

[استراتيجيات التمويل الجماعي Crowdfunding في نجاح مشروعات ريادة الأعمال]

[الباحث: أحمد حسن النبيه]

[ماجستير - الاقتصاد والتمويل - إسطنبول صباح الدين زعيم - تركيا، 2020 - 2021]

ملخص البحث:

يهدف هذا البحث إلى دراسة تقنيات التكنولوجيا المالية الرقمية «FinTech» في مجال التمويل الجماعي «Crowdfunding» والذي أصبح بديلاً منافساً لأساليب التمويل التقليدية معقدة الشروط، والتي كانت تعتمد على المؤسسات كالبنوك والحكومات والشركات الاستثمارية. يتطرق البحث إلى معرفة آليات التمويل القديمة والحديثة، واستراتيجيات عمل منصات التمويل الجماعي مروراً بشرح كيفية إطلاق مشروع ناجح من خلال المنصات الإلكترونية والحصول على الدعم والتمويل، بالإضافة إلى سرد أهم المنصات الأجنبية والعربية، والحديث بشكل خاص عن آلية عمل منصة «LaunchGood».

وبالتالي سيقدم البحث نموذجاً متقدماً في معرفة دور التكنولوجيا المالية الرقمية في دعم المؤسسات الريادية، وزيادة فرص العمل لريادي الأعمال وإبراز بعض قصص النجاح في هذا المجال، بالإضافة لتقديم التفسيرات وعرض الحلول المقترحة لتمويل مستقل يتناسب مع عصر العولمة. ويقدم البحث عدة نتائج وتوصيات مهمة، مثل أهمية رفع الوعي حول العمل بأسلوب التمويل الجماعي، وضرورة إنشاء جسم مؤسسي يجمع تحت مظلة المؤسسات الريادية لتقديم الدعم والإرشادات حول تمويل المشاريع، والتحول إلى جهة تمويل اقتصادية ابداعية تستفيد من الطرق التكنولوجية الحديثة.

الكلمات المفتاحية: التمويل الجماعي، ريادة الأعمال، التكنولوجيا المالية، الاقتصاد الرقمي، المشاريع الريادية، تكنولوجيا المعلومات.

Abstract

This research aims to study the use of digital financial technology (FinTech) in Crowdfunding, which has become a competitive alternative to traditional, complicated financing methods that have been dependent on institutions such as banks, governments and investment companies. The research addresses old and modern financing mechanisms and strategies of crowdfunding platforms. It also discusses how to launch a successful project through electronic platforms and obtain financial support, in addition to highlighting the most important foreign and Arab platforms, particularly LaunchGood platform.

Therefore, the research is intended to present an advanced model of the role of digital financial technology in supporting entrepreneurial institutions and increasing job opportunities for entrepreneurs, highlighting success stories in this field. In addition, the research provides explanations and offers proposed solutions for independent financing in the era of globalization. Finally, the research presents certain important results and recommendations, such as the importance of raising awareness about working in crowdfunding and the need to create an institutional body that brings together under its umbrella the pioneering institutions to provide support and guidance on project financing, and to become a creative financing entity that benefits from modern technological methods.

Keywords: CrowdFunding ,FinTech ,LaunchGood ,CrowdFunding Platforms ,Digital Financial Technology ,Entrepreneurial Projects ,Funding ,Digital Economy ,Information Technology.

الهيكل العام للدراسة:

خطة البحث:

تكونت خطة البحث وهيكله العام من النقاط الرئيسية لمنهجية البحث العلمي والمتمثلة في موضوع البحث وأغراضه ومشكلة البحث ونطاق البحث ومحتواه وحدود البحث وأسئلته، بالإضافة إلى أهمية البحث والقيمة الذاتية، وكذلك المنهجية المتبعة في البحث، وذكر التحليل الأدبي المتعلق بالبحث وأهم الدراسات السابقة.

وحتى يتمكن من الإجابة على الأسئلة المطروحة وإثراء البحث انطلق الباحث في تقسيم البحث إلى فصول ومباحث تتحدث في الجانب النظري للدراسة حول "التكنولوجيا المالية الرقمية وآليات التمويل الجماعي ودعم المشاريع الريادية" ومن ثم الوصول لأهم النتائج والتأكيد على أهمية استشراف المستقبل وضرورة الاستفادة من التكنولوجيا المالية الرقمية والحرص على امتلاك مهارات وتقنيات الغد، وهذا يتضمن إيجاد القواعد والأسس الواضحة القابلة للتطبيق في ظل الواقع المتغير الصعب. وختاماً سيقدم الباحث العديد من التوصيات حول تنشيط دور التمويل الجماعي في تمويل مشاريع المؤسسات الريادية، مع ذكر أهم المراجع التي تتعلق بموضوع البحث. ومرفق أدناه الهيكل العام وذكر للفصول الرئيسية والمباحث الفرعية.

الفصل الأول: "الإطار العام" منهجية البحث العلمي

مقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيد المرسلين، سيدنا محمد عليه أفضل الصلاة وأتم التسليم وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد..

عالم التكنولوجيا المالية الرقمية يزداد تميزاً يوماً بعد يوم في ظل وجود عدد كبير من الباحثين والشغوفين للتعرف عليه أكثر والمتشوقين للإبحار في تفاصيله، والعمل بقدر الإمكان على تقدمه وتطور آليات عمله للوصول إلى أعلى المستويات لتقديم الخدمات وتحقيق الغايات، ومع التقدم والتطور التكنولوجي المتسارع في عصرنا الحالي نجد أن التمويل يعد من أهم المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي.

حيث أظهرت دراسة حديثة أن إجمالي قيمة الأصول المالية الكلية للتمويل الإسلامي على مستوى العالم يصل إلى 2.43 تريليون دولار، منها 1.72 تريليون دولار أصول للبنوك والصرافة الإسلامية، ووفقاً للدراسة التي اعتمدت على بيانات 2017، فإن هذه الأصول يتوقع أن ترتفع بـ 56% لتبلغ 3.8 تريليونات دولار بحلول عام 2023، منها 2.44 تريليون دولار أصول للمصارف الإسلامية. (الجزيرة نت، 2019) وقد نشأ هذا التطور الاقتصادي حديثاً في ظل تعدد عناصر وأنواع التمويل والتي تنتهج مبدأ جديد في إشراكه مع التكنولوجيا المالية الرقمية، من خلال استخدام التقنيات الحديثة وتكنولوجيا الاتصال والمعرفة والابتكار، والسعي إلى التمويل وإدارة المعلومات بكفاءة، فقد بات من البديهي اليوم أن ما نحياه من ذلك التطور التكنولوجي له الأثر الكبير على الاقتصاد الدولي.

1. موضوع البحث:

من أهم التطورات التكنولوجية الاقتصادية الحديثة وهو أهم تقنيات التكنولوجيا المالية ما أطلق عليه مصطلح التمويل الجماعي أو التشاركي، فعندما بدأت هذه الفكرة تلوح في الأفق كان من شأنها أن تغير العالم وتبدل قواعد اللعبة المالية. تلك المواقع الإلكترونية التي جاءت كمتنافس للمبدعين ورواد الأعمال؛ ولا ننس أن بعض المشاريع لم تكن لترى النور لولا هذه الفكرة العبقريّة. (عبدو، 2020) حيث كانت هناك مشكلة في آلية الحصول على التمويل لدعم المشاريع، فتلك العملية تحتاج إلى تلبية شروط معقدة وصعبة، وبسبب هذه الشروط وتعقيدها تموت الكثير من الأفكار، وبالطبع ليس لدينا مثال لذلك أفضل من «جيف بيزوس» مؤسس موقع أمازون الذي لم يقبل أي من رجال الأعمال الذين قدم لهم فكرته لمساعدته في البدايات، ونتيجة لهذه الفجوة بين رجال الأعمال الذين يملكون رأس المال، ورواد الأعمال الذين يملكون الأفكار، ظهرت فكرة الـ CrowdFunding أو التمويل الجماعي. (أحمد، 2019)

وهناك العديد من (منصات التمويل الجماعي CrowdFunding Platforms) ومنها منصات تُركّز على إبراز القيم المذهلة للمجتمع الإسلامي العالمي، وتعتمد في آلية عملها على ثلاثة مبادئ (الأخلاق الإسلامية - الأعمال الريادية - التنمية الاقتصادية) وترفع شعار التمويل الجماعي للمسلمين في جميع أنحاء العالم. (launchgood، 2020)

2. نطاق البحث ومحتواه:

2.1 مشكلة البحث:

بعد الاطلاع والتجربة في هذا الموضوع وجد الباحث أن هناك إشكالية وإجراءات مشددة في آلية جلب التمويل للمشاريع، والتي كانت تعتمد على جهات التمويل التقليدية القديمة مُعقدة الشروط وصعبة الوصول. ولو خصصنا الحديث أكثر حول ما يواجه مشاريع ريادة الأعمال، تلك المشاريع الإبداعية والتي لو أُتيحت لها فرصة التمويل لكانت غيرت حياتنا نحو الأفضل. حيث يسعى الباحث من خلال دراسته البحثية للإجابة على التساؤلات التي تتعلق بمساهمة التكنولوجيا المالية الرقمية في الدعم والتطوير بشكل عام وتحديد دور منصات التمويل الجماعي في جلب التمويل لمشاريع المؤسسات الريادية، بالإضافة لمعرفة ماهية الحلول المقترحة لتنويع مصادر الدخل والتمويل، ومدى استخدام المؤسسات لأسلوب التمويل الجماعي واستفادتها من المساحة التي تقوم بآثارها تقنية التكنولوجيا المالية الرقمية.

