في الثمرة بين رب الأشجار وبين الساقى، فالأصول من رب الأرض وشجر ملك لصاحب الأرض، و العمل من سقي وحرث يختص بالساقى، والمشاركة إنما هو على الثمر بحيث يقسم الثمر الحاصل بين المالك والساقى.²

2-مشروعية المساقاة:

توضحت جواز المساقاة في السنة النبوية الشريفة التي بينت جوانب كثيرة من المساقاة فذكر عن رسول الله صلى الله عليه وسلم عامل أهل خيبر بشرط ما يخرج من ثمرة أو زرع، وروى الشيخ الطوسي عن ابن عمر عن ابيه (رضي الله عنه) قال: ساقى رسول الله أهل خيبر على تلك الأحوال وذلك بالشرط وسهامهم معلومة قال: "إذا شئنا أخرجناكم".³

3-شروط المساقاة:

تتمثل شروط عقد المساقاة فيما يلي:⁴

¹ عمر عبد الصمد علي أحمد، عقد المساقاة وأحكامه، مجلة كلية الآداب بقنا، جامعة جنوب الوادي، العدد57، 2022، ص1454.

² دبنيان بن محمد الديان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، مكتبة الملك، الرياض، 1432هـ، ص167.

³ ظاهر ذباح كيطان، المساقاة والمزارعة في الفكر الاقتصادي والاسلامي حتى نهاية الدولة الراشدية، مجلة مركز البلب، العدد01، 2011، ص305

⁴ [https://dorar.net/feqhia/\(consulté le 28/3/24\)](https://dorar.net/feqhia/(consulté le 28/3/24))

- أن يكون مما تصح المساقاة عليه كالمساقاة في الشجر الذي له ثمر ؛

- أن يكون العمل على ما لم يبد صلاحه من الثمار ؛

- أن تكون المساقاة الى أجل معلوم.

خامسا: عقد المغارسة

سنتطرق هنا إلى تعريف عقد المغارسة، ومشروعيتها، وشروط صحتها.

1-تعريف المغارسة:

-لغة: مفاعلة من فعل غرس، فالمغارسة مأخوذة من الغرس وهو تثبيت الشجر في الأرض.¹

-اصطلاحا: المغارسة هي منح الأرض المحددة للمالك معين الى طرف آخر ليقوم بغرسها بأشجار معينة حسب الاتفاق المبرم بينهما، ويكون الشجر والإنتاج بينهما.²

2-مشروعية المغارسة:

اختلف الفقهاء في مشروعية المغارسة على مذهبين، المذهب الأول جواز المغارسة وهو اجماع جمهور الفقهاء من الحنيفة، المالكية، الحنابلة والظاهرية، و برروا لذلك بأحاديث المزارعة والمساقاة في خيبر، ولأن العمل والعوض معلومان فتصح كالمساقاة.

أما المذهب الثاني عدم جواز المغارسة وهو قول الشافعية اللذين ذهبوا الى منعها مطلقا، سواء الغراس من رب العمل أو من العامل، سواء لقاء حصة من الثمر أو الشجر أو منهما معا.³

3-شروط المغارسة:

يشترط لصحة عقد المغارسة ما يلي:⁴

¹ معاذ عبد العزيز المؤذن، المغارسة بين الفقه الاسلامي والقانون الوضعي "دلالاتها وتطبيقاتها"، مجلة المداد، جامعة الحسن الثاني -دار البيضاء-،المغرب، 2020،ص129.

² علاء مصطفى عبد المقصود ابو عجيله، مرجع سبق ذكره،ص237.

³ سعاد بن ساعد، صيغة التمويل الفلاحي في الفقه الاسلامي " المزارعة والمغارسة والمساقاة نموذجا"، العدد01المجلد35،جامعة عبد القادر الاسلامية - قسنطينة-،الجزائر،2021،ص303.

⁴ <https://www.arabank.com> (consulté le 30/03/24).

- أن يغرس العامل في الأرض أشجار ثابتة الأصول دون الزرع والبقول ؛
- أن تتفق أصناف الشجر أو تتقارب في مدة إثمارها، فإن اختلفت إختلافاً بين لم يجز ؛
- ألا يكون أجلها إلى سنين كثيرة، فإن ضرب لها أجل إلى ما فوق الإطعام لم يجز، و إن كان دون الإطعام جاز ؛
- أن لا تكون المغارسة في أرض موقوفة.

المطلب الثاني: صيغ التمويل التشاركي القائمة على عقود البيوع

يتناول هذا المطلب أساليب التمويل التشاركي التي تقوم على عقود البيوع أو العوض، وتعتبر نوع من أنواع التمويل يعرف بالإئتمان التجاري وهو أن يقدم طرف لثاني سلعة أو خدمة، مع تأجيل ثمنها، قيمتها على أن يسدد قيمتها مرة واحدة في زمن محدد أو على أقساط، مع مراعاة احكام الشريعة الإسلامية.

أولاً: عقد بيع المراجعة

سنتطرق هنا للتعرف على عقد بيع المراجعة، و مشروعيتها، و أنواعها، و شروط صحتها.

1-تعريف بيع المراجعة:

-لغة: المراجعة هي مفاعلة مشتقة من الربح وتعني الزيادة، والربح هو النماء في التجارة.

-اصطلاحاً: المقصود ببيع المراجعة بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربحاً معلوماً متفق عليه بمبلغ مقطوع أو بنسبة من الثمن الأول.¹

2- مشروعية صيغة المراجعة

اعتمد علماء الشريعة الإسلامية على جواز بيع المراجعة في قوله تعالى: " وأحل الله البيع وحرم الربا" [البقرة275]

فالمراجعة تحل كما يحل البيوع، أي أن جميع أنواع البيوع حلال إلا إذا جاء ما يخالف الشريعة الإسلامية.²

¹ سعد بن محمد، مي حمودي، عقد بيع المراجعة في المصارف الإسلامية، العدد31، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، 2012، ص4.

² زهير زغدان، المراجعة المالية وتطبيقاتها المعاصرة، مذكرة استكمال ماستر أكاديمي في الحقوق -تخصص قانون الأعمال-، 2021/2022، ص 10.

3-أنواع عقد بيع المربحة

يمكن تقسيم بيع المربحة الى نوعان وهما: ¹

3-2-المربحة البسيطة: وهي اتفاق بين شخصين حيث يقوم البائع ببيع سلعته بمثل الثمن الأول مع الزيادة التي تمثل ربحا له، ويشترط أ، تكون السلعة ملكا للبائع، كما يمكن أن يكون البيع مساومة أو أمانة، قد يكون الثمن حاليا أو مؤجلا أو مقسطا.

3-2-المربحة المركبة: تتمثل في منح طلب من طرف شخص إلى شخص آخر على أن يشتري له عقار أو بضاعة معينة، ويعدده أن يشتريها منه مستقبلا بزيادة معينة تكون من نصيبه، و متفق عليها مسبقا.

4-شروط بيع المربحة:

تضمن شروط عقد بيع المربحة في عدة نقاط نذكر منها: ²

-أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني لأن المربحة بيع بالثمن الأول مع إضافة زيادة الربح ؛

-أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع ؛

-أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا فإن كذلك لا يجوز بيعه مربحة ؛

-أن يكون العقد الأول صحيحا فإن كان فاسدا لا يجوز العقد الثاني.

ثانيا: عقد بيع السلم

سنتطرق هنا للتعرف على عقد بيع السلم، ومشروعيته، و أنواعه، و شروط صحته.

1-تعريف بيع السلم:

-لغة: السلم يعني السلفة، و يعرف بأنه استعجال رأس المال وتقديمه. ³

¹ فؤاد بن حدو، النظرة الفقهية والاقتصادية لصيغة التمويل بيع المربحة للأمر بالشراء في البنوك الاسلامية، مجلة القيمة المضافة لاقتصاديات الاعمال،العدد 02 المجلد 01، المركز الجامعي أحمد زيانة - غليزان-، 2020،ص 42.

²اضاءات مالية، نشرة توعية يصدرها معهد الدراسات المصرفية، الكويت، مارس 2010، العدد الثالث.

³ علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيله، مرجع سبق ذكره، ص 244.

-اصطلاحاً: السلم هو نوع من البيوع، ويمكن تعريفه بأنه بيع عين في الذمة بثمن معجل أو بيع آجلاً عينا في الذمة بعاجل، أي المقصود هنا ان العاجل هو الثمن الحاضر الذي بدوره يلتزم بتسليم موضوع العقد في الوقت المناسب وبالمواصفات المتفق عليها في عقد السلم الموقع عند استلام الثمن.¹

2-مشروعية بيع السلم:

بيع السلم جائز شرعاً، من الكتاب في قول الله تعالى: " يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" {البقرة 283}.

وجاء قول ابن عباس رضي الله عنه: "أشهد أ، السلف مضمون الى أجل مسمى وقد أحله الله في كتابه وأذن به اما من السنة فهناك العديد من الأحاديث منها: ما جاء البخاري عن محمد بن أبي مجالد قال: "أرسلني أبو بردة وعبد الله بن شداد الى عبد الرحمن بن أبزى وعبد الله أبي اوفى رضي الله عنهما فسألتهما عن السلف، فقالا: كنا نصيب المغنم مع رسول الله صلى الله عليه وسلم فكان يأتينا أنباط من أنباط الشام، فنسلفهم في الحنطة والشعير والزيت الى أجل مسمى.

أما الاجماع فاستدل الفقهاء على مشروعية السلم وجوازه، فقد اتفق فقهاء المسلمين على ذلك.²

3-أنواع عقد بيع السلم:

يتخذ عقد بيع السلم شكلين وهما:³

3-1-بيع السلم العادي: هو النوع الأكثر شيوعاً في بيع السلم، وهو عقد بيع عاجل بأجل، أي يعجل فيه الثمن ويؤجل فيه البيع، أي أن السلعة المشتراة دين في الذمة وليست موجودة أمام المشتري، ومع ذلك يدفع الثمن عاجلاً للبائع.

¹ سالم على سالم صبران البريكي، مرجع سبق ذكره، ص112،

² جمعة بنت حامد يحيى الحريري الزهراني، عقد السلم وتطبيقاته المعاصرة "دراسة فقهية"، العدد3الجزء الاول، كلية الادب والعلوم الانسانية، جامعة طيبة، السعودية، 2015، ص31.

³ سالم على سالم صبران البريكي، مرجع سبق ذكره، ص113.

3-2 - بيع السلم الموازي: في مثل هذا النوع من عقد بيع السلم تقوم المصارف الإسلامية ببيع البضاعة أو السلعة التي تم الاتفاق على بيعها بعقد السلم الى طرف ثالث وبصيغة بيع السلم كذلك، وبعد الانتهاء من ذلك يحصل المصرف على ربح نتيجة هذه المتاجرة.

4- شروط عقد بيع السلم:

تتعدد شروط عقد بيع السلم ومنها: ¹

- أن يكون قيما يمكن ضبط صفته ؛

- أن يصفه بما يختلف به الثمن ظاهرا ؛

- أن يذكر قدره بالكيل في المكيل، و بالوزن في الموزون ؛

- أن يشترط لتسليمه المسلم فيه، أجلا معلوما ؛

- أن يقبض الثمن في مجلس العقد ؛

- أن يسلم في الذمة، فإن اسلم في عين لم يصح.

ثالثا: عقد بيع الإستصناع

سنطرق هنا للتعرف على عقد بيع الإستصناع، و مشروعيته، و أنواعه، و شروط صحته.

1- تعريف بيع الإستصناع:

- لغة: الاستصناع على وزن استفعال، والقصد من الاستصناع هو طلب فعل شيء، أي دعا إلى صنعه. ²

- اصطلاحا: الإستصناع هو طلب الصنعة، وهو اتفاق بيع عين مما يصنع صنعا يكون فيه البائع هو الصانع الذي يلتزم بصنع العين المتفق عليها في العقد بمواد من عنده مقابل ثمن محدد، أي بمعنى آخر أن يطلب شخص من آخر شيء لم يصنع بعد ليصنعه له وفق مواصفات محددة، بمواد ملك الصانع مقابل ثمن معلوم. ³

¹ [https://www.islamweb.net/ar/fatwa\(consulté le 30/03/24](https://www.islamweb.net/ar/fatwa(consulté le 30/03/24)

² صالح بن أحمد الوشل، الإستصناع وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، مجلة الجمعية الفقهية كلية الشريعة -الرياض-،السعودية،ص300.

³ سالم علي سالم صبران البريكي، مرجع سبق ذكره ص116.

2- مشروعية عقد بيع الإستصناع:

اختلف الفقهاء على مشروعية الإستصناع، فهناك قولين القول الأول هو عدم جواز عقد الإستصناع الذي ذهب اليه جمهور المالكية والشافعية والحنابلة، و استدلوا على:

- النهي عن بيع الدين بالدين والإستصناع منه، لقول رسول الله "نهي عن بيع الكالئ بالكالئ" والكالئ هو الدين.

- بيع المعدوم منهى شرعا، لحديث حكيم ابن حازم عن النبي الله قال: "لا تبع ما ليس عندك".

القول الثاني هو مشروعية الإستصناع الذي ذهب اليه الأحناف، واستدلوا من كتاب الله بقوله: "قَالُوا يَا ذَا الْقُرْآنِ إِنَّ يَأْجُوجَ وَمَأْجُوجَ مُفْسِدُونَ فِي الْأَرْضِ فَهَلْ نَجْعَلُ لَكَ خَرْجًا عَلَىٰ أَنْ تَجْعَلَ بَيْنَنَا وَبَيْنَهُمْ سَدًّا" {الكهف 94}.

و هنا ثبتت أن الله سبحانه وتعالى ذكر انهم رغبوا من ذي القرنين أن يصمم لهم السد مقابل مال يرجونه له من أموالهم، وهذا هو الإستصناع.

أما من السنة: جاء عن نافع ان عبد الله اخبر به عن رسول الله اصطنع خاتما من ذهب وجعل فسه في باطن كفه اذا لبسه، فاصطنع الناس خواتيم من ذهب، فرقي المنبر فحمد الله وأثنى عليه، فقال: "اني كنت اصطنعه، واني لا ألبسه، فنبذه، فنبذ الناس".

الإجماع: تعامل الناس بالإستصناع منذ عهد النبوة الى اليوم، دون نكير من أهل العلم.¹

3- أنواع عقد بيع الإستصناع

هناك نوعين في عقد بيع الإستصناع نذكرهما:

- الإستصناع العادي: يسمى كذلك بالإستصناع المفرد، وهو عبارة عن عقد بيع بين المشتري ويطلق عليه المستصنع والبائع يعتبر هو الصانع بحيث يقوم هذا الأخير بناء على طلب من المستصنع بضاعة سلعة موصوفة

¹ صالح بن احمد الوشيل، مرجع سبق ذكره، ص 109-110.

وتسمى بالمصنوع التي يتم الحصول عليها عند موعد التسليم، وتكون مادة الصنع وتكلفة العمل على عاتق الصانع، وذلك بمقابل الثمن المتفق عليه سواء كان عاجلا او آجلا او مقسطا.¹

-الإستصناع الموازي: يتم في هذا النوع من بيع الإستصناع على عقدين، يكون الاتفاق الأول بين المصرف الإسلامي كونه الصانع وطرف الثاني يحتاج الى سلعة موصوفة، على أن يكون الثمن مؤجلا، ثم يتعاقد البنك مع طرف آخر بعقد منفصل عن الأول، يأخذ فيه صفة المستصنع للسلعة الموصوفة في العقد الأول، ويكون هنا الثمن معجلا، على أن يلتزم بتسليم السلعة للطرف الأول في الوقت المتفق عليه، ويحقق ربح من هذه العملية²

4-شروط عقد بيع الإستصناع:

يشترط في عقد بيع الإستصناع مايلي:³

-أن يكون المصنوع معلوما أي محدد لمواصفات الشيء المراد صناعته تحديدا كافيا لمنع التنازع عن التسليم.

- أن يكون المصنوع مما تدخله الصناعة، فلا يصح في البقول وغيرها.

-أن يكون الشيء المصنوع مما يصح التعامل فيه.

-أن تكون المواد المستعملة في الشيء المصنوع من قبل الصانع، فإذا كانت من المستصنع يصبح عقد اجارة وليس عقد استصناع.

-بيان الثمن جنسا وعددا مما يمنع النزاع.

-تحديد مكان تسليم المستصنع إذا أتيح الى ذلك.

¹ سالم علي سالم صبران البريكي، مرجع سبق ذكره، ص 117.

² عديلة خنوسة، دور عقد الإستصناع في تمويل البنى التحتية "عرض تجارب دولية"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 19 المجلد 14، جامعة الشلف، الجزائر، 2018، ص 15.

³ [https://ketab online .com \(consulté le 01/04/24\)](https://ketab online .com (consulté le 01/04/24))

رابعاً: عقد الاجارة

سنتطرق هنا إلى التعرف على عقد الإجارة، و مشروعيتها، و أنواعه، و شروط صحته.

