

التمويل الجماعي في الشرق الأوسط: التحديات والإمكانيات

Crowdfunding in the Middle East: Challenges and Possibilities

عبد العزيز صلاح الدين*¹، بوتيارا عنتر²¹ مخبر الاستراتيجيات والسياسات الاقتصادية في الجزائر جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر،
abdelaiziz.salaheddine@univ-msila.dz²مخبر الاستراتيجيات والسياسات الاقتصادية في الجزائر جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر،
antar.boutiara@univ-msila.dz

تاريخ الاستلام: 2022/05/30 تاريخ القبول: 2022/12/09 تاريخ النشر: 2022/12/31

ملخص :

تهدف هذه الدراسة الى تسليط الضوء على منصات التمويل الجماعي المتاحة لرواد الاعمال في منطقة الشرق الأوسط، وتحديد المنصات الأكثر استخداما في المنطقة. بالإضافة الى تحديد العقبات التي يواجهها رواد الاعمال في إطلاق مشاريعهم عبر هذه المنصات. وتوصلت الدراسة الى ان بلدان الشرق الأوسط لديها إمكانيات كبيرة لتوفير بيئة تمويل جماعي ناجحة، وان منصات التمويل الجماعي *Indiegogo* و *Zoomaal* و *Eureeca* الأكثر استخداما في الشرق الأوسط. بالإضافة الى ان حملات الشرق الأوسط تلقت معدلات مساهمة أقل مقارنة بالحملات المماثلة في البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية.

كلمات مفتاحية: التمويل الجماعي، ريادة الاعمال، مؤسسات ناشئة، الشرق الاوسط.

تصنيفات JEL: G3؛ L26؛ N25.

Abstract:

This study aims to shed light on the crowdfunding platforms available to entrepreneurs in the Middle East and to identify the most widely used platforms in the region. In addition to identifying the obstacles, that entrepreneur face in launching his project through these platforms. The study found that the countries of the Middle East have great potential to provide a successful crowdfunding environment, and that the crowdfunding platforms Indiegogo, Zoomal and Eureeca are the most used in the Middle East. In addition, the Middle East campaigns received lower rates of

contribution compared to similar campaigns in developed and some developing countries.

Keywords: Crowdfunding, Entrepreneurship, Startups, Middle East.

Jel Classification Codes : G3؛ L26؛ N25.

1. مقدمة :

لا يتوقف رواد الأعمال أبدًا عن إبهارنا، حيث يأتون بطرق جديدة لتحدي وتغيير طريقة عيشنا، وعملنا، وتعليمنا، وحتى التواصل مع بعضنا البعض. أدى نجاح عدد قليل من الشركات الناشئة التي بدأت من كراجات المنازل ووصلت قيمتها إلى مليارات الدولارات، إلى تحول الصناعات في تلك المجالات، وإلى أجيال من رواد الأعمال الطموحين حول العالم. كان هذا واضحًا في الشرق الأوسط في أعقاب الربيع العربي حيث وجدت أعداد كبيرة من الأشخاص أنفسهم بدون دخل ثابت وبدأوا في السعي لإطلاق المشاريع وتشغيل الأعمال، التي لا يمكنها فقط توفير فرص عمل لأنفسهم ولمن حولهم، ولكنها تساهم أيضًا في اقتصاد.

إن الرحلة نحو هذا النجاح مليئة بالعقبات والنكسات لرواد الأعمال الناشئين الذين قد يعانون ويستنزفون طاقتهم في وقت قريب جدًا إذا لم يتم التخطيط للعملية بعناية، خاصة إذا كان رائد الأعمال قد بدأ رحلته في البلدان التي بها بيئات اقتصادية وسياسية غير مستقر للغاية. في كثير من الحالات، يفتقر رواد الأعمال إلى فهم واضح للمشروع، أو يتبعون نموذج عمل ضعيف، لكن قضية الشركات الناشئة والمشاريع الفاشلة تتعلق في الغالب بالتمويل الغير الكافي. تم تقديم التمويل في المراحل المبكرة بشكل تقليدي من قبل المستثمرين الذين هم على استعداد لتحمل المخاطر العالية للشركات الناشئة في المراحل المبكرة من خلال توفير مبلغ نقدي صغير نسبيًا مع مساعدة رواد الأعمال بخبراتهم وعلاقاتهم، وذلك بهدف جمع أموالهم في غضون بضعة سنوات. منظمات التمويل التي تقدم قروضًا صغيرة هي أيضًا وجهة أخرى للباحثين عن التمويل الذين يتوقع منهم سداد المبلغ بغض النظر عن نجاح أو فشل المشروع، مما يجعل هذه الطريقة مرهقة لرواد الأعمال. بعد التغلب على المخاطر الأولية وإثبات أن المشروع مريح، سعى رواد الأعمال إلى أصحاب رأس المال الاستثماري (VCs) لتقديم التمويل مقابل الأسهم في أعمالهم. في حين أن هذه الأساليب لا تزال تُعتمد على نطاق واسع في جميع أنحاء العالم، تسببت الأزمة المالية العالمية التي ضربت في عام 2008 في انخفاض عدد هيئات التمويل المتاحة ورأس المال الاستثماري مقارنة بالزيادة المذهلة لرواد الأعمال.

نموذج التمويل البديل الذي ظهر في السنوات الأخيرة هو التمويل الجماعي. حيث قالت منصة Kickstarter، والتي تعتبر إحدى منصات التمويل الجماعي الرائدة في العالم، انها جمعت في عام 2021 وحده 629 مليون دولار أمريكي، ناهيك عن النجاح الذي حققته منصات التمويل الجماعي الأخرى حتى الآن. في حين أن فكرة التمويل الجماعي تعود إلى القرن السابع عشر، فإن الإنترنت وتطبيقاته الجديدة مثل الشبكات الاجتماعية قد مكنت نموذج التمويل الجماعي ليناسب سوق اليوم واحتياجات رواد الأعمال.

على الرغم من النجاح الذي شهده التمويل الجماعي في الولايات المتحدة وأوروبا، إلا أنه لم يحظ باهتمام كبير من الحكومات والقطاع الخاص في البلدان النامية بشكل عام وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بشكل خاص. أشار تقرير للبنك الدولي إلى أن إمكانيات التمويل الجماعي يمكن أن تؤدي إلى تنمية كبيرة في هذه البلدان من خلال تعزيز الابتكار وخلق فرص العمل وتوليد الثروة.

1.1. إشكالية الدراسة

تتمحور الإشكالية الرئيسة لهذه الدراسة في:

ما هو واقع و آفاق التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط؟

ويتفرع عن هذه الاشكالية مجموعة من الاسئلة الفرعية التالية:

- ❖ ما هي نماذج ومنصات التمويل الجماعي الأكثر استخدامًا حول العالم وفي الشرق الأوسط؟
- ❖ ما هي معوقات التمويل الجماعي في الشرق الأوسط؟
- ❖ كيف يمكن مواجهة معوقات التمويل الجماعي من قبل رواد الأعمال والحكومات؟

2.1. اهداف الدراسة

نهدف من خلال هذه الورقة البحثية الى:

- ❖ توفير فهم أفضل لكيفية عمل منصات التمويل الجماعي؛
- ❖ التعريف بالمنصات الأكثر استخداما من قبل رواد الاعمال في منطقة الشرق الأوسط؛
- ❖ تحديد التحديات والعقبات التي يواجهها التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط.

