

منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة للتذليل من إشكالية تمويل الشركات الناشئة- منصتي CHRIKY وNINVESTI -

Crowdfunding Platforms as an Innovative Mechanism to Alleviate the Financing Problem of Startups – The Platforms CHRIKY and NINVESTI -

ط. د / مسيكة جنحي¹ ، أ. د / عبد الجليل بوداح²

¹ جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي - (الجزائر)، مخبر الابتكار والهندسة المالية،
massika.djenhi@univ-oeb.dz

² جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي - (الجزائر)، مخبر الابتكار والهندسة المالية،
jalil_bouda@yahoo.com

تاريخ الاستلام: 2024/09/30 تاريخ قبول النشر: 2024/12/09 تاريخ النشر: 2024/12/31

الملخص: الهدف من هذه الدراسة هو إبراز مساهمة منصات التمويل الجماعي باعتبارها أحد الآليات المبتكرة للتقليل من مشكل تمويل الشركات الناشئة الذي يبقى عائقا أمام استمرار ونمو الكثير منها، وقد تم تسليط الضوء من خلال دراستنا على منصتي التمويل الجماعي الجزائريتين CHRIKY وNINVESTI-. ولإجابة على إشكالية الدراسة تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي، وقد خلصت الدراسة إلى أن مساهمة منصات التمويل الجماعي لها دورها الأساسي في تقليص إشكالية تمويل الشركات الناشئة، في حين تبقى منصات التمويل الجماعي الجزائرية تواجه العديد من العوائق إضافة إلى غياب الفعالية المرجوة من وجودها.

الكلمات المفتاحية: الشركات الناشئة، التمويل، منصات التمويل الجماعي.

تصنيف JEL : M13;G24.

Abstract: The aim of this study is to highlight the contribution of crowdfunding platforms as one of the innovative mechanisms in reducing the problem of financing start-ups, which remains an obstacle to the continuation and growth of many of them. Our study has highlighted the two Algerian crowdfunding platforms CHRIKY and NINVESTI. To answer the problem of the study, the descriptive analytical approach was adopted. The study concluded that the contribution of crowdfunding platforms has a fundamental role in reducing the problem of financing start-ups, while Algerian crowdfunding platforms continue to face many obstacles in addition to the lack of the desired effectiveness of their existence.

Keywords: Start-ups; Financing; Crowd funding platforms.

Jel Classification Codes: G24, M13.

* المؤلف المرسل: مسيكة جنحي

1. مقدمة

تعتبر الشركات الناشئة في ظل الاقتصاديات الحديثة محركاً رئيسياً للابتكار والنمو الاقتصادي. وبالرغم من أهميتها وقدرتها على النهوض بالاقتصاد المحلي تواجه هذه الشركات تحديات كبيرة لعل أبرزها نقص التمويل اللازم لتجسيد الأفكار المبتكرة وتحويلها إلى مشاريع ناجحة، مستدامة وذات قيمة مضافة. وإستجابة لتطلعات حاملي الأفكار المبتكرة ظهرت منصات التمويل الجماعي كأحد الحلول المبتكرة لتوفير التمويل اللازم لهذه الشركات والذي يتناسب مع الطبيعة المالية لها لتتجاوز بذلك عقبات التمويل التقليدي، حيث تعتبر هذه المنصات وسيطاً رئيسياً بين الشركات الناشئة الباحثة عن التمويل، والمستثمرين الراغبين لاستثمار أموالهم في مشاريع واعدة.

الجزائر كغيرها من الدول أولت إهتماماً كبيراً بالشركات الناشئة وتوجهت نحو توظيف مفاهيم إقتصاد المعرفة وهذا ما تجسد عملياً في إنشاء وزارة إقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة بغرض تقديم الدعم اللازم لهذه الشركات والبحث في إيجاد حلول للمشاكل التي تواجهها. واستجابة لتطلعات هذه الشركات في وجود مصادر تمويلية تغنيها عن التمويل التقليدي جاءت المادة 45 من قانون المالية التكميلي 2020 التي تنظم التمويل الجماعي في الجزائر، إضافة الى تنظيم عمل منصات التمويل الجماعي وإسناد المهمة للجنة تنظيم عمليات البورصة COSOB.

2.1 إشكالية الدراسة: رغم تأخر الإعلان عن الترخيص لمنصات التمويل الجماعي مباشرة نشاطها من الجزائر بعدما كان ذلك غير ممكن في سنوات سابقة، وسعياً لإبراز الدور الذي تلعبه هذه المنصات في توفير التمويل اللازم للشركات الناشئة يستدعي الأمر طرح التساؤل التالي: **كيف تساهم منصات التمويل الجماعي في تقليص إشكالية تمويل الشركات الناشئة؟**

3.1 فرضيات الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة نضع الفرضيات التالية:

✓ تساهم منصات التمويل الجماعي في تقليص الاحتياجات التمويلية للشركات الناشئة.

✓ تعاني منصات التمويل الجماعي الجزائرية من نقص التشريعات والأطر التنظيمية

لعملها.

4.1 أهمية الدراسة: تتجلى أهمية الدراسة في أهمية الموضوع ذاته على اعتبار أن منصات التمويل الجماعي من الآليات المبتكرة والبديلة لتوفير التمويل اللازم للشركات الناشئة ومواجهة إشكالية التمويل التي عانت منها كثيرا وظلت عائقا لنموها وتوسعها، إضافة إلى التعرف على التجربة الجزائرية مع منصات التمويل الجماعي وذلك بتخصيص الدراسة حول منصتي Chriky و Ninvesti.

5.1 أهداف الدراسة: تتضح أهم أهداف هذه الدراسة في النقاط التالية:

- التعرف على الجانب النظري للشركات الناشئة.
- التعرف على منصات التمويل الجماعي وآليات عملها.
- التعرف على منصتي التمويل الجماعي الجزائرية Chriky و Ninvesti.

6.1 منهجية الدراسة: تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي كونه الأكثر ملائمة لدراسة الإشكالية المطروحة.