وهنا جاء الدور الكبير لمعالجة هذه المشكلة حيث أن لمعرفة تقنيات التكنولوجيا المالية الرقمية وأسلوب التمويل الجماعي الحديث ضروريات من الواجب على المؤسسات الريادية تطبيقها لدعم مشاريعها وحل العديد من المشاكل التي تواجهه، وبالتالي الاستغناء عن عمليات التمويل القديمة.

2.2 أسئلة البحث:

السؤال الرئيسي:

كيف ساهمت منصات التمويل الجماعي في تطوير المؤسسات الريادية ودعم مشاريع ريادة الأعمال؟

الأسئلة الفرعية:

1. ماذا يعني أسلوب التمويل الجماعي، وما هي نماذجه وأنواعه؟
2. كيفية إطلاق مشروع ناجح من خلال منصات التمويل الجماعي للحصول على الدعم التمويل؟
3. هل أصبحت التكنولوجيا المالية مساندة للاقتصاد في تحقيق أهدافه؟
4. كيف استفادت المؤسسات الريادية من التمويل الجماعي في تمويل مشاريع ريادة الأعمال؟

2.3 أغراض البحث:

يهدف البحث أساساً إلى الوصول لمرحلة متقدمة في جلب التمويل مع إشراكه بالتكنولوجيا المالية الرقمية، ومعرفة دور التمويل الجماعي في ذلك، ويمكن صياغة الأهداف كالتالي:

1. تطوير آلية عمل نظام التمويل باستخدام أحدث تقنيات التكنولوجيا المالية الرقمية وتحقيق مبدأ الشراكة بينهما.
2. تقديم الإرشادات حول تمويل المشاريع، وزيادة فرص العمل لريادي الأعمال وأصحاب الأفكار وإبراز قصص النجاح.
3. المساهمة في زيادة الحرية المالية للمؤسسات الريادية، ومساعدتهم في التخلص من سلطة المستثمرين، واستقلالية التمويل عن أجندة الممولين وسياساتهم.
4. تحقيق التطور الاقتصادي باستخدام التمويل الجماعي وتوفير الدعم والتمويل للمشاريع.
5. القدرة على الوصول لتمويل قادر على تقديم الخدمات وتلبية الحاجات المتعددة: اقتصادية، تكنولوجية، تنمية.

3. حدود البحث:

تمكن الباحث من معرفة أشهر منصات المواقع الإلكترونية في مجال التمويل الجماعي، وقد تم تخصيص حدود البحث والحديث أكثر عن إحدى هذه المنصات العالمية كنموذج لتجربة متميزة ناجحة في تمويل المشاريع الريادية ودعم المسلمين في كافة أنحاء العالم، بالإضافة لذكر سريع لأهم المنصات القائمة، حيث أنه من الملاحظ أن حدود المشكلة التي ذكرناها في هذا البحث ليست مرتبطة بزمان ومكان محددين، وبالتالي لا يمكننا وضع حدود زمانية محددة بل وأنها واسعة ومنتشرة بشكل كبير، وتحديدًا في وقتنا المعاصر في الدول الأكثر تطوراً في مجال نظم تكنولوجيا المعلومات ولديها القدرة الكبيرة في استخدام تقنيات التكنولوجيا المالية الرقمية لزيادة فرص الحصول على تمويل للمشاريع.

4. أهمية البحث والقيمة الذاتية:

تنبع أهمية هذا البحث من ضرورة الإحاطة بدراسة عمل منصات التمويل الجماعي وأنواعها باعتبار أنه يمكن من خلالها توفير الدعم المالي لتكون وسائط مالية لا يمكن الاستغناء عنها، وهذا ما دفع الباحث لاختيار ذلك كدراسة تستحق البحث، وتنبع كذلك مساهمة هذا البحث بعد القيام في المتابعة المتواصلة والمعرفة المعمقة في الموضوع الحديث والمواكب لعصر السرعة، وبالتالي تقديم نموذجاً متطوراً حول عمل المؤسسات والمنظمات وأصحاب المشاريع المختلفة، وكذلك عرض الحلول المقترحة للتمويل والاقتصاد من خلال ربطه بتقنيات التكنولوجيا المالية الرقمية.

ومن الواضح أن هناك اتفاق على قدرة التقنيات الحديثة على تطوير التمويل في دول العالم المتحضرة، وما إذا كانت هذه التطورات أكثر عمقاً وتقدماً، وكذلك إيجاد الآليات المناسبة للعمل على تطبيقها بالشكل النموذجي المتميز، والذي يعكس بالشكل الإيجابي على الفرد والمجتمع، (OUTA، 2018) وهذا ما يشجعنا للتطرق للحديث في هذا الموضوع وخاصة أننا في عصر التكنولوجيا المالية الرقمية الحديثة حيث يتم تطبيق قواعد اقتصادية تكنولوجية مختلفة عما كانت عليه في الماضي. حيث يقلل التمويل الجماعي الحواجز التي تحد من الوصول إلى التمويل ويطبق العرض والطلب، ويسمح للأفراد بتقديم استثمارات مباشرة إلى المشاريع التي هم متحمسين لها. (عزت، 2019)

5. منهجية البحث:

○ **المنهج الوصفي:** نركز من خلال هذه المنهج للحصول على معلومات عن الظاهرة المدروسة، فالتجربة هي الأساس لتلك البيانات والمعلومات، فيمكن التحكم في المتغيرات الخاصة بتلك التجربة، حيث أنه في هذا المنهج يحدث تدخل من الباحث بإحداث تغيرات معينة، فلا يقتصر دوره على الوصف للظاهرة فقط، فيقوم بملاحظة النتائج بعد إحداث التغيرات، فالهدف من هذا المنهج هو التعرف على دور وأثر كل متغير في هذا المجال، بحيث يعمل على استكشاف العلاقة بين المتغيرات المسؤولة عن حدوث هذه الظاهرة، وبين التأثير فيها. لذلك يعمل الباحث على تكرار التجربة عدة مرات، ويلاحظ أثر عامل التغيير في كل مرة، وسيستخدم الباحث هذا المنهج بشكل بسيط من خلال المقارنة بين آليات التمويل القديمة والحديثة، ومعرفة مدى مساهمة منصات التمويل الجماعي في جلب التمويل للمؤسسات الريادية. وسيقوم الباحث باعتماد منهج البحث العلمي المذكورة أعلاه "الوصفي التجريبي" للوصول للنتائج المطلوبة والقيام بتنفيذ المراحل الست التالية:

- إجراء مقابلات خاصة معمقة مع ذوي الشأن من الباحثين والعاملين في بعض المؤسسات الريادية التي حققت الدعم من خلال منصات التمويل الجماعي.
- التواصل مع أصحاب تجارب ناجحة سواء في تأسيس مثل هذه المنصات الإلكترونية أو أصحاب مشاريع زيادة الأعمال المتقدمين لمشاريعهم عبر هذه، وعند الباحث الخبرة بذلك كونه مختلط بهذا المجال من قبل ولديه المعارف كونه مقيم في تركيا.
- استطلاع على أهم منصات التمويل الجماعي الأجنبية والعربية، ومعرفة مدى المساهمة في تجاوز أصحاب مشاريع زيادة الأعمال لصعوبات التمويل والتي تفرضها المؤسسات التقليدية وطرقها المعقدة.
- تقديم التفسيرات ومنها عرض الحلول المقترحة للتمويل من خلال دراسة الأسلوب الحديث "التمويل الجماعي".
- دراسة نموذج عمل منصة التمويل الجماعي التي تهتم بمجال التمويل الجماعي، والتركيز في ذلك على منصة التمويل الجماعي العالمية LaunchGood والتي تستهدف المسلمين لدعم مشاريعهم في شتى أنحاء العالم ومعرفة آلية عملها في تمويل المشاريع.
- وبالتالي إعداد دراسة شاملة تركز على جانب الاقتصاد والتمويل من جهة والتكنولوجيا المالية من جهة أخرى، ومخصص في التمويل الجماعي، ومعرفة مدى مساهمته ودوره الفاعل في جلب التمويل ودعم وتطوير المؤسسات الريادية.