3.1. المنهج المتبع

من اجل دراسة إشكالية موضوع البحث، والاجابة على الأسئلة المطروحة، تعين علينا اتباع المنهج الوصفي التحليلي وهذا لأنه الأنسب لمثل هذا النوع من الدراسات بشكل عام والأكثر

ملائمة لطبيعة موضوع البحث بشكل خاص. كما تم استخدام نموذج دراسة حالة لتحليل كل من منصات التمويل الجماعي التي تم اختيارها.

4.1. هيكل الدراسة

من اجل معالجة اشكالية البحث ارتأينا تقسيم الورقة البحثية الى المحاور التالية:

- الإطار النظري للتمويل الجماعي؛
- التأثير العالمي للتمويل الجماعي؛
- تحليل سوق التمويل الجماعي في الشرق الأوسط.

2. الإطار النظري للتمويل الجماعي

كمنموذج حديث لتمويل المشاريع الإبداعية والشركات الناشئة، هنالك العديد من التعريفات المقترحة للتمويل الجماعي، فعلى سبيل المثال يمكن تعريف التمويل الجماعي على انه دعوة مفتوحة عبر الإنترنت لتوفير الموارد المالية بأشكال مختلفة لدعم المبادرات لأغراض محددة سواء كان ذلك مقابل مكافأة او مقابل حصص. هنالك من يعرف التمويل الجماعي على انه تلك العملية التي تقوم على جمع الأموال من عامة الناس، عبر منصة على شبكة الإنترنت. اقترح القانون الأخير المتعلق بالتمويل الجماعي التعريف القانوني التالي: "المساهمات من الأفراد (وهي ممارسة تُعرف باسم التمويل الجماعي) دون الحاجة إلى تقديم عرض عام أولي" (Julia , 2014, p. 62).

1.2 ظهور منصات التمويل الجماعي:

كان شخص يدعى **Brian Camelio** من أوائل من نفذوا فكرة انشاء منصة للتمويل الجماعي سنة 2001 حيث قام بتسمية المنصة باسم **ArtistShare**، كان الهدف من المنصة دعم الموسيقيين والفنانين، حيث فازت المشاريع الممولة بـ 4 جوائز جرامي (Susan , 2010). أدى هذا النجاح إلى إدخال المزيد من المواقع المتخصصة في السنوات القادمة مثل منصة **Indiegogo** الشهيرة سنة 2008، التي قدمت فئات مختلفة لجمع التبرعات بما في ذلك الفنون وزيادة الأعمال. في حين أن **Indiegogo** لا تشارك إحصاءات مفصلة، الا ان موقع الويب يشير إلى إطلاق أكثر من 200,000 حملة منذ أن بدأت المنصة (Indiegogo, 2021). في حين تم إطلاق العديد من المنصات الإضافية خلال السنوات بما فيها منصة **Crowdfunder** و **Angellist** و **RocketHub** على سبيل المثال، الا ان منصة **Kickstarter** الذي تم إطلاقها في عام 2009 تهيمن على حصة

كبيرة في سوق التمويل الجماعي حيث تم جمع أكثر من مليار دولار أمريكي لأكثر من 60,000 حملة ناجحة على المنصة (Kickstarter, 2021).

في الشرق الأوسط، استوحى العديد من رواد الأعمال من التمويل الجماعي الذي أدى إلى ولادة عدد من المنصات المحلية مثل منصة Eureeca الموجودة في الإمارات العربية المتحدة، والتي تأسست في عام 2011 للمساعدة في الربط بين الحشود من المستثمرين مع رواد الأعمال. ثم تبعها منصات أخرى مثل منصة Zoomaal اللبنانية سنة 2012، ومنصة Yomken المصرية أيضا سنة 2012، لكل من هذه المنصات ميزات مختلفة وجمهور مستهدف.

2.2 بيئة التمويل الجماعي

هنالك ثلاثة أطراف أو أصحاب مصلحة رئيسيين في أي بيئة تمويل جماعي معينة

(Voorbraak, 2011):

❖ رجل الأعمال الذي يسعى للحصول على أموال، والذي قد يطمح إلى بدء عمل تجاري، مشروع اجتماعي، مسعى فني؛

❖ أعضاء المجتمع عبر الإنترنت الذي يطلق عليهم باسم "الحشد" الذين هم على استعداد لتقديم دفعات مقابل المشروع. يميل الأشخاص في هذا الحشد إلى تقديم أنواع مختلفة من الدعم تتراوح من المساهمات المالية إلى تقديم تعليقات وأفكار قيّمة تؤدي عادةً إلى تطوير الفكرة الأولية لرائد الأعمال؛

❖ النظام الأساسي (المنصة) والبنية التحتية عبر الإنترنت التي تسهل التمويل الجماعي. من أجل إنشاء بيئة تمويل جماعي ناجحة، يجب إنشاء البنية التحتية التكنولوجية، وإمكانية الوصول إلى الإنترنت. تكون هذه عائقا بشكل كبير في البلدان النامية في جميع أنحاء العالم كما هو موضح في تقرير الصادر عن برنامج InfoDev سنة 2013 التابع للبنك الدولي والذي اقترح 4 عوامل تساعد في انشاء بيئة مناسبة (infoDev, 2013).

- تسهيل اللوائح اللازمة لدعم التمويل الجماعي عبر الإنترنت من قبل الحكومات؛
- انتشار قوي لوسائل التواصل الاجتماعي والإنترنت لجذب الممولين المحتملين عبر الإنترنت؛
- سوق منظم على الإنترنت مع ميسرين للمعاملات ومسؤولين عن الحماية؛
- التعاون مع مراكز ريادة الأعمال لدفع رواد الأعمال والمستثمرين المحليين نحو منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت.

3.2. أنواع التمويل الجماعي

يشمل التمويل الجماعي نماذج مختلفة تختلف وفقًا لمستوى العمل، ونضح الفكرة المقصودة للتمويل، وبشكل أكثر عمقًا، نوع العلاقة بين صاحب المشروع والجمهور. لا تزال الدراسات في هذا المجال في مرحلة النضج لكن الباحثين يتفقون على نموذجين أساسيين: التمويل الجماعي القائم على التبرع والتمويل الجماعي القائم على الاستثمار بالإضافة إلى ذلك، اقترحت بعض الدراسات نماذج إضافية مثل نموذج التمويل الجماعي الداخلي والنموذج الهجين. في هذه الدراسة سنقوم بتصنيف التمويل الجماعي إلى نوعين: التمويل الجماعي القائم على التبرعات، تمويل الجماعي القائم على الاستثمار.