2. الشركات الناشئة ومنصات التمويل الجماعي

1.2.1.2 عوميات حول الشركات الناشئة:

1.1.2.1 تعريف الشركات الناشئة:

حظيت الشركات الناشئة بالاهتمام من طرف الدول النامية والمتطورة على حد سواء، وهذا ما يجسده كثرة التعاريف المقدمة لها وقد اخترنا منها مجموعة من التعاريف نستلها بالتعريف الاصطلاحي الذي يعتبر كلمة Startup مزيج لكلمتين الأولى Start وتعني الانطلاقة أما الكلمة الثانية هي up وتعني النمو السريع (جمانة و صادق، 2023، صفحة 161). كما تعرف الشركات الناشئة بأنها "منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج أعمال مريح وقابل للتطبيق والتكرار (Rompho, 2018, p. 31)، وعرفت أيضا بأنها شركات شابة وصغيرة تتميز بالإبتكار، الإبداع والاستقلالية تتولى عملية البحث والتطوير في المشاكل الفعلية مع إقتراح الحلول المستقبلية كما تهدف الى تحقيق النمو السريع للأرباح. وعرفت أيضا بأنها "شركات حديثة النشأة تختص بتقديم خدمات ومنتجات تعتمد أساسا

على التكنولوجيا الحديثة مثل التكنولوجيا الحيوية والانترنت" (نوي، 2022/2023، صفحة 20)، أما في الجزائر فيعتبر التعريف الذي تضمنته المادة 6 من القانون التوجيهي 15-21 الصادر في 2015/12/30 أول تعريف للشركات الناشئة حيث تم تعريفها بأنها عرفت " المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي، أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير" (الجريدة الرسمية، 2015، صفحة 8) .

ومن التعاريف السابقة يمكن وضع التعريف الإجرائي التالي: الشركات الناشئة هي شركات حديثة النشأة تنشط في التكنولوجيات الحديثة تتميز بالنمو السريع وتهدف الى تحقيق الأرباح.

2.1.2 خصائص الشركات الناشئة: تتميز الشركات الناشئة عن غيرها من الشركات بجملة من الخصائص تتمثل في: (آمنة و جقريف علي، 2022، صفحة 211).

✓ **مؤقتة:** وهذا يعني أن صفة ناشئة تنطبق على مرحلة معينة في حياة الشركة ولن تستمر مع استمرار الشركة ونموها لأن الهدف الأساسي لتواجدها هو الخروج من هذه المرحلة والتوسع ومنافسة الشركات الكبرى، وهذا ما أكده رائد الأعمال الشهير بوادي السيليكون Peter Thiel بقوله " الأمر يتعلق بالانتقال من 0 الى 1 وتحويل الفكرة إلى مؤسسة وإيجاد طريقة جديدة لتقديم خدمة وخلق قيمة" .

✓ **البحث أو العثور على نموذج أعمال:** تسعى الشركات الناشئة الى تقديم خدمات ومنتجات مبتكرة تتوافق ورغبات الجمهور ومن بين الصعوبات التي تواجهها هي إيجاد نموذج أعمال تكون السباق في إطلاقه بحيث لم يتم تداوله من قبل شركات أخرى.

✓ **القابلية للتصنيع أو القابلية للتكرار:** وتعني أن نموذج الأعمال الذي تم إختياره يكون قابل للتنفيذ والتكرار بحيث يسهل إعادة تطبيقه من طرف الآخرين.

✓ **سريعة النمو والتطور:** حيث تسعى هذه الشركات لتحقيق النمو والربح في فترة وجيزة.

3.1.2 مراحل نمو الشركات الناشئة: تتعدد التقسيمات للمراحل التي تمر بها الشركات الناشئة خلال دورة حياتها بتعدد الدراسات التي تناولت الموضوع، وقد اعتمدنا في دراستنا

على التقسيم الذي خلص إليه نوي 2023/2022 في دراسته حيث قسم دورة حياة الشركات الناشئة إلى ثلاثة مراحل وهي كما يلي: (نوي، 2023/2022، صفحة 43)

❖ **المرحلة الأولى:** وتمتد هذه المرحلة من تبني الفكرة الى غاية طرح أول منتج حيث تعكس سعي الشركة الناشئة في ولوج السوق المستهدف ووضع أول خطواتها به من خلال عرض منتجاتها للإستهلاك.

❖ **مرحلة النمو:** وفيها تحدد الشركة بشكل دقيق الأساليب والامكانيات التي تساعدها في تطوير المنتجات التي تم طرحها خلال المرحلة الأولى معتمدة في ذلك على إنتقادات المستهلكين للمنتج والأخذ بأرائهم وتطلعاتهم وكل هذا لتحقيق النمو والتوسع.

❖ **مرحلة النضج:** وما يميز هذه المرحلة بتباطؤ في نمو الشركة قد يؤدي إلى فشلها وتوقفها عن النشاط في حالة عدم تدارك الوضع وإتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان البقاء والإستمرار للشركة.

4.1.2 إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة: تواجه الشركات الناشئة خلال مراحل تطورها العديد من الصعوبات والتحديات ولعل أهمها مشكلة الحصول على الأموال اللازمة لمواصلة نشاطها بكل نجاح بالأخص في المراحل الأولى ويرجع السبب في ذلك إلى الصعوبة التي تواجه مؤسسو هذه الشركات في تحديد قيمة فعلية للشركة وموعد بداية النشاط بكل دقة الأمر الذي يجعل من الصعب على هذه الشركات التوجه الى التمويل التقليدي (Paschen, 2017, p. 180) وقبل التوجه الى المصادر الخارجية ينبغي على الشركة تحديد الجزء الممول بمصادر داخلية لتتمكن من تحديد قيمة التمويل الخارجي وفي المراحل المبكرة تعتمد هذه الشركات في تمويلها على المصادر الداخلية المتمثلة في مدخرات وأموال المستثمرين، مساعدات الأهل والأقارب والأصدقاء المقربون وهي طريقة محبذة لسببين: الأول هو تقديم هؤلاء للدعم لا يعني تدخلهم في الأمور الإدارية أما الثاني هو عدم إشتراط هذه الفئة لضمانات مقابل الأموال المقدمة (شافية، 2022، صفحة 1167)، إلا أن المصادر الداخلية للتمويل غير كافية مما يتوجب اللجوء الى المصادر الخارجية فتعتمد الشركات الناشئة في المراحل المبكرة على المستثمرين الملائكة، شركات رأس المال المخاطرة، وحاضنات الأعمال إضافة إلى الدعم الحكومي (Weiblen & Chesbrough, 2015, p. 67)، كما أن مواصلتها لنشاطها الاستغلالي و رغبتها في

التوسع يتطلب المزيد من التمويل فتجد نفسها مضطرة للجوء إلى التمويل التقليدي (طلب الحصول على قرض مثلا) إلا أن هذا المصدر للتمويل لا يتناسب والطبيعة المالية لهذه الشركات ويرجع السبب في ذلك لما يتطلب هذا المصدر التمويلي من تقديم ضمانات وهذا ما تفتقده الشركات الناشئة وبالأخص في بداية حياتها، إضافة الى اعتماد هذا المصدر لتمويل الشركة في مراحلها الأولى يزيد من مديونيتها أمام ما تمتلكه من الأصول مما يجعل من المستحيل طلب قرض آخر في المراحل المتقدمة (بسمة و محمد، 2022، صفحة 242).