6. التحليل الأدبي المتعلق بموضوع البحث:

بعد البحث حول أهم الدراسات والأبحاث التي لها صلة بموضوع البحث، هذه أهم الدراسات السابقة لذلك:

❖ "منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية" د. عمران عبد الحكيم، د. قريد مصطفى، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، بحث مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، الجزائر (عمران و قريد، 2018)

"حيث تطرقت هذه الدراسة إلى التمويل الجماعي كونه يشكل نشاطاً مالياً حديثاً في بعض الدول المتقدمة، وعلى الرغم من أن سوق التمويل الجماعي يتميز بالمحدودية إلا أنه يعرف معدلات نمو هامة خلال الفترة الأخيرة. وعلى ضوء هذه التطورات الأخيرة قد يكون من المفيد جداً بالنسبة لعدد الدول الأخرى ضرورة الاستفادة من التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي بشرط توفير مصادر تمويلية غير تقليدية للمشروعات التي تعاني من صعوبات الحصول على التمويل الملائم، أو قصد تطوير المالية المحلية التي تسمح بالتمويل الملائم للمشروعات العمومية عبر مشاركة مواطني المجتمعات المحلية في كل ما يتعلق بعمليات تنفيذ وإدارة المشروعات العمومية ومتابعتها". (عمران و قريد، 2018)

أما بالنسبة للفجوة التي لم تتعرض لها هذه الدراسة تتمثل بأنها لم تتطرق بشكل مباشر لتسليط الضوء على إحدى منصات التمويل الجماعي الناجحة وذكر تجربتها وآلية عملها، وكيف حققت التمويل للمشاريع المتنوعة وخاصة مشاريع المؤسسات الريادية، وهذا ما سيركز عليه الباحث في بحثه الحالي، وكذلك تتفق هذه الدراسة مع هذا البحث في أنها تعرضت للتمويل الجماعي وذكرت النسب التفصيلية للتمويل الجماعي في الأعوام السابقة، وذكرت مدى تحقيقها لمفهوم التنمية الاقتصادية، وشملت الفترة التي خصصت للدراسة ضمن حدود البحث.

❖ رسالة دكتوراه بعنوان "المشروعات الصغيرة وأثرها في التنمية من منظور إسلامي"، الباحثة: رقية العاني، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي - تخصص اقتصاد إسلامي - كلية العلوم الإسلامية - جامعة بغداد. حيث تطرقت الباحثة في دراستها إلى المشاريع التي تحقق منتجاً إسلامياً للتنمية الاقتصادية، حيث وصفت في الدراسة ماهية المشاريع وأهميتها وكيفية، دراسة جدواها وطرق تمويلها وجهات التمويل وأثرها في التنمية الاجتماعية والاقتصادية، وكل ذلك من خلال المنظور الإسلامي، ولم تتطرق في دراستها لمناقشة نظريات أخرى في التمويل الربوي أو التقسيم النقدي أو النظريات الأوربية وإنما فقط تناولت ذلك كمنتج إسلامي مقبولاً شرعاً". (العاني، 2018)

أما الفجوة التي لم تتعرض لها هذه الدراسة تتمثل في أنها ركزت على المشاريع الصغيرة وأثرها في التنمية دون التطرق لكيفية حصول تلك المشاريع على التمويل وهل واجهت إشكاليات في ذلك قبل الوصول لمرحلة التنفيذ وهذا ما سأعمل على ذكره في دراستي الحالية من خلال التطرق لذكر منصات التمويل الجماعي والتي جاءت فكرتها لتوفير التمويل لتلك المشاريع، وكذلك تتفق هذه الدراسة مع هذا البحث في أنها تعرضت لذكر المشاريع ومدى جلب التمويل لها، وقد تناولت ذلك من منظور إسلامي بعيداً عن التمويل الربوي.

- ❖ Nicolò, tefani, Master's Degree Thesis "THE CROWDFUNDING IN THE ITALIAN MARKET" Opportunities advantages and risks of collective financing, University Ca' Foscari, Italy. Academic Year 2014 / 2015.
- ❖ Islam, Md Zulfiqur, Master's Degree Thesis "Driving factors behind Crowdfunding growth from both Investors and Entrepreneurs perspective", LUT, School of Business and Management, Lappeenranta University of Technology, 2017.

6.1 إضافة البحث المتوقعة عن الدراسات السابقة:

لاحظ الباحث أنه لا يوجد هناك الكثير من المصادر الأكاديمية الرئيسية والأبحاث والدراسات المكتوبة في مجال التكنولوجيا المالية الرقمية، ومع ذلك تم استعراض ما كُتب في نفس الموضوع محل البحث وقراءة أهم المقالات والأبحاث والدراسات السابقة، حيث نذكر في هذه الدراسة الجديدة المزايا بدقة والإضافة العلمية المتوقعة على ما قد كُتب من دراسات سابقة، والتي تتمثل في أن الدراسات المشار إليها لم تتعرض لحجم ونسبة مساهمة ودور التكنولوجيا المالية الرقمية في دعم وتطوير المؤسسات الريادية في زيادة فرص التمويل للمشاريع، وكانت دراسة شمولية على التمويل الجماعي دون التطرق للمنصات الإلكترونية عربية كانت أم أجنبية، وبالتالي هناك الكثير من المعوقات التي تحول من الأداء بالشكل المطلوب، ولذلك تعرض هذا البحث الجديد لمعرفة الدور الكبير لتقنية التكنولوجيا المالية الرقمية في التمويل، ومعرفة أهم الآليات والأدوات في دعم مشاريع المؤسسات الريادية، والتركيز على محتوى البيانات الموثقة لاستخلاص أهم النتائج والحلول والتوصيات.

الفصل الثاني: "الجانب النظري" آليات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الريادية

المبحث الأول: التمويل الجماعي

بزوغ فكرة التمويل الجماعي:

بدأت فكرة التمويل الجماعي تلوح في الأفق منذ عام 2008 والتي كان من شأنها أن تغيّر العالم، وأن تبدل قواعد اللعبة الماليّة. نتحدث هنا عن التمويل الجماعي أو ما يُعرف اصطلاحاً بـ Crowdfunding، الأسلوب الحديث الذي يستند في آلية عمله على تلك المواقع الالكترونية "منصات التمويل الجماعي" التي جاءت كمتنافس للمبدعين أصحاب الأفكار المتميزة والمشاريع الريادية؛ لأنها أولاً ساهمت في زيادة حريتهم الماليّة، وثانياً لأنها ساعدت في تخليصهم من سلطة المستثمرين، هذا ولا ننس أن بعض المشاريع لم تكن لترى النور لولا هذه الفكرة العبقريّة. (عبدو، 2020) وللوهلة الأولى تبدو منطقة الشرق الأوسط، سوقاً مثالياً تتيح فرصاً قوية لنمو اقتصاد تمويل الند للند. ويبدو ان النمو يسير بوتيرة بطيئة ويُلقي اللوم في جزء من ذلك على البطء في وضع اللوائح المنظّمة له. (Bricker، 2019)

والمنطق الذي يقوم ورائه التمويل الجماعي هو أن صاحب الفكرة يطلب المساعدة من الناس لتمويله ليصبح قادراً على تنفيذ فكرته ونقلها من الورق إلى أرض الواقع. لجوء صاحب الفكرة إلى هذه العملية، ليس من قبيل الصدفة! فلماذا خرج بعد العام 2008 ولم يخرج قبل ذلك بعد العام 2000 مثلاً، والسبب يعود إلى أمرين؛ الأول يتعلق بالأزمة المالية العالمية التي حلت كندير شؤم على العالم عام 2008 كما تحدثنا سابقاً في مبحث التمويل وآلياته القديمة، ويرجع ذلك بسبب أزمة الديون البنكية والتي أدت لإفلاس بنوك كثيرة وهبوط الأسهم وانهيار في أسواق المال، واتخذت الحكومات إجراءات تقشفية بسبب الركود في الاقتصاد، وقامت بعض الشركات بفصل موظفين لتخفيض التكاليف بعد تكبدها خسائر مالية كبيرة، كما أن البنوك لم تعد تعطي قروضاً كما كان في السابق، والأمر لا يقتصر على الوطن العربي فقط بل وعلى العالم بأكمله. (قومان، 2017)

والأمر الآخر هو أن هذا الحال فرض صعوبات كثيرة على الشباب العاطل عن العمل والمتخرج حديثاً من الجامعات، فخلقت حاجة ماسة عند أولئك الشباب ليأخذوا هم زمام المبادرة ويخلقوا فرص عمل لأنفسهم في طرح الأفكار الإبداعية وإعداد المشاريع لجلب التمويل له، وإلا فإن الفقر والبطالة ينتظرهم، لذلك لم يكن لديهم خيار، ف"الحاجة أم الاختراع" فعادوا إلى أهم قيمة يمكن استثمارها في المجتمع وهي "التكافل الاجتماعي" بحيث يشارك مجموعة من الأشخاص من خلال دفع مبالغ قليلة لجمع التمويل اللازم لتنفيذ تلك المشاريع. (قومان، 2017)

وفي ظل توفر منصات إلكترونيات مفتوحة، أصبحت فرص الحصول على تمويل جماعي لتوفير رأس المال وجذب الاستثمارات أكثر سهولة من غيره من المصادر التقليدية لرأس المال، كما أنه يتسم بمزيد من الفاعلية والشفافية. وليس الغرض من هذا النموذج هو أن يحل محل المستثمرين الملاك أو أصحاب رؤوس الأموال المغامرة، ولكن الهدف من التمويل الجماعي هو أن يكون أداة يُعتمد عليها للاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، جنباً إلى جنب مع مستثمرين آخرين أو ربما مستثمرين أصغر. فمن وجهة نظر المستثمر، يسمح التمويل الجماعي بالمشاركة في أحد المشاريع بدون المخاطرة بمبالغ كبيرة. كما أنه يتيح إمكانية الاستثمار لشريحة سكانية أكبر. وما أتاحة الإنترنت من القدرة على مخاطبة ملايين المستثمرين المحتملين في آن واحد جعل التمويل الجماعي يحتل صدارة أنماط التمويل البديل، وأصبح من الجوانب الواعدة للتكنولوجيا المالية.

