

دور التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة

* (دراسة تحليلية في منصات التمويل الجماعي في اندونيسيا. MSME والمتاهية الصغر)

The role of reward-based crowdfunding in promoting financial inclusion for small, medium and micro enterprises (MSME)

(An analytical study of crowdfunding platforms in Indonesia)

الباحث/ مها مزهر محسن

Maha Mezher Mohsin Al-Rubaye

كلية الادارة والاقتصاد - الجامعة المستنصرية - قسم ادارة الأعمال

Cade.2021.28@st.tu.edu.iq

أ.د. عبد العزيز شويش عبد الحميد⁽²⁾

, Prof. dr. abdulaziz shwaish abdul hameed

كلية الادارة والاقتصاد - جامعة تكريت - قسم ادارة الأعمال.

azizshwaish@yahoo.com

المستخلص .

يهدف البحث الى بيان دور التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي لل MSME في اندونيسيا ووضع إطار عام يتضمن المبادئ والخطوات الأساسية لدعم صانعي السياسات ولاسيما في بلد مثل العراق في صياغة وتنفيذ استراتيجيات تعزيز الشمول المالي لل(MSME) بناءً على الدروس المستفادة من التجارب الدولية. وتتمثل اشكالية البحث في التساؤل التالي: هل يمكن ان يساعد التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تحسين الشمول المالي لل (MSME) وخلق فرص العمل للمستبعدين والمحرومين من التمويل التقليدي. وقد تمت معالجة مشكلة البحث بالاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي للوقوف على طبيعة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في اندونيسيا، ودوره في تعزيز الشمول المالي لل MSME من خلال مؤشرين هما نسبة مساهمة التمويل الجماعي في تمويل ال MSME ونسبة مساهمة التمويل الجماعي في شمول المستبعدين. وتوصل البحث الى ان التمويل الجماعي القائم على المكافأة ظاهرة يمكن أن تلعب دوراً مهماً في عملية الشمول المالي ولاسيما في حالة وجود بيئة مواتية وأمنة. كما يمكن أن يفيد التمويل الجماعي الأشخاص المستبعدين والمحرومين مالياً من تحسين الوصول إلى التمويل. كما أوصى البحث بالاستفادة من تجربة اندونيسيا وامكانية تطبيقها في العراق وسن الاطار التشريعي والتنظيمي والرقابي الذي يحكم هذا النمط الجديد من التمويل. **الكلمات المفتاحية:** التمويل الجماعي، الشمول المالي، MSME، منصات التمويل الجماعي.

بحث مستل من اطروحة الدكتوراه الموسومة (دور التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي لل MSME: دراسة تحليلية في منصات التمويل الجماعي).

Abstract

The research aims to demonstrate the role of reward-based crowdfunding in enhancing the financial inclusion of the MSME in Indonesia and to develop a general framework that includes the principles and basic steps to support policy makers, especially in a country like Iraq, in formulating and implementing strategies to enhance the financial inclusion of the MSME based on lessons learned from experiences. international. The research problem is represented in the following question: Can reward-based crowdfunding help improve MSME financial inclusion and create job opportunities for those excluded and deprived of traditional financing? The research problem was addressed by relying on the descriptive approach to find out the nature of reward-based crowdfunding in Indonesia, and its role in enhancing the financial inclusion of the MSME through two indicators: the crowdfunding contribution ratio in MSME funding and the crowdfunding contribution ratio in the inclusion of the excluded. The research concluded that reward-based crowdfunding is a phenomenon that can play an important role in the process of financial inclusion, especially in the case of an enabling and safe environment. Crowdfunding can also benefit excluded and financially disadvantaged people by improving access to finance. The research also recommended benefiting from the experience of Indonesia and the possibility of its application in Iraq and the enactment of the legislative, regulatory and supervisory framework that governs this new type of financing.

مقدمة:

يشكل قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر (MSME) في اندونيسيا ما يزيد عن 90% من إجمالي المشاريع، ويسهم بنحو 45% من الناتج المحلي الإجمالي، ونحو ثلث فرص العمالة في القطاع الرسمي، ورغم ذلك يواجه هذا القطاع المهم تحديات على صعيد النفاذ للتمويل، إذ لا يتعد نصيبه من مجمل التسهيلات المصرفية نحو 8% من إجمالي هذه التسهيلات نظرا لارتفاع مخاطر إقراض هذا القطاع لافتقاره للضمانات الكافية، وعدم وجود سجلات ائتمانية خاصة بالشركات العاملة فيه، وكانت النتيجة أن أحجمت المصارف عن اقراض أصحاب ال MSME لعدم تقديم أصحابها دراسات جدوى حقيقية وخطة مالية قوية الأسس، أو بسبب ضعف أدائها التي تتقصه الكفاءة المالية وعدم الالتزام بالمعايير المحاسبية الدولية مما يعيق أهليتها للتمويل. ونظرا لتشدد المصارف وعزوف رؤوس الأموال والمستثمرين عن تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر برزت أهمية البحث عن آليات جديدة في التمويل أو إلى تطوير آليات تمويل جديدة وملائمة لهذه النوعية من المشاريع ومنها التمويل الجماعي، والذي يمثل نقلة نوعية لتوفير التمويل لتعزيز الشمول المالي لل MSME.

ويرتكز مفهوم التمويل الجماعي على مبدأ أساسي يتمحور حول اسهام المجتمع في تمويل الـ MSME كفكرة تطرح عبر منصة الكترونية بطريقة مفصلة ومقنعة مع امكانية تطويرها مستقبلا مع بيان حجم التمويل الذي تحتاجه تلك المشاريع والطريقة او المسار الذي تنتهجه في جمع هذه الأموال، ولا يمكن النظر الى منصات التمويل الجماعي على انها مصدر للتمويل فقط بل هي فرصة لأصحاب المشاريع والأفكار الجديدة للحصول على ملاحظات وأفكار بناءة قبل البدء في المشروع، والحصول على ملاحظات أكثر بعد التشغيل لتحسين منتجاتهم والاستعانة بمهارات ومعارف الآخرين لتطويرها، كما تعد منصات التمويل الجماعي أداة للترويج للمشروع قبل انتاجه ووسيلة فعالة لتسويق منتجاته بعد انتاجها. وعلى مدى السنوات القليلة الماضية، حظي نشاط التمويل الجماعي القائم على المكافأة- الذي يمثل أحد الأنشطة الواعدة من بين أنشطة التقنيات المالية الحديثة - باهتمام كبير في مجال ريادة الأعمال وتأسيس المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في ظل تحوله من أداة للحصول على المكافآت إلى آلية تمويل ناجحة، الأمر الذي من شأنه أن يساهم في سد جانب من فجوة التمويل في هذا القطاع، وما ينعكس ذلك بشكل كبير في تعزيز الشمول المالي للـ MSME فضلا عن زيادة مساهمته في خلق فرص العمل وتحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي.

مشكلة البحث:

في أعقاب الأزمات المالية العالمية المتكررة، شددت المصارف سياسات الإقراض وأصبح المستثمرون التقليديون أكثر عزوفاً عن المخاطرة، ولاسيما في قطاع الـ MSME، مما أدى الى اتساع الفجوة التمويلية، التي كان من أهم أسبابها احجام المؤسسات التقليدية من تمويل تلك المشاريع، بحجة عدم قدرة أصحابها على تقديم الضمان المطلوب، فضلا عن عدم قدرتهم على تقديم دراسات جدوى تتسم بالمعايير المحاسبية الدولية مما يعيق أهليتها للتمويل، لذلك تتمثل مشكلة البحث بالتساؤل: هل أن التمويل الجماعي القائم على المكافأة يساهم في تعزيز الشمول المالي للـ MSME في الوقت الذي يساهم فيه في زيادة الشمول المالي للمستبعدين في اندونيسيا ؟

فرضية البحث:

تقوم فرضية البحث على ان التمويل الجماعي القائم على المكافأة يساهم في تعزيز الشمول المالي للـ MSME. ومن سد فجوة التمويل التي خلقتها شروط التمويل التقليدي والتي تعاني منها الفئات المستبعدة والمحرومة.

هدف البحث:

يهدف البحث الى إلقاء الضوء على دور التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي للـ MSME التي تعجز عن الحصول على التمويل من خلال القنوات التقليدية للتمويل مثل المصارف والمؤسسات المالية المختلفة، فضلا عن دوره في تعزيز الشمول المالي للفئات المستبعدة والمحرومة.

أهمية البحث:

تأتي أهمية البحث من الدور المستقبلي للتمويل الجماعي القائم على المكافأة الذي يمكن أن يلعبه في تعزيز الشمول المالي للـ MSME باعتباره أحد مصادر التمويل البديل، ولفت الانتباه الى خطورة التمويل الجماعي على الاستقرار النقدي والأمني اذا ما تمت مزاولته خارج الاطار الرسمي بعيدا عن رقابة السلطات النقدية او المالية.

منهج البحث:

من اجل الإحاطة بمختلف جوانب الموضوع والإجابة على إشكالية البحث واختبار صحة الفرضيات سوف نعتد المنهج الوصفي للوقوف على طبيعة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في اندونيسيا، كما تم الاعتماد على المنهج التحليلي لبيان دور التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي للـ MSME من خلال مؤشرين هما نسبة مساهمة التمويل الجماعي في تمويل الـ ونسبة مساهمة التمويل الجماعي في شمول المستبعدين

MSME

منهجية البحث:

للوصول الى أهداف البحث واثبات فرضيته، سيتم التركيز على خمسة محاور هي:

المحور الأول: التمويل الجماعي القائم على المكافأة: خلفية نظرية.

المحور الثاني: منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافأة.

المحور الثالث: الشمول المالي للـ MSME.

المحور الرابع: الجانب العملي.

المحور الخامس: الاستنتاجات والتوصيات.

المحور الأول: التمويل الجماعي القائم على المكافأة: خلفية نظرية.

أولاً: وصف النموذج والاستخدام.