2.2 عموميات حول منصات التمويل الجماعي:

1.2.2 تعريف منصات التمويل الجماعي:

تعددت التعاريف المقدمة لمنصات التمويل الجماعي حيث عرفها خلفاوي وآيت محمد بأنها مواقع إلكترونية عبر الإنترنت تمكن أصحاب الأفكار من عرضها وإيصالها للجمهور وتسويقها بطريقة إعلامية لكسب موافقتهم وتزويدهم بالتمويل اللازم لتجسيد أفكارهم على أرض الواقع. (بسمة و محمد، 2022، صفحة 239)، في حين عرفها زواويد ومرسلي بأنها منصات عبر الأنترنت تربط طالبي التمويل بالباحثين عن مشاريع لإستثمار أموالهم إضافة إلى تقديم خدمات أخرى مقابل عمولة (لزهارى و نزيهة، 2022، صفحة 145) كما عرفها عبد الله أحمد أنها مواقع على شبكة الإنترنت تلعب دور الوساطة بين أصحاب الأفكار أو المشاريع والممولين الذين يرغبون في تدعيم هذه الأفكار سواء بالأموال أو الخبرة (أحمد مصطفى أحمد، 2023، صفحة 101).

من التعاريف السابقة يمكن وضع التعريف الإجرائي التالي: منصات التمويل عبارة عن مواقع عبر الأنترنت تربط أصحاب الأفكار الباحثين عن التمويل بأصحاب الفائض من الأموال سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات، من الذين يبحثون عن مصادر لاستثمار أموالهم وتممينتها.

وتقوم منصات التمويل الجماعي بمهامها بمشاركة العديد من الأطراف وعلى العموم هناك ثلاثة أطراف تساهم بشكل رئيسي في نشاط المنصة تتمثل في: (لزهارى و نزيهة، 2022، صفحة 145).

✓ **الممولون (Crowd Funders):** ويمثلون أهم طرف في المنصة يقومون بتقديم التبرعات أو التمويل وقد يكونوا أفراداً أو مؤسسات.

✓ **المستثمرون:** ويمثلون الجهة الراغبة في الحصول على التمويل أو التبرعات لتجسيد الأفكار تقديم أعمال خيرية عرض منتج سواء كانوا أفراداً، الشركات الصغيرة، الشركات الناشئة والمنظمات غير الحكومية.

✓ **منصات التمويل الجماعي:** هي منصات عبر الانترنت تقوم بنشر التمويل المرغوب في تحصيله مع عرض المقابل المتاح الذي يتناسب مع المساهمات المختلفة وتعتبر بمثابة سوق ذو وجهين حيث تربط المستثمرون بالمولين وتعمل على تنظيم العلاقات التعاقدية بين الطرفين وفي مقابل ذلك تتقاضى المنصة عمولات في حال نجاح الحملة التي تم اطلاقها (Lakan.C& Desmet, 2017, pp. 272,273).

كما تمتاز منصات التمويل الجماعي بالعديد من المميزات نذكر منها: (بسمة و محمد، 2022، صفحة 240):

❖ **الشفافية:** إن نجاح منصات التمويل الجماعي مرتبط أساساً بالشفافية المحققة في إدارة الأمور المالية بشكل عام من تحديد المبلغ اللازم لتمويل الحملة، المبلغ المجمع وقائمة المنبرعين والتفاصيل المتعلقة بعملية التبرع بالإضافة الى تحديد الهدف من الحملة والفكرة المراد إنجازها.

❖ **سرعة الإعداد:** حيث يتطلب إعداد حملة تمويل عبر منصة التمويل الجماعي وقت قصير قد لا يتعدى ساعة وجعلها متاحة للجمهور إلى جانب نشر رابط الحملة بسهولة، وهناك حملات تعرف زيارة الملايين من الجماهير.

❖ **قلة التكلفة المالية:** لا يتطلب التمويل الجماعي إعداد مطبوعات أو وجود فريق عمل ميداني مما يسهم في تخفيض التكاليف فالنشر يكون إلكتروني يتميز بالسهولة وتجاوز الحدود، وفي الغالب يكون نشر الحملة من طرف الأصحاب والأقارب دون الإلتزام بحدود جغرافية أو نطاق معين.

إضافة الى ميزات أخرى مثل إمكانية التسويق، جذب الأشخاص المهتمين بالفكرة، السماح بمشاركة الفكرة بين الممولين والمستثمرين.

2.2.2 أنواع منصات التمويل الجماعي:

يوجد أربع أنواع لمنصات التمويل الجماعي نوجزها في ما يلي:

✓ **منصات التمويل القائمة على جمع التبرعات:** تعتمد منصات التمويل القائمة على التبرع على حسن النية والإشراكات التطوعية لتقديم الدعم للمشاريع الباحثة عن التمويل كما لا يتم دفع مقابل مالي أو أي مكافآت من نوع آخر في مقابل تقديم مساهمات لهذه المشاريع ويعتبر الممول على أنه "فاعل خير" وهذا ما ساعد على إنتشار هذه المنصات, (Li & Li, 2023, p. 2)

✓ **منصات التمويل الجماعي القائم على المكافآت:** ويطلق عليها اسم منصات المنح (لزهارى و نزيهة، 2022، صفحة 144) ويتم فيها جمع اشتراكات الجماهير لتمويل الأفكار الجديدة والمشاريع مقابل تقديم مكافآت في شكل هدية رمزية أو خدمة تقدمها المشاريع عند بدايتها للممولين ومن المنصات الرائدة في هذا المجال نجد Indiegogo وKickstarter، واعتمادا على طريقة جمع التمويل يتم تقسيم هذه المنصات إلى قسمين: **القسم الأول:** وهنا يحصل صاحب الفكرة على قيمتها بالكامل وفي حالة جمع مبلغ يقل عن مبلغ الفكرة أو المشروع يتم إرجاع المبالغ المجمعة إلى أصحابها ويطلق عليها اسم **All Or Nothing (AON)**.

القسم الثاني: ويتميز هذا القسم بالمرونة حيث يسمح لصاحب الفكرة الاحتفاظ بالمبلغ المحصل بغض النظر عن القيمة المجمعة إذا كانت مساوية للمبلغ المطلوب أو أقل ويطلق عليها اسم (KIA : Keep It All).

✓ **منصات التمويل الجماعي القائم على الإقراض:** تقوم الشركة بإيداع طلب لدى منصة التمويل الجماعي القائمة على القرض حيث تقوم هذه الأخيرة بدراسة الطلب وإطلاقه عبر الانترنت للحصول على المبلغ المطلوب ويضم الطلب سعر الفائدة المترتب عن القرض والذي تدفعه الشركة إلى جانب تحديد فترة الإئتمان والمخاطر الناتجة على الأوراق والسندات المعروضة للبيع، كما تحدد الفائدة التي تدفع للمستثمرين في مقابل هذه الأوراق بالإضافة الى الإعلان عن مدة القرض المحددة من طرف الشركة للحصول على قرض (صلاح الدين و عاشوري، 2023، صفحة 95).

