الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
الشعبة: علوم التسيير
التخصص: إدارة مالية

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر بعنوان:

دور منصات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة ـدراسة حالة منصة كيك ستارترـ

اعداد الطلبة		الأستاذ المشرف
1	لعشبي إلهام	د.نمديلي بشرى
2	حملاوي نور الهدى	

لجنة المناقشة:

اسم ولقب الأستاذ(ة)	الصفة
بوفنش رقية	رئيسا
نمديلي بشرى	مشرفا ومقررا
بوقلع وداد	ممتحنا

السنة الجامعية 2025/2024

بسم الله الرحمن الرحيم

"وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ
وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ
وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ
فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ"
(سورة التوبة:105)

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، الذي أمدنا بالعون والصبر لإتمام هذا العمل والصلاة والسلام على أشرف المرسلين محمد وآله وصحبه أجمعين وعلى قوله صلى الله عليه وسلم " من لم يشكر الناس لم يشكر لله "

نتقدم بالشكر الجزيل
لأستاذتنا التي أشرفت على إنجاز هذه المذكرة، وصبرت وتقاسمت معنا مشقة هذا العمل
الدكتورة:
نمديلي بشرى
كما نشكر أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بتصويب ومراجعة موضوع بحثنا
ولا ننسى جميع أساتذتنا بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
بجامعة عبد الحفيظ بو الصوف ميلة
وكل من قدم لنا يد العون من قريب أو بعيد.

إهداء

الحمد لله حبا وشكرا وامتنانا على البدء والختام

{وَآخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنِ الْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِينْ }

أهدي تخرجي لنفسي أولا بعد مسيرة دراسية حملت في طيالها الكثير من الصعوبات والمشقة والتعب، وها أنا اليوم أقف على عتبة تخرجي أقطف ثمار تعبي

إلى من كلل العرق جبينه وعلمني أن النجاح لا يأتي إلا بالصبر والاصرار، إلى من كان لي مصدر الدعم والعطاء، إلى داعمي الأول وسندي بعد الله إلى فخري واعتزازي

أبي الغالي "مراد"

إلى التي جعل الجنة تحت أقدامها، إلى من أضاءت في ليالي العتمة طريقي، إلى من ضلت دعواتها تضم إسمي

أمي الغالية "فجرية"

إلى ضلعي الثابت وأمان أيامي، إلى من شددت عضدي بهم، إلى خيرة أيامي وصفوتها إلى إخوتي:

" حسام ، محمد ، أدم "

إلى أختي "دنيا" " التي كانت دائما مصدر الفرح والدفء وابنها "لؤي"

إلى "مروة" زوجة أخي التي كانت أختًا وصديقة لي

إلى صديقتي "هاجر" التي كانت بجانبي في كل خطوة

أهدي ثمرة تعبي وجهدي إلى كل من وقف معي وساندني

إلهام

FREE PRINTABLE INVITATION - BAGVANIA.COM

إهداء

الحمد لله الذي هداني لهذا وما كنت لأهتدي لولا أن هداني الله والصلاة والسلام على رسول الله.

إلى الذي كلله الله بالهيبة والوقار، إلى من علمني العطاء بدون انتظار إلى من أحمل اسمه بكل افتخار إلى من عمل بكد في سبيلي وأوصلني إلى ما أنا عليه، إلى الذي أدين له بالكثير من الشكر راجية المولى أن يمد له في عمره ويمده بموفور الصحة والعافية.

" أبي العزيز الوزناجي "

إلى من تنحني أمام عظمتها الهامات وفي وصفها تخجل وترتجف الكلمات إلى جنتي أدام الله عليها عافيتها.

" أمي الغالية وهيبة "

إلى أجمل الورود التي تعطر أيامي وتزين وجودي إلى رياحين حياتي

" أختاي هاجر وسلسبيل "

" أولاد أختي رغد وشيهاب الدين "

" زوج أختي "

إلى أجمل أخ لم تلده أمي

" ح . مصباح "

إلى صديقات اللاتي شاركوني لحظة التعب والفرح أنتم جزء من هذا الإنجاز إلى كل من شاركني الطريق إلى كل من علمني وساندني... أهدي هذا العمل المتواضع عربون وفاء وامتنان.

ح.نور الهدى

الملخص

دور منصات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة -دراسة حالة منصة كيك ستارتر

من إعداد الطالبتين:

لعشبي إلهام

حملاوي نور الهدى

تحت إشراف الأستاذة:

د. بشرى نمديلي

تهدف هذه الدراسة إلى بيان دور منصات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة، مع التركيز على منصة كيك ستارتر كنموذج رئيسي. من خلال توضيح طرق استفادة المستثمرين من منصة كيك ستارتر لجمع التمويل اللازم لإطلاق مشاريعهم، واستكشاف أهم العوامل التي تؤثر على نجاح حملات التمويل الجماعي. وقد اعتمدت الدراسة على منهج وصفي وتحليلي حيث تم الجمع بين مراجعة الادبيات السابقة وتحليل البيانات المستخلصة من المنصة، بالإضافة إلى دراسة حالات ناجحة من حملات التمويل الجماعي على كيك ستارتر، أظهرت النتائج أن التمويل الجماعي يمكن المشاريع الناشئة بشكل كبير، لكن نجاح الحملة يعتمد على عدت عوامل مترابطة تشمل التخطيط الجيد من خلال وضع أهداف واضحة وتحديد الجمهور المستهدف، واختيار المنصة المناسبة، وتصميم محتوى ترويجي يجذب المساهمين، خاصة عبر فيديوهات تعريفية مؤثرة كما يلعب التواصل المستمر مع الداعمين دورا محوريا، حيث يعزز الثقة ويشجع المساهمين على زيادة دعمهم أو دعوة الآخرين للمساهمة.

الكلمات المفتاحية: تمويل جماعي، منصات تمويل جماعي، مشاريع ناشئة، منصة كيك ستارتر.

.

The Role of Crowdfunding Platforms in Supporting Startups – A Case Study of the Kickstarter Platform

Prepared by:
Ilham Lachebi
Nour Elhouda Hamlaoui
Supervised by: Dr. Bouchra Namdili

Abstracts:

This study aims to examine the role of crowdfunding platforms in supporting startup projects, with a particular focus on Kickstarter as a primary model . The research seeks to analyze how investors benefit from Kickstarter to raise the necessary funds to launch their projects and to explore the key factors that influence the success of crowdfunding campaigns. The study adopted a descriptive-analytical approach, combining a review of previous literature, analysis of data extracted from the platform, and examination of successful crowdfunding campaign case studies on Kickstarter. The results revealed that crowdfunding can significantly empower startups; however, campaign success depends on several interconnected factors, including effective planning with clear objectives, identifying the target audience, selecting the appropriate platform, and designing compelling promotional content—especially impactful introductory videos. Additionally, continuous communication with backers plays a pivotal role, as it enhances trust and encourages contributors to increase their support or invite others to participate.

Keywords: Crowdfunding, Crowdfunding Platforms, Startups, Kickstarter Platfor

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
شكر وتقدير	
الإهداء	
الملخص بالعربية	
الملخص بالإنجليزية	
فهرس المحتويات	
فهرس الجداول	
فهرس الأشكال	
مقدمة	أ - ز
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة	
تمهيد:	02
المبحث الأول: ماهية التمويل الجماعي	03
المطلب الأول: أساسيات التمويل الجماعي	03
المطلب الثاني: أنواع التمويل الجماعي	05
المطلب الثالث : مبادئ التمويل الجماعي	06
المطلب الرابع: مزايا ومخاطر التمويل الجماعي	07
المبحث الثاني: ماهية منصات التمويل الجماعي	09
المطلب الاول: عموميات حول منصات التمويل الجماعي	09
المطلب الثاني: مكونات منصات التمويل الجماعي	12
المطلب الثالث: الإطار التنظيمي والاطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي	13
المطلب الرابع: مهام منصات التمويل الجماعي	14
المطلب الخامس: المنصات الرائدة للتمويل الجماعي	15
المبحث الثالث: مدخل عام حول المشاريع الناشئة	18

المطلب الأول: ماهية المشاريع الناشئة	18
المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة	21
المطلب الثالث: دورة حياة المؤسسة الناشئة	22
المطلب الرابع: خطوات إنشاء المؤسسة الناشئة	23
المطلب الخامس: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة	24
خلاصة:	26
الفصل الثاني: دراسة حالة منصة كيك ستارتر	
تمهيد	28
المبحث الأول: نبذة عن منصة كيك ستارتر	29
المطلب الأول: ماهي منصة كيك ستارتر	29
المطلب الثاني: أهداف منصة كيك ستارتر	30
المطلب الثالث: مكونات منصة كيك ستارتر	31
المطلب الرابع: الإطار القانوني لمنصة كيك ستارتر	32
المبحث الثاني: آليات عمل وإطلاق المشاريع على كيك ستارتر	34
المطلب الأول: خطوات بدأ حملة على كيك ستارتر	34
المطلب الثاني: القواعد التي يتبعها كل مشروع على منصة كيك ستارتر	35
المطلب الثالث: التمويل إما كل شيء أو لا شيء على منصة كيك ستارتر	36
المطلب الرابع: مستخدمين كيك ستارتر	37
المبحث الثالث: تحليل مؤشرات والبيانات الإحصائية لمنصة كيك ستارتر	39
المطلب الأول: مجالات المشاريع التي تدعمها كيك ستارتر	39
المطلب الثاني: عدد المشاريع الممولة من قبل منصة كيك ستارتر	46
المطلب الثالث: نماذج ناجحة عبر منصة كيك ستارتر	53
المطلب الرابع: المخاطر المرتبطة بدعم المشاريع على منصة كيك ستارتر	54
خلاصة	57

الخاتمة	59
قائمة المراجع	

فهرس الجداول

رقم الجدول	الجدول	الصفحة
01	المتطلبات والمؤهلات اللازمة لإطلاق مشروع على كيك ستارتر .	38
02	المشاريع الممولة على منصة كيك ستارتر 2009 – 2025	47
03	المشاريع الممولة بنجاح وحجم تمويلها على منصة كيك ستارتر 2009-2025	49
04	المشاريع الممولة دون نجاح على منصة كيك ستارتر 2009- 2025	51

فهرس الأشكال

رقم الشكل	الشكل	الصفحة
01	عدد حملات التمويل الجماعي حول العالم خلال العقد الثاني من القرن الحادي والعشرون.	03
02	أنواع التمويل الجماعي	06
03	دورة حياة مؤسسات الناشئة startup	22
04	مكونات منصة كيك ستارتر	31
05	المخاطر المرتبطة بدعم المشاريع الناشئة	55

مقدمة

شهدت المنظومة الاقتصادية العالمية في العقود الأخيرة تحولات جذرية تحت تأثير الثورة الرقمية، التي أعادت تشكيل آليات العمل المالي والاستثماري، وأفرزت نماذج تمويلية مبتكرة تتسم بالمرونة والشمولية. وفي خضم هذا التحول، برز التمويل الجماعي كأحد أبرز الأدوات المالية التي استفادت من التطور التكنولوجي، حيث مثّل حلًّا بديلاً للتحديات التي تواجهها المشاريع الناشئة في الحصول على التمويل عبر القنوات التقليدية.

فعلى خلاف النماذج التمويلية الكلاسيكية، التي تعتمد بالأساس على المؤسسات المصرفية أو المستثمرين الأفراد، يقوم التمويل الجماعي على تعبئة الموارد المالية عبر تجميع مساهمات صغيرة من عدد كبير من الأفراد، باستخدام منصات رقمية متخصصة. وقد أسهمت هذه المنصات، بوصفها وسيطًا رقميًا، في إضفاء الشفافية والكفاءة على عملية التمويل، فضلاً عن توفيرها بيئة تفاعلية تتيح لرواد الأعمال عرض مشاريعهم مباشرة أمام جمهور واسع من الداعمين المحتملين.

وقد نتج عن تنوع نماذج التمويل الجماعي بين التبرعات، أو التمويل مقابل مكافآت، أو التمويل عبر حصص الملكية، توسيع فرص المشاريع الناشئة في الحصول على الدعم المناسب وفقًا لطبيعة كل مشروع. وتعد منصة "كيك ستارتر (Kickstarter) أحد أبرز الأمثلة الناجحة في هذا المجال، حيث نجحت في تمويل آلاف المشاريع الإبداعية عبر مختلف القطاعات، مثل التكنولوجيا والفنون والتصميم، مما يجسد الدور المحوري لهذه المنصات في democratizing الوصول إلى التمويل.

في هذا السياق، تأتي هذه الدراسة للتركيز على الدور الذي تلعبه منصات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة، وكيفية استثمار هذه الآليات لتعزيز ريادة الأعمال في ظل الاقتصاد الرقمي. كما تهدف إلى تحليل الفاعلية التمويلية لهذه المنصات، والتحديات التي قد تواجهها، مع التركيز على سبل تعظيم الاستفادة منها في دعم الأفكار الابتكارية.

أولا: إشكالية الدراسة

ظهرت منصات التمويل الجماعي كآلية حديثة ومبتكرة لتعبئة الموارد المالية، خاصة لفائدة المشاريع الناشئة والتي غالبا ما تواجه صعوبات في الولوج إلى مصادر التمويل التقليدية، وفي هذا السياق تتمحور إشكالية البحث في:

كيف تساهم منصة كيك ستارتر كنموذج للتمويل الجماعي في دعم وتمويل المشاريع الناشئة؟

ومن أجل الإجابة على هذه الإشكالية نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي آليات المعتمدة من طرف منصة كيك ستارتر لعرض المشاريع وتحصيل التمويل؟
- ماهي القواعد التي يتبعها كل مشروع على منصة كيك ستارتر لضمان قبوله؟
- أي المجالات التي تحقق أعلى نسب النجاح في الوصول إلى الهدف التمويلي على منصة كيك ستارتر؟
- ما المقصود بنموذج كل شيء أو لا شيء على منصة كيك ستارتر؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

من أجل تحديد حلول للإشكال المطروح قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

الفرضية الرئيسية

تساهم منصة كيك ستارتر في دعم وتمويل المشاريع الناشئة من خلال توفير فضاء رقمي يمكن المستثمرين من عرض مشاريعهم أمام الجمهور للحصول على الدعم المالي.

الفرضيات الفرعية:

الفرضية الجزئية الأولى: قد تعتمد منصة كيك ستارتر على آليات رقمية تفاعلية تمكن المستثمرين من الترويج لأفكارهم وبناء علاقة مباشرة مع الجمهور، مما يعزز من فرص التمويل.

الفرضية الجزئية الثانية: كل مشروع يطرح على منصة كيك ستارتر يمكن أن يلتزم بجملة من القواعد والمعايير التنظيمية التي تهدف إلى احترام القانون وضمان الشفافية والمصداقية وتعزيز الثقة بين المستثمرين والممولين.

الفرضية الجزئية الثالثة: تحقق المشاريع ذات الطابع الخيري أو الشخصي أعلى نسب النجاح في الوصول إلى أهدافها التمويلية على منصة كيك ستارتر نظرا لتعاطف الجمهور معها.
الفرضية الجزئية الرابعة: يمكن للمستثمرين على منصة كيك ستارتر بالاحتفاظ بأي مبلغ يتم جمعه حتى لو لم يبلغوا الهدف المالي المحدد.

ثالثا: أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة في النقاط الأساسية التالية:

- تناولنا موضوعا حديثا وموكبا للتطورات التكنولوجية في مجال التمويل، كما أنها تسلط الضوء على آلية جديدة لتمويل المشاريع بعيدا عن الأساليب التقليدية.
- تقديم تصورا شاملة حول فعالية هذه المنصات في تحقيق النجاح للمشاريع.
- إبراز مزايا التمويل الجماعي وتوضيح كيف يمكن للمستثمرين الوصول إلى التمويل دون اللجوء إلى المؤسسات المالية التقليدية.
- تقديم رؤية علمية حول نجاح منصة كيك ستارتر في تمويل المشاريع وتحديد العوامل التي تؤدي إلى نجاح الحملات.

رابعا: أهداف الدراسة

من خلال دراسة هذه المتغيرات سنحاول الاحاطة بالعناصر التالية والتي تشكل محاور جوهرية:

- التعرف على مفهوم التمويل الجماعي وأشكاله المختلفة.
- إبراز دور التمويل الجماعي في دعم وتمكين المشاريع الناشئة
- تحليل نموذج كيك ستارتر كمنصة لتمويل الجماعي وتقييم مدى مساهمتها في نجاح المشاريع.

خامسا: منهج الدراسة

اعتمدت هذه الدراسة على منهجية متكاملة تجمع بين المنهج الوصفي والمنهج التحليلي، بما يتلاءم مع طبيعة البحث وأهدافه في استكشاف دور منصات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة.

ففي الجانب الوصفي، تعتمد الدراسة على تحليل المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتمويل الجماعي، وأنواعه، وآليات عمله، مع التركيز على دوره كبديل تمويلي للمشاريع الناشئة التي تواجه صعوبات في الوصول إلى التمويل التقليدي. كما تتناول بالشرح الإطار النظري للمنصات التمويلية الرقمية، وخصائصها، ومعايير نجاحها، بهدف تقديم رؤية شاملة لدورها في تحفيز ريادة الأعمال والابتكار.

أما في الجانب التحليلي، فتركز الدراسة على تحليل نموذج منصة" كيك ستارتر (Kickstarter) كحالة دراسية، من خلال تقييم آليات عملها، ومعايير اختيار المشاريع، واستراتيجيات جذب التمويل، فضلاً عن تحليل البيانات الإحصائية المتعلقة بمعدلات نجاح المشاريع الممولة عبر المنصة. كما تسعى إلى استخلاص الدروس المستفادة وتقييم مدى فعالية هذه المنصات في توفير بيئة داعمة للمشاريع الناشئة، مع الأخذ بعين الاعتبار التحديات والمحدودية التي قد تواجهها.

وبهذا التكامل المنهجي، تهدف الدراسة إلى تقديم رؤية تحليلية نقدية تساهم في تعميق الفهم العلمي لدور منصات التمويل الجماعي، وتوفير إطار عملي يمكن الاستناد إليه في تطوير آليات أكثر فاعلية لدعم المشاريع الريادية.

سادسا: الحدود الزمانية والمجالية للدراسة

تقتصر هذه الدراسة على تحليل المشاريع الممولة عبر منصة التمويل الجماعي (كيك ستارتر) خلال الفترة الزمنية الممتدة من 2009 إلى 2025، حيث تمثل هذه المدة إطاراً زمنياً شاملاً يغطي مراحل تطور المنصة منذ تأسيسها وحتى السنوات الأخيرة، مما يتيح رصد التحولات في أنماط التمويل ونجاح المشاريع الناشئة عبر

مراحل مختلفة. ومع ذلك، فإن هذه الحدود الزمنية قد تستثني بعض التطورات اللاحقة التي قد تطرأ بعد سنة 2025، كما أنها لا تغطي الفترات السابقة على إنشاء المنصة، مما قد يحول دون مقارنة أدائها بآليات التمويل التقليدية السائدة قبل العصر الرقمي.

أما من الناحية المجالية، فقد ركزت الدراسة على المشاريع الممولة عبر منصة كيك ستارتر دون غيرها من المنصات العالمية أو المحلية، مما قد يحد من إمكانية تعميم النتائج على جميع نماذج التمويل الجماعي. كما أن تحليل المشاريع اقتصر على البيانات المتاحة علناً عبر المنصة، دون شمول المشاريع التي لم تحقق التمويل المطلوب أو تلك التي تم سحبها قبل انتهاء المدة المحددة، وهو ما قد يؤثر على دقة النتائج المتعلقة بمعدلات النجاح والفشل.

بالإضافة إلى ذلك، فإن طبيعة البيانات المستخدمة – وإن كانت تغطي فترة زمنية طويلة – تبقى خاضعة للقيود المفروضة من قبل المنصة نفسها، سواء من حيث تفاصيل المعلومات المقدمة عن كل مشروع أو شفافية البيانات المالية. وبالتالي فإن هذه الحدود قد تؤثر على عمق التحليل، خاصة فيما يتعلق بتقييم الأثر طويل المدى للتمويل الجماعي على استدامة المشاريع الناشئة بعد انتهاء الحملات التمويلية.

سابعا: الدراسات السابقة

دراسة نوي محمد الأمين ودهان محمد، بعنوان نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة، Revue des Réformes Economique et Intégration En Economie Mondiale ، المجلد:14، العدد:03، جامعة عبد الحميد مهري- قسنطينة2، 2020

تأتي هذه الورقة البحثية ضمن مساعي معالجة مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها بمنهج جديد يسلط الضوء على قضية الانحرافات والتقييدات والمفاهيم التي شهدها الموضوع، اعتمادا على تحليل الدراسات والأدبيات التي تناولته، إلى جانب دراسة منهجية مفصلة شملت عينة مكونة من 134 مقالا موزعة على 40 مجلة علمية محكمة مدرجة في ثلاث قواعد بيانات Springer، Science Direct، ASJP. وتشير النتائج إلى أن التعريفات المقدمة ضمن هذا الإطار انقسمت إلى ثلاثة أقسام، قطاعية، كمية ونوعية، تتفق في غالبيتها على أن الابتكار والنمو القوي وحالة عدم اليقين الشديد الذي تواجهه هذه المؤسسات هي عناصر جوهرية في المفهوم. كما تشير النتائج إلى تركيز الأكاديميين الباحثين في تعاملهم مع الموضوع على منظور الكمية والقطاعية مقارنة بمنظور النوعية، وميولهم الكبير نحو إطار المقاولات في محاولات الإحاطة بجوانبه.

ركزت الدراسة المرجعية على التنظير لمفاهيمي للمؤسسات الناشئة وخصائصها أما الدراسة الحالية تركّز على آلية التمويل كعامل محوري في دعم هذه المؤسسات (الجانب التطبيقي مقابل الجانب النظري) ويمكن تحديد الفجوة **المنهجية بين الدراستين** كما سبق ان اشرنا اعتمدت الدراسة المرجعية على تحليل منهجي لـ134 مقالة، تصنيف ثلاثي للتعريفات (قطاعي، كمي، نوعي) بينما لدراستنا اعتمدت على تحليل حالة منصة كيك ستارتر، من خلال تجميع البيانات الكمية معدلات التمويل الناجح والفاشل ومجالات التمويل.

دراسة بن عياد جليلة، بعنوان دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات القانونية، جامعة يحيى فارس بالمدية (الجزائر)، المجلد: 08، العدد: 01، جانفي 2022

ركز الباحث في ثنايا هذه الورقة البحثية على تحديد مفهوم المؤسسة الناشئة مع تحديد الآليات التي تساهم في دعم المؤسسة الناشئة من أجل الاستثمار وتنويع الاقتصاد.

ركزت الدراسة المرجعية على دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية أما الدراسة الحالية تركز على آلية التمويل كعامل محوري في دعم هذه المؤسسات (الجانب التطبيقي مقابل الجانب النظري) ويمكن تحديد الفجوة المنهجية بين الدراستين كما سبق أن أشرنا اعتمدت الدراسة المرجعية على وصف شامل المؤسسة الناشئة مع تحديد الآليات التي تساهم في دعم هذه المؤسسات بينما لدراستنا اعتمدت على تحليل حالة منصة كيك ستارتر ، من خلال تجميع البيانات الكمية معدلات التمويل الناجح والفاشل مجالات التمويل.

دراسة زواويد لزهاري ومرسلي نزيهة، بعنوان دور منصات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة في السعودية والامارات مع الإشارة لحالة الجزائر مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، مخبر التنمية الإدارية للارتقاء بالمؤسسات الاقتصادية جامعة غرداية،2022

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة، بالتركيز على النماذج الرائدة بكل من السعودية والامارات، وتم الإشارة إلى حالة الجزائر ضمن هذا السياق، كما تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي بعده منهجا مناسبا للإجابة عن إشكالية الدراسة، وكذلك الاعتماد على بعض الإحصائيات والتقارير التي تخدم الموضوع وتوصلت الدراسة إلى أن منصات التمويل الجماعي رائدة في السعودية والامارات قد ساهمت في رفد العديد من المبادرات التي تم استعراضها والمتعلقة بتمويل المشاريع الناشئة، كما أنه يوجد دور مهم وأساسي للتطبيقات الحديثة لمنصات التمويل الجماعي لدعم وتمويل المشروعات الناشئة في الدولتان، أما بخصوص منصات التمويل الجماعي بالجزائر فهي لازالت تفتقر إلى الفعالية والتطور في أدائها بسبب غياب الاطار التشريعي والتنظيمي لطريقة التمويل الجماعي في البلاد.

ركزت الدراسة المرجعية على دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة أما الدراسة الحالية تركز على آلية التمويل كعامل محوري في دعم هذه المؤسسات (الجانب التطبيقي مقابل الجانب النظري) ويمكن تحديد الفجوة المنهجية بين الدراستين كما سبق أن أشرنا اعتمدت الدراسة المرجعية على المنهج الوصفي التحليلي في معالجة الموضوع مع التركيز على النماذج الرائدة في من السعودية والامارات وكذلك الإشارة إلى حالة الجزائر بينما لدراستنا اعتمدت على تحليل حالة منصة كيك ستارتر، من خلال تجميع البيانات الكمية معدلات التمويل الناجح والفاشل ومجالات التمويل.

دراسة بوقادوم مهدي ومخبي يوسف، بعنوان دور المنصات التمويل الجماعي في نمو الصناعة المالية الإسلامية دراسة حالة منصة ناسداك دبي المرابحة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم الاقتصادية تخصص " اقتصاد نقدي وبنكي "، المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف ميلة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 2023

هدفت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على التمويل الجماعي ومنصاته باعتباره أحد أهم المواضيع الحديثة وآلية مبتكرة يمكنها توفير الموارد المالية من خلال منصات التمويل ولكن حسب الشريعة الإسلامية لتحويل أفكار رواد الأعمال إلى مشاريع ودعم الصناعة المالية الإسلامية في سد فجوتها التمويلية وذلك بالاعتماد على منصات التمويل الجماعي أو بالأحرى منصة ناسداك دبي وهذا من أجل تجميع الأموال من خلال الربط بين مختلف متعاملي المنصات. وقد توصلت الدراسة إلى أن منصات التمويل الجماعي تقدم فرصا للشركات والمؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل المناسب إذ يمثل تحولا أساسيا في مسار الحصول على التمويل الذي يمكنها من الوصول إلى آلاف الممولين الذين يدعمون فكرة الشركة وتعزيز استقرار الصناعة المالية الإسلامية بالإضافة إلى توفير فرص للمصارف الإسلامية وتعزيز نمو سوق الصكوك الإسلامية عكس مصادر التمويل التقليدية.