1-تعريف الإجارة

-لغة: مشتقة من الأجر، وتعني العوض، المقصود بها الكراء على العمل.¹

-اصطلاحاً: الاجارة عبارة عن عقد منفعة معلومة، بعوض معلوم، الى مدة معلومة، يمكن القول بأنها اتفاق يتم بموجبه تملك منفعة محددة لأصل عين معلوم من قبل صاحبها لشخص آخر مقابل عوض محدد لفترة معينة.²

2-مشروعية عقد الإجارة:

ثبتت مشروعية الاجارة، واستدل الفقهاء من القرآن الكريم قوله تعالى: " فَإِنْ أَرْضَعْنَا لَكُمْ فَاتُّوهُنَّ أُجُورَهُنَّ "[الطلاق 06].

الدليل من السنة: جاء عن رسول الله صلى الله عليه وسلم: " أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه " هذا الحديث رواه أبو يعلى في مسنده من حديث أبي هريرة وروى عن الآخرين.
وكذلك قوله صلى الله عليه وسلم: " من استأجر أجيروا فليعلمه أجره " .

الدليل من الإجماع: حيث أجمع السلف الصالح من الصحابة والتابعين على جواز الاجارة.³

3-أنواع عقد الإجارة:

يأخذ عقد الاجارة ثلاثة صور في المصارف الإسلامية وهي:

3-1-التأجير التمويلي: هو عبارة عن اتفاق تعاقدى بين طرفين يمنح لأحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك

للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية معينة.⁴

¹ أحمد محمد محمود ناصر، عقد الاجارة فقها وتطبيقا، ماجستير الاقتصاد والمصارف الإسلامية، ص5.

² محمد أحمد علي ابو شيخ، احكام الفقه للإجارة الموصوفة في ذمة ما تقوم بها المصارف الإسلامية، مجلة كلية الادب بقنا، مصر، 2012، ص190.

³ [https://shamela.ws/book/968\(consulté le 01/04/24\)](https://shamela.ws/book/968(consulté le 01/04/24))

⁴ رجب عبد الحميد رجب دنديس، التنظيم القانوني لعقد التأجير التمويلي ""دراسة مقارنة ""،رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة ا-القدس، فلسطين، 2019، ص21.

و يعرف أيضا على أنه وسيلة تمويلية قائمة على عقد التأجير، يلتزم فيه المؤجر بمنح المستأجر عند نهاية مدة التأجير ثلاث خيارات: تمليك الأصل، أو تجديد العقد، أو ارجاع الأصل للمؤجر.¹

3-2-التأجير التشغيلي: هذا النوع من التأجير، يكون عبارة عن ترتيبات يتم بموجبها تأجير الآلات والمعدات لفترات محددة من الزمن تكون أقل من مجموع العمر الافتراضي المتوقع للآلة أو للمعدة بتأجيرها عند الطلب، ويمكن تأجيرها للآخرين لفترات متراوحة من الزمن، وفي الكثير من الأحيان يكون المؤجر مسؤولا عن صيانة وإصلاح المعدات وهذا يعني أن المؤجر لا يستهلك قيمة الأصل كاملة خلال فترة التأجير.²

3-3-التأجير مع الوعد بالتمليك: يعتبر هذا النوع من العقود المستحدثة، وهو اجارة أصل عين مع وعد على أن تؤول ملكيتها في نهاية مدة الإيجار الى المستأجر، وذلك مقابل ما دفعه من أقساط، أو مقابل سعر رمزي يدفعه في نهاية الفترة، وتم اللجوء لهذا النوع من الإيجار لحل مشكلات البيع بالتقسيط وكذا مواجهة مخاطر عدم سداد المستأجر لما عليه من أقساط.³

4-شروط عقد الإجارة

لصحة عقد الإجارة الشروط التالية:⁴

- أن يكون كل من طرفين العقد جائزين التصرف ؛
- معرفة المنفعة كالإستفاداة من آلة أو غيرها ؛
- بيان الأجرة ؛
- أن تكون المنفعة مباحة لا محرمة مثل: تأجير سيارة للعمل؛
- معرفة العين المؤجرة برؤية أو صفة، وأن يعقد على تفعتها دون أجزاءها، وأن تكون ملك للمؤجر ومأذونا له فيها ؛
- أن تكون الإجارة برضا المتعاقدين ؛

¹ راشد بن عبد الرحمن احمد العسيري، انقضاء عقد التأجير التمويلي "دراسة فقهية"، مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم، جامعة أمّنيا، ص1787.

² <https://www.unescwa.org/ar/sd-glossary> (consulté le 01/04/24)

³ علاء مصطفى عبد المقصود ابو عجيبة، مرجع سبق ذكره، ص257.

⁴ www.aleman.com (consulté le 01/04/24)

- معرفة مدة الإيجار سواء سنة أو شهر ؛

- العين المؤجرة تعتبر أمانة لدى المستأجر، فإذا أهلكت دون إهمال منه يقع هلاكها على مالكيها.

المطلب الثالث: أساليب التمويل التشاركي الحديثة

مع انتشار التمويل التشاركي في العالم، والتعقيدات الموجودة في الوقت الحاضر، كل هذا أدى الى الحاجة لأدوات تمويل مبتكرة تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، وهذه الأدوات ناتجة عن الهندسة المالية الإسلامية، ومن أهمها:

أولاً: الصكوك الإسلامية التشاركية

سنطرق هنا للتعرف على الصكوك الإسلامية، و خصائصها، و أنواعها.

1-تعريف الصكوك الإسلامية التشاركية:

هي عبارة عن وثائق متساوية القيمة محددة المدة، تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو غيرها من موجودات مشروع قائم فعلياً، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الإكتتاب وبدئ استعمالها فيما أصدرت من أجله وتصدر وفق صيغ التمويل الإسلامية.¹

2-خصائص الصكوك الإسلامية التشاركية:

يمكن تلخيص أهم خصائص الصكوك الإسلامية التشاركية فيمايلي:²

-الصكوك الإسلامية هي عبارة عن أوراق مالية تصدر باسم مالكيها تكون بقيم متساوية لإثبات حق

مالكيها في الموجودات الصادرة بموجبها ؛

-يمنح الصك لحامله حصة من الربح ؛

-قيم اصدار الصكوك الإسلامية على أساس عقد شرعي ؛

-يمثل الصك حصة شائعة في ملكية موجودات مخصصة للاستثمار ؛

¹ عبد الكريم أحمد قندوز، الصكوك "الاطار النظري والتطبيقي"، صندوق النقد العربي - أبو ظبي، الامارات، 2022، ص15

² فتحة حزام ، الصكوك الإسلامية التشاركية آلية بين البنوك الإسلامية والتقليدية، مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية، العدد 02 المجلد 12، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة محمد بوقرة -بومرداس-، الجزائر، 2022، ص147_148.

- يتحصل مالك الصك على الأرباح وفق الاتفاق المبين في نشرة الإصدار وكذا يتحمل الخسارة بنية التي يملكها من الصك ؛

-الصكوك الإسلامية قابلة للتداول في أسواق الأوراق المالية وفق ضوابط شرعية لتداول الأصول ؛

-الصكوك الإسلامية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

3-أنواع الصكوك الإسلامية التشاركية:

تعددت أنواع الصكوك الإسلامية، وفق الصيغة التي يتم التعامل بها والأكثر انتشارا، يمكن حصرها فيما يلي:

3-1 -صكوك المضاربة: وتسمى كذلك بصكوك المقارضة، هي عبارة عن وثائق موحدة القيمة، و تقوم مؤسسة بإصدار صكوك على أساس المضاربة وبتالي فهي صاحب العمل، وحملة الصكوك يعتبرون أرباب المال، و يتم تقسيم الأرباح الناتجة عن هذا المشروع وفق نسب المتفق عليها.¹

3-2-صكوك المشاركة: هي وثائق متساوية القيمة تصدر لاستخدام حصيلتها في إنشاء مشروع أو تمويل نشاط على أساس المشاركة، ويصبح المشروع ملكا لحامل الصكوك، وتدار صكوك المشاركة على أساس المؤسسة أو المضاربة.²

3-3-صكوك المزارعة: تحمل قيم متساوية تصدر لاستخدام حصيلة الاكتتاب فيها في تمويل مشروع المزارعة، و يصبح لحملة هذه الصكوك حصة في المحصول حسب ما حدده الاتفاق.

3-4-صكوك المساقاة: تصدر وثائق متساوية القيمة حسب عقد المساقاة تستعمل حصيلتها لتمويل رعاية أشجار قابلة للأثمار وتعهدا بالسقي، التهذيب، التسميد ومعالجتها، يصبح لحامل الصك الحق في حصة من الأثمار وفق ما تم الاتفاق عليه في العقد

¹ قسول كمال، حراق مصباح، أثر ادراج الصكوك الاسلامية في سوق الاوراق المالية على النمو الاقتصادي في ماليزيا، مجلة علوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، العدد02المجلد12،المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف -ميلة-،الجزائر،2019،ص152.

² قط سليم، نصبة مسعودة، الصكوك المالية الاسلامية بين اهمية تفعيل اسواق رأس المال الاسلامية ومخاطر تداولها، مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وادارة الاعمال، العدد07،جامعة بسكرة، الجزائر،2018،ص123.

3-5- صكوك المغارسة: تحمل وثائق موحدة القيمة تصدر على أساس قد مغارسة، تستخدم لتمويل غرس الأرض بالأشجار، يكون لحامل الصك حصة في الأرض والغرس.¹

3-6- صكوك المرابحة: تشير هذه الصكوك الى أوراق مالية موحدة القيمة، يتم إصدارها من قبل مؤسسات التمويل لشراء أصل معين لتحقيق الربح واقتسامه حسب مقدار الصكوك وحاملها.²

3-7- صكوك السلم: هي أداة مالية بديلة لسندات الخزينة، وهي عبارة عن وثائق متساوية القيمة للاكتتاب فيها، يتم استعمال حصيلتها لشراء أصل سلفاً، بحيث يتم سداد كامل قيمة الأصل عاجلاً، على أن يتم استلام العين بعد أجل وعلى أقساط، وبذلك يعتبر حامل الصك مالكا للأصل محل السلم.³

3-8- صكوك الإستصناع: وثائق موحدة القيمة يتم إصدارها لاستخدام حصيلتها في تمويل تصنيع عين مبيعة إستصناعاً لتسليمها الى مشتريها إستصناعاً، ويمثل الصك حصة شائعة في ملكية العين المصنعة، و عائد هذه الصكوك هو الفرق بين تكلفة تصنيع العين و ثمن بيعها.⁴

3-9- صكوك الاجارة: تمثل هذه الصكوك حصص شائعة، يصدرها مالك عين مؤجرة بغرض بيعها واستيفاء ثمنها من حصيلة الاكتتاب فيها، تصبح العين مملوكة لحملة الصكوك.⁵

ثانياً: التورق الإسلامي

1-تعريف التورق الإسلامي:

-لغة: مشتق من كلمة الورق، وهي الدراهم المضروبة من الفضة، وأصله ورق الشجر، وتعني الدراهم المضروبة من الفضة، و التورق هو طلب الورق أي طلب النقد.⁶

¹ حزام فتيحة، مرجع سبق ذكره، ص150.

² <https://almohasabah.com> (consulté le 03/04/24)

³ عبد الكريم أحمد قندوز، مرجع سبق ذكره، ص66.

⁴ أحمد بلخير، صكوك الاستصناع واهميتها ضمن البدائل التمويلية في الاقتصاد الجزائري، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية "دراسات اقتصادية" جامعة ميزان عاشور -الجلفة-، الجزائر، ص90.

⁵ قروي عبد الله، صكوك الاجارة كآلية مستهدفة في تمويل الانفاق الحكومي، مجلة التنمية "الاقتصاد التطبيقي"، العدد03، جامعة المسيلة، 2018، ص302.

⁶ هيثم عبد الحميد خزنة، التورق المصرفي وتطبيقاته في المصارف الاسلامية، مجلة معارف كلية الشريعة والقانون، الجامعة الاسمية -زليتين-، ليبيا، 2012، ص03.

-اصطلاحاً: التورق هو أن يحتاج شخص الى نقد، ولا يجد من يقرضه، يقوم بشراء سلعة بئمن مؤجل، ثم يبيعها لغير بائعها بئمن حاضر، وبأقل مما اشتراها به.¹

2- خصائص التورق الإسلامي:

يتميز التورق الإسلامي بالكثير من الخصائص منها:²

-يتكون التورق من ثلاثة أطراف: طالب التورق يسمى المستورق، المشتري الأول لسلعة، والمشتري الثاني لسلعة، على عكس البيع الذي يتكون من طرفين.

-الهدف من التورق هو حصول المستورق على النقود وليس للمتاجرة.

-في التورق السلعة تكون ملكاً للبائع الأول، والمستورق يقوم بشرائها.

-يقبض المستورق لسلعة التي اشتراها، وتدخّل في ضمانه، يكون البيع مستقلاً.

3-أنواع التورق الإسلامي:

للتورق ثلاثة أنواع وهي:

3-1-التورق الحقيقي: أو يدعى التورق الفردي، وهو الحصول على النقد من خلال شراء سلعة بأجل ثم يبيعها نقداً لطرف آخر، بغية الحصول على الورق.³

3-2-التورق المنظم: هو شراء المستورق سلعة من الأسواق بئمن مؤجل يتولى البائع تنظيم بيعها اما لوحده أو بوسيط وذلك بئمن حالي أقل من ذلك.⁴

3-3-التورق العكسي: تقريبا نفس التورق المنظم، لكنه يكون هناك اختلاف في الأدوار، يكون المستورق نفسه المؤسسة والبائع والزبون، وهو محرم من قبل مجلس مجمع الفقه الإسلامي.

¹ عائشة خليلية عبد الستار، التورق في المالية الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة "دراسة تحليلية"، 2022، ص5.

² محمد شكري الجميل العدوي، التورق وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية "دراسة فقهية"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد71، كلية الشريعة والقانون جامعة الأزهر، 2020، ص365.

³ احمد محمد الحيوسي، التورق المصرفي بين المميزين والممانعين، كلية ادارة الاعمال-قسم المصارف الإسلامية -، جامعة عجلون، 2012، ص4.

⁴[https://erej.ovg\(consulté le 03/04/24\)](https://erej.ovg(consulté le 03/04/24))

المبحث الثالث: التمويل التشاركي بين الصعوبات وسبل النجاح

يعتبر التمويل التشاركي من أهم الابتكارات المندرجة ضمن سياق التقنيات المالية الحديثة، والتي تعمل على تمويل المشاريع والمؤسسات الناشئة، حيث يعتبر من أهم الآليات الأكثر ملائمة لهذا النوع من المؤسسات والمشاريع؛ ولكن رغم هذا الدور الهام الذي يلعبه التمويل التشاركي هذا لا يمنع وجود صعوبات وعراقيل تواجه هذا النوع من التمويل، الأمر الذي يستعدي تحمين وابتكار سبل وطرق تؤدي إلى نجاح التمويل التشاركي، وبغية التعرف على هذه الصعوبات والتطرق إلى سبل نجاح هذا النوع من التمويل .

المطلب الأول: واقع التمويل التشاركي على المستوى العالمي

عرف التمويل التشاركي تطورا ملحوظا من خلال إستحداث المنصات في مختلف بقاع العالم، فالعديد من الدول المتقدمة سعت إلى إتخاذ كبديل تمويلي للمؤسسات الناشئة والريادية، وفي أقل من عقد من الزمان اكتسب زحما في العديد من الإقتصاديات المتقدمة بما في ذلك أستراليا، المملكة المتحدة، هولندا، إيطاليا، والولايات المتحدة الأمريكية¹، حيث إنتقل من مبلغ 1,5 مليار دولار في سنة 2011 إلى مبلغ حوالي 34,4 مليار دولار أمريكي سنة 2015، كما توسعت أنشطة منصات التمويل التشاركي لتتعدى نشاط تمويل الجمعيات الخيرية لتصبح واحدة من أهم مصادر التمويل للمؤسسات الناشئة والإبتكارية وهي في المرتبة الثانية كمصدر لتمويل هذا النوع من المؤسسات بعد التمويل برأس المال المخاطر وتشهد صناعة التمويل التشاركي نمو ملحوظا في سنة 2020 حيث تعد 100 مليار دولار في سنة 2020.²

أما بالنسبة للتمويل التشاركي في الدول النامية عموما والدول العربية خاصة، يمكننا القول في هذا الصدد أن التمويل التشاركي في الدول العربية يسير ببطيء ويرجع هذا إلى اللوائح المصرفية والمالية المحلية وما تشهده المنطقة بأسرها من تأخير في تبني هذا النوع من التمويل؛ وفعليا تم تطبيق فكرة التمويل التشاركي في العالم العربي في عام 2011 مع إطلاق أول منصة عربية، ولكن لا تزال نتائجها متواضعة مقارنة مع منصات التمويل التشاركي العالمية، وبالتالي تعتبر فكرة التمويل التشاركي حديثة نوعا ما في المناطق لعربية.³

¹ لامية عابدي، مسعود أمير معيزة، التمويل التشاركي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية، العدد 02 المجلد 05، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2021، ص 297.