✓ منصات التمويل الجماعي القائمة على المشاركة في رأس المال (الملكية):
تقوم هذه المنصات على عرض رواد الأعماء لجزء محدد من أسهمهم عبر المنصات مقابل عوائد مالية يكون دور المنصة في ثلاث نماذج بحيث يكون غياب كلي لمنصات التمويل الجماعي بعد الحملة في النموذج الأول، ويكون الاتصال مباشرة بين الشركات الناشئة والمستثمرين الذين يعتبرون المالك القانوني، أما النموذج الثاني فترجع صفة المالك القانوني لمنصة التمويل التي تتوب عن المستثمرين باعتبارهم المستفيدين من الحملة، وفي النموذج الثالث تعرف منصات التمويل الجماعي بالمستثمر الرئيسي ويكون في متناول المستثمرين المؤهلين فقط، كما يرتبط عمل هذه المنصات بإتخاذ قرارات استثمارية إنطلاقاً من منظور العائد المتوقع على الإستثمار وهذا ما يجعلها عالية المخاطر (Mora Cruz, 2023, p. 13)

❖ خطوات إطلاق حملة عبر منصات التمويل الجماعي: إن المبدأ الأساسي لعمل منصات التمويل الجماعي هو الثقة والشفافية وتتضمن هذه المنصات العديد من الحملات تقدر بالآلاف كما تمر عملية إطلاق حملة عبر منصات التمويل الجماعي بالخطوات التالية: (أحمد مصطفى أحمد، 2023، صفحة 139):

❖ إجراء دراسة معمقة للحملات المتعلقة بالفكرة المراد عرضها على المنصة والمفاضلة بين هذه الأفكار لاسيما إذا تعلق الأمر بأفكار تغطي مشاريع من نفس النوع ونفس الصناعة.

❖ إتباع الإرشادات وقواعد النظام الأساسي الذي تم وضعه للبدء في تجسيد الفكرة وتحويلها لمشروع.

❖ وضع رسالة واضحة للمشروع للحصول على الإهتمام من طرف الجماهير وتتضمن الإجابة على الأسئلة: من؟ ماذا؟ أين؟ لماذا؟ لمن؟

❖ عمل مقطع فيديو عال الجودة لشرح الفكرة المراد تطبيقها ومحاولة إقناع الجمهور بفعالية هذه الفكرة إضافة الى عرض مكافأة ترضي الممولين ولا يتعدى عموماً هذا الفيديو ثلاث دقائق.

❖ تحديد الهدف من التمويل والقيمة الإجمالية للمشروع إضافة الى تحديد التكاليف الإجمالية المحتمل إنفاقها لتجسيد الفكرة من الرسوم التي يتم دفعها لمنصة التمويل الجماعي، تقدير ضريبة المشروع إضافة الى وضع تقديرات تتعلق بعدد المؤيدين للحملة

المتوقع اجتذابهم في فترة معينة وتحديد مدة التمويل التي تتراوح بين يوم وستين (60) يوما.

- ❖ تحديد المجتمع المستهدف قبل إطلاق الحملة وذلك بإرسال رسائل للجمهور المحيط تتضمن شروحات حول الفكرة.
- ❖ إطلاق الحملة والإعلان عن المشروع عبر وسائل التواصل الاجتماعي الأكثر استعمالا مثل Instagram, You Tube, Facebook إضافة الى النشرات الاخبارية للتعريف بالمشروع على نطاق واسع.

3- منصات التمويل الجماعي في الجزائر: إن الحديث عن منصات التمويل الجماعي في الجزائر مرتبط بما جاءت به المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 ومضمونها" تنشأ صفة مستشار الإستثمار التساهمي المكلف بخلق وإدارة منصات الاستشارة في ميدان الإستثمار التساهمي وإستثمار أموال الجمهور الكبير على الانترنت في مشاريع إستثمارية تساهمية.

يمكن أن تتمتع بصفة مستشار في ميدان الإستثمار التساهمي الشركات التجارية التي تم إنشاؤها لهذا الغرض والوسطاء في عمليات البورصة المعتمدة لممارسة أنشطة الإستشارة في إستثمار القيم المنقولة والمنتجات المالية وكذا شركات تسيير صناديق الاستثمار" (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 14) حيث أطلق على منصات التمويل الجماعي إسم مستشار في الإستثمار التساهمي كما تمت الإشارة الى الأطراف التي يحق لها ممارسة دور منصات التمويل الجماعي وتشمل:

- ✓ الشركات التجارية التي أنشئت خصيصا لهذا الغرض.
 - ✓ الوسطاء في عملية البورصة المعتمدة لممارسة أنشطة الإستشارة في إستثمار القيم المنقولة والمنتجات المالية.
 - ✓ شركات تسيير صناديق الإستثمار.
- وقد أسندت مهمة تحديد الشروط والقواعد والإجراءات المتعلقة بمستشار الإستثمار التساهمي إلى لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة (Sara & Cheurfa, 2020, p. 301).

تواجه هذه المنصات العديد من الصعوبات نذكر منها: (صلاح الدين و عاشوري، 2023، صفحة 104،103):

- ✓ قلة التشريعات والقوانين التي تنظم عمل منصات التمويل الجماعي من جهة والأطراف المشاركة في هذه المنصات جهة أخرى.
 - ✓ ضعف البنية التحتية الرقمية إضافة إلى محدودية تدفق الأنترنت وضعف تدفقها وارتفاع تكلفتها وكل هذه الأسباب تحد من الوصول إلى التكنولوجيا.
 - ✓ تعتمد منصات التمويل الجماعي على الدفع الإلكتروني الذي لايزال في بدايته الأمر الذي كان عائقا أمام نشاط هذه المنصات.
 - ✓ انخفاض الثقة في الأساليب المبتكرة (منصات التمويل الجماعي) نتيجة قلة حملات التوعية لفائدة الأطراف الفاعلة في هذه المنصات.
- وبالرغم من عدم وجود إطار قانوني نهائي يحكم عملية التمويل الجماعي في الجزائر إلا أنه توجد أربع (4) منصات للتمويل الجماعي في الجزائر حيث تم إنشاء منصتي Chriky و Twiza وفقا للإطار القانوني الفرنسي، أما منصتي Ninvesti و Kheyma فقد تم إنشاؤهما وفقا للقانون الجزائري وتمت الموافقة عليهما من طرف لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة COSOB. (Sara& & Cheurfa, 2020, p. 300).

وفي هذه الدراسة تم تسليط الضوء على واحدة من المنصات التي أنشئت وفقا للقانون الفرنسي وهي منصة Chriky أما المنصة الثانية التي حظيت باهتمامنا ودراستنا هي منصة Ninvesti التي أنشئت وفقا للقانون الجزائري.