1.3.2. التمويل الجماعي القائم على التبرع (Donation-based Crowdfunding):

يعتمد هذا النموذج، المعروف أيضًا باسم **Patronage**، على تعهد الجهات المانحة بتقديم تبرعات صغيرة مقابل الحد الأدنى من الجوائز أو الامتيازات أو لمجرد إظهار الدعم لمشروع معين. عادةً ما يعرض رواد الأعمال نموذجًا أوليًا ويطلبون أموالًا لمزيد من التطوير أو الإنتاج الضخم. يرتبط هذا النموذج بمخاطر صغيرة جدًا من جانب صاحب المشروع، ولكن في كثير من الأحيان ينتهي الأمر بجمع رأس مال صغير (Edan, 2011). وينقسم هذا النموذج إلى:

- على أساس التبرع: من خلال هذا النموذج يتم جمع أموال حملة التمويل الجماعي بهدف المشاركة في المشاريع الخيرية، ولدعم جهود الإغاثة في حالات الكوارث والمشاركة في المنظمات غير الربحية، بحيث يتم قبول التبرعات من عدد كبير من الأفراد بنسب صغيرة، ويمكنهم تقاسم الأموال من أجل قضايا اجتماعية. وبما أن هذا النوع من التمويل الجماعي ليس له عائد مالي للمستثمرين فإن فرصة خسارة الاستثمار منعدمة (Usha, 2014, p. 51).
- على أساس المكافئة: في هذا النوع من التمويل الجماعي، يحصل المستثمرون على مكافآت مقابل استثمارهم، ولا يستفيدون من أي عائد مالي، وقد تكون المكافآت في شكل منتج أو خدمة تقدمها الشركة كهدية رمزية، وتعمل الشركات على تقديم أنواع مختلفة من المكافآت والحوافز من أجل إقناع المستثمرين وجذبهم. ويعتبر هذا النوع من التمويل الجماعي، أكثر شعبية بسبب القيمة الجوهرية للمشاركة في التمويل الجماعي والسمعة الاجتماعية والهوية المشتركة (Melissa, 2017, p. 24).

تقدم المنصات التي تتبع هذا النموذج خدماتها في شكلين: التمويل الثابت، المعروف أيضاً باسم نموذج **all-or nothing**، حيث يحصل رواد الأعمال على الأموال في حالة ما إذا قام الأشخاص بتمويل المبلغ المطلوب بالكامل خلال فترة زمنية معينة (مثل منصة **Kickstarter**). مثال عن التمويل الثابت، يحتاج شخص مبلغ 1,000,000 دج لتمويل مشروعه خلال فترة 6 أشهر، إذا انتهت هذه الفترة وجمع المشروع مبلغ 800,000 دج فقط، لا يحصل المشروع على هذا مبلغ لأنه لم يصل الى مبلغ المطلوب. وهذا عكس التمويل المرن حيث يحصل رواد الأعمال على كل ما يجمعه من أموال دون الحاجة الى الوصول الى المبلغ المطلوب **Indiegogo** هي إحدى المنصات الرائدة لهذه الفئة). عادةً ما تحصل المنصات التي تتعامل مع هذا النموذج على عمولة معينة كنسبة مئوية صغيرة مقارنة بمبلغ الأموال التي يتم جمعها.

جدول 01: التمويل الجماعي القائم على التبرع (Donation-based Crowdfunding)

عيوب النموذج	مزايا النموذج	خصائص النموذج	نموذج عمل DCF	نموذج DCF
رجال الأعمال يجدون صعوبة في جمع رأس مال كبير	لا توجد مخاطرة	يتبرع الممولون دون توقع تعويض مالي	على اساس التبرع	التبرع
العائد المحتمل صغير لا توجد آلية للمساءلة	مخاطر منخفضة	يتلقى الممولون هدية رمزية أو شراء مسبق لخدمة أو منتج	على اساس المكافئة	

المصدر: من اعداد الباحث بناء (Rotem , Liang , & Flåten , 2020)

2.3.2. التمويل الجماعي القائم على الاستثمار (Crowdfunding Investing):

عندما يحتاج رواد الأعمال إلى استثمار، بعد اجتياز مرحلة النموذج الأولي ويريدون بديلاً لرأس المال الاستثماري التقليدي، يطلق الكثير منهم حملة تمويل جماعي للحصول على "حشد" من المستثمرين. يقدم هؤلاء المستثمرون نقوداً مقابل حقوق الملكية في النشاط التجاري (التمويل الجماعي للأسهم) أو كدين (التمويل الجماعي للديون). في حالات نادرة، يتبع الجمهور نموذجاً قائماً على حقوق الملكية حيث يحصلون على نسبة مئوية من الإيرادات (التمويل الجماعي المستند إلى حقوق الملكية). نظراً لكونه أكثر خطورة وأقل شيوعاً من النموذج القائم على التبرع، يوفر **CFI** رأس مال كبير لرواد الأعمال لتطوير شركاتهم الناشئة وعلاقة طويلة الأمد بين رواد الأعمال والمستثمرين. **Eureeca** هو مثال لمنصة تتبع هذا النموذج (Abushaban, 2014, p. 444). وينقسم هذا النموذج إلى:

- التمويل الجماعي القائم على الأسهم: من خلال هذا النموذج يحصل المستثمرون على أسهم في الشركة التي تختار هذا النوع من التمويل الجماعي لزيادة رأسمالها، ويتلقى المساهمون عائد مالي على استثماراتهم وحصصة من الأرباح، وتجدر الإشارة إلى أنه لكل بلد لوائح خاصة تنظم عمل الاستثمارات من خلال منصات التمويل الجماعي القائم على الأسهم (Usha, 2014, p. 51)

- التمويل الجماعي القائم على الديون: في هذا النوع من التمويل الجماعي تتقدم الشركات بطلب للحصول على الديون من منصات التمويل الجماعي المستندة إلى الديون، في حين تقوم هذه الأخيرة بمراجعة طلب الشركات، وإطلاقه عبر الإنترنت للحصول على الأموال، بحيث يشمل الطلب عبر الإنترنت 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، ويُسدّد الدين بعد فترة محددة من قبل الشركة.

جدول رقم 02: التمويل الجماعي القائم على الاستثمار (Crowdfunding Investing)

عيوب النموذج	مزايا النموذج	خصائص النموذج	نموذج عمل CF	نموذج CF
خسارة محتملة للاستثمار.	إمكانية المشاركة في ربحية المشروع، إمكانية غير محدودة لتحقيق مكاسب.	يتلقى الممولون أدوات للاستثمار في حقوق الملكية أو ترتيبات للمشاركة في الأرباح	على أساس حقوق الملكية	الاستثمار
ربما يخضع لكبار الدائنين.	معدل العائد محدد مسبقًا، يحصل حاملو الديون على أموالهم قبل أصحاب الأسهم في حالة الإفلاس،	معدل فائدة ثابت وتعيد رأس المال وفقًا لجدول زمني محدد	على أساس الإقراض	

المصدر: من اعداد الباحث بناء على (Rotem , Liang , & Flåten , 2020)

3. التأثير العالمي للتمويل الجماعي

شهدت السنوات القليلة الماضية نجاحات وإخفاقات مذهلة لعشرات حملات التمويل

الجماعي حيث يطرح رواد الأعمال أفكارهم عبر الإنترنت يوميًا للاستفادة منها.