² رمزي زعيمي، سارة بن مالك، منصات التمويل التشاركي بين النظري والتطبيق كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية، العدد 01 المجلد 07، جامعة عباس لغرور خنشلة، الجزائر، 2023، ص 47_48.

³ رياض العينوس، دور منصات التمويل التشاركي في تعزيز الشمول المالي في الدول العربية، العدد 01 المجلد 05، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2022، ص 140.

المطلب الثاني: الصعوبات التي تواجه التمويل التشاركي

رغم النجاح الكبير الذي وصل إليه التمويل التشاركي إلا أنه يواجه بعض الصعوبات التي يمكن أن تؤثر على نجاح الحملات والمشاريع المدعومة؛ فيما يلي أبرز هذه الصعوبات:¹

1- التحديات القانونية والتنظيمية:

1-1 التعقيدات القانونية: تختلف القوانين واللوائح المتعلقة بالتمويل التشاركي من بلد إلى آخر، مما يجعل الامتثال لها معقدًا ومكلفًا.

2-1 اللوائح الصارمة: بعض البلدان تفرض لوائح صارمة لحماية المستثمرين، مما يزيد من تكاليف الامتثال ويجد من المرونة في جمع الأموال.

2- التحديات المالية:

1-2 تكاليف إدارية عالية: إدارة حملة تمويل تشاركي تتطلب موارد مالية وبشرية كبيرة، مما يزيد من التكاليف الإدارية.

2-2 العائد على الاستثمار: تحقيق العوائد المتوقعة للمستثمرين يمكن أن يكون صعبًا، مما يؤدي إلى نزاعات أو خيبة أمل بين المستثمرين.

3- الثقة والمصادقية:

1-3 مخاوف الاحتيال: يمكن أن تكون هناك مخاوف من الاحتيال وسوء إدارة الأموال، مما يؤثر على ثقة المستثمرين في المشروع.

2-3 متطلبات الشفافية: يجب على المؤسسات أن تكون شفافة تمامًا بشأن أنشطتها المالية والتشغيلية، مما قد يكشف عن معلومات حساسة للمنافسين.

¹ <https://fastercapital.com/> consulté le 30/05/24).

4- الوصول إلى الجمهور المستهدف:

1-4 تحديد الجمهور المناسب: تحديد الجمهور المثالي الذي قد يكون مهتماً بالمشروع يمكن أن يكون صعباً، ويتطلب فهماً دقيقاً للشريحة الديموغرافية المستهدفة.

2-4 التسويق الفعال: الوصول إلى الجمهور المستهدف يتطلب استراتيجيات تسويقية فعالة، والتي قد تكون مكلفة وتحتاج إلى تخطيط وتنفيذ دقيقين.

5- التحديات التقنية:

1-5 المنصات التكنولوجية: الاعتماد على منصات التمويل التشاركي يتطلب البنية التحتية التقنية المناسبة، والتي يمكن أن تواجه مشاكل تقنية أو تعطيلات.

2-5 أمن البيانات: حماية بيانات المستثمرين وتأمينها ضد الاختراقات يشكل تحدياً تقنياً هاماً.

6- إدارة العلاقات مع المستثمرين:

1-6 التواصل المستمر: الحفاظ على تواصل مستمر مع المستثمرين وتحديثهم بانتظام حول تقدم المشروع أمر ضروري لبناء الثقة والمحافظة عليها.

2-6 إدارة التوقعات: يجب أن يكون القائمون على المشروع واقعيين في وعودهم وإدارة توقعات المستثمرين بشكل جيد لتجنب الإحباط.

7- فقدان السيطرة:

1-7 تقاسم السيطرة: التمويل التشاركي يمكن أن يؤدي إلى فقدان السيطرة الجزئي أو الكلي على المشروع، حيث يحصل المستثمرون على حصة في المؤسسة ولهم حق في اتخاذ القرارات.

2-7 ضغط المستثمرين: قد يواجه رواد الأعمال ضغطاً من المستثمرين لتحقيق نتائج سريعة، مما قد يؤثر على الاستراتيجية الطويلة الأجل للمؤسسة.

8- القيود الزمنية:

8-1 الوقت المحدود: حملات التمويل التشاركي غالباً ما تكون محددة بوقت، مما يعني أن هناك نافذة زمنية قصيرة لجمع الأموال وتحقيق الأهداف المالية.

8-2 إدارة الوقت: يتطلب إدارة حملة تمويل تشاركي وقتاً وجهداً كبيرين، مما قد يؤثر على التركيز على العمليات الأساسية للمؤسسة.

* للتغلب على هذه الصعوبات يتطلب استراتيجية شاملة ومدروسة، والتركيز على الابتكار في التواصل وتقديم قيمة واضحة وجاذبة للمستثمرين المحتملين.

المطلب الثالث: عوامل نجاح التمويل التشاركي

برز التمويل التشاركي كأداة قوية للمؤسسات الناشئة لجمع رأس المال والحصول على دعم من مجتمع واسع من المؤيدين، لزيادة فرص النجاح، تحتاج المؤسسات الناشئة إلى التفكير في العوامل المختلفة التي تؤثر على حملات تمويلها، وهذه بعض العوامل الأساسية التي تساهم في نجاحها:¹

أولاً-تحديد المشروع: ينبغي توضيح المشكلة الاجتماعية التي تريد معالجتها المؤسسة الناشئة والحل الذي تقدمه، وكذا التأكد من أن المشروع مبتكر ويتميز عن باقي المشاريع الأخرى، و من يجب إختيار مشروع مناسب لنوعية التمويل التشاركي كتمويل المعدات الرياضية، أو الآلات للمشروع أو غيرها.

ثانياً-أهداف واقعية وجدول زمني: وذلك من خلال:

-تحديد أهداف تمويل قابلة للتحقيق وجداول زمنية واقعية لإكمال المشروع.

-تقسيم المشاريع الكبيرة إلى مراحل أصغر وأكثر قابلية للإدارة.

-تجنب حملات التمويل الطويلة لأنها ليس علامة نجاح.

¹-<https://www.associatheque.fr> (consulté le 10/05/24)

ثالثاً- المكافآت والحوافز: مكافأة المستثمرين لتحفيزهم على المساهمة، و يلزم أن تكون مجموعة متنوعة من مستويات المكافآت لتلائم مستويات مختلفة من الدعم، و كذا تأكد من أن المكافآت ذات صلة بالمشروع وتتماشى مع اهتمامات المستثمرين.

رابعاً-تسويق المشروع للتواصل: يجب أن يكون المشروع مفيداً للمستثمرين، و يلزم أن يتم عرض النقاط الإيجابية للمشروع من خلال: -تطوير إستراتيجية تسويقية شاملة للوصول إلى الجمهور.

-إستخدام منصات التواصل الاجتماعي والتسويق عبر البريد الإلكتروني.

-إنشاء محتوى جذاب يبرز تأثير المشروع وإمكاناته.

خامساً-إشراك المجتمع وبناء العلاقات: الأنترنت هي الأداة الرئيسية لجمع التبرعات، خاصة من خلال المنصات ووسائل التواصل الاجتماعي، و تفاعل بشكل فعال مع المستثمرين المحتملين وبناء علاقات معهم، و كذلك الإستجابة السريعة للاستفسارات والملاحظات، كل هذه العوامل تعزز من علاقة المجتمع مع المستثمرين.

سادساً-الشفافية والتحديات المنتظمة: ولتحقيق الشفافية يلتزم على أصحاب المؤسسات الناشئة أن يقوموا بما يلي:

-تقديم تحديثات منتظمة حول تقدم المشروع والوضع المالي.

-الإلتزام بشفافية ووضوح إ تجاه التحديات والعقبات التي تواجه المشروع.

-الحفاظ على التواصل المفتوح مع المستثمرين خلال جولات التمويل.

سابعاً-خبرة الفريق ومصداقيته: التخطيط والتحضير المسبق لفريق العمل، و عرض خبرة ومهارة الفريق الذي يقف وراء المشروع، و كذا إبراز أي إنجازات أو جوائز ذات صلة.

ثامناً-التأثير والصلة الاجتماعية: يؤثر المشروع على المجتمع سواء من الناحية الإيجابية أو السلبية، و يجب إظهار التأثير الإيجابي الذي سيحدثه على المجتمع، و ربط المشروع بقضية إجتماعية تلقى صدى لدى المستثمرين

و التأكد على إمكانية تحقيق منافع طويلة الأجل والاستدامة.

تاسعا-متابعة ما بعد الحملة والتقدير: جمع المال ليس مجرد قصة مال، إنه قبل كل شيء علاقة تنشئها مع أفراد يشاركون نفس الرؤية للمشكلة الاجتماعية، لذا يجب التعبير عن الإمتنان للمستثمرين على دعمهم، و تقديم تحديثات مستمرة على إنجازات المشروع، و الحفاظ على العلاقات مع المستثمرين لفرص مستقبلية.

عاشرا-المرونة والتكيف: يجب على أصحاب المؤسسات الناشئة أن يتصرفوا بمرونة مع جميع الأوضاع وأن يتكيفوا معها من خلال:

-أن يكونوا على استعداد لتكييف المشروع بناء على مدخلات المستثمرين.

-إظهار المرونة في مواجهة التحديات والعقبات.

خلاصة:

برزت أهمية التمويل التشاركي، أو "التمويل الجماعي" كما يُطلق عليه أيضاً، بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة، وذلك بالتزامن مع ازدياد الطلب عليه وارتفاع أحجام التمويلات التشاركية بأنواعها المختلفة، حيث يعرف التمويل التشاركي على أنه طريقة مبتكرة لتوفير الموارد المالية من أجل تمويل المشاريع الجديدة والمؤسسات الناشئة، وكذا يتماشى مع ضوابط الشريعة الإسلامية كتحریم الربا وغيرها، كما تعرفنا من خلال دراستنا لهذا الفصل على ماهية التمويل التشاركي، والأساليب التي يستخدمها في تمويل المؤسسات الناشئة سواء من الصيغ التي تقوم على المشاركات أو التي تقوم على البيوع وغيرها من باقي الأساليب الحديثة.

وتطرقنا إلى واقع التمويل التشاركي على المستوى العالمي، حيث أنه واجه الكثير من الصعوبات والتحديات التي لا تزال قائمة إلى يومنا هذا بالرغم من وجود وتوفر السبل لتجنبها وتطوير تطبيق الاساليب المستخدمة في هذا النوع من التمويل.

الفصل الثالث

دراسة حالة منصتي "kickstarter"

و "Ethis"

تمهيد

يعتبر التمويل التشاركي آلية مبتكرة وفعالة لتمويل المشاريع والأفكار الريادية، وتتيح هذه الآلية جمع رأس المال من خلال مساهمات مالية صغيرة من عدد كبير من الأفراد عبر منصات إلكترونية مخصصة لذلك.

وقد برز التمويل التشاركي كأداة هامة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول الرائدة، نظرا لما يقدمه من مزايا عديدة، تساهم في تعزيز فرص نجاح هذه المؤسسات وتطويرها، ويتم ذلك غالبا من خلال منصات الأنترنت التي تسمح للأفراد بالاستثمار في المشاريع التي يثقون في نجاحها مقابل حصة في الأرباح أو مكافأة معينة.

يلقى هذا الأسلوب شعبية متزايدة في دعم المؤسسات الناشئة، حيث يمكن أن يوفر الوصول إلى التمويل بشكل أسرع وأكثر مرونة مقارنة من المصادر التقليدية كالبنوك. حيث يساعد على توسيع قاعدة المستثمرين وتوفير فرص للأفراد للاستثمار في مشاريع مبتكرة قد تكون مهمة في تطوير الاقتصاد وخلق فرص العمل.

و سنتطرق في هذا الفصل إلى تطور حجم التمويل التشاركي على المستوى الدولي ونمو أشكاله، والمنصات الرائدة في العالم في هذا النوع من التمويل على سبيل المثال "Kickstarter" كمنصة لتمويل التشاركي ومنصة "Ethis" كمنصة لتمويل التشاركي الإسلامي.

ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

-المبحث الأول: دور التمويل التشاركي في تمويل المؤسسات الناشئة.

-المبحث الثاني: دراسة حالة منصة "kickstarter" للتمويل التشاركي.

-المبحث الثالث: دراسة حالة منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامي.

المبحث الأول: دور التمويل التشاركي في تمويل المؤسسات الناشئة

يلعب التمويل التشاركي دورا كبيرا في تمويل المؤسسات الناشئة، و ذلك من خلال توفير آليات تمويلية مبتكرة ومرنة تساهم في دعم ونمو هذه المؤسسات، و هذا ما جعل التمويل التشاركي ينتشر في جميع أنحاء العالم.

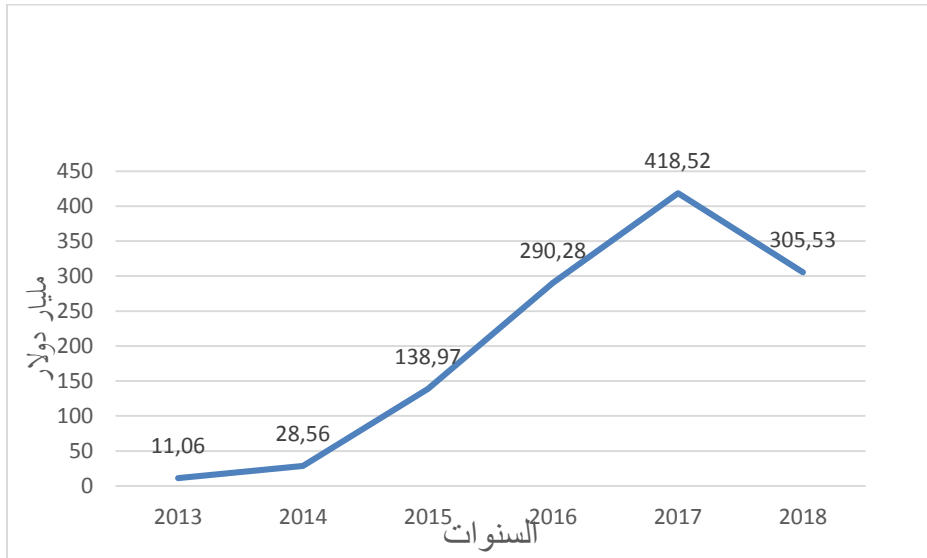
المطلب الأول: تطور حجم التمويل التشاركي على المستوى الدولي

شهد التمويل التشاركي نموا مدهشا على مستوى العالم في السنوات الأخيرة، حيث ظهر هذا التمويل كوسيلة لجمع الأموال من الجمهور لتمويل مشاريع أو أفكار مبتكرة، وقد تطورت بشكل كبير لتشمل مجموعة واسعة من القطاعات مثل: التكنولوجيا، الصحة، والفنون، العقارات، وغيرها.

أولا: نمو حجم التمويل التشاركي على مستوى العالم

عرف حجم التمويل التشاركي في مختلف دول العالم، نموا متزايدا وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم(02): نمو حجم التمويل التشاركي على المستوى الدولي خلال 2013-2018



من إعداد الطالبتين استنادا على البيانات الموجودة على: أسماء بلعما، التمويل التشاركي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المؤسسات الناشئة "إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، العدد 2 المجلد 5، جامعة أحمد دراية -أدرار-،الجزائر، 2020،ص5.

يظهر من خلال المنحنى، تطور التمويل التشاركي في العالم تطورا ايجابيا خلال سنة 2013 إلى سنة 2017 حيث نلاحظ ارتفاع حجم التمويل التشاركي من سنة إلى سنة أخرى، إذ كان حجم التمويل سنة 2013 حوالي 11,06 مليار دولار، و في سنة 2014 قدر ب 28,56 أي ارتفع بنسبة 1,58%، أما في سنة 2015 فقد شهد حجم التمويل التشاركي ارتفاعا مدهشا حيث قدر بحوالي 138,97 مليار دولار أي ارتفع بنسبة 3,87% وهذه نسبة أكبر نسبة ارتفاع شهدها خلال هذه الفترة، و من بعد سنة 2015 إلى سنة 2017 كان حجم

التمويل التشاركي يرتفع بنسب طفيفة، إلا أن شهد انخفاض من سنة 2017 إلى سنة 2018 حيث كان حجم التمويل يقدر ب 418,52 وانخفض إلى 305,53 أي انخفض بنسبة 0,27- %، و هذا يعتبر تراجع سلبي في حجم التمويل التشاركي، و يرجع هذا الانخفاض إلى عوامل متعددة في الصين مما أثر بشكل كبير على السوق العالمية ككل، حيث شكلت الصين سنة 2011 نسبة 92,2% من إجمالي حجم التمويل التشاركي العالمي، و انخفضت هذه النسبة إلى 11% ويعزى هذا التراجع إلى عوامل متعددة بما في ذلك تشديد القوانين الحكومية ومخاوف المستثمرين، و هذا التراجع أدى إلى ثبات سوق الاستثمار الجماعي.

