

Araştırma Makalesi

Makale Geliş Tarihi: 09.08.2021
Makale Kabul Tarihi: 03.11.2021

**SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDA KİTLE FONLAMASI
(Kuzey Suriye'deki Kuruluşlar Üzerine Saha Araştırması)**

**CROWDFUNDING IN NON-PROFIT ORGANIZATIONS
(Field Study on Organizations in Northern Syria)**

Salah Alddin ALJASEM¹

ÖZ

Araştırma, STK'lar için yeni ve tamamlayıcı bir finansman kaynağı olarak Kitle Fonlamasına ışık tutmayı amaçlamaktadır. Nitel veriler, Suriye'nin kuzeyinde faaliyet gösteren STK'ların çalışma örnekleminin üyeleriyle yarı yapılandırılmış bireysel görüşmeler yoluyla toplanmıştır: "Molham Gönüllülük Ekibi", "Suriye Gurbetçi Tabipler Birliği (SEMA)" ve "Uluslararası Yardım ve Kalkınma Derneği (ONSUR)". Bulgular, Kitle fonlaması STK'ların finansman kaynaklarını çeşitlendirmesine yardımcı olduğunu gösteriyor ve Kısıtlı finansmanla ilişkili riskleri azaltıyor, bu araç aynı zamanda STK'ların gerçek ihtiyaç değerlendirmesine dayalı projeler seçmesine olanak tanır. Çeşitli kitle fonlaması kampanyalarını karakterize ve analiz etmek için tanımlayıcı yaklaşım kullanılmıştır. Bulgular, Kitle Fonlamasının STK'ların finansman kaynaklarını çeşitlendirmesine ve kısıtlı finansmanla ilişkili riskleri azaltmasına yardımcı olduğunu, ancak tüm ihtiyaçlarını karşılamadığını gösterdi. Aynı zamanda STK'ların pazarlama çabalarını da destekler. Ayrıca kitle fonlaması, STK'ların gerçek bir ihtiyaç değerlendirmesine dayalı projeleri seçmesine olanak tanır.

Anahtar Kelimeler: Finans, Kitle fonlaması, Pazarlama, STK'lar, Fintech.

ABSTRACT

This study aims to shed some light on crowdfunding as a new and complementary financial source for NGOs. Qualitative data was collected through semi-structured individual interviews with the members of the study sample of NGOs operating in northern Syria, namely: "Molham Volunteering Team", "Syrian Expatriate Medical Association (SEMA)" and "International Association for Relief and Development (ONSUR)". The descriptive approach was utilized to characterize and analyse the various types of crowdfunding campaigns for the study sample. The findings indicated that Crowdfunding helps NGOs diversify their funding sources and reduce the risks

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, Gaziantep Üniversitesi- Sosyal Bilimler Enstitüsü - Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü, salahaddiena@gmail.com, Orcid no: 0000-0001-5853-9138

associated with restricted financing, but does not cover all their needs. It also supports the marketing efforts of NGOs. Furthermore, crowdfunding allows NGOs to select projects based on a real need assessment.

Key Words: *Finance, Crowdfunding, Marketing, NGOs, Fintech.*

التمويل الجماعي في المنظمات غير الحكومية (دراسة ميدانية على المنظمات في شمال سوريا)

ملخص

هدف هذا البحث إلى تسليط بعض الضوء على التمويل الجماعي، كمصدر مالي جديد، ومكمل للمنظمات غير الحكومية. ولتحقيق ذلك، تم جمع البيانات النوعية، عن طريق المقابلات الفردية شبه المنظمة، مع أفراد عينة البحث من المنظمات غير الحكومية، العاملة في الشمال السوري وهي: "فريق ملهم التطوعي" و"الرابطة الطبية للمغتربين السوريين (سيما)" و"الهيئة العالمية للإغاثة والتنمية (أنصر)". توصلت البحث إلى أن التمويل الجماعي يساهم في تنوع مصادر التمويل للمنظمات غير الحكومية، مما يساعد في تقليل مخاطر محدودة حجم التمويل، ولكنه لا يغطي كافة احتياجاتها، كما تبين أن وظيفة حملات التمويل الجماعي لا تقتصر فقط على المشاركة في تأمين التمويل اللازم للمشاريع، إنما تساهم أيضاً في دعم الجهود التسويقية للمنظمات غير الحكومية، إضافة إلى ذلك، يوفر التمويل الجماعي الحرية للمنظمات باختيار المشاريع المبنية على تقييم الاحتياج الحقيقي.

الكلمات المفتاحية: التمويل، التمويل الجماعي، التسويق، المنظمات غير الحكومية، التكنولوجيا المالية.

1. المقدمة:

بعد مرور أكثر من 10 سنوات على الصراع الدائر في سورية، وفقدان أكثر من 300,000 شخصاً لأعمالهم، لتصل نسبة البطالة لأكثر من 50% من اليد العاملة، خاصةً بعد انتشار جائحة كورونا (UNOCHA, 2021). وبسبب عدم وجود المؤسسات الحكومية الرسمية وانفلات الوضع الأمني بمناطق شمال سورية، برز الدور المحوري الذي تقوم به المنظمات غير الحكومية المحلية في تنفيذ مشاريع الصحة العامة، والتعليم، والتأمين الاقتصادي، والدعم الاجتماعي، والمياه، والحماية، وإعادة تأهيل بعض مرافق البنية التحتية. ولما تتمتع به هذه المنظمات من قدرة على الوصول السلس والأمن نسبياً إلى المناطق المذكورة، بالإضافة إلى قربها من الناس، وتفاعلها معهم، وكفاءتها العالية في تقدير الاحتياجات، واستقطابها لكوادر بشرية مؤهلة ومرنة في التعامل مع الحالات الإنسانية الطارئة، فقد توفّر لديها أفكاراً للعديد من المشاريع ذات الأثر الصحي والاجتماعي والاقتصادي المميز، إلا أن الكثير من هذه المشاريع تموت في مرحلة الفكرة، ولا تتجاوزها لأسباب عديدة، ربّما أهمّها؛ عدم قدرتها على جمع الأموال الكافية التي يتطلبها كل مشروع، أو بسبب عدم توافق شروط المانحين مع سياسة المنظمة وأهدافها.

تُعتبر وظيفة التمويل من أهم الوظائف في أي منظمة، حيث يجب على الإدارة المالية أن تضخ الأموال بشكل مخطط ودقيق في القنوات المختلفة لأقسام المؤسسة، حتى تستطيع تحقيق الأهداف التشغيلية، والاستراتيجية، المعدة مسبقاً؛ ولضمان الحصول على التمويل اللازم، للبدء بأي مشروع، أو تطوير المشاريع القائمة، يرى هندي (2007) أن المنظمات بشكل عام، تلجأ إلى مصدرين تقليديين للتمويل؛ الأول التمويل الداخلي: ويشمل الأموال المملوكة من قبل أصحاب المشروع، والاحتياطات المختلفة، والأرباح المحتجزة المتركمة، والاستهلاكات. والثاني التمويل الخارجي: ويشمل الأسهم الممتازة، والقروض من المؤسسات المالية المختلفة، والسندات، والأوراق المالية والتجارية، ونظام التأجير التمويلي، ورأس المال المخاطر، والائتمان التجاري.

هدف البحث إلى تسليط الضوء على التمويل الجماعي، كمصدر مالي جديد، ومكمل للمنظمات غير الحكومية، والبحث في مدى استفادة هذه المنظمات من أداة التمويل الجماعي، وذلك عن طريق طرح التساؤلات التالية:

- هل يوفر التمويل الجماعي الموارد المالية الكافية للمنظمات غير الحكومية؟
- ماهي المزايا التي تتوفر في التمويل الجماعي ولا تتوفر في المنح والهبات الأجنبية؟
- هل يؤدي التمويل الجماعي وظائف أخرى غير وظيفة التمويل؟

بعد إجراء المقابلات الفردية شبه المنظمة، مع أفراد عينة البحث من المنظمات غير الحكومية، توصل الباحث إلى أنّ التمويل الجماعي يساهم في تنويع مصادر التمويل للمنظمات غير الحكومية، وأنّ حملات التمويل الجماعي تساهم في دعم الجهود التسويقية للمنظمات غير الحكومية، وتوفّر لها الحرية باختيار المشاريع المبنية على تقييم الاحتياج الحقيقي.

