جامعة 8 ماي 1945–قالمة–

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر –مؤسسة اقتصادية– في إطار القرار الوزاري 1275 في علوم التسيير

تخصص: إدارة مالية/ إدارة أعمال

تحت عنوان:

مشروع انشاء منصة تمويل جماعي إسلامي

–Tamweeli–

من اعداد الطالبتين:

- بشاغة نورسين
- طوابرية ملاك

تحت اشراف الأستاذة:

أ.د. مريمت عديلة

السنة الجامعية: 2025/2024

بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وتقدير

الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبيّ بعده،

الشكر لله – عز وجل – الذي أنار لنا الدرب، وفتح لنا أبواب العلم وأمدنا بالصبر والإرادة لإتمام هذه المذكرة، فله الحمد والشكر حمدًا طيبًا مُباركًا يليق بجلاله، ومن باب قول المُصطفى صلى الله عليه وسلم

"لا يشكر الله من لا يشكر الناس".

فإن الوفاء يقتضي أن يُرد الفضل لأهله، لذلك نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى من كان لها الفضل بعد الله في إخراج هذه الدراسة، الأستاذة الدكتورة مريمت عديلة، لتفضلها بالإشراف على هذه العمل، والذي وجدنا فيها أستاذة فاضلة معطاءة، بذلت الجهد، وقدَّمت التوجيه السليم والرأي السديد، الذي ساعدنا في تخطى الكثير من الصعاب فجزاها الله عنا خير الجزاء وأمدها الله بدوام الصحة والعافية،

كما نخص بالشكر والتقدير "قسم علوم التسيير" بكافة أعضائه وإدارته الموقرة، لما قدموه من بيئة علمية خصبة، ولما بذله أساتذته الكرام من مجهودات قيمة طوال مسيرتنا الدراسية، حيث كانوا لنا مصدر علم ومعرفة وتوجيه.

ولا يسعنا إلا أن نتقدّم بخالص الشكر والتقدير إلى "لجنة المناقشة الموقّرة" على قبولهم مناقشة هذا العمل المتواضع، وعلى ما سيقدمونه من ملاحظات وتوصيات بناءة،

سيكون لها بالغ الأثر في تطوير معارفنا وصقل مهاراتنا.

إهداء

بكل فخر وسعادة...

أكتب هذه الكلمات تعبيرا عن فرحي بهذا العمل المتواضع الذي يعتبر ثمرة جهد دام 20 سنة من الدراسة، وهذه ليست النهاية وانما مجرد بداية لما هو أجمل بإذن الله، أما بعد...

أهدي هذا النجاح الى نفسي... التي لا تعرف الاستسلام رغم كل الأيام الصعبة التي واجهتها، الا أنها ظلت تحاول... وسأظل أحاول الى آخر يوم في حياتي، لأصل الى أماكن أستحقها... 5 سنوات بحلوها ومرها ها هي على مشارف الانتهاء شاهدة على صبري ومثابرتي.

الى أمي... الانسانة المضحية، الصبورة، الحنونة، التي لا تكفي الكلمات لوصفها، لطالما كنت عونا لي في مساري بدعواتك وضوء الأمل في طريقي بنصائحك وارشاداتك وتربيتك... هذا العمل تكريما لك...

الى أبي... سندي الثابت الذي لا يميل، حفظك الله من كل شر، أنت أبي وأخي، تعبك وجهدك أثمر وجاء وقت الحصاد... هذا العمل فخرا لك...

الى أخواتي مرام وميار... أتمنى لكم الخير في حياتكما وأن تصلا الى ما يحلم به قلبكما النقي، أعطيتموني الحب والحنان، رغم صغر سنكما الا أنكما منزلا تهدئ به روحي.

الى بنات خالاتي وخالي (رؤية، خولة، هاجر، ايمان، آية، أمل، ذكرى، سيرين)... كل باسمه، سدد الله خطاكم وحفظكم من كل شر، كنتم ولازلتم جزءا كبيرا من حياتي وذكرياتي... وأود تخصيص الود، الى بنت خالتي آية التي شاركتني كل محطات حياتي...