1.3. امثلة لحملات التمويل الجماعي الناجحة

❖ مشروع **Oculus Rift**: Oculus Rift هي نظرات تدعم الواقع الافتراضي (VR) لألعاب الكمبيوتر، حيث توفر تدعم أيضا نظام ثلاثي الأبعاد، مما يعد بتقديم تجربة ألعاب خفيفة الوزن وبأسعار معقولة. بعد إطلاقه في Kickstarter بهدف جمع 250 ألف دولار، نم في نهاية الفترة في سبتمبر 2012 جمع 2.4 مليون دولار. قدم الفريق الذي يقف وراء المشروع مجموعة متنوعة من المكافآت والامتيازات التي تتراوح من القمصان ذات العلامات التجارية إلى حزم VR(kickstarter, 2012). حيث قامت الشركة بتصميم نموذج أولي

بعد حوالي سنة ونصف من انشاء النموذج الأولي، قامت شركة Facebook بشراء الشركة التي تقف وراء الجهاز مقابل 2 مليار دولار، حيث أشاروا إلى ان الواقع الافتراضي هو مستقبل الحوسبة (Wingfield & Vindu, 2014).

❖ مشروع **Star Citizen**: ان مشروع Star Citizen عبارة عن لعبة محاكاة الواقع ثلاثية الأبعاد للفضاء، حيث يمكن للاعبين تخصيص واختيار الطريقة التي يلعبون بها اللعبة (kickstarter, 2013). بعد أن جمع الفريق الذي يقف وراء اللعبة أكثر من مليوني دولار، ذهبوا إلى أماكن أخرى لمواصلة جهودهم في جمع التبرعات، ليصبحوا أكبر حملة تمويل جماعي حتى الآن (Wired magazine, 2014). حتى وقت كتابة هذه الورقة، جمعت اللعبة أكثر من 436 مليون دولار على موقع الويب الخاص بها (Roberts Space Industries, 2022).

❖ مشروع **Gosnell Movie**: تثبت حملة التمويل الجماعي لمشروع Gosnell لأفلام الرعب أن ليست المشاريع التكنولوجية التي تحقق النجاح فقط. جمعت الحملة التي استمرت حوالي 7 أسابيع على Indiegogo أكثر من 2.2 مليون دولار بحلول مايو 2014 (Buysere, Gajda, 2014). (Kleverlaan, & Marom, 2012).

❖ مشروع **حرير**: يهدف موقع حرير لتسوق الأزياء الذي مقره الأردن إلى التميز من خلال عرض منتجات محلية وعالمية على مواقعه الإلكترونية للعملاء الإقليميين. وقد أكملت بنجاح حملة الاستثمار الجماعي الخاصة بها على مصة Eureka حيث جمعت أكثر من 101,000 دولار بحلول فبراير 2014 (Mousa, 2014).

2.3. امثلة لحمالات التمويل الجماعي فاشلة

لكل حملة تمويل جماعي ناجحة، هناك الكثير من المحاولات الفاشلة. تقترح دراسة أن نسبة المشاريع التي يتم تمويلها من خلال Kickstarter هي حوالي 44٪ من مجموع المشاريع (Riedl,

(2013) يرتبط الفشل عادة بأسباب مختلفة قد يكون لعدم كفاية نموذج الأعمال او عرض ضعيف للمشروع أو المنتج. من امثلة المشاريع غير الناجحة نجد مشروع **Ubuntu**. هدف الفريق الذي يقف وراء **Ubuntu**، وهو توزيع مشهور لنظام التشغيل **Linux**، إلى جمع 32 مليون دولار من خلال الحملة التي أطلقها، بهدف تطوير هاتف ذكي يعمل بنظام **Linux** وإنتاجه بكميات كبيرة. على الرغم من أن الحملة جمعت أكثر من 12.8 مليون دولار من 27,000 شخص (indiegogo, 2013). إلا أنها فشلت في أغسطس 2013 حيث كانت تتبع نموذج التمويل الثابت في **Indiegogo** والذي يدعم أيضاً نموذج التمويل المرن الذي لم يختاره الفريق، مما يعني أنهم لم يحصلوا على أي مبلغ من الأموال المجمعة.

4. تحليل سوق التمويل الجماعي في الشرق الأوسط

في الشرق الأوسط، اكتسب التمويل الجماعي زخماً بين رواد الأعمال في السنوات الأخيرة، وعلى الرغم من وجود بعض النتائج الجيدة حتى الآن، إلا أن هناك حاجة إلى مزيد من التطور لإحداث تحسن ملحوظ في طرق التمويل الحالية للمشاريع والمشاريع الجديدة داخل المنطقة.

1.4. البيانات المجمعة وطبيعتها

تم جمع البيانات من خلال استطلاع الحملات المتاحة للجمهور على منصات التمويل الجماعي الإقليمية والدولية على الإنترنت، والتي تم السماح لأصحاب المشاريع في الشرق الأوسط بالمشاركة فيها. بينما توفر **Indiegogo** وصولاً مفتوحاً لأصحاب المشاريع والباحثين عن التمويل من مجموعة متنوعة من البلدان بما في ذلك دول الشرق الأوسط، لا تقبل منصة **Kickstarter** إلا الحملات من 6 بلدان محددة وبلدان الشرق الأوسط ليست منها، وبالتالي تم استبعادها من جمع البيانات. تم اختيار منصة **Indiegogo** لجمع البيانات باعتبارها منصة دولية، بالإضافة إلى المنصات الإقليمية بما في ذلك منصة **Zoomaal** ومنصة **Eureeca**. تضمنت البيانات عددًا من حملات التمويل الجماعي القائمة على الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط، حيث تضمنت البيانات الكمية التي تم جمعها الخصائص الفريدة الأساسية لكل حملة بما في ذلك عدد الممولين والمبلغ المستهدف وزيادة رأس المال وعدد أعضاء الحملة. كما تم تحديد البيانات النوعية لكل حملة حيث تشير إلى المنصة المستخدمة، وبلد المنشأ، والفئة، ونوع التمويل (ثابت، مرن) وحالة النجاح وفقاً لمعايير محددة.

تم تصنيف الحملات إلى ثلاث فئات رئيسية:

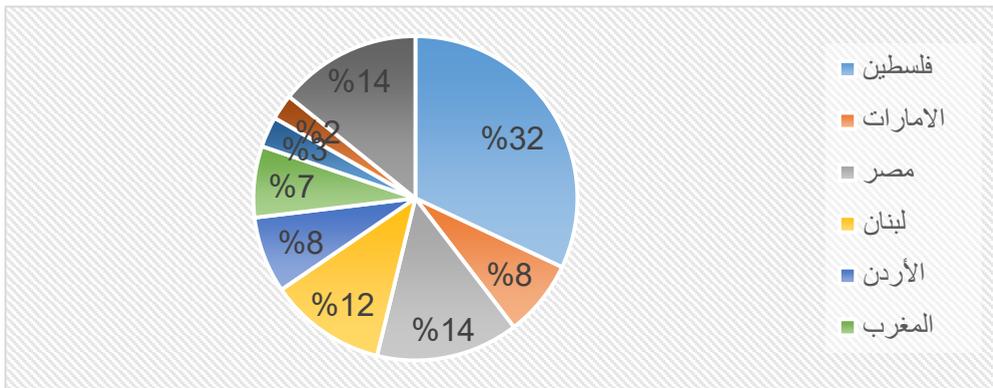
- ❖ الحملات الناجحة: الحملات التي جمعت أو تجاوزت هدفها الأولي اعتبرت ناجحة بغض النظر عن نموذجها.
- ❖ الحملات الناجحة جزئيًا: الحملات التي اتبعت نموذج تمويل مرن تمكنت من جمع مبلغ أقل من الهدف والحصول عليه، اعتُبرت ناجحة جزئيًا.
- ❖ الحملات الفاشلة: الحملات التي لم تحصل على أي أموال اعتبرت فاشلة. إما أنها لم تحقق الهدف ضمن نموذج التمويل الثابت، أو أنها لم تتمكن من جمع أي رأس مال باستخدام نموذج مرن.