وتشير الإحصاءات إلى أن قيمة المعاملات العالمية في قطاع التمويل الجماعي تصل حالياً إلى 6.9 مليار دولار .
 (2019، Bricker)

الميزة التنافسية للتمويل الجماعي:

التمويل الجماعي يعتبر من أدوات التمويل الحديثة لمنح ميزة تنافسية أكثر استدامة، وبديلاً منافساً عن الأساليب التقليدية معقدة الشروط، حيث يعتبر جزء من الرغبة والدافعية لأصحاب المشاريع، لمساعدتهم في استقلالية التمويل عن أجندة الممولين والمستثمرين، وعلى الرغم من تعدد أنواع التمويل الجماعي إلا أن هناك ملائمة في العمل وتوسع كبير في الانتشار، واستقطاب المنصات لأصحاب الأفكار الابداعية.

كما وأنه من ميزات التمويل الجماعي استقطاب رؤوس الأموال والقدرة على بناء شبكة علاقات محلية ودولية، وتحقيق الشراكة مع المؤسسات الدولية المانحة، وكذلك هناك مساهمة في انخفاض نسبة البطالة وتوفير فرص العمل لريادي الأعمال من خلال تنفيذ المشاريع التي حصلت على تمويل، وقد ساعد ذلك في تحقيق دخل مُرضي لهم، مما يشجع بعد ذلك على الاستمرارية في جلب التمويل لمشاريع أخرى. لذلك هناك تركيز على توفير التمويل للمشاريع طويلة المدى أكثر من المشاريع قصيرة المدى. والتمويل الجماعي أيضاً ساهد بأدواته المتعددة في الحد من المعوقات التي تواجه التمويل، وفي المقابل فقد ساعد في إيجاد حلول اقتصادية أكثر إمكانية في التطبيق.

أنواع التمويل الجماعي: (عبدو، 2020)

كرة مواقع التمويل الجماعي بسيطة للغاية، وهي قائمة غالباً على مجموعة كبيرة من الأشخاص الذين يتبرعون بمبالغ قليلة، وبالتالي تكون النتيجة النهائية مبلغاً كبيراً من المال، فإذا استطعت إقناع مليون شخص بأن يعطيك كل منهم دولارًا واحدًا، فستمتلك في النهاية مليون دولار. لكن المتبرعون لا ينفقون أموالهم غالباً هكذا بدون مقابل، بل ينتظرون نتيجة لهذا الإنفاق، وتختلف النتيجة التي ينتظرها هؤلاء المتبرعون حسب نوع خدمة التمويل الجماعي، حيث يوجد أربعة أنواع لهذه الخدمات نذكرها بشيء من الإيجاز:

أولاً: تمويل جماعي للحصول على التبرعات Donation

يهدف هذا النوع إلى الحصول على التبرعات من جموع الناس دون أي مقابل لخدمة مشاريع متنوعة مثل، الإغاثة والمشاريع الانسانية، المشاريع الابداعية، ولا ينتظر المتبرعون في هذا النوع أي جوائز أو فوائد من عملية التبرع، ولا يطالبون كذلك بأموالهم بعد فترة. ويُستخدم هذا النوع بشكل أساسي في حالات الكوارث، والحروب بهدف تأمين مبلغ مالي بشكل سريع لتخفيف معاناة المتضررين. كما يُستعمل هذا النوع في الحصول على دخل شهري من قبل المبدعين والفنانين.

هذا النوع أيضاً يتيح للجمهور تمويل المشاريع في صورة تبرعات ليحتفظ صاحب المشروع بملكيتة للمشروع دون شراكة من الممولين، فهؤلاء الأشخاص يعتبرون متبرعون فقط، ويتحصلون نظير الدفع على منتج فعلي من صاحب المشروع كهدية.

ثانياً: تمويل جماعي للحصول على مقابل ما/مكافأة Reward

يهدف هذا النوع إلى تمويل مشاريع التصنيع التجارية. ويفيد بشكل خاص ريادي الأعمال لتمويل المشاريع الناشئة لمساعدتهم على الانتقال من مرحلة النموذج الأولي إلى مرحلة التصنيع بكميات كبيرة، وهي مرحلة عادة تتطلب تمويلًا صغيراً. يدفع الشخص في هذا النوع مبلغاً من المال مقابل الحصول على المنتج عند الانتهاء من تصنيعه بسعر مخفض جداً كمكافأة للمساهمة في تمويل المشروع في مراحله الأولية. في هذا النوع يقوم صاحب المشروع بعد نجاح تمويل مشروعه، بتقديم مجموعة من الجوائز للمتبرعين، وذلك حسب حجم تبرعه. تختلف الجوائز باختلاف المشروع، وهي تتراوح من كلمة شكرًا إلى نموذج من المنتج النهائي، فإذا كان المشروع يتمحور حول كتابة كتاب ما، فيحصل المتبرع على نسخة موقعة من صاحب المشروع، وإذا كان المشروع عبارة عن جهاز تقني يحصل المتبرع على نسخة منه، وهكذا.

ثالثاً: تمويل جماعي للمساهمة في تأسيس مؤسسة/شركة Equity

يهدف هذا النوع إلى الحصول على رأس مال المؤسسة من خلال مساهمات بمبالغ صغيرة من عدد كبير من الناس. يحصل المساهم هنا على حصة في المؤسسة وبالتالي على نسبة من الأرباح عند نمو المؤسسة وتحقيق نجاحها في المستقبل. ويلجأ ريادي الأعمال عادةً لهذا النوع عندما يريد أن يجمع رأس مال ليبدأ مؤسسته الناشئة، ويعتبر المتبرعون في هذه الحالة كمستثمرين، ولهم نصيب من أرباح المؤسسة في المستقبل.

رابعاً: تمويل جماعي للحصول على قروض Lending

يهدف هذا النوع إلى الحصول على قروض من جموع الناس. ومصدر التمويل هنا يكون من جموع الناس وليس من المؤسسات كما هو بنوك القروض الصغيرة. ويقوم المتبرعون بجمع الأموال ومن ثم يستلمها صاحب المشروع على شكل قرض، ويجب عليه إعادة أموال المتبرعين بعد مدة معينة متفق عليها، فوائدها هذا النوع التخلص من الحاجة للبنوك وشروطها المعقدة والتعجيزية في أغلب الأحيان.

المبحث الثاني: منصات التمويل الجماعي:

منصات التمويل الجماعي «CrowdFunding Platforms» والتي باتت واحدة من أكثر أساليب تمويل

المشاريع، إذ تُقدَّر قيمة سوق التمويل البديل بالمليارات على مستوى العالم، حيث يُمكن التمويل الجماعي المؤسسات وأصحاب المشاريع من سهولة الوصول إلى مجموعة كبيرة من الأشخاص حول العالم "الوصول لأكبر شريحة ممكنة" وطلب مبالغ مالية صغيرة لدعم مشروع ما. كما وتسعى المنصات إلى توفير خدمات التوجيه والإرشاد، وتحسين فرص التمويل من خلال الابتكار بشكل دوري، لتحقيق النتائج بسرعة كبيرة، والتي تتلخص في الحصول على تمويل للمشاريع بأقصر وقت وأقل جهد، ومساعدتهم في تطوير قدراتهم وطرح الابتكارات الجديدة، وتقديم الخدمة والفائدة للمجتمع من خلال تنفيذ مشاريع إبداعية.

كما وتعتبر فكرة التمويل الجماعي بتراز "نظام المكافآت" الذي تعتمد به بعض المنصات لكونها لا تنطوي على مخاطر؛ فالممولون يقدمون المال لأنهم مؤمنون بالمشروع ويريدون دعم صاحبه، وهم يأخذون مكافأة غالباً ما تكون رمزية أو المنتج ذاته، لكنهم لن يحظوا بحصة في المشروع، كما أن أصحاب المشاريع لا يعيدون الأموال التي تجمعها حملاتهم ولا أجزاء منها، وهذا يعني أن إطلاق حملة لا يتضمن أية خسارة حتى في حال فشلها في جمع المبلغ المطلوب. (أبو الخير، 2016)

الأساسيات العشر لعمل منصات التمويل الجماعي:

لتحقيق التميّز ونجاح التمويل للمشاريع عبر منصات التمويل الجماعي، فلا من الاطلاع والمعرفة الكاملة للأساسيات العشر لعمل منصات التمويل الجماعي والتي اختصرها الباحث في النقاط الأساسية التالية:

1. التسجيل عبر إحدى منصات التمويل الجماعي المشهورة.
2. التحضير والإعداد المسبق لحملة المشروع.
3. إنتاج فيديو احترافي يلخص المشروع وفكرته المميزة.
4. إرسال المشروع لإدارة منصة التمويل الجماعي.
5. تحديد هدف المشروع "المبلغ المالي".
6. تحديد المدة الزمنية اللازمة لجمع مبلغ المشروع.
7. التسويق والنشر الإلكتروني الجيد لحملة المشروع.
8. معرفة رسوم وعمولة منصات التمويل الجماعي.
9. معرفة طرق الدفع الإلكترونية والتحويلات المالية. واستلام المبلغ المالي من المنصة بعد جمعه كاملاً.
10. الانطلاق في تنفيذ المشروع وتحقيق أهدافه.