1.3 منصة CHRIKY:

1.1.3 التعريف بمنصة Chriky:

هي أول منصة جزائرية للتمويل الجماعي قائمة على الأسهم تستجيب لتطلعات السوق وتتوافق مع اللوائح وثقافة ريادة الأعمال في الجزائر مقرها فرنسا وهذا راجع لصعوبة القيود التنظيمية التي تتعلق بمثل هذه المنصات ويتواجد مكتبها الرئيسي بـ 01 شارع علي الشريف القبة الجزائر (عبد الجليل و عبد الهادي، 2024، صفحة 325) وهي عبارة عن شركة مساهمة SARL برأس مال قدره 100.000.00 دج يطلق عليها اسم Chriky&

Co ويبلغ عدد المشاريع التي تتضمنها المنصة 120 مشروع في انتظار المصادقة عليها (صلاح الدين و عاشوري، 2023، صفحة 100) وتعتبر المنصة وسيلة اتصال بين مختلف الأطراف المستعملة للإنترنت وتضم الأطراف التالية، (WWW.chriky.com، 2024):

❖ حاملو الأفكار ورواد الأعمال والمبدعون الذين يرغبون في الحصول على الأموال اللازمة التي تمكنهم من تجسيد أفكارهم على أرض الواقع وإيجاد مساهمين محتملين لمشاركتهم مشاريعهم.

❖ المستثمرون الذين يسعون للمشاركة في تمويل المشاريع المبتكرة، المؤسسات الناشئة والصغيرة مقابل الحصول على أسهم (المشاركة في ملكية المشروع) بالشركات التي قاموا بتمويلها.

❖ قد يتدخل طرف ثالث مستثمر غير مباشر يطلق عليه اسم الراعي (الكفيل) وجاء هذا الاسم نسبة لدوره في الحملة حيث يقوم برعاية حملة معينة يتم إختيارها إعتامدا على خبرته في المجال ويقوم بالاتصال بالمعارف والأصدقاء وتشجيعهم على الإستثمار في ذلك المشروع، وفي حال نجاح الحملة وتحصيل المبلغ المستهدف وفي الوقت المحدد يتقاضى الراعي ما يعادل 2٪ من قيمة الإستثمار اذا كانت المساهمة أقل من 550.000دج، وإذا كانت المساهمة تفوق هذه القيمة يتلقى الراعي عمولة تقدر ب 3٪ من قيمة المساهمة، ويجب الإشارة الى أن المبلغ الأقصى الذي يسمح بتجميعه على مستوى المنصة يقدر ب 20.000.000 دج ما يعادل ملياري سنتيم (2 مليار سنتيم).

وتقدم المنصة للمشاريع الصغيرة والكبرى الدراسة المالية، المساعدة في وضع خطة للتمويل الجماعي إضافة إلى تقديم الدعم للمشروع بعد إطلاقه ويجب الإشارة إلى أن هذه الوظائف تقدم بطريقة مستقلة أي عدم إرتباط الخدمات المقدمة ببعضها بل يتم إختيار الوظيفة المناسبة من قبل قادة المشاريع ، كما تسمح منصة **Chriky** للشركات النشطة بإطلاق حملات عبر المنصة لجمع التبرعات بغية زيادة رأس المال بزيادة عدد المساهمين، كما وضعت المنصة رقم خاص بها تحت تصرف جميع المتعاملين الراغبين في إطلاق حملات عبر المنصة كما يمكن الاتصال بفريق **Chriky** وطلب المساعدة في حال عدم إستكمال نموذج المشروع أو طلب مساعدة أخرى.

ونظرا لغياب براءة الاختراع التي تحمي الأفكار المقترحة من السرقة يكتفي صاحب الفكرة بوصف الفكرة مع إمكانية تطبيقها ونموها إضافة الى تقديم توضيح حول مساهمة الفكرة في تقليل الوقت وتوليد الأرباح دون التطرق الى التفاصيل الفنية وعرض أساليب العمل كل هذا من أجل حماية المشروع والتقليل من خطر السرقة. ويعتبر إطلاق الحملة على المنصة بمثابة إشهار مجاني للفكرة أو المشروع كما يسمح بالتعرف على آراء العملاء حول الفكرة وتطلعاتهم الأمر الذي يساعد صاحب الفكرة في إدخال تعديلات عليها استجابة لتطلعات المستهلكين.

2.1.3-الخدمات المقدمة من طرف Chriky: تقدم المنصة العديد من الخدمات تتمثل في: (عبد الجليل و عبد الهادي، 2024، صفحة 325)

- ❖ تفتح المجال أمام رواد الأعمال لعرض أفكارهم ومشاريعهم بغية الحصول على التمويل الأولي أو الإضافي من المستثمرين.
- ❖ تتيح للمستثمرين إختيار المشاريع أو الأفكار المناسبة والمرحة وتقديم الدعم والتمويل المناسب بهدف زيادة رؤوس أموالهم.
- ❖ بموجب الإتفاق بين المنصة وعملائها يمكن لها تقديم خدمات المساعدة، المشورة والتنظيم في مجال الإدارة خلال فترة تشغيل المشروع.
- ❖ يمثل فريق Chriky وسيلة إتصال بين رواد الأعمال والمستثمرين حيث يتم تزويدهم بمختلف المعلومات حول تاريخ إنشاء الشركة، زيادة رأس المال وتاريخ نهاية المهمة.

3.1.3 إلتزامات ومسؤوليات Chriky: تلتزم المنصة أمام عملائها بما يلي (WWW.chriky.com, 2024):

- ❖ السماح لجميع الراغبين من رواد الأعمال ومستثمرين بدخول الموقع والتسجيل به مجانا ولمدة 24/سا و لمدة 7 أيام باستثناء الحالات القاهرة.

- ❖ يتعهد **Chriky** بالحفاظ على سلامة المنصة عبر الانترنت وجعلها متاحة في جميع الأوقات إلا أنه بالإمكان مقاطعة الوصول للمنصة لأسباب تتعلق بالصيانة، التحديث، الأمان أو مشكلة في المنصة.
- ❖ لا تقع مسؤولية ضمان التشغيل المستمر أو خلو الموقع من الأخطاء على المنصة.
- ❖ تسقط مسؤولية **Chriky** في حالة عدم الأداء أو سوء الأداء الذي يتسبب فيه المستثمر أو طرف آخر ولا يمثل إلتزام على المنصة بالدفع.
- ❖ لا يتحمل **Chriky** مسؤولية المعلومات والتصريحات الخاطئة وغير الدقيقة من طرف رواد الأعمال كما تملك المنصة الحق في حذف وتعديل المعلومات التي تظهر على الموقع دون اشعار مسبق.
- ❖ لا يتحمل **Chriky** مسؤولية المعلومات المنشورة على الموقع من طرف رجال الأعمال.