كما بلغ حجم التمويل التشاركي في الصين حوالي 512,9 مليار دولار سنة 2019، واحتلت الولايات المتحدة الأمريكية المرتبة الثانية عالميا من حيث حجم التمويل التشاركي بلغ سنة 2018 حوالي 61,13 مليار دولار، الا أنها انخفضت سنة 2019 وبلغت 11,12 مليار دولار.

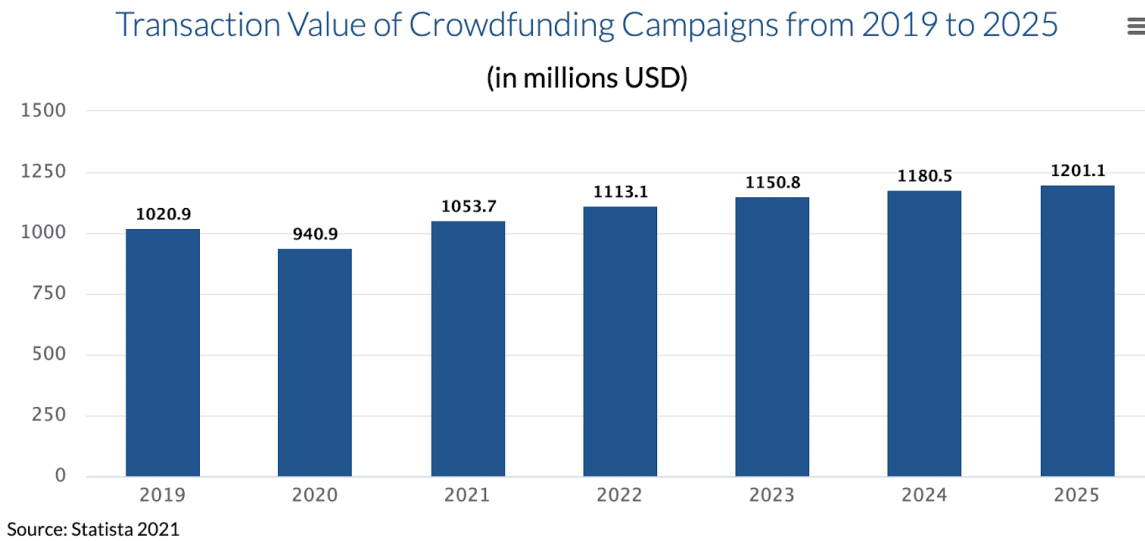
تأتي أوروبا في المرتبة الثالثة عالميا بحصة سوقية تبلغ 3,4% وحجم تمويل 12,9 مليار دولار، بينما في سنة 2019 احتلت المرتبة الرابعة بحصة سوقية قدرت 2,9% وحجم تمويل 10,4 مليار دولار، وهذا يعني تراجع سلبي في حجم التمويل التشاركي.

شهدت إفريقيا نموا ملحوظا في التمويل التشاركي، حيث ارتفع حجم التمويل من 122,9 مليون دولار سنة 2011 إلى 524,1 مليون دولار سنة 2019، ومن بين الدول الإفريقية الأكبر حجم تمويل نجد: زامبيا بتمويل 92 مليون دولار، وكينيا باستثمار يقدر ب 22 مليون دولار، وجنوب إفريقيا بتمويل يقدر ب 51 مليون دولار.

ثانيا: تطور حجم حملات التمويل التشاركي

ينمو حجم حملات التمويل التشاركي من خلال ارتفاع المعاملات بين أصحاب المشاريع والمستثمرين، و عادة تتم هذه الحملات من خلال منصات التمويل الإلكترونية حيث يقوم صاحب المشروع بإنشاء حملة على المنصة يوضح فيها تفاصيل مشروعه واحتياجاته المالية للمستثمرين، والشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل رقم (03): قيمة المعاملات لحملات التمويل التشاركي خلال 2019-2025



Source: <https://www.statista.com/> (consulté le 05/05 /2024)

ستنمو قيمة معاملات حملات التمويل التشاركي Statista* وفقاً لبيانات التمويل التشاركي من موقع بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 5,8% لتصل إلى ما يقدر بـ 1180,5 مليون دولار سنة 2024، و تظهر الإحصائيات حول التمويل التشاركي في العالم أن 42% من الأموال يتم جمعها في حملة جمع التبرعات.

تولد حملات التمويل التشاركي التي تستعمل الصور ومقاطع الفيديو تمويلاً أكثر بنسبة 105%، تعتبر الأفلام مع 75000 مشروع تم إطلاقه. Kickstarter وغيرها من المقاطع الفكرة الأكثر إنتاجية على منصة يعد التمويل التشاركي بالأسهم هو أسرع فرع من فروع التمويل التشاركي نمواً، حيث قدر معدل النمو السنوي المركب بـ 33,9% بين سنتين 2016 و 2021.

*Statista موقع: هو موقع إلكتروني ألماني متخصص في جمع البيانات وتصورها، ويعد مصدر للباحثين والمهنيين والطلاب الذي يبحثون عن معلومات موثوقة حول مجموعة واسعة من الموضوعات

يتم تقديم 17% جميع تبرعات التمويل التشاركي عبر بوابات الأنترنت ومنصات جمع التبرعات، كما أنه يبلغ متوسط التمويل لكل حملة عبر جميع منصات التمويل التشاركي 5726 دولار، و من المتوقع أن يرتفع إلى 6874 دولار بحلول سنة 2025.

يبلغ متوسط تبرع التمويل التشاركي للمشاريع ذات الأهداف الاجتماعية حوالي 99 دولار أمريكي.

المطلب الثاني: تطور أشكال التمويل التشاركي

يشهد العالم تطورا هائلا في مجال التمويل التشاركي، الذي قدم حولا تمويلية مبتكرة للأفراد والمؤسسات الناشئة، حيث مر هذا نوع من التمويل منذ نشأته بتطورا هائل في مختلف جوانبه، بدء من أشكاله وأنواعه مرورا بمنصات تطبيقه وصولا إلى التشريعات المنظمة له، و الجدول التالي يبين تطور أشكاله.

الجدول رقم (01): تطور أشكال التمويل التشاركي خلال الفترة 2017-2023

الوحدة: مليون يورو

السنوات	القيم	التمويل القائم على القروض	التمويل القائم على الاستثمار	التمويل القائم على المكافأة	التمويل القائم على المكافأة
2017	0	70	50	0	0
2018	20	70	50	0	0
2019	50	150	70	0	0
2020	70	100	70	0	0
2021	100	200	50	0	0
2022	150	70	20	0	0
2023	200	70	20	0	0

من إعداد الطالبتين استنادا على البيانات الموجودة في:

[https://www.suomenpankki.fi/en/statistics2/news/peer-to-peer-and-crowdfunding\(consulté le 06/05/24\)](https://www.suomenpankki.fi/en/statistics2/news/peer-to-peer-and-crowdfunding(consulté le 06/05/24))

يظهر الشكل إنحفاضا كبيرا في تطور أشكال التمويل التشاركي بمرور الوقت، بحيث بلغت قيمة التمويل التشاركي 200 مليون يورو سنة 2017 وانخفضت إلى أقل من 50 مليون يورو سنة 2023 عامة، نلاحظ أن التمويل التشاركي القائم على الاستثمار في انخفاض حيث بلغت قيمته حوالي 70 مليون يورو سنة 2017 وبدأ يتزايد تدريجيا إلى أن ثبت سنة 2020 إلى سنة 2022، ثم تباطأت قيمته إلى 20 مليون يورو سنة 2023.

شهد التمويل التشاركي القائم على القروض تذبذب كبير في دعمه للمؤسسات الناشئة حيث انطلق حوالي بقيمة 70 مليون يورو سنة 2017 وشهد إرتفاع كبير إلى سنة 2019 حيث بلغ حوالي 150 مليون يورو بينما عند فترة 2019 و 2020 بدأ ينخفض تدريجيا من 150 مليون يورو وصولا إلى 100 مليون يورو بداية 2020 بينما خلال هذه السنة إلى سنة 2021 نلاحظ ارتفاع في التمويل التشاركي القائم على القروض ووصوله إلى الذروة بقيمة 200 مليون يورو وبعدها انخفض كليا إلى 70 مليون يورو سنة 2023.

بينما نلاحظ أن التمويل التشاركي القائم على المكافآت ظل ثابت عند قيمة 0 خلال كل الفترة من 2017 إلى 2023، ونستنتج من خلال ذلك أن تطور أشكال التمويل التشاركي في إنكماش كبير، ويعود ذلك إلى إرتفاع معدلات الفائدة وزيادة المخاطر وكذا الركود الإقتصادي وهذا ما يؤدي إلى إنخفاض الإستثمار بشكل عام، بما في ذلك الإستثمار في التمويل التشاركي.

المطلب الثالث: منصات التمويل التشاركي الرائدة في العالم

يبلغ عدد منصات التمويل التشاركي أكثر من 122 منصة حول العالم، تتميز كل منصة بمميزاتها الخاصة التي تميزها عن غيرها، والجدول الموالي يبين هذه المنصات.

الجدول رقم (02): أفضل منصات التمويل التشاركي المتاحة للمؤسسات الناشئة.

الدول المتاحة لها المنصة	رسوم المنصة	نوع التمويل	إسم المنصة
6 دول فقط	5% من إجمالي الأموال المجمعة	قائمة على المكافئة	Kickstarter
كل أنحاء العالم	5% من إجمالي الأموال المجمعة	قائمة على المكافئة	Indiegogo
كل أنحاء العالم	5% من إجمالي التبرعات	قائمة على التبرع	Gofundme
كل أنحاء العالم	4% على أي استثمار	قائمة على الأسهم	Syndicate rome
يجب أن يكون مقرها الولايات المتحدة الأمريكية	179 دولار إشتراك شهري	قائمة على مكافئة	Fundable
يجب أن يكون مقرها الولايات المتحدة الأمريكية	لا يوجد	قائمة على الإقراض	Kiva
19 دولة فقط	5% من الأموال المجمعة	قائمة على مكافأة	Infund women
الولايات المتحدة الأمريكية	7% من الحملات الناجحة	قائمة على الأسهم	Crowd cube
هولاندا	7% من الأموال المجمعة	قائمة على المكافئة، التبرع، الأسهم	One planet crowd
جميع أنحاء العالم	لا يوجد	قائمة على الأسهم، الإقراض	Circleup
جميع البلدان العربية	لا يوجد	قائمة على أساس التبرع	Ethis
السعودية	الإقراض لا يوجد _ الأسهم 12,5 من مبلغ الاستثمار	قائمة على أساس الإقراض والأسهم	Manafa

المصدر: رميساء نجاة مواسيم، سومية بلغو، مرجع سبق ذكره، ص76.

توضح البيانات المقدمة في الجدول مجموعة متنوعة من منصات التمويل التشاركي العالمية وكذلك المنصات التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية، والذين تقدم خدمات مالية متنوعة للمؤسسات الناشئة، حيث تخصص كل منصة في نوع معين أو اثنين من التمويل التشاركي، مع تميزها بشروط ورسوم مالية خاصة بها، هذا يتيح للمؤسسات الناشئة الاختيار بين هذه المنصات بناء على إحتياجاتها ومتطلبات مشاريعها؛ كما أن منصات التمويل التشاركي يمكن أن توفر قنوات تمويلية مرنة وفعالة، تستجيب بسرعة لإحتياجات المؤسسات الناشئة، يقوم الأفراد المهتمون بالإستثمار في المؤسسات الناشئة بالتواصل مع هذه المنصات، مما يسهل عملية جمع الأموال وتوجيهها للمشاريع الواعدة؛ ووفقاً للإحصائيات العالمية فقد تم إستثمار أكثر من 29 مليار دولار في المؤسسات الناشئة عبر

منصات التمويل التشاركي خلال سنة 2023، حيث نجحت نسبة 11% من تلك المؤسسات في تحقيق التوسع والنمو بفضل الإستثمارات التي حصلت عليها.

المبحث الثاني: دراسة حالة منصة "Kickstarter" للتمويل التشاركي

تعتبر منصات التمويل التشاركي نموذجاً بارزاً في مجال تمويل المؤسسات الناشئة والتي حققت نتائج جيدة ومن بين هذه المنصات نجد منصة kickstarter.

المطلب الأول: تعريف ومميزات منصة "kickstarter"

تعتبر منصة kickstarter واحدة من أشهر منصات التمويل التشاركي على الأنترنت، توفر فرص لجمع التمويل اللازم لمشاريعهم وتوفر فرصة للجمهور لدعم وتمويل المشاريع يثقون في نجاحها.

أولاً: تعريف منصة "kickstarter"

يمكننا تعريف منصة Kickstarter على أنها موقع خاص بالتمويل التشاركي يهدف إلى تسهيل التفاعل بين الأشخاص المبدعين وجمهورهم في جميع أنحاء العالم، وتعزيز التفاعل بينهم وتعتمد المنصة على تمويل المشاريع الجماعية ويعتمد نجاح المشروع على دعم المجتمع في تمويل الأفكار الإبداعية والابتكارية؛ وقد تم إطلاق منصة kickstarter في 29 أبريل 2009 من قبل مجموعة من الأشخاص من بينهم بيري تشين، يانسي ستريكر، وتشارلز أدلر" ومنذ ذلك الحين أصبحت منصة kickstarter المنصة الرئيسية لتمويل الأفكار الإبداعية والمشاريع الابتكارية الناشئة، وفي عام 2010 حصلت المنصة على شهرة واسعة كمنصة تمويل تشاركي.

في 15 فبراير 2012، أطلقت منصة kickstarter تطبيقاً للأجهزة المحمولة وكان هذا التطبيق أول أداة تمكن المستخدمين من متابعة المشاريع المختلفة ودعمها من خلال هواتفهم الذكية؛ وحتى الآن ساعدت منصة kickstarter في جمع أكثر من 4.5 مليار دولار من التبرعات من أكثر من 17,3 مليون داعم، وتم تمويل أكثر من 445022 مشروعاً على المنصة، تتنوع المشاريع التي تعرض على kickstarter بين برامج الأفلام الوثائقية، الموسيقى، التكنولوجيا، ألعاب، والفنون البصرية، مما يجعلها منصة شاملة تجذب اهتمام المبدعين والمبتكرين من جميع المجالات، حيث يتميز الأشخاص الذين يستخدمون منصة kickstarter بإمتلاكهم مهارات إبداعية ورغبتهم في تحقيق أفكارهم من خلال التمويل التشاركي مما يساعدهم في تحويل أحلامهم إلى واقع ملموس.¹

¹[https://cfunds.com/article/228\(consulté le 30/05/24\)](https://cfunds.com/article/228(consulté le 30/05/24))

ثانيا: مميزات منصة "kickstarter"

من بين مميزات منصة "kickstarter" هي أنها منصة مختلفة عن غيرها من المنصات التمويلية التشاركية، فهي لا تقتصر على دولة معينة بل هي منصة متاحة لجميع البلدان حول العالم، حيث أن هدفها هو محاولة الوصول إلى الإبداع في أي مكان، كما أن التمويل للمنصة لا يكون له مقابل بل إن دعم الآخرين هو الهدف الأساسي وليست المنصة ربحية بالإضافة لأنها تهتم بتنفيذ المشاريع الإبداعية التي تتعلق بالأفلام، الفن، الموسيقى التكنولوجية والكتابات؛ كما أنها تسمح للأشخاص بجمع الأموال من المستثمرين المهتمين بمشاريعهم، ويساعد أيضا على تمويل المشاريع الإبداعية، ويوفر طريقة سهلة للأشخاص للمشاركة في المشاريع التي يهتمون بها.¹

المطلب الثاني: آليات الحصول على تمويل من منصة "kickstarter"

تستخدم منصة kickstarter نمطا موحدا في جمع التمويلات للمشاريع المطروحة من طرف أصحاب الأفكار حيث يقوم صاحب المشروع بطرح التفاصيل الخاصة بمشروعه، سواء كان كتابا، لعبة، اختراعا تقنيا، أو غيره؛ حيث يتم تحديد القيمة الكلية التي يحتاجها المشروع من أجل إتمام تنفيذه، وتحديد قيمة المنتج المقرر أن تكون بعد إتمام التمويل وتشغيل المشروع وبدء الإنتاج؛ كما يحصل المتبرعون بعد ذلك على المنتج الفعلي كمكافأة مقابل تبرعاتهم ويمكن اختصار ذلك في أن العملية عبارة عن شراء مسبق لمنتج عن طريق منح مبلغ مالي لصاحب المشروع لتمويله، وعند انتهاء المشروع يقدم صاحبه المنتج للمتبرع كمكافأة، يشرف على هذه المشرفون على المشروع بوضع الحد الأدنى من أهداف التمويل؛ إذا لم ينجح المشروع في تحقيق الهدف بحلول الموعد النهائي، فلن يتم الحصول على أي أموال مما يجعل طريقة العمل في المنصة نوعا من أنواع عقد الضمان لا تدعي المنصة أي ملكية على المشاريع أو على الأعمال التي تنتجها بالإضافة إلى عدم إمكانية التعديل على المشاريع أو الوسائط التي تم تحميلها أو إزالتها من المنصة كما تنصح المنصة الأشخاص الداعمين باستخدام حكمهم الشخصي في دعم المشاريع، حيث إنه ليس هناك ما يؤكد أن الأشخاص الذين يقومون بنشر مشاريعهم على المنصة سوف يقومون بتنفيذ المشاريع المطلوبة منهم أو حتى استخدام الأموال في تنفيذ هذه المشاريع، أو أن المشاريع المقامة ستلبي توقعات الأشخاص الداعمين، وتطبق منصة kickstarter نظام العمولة على كل عملية ناجحة حيث تصل النسبة عموما إلى ما يقارب 8%، كما تفرض رسوم بنسبة 5% على المبلغ الإجمالي للأموال التي يتم جمعها ويتم تطبيق رسوم إضافية بنسبة 3% لمعالجات مدفوعات المنصة لتحويل الأموال.²

¹[https://fikra.com/misc/kickstarter\(consulté le 30/05/24\)](https://fikra.com/misc/kickstarter(consulté le 30/05/24))

²رميساء نجاة مواسيم، سومية بلغو، مرجع سبق ذكره، ص 78.