كيفية إطلاق مشروع ناجح من خلال منصات التمويل الجماعي!؟

هناك عدة مراحل تستند عليها منصات التمويل الجماعي في العمل وذلك لجلب التمويل للمشاريع، وتتلخص تلك المراحل بعدة نقاط بداية من خلال التسجيل في المنصة وتقديم الأوراق التي تطلبها قبل تقديم حملات المشاريع، حيث هناك وجود بعض القيود التي تفرضها منصات التمويل الجماعي ولذلك ربما تكون إجراءات التسجيل عند البعض معقدة وليست سهلة، أما بالنسبة لريادي الأعمال فلا بد من التغلب عليها وإعداد كل ما يلزم قبل التسجيل، حتى يتم إطلاق حملة مشروع لجلب التمويل بمبلغ محدد ومدة زمنية واضحة، كما وتحتاج حملات التمويل الجماعي إلى جهود ومهارات في إدارة المشاريع والتخطيط والتحضير والاقناع وصناعة الأفلام والعلاقات العامة، بهدف الوصول إلى أكبر شريحة ممكنة الداعمين والمتبرعين حول العالم لإقناعهم بأهداف الحملة وفوائدها وحثهم على نشرها ودعمها مالياً.

وبالتأكيد فإن شهرة المنصة لن يأتي من فراغ، وإنما هي نتيجة أن تكون مصدراً للعديد من المشاريع الناجحة والتي سترى النور من خلال عملية التمويل الجماعي عبر المنصة، كما أنه هناك أسباب عديدة تجعلك شغوف باستخدام هذه المنصة؛ حيث ستضمن أنك مالك لنسبة كاملة من مشروعك، وليس عليك أي وصايات من صاحب رأس المال. وبالطبع فلا تعمل كل منصات التمويل الجماعي بنفس آلية التنفيذ، فلكل منصة طريقة عمل خاصة بها حيث يوجد عدة مواقع تطبق فكرة التمويل الجماعي للمشاريع ولكن تختلف طريقة التنفيذ.

منصات التمويل الجماعي في المنطقة العربية:

تعتبر فكرة التمويل الجماعي حديثة إلى حد ما في المنطقة العربية، حيث أطلقت أول منصة في العام 2011، ومن هذه المنصات ما تخصص في دعم أصحاب المشاريع الفنية، ومنها ما تميز بتشجيع الريادة المجتمعية، ومنصات خاصة بدعم وتمويل المشاريع التجارية والاستثمارية، وتقدم بجانب ذلك خدمات تتعلق بالاستشارات القانونية والمالية والتسويقية وغيرها.

ويبدو أن انتشار منصات التمويل الجماعي في المنطقة العربية يسير ببطء، ويرجع ذلك جزئياً إلى اللوائح المصرفية والمالية المحلية. ولأنها أيضاً من الشركات الناشئة. وفيما يتعلق بما تشهده المنطقة بأسرها من تأخر في تبني منصات التمويل الجماعي، حيث يرجع إلى العزوف عن المخاطرة وغياب الوعي. (Bricker، 2019)

وإذا أخذنا جانب الدعم المقدم إلى مؤسسات العمل الخيري أو الإغاثي أو الإنساني، خاصة في المنطقة العربية على سبيل المثال، ندرك تماماً مدى التأثير السلبي لأجندة الممولين في حرف أهداف المؤسسات عن مسارها وتجنيد أهدافها الإنسانية. هنا يقدم التمويل الجماعي حلاً جذرياً لهذه المشكلة فهو يتيح استقلالية التمويل، وتجاوز صعوبات التمويل الممنوح من المؤسسات التقليدية وتعقيداتها، ويفتح المجال للحصول على التمويل اللازم من خلال تبرعات الجمهور عبر الانترنت حول العالم، وغيرها من الأسواق الناشئة ليست مستعدة تماماً لاغتنام هذه الفرصة". (LTD، 2019)

وفعلياً تم تطبيق فكرة التمويل الجماعي في العالم العربي في العام 2015 حيث تم تأسيس المنصة العربية منصة "ذوو مال" ومنصات أخرى مختصة في مجالات أخرى من أنواع التمويل الجماعي، ولا تزال نتائجها متواضعة مقارنة مع منصات التمويل الجماعي الأجنبية إن تطرقنا لحجم التمويل ونوعية المشاريع والسرعة في تحقيق الإنجاز وجلب التمويل، بالإضافة لنوعية منتجات المشاريع المعروضة في المنصة. (قومان، 2017)

وهذا الأمر فتح المجال والفرصة لشركات عربية مثل ليوا في الأردن و يوريكا وسمارت كراود في دبي لتوفير خيار بديل في تأسيس مكان خاص لجلب التمويل ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن رأس المال، كما ونجحت في استيفاء قواعد وإجراءات تنظيمية معقدة لدى كل من الجهات التنظيمية العقارية والكيانات المالية التي تنظم التمويل الجماعي.

وفي النهاية فإن ما يحكم تطور هذا الشكل من التمويل الحديث في منطقتنا، هو انتشار الانترنت بشكل أكبر، وهذا شيء تجاوزته الدول العربية نوعاً ما بديل أن النمو في انتشار واستخدام الانترنت مرتفع، والنقطة الأخرى تعتمد على انتشار التسوق الإلكتروني واستخدام بطاقات الدفع الإلكترونية، إضافة إلى الأمر الأهم وهو انتشار ثقافة المشاركة والمساهمة في التمويل بمبالغ مالية صغيرة لنقل المشروع من الورق إلى الواقع، خصوصاً وأن الدول العربية جميعها بحاجة لمشاريع صغيرة ومتوسطة تلبى حاجة السوق المحلية وتشجع الشباب على ثقافة الإنتاج والعمل. بمعنى آخر، نستطيع بهذا الأسلوب أن نؤمن تمويلاً في منطقتنا العربية يمكن توظيفه لأهداف مختلفة إن أحسنّا التصرف واستغلال هذه الطريقة. (قومان، 2017)

أرقام وإحصائيات أهم منصات التمويل الجماعي:

أولاً: أهم المنصات الأجنبية:

من أهم المنصات الإسلامية العالمية والتي تركز مساعداتها في دعم مشاريع الحملات الريادية والخيرية للمسلمين ومؤسساتهم في جميع أنحاء العالم هي منصة LaunchGood "لانش جود" وهي مكان مميز لدعم الأفكار العظيمة، وتهدف إلى رفع روح الإبداع وريادة الأعمال، وتعمل على تحفيز التفكير بشكل أكبر لإطلاق وإنشاء الحملات والبرامج والمشاريع المجتمعية سواء كانت لمؤسسات ريادية ومنظمات قائمة أم لأفراد فاعلين مجتمعياً. وهي منصة دولية تمتلك فريق عمل متميز ولها انتشار واسع في الوسط العربي. (launchgood، 2020) وسيخصص الباحث مبحث كامل في هذا البحث خاص بنموذج عمل منصة "لانش جود".

وكذلك من أبرز المنصات الأجنبية هي منصة "اندياجوجو" والتي تأسست في العام 2008 ومنصة "كيك ستارتر" تأسست في العام 2009 في الولايات المتحدة، وهما أكبر منصتين في العالم وتم استنساخ التجربة بعد ذلك في الكثير من الدول، وبالتأكيد خرجت نماذج أخرى متميزة من منصات التمويل الجماعي.

منصة "اندياجوجو" هي منصة مخصصة بدعم مشاريع زيادة الأعمال، حيث أنه يوجد بداخلها أيقونة خاصة لتلك المشاريع الريادية، ولكن ليس من السهل الوصول لهم وعرض حملات المشاريع وتقديمها والحصول على تمويل ودعم!! بالإضافة لعدم الحصول على معلومات وافية وكافية حول طبيعة وآلية عمل المنصة، ولذلك لم يتطرق الباحث للتركيز على هذه المنصة في اختيار نموذج عمل منصة التمويل الجماعي.