1- وصف النموذج.

تُعرّف المفوضية الأوروبية (EC) (التمويل الجماعي المستند إلى المكافآت على أنه نموذج تمويل جماعي

يتكون من " الأفراد الذين يتبرعون لمشروع أو عمل تجاري مع توقع تلقي مكافأة غير مالية في المقابل، مثل السلع أو

الخدمات في مرحلة لاحقة" (EC, 2016: 2) أما مكافأة التمويل الجماعي فتكون عندما يساهم الأفراد بمبلغ معين من

المال في مشروع معين أو مشاريع مختلفة. في المقابل، يتوقع هؤلاء الأفراد الحصول على نوع من المكافأة يعتمد مقدارها

عادة على مبلغ المال الذي تعهد به الفرد في المشروع. وباختصار، ان التمويل الجماعي القائم على المكافآت هو وسيلة

مبتكرة لأصحاب الأفكار الابداعية لجمع الأموال لمشاريع محددة من مجموعة كبيرة من الأفراد، والذين ستكافأ مساهماتهم

بشكل عوائد غير مالية، من خلال تلقي المنتجات أو الخدمات من المشروع الذي ساهموا في تمويله. (Ashley, 2018: 9)

(9)

يمكن اعتبار نموذج التمويل الجماعي المستند إلى المكافآت هو النموذج الأكثر قبولا والأقل مخاطرة لدى أصحاب

المشاريع ورواد الأعمال، والسبب في ذلك ان الداعمين يساهمون في مشاريعهم دون المطالبة بأية عوائد مالية Mollick,

(2014: 16). وانما يتوقعون الحصول على تعويضات مقابل مساهماتهم، اما ان تكون مادية (منتجات حقيقية) أو

تعويضات غير مادية او اعتبارية. (Gerber & et al, 2012: 32) وفي هذا النوع من التمويل الجماعي القائم على

المكافأة، يقوم صاحب المشروع او الفكرة بعرض تقديم جائزة او مكافأة للمتبرعين بعد نجاح مشروعه، وتختلف الجوائز او

المكافآت باختلاف المشروع نفسه المراد تمويله، وهي تتراوح بين كلمات الشكر والثناء، او ذكر اسم الممول في قائمة

الداعمين، الى الحصول على المنتج النهائي، فان كان المشروع اصدار البوم موسيقي او كتاب ما، فيحصل المتبرع على

نسخة من الكتاب موقعة من الكاتب او الحصول على اول اصدار من الألبوم، اما اذا كان المشروع منتج معين فان المكافأة

تكون المنتج في شكله النهائي. (Shneur, & et al, 2020: 121).

وبشكل عام فان المكافآت المستخدمة بشكل شائع في حملات التمويل الجماعي القائم على المكافآت تنقسم إلى ثلاث فئات هي الطلبات المسبقة والخدمات الخاصة والمكافآت المعنوية: (75: Colombo & et al, 2015)

أ- الطلبات المسبقة. حيث يتعهد أصحاب المشاريع في حملاتهم بتقديم منتجاتهم أو خدماتهم الى داعميهم من خلال آلية الطلب المسبق والتي من خلالها يمكن للداعمين الوصول المبكر إلى تلك المنتجات او الخدمات. وكجزء من التفاعل بين أصحاب الأفكار او المشاريع وبين داعميهم او المساهمين، يقوم المساهمون أيضًا بتقييم المنتجات وقد يقدمون للمبدعين اقتراحات مفيدة حول كيفية جعل المنتجات او الخدمات أفضل في تلبية احتياجاتهم.

ب- تقديم الخدمات الخاصة: وهنا يقدم أصحاب المشاريع أيضًا خدمات خاصة، بدلاً من المنتجات المادية، كمكافآت للداعمين. قد تشمل الأمثلة على ذلك العروض الخاصة او الاشتراك في النوادي الترفيهية، أو التدريب والخبرات التعليمية، أو الاستخدام المجاني للخدمات التجارية التي يتم تطويرها، وما إلى ذلك. (110: Kamleitner & Thurridl, 2016)

ج- تقديم المكافآت المعنوية: والاعتراف بالجميل مثال على المكافآت غير المادية، ولاسيما الداعمين المبتدئين (الذين يساهمون بمبلغ صغير من المال). وهنا، قد يكتب المبدعون رسائل شكر إلى هؤلاء الداعمين أو يعرضون أسماءهم على موقع الويب للاعتراف بمساهماتهم.

2- استخدام النموذج.

يعد التمويل الجماعي القائم على المكافأة طريقة شائعة جدًا للشركات الناشئة والـ MSME ورواد الأعمال للحصول على رأس المال اللازم من أجل بدء الخطوات الأولى لإنشاء مشروع تجاري وتشغيله. ومع ذلك، يتم استخدامه أيضًا من قبل الشركات الأكثر نضجًا التي ترغب في زيادة رأس المال لفكرة تكون متحمسة لها ولديها مكافأة جيدة لمنحها للداعمين مقابل رأس مالهم. وكشكل من أشكال التعويض فان للممول الحق في طلب المنتج مسبقًا أو إرسال المنتج عند الانتهاء. (53: Abu Amuna, 2019)

يقوم سوق التمويل الجماعي القائم على المكافآت على جانبيين، هما جانب العرض وجانب الطلب، حيث يتكون جانب العرض من مجموعة من الداعمين المستعدين للمساهمة في حملات التمويل الجماعي للحصول تعويضات او مكافآت مادية أو غير مادية. بينما يتكون جانب الطلب في السوق من مجموعة من أصحاب المشاريع الذين يصممون حملاتهم من أجل الحصول على تمويل للمشروعات التي يرومون انشاءها. ويتم تشغيل هذا السوق في معظم الحالات من خلال وسيط عبر الإنترنت هو (منصة تمويل جماعي)، مع الذكر ان التمويل الجماعي القائم على المكافآت يستخدم نوعين من التمويل، هما. (335: [Brem & Tomczak, 2013](#))

النوع الأول: يسمى (AON) All or Nothing ويعني "الكل أو لا شيء" أو "التمويل الثابت". وفي هذا النوع من التمويل لا يتلقى صاحب المشروع أي تمويل إلا إذا وصل إلى المبلغ المطلوب الذي تم تحديده مسبقًا خلال الفترة الزمنية المسموح بها للحملة، 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 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. (Madarász & Kuti: 2014: 13)

ومن أشهر هذه المواقع التي تستخدم نموذج (AON) موقع (Kickstarter). (Simons & et al, 2017: 434) الذي شهد أكثر من حالة استثنائية، كان أبرزها عندما أطلقت استوديوهات "Doublefine" حملة على Kickstarter ، وهو موقع تمويل جماعي، لجمع 400 ألف دولار لتمويل لعبة جديدة كانوا يأملون في تطويرها مقابل مكافآت للجهات المانحة مثل تقديم نسخة مجانية من الألعاب المكتملة أو الاحتفال مع المبدعين. وبينما سُمح لـ Doublefine بـ 32 يوماً للوصول إلى هدفهم، كانت المفاجأة أنهم حصلوا على أكثر من 400 ألف دولار في 8 ساعات فقط. وبحلول نهاية الـ 32 يوماً، كانوا قد جمعوا أكثر من 3.3 مليون دولار من الأشخاص الذين ساهموا بمتوسط أقل من 40 دولاراً لكل منهم. كان جمع المكافآت هذا هو أبرز ما يميز فترة النمو الاستثنائي للتمويل الجماعي (Giudici & et al 2018: 324)

النوع الثاني: ويدعى (KIA) Keep it All ويعني "الاحتفاظ بما تم تحصيله" أو "التمويل المرن"، ويسمح فيه لصاحب المشروع بالحصول على أي مبالغ يتم تحصيلها خلال فترة الحملة حتى لو لم يحقق الهدف المنشود. ومن أشهر المواقع أو المنصات التي تستخدم هذا النموذج موقع (Indiegogo). (Gael, 2014: 33 & Douglas)

ثانياً: السمات الرئيسية للتمويل الجماعي القائم على المكافأة.

ينطوي نموذج التمويل القائم على المكافأة على مجموعة من المزايا والمخاطر للمتعاملين مع هذا النموذج، يمكن بيان كل منها كما يأتي:

1- المزايا التي يقدمها النموذج.

تتداخل المزايا التي تعود على المانحين في هذا النموذج إلى حد كبير مع الفوائد المذكورة للتمويل الجماعي المستند إلى المكافآت مع بعض النقاط الإضافية التي يجب ذكرها: (Schwienbacher & Larralde, 2010: 48)

أ- لا يعتمد التمويل الجماعي المستند إلى المكافآت على الموقع الجغرافي، فقد كانت المسافة بين المبدعين والمستثمرين على Sellaband حوالي 3000 ميل. كما ان توزيع التمويل على المشاريع يتم بشكل لا يشير إلى أي ارتباط بينها وبين الموقع الجغرافي للمنصة. ولكن البيانات تظهر أن التمويل ولاسيما لأصحاب الـ MSME مرتبط إلى حد كبير بمواقع التمويل المعروفة. (Agrawal & et al, 2013: 24)

ب- بالنسبة للعديد من الممولين، يعد التعامل مع منصات التمويل الجماعي نشاطاً اجتماعياً بطبيعته، وان أحد أسباب التمويل هو التواصل مع المخترع أو صاحب المشروع لأسباب قد تكون اقتصادية أو اجتماعية أو علمية أو تحقيق أشياء شخصية تتعلق بالذات.

ج- تساهم الأعداد الكبيرة من الممولين الذين يدعمون حملة معينة إلى زيادة الخبرة لأصحاب المشاريع، من خلال وجهات النظر المتنوعة، والتي يمكن أن تحسن الاستثمار في مثل هذه المشاريع، كما تحسن القدرة الجماعية للممولين على اكتشاف وتقييم المخاطر. (Mollick, 2013: 22) فقد وجدت بعض الدراسات ان أصحاب رأس المال الاستثماري وكذلك الممولين في حالة التمويل الجماعي كلاهما يقيمان جودة الاستثمار بطرق متشابهة.

