الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945- قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسييـــر

تخصص : إدارة مالية

مذكرة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماستر ـ مؤسسة إقتصادية في إطار القرار الوزاري 1275 (معدل)

تحـت عنــوان :

مشروع إنشاء منصة رقمية للتمويل التأجيري

" InvestStart "

من إعداد الطالبين:

- سعودي صالح
- شيهب زكرياء محي الدين

تحت إشراف الأستاذة:

➢ د.شيهب سلمى

السنة الدراسية : 2025/2024

بسم الله الرحمن الرحيم

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
قائمة الجداول	III
قائمة الاشكال	IV
المقدمة العامة	أ
المحور الاول: المشكل	
1- شخصية العميل	1
2- خريطة التعاطف	6
3- خريطة رحلة العميل	9
4- تحديد المشكل الاساسي	10
المحور الثاني: الحل المقترح	
1- تقديم الحل المقترح	15
2- نموذج العمل التجاري (BMC0)	16
المحور الثالث: دراسة وتحليل السوق	
اولا: دراسة السوق على المستوى العالمي	21
1- سوق التاجير التمويلي في العالم	21
2- المؤسسات الناشئة في العالم	24
3- المؤسسات الصغيرة والمصغرة في العالم	25
4- المستثمرين في العالم	25
ثانيا: دراسة السوق على المستوى الوطني	28
1- سوق التاجير التمويلي في الجزائر	28
2- واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر	29
3- المؤسسات الصغيرة والمصغرة في الجزائر	30
4- واقع الاستثمار في الجزائر	31
ثالثا: دراسة السوق على المستوى المحلي	33
1- سوق التاجير التمويلي في ولاية قالمة	33
2-المستثمرين في ولاية قالمة	35
3-المؤسسات الصغيرة والمصغرةفي ولاية قالمة	36
المحور الرابع: المزيج التسويقي للمشروع	
1- المنتج	46
2- التسعير	46
3- التوزيع	47
4- الترويج	47
المحور الخامس: وصف المشروع	
1- الجوانب الابتكارية	49

2- رؤية ورسالة المشروع	49
3- القيمة المقترحة	49
4- المهمة والاهداف	51
5- الاثر الاجتماعي للمشروع	51
6- فريق عمل المشروع	52
المحور السادس: الدراسة المالية للمشروع	
1- تحديد تكاليف المشروع	55
2- تحديد مصادر تمويل المشروع	55
3- مصاريف المستخدمين	56
4- تقدير الايرادات	57
5- حساب عتبة المردودية وفترة الاسترداد	59
6- الميزانية الافتتاحية	61
7- حساب رأس المال العامل	61
المحور السابع: نموذج العمل التجاري (BMC1)	
المحور الثامن: المنتج	
1- مميزات المنصة	68
2- كيفية عمل المنصة	70
الخاتمة	80

قائمة الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
01	رحلة العميل	9
02	نموذج الاعمال التجاري (BMC0)	16
03	تطور قيمة سوق التأجير التمويلي في الجزائر من سنة 2012 الى غاية سنة 2017	23
04	تطور عدد المؤسسات الناشئة من سنة 2020 الى النصف الأول من سنة 2023 في الجزائر	28
05	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمصغرة في الجزائر	29
06	الملفات الممولة من طرف NESDA في ولاية قالمة	30
07	أهم المشاريع الاستثمارية في ولاية قالمة	33
08	مجموعة من وحدات انتاج مواد البناء	35
09	أهم المؤسسات الصناعية في مجال الكيمياء والبلاستيك	36

10	أهم المؤسسات التي تنشط في مجال تلحيم الخشب والورق في ولاية قالمة	37
11	الوحدات الإنتاجية للمصبرات وتكرير السكر في ولاية قالمة	38
12	أهم الوحدات الصناعية في مجال التلحيم والميكانيك والالكترونيك	39
13	مختلف تكاليف الاستثمار	39
14	مصادر تمويل المشروع	55
15	أعباء المستخدمين	56
16	التكاليف الثابتة والمتغيرة	57
17	الايرادات المتوقعة	58
18	نتيجة المردودية	59
19	فترة الاسترداد	60
20	الاميزانية الافتتاحية	61
21	نموذج الاعمال التجاري (BMC1)	63

قائمة الاشكال

رقم الشكل	العنوان	الصفحة
01	شخصية العميل 1	1
02	شخصية العميل 2	2
03	شخصية العميل 3	3
04	شخصية العميل 4	3
05	شخصية العميل 5	4
06	شخصية العميل 6	5
07	شخصية العميل 7	5
08	خريطة التعاطف للمستثمر	7
09	خريطة التعاطف لاصحاب المؤسسات	8
10	اسم وشعار المشروع	15
11	توقعات تطور السوق العالمي لتأجير المعدات 2033	22
12	عدد المؤسسات الناشئة في العالم	24
13	عدد المستثمرين والكيانات الاستثمارية حول العالم لعام 2024	26
14	تطور عدد المشاريع الاستثمارية وقيمتها المالية الإجمالية	32
15	حجم وتنوع النشاط الفلاحي في ولاية قالمة	40
16	تحليل SOWT للمشروع	43
18	المزيج التسويقي للمشروع	47
19	القيمة المقترحة للمشروع	50

20	واجهة منصة InvestStart	67
21	واجهة منصة InvestStart	67
22	واجهة منصة InvestStart	68
23	واجهة منصة InvestStart	70
24	انشاء حساب لاصحاب المؤسسات في المنصة	71
25	انشاء حساب في منصة InvestStart	71
26	انشاء حساب في منصة InvestStart	72
27	طلب التمويل التأجيري في منصة InvestStart	73
28	واجهة المسؤول في منصة InvestStar	74
29	انشاء حساب في منصة InvestStart	75
30	عرض التمويل التأجيري في منصة InvsetStart	76
31	عرض التمويل التأجيري في منصة InvsetStart	77
32	المحادثة في منصة InvsetStar	78

المقدمة العامة

المقدمة العامة:

تعد المؤسسات الصغيرة والمصغرة والمؤسسات الناشئة من أبرز ركائز التنمية الاقتصادية في الجزائر، نظرا لدورها الحيوي في خلق فرص العمل، تحفيز الابتكار، وتنشيط الدورة الاقتصادية على المستويين المحلي والوطني، ومع ذلك تواجه هذه الفئة من المؤسسات جملة من التحديات البنيوية منذ مراحل التأسيس الأولى، أبرزها صعوبة الوصول إلى مصادر التمويل الملائمة، وهو ما يحد من قدرتها على الانطلاق والتوسع بشكل فعال.
ففي ظل الهيكلة المالية الضعيفة التي تميز أغلب هذه المؤسسات، إلى جانب حداثة النشاط وقلة الخبرة في إدارة الموارد، غالبا ما تصطدم هذه المشاريع بعوائق كبيرة عند التوجه إلى القنوات التقليدية للتمويل، وعلى رأسها القروض البنكية.

تعد متطلبات البنوك الصارمة مثل توفير ضمانات حقيقية أو إثبات قدرة مالية مستقرة، بالإضافة إلى الإجراءات البيروقراطية المعقدة وطول آجال دراسة الملفات، من بين الأسباب الرئيسة التي تجعل العديد من رواد الأعمال يعزفون عن محاولة الحصول على تمويل مصرفي.

في هذا السياقيبرز التمويل التأجيري كحل بديل وواعد يوفر للمؤسسات وسيلة فعالة للحصول على الأصول والمعدات التي تحتاجها لمباشرة نشاطها، دون الحاجة إلى تعبئة رأس مال كبير منذ البداية، ويقوم هذا النوع من التمويل على مبدأ تأجير الأصول لفترة محددة مقابل أقساط دورية، مع إمكانية نقل الملكية إلى المستفيد في نهاية العقد مما يمنحه هامشا من المرونة والقدرة على التكيف مع واقع السوق.
يمتاز التمويل التأجيري بكونه أسرع من حيث الإجراءات، وأكثر مرونة من التمويلات التقليدية، كما أنه يشجع المؤسسات على التركيز على النشاط الإنتاجي بدلا من الانشغال بعبئ التمويل وهذا يجعله مناسبا جدا للمؤسسات الناشئة التي تسعى إلى دخول السوق بخطى واثقة دون الوقوع في فخ الديون غير المستدامة.
أما بالنسبة للمستثمرين فهم يواجهون تحدي كبير من اجل تحقيق العوائد فيصادفون النصابين والمشاريع الفاشلة كما لا يصلون لقنوات عديدة وموثوقة من اجل استغلال الفرص خاصة عند الاستثمار بالسيولة، اما بالنسبة للمستثمرين الذين يعملون بالتمويل العيني فهم يخافون من عدم وفاء الطرف الاخر سواء بتسديد الدفعات او إتلاف الأصل العيني المتفق عليه او يكون المشروع في الاصل فاشلا فيكون مضيعة لوقته وجهده وماله.
وانطلاقا من هذا الواقع جاءت فكرة إنشاء منصة InvestStart كحل رقمي مبتكر يهدف إلى سد الفجوة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمصغرة من جهة، والمستثمرين الراغبين في تقديم تمويل تأجيري من جهة أخرى.

تسعى المنصة إلى إنشاء فضاء رقمي موثوق وفعال يمكن من خلاله لأصحاب المشاريع عرض احتياجاتهم من الأصول والتجهيزات مقابل عروض تمويلية مقدمة من مستثمرين مهتمين بتحقيق عائد مربح من خلال الدعم العيني، كما توفربيئة رقمية شفافة، تتيح للطرفين التواصل بفعالية، وتبسط مسار المعالجة والمطابقة بين الطلبات والعروض مما يعزز فرص نجاح المشاريع الناشئة ويمنح المستثمرين فرصة تنويع استثماراتهم بطريقة آمنة ومستدامة، وبهذا تمثل المنصة لبنة إضافية في بناء منظومة تمويلية بديلة أكثر انفتاحا، توسعا وابتكارا، وبالتالي تساهم في دعم ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في الجزائر.

المشكل الأساسي:

يكمن المشكل الأساسي في صعوبة وصول المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمصغرة الى التمويل النقدي وبالتالي يلجؤون لشركات التمويل التأجيري والتي لا تستطيع تلبية متطلبات فئة كبيرة منهم وتكون اجراءاتها صعبة ليبقى لهم حل وحيد وهو البحث عن مستثمرين جديين، ومن جهة اخرى يبقى المستثمرين في حيرة حين تكون مشاريع لا يعرفون جديتها وامكانية نجاحها و العائد فيها غير مضمون مع غياب الشفافية والثقة.

الفرضيات:

انطلاقا من نموذج العمل التجاري (BMC 0) وضعنا الفرضيات التالية:

1- الفئة المستهدفة: أصحاب المؤسسات الناشئة، أصحاب المؤسسات الصغيرة والمصغرة.

2- القيمة المقترحة: تقليل الضغط المالي عن اصحاب المؤسسات، تقديم التمويل العيني لمن لا يملكون سنتين من النشاط، تقليل الجهد والوقت في البحث عن فرص استثمار وتوفير الحماية والشفافية

3- قنوات التوزيع: منصة الكترونية

4- المنافسين: لا يوجد منافسين على المستوى المحلي.

5- مصادر الايرادات: العمولات، الاشتراكات.

6- هيكل التكاليف: تكاليف تطوير وصيانة المنصة،تكاليف التسويق والاعلانات.

المنهجية المتبعة:

1- دراسة السوق: قمنا بدراسة السوق الخاصة بالخدمات المراد تقديمها لاصحاب المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمصغرة و ايضا المستثمرين لفهم سلوكهم ورغباتهم الحقيقية، حيث قمنا بجمع البيانات بطرق مختلفة مثل المقابلات و الاستبيان.

2- التفكير التصميمي: قمنا بالاعتماد عليه لايجاد الحلول للمشاكل بطريقة ابداعية تم الاعتماد على مجموعة من الادوات وهي: شخصية العميل، خريطة التعاطف، نموذج العمل التجاري.

المحور الأول: المشكل

المحور الأول: المشكل

اعتمدنا في هذه الدراسة على منهج التفكير التصميمي لما يتميز به من فعالية في الكشف عن التحديات التي تواجه فئة محددة في مختلف المجالات بهدف الوصول الى فهم دقيق للمشكلات والاحتياجات الفعلية لهذه الفئة، وقد تم ذلك من خلال تحديد ملامح العميل المثالي واجراء مقابلات ميدانية ساعدتنا في بناء خريطة التعاطف التي تعكس رؤيتهم وتجاربهم بشكل معمق .

1) شخصية العميل: هي نموذج متخيل يصور شريحة معينة من الجمهور المستهدف بحيث تمنح هذه الشريحة المصمم وفريق العمل رؤية شاملة وصورة واضحة عن العملاء المحتملين بناءً على الصفات والقواسم المشتركة بينهم. تتجاوز أوجه التشابه بين الشخصيات البيانات الديموغرافية وتتعدّاها لتشمل الأهداف والدوافع والاهتمامات والاحتياجات والتوقعات ونقاط الألم وصفات أخرى.

بفضل البيانات التي يجمعها فريق العمل عن شخصية العميل من خلال أبحاث السوق وأبحاث تجربة المستخدم وتحليلات المواقع الإلكترونية وأنظمة إدارة علاقات العملاء يمكن فهم شخصيات المستخدمين والعملاء المحتملين واكتشاف الطريقة التي يفكرون بها ويريدون استخدام منتجك أو خدمتك من خلالها، ثم تصميم المنتج أو الخدمة على هذا الأساس[1].

الشكل رقم 01: شخصية العميل الأول

	الحياة اليومية: يعيش مع والديه، ويخرج كل صباح يسعى للعمل من أجل إعانة نفسه مع ترك وقت لممارسة الرياضة، يحب مشاهدة الأفلام و المسلسلات على هاتفه.
الاسم:رامي العمر: 24سنة المهنة:صاحب مؤسسة ناشئة الحالة الاجتماعية: أعزب	الأهداف والطموحات: - يهدف لاطلاق مشروعه وهو تحويل النفايات العضوية لأسمدة. - يطمح أن يقوم شخص ما بتمويله ماديا.

[1]- زيارة الموقع بتاريخ 18-04-2025 التوقيت 10:21 -https//uxwritingar.com/customer-experience/26448

الصفات الشخصية: - مثقف - طموح	المخاوف والتحديات: - يحتاج الالات وليس لديه المال لجلبها. - يخاف من فشل فكرته.

المصدر: من إعداد الطالبين

الشكل رقم 02: شخصية العميل الثاني

	الحياة اليومية: يعمل بانتظام صباحا ومساء، يخصص باقي وقته للخروج مع عائلته يحب المطالعة و مشاهدة المباريات رفقة الأصدقاء.
الاسم:كريم العمر:30 سنة المهنة:مؤسس شركة خدمات رقمية الحالة الاجتماعية: متزوج	الأهداف والطموحات: -تطوير أدوات العمل واقتناء تجهيزات جديدة. - توسيع نطاق عمله والريادة فيه.
الصفات الشخصية: - اجتماعي - لديه ثقة في نفسه	المخاوف والتحديات: - يخاف ان لا تغطي الإيرادات التكاليف - عدم وجود ممول مادي والخوف من عدم لقدرة من الاستراد خاصة وان ما يحتاجه من الصين.

المصدر: من إعداد الطالبين

الشكل رقم 03 : شخصية العميل الثالث

	الحياة اليومية: يقضي معظم وقته بالحاسوب في غرفته من أجل العمل وتطوير قدراته، وفي الليل يخرج رفقة أصدقائه من أجل الترفيه
الاسم: محمد العمر:30 سنة المهنة:فريلانسر/ رائد أعمال الحالة الاجتماعية: اعزب	الأهداف والطموحات: - يهدف لتوسيع مجال نشاطه وزيادة مداخيله. - يطمح لايجاد فرص استثمار حقيقية وكسب الشهرة في مجال الاستثمار.
الصفات الشخصية: - عصبي - المسؤولية	المخاوف والتحديات: - وجود مشاريع فاشلة وغير مدروسة في السوق. - الخوف من الاستثمار بمبالغ ضخمة .

المصدر: من إعداد الطالبين

الشكل رقم 04: شخصية العميل الرابع

	الحياة اليومية: يقضي وقته مع عائلته ويلبي النداء عند الطلب على عمله في وقت قياسي، يحب الصيد
الاسم: حميد العمر:42 سنة المهنة:رجل أعمال ومستثمر خاص الحالة الاجتماعية: متزوج	الأهداف والطموحات: - يبحث عن مشاريع واعدة للاستثمار فيهم حيث يفضل الأمان والشفافية. - إقامة علاقات مع شخص تجاري على الأقل من كل دولة.
الصفات الشخصية: - طموح - المسؤولية	المخاوف والتحديات: - لا يجد مشاريع مدروسة جيدا. - يخاف من المخاطرة في حالة قلة الشفافية.

المصدر: من إعداد الطالبين .

الشكل رقم 05: شخصية العميل الخامس

	الحياة اليومية: تعيش وحدها في منزلها المتواضع ، تقوم بدعوة صديقاتها في العطل من أجل الترفيه، تحب السفر والإستكشاف.
الاسم: منى العمر: 33 سنة المهنة: صاحبة مشروع ناشئ في مجال أزياء تقليدية الحالة الاجتماعية: عزباء	الأهداف والطموحات: - الحصول على دعم مالي أو عيني(معدات خياطة متطورة) لتوسيع نشاطها. - تطمح لايجاد شريك أو مستثمر يهتم بالمنتوجات المحلية.
الصفات الشخصية: - مثقفة - خجولة	المخاوف والتحديات: - صعوبة الوصول لمستثمرين. - نقص في العلاقات المهنية والوصول للأطراف الممولة.

المصدر: من إعداد الطالبين .

الشكل رقم 06: شخصية العميل السادس

	الحياة اليومية: تعيش مع عائلتها ، تقوم بالذهاب يوميا الى عيادتها الخاصة من اجل تلبية متطلبات زبائنها وتعامل الجميع معاملة جيدة، تحب السفر خاصة للاماكن الطبيعية الهادئة.

الاسم: هديل العمر: 28 سنة المهنة: طبيبة أسنان الحالة الاجتماعية: عزباء	الأهداف والطموحات: - الحصول على الالات جديدة لتسهيل عملها وجذب زبائن اكثر. - تطمح لايجاد مستثمر يهتم بالمنتوجات الاجنبية.
الصفات الشخصية: - طموحة - اجتماعية	المخاوف والتحديات: - صعوبة الوصول لمستثمرين جديين. - الخوف من خسارة زبائنها بسبب نقص الالات.

المصدر: من اعداد الطالبين

الشكل رقم 07:شخصية العميل السابع

	الحياة اليومية: يذهب لمؤسسته من اجل مراقبة سير العملية النتاجية، يخصص باقي وقته لطفله الوحيد حيث يأخذه للسينما والحدائق.
الاسم:عبد الغاني العمر:34 سنة المهنة: صاحب مؤسسة مصغرة للمشروبات الطبيعية الحالة الاجتماعية: أرمل	الأهداف والطموحات: - اقتناء تجهيزات جديدة لتوسيع مشروعه واضافة المشروبات الطاقوية. - توفير مناصب الشغل لاكبر فئة من الشباب.
الصفات الشخصية : - ذكي - ودود	المخاوف والتحديات: - يخاف من عدم دخول منتجاته للمنافسة. - الخوف من تعطل اطلاق مشروعه الجديد خاصة مع اقتراب موسم الطلب على المنتج وهذا بسبب صعوبة الوصول لتمويل.