وبالنسبة لمنصة "كيك ستارتر" فهي منصة تقبل المشاريع الضخمة ذات المبالغ المالية الكبيرة، وتمكنت في العام 2016 من خلق أكثر من 300 ألف فرصة عمل بدوام كامل وجزئي بفضل المشاريع التي تم تنفيذها حسب دراسة صدرت عن جامعة بنسلفانيا الأمريكية في العام 2016 وبلغت قيمة تلك المشاريع نحو 5.3 مليار دولار. وتمكنت منصة كيك ستارتر أيضاً من تمويل 12.098 ألف من أصل 19.235 ألف في العام 2016 وتم إطلاق 57.515 ألف مشروع جديد على المنصة في مختلف الاختصاصات، بنسبة 80% من الأشخاص ممن بدأوا أعمالهم للمرة الأولى و 20% منهم سبق وأن أطلقوا أعمال سابقة على المنصة. (قومان، 2017) وتشير الإحصائيات أن 19.235 ألف مشروع نجح في حملته التمويلية، وعدد من ساهم في تمويل تلك المشاريع بلغ حوالي 4 ونصف مليون من كل أنحاء العالم. أما المشاريع التي تم تمويلها فتعدد بين العديد من القطاعات، من صناعة الأفلام للكتابة والتصميم والتكنولوجيا وأشياء كثيرة أخرى. (قومان، 2017)

ثانياً: أهم المنصات العربية:

أما بالنسبة لأهم منصات التمويل الجماعي العربية هي منصة "ذومال" (Zoomaal)، والتي تركز في عملها على الاقتصاد العربي الإبداعي، حيث تقول ليلي مروة، القائمة بأعمال الرئيس التنفيذي لمنصة ذومال "إن الافتقار إلى الابتكار التنظيمي والوعي والبنية التحتية له دور في ذلك، على الرغم من أن سوق التمويل البديل تتجاوز قيمتها 300 مليار دولار على مستوى العالم. ويبدو أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وغيرها من الأسواق الناشئة ليست مستعدة تماماً لاغتنام هذه الفرصة." ويرى البعض أن منصة "ذومال" كانت منتشرة بشكل كبير ولكنها في هذه الفترة قلت نسبة فاعليتها وانتشارها وعرض أصحاب المشاريع من خلالها، والتوجه لمنصات تمويل جماعي أخرى أكثر فاعلية وجدوى.

ومن أشهر المنصات أيضاً التي تغطي جزءاً من عالمنا العربي هي منصة "كيفا" Kiva وهي أول منصة للإقراض في العالم والتي ترفع شعار مع كل قرض، سنساهم معاً في بدء دورة إيجابية وتغيير العالم للأفضل. ومنصة كيفا هي منظمة غير ربحية في سان فرانسيسكو تهدف إلى ربط الناس من خلال الإقراض عبر الإنترنت للتخفيف من حدة الفقر باستخدام شبكة عالمية من 300 شريك في 86 بلد. تمكن منصة كيفا الأفراد من إقراض مبلغ 25 دولار للمساهمة في خلق فرص عمل حول العالم، حيث أنها مكنت أكثر من 1.3 مليون شخص حول العالم من تقديم أكثر من 700 مليون دولار من القروض إلى 1.6 مليون مقترض في 5 قارات. وبما أن موقع Kiva.org متوفر باللغة الإنجليزية فقط، قامت المنصة بالتعاون مع منصة "نروي"، وهي منصة غير ربحية يقع مقرها في قطر، لإنشاء موقع مخصص للزوار المتحدثين باللغة العربية. وسيتم إطلاق الموقع في منتصف هذا العام. (kiva، 2020)

وطبقاً لمنصة "يوريكا" الكائنة في دبي والمتخصصة في التمويل الجماعي مقابل أسهم، فإن ما يصل إلى 50% من الاستثمارات يأتي من معارف رائد الأعمال. كما وشهدت منصة "يوريكا" في الآونة الأخيرة زيادة في الإقبال على

نموذج التمويل البديل، حيث أصبح لديها 24413 مستثمراً نشطاً على منصتها ويصل متوسط حجم الاستثمارات إلى 5800 دولار. وتأتي غالبية أعمالها من دولة الإمارات العربية المتحدة، بينما شهدت نمواً في عدد الحملات من الأردن ومصر وتركيا. ومن بين الاستثمارات الثمانية عشر المدرجة بمنصة "يوريكا" العام الماضي، تكلل 13 استثماراً منها بالنجاح. وفي عام 2017، أدرجت الشركة 12 استثماراً. (Bricker، 2019)

إيجابيات وسلبيات منصات التمويل الجماعي:

إنه ومن المتعارف عليه أن منصات التمويل الجماعي ومع ما تقدمه من خدمات متميزة لأصحاب المشاريع في الحصول على تمويل إلا أنها تحتوي على عدة سلبيات وتعاني من بعض الإشكاليات المختلفة، وقبل أن نتطرق لتلك السلبيات لا بد من ذكر الإيجابيات والتأكيد عليها.

أولاً: إيجابيات وميزات منصات التمويل الجماعي (scopeer، 2020)

1. توفر منصات التمويل الجماعي للشركات الناشئة والمؤسسات الريادية الطريقة السهلة للحصول على التمويل للمشاريع، وذلك من خلال تطبيق أكثر الطرق الموثوقة لجمع الاستثمارات وجلب التمويل من الجمهور، وبالتالي في وقت قياسي ستغطي حملة التمويل الجماعي مرحلة الاستثمار والتمويل الخاصة بمشروعك وبطريقة أسهل، وستكون قادراً على إطلاق حملتك لجمع التمويل ومساعدة عمك على النمو بشكل أسرع من طرق التمويل التقليدية القديمة.
2. من خلال عرض مشروعك عبر التمويل الجماعي، سيكون بإمكانك الوصول إلى الآلاف من المستثمرين المستعدين للاستثمار وتسريع الجولة الاستثمارية التمويلية الخاصة بمشروعك.
3. توفر للمستخدمين رواد الأعمال أفضل دعم مستمر ومتواصل يساعدهم في الحصول على تجربة رائعة للحصول على التمويل بالطريقة الأسهل والأكثر موثوقية وضمان الاستثمارية في العمل.
4. سوف يساعدك جمع الأموال من خلال نموذج التمويل الجماعي في التحقق من صحة نموذج عملك وخطة عملك واستراتيجية الشركة الناشئة الخاصة بك، وذلك عبر عرضها على مجموعة كبيرة من الأشخاص الذين يقيمونها بالطرق العلمية والعملية، وبالتالي يتمكن أصحاب المشاريع من معرفة هل سيحقق مشروعهم التمويل من عدمه.
5. يساعد التمويل الجماعي الشركات الناشئة والمؤسسات الريادية في الحصول على سفراء للعلامات التجارية من خلال مستثمري الشركات والمؤسسات أنفسهم، حيث يقومون بنشر المعلومات والعمل كجهات تسويق لمؤسستك بعد الاستثمار بها.

ثانياً: سلبيات منصات التمويل الجماعي:

1. في حال أن كانت المنصة أمريكية مثل منصة "الانش جود" وغيرها فهناك بعض الدول التي تُفرض عليها عقوبات أمريكية وتحرم تلك الدول من التقديم أصلاً وعرض مشاريعهم عبر تلك المنصات، وعليه يُحرم أصحاب الأفكار والمشاريع من تقديم مشاريعهم عبر المنصات الدولية وعدم تمكنهم من جلب التمويل، وفي بعض الدول هناك صعوبة في استلام مبلغ المشروع، كما هو الحال في فلسطين وأجزاء أخرى من العالم العربي، مما يؤثر سلباً على تنفيذ المشروع. وهناك بعض منصات التمويل الجماعي تتعامل مع بعض الدول فقط دون الدول الأخرى، والبعض يشترط أيضاً أن يكون صاحب المشروع أوروبياً الجنسية مثلاً.
2. يواجه بعض أصحاب المشاريع مشكلة كبيرة في التأخر في الرد من قبل إدارة المنصة بعد التواصل معهم عبر البريد الإلكتروني وإرسال المشروع لتقييمهم ومعرفة النتيجة له والمتمثلة في الموافقة على عرضه عبر المنصة أو رفضه.

3. عدم إرسال بعض المنصات أي من الملاحظات لصاحب المشروع بعض رفض المنصة لعرض المشروع، للتمكين من التعديل والتطوير على المشروع ومحاولة التقدم مرة أخرى.
4. هناك منصات تطلب مبلغ إضافي يدفع من قبل صاحب المشروع لحظة عرض المشروع في حال تم الطلب من إدارة المنصة بأن يتم ظهور حملة المشروع في الواجهة الرئيسية لموقع المنصة الإلكتروني، وهذا الشرط لا يساعد أصحاب المشاريع الذين لا يملكون ميزانية ولو قليلة من انتشار مشروعهم بشكل واسع عبر المنصة.

نموذج وتجربة عمل منصة

LaunchGood is a crowd funding platform focused on the Muslim community worldwide

مؤسسة LaunchGood هي من أهم مواقع التمويل الجماعي العالمي والتي تُركز في عملها على المجتمع الإسلامي في جميع أنحاء العالم، والتي تعمل بنظام التبرع "Donation Crowdfunding" لدعم المسلمين من خلال مساعدتهم على جمع الأموال لحملاتهم ومشاريعهم، حيث بدأ العمل فيها كمجتمع ونظام بيئي لإحياء روح الإبداع وريادة الأعمال التي رفعت المسلمين على مستوى العالم لعدة قرون.