د- يتيح التمويل الجماعي المستند إلى المكافآت للمستفيدين الوصول إلى رأس المال بتكلفة أقل مقارنة بالمصادر التقليدية، لأسباب ثلاثة: (Agrawal & et al, 2011: 32)

- ❖ التوعية والاستهداف بشكل أفضل، إذ نجد ان المانحين غير مقيدين بموقعهم الجغرافي، ويمكن أن يكون للحملات مدى وصول عالمي، وبالتالي استهداف الجماهير المهمة في أي مكان عبر الحدود الجغرافية. وقد يحصل رواد الأعمال أيضًا على مزايا غير مالية مثل تعليقات العملاء التي تساهم في تحسين المنتج أو تحسين عملية الانتاج.
- ❖ تحويل الموجودات إلى نقود - يمكن للمستفيدين الاستفادة من الموجودات التي يصعب تداولها في الأسواق التقليدية (على سبيل المثال، المكافآت غير المالية).
- ❖ الابتكارات التكنولوجية - بما في ذلك الإجراءات المبسطة عبر الإنترنت لإعداد حملة المكافآت، أو التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، فضلا عما تساهم به في زيادة الشفافية والمنافسة.

2- المخاطر التي يتضمنها النموذج.

يتفق نموذج التمويل الجماعي القائم على المكافآت من حيث المخاطر والضمانات المقدمة مع نموذج المكافآت بكونها نماذج منخفضة المخاطر على صاحب المشروع، إذ ان الخسارة لا تتعدى ان يتعهد صاحب المشروع بتقديم مكافأة رمزية غير نقدية للممولين بترتيب الأسبقية، أو مبلغ التمويل، أو مكافأة مادية حين الانتاج، كما ان العائد على المستثمر منخفض ولا توجد ضمانات كافية للممولين. (Abu Amuna & et al, 2017: 16) وبالإضافة إلى مخاطر التمويل الجماعي المستند إلى المكافآت، يواجه المانحون في التمويل الجماعي القائم على المكافأة المخاطر التالية (والتي تتعلق غالبًا بتمويل المشاريع الناشئة):

أ- مخاطر فشل المشروعات.

تنشأ مخاطر فشل المشروعات، عندما يبالغ المانحون والمستفيدون في تقدير النتائج قبل البدء بالمشروع، أو عندما يكون الممولون لها مفرطين في التفاؤل بشأن طبيعتها وتوقعات نجاحها، في الوقت الذي قد لا تتوفر فيه لدى أصحاب الأعمال الخبرة الكافية لإدارة المشروعات والتعامل مع الخدمات اللوجستية والموردين، مما قد يؤدي الى فشل المشروع وضياح الفرصة على الممولين للحصول على المكافآت أو على الأقل تقديم مكافآت دون المستوى المتوقع أو تأخير تسليمها. في هذا السياق تشير التقديرات أن أكثر من 50% من المنتجات المصنفة في فئة المنتجات التقنية على منصة Kickstarter يتم تسليمها في وقت متأخر، وأن 9% لا يتم تسليمها على الاطلاق، وأنه حتى عندما يتم تسليم المكافآت للمستفيدين تكون دون مستوى الجودة المتوقع (3: Arab Monetary Fund, 2019).

ب- مخاطر المزاحمة.

المقصود بمخاطر المزاحمة هي التي تنشأ عندما يتم الجمع بين المستثمرين المحترفين وأصحاب رؤوس الأموال، ممن لديهم القدرة على تقديم قيمة مضافة للمشروعات، ممثلة في الخبرة والابتكار، والمعرفة الصناعية، والشبكات المهنية، على منصة واحدة مع المستثمرين غير المحترفين وغير المؤهلين، مما يؤثر سلباً على المشروعات بسبب مزاحمة المستثمرين غير المحترفين (الهواة) للمستثمرين المحترفين في قضايا تخص التمويل أو التدخل في عمل المشروعات. (Mollick & Nanda, 2015: 34)

ج- مخاطر حماية الملكية الفكرية.

تتشأ مخاطر حقوق الملكية الفكرية عندما يفصح المستفيدون عن خططهم وابتكاراتهم في منتدى عام، أو عندما يطرح أصحاب المشروعات ورواد الأعمال أفكارهم على الملأ، وتتحقق هذه المخاطر عندما يؤدي ذلك إلى خطر التقليد والمنافسة غير العادلة وكل ماله علاقة بالتجاوز على حقوق الملكية الفكرية، ويزداد أثر هذه المخاطر عندما يتعرض أي منهم لسرقة هذه الأفكار ومحاولة تنفيذها من قبل الآخرين، أو عندما يتعرض للمنافسة غير العادلة مع أي من المنتجين ممن يمتلكون فرصاً أفضل للنفاذ للتمويل (Melissa, 2017: 42).

د- مخاطر عدم التأكد.

المقصود بمخاطر عدم التأكد هو عدم بذل العناية اللازمة للتحقق من جدوى المنتج الذي تقدمه المشاريع التي تعرض على المنصة. حيث ينساق العديد من الممولين في إطار هذه المنصات إلى ما يعرف بحكمة الجماهير وهو ما قد يثبطهم عن بذل الاهتمام المطلوب للتحقق الشخصي من جودة المشروعات وجدوى منتجاتها. وعلى الرغم من أن هذا التوجه قد يبدو في الأجل القصير قراراً عقلانياً نتيجة تضاؤل مساهمة كل ممول في إجمالي تمويل المشروعات المطروحة، للتأكد من جدوى المشروعات المطروحة وإمكانية نجاحها، إلا أنه في الأجل الطويل، قد يؤثر سلباً على عمل المنصة وفعاليتها (Vargas & et al, 2014: 22).

هـ- المخاطر التنظيمية.

تعمل منصات التمويل الجماعي القائم على المكافأة كجهات تنظيمية تمكن المستفيدين من إبرام اتفاقيات مع جهات مانحة متعددة، لكنها لا تتحمل المسؤولية الكاملة في حالة انتهاك العقد من قبل أي من الطرفين. حيث يتمثل الالتزام الرئيسي للمستفيد في إنفاق الأموال التي حصل عليها على غرض محدد (غالباً ما يكون غامضاً بالنسبة للممول) وتقديم المكافأة الموعودة ضمن إطار زمني محدد (غالباً ما يكون غامضاً أيضاً بالنسبة للطرفين). وإذا فشل أي من الطرفين في الأداء، فمن المرجح أن تقوم المنصة بتقديم بعض المساعدة للتوسط في النزاع، ولكن في النهاية سيكون الأمر متروكاً للطرف المتضرر لفرض الامتثال أمام محكمة قانونية. وبالتالي فإن التمويل الجماعي القائم على المكافأة على غرار التمويل الجماعي القائم على المكافأة، لا يخضع لأي نظام تنظيمي معين يمكن مقارنته بوسطاء ماليين آخرين. (Grella, 2015:13)

المحور الثاني: منصات التمويل الجماعي القائم على المكافأة:

في اندونيسيا هناك أربع منصات فقط للتمويل الجماعي القائم على المكافأة، سيتم اعتمادها كعينة للدراسة، وهي كما يأتي:

أ- TaniFund.

تم تأسيس TaniFund بعد ان تمت ملاحظة وجود مشكلة كبيرة تتمثل في عدم قدرة المزارعين على الحصول على قروض لأغراض الزراعة في المواسم الزراعية. وكانت الفكرة ان يتم انشاء منصة للتمويل الجماعي لدعم المزارعين تقوم على مكافأة الداعمين، لذلك وجدت هذه المنصة بعد انشائها ان أحسن وسيلة لنجاح هذه العملية هي من خلال ربط أصحاب المصلحة من المزارعين والمستفيدين من المنتجات الزراعية، من خلال استخدام منصة التمويل الجماعي

TaniFund سواء بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر. بحيث تضمن وصول المزارعين إلى الدعم المالي والتقني. PLUS, (2022: 23)

ينقسم نموذج أعمال TaniFund إلى خطين رئيسيين: الأول يقوم على تسهيل تواصل المزارعين المحليين مباشرة مع المستفيدين من المنتجات الزراعية للحصول على التمويل المطلوب للإنتاج، على أمل توريد الناتج الزراعي حصراً للداعمين مثل (سوبر ماركت وهايبر ماركت وفندق ومطعم)، وقد تمكنت المنصة فعلاً من تسهيل توزيع أكثر من 150 منتجاً، كمكافآت سواء في السوق المحلية أو الدولية. أما الخط الثاني فهو توفير خيار استثماري للجمهور بتمويل مجموعة من المزارعين المهمين بتحسين أنشطتهم الزراعية مقابل نسبة من المحاصيل الزراعية. وقد تمكنت المنصة TaniFund من تمويل أكثر من 30 مشروعاً بأكثر من 11 مليون دولار، منذ العام 2013. وفي كلا الحالتين يستفيد المزارعون من الوصول إلى التمويل لمشاريعهم في المواقع وعلى النطاقات التي قد لا تعمل فيها المصارف المحلية، كما يسمح الاتصال مع المنصة بضمان بيع منتجاتهم بسعر معقول يتم ترتيبه مسبقاً، مع تجنب مخاطر انخفاض الأسعار في السوق المحلي التي يمكن أن تؤثر على الاستثمار في الجولة التالية من الإنتاج. (OJK, 2021: 2-5)

ب- Kolase.