تم التعامل مع البيانات التي تم جمعها من كل منصة تمويل الجماعي بشكل منفصل لجعل النتائج شفافة قدر الإمكان، ثم تمت مقارنة هذه النتائج مع منصات مختلفة تعمل في سياقات مختلفة. لفهم كيفية ملاءمة النتائج للنظام البيئي الدولي للتمويل الجماعي، كما تمت مقارنة النتائج بعينة من حملات التمويل الجماعي من بلدان متقدمة ونامية مختارة حول العالم.

2.4. حملات التمويل الجماعي من بلدان الشرق الأوسط القائمة منصة Indiegogo

تم إجراء تحليل للحملات المطلقة على منصة Indiegogo باستخدام البيانات المتاحة للجمهور. أظهرت البيانات التي تم جمعها أن منصة Indiegogo كانت المنصة الرائدة للمشاريع القائمة على الشرق الأوسط بإجمالي 204 حملة مسجلة من 15 دولة في الشرق الأوسط. أظهرت النتائج أن فلسطين تتصدر عدد حملات التمويل الجماعي بـ 63 حملة منتهية، تليها الإمارات العربية المتحدة بـ 35 حملة، ومصر بـ 28 حملة كما هو موضح في الشكل التالي.

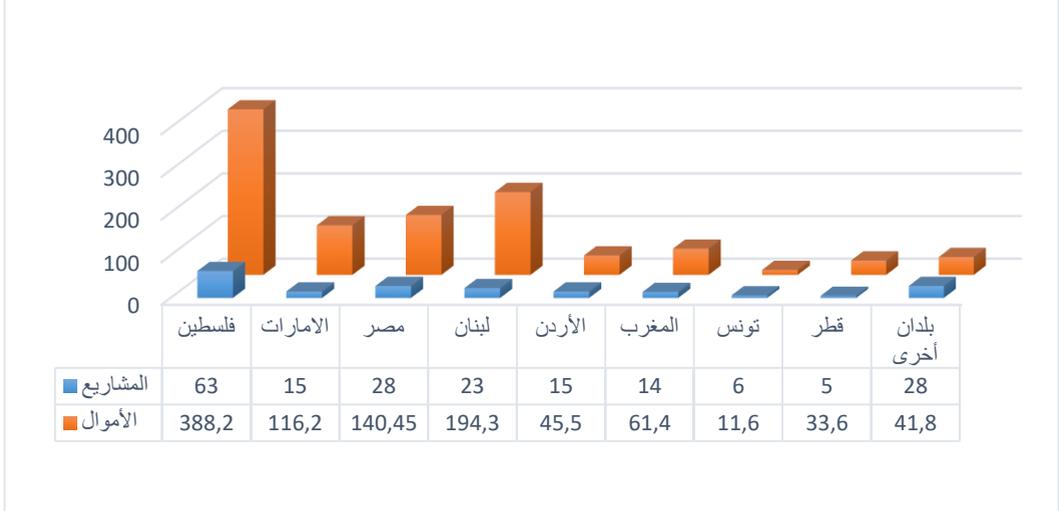
الشكل 01: حملات بلدان الشرق الأوسط الموجودة على منصة Indiegogo الدولية



المصدر: من اعداد الباحث بناء على (indiegogo, 2013)

من بين جميع حملات بلدان الشرق الأوسط البالغ عددها 204، اتبعت 9 منها نموذج التمويل الثابت بينما اتبعت 195 المتبقية نموذجًا مرئيًا. أظهرت البيانات أن 69 حملة كانت "ناجحة" (34٪)، بينما كانت 131 "ناجحة جزئيًا" (64٪) و4 "فاشلة" (2٪) وفقًا للمعايير التي سبق ذكرها.

الشكل 02: عدد المشاريع والمبالغ التي تم جمعها لكل في الشرق الأوسط على منصة Indiegogo



المصدر: من اعداد الباحث بناء على (indiegogo, 2013)

بعد جمع البيانات المالية عن كل حملة من 200 حملة ناجحة وناجحة جزئيًا، اتضح أنها جمعت بشكل جماعي ما مجموعه 1,033,054 دولار أمريكي، في حين أن المبلغ الإجمالي المطلوب للحملات المختارة هو 5,407,125 دولارًا. خلصت النتائج على أساس كل بلد، أن الحملات من فلسطين كانت إلى حد بعيد أعلى عمليات جمع التبرعات بحوالي 388.200 دولار أمريكي تليها لبنان (التي احتلت المرتبة الرابعة من حيث عدد الحملات) التي جمعت حوالي 194.300 دولار أمريكي ومصر في المرتبة الثالثة بحوالي 140,000 دولار أمريكي.

الجدول 03: متوسط قيم الحملات من الشرق الأوسط على منصة Indiegogo

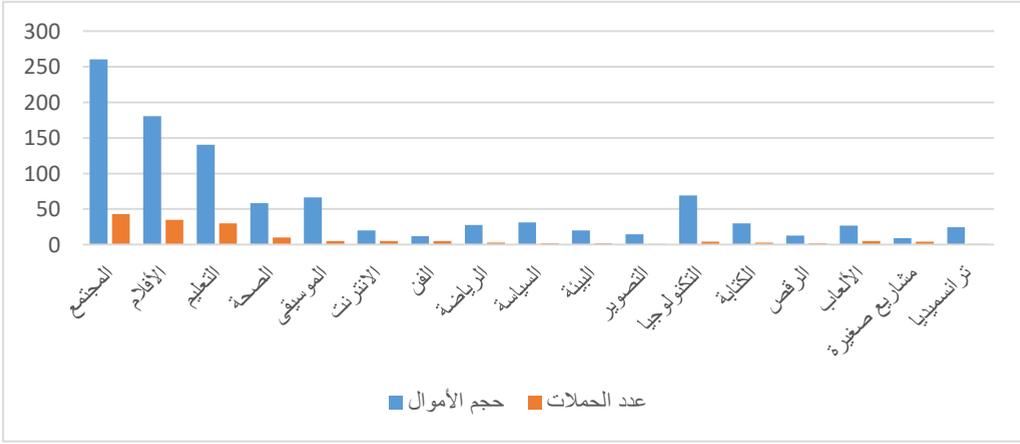
البلد	متوسط القيم لكل دولة في الشرق الأوسط			
	عدد الممولين للمشروع	عدد أعضاء مشروع	حجم الأموال المراد جمعها	حجم الأموال التي تم جمعها من الأموال المستهدفة
فلسطين	56	2	25,855	24%
الامارات	33	3	50,214	7%
مصر	65	3	24,923	21%
لبنان	76	2	19,622	43%
الأردن	33	3	19,027	17%
المغرب	41	2	7,355	60%
تونس	32	8	36,167	5%
قطر	37	4	15,722	43%
العراق	25	3	13,875	36%
الكويت	24	1	21,500	26%
عمان	42	2	29,071	5%
اليمن	33	2	6,750	20%
ليبيا	24	2	2,300	79%
السعودية	7	1	5,250	10%
الجزائر	19	1	500	103%