وتم إطلاق المنصة للمرة الأولى في الثامن من شهر أكتوبر لعام 2013، والتي تتخذ مقراً لها في الولايات المتحدة الأمريكية وتحديداً في ديترويت وميشيغان وأتلانتا وجورجيا (Detroit, Michigan, U.S) وفي العامين الأولين لها تمكنت من جمع ثلاثة ملايين دولار من أجل مساعدة 370 مشروع مسلم في 30 دولة مختلفة، وتقوم المؤسسة بتنشيط يومي لهاشتاج يحمل عنوان #Kanoute4SevilleMosque بمد مستخدمي فيسبوك وتويتر بالأخبار الخاصة عن الحملة. (launchgood، 2020)

Chris Blauvelt "كريس بيفولت" مؤسس المنصة الرئيسي وهو شاب أمريكي مسلم والذي تحول اسمه إلى كريس عبد الرحمن بعدما اعتنق الإسلام أثناء دراسته في الجامعة، بعد أن عاش في ظل أسرة كاثوليكية، وقد كرس جهوده لخدمة الإسلام والمسلمين بآليات إبداعية جديدة، وقد ساعده في تأسيس المنصة كل من (Amany Killawi - Omar Hamid) وبعد الاستفادة من القوانين التي تُشجع الدعم لتلك المشاريع ابتكر كريس تلك المنصة الرائدة لجمع التبرعات لخدمة المشاريع الخيرية والريادية، وأطلق عليه بعد ذلك لقب "رجل الملايين" بعد أن حقق نجاحاً باهراً في جمع 37 مليون دولار أمريكي في مدة أقل من 4 أعوام، وكانت انطلاقة المنصة على مستوى نطاق أمريكا ولتنتشر بعد ذلك في دول أوروبا والعديد من الدول العربية والإسلامية، وتم تكريمه في أمريكا وخارجها ونال جائزة رائد الأفكار المبتكرة (TRT, 2018)

ولا تختلف كثيراً آلية عمل منصة LaunchGood عن آلية عمل المنصات التي ذكرها الباحث سابقاً، ولكن لكل منصة طريقة عمل خاصة تميزها عن غيرها من باقي منصات التمويل الجماعي.

وتقوم منصة LaunchGood بالحصول على التمويل من الجمهور بطرق مميزة وغير تقليدية، ويختار منشئو المشروع موعداً نهائياً وهدفاً أدنى للتمويل، وعادة ما يقدمون مكافآت أو مزايا للمساهمين على مختلف المستويات. (launchgood، 2020)

وقبل عملية التبرع وقديم التمويل لا بد من الاطلاع الجيد من قبل أصحاب رؤوس الأموال "المتبرعين والمانحين" ومعرفتهم بكافة المشاريع المعروضة عبر المنصة، واختيار المشروع المميز منها ويرجع ذلك لمدى قدرة صاحب المشروع بإقناع المانح بفكرة مشروعه وما سيحققه من أهداف وغايات يرجع أثرها للمجتمع، هنا

يصل المانح إلى القرار في التبرع حسب قناعته أولاً واهتماماته ووجهة نظره في المشروع ثانياً، ومن ثم قيامه بتحديد المبلغ المراد التبرع به للمشروع.

وتجاوزت قيمة التبرعات المقدمة عن طريق المنصة والمعروضة على الموقع الإلكتروني الخاص بالمنصة حتى نهاية شهر يونيو من عام 2020 حوالي (148) مليون دولار أمريكي، ودعمت أكثر من (16.600) حملة ومؤسسة خيرية، في أكثر من (143) دولة ومنطقة جغرافية، ويتجاوز عدد مستخدميها (847) ألف مستخدم حول العالم.

المبحث الثالث: "حاضنات ريادة الأعمال وآليات تمويل المشاريع"

خصائص حاضنات ريادة الأعمال العاملة في مجال التمويل الجماعي

ولو ركزنا أكثر في هذا الخصوص حول المؤسسات الريادية في تمويل المشاريع من خلال استخدام أسلوب التمويل الجماعي حيث أنهم استطاعوا قدر الامكان استثمار هذه الطريقة الإبداعية، ولديهم القدرة للتعامل بحرفية في عرض حملات المشاريع عبر المنصات المختلفة، فإنه من الملاحظ أن المؤسسات الريادية لديها علاقة جيدة مع العديد من منصات التمويل الجماعي، ويمتلكوا المعرفة الكاملة بمزايا كل منصة، وذلك لتحقيق مبدأ السرعة في جلب التمويل للمشاريع.

تبدأ مرحلة حصول المؤسسات الريادية على التمويل الجماعي من خلال البحث عن أفضل منصة وموقع إلكتروني ملائم لفكرة وطبيعة المشروع والجهة المنفذة، واختيار منصة من بين الكثير من المواقع المنتشرة حول العالم حتى يتطلب الجهد الكبير، ولكن تذهب أغلب المؤسسات الريادية إلى منصات التمويل الجماعي الأكثر شهرة وسهولة في جلب التمويل، وهذا يغنيهم عند جهد البحث عن المنصة المناسبة، ومن ثم إطلاق جملة المشروع من خلال المنصة بهدف الوصول إلى شريحة كبيرة من الداعمين والمتبرعين حول العالم، لإقناعهم بأهداف الحملة وحثهم على نشرها ودعمها مالياً.

حملات التمويل الجماعي تحتاج إلى جهود ومهارات عديدة من المؤسسات الريادية تتمثل في التخطيط والتحضير للمشاريع والإقناع بالفكرة، بالإضافة إلى مهارات تتعلق بالتواصل والتسويق والإقناع وصناعة الأفلام وكتابة القصص المؤثرة والاحترافية، فلا بد أن يكون هناك إعداد مسبق لحملات المشاريع من خلال إنتاج فيديو احترافي مختصر يوضح فكرة المشروع وأهدافها، مع وضع مخطط زمني كامل لتنفيذ المشروع. والأمر الآخر، هو بذل الجهد من المؤسسات الريادية لجلب جمهور المتبرعين إلى تلك المنصات، بمعنى أنه يجب أن يكون هناك جمهور خاص ومواقع تواصل اجتماعي نشطة وفاعلة خاصة بالمؤسسات الريادية صاحبة الفكرة والمشروع، من أجل تسويق الفكرة ونشرها على أوسع نطاق. كما وأنه من الضروري على أغلب المؤسسات الريادية تطبيق مبدأ الرقابة والتقييم من على الأداء المالي والتشغيلي لتمويل المشاريع في المؤسسة، والتعامل بمبدأ الشفافية في عرض المشاريع، بالإضافة للقيام بتحديث معلومات المشاريع والتمويل بشكل دائم من خلال الموقع الإلكتروني وصفحات التواصل الاجتماعي الخاصة بكل مؤسسة على حدا.

ومن الواضح أن هناك اقبال من المؤسسات الريادية على منصات التمويل الجماعي الأجنبية أكثر من المنصات العربية، ويرجع ذلك إلى عدم تطور آلية عمل أغلب المنصات العربية والبقاء على نفس الروتين المعتاد عليه في العمل، لذا فلا بد من مواكبة كل جديد والتحديث المستمر والتطور الدائم لمنصات التمويل الجماعي المختلفة. كما ويميل أصحاب المشاريع للاعتماد على منصة عمل محددة في عرض حملات التمويل دون استخدام منصات أخرى.

دور منصات التمويل الجماعي في دعم مشاريع ريادة الأعمال

كيف تساعد المنصة المؤسسات الريادية في تحويل مشاريعهم وأفكارهم المبدعة إلى حقيقة واقعية؟ تم ذلك من خلال 3 نقاط أساسية ثلاث وهي: (reeshe، 2020)

1/ تقديم محتوى

ليس هناك الوقت والجهد لتوفير معلومات ذات جودة منخفضة يمكن إيجادها في مواقع تقليدية. لذلك فلا بد من المؤسسات الريادية على العمل بكل جد واجتهاد على أن يكون المحتوى واقعي يجعل من كل صانع مستقبل أكثر إبداعاً. وكل مبدع يستطيع الوصول إلى محتوى منصات التمويل الجماعي المبني على تجارب عملية وخبرات علمية من خلال الموقع الإلكتروني وصفحاتها على السوشال ميديا.

2/ خدمات استشارية

منصات التمويل الجماعي تساعد المؤسسات الريادية وأصحاب المشاريع على تبسيط الخطوات المعقدة، والوصول إلى شيء بسيط ليتم البدء بتلمس طريقنا بعملية وشجاعة في البدء بأي مشروع أو تخطيط لأي فكرة إبداعية نريدها، ويمكن أن يتوفر ذلك في بعض المنصات من خلال تقديم خدمات استشارية مجانية بواسطة اتصال مكالمات عبر الإنترنت. وتغطي هذه الخدمات الاستشارية مراحل مختلفة من المشروع، مثل فكرة المشروع، وتحليل المنافسين، وخطة العمل، والخطة المالية، وبحث السوق، وتسجيل المشروع.