المصدر: من اعداد الطالبين

2) خريطة التعاطف

خريطة التعاطف هيأداة مرئية قوية تساعدنا في الحصول على رؤى أعمق حول عقول عملائنا ومشاعرهم. ومن خلال وضع أنفسنا مكانهم، يمكننا أن نفهم بشكل أفضل نقاط الألم لديهم ورغباتهم ودوافعهم[2].

خرائط التعاطف عادة ما تنقسم إلى أربعة أقسام رئيسية، وهي: يقول، يفكر، يفعل، ويشعر.

هذه الأركان تمثل جوانب مختلفة من تجربة المستخدم ويمكن أن تساعد على توفير فهم أعمق لهم.

- **يقول**: هنا نسجل الملاحظات الحرفية أو الاقتباسات المباشرة من المستخدمين. هذا يمكن أن يأتي من المقابلات أو الاستبيانات أو أي نوع آخر من البحوث التي تتضمن الكلام المباشر من المستخدمين.
- **يفكر**: في هذا الجزء، نحاول فهم ما يفكر فيه المستخدم. ما هي الأفكار أو القلق الذي يمر بذهنهم؟ هذه الجزء يتطلب بعض التأمل والتخمين بناءً على ما نعرفه عن المستخدم.
- **يفعل**: هنا، نكتب ما يفعله المستخدم. هذه الجزء يتضمن الأفعال المحسوسة والملحوظة التي يقوم بها المستخدم.
- **يشعر**: في هذا القسم، نحاول التعرف على مشاعر المستخدم وكيف يشعرون حقًا. ما هي المشاعر والمزاج التي يمرون بها؟

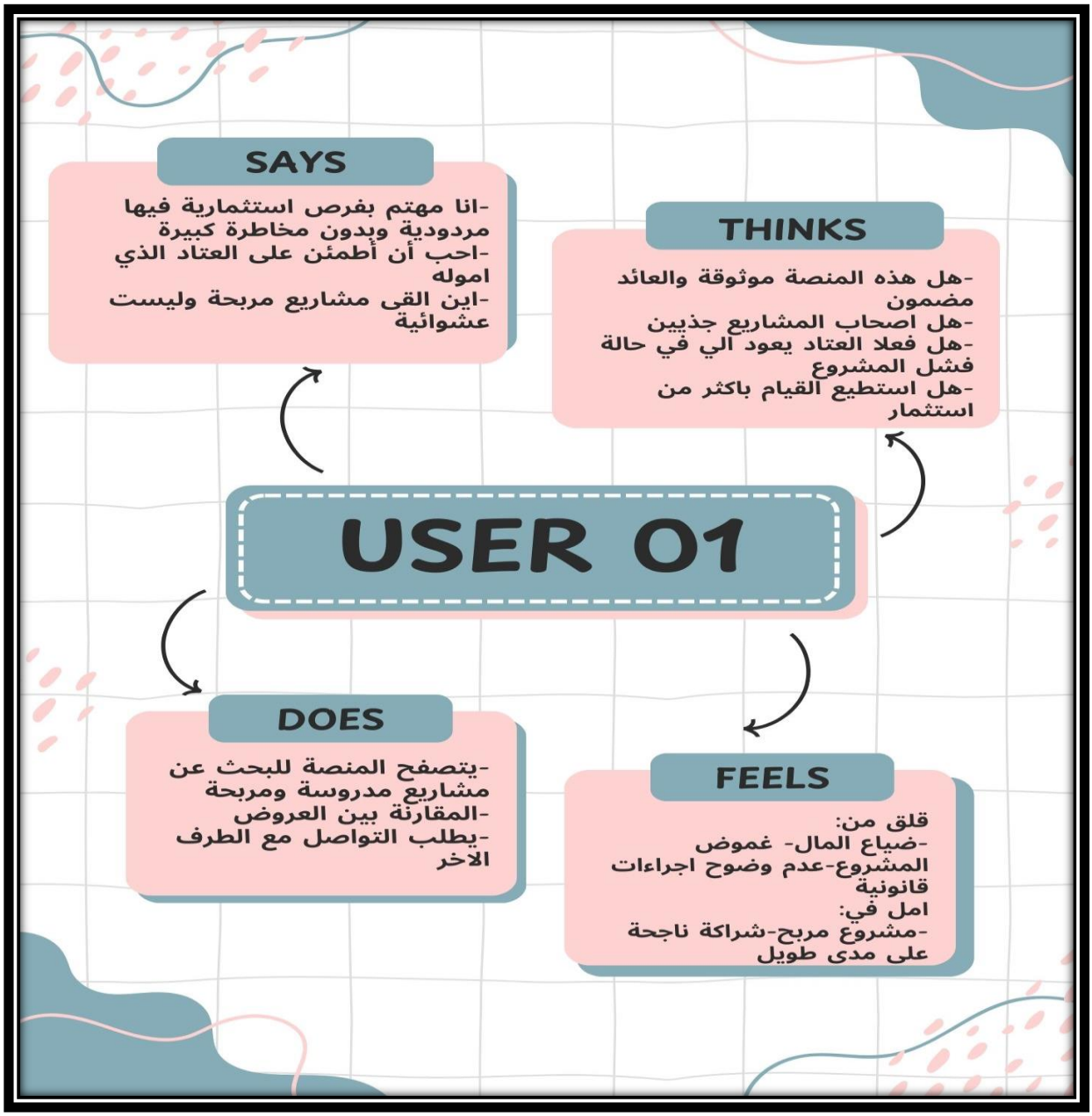
بالنظر في هذه الأركان الأربعة، يمكننا بناء صورة أكثر تفصيلا وتعقيدًا للمستخدمين وتجاربهم[3].

[2] زيارة الموقع بتاريخ 18-04-2025 التوقيت15:36https://www.storyboardthat.com/ar

[3] زيارة الموقع بتاريخ 18-04-2025 التوقيت 10:54 https://uxarb.com/empathy-maps-in-ux-research /

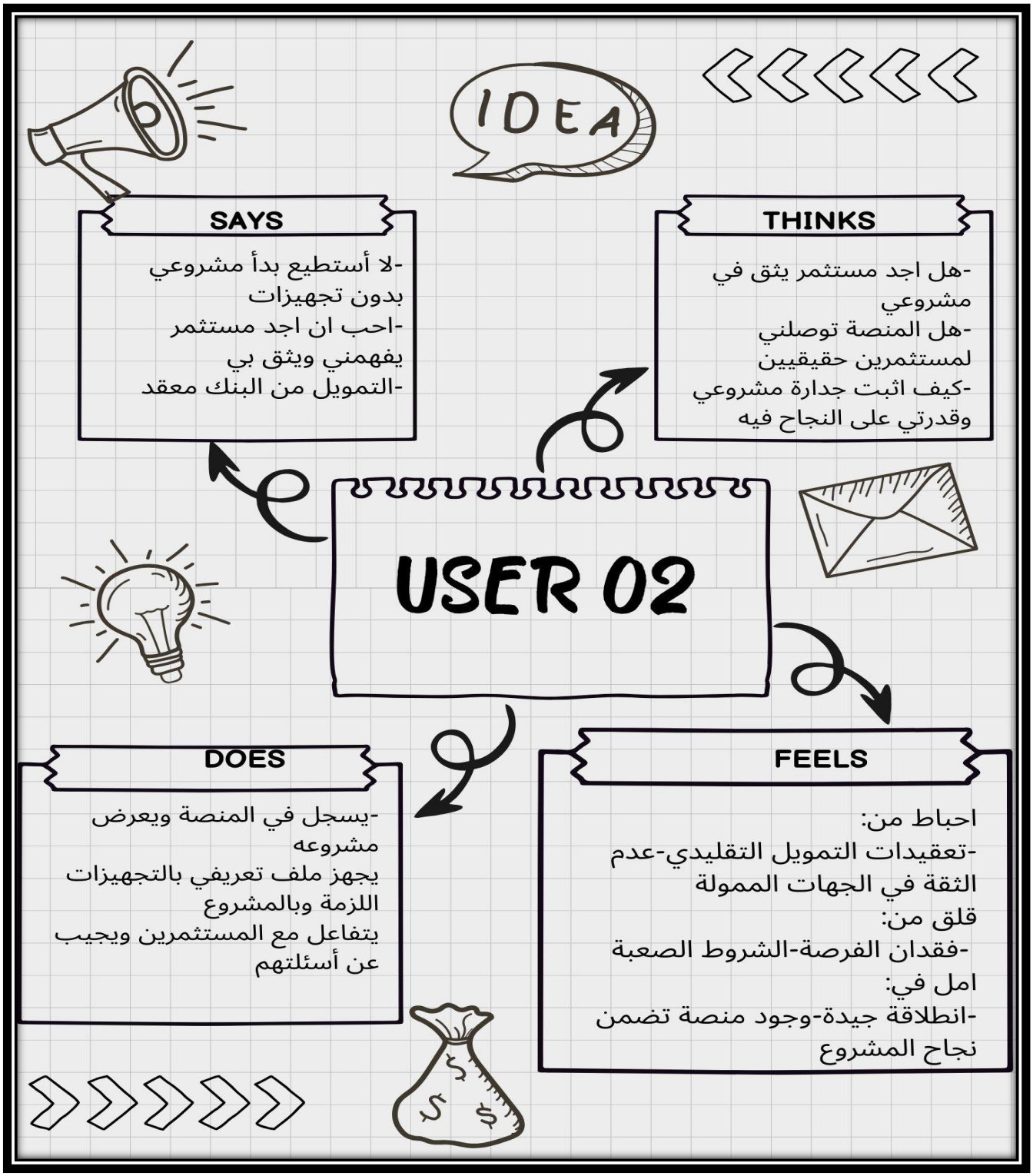
بعد إجراء المقابلات الأولية مع أصحاب المؤسسات الناشئة والمصغرة والمستثمرين بهدف معرفة المشاكل التي تواجههم ومخاوفهم والتي تمت مع 11 شخص قمنا بإعداد خريطة التعاطف التالية:

الشكل رقم 08: خريطة التعاطف للمستثمر



المصدر: من إعداد الطالبين

الشكل رقم 09: خريطة التعاطف لأصحاب المؤسسات الناشئة والصغيرة



المصدر: من إعداد الطالبين

3) خريطة رحلة العميل

المحور الأول: المشكل

يمكن تعريف خريطة رحلة العميل بأنها تمثيل مرئي لتجربة العميل مع شركتك أو علامتك التجارية تشمل جميع المراحل من اللحظة التي يكتشف فيها العميل منتجك أو خدمتك بعد البحث عن حل لمشكلته على الإنترنت، وحتى اللحظة التي يعلن فيها ولائه وإخلاصه لعلامتك التجارية بسبب سعادته في التعامل معها[4].

الجدول رقم 01: رحلة العميل

المراحل	الوعي	البحث	الاختيار	التفاعل(دفع،طلب،تسجيل)	الحصول على الخدمة
الأفعال	-المستثمر يتعرف على المنصة عبر حملات أو توصيات -صاحب المشروع يسمع بها عبر الجامعة أو مواقع التواصل	-المستثمر يتصفح المشاريع،يقرأ ملفاتهم -صاحب المشروع يطالع شروط التسجيل	-المستثمر يختار مشروع لدعمه -صاحب المشروع يعد ملف متكامل ويرسله	-المستثمريقدم عرض دعم عيني -صاحب المشروع يتفاعلمعالمستثمر(يرد على أسئلة لاثبات جديته)	-يتم تفعيل التمويل داخل المنصة وتتبع التنفيذ-يحصل المستثمر على تقارير دورية ويحصل صاحب المشروع على إشراف وتقييم مستمرين
الشعور	-فضول، اهتمام، حذر -حماس، تردد	-رغبة في دعم مشاريع واعدة -قلق من عدم القبول	-ثقة مبدئية -رغبة في انطلاق فعلي للمشروع	-التزام بالعملية -ارتياح اذا كان التفاعل سهلا	-رضا، بناء علاقة طويلة الامد مع المنصة -تحفيز،شعوربالانجاز
الاحتياجات	-توضيح القيمة الفعلية للمنصة مقارنة بالبدائل -تأكيد جدية المنصة	-معلومات مفصلة حول نوعية المشاريع -دليل واضح لطريقة العمل -امكانية التواصل مع ممثل المنصة	-وضوح المعايير والمراحل -أدوات مساعدة لإعداد الملف والتقييم الذاتي للمشروع	-اجراءات بسيطة وشفافة -ضمانات حول جدية الطرف الاخر	-دعم مستمر ومتابعة للتنفيذ -نظام تقييم للأداء وتقارير

[4]زيارة الموقع بتاريخ 18-04-2025 التوقيت 17:41 https://uxwritingar.com/user-experience/26336

المعوقات	-الشك في فعالية المنصة -الاعتقاد بأن المنصة كباقي الممولين	-معلومات مشتتة وغير واضحة -صعوبة فرز المشاريع الجادة عن الضعيفة	-صعوبة تقييم مشروع او اعداد ملف متكامل -قلة الثقة المتبادلة بين الطرفين في البداية	-شروط مبهمة وغير مفهومة -تأخر الردود او التعقيدات	-تأخر في الاجراءات، غياب المتابعة
الحلول	-ترويج فعال -شراكات مع الجامعات والحاضنات	-محتوى تعريفي، فيديوهات كدليل استخدام - تقييم اولي ذكي للمشاريع	-دليل عملي بسيط -نظام تقييم تلقائي مدعوم بالذكاء الاصطناعي	-واجهة تفاعل مريحة، إشعارات،نموذج عقد ذكي واضح للطرفين	-نظام تقييم ومتابعة، تقارير مفصلة

المصدر:من إعداد الطالبين

4) تحديد المشكل الأساسي

يكمن المشكل الأساسي عند محاولة أصحاب المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمصغرة بداية نشاطهم أو التوسع فيه لكن تنقصهم أصول عينية لذلك يباشرون في البحث عن من يمكنهم الاتفاق معه لتوفير تأجير تمويلي، وبعد القيام بدراسة المشكل والمقابلات مع الفئة المستهدفة استطعنا تحديد المشاكل التي تواجه كلا الطرفين وهي كالتالي :

1) المشكلة بالنسبة لأصحاب المؤسسات الناشئة :

صعوبة الوصول الى تمويل عيني مباشر ومرن يساعدهم على إطلاق أو توسيع نشاطهم بسبب القيود والشروط الصعبة المفروضة من الجهات التقليدية، من بنوك وشركات تمويل تأجيري ومن هنا تتوزع مشكلات فرعية وهي كالتالي :

1-1) المشاكل مع البنوك

شروط تمويل صعبة ومعقدة

- تتطلب البنوك ضمانات ثقيلة.
- غالبا ما ترفض ملفات المشاريع الناشئة بسبب غياب سجل مالي أو عدم وجود دخل ثابت.

❖ **بطء الاجراءات وطول فترة دراسة الملفات**

❖ معالجة الطلبات تاخد وقتا طويلا، مما لا تتناسب مع طبيعة المشاريع الناشئة التي تحتاج حلولا سريعة.

❖ **تركيز التمويل على قطاعات تقليدية**

❖ تميل البنوك لدعم المشاريع الصناعية أو التجارية، وتستبعد القطاعات التكنولوجية و الابتكار والابداع.

2-1) المشاكل مع شركات التمويل التأجيري

❖ **قلة الانتشار وقلة تنوع التجهيزات الممولة**

❖ عدد شركات التمويل التأجيري محدود وخدماتها لا تصل لكل رواد الاعمال.

❖ تركز بعض الشركات على تمويل تجهيزات محددة مثل السيارات أو الالات ولا تغطي احتياجات متنوعة كاجهزة رقمية أو أدوات تقنية.

شروط صارمة للحصول على التمويل

❖ تشترط أن تكون المؤسسة قائمة لسنتين على الأقل وأن تمتلك قوائم مالية معتمدة.

نقص الاعتماد على التكنولوجية

❖ لا توجد حلول رقمية تجمع أصحاب المؤسسات بشركات التأجير مما يجعل الوصول الى هذه الخدمات صعبا ومعقدا.

2) المشكلة بالنسبة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمصغرة

2-1) المشاكل مع البنوك

شروط تعجيزية وبطء الاجراءات

❖ البنوك تطلب وثائق كثيرة وضمانات ثقيلة مثل العقارات او الكفالات وهو ما لاتملكه أغلب المؤسسات

مدة دراسة الملفات طويلة والموافقة قد تستغرق شهور مما يؤدي بالمؤسسات الصغيرة والمصغرة الى التوقف او تاجيل خططها.

نسب فوائد مرتفعة

❖ الفوائد التي تفرضها البنوك غالبا ما تكون مرتفعة مما يثقل كاهل المؤسسات.

رفض ملفات المؤسسات الجديدة

❖ وتكون بسبب نقص الخبرة، غياب سجل ائتماني او حداثة المؤسسة مما يجعل التمويل البنكي غير متاح لمعظمهم.

2-2) المشاكل مع شركات التمويل التأجيري :

صعوبة الوصول الى التمويل

❖ بعض الشركات ترفض تمويل تجهيزات لمؤسسات غير مستقرة ماليا.

❖ غياب منصات رقمية او خدمات الكترونية فعالة.

عدم تنوع العروض

❖ تركز شركات التمويل التاجيري على معدات محددة كسيارات او الالات صناعية محددة بينما تحتاج بعض المؤسسات للألات متطورة لا توفرها الشركات ولأدوات رقمية أو تقنية لاتغطيها هذه الشركات.

3) المشكلة بالنسبة للمستثمرين :

غياب قناة موثوقة ومنظمة تسمح لهم بالوصول لمشاريع جدية مدروسة ومضمونة بمخاطر مدروسة وشفافية في المتابعة، ومن هنا نتطرق لمشكلات اخرى وهي :

- **غياب الشفافية:** حيث المشاريع لا تقدم معلومات مالية واضحة.

- **الخوف من الاحتيال:** أي صعوبة التأكد من جدية صاحب المشروع.

- **انعدام التقييم الاحترافي:** أي لا يوجد نظام يصنف المشاريع حسب الجدارة والمخاطر.

- **تشتيت القنوات:** يجب ان يزور المستثمر عدة أماكن لايجاد فرصة استثمار مناسبة.

المحور الثاني: الحل المقترح

1) تقديم الحل المقترح:

الحل المقترح يتمثل في إنشاء منصة رقمية تربط بين أصحاب المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمصغرة والمستثمرين أو الداعمين، بهدف تسهيل الوصول إلى التمويل التأجيري.

تمشكن المنصة أصحاب المشاريع من عرض أفكارهم، احتياجاتهم، وخططهم بطريقة احترافية ومنظمة، مع إمكانية تصفحها من قبل المستثمرين والمانحين المهتمين حسب مجالاتهم.