ركزت الدراسة المرجعية على دور منصات التمويل الجماعي في نمو الصناعة المالية الإسلامية أما الدراسة الحالية تركز على آلية التمويل كعامل محوري في دعم هذه المؤسسات (الجانب التطبيقي مقابل الجانب النظري) ويمكن تحديد الفجوة المنهجية بين الدراستين كما سبق أن أشرنا اعتمدت الدراسة المرجعية على المنهج الوصفي في معالجة الفصل النظري واعتمدت على المنهج التحليلي في دراسة حالة منصة ناسداك دبي المرابحة بينما لدراستنا اعتمدت على تحليل حالة منصة كيك ستارتر، من خلال تجميع البيانات الكمية معدلات التمويل الناجح والفاشل ومجالات التمويل.

ثامنا: هيكل الدراسة

قصد الإجابة عما تم طرحه من تساؤلات تحيط بموضوع البحث من كل الجوانب وتكون كافية ووافية للتوصل لحل الإشكالية الأساسية لهذه الدراسة تناولنا الموضوع أولا بأول ابتداء بمقدمة عامة وفصلين، يتضمن كل فصل مباحث ومطالب وفروعا للتفصيل في موضوعها، لنختم الدراسة بخاتمة تضمنت النتائج والمقترحات مراعين ما أمكننا التسلسل المنطقي والتدرج في طرح الأفكار.

الفصل الأول بعنوان الإطار النظري للدراسة الذي يضم ثلاثة مباحث أولها ماهية التمويل الجماعي بعدها مباشرة دخلنا في المبحث الثاني بعنوان منصات التمويل الجماعي، وأخيرا المبحث الثالث بعنوان مدخل حول المشاريع الناشئة.

أما الفصل الثاني فقد عني بموضوع دراسة حالة منصة كيك ستارتر باعتبارها رائدة في التمويل الجماعي قدمناها في ثلاث مباحث أولها كان تقديما للمنصة وفي المبحث الثاني بعنوان آليات عمل وإطلاق مشاريع على كيك ستارتر وأخيرا قدمنا فيه احصائيات عامة حول منصة كيك ستارتر.

تاسعا: مصطلحات الدراسة

- **التمويل الجماعي:** آلية مبتكرة لتمويل المشروعات من خلال جمع الأموال أحيانا بمبالغ صغيرة من عدد كبير من الجمهور. **(بوقادوم و مخبي، 2023، صفحة 04)**
- **منصات التمويل الجماعي:** مواقع إلكترونية تتيح للأفراد أو الشركات جمع الأموال من الجمهور مباشرة مثل كيك ستارتر، إنديجوجو. **(بوقادوم و مخبي، 2023، صفحة 14)**
- **مشاريع ناشئة:** شركات أو مبادرات جديدة تعمل على تطوير منتج أو خدمة مبتكرة وتسعى للنمو السريع رغم المخاطر العالية.**(بوجعفر، شالا، طبوش، 2020، صفحة 93)**
- **منصة كيك ستارتر:** منصة تمويل جماعي عبر الإنترنت تركز في دعم المشاريع الإبداعية في مجالات مثل: الفن، التصميم، الألعاب. تأسست في عام 2009 وتتيح للمستثمرين جمع الأموال من الداعمين مقابل مكافآت أو منتجات مسبقة.**(المعرفة)**

الفصل الأول:
الإطار النظري
للدراسة

تمهيد:

في ظل التغيرات المتسارعة التي يشهدها الاقتصاد العالمي، برزت منصات التمويل الجماعي كآلية تمويلية حديثة تدعم المشاريع الناشئة ورواد الأعمال، فمن خلال تجاوزها للقيود التقليدية المرتبطة بالتمويل البنكي أو الاستثماري. أتاحت هذه المنصات مثل كيك ستارتر وإنديجوجو وغيرها، المجال لأصحاب المبادرات الريادية لعرض أفكارهم مباشرة على جمهور واسع من الداعمين المحتملين، بهدف جمع التمويل اللازم لإطلاق مشاريعهم. ويعكس هذا التوجه اعتمادا متزايدا على الإمكانيات التي توفرها المجتمعات الرقمية في تمويل الابتكار وتعزيز ثقافة ريادة الأعمال.

وقد أسهمت هذه المنصات في تقليص الفجوة التقليدية بين أصحاب المشاريع ومصادر التمويل، حيث لم يعد الحصول على رأس المال مقصورا على المؤسسات الكبرى أو الأفراد ذوي النفوذ المالي، بل أصبح متاحا لفئات أوسع تمتلك أفكارا مبتكرة وخططا واضحة. كما أتاحت هذه المنصات بيئة تجريبية أولية يمكن من خلالها اختبار مدى قابلية المشروع للنجاح في السوق، استنادا على تفاعل الجمهور ودعمه.

في هذه الدراسة تم تقسيم الفصل الأول إلى ثلاث مباحث بغية الإلمام بالجوانب المتعلقة بالتمويل الجماعي ومنصات التمويل الجماعي والمشاريع الناشئة.

المبحث الأول: ماهية التمويل الجماعي.

المبحث الثاني: ماهية منصات التمويل الجماعي.

المبحث الثالث: مدخل عام حول المشاريع الناشئة.

المبحث الأول: ماهية التمويل الجماعي

يستخدم التمويل الجماعي (Crowdfunding)، كوسيلة لتمويل المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة والأفراد الذين يحتاجون إلى دعم مالي لتنفيذ أفكارهم ومشاريعهم يعتمد على فكرة أنه بإمكان الناس العاملين معا لدعم المشاريع الابتكارية والأعمال التجارية الناشئة.

المطلب الأول: أساسيات التمويل الجماعي

من بين الغايات التي تضمنها آلية التمويل الجماعي تسهيل وصول رواد الأعمال للتمويل، وتشجيع الابتكار، وتعزيز المشاركة المجتمعية في دعم المبادرات الواعدة.

أولا: نشأة التمويل الجماعي

إن فكرة التمويل الجماعي قد يظنها البعض فكرة جديدة، على العكس هي فكرة نشأت منذ القديم، وإن كانت بأساليب مختلفة، تواكب العصر التي نشأت فيه **(الشيخ، 2019، صفحة 310)**. تعود فكرة التمويل الجماعي إلى منتصف السبعينات من القرن الماضي على يد **-جوثان سويفت-** تحت اسم "صندوق الإقراض الايرلندي"، ثم بعدها توسعت وانتشرت مع بداية الثمانينيات في الولايات المتحدة الأمريكية وبقية دول العالم. **(صاري، 2021، صفحة 95)**

وظهر مفهومه في عدد من الدول الأوروبية، خلال العقد الأول من القرن الحادي والعشرون، وجاء ذلك في أعقاب الأزمة المالية التي وقعت عام 2008 م، حيث أصبح الحصول على قروض من البنوك أمرا صعبا للغاية، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة، أصبح من الضروري التوجه نحو التمويل الجماعي لتسهيل تطوير الشركات الناشئة المبتكرة، وتبلورت القوانين المنظمة لهذا الأمر في العديد من الدول الأوروبية منها إيطاليا، حيث تم تفويض هيئة الأوراق المالية والبورصة الإيطالية بمهمة تنظيم التمويل الجماعي القائم على حقوق الملكية. وانتشر التمويل الجماعي في العديد من الدول الأوروبية، وفي مقدمتها المملكة المتحدة وهولندا، ثم الولايات المتحدة الأمريكية، وشهد سوق التمويل الجماعي نموا سريعا من سوق قوامها 1.5 مليار دولار أمريكي عام 2011م، إلى ما يفوق 100 مليار دولار عام 2015م. أما السوق الصيني، فقد بدأ في عام 2013م، بصعود سريع مع تقدم التقنيات المالية الصينية، وتطور التمويل الجماعي في الصين بشكل كبير منذ عام 2018م ليصبح الأوسع في العالم، ويمثل نحو 37% من السوق العالمي في التمويل الجماعي، متقدما على السوق الأمريكية التي تشكل نحو 33%، وأوروبا التي تشكل نحو 18% من حجم هذا السوق. كذلك انتشر مفهومه في الدول الآسيوية بمعدل نمو سنوي قدر بنحو 210% خلال العقد الثاني من القرن الحالي، وجاءت الهند في المرتبة الثانية بعد الصين، ثم الفلبين والنيبال. وبالنسبة للدول الأفريقية فقد شهد سوق التمويل الجماعي نموا كبيرا في كل من كينيا ورواندا وتنزانيا وأوغندا. **(البركات، 2020، صفحة 13)**

الشكل رقم (01): عدد حملات التمويل الجماعي حول العالم خلال العقد الثاني من القرن الحادي والعشرون. **(عماد البركات، 2020، صفحة 14)**

ثانيا: تعريف التمويل الجماعي

تعددت التعاريف التي جاءت لتحليل مفهوم التمويل الجماعي من خلال عدة مفكرين نذكر أهم هذه التعريفات

التعريف الاول: التمويل الجماعي هو:" طلب الحصول على دعم مالي من خلال منصة إلكترونية تجمع بين الممولين وطالبي التمويل**". (العتيبي، 2021، صفحة 579)**. ويعرف أيضا باسم التمويل التساهمي وهو:" نشاط مالي بدأته الدول الانجلوسكسونية سنة 2000 مع ظهور الويب 2.0، تتميز باستخدام الإنترنت كملف أو وسيلة لتحصيل الاموال من عدد كبَير من المدخرين لتمويل المشاريع الناشئة ". **(tekfi, 2018, p. 191)**

التعريف الثاني: يتم تعريف التمويل الجماعي على أنه آلية مبتكرة لتمويل المشروعات من خلال جمع الأموال أحيانا بمبالغ صغيرة من عدد كبير من الجمهور. او هو اسلوب جديد لتمويل مشروع ناشئ يستخدم الأنترنت كقناة تسويق فيما يتعلق بين مستثمري المشروعات والاشخاص الراغبين في الاستثمار في هذه المشروعات. **(sabah & bentayeb hidayat, 2021, p. 450)**

التعريف الثالث: نذكر من التعريفات الصادرة عن المنظمات والهيئات العالمية**: (عبد العزيز و عاشوري، 2022، صفحة 03)**

تعريف المنظمة الدولية لهيئات سوق المال (IOSCO 2014) التمويل الجماعي هو:" مصطلح شامل يصف استخدام مبالغ صغيرة من المال، يتم الحصول عليها من عدد كبير من الأفراد أو المنظمات، لجمع الأموال لمشروع أو قرض تجاري/ شخصي أو تمويل احتياجات اخرى من خلال منصات قائمة على الإنترنت اقراض النظراء (lending peer to Peer)". هو أيضا شكل من أشكال التمويل الجماعي يستخدم لتمويل القروض، التي يتم سدادها بفائدة، فيما يعتبر التمويل الجماعي من خلال المشاركة بالأسهم، وسيلة لزيادة رأس المال من خلال إصدار الأسهم لعدد من المستثمرين الأفراد باستخدام نفس طريقة التمويل الجماعي.

تعريف المفوضية الأوروبية والاتحاد الأوروبي لأسواق المال (Union Markets Capital) سنة 2016 يشير مصطلح التمويل الجماعي إلى: "دعوة مفتوحة للجمهور لجمع أموال مشروع محدد، من خلال منصات التمويل الجماعي عبر مواقع إلكترونية تتيح التفاعل بين جامعي التبرعات والجمهور، بحيث يمكن تقديم تعهدات مالية وجمعها من خلال المنصة.

واستنادا لما ذكر سابقا، فان التمويل الجماعي يقوم على ثلاثة أطراف فاعلة. ويمثل الطرف الأول، المستثمر وهو الذي يقترح الفكرة المشروع المراد تمويله. أما الطرف الثاني، فهم الأفراد والجماعات الذين يتولون دعم الفكرة. والطرف الثالث هو مؤسسة التمويل الجماعي، وهي عبارة عن منصة عبر شبكة الانترنت تتولى عملية الجمع بين الطرفين لتجسيد الأفكار والمشاريع.

تشير بعض الدراسات إلى أن انتشار الانترنت ووسائل التواصل الاجتماعي ليست السبب الوحيد لاتساع ظاهرة التمويل الجماعي بل إن الصعوبات التي يوجهها حاملو الأفكار ورواد المشاريع الناشئة في الحصول على التمويل من المصادر التقليدية، خاصة في المراحل المبكرة للمشاريع أو تطوير المنتجات بفعل الأزمة المالية العالمية لسنة 2008. **(بومدين و شتوان، 2014، صفحة 279)**

من تعاريف السابقة يمكن القول أن التمويل الجماعي يمثل آلية تمويل للمشاريع، تسمح بجمع مبالغ مالية من عدد كبير من الأشخاص، بحيث يوفر أدوات معاملة مالية تقوم على إلغاء الوساطة وهذا عبر منصات عالمية، كما يتيح الفرصة لكل فئات المجتمع لاستثمار مبلغ معين من اموال مهما كانت قيمته، امثلة عن هذه المنصات Kickstarter و GoFundMe .

ثالثا: أهداف التمويل الجماعي

يسعى التمويل الجماعي إلى تحقيق جملة من الأهداف نوجزها فيما يلي: **(عمران و قريد، 2018، الصفحات 294-295)**

1. **زيادة فرص الحصول على التمويل:** إن التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي تعمل على زيادة فرص الحصول على التمويل من خلال الوساطة المباشرة بين عدد كبير من الجمهور المهتمين بتمويل المشروعات وأصحاب المشروعات من الأفراد، المؤسسات أو الجمعيات.
2. **الرفع من مستويات تنفيذ المشروعات ذات الأهداف الخاصة:** إن معظم التجارب والتطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي قد جاءت بهدف المساهمة في تنفيذ بعض الأفكار للمشروعات ذات الأهداف المشتركة، سواء مشروعات ذات أهداف تربوية ، أو مشروعات ذات طابع إنساني واجتماعي.
3. **إتاحة فرص الاستثمار للأفراد عبر منصات التمويل الجماعي:** تتيح بعض التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي لعدد كبير من الجمهور فرصا جديدة للاستثمار في تلك المشروعات المؤهلة للحصول على التمويل عبر المنصات المتخصصة في التمويل الجماعي من خلال شبكة الأنترنت.

المطلب الثاني: أنواع التمويل الجماعي

تتعدد أنواع التمويل الجماعي وفقًا لطبيعة المساهمات والعوائد المقدمة، وتشمل التمويل القائم على التبرعات، والمكافآت، والمساهمة في الأسهم، والإقراض. يتيح هذا التنوع مرونة لأصحاب المشاريع لاختيار النموذج الأنسب لاحتياجاتهم التمويلية.

1. **التمويل الجماعي القائم على التبرع: (Donation based crowdfunding)**

والمعروف أيضا باسم التمويل الجماعي الخيري، وهو لا يقتصر على الأعمال الخيرية والمسؤولية الاجتماعية فقط وإنما من الممكن دعم النشاطات البحثية والتعليمية أو المشاريع الريادية والشخصية، لا يتوقع الممولين في هذا النموذج الحصول على أي نوع من المكافآت أو العوائد المالية وغير المساهمة التطوعية في الصالح العام، أو كسب مكانة اجتماعية، أو بهدف تحقيق مقاصد تعبدية كالزكاة والصدقات، نجاح هذا النموذج يعتمد بالدرجة الأولى على قدرة طالبي التمويل على تحفيز الممولين من خلال عرض وتعريف المشروع بطرق جديدة ومبتكرة، وبيان أثرها الاجتماعي والعاطفي، وتحديد الفئة المستهدفة بشكل تفصيلي ودقيق. من أشهر المنصات التي تطبق هذا النموذج : Global Sadaqah و Launchgood، وقد وصل حجم التمويل العالمي القائم على التبرع في العام 2018 إلى 639.4 مليون دولار. **(ALJASEM, 2021, pp. 196-197)**

2. **التمويل الجماعي القائم على المكافأة: (Based crowdfunding reward)**

في التمويل الجماعي القائم على المكافأة، يقوم الممول أو الداعم بتمويل المشروع للحصول على عائد غير مالي، أي يحصل الداعم على تعويض رمزي مقابل مساندته للمبادرة أو المشروع، مثل: الهدية، شهادة تقدير، أو عينة من السلعة أو الخدمة المنتجة، ويعتبر التمويل الجماعي القائم على المكافأة وسيلة ممتازة لبيع المنتج مسبقا (قبل إنتاجه)، واستخدام متحصلات البيع لإنتاج ذلك. **(قميش و كتاف، 2022، صفحة 302)**

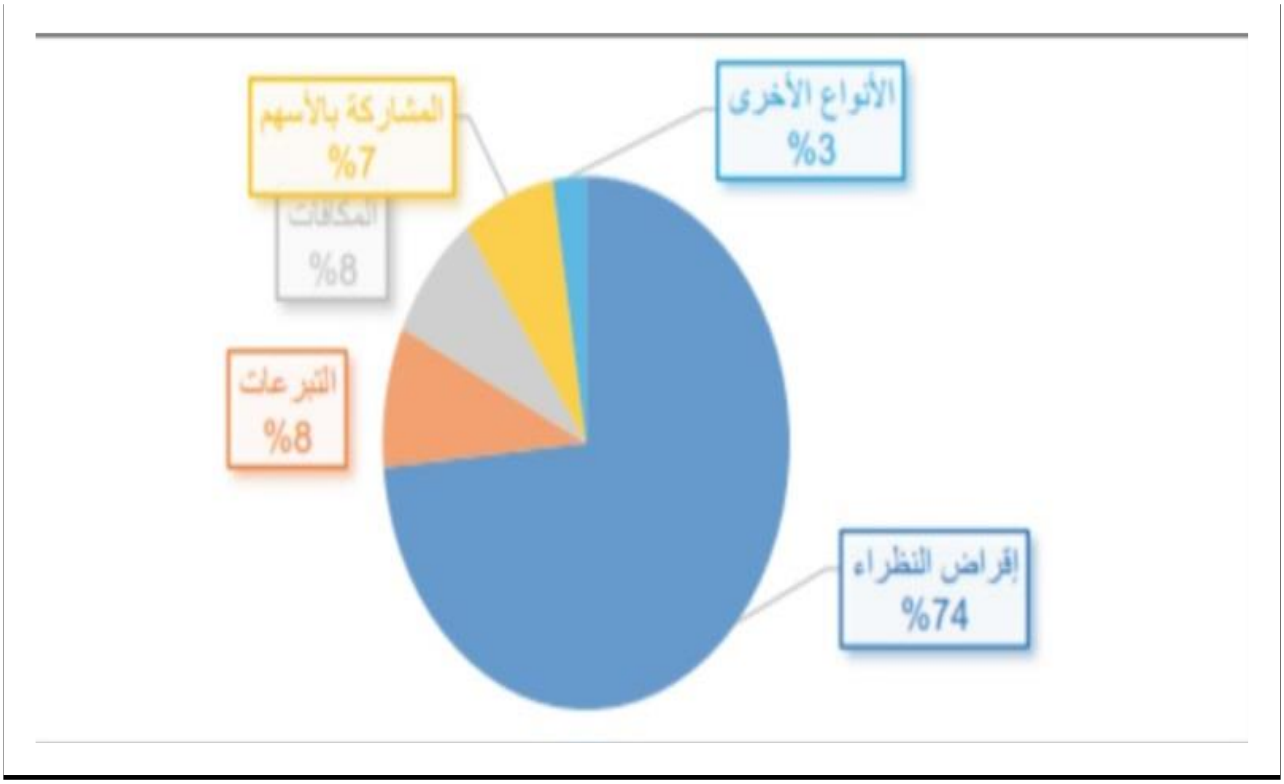
3. **التمويل الجماعي القائم على الديون: (Peer to peer crowdfunding)**

في هذا النوع من التمويل الجماعي تتقدم الشركات بطلب للحصول على القروض من منصات التمويل الجماعي المستندة إلى الديون، في حين تقوم هذه الأخيرة بمراجعة طلب الشركات، وإطلاقه عبر الأنترنت للحصول على الأموال، بحيث يشمل الطلب عبر الأنترنت سعر الفائدة على الشركة وفترة الائتمان والمخاطر التي تنطوي عليها الأوراق المالية أو السندات المعروضة للبيع، وفي مقابل الأوراق المالية يحصل المستثمرون على فوائد على هذه القروض غير المضمونة ويسدد الدين بعد فترة محددة من قبل الشركة. **(قرني، 2022، الصفحات 259-260)**

4. **التمويل الجماعي القائم على الأسهم: (Equiiity-Based crowdfunding)**

من خلال هذا النموذج يحصل المستثمرون على أسهم (بما يتناسب مع الأموال المستثمرة) في الشركة التي تختار هذا النوع من التمويل الجماعي لزيادة رأسمالها، ويتلقى المساهمون عائدا ماليا على استثماراتهم وحصة من الأرباح، وتجدر الإشارة إلى أنه لكل بلد لوائح خاصة تنظم عمل الاستثمارات من خلال منصات التمويل الجماعي القائم على الأسهم. **(بللعما ، 2020، صفحة 05)**

الشكل رقم (02): أنواع التمويل الجماعي . (UNDP، 2019)



المطلب الثالث : مبادئ التمويل الجماعي

يبنى التمويل الجماعي على ثلاثة مبادئ أساسية يقوم عليها تتمثل فيما يلي: **(بوقادوم و مخبي، 2023، صفحة 08)**

- **الشفافية والثقة:** إن المعلومات لابد أن تكون صادقة ودقيقة فالداعمون المحتملون يدركون الشفافية من خلال طريقة تقديم الحملة ويكافئون تلك الشفافية المقدمة بشأن موضوع المشروع بالثقة. والمصداقية تدور حول ثلاثة عناصر هي مجموعة كافية من المهارات القادرة على تنفيذ الخطة في الوقت المناسب بالمال المناسب. أو بمعنى أخر يجب أن يكون المشروع واضحًا ويقدم معلومات دقيقة حول أهدافه، استخدام الأموال، وجدوى التنفيذ، و كذلك تقديم تحديثات منتظمة للمساهمين حول التقدم المحرز.

- **القيمة:** المشروع الممول بالتمويل الجماعي لا بد أن يقدم قيمة إما أن تكون منتجا ماديا أو خدمة أو شعور بإنشاء عالم أفضل أو أي سبب كافي يدفع الناس للإقبال على هذا المنتج.
- **التعاون والمعرفة المشتركة:** يعتمد نموذج منصة التمويل الجماعي على مبدأ التعاون والمعرفة المشتركة معتمدة على الذكاء الجماعي وتستفيد من قدرتها على حشد الخبرات الصناعية والمالية المتطورة التي تتكيف مع كل مشروع، يشير الدليل الاجتماعي في هذا الصدد إلى الاعتقاد بأنه "في مجموعة من الناس لا يمكن أن يكون الجميع مخطئين".

المطلب الرابع: مزايا ومخاطر التمويل الجماعي

مع انتشار المنصات الرقمية، أصبح التمويل الجماعي وسيلة مبتكرة لدعم المشاريع، لكنه يحمل فرصًا للنمو كما يشمل مخاطر للفشل والمنافسة.

أولا: مزايا التمويل الجماعي

- الوضوح العالي اذ يمكن لحملة تمويل جماعي ناجحة لمشروع جذاب أن تساعد في إعطاء فرصة أكبر للفت الانتباه للمشروع وتحسين سمعته.
- التمويل الجماعي هو وسيلة رائعة للمصممين لتطوير دليل على أن مفهوم المشروع يعبر عن سوق موجود بالفعل.
- في حالة فشل حملة التمويل، فإن ذلك عبارة عن رد فعل جيد في السوق أن مفهوم معين غير قابل للتنفيذ أو الاستمرار أو يتطلب تغيرات جذرية.
- إنشاء حملة لجمع التبرعات العامة وجميع الجهود الترويجية المتعلقة بهذه الحملة لديها ميزة تعزيز المشروع بين الجماهير الحالية والمحتملة بهذه الطريقة، يمكن لحملة التمويل الجماعي مساعدة المنتج لتلبية حاجات الجمهور الحالية، واكتشاف جمهور جديد للمشروع قبل أن تبدأ بتنفيذ ذلك.
- إشراك الجمهور إذ أن أصحاب المصلحة تتفق على حقيقة أن واحدة من أهم المزايا المميزة للتمويل الجماعي هو دورها كمنتدى. بالتالي فإن الجمهور يمكن أن يسهم ماليا في مشروع يرغبه، كما يمكن أن ينخرط في عملية الإنتاج من خلال تقييم المبدعين وتبادل التعليقات على مشروع التمويل الجماعي على صفحات الموقع.
- الدعم الدولي للمشاريع، يوفر التمويل الجماعي فرصة فريدة لجذب المستثمرين والجمهور من مختلف أنحاء العالم لدعم المشاريع الوطنية، وزيادة النطاق المحتوى المنتج من قبل المنتجين المحليين. **(العنزي، 2019)**
- تقليل المخاطر حيث يوفر ميزة تقليل المخاطر التي يصعب التنبؤ بها وتوزيعها على فئة كبيرة من المستثمرين.
- الدعاية المجانية حتى وإن لم يحقق المشروع أهدافه بالحصول على التمويل الجماعي، فإنه يمكن أن يستفيد من الدعاية والإشهار نتيجة انخراطه في حملة التمويل الجماعي، وهذا ما يمكن أن يكون سببا في جذب مصادر تمويلية اخرى. **(عنتوري و حولي، 2021، الصفحات 837-838)**
- اختبار السوق تعتبر وسيلة لاختبار حجم الإقبال المتوقع على المنتج قبل طرحه في الأسواق، ويظهر ذلك من خلال عدد الممولين المؤيدين للمشروع ونوعية التعليقات ومستوى التفاعل مع الفكرة بشكل عام. ويستفيد صاحب المشروع من نصائح المشاركين في المناقشات حول كيفية تحسين خدمته بصورة أفضل، ويستطيع رسم تقديرات مبدئية لحجم الإنتاج الأولي، وكل هذا يقلص حجم المخاطرة عند طرح المنتج بالسوق.

ثانيا: مخاطر التمويل الجماعي

يتعرض التمويل الجماعي لعدة مخاطر بسبب الحصول على المعلومات وكذلك احتمال عدم السداد سنحاول في هذا المطلب إلقاء الضوء على أهم هذه المخاطر: **(kirby & shane worner, 2014, p. 26)**

1. **مخاطر الاحتيال**

نظرا للطبيعة المجهولة لبعض منصات التمويل الجماعي فإن مخاطر الاحتيال فيه تكون عالية خاصة في التمويل الجماعي بالأسهم والقروض. وكون منصات التمويل الجماعي تعمل من خلال بوابة الأنترنت أو موقع الويب فهدا يعني أن هنالك فرص أكبر للتعرض لهذا النوع من المخاطر وتأخذ هذه الأخيرة الأشكال التالية: سرقة الهوية، غسيل الأموال، تمويل الإرهاب، انتهاك الخصوصية، حماية البيانات.