المطلب الثالث: تطور أداء منصة "kickstarter"

أولاً: تطور منصة "kickstarter" خلال فترة (2020-2024)

حققت المنصة نجاحاً هائلاً منذ إنطلاقها، ومولت الكثير من المشاريع الناشئة والشكل الموالي يبين ذلك.

الشكل رقم (04): عدد المشاريع الممولة من قبل kickstarter خلال فترة (2020-2024)



المصدر: من إعداد الطالبتين استنادا على معلومات من موقع www.statista.com، تاريخ

الإطلاع 2024/05/24.

بالإستناد على البيانات المقدمة يمكننا القول، هناك زيادة مستمرة في عدد المشاريع الناشئة الممولة خلال فترة (2024/2020) هذه الزيادة تشير إلى الإستمرار والتواصل في إستخدام منصة kickstarter لتمويل المشاريع الناشئة، الأمر الذي قد يعكس زيادة الثقة في المنصة وإنتشارها بين المستخدمين والمستثمرين، نلاحظ في سنة 2020 تم تمويل 191,977 مشروعاً هذا الرقم سوف نعتبره أساساً للمقارنة في هذه الدراسة، وفي 2021 تم تمويل 208,592 مشروعاً، نلاحظ أن هناك زيادة في عدد المشاريع تقدر هذه الزيادة ب 16,615 مشروعاً وتمثل نسبة النمو لهذه السنة ب 8,65%، وفي 2022 لقد مولت المنصة 230,426 مشروعاً وتقدر الزيادة هنا بمقدار 21,834 مشروعاً ويمثل معدل النمو هنا 10,47%، أما سنة 2023 تم تمويل 235,590 مشروعاً تقدر الزيادة في هذه السنة ب 5,164 مشروعاً هذا الأمر الذي يشير إلى تباطؤ

نسبة النمو التي بلغت 2,24%، وخلال الربع الأول من سنة 2024 لقد مولت منصة kickstarter 251,702 مشروعاً حيث تقدر زيادة المشاريع بـ 16,112 مشروعاً ممولاً وتمثل نسبة النمو لهذه السنة 6,84%.

يتضح من هذه البيانات المقدمة أن هناك إيجاباً عاماً نحو زيادة تمويل المشاريع الناشئة على منصة kickstarter في كل عام، حيث أن النمو متغيراً وغير ثابتاً وهذا دليل على تطور المستمر وإقبال المشاريع الناشئة على هذه المنصة من أجل الحصول على تمويلات.

ثانياً: أهم الفئات في منصة kickstarter

في كل منصة هناك عدد من الفئات التي تزدهر أكثر من غيرها، لهذا سنعرض الفئات الأكثر شعبية على منصة kickstarter إنطلاقاً من عدد المشاريع التي تم إطلاقها والمبلغ الذي تم جمعه لكل مشروع.

الجدول رقم (03): أهم الفئات في منصة kickstarter

الفئة	عدد المشاريع	المبلغ المجمع بمليون دولار
الألعاب	2139	41
التكنولوجيا	1388	23
التصميم	1102	20
الأزياء	787	12
أفلام وفيديوهات	756	12
موسيقى	673	10
منشورات	546	9
الأكل	437	7
الفن	392	6

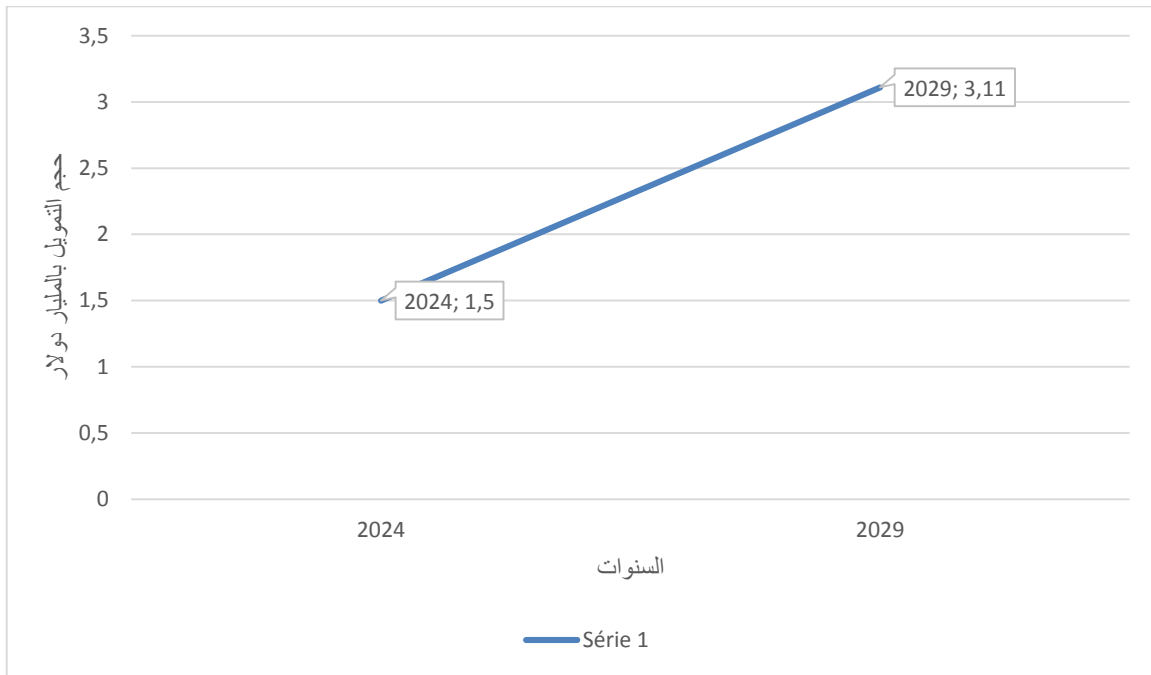
المصدر: من إعداد الطالبتين إنطلاقاً من معلومات من موقع <https://blog.thecrowdfundingformula.com/kickstarter-stats>

تاريخ الإطلاع 24/05/28

يوضح الجدول أعلاه أن فئة الألعاب هي أكثر فئة أموال بما يقدر بـ 41 مليون دولار لـ 2139 مشروعاً، وكانت فئة التكنولوجيا والتصميم أيضاً من بين أعلى الفئات تمويلاً، حيث تم جمع 23 مليون دولار لـ 1388 مشروعاً و20 مليون دولار لـ 1102 مشروعاً على التوالي، وجمعت كل من الأزياء والأفلام والفيديوهات 12 مليون دولار لـ 787 و756 مشروعاً على التوالي أما الفئات المتبقية فحصلت على أقل عدد من المشاريع والأموال المجمعة للتمويل، من خلال الإحصائيات تمكن بعض الفئات من جمع العديد من التمويل والحصول على أعلى معدل نجاح بالنظر إلى أن متوسط معدل نجاح جميع المشاريع كان حوالي 50%، فإن الفئات الثلاث الأولى حققت أداءً أفضل من المتوسط.

ثالثاً: مستقبل التمويل التشاركي عبر منصة Kickstarter

الشكل رقم (05): مستقبل التمويل التشاركي على منصة kickstarter:



المصدر: من إعداد الطالبين إنطلاقاً من المعلومات من موقع <https://telligence.com> تاريخ الإطلاع 24/05/30

إنطلاقاً من الرسم البياني يمكننا القول أن حجم التمويل في منصة kickstarter بـ 1.5 مليار دولار في عام 2024، ومن المتوقع أن يصل إلى 3.11 مليار دولار عام 2029، بمعدل نمو سنوي قدره 15.70% خلال

الفترة المتوقعة 2024-2029 لأن التمويل حسب الإحصائيات الأخيرة أثبت أن هناك توجه كبير إلى منصة kickstarter من قبل أصحاب الأفكار الإبداعية والمؤسسات الناشئة من أجل تمويل مشاريعهم وأفكارهم وهذا راجع إلى النجاح الذي حققته هذه المنصة.

ومن خلال كل ما سبق يمكننا إستنتاج ما يلي:

- 1- تعتبر منصة kickstarter من المنصات الرائدة في مجال التمويل التشاركي القائم على المكافأة، لعل السبب في ذلك يعود إلى المزايا التي توفرها كإمتلاك صاحب المشروع مشروعاً كلياً دون أي وصاية من أصحاب الأموال، الأمر الذي يجده أصحاب المشاريع الناشئة غالباً؛
- 2- الزيادة المستمرة في عدد المشاريع الممولة قد تعكس نجاح منصة kickstarter في جذب المزيد من المبدعين والمستثمرين؛
- 3- تقلبات نسب النمو قد تكون نتيجة عوامل متعددة، مثل التغيرات الاقتصادية، تغيرات في سياسة المنصة، أو عوامل أخرى؛
- 4- تتيح المنصة العديد من المزايا للمؤسسات الناشئة فضلاً عن توفير التمويل اللازم لها فهي تقوم بتسويق مجاني للمشروع.

المبحث الثالث: دراسة حالة منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية.

تقدم منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية حلولاً مبتكرة للمستثمرين اللذين يبحثون عن فرص استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، و تتيح المنصة للمستخدمين التحقق من الإمتثال للمبادئ الإسلامية كتجنب الربا والابتعاد عن الغرر، مما يجذب فئة واسعة من المستثمرين المهتمين بالتمويل التشاركي الإسلامي.

المطلب الأول: تعريف ومميزات منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية

سنتعرف في هذا المطلب على منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية ونتطرق إلى مميزاتها.

أولاً: تعريف منصة "Ethis"

تعتبر أول منصة تمويل جماعي إسلامي عقاري، و تعتبر واحدة من عدد قليل من منصات التمويل عالمياً التي تطبق نشاط نماذج التمويل الإسلامي للتمويل الجماعي، كما أنها تعرض تسهيل الأموال في مشاريع العقارات، وتحتوي حالياً على حوالي 20000 مستثمر يستثمرون في مشاريع عقارية، يقع المقر الرئيسي لهذه المنصة في سنغافورة ولها مكاتب إقليمية في جاكرتا (إندونيسيا) وكوالالمبور (ماليزيا) ودبي وجنوب إفريقيا، حققت المنصة مشروعاً اسكانياً في إندونيسيا بقيمة 2,2 مليون دولار أمريكي في أول عشرين شهراً من الحملة.

تتيح المنصة فرصاً للمستخدمين المهتمين بالمؤسسات الناشئة تمويلها بمبلغ يبدأ من 800 دولار أمريكي، تربط "منصة إيثيس" بين المستثمر والمؤسسة الناشئة المناسبة لخلفية الفرد وتفضيلاته، تلتزم المنصة بأحكام الشريعة الإسلامية وتتجنب الإستثمار في منتجات أو خدمات محرمة مثل: الكحول ولحم الخنزير، أو تلك القائمة على القروض والفوائد، مما يجذب إليها جمهوراً مسلماً واسعاً ومستثمرين من جنوب شرق آسيا والشرق الأوسط.¹

ثانياً: مميزات منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية

تتمتع منصة التمويل التشاركي الإسلامية "Ethis" بالعديد من المميزات والتي نذكرها فيما يلي²:

- تتمتع المنصة بالوصول إلى نطاق واسع من الحملات الخيرية والإنسانية التي تشمل مختلف أنحاء العالم ؛

¹-Hassnian Ali et authers ,Global landscape of the Islamic fintech: Opportunities ,challenges and future ahead ,comstats journal of Islamic finance ,2019,page 36-37.

²[https://ethis.com\(consulté](https://ethis.com(consulté) le 15/05/24)

-تلتزم آليات التمويل المستخدمة على المنصة بمبادئ الشريعة الإسلامية ؛

-تعتبر أول سوق رأس مال أخلاقي عالمي من نوعها ؛

-تركز على الإستثمارات والتمويل التشاركي الأخلاقي ؛

-ترتبط رقميا بين المؤسسات الناشئة الأخلاقية والمؤسسات النامية ؛

-تتطبق المنصة عملية تدقيق داخلية قبل قبول شركاء جدد على المنصة لجمع التبرعات ؛

-يحصل المتبرعون للحملات على معلومات محدثة بشكل دوري حول المشروع المعني، وذلك من خلال إلتزام جميع

شركاء المشروع بتقديم تقارير دورية ؛

-تسعى إلى جمع الأموال مع مجموعة من المستثمرين الأفراد الأخلاقيين وكذلك المستثمرين المؤسسين من جميع

الدول.

المطلب الثاني: آليات المستخدمة لتمويل التشاركي الإسلامي في منصة "Ethis"

تتطبق منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامي، وتحتوي هذه المنصة على جهات للتمويل التشاركي

الإسلامي وهي اللجنة الشرعية، وبالنسبة للتمويل التشاركي الإسلامي تشارك أربعة أطراف هم:

*طالب التمويل، *المستثمر ، *مشغل المنصة، *اللجنة الشرعية.

و في هذا التمويل لا يسمح بأي معاملات أو أنشطة تتضمن الغرر أو الربا، و تلتزم أن تبنى جميع المعاملات على

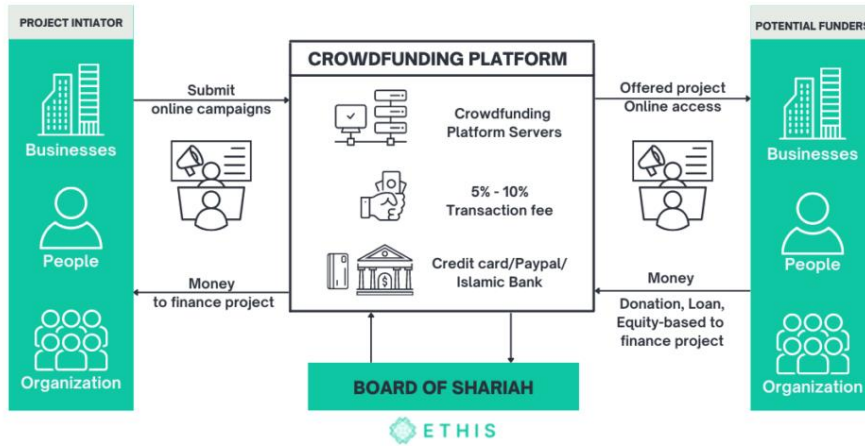
مبادئ الشفافية والوضوح لتجنب أي غموض أو إحتمالية الغرر.¹

و تحظر أي نوع من الإستغلال أو الإيذاء المالي بما في ذلك فرض فوائد مرتفعة أو غيرها، و هذا الشكل يوضح

هيكل التمويل التشاركي الإسلامي لهذه المنصة.

¹<https://ethis.com/blog/التمويل-الجماعي-الإسلامي-بديل-استثمار> (consulté le 12/05/24).

الشكل رقم(06): هيكل التمويل التشاركي الإسلامي لمنصة "Ethis"



Source: ethis islamic crowdfunding report / ,التمويل-الجماعي-الإسلامي-بديل-استثمار, <https://ethis.com/blog/>.January, 2022 (consulté le 12/05/24)

يبين الشكل أعلاه أن التمويل التشاركي الإسلامي له نفس الإجراءات التشغيلية للتمويل التشاركي التقليدي، غير أن التمويل التشاركي الإسلامي يلتزم مع أحكام الشريعة الإسلامية مما يعني تجنب أي ممارسات تخالف الشريعة، ويقوم التمويل التشاركي الإسلامي على:

- إتفاقية إقتسام الأرباح بدلا من الفوائد.

- المشاركة في الأرباح: أي يتشارك المستثمرون في نسبة مئوية متفق عليها من أرباح المشاريع الممولة بدلا من الحصول على فائدة ثابتة.

- المخاطرة: يتحمل المستثمرون مخاطر خسارة جزء من استثماراتهم أو كلها في حالة فشل المشروع.

بينما يحتوي التمويل التشاركي التقليدي على:

- المقرض: يقدم الأموال مباشرة إلى فرد آخر عبر منصة تمويل تشاركي.

- الفائدة: يتقاضى المقرض فائدة على المبلغ المقرض كتعويض من المخاطرة التي يتحملها.