نظراً لأن التمويل هو أكبر عقبة أمام موسيقي غير معروف نسبياً لتطوير إنتاجه وإيجاد مسرح لعرضه عليه، فإن الوصول إلى منافذ التمويل أو التواصل مع الأشخاص المناسبين لاستيعاب تطلعات وإمكانيات الموسيقيين الذين بدأوا للتو سيكون صعباً جداً، وكل ما يتطلبه الأمر هو منصة قادرة على جلب معجبين حقيقيين للفنان دون تجشمه عناء البحث عن وسطاء لتمويل أعماله. وتعمل Kolase، كمنصة للتمويل الجماعي قائم على المكافأة، حيث تجمع الأموال من المانحين المعجبين حتى يتمكن الموسيقيون من إكمال المشاريع التي يهتم المانحون برؤيتها مكتملة مقابل مكافآت مناسبة للداعمين. تعد Kolase منصة تمويل جماعي للمشاريع الإبداعية قائم على المكافأة، إذ يمكن لأصحاب الأفكار بدء حملة على المنصة للترويج لفكرة وجمع الأموال، وإذا نجحت في تحقيق الهدف، فسيتم تسليم الأموال وتنفيذ الفكرة. وبصرف النظر عن منح الموسيقيين قناة جديدة للتمويل، يؤكد الأشخاص الذين يقفون وراء Kolase على أهمية النظام الأساسي في معالجة المشكلة القديمة التي كانت تقف عقبة بوجه العديد من الفنانين في إندونيسيا وهي القرصنة. والتي يغذيها الانخفاض النسبي لأسعار المنتجات في متاجر التسجيلات فضلاً عن مشاركتها على الإنترنت. لذلك كان من الشائع إلى حد ما بالنسبة للموسيقيين أن يجني القليل جداً أو لا يجني أي أموال من مبيعات الإنتاج الموسيقي الخاص بهم بسبب القرصنة، إلا إذا كانوا جزءاً من البرامج المدعومة من قبل الشركات ذات الأسماء الكبيرة. (BRITISH COUNCIL, 2018: 42)

إن الافتقار إلى التنظيمات الإدارية والقانونية التي تحيط بعالم الموسيقى لحماية الجهود المبذولة من قبل أصحاب الفن والحصول على ما يستحقونه من عوائد مالية مقابل هذا الجهد من الفن، في ظل نقص الوعي المجتمعي حول مقدار العمل الذي يتم بذله في إنشاء الموسيقى هو ما دفع الموسيقي السابق والمدير التنفيذي لشركة Kolase إلى إيجاد حل لهذه المشكلة، فهو يعرف مدى صعوبة العيش كموسيقي في إندونيسيا، كما يعرف ما أهمية أن يتمكن الموسيقيون من التركيز على الإبداع دون القلق بشأن المبلغ الذي يتعين عليهم إنفاقه لإنتاج أغنية أو تسجيلها وفي التعامل مع المخاطر عندما يفشل عملهم في السوق. (COMPASSLIST, 2020: 22-23)

ج - Amarth

ابتدأت Amarth عملها كمنصة تمويل جماعي قائم على المكافأة تستهدف قطاع الأعمال ولاسيما قطاع ال MSME. اذ تساهم في ربط أصحاب ال MSME الذين لا يتعاملون مع المصارف مع الداعمين بهدف حصولهم وكذلك الفئات الضعيفة والمستبعدة من الحصول على التمويل. وهي تستخدم التكنولوجيا لتقليل النفقات التشغيلية والوصول إلى المناطق الريفية. (Amartha, 2018: 3-5)، من الجدير بالذكر ان المنصة تأسست في عام 2010 كمنظمة للتمويل الأصغر تحولت إلى شركة إقراض للتكنولوجيا المالية في عام 2019. وبحلول نهاية عام 2021، وزعت Amarth ما يقرب من 400 مليون دولار من رأس المال إلى أكثر من مليون سيدة أعمال صغيرة في المناطق الريفية من خلال أكثر من 500 قرية عبر أكثر من 23.000 نقطة تشغيلية في سومطرة وجاوة وسولاويزي. (Amartha, 2022: 1-5)

د - Kickstarter

تعد (Kickstarter) أكبر منصة تمويل جماعي قائم على المكافأة في العالم، وهي تعمل في اندونيسيا منذ العام 2011. تتمثل مهمتها في المساعدة في إحياء المشاريع الإبداعية. ومنذ إطلاقها في 28 أبريل 2009، تلقت كيك ستارتر تعهدات بقيمة 6.6 مليار دولار من 21 مليون داعم لتمويل 222 ألف مشروع، مثل الأفلام والموسيقى والعروض المسرحية والقصص المصورة والصحافة وألعاب الفيديو والتكنولوجيا والنشر والمشاريع المتعلقة بالطعام. وهي متاحة للداعمين من أي مكان في العالم وللمبدعين في العديد من البلدان. ويحصل الأشخاص الذين يدعمون مشاريع Kickstarter على مكافآت ملموسة وخبرات خاصة مقابل تمويلهم. هذا النموذج مستوحى من نموذج الاشتراك في رعاية الفن حيث يذهب الفنانون مباشرة لمطالبة الجمهور بتمويل أعمالهم. (Alexa, 2016: 1-4) ومقابل عملها في ادارة عملية التمويل بين المانحين والمستفيدين تفرض Kickstarter رسوماً بنسبة 5% على المبلغ الإجمالي للأموال التي يتم جمعها. (CBC, 2013: 7)

لحفاظ على أهدافها كمنصة تمويل للمشاريع الإبداعية، حددت Kickstarter ثلاثة مبادئ توجيهية لجميع منشئي المشاريع لاتباعها: الأول: لا يحصل أصحاب الأفكار الإبداعية على التمويل الا ان يكون مشروعهم ضمن فئة من الفئات الإبداعية الثلاثة عشر التي حددتها المنصة وهي الفن، والقصص المصورة، والرقص، والتصميم، والأزياء، والأفلام والفيديو، والأغذية، والألعاب، والموسيقى، والتصوير، والنشر، والتكنولوجيا، والمسرح. والثاني: يجب على المبدعين الالتزام بعدم استخدام التسهيلات التي تقدمها بعض المواقع المحظورة او تلك التي تشمل الحملات الخيرية والتوعوية. أما الثالث فهو حظر استخدام العروض الواقعية والمحاكاة التي توضح منتجاً ما، فضلاً عن حظر المشروعات التي تهدف الى تعديل الجينات الوراثية للكائنات الحية. (Investopedia, 2021: 3-7)

وفي السياق نفسه فان Kickstarter ترى ان ليس هناك ما يضمن بأن الأشخاص الذين ينشرون مشاريعهم على Kickstarter سوف ينفذون مشاريعهم، أو يستخدمون الأموال في تنفيذ مشاريعهم، أو أن المشاريع المنجزة ستلبي توقعات الداعمين. لذلك تنصح Kickstarter الداعمين باستخدام حكمهم الشخصي والموضوعي في دعم المشروع. كما أنهم يحذرون أصحاب المشاريع من أنهم قد يكونوا مسؤولين قانونياً عن الأضرار التي يتسببون بها للممولين لفشلهم في الوفاء بالوعد. علماً ان المشاريع قد تقبل أيضاً حتى بعد حملة جمع المكافآت الناجحة عندما يقلل منشئ المحتوى من التكاليف الإجمالية المطلوبة أو الصعوبات التقنية التي يجب التغلب عليها. (Garber, 2013: 2)

المحور الثالث: الشمول المالي للـ (MSME).

تشير التجارب الدولية إلى أن العديد من العوامل يمكن أن تساعد في زيادة الشمول المالي للـ (MSME)، بما في ذلك استقرار الاقتصاد الكلي والاقتصاد التنافسي والمفتوح والهيكل السليم للاقتصاد، والذي يعبر عن الحجم المحدود للقطاع العام، لتجنب مزاحمة وصول الـ (MSME) إلى الائتمان، فضلا عن سلامة القطاع المالي، ووجود النظام المصرفي التنافسي، الذي يمكن أن يعزز الشمول المالي للـ (MSME) والحصول على الائتمان. كما ان العوامل المؤسسية، مثل الحوكمة القوية والقدرة المالية التنظيمية والإشرافية للبنك المركزي، وتوافر المعلومات الائتمانية، وبيئة الأعمال الداعمة، والأنظمة القانونية التي تسمح بإنفاذ حقوق الملكية والعقود بشكل مناسب. كلها تصب في تعزيز الشمول المالي بشكل عام والشمول المالي للـ (MSME) بشكل خاص. فضلا عن ذلك، فان توفر القنوات البديلة والمتمثلة بالتمويل البديل، ولاسيما التمويل الجماعي يمكن أن تسهل وصول الـ (MSME) إلى التمويل وبالتالي زيادة الشمول المالي.

ومن أجل الاحاطة بكل ما يتعلق بالشمول المالي للـ (MSME) سيتم التطرق أولا الى مفهوم الشمول المالي للـ (MSME) ثم بيان الآثار الايجابية للشمول المالي على الـ (MSME) ومن ثم بيان آليات تعزيز الشمول المالي للـ (MSME).

أولاً: مفهوم الشمول المالي للـ (MSME).

لن يبتعد مفهوم الشمول المالي بشكل عام عن مفهوم الشمول المالي للـ (MSME) كثيراً، بل يشترك معه في نقاط كثيرة، فإذا كانت الفكرة التقليدية للشمول المالي هي الوصول إلى خدمات مالية متنوعة ومريحة وبأسعار معقولة واستخدامها. (Sharma, 2016: 147-154). فان الشمول المالي للـ (MSME) هي قدرتها على الوصول الى التمويل بشتى أشكاله، التقليدي والبديل، والمصممة بطريقة تتيح لصاحب المشروع استخدامها او الاستفادة منها بطريقة مريحة وموثوقة ومرنة إلى حد معقول. (Nwanko & Nwanko, 2014: 24-31)، مع الأخذ بنظر الاعتبار أن الشمول المالي يتطلب خدمات مالية مستدامة وذات صلة وفعالة من حيث التكلفة وذات مغزى للمتعاملين مع المؤسسات المالية المختلفة.