2. **مخاطر عدم تناسق المعلومات وانعدام الشفافية**

يواجه المستثمرون صعوبة في الحصول على معلومات كاملة ودقيقة عن استثماراتهم من المنصة. فقد لا يعرف المستثمرون الملف الشخصي للمقترض، وقد لا يتم التحق بشكل كامل من المعلومات المتاحة أيضا، أما الشفافية فقد تكون منعدمة أو منخفضة في بعض المنصات خاصة فيما يتعلق بتقييم الاستثمار لأنها قد تحجب معلومات معينة حول معدلات التخلف عن السداد والتكاليف التاريخية وعدم الكشف عن المخاطر بشكل كامل الى بعد أن يصبح المستثمر عضوا في منصة التمويل الجماعي.

3. **مخاطر التخلف عن السداد والتحويل وسحب أموال مشاريع وهمية:**

بالنسبة للتمويل الجماعي بالأسهم إذا فشلت المشاريع الاستثمارية فقد لا يتمكن المستثمرون من استعادة رؤوس أموالهم وعوائدهم، وفي حالة الإقراض عادة ما تكون القروض غير مضمونة مما يعني أن المقرض الذي يستثمر أمواله عبر المنصات لن تكون له أي ضمانات فإدا تخلف المقرض عن سداد القرض يتكبد المستثمر خسارة قد تصل إلى خسارة جميع أمواله.

قد يتجلى الاحتيال بطرق مختلفة عديدة ويمكن استخدام الأموال التي تم جمعها لأغراض أخرى غير ما تم الكشف عنه في البداية. في حين يجب على كل مستثمر اجراء المتابعة الواجبة على الشركة والمنصة عبر الانترنت. فقد يكون من الصعب في بعض الأحيان القيام بذلك بشكل فعال لعدة أسباب. العديد من الاشخاص المشاركين في التمويل الجماعي ليسوا خبراء في الموضوع بل هم اشخاص عاديون مهتمون بالمشروع أو الفكرة. **(bhasin, 2016, p. 03)**

4. **المخاطر التشغيلية**

يشير هذا إلى إمكانية التعرض إلى خسائر ناتجة عن إخفاقات في العمليات والمعلومات والأنظمة الداخلية للمنصة وكذا خسائر ناتجة عن الخطأ البشري أو العوامل الخارجية التي قد تؤثر على عملياتها مثل مخاطر السمعة. **(bhasin, 2016, p. 03)**

5. **مخاطر السيولة**

قد يتعرض الممولون لمخاطر السيولة في حال رغبتهم في الانسحاب من التمويل الا إذا سمحت المنصات بذلك مقابل رسوم في هذا التمويل عبر الإقراض أما بخصوص التمويل بالأسهم يصعب تسييل الاستثمار نظرا لمحدودية الخيارات المتاحة في ظل غياب وجود سوق ثانوي لبيع هذه الأسهم في هذه الحالة يضطر المستثمرون إلى بيع استثماراتهم الى طرف مهتم أو الاندماج مع شركة أخرى أو طرح أسهم الشركة للاكتتاب. **(هبة و عبيد، 2019، الصفحات 27-28)**

6. **مخاطر السوق**

هي مخاطر تنتج عن تدهور التدفقات النقدية نتيجة لتقلبات الأسعار في السوق.

7. **مخاطر الهجوم السيبراني:**

ويطلق عليه أيضا اسم أمن المعلومات أو أمن الحاسوب وهو رفع تكنولوجي يعني بحماية الأنظمة والبرامج والشبكات التي تهدف عادة للوصول إلى المعلومات الحساسة أو تغييرها أو إتلافها أو ابتزاز المستخدمين للحصول على الأموال وتعطيل العمليات التجارية. ويحتاج منشئو منصات التمويل الجماعي إلى امتلاك الخبرة الفنية الكافية لمنع حصول مثل هذه المشكلات.

المبحث الثاني: ماهية منصات التمويل الجماعي

في ظل الاهمية المتزايدة لمنصات التمويل الجماعي ودورها في توفير التمويل اللازم لدعم المشاريع الناشئة وتعزيز الشمول المالي، نستهدف في هذه الدراسة تسليط الضوء على منصات التمويل الجماعي كأحد أهم قنوات التمويل التي ظهرت في إطار تنامي دور التقنيات المالية الحديثة، بحيث تمكن منصات التمويل الجماعي المشاريع الناشئة من الحصول على الموارد المالية اللازمة لتجسيد الأفكار إلى مشاريع في أرض الواقع.

المطلب الاول: عموميات حول منصات التمويل الجماعي

منصات التمويل الجماعي هي وسيلة مبتكرة مهمتها الأساسية توفير التمويل كما تعد هذه المنصات حلًا مرنًا بديلًا للطرق التقليدية في التمويل مثل القروض البنكية أو الاستثمارات من قبل شركات رأس المال المخاطر. يعمل نظام التمويل الجماعي على توفير فرص لمشاريع صغيرة أو مبتكرة قد لا تجد التمويل التقليدي بسهولة، سنتطرق في هذه المطلب الى مفهوم منصات التمويل الجماعي ونشأتها وأهمية استخدامها.

أولا: نشأة منصات التمويل الجماعي

يعود الفضل إلى Brian camelio من أوائل من نفدوا فكرة إنشاء منصة التمويل الجماعي سنة 2001 حيث قام بتسمية المنصة باسم articale share كان الهدف من المنصة دعم الموسيقيين والفنانين حيث فازت المشاريع الممولة ب 4 جوائز. أدى هذا النجاح إلى إدخال المزيد من المواقع المتخصصة في السنوات المتقدمة مثل منصة indiegogo الشهيرة سنة 2008 التي قدمت فئات مختلفة لجمع التبرعات بما في ذلك الفنون وريادة الاعمال.

في حين أن منصة indiegogo لا تشارك إحصاءات منفصلة إلا أن موقع الويب يشير إلى إطلاق اكثر من 200000 حملة منذ أن بذات المنصة في حين تم اطلاق العديد من المنصات الاضافية خلال السنوات بما فيها منصة crowdfunder و angellist و rockethub على سبيل المثال. إلا أن منصة kickstarter التي تم إطلاقها سنة 2009 تهيمن على حصة كبيرة في سوق التمويل الجماعي حيث تم جمع أكثر من مليار دولار أمريكي من 60000 حملة ناجحة على المنصة.

ومع تطور الأنظمة الإلكترونية ووسائل التواصل الاجتماعي، أخذ التمويل الجماعي شكلا ملائم لهذه الوسائل، حيث انطلقت في عام 2005م أول منصة إلكترونية عبر الإنترنت تسمى "كيفا Org. Kiva" لتقديم القروض الصغيرة لأفراد المجتمع، وقد اختصصت هذه المنصات في إقراض الأفراد للمساعدة في القيام بمشروعاتهم. ثم كانت منصة "بروسبر Prosper" في الولايات المتحدة التي قامت بإقراض الأشخاص الذين لديهم مشروعات حقيقية، وذلك بعد أن يقدم هؤلاء الأشخاص طلب حاجتهم إلى التمويل، مع التعريف بفكرتهم التي يريدون إنشاءها. ويعد عام 2009 هو عام التمويل الجماعي حيث انطلقت منصة "كيك ستارتر kstarter" لتمويل المشروعات الناشئة. وتوالت المنصات بعد ذلك لنفس السبب، لتكون عونا للموهوبين وأصحاب الأفكار المبدعة على تنفيذ أفكارهم.

وفي عام 2012 وصلت فكرة التمويل الجماعي بشكلها الجديد إلى العالم العربي، فظهرت منصة "يوريكا :Eureeca" في دبي بالأمارات العربية المتحدة عام 2013 بشكل جديد لأول مرة في العالم العربي **(lee, 2010)**، حيث كانت فكرتها تقوم على تقديم التمويل مقابل تملك الممول الأسهم في المشروع، فهي تجعل جميع الداعمين بالتمويل للمشروع، شركاء فيه أو في الشركة ثم كانت منصة "دومال" أيضا في 2012م التي تبنت كل المشروعات الصغيرة. ثم توالت المنصات في العالم العربي بعد ذلك. وهنالك العديد من المنصات العالمية التي يمكن استخدامها للحصول على التمويل أو المساهمة في تمويل المشاريع الصغيرة مثل: انديجوجو، فاندمي، كما وتوجد عدة منصات للتمويل الجماعي في دولة الإمارات العربية المتحدة والأهم من ذلك منصة كيك ستارتر. **(العتيبي، 2021، صفحة 580)**

ثانيا: تعريف منصات التمويل الجماعي

تعتبر منصات التمويل الجماعي من بين البدائل التمويلية المهمة التي اصبحت المشاريع الناشئة تعتمد عليها في الآونة الاخيرة فقد ظهرت منصات التمويل الجماعي من اجل توفير التمويل من اجل تلبية احتياجات المالية بدون ضمانات عكس التقليدي كما أنها تساهم في تطوير الاقتصاد الوطني من خلال خلق فرص عمل هذا ما جعل العديد من الدول تولي اهمية بالغة لهذا النوع من التمويل لما له من مزايا.

التعريف الاول: عبارة عن مواقع الكترونية تتيح لأصحاب الافكار المختلفة عرض افكارهم على الجمهور وتسويقها بطرق اعلامية متعددة. للحصول على موافقة الجمهور في تمويل هذه الافكار وتنفيذها في أرض الواقع. **(الشيخ، 2019، صفحة 323)**

نشأت هذه المواقع لإيجاد حلا بديلا لأصحاب الافكار الذين لا يملكون التمويل الكافي لإنجاح فكرتهم وفي نفس الوقت لا يجدون ترحيبا من اصحاب رؤوس الاموال بفكرتهم. فقامت هذه المواقع لتسويق هذه الافكار وعرضها على الجمهور بهدف خروجها إلى أرض الواقع على أن يكون المقابل الذي يتحصل عليه أولئك الممولون، أما نسبة من الأرباح أو مكافئات عينية تتفاوت بحسب مبالغ التمويل التي دفعها الممولون للفكرة عبر تلك المنصة. **(العتيبي، 2021، صفحة 580)**

التعريف الثاني: منصات التمويل الجماعي هي عبارة عن مواقع على شبكة الإنترنت، تعمل على الجمع بين أصحاب الأفكار وأصحاب الأموال الذين يؤمنون بهذه الأفكار ويسعون لدعمها. أي أن منصات التمويل الجماعي هي عبارة عن الوسيط الذي ييسر عملية التمويل الجماعي. أو هي عبارة عن تلك المواقع التي توفر مساحة للمؤسسة لإنشاء ملف تعريف خاص بها وعرض مشروعها على الجهات المانحة المحتملة. ويجري حاليا تأسيس أعداد متزايدة من منصات التمويل في جميع قارات العالم، تسعى كل واحدة منها لتقديم خدمات ونماذج أعمال جديدة. **(بومدين و شتوان، 2014، صفحة 281)**

التعريف الثالث: يمكن القول أن منصات التمويل الجماعي عبارة عن فضاء افتراضي يتم من خلالها عرض الأفكار والمشاريع المراد انجازها وطرحها أمام الجمهور بشكل ترويجي مناسب للحصول على التمويل الكافي لتجسيد هذه الأفكار والمشاريع على أرض الواقع. **(خشبة، 2024، صفحة 17)**

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن منصات التمويل الجماعي هي عبارة عن منصات إلكترونية تتيح للأفراد والشركات جمع الأموال من عدد كبير من الممولين عبر الأنترنت لدعم مشاريع أو مبادرة معينة. تعتمد هذه المنصات على مساهمة الجمهور بدلا من التمويل التقليدي.

ثالثا: أهمية استخدام منصات التمويل الجماعي

شهد حجم سوق التمويل الجماعي تناميا واضحا في البلدان النامية حيث من المرتقب أن يصبح القناة التمويلية الرئيسة للمشاريع الناشئة. وتكمن أكبر امكانيات لنمو السوق التمويل الجماعي في الصين يليها عدد من الدول النامية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سنتطرق في هذه الدراسة إلى أهمية استخدام منصات التمويل الجماعي. **(undp, 2019, p. 4)**

تكمن بعض مزايا استخدام التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة في النقاط التالية: **(lee m. , 2021)**

- **بديل من بدائل التمويلية:** حيث يمكن لأصحاب المشاريع وأصحاب الأعمال التجارية الصغيرة والمتوسطة والناشئة أن يتأهلوا للحصول على أموال خارج نطاق المصادر العادية (من خارج الصندوق) وأن يتجنبوا المتطلبات الصارمة والإجراءات البيروقراطية التي تصاحبهم.
- **أداة فعالة لجمع الاموال:** خاصة منصات التمويل الجماعي الأكثر شعبية. فميزة وسائل الإعلام المقنعة والرسائل وتقديم الحوافز والمكافأة كلها عوامل تساعد الداعمين المحتملين للعثور عليك.
- **خلق ثقة مدمجة في الدماغ:** إن الزبائن اليوم لا يبعدون عن أي وقت مضى وهذا يعطي الفرصة لدعوتهم للحصول على ردود الفعل والأفكار ومجال اسئلتهم عن شواغلهم وشكواهم. ومنه تشكيل حلقة اتصال مستمرة تخلق نوع من الثقة في الدماغ.

- **التسويق من خلال التعرض لوسائل الاعلام:** كلما زادت شعبية منصة التمويل الجماعي كلما زادت العيون على حملتك ومنه زيادة إمكانية التغطية الصحافية وبناء الوعي بالعلامة التجارية. وهذا يمكن أن يكون الطريق العظيم للوصول الى الداعمين خارج الشبكة القائمة. **(زعمي و بن مالك، 2023، الصفحات 44-45)**

كما أن هناك العديد من العوامل التي تزيد من أهمية التمويل الجماعي في الدول النامية و من بينها على الاخص: **(undp, 2019, p. 04)**

1. **سد الفجوة التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة:** تعتمد العديد من البلدان النامية على النهوض بقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق عدد من الاهداف التنموية بما يشمل تعزيز فرص النمو الاقتصادي وخلق المزيد من فرص العمل بما يساعد على خفض معدلات البطالة حيث يساهم بنحو 40 بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي ونحو 60 بالمئة من مستويات التشغيل في البلدان النامية بحسب تقديرات البنك الدولي وهذا في ظل ارتفاع مستويات فجوة التمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة البلدان النامية الى نحو 4.3 تريليون دولار، كما تشير نتائج إحدى الدراسات الاستقصائية التي شملت المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي ستفاده من منصة التمويل الجماعي. Kiva وهي واحدة من ابرز المنصات إلى أن 70 % من المقترضين من الشركات عبر هذه المنصة نجحو في زيادة حجم مبيعاتهم فيما شهد 63% منهم نموا في الأرباح. كما افاد ثلث الذين جمعوا الأموال عبر المنصات إقراض النظراء أنه كان من الصعب حصولهم على التمويل عبر أية قناة تمويلية أخرى. وأن 79% منهم حاولوا الحصول على تمويل مصرفي قبل لجوئهم الى منصات التمويل الجماعي و لم ينجح سوى 22 بالمئة فقط منهم في الحصول على التمويل المصرفي.
2. **الوفاء بأهداف التنمية المستدامة في البلدان النامية:** تواجه غالبية البلدان نامية تحديا يتمثل في محدودية قدرة الحكومات على توفير التمويل اللازم للوفاء بأهداف للتنمية المستدامة رؤية 2030. في ضوء التقديرات التي تشير الى ان البلدان النامية تواجه فجوة تمويلية للوفاء بأهداف التنمية المستدامة تقدر بنحو 205 تريليون دولار سنويا بناء على تقديرات الأمم المتحدة سنة 2018. وفي هذا السياق تساهم منصات التمويل الجماعي في توفير التمويل اللازم لتحقيق أهداف التنمية المستدامة. فعدد من هذه المنصات يقدم الدعم للأفراد والأسر الفقيرة لدعم نفاذ هذه الفئات للغداء والخدمات الصحية، التعليم والنفاد كذلك الى سوق العمل من خلال تمويل المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة. كما تولي هذه المنصات اهتماما خاصا بدعم الابتكارات وتحسين مستويات التنمية الاجتماعية والاقتصادية والحفاظ على البيئة. وبالتالي فمن المهم لحكومات الدول النامية التأكد من توفير بيئة داعمة لهذه المنصات وفق أطر رقابية بما يساعد على الاستفادة من الفرص التي تتيحها هذه المنصات لتمويل التنمية بما لا يخل بأولويات الحفاظ على الاستقرار المالي. **(زعمي و بن مالك، 2023، الصفحات 45-46)**
3. **دعم الابتكار في الدول النامية:** تلعب منصات التمويل الجماعي دورا ملحوظا في تمويل الابتكار في الدول النامية الذي يعد محركا اساسيا لزيادة مستويات الانتاجية والتنافسية. حيث يرى البعض أن منصت التمويل الجماعي تمكن الدول النامية من التخلص من التحديات التي تواجه عملية تمويل الابتكار وتسمح للأفراد بتقديم مساهمات واستثمارات مباشرة في المشاريع التي يرغبون الاستثمار فيها. وهو ما قد يسمح للبلدان النامية أن تحقق قفزة في البنية التحتية المالية الازمة لدعم الابتكار. **(qahir & anirban, 2017)** في هذا السياق توضح بعض الدراسات أن التمويل الجماعي لديه القدرة على تعزيز الابتكار من خلال توفير مصادر جديدة لرأس مال الشركات التي يحركها الابتكار وبالتالي تقليل الفجوة التمويلية للشراكات الناشئة المبتكرة. كما أن التمويل الجماعي يوفر طريقة

لمشاركة عدة اطراف من الجمهور في عملية الابتكار من خلال تقديم ملاحظات لأصحاب الأفكار ورواد الاعمال. يمكن أن تتخذ هذه الملاحظات اشكالا متعددة بما في ذلك تقديم افكار حول تطوير المنتج اثناء حملة جمع الاموال وبعدها توفير مؤشرات جيدة عن مستويات الطلب المتوقع على المنتج الجديد. **(fabrice, 2018)**

4. **تعزيز مستويات الشمول المالي:** أصبح الشمول المالي اليوم أولوية لصانعي السياسات والهيئات الرقابية ووكالات التنمية على مستوى العالم حيث يعتبر الشمول المالي عاملا رئيسيا في تحقيق سبعة من اهداف التنمية المستدامة السبعة عشر التي أطلقتها الامم المتحدة عام 2015. وقد التزمت مجموعة العشرين بتعزيز الشمول المالي في جميع أنحاء العالم وأكدت التزامها بتطبيق المبادئ العليا لمجموعة العشرون بشأن الشمول المالي الرقمي. بناء عليه التزمت المؤسسات الدولية ومن أهمها البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية بتحقيق هدف الشمول المالي العالمي عبر تمكين نحو 2 مليار نسمة غير مشمولين بالخدمات المالية من النفاذ الى تلك الخدمات. في هذا السياق تعهد كذلك أكثر من 55 بلد بتحقيق الشمول المالي وقام كثر من 30 بلد بإطلاق او إعداد استراتيجية وطنية بهذا الشأن مند عام 2010. تعول المؤسسات الدولية الهادفة إلى زيادة مستويات الشمول المالي على التمويل الجماعي لتحقيق قفزة ملموسة في مستويات نفاذ الافراد والشركات الى الخدمات المالية بناء على كونه وسيلة ممكنة لجمع الأموال من عدد قليل من المتطلبات التنظيمية المحتملة كما انه يمكن ان يكون وسيلة تمويل فعالة من حيث التكلفة ويمكن أن يحقق عائدا جيدا للمقرض.

بشكل عام يمكن أن يعزز التمويل الجماعي جهود الشمول المالي عبر القنوات التالية: **(GBFI, 2016)**

- تحسين فرص نفاذ الافراد والمشاريع الناشئة غير المشمولة ماليا إلى خدمات مالية مناسبة وبكلفة مقبولة
- يسمح بتطوير الابتكارات في الخدمات المالية لخدمة العملاء في قاعدة من خلال تطوير الهرم الاستهلاكي نماذج التمويل الأصغر والخدمات المالية المقدمة عبر الإنترنت والهواتف المحمولة.

يسمح بالوصول الى المزيد من المنتجات الاستثمارية المعقدة من أجل زيادة مستويات مرونة السوق وتطوير الاصول المالية. **(زعمي و بن مالك، 2023، الصفحات 46-47)**

المطلب الثاني: مكونات منصات التمويل الجماعي

مكنت منصات التمويل الجماعي الشركات والمشاريع الناشئة من الحصول على الموارد المالية اللازمة لتجسيد الافكار إلى مشاريع في أرض الواقع. هذه منصات تتشكل من عدة نوافد تبين ما يلي: **(عمران و مصطفى، 2018، صفحة 308)**

- ماهية المنصة: معلومات عن رؤية المنصة ورسالاتها وأهدافها ونموذج عملها.
- نموذج التمويل الذي تعتمد عليه المنصة في عملها من تبرع وهبة أو نموذج التمويل القائم على الاسهم أو القائم على الإقراض أو المكافآت. فئات المشاريع التي تدعمها ونماذج لتلك المشاريع مع بيان المشروعات المحظورة والتي لا تقبلها المنصة.
- الفريق القائم على المنصة.
- الشروط والأحكام التي تنظم عمل المنصة.
- طريقة التسجيل على المنصة والانضمام إليها.
- الشركاء والمؤسسات الداعمة للمنصة.
- تعين أقصى وأقل حد للتمويل.
- دليل عمل المنصة للباحثين بحيث يشمل كافة المعلومات والتفاصيل اللازمة لبدأ حملة تمويل عليها.

- سياسات الخصوصية وحماية الملكية الفكرية وحماية معلومات الباحثين وكيفية استخدام المعلومات التي تم جمعها.

المطلب الثالث: الإطار التنظيمي والاطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي

من الواضح أن لكل منصة أطراف مشاركون وإطار تنظيمي تقوم عليه سنتطرق في هذه الدراسة إلى الإطار التنظيمي الذي تلتزم به منصات التمويل الجماعي عالميا وكذلك إلى الأطراف الفاعلة المشاركة في نشاطاتها.

اولا : الاطار التنظيمي لمنصات التمويل الجماعي.

حتى يتم تفعيل منصات التمويل الجماعي بشكل يخدم الاقتصاد وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا بد من اطار تنظيمي واضح المعالم. ومهما اختلفت أنواع منصات التمويل الجماعي سواء القائمة على القروض أو التبرعات أو الاسهم. فهناك ثلاثة أطراف مشاركة أولها منصة التمويل بنفسها والثانية الشركات الراغبة في الاستثمار والمشاركة والثالثة المهتمة بتوفير الاموال ويتضمن الإطار التنظيمي لمنصات التمويل الجماعي الجوانب الرئيسة التالية: **(tomczak, 2014, p. 335)**

- ـتوضيح الجهات المسؤولة ومسؤوليتها.
- ـتحديد ما يجب الإفصاح عنه من قبل الشركات حول أعمالهم أما بالنسبة للمنصة لابد أن تفصح عن دورها والعمليات والرسوم وطريقة إدارة تضارب المصالح، وبالنسبة للمستثمرين فهمة ملزمين بالتعريف عن أنفسهم وعن مدى معرفتهم وفهمهم للمخاطر.
- ـحتى نضمن الالتزام ببند الشفافية والافصاح ينبغي نشر كافة المعلومات المفيدة حول المشروع أو المنتج أو الخدمة التي تم ترويجها من طرف مطلق البرنامج ويكون ذلك في شكل الكتروني.لأن كل العمليات تكون من شبكة الأنترنت والمستثمرون متواجدون في مناطق جغرافية مختلفة بعدها سيختار الممولون المحتملون المشروع أو المنتج الذي يناسبهم ويلائم طموحاتهم بناء على المعلومات الكافية التي تحصلوا عليها.
- ضرورة وجود نصوص قانونية تمنع استخدام منصات التمويل الجماعي لغسيل الأموال أو لغايات تمويل تنظيمات إرهابية والمحافظة على أموال وأصول المستثمرين.
- تحديد إمكانية خروج المستثمرين من استثماراتهم وذلك بتوضيح بنود الاتفاق وتفصيلها حتى إذا رغب مستثمر الخروج النهائي من المشروع تتضح له الرؤية الكاملة والبعيدة عن الضبابية.
- توضيح شامل لوضعية الأموال المستثمرة وطرق استثمارها والعقبات التي واجهتها وأسبابها في حال فشل منصات التمويل الجماعي عن ممارسة اعمالها لأن هذا يضمن الشفافية في المشاريع واستمرارية عمل المنصة الالكترونية.

ـوفي اطار حوكمة منصات التمويل الجماعي ينبغي أن تكون الآليات واضحة لإدارة النزاعات والصراعات المصالح الممكن وقوعها بين صاحب المشروع والجمهور المستثمر. ودور آليات الحكومة هو مراقبة وتوجيه قرارات صاحب المشروع بطريقة تجعل مصالح المستثمرين محترمة.

هذا الإطار التنظيمي يسمح بممارسة سلطة غير ملزمة لصاحب المشروع وفريقه الحرية الكاملة لجمع المعلومات لتعبئة المعرفة والخبرة من أعضاء شبكات التواصل الاجتماعي والجمهور. ولا ننسى أن الجمهور هو وسيلة لتعظيم رأس المال الاجتماعي لمالك المشروع.

من أجل بناء وزيادة الثقة في منصات التمويل الجماعي تضع المنصات ميكانيزمات خاصة مثل التصويت الإلكتروني Electronic voting الذي يسمح ببناء رأي ثابت ومحفز من الجمهور حول نجاح المشروع في التمويل عن طريق منصة الانترنت.

عندما يتم طلب الأموال فإن نموذج كله أو لا شيء all or nothing يتضمن خطر الاحتيال والسرقة وذلك لأنه إذا لم يتم التوصيل إلى المبلغ المطلوب جمعه فإن المبلغ الإجمالي سيتم دفع للمساهمين وعلى عكس من ذلك. يسمح نموذج الثاني المسمى الكل وأكثر وسمي أيضا take it all للمستثمر الاحتفاظ بالأموال التي تجمعها المنصة بغض النظر عن عتبة الوصول.