يساهم هذا البحث في سد الفجوة الواضحة في الأدبيات المتعلقة في التمويل الجماعي، وتطبيقات هذا النموذج على صعيد الأفراد والمؤسسات، وبالأخص توظيفه في المنظمات غير الحكومية، كما تساهم أيضاً في تقديم توصيات قابلة للتطبيق، للقائمين على المنظمات غير الحكومية، لتساعدهم على إطلاق حملات تمويل ناجحة، تحقق لهم الاستقلالية والمرونة في اختيار وتنفيذ المشاريع.

ناقشت معظم الدراسات موضوع التمويل الجماعي من خلال بيان دوره في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال: (صاري، 2021) الذي بحث في قدرة المؤسسات الناشئة ورواد الأعمال في الوصول إلى التمويل اللازم، من خلال سياسة الإقراض بين النظراء والتمويل الجماعي، وتوصل إلى أن التمويل الجماعي يُعتبر أحد أشهر تطبيقات التقنية المالية، وأنّ هذه التقنية ساهمت بتمويل وازدهار عدد كبير من المشاريع الناشئة. سعى (دمدوم وآخرون، 2021) في دراستهم إلى عرض بعض التجارب الناجحة للتمويل الجماعي في ألمانيا، وسلوفينيا، للاستفادة من تجربتهما، ونقلها إلى الجزائر، وأشاروا إلى أكبر ثلاث منصات تمويل جماعي، ليصلوا إلى بعض النتائج، التي يمكن تلخيصها بضرورة استغلال تقنيات الإنترنت، بقصد الإعلان الفعال عن حملات التمويل الجماعي، ونشر الوعي بين المدّخرين، بهدف توجيه مدّخراتهم إلى الاستثمار بالمشاريع المُعلنة على منصات التمويل الجماعي. على صعيد متّصل، قام (ملاك وبوخارى، 2020) بعرض مختلف نماذج منصات التمويل الجماعي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ليتوصلا إلى أنّه وبسبب غياب الإطار التشريعي لهذا النوع من التمويل في البلدان الإسلامية، فقد لوحظ ضياع نسبة كبيرة من الأموال التي لا يتم استثمارها في النظام المالي للدولة، مما يؤدي إلى خسارة الاقتصاد لوحد من أهم أنواع التمويل الذي يساهم في الوصول إلى الشمول المالي، والتنمية المستدامة. استخدم (Ayhan & Ertemsir, 2019) المنهج الوصفي التحليلي لعرض الوضع الحالي والتنظيم القانوني لمنصات التمويل الجماعي في تركيا، وذكرنا مزايا تقنية التمويل الجماعي بالنسبة لرواد الأعمال، وتوصلا إلى أنّ شعبية التمويل الجماعي قد ازدادت بعد الأزمات الاقتصادية العالمية، وأنّ تطوير المنصات سيتسارع مع زيادة وعي الناس بالتمويل الجماعي، الذي تساهم المنظمات غير الحكومية بنشره، وأنّ تطوير منصات التمويل الجماعي يساهم في زيادة تنويع مصادر تمويل رواد الأعمال. قامت (Livberber, 2020) بتحليل وصفي للمشاريع المسجلة على منصة fongogo.com خلال الفترة الزمنية من 27.07.2018 إلى 10.08.2018 لمعرفة مدى نجاح أو فشل تلك المشاريع في الحصول على التمويل اللازم وذلك من خلال إخضاع المشاريع لتقنية تحليل المحتوى، ليتبين أنّ أكثر من نصف

المشاريع على الموقع نجحت، وحققت التمويل المطلوب، من ناحية أخرى، يُلاحظ أنّ المشاريع التي يكون فيها مبلغ التمويل المستهدف منخفضاً جداً، أو مرتفعاً جداً فإنّ مصيرها هو الفشل. فبالنظر إلى النسبة المئوية لتوزيع مبلغ التمويل المستهدف من قبل المشاريع الناجحة، يتبين أنّ 50% منها تقريباً يستهدف حجم تمويل بين 1001 و50,000 ليرة تركية. وقدّم (Wasiuzzaman & Pannir Chelvam, 2020) إطاراً مفاهيمياً لوصف تأثير كل من البعد المعرفي والبعد العاطفي والمخاطر المتوقعة للمشروع، ولمنصّة التمويل، على قرار الممولين في دعمهم للمشاريع في ماليزيا، وبمراجعتهم للأدبيات السابقة حول التمويل الجماعي أو صوّا الحكومة باتخاذ مزيد من الخطوات لتعزيز اللوائح المتعلقة بالتمويل الجماعي، لتمكين زيادة ثقة الداعمين والمشاركة في هذه الصناعة، بالإضافة لتشجيع كل من رواد الأعمال على إعادة تصميم مشاريعهم ومشغلي المنصّات على تحسين واجهة المستخدم بما يتناسب مع رغبات الممولين، لزيادة حصّة المشاريع من الدعم. ولّفهم ما يدفع الناس أو يردعهم عن المشاركة في مثل هذه المشاريع الممولة جماعياً، قام (Gerber & Hui, 2013) بإجراء 83 مقابلة نصف موجهة للكشف عن كل من محفّزات ومتبّطات رواد الأعمال والممولين تجاه التمويل الجماعي، ووجدوا أنّ محفّزات رواد الأعمال للتمويل الجماعي هي: سهولة وفعاليّة التمويل، ووسيلة لتوعية الآخرين بالمشروع، وبناء علاقة طويلة الأجل مع الداعمين، والشعور بالتقدير وتعزيز الثقة، وضمان السيطرة على المشروع، وتحسين مهارات التواصل، والتسويق، والتخطيط المالي، بينما كان أهم ما يثبّطهم عن اللجوء إليه: عدم القدرة على جذب المولّين، والخوف من الفشل أمام الناس، والالتزام أمام الداعمين، واتفق مع (Hossain & Oparaocha, 2016) في أنّ المكافآت الإبداعية، ودعم الآخرين هي من أهم العوامل التي تدفع الممولين نحو المشاركة بحملات التمويل الجماعي. وفي سياق آخر، أكّد (Zhao et al., 2019) أنّ عدم امتلاك منصّات التمويل الجماعي لآلية تمنع فيها المحتالين من استخدام النظام لجمع الأموال لمشاريع وهميّة، أو حتّى في حال كان المشروع حقيقياً ولكن لا توجد آلية لمراقبة تقدّمه، كما أنّ عدم جود قوانين ناظمة تحمي مصالح الممولين، في حالة انهيار واحدة أو أكثر من المنصّات المعروفة، بسبب سوء الإدارة، وأخيراً إنّ نقص المعايير والأدوات التي يمكن استخدامها لتقييم جودة المشاريع، كل هذه العوامل تشكّل تحديات ومخاطر أمام صناعة التمويل الجماعي. استكشف (Zhang et al., 2020) في دراستهم عوامل النّجاح الحاسمة للتمويل الجماعي من خلال إجراء تحليل لـ 744 استبيان لمستخدمي منصّات التمويل الجماعي تم جمعها من دول ذات ثقافات مختلفة، ليثبتوا في النهاية أنّ للمتغيرات الثلاثة: قبول موقع الويب، والعلاقة الودية بين الجمهور، والمعاملة بالمثل للممولين هي أهم الأسباب التي تدفع الناس للمشاركة بصناعة التمويل الجماعي، كما أوضحوا بأنّ لسياسة الخصوصية المتعلقة بمنصّات التمويل الجماعي، وجودة المعلومات التي تقدّمها، ودرجة الأمان التي يدرّكها المستخدمون بالغ الأثر في دفع الجمهور ليكونوا من المشاركين في أنشطة التمويل الجماعي.

يتميّز هذا البحث عن غيره من الدّراسات السابقة في كونه من الدّراسات الأولى –في حدود علم الباحث– التي درست توظيف التمويل الجماعي في المنظّمات غير الحكوميّة. وبذلك فهو يختلف عنها من ناحية مجتمع البحث، حيث قام معظمها بتوظيف التمويل الجماعي في ريادة الأعمال والمشاريع الناشئة أو المشاريع العموميّة، إلاّ أنه يشابه مع كثير من الدّراسات التي تم ذكرها من ناحية المنهجية المتّبعة. وقد استفاد الباحث في دراسته الحاليّة من الدّراسات السابقة في كتابة الجانب النظري واختيار المنهجية الملائمة.