تعتمد المنصة على نظام تصنيف وتصفية يساعد على مطابقة المشاريع مع الداعمين المحتملين، كما توفر قاعدة بيانات شاملة، و تعتمد على عقود ذكية ونظام تواصل آمن يضمن حماية الطرفين هذا ما يختصر الوقت والجهد، ويزيد من فرص التمويل الفعال للمشاريع، خاصة تلك التي تجد صعوبة في الانطلاق بسبب قلة الموارد أو حداثة النشاط والتي لم تتجاوز السنتين من النشاط.

يساعد هذا الحل في كسر الحاجز التقليدي بين رواد الأعمال والممولين، ويسهم في تحفيز الاستثمار المحلي، وبناء منظومة دعم مستدامة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

الشكل رقم 10: اسم وشعار المشــروع

الجدول رقم 02: نموذج العمل التجاري(BMC 0)

المحور الثاني: الحل

<table>
<tr>
<td rowspan="3">شريحة العملاء
- أصحاب المؤسسات الناشئة (طالبيالتمويل التاجيري، طالبي استشارات مالية)
-أصحاب المؤسساتالصغيرة والمصغرة
-المستثمرين (أشخاص طبيعيين، أشخاص معنويين)</td>
<td>العلاقةمع العملاء
-دعم تقني مستمر داخل المنصة
-إشعارات وتنبيهات مخصصة داخل المنصة.</td>
<td rowspan="3">القيمة المقترحة بالنسبة لأصحاب المؤسسات
- تقليل الضغط المالي عن اصحاب المؤسسات
- تقديم التمويل العيني لمن لا يملكون سنتين من النشاط
بالنسبة للمستثمرين
- تقليل الجهد والوقت في البحث عن فرص استثمار - توفير الحماية والشفافية</td>
<td rowspan="2">الأنشطة الرئيسية
- تسويق المنصة واستقطاب مستخدمين
- متابعة وتنظيم طلبات التمويل والتواصل بين الأطراف
- تطوير المنصة وتحسين تجربة العملاء</td>
<td rowspan="3">الشركاء الرئيسيين
- أصحاب المؤسسات الناشئة
- أصحاب المؤسسات الصغيرة والمصغرة
- المستثمرين
- شركات الدفع الالكتروني</td>
</tr>
<tr>
<td>القنوات
- الموقع الرسمي للمنصة
- الإعلانات في وسائل التواصل الاجتماعي</td>
</tr>
<tr>
<td>الموارد الرئيسية
- المنصة وتطويرها التقني
- علاقات مع شركاء داعمين</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">مصادر الإيرادات
- عمولة على كل عملية تمويل ناجحة (6%)
- اشتراكات شهرية أو سنوية لاصحاب المؤسسات(2500) دج</td>
<td colspan="2">هيكلالتكاليف
-تكاليف تشغيلية
-تكاليف تطوير وصيانة المنصة
-تكاليف التسويق والإعلانات</td>
</tr>
</table>

المصدر:من إعداد الطالبين

1- شريحة العملاء: تحتوي جميع الأفراد الذين هم معنيين بالخدمة وهم:

1-1أصحاب المؤسسات الناشئة: هم الأشخاص الذين يملكون مؤسسات ولكن يعانون من مشكلة عدم توفر العتاد لمزاولة نشاطاتهم، والباحثين عن استشارات مالية لضمان تحقيق ارباح من النشاط الذي سيزاولونه.

2-1 المؤسسات الصغيرة والمصغرة: هم الأشخاص الذين يملكون مؤسسات ويسعون لتوسيع نشاطهم او تطويره ويبحثون عن التمويل العيني.

3-1 المستثمرين: وهم الأفراد والجهات الراغبة في تمويل ودعم المشاريع مقابل عائد وكسب ثقة الناس وتوسيع نشاطهم الاستثماري.

2- العلاقة مع العملاء: توضح طرق التواصل مع العملاء من حيث دخولهم المنصة الى غاية بلوغ هدفهم.

1-2 دعم تقني مستمر داخل المنصة: وذلك عن طريق توفيرمنصة سهلة الاستخدام و طرق تواصل سهلة لهم، ويتم مرافقة الطرفين (المستثمر وصاحب المشروع) منذ بداية المعاملة حتى اكتمالها، من خلال إشراف إداري لضمان الالتزام.

2-2 إشعارات وتنبيهات مخصصة داخل المنصة : لتسهيل عملية التواصل وتقصير وقت ابرام الصفقة.

3- القيمة المقترحة

1-3 تقليل الضغط المالي عن اصحاب المؤسسات: ويعتبر التمويل التأجيري الحل الانسب عن طريق توفير اصول عينة ويكون السداد فيه بالدفعات واستغلال المال الموجود في الصندوق في أشياء اخرى لتسهيل عمل المؤسسات وتجنب الديون وعرقلة النشاط.

2-3 تقديم التمويل العيني لمن لا يملكون سنتين من النشاط: تمنح المنصة فرصة لأصحاب المشاريع الذين لا تتوفر لديهم شروط التمويل التقليدي (مثل شرط مرور سنتين على النشاط) من خلال تمويل عيني (معدات، أدوات) بدلا من النقد، مما يقلل من المخاطر ويزيد من فرص النجاح.

3-3 تقليل الجهد والوقت في البحث عن فرص استثمار وتوفير الحماية والشفافية: ضمان وجود مشاريع ومستثمرين جديين و كل تفاعل داخل المنصة يتم عبر نظام موثق وشفاف، مع وجود مراجعات وتقييمات لكلا الطرفين، لضمان بناء علاقات ثقة وتفادي عمليات الاحتيال.

4- الأنشطة الرئيسية

1-4 تسويق المنصة واستقطاب مستخدمين: أي نشر المنصة والوصول إلى مستخدمين جدد.

2-4 متابعة وتنظيم طلبات التمويل والتواصل بين الأطراف: ربط كل مشروع بالممول المناسب بناء على المعايير المطلوبة

3-4.تطوير المنصة وتحسين تجربة العملاء: يشمل تحديث المنصة، إصلاح الأعطال، وتطوير الميزات الجديدة.

5- الشركاء الرئيسيين

- المستثمرون، أصحاب المؤسسات الناشئة ،المؤسسات الصغيرة والمصغرة

شركات الدفع الالكتروني: التي تعتمد عليها المنصة من اجل الحصول على الايردات من مختلف مصادرها مثل بريد الجزائر، البنك الوطني الجزائري، بنك الخليج....

6- القنوات

1-6 الموقع الرسمي للمنصة: اي المنصة في حد ذاتها والعروض والاعلانات المغرية للعملاء.

2-6 الإعلانات في وسائل التواصل الاجتماعي: تستخدم للترويج، التوعية، نشر قصص نجاح، والتفاعل مع الجمهور المستهدف.

7- الموارد الرئيسية

1-7المنصة وتطويرها التقني:.اي التعديلات التي تكون في المنصة لضمان تسهيل المعاملات لجميع المستخدمين.

2-7 علاقات مع شركاء داعمين: من جامعات حيث تسهل الوصول لحاضنات الأعمال والتي بدورها تساهم في الترويج للمنصة، الوكالة الوطنية لدعم المقاولتية عن طريق تسهيل اجراءات قانونية، او حتى بنوك مهتمة بالتأجير التمويلي.

8- مصادر الإيرادات

1-8 عمولة على كل عملية تمويل ناجحة: تقتطع المنصة نسبة صغيرة من كل صفقة تمويل تمر عبرها.

2-8 اشتراكات شهرية أو سنوية: يدفع أصحابالمشاريع اشتراكات من أجل طرح احتياجاتهم في المنصة.

9- هيكل التكاليف

1-9 تكاليف تشغيلية: التكاليف الاساسية التي يحتاجها النشاط من اصول عينية والمتمثلة في معدات المكتب والمعدات التقنية.

1-9 تكاليف تطوير وصيانة المنصة: تكلفة تطوير المنصة و صيانتها في حالة وجود أعطال.

2-9 تكاليف التسويق والإعلانات: مثل تكاليف الإعلانات، تصميم المحتوى والرعاية.

المحور الثالث: دراسة وتحليل السوق

يعد تحليل السوق خطوة أساسية ومحورية لفهم البيئة التجارية المحيطة واتخاذ قرارات استراتيجية مبنية على بيانات دقيقة. تهدف دراسة السوق إلى جمع وتحليل المعلومات المتعلقة بالعملاء المستهدفين، والمنافسين، والاتجاهات الاقتصادية، والسلوكيات الشرائية، مما يساعد الشركات والمستثمرين على تقليل المخاطر، وتحديد الفرص، وتطوير منتجات وخدمات تلبي احتياجات السوق بفعالية.

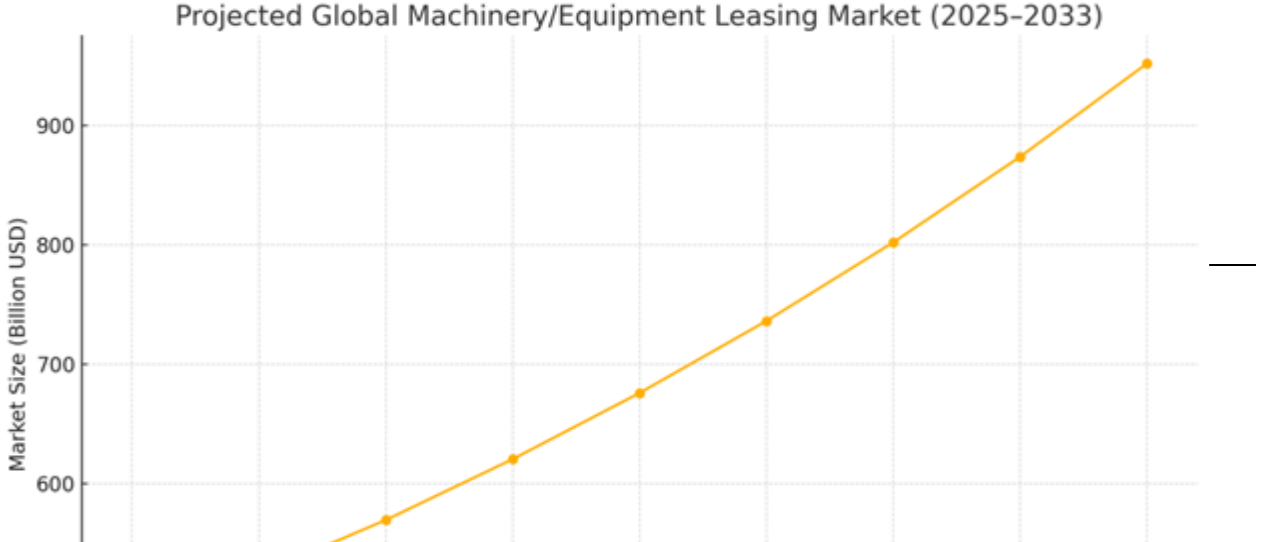
لا يقتصر تحليل السوق على استعراض الأرقام والإحصائيات، بل يتضمن فهما عميقا للتوجهات الحالية والمستقبلية، واستيعاب ديناميكيات العرض والطلب، واكتشاف الفجوات السوقية غير المستغلة، وبناء على هذه الدراسة يمكن صياغة استراتيجيات تسويقية وتوسعية أكثر دقة تدعم نمو الأعمال واستدامتها في بيئة تنافسية متغيرة باستمرار.

1- دراسة سوق التأجير التمويلي على المستوى العالمي

1-1) التوقعات العالمية لتطور سوق التأجير التمويلي

يعد سوق التأجير التمويلي من أبرز القطاعات المالية التي تشهد نموا ملحوظا في السنوات الأخيرة، يعتمد هذا السوق بشكل رئيسي على تقديم حلول تمويلية مرنة للأفراد والشركات من خلال تأجير المعدات والأصول بدلا من شرائها بشكل كامل[5].

الشكل رقم11 : توقعات تطور السوق العالمي لتأجير المعدات العالمي بين 2025 و 2033



المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على تقرير من Business Research Company

تشير التقديرات إلى أن السوق بلغ ما بين 210 إلى 325 مليار دولار في عام 2023، ومن هع من المرتقب أن يتراوح السوق العالمي لتأجير التمويل التأجيري بين 370 و675 مليار دولار بحلول عام 2030 إلى 2033، بمعدل نمو سنوي مركب يتراوح بين 5% و11.5% حسب اختلاف الدراسات.

هذا النمو يعكس تزايد اعتماد الشركات، خاصة الصغيرة والمصغرة على هذا النمط من التمويل لتفادي الأعباء المالية المرتبطة بامتلاك الأصول.

يعود التوسع في السوق إلى عوامل عدة، أبرزها التحول الرقمي واعتماد تقنيات مثل الذكاء الاصطناعي والبلوكشين في منصات التأجير إضافة إلى تنامي الوعي البيئي والاتجاه نحو التأجير الأخضر في أوروبا وأمريكا الشمالية.

تتصدر أمريكا الشمالية السوق من حيث الحصة، تليها أوروبا في حين تشهد منطقة آسيا-الباسيفيك أسرع معدل نمو بفضل النشاط الصناعي المتزايد في دول مثل الصين والهند، أما في الشرق الأوسط وأفريقيا، فيبقى السوق في مرحلة النمو مدفوعا بقطاعات البناء والطاقة يعكس هذا التوجه العالمي أهمية التأجير التمويلي كأداة مرنة وفعّالة لتمويل الأصول دون الحاجة إلى الشراء الكامل ما يعزز من قدرة المؤسسات على التوسع وتحقيق الاستدامة المالية.

الجهات الفاعلة الرئيسية في سوق التأجير التمويلي :

تتنوع الجهات الفاعلة في هذا السوق بين مؤسسات مالية متخصصة، بنوك، شركات تأجير،بالإضافة إلى جهات رقابية وتشريعية تضمن تنظيم هذا القطاع وضمان استقراره، في ظل هذا التنوع والتنافس تبرز أهمية دراسة وتحليل دور كل جهة فاعلة على حدة لفهم ديناميكيات السوق بشكل أعمق وتحديد فرص التحسين والتطوير .

الجدول رقم 03: يوضح أهم الفاعلين في السوق العالمي للتأجير التمويلي في مجالات مختلقة

الشركة	البلد الأم .	التخصص
DLL Group (De Lage Landen)	هولـــندا 22	المعدات الزراعية، الصحية، الصناعية
Caterpillar Financial Services	الولايات المتحدة	معدات البناء والمناجم

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على تقرير من Business Research Company

2-1)المؤسسات الناشئة في العالم:

يعد مجال المؤسسات الناشئة واحداً من أكثر المجالات الديناميكية اليوم، فهو لا يختص بصناعة محددة أو مجال معين من العمل، حيث تنطلق هذه المؤسسات بتكاليف منخفضة بالدرجة الأولى وليس من مؤسسات كبيرة مع تمويل هائل، وبالرغم من أن نسبة كبيرة من المؤسسات الناشئة تفشل بسرعة، فذلك التي تتمكن من النجاح تحقق نسبًا هائلة من النمو، وبالتالي فإن توجه أغلب دول العالم اليوم ينصب حول توفير البيئة المناسبة لهذا النوع من المؤسسات، وبذلك فهي تساهم في نجاح أكبر عدد ممكن من المؤسسات الناشئة واستمراريتها، وتأسيسًا على ما سبق سنحاول أن نبين عدد المؤسسات الناشئة في كل دولة من دول العالم من خلال عرض مالي:

الشكل رقم12: عدد المؤسسات الناشئة عبر العالم .

المصدر : contries ,2023

تظهر خريطة العالم أعلاه عدد المؤسسات الناشئة في كل دول العالم، حيث أنه كلما كان اللون داكنا كلما كانت الدولة تحتوي على عدد أكبر أكبر من المؤسسات الناشئة، حيث نلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية تحتل المرتبة الأولى عالميا ب 76321 مؤسسة ناشئة، تليها الهند 15862 مؤسسة ناشئة، ثم المملكة المتحدة 6952 مؤسسة ناشئة، ثم كندا 3769 ، ألمانيا ،2414 ، فرنسا 1624 الإمارات العربية المتحدة 1045، روسيا 653، الصين 647، المغرب 102 ، ثم تونس وقطر 57 ، 23 مؤسسة ناشئة على التوالي، أما الجزائر 100 مؤسسةناشئة.

3-1) واقع المؤسسات الصغيرة والمصغرة في العالم:

تعد المؤسسات الصغيرة والمصغرة ركيزة أساسية للاقتصاد العالمي، إذ تمثل أكثر من 90% من إجمالي المؤسسات عبر العالم وتوظف ما بين 60 إلى 70% من القوى العاملة، خاصة في الدول النامية.

تساهم هذه المؤسسات بما يتراوح بين 30% إلى 50% من الناتج المحلي الإجمالي في العديد من الدول، لكنها في الغالب تواجه تحديات هيكلية تعيق نموها واستدامتها، أبرزها صعوبة الوصول إلى التمويل، ضعف التكوين الإداري والتقني، والافتقار إلى بنية تنظيمية محفزة.

كما أن نسبة كبيرة منها تعمل في القطاع غير الرسمي، ما يقلل من فرص استفادتها من الدعم الحكومي والمؤسساتي، ومع ذلك يشهد العالم اليوم توجها متزايدا نحو دعم هذه

المؤسسات من خلال برامج التمويل المصغر، ومبادرات التحول الرقمي، وسياسات تشجيع ريادة الأعمال، خاصة في مجالات الاقتصاد الأخضر والمشاريع المستدامة.

في ظل هذه الديناميكيات، تبقى المؤسسات الصغيرة والمصغرة لاعبًا محوريًا في تحفيز الابتكار، تقليص البطالة، وتعزيز التنمية الاقتصادية الشاملة

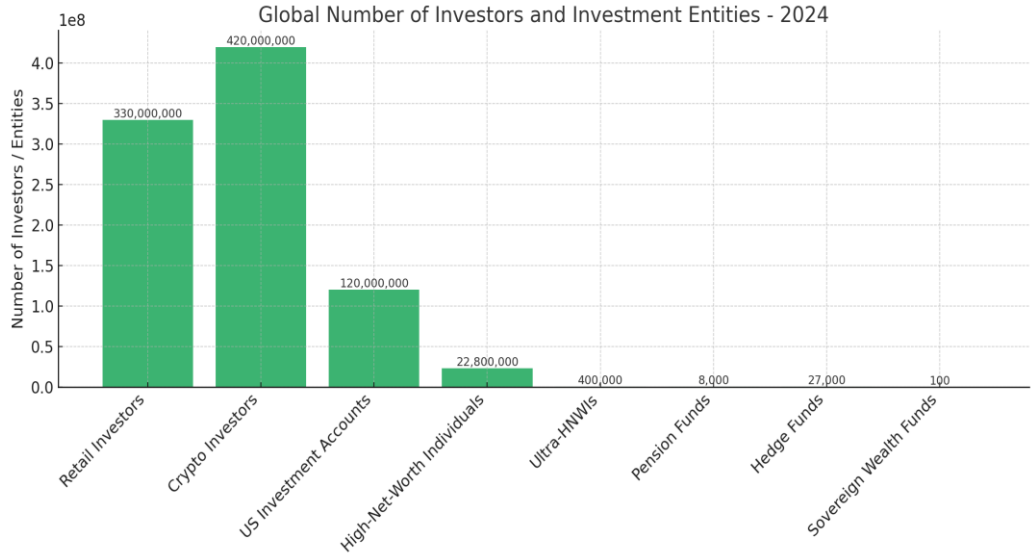
4-1) المستثمرين في العالم :

يشهد العالم في السنوات الأخيرة توسعًا كبيرًا في قاعدة المستثمرين، نتيجة لتطور التكنولوجيا المالية، وتسهيل الوصول إلى الأسواق، وارتفاع الوعي المالي بين الأفراد. لم يعد الاستثمار حكرًا على المؤسسات الكبرى أو الأثرياء، بل أصبح متاحًا لمختلف شرائح المجتمع، من خلال المنصات الرقمية والتطبيقات الذكية.