ثانيا: الاطراف الفاعلة في منصات التمويل الجماعي

تضم منصات التمويل الجماعي عدد من اطراف فاعلة بما يشمل: **(بوقادوم و مخبي، 2023، صفحة 18)**

1. **الممولون crowd funders:** هم الاطراف المشاركون بالتبرع أو التمويل وقد يكونون أفراد أو مؤسسات.
2. **المستثمرون/المستفيدون:** أي شخص أو مؤسسة تسعى للحصول على اموال لشركة أو منتج أو مشروع أو مبادرة أو عمل خيري بما يشمل مجموعة واسعة من الجهات الفاعلة من الشركات الصغيرة والمنظمات الغير حكومية والافراد والشركات الناشئة .... الخ.
3. **منصات التمويل الجماعي:** منصات عبر الأنترنت تربط بين الممولون/المتبرعين والمستفيدين أو المستثمرين مقابل تقاضي عمولات على المشاركة أو الفائدة أو الأرباح. يمكن أن توفر المنصات مجموعة واسعة من خدمات بما في ذلك خدمات العناية المالية financial due diligence والتعاقد وما إلى ذلك.
4. **المدققون ومقدمو الخدمات الاخرون:** يمكن للمنصات والمستفيدين/المستثمرين الاعتماد على عدد من مقدمي الخدمات لتقييم المشروعات وغيرها من الخدمات الأخرى لطرفي التمويل. قد تحتاج المنصات إلى شراء الخدمات على سبيل المثال شراء خدمات العناية المالية الواجبة أو الاستعانة بمصادر خارجية لتقييم النتائج الاجتماعية والبيئية للمشروعات والافكار المطروحة.
5. **الرعاة:** قد يحصل المستفيدون على دعم فيما يتعلق بتصميم والإدارة حملات التمويل الجماعي. يمكن تقديم هذه الخدمات مجانا أو على أساس تجاري.

المطلب الرابع: مهام منصات التمويل الجماعي

يتميز التمويل الجماعي بالشفافية كما أنه يعتمد على ثقة الناس بصاحب الحملة أو بالمسوق للحملة وتحتوي منصات التمويل الجماعي آلاف الحملات على أن الشخص الذي يريد المساهمة أو التبرع ليس مطالبا بتصفح كل هذه الحملات إنما فقط يزور الحملة التي تلقى رابطها الإلكتروني. وفي هذه الحالة يمكنه التبرع أو المساهمة عند وثوقه بالحملة واقتناعه بأهدافها وإذا لم يكن المتبرع على دراية وقناعة تامة بصاحب الحملة أو المسوق لها فإنه لا يتبرع إلا إذا حظيت الحملة على عدد كبير من التبرعات وحققت 30% أو 40% من أهداف الحملة.

وعليه يمكن أن نستخلص أن صاحب الحملة يعتمد بدرجة كبيرة في نجاح حملته في منصة التمويل الجماعي وتلقي التبرعات في المرحلة الأولى على أصدقائه المقربين وأقاربه وزملائه باعتبارهم الأكثر معرفة بصاحب الحملة. ومدى شفافيته فيما تم عرضه والأكثر اطلاعا على أهداف الحملة ومدى مصداقيتها ولا يمكن أن يسهموا فيها إن كان لديهم أية شكوك في صحة معلومات الحملة. وهذا أمر عام في سلكوك المساهم في التمويل الجماعي.

وتختلف المنصات في سياستها وتدقيقها في الحملات التي تروج لها. فبعض المنصات تتيح لأي شخص أن يرفع حملته كما يشاء وتعتمد هذه المنصات على مبدأ أن صاحب الحملة هو المسوق لحملته، وهو الأحوج لكسب الثقة وإقناع الجمهور ويقع على عاتقه تقديم جميع الأدلة على صدقه والأوراق التي تثبت صحة حملته للجمهور والمتبرعين لإقناعهم مثل منصة gofundme وبعض المنصات تطلب تدقيق الحملة فلا تعرض إلا الحملات التي حازت على ثقة إدارة المنصة مثل منصة Launch Good. **(wahjono, 2015, p. 9)**

وفي المجمل فإن العامل الأساسي في الحصول على المساهمات هو القدرة على إقناع الجمهور بالحملة واستخدام وسائل الإقناع من تضمين الفيديوهات وكتابة التقارير بشكل دوري والتعريف الشخصي بصاحب الحملة والتواصل بين صاحب الحملة والجمهور وغيرها من الوسائل التي تؤثر بشكل إيجابي في مضاعفة حجم المساهمات إلى أربعة اضعاف في بعض الأحيان. **(البركات، 2020، صفحة 18)**

المطلب الخامس: المنصات الرائدة للتمويل الجماعي

عرف قطاع لتمويل الجماعي ظهور مئات الآلاف من المنصات الناشطة فيه حول العالم كانت أبرز هذه المنصات: kickstarter و Indiegogo فتحت التكنولوجيا الحديثة والشبكة الاجتماعية الكثير من الاحتمالات لرواد الأعمال والمبدعين وعندما يتعلق الأمر بالتمويل الجماعي فإن كيك ستارتر تعد من أكبر المنصات الرائدة في المجال.

1.منصة كيك ستارتر Kickstarter: (بوقادوم و مخبي، 2023، الصفحات 21-22)

منصة كيك ستارتر في الأساس هو موقع أمريكي تم تأسيسه لكي يراعي القدرات والمواهب الإبداعية ويساعد أصحابها في إخراج مهاراتهم إلى النور.

تم إطلاق موقع الويب الخاص بها في أفريل 2009 على يد مجموعة من الأشخاص وهم perry chen و Strickler yancey و Charles adler.

صنفت مجلة تايم كيك ستارتر على أنها من واحدة من أفضل الإنتاجات التقنية لعام 2011 وحازت على لقب أفضل موقع web لعام 2010.

تعمل المنصة من خلال نظام العمولات على كل عملية تمويل ناجحة. تصل النسبة عموما إلى ما يقار 8 أو 9 بالمئة وتكون مقسمة بشكل رئيسي بنسبة 5 بالمئة وباقي النسبة تكون لعملية التحويل مبدأ الكل أو لا شيء هو المبدأ الدي تتبعه المنصة، وهذا يعني أنه في حال لم يحصل صاحب المشروع على التمويل بنسبة 100بالمئة عند نهاية مدة الحملة تعود المساهمات لأصحابها. ولا يحصل صاحب المشروع على شيء والمنصة لا تتلقى أي عمولة.

إلى غاية 2022 استطاعت المنصة بلوغ أكبر من 6.6 مليار دولار لتمويل 220734 مشروع في حين بل عدد المساهمين 21070269 مساهم منهم 7156606 كانوا مساهمين في أزيد من مشروع. في عام 2022 جمع مشروع Surprise four secret nmovels من تأليف Brandon sanderson ما يقارب 42 مليون دولار. **(statista, 2025)**

2.منصة إنديجوجو Indiegogo: (بوقادوم و مخبي، 2023، الصفحات 22-23)

تعد indiegogo منصة تمويل جماعي أمريكية أطلقت عام 2008 من قبل Danae Ringelman Selva Eric Schell،Rubin مقرها الرئيسي في سان فرانسيسكو كاليفورنيا. تعد منصة أنديجوجو من أبرز المواقع التي تساعد في عمليات جمع أموال حملات التمويل الجماعي يزوره ملايين الأشخاص حول العالم للعثور على أشياء ذكية تحل المشكلات اليومية من خلال الأعمال في كل مكان منصة لإطلاق منتجات جديدة ورائدة.

ستعمل لموقع على نظام قائم على المكافأة مما يعني أن الجهات المانحة أو المستثمرين الدين يرغبون في المشاركة في تمويل مشروع أو منتج يمكنهم التبرع أو تلقي هدية بدلا من حصة في لشركة. إضافة إلى هذا يسمح الموقع بالاحتفاظ بأي مبلغ ثم تحصيله بغض النظر عما إذا وصل المبلغ إلى الهدف المطلوب الوصول إليه.

في عام 2016 دخلت microventures في شراكة مع Indeigogo لتقديم حملات قائمة على الأسهم بداء من نوفمبر 2017 مما يسمح للمستثمرين غير المعتمدين بالمشاركة في حصص الأسهم.

تأخذ انديجوجو 9 بالمئة من الأموال التي جمعها في الحملة هذا في حالة عدم الوصول إلى المبلغ المراد تحصيله أما إذا تم الوصول إلى الهدف المطلوب فالمنصة تأخذ 4 بالمئة فقط من إجمالي الأموال المحصلة مما يعني إذا حققت هدفك من الحملة ستتكبد تكلفة أقل.

تتيح منصة انديجوجو عند انتهاء حملة التمويل الجماعي الاستفادة من نجاحك من خلال السماح لك بالاستمرار في جمع الأموال عند بدء منتجك وتصنيعه وتسليمه من خلال Indiegogo InDemend وهي ميزة محددة من فري انديجوجو لمنشئي الحملات الناجحين يمنحهم الفرصة لإنشاء صفحة تشبه التمويل الجماعي على انديجوجو والاستمرار في تلقي الطلبات المسبقة لحملتهم حتى بعد انتهاء مرحلة حملتهم الأصلية.

وهو حل تمويل ما بعد الحملة يسد الفجوة بين التمويل الجماعي والولوج إلى عالم التجارة يتوفر لجميع النشطاء بعد أن يحققوا هدف حملتهم الأصلي لا يعتمد InDemend على أهداف ثابتة لجمع الأموال فقد تم تصميمه ليكون مرنا فلا توجد به جداول زمنية ثابتة وهناك إمكانية تغيير المكافاة المقدمة طوال الوقت أما بخصوص رسوم الاشتراك في هذه الميزة فهي 5 بالمئة رسوم للمنصة إضافة إلى 3 بالمئة رسوم معالجة الدفع أما موعد الحصول على الأموال فهو كالتالي: بعد الموعد النهائي الأصلي لحملة التمويل الجماعي يتم إرسال الأموال إلى حساب صاحبها في غضون 15 يوم بعد هذا الدفع الأولي يتم دفع الأموال المحصلة في InDemend كل 4 أسابيع.

في عام 2021 نجحت المنصة في الحصول على 60 مليون دولار عبر 193 ألف داعم من خلال 149 مشروع بميزانية ألف دولار. وكانت الفئات الأعلى من حيث الأموال التي تم جمعها هي فئة السكن والعمران فئة النقل والمواصلات فئة الموضة والأجهزة القابلة للارتداء.

كما بلغ إجمالي الحملات التي تقوم انديجوجو بإطلاقها في ذات العام 800000 حملة موزعة على 235 دولة منها 47 بالمئة تديرها نساء وتطل شهريا حوالي 19000 حملة. في حين بلغ عدد الأشخاص الدين يستخدمون المنصة 9 ملايين شخص في نهاية 2021.

إلى غاية مطلع سنة 2022 كانت حملة انديجوجو على مشروع الدراجة الإلكترونية القابلة للطي META X الحملة الأكبر بحي جمعت ما يقار 17.6 مليون دولار أمريكي.

المبحث الثالث: مدخل عام حول المشاريع الناشئة

تعتبر المشاريع الناشئة شركات صغيرة في مراحلها الأولى تعتمد على الابتكار لتقديم حلول جديدة في السوق. تتميز بالمرونة، والتوجه نحو النمو السريع، والقدرة على التكيف مع التغيرات. يتطلب نجاحها خطة عمل قوية، دراسة للسوق، وفريق عمل متمكن. غالبًا ما تعتمد على تمويل من المستثمرين أو حاضنات الأعمال لتنمية الفكرة وتحويلها إلى مشروع مستدام.

المطلب الأول: ماهية المشاريع الناشئة

سيتم الإحاطة بماهية المشاريع الناشئة من خلال الفروع الآتية:

أولا: نشأة المشاريع الناشئة

إن الحديث عن الجدور التاريخية لمصطلح "Startup" يقودنا بشكل مباشر إلى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس المال المخاطر. فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشيرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب والباحثين الأكاديميين في تلك الفترة.

وتعود أولى استخداماته إلى عام 1976 في مقال بعنوان " The Unfashionable Business of Investing In Startups Data Processing Field" نشر في مجلة " Forbes" الأمريكية التي تهتم بالإحصاء أرصدة أغنياء العالم وثرواتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1977 في مقال بعنوان" An Incubator for Startup companies, espacially in the fast growth, high technology Field" في مجلة "Business Week" الأمريكية التي تخص بتغطية الأخبار المالية والاقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل العام. بعدها بحوالي سنتين، عاود ذات المصطلح الظهور مجددا من قبل "David Birch" في مقال له بعنوان "The Job Generation Process" يشير فيه إلى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل جديدة في الخضم التغييرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في تلك الفترة، والتي أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتزايد التيارات المادية بضرورة توجيه الاقتصاد الأمريكي نحو الاهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة. وفي عام 1984 استخدم كل من Rogers Everett و Larsen Judith المصطلح في كتاب لهما بعنوان " Growth of High-Technology Culture:Silicon Valley Fever" في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات التي لديها ارتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة وبرأس المال المخاطر، والتي كانت الصبغة الغالبة على شركات وادي السيليكون "Silicon Valley" في ظل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك. وقد أشيع استخدام المصطلح على هذا النحو بعد ذلك. واضافة لهذا الارتباط، توجد علاقة قوية بين مصطلح "Startup" وتمويل رأس المال المخاطر الذي شكل أهم شرارات الانطلاق لهذه المؤسسات. **(نوي محمد و دهان، 2020، صفحة 03)**

ثانيا: تعريف المشاريع الناشئة

التعريف الأول: يعرف المشروع الناشئ Startup اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي على أنه مشروع صغير بدأ للتو وكلمة Start-up تتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، لذا هناك من يعرفها بأنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وبغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد، ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها. **(قنوش، هاني ، و هاني ، صفحة 52)**

التعريف الثاني: تعرف المؤسسة الناشئة Start-up على أنها: ريادة الأعمال تتعامل مع الفكرة والإبداع والابتكار وتطوير المنتجات أو الخدمات الجديدة والفرص وما شابه ذلك، أي أن فكرة المؤسسات الناشئة تدور حول مبدأ تحويل الأفكار إلى أعمال وخلق القيمة والاعتراف بالفرص وتقييمها واستغلالها. وأيضا تعرف بأنها: المؤسسة التي تدرك فرص السوق، بل تحاول أيضا خلق مثل هذه الفرص بنفسها، من

الضروري أن تكون نسبة الابتكار وخلق القيمة لديها مرتفعة حتى تخطى بمستثمرين. **(مخانشة، 2021، صفحة 771)**

التعريف الثالث: عرفها كل من "Blank and Drof" على أنها مؤسسة مؤقتة تبحث عن نموذج مربح للأعمال، قابل للتكرار والتوسع، والذي يكون في البداية عبارة عن لوحة مغطاة بالأفكار والتخمينات. **(بن لخضر، شنبي، مخناش ، و بريك، 2020، صفحة 29)** وعرفها "Eric Reis " بأنها: مؤسسة إنسانية/بشرية تهدف إلى خلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل ظروف عدم اليقين. **(مخانشة، 2021، صفحة 770)**

وعليه وبناء على ما سبق يمكن إعطاء تعريف شامل للمشاريع الناشئة على أنها عبارة عن شركات صغيرة أو جديدة تنشأ بهدف تطوير فكرة مبتكرة أو منتج أو خدمة جديدة. تتميز بالتركيز على النمو السريع، الابتكار، والعمل في بيئات عالية المخاطرة. غالبا تكون هذه المشاريع في مراحلها الأولى وتعتمد على تمويل خارجي لتحقيق أهدافها.

ثالثا: خصائص المشاريع الناشئة

للمؤسسات الناشئة مجموعة من الخصائص التي تنفرد بها وتميزها عن الأنواع الاخرى من المؤسسات، والتي وردت في مختلف من التعاريف: **(يوسف و صديقي ، 2021، الصفحات 73-74)**

- **مؤسسة حديثة التكوين، شابة ومؤقتة:** معظم المؤسسات الناشئة نجدها في السوق التجريبية بحيث من المعروف أنها تبدأ كأفكار مفترضة من قبل صاحب المشروع، أي من عملية التفكير الذي يؤدي إلى الخروج للعمل (قبل أن تسجل قانونيا) وبالتالي هي مؤقتة وتكون لفترة معينة ثم تنتقل للتخرج "scale-up" لتصبح مؤسسة كبيرة أو تتعرض للفشل وتنتقل إلى فرصة أخرى.
- **الابتكار:** من مميزات المؤسسات الناشئة القدرة على الابداع والابتكار والتطوير الدائم بحيث تكون لها القدرة على خلق منتج جديد أو تطوير منتج قدير بمواصفات جديدة، بخدمة جديدة، وطريقة توريد جديدة وما إلى ذلك.
- **القدرة العالية على النمو والتطور:** أكثر صفة تتشارك بها المؤسسات الناشئة هي القدرة على النمو واكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة وكبيرة جدا مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل وهي ما يشجع أصحاب الأموال على تمويلها، فهي مؤسسات تتطور سريعا ولها القدرة على توليد أرباح كبيرة جدا.
- **الخطر:** وهي العمل في ظل ظروف عدم التأكد الشديد لأنها ترتكز على الابتكار في سوق غير موجود وإن وجد فهو غير مشبع وبالتالي صعوبة القيام بأبحاث السوق نظرا لقلة المعلومات إذا تجد المؤسسات الناشئة نفسها تعمل في المجهول.
- **التنوع السوقي:** إن المؤسسات الناشئة فقد تألقت في مجال التقنية والتكنولوجيا فقد اتجهت نحو الأسواق الرقمية أما بانتشارها فهي حاليا تخترق أسواق تقليدية مثل الفلاحة والصناعة والتعليم وغيرهم.
- **المجموعة:** يقوم المقاول بتكوين فريق بهدف تخصيص الإمكانات كل حسب مهارته في مجاله خاصة أن أغلب أصحاب المؤسسات الناشئة شباب جامعي أو خريج جامعات عادة ما تكون خبرته قليلة حيث يعملون على تحقيق التكامل بين أعضاء الفريق لإنجاح الفكرة وإطلاق مؤسستهم.
- **التركيز على المنتج/ خدمة واحدة:** في هذه الحالة يتم تركيز المقاول على الفكرة المبتكرة ويطورها حتى لا يتشتت ذهنهم، من أجل الوصول للمطلوب كون التعامل مع الابتكار حساس ويتطلب الكثير من الجهد.

- **رؤوس الأموال والمستثمرون:** عادة ما يبدأ المقاول بالاعتماد على التمويل الذاتي أو من طرف الأصدقاء والعائلة لكن كل مؤسسة ناشئة تقوم في اقتصاد المعرفة نجدها تتجه نحو نوعين من المستثمرين الخاصة: أصحاب رأس المال المخاطر وملائكة الأعمال " Business Angel " حيث يوفرون لها رؤوس أموال التي تسمح لها بالنمو والتطور.

رابعا: أهمية المشاريع الناشئة

إن عملية إطلاق مشروع مؤسسة ناشئة ظاهرة شاملة وبشكل كبير ومن المهم التعامل معها نظرا لتأثيرها الواضح في نمو المجتمع والتنمية، ما يجعلها موضوعا إلزامي ومثير للاهتمام لكل من المناطق المتقدمة وغير المتقدمة. فلطالما لعبت الشركات الناشئة دورا رئيسيا في الاقتصاديات الوطنية والثروة في جميع أنحاء العالم، من خلال تطوير ابتكار المنتجات والخدمات وخلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية الوطنية والتخفيف من حدة الفقر. فمنذ منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين أصبحت الشركات الناشئة بشكل متزايد، خاصة وأنها أصبحت القوة الدافعة للوظائف الجديدة حيث تساهم بشكل خاص في إنشاء ما يقارب من 60-70% من الوظائف الجديدة ومحركات النمو في البلدان المتقدمة، وتسعى الدول الناشئة جاهدة لتنشيط الشركات الناشئة من خلال سياسات الدعم.

كما تبرز أيضا أهم المكاسب الاستراتيجية المتولدة من اعتماد المؤسسات الناشئة في فتح المجال للتطور التكنولوجي وتؤثر على خلق الاقتصاد الحديث وتوفر التقنيات المبتكرة للمجتمع وتوسيع نطاق المنتجات والخدمات الرائدة، وتحسين وضع الدولة في مختلف التصنيفات، فهي وسيلة لتطوير الأنشطة القائمة على التقنيات الحديثة والأفكار الشجاعة. **(بوعدلة و بن طيب، 2020، الصفحات 69-70)**

خامسا: أهداف المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات التي تسعى إلى تحقيقها فالنظريات الاقتصادية وعلى غرار بعض المدارس في فترة التسعينات والتي كانت ترى الأسبقية يجب إعطاءها للصناعات الثقيلة إلا أن بعد هذه الفترة برزت اتجاهات أخرى ترى أن المؤسسة المصغرة وسيلة فعالة لتحقيق أهداف المنافسة العامة داخل السوق بالإضافة إلى خلق مناصب شغل دائمة ترقية، حيث يعتبر هذا الهدف جوهريا من جراء خلق هذا النوع من المؤسسات أن تكون أكثر فعالية في البلدان التي هي في طريق النمو، باعتبار أن هذه المؤسسات لا يتطلب إنشاءها إمكانيات مالية أو مادية كبيرة، بحيث قد يكون الهدف من إنشاءها على سبيل الذكر لا الحصر ما يلي: **(رمضاني و بوقرة، 2020، صفحة 280)**

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها لأي سبب، ومثال عن ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية.
- استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم لأشخاص آخرين.
- أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية تثمين الثروة المحلية واحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق.
- حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تترك في استخدام ذات المدخلات.
- تمكين فئات عديدة تمتلك الأفكار الاستثمارية ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية. **(رمضاني و بوقرة، 2020، صفحة 280)**
- إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات، أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة أو الخوصصة وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة.

- استعادة كل حلقات الإنتاج غير المبرمجة وغير الهامة التي تخلصت منها المؤسسات الكبرى من أجل إعادة تركيز طاقاتها على النشاط الأصلي.
- تشكل إحدى مصادر الدخل بالنسبة لمستحدثيها ومستخدميها، كما تشكل مصدرا إضافيا لتنمية العائد المالي للدولة من خلال الاقتطاعات والضرائب المختلفة. **(هواري، 2008، صفحة 35)**

المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة

يحتاج رواد الأعمال إلى معرفة مختلف أنواع الشركات الناشئة حتى يتمكنوا من إيجاد أفضل منصة لتنفيذ الفكرة، يمكن أن نميز خمسة أنواع من الشركات الناشئة، تتمثل في: **(عيايشة و مومني، 2022/2023، الصفحات 13-14)**

1. **شركات الأعمال الصغيرة:** يعتبر هذا النوع من أكثر الأنواع انتشار في عالم المؤسسات الناشئة، ولا غنى عنه في أي جانب من جوانب الحياة، ونتعامل معه بشكل أو بآخر كل يوم من حياتنا، وعليه فإن هذا النوع من المؤسسات لا يهدف بالأساس إلى خلق كيان اقتصادي ضخم، لأنه يركز فقط على خدمة المحيط الخاص به، والاعتماد على العمالة المحلية القريبة من مقر العمل، كما أن أصحاب هذه المؤسسة الناشئة لا يطمحون كثيرا للربح الوفير، حيث أن أغلب أصحاب الأعمال الصغيرة يرغبون فقط في توفير حياة كريمة لأنفسهم ولعائلتهم.
2. **المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة:** تعتبر هذه المؤسسات الناشئة الناتج الحقيقي من نجاحات في ربط شغف الأشخاص وحبهم لشيء معين في هذه الحياة بمجال عملهم، والذي أثبت نجاحه بشدة في الفترة الحالية، مثال: لنفترض أن هناك شخص يحب الغوص والحياة السمكية والبحرية، فسيكون اختياره لمشروع تأجير أدوات الغوص والصيد في إحدى المنتجعات أو القرى السياحية هو أفضل ما يقدمه ليرضي شغفه في الحياة، وليكن بجوار ما يحبه من عالم البحار والأسماك.
3. **المؤسسات الناشئة القابلة للبيع:** هذا النوع من المؤسسات الناشئة منتشر أكثر في المجتمعات التي تحتوي على فرص تمويلية أكبر من غيرها من الدول الأخرى، فهو بشكل أو بآخر نوع من الاستثمار في الأفكار وليس الغرض منه التوسع والربح من نشاط نفسه فيما بعد، لنقل أن صاحب موقع إلكتروني متخصص من 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 نظر الجهات والمؤسسات الكبرى في مجالك، وفي الوقت المناسب حتى يلقى العرض الذي يرضيه، ففي سنوات الأخيرة ظهر هذا النوع وبشدة خصوصا في عالم التكنولوجيا، مثل ما حدث عندما اشترت مؤسسة "فيس بوك" مؤسسة "واتس أب" ومؤسسة "إنستجرام"، والتي عملت بدورها في الفترة الأخيرة على رفع قيمتها في السوق بغرض الحصول على أفضل العروض لبيعها.
4. **المؤسسات الناشئة بهدف مجتمعي:** لا تسعى لتحقيق الأرباح في المقام الأول، ولكن ما يعنيها أولا هو جعل العالم يبدو بشكل أفضل من خلال دورها ما تقدمه من خدمات مجتمعية مختلفة تساهم في تحسين هذا العالم. لا يمكن التأكد بأن تلك المؤسسات الناشئة لا تهتم مطلقا بتحقيق الربح، ولكن تحقيق الأرباح يأتي كهدف ثانوي، ويكون دور هذه الأرباح هو التوسع في العمل المجتمعي، وخمة العالم المحيط بهذه المؤسسات لتحقيق ما ترمي إليه من تحسين وتطوير هذا المجتمع الذي أنشئت من أجله.
5. **المؤسسات الناشئة القابلة للتطور:** يشارك هذا النوع من المؤسسات الناشئة نفس البداية المتواضعة للأعمال الصغيرة، ولكن أصحاب هذا النوع من المؤسسات يمتلكون فكرا مختلفا، يقتنعون أنهم

أصحاب فكر معين وهدف ورسالة يجب توصيلها لكل العالم، وأنهم يساهمون بأعمالهم في جعل العالم مكان أفضل للعيش.