2. الإطار النظري للبحث

1.2. ماهية المنظمات غير الحكومية:

بدءً من ثمانينيات القرن المنصرم، شرع البنك الدولي، والجهات المانحة الأخرى، ببناء شراكات مع الجهات الفاعلة غير الحكومية لتنفيذ العديد من المشاريع (Hashmi, 2006). وكما يُشير اسمها، فالمنظمات غير الحكومية هي جزء مهم من المجتمع المدني، إلى جانب النقابات العمالية، والجمعيات ذات الاهتمامات الخاصة (Atack, 1999). وبسبب عدم التجانس الكبير، والتنوع بين المنظمات غير الحكومية، يقترح (Heyes & Martin, 2015) أن يكون تعريف المنظمة غير الحكومية بناءً على مهمتها Mission، لأن تصميم المهمة سيكون له أثراً على نوعية وجودة المشاريع التي ستؤديها المنظمة، وبالتالي سيؤثر ذلك على حجم المنح التي ستحصل عليها. أما (Latif & Williams, 2017) فقد عرّفها على أنها منظمات غير هادفة للربح، وغير سياسية، وغير حكومية، وتكون مسؤولة أمام أصحاب المصلحة، وتساهم في الرفاه الاجتماعي والاقتصادي. وبالنسبة للبنك الدولي (Malena, 1995) فقد عرّف المنظمات غير الحكومية بأنها: منظمات خاصة، تهدف إلى تخفيف معاناة الفقراء، أو حماية البيئة، أو تقديم الخدمات الاجتماعية الأساسية، أو المساهمة بتنمية المجتمع، وهي منظمات مستقلة عن الحكومات وغير ربحية تستند على قيم التطوع، والعمل الخيري، والإيثار. وبالنظر إلى واقع المنظمات غير الحكومية في الشمال السوري، فهي قد نشأت من خلال اتفاق مجموعة من الشباب المستقلين تجمعهم أهداف ومصالح مشتركة، وصممت نظامها الداخلي وتكييفها القانوني، بناءً على القوانين السارية في المكان التي تنشط فيه، وتعتمد في تمويلها، بالدرجة الأولى، على المنح والهبات من الشخصيات الاعتبارية، والطبيعية الأجنبية. تُعطي مصاريفها المباشرة وغير المباشرة من خلال اقتطاع نسب محددة من المنح المخصصة لها مقابل تنفيذ البرامج والمشاريع المتفق عليها، كما يوجد اختلاف واضح في القطاعات التي تعمل فيها؛ بدءاً من الحماية، والدعم الاجتماعي، والتمكين الاقتصادي، وصولاً إلى المجال التعليمي، والصحي، وانتهاءً ببرامج إعادة الاستقرار، وتأهيل البنية التحتية.

2.2. خيارات ومشكلات التمويل في المنظمات غير الحكومية:

يختلف تمويل المؤسسات التجارية عن تمويل المنظمات غير الحكومية، كون هذه الأخيرة منظمات غير ربحية، حيث تعتمد في تمويلها على ثلاثة مصادر (الشاهد، 2019)؛ 1- مصادر ذاتية مثل رسوم العضوية، والاشتراكات الدورية التي يدفعها الأعضاء، والهبات، والتبرعات، والوصايا، من الأفراد أو المؤسسات الأخرى، وعوائد المشاريع التجارية التي تديرها المنظمة، إن وجدت. 2- مصادر حكومية: مثل تخصيص موازنة سنوية دورية، لدعم نشاطات المنظمة، أو تخصيص مبالغ مقطوعة، كإعانات غير دورية، أو منح مزايا لهذه المنظمات كإعفاءات الضريبية والجمركية. 3- مصادر خارجية أجنبية مثل المنح، والهبات من الأفراد، أو المؤسسات.

وبسبب تدهور الأوضاع الأمنية في سورية، وعجز المؤسسات الحكومية عن دعم تلك المنظمات، إضافةً إلى حالة التوتّر وعدم الاستقرار السياسي، فقد وجدت المنظمات نفسها مُجبرةً على الاعتماد على المصادر الخارجية الأجنبية بالدرجة الأولى لتنفيذ مشاريعها. إلا أنّ هذا النوع من المصادر لا يخلو من بعض المشاكل التي حصرها (Antrobus, 1987) في عدّة نقاط أهمها: تفضيل أنواع محددة من المشاريع دون أخرى، و المساءلة الدائمة، وتبعية هذه المنظمات لجهات تمويلها. فقد تُفضّل بعض الجهات المانحة دعم المشاريع المتعلقة بنشر الديمقراطية أو تحرير المرأة على مشاريع أكثر إلحاحاً كالصحة والتعليم! أما (C. Batti, 2014) فقد توسّع في بحثه عن التحديات التي تواجه المنظمات غير الحكومية في تعبئة مواردها، بهدف بناء منظمات

مستدامة ذات أثر إيجابي في المجتمع؛ حيث ذكر ثمانية عشر تحدّي خارجي وداخلي، من أبرزها: تغيير أولويات الدول المانحة، واختلاف المعايير المطبقة على المنظّمات، والتدخلات والمصالح السياسيّة، وتحيزات المانحين، والمنافسة الشديدة بين المنظّمات في نفس القطاع، والحوكمة وضعف القدرات الإداريّة للمنظّمات، وتسلب المؤسّسين... إلخ. ثم اقترح إطار نظري لتعبئة الموارد وجمع الأموال يقوم على جمع التبرّعات من الأفراد والمؤسّسات الخاصّة والحكوميّة، وفرض وتحصيل رسوم العضويّة من أفراد المنظّمات، وتنمية موارد المنظّمة من خلال الأنشطة الاستثماريّة. لم يبتعد (بدح، 2018) كثيراً عمّا سبق ذكره، حيث اقترح بعض الحلول لمواجهة تلك التحدّيات، بالتركيز على تنويع مصادر التّمويل الذاتيّة للمنظّمات، من خلال الاستثمار في مشاريع إنتاجيّة أو خدميّة، أو فرض بعض الرسوم على الدورات التّربويّة، والخدمات التعليميّة أو الصحيّة، أو الشراكات بين هذه المنظّمات وبين البنوك، وتقديم القروض للمستفيدين ثم تقاسم الأرباح بينهما. تساءل (Parks, 2008) في دراسته عن الآثار المترتبة على العلاقات غير المتكافئة بين المانحين والمنظّمات غير الحكوميّة، وجادل بأنّه قد تكون هناك بعض النتائج الإيجابيّة في اشتداد المنافسة بين المنظّمات غير الحكوميّة، بحيث ستسعى إلى تحسين أدائها، وتقليل التكاليف غير الضروريّة، ومقاومة إغراءات اختلاس الأموال، ولكن بنفس الوقت، نتيجةً للارتباط الوثيق بين هذه المنظّمات بالجهة المانحة، فإنّها ستواجه تحدياتٍ كبيرة في إثبات استقلاليتها ومصداقيتها، وستكون عرضةً لاثّهامات التّلاعب الأجنبي، أمام كافّة مكونات المجتمع المدني. وتوصّل (Buiter, 2007) بأنّ المنظّمات غير الحكوميّة تسعى للتقارب مع الجهات المانحة، من خلال إعادة ترتيب أولوياتها، وتصميم برامجها ومشاريعها، الأمر الذي يؤدي إلى توثيق علاقتها مع الجهات المانحة، ولكن على حساب علاقة هذه المنظّمات بمجتمعها وأولوياتها الوطنيّة. أمّا (الدغمي والعمري، 2014) فقد تناولوا دور الوقف في تمويل عمل الإغاثة الإنسانيّة، من خلال بيان السّمات التّموليّة للوقف، التي لخصّها بالنقاط التّالية: الحصانة النسبيّة ضد الأخطار التّضخميّة، والاعتماد على الدافعيّة الذاتيّة للأفراد المستندة على الوازع الدّيني، والمرونة في طبيعة الوعاء الوقفي والمدى الزمني لوقيته، واستمراريّة واستقرار التّمويل. ثم اقترحا مجموعة من الآليات للنهوض بالقطاع الوقفي في تمويل المشاريع الإغاثيّة، أهمّها: تغيير الصورة النمطيّة للوقف المحصورة بدعم دور العبادة وأداء الشعائر التّعبديّة، وتسويق فكرة وقف الأموال على رعاية البرامج الإغاثيّة، وتوسيع دائرة الممارسة الوقفية لتشمل وقف منفعة الأبنية، ووسائل النقل والاتّصال، ومنفعة الطاقة الكهربائيّة، وتوريد المياه، مما يساهم في تخفيف آثار الحروب والكوارث على المنكوبين.