يشمل المستثمرون اليوم فئات متعددة، أبرزها المستثمرون الأفراد، والمستثمرون في الأصول الرقمية، وأصحاب الثروات العالية، إضافة إلى المؤسسات الاستثمارية الكبرى مثل صناديق التحوط، وصناديق التقاعد، وصناديق الثروة السيادية.

هذا التنوع في فئات المستثمرين يعكس ديناميكية الاقتصاد العالمي، ويعزز من أهمية فهم سلوكهم وتأثيرهم في حركة الأسواق واتجاهات الاستثمار المستقبلي

الشكل رقم 13: عدد المستثمرين والكيانات الاستثمارية حول العالم لعام 2024



المصدر:

١ ،

Bloomberg ،Triple A.

يتصدر مستثمرو العملات الرقمية المشهد بأكثر من 420مليون مستثمر، مما يعكس الشعبية المتزايدة للأصول الرقمية وسهولة الوصول إليها عبر التطبيقات والمنصات. يليهم المستثمرون الأفراد التقليديون (RetailInvestors) بعدد يقارب 330مليون، ما يدل على توسع قاعدة المشاركة في الأسواق المالية بفضل التوعية المالية والتكنولوجيا.

الولايات المتحدة وحدها تحتضن حوالي 120مليون حساب استثماري فردي، ما يعكس عمق ثقافة الاستثمار لدى الأفراد الأمريكيين. أما المستثمرون الأثرياء(HNWIs) ، الذين يمتلكون أصولاً تزيد عن مليون دولار، فيُقدر عددهم بـ 22.8مليون شخص، بينما لا يتجاوز عدد المستثمرين فائقو الثراء (Ultra-HNWIs) الـ 400ألف حول العالم.

من ناحية أخرى، تبدو الأرقام أقل بشكل ملحوظ في المؤسسات الاستثمارية مثل صناديق التقاعد، وصناديق التحوط، وصناديق الثروة السيادية، إلا أن تأثيرها على الأسواق العالمية يبقى كبيرًا نظرًا لحجم الأموال التي تديرها هذا التوزيع يعكس تنوع مشهد الاستثمار العالمي، ويبرز أهمية كل فئة في تشكيل حركة الأسواق وتوجيه رأس المال

- **الفرص:**

مع النمو المتسارع في عدد المؤسسات الناشئة والصغيرة والمصغرة حول العالم، تتزايد الحاجة إلى أدوات تمويل مرنة وغير تقليدية، ويُعد التأجير التمويلي (Leasing Finance) أحد أبرز الحلول التي توفر بديلاً فعالًا لتمويل شراء المعدات والتجهيزات دون اللجوء إلى القروض التقليدية .الفرص في هذا المجال كبيرة، أبرزها تزايد الطلب من قبل هذه المؤسسات التي غالبا ما تفتقر إلى ضمانات كافية للحصول على تمويل مصرفي، إضافة إلى توسع الاقتصاد الرقمي والتكنولوجي، الذي يتطلب تحديثًا مستمرًا للأصول، مما يجعل التأجير التمويلي خيارا مثاليا. كما أن ارتفاع عدد المستثمرين في القطاعات الناشئة يفتح المجال أمام شركات التأجير لتوسيع أعمالها، خاصة في البيئات التي تشجع على ريادة الأعمال.

- **التحديات:**

ضعف الثقافة المالية لدى العديد من رواد الأعمال، مما يعيق فهمهم لهذا النوع من التمويل، بالإضافة إلى النقص في التشريعات أو اللوائح التنظيمية في بعض الدول، والتي تؤثر على شفافية العقود وضمان حقوق الأطراف.

كما أن المؤسسات الناشئة تمثل مخاطرة عالية بالنسبة للمؤسسات المؤجّرة، نظرًا لعدم استقرارها المالي، مما يحدّ من فرص قبول طلباتها. ولا يمكن إغفال أثر التقلبات الاقتصادية العالمية (مثل التضخم وأسعار الفائدة) على كلفة العقود وشروطها.

2- تحليل السوق على المستوى الوطني

2-1) سوق التأجير التمويلي في الجزائر

يشهد سوق التأجير التمويلي في الجزائر تطورًا بطيئًا رغم أهميته كآلية تمويل بديلة، خاصة لفائدة المؤسسات الصغيرة المصغرة التي تجد صعوبة في الحصول على تمويل مصرفي تقليدي.

الجدولرقم04 : تطور قيمة سوق التأجير التمويلي في الجزائر من سنة 2012 الى غاية 2017

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017
المبالغ	26000	32000	51000	45000	40000	47000

المصدر https://www.abef-dz.org/abef/?q=evolutions.html

يظهر الجدول رقم أنّ سوق التأجير التمويلي في الجزائر، حقق ارتفاعات مستمرة خلال الفترة 2012م إلى 2014م، فقد كانت نسبة نموه 23.08% سنة 2013م بالنسبة لسنة 2012م، ثم استمرّ في الارتفاع بمعدل 59.38% سنة 2014 ليصل إلى 51 مليارد‌ج، لكنه تراجع إلى مبلغ 45 مليار دج، 40 مليار دج، سنتي 2015م ،2016م على التوالي، ثم حقق معدل نمو يقدر بـ 17.50% سنة 2017م مقارنة بسنة 2016م.

حجم سوق التأجير التمويلي في الأونة الأخيرة لا يتعدى 1.5 مليار دولار (ما يعادل نحو 200 مليار دينار جزائري)، أي أقل من 1% من مجمل التمويلات في السوق المالية الوطنية، ما يعكس ضعف انتشاره. وتوجد في السوق حوالي 7 شركات مرخصة، من أبرزها "Maghreb Leasing Algérie" و"El DjazairIdjar"، حيث سجّلت هذه الأخيرة تمويلات بلغت 995 مليون دينار في 2022 مع انخفاض في عدد العقود من 53 إلى 28 خلال سنتين فقط.

رغم هذه المؤشرات المتواضعة، فإن التأجير التمويلي يملك فرصًا واعدة للنمو، خصوصًا إذا تم إصلاح الإطار القانوني وتوفير تحفيزات جبائية ومالية، إلى جانب رقمنة الخدمات وتكثيف جهود التوعية بمزاياه، ما من شأنه أن يجعل منه أداة استراتيجية لدعم الاستثمار المحلي وتحفيز روح المقاولاتية في الجزائر.

2-2) واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر :

الجزائر كغيرها من الدول تعتبر المشاريع الناشئة من أهم المشاريع التي تعتبرها ركيزة أساسية في دعم وتطوير الاقتصاد، لأنها أداة فعالة في إظهار الابداعات والخطط الرائدة التي يتميز بها رجال الأعمال الذين كل طموحهم تجسيد أفكارهم الجديدة، التي كانت السبب الأول في إنشاء المؤسسات التي توفر مناصب شغل مختلفة.

زاد اهتمام الجزائر في الآونة الأخيرة بالمشاريع الناشئة ورغم ذلك شهد هذا النوع من المؤسسات تأخر كبير في الاطلاق والسبب وراء ذلك هو التأخر التكنولوجي الذي تعاني منه المنظومة الرقمية الجزائرية في مختلف القطاعات.

الجدول رقم 05: تطور عدد المؤسسات الناشئة من سنة 2020 الى النصف الأول من سنة 2023 في الجزائر

السنـــــة	2020	2021	2022	السداسي الأول 2023
عدد المؤسسات الناشئة	41	97	105	129

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على موقع المؤسسات الناشئة www.startuprunking.com

يتبين لنا من خلال الجدول أن الجزائر لم تنطلق في هذا الجانب إلا في السنوات الأخيرة حيث حققت نتائج لا بأس بها في انشاء المؤسسات، حيث كانت أول انطلاقة منذ سنة 2020 محققة بذلك 41 مؤسسة تم إنشائها في بعض ولايات الوطن حيث أن أكثر من نصفها في الجزائر العاصمة، وهذا راجع للمقومات المختلفة التي تتوفر عليها الجزائر العاصمة خاصة حاضنات الأعمال من جهة والمؤسسات البنكية من جهة أخرى بمختلف مراكزها وفروعها التي تتميز بالسرعة والأداء، ولكن سرعان ما شهد هذا العدد تطورا ليصبح 97 مؤسسة ناشئة في سنة 2021 نتيجة لتسهيلات المختلفة التي قامت بها السلطات المعنية في سبيل إنجاح هذه المؤسسات ، ولكن لم يتوقف العدد عند هذا الحد سرعان ما شهد تطورا ملحوظا ليصبح حوالي 105 مؤسسة في سنة 2022 ثم تطور مرة أخرى في النصف الأول من سنة 2023 لتصبح الجزائر تستحوذ على 129 مؤسسة ناشئة .

3-1) المؤسسات الصغيرة والمصغرة في الجزائر (الواقع والمعطيات) :

تعد المؤسسات الصغيرة والمصغرة ركيزة أساسية في دعم الاقتصاد الوطني وتعزيز التنمية المحلية، فهي تساهم في خلق فرص العمل، تنويع مصادر الدخل، وتقليل التبعية للقطاع العمومي. وقد شهد هذا القطاع تطورا ملحوظا خلال العقد الأخير بفضل البرامج الحكومية الداعمة .

الجدول رقم06: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمصغرة في الجزائر.

	عدد العمال	**رقم الأعمال السنوي (مليون دينار)**	**الحصيلة السنوية (مليون دينار)**
مؤسسة مصغرة	من 1 الى 9	أقل من 40 مليون	لا يتجاوز 20 مليون
مؤسسة صغيرة	من 10 الى 49	أقل من 400 مليون	لا يتجاوز 200 مليون

المصدر :من إعداد الطالبين بالاعتمادعلى : المواد -9-8، 10 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية،العدد: ،02 الصادرة بتاريخ 2017/01/11 ص 06

والمصغرة حيث بلغ عددها

أكثر من 1.32 مليون مؤسسة نهاية عام 2022، وهو رقم يُظهر ارتفاعًا ملحوظًا مقارنة بالسنوات السابقة, وتشكل هذه المؤسسات ما يفوق 98% من مجموع المؤسسات المسجّلة، وغالبيتها تعمل بشكل فردي أو توظف أقل من 10 أشخاص، ما يؤكد طابعها المصغر جدا.

تتركز أغلب هذه المؤسسات في الشريط الشمالي، حيث تستحوذ ولايات مثل الجزائر العاصمة، وهران، سطيف، البليدة وتيزي وزو على النسبة الأكبر، بما يفوق 50% من العدد الإجمالي. فالعاصمة وحدها تحتضن أكثر من 17% من هذه المؤسسات. أما الولايات الجنوبية، فلا تزال تشهد حضورا محدودا نسبيا، رغم جهود الدعم والتحفيز الحكومي.

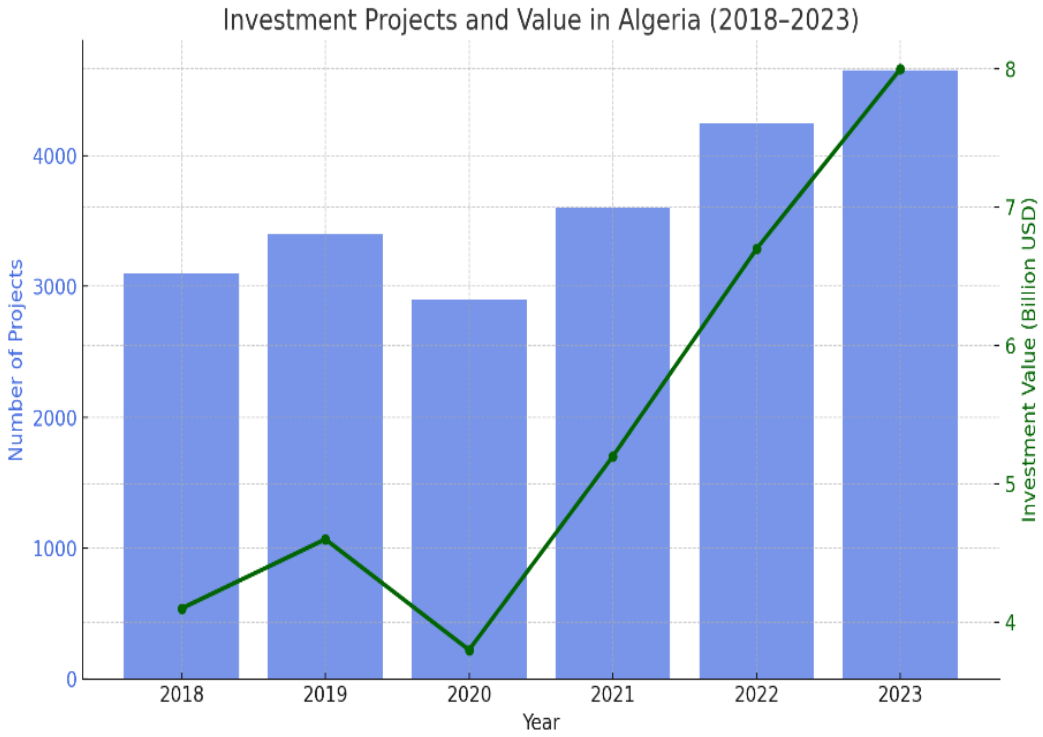
تنشط المؤسسات الصغيرة والمصغرة أساسا في قطاع الخدمات، الحرف التقليدية، والبناء، وتواجه تحديات تتعلق بالتمويل، التكوين، والاندماج في السوق الرسمية.

ورغم هذه الصعوبات، تبقى هذه المؤسسات محركا أساسيا للتشغيل المحلي وركيزة ضرورية لتوسيع القاعدة الاقتصادية وتنمية المناطق الداخلية.

1-4) واقع الاستثمار في الجزائر :

شهد مناخ الاستثمار في الجزائر خلال السنوات الأخيرة تحسنا ملحوظا مدفوعا بجملة من الإصلاحات القانونية والهيكلية، وعلى رأسها صدور قانون الاستثمار الجديد الذي يكرس مبدأ حرية الاستثمار والمساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب .

الشكل رقم15: تطور عدد المشاريع الاستثمارية وقيمتها المالية الإجمالية



المصدر : من اعداد الطالبان بالاعتماد على بيانات من موقع الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار.(AAPI)

تم تسجيل أكثر من 4,600 مشروع استثماري خلال سنة 2023، بقيمة تقديرية تقارب 8 مليارات دولار، ومن المتوقع أن تُوفر هذه المشاريع قرابة 66 ألف منصب شغل. وقد استحوذ قطاع الصناعة على النصيب الأكبر من هذه المشاريع بنسبة 51%، يليه قطاع الأشغال العمومية، ثم النقل والفلاحة. أما من حيث التمويل، فقد تم تمويل نصف هذه المشاريع ذاتيًا، في حين تم تمويل النصف الآخر عن طريق القروض البنكية.

كما شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة انتعاشا نسبيا، حيث بلغت حوالي 1.2 مليار دولار في نفس الفترة، خصوصا من قبل دول مثل تركيا والصين وفرنسا وقطر. وتهدف الجزائر، من خلال إنشاء الشباك الوحيد للمشاريع الكبرى ومنصة رقمية للمستثمر، إلى تقليص البيروقراطية وتيسير الإجراءات الإدارية، بما يعزز جاذبية البلاد للاستثمار المحلي والدولي، ويُسهم في تنويع الاقتصاد الوطني خارج قطاع المحروقا، بدأ عدد المشاريع في سنة 2018 بحوالي 3,100 مشروع، ثم شهد ارتفاعاً تدريجياً ليصل إلى أكثر من 4,600

مشروع في 2023، مما يدل على تحسن نسبي في مناخ الأعمال. أما من حيث القيمة الاستثمارية، فقد ارتفعت من حوالي 4.1 مليار دولار إلى 8 مليارات دولار، وهو ما يترجم بوضوح جهود الدولة لتحفيز الاستثمار، خصوصاً بعد إصدار قانون الاستثمار الجديد وتبني إصلاحات هيكلية.

الزيادة الملحوظة في سنتي 2022 و2023 تعكس أيضًا ثقة متزايدة لدى المستثمرين، المحليين والأجانب، في السوق الجزائرية، مدفوعة بتبسيط الإجراءات الإدارية، توفير العقار الصناعي، وإطلاق منصات رقمية لتسهيل تسجيل المشاريع.

3- الدراسة المحلية :

3-1) التأجير التمويلي في ولاية قالمة

يعد التأجير التمويلي أحد الآليات التمويلية البديلة والمبتكرة التي بدأت تحظى باهتمام متزايد في ولاية قالمة، في ظل سعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الحصول على تمويلات خارج القنوات التقليدية كالقروض البنكية.

يعتبر هذا النمط التمويلي وسيلة فعالة لاقتناء المعدات والعتاد دون الحاجة إلى امتلاك رأس مال كبير، ما يعزز من قدرات الإنتاج والاستثمار.

ورغم محدودية انتشاره مقارنة بالولايات الكبرى، إلا أن التأجير التمويلي بدأ يشق طريقه تدريجيا نحو فئات متعددة من المستثمرين، خصوصا في قطاعات مثل الفلاحة والصناعة الصغيرة والحرف وغيرها .

3-2) المستثمرين في ولايــة قالمــة :

شهدت الولاية في السنوات الأخيرة تسجيل عدد معتبر من المشاريع الاستثمارية، خاصة في مجالات الصناعات التحويلية، مواد البناء، الفلاحة الغذائية، والتجارة، كما بدأت تظهر بوادر انتعاش في الاستثمارات الناشئة، خاصة في إطار المقاولاتية الشبابية، مع ظهور مبادرات لاحتضان المشاريع الصغيرة والمصغرة.

الجدول رقم 08: أهم المشاريع الاستثمارية في ولاية قالمة .