ولقد وصف البنك الدولي (2012) الشمول المالي للـ (MSME)، بأنه تكامل مجموعة من العناصر أهمها نطاق الشمول المالي وجودة التمويل وتوافر الخدمات المالية للمتعاملين معها، اذ يعتبر ان الوصول إلى الخدمات المالية واستخدامها أحد المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي. ووفقاً لمجموعة العمل المالي (FATF) (FATF, 2011: 43-47)، فان العنصر الأساس للشمول المالي للـ (MSME) يتعلق بالقدرة على الوصول إلى مجموعة متنوعة من مصادر التمويل الآمنة والمريحة والميسورة التكلفة، وان الزيادة في الشمول المالي مرهونة بإتاحة مجموعة أوسع من الخدمات المالية لأصحاب المشاريع والأفراد الذين لا يمكنهم حالياً الوصول إلى المنتجات المالية الأساسية. (Nwanko, 2014: 22).

ولقد ذكر مركز الشمول المالي (CFI)، ان الشمول المالي للـ (MSME)، يعبر عن الحالة التي تتمتع فيها جميع المشاريع بصورة متكافئة بغض النظر عن أحجامها او حجم اصولها، ولها القدرة على الوصول إلى مجموعة متكاملة من الخدمات المالية عالية الجودة، والمتاحة بأسعار معقولة، وبطريقة ملائمة مع الأخذ بنظر الاعتبار حفظ كرامة المتعاملين

بها. ولقد أكد كلارك (Clark, 2013: 23-26) أن الشمول المالي يساعد الـ (MSME) على توفير السيولة واستدامة التدفق النقدي وزيادة الدخل؛ وبالتالي امتصاص الصدمات الخارجية والحفاظ على الموجودات.

ووفقاً لـ Agarwal فإن سهولة الوصول إلى نظام مالي يعمل بشكل جيد، من خلال خلق فرص متكافئة، يمكن الأشخاص والمشاريع والشركات التي تواجه صعوبة في الحصول على التمويل أو الخدمات المالية المختلفة من الاندماج بشكل أفضل في الآليات الاقتصادية المتبعة والمساهمة بنشاط في التنمية وحماية أنفسهم من الأزمات الاقتصادية. (Agarwal, 2014: 52) ، لذا، فإن الشمول المالي يعني إدخال المشاريع المحرومة من التمويل في نطاق النظام المالي الرسمي والموحد لأن "الشمول المالي هو عملية ضمان الوصول إلى التمويل والخدمات المالية الأساسية، ولاسيما الائتمان المناسب وفي الوقت المناسب، عند الحاجة وبتكلفة معقولة" (Rangarajan, 2008: 32-34). أما وفقاً لـ (Kumar and Sheel, 2015: 18-33) فإن تحقيق الشمول المالي الكامل لا يتحقق الا من خلال توفر أبعاده الخمسة المتمثلة في إمكانية الوصول الى التمويل وتوافره وسهولة استخدامه والقدرة على تحمل تكاليفه وجودته.

استناداً الى ما تقدم فإن مفهوم الشمول المالي لـ (MSME) التي تتبناه الدراسة هو "تكامل مجموعة من الأبعاد التي تعبر عن مصطلح الشمول المالي، أولها إتاحة مصادر متنوعة من التمويل بما فيها أشكال التمويل البديل بكل أنواعه، والوصول الميسر الى مصادر التمويل المختلفة من خلال توفر الخدمات المالية المساندة واتساع نطاق الشمول المالي الى المناطق البعيدة والفئات المحرومة ومختلف القطاعات الاقتصادية فضلاً عن جودة التمويل وكلفته".

ثانياً: الآثار الايجابية للشمول المالي على الـ (MSME) .

يؤدي تعزيز الشمول المالي لـ (MSME) الى مجموعة من الآثار الايجابية التي تنعكس على الاقتصاد والمجتمع يمكن بيانها كما يأتي: (Kabakova & et al, 2018: 198-205)

1- أن زيادة الشمول المالي لـ (MSME) يمكن أن يسهم بشكل إيجابي في شيوع النظام المؤسسي، من خلال انشاء المشاريع بشكل مؤسسي قائم على الطرق الادارية الصحيحة وذلك باعتباره شرطاً للحصول على التمويل، كما ان عمل هذه المنظمات الصغيرة يمكن في نهاية المطاف من تحسين الاستقرار المالي لاسيما اذا ما انسجم عملها مع خطط التنمية العامة.

2- يمكن أن يقلل الشمول المالي من المخاطر الأخلاقية ومشاكل الاختيار السلبية او العكسية، باعتبار ان أحد العناصر الرئيسية للشمول المالي هي الشفافية والتي تتعارض مع المخاطر الأخلاقية التي تكون فيه نية أحد أطراف المعاملة سيئة، عندما يقوم بتقديم معلومات مضللة عن أصوله أو التزاماته أو قدرته الائتمانية، وغالباً ما تحدث المخاطر الأخلاقية في صناعات الإقراض والتأمين عندما تكون هناك معلومات غير متماثلة بين طرفين، بينما يحدث الاختيار العكسي عندما يتم استغلال المعلومات غير المتماثلة لصالح أحد الأطراف. (Nanziri, 2020: 285-303).

3- يؤدي الشمول المالي الى تغيير في عقلية أصحاب المشاريع حول نظرتهم الى المال او الأرباح. اذ يجعل من الجهات الاقتصادية الفاعلة أكثر استجابة لنمو المشاريع وازدهار الأعمال على حساب الحصول على أرباح سريعة، ولاسيما اذا انسجمت خطط تحقيق الشمول المالي مع خطط التنمية. (ITC,2016: 18-23).

4- وفقاً لصندوق النقد الدولي (IMF, 2017: 53-54)، فإن الشمول المالي للـ (MSME) له فائدة على النمو الاقتصادي، وخلق فرص العمل، وفعالية سياسة الاقتصاد الكلي، والاستقرار المالي الكلي وبالتالي فإن الشمول المالي يفتح فرصاً للاستثمار مما يؤدي إلى تحقيق النمو الذي يؤدي إلى التنمية.

5- المسؤولية الاجتماعية: تتحمل العديد من المؤسسات - مثل البنوك المركزية - والمصارف التجارية، مسؤولية اجتماعية واقتصادية وقانونية وأخلاقية تجاه المجتمع، وأكثرها أهمية هي نشر الشمول المالي والوصول العادل إلى الخدمات المالية، ولاسيما لقطاع الـ (MSME)، إذ تمثل الـ (MSME) من خلال حجم العاملين فيها قطاعاً ذات أهمية نسبية كبيرة داخل المجتمع الكبير (Lentner et al. 2017: 64-85).

6- يساهم الشمول المالي في توجيه المجتمع نحو الاستثمار في رأس المال البشري، حيث تعمل المشاريع التي تحصل على التمويل على تحسين الإنتاجية ليس فقط من خلال الاستثمار المادي ولكن أيضاً من خلال الاستثمار في الموارد البشرية والتدريب والتأهيل للحصول على المهارة المطلوبة. (Ayyagari & et al, 2017: 32-36).

ثالثاً: تعزيز الشمول المالي للـ (MSME).

تشكل الـ (MSME) أكبر قطاع أعمال في الاقتصادات المتطورة. ووفقاً لـ Okeyo وآخرون، يأتي تعزيز الشمول المالي من خلال تنويع التمويل والوصول إلى الخدمات المالية، والتعامل مع أنواع جديدة من التمويل مثل خدمات التمويل الأصغر، في أعقاب الاعتراف العالمي والمحلي بدور تنمية الأعمال الصغيرة كوسيلة لتحقيق النمو والتنمية وتعزيز فرص العمل والدخل للغالبية العظمى من السكان ولاسيما الفقراء وذوي الدخل المنخفض (Okeyo & et-al, 2014: 38-49). وتتم عملية تعزيز الشمول المالي للـ MSME خلال مرحلتين، الأولى التعرف على واقع الشمول المالي وتحديد المؤشرات المناسبة والثانية وضع الآليات المناسبة لعملية التعزيز (EPRC, 2013 : 37-38).. حيث يمكن بيان متطلبات المرحلة الأولى وكما يأتي:

1- معرفة واقع الشمول المالي: الشمول المالي مصطلح واسع، لذلك يكون من الضروري تبني تعريف واضح وموحد لمفهوم الشمول المالي للـ MSME لتحديد فجوة الشمول المالي، فضلاً عن تحديد أولويات العمل ووضع خطة لتحسين عملية الشمول المالي. وتكمن الصعوبة في قياس الشمول المالي للـ MSME بسبب المعاني الواسعة التي تتضمنها مفاهيم الشمول المالي. (World Bank, 2014: 26-29).

2- تحديد المؤشرات المناسبة: ان الشمول المالي للـ MSME وان كان يعتمد أبعاد الشمول المالي بشكل عام الا ان المؤشرات التي تعبر عن هذه الأبعاد تختلف بشكل جذري عن المؤشرات المعتمدة للشمول المالي الذي توفره المصارف، لذلك يكون من الضروري استخلاص مجموعة من المؤشرات التي تأخذ بنظر الاعتبار جانبيين أساسيين هما نوع التمويل المستخدم في تعزيز الشمول المالي، والمقصود به التمويل الجماعي، ونوع الفئة المستهدفة المتمثلة بالـ MSME .

أما المرحلة الثانية فتتضمن وضع الآليات المناسبة لعملية التعزيز والتي يمكن بيانها كما يأتي:

1- التنقيف المالي: برامج التنقيف المالي هي أحد الأدوات المهمة في تعزيز الشمول المالي للـ (MSME)، لاسيما اذا كان الهدف تحسين قدرة أصحاب المشاريع على استخدام التسهيلات المختلفة للحصول على الخدمات المالية من المؤسسات المالية. (Terzi, 2015: 269-276).

2- التكنولوجيا المالية: تهدف التكنولوجيا المالية إلى خفض تكاليف الائتمان والمعاملات المالية الأخرى من خلال التقنيات الجديدة والأشكال البديلة للائتمان التي تخلقها التكنولوجيا المالية. والغرض من هذه الابتكارات هو توسيع الشمول المالي من خلال تقديم الخدمات للمشاريع التي تم استبعادها بسبب القيود المفروضة على هياكل أعمالها أو عدم الوصول إلى الخدمات المصرفية أو الضمانات المقبولة. ويُعتقد أيضًا أن هذه التقنيات الجديدة تحد من المخاطر الأخلاقية المرتبطة باستخدام الوسطاء (IMF, 2016: 13-16). ويدعم البنك الدولي استخدام هذه التقنيات الرقمية في المعاملات المالية " لتعميق الأسواق المالية، وتعزيز الوصول المسؤول إلى الخدمات المالية، وتحسين المدفوعات عبر الحدود" (IMF, 2018: 2-6).