المطلب الثالث: دورة حياة المؤسسة الناشئة

ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن ابراز ذلك من خلال المنحنى التالي والمصمم من قبل Paul Graham: **(بوالشعور، 2018، صفحة 421)**

الشكل رقم 03): منحنى دورة حياة المؤسسات الناشئة Startup (بوالشعور، 2018، صفحة 421)

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بخمس مراحل: **(بوالشعور، 2018، الصفحات 421-422)**

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

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

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

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

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر: يستمر رائد الاعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

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

المطلب الرابع: خطوات إنشاء المؤسسة الناشئة

تتمثل خطوات التأسيس مؤسسة ناشئة فيما يلي: **(مأمون ، عبيدي، زيد، و قرفي، 2023/2024، الصفحات 15-16-17)**

1. **العثور على فكرة الشركة:** رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة، في رحلة رائد الأعمال نحو تأسيس شركة ناشئة تبدأ بإيجاد فكرة مناسبة، وأفضل طريقة لذلك تكون بالعثور على مشكلة يعاني منها المجتمع أو فئة منه ومحاولة إيجاد فكرة حل لها، وقد تبدو هذه الطريقة صعبة بالنسبة إلى البعض أو أنها الطريقة الوحيدة.
2. **دراسة السوق:** وهي جمع وتفسير وتحليل منهجي للبيانات والمعلومات حول السوق المستهدفة واحتياجاتها والمنافسين إلى جاني المستهلكين الفعليين والمحتملين وسلوكياتهم وموقعهم الجغرافي، كل ذلك باستخدام الأساليب والمناهج التحليلية.
3. **حماية الحقوق الملكية الفكرية:** تعني حماية عملك أو علامتك التجارية أو أي ملكية ناتجة عن الإبداع، من الأشخاص الذين قد يسرقون أفكار مشروعك ويستخدمون ملكيتك الفكرية دون إذن منك.
4. **اختيار اسم للشركة الناشئة:** يمكن أن يعده بعض رواد الأعمال أمرا بديهيا وليس بتلك الأهمية اللازمة، فعلى العكس حيث يعد اختيار الاسم المناسب عملا مؤثرا في مدى نجاح العمل بحيث قد يؤدي اختيار الاسم الخطأ إلى عواقب قانونية وتجارية يصعب تجنبها لذلك يجب أن يكون سهلا. وهذه بعض النصائح التي يجب إتباعها لاختيار اسم الشركة الناشئة:
   - اختيار اسم يسهل تهجأته.
   - اختيار اسم شامل لا يقيد مع نمو النشاط التجاري.
   - اختيار اسم يتكون من جزء واحد أو مركب من جزأين على الأقل ولا يكون طويلا.
   - اختيار اسم لم يستخدم من طرف شخص آخر أو شركة أخرى.
5. **اختيار شريك المؤسسة:** معظم الشركات الناشئة في العالم والتي عرفت نجاحا كبيرا تم تأسيسها من طرف شخصين على الأقل، فبعض المستثمرين ينظرون إلى المؤسسين وفريق العمل قبل الاطلاع على الفكرة، لذلك وجب البحث عن شخص لديه سجل من الإنجازات أو الخبرات في مجال معين

لديه علاقة بمجال هذه الشركة أو أحد أقسامها كالتسويق والمبيعات بحيث يجيب التعرف على شخصيته جيدا.

6. **كتابة خطة العمل:** وهي أحد أهم الخطوات التي لا بد لأي رائد القيام بها لضمان اتباعه الطريق الصحيح في تأسيس الشركة ناجحة بحيث يجب تحديد فيها ما يراد إنجازه بالعمل الجديد، وتحديد الأهداف والتحديات والطرق الواجب اتباعها لتجاوز تلك التحديات.
7. **جمع رأس المال:** اللازم لتأسيس شركة ناجحة ويعتبر أكبر عائق يواجه رواد الأعمال في تأسيس شركة ناشئة خاصة بهم، بحيث نجد أن التمويل أحد أكبر عوامل النجاح أو فشل غالبية الشركات الناشئة في العالم، لأن قلة أو عدم امتلاك المال الكافي لتسيير شركة خاصة في سنوات الأولى يعني فشلها في أول الطريق. توجد عدة مصادر فعالة يمكن لرواد الأعمال الحصول بواسطتها على رأس مال لبدأ تأسيس شركة ناشئة كالتمويل الذاتي من المدخرات الشخصية أو العائلة، أو الأصدقاء أو القروض البنكية حتى حاضنات الأعمال.
8. **توظيف فريق العمل:** وهي أحد الأمور التي من الضروري تعلمها مبكرا، كيفية توظيف وإدارة فريق عمل بشكل فعال نظرا لأهمية فريق العمل في الشركة الناشئة البحث عن أفضل الموظفين المحتملين وإجراء مقابلات أكبر عدد من المتقدمين لدراسة إمكانيات ومهارات كل موظف وتقرير بعناية أي شخص ملائم للوظيفة، لأن تكوين فريق عمل ذو خبرة وكفاءة عالية أمر مهم لكل مؤسسة.
9. **بناء نموذج أولي للشركة الناشئة:** بمعنى أدنى وأبسط نموذج قابل للتجريب يكون عليه المنتج أو الخدمة ويتضمن الوظائف الرئيسية، يتم تقديمه للجمهور يهدف جس نبض السوق وجمع المعلومات اللازمة لمعرفة مدى قابلية العملاء المستهدفين للمنتج النهائي قبل طرحه رسميا في السوق.
10. **اختيار مقر الشركة:** وصول رائد أعمال لهذه المرحلة أمر مميز، إلا أنه من التفكير كثيرا قبل تأجير مقر الشركة لأنها أحد أكبر النفقات التي يمكن أن تتكبدها أي شركة ناشئة بجانب الأجور، وأول سؤال يجب طرحه هل يمكن القيام بأعمال الشركة عبر الأنترنت أم تحتاج إلى مقر فعلي للشركة؟

المطلب الخامس: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البداية إلى التمويل الذاتي والذي يتم عن طريق الأموال الذاتية والمدخرات الشخصية لصاحب المؤسسة ولكن يتصف قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول خاصة النامية منها بانخفاض القدرة على الادخار، مما يحد من التمويل الذاتي المتاح، فيلجأ أصحاب هذه المشروعات إلى مصادر تمويل أخرى تتمثل في: **(بن جيمة، بن جيمة ، و الوالي، 2020، الصفحات 525-526-527)**

1. **مصادر غير رسمية:** وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة، كالاقتراض من الأهل والأصدقاء ومدينو الرهونات.
2. **مصادر رسمية:** وذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية وتتمثل في الجهات التالية:

- **البنوك التجارية (التمويل المصرفي):** حيث يقوم البنك بتقديم قروض للمؤسسات لسد حاجاتها التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط وضمانات متفق عليها بين الطرفين وتنقسم هذه القروض إلى قروض استغلالية قصيرة المدى وقروض استثمارية طويلة المدى وغالبا القروض الاستغلالية هي الأكثر استعمالا لمواجهة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الآنية.
- **الهيئات والمؤسسات المتخصصة:** أحيانا تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا أن مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في

دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو غير حكومية ويكون من أبرز أهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة ويكون نشاطها الأبرز منصب في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- **التمويل عن طريق رأس المال المخاطر:** هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات رأس المال المخاطر، وهي تقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال. في هذه التقنية يتحمل المخاطر(المستثمر) كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول، ومن أجل التخفيف من حدة هذه المخاطر فإن المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها.
- **التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة):** ويكون إما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في رأس المال، أو عن طريق التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمديونية طويلة الأجل.

خلاصة:

أصبح التمويل الجماعي أداة حديثة ومؤثرة في دعم المشاريع الناشئة، حيث يمكن رواد الأعمال من الحصول على التمويل من عدد كبير من المساهمين عبر منصات إلكترونية دون الحاجة إلى مؤسسات مالية تقليدية. هذه الآلية لا تقتصر على جمع الأموال فقط، بل تساعد أيضا في اختبار فكرة المشروع في السوق وبناء مجتمع من الداعمين الأوفياء منذ المراحل الأولى، مما يقلل من المخاطر المالية ويوفر تغذية راجعة مباشرة تعزز من تطوير المشروع.

كما أن التمويل الجماعي يعزز من نشر ثقافة ريادة الأعمال والابتكار، ويفتح المجال أمام الشباب والمبدعين لتنفيذ أفكارهم مهما كانت بسيطة أو غير تقليدية. في ظل التحول الرقمي وتزايد الاعتماد على الأنترنت، أصبحت هذه المنصات أداة فعالة لتمكين المشاريع الناشئة، وتسريع نموها، والمساهمة في دعم الاقتصاد من خلال تشجيع المبادرات الفردية وتوسيع فرص الوصول إلى السوق.

الفصل الثاني:
دراسة حالة منصة
كيك ستارتر

تمهيد:

تعد منصة كيك ستارتر إحدى أبرز وأشهر المنصات العالمية في مجال التمويل الجماعي، كما تعد من الأدوات الفعالة التي أحدثت ثورة في عالم ريادة الأعمال والتمويل البديل، حيث ساهمت بشكل كبير في تمكين رواد الأعمال من تحويل أفكارهم إلى مشاريع واقعية من خلال دعم مباشر من الأفراد المهتمين، تتمثل الأهمية التطبيقية للدراسة إلى تسليط الضوء على دور منصات التمويل الجماعي وبشكل خاص منصة كيك ستارتر، لدعم وتمكين المشاريع الناشئة في تجاوز العقبات التقليدية للتمويل، من خلال دراسة حالة وتحليل كيفية عمل المنصة، نوعية المشاريع التي تستضيفها، ونسبة نجاحها.

حيث قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث حاولنا الالمام ببعض الجوانب المتعلقة بمنصة كيك ستارتر.

المبحث الأول: نبذة عن منصة كيك ستارتر

المبحث الثاني: آليات عمل وإطلاق المشاريع على كيك ستارتر

المبحث الثالث: إحصائيات عامة حول منصة كيك ستارتر

المبحث الأول: نبذة عن منصة كيك ستارتر

تعد منصة كيك ستارتر واحدة من أبرز منصات التمويل الجماعي في العالم، حيث تمكن المستثمرين من عرض أفكارهم ومشاريعهم الناشئة لجمهور واسع بهدف جمع التمويل اللازم لتنفيذها. تأسست المنصة في عام 2009، وتركز بشكل خاص على دعم المشاريع الإبداعية في مجالات مثل التكنولوجيا، التصميم، الفن، الألعاب والموسيقى. تعتمد كيك ستارتر على مبدأ " التمويل الكل أو لا شيء"، مما يعني أن المشروع لا يحصل على أي تمويل إلا إذا بلغ الهدف المحدد خلال فترة زمنية معينة، مما يشجع على الالتزام والشفافية من قبل أصحاب المشاريع.

المطلب الأول: ماهي منصة كيك ستارتر

تمثل منصة كيك ستارتر وسيلة إلكترونية للتمويل الجماعي، تهدف إلى دعم المشاريع الناشئة من خلال جمع مساهمات مالية من الجمهور. تتيح المنصة للمستثمرين من عرض أفكارهم، بينما يختار الداعمون تمويل المشاريع التي يرون فيها قيمة أو ابتكار بشرط تحقيق الهدف المالي المطلوب مدة محددة.

أولا: نشأة وتطور منصة كيك ستارتر

تعود فكرة تأسيس كيك ستارتر إلى عام 2001، حينما حاول بيري تشين تنظيم حفلة موسيقية في نيو أورليانز، لكنه لم يتمكن من جمع التمويل الكافي. عندها راودته فكرة إنشاء نظام يتيح للناس الالتزام بدعم فكرة معينة ماليًا قبل تنفيذها، أي بمعنى آخر: إذا لم يتم جمع التمويل الكافي، لا يتم تنفيذ المشروع.

استغرق تطوير هذه المنصة سنوات حتى تحولت الى منصة فعلية في عام 2006، التقى بيري تشين بالمصمم تشارلز أدلر والكاتب يانس جترونز، وبدأ الثلاثة العمل معًا على تطوير الفكرة إلى موقع إلكتروني حقيقي. استغرق بناء المنصة حوالي ثلاث سنوات، حيث ركزوا على تصميم واجهة سهلة للمستخدمين والمستثمرين على حد سواء، مع نظام واضح للتمويل وأسلوب "الكل أو لا شيء" (أي لا يتم تحصيل الأموال إلا إذا تم تحقيق الهدف المالي).

خلال هذه الفترة تبلورت الفكرة والتقى بيري تشين بالمصممين ينس لاسيك وتشارلز أدلر، حيث بدأ الثلاثة بالتطوير النموذج الفعلي للمنصة.

تم تأسيس شركة كيك ستارتر رسميا في عام 2009 في نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية. تم إطلاق المنصة الرسمية للجمهور في 28 إبريل 2009، وهذا ما يعني أن المنصة يعود تاريخ إنشاءها إلى أكثر من عشرة سنوات، وبعد أن تم إنشاء المنصة حصلت على إعجاب الكثيرين وذلك بعد أن حققت شهرة واسعة وأقدم الكثير من الأشخاص على استخدامها والتعامل معها، كما أنه بحلول عام 2010 تم تعيين المنصة بأنها من أفضل مواقع الويب على الإطلاق من بين الكثير من المواقع الأخرى المختلفة. **(علي، 2023)**

منذ انطلاقها، أصبحت كيك ستارتر منصة رائدة في مجال التمويل الجماعي. في السنوات الأولى، شهدت المنصة نموًا ملحوظًا، وشهدت قصص نجاح بارزة جذبت الإعلام والداعمين.

أحد أهم المحطات في تاريخ المنصة كان في عام 2012 عندما تم تمويل ساعة بيبل الذكية، حيث تجاوز التمويل 10 ملايين دولار، وهو رقم غير مسبوق حينها. هذا الحدث شكّل نقطة تحول في رؤية العالم للتمويل الجماعي، وأكد أن الجمهور مستعد لدعم الابتكار إذا تم تقديمه بطريقة جذابة وشفافة.

توسعت كيك ستارتر لتشمل مجالات عديدة مثل الأفلام، الألعاب، التكنولوجيا، الفنون، وغيرها. وبدأت بإطلاق نسخ محلية في عدة دول مثل المملكة المتحدة، كندا، أستراليا، ونيوزيلندا، ما سمح بدعم مشاريع من خارج الولايات المتحدة.

في سنة 2015، اقدمت الشركة على خطوة فريدة بإعادة هيكلة كيانها لتصبح شركة نفع عام Public Benefit Corporation هذا يعني أن هدفها ليس فقط تحقيق الأرباح، بل أيضًا خدمة المجتمع والإبداع. نصّت وثائقها القانونية على التزامها بدعم الفن والإبداع والاستدامة والشفافية بحلول عام 2024، تجاوز إجمالي التمويل عبر كيك ستارتر 7 مليارات دولار، ودُعم أكثر من 250,000 مشروع بنجاح. ومع التغيرات التقنية

المستمرة، بدأت كيك ستارتر تعتمد على الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة المستخدم وتحليل المشاريع والتوصية بها.

اليوم، تُعتبر كيك ستارتر أكثر من مجرد منصة تمويل، بل أصبحت مجتمعًا عالميًا للمستثمرين والداعمين، ورمزًا لتمكين الأفراد من تحويل أفكارهم إلى واقع من دون الحاجة إلى دعم الشركات الكبرى.

ثانيا: التعريف بمنصة كيك ستارتر

تعد منصة كيك ستارتر من أبرز منصات التمويل الجماعي التي ظهرت لدعم المشاريع الابداعية والمبادرات الريادية، حيث تمكن المستثمرين من تقديم مشاريعهم بشكل مفصل، مع تحديد هدف مالي ومدة زمنية لجمع التمويل، مما يسمح للأفراد بالمساهمة عبر تقديم مبالغ مالية مقابل الحصول لاحقا على منتجات أو مكافآت مرتبطة بالمشروع **(المعرفة)**. ولا يعد هذا التمويل منحة بل هو شكل من أشكال الشراء المسبق، إذ ينظر إليه كطلب مقدم على منتج مستقبلي، مما يعزز مبدأ الشفافية ويخلق حافزا للداعمين للمساهمة **(طريقة إستخدام موقع كيك ستارتر بالصور ، 2023)**. كما تمثل كيك ستارتر بيئة خصبة لتعزيز الابتكار في مجالات متعددة مثل الفنون، التصميم، التكنولوجيا، وتساهم في إبراز القدرات الابداعية للمستثمرين **(الشافعي، 2024)**.

المطلب الثاني: أهداف منصة كيك ستارتر

تأسست منصة كيك ستارتر لتحقيق مجموعة من الأهداف الاستراتيجية والاجتماعية تتماشى مع رؤيتها كمؤسسة لدعم الابداع والمشاريع المستقلة. وتتمثل أهم أهدافها فيما يلي: **(kickstarter, 2025)**

مهمة كيك ستارتر هي المساعدة في إحياء المشاريع الإبداعية:

يعتبر الهدف الأساسي لمنصة كيك ستارتر توفير فضاء إلكتروني يسمح للمستثمرين من مختلف المجلات (فن تكنولوجيا، ألعاب، تصميم، موسيقي...) بعرض أفكارهم ومشاريعهم على جمهور واسع والحصول على الدعم المالي اللازم لتحقيقها. تقوم المنصة بدور الوسيط بين المستثمر والممول المحتمل، مما يساعد على تجاوز العقبات التمويلية التقليدية، كما تواجه العديد من الأفكار المبتكرة خطر الاندثار بسبب غياب التمويل، وخاصة في مراحلها الأولى. كيك ستارتر تفتح المجال أمام الأفراد المستقلين والمجموعات الصغيرة لجمع التمويل اللازم بطريقة مباشرة من الجمهور المهتم، دون الحاجة إلى توجه للمستثمرين أو المؤسسات المالية.

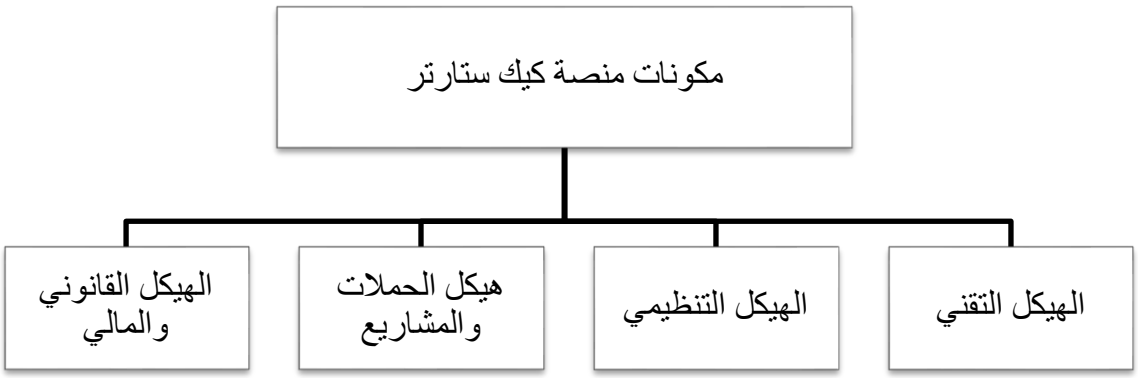
- **يدعم كيك ستارتر عالما أكثر إبداعا وعدالة:** تقوم كيك ستارتر سنويا بالتبرع بنسبة 5% من أرباحها بعد الضرائب لتعليم الفنون والموسيقى، وللمنظمات التي تناضل من أجل عدم المساواة النظامية.
- **دعم المشاريع الإبداعية المستقلة:** تركز كيك ستارتر على دعم المشاريع المستقلة التي لا تنتمي إلى شركات كبرى أو مؤسسات ربحية عملاقة، بهدف خلق بيئة إبداعية حرة وتشجيع المواهب الشابة والمستقلة. يُشترط في المشاريع على المنصة أن تكون "إبداعية" بطبيعتها، سواء كانت منتجًا فنيًا، أو اختراعًا تقنيًا، أو مشروعًا ثقافيًا. هذا التوجه يساعد على تنمية الصناعات الإبداعية ودعم الاقتصاد القائم على المعرفة والمهارات.
- **بناء مجتمع داعم ومتفاعل حول كل مشروع:** من خلال منصتها التفاعلية، تسعى كيك ستارتر إلى خلق نوع من التواصل المباشر بين المستثمرين والداعمين، مما يساعد في بناء علاقة ثقة ومجتمع يهتم بتطور المشروع. الداعمون لا يقدمون المال فقط، بل يشاركون في المشروع نفسيًا ومعنويًا من خلال التعليقات، الاقتراحات، والمتابعة المستمرة. هذا التفاعل يمكن أن يكون مصدر إلهام وتحفيز للمستثمر، ويعزز فرص النجاح التجاري لاحقًا.

- **تلتزم كيك ستارتر بمحاربة عدم المساواة:** توفر كيك ستارتر وقتا وفرصا مدفوعة الأجر للموظفين لتقديم الإرشاد المهني والتدريب المهارات للأشخاص من المجموعات غير مماثلة في عوامل الفن أو الاعمال أو التكنولوجيا.
- **تعزيز الشفافية والمساءلة في تمويل المشاريع:** تلتزم كيك ستارتر بشفافية المعلومات، حيث يجب على المستثمر تقديم تفاصيل دقيقة عن الفكرة، الميزانية، المواعيد المتوقعة للتسليم، وأهداف المشروع، ما يتيح للداعمين اتخاذ قرارات واعية. تسعى المنصة إلى خلق مناخ من الثقة بين الأطراف، مما يعزز من مصداقيتها كمؤسسة تمويل جماعي ويشجع مزيدًا من المستخدمين على الانخراط فيها.

المطلب الثالث: مكونات منصة كيك ستارتر

تقوم منصة كيك ستارتر على هيكل متكامل يشمل مجموعة من المكونات التكنولوجية، التنظيمية، والوظيفية، التي تضمن سير عمل المنصة بكفاءة عالية وتحقيق أهدافها في دعم المشاريع الإبداعية. ويمكن تقسيم هذه المكونات إلى المخطط التالي:

شكل رقم (04): مكونات منصة كيك ستارتر



Source: https://www.kickstarter.com

يوضح المخطط التالي شرحا تفصيليا لمكونات منصة كيك ستارتر، والتي تعتبر منصة تمويل جماعي، من خلال المخطط يتضح وجود أربعة مكونات رئيسية، يمكن شرحها فيما يلي:

- **الهيكل التقني:** يمثل الهيكل التقني الأساس التكنولوجي للمنصة، وهو مسؤول عن تيسير تجربة المستخدم وضمان الأمان وسلاسة تصفح المشاريع. والاعتماد على واجهات سهلة الاستخدام، وخوارزميات ذكية يسهم في تحسين كفاءة الوصول إلى المحتوى.
- **الهيكل التنظيمي:** يظهر هذا الهيكل أهمية التنظيم الداخلي للمنصة من حيث الرقابة والشفافية، وكذلك الدعم الفني والإداري الذي يمكن المنصة من الاستمرار في تقديم خدمات عالية الجودة وتطوير مستمر.
- **هيكل الحملات والمشاريع:** يعكس هذا الجزء كيفية تصميم وعرض المشاريع على المنصة بما يجذب الداعمين. الشفافية والتفاعل المستمر مع المجتمع عنصران حيويان لنجاح المشاريع وتحقيق أهداف التمويل.
- **الهيكل القانوني والمالي:** الجانب القانوني والمالي ضروري لضمان الثقة والاستمرارية، النموذج العملي يوضح آلية ربح المنصة، بينما تحدد الالتزامات القانونية لضمان حقوق جميع الأطراف المشاركة في العمليات التمويلية.

هذا المخطط يقدم نظرة شاملة لبنية منصة كيك ستارتر ويوضح كيف تتكامل الأبعاد التقنية والتنظيمية والمحتوية والقانونية لضمان بيئة تمويل جماعي فعالة وآمنة.

المطلب الرابع: الإطار القانوني لمنصة كيك ستارتر

منصة كيك ستارتر ليست فقط موقع إلكترونيا للتمويل الجماعي، بل هي كيان قانوني منظم يعمل وفق ضوابط وأطر قانونية وتنظيمية محددة لضمان الشفافية، حماية المستخدمين، وتحقيق أهدفها كمؤسسة ذات طابع اجتماعي واقتصادي، يعود ذلك إلى أن رواد الأعمال أو الشركات التي تطلق هذه المشاريع تطلب التبرعات مقابل منتجات أو هدايا، ولا تقدم أي حصص ملكية في أي مشروع. ونتيجة لذلك لا يطرح أو يباع أي ضمان مالي ولا تشكل قوانين الأوراق المالية أي مشكلة، إذا كنت تطلق مشروعا أو تدعمه، فعليك أولا أن تكون على دراية بإرشادات وشروط استخدامه فهي واضحة نسبيا ولا داعي لإطلاق مشروع أو دعمه دون قراءتها أولا. في حالة المشاريع الناجحة، عادة ما تكون هناك مشاكل قانونية قليلة، يعود ذلك إلى حصول منشئي المشروع على كامل التمويل اللازم لنجاح المشروع الذي تصوروه، ولإعادة ما وعدو به إلى داعمي المشروع من مزايا أو تجارب. باختصار أنجزت الصفقة كما هو متفق عليه ويمكن للجميع المضي قدما، مع ذلك فإن معظم مشاريع كيك ستارتر لا تكلل بالنجاح وهنا تبرز أهمية القانون، أفادت كيك ستارتر أن أقل من 50% من المشاريع حققت أهدافها التمويلية، فماذا يحدث إذا للأموال المتبرع بها إذا لم ينجح المشروع. **(Harris, 2023)**

تنص سياسة كيك ستارتر المعلنة على عدم التدخل في المشاريع الفاشلة، أي أن كيك ستارتر تعتبر منصة استضافه خارجية وتترك المستمرين وداعميها تحديد كيفية التصرف بالتبرعات في حال فشلها. كما توضح كيك ستارتر في مدونتها أنها لن تصدر أي استرداد للأموال وفي الواقع، لا تحتفظ كيك ستارتر بأي أموال لديها (مع أنها تأخذ نسبة من الأموال المساهم بها). إذا ماذا يعني هذا لمن ساهموا بأموال في مشروع فاشل؟ يعني هذا أساسا أن عليهم ملاحقة المستثمر والتوصل إلى اتفاق بشأن استرداد الأموال، أو على الأقل استرداد جزء منها، يبدو أن هذه مشكلة شائعة لدرجة أنه عندما نشرت كيك ستارتر عنها في سبتمبر 2012 تناولت NPR هذا المقال على الفور في منشور مدونة في اليوم التالي وتابعة مواقع أخرى مرموقة مؤخرا بمقالات حول هذه المشكلة وعدم محاسبة المستثمر. كما هو الحال مع معظم المشاريع الفاشلة سواء كان مشروعا تجاريا صغيرا أو مشروعا تجاريا أكبر حجما على كيك ستارتر غالبا ما يكون هناك القليل من اللجوء القانوني في حالة الفشل بسبب عدم وجود أموال، أو عدم كفاية المال لسداد المستثمرين. لذلك حتى لو لم تكن داعم افتراضي تريد الوصول إلى نوع من نظرية الاسترداد القانوني لكيك ستارتر على سبيل المثال الاحتيال، من منظور عملي فإن الأمر لا يستحق حتى محاولة وملاحقة المستثمر إذا رفضوا إعادة الأموال المساهمة. بالإضافة إلى مطاردة جيب فارغ غالبا ما يكون المبلغ المساهم صغير جدا بحيث لا يستحق الوقت في محاولة استرداده، ونتيجة لذلك هناك قدرة ضئيلة لكيك ستارتر على فرض شروط التي تتطلب استرداد الأموال لأي داعم لم يتم الوفاء بمكافأته.