نوع المــستثمر	الاسم الكامل	الصفة القانونية	القطاع أو النشاط
طبيعي	أومدور أنور	فرد	نقل البضائع
طبيعي	شاوي محمد الصالح	فرد	نقل البضائع
طبيعي	ماضي صابر	فرد	نقل البضائع
معنوي	بتيماست للمسير	م ذ ش و ذ م م	نقل البضائع

	بن طراز فريد		
معنوي	فرحي عمار	ش ت	نقل البضائع
معنوي	كونان للبناء والأشغال العمومية الكبرى والري	ش ذ م م	نقل البضائع
طبيعي	بوخروبة محمد	فرد	الصناعة
طبيعي	بوسلية يزيد	فرد	الصناعة
طبيعي	بن يحيى عزيز	فرد	الصناعة
معنوي	ماونة باكنيق	م ش ذ و ذ م م	الصناعة
معنوي	المهاجر الشريك	ش ذ م م	الصناعة
معنوي	الاخوةبوكبو	ش ذ أ	الصناعة
طبيعي	بنجميل حسان	فرد	السياحة
طبيعي	بوسلة مصطفى	فرد	السياحة
معنوي	صوالحية عمار	فرد	السياحة
معنوي	المركب المعدني بوشهرين	م ذ ش و ذ م م	السياحة
طبيعي	مجمع الاخوةبن مساهل	ش ذ م م	السياحة
طبيعي	يخلف يمينة	فرد	الصحة
طبيعي	بنقري كمال	فرد	الصحة

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على بيانات من الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار فرع ولاية قالمة

3-3) المؤسسات الصغيرة والمصغرة في ولايــة قالمــة :

تعرف ولاية قالمة نشاط كبير للمؤسسات الصغيرة والمصغرة وتكون في قطاعات مختلفة واهمها مايلي:

❖ **وحدات إنتاج مواد البناء :**

تعد ولاية قالمة من المناطق التي تزخر بإمكانيات طبيعية ومعدنية مهمة، خاصة في ما يتعلق بمواد البناء، مثل الرمل، الحصى، الجبس، والطين، وهو ما شجّع على ظهور عدد من وحدات الإنتاج المتخصصة في هذا المجال.

تنتشر هذه الوحدات بشكل خاص في البلديات ذات الطابع الصناعي وشبه الحضري، وتساهم في تموين السوق المحلية والجهوية بمنتجات متنوعة كالإسمنت، الآجر، البلاط، والخرسانة الجاهزة

الجدول رقم 09: يوضح مجموعة من وحدات انتاج مواد البناء .

الرقم	تسمية المؤسسة	النشاط	العنوان	الحجم
1	ش، ذ، م، م مجمع الإخوة بن مساهل	إنتاج الخرسانة الجاهزة ومختلف أنواع الطوب وحواف الأرصفة وقنوات الصرف الصحي	الفجوج	صغيرة
2	ش، ذ، م،م الجزيرة العربية	إنتاج الخرسانة الجاهزة	الفجوج	صغيرة
3	مهير عادل	إنتاج مواد من الطين	الفجوج	مصغرة
4	ش،م،م،ذ,ش،و,باتميماست	إنتاج مختلف أنواع الطوب وحواف الأرصفة	بلخير	مصغرة
5	حسني رضا	إنتاج مختلف أنواع الطوب وحواف الأرصفة	بشقوف	مصغرة
6	ش، ت القالمية للبلاط	إنتاج مختلف أنواع البلاط	بومهرة احمد	صغيرة
7	مؤسسة شماخ عبد العزيز	إنتاج مختلف أنواع البلاط	بومهرة احمد	صغيرة
8	ش,ذ،م,م أولاد قايدي	إنتاج مختلف أنواع الطوب	بومهرة احمد	مصغرة
9	غريب عبد الباقي	إنتاج القرميد	حي الاخوة رحابي	مصغرة

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على بيانات من مديرية الصناعة لولاية قالمة

❖ **الكمياء والبلاستيك :**

تمثل صناعة الكيمياء والبلاستيك في ولاية قالمة قطاعا ناشئا لكنه واعد، بالنظر إلى الإمكانيات الصناعية والبشرية المتوفرة محليا، تعرف المنطقة تواجد بعض الوحدات الإنتاجية المتخصصة في صناعة المنتجات البلاستيكية (مثل الأنابيب، الأكياس، والتغليف) إلى جانب أنشطة تحويل المواد الكيميائية الأساسية كمواد التنظيف والمبيدات الفلاحية .

الجدول رقم 10 :يوضح أهم المؤسسات الصناعية في مجال الكيمياء والبلاستيك .

الرقم	تسمية المؤسسة	النشاط	العنوان	الحجم
1	توهامي رفيق	إسترجاع ورحى البلاستيك	الفوج	مصغرة
2	ش,ذ,م,م,و,ذ,ش,و, اقرو ديليس	الاكياس البلاستكية	المنطقة الصناعية ذراع لحرش بلدية	صغيرة

			بلخير	
3	لبصير نبيل	الاكواب من البلاستيك	المنطقة الصناعية ذراع لحرش بلدية بلخير	مصغرة
4	ش,ذ,م,م,و,ذ,ش,و نفنيدسة	صناعة مختلف أنواع الطلاء البرنيق	بوضروة واد فراغ	صغيرة
5	ش,ذ,م,م,احمد بن احسن	صناعة انابيب التقطير	طريق سدراتة بالخير	مصغرة
6	دهشار بوجمعة	انتاج أنواع الأشرطة اللاصقة	قالمة	مصغرة

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على بيانات من مديرية الصناعة لولاية قالمة

❖ **تلحيم الخشب والورق :**

يعد نشاط تلحيم الخشب والورق من الحرف الصناعية الدقيقة التي توجد في ولاية قالمة ضمن إطار محدود، وغالبًا في شكل ورشات صغيرة أو أنشطة حرفية تابعة للمؤسسات المصغرة. في مجال الخشب، تُستخدم تقنيات التلحيم أو الربط (مثل اللصق الصناعي أو التثبيت الحراري) في صناعة الأثاث، النجارة التقليدية، وبعض قطع الزخرفة، بينما يبرز تلحيم الورق ضمن أنشطة التغليف، الطباعة والتصميم.

الجدول رقم 11 : يوضح أهم المؤسسات التي تنشط في مجال تلحيم الخشب والورق في

الرقم	تسمية المؤسسة	النشاط	العنوان	الحجم
1	شيشي محمود	نجارة عامة للخشب و الالمنيوم	عين اركو	مصغرة
2	ش،ذ,م،م ابواب24	صناعة النوافذ الأبواب الخشبية	طريق قالمة. بوشقوف بلدية بومهرة احمد	مصغرة
3	بن يحيى حسام	التحويل الصناعي للورق	بومهرة احمد	مصغرة
4	ش,ذ,م,م بريما اومبلاج	مواد التوضيب	مجاز الصفاء	مصغرة

ولاية قالمة .

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على بيانات من مديرية الصناعة لولاية قالمة

❖ **المصبرات وتكرير السكر :**

تتميز ولاية قالمة بإمكانات فلاحية معتبرة، خاصة في إنتاج الطماطم الصناعية، الفواكه الموسمية والحبوب، مما يوفّر قاعدة مهمة لصناعة المصبرات الغذائية. وقد أدى ذلك إلى ظهور بعض الوحدات الصناعية المتخصصة في تحويل المنتجات الفلاحية إلى مصبرات، خاصة الطماطم المركزة، المربى، والخضر المعقمة.

الجدول رقم 12: يوضح أهم الوحدات الإنتاجية للمصبرات وتكرير السكر في ولاية قالمة

تسمية المؤسسة	النشاط	العنوان	الحجم
جماعة عبيدي	مطحنة الإنتاج الفرينة	طريق سدراتة بلخير	صغيرة
ش,ذ,م,م مطاحن الحسن	مطحنة الإنتاج الفرينة	واد زناتي	صغيرة
مطحنة مرادس شعيب	مطحنة الإنتاج الفرينة	مجاز الصفاء	صغيرة
م,ذ,ش,و,ذ,م,ممطحنة الجودة	مطحنة الإنتاج الفرينة	مجاز الصفاء	صغيرة
مطحنة سوفكيم	مطحنة الإنتاج الفرينة	طريق تاملوكة واد الزناتي	صغيرة
اقروديف	وحدة انتاج العجائن بدون غلوتين	بشقوف	صغيرة

المصدر : مديرية الصناعة لولاية قالمة تمت الزيارة في 26-05-2025

❖ **التلحيم والميكانيك والكترونيك :**

نجد حضورًا واضحًا لهذا النشاط في المؤسسات الصغيرة والمصغرة ، خاصة تلك العاملة في الصناعات المعدنية وصيانة التجهيزات، مع وجود تكوين مهني متخصص يغذي السوق باليد العاملة المؤهلة. أما القطاع الميكانيكي، فهو يتمثل أساسًا في ورشات إصلاح السيارات، صناعة قطع الغيار البسيطة، ومعدات الفلاحة، رغم افتقاره إلى وحدات إنتاج صناعي متقدمة.

الجدول رقم 13: يوضح أهم الوحدات الصناعية في مجال التلحيم والميكانيك والالكترونيك

الرقم	تسمية المؤسسة	النشاط	العنوان	الحجم
1	ش,ذ,م,م,فشمان بي في سي	انتاج المسمارة واسلاك الربط	بورياشي بوشقوف	صغيرة
2	ش,ذ,م,م ,فشمان قلفا	الكلفنة والتصفيح التجذيب على البارد للفولاذ	عين بن بيضاء	صغيرة
3	حدوش براهيم	تشكيل مختلف أنواع	عين الريحانة	مصغرة

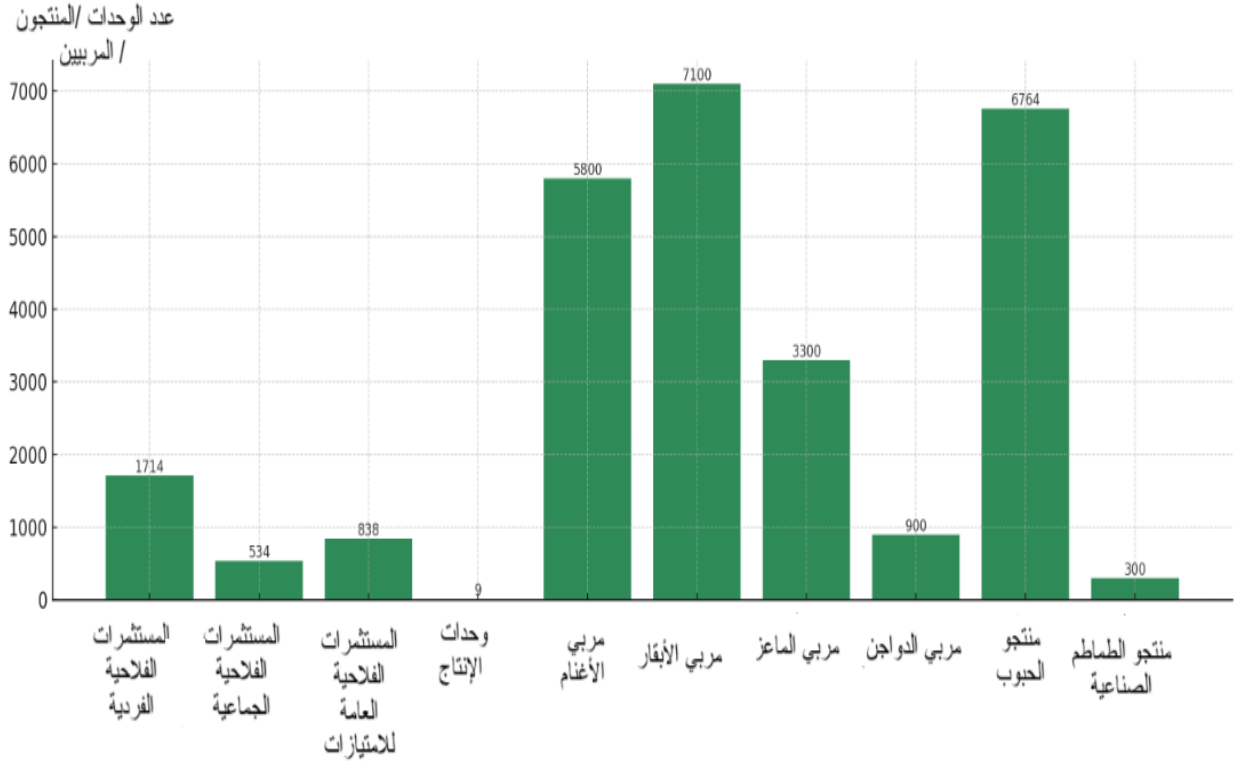
		الحديد	الفجوج	
4	ش,ذ,م,م بوب سيتي	التجهيزات الحضرية المعدنية	منطقة صناعية ذراع لحرش - بلخير -	صغيرة

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على بيانات من مديرية الصناعة لولاية قالمة.

❖ قطاع الفـــلاحة :

تشهد ولاية قالمة تنوع كبير في الصناعات الفلاحية .

الشكل رقم 16: حجم وتنوع النشاط الفلاحي في ولاية قالمة



المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على بيانات من مديرية الفلاحة .

تعكس البيانات حجما معتبرا من النشاط الفلاحي وتنوعا كبيرا في أنماط الاستثمار والإنتاج الفلاحي، مما يدل على ديناميكية واضحة لهذا القطاع الحيوي في الولاية.

يبلغ عدد المستثمرات الفلاحية الفردية 1714 مستثمرة، وهو ما يدل على حضور قوي للفلاحين الخواص كمحرك أساسي للتنمية المحلية، في حين تم تسجيل 534مستثمرة جماعية، ما يعكس توجهًا نحو العمل التشاركي والتكامل في استغلال الأراضي والموارد.

أما بالنسبة لمجال الامتيازات الفلاحية، فقد تم إحصاء 838مستثمرة فلاحية عامة، مما يشير إلى حجم معتبر من الاستثمارات المرتبطة بالبرامج الوطنية لتأهيل الأراضي وتثمينها، في إطار السياسة الفلاحية للدولة.

على صعيد الصناعات الفلاحية، تم تسجيل 9وحدات إنتاج، وهو رقم محدود نسبيًا مقارنة بحجم الإنتاج، ما يفتح المجال أمام الاستثمار في وحدات التحويل والتخزين لتعزيز القيمة المضافة للمنتجات الفلاحية بالمنطقة, فيما يخص الإنتاج الحيواني، يتوزع النشاط بين عدة أنواع من التربية:

- 5800 مربي أغنام
- 7100 مربي أبقار وهو العدد الأكبر، (ما يدل على توجه نحو إنتاج الحليب واللحوم)
- 3300 مربي ماعز
- 900 مربي (دواجن يشير إلى قطاع قابل للتوسع)

أما في مجال الإنتاج النباتي، فيبرز قطاع الحبوب كأهم نشاط، بوجود 6764 منتجا، ما يعزز مكانة الولاية كمساهمة في الأمن الغذائي الوطني. ويُسجل أيضًا وجود حوالي 300 منتج للطماطم الصناعية، وهو عدد مهم يدل على انفتاح نسبي على الزراعات الصناعية، مع الحاجة المحتملة إلى دعم وحدات التحويل الصناعي لمواكبة هذا الإنتاج.

يتضح من هذه الأرقام أن ولاية قالمة تمتلك قاعدة فلاحية صلبة، سواء من حيث عدد المستثمرات أو تنوع الأنشطة الفلاحية، ما يجعل منها أرضية واعدة للاستثمار، خاصة في مجالات التحويل الزراعي وتثمين المنتجات الحيوانية والنباتية. لكن في المقابل، يبقى تطوير البنية التحتية والخدمات الفلاحية (مثل وحدات الإنتاج ضروريًا لتحقيق القيمة المضافة المنشودة.

2- تحليل سوق التأجير التمويلي

2-1) المنافسون في سوق التأجير التمويلي :

يشهد سوق التأجير التمويلي في الجزائر تطورًا تدريجيًا منذ صدور القوانين المنظمة له، وتتمثل المنافسة فيه أساسًا بين عدد محدود من شركات التأجير التمويلي (Leasing) من أبرز ها:

- الشركة العربية للإيجار المالي ALC
- الشركة المغربية الجزائرية للإيجار المالي MLD

- الشركة الوطنية للإيجار المالي SNL
- شركة الجزائر EDI
- شركة ايجار الجزائر ILA
- الشركة المالية للإستثمار والمساهمة والتوظيف SOFINANCE
- شركة اعادة التمويل الرهنيSRH

إضافة الى مجموعة من البنوك التي تقوم بعمليات التأجير التمويلي بجانب نشاطاتها الرئيسية وهي :

- Societètègènèral
- PNB PARIPAS
- NATIXIS
- AL SALAM BANK
- EL BARAKA
- HOUSING BANK ALGERIA
- BADR

المنافسون غير المباشرين :

- **البنوك التجارية** : تقدم منتجات تمويل تقليدية (قروض استثمار)، وغالبًا ما تكون بدائل للتأجير التمويلي، خاصة مع تقديم تسهيلات في الفوائد أو آجال السداد.

- **الوكالات الوطنية** : لا تقدم تأجيرا تمويليا مباشرا، لكنها توفر تمويلا على شكل قروض مدعومة قد تُغني بعض المستثمرين عن اللجوء إلى التأجير.

- **الموردون والتجار** : بعض مزودي المعدات يوفرون صيغ تقسيط مباشرة للزبائن، ما يشكل بديلا "شبه تمويلي" في السوق، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة .

2-2) تحليل SOWT:

يعد تحليل **SOWT** أداة استراتيجية أساسية لتقييم الوضع الداخلي والخارجي لأي مشروع أو مؤسسة,يساعد هذا التحليل على تحديد نقاط القوة التي يمكن استغلالها، ونقاط الضعف التي ينبغي تحسينها، بالإضافة إلى استكشاف الفرص المتاحة في البيئة الخارجية، والتحديات أو التهديدات التي قد تعيق تحقيق الأهداف.

الشكل رقم 17 : يوضح تحليل SOWT للمشروع

المصدر : من اعداد الطالبين .

نقاط القوة (Strengths) :

- **إستهداف سوق حيوي ومتوسع** :المؤسسات الصغيرة والمصغرة تشكل أكثر من 98% من النسيج الاقتصادي الجزائري
- **أول منصة رقمية للتاجير التمويلي في الجزائر:** :تقديم الخدمات عبر منصة تقلل التكاليف وتزيد الوصول الجغرافي وتجذب الجيل الرقمي من رواد الأعمال.
- **قلة المنافسة في التأجير الرقمي** :السوق الجزائري لا يزال ناشئًا من حيث التمويل التأجيري الرقمي.

مرونة التأجير مقابل الشراء :خيار التأجير التمويلي يخفف الضغط المالي على المؤسسات الناشئة، ما يزيد من جاذبية العرض.

نقاط الضعف (Weaknesses) :

➢ **ضعف الثقافة المالية لدى الزبائن** :العديد من أصحاب المؤسسات المصغرة لا يملكون دراية كافية بمزايا التمويل التأجيري .

- **قلة الثقة في الحلول الرقمية** :بعض الفئات المستهدفة لا تزال مترددة في التعامل عبر الإنترنت.
- **محدودية رأس المال في المراحل الأولى** :كوننا مؤسسة جديدة، قد نواجه صعوبة في توفير معدات كافية لتلبية الطلب.
- **صعوبة تقييم المخاطر الائتمانية** :غياب قاعدة بيانات موثوقة عن المؤسسات الصغيرة والمصغرة قد يصعّب اتخاذ قرارات التمويل.