المصدر: من اعداد الباحث بناء على (indiegogo, 2013)

من الجدول رقم 03، يمكن ملاحظة أن بعض دول الشرق الأوسط على Indiegogo أكثر فاعلية في الوصول إلى الأموال المطلوبة من غيرها. حيث ان الحملات من لبنان (جمع متوسط 8,446 دولارًا أي ما يساوي 43% من المبلغ المستهدف) على سبيل المثال كانت أكثر فاعلية من الحملات من فلسطين (جمعت 24% من المبلغ المستهدف) ومصر (21%). كما يلاحظ ان بلدان شمال افريقيا (المغرب، الجزائر، تونس، ليبيا) كانت لها مستويات جيدة في جمع الأموال. أما بالنسبة للعلاقة بين متوسط عدد الممولين لكل مشروع ومتوسط المبالغ التي تم جمعها، فنلاحظ من الجدول ان الحملات اللبنانية تحصلت على أكبر متوسط عدد الممولين حيث بلغ 76 ممولاً. بينما حصلت مصر على 65 ممولاً في المتوسط لكل مشروع.

فيما يتعلق بفئات الحملات التي تم اطلاقها على منصة Indiegogo، حصلت فئة المشاريع التي تهدف الى خدمة المجتمع على المركز الأول حيث جمعت 43 حملة مبلغ قدره 260,400 دولار، تليها فئة الأفلام حيث جمعت 35 حملة مبلغ قدره 180,400 دولار، ثم فئة التعليم حيث جمعت 30 حملة مبلغ قدره 140,600 دولار. ومن المثير للاهتمام، أن فئة التكنولوجيا التي جاءت في المركز الثاني عشر من حيث عدد الحملات المطلقة التي قدر عددها 4 حملات، جمعت أكثر من 69,300 دولار، مما يجعلها رابع أعلى فئة من حيث الأرباح.

الشكل 03: المبالغ التي تم جمعها لكل فئة في الشرق الأوسط على منصة Indiegogo

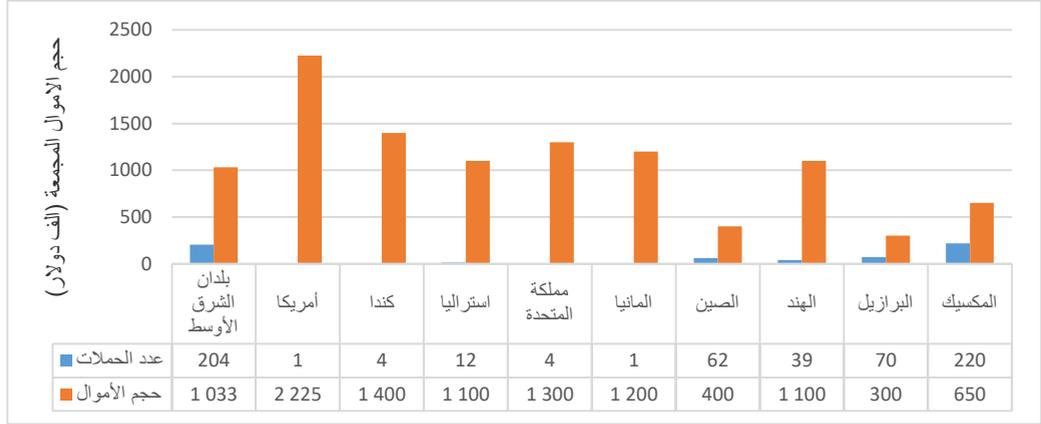


المصدر: من اعداد الباحث بناء على (indiegogo, 2013)

3.4. الحملات الدولية على منصة Indiegogo ومقارنتها مع حملات الشرق الأوسط

تم جمع البيانات من خارج منطقة الشرق الأوسط من 9 دول متقدمة ونامية من منصة Indiegogo. تم جمع البيانات لتمثل عينة دولية، حيث تم اختيار دولتين من أمريكا الشمالية، و2 من أمريكا اللاتينية، و2 من أوروبا، و2 من شرق وجنوب آسيا بالإضافة إلى أستراليا. تم جمع البيانات من الدول بناء على عدد الحملات التي يجب اطلاقها لتساوى او تتجاوز مبلغ الأموال المجمع من قبل بلدان الشرق الأوسط.

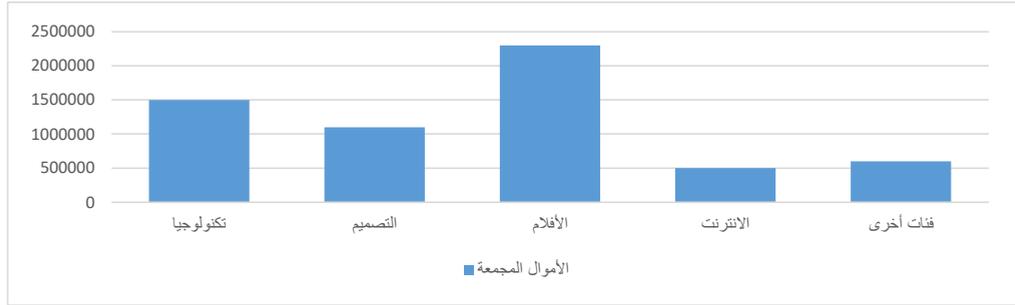
الشكل 04: عدد الحملات مقابل المبلغ الذي تم جمعه لكل منطقة / بلد



المصدر: من اعداد الباحث بناء على (indiegogo, 2013)

نلاحظ من الشكل ان بعض البلدان مثل أمريكا وألمانيا تطلب منها إطلاق حملة واحدة فقط لتتجاوز مبلغ الأموال المجمع من طرف جميع بلدان الشرق الأوسط. في حين ان بلدان أخرى مثل المكسيك والبرازيل لم تتجاوز مبلغ الأموال المجمع من طرف بلدان الشرق الأوسط.