ولكن لشخّ الموارد الذاتيّة للمنظّمات السّوريّة، وعدم استقرار البيئة الاقتصاديّة والاستثماريّة، ولصعوبة فرض رسوم على الخدمات التي تقدّمها في الشّمال السّوري، كون معظم المستفيدين من خدماتها من المهجّرين والنساء والأطفال، ولضخامة حجم الاحتياجات الإنسانيّة والتعليميّة والصحيّة، التي قدرها مكتب تنسيق الشؤون الإنسانيّة التابع للأمم المتّحدة بما يقرب من 4.2 مليار دولار، تم جمع حوالي 1.2 مليار دولار منها فقط حتى تاريخ 23.09.2021 (OCHA, 2021). فإنّه يتحدّم على تلك المنظّمات البحث عن مصادر تمويل ابتكاريّة، مكّلة لمواردها الحاليّة، وتزيد من مركزها المالي، وترسخ مكانتها وحضورها الاجتماعيّ، بتمكينها من تنفيذ أجنّاداتها الوطنيّة، لتعزّز من خلالها مفهوم المسؤوليّة الاجتماعيّة، وتقوي من ثقة أفراد المجتمع بها، وتزيد من شعور النّاس بالمساهمة الفعليّة في المجتمع.

3.2. تعريف ونشأة وتطور التّمويل الجماعي:

يرى (Belleflamme et al., 2014) أنّ مفهوم التّمول الجماعي جاء من المفهوم الأوسع للتّعهد الجماعي Crowdsourcing، والذي يتضمّن استخدام الجمهور للحصول على الأفكار والتغذية الرّاجعة، والحلول لتطوير أنشطة الشركة. كما أنّ الشّعبيّة المتزايدة للتّمول الجماعي بين الأكاديميين، والمنظّمين، والمستثمرين، ورؤاد الأعمال، ومنظّمات المجتمع المدني، أدّت إلى اقتراح مجموعة متنوّعة من التّعريفات، فبعد استعراضه لسبعة عشر تعريفاً للتّمول الجماعي، يُعرّف (Hossain & Oparaocha, 2016) التّمول الجماعي، بأنّه طريقة تمويل عبر الإنترنت، على شكل تعهّات بمبالغ نقدية صغيرة، من قبل مجموعة كبيرة من الأشخاص، لتحقيق مبادرة في إطار زمني محدود. أمّا (Valanciene & Jegeleviciute, 2013) فقد عرّفا التّمول الجماعي على أنّه: طريقة مبتكرة تعتمد على الإنترنت، بهدف جمع مبالغ صغيرة من أعداد كبيرة من النّاس. ولم يبتعد (عبد المنعم و عبيد، 2019) كثيراً عن ذلك التّعريف: فالتمويل الجماعي هو استخدام المنصّات الإلكترونيّة، للربط بين كل من أصحاب العجز والفائض المالي وأصحاب الفوائض الصغيرة، بهدف جمع مبالغ صغيرة من أعداد كبيرة من الشخصيات الطبيعيّة أو الاعتباريّة، لتمويل المستهلكات الشخصية، أو مشاريع محدّدة، أو مؤسسات الأعمال. ومهما اختلفت التّعريفات وتعدّدت الدّراسات إلاّ أنّها غالباً ما تجمع خمسة عناصر رئيسة هي: 1- جمع مبالغ صغيرة من الأموال، 2- من عدد كبير من الممولّين، 3- وتوجيهها لعدد من المستفيدين، 4- باستخدام التّقنيّات الرّقميّة 5- خلال فترة زمنية محدّدة.

تم توثيق أوّل تجربة ناجحة للتّمول الجماعي في عام 1997، عندما استطاعت إحدى الفرق الموسيقيّة البريطانيّة جمع \$60,000 من معجبيها خلال تبرّعات عبر الإنترنت لمساعدتها في تمويل حفلتها في أمريكا الشماليّة (Zhao, 2019)، لتكون هذه الطريقة المبتكرة للتّمول نواة إنشاء ArtistShare وهي أوّل منصّة تمويل جماعي قائمة على المكافآت بنظام الشرائح في الولايات المتّحدة في عام 2000 (M. Freedman & R. Nutting, 2015). وفي نفس العام تم إطلاق JustGiving في لندن كمنصّة تمويل جماعي قائم على التبرّعات، لتجمع خلال هذه الـ 20 سنة ما يقارب من 4.5 مليار دولار وتقديم مساعدات للنّاس في 164 دولة حول العالم (JustGiving, 2021). وفي العام 2005 أنشئت Zopa وهي أوّل منصّة تمويل جماعي قائم على القروض P2P في العالم، لتقوم منذ ذلك الحين إلى اليوم بإقراض ما يزيد عن 5 مليار جنيه إسترليني لنحو نصف مليون مقترض وتحقيق أكثر من 250 مليون جنيه إسترليني كفوائد للمستثمرين من خلال عمليات الإقراض من نظير إلى نظير (Zopa, 2021). في العالم العربي بدأت منصّة نومال أعمالها في لبنان كأوّل منصّة تمويل جماعي قائمة على المكافآت في المنطقة العربيّة، حيث نجحت بتمويل 291 مشروع، بأكثر من 3 مليون دولار عن طريق 12882 ممولّ (zoomaal, 2021). ومنصّة يُمكن Yomken التي تأسست في مصر في العام 2012 لتكون المنصّة الوحيدة في العالم العربي المتخصّصة في التّعهد الجماعي للأفكار والحلول الصّناعيّة والمجتمعيّة (Yomken, 2021).

4.2. مزايا التّمول الجماعي:

يوفّر التّمول الجماعي العديد من المزايا لكل من الممولّين وأصحاب المشاريع والدولة ذاتها منها: زيادة مستوى الشّمول المالي، من خلال زيادة فرص نفاذ الأفراد والمؤسسات الماليّة إلى الخدمات الماليّة بأعلى كفاءة ممكنة (عبد المنعم وعبيد، 2019)، حيث يُعدّ التّمول الجماعي طريقة بديلة وسهلة الوصول للتّمول، ويمكن اللجوء إليه بدون التّخلي عن حقوق الملكية، أو تراكم الديون (Prive, 2012) و (Valanciene & Jegeleviciute, 2013). كما تساعد منصّات التّمول الجماعي في سد فجوة تمويل المشروعات الناشئة، والصغيرة والمتوسطة، خصوصاً في البلدان النامية؛ حيث

أشارت إحدى الدراسات الاستقصائية، شملت المشروعات الصغيرة والمتوسطة، التي استقادت من منصة kiva إلى أن 70% من الشركات الصغيرة والمتوسطة نجحت في زيادة حجم مبيعاتها، 79% منها حاولت الحصول على تمويل تقليدي، قبل لجوئها إلى منصات التمويل الجماعي، لكن لم ينجح منها سوى 22% فقط في الحصول على التمويل المصرفي (عبد المنعم وعبيد، 2019). يُعتبر أيضاً التمويل الجماعي، بالنسبة للمستثمرين، أداة جديدة للتنوع، والتحوط Hedge، وتقليل مخاطر المحفظة الاستثمارية. إضافة إلى أنه يعطي مزيداً من السيطرة، والمرونة، والشعور بالتقدير الذاتي، وتعزيز الثقة لأصحاب المشروع.

5.2. التمويل الجماعي كأداة تسويقية:

من أبرز الأمثلة الناجحة عن حملات التمويل الجماعي، ما قامت به شركة FirstBuild، إحدى شركات Electric General عند إطلاقها لمشروع إنتاج جهاز لصناعة مكعبات الثلج على منصة Indiegogo، حيث استطاعت الشركة جمع 2.8 مليون دولار خلال شهر واحد فقط، عبر 6000 داعم، علماً أن المبلغ المستهدف للحملة كان 150,000 دولار فقط! ليصرّح بعدها مدير الشركة: أن من أهم فوائد إطلاق منتج جديد باستخدام منصات التمويل الجماعي، هو الحصول على معلومات دقيقة وفورية حول قبول السوق لهذا المنتج، بعبارة أخرى، يعمل التمويل الجماعي كسوق اختبائي، لتقييم الطلب المحتمل على المنتجات أو الخدمات، قبل البدء بالتوزيع على نطاق واسع (Brown et al., 2017). في دراسته عن الجوانب الاستراتيجية لاستخدام التمويل الجماعي كأداة تسويق قام (Sayedi & Baghaie, 2017) بتحليل تأثير التمويل الجماعي على استراتيجيات المنتجين، وقرارات المشترين؛ ليتوصلاً إلى أن التمويل الجماعي يساعد المنتجين على تقدير الطلب على منتجاتهم وخدماتهم، من خلال تكوين طلب مسبق لمنتجاتهم الجديدة، وفي الجهة المقابلة، غالباً ما يعمل هؤلاء المستهلكون كوكلاء إعلان مجاني للمنتجين، بحيث يقوم المستهلكون الذين يطلبون المنتجات مسبقاً بمشاركة هذه المنتجات على صفحاتهم، ويشجعون أصدقائهم على شراءها، وبالتالي سيكون نجاح حملة التمويل الجماعي من مصلحة المتبنين الأوائل للمنتج، لأن جودة المنتج الذي يتلقونه ستكون مرتبطة بشكل مباشر بحجم الموارد التي يتم جمعها أثناء الحملة. من جهته، اقترح (Moissejev, 2013) بأن يتم استخدام التمويل الجماعي، كأداة تسويقية، وفق ثلاث طرق؛ أولاً: يمكن استخدام المشروع كأداة بحث وتقييم لجودة الأفكار الإبداعية، من خلال تتبع عدد الداعمين، وردود الفعل على وسائل التواصل الاجتماعي، بحيث تستطيع المنظمة مقارنة مشاريعها، وبرامجها بأفكار ومشاريع منافسيها. ثانياً: يمكن استخدام التمويل الجماعي للترويج للمشاريع، والحملات الجديدة، ليس فقط من خلال الوصول إلى الأشخاص الذين يدعمون المشروع، ولكن بالوصول إلى مجتمع التمويل الجماعي بأكمله. أخيراً: يمكن للمنظمات استخدام التمويل الجماعي كقناة مباشرة للمبيعات (جمع الأموال)، من خلال مكافأة الداعمين بالهدايا المجانية، أو شكرهم، والإشارة إليهم، أثناء تنفيذ المشاريع.

لذلك فإنه من الضروري جداً أن تُدرك المنظمات أن حملات التمويل الجماعي النشطة طريقة مبتكرة لتقديم المنتجات والخدمات إلى السوق، فعند إطلاق حملة التمويل الجماعي، يتم تمرير هذه الحملة من قبل المهتمين بها، والمناصرين لها، طواعيةً إلى جميع الأقارب والأصدقاء عبر العالم الحقيقي، ووسائل التواصل الاجتماعي، مما يؤدي إلى زيادة الإحالة إلى موقع الويب، وصفحات وسائل التواصل الأخرى، الأمر الذي يساهم في الوصول على ممولين محتملين جدد، وبالتالي زيادة فرصة نجاح الحملة والمشروع.

6.2. أنواع التمويل الجماعي

6.2.1. التمويل الجماعي القائم على التبرع Donation-based crowdfunding: والمعروف أيضاً باسم التمويل الجماعي الخيري. وهو لا يقتصر على الأعمال الخيرية والمسؤولية الاجتماعية فقط وإنما

من الممكن دعم النشاطات البحثية والتعليمية أو المشاريع الريادية والشخصية (Madarász & Kuti, 2014). لا يتوقع الممولون في هذا النموذج الحصول على أي نوع من المكافآت أو العوائد المالية وغير المالية، ولا يرتبط المستفيدون بأي التزام تجاه مموليهم، غالباً ما يكون الدافع وراء هذه التبرعات هو 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 وLaunchgood. وقد وصل حجم التمويل العالمي القائم على التبرع في العام 2018 إلى 639.4 مليون دولار (Ziegler et al., 2020).

2.6.2. التمويل الجماعي القائم على المكافأة Reward-based crowdfunding: يحصل الممولون على

مكافآت رمزية لقاء مساهمتهم، من ناحية أخرى، يُمنح المشارك في هذا النوع من التمويل الجماعي الحق في الشراء المسبق للمنتج أو الخدمة التي سيتم عرضها في السوق، من قبل المستفيدين من التمويل، إما مجاناً، أو بسعر أرخص من قيمتها السوقية (Başaran & Can, 2020). ويتم غالباً استخدام التمويل الجماعي القائم على المكافأة لتوفير التمويل لرواد الأعمال، أو لتوسيع الشركات القائمة. ولضمان الحصول على التمويل اللازم وفق هذا النموذج، لا بد من تحديد ونشر الهدف الدقيق للمشروع، والمبلغ المطلوب، والموعد النهائي لإغلاق الحملة، وانتهاء المشروع ككل. ففي حال فشل المنظمون للحملة من جمع كامل المبلغ المطلوب فإنه غالباً ما يتم إلغاء المشروع ورد الأموال للممولين (Madarász & Kuti, 2014)، أما في حالة حصول المشروع على حجم تمويل أكبر من الرقم المطلوب فإنه إما يتم إغلاق التمويل قبل مواعده المعلن، أو يتم توسيع نشاطات المشروع وأهدافه. من أشهر الأمثلة على منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافأة منصة Kickstarter.

3.6.2. التمويل الجماعي القائم على القرض Credit-based crowdfunding: يندرج تحت هذا النوع

من التمويل الجماعي عدّة مسميات؛ القروض الاجتماعية، أو قروض الند للند P2P، أو ديون التمويل الجماعي، أو التمويل بالمدائيات، أو التمويل الجماعي من النظير للشركة P2B، أو تداول الفواتير. ومن أبرز ما يميّز هذه القروض عن القروض الممنوحة من البنوك، أنّ المقترض لا يبدأ بتسديد الأقساط إلا بعد أن يحقق مشروعه إيرادات أو أرباح كافية (عمران & قريد، 2018)، كما أن معدل الفائدة على هذه القروض يتحدد بالاتفاق بين أصحاب المصلحة، بالاعتماد على البيانات المالية المتوافرة، وما يدفع الممولين لمثل هذا النوع من الاستثمارات هو التنوع، وتقليل مخاطر محفظتهم الاستثمارية، من خلال تقديم مبالغ قليلة لمشروعات متعددة، ومن أشهر المنصات التي تطبق هذا النموذج منصتا Mintos وCrowdestor. وقد كانت حصّة هذا النموذج هي الأكبر بين النماذج الثلاثة المذكورة بحجم بلغ 299.5 مليار دولار في العام 2018 (Ziegler et al., 2020).

4.6.2. التمويل الجماعي القائم على الاستثمار Equity-based crowdfunding: يسمّى أيضا التمويل

الجماعي القائم على الملكية، أو التمويل الجماعي من خلال الأسهم، بحيث يصبح الممولون شركاء في المشروع، سواء أكان مشروعاً جديداً، أم قائماً، خاصة في القطاعات التقنية والعقارات، ويكون لديهم الحق في التصويت، والتدقيق، ومراقبة وتوجيه أنشطة المشروع، بمقابل حصولهم على جزء من الأرباح. يلجأ طالبوا التمويل لهذا النوع في حال عدم قدرتهم على طرح الأسهم والسندات في سوق

الأوراق المالية، أو بسبب رغبتهم بالاحتفاظ بجزء كبير من ملكية الشركة، وعدم التخلي عن كثير من الأسهم. ولكن في نفس الوقت، وبسبب ضعف الخبرة الاستثمارية والكفاءة الإدارية لطالبي التمويل، يواجه المستثمرون، وهم شركاء في المشروع، مخاطر فقدان كل استثماراتهم (Sakarya & Bezirgan, 2018). من أشهر الأمثلة على منصات التمويل الجماعي من خلال الأسهم منصة AngelList Fundable، فيما بلغ حجم الأموال المُستثمرة في العام 2018 وفقاً لهذا النموذج 1.5 مليار دولار (Ziegler et al., 2020).

5.6.2. التمويل الجماعي القائم على العملات المشفرة Cryptocurrencies-Based Crowdfunding: وهو من أحدث طرق التمويل الجماعي، يتميز هذا النوع عن الأنواع الأخرى باستخدام العملات الرقمية، بدلاً من النقود الورقية والإلكترونية. ظهر هذا النوع عندما قام Sandeep، وهو أحد أبرز رواد الأعمال الهنود، بإطلاق حملة للتمويل الجماعي باستخدام العملات الرقمية المشفرة في شهر نيسان 2021، للتصدي لجائحة كورونا في الهند (السيد، 2021)، وقد نجح بجمع ما يقارب من نصف مليار دولار (CryptoRelief, 2021). وبفضل تقنية سلسلة الكتل Blockchain، استطاع منظمو الحملة اعتماد أعلى درجات الشفافية، والتدقيق، والمراجعة لكل المبالغ الواردة والصادرة.