و تستخدم منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية في تمويل مستثمريها، عدة آليات من التمويل التشاركي الإسلامي، و الصيغ الأكثر إستخداما في هذه المنصة:

أولاً: عقد المضاربة

تستخدم المضاربة في هذه المنصة بعقد إتفاق بين المستثمر ويعتبر هو رب المال بحيث يلتزم بتمويل المشروع، رائد الأعمال يعتبر هو المضارب ويلتزم بتقديم خبرته ومهاراته لإدارة المشروع وتحقيق الأرباح، يتم الاتفاق على نسبة مشاركة في الأرباح مسبقاً وتنقسم بينهما، و في حال تعرض المشروع لخسائر، يتحمل رب المال الخسائر المالية، في حين يتحمل المضارب خسارة الجهد المبذول.

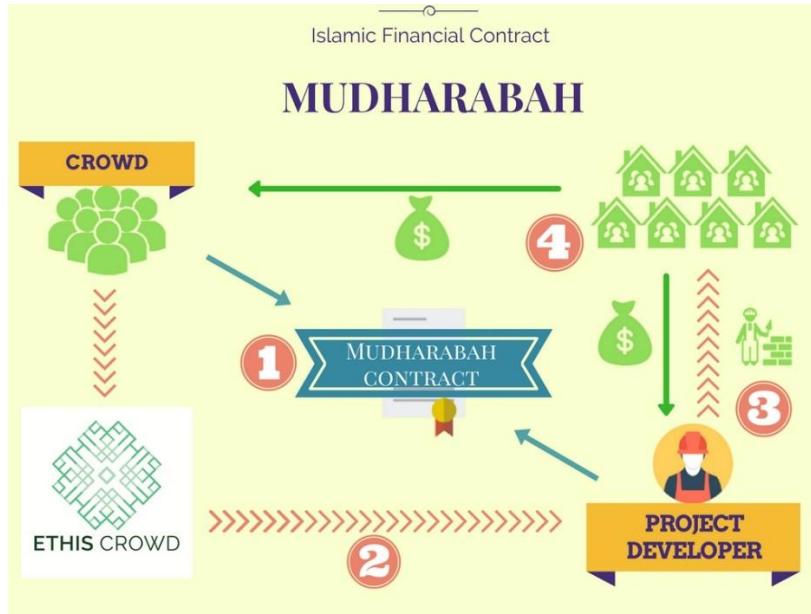
*مراحل التمويل التشاركي لمنصة " Ethis " عن طريق المضاربة:

يمكن تنفيذ عقد المضاربة عبر منصة " Ethis " من خلال إتباع الإجراءات التالية¹:

- 1- يشارك الأفراد في عقود تقسيم الأرباح والمضاربة مع مطور مشروع موثوق به يمتلك سجلاً ناجحاً موثقاً به، حيث يبين العقد بوضوح نسب المشاركة في الربح بين المستثمر الفرد ومطور المشروع بهدف الإستثمار ؛
- 2- يوجه المستثمرون أموالهم نحو مطور المشروع من خلال منصة " Ethis " بهدف إستثمار في مشاريع ذات تأثير إجتماعي لتمويل العقارات عبر التمويل التشاركي؛
- 3- يقوم مطور المشروع بعد ذلك بتوظيف الموارد اللازمة لتطوير وبناء مساكن ذات تأثير إجتماعي للمحرومين باستخدام الأموال المستثمرة ؛
- 4- يتم التنازل عن المنازل للمستفيدين المستهدفين، و يتم تقسيم الربح الناتج عن بيع المنازل وفقاً لنسبة المشاركة " بنسبة تقدر في الربح بين المستثمرين ومطور المشروع، في المتوسط يبلغ معدل العائد السنوي لمشاريع " حوالي 15%.

¹ [https://ethis.co/blog/islamic-finance-contract/\(consulté le 14/05/2024\)](https://ethis.co/blog/islamic-finance-contract/(consulté le 14/05/2024)).

والشكل رقم (07): يبين إجراءات عقد المضاربة في منصة "Ethis"



Source: <https://ethis.co/blog/islamic-finance-contract> //consulté le 14/05/2024)

أما فيما يخص إدارة مخاطر صيغة المضاربة في المنصة، يتم عبر 4 عمليات حيوية وهي:

1- إجراء فحص مكثف حول جدوى المشاريع العقارية ذات التأثير الاجتماعي الفردي من خلال آلية فحص المشاريع الداخلية؛

2- الشراكة مع مطوري المشاريع الموثوقين الذين يمتلكون سجلا شبه مثالي؛

3- أسعار ثابتة للعملاء من طرف جهة خارجية طوال فترة الإستثمار والتحوط من التقلبات في مخاطر أسعار العملات؛

4- يحتفظ شريك منصة "Ethis" المحلي بضمانات للأرض لكل مشروع سكني كحماية في حالة التخلف عن السداد من طرف مطور المشروع.

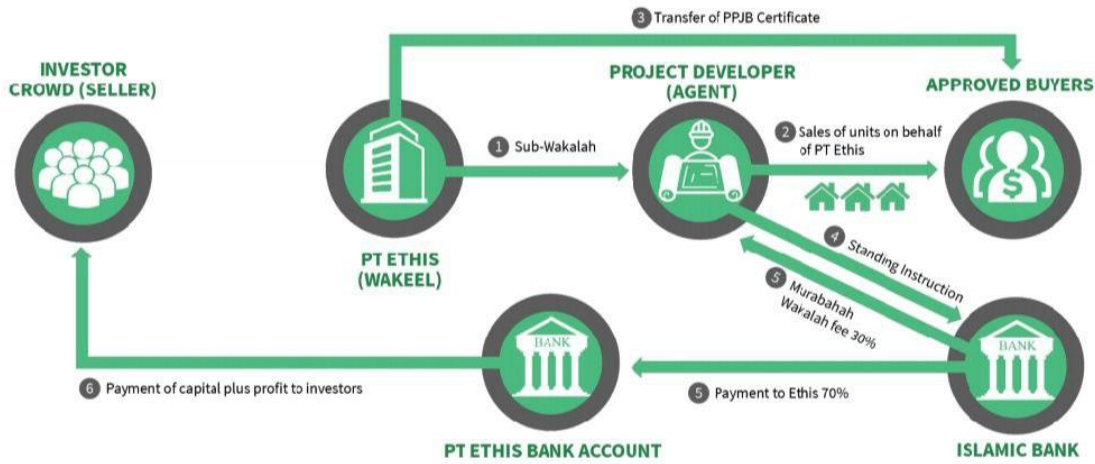
ثانيا: عقد المراجعة

تستخدم منصة "Ethis" لتمويل الأصول عقد المراجعة الذي يكون متوافق مع الأحكام الشرعية، حيث يربط بين الحشد والمنصة والمؤسسات الناشئة.

و يتم إجراء صيغة المراجعة عبر المنصة من خلال إتباع الخطوات الآتية¹:

- 1- تأسيس مؤسسة مشروع مشترك مع مطور المشروع ؛
- 2- إيداع الأفراد المستثمرين لأموالهم إلى الحساب المصرفي المعني بالمشروع ؛
- 3- يتم صرف الأموال الخاصة بالمشروع على مراحل ؛
- 4- يتم تنفيذ المشروع وإستكماله ؛
- 5- عند إكمال المشروع يتم تحويل أرباح المشروع إلى مؤسسة المشروع المشترك ؛
- 6- توزيع الأرباح حسب النسب المتفق عليها مسبقا ؛
- 7- يتم تحويل الأرباح من طرف مسيري منصة "Ethis" إلى المستثمرين.

الشكل رقم (08): يوضح إجراءات عقد المراجعة في منصة "Ethis"



Source: ethis islamic crowdfunding contract repport , <https://cdn2.hubspot.net/> (consulté le 4, july ,2018,p:2 23/05/2024)

¹ ethis islamic crowdfunding contract repport , <https://cdn2.hubspot.net/> , july ,2018,p:24 (consulté le 23/05/2024)

ثالثاً: عقد الإستصناع

تقوم منصة إيثيس بالتمويل عن طريق الإستصناع بإبرام عقد بيع عين مما يصنع صنعا يكون فيه البائع هو الصانع الذي يلتزم بصنع العين المتفق عليها في العقد بمواد من عنده مقابل ثمن محدد.

و يتم التمويل التشاركي لمنصة "Ethis" عن طريق الإستصناع وفق المراحل التالية¹:

1- يكلف المستثمرون الوكالة لمنصة "إيثيس" بتنفيذ عقد الإستصناع مع مطور المشروع لبناء عدد محدد من الوحدات السكنية ؛

2- يوقع المستثمرون على خطاب مرفق للإستثمار لتعيين وكيل لتنفيذ العقد نيابة عن المستثمر ؛

3- يتفق مشروع " Ethis " مع مطور مشروع لبناء عدد محدد من الوحدات ويترتب عن الاتفاق القانون الإندونيسي الذي يسمح للجهة المعنية باتخاذ الإجراءات القانونية في حالة أي خطأ تقع به الجهة المطورة للمشروع؛

4- يودع المستثمرون أموالهم في الحساب المصرفي الخاص بالمشروع مقابل الحصول على الدولار السنغافوري في إندونيسيا ؛

5- يتم تقسيم مدفوعات لمطور المشروع إلى أقساط، توزع بناء على إنجاز مراحل البناء ؛

6- يياشر مطور المشروع خطوات البناء بدقة، لتحويل وحدات المشروع من مجرد خطط على الورق إلى واقع ملموس ؛

7- ينقل مطور المشروع ملكية وحدات مشروع "Ethis" للمستثمرين بشكل مشروط عند يدي أعمال البناء،

وذلك من خلال شهادات بيع، ويتم تسديد باقي ثمن البيع للمطور بعد إتمام البناء بنجاح، و يختتم عقد الإستصناع.

¹ ethis islamic crowdfunding contract,report , <https://cdn2.hubspot.net/>, july ,2018 ,p 23(consulté le 23/05/2024).

الشكل رقم(09): يمثل إجراءات عقد الإستصناع في منصة Ethis



Source: ethis islamic crowdfunding contract,report , <https://cdn2.hubspot.net/>, july ,2018 ,p 23(consulté le 23/05/2024)

رابعاً: الصكوك الإسلامية

تصدر الصكوك الإسلامية وفق طبيعة العقد، وحسب أحدث النتائج التي نشرها تقرير تطور الإسلامي، فإنها تصل قيمة التمويل الإسلامي إلى 3,69 تريليون دولار في ربع الأول من سنة 2024، ويعتمد هذا الإرتفاع بشكل كبير على أداة سوق رأس المال وهي الصكوك.

وتتكون مراحل التمويل التشاركي لمنصة "Ethis" عن طريق الصكوك الإسلامية من الإجراءات التالية:

- 1- عرض المشروع على المنصة من خلال تقديم وصف تفصيلي للمشروع مع تحديد أهدافه وحاجاته من التمويل، و العائدات المتوقعة للمستثمرين؛
- 2- تقوم منصة "Ethis" بتقييم جدوى المشروع للتأكد من قدرته على تحقيق أهدافه وعائدات المستثمرين؛
- 3- إذا اجتاز المشروع مرحلة تقييم جدوى المشروع، يتم الموافقة على طرحه في منصة "Ethis" لجمع التمويل؛
- 4- يتم فتح حملة التمويل التشاركي للمشروع على منصة "Ethis"؛
- 5- تحديد مبلغ التمويل المستهدف؛

6- يتم عرض الصكوك الإسلامية على المستثمرين مع تحديد نوع الصك وقيمة كل صك، معدل العائد، و مخاطر الإستثمار ؛

7- يقوم المستثمرون بشراء الصكوك الإسلامية للمشروع، مما يوفر التمويل اللازم ؛

8- يتم تنفيذ المشروع وقيام منصة "Ethis" بالإشراف عليه ؛

9- تقديم تقارير دورية للمستثمرين؛

10- يتم توزيع الأرباح على المستثمرين حسب نوع الصكوك التي يملكونها ومعدل العائد المتفق عليه.

المطلب الثالث: تطور وأداء منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية

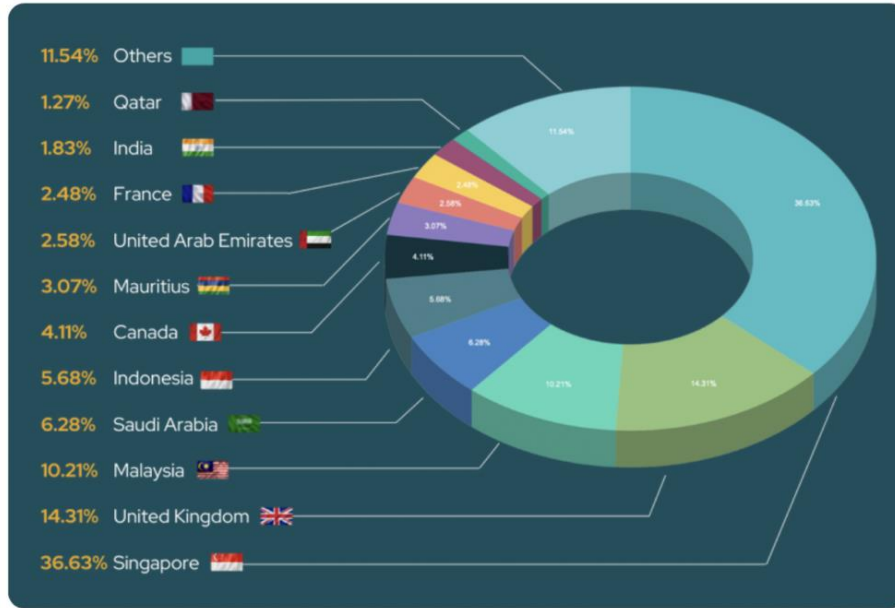
شهدت منصة "Ethis" أداء متميزا منذ تأسيسها، وتعد نموذجا رائدا للتمويل التشاركي الإسلامي، وتتطلع المنصة إلى مواصلة النمو والتوسع في السنوات القادمة، من خلال توسيع قاعدة المستثمرين وتقديم منتجات وخدمات جديدة والتوسع في الأسواق الجديدة.

أولا: تطور منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية

شهدت المنصة تطورا ملحوظا منذ تأسيسها، حيث قدر في المرحلة الأولى للمشروع عدد المستخدمين بـ 138980 مستخدما، بلغ إجمالي النشاط على جميع المنصات 37170 مشاركات ومعاملات مالية، وتم إجراء 457 حملة ممولة وهذا ما يشير إلى وجود حركة جيدة على المنصة، كما تم تمويل 137 عمل حيث بلغ حجم الأموال التي تم جمعها 21,3 مليون دولار، وهذا مؤشرا إيجابيا على ثقة المستخدمين بالمنصة ، كما يوظف المشروع 86 موظفا من جنسيات مختلفة.

كما شهد عمل المنصة انتشارا جغرافيا مدهشا إذ أنها تصل حاليا إلى 13 بلد، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (10): يمثل استخدام منصة "Ethis" على مستوى 13 دولة



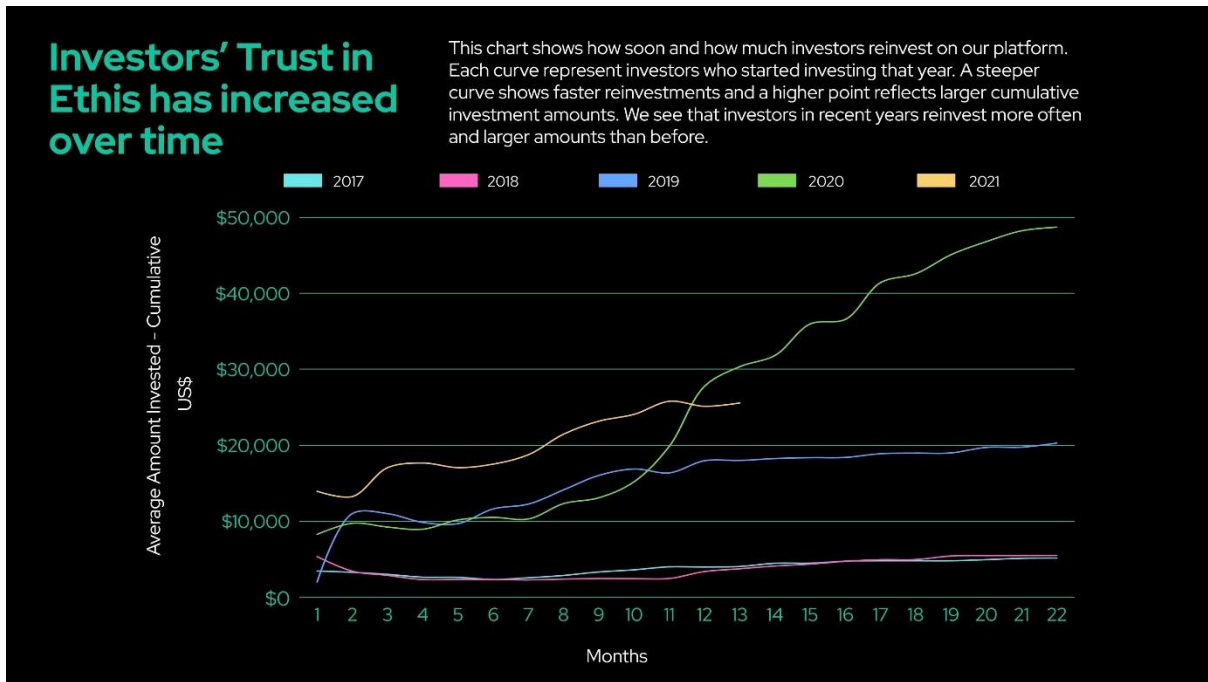
Source: Ethis Global Pitch Deck Pre-Series A Q2, <https://ethis.co/ethis-global/>, 2022, page 25 (consulté le 20/05/2024)

ثانياً: قياس أداء منصة " Ethis " للتمويل التشاركي الإسلامية

ازدادت ثقة المستثمرين في المنصة بمرور الوقت، و يمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني لمتوسط الإستثمار التراكمي للمستثمرين على منصة "Ethis" على مدى 5 سنوات

الشكل رقم (11): يوضح متوسط الإستثمار التراكمي للمستثمرين على منصة "Ethis" خلال فترة 2017-

2021



Source: Ethis Global Pitch Deck Pre-Series A Q2, <https://ethis.co/ethis-global/>, 2022, page 44 (consulté le 20/05/2024).