4.1.3 - خطوات التسجيل عبر منصة **Chriky**: إن التسجيل في منصة شريكي يمر بالعديد من المراحل:

- يتم الولوج الى موقع المنصة عبر الانترنت.
- النقر على طلب التسجيل **Inscription**.
- تظهر نافذة تتضمن مجموعة من البيانات الشخصية لطالب التمويل يقوم بتعبئتها بكل دقة.

الشكل رقم 1: واجهة التسجيل بمنصة Chriky

Inscription

Tous les champs sont obligatoires.

Pseudo :

Nom :

Prénom :

Adresse e-mail :

Mot de passe :

Confirmation du mot de passe :

En vous inscrivant, vous acceptez [les conditions générales d'utilisation](#).

المصدر: (WWW.chriky.com, 2024)

بتعبئة هذه الاستمارة والضغط على Inscription يصبح لطالب التمويل حساب لدى المنصة.

بعد التسجيل تأتي مرحلة إدراج المشروع على منصة **Chriky** وإطلاق حملة لتمويل المشروع ويتم إدخال جميع البيانات المتعلقة بالمشروع مثل اسم المشروع، المبلغ المقدر لتمويل المشروع، قيمة مساهمة صاحب المشروع والمدة الزمنية للحملة (تتراوح بين يوم وستين (60) يوماً).

5.1.3 خطوات تمويل فكرة عبر منصة Chriky:

- ✓ بعد تسجيل صاحب الفكرة أو المشروع عبر المنصة تقوم هذه الأخيرة بدراسة مالية للفكرة أو المشروع وتحديد قيمة التمويل اللازم إضافة الى تحديد قيمة المساهمة الشخصية لتحديد حصص صاحب الفكرة في المشروع.
- ✓ بعد إستكمال الدراسة من قبل فريق العمل بالمنصة يتم إطلاق حملة عبر منصة **Chriky** لجمع التبرعات اللازمة.

- ✓ يتولى صاحب الحملة الترويج لحملة بين الأصدقاء والأقارب ومشاركتها عبر مواقع التواصل الاجتماعي ونشرها على نطاق واسع.
- ✓ عند الإنتهاء من الحملة وتحصيل المبلغ المطلوب تقوم منصة **Chriky** بإرسال جميع مساهمات المستثمرين إلى كاتب العدل الذي يتولى إكتتاب الشركة وتحديد مساهمة كل مستثمر فيها(قيمة الأسهم) وتحصل المنصة نظير أتعابها على عمولة متفق عليها مسبقاً.
- ✓ في حالة عدم إستكمال جمع المبلغ المطلوب خلال الفترة المحددة للحملة يتم إرجاع المبالغ المجمعة إلى المساهمين مجاناً ويتم إلغاء تكوين الشركة.

6.1.3 تكاليف إطلاق حملة تمويل جماعي عبر منصة Chriky: نتوقف تكاليف إطلاق حملة تمويل جماعي عبر منصة **Chriky** على نوع الصيغة التي تم إختيارها حيث تقدر تكاليف فتح الملف بـ 2000دج، قيمة تكاليف الدراسة المالية بـ 6000 دج في حين تبلغ تكاليف إطلاق حملة لشركة نشطة عبر الانترنت 8000دج، أما الترويج للحملة فيقع على عاتق صاحب الفكرة فلا توجد تكاليف تخص الترويج حيث يقوم صاحب الفكرة بالحديث عن الحملة مع الأصدقاء والأقارب والأشخاص المحيطين به إضافة الى مشاركتها عبر منصات التواصل الاجتماعي وطلب مشاركتها أيضا من قبل الأصدقاء والأقارب ونشرها على نطاق واسع.

7.1.3 تأسيس الشركة: عند إنتهاء المدة القانونية للحملة والمقدرة بـ 60 يوما بنجاح وتحصيل المبلغ المطلوب من طرف صاحب الحملة يتم كخطوة أولى التأكد من صحة المشروع الاستثماري ثم يليها الإتفاق بين الأطراف المعنية حول وسيلة الدفع القانونية المعتمدة سواء كانت شيكات أو حوالات بنكية بحيث يدفع المبلغ المحصل بالكامل لفائدة كاتب العدل (رأس المال المكتتب إضافة الى الرسوم) أو يدفع لفائدة منصة **Chriky** إضافة الى أتعاب الموثق والمكافآت التي تقدم لمنصة **Chriky** (صلاح الدين و عاشوري، 2023، صفحة 101).

يتم الإكتتاب بين الأطراف المعنية (صاحب الحملة والمستثمرون) وإصدار الأسهم والحصص للشركة الجديدة وتوزيعها عند تأسيس الشركة بين رجل الأعمال والمستثمرين وفق الشروط التي وضعها رجل الأعمال وما كان عليه الاتفاق حولها مسبقاً.

إذا كانت الشركة نشطة وتسعى لزيادة رأس مالها من خلال إطلاق حملة عبر المنصة وفي حالة نجاح الحملة 100٪ تقوم الشركة بنقل الجزء من المساهمات المعني بالحملة من المساهمين القدامى الى المساهمين الجدد (المستثمرين) ويكون عبارة عن أسهم تثبت ملكيتهم في الشركة.

بعد تسجيل الشركة في السجل التجاري من طرف مدير المشروع يقوم كاتب العدل بتحويل رأس المال المكتتب إلى حساب الشركة المزمع تأسيسها أو إلى حساب الشركة التي ترغب في زيادة رأس مالها (WWW.chriky.com, 2024).

تعتبر منصة **Chriky** وسيلة مهمة لربط حاملي الأفكار أو المشاريع بالمستثمرين الذين يرغبون في استثمار أموالهم كما تتيح المنصة لحاملي الأفكار نشر أفكارهم على المستوى الوطني والعالمي وتحصيل الأموال المطلوبة خلال مدة قصيرة ومن أطراف مختلفة مع ضمان سرية المعلومات التي تحصل عليها لإطلاق حملة تتعلق بفكرة أو مشروع معين، كما تسمح للمستثمرين بالتعرف على المشاريع التي تتاسبهم دون عناء البحث في المواقع الرسمية للشركات وهذا ما يساعدهم في الحصول على الإستثمار في وقت قصير إلا أن هذا لا يعني خلوها من العيوب لاسيما ما يتعلق بتحديث المعلومات الموجودة على الموقع الرسمي للمنصة إضافة إلى الغموض حول المكافأة التي تتلقاها المنصة وكيف يتم تحديدها (هل هي عبارة عن نسبة محددة من الأموال المحصلة أو تكون عبارة عن مشاركة للمنصة في المشروع).