3- البيئة التنظيمية: إن إنشاء بيئة تنظيمية أساسية قوية للائتمان تعد نقطة انطلاق للوصول الفعال والمستدام إلى الائتمان للمشاريع الصغيرة. ويتم ذلك من خلال:

أ- تشريع مجموعة من القوانين التي تمكن الـ (MSME) من الوصول إلى التمويل بكفاءة وفعالية من خلال أشكال التمويل الحديثة، والإقراض المضمون على الممتلكات المنقولة، وبما يعزز الاستقرار المالي من خلال تنويع المنتجات والخدمات المالية ويحسن إدارة المخاطر وتقييمها وتخفيفها من خلال تناسق المعلومات ويدعم النمو الاقتصادي المسؤول اجتماعيا.

ب- إدراج الـ (MSME) ضمن خطة التمويل للمؤسسات المالية والمصرفية، وتسهيل عملية الوصول إلى الائتمان. إذ إن قدرة الـ (MSME) على الحصول على الائتمان لها صلة مباشرة بخلق فرص العمل (Jan & et al, 2011: 5-6). وقد يؤدي هذا إلى تقليل الاعتماد على وظائف أو مزايا القطاع العام. وقد يؤدي بدوره إلى تجديد الثقة في الأسواق والنظام المالي. (Black, 2009: 1-2).

ج- تطور أنظمة الدفع الإلكتروني: تشير الكثير من الدراسات إلى أن استخدام أنظمة الدفع الإلكتروني المتطورة في التحويلات المالية ودفع الأجور والرواتب ومزايا الضمان الاجتماعي والمعاشات والتحويلات النقدية الأخرى، يعزز بشكل كبير الشمول المالي. وبالتالي فإن الشمول المالي العام ينعكس بشكل إيجابي على وصول التمويل ولاسيما التمويل الأصغر إلى المشاريع الصغيرة. (Hall, 1992: 31-51)

المحور الرابع: الجانب العملي.

سيتم في هذا المحور اختبار دور التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي لـ MSME من خلال مؤشرين هما:

- 1- مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تمويل الـ MSME.
 - 2- مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في شمول المستبعدين من خلال عدد المشاريع المتناهية الصغر التي تم تمويلها وما ينعكس ذلك على عدد العاملين فيها.
- وفيما يأتي بيان أثر التمويل الجماعي على كل مؤشر من المؤشرات.

أولاً: مساهمة التمويل الجماعي في تمويل الـ MSME %:

يبين الجدول (1) حجم التمويل الجماعي الذي تقدمه منصات التمويل الجماعي القائم على المكافأة لـ MSME للمدة من 2013-2021.

الجدول (1): حجم التمويل الجماعي القائم على المكافأة للـ MSME للمدة من 2013-2021. (مليون دولار)

Reward –Based crowdfunding	TaniFund	Kolase	Amartha	Kickstarter	Total
2013	3064748	2593249	4243498	1885999	11787496
2014	11281014	10072334	11281014	7654974	40289337
2015	7508861	10580668	7850173	8191485	34131189
2016	16836037	16212480	18083150	11224024	62355693
2017	16163704	14599474	9906786	11471015	52140981
2018	91638273	65865009	60137617	68728705	286369605
2019	232707648	265951597	91420861	241018635	831098743
2020	281058441	217593631	190394427	217593631	906640133
2021	357548300	410518419	317820711	238365533	1324252966

Source: ADB Asia SME Monitor 2021 database. Data from Bank Indonesia, (OJK) (Financial Services Authority), and IMF International Financial Statistics.

كما يبين الجدول (2) والجدول (3) النسب المئوية لمساهمة التمويل الجماعي الكلي والقائم على المكافأة في تمويل الـ MSME % في اندونيسيا للمدة من 2013-2021:

الجدول (2): مساهمة التمويل الجماعي في تمويل الـ MSME للمدة من 2013-2016.

2016	2015	2014	2013	الفقرات
222,698,905	213,319,933	183,133,352	739,218,58	إجمالي التمويل الجماعي للـ MSME
257,209,689	232,388,494	189,550,234	154,006,458	إجمالي التمويل التقليدي للـ MSME
62355693	34131189	40289337	11787496	إجمالي التمويل الجماعي بالمكافأة للـ MSME
0.464	0.478	0.491	0.274	مساهمة التمويل الجماعي في تمويل الـ MSME
0.129	0.076	0.142	0.060	مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة للـ MSME

المصدر: عمل الباحثة استنادا الى:

Data from the Source: (ADB) [Asian Development Bank](#), SME Monitor, 2021, database.

.Ministry of Cooperatives and SMEs

الجدول (3): مساهمة التمويل الجماعي في تمويل الـ MSME للمدة من 2017-2021.

2021	2020	2019	2018	2017	الفترات
7,789,723,335	4,974,154,873	2,426,835,492	925,703,561	226,699,919	إجمالي التمويل الجماعي للـ MSME
393,189,447	370,626,838	331,477,098	306362,217	283,997,420	إجمالي التمويل التقليدي للـ MSME
1324252966	906640133	831098743	286369605	52140981	اجمالي التمويل الجماعي بالمكافأة للـ MSME
0.951	0.930	0.879	0.751	0.444	مساهمة التمويل الجماعي
0.161	0.169	0.300	0.232	0.102	مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تمويل الـ MSME

المصدر: عمل الباحثة استنادا الى:

Data from the Source: (ADB) [Asian Development Bank](#), SME Monitor, 2021, database.

Ministry of Cooperatives and SMEs.

ثانيا: مساهمة التمويل الجماعي في شمول المستبعدين %.

يبين الجدول (4) عدد المشاريع المتناهية الصغر التي تم تمويلها من خلال التمويل الجماعي بأشكاله الأربعة في

اندونيسيا للأعوام 2013-2021.

الجدول (4): عدد المشاريع المتناهية الصغر الممولة من خلال التمويل الجماعي للأعوام 2013-2021.

الكلية	الملكية	الدين	المكافأة	التبرع	
1515215	119701	113641	306073	1028181	2013
1821812	326104	216795	528325	828096	2014
3618213	864752	792388	575295	1356829	2015
4284283	766886	942542	681201	1331601	2016
5037335	1208960	1304669	1158587	1066729	2017
5425303	1236969	1909706	1676418	554860	2018
14975582	2126532	4208138	5121649	3460743	2019
15534961	4924582	6089704	2827362	1604851	2020
23169072	7900653	8317696	3938742	3002189	2021

Data from the Source: (ADB) [Asian Development Bank](#), SME Monitor, 2021, database.

.Ministry of Cooperatives and SMEs

كما يبين الجدول (5) النسبة المئوية لأعداد المشاريع المتناهية الصغر التي تم تمويلها من خلال كل نوع من

أنواع التمويل الجماعي.

الجدول (5): النسبة المئوية لأعداد المشاريع المتناهية الصغر الممولة من أشكال التمويل الجماعي.

السنة	التبرع	المكافأة	الدين	الملكية
2013	%67.85	%20.21	%7.53	%7.95
2014	%45.45	%21.92	%11.91	%17.96
2015	%37.49	%15.98	%21.97	%23.94
2016	%31.08	%27.92	%22.03	%17.91
2017	%21.17	%23.01	%25.98	%24.05
2018	%10.22	%30.97	%35.25	%22.87
2019	%23.10	%34.23	%28.11	%14.23
2020	%10.33	%18.24	%39.23	%31.77
2021	%12.95	%17.07	%35.93	%34.15

المصدر: من عمل الباحثة استنادا الى الجدول(4).

كما يبين الجدول (6) والجدول (7) النسب المئوية لمساهمة التمويل الجماعي الكلي والقائم على المكافأة في تمويل المشاريع المتناهية الصغر في اندونيسيا للمدة من 2013-2021:

الجدول (6): مساهمة التمويل الجماعي في تمويل المشاريع المتناهية الصغر للأعوام 2013-2016.

الفقرة	2013	2014	2015	2016
عدد الـ MSMEs الكلي	54114821	55206444	56534592	57895721
عدد المشاريع الممولة من التمويل الجماعي	1515215	1821812	3618213	4284283
عدد المشاريع الممولة من التمويل الجماعي بالمكافأة	306073	528325	575295	681201
مساهمة التمويل الجماعي في شمول المستبعدين	0.028	0.033	0.064	0.074
مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تمويل المشاريع المتناهية الصغر	0.012	0.031	0.012	0.035

الجدول (7): مساهمة التمويل الجماعي في تمويل المشاريع المتناهية الصغر للأعوام 2013-2016.

الفقرة	2017	2018	2019	2020	2021
عدد الـ MSMEs الكلي	59262772	61651177	62922617	64194057	65264994
عدد المشاريع الممولة من التمويل الجماعي	5037335	5425303	14975582	15534961	23169072
عدد المشاريع الممولة من التمويل الجماعي بالمكافأة	1158587	1676418	5121649	2827362	3938742
مساهمة التمويل الجماعي	0.085	0.088	0.238	0.242	0.355
مساهمة التمويل الجماعي بالمكافأة في تمويل المشاريع المتناهية الصغر	0.023	0.071	0.102	0.030	0.027

المصدر: عمل الباحثة استنادا الى:

, database Data from the 1Source: (ADB) [Asian Development Bank](#), SME Monitor, 202
.Ministry of Cooperatives and SMEs

ومن أجل التحليل الاحصائي يبين الجدول (8) توصيف المتغيرات والمؤشرات المستخدمة
الجدول (8): توصيف المتغيرات.