7.2. مخاطر التمويل الجماعي:

في التقرير الصادر عن مركز كامبردج للتمويل البديل، توصل (Ziegler et al., 2017) في دراستهم إلى أنّ 76% من مشغلي منصات التمويل الجماعي يعتقدون أنّ هناك مخاطر كبيرة ترتبط بالهجمات السيبرانية، واختراق المنصات، فيما وجدوا أنّ 69% من المشغلين لديهم مخاوف تتعلق بمخاطر انهيار هذه المنصات، لأسباب تتعلق بسوء الإدارة، وفي المرتبة الثالثة وجدت الدراسة أنّ 64% من مشغلي المنصات لديهم مخاطر من متوسطة إلى مرتفعة جداً ترتبط بكل من الاحتيال، والعجز عن تسديد القروض، أو فشل الأعمال. كما أنّ من أبرز مخاطر التمويل الجماعي، عدم وجود مصدر معلومات شفاف وموضوعي، يقدم للمولين معلومات حقيقية عن حالة المشروع، ومستويات إنجازه، وعدم وجود حماية للملكية الفكرية، فبمجرد نشر فكرة المشروع على منصات التواصل الجماعي، فإنها تصبح عرضة للسرقة من جهات أخرى. إضافة إلى وجود مخاطر أخرى تعترض عمل هذه المنصات، مثل التغييرات المفاجئة في الأطر التنظيمية والضريبية، والمخاطر السياسية والاقتصادية للاستثمار في التمويل الجماعي القائم على الأسهم والإقراض (عبد المنعم وعبيد، 2019).

8.2. تجارب عملية في التمويل الجماعي في الشمال السوري

1.8.2. فريق ملهم التطوعي (MolhemTeam, 2021): هو واحد من أبرز المنظمات، التي تبنّت وفي وقت مبكر التمويل الجماعي، كمصدر لتمويل مشاريعها، حيث يشكل التمويل الجماعي 90% من إجمالي مواردها، استطاعت بعد إطلاق منصاتها الإلكترونية جمع أكثر من 30 مليون دولار خلال الفترة من 11.11.2015 إلى 05.06.2021 عن طريق أكثر من 60 ألف متبرّع و400 ألف عملية تبرّع فيما بلغت نسبة النجاح في جمع التمويل الجماعي لإجمالي الحملات 99%! واستحقّت بذلك، عن جدارة، كلاً من جائزة التميز الدولية في مجال تمويل المشاريع لعام 2021 والشهادة الأوروبية للتميز في النقاد الرقمي من قبل الشبكة الإقليمية للمسؤولية الاجتماعية. يسعى الفريق الآن إلى تأمين الدعم اللازم للحالات الطبية تبعاً لمبدأ الأولوية، كما يقوم بتأمين الاحتياجات الضرورية للمناطق التي تتعرض لكوارث إنسانية أو

طبيعية، إلى جانب ذلك، يهتمّ الفريق بتأمين الدعم النفسي والمادي للأيتام النازحين، وغيرهم من الأطفال، والطلبة ممن لا معيل لهم في المراحل الدراسية الأولى، وصولاً إلى المرحلة الجامعية.

2.8.2. الرابطة الطبية للمغتربين السوريين (سيما) هي منظمة إنسانية تُعنى بتوفير الرعاية الصحية (SEMA, 2021). كانت انطلاقها في أواسط عام 2011، ومن ثم حصلت على الاعتراف والترخيص في العديد من الدول، عملت في بداية عام 2018 على البحث عن مصادر تمويل جديدة، وذلك عبر الانضمام إلى فضاء التمويل الجماعي عبر منصة Launchgood إضافة لمنصاتها المختلفة عبر موقعها الرسمي، وصفحتها على فيس بوك، ليتم إطلاق 47 حملة تمويل جماعي جمعت من خلالها أكثر من مليون دولار من خلال أكثر من 37 ألف متبرّع (Launchgood, 2021b) حيث بلغ عدد المشاريع التي نجحت بجمع كامل المبلغ المطلوب لها ضمن المدة المحددة 9 مشاريع، والمشاريع التي تم إغلاقها قبل الوصول للمبلغ المستهدف بلغ عددها 11 مشروع والتي تم إغلاقها قبل موعدها الافتراضي بسبب حصولها على كامل أو أكثر من المبلغ المستهدف 6 مشاريع، وما زال 21 مشروعاً مفتوحاً للتمويل حتى تاريخ اليوم 15.07.2021.

3.8.2. الهيئة العالمية للإغاثة والتنمية (أنصر) منظمة غير حكومية، تأسست في مطلع العام 2012 (ONSUR, 2021)، تقدّم خدماتها الإغاثية، والتنمية في سوريا، واليمن، والعراق، وبنغلاديش، والأردن، ولبنان، والصومال. تم حتى تاريخ 16.07.2021 إطلاق 55 حملة تمويل جماعي على موقعها الإلكتروني ومنصة Launchgood وصفحتها على فيس بوك، جمعت خلالها أكثر من 775 ألف دولار من خلال أكثر من 20 ألف متبرّع. بلغ عدد المشاريع التي نجحت بجمع كامل المبلغ المطلوب ضمن المدة المحددة 22 مشروعاً، والمشاريع التي تم إغلاقها بدون الوصول للمبلغ المستهدف بلغ عددها 13 مشروعاً والتي تم إغلاقها قبل موعدها الافتراضي بسبب حصولها على كامل أو أكثر من المبلغ المستهدف 4 مشاريع، وما زال 16 مشروعاً مفتوحاً للتمويل حتى تاريخ اليوم 16.07.2021 (Launchgood, 2021a).

3. منهجية وأداة البحث:

ينكوّن مجتمع البحث من جميع المنظمات غير الحكومية العاملة في الشمال السوري، ولكن لصعوبة حصرها، ولعدم موافقتها على تقديم أية بيانات عن حجم ومصادر تمويلها المباشرة، أو عبر المانحين، ولوجود عدد كبير منها لا تعتمد أبداً على تقنية التمويل الجماعي، فقد تم اختيار ثلاث منظمات منها فقط، هي: "فريق ملهم التطوعي" و"الرابطة الطبية للمغتربين السوريين (سيما)" و"الهيئة العالمية للإغاثة والتنمية (أنصر)" والسبب في اختيارها، هو أنّه من خلال الملاحظة المباشرة، وتقصي الحملات، والإعلانات الخاصة بأفراد هذه العيّنة على المواقع الإلكترونية، ووسائل التواصل الاجتماعي، ومنصات التمويل الجماعي، تبين للباحث أنّها الأكثر اعتماداً على تقنية التمويل الجماعي، وصاحبة أكبر حصة سوقية من حجم التمويل الجماعي، مقارنةً بغيرها من المنظمات.

تمّ جمع البيانات التّوعّية، عن طريق إجراء مقابلات فردية شبه مفتوحة، مع أفراد عينة البحث، عبر برنامج Zoom، استمرّ كل لقاء بما يقارب من 35 إلى 45 دقيقة. في بداية كل لقاء، قام الباحث بشرح هدف هذا البحث، وتذكير الباحثين بالتساؤلات الثلاثة التي يطرحها البحث وهي: قدرة التمويل الجماعي على سد الاحتياجات التّمولية للمنظمة، والمنافع المالية التي يوفرها للمنظمة ولا يوفرها التمويل عبر المنح والهبات، كحرية

التصرف، وتأمين السيولة بشكل دائم، والوظائف الأخرى غير المالية التي يوفرها للمنظمات المدروسة. ثم قام كل مبحوثٍ بشرح موجزٍ عن نشاطات منظّمته منذ تأسيسها، والمحطّات المهمّة التي مرّوا بها، وكيفية حصولهم على التّمويل اللّازم لتنفيذ مشاريعهم، وماهي التّحدّيات التي تواجههم، في كلّ من التّمويل الجماعي، أو عبر المنح والهبات، والمزايا الماليّة، وغير الماليّة، التي يوفرها لهم التّمويل الجماعي، ولا تتوفر في المصادر الأخرى. كما فرضت بعض البيانات نفسها على الباحث أثناء المقابلات، والتي كانت مفيدةً جدّاً للباحث، ولكنّها بنفس الوقت لا تتّسع لبحث واحد لتغطيتها كلها مثل؛ آلية جمع التبرّعات وكيفية معالجة النقص، أو الفائض في المبالغ التي يتم جمعها، وأهميّة دور المؤثّرين في الترويج للحملات والمشاريع، وسمات المتبرّعين، أو المهتمّين بالنشاطات الخيرية...إلخ.