الى رفقاء الدرب (نورسين، صورية، أسماء، شيماء، كلثوم، ايمان، شروق)... أنتم سبب من الأسباب التي جعلت مرحة الدراسة الجامعية أفضل مرحلة في حياتي، بلطفكم وصدق صداقتكم...

الى كل من ساهم في انجاز هذا العمل، ومن مد لي أصابع المساعدة في حياتي، الى كل قريب أو بعيد يعرفني ويعزني أدام الله الفرح في قلوبكم، شكرا لكم جميعا.

ملاك

إهداء

إلى نفسي...

يا من صنعتِ من الألم أجنحة، ومن العثرات سلما نحو النور.

إليكِ أُهدي هذا الإنجاز... يا أنتِ التي آمنتِ بأن النهايات السعيدة تصنعها القلوب التي لا تعرف الاستسلام

إلى أمي...

إلى من كنت وطنا لا يتغير يا نبع الحنان، يا دعاءً في جوف الليل يفتح لي أبواب السماء، يا يدًا تمسح الوجع، ويا قلبًا لا يعرف الانطفاء.

إلى أبي...

إلى سندي الأول، وضلعي الثابت في كل عواصف الحياة، بك يا أبي، تظل الحياة أكثر ثباتًا، وأكثر أمانًا.

إلى إخوتي(أشرف، أيمن)

كنتم ومازلتم دفء الطريق وصوت الضحكة التي تخفف عني الأثقال، الى عطر الذكريات وأمان اللحظة،

إلى من احتضنني بكل حب...

إلى جدي وجدتي، إلى يديكما التي احتوتاني، إلى قلبيكما اللذان كانا لي بيتًا حين ابتعدتُ عن بيتي الأول، في بيتكما كبرتُ، وبينكما أزهرتُ، ومنكما تعلمتُ...

إلى خالاتي وأخوالي (فاتن، ابتسام، حمدي، علاء، عصام)

يا من كنتم دومًا السند القريب، والقلوب التي وسعتني بمحبتها ودعواتها دعمها...

إلى رفقاء الدرب (ملاك، سماح، كلثوم، أسماء، إيمان، شيماء، صورية، شوروق)

إلى رفقاء القلب، يا من كنتم لي الضوء حين خفتت أنواري، والأنس في دروب الوحدة و يا من كنتم الأغنية التي خفّفت عني وطأة الطريق...

إليكم جميعا...

هذا الإنجاز ليس باسمي وحدي... بل هو أنتم جميعًا...

أنتم مَن كنتم القلب، والظل، واليد، والرفيق.

نورسين

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
فهرس المحتويات	I–IV
قائمة الجداول	V
قائمة الأشكال	VI–VII
مقدمة عامة	أ–ب
أولا: المشكل	1
1– الدراسة الاستكشافية	1
1–1– شخصية العميل	4–1
1–2– خريطة التعاطف	6–5
2– تحديد المشكل الأساسي	7–6
2–1– وجهة النظر (POV)	7
2–2– رحلة العميل	9–8
ثانيا: الحل	11
1– تقديم الحل المقترح	11
2– اسم وشعار المنصة	11
3– نموذج القيمة المقترحة (VPC)	13–12
4– نموذج العمل التجاري (BMC0)	17–14
ثالثا: دراسة وتحليل السوق	19
1– دراسة السوق على المستوى العالمي	19
1–1– نمو أصول التمويل الإسلامي عالميا	21–20
1–2– حجم معاملات التكنولوجيا المالية الإسلامية	23–21
1–3– عدد المؤسسات الصغيرة، المتوسطة والناشئة في العالم	23
2– دراسة السوق على المستوى الوطني	27