2.3 منصة NINVESTI:

1.2.3 تقديم منصة Ninvesti:

في سنة 2019 قام مجموعة من الشبان بإنشاء منصة **Ninvesti** للتمويل الجماعي إلا أن الإنطلاقة الفعلية لهذه المنصة كانت بتاريخ 10 ماي 2020، وتهدف

المنصة إلى ربط الممولين بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة حيث تتيح فرصة التواصل بين حاملي المشاريع المبتكرة والمستثمرين (أصحاب الشركات الفرنسية والجزائرية) الذين يطمحون لزيادة أموالهم من خلال استثمارها في المشاريع المبتكرة في الجزائر، كما تم تزويد المنصة بتطبيقات تضمن أمن المعلومات المهنية وتسهل تدفق المعاملات البنكية كما تسعى المنصة للمساهمة مباشرة في تحويل الأموال الأجنبية إلى السوق الجزائرية (لزهارى و نزيهة، 2022، صفحة 157) حيث صرح مؤسس منصة قانلا " تتيح هذه المنصة للجزائريين في الخارج فرصة المشاركة في التنمية الاقتصادية لبلادهم" ويرجع السبب في ذلك إلى ما يلي:

- ✓ توفر صناديق إضافة إلى القدرة الشرائية العالية.
 - ✓ إنتشار ثقافة الدفع باستعمال الأنترنت.
 - ✓ معرفتهم الواسعة بالتمويل الجماعي وطريقة عمل المنصات.
- كما أضاف أن أي مشروع يتم عرضه على المنصة يقوم بتحليله والتحقق منه على جميع المستويات ويتولى ذلك لجنة مكونة من أربعة (4) أشخاص: (Sara & Cheurfa, 2020, p. 303)

- ❖ **خبير محاسب:** ويتمثل دوره في التأكد من البيانات المالية التي تخص المشروع.
 - ❖ **خبير قانوني:** ويهتم بدراسة الجانب القانوني والتنظيمي للمشروع.
 - ❖ **مصرفي (بنكي):** ويعنى بدراسة خطة العمل التقديرية التي تم وضعها للمشروع.
 - ❖ **مدير المشروع:** وتتصب مهامه في التأكد من الجدوى التجارية للمشروع.
- يتبين أن إطلاق أي حملة على منصة **Ninvesti** يسبقه دراسة لجميع جوانب المشروع المقدم من طرف صاحبه للتأكد من صحة المعلومات وتضمنها الشروط اللازمة التي تؤهله لإعداد حملة خاصة به وعرضها عبر المنصة.

2.2.3 شروط استخدام منصة Ninvesti: يتوجب على رواد الأعمال وأصحاب الأفكار المبتكرة الذين يرغبون في إطلاق حملة عبر منصة **Ninvesti** التقيد بمجموعة من الشروط المتسلسلة إذ لا يمكن الوفاء بشرط دون الآخر ويمكن إعتبار هذه الشروط بمثابة

خطوات بحيث لا يمكن المرور إلى الخطوة الموالية دون الإلتزام بالخطوة التي سبقتها للحصول على التمويل اللازم (Ridha & Benbraika, 2021, p. 367):

الخطوة الأولى: وهي عبارة عن سؤال يتعلق بالفكرة أو المشروع المراد تحقيقه " هل لديك مشروع محدد جيدا تريد تنفيذه" وأيضا ملكية الفكرة هل من قرر إطلاق الحملة هو صاحب الفكرة أو قائد المشروع.

الخطوة الثانية: يقوم صاحب الحملة بتحديد الهدف من جمع الأموال شريطة توافق هذا المبلغ مع الحد الأدنى للمبلغ الذي يتطلبه تمويل المشروع.

الخطوة الثالثة: تحديد المدة الزمنية اللازمة لجمع التمويل المحدد سابقا للمشروع وهي محصورة بين يوم و60 يوما إلا في بعض الحالات الإستثنائية التي يمكن أن تصل فيها المدة إلى 90 يوما.

الخطوة الرابعة: الإلتزام بقاعدة الكل أو لا شيء وهو المبدأ الأساسي للمنصة إذ يحصل صاحب الحملة على المبلغ الذي تم تحصيله لصالح المشروع فقط إذا كان مطابق للمبلغ الذي تم تحديده في الخطوة الثانية وخلال المدة التي تم تحديدها في الخطوة الثالثة، أما في حالة عدم اكتمال مبلغ الحملة خلال المدة المحددة يتم إرجاع الأموال المحصلة إلى أصحابها (المساهمين) دون إستفادة صاحب الحملة منها كما لا تحصل المنصة على أية عمولة مقابل هذه الحملة (لزهارى و نزيهة، 2022، صفحة 157).

الخطوة الخامسة: يطلق على الأشخاص الذين يقدمون الدعم المالي للحملة إسم المساهمين سواء كانت مساهمتهم بمقابل أو بدونه (Ridha & Benbraika, 2021, p. 367).

يلاحظ أن الشروط (الخطوات) الأربعة الأولى مرتبطة بالحملة وصاحب الحملة أما الشرط الأخير هو تقديم الطرف الآخر المهم في عملية تمويل الحملة وهم المساهمين وتقديم تعريف لهذه الفئة.

3.2.3 تعليمات منصة Ninvesti: تم وضع ثمان تعليمات (وصايا) يمكن إعتبارها بمثابة شروط ينبغي التقيد بيها عند استعمال المنصة تتمثل في : (Sara & Cheurfa, 2020, p. 303)

- ❖ تدفع المبالغ التي تم تجميعها على مستوى المنصة بالعملة المحلية (الدينار الجزائري) وفي حال كونها محصلة بالأورو يتم اعتماد سعر الصرف السائد والذي تم وضعه من قبل البنك.
- ❖ إلزامية مرور المبلغ المحصل عبر الدائرة المصرفية بشكل قانوني وتقليدي.
- ❖ إن إستلام هذه الأموال لازمة لصاحب الحملة في حالة القرض أو الاستثمار.
- ❖ لا تقع على عاتق المنصة تحمل أي مسؤولية ناجمة عن الإتفاق خارج المنصة بين المساهم وصاحب المشروع.
- ❖ تسند المسؤولية عن التصريحات الجبائية والاجتماعية إتجاه الجهات المعنية (كمصلحة الضرائب، الصندوق الوطني للعمال الأجراء، والصندوق الوطني للعمال غير الأجراء).
- ❖ في حالة الإختلاف أو النزاع بين صاحب الحملة والمساهمين يحق لمنصة Ninvesti طلب تدخل طرف ثالث كوسيط بينهما لحل الخلاف أو المشكل.
- ❖ يتوجب على كل الأطراف المشاركة في الحملة الإلتزام بسرية المعلومات التي تحوز عليها وتتعلق بالطرف الآخر أو الحملة.
- ❖ يترتب عن أي تصريح مضلل أو خاطئ للمعلومات سواء من طرف المساهمين أو صاحب المشروع إلى الإستبعاد من المنصة.
- يجب على كل شخص يرغب في إطلاق حملة عبر منصة Ninvesti سواء تعلق الأمر بالحصول على قرض أو إستثمار الإطلاع على هذه التعليمات (الوصايا) والإلتزام بها حيث أن كل إخلال أو محاولة لتجاوزها يترتب عنه الإستبعاد من المنصة.