4. النّتائج والتّوصيات

اعتماداً على ما تمّ ذكره، بهدف تسليط بعض الضّوء على التّمويل الجماعي، كمورد مكتمل لعمل المنظّمات غير الحكوميّة، وبعد انتهاء جميع المقابلات، قام الباحث بتنظيم البيانات وإعادة قراءتها، وفهرستها، لاستخلاص ما تتضمنه من تفسيرات، وربطها مع هدف، وتساؤلات البحث، ليصل بالنهاية إلى النّتائج التالية:

- بما يتعلّق بقدرة التّمويل الجماعي على تأمين الاحتياجات التّمويليّة للمنظّمات؛ أكّد فريق ملهم أنّ التّمويل الجماعي يشكّل ما نسبته 99% من مصادر تمويلهم، بينما قدّرت سيما مساهمة التّمويل الجماعي في هيكلها التّمويلي بحوالي 5%، وأنصر بحوالي 5% إلى 9% فقط من إجمالي المصادر التّمويليّة. وبالتالي نلاحظ أنّ التّمويل الجماعي يساهم في تنوع مصادر التّمويل للمنظّمات غير الحكوميّة، مما يساعد في تقليل مخاطر محدوديّة حجم التمويل.
- وبما يخصّ التّساؤل الثاني؛ فقد صرّح المبحوثون أنّ لبعض المنظّمات، وخصوصاً الدوليّة منها، رؤيةً وأجندةً خاصّةً بها، لا تتوافق بالضرورة، وبشكل دائم، مع الاحتياجات الحقيقيّة للمستفيدين في الشّمال السّوري، أو تستهدف التركيز على مناطق، أو مشاريع وبرامج محدّدة، دون غيرها، كما ذكرت سيما: بأنّ منطقة نبع السلام مثلاً لا تحصل على نصيبها من الدعم مثل منطقة إدلب. لذلك أكّد جميعهم أنّ التّمويل الجماعي يوفّر الحريّة لمنظّماتهم، باختيار المشاريع المبنية على تقييم الاحتياج الحقيقي.
- في نفس السياق، وافق كلّ من سيما وأنصر، على أهميّة التّمويل الجماعي في الاستجابة للحالات الطارئة، التي تحتاج لوقت أطول، فيما لو تم طلبها عن طريق التّمويل التقليدي، كما أكّدا على قدرة التّمويل الجماعي على تأمين كل من السيولة، والمرونة، اللّازمتين للاستمرار في تنفيذ مشاريعهما، خلال فترات انقطاع، أو تأخير، الدفعات المقدّمة من المانحين. أمّا بالنسبة لفريق ملهم، المُعتمد كلياً على التّمويل الجماعي، فلم يؤيّد هذه المميّزة بسبب تأخّر بعض التبرّعات من الدول الأوروبيّة بالوصول إلى تركيا، نتيجةً للإجراءات الأمنيّة المتعلّقة بالحوالات الماليّة.
- بالنسبة للوظائف غير الماليّة التي يوفرها التّمويل الجماعي للمنظّمات؛ أكّد فريق ملهم أنّه عند إطلاق الحملات على أيّ من منصّاتهم، لا يقتصر هدفه على جمع التّمويل فقط، وإنّما يسعى أيضاً إلى الترويج إلى مشاريعه بين جمهور المموّلين، وجذب المزيد من المتطوّعين، والمؤثّرين، وقادة الرأي في الكثير من الدول، والتنسيق معهم، للإعلان عن الحملات القائمة، أو لإطلاق حملات جديدة. من جهتها، بيّنت أنصر أنّها اعتمدت في إحدى حملاتها، "إدلب تحترق"، على واحدٍ من الشخصيات العامّة المصريّة المؤثّرة في العالم الإسلامي، مما ساهم في تحقيق هدف الحملة خلال أقل من 48 ساعة. ومن الجدير

بالذكر، أن تنظيم حملات التمويل الجماعي في المنظمات الثلاث، تتم بإشراف ومتابعة قسم المنح، وليس ضمن قسم المالية، وذلك بالتنسيق مع قسمي البرامج والمالية.

- استكمالاً للوظيفة التسويقية التي يقوم بها التمويل الجماعي، فإنه يساهم أيضاً في المناصرة للقضايا العادلة، من خلال تحشيد الرأي العام، ولفت انتباه الدول، والشعوب، ووسائل الإعلام، لأهمية العمل الإنساني، بحيث أكدت سيما: أن ما تقوم به من حملات تمويل جماعي، يكون لها دائماً تأثير إيجابي، حتى عند تقديمهم لمقترحات المشاريع للجهات المانحة، يتم اعتبار هذه الحملات كدلائل مادية، للخدمات التي تقدمها المنظمات لجمهورها، وبنفس الوقت، يصرّ فريق ملهم على حصوله على مستويات عالية من التعاطف من قبل المجتمع، لكون معظم الحالات التي يتم إطلاق الحملات لأجلها، هي حالات إنسانية، وطبية تروي قصص معاناة حقيقية. أما أنصر، ونتيجة لتواجدها في أكثر من منطقة ساخنة، تجمعها قضية واحدة، مثل سورية، واليمن، والصومال، فقد بينت: أن إطلاق حملة تمويل جماعي لأحد المشاريع، في سورية مثلاً، يساهم في تحقيق مستويات عالية من التضامن والتكافل، من شعوب الدول الأخرى.

وبناءً على هذه النتائج يمكن اقتراح التوصيات التالية:

- إجراء دراسات مستقبلية، لاستكشاف ما الذي يدفع، أو يثبّط الداعمين في البلاد العربية، والإسلامية، عن المشاركة بحملات التمويل الجماعي، وأي من أنواع التمويل الجماعي هو المفضل بالنسبة لهم، إضافةً إلى تسليط الضوء أكثر على موضوع أثر استخدام التمويل الجماعي كأداة تسويقية في المنظمات غير الحكومية.
- دعم قسم المنح في المنظمات غير الحكومية، بأفراد مؤهلين، وذوي خبرة جيدة بالتسويق الإلكتروني، والتكنولوجيا المالية، للإشراف، ومتابعة حملات التمويل الجماعي، بالتنسيق مع أقسام المالية، والبرامج، والمشاركة بالمؤتمرات العلمية، والبرامج أو الورشات التدريبية، للاطلاع على آخر الأبحاث والتجارب العالمية في التمويل الجماعي.
- تركيز الدراسات اللاحقة على ضرورة الاستفادة من الأنواع الأخرى للتمويل الجماعي كاستخدام نموذج التمويل الجماعي القائم على المكافآت بنظام الشرائح بهدف توسيع شبكة المساهمين من خلال تقديم هدايا عينية لهم، أو ذكر أسماءهم أو مؤسساتهم أثناء تنفيذ المشاريع الإغاثية والتنموية.
- الاستفادة من تجربة Crypto Relief في الهند، بتوظيفها لتقنية سلسلة الكتل، والعملات المشفرة، في حملات التمويل الجماعي، ونقل هذه التجربة إلى المنظمات غير الحكومية، بهدف الاستفادة من مزاياها التي تم ذكرها، مثل توسيع شبكة المساهمين، وتخفيض تكاليف الحوالات المالية، والشفافية العالية، ومراقبة مستويات الإنجاز.
- التوجّه لاستهداف المؤسسات، والأفراد، بحملات التمويل الجماعي، بالاعتماد على النموذج القائم على القرض الحسن، والكفالات الجماعية.