الفرص(Opportunities) :

- **الدعم الحكومي للمؤسسات الناشئة** :وجود برامج تمويل ودعم .
- **نمو التحول الرقمي في الجزائر** :تزايد استخدام الإنترنت والدفع الإلكتروني يسهّل توسعك الرقمي.
- **نقص حلول التأجير الحالية** :معظم المؤسسات تعتمد على الشراء، ما يجعل التأجير خيارًا جديدًا ومرنًا.
- **إمكانية الشراكة مع مزودي معدات محليين** :لتوسيع العرض وتخفيض تكاليف الشراء.

التهديدات(Threats) :

- **عدم وجود إطار قانوني واضح للتأجير التمويلي الرقمي** :قد يخلق ثغرات قانونية.
- **مخاطر التخلف عن السداد** :مؤسسات صغيرة قد تعاني من تدفقات نقدية غير مستقرة.
- **منافسة مستقبلية من البنوك أو شركات كبرى** :دخول مؤسسات مالية قوية قد يضغط على هامش الربح .
- **التضخم وتقلب سعر الدينار** :يؤثر على تسعير العقود وعلى القدرة الشرائية للمؤسسات المستهدفة.

المحور الرابع: المزيج التسويقي

لضمان النجاح يجب تطوير المزيج التسويقي لتغطية كافة الجوانب الأساسية في المشروع.

تتمثل العناصر الأربعة الأساسية للمزيج التسويقي في:

1- المنتج(Product):InvestStart هي منصة إلكترونية تربط بينالمؤسسات الناشئة والصغيرة والمستثمرين المهتمين بالتمويل العيني.

أهم مكونات المنصة:

الواجهة الرئيسية: تصميم واجهة سهلة الاستخدام، متجاوبة مع جميع الأجهزة (هواتف، لوحات، حواسيب)، وتعرض المشاريع بطريقة منظمة مع امكانية تصفحها حسب التصنيفات.

التسجيل وإنشاء الملفات:امكانية إنشاء حسابات شخصية لكل طرف، تتضمن معلومات تفصيلية مثل نوع المشروع، التمويل المادي المطلوب.

خدمات مطابقة الرعاية : نظام يتيح لأصحاب المشاريع تقديم طلبات تمويل مع خوارزمية مطابقة ذكية تقترح المستثمرين المناسبين .

نظام التقييمات والمراجعات : نظام تقييم متكامل يسمح للمستخدمين بترك تقييمات وملاحظات مما يعزز الثقة والشفافية.

2-التسعير (Price):

نموذج التسعير: تعتمد المنصة على نموذج اشتراكات شهرية وعمولة على العمليات التي تتم بنجاح بين المستثمرين وأصحاب المؤسسات.

أسعار تنافسية: يتم تحديد الأسعار بناء على دراسة أسعار السوق المحلي لضمان تقديم أسعار مقبولة للمستخدمين مع الأخذ بعين الاعتبار إمكانيات المؤسسات الصغيرة والناشئة.

3- التوزيع (Place): المنصة متوفرة عبر الانترنت على الويب ويمكن الوصول اليها من مختلف الأجهزة، مما يضمن تغطية واسعة وسهولة في الاستخدام.

4- الترويج (Promotion):

التسويق الرقمي: تعتمد المنصة على استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، الإعلانات المدفوعة عبر الانترنت، الترويج في الحاضنات.

الندوات والورش التوعوية: تنظيم ندوات توعوية أو حضور ورشات عمل ميدانية في الحاضنات لزيادة الوعي بالحلول التي تقدمها المنصة.

الشكل رقم 18: المزيج التسويقي للمشروع

المصدر: من إعداد الطالبين

المحور الخامس: وصف المشروع

يتمثل المشروع في تقديم خدمة مبتكرة تسهل لأصحاب المشاريع الوصول للتأجير التمويلي المناسب لهم عن طريق ربطهم بمستثمرين والذين بدورهم يسعون لإيجاد فرص جيدة ومضمونة للاستثمار، حيث يعتمد المشروع على خوارزميات مطابقة ذكية و دراسة جيدة للمشروع وعقد ذكية تحمي جميع الأطراف، مما يوفر الأمان و الثقة بالمشروع.

1- الجوانب الإبتكارية في المشروع

1-1 ابتكار تكنولوجي: استخدام خوارزميات مطابقة ذكية (AI Matching) تربط أصحاب المشاريع الناشئة والصغيرة بالمستثمرين بناء على معايير دقيقة (القطاع، حجم التمويل العيني، المدة،...)، اضافة لاستخدام عقود ذكية واستخدام تقنية البلوكتشين لضمان الامان.

1-2 ابتكار في نموذج التمويل: تقديم تمويل عيني(معدات، الآلات،...) بدلا من التمويل المالي وتقديم خدمات دراسة جدوة المشروع ، مع نظام عقود ذكية يضمن حقوق الطرفين.

1-3 ابتكار سوقي : فتح إمكانية تمويل المشاريع التي ليس لديها سنتين نشاط خلافا للمؤسسات التقليدية التي تشترط خبرة مسبقة.

2- رؤية ورسالة المشروع

2-1 رؤية المشروع: أن تصبح InvestStart المنصة الأولى في الجزائر للتمويل العيني ودعم الأفكار وتجسيدها على ارض الواقع و جذب المستثمرين لزيادة مدخولهم.

2-2 رسالة المشروع: تمكين أصحاب المشاريع الناشئة والصغيرة من الحصول على التمويل العيني بسهولة وشفافية عبر ربطهم مباشرة مع المستثمرين المهتمين، مع توفير بيئة تضمن سرعة التنفيذ وحماية الحقوق.

3- القيمة المقترحة

3-1 بالنسبة لأصحاب المشاريع:

- الوصول إلى شبكة مستثمرين متنوعين وتقديم طلبات تمويل دون الحاجة للبنوك.

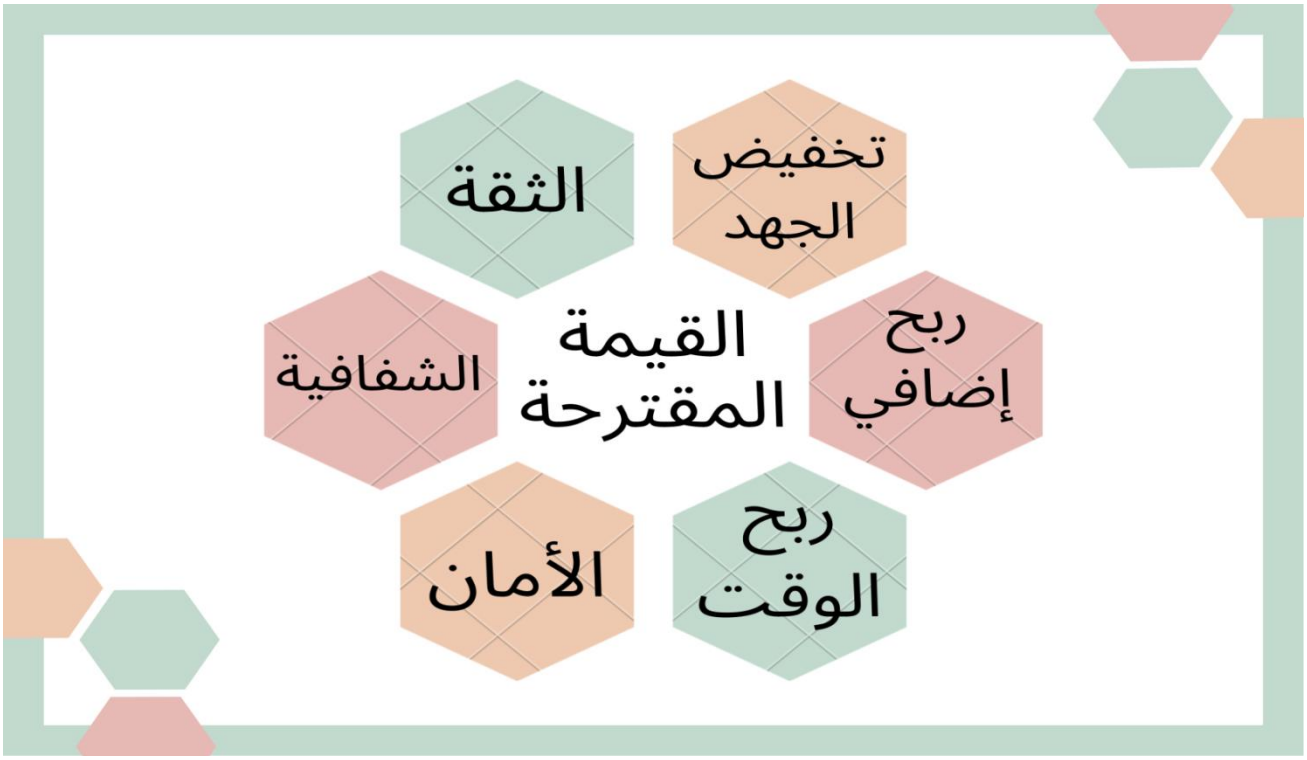
- واجهة واحدة لإعداد الملف ومتابعة العقود والدفعات بكل شفافية.

3-2 بالنسبة للمستثمرين

- اختيار مشاريع مدروسة بدقة وتقارير مخاطر مفصلة.

- دخل منتظم عبر التأجير التمويلي للعتاد المقدم، مع تقديم تسهيلات داخل المنصة وضمان استرجاع الأصل عند عدم الوفاء.

الشكل رقم 19: القيمة المقترحة للمشروع



المصدر:من إعداد الطالبين

- **تخفيض الجهد:** اختصار خطوات البحث عن مستثمرين أو مشاريع عن طريق المطابقة الذكية لخوارزميات المنصة.

- **الثقة:** ضمانات للطرفين وتقليل مخاطر الاحتيال.

- **ربح إضافي:** إمكانية تحقيق عوائد شهرية ثابتة عبر التأجير التمويلي للعتاد قبل انتهاء المدة.

- **الشفافية:** نظام تقييم وتعليقات علني يتيح للطرفي الاطلاع على سجل الأداء والالتزام بالجودة.

- **ربح الوقت:** معالجة الطلبات والتواصل يكون في دقائق وساعات بدلا من أسابيع عبر نظام تنبيهات ومتابعة أني.

- **الأمان:** عقود رقمية ذكية لتجانب التجاوزات وحماية الطرفين.

4- المهمة والأهداف

4-1 المهمة:

- ربط فعال بين أصحاب المشاريع والمستثمرين من خلال منصة رقمية سهلة الاستخدام.

- إتاحة آليات تقييم شفافة للمشاريع تمكن المستثمرين من اتخاذ قراراتهم.

- توفير فضاء رقمي موثوق وامن لحماية حقوق كلا الطرفين وضمان إبرام الصفقة.

- تسهيل التواصل وتبادل المعلومات بين الطرفين عبر رسائل داخلية وتنبيهات ذكية.

2-4 الأهداف

- تمكين أصحاب المشاريع من عرض أفكارهم وخططهم الاستثمارية بطريقة احترافية.

- تسهيل عملية البحث والوصول الى فرص التمويل المناسبة حسب طبيعة المشروع.

- تمكين المستثمرين من استكشاف مشاريع قابلة للنمو وتحقيق عائد استثمار.

- تسهيل التواصل الامن والمباشر بين أصحاب المشاريع والمستثمرين.

- تحفيز الاستثمار المحلي في المؤسسات الناشئة والمساهمة في بناء بيئة ريادية فعالة.

5- الأثر الاجتماعي:

- **خلق فرص تشغيل:** دعم المشاريع يؤدي الى توظيف مباشر وغير مباشر خصوصا للشباب والخريجين من الجامعات والمعاهد.

- **تمكين اقتصادي:** فتح افاق تمويلية جديدة للمؤسسات التي لا تصلها البنوك، مما يعزز استقلالية رواد الأعمال.

- **نشر ثقافة ريادة الأعمال:** بمعنى رفع درجة الوعي حول نماذج التمويل البديلة و أهمية الابتكار المحلي في جميع القطاعات.

- **التنمية المحلية:** تعزيز نشاطات اقتصادية في مختلف القطاعات الواعدة (تكنولوجيا، زراعة، صناعات ثقيلة، طب،...) في شتى أنحاء الوطن.

6- فريق عمل المشروع:

- **شيهب زكرياء محي الدين**

-من مواليد 10 أوت 2002.

- متحصل على شهادة ليسانس إدارة أعمال.

- حاليا على وشك انهاء اخر سنة دراسية ثانية ماستر تخصص إدارة مالية.

-أرغب في إنشاء مشروعي الخاص لأنني أؤمن بأهمية الريادة ودورها في بناء مستقبل مهني مستقل، وأسعى من خلال هذا المشروع إلى تحقيق اكتفاء ذاتي وتحويل شغفي بريادة الأعمال إلى مشروع واقعي يربط بين المؤسسات الناشئة والمستثمرين.

- أعتبر منصة **InvestStart** فرصة للمساهمة في بناء بيئة ريادية فعالة تسهل على أصحاب المشاريع الوصول إلى مصادر التمويل والدعم، وتوفر للمستثمرين فرصا واضحة للاستثمار في مشاريع ذات إمكانيات واعدة.

أنا مؤمن بأن التكنولوجيا أداة فعالة لإحداث التغيير الإيجابي، وأرى أن مشروعي يمكن أن يسد فجوة حقيقية في السوق الجزائري من خلال تسهيل التواصل، وزيادة الشفافية، وتوفير مناخ موثوق للتعاون بين رواد الأعمال والممولين.

أطمح إلى تحقيق تأثير إيجابي يتجاوز الجوانب المالية، من خلال دعم روح المبادرة والمساهمة في تحسين حياة الآخرين وتطوير الاقتصاد المحلي.

- **سعودي صالح**

- من مواليد 11 مارس 2001.

- متحصل على شهادة ليسانس إدارة أعمال.

- حاليا على وشك انهاء اخر سنة دراسية ثانية ماستر تخصص إدارة مالية.

- اخترت هذا المسار كمشروع تخرج لأنه بالنسبة لي يعتبر خطوة استراتيجية نحو بناء مساري المهني وتحقيق أهدافي الشخصية، خاصة في ما يتعلق بتحسين مستواي المعيشي وتحقيق الاستقرار المالي الذاتي. أؤمن أن ريادة الأعمال تفتح لي آفاقا واسعة للابتكار وتقديم حلول حقيقية للمجتمع، وفي نفس الوقت تتيح لي فرصة لتطبيق المعارف المكتسبة بطريقة عملية، وبناء مشروع مستدام يدعمني على المدى الطويل.

المحور السادس: الدراسة المالية للمشروع

تستند دراسة الجدوى المالية بشكل كامل إلى كل من الدراسة التسويقية والدراسة الفنية، حيث تعد الدراسة التسويقية أساسية لتقدير حجم الإيرادات والطلب المتوقع على المنتجات أو الخدمات، في حين تساهم الدراسة الفنية في تحديد التكاليف الاستثمارية للمشروع، إضافة إلى التكاليف المرتبطة بعملية إنتاج المنتج أو تقديم الخدمة.

أولا: تحديد تكاليف الاستثمار:

يوضح الجدول التالي التكاليف التمهيدية للاستثمار بالدينار

جدول رقم14: مختلف تكاليف الاستثمار

المعدات	المبلغ (دج)
محل تجاري	450000
تجهيزات المكتب (مكتب، كرسي مريح، خزانة، طاولة، مبرد، مدفئة) + التركيب	195000
الاجهزة التقنية (حاسوب محمول عالي الأداء، طابعة، ماسح ضوئي، هاتف ذكي، خادم، هاتف ثابت) + التركيب	600000
الاشتراك السنوي في الانترنت idoom fibre (1.2 جيغا)	50400
تكاليف تطوير المنصة	550000
تكاليف توطين المنصة	70000
تكاليف التسويق الاولي (اعلانات عبر مواقع تواصل اجتماعي، مطبوعات رقمية، حملات تعريفية)	200000
المجموع	**2115400**

المصدر: من إعداد الطالبين

وبالتالي تنقسم هذه التكاليف لتكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة

ثانيا: تحديد مصادر التمويل

يوضح الجدول التالي مصادر تمويل المشروع

جدول رقم15: مصادر تمويل المشروع

المصدر	المبلغ (دج)

تمويل ذاتي	1115400
اعانات الاقارب والأصدقاء	400000
إعانات الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة	600000
المجموع	**2115400**

المصدر: من اعداد الطالبين

ثالثا: مصاريف المستخدمين

يوضح الجدول التالي أعباء المستخدمين

جدول رقم16: أعباء المستخدمين

الوظيفة	الأجر الخام الشهري (دج)	الاجر الخام السنوي (دج)	الاعباء السنوية (دج)	مجموع المبالغ السنوية (دج)
المكلف بالعلاقات مع المستثمرين	35000	420000	107100	**527100**
المسير	40000	480000	122400	**602400**
المجموع	**75000**	**900000**	**229500**	**1129500**

المصدر: من اعداد الطالبين

وبالتالي تنقسم التكاليف لثابتة ومتغيرة وتكون كالتالي:

جدول رقم17: جدول التكاليف الثابتة والمتغيرة

تكاليف ثابتة	المبالغ	تكاليف متغيرة	المبالغ

الاجهزة التقنية تجهيزات المكتب اشتراك سنوي في الانترنت اجور الفريق محل تجاري توطين المنصة تطوير المنصة مخصصات الإهتلاك	600000 195000 50400 1129500 450000 70000 550000 249000	تكاليف التسويق الأولي	200000
المجموع	**2888900**	**المجموع**	**200000**

رابعا: تقدير الايرادات

تعتمد المنصة لتحقيق ايرادات سنوية ويومية على ما يلي:

1- اشتراكات شهرية أو سنوية لأصحاب المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمصغرة (لإتاحة نشر طلبات التأجير)

2- عمولة عند نجاح الصفقة بين المستثمر وصاحب المؤسسة (6% من قيمة الاستثمار مقسمة بالتساوي 3% يتحملها صاحب المؤسسة و3% يتحملها المستثمر والتي يتم اقتطاعها من الربح الذي سيحققه من استثماره و تظهر هذه النسبة في نهاية الصفقة)

كما توجد خدمات اضافية تتمثل فيما يلي:

- خدمات استشارة مالية

لدينا الجدول التالي يوضح الايرادات المتوقعة سنويا ولمدة 5 سنوات

جدول رقم 18: الايرادات المتوقعة

	2026	2027	2028	2029	2030
الايرادات المتوقعةمن الاشتراكات(دج)	210000	240000	290000	370000	480000
الايرادات المتوقعة من العمولات (دج)	720000	810000	1100000	1680000	2450000

الايرادات المتوقعة من الخدمات الاضافية (دج)	194400	260000	340000	450000	560000
رقم الأعمال (دج)	1124400	1310000	1730000	2500000	3490000

المصدر:من إعداد الطالبين

الايرادات المتوقعة من الاشتراكات: نفرض عدد المؤسسات التي تقوم بالاشتراك في المنصة هو 7 مؤسسات شهريا بمبلغ 2500 دج ومنه ستكون قيمة الاشتراكات شهريا 17500 دج و 210000 دج سنويا.