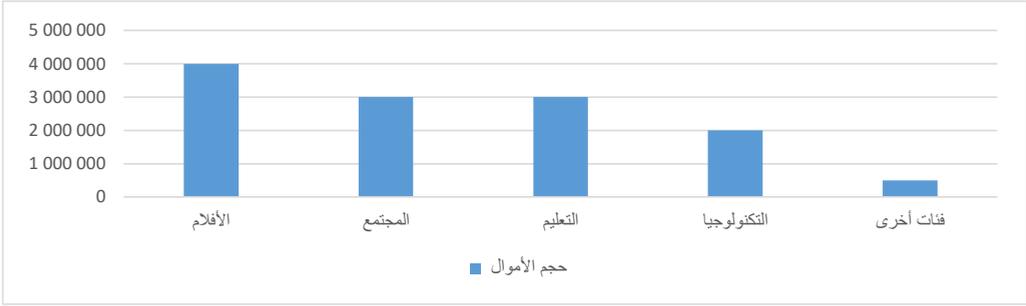
الشكل 05: أهم فئات التمويل الجماعي للبلدان المتقدمة على منصة Indiegogo



المصدر: من اعداد الباحث بناء على (indiegogo, 2013)

من أجل الحصول على فهم واضح للفئات الأكثر انتشاراً على المنصة مقارنة بالأموال التي تم جمعها، تم جمع البيانات وتلخيصها للفئات الأعلى من حيث عدد الحملات والمبالغ. تم تقسيم النتائج إلى منطقتين: البلدان المتقدمة (الولايات المتحدة وكندا. الخ) والدول النامية (الصين والهند والبرازيل والمكسيك). بالنسبة للبلدان المتقدمة كانت الافلام أكبر الحملات جمعاً للأموال، تليها التكنولوجيا.

الشكل 06: أهم فئات التمويل الجماعي للبلدان النامية على منصة Indiegogo



المصدر: من اعداد الباحث بناء على (indiegogo, 2013)

نلاحظ من الشكل أعلاه ان فئة الأفلام كانت أكثر الفئات جمعا للأموال في البلدان النامية، تليها كل من فئة المجتمع والتعليم. حيث تحتل التكنولوجيا المرتبة الثالثة.

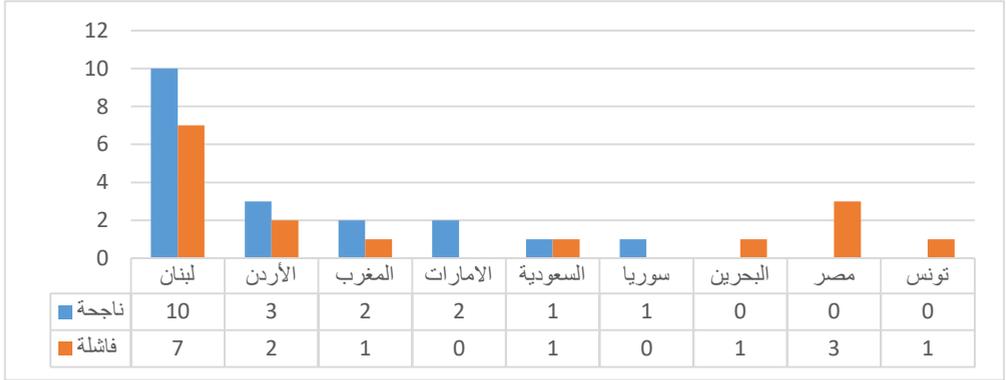
5.4. حملات على منصات التمويل الجماعي الإقليمية

للحصول على صورة واضحة على خريطة التمويل الجماعي في الشرق الاوسط، تم جمع البيانات من مواقع الويب الإقليمية. حيث تم استبعاد المنصات ذات معدلات مشاركة وعائد منخفضة جداً (أقل من 1,000 دولار أمريكي تم جمعها لجميع الحملات).

1.5.4. منصة ذومال (Zomaal)

تسمح منصة ذومال بنوع واحد من التمويل فقط وهو نموذج التمويل الثابت. تحتوي المنصة على 21 حملة "ناجحة" و16 "فاشلة" (معدل نجاح 56٪)، مما جعل هذه المنصة رائدة في المنطقة من حيث عدد الحملات. كون المنصة لبنانية، من المنطقي أن لبنان لديها أكبر عدد من الحملات والأموال التي تم جمعها بإجمالي 175,631 دولارًا، تليها الإمارات العربية المتحدة بمبلغ 22,726 دولارًا والمغرب بمبلغ 20,655 دولارًا. يقارن الشكل التالي 9 بلدان من الشرق الأوسط على منصة ذومال من حيث عدد نجاح وفشل الحملات، بينما يلخص الجدول رقم 04 متوسط النتائج لجميع هذه البلدان. من بين النتائج المتحصل عليها على منصة ذومال، أن متوسط عدد الممولين وثيق بشكل إيجابي بعدد الأموال التي تم جمعها عكس ما شهدناه سابقا.

الشكل 07: عدد حملات بلدان الشرق الأوسط الناجحة والفاشلة على منصة ذومال



المصدر: من اعداد الباحث بناء على (Zoomaal, 2010)

الجدول 04: متوسط القيم لكل دولة في الشرق الأوسط على منصة Zoomaal

البلد	متوسط القيم لكل دولة في الشرق الأوسط	
	حجم الأموال التي تم جمعها	عدد الممولين للمشروع
لبنان	10,331	88
الأردن	3,476	14
المغرب	6,885	33
الامارات	11,363	43
السعودية	2,500	17
سوريا	4,500	26

المصدر: من اعداد الباحث بناء على (Zoomaal, 2010)

2.5.4. منصة يوريكا (Eureeca)

تتبع هذه المنصة نموذجًا قائمًا على الاستثمار، حيث يستثمر الجمهور في عمل تجاري مقابل حقوق ملكية محددة مسبقًا من قبل رائد الأعمال، وحيث يُسمح بالمفاوضات حول مبلغ الاستثمار وسعر السهم. تحتوي المنصة على 7 حملات ناجحة فقط من دولتين، حيث جمعت هذه الحملات استثمارات بقيمة 672.900 دولار، ولا يشارك الموقع الإلكتروني البيانات المتعلقة بالحملات الفاشلة. تأتي دولة الإمارات العربية المتحدة في المرتبة الأولى حيث تم جمع 456.233 دولارًا أمريكيًا لأربع شركات، تليها الأردن مع 402.243 دولارًا أمريكيًا تم جمعها لثلاث شركات. يبلغ إجمالي عدد الممولين لهذه الحملات 30 ممولًا. كانت جميع الحملات تحت فئة التكنولوجيا.

5. خاتمة:

فيما يتعلق بالنتائج التي تم العثور عليها اثناء تحليل المنصات، من الواضح أن العديد من دول الشرق الأوسط بما في ذلك فلسطين والإمارات العربية المتحدة ولبنان والأردن، بالإضافة إلى دول شمال إفريقيا كمصر والمغرب لديها إمكانات كبيرة لتوفير بيئة تمويل جماعي ناجحة يمكن أن تؤدي لتطوير المشاريع المحلية على الرغم من الظروف السياسية والاقتصادية في العديد من هذه الأماكن. بينما تميل حملات الشرق الأوسط حاليًا إلى التركيز بشكل واضح على فئات الأساسيات والضروريات الاجتماعية كالتعليم والصحة، إلا أن إمكانات فئة التكنولوجيا والتصميم والأفلام والأفانج التي تجلبها للمساعدة في تطوير الاقتصاد المحلي واضحة من النتائج. بالنسبة للمنصات الأكثر استخدامًا تم العثور على منصات التمويل الجماعي Indiegogo و Zoomaal و Eureeca حيث تعتبر رائدة داخل الشرق الأوسط.