الرمز	المتغيرات والمؤشرات
X	التمويل الجماعي القائم على المكافأة متغير مستقل
Y1	مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تمويل الـ MSME متغير تابع
Y2	مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في شمول المشاريع المتناهية الصغر متغير تابع

المصدر: من اعداد الباحثة.

كما يبين الجدول (9) قيم المتغيرات والمؤشرات للأعوام 2013-2021 المستخدمة في التحليل.

الجدول (9): قيم المتغيرات والمؤشرات للأعوام 2013-2021

	التمويل الجماعي لـ MSME (1)	التمويل الجماعي (2) بالمكافأة لـ MSME	X=(2) / (1)	(3)	Y ₁ = (3) (X)	(4)	Y ₂ = (4) (X)
2013	739,218,58	11787496	0.22	0.274	0.060	0.202	0.012
2014	183,133,352	40289337	0.29	0.491	0.142	0.219	0.031
2015	213,319,933	34131189	0.159	0.478	0.076	0.159	0.012
2016	222,698,905	62355693	0.279	0.464	0.129	0.279	0.035
2017	226,699,919	52140981	0.230	0.444	0.102	0.230	0.023
2018	925,703,561	286369605	0.309	0.751	0.232	0.309	0.071
2019	2,426,835,492	831098743	0.342	0.879	0.300	0.342	0.102
2020	4,974,154,873	906640133	0.182	0.930	0.169	0.182	0.030
2021	7,789,723,335	1324252966	0.170	0.951	0.161	0.170	0.027

(3) = مساهمة التمويل الجماعي في تمويل الـ MSME

Y₁ = مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تمويل الـ MSME

(4) = مساهمة التمويل الجماعي في شمول المستبعدين.

(Y₂) = مساهمة التمويل الجماعي القائم على المكافأة في شمول المستبعدين.

المصدر: البيانات الواردة في الجدول (1) و (2).

ويبين الجدول (7) ملخص عن مخرجات البرنامج الاحصائي SPSS للعلاقة بين التمويل الجماعي القائم على

المكافأة (X) كمتغير مستقل وبين المؤشر (Y₁) والمؤشر (Y₂) كمتغيرات تابعة.

الجدول (7): مخرجات البرنامج الاحصائي للعلاقة بين (X) و (Y₁)، (Y₂) .

Model	Independent Variable:	Dependent Variable:	r	R Square	F	Sig.	Std. Error
1	X	Y ₁	0.921	0.848	6.641	0.035	0.0407
2	X	Y ₂	0.903	0.815	4.532	0.021	0.1160

المصدر: البيانات الواردة في الجدول (4-47).

ومن خلال الأرقام الواردة في الجدول (7) يمكن ملاحظة ما يأتي:

1- يساهم التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي للـ MSME نتيجة للتغير الحاصل في (Y₁) عبر السنوات 2013-2021، إذ تبين قيمة R² في الجدول (7) ان التمويل الجماعي يساهم بأكثر من 84% من التغير الحاصل في قيمة الشمول المالي للـ MSME نتيجة للتغير الحاصل في (Y₁). أي ان أكثر من 84% من التغير الحاصل في قيمة الشمول المالي للـ MSME يفسره دور التمويل الجماعي القائم على المكافأة (X) في زيادة حصة الـ MSME من إجمالي التمويل (Y₁). وقد يعود ذلك الى الزيادة السنوية من الـ MSME التي تحصل على التمويل الجماعي القائم على المكافأة، كما يبين الجدول (7) قوة الارتباط بين المتغيرات التي تجاوزت 92% كما يتبين من قيمة معامل الارتباط (r=0.921). واستنادا الى قيمة مستوى المعنوية (Sig.= 0.035) نقوم برفض فرضية العدم والقبول بالفرضية البديلة، والتي تؤكد على وجود تأثير معنوي ذو دلالة احصائية للتمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي للـ MSME من خلال مساهمته في تمويل الـ MSME، وان النموذج صالح للتقدير والتنبؤ.

2- يساهم التمويل الجماعي القائم على المكافأة (X) في زيادة الشمول المالي للـ MSME من خلال حصول المستبعدين على التمويل لإقامة مشاريعهم الخاصة بهم، حيث تبين قيم R² الواردة في الجدول (7) ان التمويل الجماعي بالمكافأة يساهم بنحو 81% من التغير الحاصل في الشمول المالي لـ (Y₂). أي ان حوالي 81% من التغير الحاصل في هذا المؤشر يفسره دور التمويل الجماعي (X) في شمول المستبعدين من التمويل. ويعود ذلك الى الميزة التنافسية التي يوفرها التمويل الجماعي بالمكافأة للـ MSME لإتاحة التمويل الى المستبعدين من التمويل التقليدي. ويبين معامل الارتباط (r=0.903) قوة الارتباط بين المتغيرات، واستنادا الى قيمة مستوى المعنوية (Sig.= 0.021) نقوم برفض فرضية العدم والقبول بالفرضية البديلة، والتي تؤكد على وجود تأثير معنوي ذو دلالة احصائية للتمويل الجماعي القائم بالمكافأة في تعزيز الشمول المالي للمستبعدين من أصحاب الـ MSME، وان النموذج صالح للتقدير والتنبؤ.

المحور الخامس: الاستنتاجات والتوصيات.

أولاً: الاستنتاجات:

كان الهدف من هذا العمل هو الإجابة عن السؤال التالي: "ما هو دور التمويل الجماعي القائم على المكافأة في تعزيز الشمول المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر في اندونيسيا". وللإجابة عن هذا التساؤل، تم اختيار أربع منصات تعمل بالتمويل الجماعي القائم على المكافأة في اندونيسيا، باعتبارها أكثر المنصات نشاطاً، واستناداً الى ما جاء في الدراسة يمكن استخلاص بعض الاستنتاجات والتوصيات الآتية:

1- أن التمويل الجماعي القائم على المكافأة ظاهرة يمكن أن تلعب دوراً مهماً في عملية الشمول المالي ولاسيما في حالة وجود بيئة مواتية وأمنة. كما يمكن أن يفيد التمويل الجماعي الأشخاص المستبعدين والمحرومين مالياً من تحسين الوصول إلى التمويل لمن لا يحصلون على خدمات أو يفترقون إلى الخدمات.

- 2- ان التمويل الجماعي يمنح الشركات الناشئة فرصا في الحصول على التمويل المناسب في مجمل حياتها، كما انه يمثل تحولا أساسيا في طريقة الوصول إلى التمويل، بحيث يمكن للـ MSME من الوصول إلى مئات وآلاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه المشاريع عن طريق منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التي عادة ما ترفض طلبات الشركات الناشئة في الحصول على التمويل
- 3- ان تطبيقات التكنولوجيا المالية تسمح في الاستفادة من خاصية التمويل الجماعي، والتي من خلالها تستطيع المشاريع الريادية والناشئة الحصول على مبالغ صغيرة من عدد كبير من الأفراد ما ساعدها في تمويل مشاريعها الجديدة، كما إن وجود التنظيمات الملائمة للحالة الاقتصادية في البلد، يسرع من عملية جذب رؤوس الأموال للدخول في أسواق التمويل الجماعي كقناة استثمارية،
- 4- ان شكل التمويل الجماعي يعد أحد الأدوات التمويلية المبتكرة والتي لاقت راجا كبيرا لدى المستثمرين والمبتكرين وأصحاب الأفكار والمشاريع، وأصبحت بديلا لا يستهان به لمختلف مصادر التمويل التقليدية، وهي فرصة حقيقية لتنفيذ الأفكار المبتكرة والمشاريع غير التقليدية التي تجد صعوبات في الحصول على مصادر التمويل الضرورية لمباشرة أو مواصلة نشاطها.
- 5- يرتبط نجاح منصة التمويل الجماعي القائم على المكافأة على الأطراف الثلاثة في عملية التمويل الجماعي، اذ يتطلب من المنصات الأداء الجيد مثل الوسطاء، ويجب أن يكون المروجون محترفون وينشرون معلومات واضحة، ذات صلة وموثوق بها بمشاريعهم ويبقى الدور الأهم في دعم الحملات للمبتكرين.

ثانيا: التوصيات.

- 1- الاستفادة من تجربة اندونيسيا وتطبيقها في العراق وسن الاطار التشريعي والتنظيمي والرقابي الذي يحكم هذا النمط الجديد من التمويل لأهميته وسرعة نموه ولضمان حقوق الممولين وأصحاب الأفكار والمشروعات وبما يضمن الأمن لكل الأطراف الفاعلة.
- 2- استغلال تقنيات الانترنت ولاسيما وسائل التواصل الاجتماعي بقصد الاعلان الفعال لمنصات التمويل الجماعي مع تحديد معايير لإنشاء منصات التمويل الجماعي على وفق طبيعة نشاطها.
- 3- توفير أطر محددة للسياسات والقواعد التنظيمية التي تحكم عملية التمويل الجماعي القائم على المكافأة لتطوير آليات التمويل المقدم للـ MSME من خلال زيادة الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة.
- 4- تبني استراتيجية مكونة من مجموعة من العوامل لزيادة الشمول المالي يكون أساسها حول مساهمة التمويل الجماعي القائم بالمكافأة وسبل تعزيزها.
- 5- الاهتمام بالبنى التحتية التي تدعم التمويل الجماعي والمتمثلة بالتكنولوجيا المالية والبنى الفوقية المتمثلة بالتشريعات والقوانين التي تعزز من عمل التمويل الجماعي.

6- زيادة مستوى المعرفة المالية لدى السكان، من أجل جعل التمويل الجماعي خيارًا موثوقًا به حتى يعمل سوق التمويل بشكل صحيح، مع اقتصاد أكثر تجذرًا في المجتمع وأقل اعتمادًا على المصارف.