4. خاتمة:

يتبن من خلال دراستنا أن منصات التمويل الجماعي آلية مبتكرة وفعالة لمجابهة إشكالية تمويل الشركات الناشئة وذلك بفتح المجال للمستثمرين أفرادا كانوا أو مؤسسات ومن جميع أنحاء العالم للمشاركة في دعم المشاريع الواعدة، حيث تساهم هذه المنصات

في تعزيز روح الإبتكار وريادة الأعمال. أما بخصوص التجربة الجزائرية فمازالت في بداياتها الأولى وتتطلب المزيد من العمل لإستمرارها وتحقيق الغاية المنتظرة من منصات التمويل الجماعي ألا وهي تقليص مشكلة تمويل الشركات الناشئة، كما توصلت الدراسة إلى تأكيد الفرضيتين اللتين تم وضعهما في مقدمة الدراسة بالإيجاب وهما:

✓ تساهم منصات التمويل الجماعي في تقليص الإحتياجات التمويلية للشركات الناشئة.

✓ تعاني منصات التمويل الجماعي الجزائرية من نقص التشريعات والأطر التنظيمية لعملها.

و بناء على ما سبق يمكن إدراج الإستنتاجات التالية:

✓ تلعب منصات التمويل الجماعي دورا مهما في توفير التمويل اللازم للشركات الناشئة وتقليص إشكالية تمويل هذه الشركات.

✓ تعتبر منصات التمويل الجماعي من الآليات المبتكر التي تتيح للشباب فرصة عرض أفكارهم على المستوى المحلي والعالمي للحصول على الأموال اللازمة لتمويلها وإنشاء شركات ناشئة ذات قيمة مضافة للإقتصاد.

✓ تساهم منصات التمويل الجماعي في خفض معدل البطالة من خلال توفير مناصب عمل للشباب.

✓ تعتبر التجربة الجزائرية مع منصات التمويل الجزائري حديثة النشأة وتحتاج إلى المزيد من المبادرات.

وبناء على الإستنتاجات المتوصل إليها نضع المقترحات التالية:

✓ ضرورة إصدار المزيد من التشريعات والأطر التنظيمية التي تحكم عمل منصات التمويل الجماعي في الجزائر.

✓ اتخاذ كافة الإجراءات التي تشجع على اعتماد الدفع الإلكتروني في الجزائر مما يسهل عمل منصات التمويل الجماعي.

✓ تقديم الدعم اللازم لمنصات التمويل الجماعي لمساعدتها على تحقيق أهدافها.

- ✓ ضرورة إخضاع منصات التمويل الجماعي للرقابة للتأكد من ممارستها لنشاطها وفق القوانين والتشريعات.
- ✓ تطوير البنية التحتية في الجزائر لاسيما قوة تدفق الانترنت مما يساعد على توفير إحصائيات لمواقع الكترونية مختلفة تعزز من ثقة الممولين والمستثمرين على حد سواء.
- ✓ إستغلال وسائل التواصل الاجتماعي في الترويج للأفكار والمشاريع وتخطي الحدود الجغرافية للوصول الى المستثمرين المحتملين.
- ✓ إطلاق حملات تثقيفية حول عمل منصات التمويل الجماعي لاسيما في المعاهد والجامعات وأوساط الشباب المهتمين بالابتكار.

قائمة المراجع:

- WWW.chriky.com. (2024, jUILLET 8). Récupéré sur chriky:https://chriky/com/.
- Lakan.C& Desmet, P. (2017). Does the crowdfunding platforme matter Risks of negative attitudes in tow -sided markets. *Jornal of consumer Marketing*, 34(6), 472-479.
- Li, Y. F., & Li, P. (2023). How to attract low prosocial funders in crowdfunding? Matching among funders descriptions and platform types. *Information & Management*, 60(07), 103840.
- Mora Cruz, A. P.-S. (2023). Crowdfunding platform: a systematic literature review and b-ibliometric analysis. *International Entrepreneurship and Management Jornal*, 1257-1288.
- Paschen, J. (2017). Choose Wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle. *Business horizons*, 60(2), 179-188.
- Ridha, D. M., & Benbraika, A. (2021). Le Crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up Les plateformes Ninvesti et TWIZA comme modèle. *Milev Journal of Research*, 7(2), 357-371.
- Rompho, N. (2018). Operational performance measures for startups. *Measuring Business Excellence*, 22(01), 31-41.
- Sara&, S., & Cheurfa, H. (2020). Les plateformes du Crowdfunding alternatives numérique pour les PME en temps du COVID 19 Cas :Plateform Algérienne NINVESTI. *Revue des Sciences Economique de Gestion et Sciences Commerciales*, 13(2), 294-308.

Weiblen, T., & Chesbrough, H. (2015). Engaging with Startups to Enhance Corporate Innovation. *California management review*, 57(02), 66-90.

الجريدة الرسمية . (30 ديسمبر، 2015). الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. القانون التوجيهي. العدد 71.

الجريدة الرسمية. (04 يونيو، 2020). الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. قانون المالية التكميلي 2020. العدد 33.

بوغبوط آمنة، و جقريف علي. (2022). دور منصات التمويل الجماعي القائمة على حقوق الملكية كأداة مبتكرة في تمويل المؤسسات الناشئة- تجربة الولايات المتحدة الأمريكية-. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 02(02)، 209-222.

تحريشي جمانة، و زهراء صادق. (2023). دور شركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، 07(01)، 156-171.

خلفاوي بسمة، و آيت محمد محمد. (2022). منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة- عرض بعض التجارب العربية مع الاشارة الى حالة الجزائر-. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 02(02)، 236-248.

زواويد لزهاري، و مرسلي نزيهة. (2022). دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الاشارة لحالة الجزائر. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 04(01)، 140-160.

عبد العزيز صلاح الدين، و بدر الدين عاشوري. (2023). منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة منصة CHRIKY الجزائرية-. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 05(01)، 92-106.

عبد الله أحمد مصطفى أحمد. (2023). منصات التمويل الجماعي كصيغة مقترحة لتتويج مصادر تمويل التعليم الجامعي المصري على ضوء تجربة بعض جامعات المملكة المتحدة. مجلة العلوم المالية، 31(04)، 89-237.

كتاف شافية. (2022). معوقات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وإجراءات تطوير الآليات والصيغ التمويلية المستحدثة. مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، (01)05، 1182-1162.

محمد الأمين نوي. (2023/2022). دراسة تحليلية لعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة "Startups" في الجزائر واستراتيجيات تطويرها. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري - قسنطينة 2- الجزائر. مرابط عبد الجليل، و مختار عبد الهادي. (2024). منصات التمويل الجماعي آلية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة إلى حالة منصة شريكي. Journal of Contemporary Business and Economic Studies، (02)07، 328-315.