في مجال الأموال التي جمعتها المشاريع شملتها الدراسة، تم جمع 1,951,848 دولارًا أمريكيًا من قبل دول الشرق الأوسط عبر 3 منصات مختلفة. لعبت العناصر الاجتماعية والثقافية دورًا مهمًا، حيث أن حملات الشرق الأوسط تلقت معدلات مساهمة أقل مقارنة بالحملات المماثلة في البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية مثل الهند، لكننا في وضع أفضل من البلدان النامية الأخرى مثل البرازيل والمكسيك.

1.5. النتائج والتوصيات

1.1.5. نتائج وتوصيات متعلقة برواد الأعمال

- ❖ ضعف الدراية والتخطيط للمشاريع، والاختيار الخاطئ للنماذج أدى دون شك إلى فشل العديد من المشاريع. لذا يجب على رواد الأعمال تحديد الأهداف والنموذج المستخدم بطريقة واقعية وعملية، مما قد يزيد من مصداقية الحملات وبالتالي زيادة الأموال التي يتم جمعها؛
- ❖ البلدان التي تعاني من أكبر قدر من عدم الاستقرار السياسي والمالي داخل المنطقة (مثل فلسطين)، تميزت بالفعل من حيث عدد الحملات والأموال التي يتم جمعها ويمكن أن تستمر في الاستفادة على نطاق أوسع؛
- ❖ كلما زاد عدد الممولين، زادت المساهمة المالية للحملات. حيث أن معظم ممولي حملات الشرق الأوسط يساهمون بمبالغ صغيرة نسبيًا، وبالتالي فمن الضروري لرواد الأعمال الوصول

إلى الممولين المحتملين عبر الإنترنت للاستفادة من الميزة التي توفرها الشبكات الاجتماعية للترويج لحملاتهم؛

❖ تكتسب الحملات ضمن فئات المجتمع والأفلام والتعليم بالفعل قسماً كبيراً من التمويل الجماعي في الشرق الأوسط، لكن الفئات الناشئة الأخرى مثل التكنولوجيا والموسيقى والألعاب يمكن تقديم الكثير من الإمكانيات. لذا على رواد الأعمال التركيز على هذه الفئة.

2.1.5. نتائج وتوصيات متعلقة بالمنظمات والحكومات

❖ هنالك عدم اهتمام وغياب واضح للمنظمات والحكومات فيما يتعلق بالتمويل الجماعي في المنطقة، لذا يجب على الحكومات تعزيز التمويل الجماعي للمجتمعات المحلية من خلال تشجيع رواد الأعمال على المشاركة في منصات التمويل الجماعي المحلية والعالمية؛

❖ غياب القوانين واللوائح التي تنظم التمويل الجماعي في المنطقة، لذا يجب على الحكومات تسيير الإجراءات القانونية التي تسهل التمويل الجماعي، وتنظم عملياته، وتمنع الاحتيال؛

❖ إنشاء طرق بديلة للمدفوعات عبر الإنترنت وتسهيل منصات تبادل الأموال المعترف بها دولياً للعمل داخل دول الشرق الأوسط.

6. قائمة المراجع:

- Abushaban, R. (2014, 10 10-13). Crowdfunding as a catapult for innovation in the middle east: Obstacles and possibilities. *IEEE Global Humanitarian Technology Conference* . San Jose, CA, USA: IEEE.
- Buysere, Gajda, Kleverlaan , & Marom. (2012). *A framework for European crowdfunding*. Retrieved 02 10, 2022, from Fund RaisingSchool: <https://www.fundraisingschool.it/wp-content/uploads/2013/02/European-Crowdfunding-Framework-Oct-2012.pdf>
- Edan , B. (2011). A Crowdfunding Exemption? Online Investment Crowdfunding and U.S. Securities Regulation. *Transactions: The Tennessee Journal of Business Law*.
- indiegogo. (2013). *Ubuntu Edge*. Retrieved 02 11, 2022, from indiegogo: <https://www.indiegogo.com/projects/ubuntu-edge#/>
- Indiegogo. (2021, 11 16). *Indiegogo*. Retrieved 02 10, 2022, from Indiegogo: <https://www.indiegogo.com/>
- infoDev. (2013). *Crowdfunding's potential for the developing world*. Washington, DC: Finance and Private Sector Development Department: World Bank.
- Julia , B. (2014). *Science by the Masses: Is crowdfunding the future for biotech start-ups?* IEEE pulse.

- kickstarter. (2012). *Oculus Rift: Step Into the Game*. Retrieved 02 11, 2022, from kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game?ref=users>
- kickstarter. (2013, 04 06). *Star Citizen Kickstarter page*. Retrieved 02 11, 2022, from kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/cig/star-citizen>
- Kickstarter. (2021, 12 30). *Creative work shows us what's possible*. Retrieved 02 10, 2022, from Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/?ref=nav>
- Melissa. (2017, 05). Crowdfunding as a Financing Resource for Small Businesses. *Doctoral Study College of Management and Technology*. Walden University.
- Mousa , A. (2014, 02). *Harir Crowdinvesting page*. Retrieved 02 11, 2022, from eureeca: <https://eureeca.com/Crowd-funding-pages/FrontEnd/Pitch/crowd-investment-pitch.aspx?PID=135&lang=en>
- Riedl. (2013, 04). Crowdfunding Technology Innovation. *IEEE Computer Society*, pp. 100-103.
- Roberts Space Industries. (2022). *Funding page for Star Citizen*. Retrieved 02 11, 2022, from robertsspaceindustries: <https://robertsspaceindustries.com/funding-goals>
- Rotem , S., Liang , Z., & Flåten , B.-T. (2020). *Advances in Crowdfunding Research and Practice*. Switzerland: registered company Springer Nature Switzerland AG.
- Susan , L. (2010, 12 08). *Can You Spare a Quarter? Crowdfunding Sites Turn Fans into Patrons of the Arts*. Retrieved from Knowledge: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/can-you-spare-a-quarter-crowdfunding-sites-turn-fans-into-patrons-of-the-arts/>
- Usha. (2014). Crowd Funding For Startups in India. *IOSR Journal of Business and Management*, pp. 50-54.
- Voorbraak. (2011). crowdfunding for financing new ventures: Consequences of the financial model. Master's thesis at TUE School of Engineering.
- Wingfield , & Vindu , G. (2014, 03 25). *Facebook in \$2 Billion Deal for Virtual Reality Company*. Retrieved 02 11, 2022, from the new york times: https://www.nytimes.com/2014/03/26/technology/facebook-to-buy-oculus-vr-maker-of-virtual-reality-headset.html?_r=0
- Wired magazine. (2014). *How 400,000 people crowdfunded Star Citizen game*. Retrieved 02 11, 2022, from Wired magazine: <https://www.wired.co.uk/article/stellar-investors>