المصادر:

1. Abera, Gadisa, Mohammedsani Ali, and Haile Girma. (2019). Firm Growth and Its Determinants of Micro and Small Scale Manufacturing Enterprises in Selected Towns of Jimma Zone. Horn of African Journal of Business and Economics (HAJBE) 2: 397–447
2. Abu Amuna, Y. M. (2019). Crowdfunding Financing Model effect on Entrepreneurship Aspirations, International Journal of Academic Accounting, Finance & Management Research vol. 3, issue 1, pp. 53–60.
3. Abu Amuna, Y. M., Al Shobaki, M. J., & Abu Naser, S. S. (2017). Crowdfunding as One of the Recent Trends in Financing Emerging and Small Projects in the Arab World, International Journal of Business Engineering and Management Systems, vol. 1, issue 1, pp. 1–16.
4. Agarwal, P. (2014). Financial Inclusion in India: a Review and Initiatives and Achievements. IOSR Journal of Business and Management, 16(6), June, 52.
5. Agrawal, A. K., C. Catalini, and A. Goldfarb. (2011). "The Geography of Crowdfunding." No. w16820. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
6. Agrawal, Ajay; Catalini, Christian; Goldfarb, Avi (June 2013). "Some Simple Economics of Crowdfunding". NBER Working Paper No. 19133. doi: 10.3386/w19133
7. Arab Monetary Fund, (2019). Crowdfunding Platforms: Prospects and Regulatory Frameworks, prepared by Heba Abdel Moneim, Ramy Youssef Obaid, Abu Dhabi, 2019.
8. Aterido, R., Hallward–Driemeier, M., Pagés, C. (2009). Big constraints to small firms' growth? Business environment and employment growth across firms. World Bank Policy Research Working Paper 5032.
9. Beck, T., Demirguc–Kunt, A., & Levine, R. (2003). Law, endowments, and finance. Journal of Financial Economics, 70, 137–181.

10. Clark, H. (2013). Financial Inclusion and HIV/AIDS: Some issues for Consideration for the Workshop on Micro-Finance and HIV/AIDS. *Journal of Parker*, 2(3): 23-26.
11. Colombo, M. G., Franzoni, C., & Rossi-Lamastra, C. (2015). Internal Social Capital and the Attraction of Early Contributions in Crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(1), 75-100.
12. Cumming, Douglas J., Leboeuf, Gael, Schwienbacher, Armin (2014). Crowdfunding Models: Keep-it-All vs. All-or-Nothing, *Faculté de Finance, Université Lille Nord de France*: Pp.1-33.
13. Dugassa, T. G. (2012). The context of entrepreneurship education in Ethiopian universities. *Management Research Review*, 35(3/4), 225-244.
14. EPRC. (2013). Uganda 2013 FinScope III survey report: Unlocking barriers to financial inclusion. Kampala: Economic Policy Research Centre (EPRC).
15. European Commission. (2016a). *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*. Brussels: European Commission.
16. Financial Action Task Force (FATF) (2011). Anti-Money Laundering and Terrorist Financing Measures and Financial Inclusion. Paris: FATF.
17. Galindo, A. J., & Micco, A. (2007). Creditor protection and credit response to shocks. *World Bank Economic Review*, 21(3), 413-438
18. Galindo, A., & Micco, A. (2005). Bank credit to small and medium-sized enterprises: The role of creditor protection. Working Paper, No. 527, Washington, DC: Inter-American Development Bank, Research Department
19. Gerber, E. M., Hui, J. S., & Kuo, P. (2012). *Crowdfunding: Why People Are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms*. Paper presented at the International Workshop on Design, Influence, and Social Technologies: Techniques, Impacts and Ethics.
20. Giudici, G., Guerini, M., & Rossi-Lamastra, C. (2018). Reward-based Crowdfunding of Entrepreneurial Projects: The Effect of Local Altruism and Localized Social Capital on Proponents' Success. *Small Business Economics*, 50(2), 307-324.
21. Grella, S. (2015). Fraudulent Crowdfunding Campaign Sets Precedent. (Observer September 2015).
22. Hall, Colin Michael. (1992). The globalization of small and medium enterprises: Implications for Australian business and policy. Paper presented at SEAANZ and

- Institute of Industrial Economics National Small Business Conference, Sydney, Australia, January 17; pp. 31–51.
23. IMF, (2018). Press Release, IMF Policy Paper, The Bali Fintech Agenda: A Blueprint for Successfully Harnessing Fintech’s Opportunities 3, Press Release No. 18/388 (Oct. 11, 2018).
24. IMF, (2019). Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations, IMF Staff Discussion Note, SDN/16/03 (Jan. 2016).
25. IMF. (2017). Article IV Consultation–Press Release (No. 17/386). and Staff Report. IMF Country Report. Available online: imf.org/en/Countries/ETH (accessed on 17 June 2021).
26. ITC. (2016). SME Competitiveness in Ghana Alliances for Action in Ghana. Geneva:ITC, Available at: <https://www.intracen.org/>. pdf (accessed on 17 June 2021).
27. Julia Black, (2009). Rebuilding the Credibility of Markets and Regulators, 3 LAW & FIN. MKTS. REV. 1, 1–2
28. Kabakova, Oksana, and Evgeny Plaksenkov. (2018). Analysis of factors affecting financial inclusion: Ecosystem view. Journal of Business Research 89: 198–205.
29. Kasekende, L., & Opondo, H. (2003). Financing small and medium–scale enterprises (SMEs): Uganda’s experience. BOU working paper, WP/03/01
30. Kumar A. & Sheel, S. (2015). IDBI Operations in the Shade of Financial Inclusion. Raffles Business Review, 1(1), 18–33
31. Legas, H. (2015). Challenges to entrepreneurial success in sub-Saharan Africa: A comparative perspective. European Journal of Business and Management, 7(11):2015.
32. Lentner, Csaba, Krisztina Szegedi, and Tibor Tatay. (2017). Social Responsibility in the Operation of Central Banks. Financial and Economic Review 16: 64–85. [CrossRef]
33. Madarász, G., & Kuti, M. (2014). Crowdfunding. Public Finance Quarterly, 3, 13.
34. McVay, M. & Miehlsbradt, A. O. (2002). Background reader, business development services. 3rd Annual BDS Seminar, Turin, Italy, 9 –13 September
35. Meghana Ayyagari, Asli Demirgüç-Kunt & Vojislav Maksimovic, (2011) Small vs. Young Firms Across the World (WBG Dev. Rsch. Grp., Policy Research Working Paper No. 5631, 2011).

36. Meghana Ayyagari, Asli Demirgüç-Kunt & Vojislav Maksimovic, (2017). SME Finance 4 (WBG Dev. Rsch. Grp., Policy Research Working Paper No. 8241, 2017).
37. Melissa, C. (2017). Crowdfunding as a Financing Resource for Small Businesses. Doctoral Study. College of Management and Technology:Walden University.
38. Mollick, E. (2014). The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16.
39. Mollick, E. R. (2013). “Swept Away by the Crowd? Crowdfunding, Venture Capital, and the Selection of Entrepreneurs.” Philadelphia, the United States: University of Pennsylvania – Wharton School
40. Mollick, E., and R. Nanda. (2015). *Wisdom or Madness?* Boston: Harvard Business School. Rewards as Strategic Assets in Crowdfunding. *California Management Review*, 58(2), 88–110.
41. Nanziri, Lwanga Elizabeth. (2020). Women, Inclusive Finance and the Quality of Life: Evidence from Zambia. In Women and Sustainable Human Development. Cham: Palgrave Macmillan, pp. 285–303.
42. Nwanko, O & Nwanko, N.O. (2014). Sustainability of Financial Inclusion to Rural Dwellers in Nigeria: Problems and Way Forward. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(5); 24–31.
43. Okeyo, W. O., Gathungu, J. & K’Obonyo, P. (2014). The impact of business development services on entrepreneurial orientation and performance of small and medium enterprises in Kenya. *International Journal of Business and Social Research (IJBSR)*, 4(7), 38 – 49. <http://www.ijbsr.org>
44. Olawale, F., & Garwe, D. (2010). Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach. *African Journal of Business Management*, 4(5), 729–738.
45. Pallavi Gupta, Bharti Singh, 2013, Role of Literacy Level in Financial Inclusion in India: Empirical Evidence, *Journal of Economics Business and Management* DOI:10.7763/JOEBM.2013.V1.59. at:
46. Rangarajan Committee (2008). Report of the Committee on Financial inclusion. New Delhi: Government of India
47. Salah Aladdin AL-JASEM1, (2019). Crowdfunding in Non-profit organization (Field Study on Organizations in Northern Syria.

48. Schwienbacher, A., and B. Larralde. (2010). *Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford: Oxford University Press.
49. Shankar, S. (2013), Financial Inclusion in India: Do microfinance institutions address access barriers? *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 2(1), 60–74.
50. Sharma, M. K. (2016). Financial inclusion: A prelude to economic status of vulnerable group. *International Journal of Research – Granthaalayah*, 4(12), 147–154.
51. Simons, A., Weinmann, M., Tietz, M., Brocke, J.V. (2017). Which Reward Should I Choose? Preliminary Evidence for the Middle–Option Bias in Reward–Based Crowdfunding, 50th Hawaii International Conference on System Sciences, USA, P. 4345.
52. Terzi, N. (2015), Financial inclusion and Turkey. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 4(1), 269–276
53. Thürridl, C., & Kamleitner, B. (2016). What Goes Around Comes Around?
54. Tomczak, A., & Brem, A. (2013). A Conceptualized Investment Model of Crowdfunding. *Venture Capital*, 15(4), 335–359.
55. Vargas F., J. Dasari, and M. Vargas. (2014). *Understanding Crowdfunding: The SEC’s New Crowdfunding Rules and the Universe of Public Fund–Raising*. Washington, D.C.: American Bar Association
56. World Bank. (2014). *Global financial development report 2014: Financial inclusion*. Washington, D.C.: World Bank Group.
57. Zhou, H., & de Wit, G. (2009). Determinants and dimensions of firm growth. In *EIM research reports no. H200903. SCALES – Scientific analysis of entrepreneurship and SMEs Zoetermeer: EIM business and policy research*.