الايرادات المتوقعة من العمولات: نفرض نجاح 3 صفقات شهريا بمتوسط 20000 دج كعمولة على الصفقة الواحدة ومنه تحقق المنصة 60000 دج شهريا و 720000 دج سنويا.

الايرادات المتوقعة من الخدمات الاضافية: تقديم استشارة مالية والتي تأخذ المنصة 20% منها والباقي للعميل، فبفرض أن 3 أشخاص قاموا باستشارة مالية شهريا تأخذ المنصة 16200 دج لتبلغ الايرادات المتوقعة من الخدمات الاضافية 194400 دج سنويا.

يوضح الجدول رقم 08 الإيرادات المتوقعة للمشروع على مدى خمس سنوات من 2026 الى 2030، والتركيز على مصادر الإيرادات الرئيسية والخدمات الاضافية وهي كالأتي:

الايرادات المتوقعة من الاشتراكات: تبدأ الايرادات المتوقعة من الاشتراكات ب 144000 دج سنة 2026 وتتزايد بشكل ملحوظ الى أن تصل الى 430000 دج سنة 2030، هذا الارتفاع يعكس النجاح المتوقع في زيادة عدد المؤسسات التي تلجأ للمنصة.

الايرادات المتوقعة من العمولات: تشهد الايرادات المتوقعة من العمولات ايضا زيادة مستمرة حيث بدأت من 720000 دج سنة 2026 لتصل الى 2450000 دج سنة 2030، هذا يعكس زيادة عدد المؤسسات والمستثمرين وجدية المنصة وفعاليتها.

الايرادات المتوقعة من الخدمات الاضافية: تبدأ من 194400 دج سنة 2026 وتتزايد شيئا فشيئا لتصل الى 560000 دج سنة 2030 وهذا مايعكس جودة الخدمات المقدمة وخبرة العملاء الناشطين فيها.

رقم الاعمال: ويمثلمجموع الايرادات من الاشتراكات، العمولات و الخدمات الاضافية، حيث يبدأ من 1124400دج في سنة 2026 ليصل الى 3490000 دج سنة 2030 وهو ما يعكس أداء المنصة والثقة في أدائها.

خامسا: حساب عتبة المردودية وفترة الاسترداد

1- عتبة المردودية (نقطة التعادل)

الجدول رقم 19 : نتيجة المردودية

البيان	المبالغ
رقم الاعمال	1124400
(التكاليف المتغيرة)	(200000)
الهامش على التكلفة المتغيرة	924400
(تكلفة ثابتة)	(2888900)
النتيجة	**-1964500**

المصدر: من إعداد الطالبين

ومنه: العتبة= (رقم الاعمال*التكاليف الثابتة)/الهامش على التكلفة المتغيرة

CA0= (CA*CF)/MCV

CA0= **(**1124400*2888900)/924400

CA0= 3513933

وتاريخ وصول العتبة هو:

CAT= CA0/CA

CAT= 3513933/1124400

CAT= 3.13

2- فترة الاسترداد

من اجل حساب فترة الاسترداد اعتمدنا على معدل الاهتلاك الخطي الثابت وضريبة 20% لمدة 5 سنوات.

لدينا فترة الاسترداد= القيمة الأولية للاستثمار/التدفق النقدي السنوي

الجدول رقم 20:فترة الإسترداد

المعلومات	المبالغ
التكلفة الاولية للمشروع (1)	3088900
العائد قبل الضريبة (2)	1124400
الاهتلاك السنوي (3)= (1)/5	617780
النتيجة قبل الضريبة (4)= (2)-(3)	506620
قيمة الضريبة (5) (معفى)	0
النتيجة بعد الضريبة (6)=(4)-(5)	506620

صافي التدفق النقدي(7)=(3)+(6)	1124400
فترة الاسترداد	2.75

المصدر: من إعداد الطالبين

فترة الاسترداد= 1124400/3088900

ومنه فترة الاسترداد هي سنتين و 9 اشهر.

سادسا: الميزانية الافتتاحية

الجدول رقم 21 :الميزانيةالافتتاحية

الاصول	المبالغ	الخصوم	المبالغ
اصول غير جارية		**اموال خاصة**	
تثبيتات معنوية		راس المال	1929400
برمجيات المعلوماتية	600000		
تثبيتات عينية		**خصوم غير جارية**	
بناءات	450000		
معدات مكتب	195000	ديون طويلة اجل	
تثبيتات مالية			
أصول جارية			
مخزونات		**خصوم جارية**	
حقوقالزبائن			
المتاحات		ديون قصيرة اجل	
حساب بنكي	684400		
مجموع الاصول	1929400	**مجموع الخصوم**	1929400

المصدر: من إعداد الطالبين

سابعا: حساب رأس المال العامل

راس المال العامل= اموال خاصة-اصول غير جارية

راس المال العامل= 1929400-1245000

راس المال العامل= 684400 دج

هذا يعني ان المؤسسة قامت بتمويل كل اصولها غير الجارية وبقي لديها فائض مالي قدره 684400 دج.

المحور السابع: نموذج العمل التجاري(BMC 1)

الجدول رقم 22: نموذج العمل التجاري (BMC 01)

<table>
<tr>
<td rowspan="2">شريحة العملاء

- أصحاب المؤسسات الناشئة (طالبي التمويل التاجيري، طالبي استشارات مالية)
- أصحاب المؤسسات الصغيرة والمصغرة
- المستثمرين
(أشخاص طبيعيين، أشخاص معنويين، بنوك)</td>
<td>العلاقة مع العملاء

- دعم تقني مستمر داخل المنصة
- إشعارات وتنبيهات مخصصة داخل المنصة.
- خدمات استشارية</td>
<td rowspan="2">القيمة المقترحة

بالنسبة لاصحاب المؤسسات
- تقليل الضغط المالي عن اصحاب المؤسسات
- تقديم التمويل العيني لمن لا يملكون سنتين من النشاط
بالنسبة للمستثمرين
- تقليل الجهد والوقت في البحث عن فرص استثمار
- توفير الحماية والشفافية</td>
<td>الأنشطة الرئيسية

- تسويق المنصة واستقطاب مستخدمين
- متابعة وتنظيم طلبات التمويل والتواصل بين الأطراف
- تطوير المنصة وتحسين تجربة العملاء</td>
<td rowspan="2">الشركاء الرئيسيين

- أصحاب المؤسسات الناشئة
- أصحاب المؤسسات الصغيرة والمصغرة
- المستثمرين
- شركات الدفع الالكتروني</td>
</tr>
<tr>
<td>القنوات
- الموقع الرسمي للمنصة
- الإعلانات في وسائل التواصل الاجتماعي
- شراكات مع حاضنات الأعمال ومراكز الابتكار</td>
<td>الموارد الرئيسية
- المنصة وتطويرها التقني
- علاقات مع شركاء داعمين</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">مصادرالإيرادات
عمولة على كل عملية تمويل ناجحة (6%)
- اشتراكات شهرية أوسنوية لأصحاب المؤسسات(اشتراكات شهرية) 2500 دج
- خدمات استشارات مالية</td>
<td colspan="2">هيكل التكاليف
-تكاليف التسويق والإعلانات
-تكاليف تطوير وصيانة المنصة
-تكاليف تشغيلية</td>
</tr>
</table>

المصدر:من إعداد الطالبين

- **خدمات استشارية:** اي مرافقة المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمصغرة في إعداد ملفات التمويل التأجيري، وتقديم التوجيه الإداري والقانوني.

- **شراكات مع حاضنات الأعمال ومراكز الابتكار:** التعاون مع حاضنات الاعمال ومراكز الابتكار لربط اصحاب المؤسسات الناشئة بالمنصة ودعم ريادة الاعمال.

- **خدمات استشارات مالية:** توفير خدمة اضافية لاصحاب المؤسسات لتسهيل عملهم بأسعار رمزية.

- **بنوك:** اي تكون البنوك التي تعمل بالتمويل التأجيري مستثمرا في المنصة والتي بدورها تكون ضامنا للطرفين.

المحور الثامن: المنتج

انطلاقا من الدراسات والمقابلات التي قمنا بها مع الفئة المستهدفة، ومن خلال BMC1 قمنا بتطوير **MVP** متمثل في منصة رقمية تحمل اسم **InvestStart.**

InvestStart عبارة عن منصة رقمية تربط أصحاب المؤسسات الناشئة، المؤسسات الصغيرة والمصغرة بالمستثمرين في الجزائر بهدف تسهيل عمليات البحث عن التمويل التأجيري أو شراكة تجارية.

تعمل هذه المنصة كوسيط ذكي بين الطرفين، حيث تمكن أصحاب المؤسسات من عرض أفكارهم واحتياجاتهم بشكل احترافي، وفي المقابل تمكن المستثمرين من استكشاف فرص تمويلية تتوافق مع اهتماماتهم.

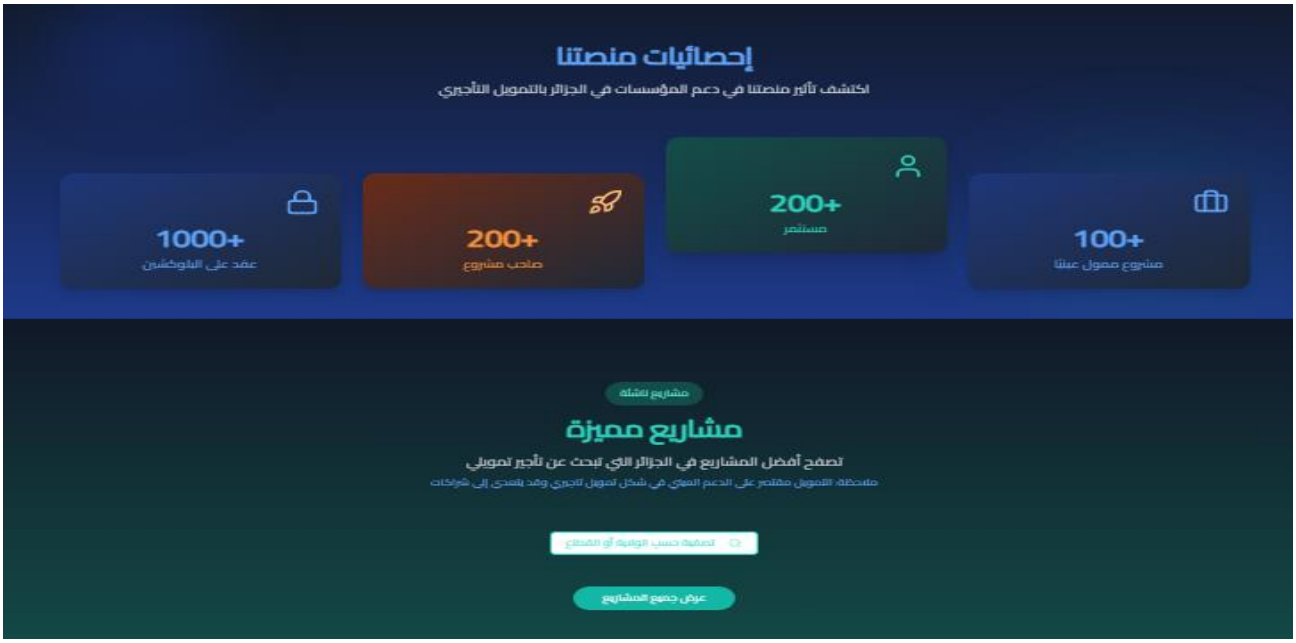
تقوم المنصة بتجميع المعطيات الخاصة بكلا الطرفين وتصنيف المشاريع حسب المجال، درجة الجاهزية ونوع التمويل العيني المطلوب، كما تتيح خاصية التواصل الآمن والمباشر تحت إشراف إدارة المنصة، إضافة إلى ذلك تعتمد المنصة على خوارزميات اقتراح ذكية لتسهيل عملية المطابقة بين الطرفين مع الأخذ بعين الاعتبار معايير مثل: نوع المشروع، مبلغ التمويل، شكل العائد المنتظر والمخاطر المحتملة.

الهدف من المشروع هو تسهيل الوصول إلى فرص التمويل لأصحاب المؤسسات الناشئة، المؤسسات الصغيرة والمصغرة، وتوفير قاعدة بيانات موثوقة للمستثمرين في إطار من الشفافية والثقة. كما تهدف المنصة إلى المساهمة في دعم الاقتصاد الوطني من خلال تحفيز إنشاء المشاريع وتوجيه الاستثمارات نحو القطاعات الحيوية.

الشكل رقم 20:واجهة منصة InvestStart

المصدر:موقعInvestStart

الشكل رقم 21:واجهة منصة InvestStart



المصدر: موقعInvsetStart

الشكل رقم 22 : واجهة منصة InvestStart

المصدر:موقعInvestStart

1- مميزات المنصة:

تتميز المنصة بالمميزات الأساسية التالية:

واجهة واضحة وبسيطة:

توفر منصة InvestStart واجهة استخدام سهلة وبديهية تمكن المستخدمين من التنقل بسلاسة

واستكشاف المشاريع أو فرص الاستثمار دون تعقيد، مما يسهل عملية اتخاذ القرار سواء بالنسبة لأصحاب المشاريع أو المستثمرين.

جمع المعلومات:

تقوم المنصة ببناء قاعدة بيانات شاملة تحتوي على معلومات مفصلة حول أصحاب المشاريع والمستثمرين مثل نوع المشروع، مستوى الجاهزية، التمويل العيني المطلوب،... هذه القاعدة تمكن من عملية مطابقة دقيقة بين العرض والطلب.

التوجيه والربط:

تعملInvestStartكوسيط موثوق بين أصحاب المؤسسات الناشئة، المؤسسات الصغيرة والمصغرة والمستثمرين، حيث تقوم بترشيح الأطراف المناسبة لبعضهم البعض وفقا للمعايير المختارة، مما يسهل على المستثمرين الوصول إلى فرص تمويل واعدة، وعلى أصحاب المشاريع إيجاد الداعمين المناسبين.

التواصل والتنسيق:

توفر المنصة وسيلة تواصل آمنة ومباشرة بين الطرفين، مع إمكانية إرسال عروض التمويل أو طلبات الدعم، مما يضمن التفاعل السلس تحت إشراف إدارة المنصة كما يوجد نظام حماية رسائل لتجنب التجاوزات داخل المنصة.

سرية المعلومات:

تحرص المنصة على احترام خصوصية المستخدمين، من خلال تطبيق معايير أمان عالية (Blockchain,cloud) من اجل حفظ ومعالجة البيانات الحساسة المتعلقة بالتمويل أو المشاريع.

توفير خيارات دفع متعددة:

تسعى المنصة إلى إدماج حلول دفع إلكترونية متنوعة لتسهيل عمليات دفع الاقساط، الاشتراكات والعمولات مما يعزز مصداقية العمليات.

تطوير مستمر:

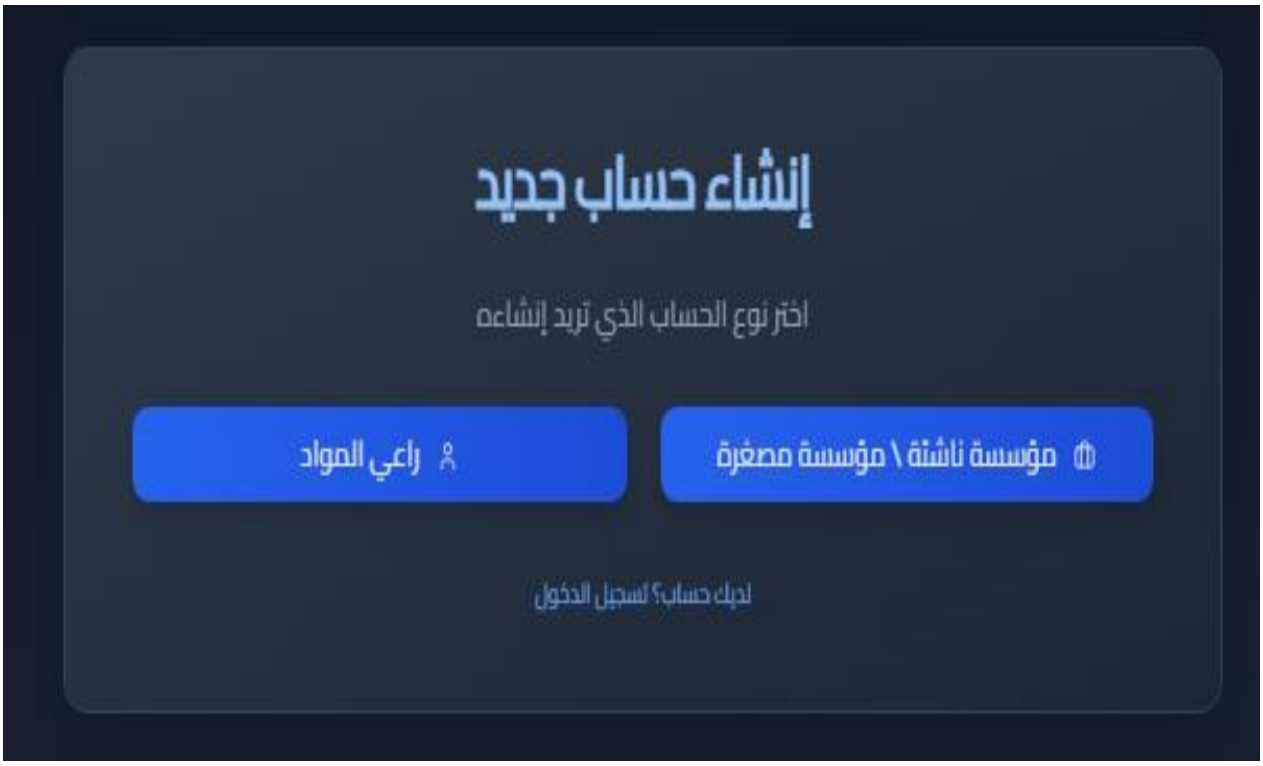
تلتزم المنصة بالتحديث المستمر لخدماتها بناء على التغذية الراجعة من المستخدمين والتطورات في البيئة الريادية، لضمان الاستجابة المثلى لاحتياجات السوق الجزائرية.