إذا كنت داعما محتملا فمهم من ناحية القانونية هو بذل العناية الواجبة وجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن المستثمر، بالإضافة إلى نجاحاته في المشاريع أخرى بهذه الطريقة تعطي نفسك أفضل فرصة لدعم المشروع المناسب والحصول على المكافأة المتوقعة. من المسائل القانونية الشائعة في حملات كيك ستارتر كيفية حماية المستثمرين لممتلكاتهم الفكرية (العلامات التجارية، حقوق النشر، الأسرار التجارية، وبراءات الاختراع) عند إطلاق حملة كيك ستارتر يعد هذا الأمر تحديا كبيرا للمستثمرين إذ يتعين عليهم في الوقت نفسه تقديم معلومات وافية للحصول على التمويل المطلوب، مع الحرص على عدم الكشف عن الكثير من المعلومات القيمة حول منتجاتهم أو شركاتهم.

قبل أطلاق أي حملة ينبغي على المستثمر تحديد جميع ممتلكاتهم الفكرية القيمة، ثم تحديد كيفية حمايتها في حالة براءة الاختراع، يتمثل أحد الخيارات في تقديم طلب براءة الاختراع المؤقت، لا ينبغي الكشف عن الأسرار التجارية مثل الأسماء والعمليات وقوائم العملاء القيمة والسرية في الحملة. يمكن حماية العلامات

التجارية بشكل أكبر من خلال تقديم طلبات التسجيل على مستوى الولاية و/أو المستوى الفدرالي، علاوة على ذلك يجب على المستثمرين توخي الحذر عند إطلاق أي حملة لتجنب انتهاك الملكية الفكرية للأخرين. على سبيل المثال ينبغي على المستثمر الحصول على تراخيص لجميع المواد المحمية في حقوق الطبع والنشر (الأغاني، الفيديوهات، النصوص) التي يزعمون استخدامها في الحملة وتأكد من البحث على العلامات التجارية لأي أسماء أو شعارات يعتزمون استخدامها في حملة **(Harris, 2023).**

المبحث الثاني: آليات عمل وإطلاق المشاريع على كيك ستارتر

تمثل كيك ستارتر نموذجا مبتكرا يعتمد على دعم الجمهور حيث يتمكن أي شخص من عرض مشروعه أمام العالم وجمع التمويل اللازم لتنفيذه من خلال مساهمات المهتمين، لكن إطلاق مشروع ناجح على كيك ستارتر لا يقتصر على عرض الفكرة فقط بل يتطلب فهما دقيقا لآليات المنصة، بداية من تحديد الاهداف وكتابة وصف مقنع وصولا إلى تسويق الحملة والتفاعل مع الداعمين، يهدف هذا المبحث إلى تسليط الضوء على خطوات بدأ حملة على كيك ستارتر والقواعد التي تتبعها كل حملة وكذلك التطرق إلى نموذج الكل أو لا شيء وأخيرا من يمكنه استخدام منصة كيك ستارتر.

المطلب الأول: خطوات بدأ حملة على كيك ستارتر

لإطلاق حملة ناجحة على كيك ستارتر يجب إتباع خطوات مدروسة تبدأ بتحديد فكرة المشروع من ثم إعداد عرض تقديمي دقيقا وكذلك فيديو توضيحي والمكافآت التي سيحصل عليها الداعمون إلى تحديد الهدف المالي والمدة الزمنية للحملة، قبل الإطلاق يفضل بناء جمهور مسبق من المهتمين عبر وسائل التواصل. أخيرا بعد نشر الحملة يجب التفاعل المستمر مع الداعمين وتحديثهم بمستجدات المشروع لزيادة فرص النجاح.

أولا: المعلومات التي تحتاج إلى معرفتها قبل بدأ الحملة على كيك ستارتر

كيك ستارتر هي عبارة عن منصة تمويل الجماعي تتيح الأشخاص التعهد بالمال لدعم المشاريع الإبداعية. يمكن أن تكون مشاريع كيك ستارتر أي شيء من الفن أو التصميم إلى التكنولوجيا والألعاب. في حالة استخدام كيك ستارتر لتمويل مشروع فهناك بعض الأشياء التي يجب معرفتها: **(fastercapital, 2025)**

- **كيك ستارتر ليس منصة للطلب المسبق:** هذا هو أحد المفاهيم الخاطئة الأكثر شيوعا حول كيك ستارتر، يعتقد الناس أنه يمكنهم استخدام كيك ستارتر لطلب المنتجات مسبقا ولكن هذا ليس الغرض منه. كيك ستارتر عبارة عن منصة لدعم المشاريع الابداعية وليس لطلب المسبق للمنتجات، إذا كنت تبحث لطلب مسبق لمنتج ما فهناك منصات اخرى أكثر ملائمة لذلك مثل: Indiegogo.
- **الحاجة إلى قصة جيدة:** يتعهد الأشخاص بالمال بمشاريع كيك ستارتر لأنهم مهتمون بالقصة الكامنة وراء المشروع، قبل إطلاق حملة كيك ستارتر يجب تأكد من وجود قصة جيدة يتم سردها. لا يجب أن تكون طويلة أو معقدة، ولكن يجب أن تكون ممتعة وجذابة. يجب أن يفهم الناس ما يدور حول المشروع.
- **الحاجة إلى تحديد هدف تمويل واقعي:** من أهم الأشياء التي يجب القيام بها قبل إطلاق حملة كيك ستارتر تحديد هدف تمويل واقعي، إذا تم تحديد هدف عاليا للغاية فمن محتمل فشل المشروع وإذا تم تحديد هدف منخفضا جدا فقد لا يتم الحصول على أموال كافية لجعل المشروع حقيقة واقعية. يجب تحديد مقدار الأموال لإنجاز مشروع ثم تحديد الهدف وفقا لذلك.
- **الحاجة إلى إنشاء مكافآت رائعة:** يتعهد الأشخاص بالمال لحملات كيك ستارتر لأنهم يريدون الحصول على مكافآت مقابل تعهدهم، عند إنشاء مكافآت يجب التفكير جيدا فيما قد يجذب الجمهور المستهدف. لا يجب أن تكون المكافآت باهظة الثمن ولكن يجب أن تكون مدروسة وشيء يرغب الناس في الحصول عليه بالفعل.
- **الحاجة إلى تعزيز حملتك:** لا يعني مجرد إطلاق حملة على كيك ستارتر سيتعرف عليها الناس تلقائيا يجب الترويج إلى الحملة بنشاط حتى ناجحة. هناك عدد من الطرق لترويج لحملة كيك ستارتر، على سبيل المثال: من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، المنتديات عبر الأنترنت والتسويق عبر البريد الإلكتروني.

- **الاستعداد للنجاح أو الفشل:** قبل إطلاق حملة كيك ستارتر من المهم فهم أن هناك احتمال الفشل، ليس كل حملة كيك ستارتر ناجحة. إذا نجحت الحملة يتم الحصول على التعهدات. ووضع خطة جاهزة لتحقيق جميع المكافآت التي تم التعهد بها للداعمين.

ثانيا: كيف تعمل كيك ستارتر

عند إنشاء حملة كيك ستارتر هناك الحاجة إلى تحديد هدف تمويلي وموعد نهائي، إذا تم تمويل المشروع بنجاح يتم الحصول على الأموال التي جمعت (مطروحة منها رسوم كيك ستارتر) إذا لم يصل المشروع إلى هدفه التمويلي فلن يتم تلقى أيا من الأموال التي تعهد بها الداعمون.

- **وضع الهدف والموعد النهائي:** عند بدأ حملة على كيك ستارتر، يحتاج المستثمر إلى تحديد هدف التمويل الذي يود تحقيقه، هذا الهدف يمثل المبلغ المالي الذي يحتاجه المشروع لينجح في 30 إلى 60 يوما، تحديد تاريخ معين يساعد الداعمين على معرفة مدى قرب المشروع من تحقيق هدفه، ويرفع من حماسهم للمساهمة إذا تحقق الهدف بنجاح سيتلقى المستثمر المبلغ المجمع بعد خصم الرسوم المنصوص عليها من قبل كيك ستارتر، أما إذا لم يصل المشروع إلى الهدف المحدد فلن يتلقى أي أموال تم التعهد بها.
- **بدء الحملة والتمويل الجماعي:** بعد تحديد الهدف والموعد النهائي، يمكن للمستثمر إطلاق الحملة رسميا. يحتاج المستثمر هنا إلى وضع خطة تسويقية فعالة لجذب الداعمين حيث يتطلب الأمر إحداث ضجة حول المشروع. يجب تقديم وصف واضح وجذاب عن الفكرة مع إبراز فوائد المشروع وطرق استخدام الأموال المجمعة. يعتمد النجاح في التمويل الجماعي على كيفية تسويق الحملة وإيصال الفكرة للجمهور. إحدى النقاط الهامة هي توفير مكافآت متعلقة بالمنتج أو الخدمة التي يتم تمويلها، مما يشجع الناس على دعم المشروع. بالإضافة إلى ذلك يحتاج المستثمر إلى توفير تحديثات مستمرة خلال فترة الحملة لضمان إبقاء الداعمين على إطلاع بما يحدث مما يساعد في بناء الثقة ويعزز روح المجتمع حول المشروع. **(كل ما تحتاجه لمعرفة عن منصة كيك ستارتر)**

لتحفيز الناس على التعهد بالمال للمشروع، يجب تقديم مكافآت أي شيء من رسالة شكر بسيطة إلى نموذج أولي للمنتج. يختار الداعمون عادة مكافأة بناء على مقدار ما يريدون دعم المشروع وما يهتمون بتلقيه. بمجرد إطلاق حملة كيك ستارتر فإن الأمر متروك للترويج لها وجعل الناس يتعهدون بالمال، يمكن استخدام وسائل التواصل الاجتماعي والبريد الإلكتروني وقنوات التسويق الأخرى للوصول إلى الجمهور الداعم. **(fastercapital, 2025)**

المطلب الثاني: القواعد التي يتبعها كل مشروع على منصة كيك ستارتر

تدعم المنصة المشاريع من مختلف الفئات إلا أن القواعد والأطر التنظيمية في المنصة تنحصر في قواعد يجب على كل مشروع إتباعها: **(Kikstater our rules, 2025)**

- **يجب على المشاريع أن تخلق شيئا لتشاركه مع الآخرين:** يمكن استخدام كيك ستارتر للمجالات مثل: الفنون والأدوات، والفعاليات والمساحات، والأفكار والتجارب. لكن كل مشروع يحتاج إلى خطة لإنشاء ما ومشاركته مع العالم.
- **يجب أن تكون إحصائيات المشاريع والداعمين صادقة ومقدمة بشكل واضح:** مجتمعنا مبني على الثقة والتواصل، لا يجوز للمشاريع أن تضلل الناس أو تحرف الحقائق، ينبغي على المبدعين أن يكونوا صريحين بشأن ما يخططون لإنجازه وكيفية تحقيقه. عندما يتضمن المشروع تصنيع وتوزيع شيء معقد، مثل جهاز، نطلب من المشاريع أن تظهر للداعمين نموذجا أوليا لما يصنعونه، ونحظر استخدام الصور المضللة. يجب على المستثمرين عدم تحريف أو تضخيم عدد الداعمين أو المبالغ المخصصة لمشاريعهم.

- **يجب أن يعكس عرض النموذج الأولي الحالة الحالية للمنتج:** ألا يتضمن أي رسومات حاسوبية أو مؤثرات خاصة لإظهار وظائف غير موجودة بعد، إذا تطلب المشروع تكاملا بين البرامج والأجهزة، فيجب على المستثمرين توضيح هذه الوظائف وأي تبعيات لها بوضوح، أو الإفصاح عن عدم تطويرها بعد.
- **أن تضمن الصور المضللة:** أي عروضا واقعية وصورا أو مقاطع فيديو تم تحريرها أو التلاعب بها بشكل كبير والتي قد تعطي الداعمين انطباعا خاطئا عن المرحلة الحالية من تطوير المنتج.
- **يسمح في بعض الحالات بالمشاريع التي تطور تقنيات الذكاء الاصطناعي أو تتضمن محتوى مولدا منه:** شريطة أن يكون المستثمر شفافا بشأن كيفية استخدام المحتوى وأن يساهم بإبداعه في المشروع.
- **ينبغي إبلاغ الداعمين بالتحديثات:** على فترات منتظمة للتواصل بشكل صادق بشأن تقدم العمل.
- **لا يمكن للمشاريع جمع الأموال للأعمال الخيرية:** مع أن المنظمات غير الربحية مرحب بها لأطلاق المشاريع على كيك ستارتر إلا أنه لا يمكن للمشاريع التعهد بجمع تبرعات للجمعيات الخيرية أو القضايا، يجب أن تخصص الأموال المجمعة على كيك ستارتر لتسهيل المشروع الذي حدده المستثمر في صفحة المشروع.
- **لا يمكن للمشاريع أن تقدم حقوق الملكية:** لا يسمح بالاستثمار على كيك ستارتر لا تقدم المشاريع حوافز مثل الأسهم، أو تقاسم الإيرادات، او فرص الاستثمار.

المطلب الثالث: التمويل إما كل شيء أو لا شيء على منصة كيك ستارتر

إذا لم يحقق المشروع هدفه فلن تجمع الأموال ولن يتم تحويلها، هذا يقلل من المخاطر على المبدعين فرضا ينتهي المشروع ب 5000 دولار فقط، بينما ينتظر الكثيرون قيمة 50000 دولار، يسهل هذا النموذج التمويلي على الداعمين التعهد بمشروع بثقة تامة بأن العمل سيتم إنجازه، يجب أن يكون الهدف التمويلي هو الحد الأدنى لتحقيق الوعود وجميع المكافآت. **(funding, 2025)**

نموذج "الكل أو لا شيء" عند إطلاق المنصة عام 2009 كإجراء لحماية المستثمرين وتقليل المخاطر على الجميع. فمن خلال عدم صرف التمويل إلا بعد تحقيق المشروع لهدفه، يضمن هذا حصول المستثمرين على ما يكفي من المال لتنفيذ ووعودهم، ولا يتوقع منهم إكمال مشروع دون التمويل اللازم. كما
يضمن هذا للداعمين أنهم يمولون فقط الأفكار الإبداعية الواعدة، إن وجود هدف يجمع من أجله التمويل يخلق شعورا بالإلحاح فهو يشجع الداعمين الأوائل على الاستثمار شخصيا في جلب المزيد من الداعمين الآخرين، ويجعل كل داعم جزءا من مجتمع يعبر النهاية معه. إن تحديد هدف وعدم فرض رسوم على الداعمين إلا إذا حققه المشروع، يجعل العملية أكثر ديمقراطية، إذ يجب على الداعمين أن يتحدوا لجمع المبلغ الذي يحتاجه المستثمر: **(why is funding all-or-nothinng, 2024)**

- **كيف يتحكم المبدعون في التمويل الشامل:** يقع على عاتق المستثمرين مسؤولية تحديد هدفهم المالي والموعد النهائي لجمع التبرعات، يمكن أن يتم عرض الحملة ليوم واحد أو حتى 60 يوم ولكننا نرى أن 30 يوم هي الأنسب، فهي تجعل الدعم يبدو في الوقت المناسب. بمجرد أن يطلق المستثمر مشروعه يتم تحديد الهدف التمويلي والموعد النهائي. لأسباب فنية لا يمكننا إيقاف الحملات مؤقتا، ولكن إذا قرر المستثمر أن الوقت غير مناسب الأن لمشروعه، فيمكنه إلغائه وإعادة إطلاقه لاحقا.
- **التواصل الواضح والشفاف هو المفتاح:** في بعض الحالات قد يواجه المستثمرون تحديات ويضطرون إلى تعديل ما وعدوا به داعميهم في البداية. ولذلك نقول إن دعم المشاريع يختلف عن الشراء، فالعملية الإبداعية تنطوي على مخاطرة كامنة، والأمور تسير دائما كما هو مخطط لها. في هذه الحالة، يجب على المستثمرين الإبلاغ عن التغييرات والتأخيرات على صفحات مشاريعهم وفي تحديثات المشروع. كما نتوقع منها اتباع قواعدنا للعرض الصادق والواضح.

- **كيك ستارتر مخصص حصريا للأعمال الإبداعية، تتناسب مع دفع المال للمشروع ودعم المجتمع له:** هناك مشاريع غير مناسبة لمنصة كيك ستارتر ولن يسمح بإطلاقها. على سبيل المثال لا يمكنك إنشاء حملة لجمع التبرعات لنفسك أو لجمعية خيرية فقط. يجب أن ينتج المشروع عملا إبداعيا أصليا يمكن للمستثمر مشاركته مع داعميه بطريقة ما.

وأعلم أن هناك مجالا للمنظمات غير الربحية هنا أيضا، يمكن للجمعيات الخيرية إطلاق حملات لدعم مشاريع إبداعية. كما يمكن للحملة التبرع ببعض المنتجات ولكن ليس المال للجمعيات الخيرية ودفع أجر مقابل العمل. من المهم جدا التفكير في كيفية دعم المشروع على كيك ستارتر لمجتمع .

المطلب الرابع: مستخدمين كيك ستارتر

كيك ستارتر متاح للداعمين من جميع أنحاء العالم. يمكن لأي شخص تقريبا من أي مكان دعم أي مشروع طالما يمتلك بطاقة ائتمان أو خصم رئيسية وحسابا على كيك ستارتر.

لإطلاق مشروع على كيك ستارتر سيتعين على المستثمر استيفاء المتطلبات الخاصة بإحدى البلدان التالية: أستراليا، النمسا، بلجيكا، كندا، الدنمارك، فرنسا، ألمانيا، اليونان، هونج كونج، ايرلندا، إيطاليا، اليابان، لوكسمبورج، المكسيك، هولندا، نيوزيلندا، النرويج، بولندا، سنغافورة، سلوفينيا، إسبانيا، السويد، سويسرا، المملكة المتحدة، والولايات المتحدة.

بعد التحقق، يمكن اختيار موقع المشروع في مدينة في بلد يطابق موقع المشروع. يمكن القيام بذلك من خلال تبويب "الأساسيات" في محرر المشروع. مع ذلك يجب أن يكون العنوان الفعلي في مستندات التحقق في إحدى الدول المذكورة أعلاه.

إذا كان المستثمر يطلق مشروعا من إحدى الدول الأوروبية التي نعمل بها، وستكون الاموال باليورو، فيمكن استخدام رقم IBAN من إحدى الدول المدرجة التالية: النمسا، بلجيكا، بلغاريا، قبرص، جمهورية التشيك، الدنمارك، إستونيا، فنلندا، فرنسا، ألمانيا، اليونان، المجر، ايرلندا، إيطاليا، لاتفيا، ليتوانيا، لوكسمبورج، مالطا، هولندا، النرويج، بولندا، البرتغال، رومانيا، سلوفاكيا، سلوفينيا، إسبانيا، السويد، سويسرا، المملكة المتحدة. مع ذلك تبقى الحاجة إلى عنوان منزلي ووثائق معتمدة لتحقق من الهوية في البلد الذي تطلق منه. على سبيل المثال يمكن للمستثمر محتوى برتغالي إطلاقه من فرنسا باستخدام رقم IBAN، ولكن سيحتاج إلى إثبات إقامته في فرنسا.

يجب على المستثمر أيضا استيفاء المتطلبات التالية لإطلاق المشروع على كيك ستارتر: **(Who can use kickstarter, 2025)**

الجدول رقم (01): المتطلبات والمؤهلات اللازمة لإطلاق مشروع على كيك ستارتر

متطلبات	مؤهلات إضافية
يجب أن يكون جميع الأفراد بعمر 18 عاما أو أكثر.	يجوز للأفراد الذين تقل أعمارهم عن 18عاما المشاركة في إنشاء المشروع تحت إشراف المستثمر.
إذا تم جمع الأموال كمستثمر، فيجب أن يكون هذا المستثمر مقيما في البلد الذي يطلق فيه المشروع.	تحتاج أيضا إلى بطاقة هوية صادرة عن الحكومة من نفس البلد. إذا كان بلد المشروع يقع في الاتحاد الأوروبي، فإن بطاقات الهوية الصادرة عن الحكومة من بلدان الاتحاد الأوروبي الأخرى تكون مقبولة.
إذا كنت تجمع الأموال كجهة تجارية أو غير ربحية، فيجب عليك إطلاق المشروع في البلد المسجل فيه. يجب أن يكون المستثمر نيابة عن الجهة مالكا لها أو مسؤولا تنفيذيا فيها، وأن يكون لديه تفويض لتمثيلها.	ويجب أيضا الكشف عن جميع المالكين المستفيدين للكيان والمديرين حسب الطلب والتحقق منهم. وكذلك الحاجة إلى بطاقات هوية صادرة عن الحكومة ووثائق ضريبية للكيان الأساسي الذي يجمع الأموال للمشروع وكذلك لجميع الأفراد والكيانات الأخرى التي تتحقق منها.
الحاجة إلى حساب مصرفي معتمد في نفس البلد الذي أنشاء فيه المشروع. يجب أن يكون هذا الحساب مملوكا للفرد أو الجهة التي تجمع التبرعات وباسمها.	يجب أن يكون الحساب المصرفي حسابا جاريا يدعم الإبداعات المباشرة بالعملة التي يتم جمع الأموال بها. يمكن للمشاريع الأوروبية التي تجمع الأموال باليورو أن تختار استخدام رقم IBAN من بلد آخر. على الرغم من أنه يمكن استخدام رقم IBAN من بلد لا تعمل فيه المنصة، فمن المهم أن نضع في الاعتبار أن بلد المشروع، وجميع مستندات التحقق الأخرى، يجب أن تكون لأحد البلدان المقبولة لدينا.
بطاقات ائتمان أو بطاقة خصم رئيسية مسجلة باسم الفرد أو الكيان أو مالك الكيان الذي يجمع الأموال لهذا المشروع وباسمه.	لا يمكن للمشاريع الكندية استخدام سوى بطاقات الائتمان.

source: https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005128594-who-can-use-kickstarter

المبحث الثالث: تحليل مؤشرات والبيانات الإحصائية لمنصة كيك ستارتر

منذ إطلاق المنصة سنة 2009، أصبحت وجهة رئيسية المستثمرين في مجالات متعددة، تم إطلاق أكثر من 600000 مشروع على منصة كما بلغت نسبة نجاح المشاريع الممولة 40%. يوجد على المنصة أكثر من 20 مليون داعم، هذه الأرقام تظهر أهمية كيك ستارتر كأداة لتمكين الإبداع والابتكار من خلال الدعم الاجتماعي.

المطلب الأول: مجالات المشاريع التي تدعمها كيك ستارتر

تدعم كيك ستارتر المشاريع الإبداعية من مختلف المجالات، يمكن للمبدعين عرض أفكارهم وكذلك طلب دعم مادي من الجمهور. المجالات اللي تدعمها متنوعة، مثل: التكنولوجيا، التصميم، الألعاب، الكتب، الموسيقى، وحتى المأكولات وفي ما يلي مختلف هذه المجالات: **(kickstarter, 2025)**

مجال الفن: تم تمويل 53,191 مشروعا، من بين نماذج الفن الصورة التالية:

تمثل الصورة نادي الفن للحالمين والمبدعين يعد برنامج ما بعد المدرسة يركز على الفن ويلتزم بتمكين شبابنا من خلال القوة التحويلية للفنون البصرية، عدد الداعمين تمثل في 64 داعم، وبقي 4 أيام للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الجمعة 9 ماي 2025 على الساعة 18:00 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 10,729 دولار وهو أكبر من حجم التمويل المطلوب 10,000 دولار.

مجال القصص المصورة: تم تمويل 32,215 مشروعا، من بين نماذج القصص المصورة الصورة التالية:

Lost Tales of the Golden Age #4-#8 - Five Issues
Michael Finn
3 days left • 887% funded

تمثل الصورة حكايات العصر الذهبي المفقودة تتكون أكثر من 150 صفحة من قصص الأربعينيات التي لم يسبق رؤيتها من قبل، مكتوبة بالقلم الرصاص والحبر والحروف ولكن لم يتم نشرها أبدا حتى الآن، عدد الداعمين تمثل ب 106 داعم، وبقي 3 أيام للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول اليوم الخميس 8 ماي 2025 على الساعة 16:58 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 8,870 دولار وهو أكبر من حجم التمويل المطلوب 1000 دولار.

مجال الحرف اليدوية: تم تمويل 14,023 مشروعا، من بين نماذج الحرف اليدوية الصورة التالية:

Little Clay Home – Hand-Painted Chibi & Floral Ceramics
Vince
9 days left • 5% funded

تمثل الصورة منزل صغير من الطين، سيراميك مزين برسومات تشيبي وزهور مرسومة يدويا، كل قطعة هي قصة مرسومة يدويا، مخصصة بسحر زهري أنيق، عدد الداعمين تمثل في 4 من داعمين، وبقي 9 أيام للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الخميس 15 ماي 2025 على الساعة 04:39 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 229 دولار وهو أقل من حجم التمويل المطلوب 5000 دولار.

مجال الرقص: تم تمويل4,503 مشروعا، من بين نماذج الرقص الصورة التالية:

تمثل الصورة مساحة أستوديو ويف: خطوتنا التالية، يتمثل الهدف بخلق المزيد من الفرص الفنانين والمجتمع ينضم إلينا في رحلتنا إلى مدينة لونج بيتش الجميلة، عدد الداعمين تمثل في 108 داعم، وبقي 7 أيام للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الثلاثاء 13 ماي 2025 على الساعة 06:31 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 9,607 دولار وهو أقل من حجم التمويل المطلوب 15000 دولار.