3/ التوعية بمعلومات التمويل الجماعي

منصات التمويل الجماعي تعرف جيداً مدى صعوبة تأمين التمويل لمشروع جديد من خلال الوسائل التقليدية. ومع ذلك تعتقد أن تأمين التمويل والحصول عليه لم يكن أسهل من السابق، خاصةً مع ما يسمى التمويل الجماعي. لذلك تقوم بعض المنصات بالتزويد بالمعلومات اللازمة حول بدء حملة تمويل جماعي ناجحة، وتوفير أيضاً إرشادات فردية لضمان سير الحملة بكل يسر. ومع ذلك لا بد من إشراك العمل بالتوازي بين منصات التمويل الجماعي والمؤسسات الريادية أصحاب المشاريع، فلا تقوم بإدارة حملات التمويل الجماعي هذا العمل بأنفسهم فقط.

الخاتمة:

ويتم فيها ذكر لأهم النتائج التي توصل إليها البحث، وأبرز التوصيات.

النتائج:

بناءً على ما سبق وما لخصه الباحث حول أحد أهم أساليب التمويل الإلكتروني "التمويل الجماعي" وما أتاح من فرصة غير مسبقة لمشاريع ريادة الأعمال بشكل خاص، حيث أننا بالفعل في عصر رقمي يتمثل في وجود أسلوب حديث في جلب التمويل إلكترونياً، والوصول لدرجة الاستغناء عن أساليب التمويل التقليدية القديمة معقدة الشروط وصعبة الوصول، وبسبب هذه الشروط وتعقيداتها تموت الكثير من أفكار المشاريع والمبادرات الرائعة التي لو أتيحت لها فرصة التمويل لكانت أثرت حياتنا وغيرتها نحو الأفضل. كما واستنتج الباحث أن من الضروري معرفة كافة مراحل وإجراءات عرض المشاريع عبر منصات التمويل الجماعي لنجاح حملة المشروع وتحقيق التمويل، ورغم السلبيات التي ذكرها الباحث سابقاً حول منصات التمويل الجماعي إلا أنه ومن الضروري تقديم نصائح لإنجاح حملة التمويل الجماعي لمشاريع حاضنة ريادة الأعمال، وتحسين نتائجها، وتجاوز تلك المعوقات والإشكاليات والاستفادة من المميزات والإيجابيات الكبيرة في التمويل والتوجه المباشر إلى جموع الناس وبالطرق السليمة، وهذا بحد ذاته يحل مشاكل كثيرة في حياتنا.

ومن المهم لتحقيق النجاح في جلب التمويل أن يكون هناك علاقة جيدة مع المستثمرين والمانحين المتبرعين لضمان نجاح الحملة، بالإضافة للإعداد المميز للمشروع والتروي لحظة التسجيل وعرض حملة المشروع وإرسال

كافة البيانات والمعلومات المطلوبة وانتظار رد المنصة فهناك بعض الشروط الخاصة لاختيار مشروع وتفضيله عن مشروع آخر. ومع ذلك فلا بد من المعرفة الشاملة وإتباع الإجراءات الأساسية في تقديم حملات المشاريع من خلال المنصة، والإعداد الجيد وتجهيز الأمور المطلوبة قبل إطلاق الحملة ومنها إعداد المحتوى وإنتاج فيديو قصير ووضع مخطط زمني كامل لتنفيذ المشروع، وبذلك يتمكن صاحب المشروع من الحصول على موافقة في عرض المشروع عبر منصات التمويل الجماعي وجلب التمويل بأسرع طريقة ممكنة.

وبالرغم من ذلك كله فإن العديد من حاضنات ريادة الأعمال وبعض المنظمات القائمة لا تستخدم أسلوب "التمويل الجماعي" في جلب التمويل للمشاريع، ومن الممكن أن يصل الحد إلى عدم المعرفة بهذا النموذج أصلاً، ويرجع ذلك لعدم وجود التوعية الكاملة في ذلك.

التوصيات:

1. زيادة الوعي حول العمل بأسلوب التمويل الجماعي ونشر للنماذج الإلكترونية الحديثة وخاصة للمؤسسات الريادية الناشئة، ونشر الفوائد التي تحققها في التمويل.
2. العمل على إبراز قصص النجاح والتعريف بها، وتقديم الإرشادات وأهم الخطوات لمعرفة آليات جلب التمويل الحديثة للمشاريع.
3. المساهمة بشكل كبير في النهوض والارتقاء بمستوى عمل المؤسسات الريادية والمنظمات المختلفة.
4. تسهيل التواصل الفعال بين المستثمرين التأسيسيين وأصحاب المشاريع والأفكار الإبداعية وخاصة في قطاع ريادة الأعمال، وذلك عن طريق المنصات الإلكترونية وتنظيم الفعاليات واللقاءات مع إشراك الجهات المعنية من حاضنات أعمال وجامعات وغيرها.
5. يميل اصحاب المشاريع للاعتماد على منصة عمل محددة في عرض حملات التمويل دون استخدام منصات أخرى، مما يشكل ضغط في بعض المنصات من كثرة المشاريع المعروضة من خلالها، وقلة المشاريع في منصات أخرى، لذا فلا بد من التنوع في استخدام منصات التمويل الجماعي وعدم اعتماد منصة واحدة لذلك وخاصة للمؤسسات الريادية التي تمتلك العديد من المشاريع التي بحاجة إلى دعم وتمويل.
6. ضرورة امتلاك حسابات بنكية للأشخاص الراغبين في دعم المشاريع، حيث تشير بيانات البنك الدولي إلى أن 69% من سكان المنطقة ليست لديهم حسابات مصرفية؛ ولذلك فإن تحويل الأموال عبر الإنترنت إلى شخص لا يمتلك حساباً مصرفياً يمثل تحدياً كبيراً في جلب التمويل.
7. وضع إطار تنظيمي قوي للتمويل الجماعي للتشجيع على الاستثمار وتحفيزه.

5. قائمة بأهم المراجع المختصرة المتعلقة بالبحث: المراجع References

- Bricker Annie (2019). التمويل الجماعي: وسيلة لسد الفجوة الإثتمانية. Middle East: مؤسسة ومضة.
- ARABIC, TRT (المخرج). (2018). منصة "لانش جود" أمريكي مسلم يجمع الملايين لخدمة المشاريع الإنسانية [فيلم سينمائي].
- kiva. (2020). تم الاسترداد من <https://www.kiva.org/edaam>
- launchgood. (2020). launchgood. تم الاسترداد من <https://www.launchgood.com/#!/>
- LTD. (2019). منصات التمويل الجماعي بوابات رقمية لدعم المؤسسات واستقلالية تمويلها. فلسطين: المنصة الدولية لمنظمات المجتمع المدني العاملة لأجل فلسطين.
- Middle East Children's Alliance (المخرج). (2019). كيفية التبرع من خلال منصة Launchgood [فيلم سينمائي].
- OUTA NOUR. (2018, 4 23). تأثير التكنولوجيا على الاقتصاد. لبنان: مركز الحكومة للدراسات.
- reeshe. (2020). reeshe. تم الاسترداد من <https://reeshe.org>
- scopeer. (2020). scopeer. تم الاسترداد من <https://www.scopeer.com>
- أحمد أبو الخير. (2016). ذومال.. منصة تمويل جماعي للمشاريع الإبداعية العربية. إسطنبول: الخليج أون لاين.
- أرابيا إنك. (2019). "مقال التكنولوجيا المالية Fintech". Middle East: أرابيا إنك.
- الجزيرة نت. (2019). دراسة: 3.8 تريليونات دولار أصول التمويل الإسلامي بالعالم في 2023. قطر: مجلة بيت المشورة العلمية المحكمة.
- أنور العاني. (2018). رسالة دكتوراة "المشروعات الصغيرة واثرها في التنمية من منظور اسلامي". العراق: كلية العلوم الإسلامية - جامعة بغداد.
- حيان السيد. (2018). ثورة التمويل الجماعي الآفاق والفرص في عالمنا العربي -. newsyrian.
- عادل عامر. (2020). العلاقة بين ريادة الأعمال والتنمية المستدامة. فلسطين: دنيا الوطن.
- عبد الحكيم عمران ، و مصطفى قريد. (2018). منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات : عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية. Algeria: Centre Universitaire Tamanghasset مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والاقتصادية .
- عبد الحميد عزت. (2019). تقديم التمويل الجماعي كأداة للاستثمار في تمويل المشاريع الناشئة. مصر: برنامج الأمم المتحدة الإنمائي حول العالم.

علي عبدو. (2020). دليل شامل يضم أهم مواقع التمويل الجماعي العربية والأجنبية. Middle East: arageek تك.

محمد أحمد. (2019). ما هي منصة Kickstarter وكيف تستخدمها لتمويل مشروعك. Middle East: Kick Career.

مناف قومان. (2017). التمويل الجماعي ثورة جديدة في مجال الاستثمار. سوريا: نون بوست.