يشير الرسم البياني السابق إلى أنه يتم تقسيم المستثمرين إلى مجموعات حسب سنة بدء الإستثمار، ويظهر في كل منحني متوسط الإستثمار التراكمي لمجموعة من المستثمرين.

نلاحظ أنه كلما كان المنحني أكثر إنحدارا ، زادت سرعة إعادة استثمار المستثمرين، بينما كلما كان الإرتفاع أعلى زاد حجم الإستثمار التراكمي ؛ ويظهر أن متوسط الإستثمار التراكمي عند سنة 2017 و 2018 نلاحظ ثبات الإستثمار عند 0 دولار أمريكي خلال 22 شهر، بينما نلاحظ خلال سنة 2019 إنطلاق الإستثمار بحيث بدأ يتزايد تدريجيا من نقطة 0 دولار في الشهر الأول إلى أن وصل إلى 20000 دولار أمريكي في الشهر 20 وبعد ذلك ثباته خلال سنة 2021 يظهر إرتفاع حجم الإستثمار التراكمي بسرعة، حيث انطلق من مبلغ 10000 دولار أمريكي في أول شهر، وشهد تزايدا حيث بلغ 50000 دولار أمريكي في الشهر 22، ويشير هذا إلى أن المستثمرين يودعون إستثماراتهم بمبالغ أكبر من المستثمرين القدامى، و بعد ذلك خلال سنة 2021 نشاهد انطلاق الإستثمار من مبلغ حوالي 15000 دولار خلال الشهر الأول واستمر في الإرتفاع إلى أن وصل إلى الشهر 13 عند متوسط إستثمار تراكمي يقدر حوالي 25000 وهذا يدل على زيادة طفيفة خلال هذه السنة.

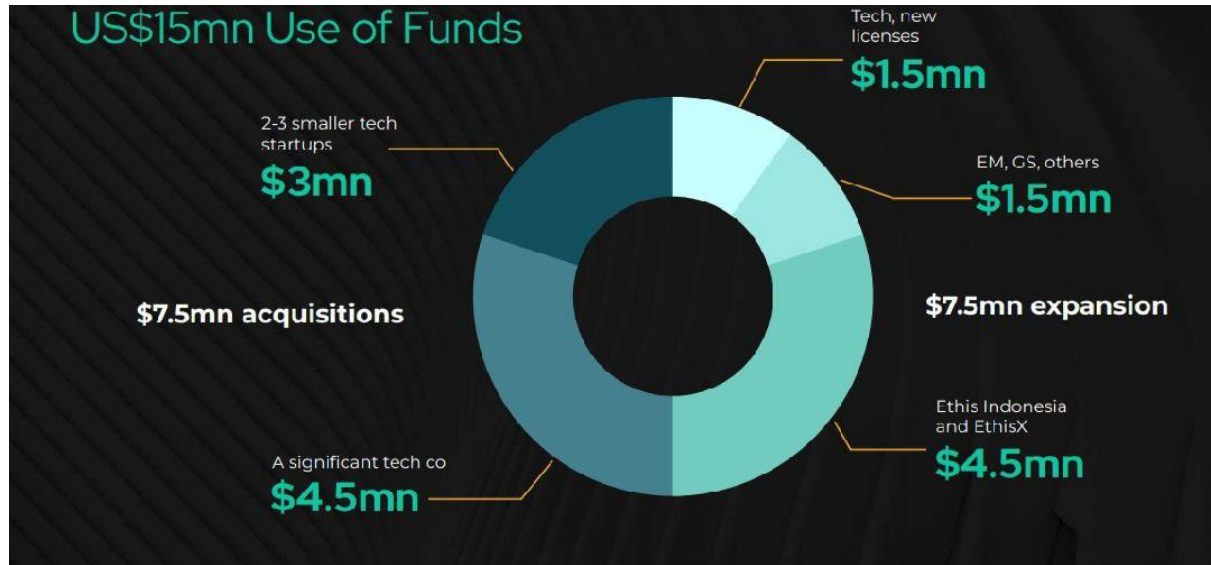
نستنتج من الرسم البياني أن متوسط الإستثمار التراكمي قد إرتفع بشكل عام من 2017 إلى 2021، وتظهر المنحنيات الأكثر انحدارا، للمستثمرين في السنوات الأخيرة أنهم يعيدون الإستثمار أكثر.

كما أن ارتفاع هذه المنحنيات أكبر، مما يدل على أنهم يستثمرون بمبالغ أكبر أيضا، و يدل إتجاه الإستثمار المتزايد على مدار الوقت أن المستثمرين ينجذبون للمنصة وأنها قد نجحت في إكتساب ثقة المستثمرين وجذب إستثمارات متزايدة بمرور الوقت.

ثالثا: إستخدامات منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامي

تنقسم منصة "Ethis" للتمويل التشاركي الإسلامية إلى عدة فروع وكذلك تنقسم إستخدامات التمويل على جميع هذه الفروع كل حسب نموه، والشكل الآتي يوضح ذلك:

الشكل رقم (12): يمثل توزيع إستخدامات الأموال في مختلف فروع منصة " Ethis "



Source: Ethis Global Pitch Deck Pre-Series A Q2, , <https://ethis.co/ethis-global/,2022,page 30>(consulté le 25/05/2024).

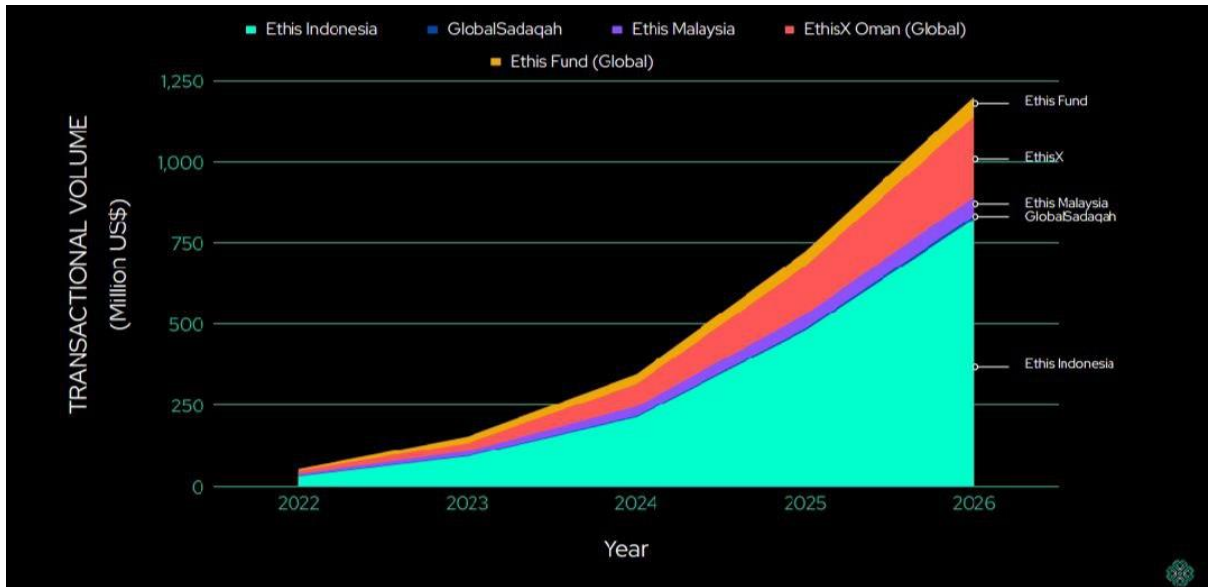
من خلال الشكل نلاحظ أن "Global sadaqah" التي حققت نموا في مجال التكنولوجيا والمعلومات بقيمة 500 ألف دولار ويعتبر نموا كبيرا خلال الفترة الماضية، وقامت المجموعة ببيع تراخيص بقيمة 1 مليون دولار لبنية تحتية جديدة لبيانات السوق، وهذا يشير إلى أن هناك طلبا كبيرا على هذه البنية التحتية وأن المؤسسات على استعداد لدفع مبالغ كبيرة مقابل الحصول على هذه البنية.

قامت مؤسسة "Ethis x" بتوسيع منتجاتها ومناطقها بقيمة 1,5 مليون دولار في مجال التكنولوجيا والبيانات كما قام فرع "Ethis indonesia" بتوسيع منتجاته بقيمة 1,5 مليون دولار، و هذا يشير أنه يخطط للتوسيع في الأسواق الدولية، أما فرع "Ethis malaysia" قد حقق نموا بقيمة 500 ألف دولار وهذا يدل على نجاحها في السوق الماليزية.

رابعاً: توسع حجم المعاملات عبر منصة " Ethis "

لوحظ تباين بين مختلف فروع منصة في حجم معاملاتها، وهو ما يمكن توضيحه من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (13): توسع حجم المعاملات في مختلف فروع منصة " Ethis "



Source: Ethis Global Pitch Deck Pre-Series A Q2 ,2022,page 47 (consulté le 25/05/2024)

يظهر الشكل إرتفاعا ملحوظا في حجم المعاملات خلال الفترة، ونلاحظ صندوق "Ethis x oman" أنه يشهد إرتفاع سنوي في حجم المعاملات بنسبة 20% من سنة 2022 إلى سنة 2026.

من المتوقع أن يرتفع حجم معاملاته من 1 مليون دولار أمريكي سنة 2022 إلى 1125 مليون دولار سنة 2026 بينما سيرتفع حجم معاملات Ethis fund من 250 مليون دولار أمريكي سنة 2022، إلى 1250 مليون دولار أمريكي سنة 2026 وتقدر نسبة ارتفاع حجم معاملاتها 25% سنويا، أما Ethis indonesia ينطلق حجم معاملاتها سنة 2022 من 125 مليون دولار أمريكي ترتفع إلى أن تصل سنة 2026 إلى 825 مليون دولار وتقدر نسبة ارتفاع ب 5,6%.

و شهدت كل من "Ethis malaysia" و "Global sadaqah" نفس الإرتفاع التدريجي في حجم معاملات سنة 2022 وقدرت ب 250 مليون دولار أمريكي، من المتوقع أن يصل إلى 850 مليون دولار خلال سنة 2026 وتقدر نسبة الإرتفاع ب 2,4% وهذا يدل على زيادة طفيفة في حجم معاملاتهما.

خلاصة

من خلال دراستنا يمكننا القول أن التمويل التشاركي يشكل حلاً مثالياً لعلاج مشكل التمويل في المؤسسات الناشئة، فهو يسمح بتمويل هذه المؤسسات الناشئة وفق عدة صيغ وأشكال وذلك من خلال العديد من المنصات الخاصة بهذا النوع من التمويل بما يتناسب مع أصحاب المشاريع وكذا المستثمرين، بالإضافة إلى أنه يعتبر غير مكلف لهذه المؤسسات ومن خلال التطرق إلى دراسة منصة kickstarter ومنصة Ethis؛ كنموذج لمنصات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة يمكن لنا القول أن هذه المنصات سهلت بشكل كبير على أصحاب المشاريع الحصول على تمويل عن طريق هذه المنصات وبمختلف الصيغ منها ما يتوافق مع مبادئ وأسس الشريعة الإسلامية ومنها من لا يراعي هذه المبادئ، كما أن منصات التمويل التشاركي تعتبر من أهم قنوات التمويل الموجه للمؤسسات الناشئة فهي تتمكن من الوصول إلى مئات من المستثمرين الذين يدعمون المؤسسات الناشئة والأفكار الابتكارية.

خاتمة عامة

إن المؤسسات الناشئة تحظى بتقدير متزايد في إقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، نظرا لدورها الفعال في تنمية النسيج الإقتصادي والإجتماعي وتأثيرها في تحفيز الإبتكار، غير أن هذه المؤسسات تواجه تحديات عديدة من بينها مشكلة التمويل، مما يستلزم البحث عن مصادر تمويلية تتناسب مع طبيعتها المالية.

ويعتبر التمويل التشاركي حلا مبتكرا يساعدهم على إطلاق مشاريعهم المبتكرة دون الإعتماد على آليات التمويل التقليدية، بل أصبح ينظر إليه كمنافس قوي للبنوك التقليدية، فهو يعزز الإبتكار ويحفز روح المبادرة ويساهم في النمو الإقتصادي، وتناولت دراستنا تطور حجم التمويل التشاركي في أنحاء العالم، كما تناولنا أهم منصات التمويل التشاركي بالآليات التقليدية والآليات الإسلامية.

1- إختبار الفرضيات:

الفرضية الأولى: تبين أنه من عوامل نجاح المؤسسات وجود عنصر يتضمن التركيز على الإبداع بدلا من المنافسة أي يستلزم على أصحاب المؤسسات الناشئة تحقيق مستويات مرتفعة من الإبداع ومحاولة التغلب على المنافسين، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

الفرضية الثانية: تضمن تعريف من تعاريف التمويل التشاركي أنه أسلوب مبتكر لجمع الموارد المالية من خلال مجموعة من الأفراد الذين يساهمون في جمع تمويل لدعم المؤسسات الناشئة، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

الفرضية الثالثة: هناك العديد من المنصات المستخدمة عبر العالم والتي شهدت رواجا كبيرا، وحسب الإحصائيات تبين أن منصة "kickstarter" تعتبر من أكثر منصات التمويل التشاركي استخداما في العالم، مما يبين صحة الفرضية الثالثة.

الفرضية الرابعة: أثبتت الدراسات وجود منصات التمويل التشاركي تستخدم أساليب تمويل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وأخذنا منصة "Ethis" كعينة على ذلك وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الرابعة.

2-نتائج الدراسة:

توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج ومن أهمها:

✓ الجانب النظري:

-تعد المؤسسات الناشئة من مشاريع حديثة النشأة والتي تقوم على الإبداع والابتكار وتهدف إلى إيجاد حلول لمشاكل معينة ومن بينها الحد من البطالة، كما أنها تتمتع بإمكانيات نمو كبيرة ولا تنحصر فقط هذه المؤسسات على أنشطة المجال التكنولوجي بل تعددت مجالات أنشطتها.

-تتصف المؤسسات الناشئة بالعديد من المميزات التي تميزها عن المؤسسات الأخرى، كما أنها تمر بعدة مراحل لدورة حياتها التي تبدأ بمرحلة الفكرة، بعدها مرحلة الإنطلاق تليها مرحلة النمو ثم مرحلة النضج وتنتهي بمرحلة الخروج.

-يعتبر التمويل التشاركي آلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة، والذي يعتمد عدة الأساليب في تمويل المؤسسات الناشئة من بينها أساليب التمويل التشاركي الإسلامي مثل المراجعة، المشاركة، الإستصناع وغيرها من الأساليب الأخرى.

-ينطوي التمويل التشاركي على مجموعة من الأشكال والتي تمثلت في التمويل التشاركي القائم على التبرع، التمويل التشاركي القائم على المكافأة وغيرهم.

✓ الجانب التطبيقي:

- نمو حجم التمويل التشاركي على مستوى العالم، من سنة إلى أخرى والذي قدر بمليارات الدولارات، هذا يرجع إلى تطور حجم حملاته، حيث أن الصين تحتكر المرتبة الأولى عالميا في التمويل التشاركي بنسبة تقدر بـ 92,2%، وتليها الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الثانية في سوق التمويل التشاركي، ثم أوروبا في المرتبة الثالثة؛

- تركز منصة "kickstarter" على تمويل المؤسسات الناشئة والإبتكارية ذات الأهداف المالية وتقودها إلى النجاح، وتبين أنها مولت خلال سنة 2023 حوالي 235,390 ألف مشروع، وهذا ما يدل على مدى نجاعة هذه المنصة في تمويل المؤسسات الناشئة؛

تقدم منصة "Ethis" خيارات تمويلية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، مما يجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين المسلمين في جميع أنحاء العالم، وتساعد هذه المنصة على تعزيز الشمول المالي من خلال توفير فرص استثمارية للأفراد والمؤسسات الناشئة التي لا يتمكنون من الحصول على تمويل من البنوك التقليدية.