مجال التصميم: تم تمويل 56,150 مشروعا، من بين نماذج التصميم الصورة التالية:

تمثل الصورة توبان نانو SSD أصغرSSD في العالم مزود ببصمة الإصبع، يتميز بسعة التخزين 512 جيجابايت وتشفير SSD أصغر قرص ببصمة الإصبع وسرعة عالية يثبت على سلسلة المفاتيح، عدد الداعمين 1,370 داعم، وبقي 15 يوم للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الأربعاء 21 ماي 2025 على الساعة 05:00 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 175,568 دولار وهي أكبر من حجم التمويل المطلوب 1290 دولار.

مجال الموضة: تم تمويل 39,265 مشروعا، من بين نماذج الموضة الصورة التالية:

تمثل الصورة قمصان دابو من شاناري وهي قمصان مصنوعة يدويا الكيمونو الفاخر المعاد تدويره صنع في اليابان، عدد الداعمين 38 داعم، وبقي 20 يوم للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الاثنين 26 ماي 2025 على الساعة 08:00 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 17,347 دولار وهي أكبر من حجم التمويل المطلوب 2079 دولار.

مجال الأفلام والفيديو: تم تمويل 84,821 مشروعا، من بين نماذج الأفلام والفيديو الصورة التالية:

تمثل الصورة فيلم أسطورة الملك نيبلز يقع ملك الهامستر ضحية لزواله عندما يرفض مشاركة ثروته المفرطة مع بقية مملكته، عدد الداعمين 47 داعم، وبقي 9 ساعات للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الاثنين 5 ماي 2025 على الساعة 21:44 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 3,125 دولار وهو أكبر من جحم التمويل المطلوب 3000 دولار.

مجال الطعام: تم تمويل34,678 مشروعا، من بين نماذج طعام الصورة التالية:

Support Certified Organic Strawberries in Bucks County, PA
Dylan Ihnat
3 days left • 11% funded

تمثل الصورة دعم الفراولة العضوية المعتمدة في مقاطعة باكس بنسلفانيا، توسع شركة Clean Green Growers إنتاج الفراولة لتوفير توت عضوي غني بالعناصر الغذائية لمقاطعة باكس، عدد الداعمين 11 داعم، وبقي 3 أيام للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الجمعة 9 ماي 2025 على الساعة 04:59 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 1,050 دولار وهو أقل من حجم التمويل المطلوب 10,000 دولار.

مجال الألعاب: تم تمويل96,070 مشروعا، من بين نماذج الألعاب الصورة التالية:

Gazebo and Gingham | Travel-Friendly Board Games
Nick Murray of Bitewing Games
10 days left • 768% funded

تمثل الصورة شرفة المربعات وهي ألعاب لوحية مناسبة للسفر أي لعبتان تفاعليتان رائعتان يمكن العب بها مع أي شخص في أي مكان، عدد الداعمين 1,340 داعم، وبقي 10 أيام للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه يوم الجمعة 16 ماي 2025 على الساعة 04:00 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 115,160 دولار وهو أكبر من مبلغ التمويل المطلوب 15,000 دولار.

مجال الصحافة: تم تمويل 6,131 مشروعا، من بين نماذج الصحافة الصورة التالية:

تمثل الصورة مجلة الجبال وهي مجلة فصلية تحتفل بالكل ما يتعلق بقمم الكوكب، عدد الداعمين 15 داعم، وبقي 26 يوم للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه يوم السبت 31 ماي 2025 على الساعة 17:06 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 807 دولار وهو أقل من التمويل المطلوب 1,860 دولار.

مجال الموسيقى: تم تمويل 68,360 مشروعا، من بين نماذج موسيقى الصورة التالية:

تمثل الصورة تسجيل جديد لموسيقى جيري جولدسميث لفيلم THE CHAIRMAN تم أداؤها بواسطة الأوركسترا الوطنية الملكية الاستكلندية بقيادة ويليم ت.سترومبرج، عدد الداعمين 655 داعم، وبقي 4 أيام للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الجمعة 9 ماي 2025 على الساعة 15:32 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 54,230 دولار وهو أقل من التمويل المطلوب 73,000 دولار.

مجال التصوير الفوتوغرافي: تم تمويل13,690 مشروعا، من بين نماذج التصوير الفوتوغرافي الصورة التالية:

تمثل الصورة استوديو بالتيمور للمحتوى الإبداعي: قصة المستضعف، قريبا في بالتيمور استيديو محتوى مصمم للعمل مع عمليات التجارية والمؤثرين والمبدعين، عدد الداعمين 4 من الداعمين، وبقي 36 يوم من وقت الحملة، ولن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الأربعاء 11 جوان 2025 على الساعة 03:00 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 1,075 دولار وهي أقل من التمويل المطلوب 3000 دولار.

مجال النشر: تم تمويل 67,837 مشروعا، من بين نماذج النشر الصورة التالية:

تمثل الصورة القطط والكتب مجلة القراءة ودبابيس المينا المحببة للكتب، وهي مجموعة كتب تتضمن مجلة قراءة وقرطاسية ودبابيس مينا تعرض صور القطط والكتب، عدد الداعمين 129 داعم، وبقي 18 يوم للانتهاء من وقت الحملة، ولن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الجمعة 23 ماي 2025 على الساعة 13:59 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهدات بمبلغ 8,561 دولار وهي أكبر من التمويل المطلوب 906 دولار.

مجال تكنولوجيا: تم تمويل 54,380 مشروعا، من بين نماذج تكنولوجيا الصورة التالية:

Zettlab AI NAS: Personal Cloud for Smart Data...
Zettlab
38 days left • 8798% funded

تمثل الصورة Zettlab AI NAS سحابة شخصية لإدارة البيانات الذكية، تتميز بمنفذ حتى 200 تيرابايت وIntel Core Ultra 5 125H معالج USB 4 /10 GbE سعة RAM 16 ذاكرة جيجابايت وصول عشوائي وبحث ذكي ذكاء اصطناع محلي وميزات الذكاء الاصطناعي وسهل استخدام، عدد الداعمين 930 داعم، وبقي 38 يوم للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الخميس 12 جوان 2025 على الساعة 16:45 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهد بمبلغ 794,599 دولار وهو أكبر من التمويل المطلوب 9031 دولار.

مجال المسرح: تم تمويل 13,144 مشروعا، من بين نماذج المسرح الصورة التالية:

The Guy Who Didn't Like Musicals: Reprised!
Team StarKid
19 days left • 171% funded

تمثل الصورة الرجل الذي لا يحب المسرحيات الموسيقية أعيد عرضه وتعود مسرحية ستاركيد الكوميدية الموسيقية المرعبة الشهيرة إلى المسرح مع هذه النسخة الجديدة المذهلة، عدد الداعمين 5,724 داعم، وبقي 19 يوم للانتهاء من وقت الحملة، لن يمول هذا المشروع إلا إذا حقق هدفه بحلول يوم الأحد 25 ماي 2025 على الساعة 04:00 بتوقيت وسط أوروبا، تم جمع تعهدات بمبلغ 427,339 دولار وهي أكبر من التمويل المطلوب 250,000 دولار.

المطلب الثاني: عدد المشاريع الممولة من قبل منصة كيك ستارتر

يعكس عدد المشاريع الممولة من طرف المنصة قصة نجاحها وانتشار ثقافة التمويل الجماعي عالميا.

أولا: نظرة عامة على المشاريع والتمويل

- إجمالي الدولارات التي تم التعهد بها لمشاريع: 8,722,434,304 دولارا.
- المشاريع الممولة بنجاح: 277,584 مشروعا.
- إجمالي الداعمين: 24,136,310 شخصا.
- الداعمون المتكررون: 8,398,583 شخصا.
- إجمالي التعهدات: 101,886,890 تعهدا.

ثانيا: المشاريع الممولة في فترة 2025/2009

تقوم كيك ستارتر على مبدأ بسيط لكنه فعّال: عرض فكرة مشروع مبتكر، تحديد هدف تمويلي، ثم دعوة الناس لدعم المشروع مقابل مزايا أو مكافآت محددة. وقد أسهم هذا النموذج في إطلاق آلاف المشاريع التي تم تمويلها من مختلف المجالات كما هي موضحة في الجدول:

الجدول رقم (02): المشاريع الممولة على منصة كيك ستارتر 2009 – 2025

الفئة	المشاريع التي تم إطلاقها	إجمالي الدولارات 1	دولارات ناجحة 2	دولارات غير ناجحة 3	دولارات حية 4	مشاريع حية 5	معدل النجاح 6
الجميع	660,900	ب 8.72 دولار	ب8.04 دولار	م 637 دولار	مليونا 46 دولار	2,912	42.19%
ألعاب	96,156	ب2.69 دولار	ب2.55 دولار	مليون 127.3 7 دولار	مليون 10.87 دولار	645	51.23%
تصميم	58,126	ب1.83 دولار	ب1.70 دولار	مليون 114.7 3 دولار	مليون 9.32 دولار	256	43.87%
تكنولوجيا	57,286	ب1.71 دولار	ب1.55 دولار	مليون 141.9 7 دولار	مليون 11.09 دولار	287	24.10%
الافلام والفيديو	89,406	م600.58 دولار	مليون 509.6 9 دولار	مليون 89.66 دولار	مليون 1.22 دولار	331	38.29%
نشر	69,882	مليون 394.64 دولار	مليون 363.4 7 دولار	م 29.00 دولار	مليون 216 دولار	395	39.15%
موسيقى	د71,416	مليون	مليون	مليون	كيلو	154	50.47%

[1] إجمالي الدولارات: هي مجموع الأموال التي جمعت لكل المشاريع على المنصة، سواء كانت ناجحة أو فشلت في تحقيق هدفها.
[2] دولارات ناجحة: هي المبالغ التي تم جمعها من قبل المشاريع التي نجحت في تحقيق هدفها التمويلي .
[3] دولارات غير ناجحة: هي الأموال التي تم التعهد بها لمشاريع لكنها لم تنجح في الوصول إلى هدفها التمويلي وبالتالي لم تخصم من الداعمين.
[4] دولارات حية: هي الأموال التي تم التعهد بها لمشاريع لا تزال جارية.
[5] مشاريع حية: عدد المشاريع التي لا تزال جارية ولم تغلق بعد.
[6] معدل النجاح: هو نسبة المشاريع التي نجحت في الوصول إلى هدف التمويل مقارنة باجمالي المشاريع التي انتهت.

		304.96 دولار	280.63 دولار	23.54 دولار	793.8 4 دولار		
القصص المصورة	31,151	مليون 299.66 دولار	مليون 283.1 9 دولار	م 10.45 دولار	مليون 6.03 دولار	266	68.01%
موضة	41,495	مليون 260.85 دولار	مليون 229.5 9 دولار	مليون 30.29 دولار	ك 692.0 1 دولار	127	31.41%
فن	55,395	م 228.80 دولار	مليون 209.2 4 دولار	مليون 18.82 دولار	كيلو 745.3 5 دولار	166	49.15%
طعام	36,359	مليون 219.25 دولار	مليون 186.1 4 دولار	مليون 30.66 دولار	مليون 2.45 دولار	136	25.88%
التصوير الفوتوغرافي	14,523	مليون 67.34 دولار	مليون 59.86 دولار	مليون 7.04 دولار	ك 437.0 4 دولار	43	35.79%
مسرح	13,563	مليون 53.52 دولار	م 47.80 دولار	مليون 5.27 دولار	كيلو 452.5 2 دولار	30	59.68%
الحرف اليدوية	14,911	مليون 31.18 دولار	مليون 26.57 دولار	مليون 4.52 دولار	ك 90.62 دولار	60	27.54%
الصحافة	6,573	مترا 22.30 دولار	مليون 19.52 دولار	مليون 2.73 دولار	54,792 دولار	17	23.58%
الرقص	4,658	مترا 16.60 دولار	مليون 15.36 دولار	مليون 1.24 دولار	10,858 دولار	8	61.03%

Source : https://www.kickstarter.com

تظهر البيانات الواردة من الجدول أن منصة كيك ستارتر استضافت ما يقارب 660,900 مشروعا، بجملة تمويلات تجاوزت 8.72 مليار دولار، وقد نجح منها 291,200 مشروع فقط، ما يعني أن معدل النجاح الكلي هو 42.19 %، وهو أقل من النصف ما يشير إلى صعوبة تحقيق الأهداف التمويلية على المنصة.

تعد فئة الألعاب من أكثر الفئات نجاحا، اذ بلغت نسبة نجاحها 51.23% وهي من الأعلى بين جميع الفئات. وقد استقطبت هذه الفئة تمويلا كبيرا بلغ 2.69 مليار دولار، نجح منها 2.55 مليار دولار، ما يعكس الثقة العالية في هذا النوع من المشاريع.

اما فئة التصوير الفوتوغرافي هي الأعلى من حيث نسبة النجاح إذ وصلت إلى 68.01%، بالرغم من أن إجمالي التمويل فيها كان 299.66 مليون دولار وهي قيمة متوسطة مقارنة بالفئات الأخرى، وهذا يدل على أن المشاريع في هذه الفئة غالبا ما تكون ذات أهداف تمويلية بسيطة لكنها قابلة للتحقيق.

من جهة أخرى تظهر فئة التكنولوجيا كفئة ذات تناقض واضح، حيث جمعت ما يزيد عن 1.90 مليار دولار، إلا أن نسبة نجاح مشاريعها كانت منخفضة جدا لم تتجاوز 42.10 %، وهذا يعكس على الاغلب تعقيد المشاريع التقنية أو ضعف التنفيذ أو المبالغة في تقدير السوق.

الفئات الفنية مثل الموسيقى 50.47 % والمسرح 59.68 % والرقص 61.03% سجلت معدلات نجاح مرتفعة رغم انخفاض عدد المشاريع فيها ما يدل على وجود مجتمعات صغيرة ولكنها متفاعلة وداعمة.

أما فئة الصحافة فقد كانت الأقل نجاحا على الاطلاق بنسبة 23.58% ، رغم تمويل تجاوز 22.3 مليون دولار وهو ما يظهر ضعف ثقة الجمهور في هذا النوع عبر التمويل الجماعي.

فئة الموضة رغم كونها محط اهتمام في الأسواق الاستهلاكية الا أن مشاريعها حققت 31.41 % كنسبة نجاح، من أصل أكثر من 41,495 مشروع، ما يدل على وجود فجوة بين الطرح والتوقعات الفعلية من السوق أو صعوبات الإنتاج.

الفئات ذات طابع الإبداعي مثل الفن 49.15% والحرف اليدوية 27.54% والطعام 25.88% حافظت على مستويات متوسطة إلى منخفضة من النجاح، ما يرجح أن الجمهور يفضل المشاريع ذات القيمة الترفيهية أو التقنية الأكبر.

ثالثا: المشاريع الممولة بنجاح

معظم المشاريع الممولة بنجاح تجمع أقل من 10,000 دولار أمريكي، لكن عدد متزايد منها وصل إلى ستة وسبعة وحتى ثمانية أرقام. لا يشمل هذا الجدول المشاريع الممولة حاليا التي حققت أهدافا، بل المشاريع التي اكتمل تمويلها فقط.

الجدول رقم (03): المشاريع الممولة بنجاح وحجم تمويلها على منصة كيك ستارتر 2009-2025

فئة	المشاريع الممولة بنجاح	تم جمع أقل من 1000دولار	تم جمع 1000دولار إلى 9999دولارا	تم جمع 10,000 دولار إلى 19,999 دولارا	تم جمع 20,000 دولار إلى 99,999 دولارا	تم جمع 100ألف دولار إلى 999,999 دولارا	م 1 دولار مرفوع
الجميع	277,584	36,137	145,988	40,031	42,412	12,107	909
ألعاب	48,931	5,756	21,279	7,647	9,982	3,884	383
موسيقى	35,967	3,446	24,741	5,212	2,439	127	2
لأفلام والفيديو	34,103	4,101	19,053	5,280	5,082	573	14
نشر	27,206	3,697	16,669	3,716	2,753	361	10
فن	27,144	7,262	15,466	2,473	1,732	206	5

تصميم	25,388	1,712	8,485	4,231	7,552	3,205	203
القصص المصورة	21,006	2,350	13,172	2,678	2,426	373	7
تكنولوجيا	13,738	697	3,558	2,071	4,430	2,717	265
موضة	12,995	2,291	6,170	2,068	2,075	385	6
طعام	9,374	828	3,735	2,266	2,387	145	13
مسرح	8,076	1,142	5,818	743	352	21	0
التصوير الفوتوغرافي	5,182	953	2,704	824	641	60	0
الحرف اليدوية	4,090	1,367	2,127	327	244	24	1
الرقص	2,838	253	2.203	289	91	2	0
الصحافة	1,546	282	808	206	226	24	0

Source : https://www.kickstarter.com

يوضح هذا الجدول عدد المشاريع التي تم تمويلها بنجاح على منصة كيك ستارتر حسب حجم المبالغ المالية المُجمعة، ويشمل فئات متنوعة. فيما يلي تحليل تفصيلي لبينات الجدول:

التمويل مقسم إلى شرائح حسب المبلغ: أقل من 1000 دولار،1000 إلى 9999 دولار، 10000 إلى 19999 دولار،20000 إلى 49999 دولار، 50000 إلى 99999 دولار، 100000 إلى 999999 دولار، مليون دولار فأكثر.

كما نسجل أهم الملاحظات حسب الفئات كما يلي:

- **الفئة العامة (الجميع):** أعلى عدد مشاريع ناجحة كان في فئة التمويل من 1000 إلى 9999 دولار 145,988 مشروع فقط 909 مشروع نجح بجمع أكثر من مليون دولار.
- **الألعاب:** لديها أعلى عدد مشاريع تجاوزت حاجز المليون دولار 383 مشروع معظم تمويلها يتركز في فئة 10000 إلى 49999 دولار.
- **الموسيقى:** مشاريعها ناجحة بكثرة في فئة 1000–9999 دولار 24,744 مشروع، ولكن تمويلها الكبير نادر فقط 2 مشاريع جمعت أكثر من مليون دولار.
- الأفلام والفيديو: تتوزع تمويلاتها بشكل واسع نسبياً، و14 مشروعًا فقط جمع أكثر من مليون دولار.
- **النشر والفن:** تعتمد بشدة على التمويلات الصغيرة، ومعظم مشاريعها لم تتجاوز 100 ألف دولار.
- **التصميم والتكنولوجيا:** سجلت أرقامًا قوية في فئة التمويل الكبير، حيث التصميم 203 مشاريع جمعت أكثر من مليون دولار. أما التكنولوجيا 265 مشاريع تجاوزت هذا الحد، ما يعكس جاذبية هذه الفئة للمستثمرين.
- **الموضة، المسرح، التصوير الفوتوغرافي، الحرف اليدوية، الرقص، الصحافة:** هذه الفئات تميل للتمويلات الصغيرة والمتوسطة.

- **الصحافة والرقص:** لم تسجل أي مشروع تجاوز المليون دولار، مما يشير إلى قلة الإقبال الاستثماري الكبير عليها.
- **الفئات التقنية (مثل التكنولوجيا والتصميم)** تحظى بثقة الممولين وتحقق تمويلات كبيرة.
- الفئات الإبداعية والفنية مثل الموسيقى والفن تميل إلى تمويلات متوسطة إلى صغيرة.
- التمويلات الضخمة (أكثر من مليون دولار) تظل محدودة نسبيًا ولا تحصل عليها إلا المشاريع التي تمثل قيمة سوقية عالية.

رابعا: المشاريع الممولة دون نجاح

إما كل شيء أو لا شيء على كيك ستارتر تم تمويل مشاريع دون نجاح. في حين أن 9% من المشاريع انتهت دون تلقي أي تعهد بالتمويل، فإن 79 % من المشاريع التي جمعت أكثر من 20 % من هدفها مولت بنجاح.

الجدول رقم (04): المشاريع الممولة دون نجاح على منصة كيك ستارتر 2009- 2025

فئة	المشاريع الممولة دون نجاح	ممول 0 %	تم تمويل من 1% إلى 20%	تم تمويل من 21 % إلى 40%	تم مويل من 41% إلى 60%	تم تمويل من 61%إلى 80%	تم تمويل من 81%إلى 99%
الجميع	380,404	58,890	248,484	39,732	18,051	7,992	7,253
الأفلام والفيديو	54,927	10,603	35,771	5,002	2,210	935	451
العاب	46,580	3,266	30,491	6,230	3,308	1,742	1,543
تكنولوجيا	43,270	6,122	31,143	2,973	1,351	628	1,053
نشر	42,281	7,788	27,989	3,964	1,659	577	304
موسيقى	35,295	7,845	21,793	3,681	1,310	400	266
تصميم	32,482	2,155	20,839	4,648	2,267	1,107	1,464
موضة	28,373	4,986	17,985	2,896	1,330	597	579
فن	28,085	4,513	16,445	3,658	1,776	863	830
طعام	26,849	4,518	19,012	2,074	797	261	187
الحرف اليدوية	10,761	1,860	7,136	964	422	192	187
القصص المصورة	9,879	644	6,077	1,579	910	418	251
التصوير الفوتوغرافي	9,298	2,065	5,740	955	335	146	57

مسرح	5,457	935	3,542	6,42	216	78	44
الصحافة	5,010	1,296	3,313	273	78	24	26
الرقص	1,812	294	1,208	193	82	24	11

Source : https://www.kickstarter.com

الجدول يعرض تفاصيل المشاريع الممولة حسب نسب النجاح على منصة كيك ستارتر، ويوزع المشاريع على شرائح تمويل مختلفة (من 0% تمويل حتى 100%) وفقًا للفئات. وفيما يلي تعليق تفصيلي لمحتوى الجدول:

إجمالي المشاريع المرسلة: 380,404 مشروع، منها مشاريع لم تتلق أي تمويل (0%)58,890 (15.5%)، تمويل جزئي (حتى 20%) 248,484 مشروع (65.3%)، نجاح تمويل من 81% إلى 99%7,992 مشروع فقط، نجاح تام (100%+) 7,253 مشروع.

النسبة الكبرى من المشاريع على المنصة لم تنجح أو حققت تمويلًا جزئيًا فقط، المشاريع التي نجحت تموليًا (بنسبة 100% فأكثر) لا تتجاوز 1.9% من الإجمالي.

حسب الفئات:

- **الألعاب:** الأعلى من حيث عدد المشاريع: 46,580 مشروع، مشاريع ناجحة تمامًا: 1,543 مشروع (3.3% فقط)، نسبة كبيرة في الشريحة (0%-20%) تمثل مشاريع غير ناجحة تموليًا، رغم كثرة المشاريع، نسبة النجاح لا تزال محدودة.
- **التكنولوجيا:** إجمالي المشاريع: 43,270، المشاريع الناجحة (100%+): 1,053 مشروع (2.4%)، نسبة مرتفعة من المشاريع حصلت على تمويل منخفض، المشاريع التكنولوجيا يبدو أنها تواجه صعوبات في تحقيق أهداف التمويل الكاملة.
- **النشر والموسيقى:** النشر 42,281 مشروع، منها 304 فقط ناجحة (0.7%). أما الموسيقى 35,295 مشروع، منها 266 ناجحة (0.75%)، فئتا النشر والموسيقى تمتازان بعدد مشاريع كبير لكن بنسبة نجاح ضئيلة.
- **التصوير الفوتوغرافي، المسرح، الصحافة، والرقص:** بالنسبة للتصوير 9,298 مشروع، 57 ناجحة. أما المسرح 5,457 مشروع، 44 ناجحة. والرقص 1,812 مشروع، 11 فقط ناجحة.
- هذه الفئات تشهد نسبة مشاريع منخفضة وعدد نجاحات محدود، ما قد يدل على ضعف الإقبال أو التحديات التمويلية الخاصة.

كما نلاحظ من خلال الجدول ما يلي:

- أكثر فئة من حيث عدد المشاريع: الألعاب.
- أقل فئة من حيث عدد المشاريع: الرقص.
- أعلى نسبة مشاريع ناجحة مقارنة بعدد المشاريع: فئة الألعاب رغم أنها ليست نسبة عالية جدًا، لكنها الأفضل نسبيًا.
- معظم المشاريع على المنصة لا تحقق التمويل الكامل.
- النجاح التمويلي الكامل نادر ويتركز غالبًا في فئات مثل "الألعاب" و"التكنولوجيا".
- الفئات الصغيرة مثل "الرقص" و"الصحافة" تواجه تحديات أكبر في التمويل.

المطلب الثالث: نماذج ناجحة عبر منصة كيك ستارتر

يعد مشروع ساعة Pebbel Smart Watch أو ساعة بابل الذكية من المشاريع التي حققت نجاح باهرا في استقطاب التمويل على مستوى المنصة.

اسم المشروع: Pebble : E-Paper Watch for iphone and Android

بيبل هي أول ساعة مصممة للقرن الحادي والعشرين، تتميز بقابلية تخصيص اللامتناهية، مع واجهات مشاهدة جميلة قابلة للتنزيل وتطبيقات مفيدة متصلة بالأنترنت. تتصل بيبل بهواتف أيفون وأندرويد الذكية عبر البلوتوث، وتنبهك باهتزاز صامت عند ورود مكالمات ورسائل بريد إلكتروني ورسائل نصية. عند تصميم بيبل حرصنا على ابتكار منتج بسيط وأنيق يندمج بسلاسة مع الحياة اليومية . **(ساعة ورقية إلكترونية لأجهزة: pebble iphone و android)**

تنتمي هذه الساعة إلى مجال تكنولوجيا قابلة للارتداء Wearable Technology ، وهو فرع من تكنولوجيا الحديثة الذي يركز على تطوير أجهزة ذكية صغيرة يمكن ارتدائها على الجسم تتسم بما يلي:

- تندرج ضمن الأجهزة الذكية القابلة للارتداء
- تختص بشكل رئيسي بمجالات مثل: الاتصالات (إجراء واستقبال المكالمات والرسائل)، والصحة واللياقة البدنية (قياس نبضات القلب، عدد الخطوات، جودة النوم، وغيرها...).
- تقدم خدمات الترجمة الفورية .
- إدارة الاشعارات والتطبيقات.
- يعتبر مشروع ساعة بابل الذكية أحد أنجح المشاريع على كيك ستارتر، ويمثل نموذجا مثاليا لفهم كيفية تحقيق المنصة لأهدافها .
- الهدف التمويلي: 100,000 دولار.
- الهدف المحصل: أكثر من 10.2 مليون دولار.
- عدد الداعمين: أكثر من 68,000 داعم.
- السنة: 2012.