2- كيفية عمل المنصة:

2-1: بالنسبة لأصحاب المؤسسات الناشئة، المؤسسات الصغيرة والمصغرة

أ- انشاء حساب

الشكل رقم 23: انشاء حساب في منصة InvestStart



المصدر:موقعInvsetStart

الشكل رقم 24: انشاء حساب في منصة InvestStart

المصدر:موقعInvsetStart

الشكل رقم 25: انشاء حساب في منصة InvestStart

المصدر:موقعInvsetStart

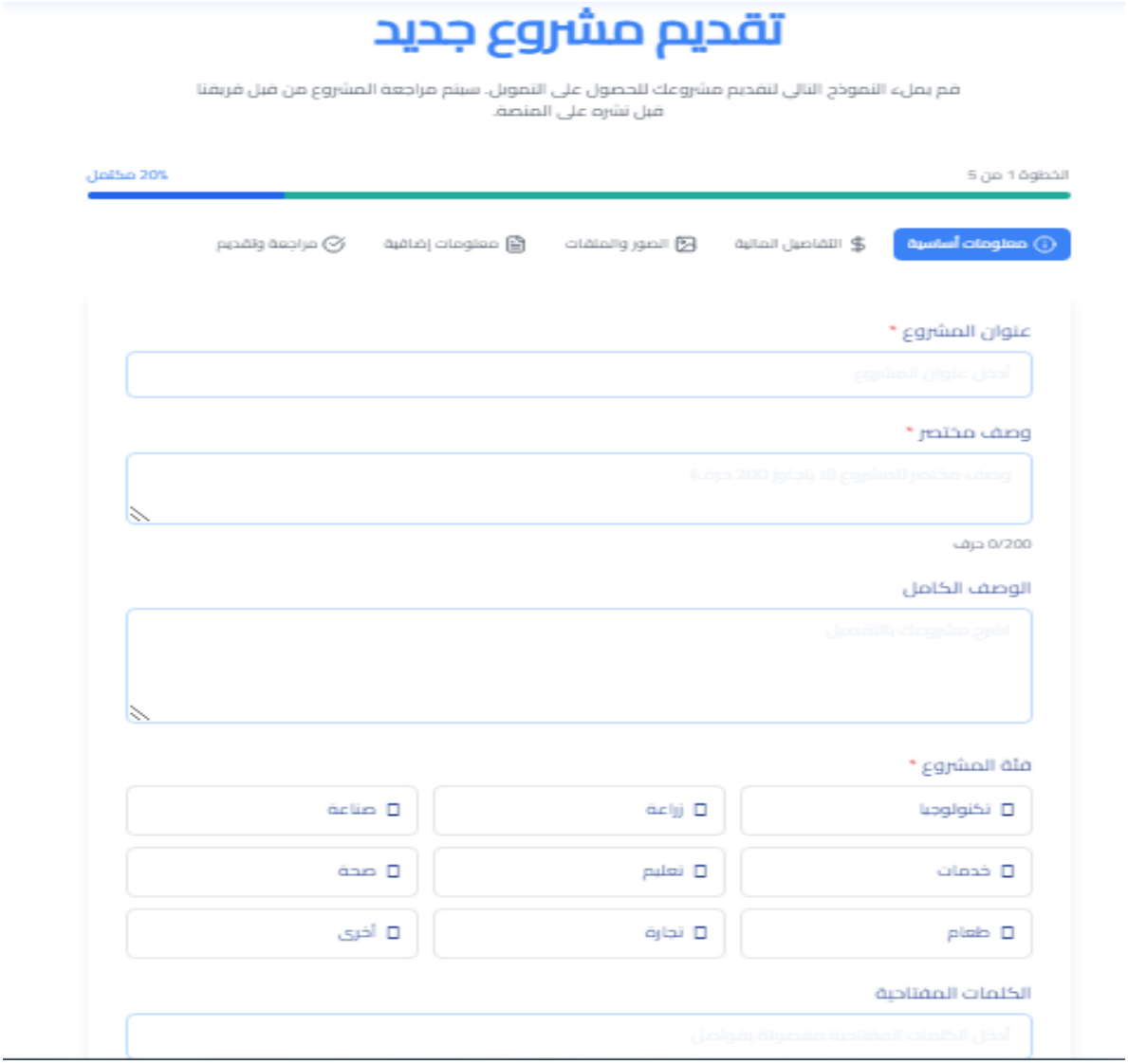
الشكل رقم 26: انشاء حساب في منصة InvestStart

المصدر:موقعInvsetStart

ب- تسجيل المشروع وطلب التمويل:

وذلك من خلال اتباع الخطوات الخمسة وتعبئة البيانات الازمة كما هي موضحة في الشكل التالي:

الشكل رقم 27: طلب التمويل التأجيري في منصة InvestStart



المصدر:موقعInvsetStart

بعد تعبئة البيانات تنتقل مباشرة لادارة المنصة من اجل دراستها والموافقة او الرفض في حالة هناك نقص في البيانات وان المشروع لم يوفق في بلوغ محتوى المنصة، مع ذكر سبب الرفض وامكانية التعديل في الطلب. وتكون واجهة المسؤول كما يلي :

الشكل رقم 28: واجهة المسؤول في منصة InvestStart

المصدر:موقعInvsetStart

2-2 بالنسبة للمستثمرين

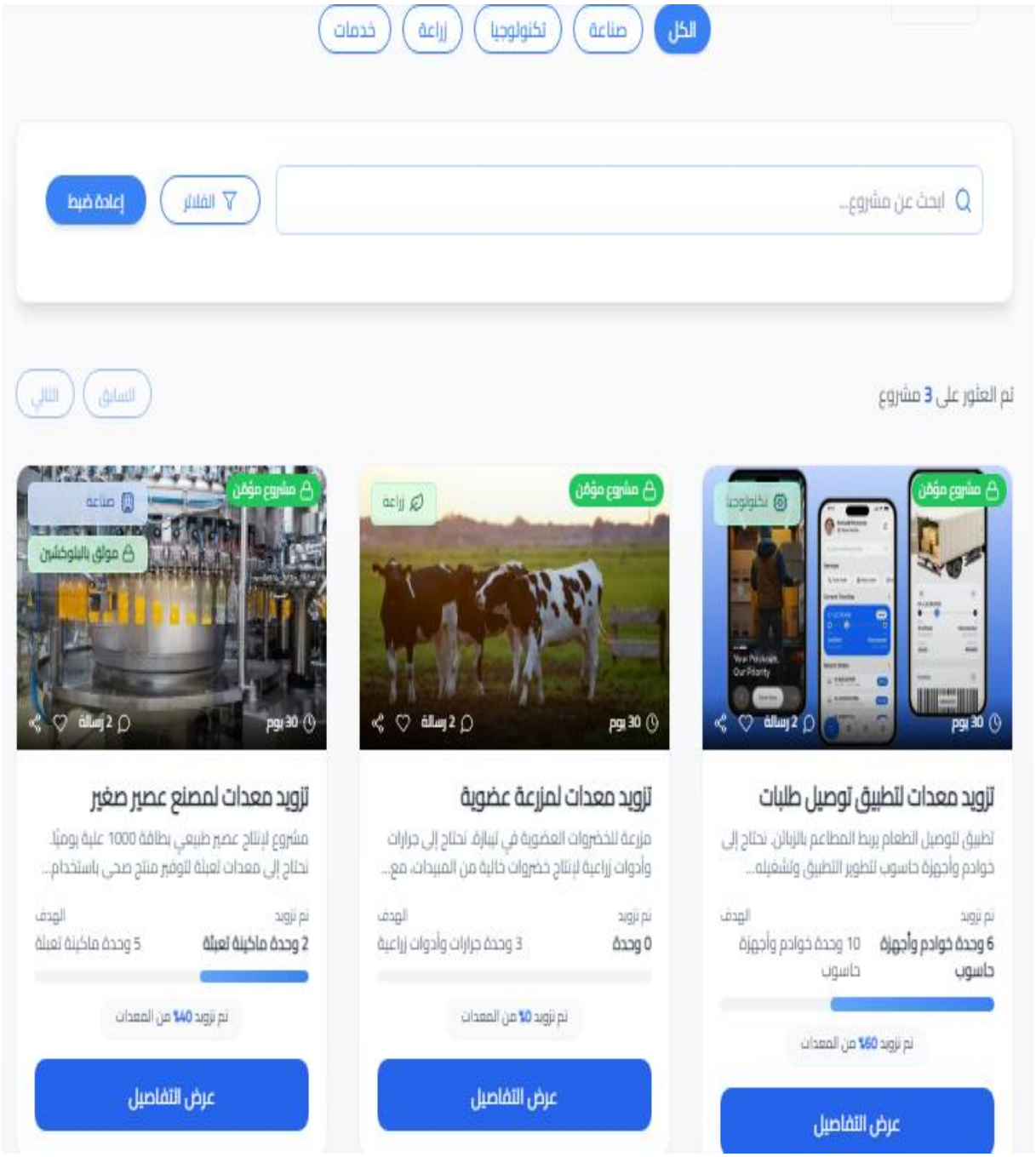
أ- انشاء حساب

الشكل رقم 29: انشاء حساب في منصة InvestStart

المصدر:موقعInvsetStart

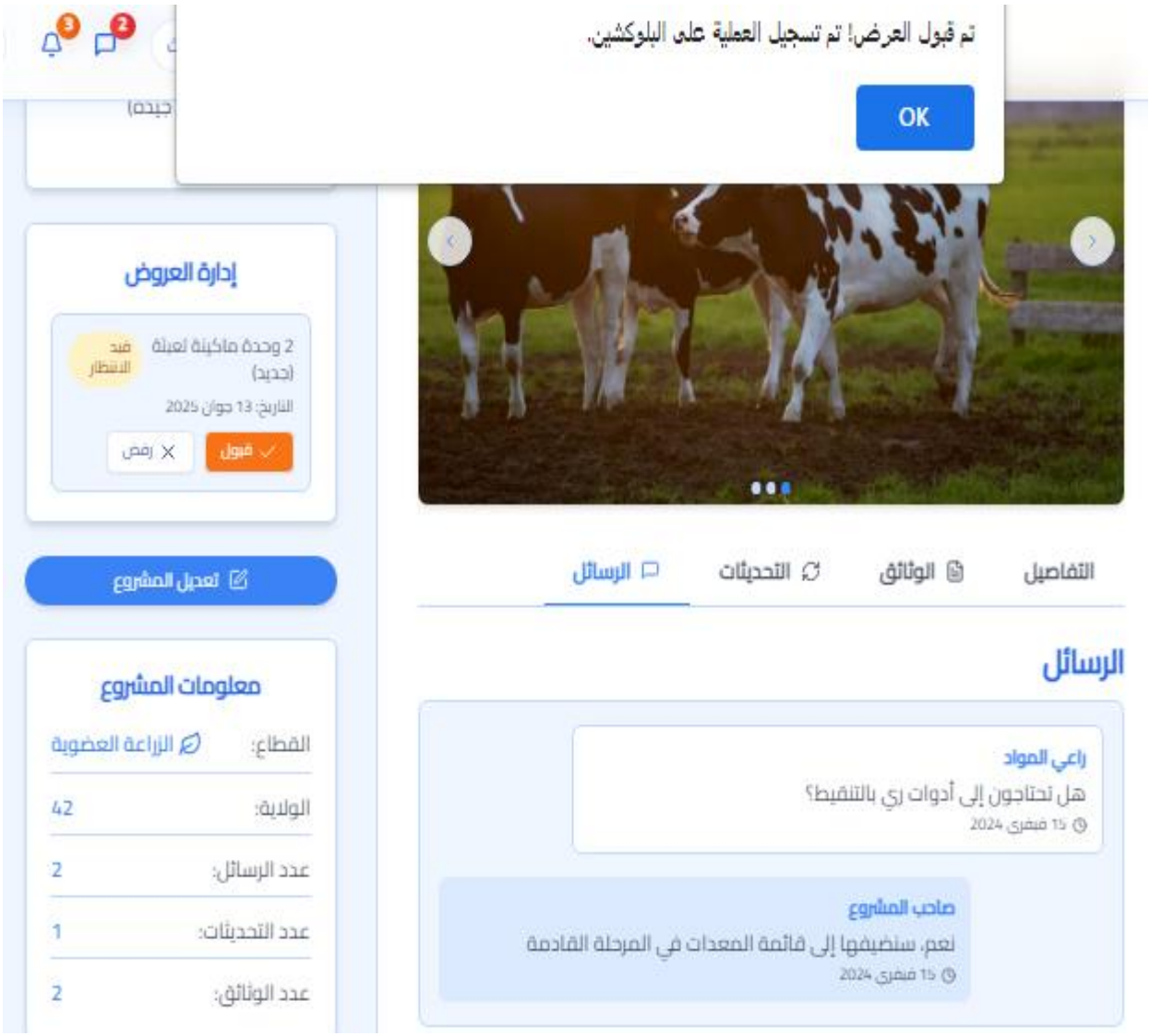
ب- تقديم عرض التمويل التأجيري

الشكل رقم 30: عرض التمويل التأجيري في منصة InvsetStart



المصدر:موقعInvsetStart

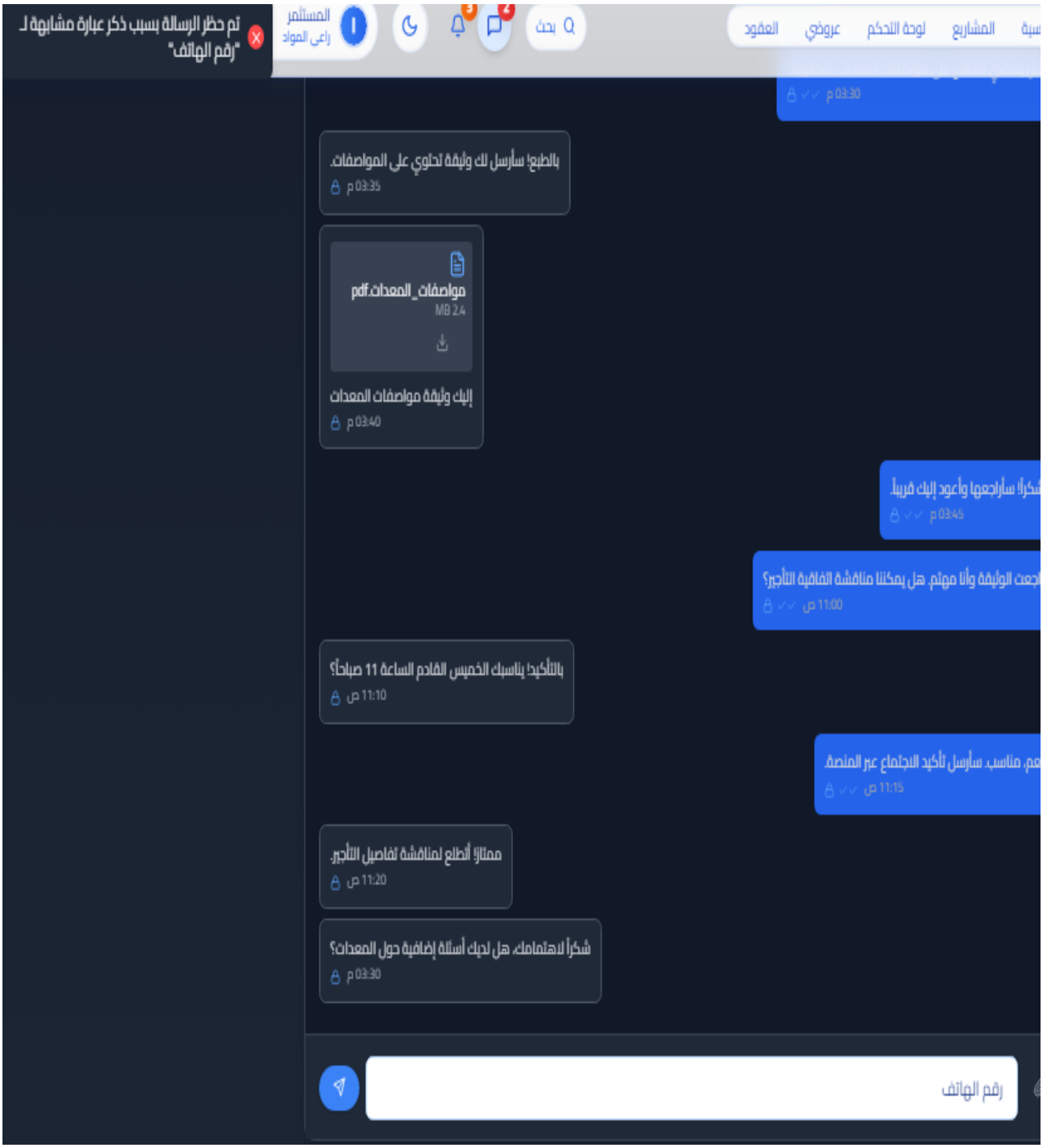
الشكل رقم 31: عرض التمويل التأجيري في منصة InvsetStart



المصدر:موقعInvsetStart

بعد الاطلاع على المشروع و طلب المؤسسة ياتي دور المستثمر لتقديم عرض التمويل التأجيري ويبدأ في المحادثة مع صاحب المؤسسة حول تفاصيل أكثر فيما يخص الوقت والعوائد أو حتى الشراكة في ما بعد، وبعد الاتفاق وقبول الصفقة يتم تسجيلها مباشرة في البلوكشين كما تكون المحادثة محمية لتجانب أي معاملات خارج المنصة مثل ما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 32: محادثة في منصة InvsetStart



المصدر:موقعInvsetStart

الخاتمة

الخاتمة:

في ختام مشروعنا الطموح لإنشاء منصة InvestStart والتي تهدف إلى ربط أصحاب المؤسسات الناشئة ،المؤسسات الصغيرة والمصغرة بالممولين ضمن إطار التمويل التأجيري، يتضح لنا أن التكنولوجيا الرقمية أصبحت أداة استراتيجية لتسهيل الولوج إلى مصادر التمويل البديلة، وتحفيز روح المبادرة والمقاولة في الجزائر.

من خلال هذا المشروع، عملنا على تطوير منصة متخصصة تسمح لأصحاب المشاريع بوضع طلبات تأجير تمويلي بطريقة بسيطة وشفافة، مع تقديم فضاء آمن للمستثمرين لدراسة هذه الطلبات وتقديم عروض تمويل مبنية على معايير واضحة، تمكن هذه الآلية الطرفين من بناء علاقات مبنية على الثقة والتعاون، بعيدا عن الطرق التقليدية المعقدة.

لقد ركزنا على تكييف المنصة مع الإطار القانوني والتنظيمي المعمول به في الجزائر، بما في ذلك مايتعلق بآليات التمويل التأجيري،كما سعينا لتوفير حلول رقمية فعالة تسرع معالجة الطلبات وتسمح بمتابعة دقيقة لحالة كل صفقة واعتمدنا على عقود ذكية ونظام البلوكتشين للتعزيز مصداقية المنصة وموثوقيتها.

نطمح من خلال "InvestStart" إلى تعزيز استخدام التمويل التأجيري كبديل حقيقي وفعال للتمويل التقليدي، وتمكين المؤسسات من الحصول على المعدات والموارد اللازمة لنموها دون الحاجة إلى رؤوس أموال كبيرة، كما نهدف إلى إشراك مختلف الفاعلين من مستثمرين أفراد ومؤسسات مالية لتوسيع أثر المنصة.

ندرك أن نجاح هذا المشروع يتطلب مواصلة التحسين والتطوير، والاستماع المستمر لاحتياجات المستخدمين، لذاسنعمل على تحديث المنصة باستمرار، وبناء شراكات مع المؤسسات الداعمة لريادة الأعمال لضمان استدامة المنصة وتوسيع أثرها على المدى البعيد.