3- التوصيات:

إنطلاقاً من المعلومات المقدمة في الجانبين النظري والتطبيقي والتي تتمحور حول كيفية حصول المؤسسات الناشئة على دعم من منصات التمويل التشاركي يمكننا تقديم مجموعة من الإقتراحات والتوصيات والمتمثلة في:

- تعزيز بيئة ريادة الأعمال من خلال تحسين التشريعات، وتوفير فرص التدريب والإستشارة، ودعم الابتكار، والمساعدة على نجاح المؤسسات الناشئة؛
- التركيز على عوامل نجاح المؤسسات الناشئة، ومن أهمها إختيار فكرة ذات جودة، وإختيار الموظفين المناسبين، وتوفير آليات تمويل فعالة، والتي تعد من أكبر الصعوبات التي تواجه رواد الأعمال؛
- نشر الوعي حول مفهوم التمويل التشاركي، وتبسيط عملياته، وتعزيز استخدامه من خلال المؤتمرات والفعاليات العلمية ووسائل التواصل الاجتماعي؛

- يجب تطوير منصات إلكترونية آمنة وفعالة لتمويل المؤسسات الناشئة من خلال التمويل التشاركي، وأن توفر هذه المنصات بيئة مناسبة للمستثمرين للبحث عن الفرص الإستثمارية وتمويل المشاريع الناشئة.

4- آفاق البحث:

ختاماً، حاولنا من خلال هذا العمل تسليط الضوء على بعض جوانب الموضوع، من بينها التشجيع على دراسة أنواع جديدة من المواضيع والإستفادة منها، وكذلك فتح الباب أمام بحوث أخرى في المستقبل، لذا تم إقتراح مجموعة من المواضيع المكتملة لهذا البحث تحت عناوين:

- دراسة تأثير التمويل التشاركي على أداء المؤسسات الناشئة من حيث النمو والربحية وخلق فرص العمل؛
- مقارنة فعاليات التمويل التشاركي مع مصادر التمويل التقليدية؛
- تحديد العوامل التي تساهم في نجاح حملات التمويل التشاركي.

قائمة المصادر والمراجع

1. أحمد بلخير، صكوك الاستصناع واهميتها ضمن البدائل التمويلية في الاقتصاد الجزائري، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية "دراسات اقتصادية" جامعة مزيان عاشور -الجلفة-،الجزائر.
2. احمد محمد الحيويسي، التورق المصرفي بين المحيزين والمانعين، كلية ادارة الاعمال-قسم المصارف الاسلامية -،جامعة عجلون، 2012.
3. أحمد محمد محمود ناصر، عقد الاجارة فقها وتطبيقا، ماجستير الاقتصاد والمصارف الإسلامية.
4. اضاءات مالية، نشرة توعية يصدرها معهد الدلرسات المصرفية، الكويت، مارس 2010، العدد الثالث.
5. جمعة بنت حامد يحيى الحريري الزهراني، عقد السلم وتطبيقاته المعاصرة "دراسة فقهية"، العدد 03 الجزء الاول، كلية الادب والعلوم الانسانية، جامعة طيبة، السعودية، 2015.
6. حسين الأمين، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، فهرسة مكتب الملك فهد الوطنية، الطبعة الثالثة، 2000.
7. خير الدين بوزرب، أبو بكر خوالد، تمويل المؤسسات الناشئة بين الواقع والمأمول -دراسة تحليلية -، الكتاب الجماعي "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، 2021.
8. دنيان بن محمد الديان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، مكتبة الملك، الرياض، 1432هـ.
9. رجب عبد الحميد رجب دنديس، التنظيم القانوني لعقد التأجير التمويلي ""دراسة مقارنة"، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة ا-القدس-،فلسطين، 2019.
10. رمزي زعيمي، سارة بن مالك، منصات التمويل التشاركي بين النظري والتطبيق كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية، العدد 01 المجلد 07، جامعة عباس لغرور خنشلة، الجزائر، 2023.
11. رياض العينوس، دور منصات التمويل التشاركي في تعزيز الشمول المالي في الدول العربية، العدد 01 المجلد 05، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2022.
12. سالم علي صبرات البريكي، أثر صيغ التمويل الإسلامي على الأداء المالي للمصارف التقليدية، دار النفائس لنشر والتوزيع، الأردن، 2018.
13. سامية عمر عبدة، التمويل التشاركي آلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة "دراسة حالة سوق التمويل التشاركي بفرنسا"، مقال منشور في
14. سعاد بن ساعد، صيغة التمويل الفلاحي في الفقه الاسلامي " المزارعة والمغارسة والمساقاة نموذجا"، العدد 01 المجلد 35، جامعة عبد القادر الاسلامية -قسنطينة-،الجزائر، 2021.
15. سعد بن محمد، مي حمودي، عقد بيع المراجعة في المصارف الاسلامية، العدد 31، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، 2012.

16. سعيد شبي، عقد المشاركة في البنوك التشاركية "قراءة في الأسس والابعاد"، مجلة الجزائرية للاقتصاد السياسي، العدد 02 المجلد 02، جامعة سيدي محمد بن عبد الله بفاس، المغرب، 2020.
17. سمرة حميش، المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، 2021-2022.
18. سمير جلادي، منصف شرقي، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية (الصين، كرواتيا والمملكة المتحدة)، الكتاب الجماعي "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، 2021.
19. سمير هربان، اطروحة ماجستير "صيغ وأساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة"، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2014_2015.
20. صلاح الصاوي، المضاربة وتطبيقاتها في استثمارات الجماعة، مجمع فقهاء الشريعة-أمريكا، 2005.
21. ظاهر ذباح كيطان، المساقاة والمزارعة في الفكر الاقتصادي والاسلامي حتى نهاية الدولة الراشدية، مجلة مركز البلبل، العدد 01، 2011.
22. عائشة خليلة عبد الستار، التورق في المالية الاسلامية وتطبيقاته المعاصرة "دراسة تحليلية"، 2022.
23. عبد الكريم أحمد قندوز، الصكوك "الاطار النظري والتطبيقي"، صندوق النقد العربي - ابو ظبي - الامارات، 2022.
24. عديلة خنوسة، دور عقد الإستصناع في تمويل البنى التحتية "عرض تجارب دولية"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 19 المجلد 14، جامعة الشلف، الجزائر، 2018.
25. علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيبة، التمويل الاسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، دار الفكر الجامعي - الاسكندرية -، الطبعة الاولى، 2017، ص 220.
26. عمر عبد الصمد علي أحمد، عقد المساقاة وأحكامه، مجلة كلية الآداب بقنا، جامعة جنوب الوادي، العدد 57، 2022.
27. فؤاد بن حدو، النظرة الفقهية والاقتصادية لصيغة التمويل بيع المراجحة للأمر بالشراء في البنوك الاسلامية، مجلة القيمة المضافة لاقتصاديات الاعمال، العدد 02 المجلد 01، المركز الجامعي أحمد زيانة - غليزان -، 2020.
28. الكتاب الجماعي بعنوان: "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، جامعة جيجل، الجزائر.، 2021، ص 122.
29. لامية عابدي، مسعود أمير معيزة، التمويل التشاركي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية، العدد 02 المجلد 05، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2021.
30. محمد أحمد علي ابو شيخ، احكام الفقه للإجارة الموصوفة في ذمة ما تقوم بها المصارف الاسلامية، مجلة كلية الادب بقنا، مصر، 2012.

31. مسعد عبد السلام، علي محمد، معوقات تبني مفهوم المستثمر الملاك كمصدر تمويل للمشروعات الريادية من وجهة نظر الأكاديميين والمختصين بالجامعات الليبية، جامعة بنغازي.
32. معاذ عبد العزيز المؤذن، المغارسة بين الفقه الاسلامي والقانون الوضعي "دلالاتها وتطبيقاتها"، مجلة المداد، جامعة الحسن الثاني - دار البيضاء-، المغرب، 2020.
33. منذر بن قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 2004.
34. وسيلة بن فاضل، زهير ضافر، التمويل التشاركي كألية جديدة مبتكرة لتمويل قطاع المؤسسات الناشئة "دراسة لتجارب عالمية رائدة"، الكتاب الجماعي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021.
35. وليد خالد الربيع، عقد المزارعة في الفقه الإسلامي "دراسة مقارنة"، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة الكويت، 2001.

ثانيا: المذكرات والمجلات:

36. أسماء بلعما، التمويل التشاركي الية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المؤسسات الناشئة "إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، العدد 2 المجلد 5، جامعة أحمد دراية - أدرار-، الجزائر، 2020.
37. أمينة عثمانية، منال بلعابد، المؤسسات الناشئة بين جهود التنظيم وهياكل الدعم، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 3 المجلد 7، جامعة باجي مختار عنابة، الجزائر، 2020.
38. بلقاسم بلقاضي، خديجة دويدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي قدرات التصدير "دراسة حالة ألمانيا"، مجلة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة، العدد 01، المجلد 05، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2022.
39. حسان بن موسى، تجارب دولية رائدة للمؤسسات الناشئة وأهميتها للجزائر، مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة يحي فارس المدية، الجزائر، 2022.
40. راشد بن عبد الرحمن احمد العسيري، انقضاء عقد التأجير التمويلي "دراسة فقهية"، مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم، جامعة ألمنيا.
41. رميساء نجاة مواسيم، سمية بلغانو، التمويل التشاركي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة اراء الدراسات الاقتصادية والادارية، جامعة حسيبة بن بوعلي-شلف-، الجزائر، 2022.
42. زهير زغدان، المراجعة المالية وتطبيقاتها المعاصرة، مذكرة استكمال ماستر أكاديمي في الحقوق -تخصص قانون الأعمال-، 2021/2022.

43. شوقي جبار ، زهيرة قطراني، التمويل التشاركي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل المؤسسات الناشئة" مع الإشارة الى حالة الجزائر"، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2022.
44. صالح بن أحمد الوشل، الإستصناع وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، مجلة الجمعية الفقهية كلية الشرعية -الرياض-،السعودية.
45. طاهر روابح، ليلى مداني، دور رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة والحاضنات في الجزائر، مجلة الفكر القانوني والسياسي، العدد 2، المجلد 6، جامعة محمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2022.
46. على أبوبكر نور الدين، سالمة محمد أبو قرين، تجارب دولية في مجال تنمية وتطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة، مجلة دراسات الإقتصاد والأعمال، العدد 01، جامعة سبها، 2015.
47. فتيحة حزام ، الصكوك الاسلامية التشاركية آلية بين البنوك الاسلامية والتقليدية، مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية، العدد 02 المجلد 12، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة محمد بوقرة -بومرداس-، الجزائر، 2022.
48. قروي عبد الله، صكوك الاجارة كآلية مستهدفة في تمويل الانفاق الحكومي، مجلة التنمية "الاقتصاد التطبيقي"، العدد 03، جامعة المسيلة، 2018.
49. قسول كمال، حراق مصباح، أثر ادراج الصكوك الاسلامية في سوق الاوراق المالية على النمو الاقتصادي في ماليزيا، مجلة علوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، العدد 02 المجلد 12، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف -ميلة-، الجزائر، 2019.
50. قط سليم، نسبة مسعودة، الصكوك المالية الاسلامية بين اهمية تفعيل اسواق رأس المال الاسلامية ومخاطر تداولها، مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وادارة الاعمال، العدد 07، جامعة بسكرة، الجزائر، 2018.
51. محمد شكري الجميل العدوي، التورق وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الاسلامية "دراسة فقهية"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 71، كلية الشريعة والقانون جامعة الازهر، 2020.
52. مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)، مجلة دفاتر الاقتصادية، العدد 1 المجلد 11، جامعة عمار ثليجي الأغواط، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2020.
53. نصيرة دريبين، المؤسسات الناشئة والابتكار التكنولوجي " استعراض التجربة الإيطالية"، مجلة الدراسات الإعلامية والاتصالية، العدد 02، المجلد 02، جامعة الجزائر 03، الجزائر، 2022.
54. هيثم عبد الحميد خزنة، التورق المصرفي وتطبيقاته في المصارف الاسلامية، مجلة معارف كلية الشريعة والقانون، الجامعة الاسمية -زليتين-، ليبيا، 2012.
55. يوسف حسين، إسماعيل صديقي، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 1 المجلد 8، المركز الجامعي مغنية، الجزائر، 2021.

ثالثا: المراسيم والقوانين:

56. القانون رقم 15_ 21 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية، العدد 71.
57. المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة"، الجريدة الرسمية، العدد 55.

المراجع باللغة الأجنبية:

58. Alma pekmozovic , Gorden Walker ,The global significance of crowdfunding: sloving the SME Funding problem and Democratizing Access the capital, William & Marry Business Law Review ,issue 2voulume7,2016 ,p364.
59. Hassnian Ali et authers ,Global landscape of the Islamic fintech: Opportunities ,challenges and future ahead ,comstats journal of Islamic finance ,2019.
60. Hervé Azoulay ,Guy poullain ,De l'entrepriqe traditionnelle à la start-up, la source d'or ,N°: 2324, le 23/11/2000.
61. Jean François , La fabrique des start-up,Pearson France ,2018 .

المواقع الالكترونية

62. <https://fourweekmba.com/fr/cycle-de-vie-de-d%c3%a9marrage/>.
63. <https://arabic.cgtn.com/news/>
64. <https://www.egyentrepreneure.com>
65. <https://al-ais.com/article/top-punded-startups-tech-companies-china>
66. https://arabfounders.net/best_startup_in_ital
67. <https://thenextweb.com/entrepreneur>,
68. https://arabfounders.net/top_15_startups_in_germany,(consulté
69. <https://www.fundable.com>
70. <https://mail.almejra.com/rreading>
71. <https://www.aljazeera.net/encyclopedia/2009/1227>
72. <https://www.alukah.net/sharia/0/125249/>
73. <https://www.al-eman.com>
74. <https://dorar.net/feqhia/>
75. <https://www.arabank.com>
76. <https://www.islamweb.net/ar/fatwa>
77. <https://ketabonline.com>
78. <https://shamela.ws/book/968>.
79. www.unescwa.org/ar/sd-glossary .
80. www.aleman.com
81. <https://almohasabah.com>
82. <https://erej.ovg>
83. <https://fastercapital.com/>
84. <https://www.associatheque.fr>
85. <https://cfundsa.com/article/228>
86. <https://fikra.com/misc/kickstarter>
87. <https://ethis.com>

قائمة المصادر والمراجع

88. <https://ethis.com/blog/التمويل-الجماعي-الإسلامي-بديل-استثمار/>
89. [https://ethis.co/blog/islamic-finance-contract /](https://ethis.co/blog/islamic-finance-contract/)
90. ethis islamic crowdfunding contract repport , <https://cdn2.hubspot.net/> , july ,2018.

الملخص:

هدفت هذه الدراسة، التي إتبعنا منها وصفيًا تحليليًا، إلى تسليط الضوء على كيفية تمويل المؤسسات الناشئة من خلال منصات التمويل التشاركي التقليدية و الإسلامية ، بالاعتماد على تحليل واقع التمويل التشاركي في الاقتصاديات المتقدمة والناشئة كذلك الدول النامية والعربية.

وقد لخصت هذه الدراسة إلى أن منصات التمويل التشاركي تشهد تطورًا هائلًا في الاقتصاديات المتقدمة ، بينما يظهر هذا التطور بشكل محدود في عدد من البلدان النامية والعربية ، لا يزال نمو منصات التمويل التشاركي ضعيفًا وأقل من المتوقع، رغم وضع إطار تنظيمي لهذا النشاط وتوجه الدولة نحو تشجيع إنشاء المؤسسات الناشئة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، التمويل التشاركي، منصات التمويل التشاركي.

Résumé:

étude, menée selon une approche descriptive et analytique, vise à explorer les modalités de financement des startups à travers les plateformes de crowdfunding classiques et islamiques. Elle s'appuie sur une analyse comparative du crowdfunding dans les économies développées, émergentes, et les pays arabes.

Les résultats de l'étude révèlent une croissance fulgurante des plateformes de crowdfunding dans les économies développées. En revanche, dans les pays en développement et arabes, cette croissance est plus timide. Le développement des plateformes de crowdfunding y reste faible et en deçà des attentes, malgré la mise en place d'un cadre réglementaire et l'encouragement étatique à la création de startups.

Mots-clés: startups, crowdfunding, plateformes de crowdfunding.

Summary :

This study, conducted using a descriptive and analytical approach, aims to shed light on the financing modalities for startups through conventional and Islamic crowdfunding platforms. It is based on a comparative analysis of crowdfunding in developed, emerging, and Arab countries.

The study's findings reveal a remarkable growth of crowdfunding platforms in developed economies. In contrast, this growth is more modest in developing and Arab countries. The development of crowdfunding platforms remains weak and below expectations, despite the establishment of a regulatory framework and government encouragement for the creation of startups.

Keywords: startups, crowdfunding, crowdfunding platforms.