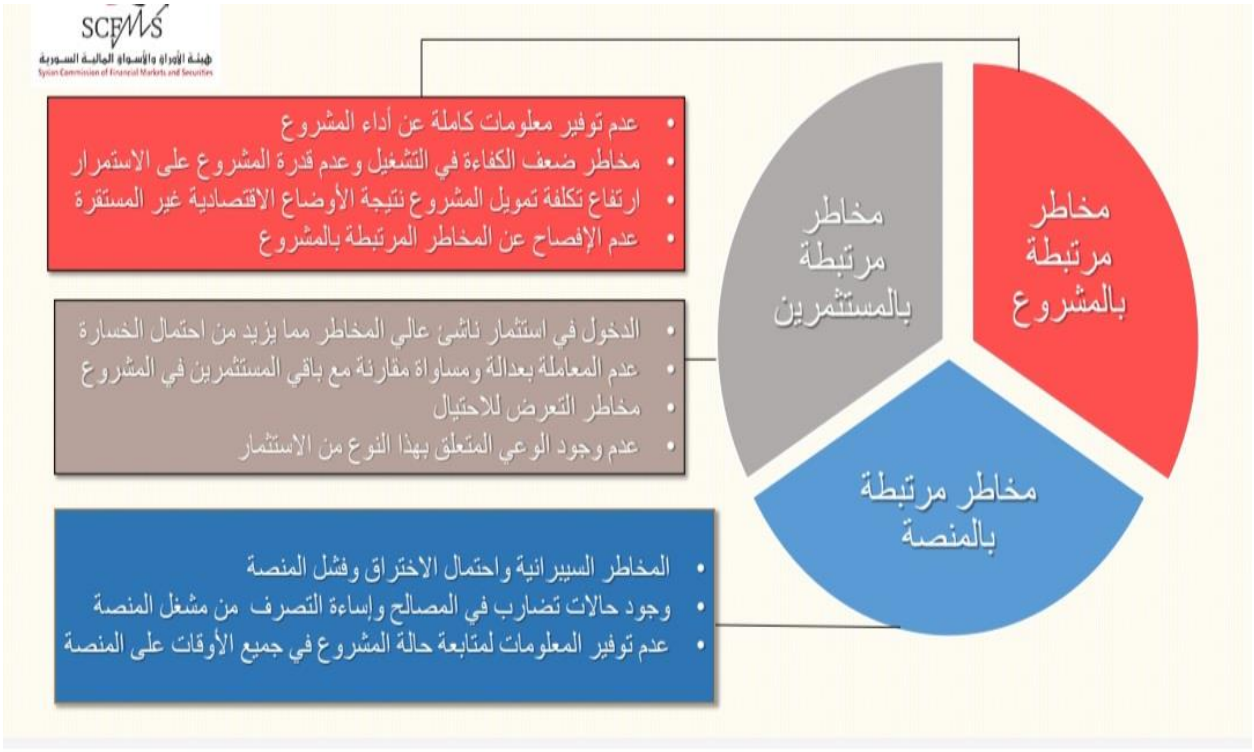
تحقيق أهداف المنصة من خلال هذا المشروع

- **تمكين المبدعين من تحويل أفكارهم إلى مشاريع واقعية:** المستثمر كان فريقا صغيرا من المهندسين أرادو تصميم ساعة ذكية بأسلوب جديد، لكنهم لم يملكوا رأس المال اللازم. بفضل كيك ستارتر تمكنوا من عرض فكرتهم وجمعوا أكثر من 100 ضعف المبلغ المطلوب, هذه النتيجة تظهر دور المنصة في تمكين المستثمرين من تنفيذ مشاريعهم دون الحاجة إلى رأس مال تقليدي.
- **دعم المشاريع الإبداعية المستقلة:** فريق بابل لم يكن تابعا لأي شركة كبرى، بل كان مستقلا تماما. كيك ستارتر قدمت له منصة لعرض فكرته الإبداعية "وهي ساعة بشاشة حبر إلكتروني قابلة للتكامل مع الهواتف الذكية" وهو ما ساهم في ظهوره كمنافس حقيقي في السوق التكنولوجيا الاستهلاكية.
- **بناء مجتمع داعم ومتفاعل حول المشروع:** خلال حملة التمويل تفاعل الآلاف من الداعمين من الفريق، قدموا ملاحظات حول التصميم والوظائف وحتى الألوان المقترحة، هذه التفاعلات ساعدة في تحسين المنتج قبل دخوله حيز الإنتاج، وأعطت الفريق ثقة وولاء من مجتمع المستخدمين.
- **تقديم نموذج تمويلي بديل ومبتكر:** بدل التوجه للمستثمرين أو طلب قروض، اعتمد الفريق على التمويل الجماعي عبر كيك ستارتر، جمع الأموال بهذا الشكل مكنه من الحفاظ على استقلالية الشركة، والتفرغ لتطوير المنتج كما يروه مناسبا.
- **تعزيز الشفافية والمساءلة:** قدم الفريق في صفحته على كيك ستارتر شرحا دقيقا للمنتج، خطوات التطوير، تكاليف التصنيع، وحتى مواعيد التسليم المتوقعة. وبعد النجاح، واصلو نشر تحديثات حول تقدم المشروع، مما عزز من مصداقيتهم.
- **دعم الاقتصاد الإبداعي والمجتمعات المحلية:** نجاح بابل ساهم في توظيف مهندسين وتقنيين جدد، وأدى إلى تحفيز مشاريع مشابهة في نفس القطاع، كما أنه ألهم المستثمرين آخرين للجوء إلى كيك ستارتر، مما عزز الاقتصاد المبني على الابتكار التكنولوجي.

المطلب الرابع: المخاطر المرتبطة بدعم المشاريع على منصة كيك ستارتر

يرتبط بنشاط منصات التمويل الجماعي مجموعة من المخاطر ممن بينها ما هو مرتبط بعمل هذه المنصات، ومنها ما هو ناتج عن عدم توفر المعلومات الكامنة أو الضمانات عن طبيعة المستفيدين ومخاطر اخرى متعلقة بالممولين، ومنها ما هو متعلق بقنوات الاتصال المستخدمة وما يرتبط بيها من مخاطر الامن السيبراني.

الشكل رقم (05): المخاطر المرتبطة بدعم المشاريع الناشئة (عبد الرزاق قاسم، 2005، صفحة 14)



تتمثل مخاطر استخدام كيك ستارتر في عدم وجود ضمان بتمويل المشروع. عند إنشاء مشروع على كيك ستارتر يجب تحدد هدفا للتمويل وموعدا نهائيا. إذا تعهد الناس بالمال للمشروع، فإنهم يطلق عليهم الداعمون. لا يتم فرض رسوم على المؤيدين حتى يتم الوصول إلا إذا لم يتم تمويل المشروع بحلول الموعد النهائي، فلن يتم تحصيل أي أموال من الداعمين. كيك ستارتر هي عبارة عن منصة الكل أو لا شيء، مما يعني أنه إذا لم يصل المشروع إلى هدفه التمويلي، فلن يتلقى أي أموال. قد يمثل ذلك خطرا على المستثمرين حيث لا يوجد ضمان بتمويل مشروعهم، ومع ذلك فإنه يحفز أيضا الداعمين على التعهد بمزيد من الأموال للمشاريع التي يهتمون بها، لأنهم يعرفون أن تعهدهم لن يتم تحصيله إلا إذا نجح المشروع. هناك خطر آخر وهو أن المشاريع تتوقف حتى تكتمل. قد يكون هذا محبطا للداعمين الذين قد يكونون قد تعهدوا بتقديم أموال لمشروع يهتمون به، ولكن يتعين عليهم بعد ذلك الانتظار لشهور أو حتى سنوات حتى يكتمل المشروع. **(fastercapital, 2025)**

يمكن إيجاز هذه المخاطر في النقاط التالية: **(هبة و عبيد ، 2019، الصفحات 25-26)**

- مخاطر عدم كفاءة المشروعات التي يتم تمويلها ففي بعض الأحيان يكون الممولين مفرطين في التفاؤل بشأن طبيعة المشروعات التي يتم تمويلها، في الوقت الذي قد لا تتوفر فيه لدى المستثمرين الخبرة الكافية لإدارة المشروعات هذا يؤدي إلى تأخرهم في تقديم المكافآت للمستفيدين أو تقديم مكافآت دون المستوى المتوقع.
- مخاطر عدم بدل العناية الواجبة للتحقق من جودة المنتج حيث يساق العديد من الممولين في إطار هذه المنصة إلى ما يعرف بحكمة الجماهير وهذا ما قد يضع من عزيمتهم لبدل العناية المناسبة للتحقق الشخصي من جودة المشروعات.
- مخاطر حماية الملكية الفكرية: فعندما يطرح المستثمرين أفكارهم على الجمهور، قد يتعرض منهم لسرقة هذه الأفكار ومحاولة تنفيذها من قبل آخرين، كما قد يتعرض للمنافسة غير العادلة مع مستثمرين آخرين ممن يمتلكون فرص أفضل للتمويل.

- مخاطر المزاحمة من قبل المستثمرين غير المحترفين، نظرا لكون هذه المنصة تجمع ما بين المستثمرين المحترفين والمستثمرين غير المحترفين مما لديهم القدرة على تقديم قيمو مضافة للمشروعات ممثلة في الخبرة والابتكار.

خلاصة:

تكشف دراسة حالة منصة كيك ستارتر عن دور محوري تلعبه هذه المنصة في تمويل ودعم المشاريع الناشئة على المستوى العالمي. فمنذ تأسيسها عام 2009، استطاعت كيك ستارتر أن تُحدث تحولاً جذريًا في مفهوم التمويل من خلال نموذج التمويل الجماعي، والذي يُمكّن الأفراد من تقديم دعم مالي مباشر للأفكار والمشاريع التي يؤمنون بها، دون الحاجة إلى وسطاء ماليين تقليديين مثل البنوك أو المستثمرين المغامرين.

تُبرز الدراسة كيف أن كيك ستارتر تمثل فرصة حقيقية لرواد الأعمال والمبدعين، خصوصًا أولئك الذين يواجهون صعوبات في الوصول إلى مصادر تمويل رسمية. من خلال عرض الفكرة على المنصة وطلب تمويلها بمبالغ صغيرة من عدد كبير من الأشخاص، يحصل أصحاب المشاريع على تمويل مبدئي يمكنهم من تطوير المنتج، اختباره في السوق، والتفاعل المبكر مع جمهورهم المستهدف. كما أن تحقيق التمويل الكامل للمشروع على كيك ستارتر لا يضمن فقط الدعم المالي، بل يُعد أيضًا مؤشرًا قويًا على مدى تقبّل السوق للفكرة أو المنتج.

خاتمة

خاتمة:

تمثل هذه الدراسة محاولة علمية جادة لاستكشاف الدور المحوري لمنصات التمويل الجماعي في دعم المشاريع الناشئة، مع التركيز التحليلي على منصة "كيك ستارتر" كنموذج ريادي في هذا المجال. وتؤكد النتائج المستخلصة أن هذه المنصات تشكل تحولاً جوهرياً في البنية التمويلية المعاصرة، حيث أفرزت نموذجاً تمويلياً بديلاً يتجاوز القيود الهيكلية للنظام المالي التقليدي.

من الناحية النظرية، تقدم الدراسة إسهاماً ملموساً في الأدبيات الاقتصادية الحديثة من خلال توثيقها لآليات عمل هذا النموذج التمويلي القائم على مبدأ "الحشد التمويلي (Crowdfunding) "الذي يعيد تشكيل العلاقة بين مقدمي المشاريع والممولين. حيث يتجلى الابتكار الجوهري في قدرة هذه الآلية على تحويل التمويل من عملية بيروقراطية معقدة إلى تفاعل مباشر قائم على الثقة المتبادلة وقيمة المشروع المقدم.

أما على المستوى التطبيقي، وتجدر الإشارة إلى أن منصة "كيك ستارتر" - كحالة دراسية - تقدم نموذجاً عملياً لكيفية تحويل هذه المبادئ النظرية إلى واقع ملموس، حيث توضح البيانات المحللة أن نجاح الحملات التمويلية يرتبط بشكل وثيق بعدة عوامل رئيسية تشمل: جودة عرض تقديمي، وضوح الفكرة، جاذبية الحوافز المقدمة، وفعالية استراتيجيات التسويق الرقمي.

اختبار صحة الفرضيات:

فيما يخص الفرضية الأولى والتي كانت كالتالي **قد تعتمد منصة كيك ستارتر على آليات رقمية تفاعلية تمكن المستثمرين من الترويج لأفكارهم وبناء علاقة مباشرة مع الجمهور للحصول على الدعم المالي** فقد تم تأكيدها إذ لاحظنا أن هذه المنصة تمكن المستثمرين من التواصل مباشرة مع الداعمين للحصول على التمويل وتمكن كذلك الداعمين من البقاء على إطلاع حول المشاريع التي مولتها.

أما الفرضية الثانية **كل مشروع يطرح على منصة كيك ستارتر يمكن أن يلتزم بجملة من القواعد والمعايير التنظيمية التي تهدف إلى احترام القانون وضمان الشفافية والمصداقية وتعزيز الثقة بين المستثمرين والممولين** تم تأكيدها، اذ تلزم المنصة كل مشروع باتباع قواعد معينة لا تخرج عن سياسة المنصة.

وبخصوص الفرضية الثالثة والتي مفادها **"تحقق المشاريع ذات الطابع الخيري أو الشخصي أعلى نسب النجاح في الوصول إلى أهدافها التمويلية على منصة كيك ستارتر نظرا لتعاطف الناس معها"**، هذه الفرضية خاطئة ويمكن نفيها إذ ثبت من خلال تحليل طبيعة المشاريع الممولة على المنصة أن المشاريع المنتمية إلى مجالات الإبداع والفنون مثل التصميم والالعاب والمنتجات التكنولوجية المبتكرة أعلى نسب النجاح في الوصول إلى أهدافها التمويلية على منصة كيك ستارتر.

الفرضية الأخيرة والتي تبحث عن: **"مدى إمكانية المحافظة على المبالغ التي يتم تجميعها لتمويل المشاريع التي لم تبلغ هدفها التمويلي المحدد مسبقا"**، أثبت بحثنا عكس ذلك حيث لا يحصل المستثمر على أي تمويل ما لم يتم بلوغ الهدف المالي المحدد.

نتائج الدراسة:

كشفت الدراسة عن مجموعة من المؤشرات الجوهرية والتي نعرضها فيما يلي:

- توفر منصات التمويل الجماعي حلول تمويلية مرنة للمشاريع الناشئة التي تواجه صعوبات في الوصول للتمويل التقليدي
- تعمل على تطوير آليات تقييم جماعي لمشاريع ريادة الأعمال.
- تعزيز الشمول المالي من خلال تجاوز الحواجز الجغرافية والمؤسساتية.
- منصة كيك ستارتر تعد من أكبر المنصات فعالية في دعم المشاريع الناشئة، حيث ساهمت في تمويل آلاف المشاريع في مجالات متنوعة.

- نجاح المشاريع على كيك ستارتر يعتمد بشكل رئيسي على جودة عرض تقديمي، وضوح الأهداف، وحجم المجتمع الداعم للمشروع.
- بعض المشاريع تفشل في وصول إلى هدف التمويل بسبب ضعف التخطيط، وعدم وجود جمهور مستهدف كافي.
- منصة كيك ستارتر ليست مجرد وسيلة لجمع الأموال بل هي قناة فعالة لتسويق الافكار واختبارها في السوق.
- تستقبل المنصة مشاريع من مختلف دول العالم، مما يساهم في تنويع الابتكارات ودعم رواد الاعمال في جميع المجلات.
- نجاح الحملات التمويلية يعتمد على جودة عرض تقديمي، السرد المؤثر، والتواصل المستمر مع الداعمين، بينما المكافآت الجذابة، الترويج الرقمي، وتصميم الصفحة يعززون التفاعل والانتشار.

مقترحات الدراسة:

وفي الختام، تفتح هذه الدراسة آفاقاً لبحوث مستقبلية في مجال التمويل البديل، مع التأكيد على الحاجة إلى مزيد من الدراسات التي تركز على:

- دراسة تأثير العوامل الثقافية والاجتماعية على سلوك الممولين في المنصات العربية.
- تحليل مقارن بين نماذج التمويل الجماعي (المكافآت، الملكية، الديون، التبرعات).
- بحث العلاقة بين خصائص المشروع الناشئ واختيار نموذج التمويل الجماعي الأمثل.
- تطوير إطار نظري متكامل لقياس جودة المشاريع المقدمة على المنصات.
- تحليل دور منصات التمويل الجماعي في تمويل الجماعي في اقتصادات الناشئة.
- مقارنة تأثير التمويل الجماعي على المشاريع الناشئة مقارنة بطرق التمويل التقليدي.
- استكشاف تأثير التمويل الجماعي على الأسواق المالية العالمية.

قائمة المراجع

أولا: باللغة العربية

أ. كتب

1. عماد البركات. (2020). منصات التمويل الجماعي التعاوني في المملكة العربية السعودية. منيف , Transمؤسسة سليمان بن عبد العزيز الراجحي الخيرية: مركز المعرفة للدراسات.

ب. مذكرات الماجيستير ورسائل الدكتوراه

1. مهدي بوقادوم ، يوسف مخبي. (2023). دور منصات التمويل الجماعي في نمو الصناعة المالية الاسلامية. الجزائر: جامعة ميلة
2. يوسف حسين ، و إسماعيل صديقي . (2021). دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار العلوم الاقتصادية،
3. ايمان خشبة. (2024). دور منصات التمويل الجماعي الاسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة . الجزائر: جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي.
4. خولة مأمون ، باية عبيدي ، شادلية زيد ، خولة و قرفي. (2023/2024). التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة -دراسة تطبيقية في الدول العربية والإسلامية-. مذكرة تخرج لإستكمال متطلبات شهادة الماستر ، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي، الوادي.
5. سارة بوعدلة ، هديات خديجة و بن طيب. (2020). قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07(03)، 64-78.
6. سلمى عيايشة ، و ربح مومني. (2022/2023). آليات وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله -الجزائر- للفترة 2010/2022. مذكرة تخرج مقدمة لإستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم المالية والمحاسبة ، جامعة 8 ماي 1945 -قالمة-، قالمة.

ج. المجلات

1. أحمد بن هلال الشيخ. (2019). التمويل الجماعي دراسة فقهية تطبيقية. مجلة القضاء(13)
2. هاجد بن عبد الهادي العتيبي. (2021). منصات التمويل الجماعي دراسة فقهية تاصيلية . مجلة الجامعة الاسلامية
3. كل ما تحتاجه لمعرفة عن منصة كيك ستارتر. (بلا تاريخ). مجلة عالم المعرفة .مجلة عالم المعرفة. (بلا تاريخ). كل ما تحتاج لمعرفته عن منصة كيك ستارتر
4. خولة قميش ، وشافية كتاف. (16 جوان, 2022). منصات التمويل الجماعي الإسلامية كأحد مصادر التمويل الحديثة لتحقيق التنمية الاقتصادية. مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة.
5. شريفة بوالشعور. (2018). دولا الحاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة :Startups دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية.
6. الأمين نوي محمد، و محمد دهان. (2020). نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة .
7. صلاح الدين عبد العزيز, بدر الدين عاشوري. (2022). منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة الصغيرة و متوسطة الحجم. اراء للدراسة الاقتصادية و الإدارية.
8. علي صاري. (08 جانفي, 2021). الإقراض بين النظراء والتمويل الجماعي آليات لدعم المؤسسات الناشئة في الدول النامية. مجلة الإقتصاد والمالية.

9. عبد الحكيم عمران, مصطفى قريد. (2018). منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية.
10. مروى رمضاني ، و كريمة بوقرة. (2020). تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)-. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية.
11. مريم بن جيمة ، نصيرة بن جيمة ، و فاطمة الوالي. (2020). آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية
12. معراج هواري. (2008). إشكالية تمويل المؤسسات المصغرة في الجزائر: دراسة في فعالية دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. مراجعة الإصلاحات الاقتصادية والتكامل في الاقتصاد العالمي.
13. مولود قنوش ، محمد هاني ، و عمرو هاني . (بلا تاريخ). المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر. (هاني محمد، المحرر) البويرة: مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي
14. هاجد بن عبد الهادي العتيبي. (2021). منصات التمويل الجماعي. جامعة الاسلامية العلوم الشرعية
15. عبد المنعم هبة, رامي يوسف عبيد. (2019). منصات التمويل الجماعي الافاق و الاطر التنظيمية. مجلس محافظي المصارف المركزية و مؤسسات النقد العربية. ابو ظبي, الامارات العربية المتحدة.
16. عائشة بوجعفر ، إبراهيم شالا ، و أحمد طبوش. (30 12, 2020). المؤسسات الناشئة قي الجزائر: الواقع والتحديات -مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم العربي- حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية،
17. أسماء بللعما (31 ديسمبر, 2020). التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيارة فرص تمويل الشركات الناشئة -إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا-. مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة.
18. آمنة مخانشة. (30 11, 2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر-الإطار المفاهيمي القانوني-. مجلة صوت القانون.
19. محمد الشريف عنتوري ، و محمد حولي. (30 ديسمبر, 2021). مساهمة التمويل الجماعي في دعم المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - إشارة لتجربة الولايات المتحدة الأمريكية-. مجلة أبعاد اقتصادية.
20. جنيدي قرني. (7-8 نوفمبر, 2022). التمويل الجماعي في ضوء أحكام القانون الدولي الخاص. مجلة القانون والاقتصاد.
21. رمزي زعمي ، سارة و بن مالك. (28 مارس, 2023). منصات التمويل الجماعي بين النظري و التطبيقي كالية لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية. مجلة الاقتصاد و ادارة الاعمال.
22. شيرين علي. (10 يوليو, 2023). أفضل شرح منصة كيك ستارتر وآلية عملها ومميزاتها. مجلة برونزية.
23. السعيد بن لخضر ، صورية شنبي ، ياسمينة مخناش ، و أحمد بريك. (10 07, 2020). مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبني والواقع. مجلة البحوث الادارية والاقتصادية.

د. ملتقيات

1. عبدالله ضيعان العنزي. (2019) مؤتمر وجائزة منصات التمويل الجماعي للمشروعات الخيرية والمجتمعية 2019م. مملكة البحرين.

2. يوسف بومدين, صونية شتوان. (2014, ديسمبر 09/08). الحاجة الى التمويل الجماعي كالية مبتكرة لتقليل الفقر. مجمع مداخلات الملتقى الدولي حول تقييم سياسات للاقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة. الجزائر, الجزائر: مخبر العولمة و السياسات الاقتصادية.

ثانيا: باللغة الأجنبية

A. Recherche et séminaires

1. statista. (2025, january). Retrieved from cumulative amount of funding pledged kickstarter projects from july 2012 to january 2025: https://www.statista.com/statistcs/310218/total-kickstarter-funding/

2. bhasin karan. (2016, 10). crowdfunding 101 understanding the associated fraud risks. Retrieved from deloitte.

3. fabrice, armin. (2018). crowdfunding and innovation. journal of economic.

4. GBFI.(2016, march). Global Partnership for Financial Inclusion. Retrieved from Global Stander-Setting Bodies and Financial Inclusion : the evoling landscape: https://www.gbfi.org/sites/default/files/documents/GPFI_WhitePaper_mar2016.pdf.

5. kirby, eleanor., & shane worner. (2014). crowdfunding an infant industry growing fast . staff working.

6. qahir, & anirban, mukherjef. (2017, october 13). world bank blogs. Retrieved from is crowdfunding the silver bullet to expanding innovation in the developing world: https://blogs.worldbank.org/psd/crowdfunding-silver-bullet-expanding-innovation-developing-world

7. sabah sirine,. & bentayeb hidayat. (2021, 12 31). the crowdfunding :a funding tool for startups in algeria. etudes economic studies. tlemcen, algeria.

8. tekfi saliha. (2018). caracteristiques et fonctionnement du crowdfunding au maghreb. revue marocaine de recherche en management et marketing, 189/206.

9. tomczak, 21. (2014, sebtember 13). an internationnal journal conceptualized investment model of entrepreneurial finance. Retrieved from https://www.albayan.ae/economy/local-market/2014-09-13-1.2200493

10. wahjono, s. i. (2015, december 1-2). islamic crowdfunding : alternativa funding soluting . Retrieved from pape rpresented at 1st world islamic social science congress (WISSC 2015) putrajaya malaysia.

B. Sites web

1. ALJASEM Salah alddin. (2021, 11 03). Crowdfunding in non-profil Organizations (Field Study on Organizations in Northerm Syria). Artuklu Kaime International Journal of Economics and Administrative Researches, 04(02).

2. lee marei. (2021, october 15). Retrieved from crowdfinding sites to help fund your business: http://lanterncredit.com/small-business/best-crowdfunding-sites

3. lee susan. (2010, december 08). can you spare a quarter؟crowdfunding sites turn fans into patrons of the arts. Retrieved 02 03 09:33, 2025, from knowledge at 4.

wharton: https://knowledge.wharton.upenn.edu/articale/can-you-spare-a-quarter-crowdfunding-sites-turn-fans-into-partons-of-the-arts/
4. undp. (2019, june). crowdfunding. Récupéré sur financing solution for sustainable devlopment: http://www.undp.org/content/dam/sdfinance/doc/crowdfunding%20_%20undp.pdf
5. how to set the right funding goal for your kickstarter campaign. (2024, october). Retrieved april 19, 2025, from https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005134293-how-to-set-the-right-funding-goal-for-your-kickstarter-compaign
6. why is funding all-or-nothinng. (2024). Retrieved april 19, 2025, from http://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005047893-why-is-funding-all-or-nothing
7. (2025)Consulté le 05 05 15:10, 2025, sur kickstarter: http://www.kickstarter.com
8. fastercapital .(28 مارس ,2025) .Retrieved april 21, 2025, from الأشياء التي تحتاج إلي معرفتها قبل بدء حملة كيك ستارتر: https://fastercapital.com/arabpreneur/
9. funding. (2025). Retrieved april 19, 2025, from https://wwwkickstarter.com/help/handbook/funding
10. kickstarter. (2025). Consulté le 05 04 18:24, 2025, sur https://www.kickstarter.com/cherter
11. Kikstater our rules. (2025). Retrieved april 19, 2025, from https://www.kickstarter.com/rules
12. Who can use kickstarter. (2025, March). Retrieved april 21 10:37, 2025, from https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005128594-Who-can-use-kickstarter.
13. Harris, A. (2023, february 06). 06 FEB KICKSTARTER LEGAL GUIDE. Retrieved ,2025 ,09 أفريل from NWCL: http://www.nwcorporatulaw.com/kickstarter-legal-guide/
14. ساعة ورقية إلكترونية لأجهزة:pebble iphone و android تم الاسترداد من .(بلا تاريخ) . http://www.kicksterter.com