المراجع

- هندي، منير. (2007). *الإدارة المالية مدخل تحليلي معاصر* (ط6). المكتب العربي الحديث - الإسكندرية.
- الدغمي، محمد. العمري، محمد. (2014). الوقف ودوره في تمويل عمل الإغاثة الإنسانية. المؤتمر الثالث لكلية الشريعة والقانون في جامعة آل البيت، الإغاثة الإنسانية بين الإسلام والقانون الدولي واقع وتطلعات، الأردن، 41.
- السيد، حيان. (2021). دراسة حالة لصندوق دعم الهند في مواجهة أزمة كورونا من خلال التمويل الجماعي بالأصول المشفرة. مؤتمر منصات التمويل الجماعي الثاني لمشروعات المنظمات الخيرية والمجتمعية - عبر الانترنت 05.06.2021.
- الشاهد، هدى. (2019). المنظمات غير الحكومية وإشكالية التمويل: ثلاثة خيارات أمام التمويل الأجنبي. *مجلة آراء حول الخليج الصادرة عن مركز الخليج للأبحاث*.
- بدح، وائل. (2018). أثر تنوع مصادر التمويل الذاتية على تقديم الخدمات في المنظمات الدولية غير الحكومية العاملة في فلسطين ومن وجهة نظر المدراء دراسة ميدانية. *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، 9(4)، 105-127.
- دمدوم، زكريا. مرغني، وليد. بكوش، لطيفة. (2021). الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، 7(3)، 437-453.
- صاري، علي. (2021). الإقراض بين النظراء والتمويل الجماعي آليات لدعم المؤسسات الناشئة في الدول النامية. *مجلة الاقتصاد والمالية*، 7(1)، 15.
- عبد المنعم، هبة. عبيد، رامي. (2019). منصات التمويل الجماعي: الأفق والأطر التنظيمية. *صندوق النقد العربي*، 125، 64.
- عمران، عبد الحكيم، مصطفى، قريد. (2018). منصات التمويل الجماعي كآلية مبنكرة لتمويل المشروعات: عرض تجربة سلطة لندن الكبرى في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية. *مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية*، 7(1)، 18.
- سلوى، ملاك، لحو، بوخاري. (2020). منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظري والتطبيقي مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي. *مجلة رؤى اقتصادية*، 10(01)، 251-267.
- Antrobus, P. (1987). Funding for NGOs: Issues and Options. *World Development*, 15, 95–102.
- Atack, I. (1999). Four criteria of development NGO legitimacy. *World Development*, 27(5), 855–864. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00033-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00033-9)
- Ayhan, F., & Ertemsir, E. (2019). Girişimciler İçin Yeni Bir Finansman Yöntemi Olarak Kitleli Fonlama. *Yıldız Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(2), 221–237.
- Başaran, N., & Can, R. (2020). Yeni Bir Finansman Modeli: Kitle Fonlaması. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi - İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 12.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585–609. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>
- Brown, T. E., Boon, E., & Pitt, F. (2017). Seeking funding in order to sell: Crowdfunding as a marketing tool. *Business Horizons*, 60(2), 189–195. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.11.004>
- Buiter, W. H. (2007). “Country Ownership”: A Term Whose Time Has Gone. *Development in Practice*, 17(4), 647–652. <https://doi.org/10.1080/09614520701469856>
- C. Batti, R. (2014). Challenges Facing Local NGOs in Resource Mobilization. *Humanities and Social Sciences*, 2(3), 57. <https://doi.org/10.11648/j.hss.20140203.12>
- CryptoRelief. (2021). *India's Crypto Covid Relief Fund*. <https://cryptorelief.in/>

- Fundable. (2021). *The History of Crowdfunding*. <https://www.fundable.com/crowdfunding101/history-of-crowdfunding>
- Gerber, E. M., & Hui, J. (2013). Crowdfunding: Motivations and deterrents for participation. *ACM Transactions on Computer-Human Interaction*, 20(6), 32. <https://doi.org/10.1145/2530540>
- Hashmi, A. (2006). *Civil Society in Developing Countries: an Analysis of Donor Interventions*. Master thesis, Simon Fraser University, Canada.
- Heyes, A., & Martin, S. (2015). NGO mission design. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 119, 197–210. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.08.007>
- Hossain, M., & Oparaocha, G. O. (2016). Crowdfunding: Motives, Definitions, Typology and Ethical Challenges. *Entrepreneurship Research Journal*, 7(2), 14. <https://doi.org/10.1515/erj-2015-0045>
- JustGiving. (2021). *Donation-based crowdfunding Platform*. <https://www.justgiving.com/>
- Latif, K. F., & Williams, N. (2017). Team effectiveness in Non-Governmental Organizations (NGOs) projects. *Evaluation and Program Planning*, 64(November 2016), 20–32. <https://doi.org/10.1016/j.evalprogplan.2017.05.004>
- Launchgood. (2021a). *Onsur Crowdfunding Platform*. <https://cutt.ly/jmHr9Sr>
- Launchgood. (2021b). *SEMA Crowdfunding Platform*. <https://cutt.ly/ZmFoZT0>
- Livberber, T. (2020). Toplumsal Bir Etkileşim Alanı: KitleSEL Fonlama. *International Journal of Social and Humanities Sciences (IJSHS)*, 4(1), 115–128.
- M. Freedman, D., & R. Nutting, M. (2015). A brief history of crowdfunding: Including rewards, donation, debt, and equity platforms in the USA. *Freedman and Nutting*, 11.
- Madarász, G., & Kuti, M. (2014). Crowdfunding. *Public Finance Quarterly*, 3, 13.
- Malena, C. (1995). Working with NGOs: A Practical Guide to Operational Collaboration between The World Bank and NGOs. *Operations Policy Dept. World Bank, March*, 136.
- Moissejev, A. (2013, April 21). *Crowdfunding as a Marketing Tool*. Social Media Today. <https://www.socialmediatoday.com/content/crowdfunding-marketing-tool>
- MolhemTeam. (2021). *The official website of Molham Volunteer Team*. <https://molhamteam.com/>
- OCHA. (2021). *Humanitarian Response Plan: Funding Update*. <https://www.unocha.org/syria>
- ONSUR. (2021). *The official website of International Association for Relief and Development*. <https://onsursyria.com/ar>
- Parks, T. (2008). The rise and fall of donor funding for advocacy NGOs: understanding the impact The rise and fall of donor funding for advocacy NGOs: understanding the impact. *Development in Practice*, 18(2), 213–222. <https://doi.org/10.1080/09614520801899036>
- Prive, T. (2012). *Top 10 Benefits Of Crowdfunding*. <https://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2012/10/12/top-10-benefits-of-crowdfunding-2/?sh=44af49652c5e>
- Sakarya, Ş., & Bezirgan, E. (2018). KitleSEL Fonlama Platformları: Türkiye ve Yurtdışı Karşılaştırması. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2), 16.

- Sayedi, A., & Baghaie, M. (2017). Crowdfunding as a Marketing Tool. In *SSRN Electronic Journal*. Elsevier BV. <https://doi.org/10.2139/SSRN.2938183>
- SEMA. (2021). *The official website of the Syrian Expatriates Medical Association*. <https://www.sema-sy.org/>
- UNOCHA. (2021). *Syrian Arab Republic - Humanitarian Needs Overview* (Issue March).
- Valanciene, L., & Jegeleviciute, S. (2013). Valuation of Crowdfunding: Benefits and Drawbacks. *Economics and Management*, 18(1), 39–48. <https://doi.org/10.5755/j01.em.18.1.3713>
- Wasiuzzaman, S., & Pannir Chelvam, H. (2020). What motivates and deters the ‘crowd’ in crowdfunding in Malaysia? *Journal of Accounting and Finance in Emerging Economies*, 6(1), 323–329. <https://doi.org/10.26710/jafee.v6i1.1095>
- Yomken. (2021). *CrowdSourcing Platform*. <https://www.yomken.com/>
- Zakariyah, H. (2020). The Role of Islamic Social Finance in Achieving Sustainable Development Goals: Zakat Fund as a Case Study. *International Journal of Zakat and Islamic Philanthropy*, 2(1), 8.
- Zhang, Y., Tan, C. D., Sun, J., & Yang, Z. (2020). Why do people patronize donation-based crowdfunding platforms? An activity perspective of critical success factors. *Computers in Human Behavior*, 112(June), 9. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106470>
- Zhao, Y. (2019). *Understanding UK Rewards-based Crowdfunding as an Alternative Source of Entrepreneurial Finance*. University of Chester, UK.
- Zhao, Y., Harris, P., & Lam, W. (2019). Crowdfunding industry—History, development, policies, and potential issues. *Journal of Public Affairs*, 19(1), 9. <https://doi.org/10.1002/pa.1921>
- Ziegler, T., Reedy, E. ., Le, A., Zhang, B., S. Kroszner, R., & Garvey, K. (2017). The Americas Alternative Finance Industry Report: Hitting Stride. In *Cambridge Center for Alternative Finance*. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2017-06-americas-alternative-finance-industry-report.pdf>
- Ziegler, T., Shneor, R., Wenzlaff, K., Wang, B., Kim, J., Paes, F. F. de C., Suresh, K., Zhang, B. Z., Mammadova, L., & Adams, N. (2020). The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. In *Cambridge Centre for Alternative Finance* (Issue April). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3771509>
- zoomaal. (2021). *CrowdFunding Platform*. <https://www.zoomaal.com/>
- Zopa. (2021). *P2P Lending Platform*. <https://www.zopa.com/>