2-1- الطلب على التمويل الإسلامي في الجزائر	24-26
2-2- تحليل تطور الكتلة النقدية والتداول النقدي خارج البنوك في الجزائر	26-27
2-3- عدد المؤسسات الصغيرة، المتوسطة والناشئة في الجزائر	28-31
3- اتجاهات سوق التمويل الإسلامي	31
3-1- اتجاهات سوق التمويل الإسلامي العالمي	32
3-2- اتجاهات سوق التمويل الإسلامي في الجزائر	32
رابعا: تحليل المنافسين	40
1- المنافسون المباشرون	40
2- المنافسون غير المباشرين	40-41
3- تحليل SWOT للمنافسين	43
4- مخطط تموقع المشروع	43-44
5- تحليل (PORTER)	44-46
6- تحليل (PASTEL)	46-47
7- تحليل SWOT للمنصة	47-49
8- خريطة السياق (Context map)	50
خامسا: نموذج العمل التجاري (BMC1)	51-55
سادسا: الدراسة المالية	57
1- التكاليف التمهيدية	57
2- اهتلاك التثبيتات	58
3- مصاريف المستخدمين	59
4- تقدير التكاليف	59
4-1- التكاليف الثابتة	60
4-2- التكاليف المتغيرة	61
4-3- التكاليف التشغيلية الاجمالية السنوية	61
5- تقدير الإيرادات المتوقعة	61-62

5-1- الإيرادات للسنة الأولى	62
5-2- توزيع رقم الأعمال التقديري	62
6- عتبة المردودية	63-62
6-1- عتبة المردودية بالقيمة	63
6-2- عتبة المردودية بالكمية	63
7- التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية	64
7-1- اجمالي التكاليف	64
7-2- الربح التشغيلي المحاسبي (قبل الضرائب)	64
7-3- صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية	64
8- فترة الاسترداد	65-64
9- مصادر التمويل	65
10- الميزانية الافتتاحية	66
11- الاحتياج في رأس المال العامل (BFR)	67-66
12- جدول حساب النتائج التقديري	68-67
سابعا: النموذج الأولي للمنصة (Prototype)	70
1- الخدمات المقدمة	73-70
2- كيفية عمل المنصة	74
3- بالنسبة الى أصحاب المشاريع	76-74
4- بالنسبة الى المستثمرين	79-76
ثامنا: الدراسة التسويقية و خطة العمل	80
1- الدراسة التسويقية	80
1-1- استراتيجية المنتج (الخدمة)	80
1-2- استراتيجية التسعير	81
1-3- استراتيجية التوزيع (قنوات الاتصال و التوزيع)	81
1-4- استراتيجية الترويج (التسويق و الدعاية)	82

2- خطة العمل	82
2-1- المرحلة التحضيرية (8 أشهر)	83-82
2-2- مرحلة ما بعد التحضير (سنة كاملة بعد الطلاق الرسمي)	83
3- الآفاق المستقبلية لمشروع " Tamweeli"	83
3-1- تطوير تطبيق محمول ذكي	84-83
3-2- ادماج تقنيات الذكاء الاصطناعي	84
3-3- عقد شراكات مع البنوك و المؤسسات المالية	84
3-4- التوسع التدريجي على المستوى الوطني	84
الخاتمة	87-86
قائمة المراجع	91-89

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
1	وجهة النظر (POV)	7
2	حجم سوق التكنولوجيا المالية الإسلامية	23–22
3	توزيع منتجات التمويل الإسلامي في الجزائر حسب السنوات (2021–2023)	24
4	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القطاع	29–28
5	ترتيب الدول من حيث عدد المؤسسات الناشئة	31–30
6	تحليل SWOT المنافسين	43
7	التكاليف التمهيدية	57
8	اهتلاك التثبيتات	58
9	مصاريف المستخدمين	59
10	توزيع أعباء المستخدمين لمدة 3 سنوات	59
11	التكاليف الثابتة السنوية	60
12	التكاليف المتغيرة السنوية	61
13	التكاليف التشغيلية الإجمالية السنوية	61
14	توزيع رقم الأعمال التقديري لثالثة السنوات الأولى	62
15	توزيع مصادر التمويل	65
16	الميزانية الافتتاحية	66
17	جدول حسابات النتائج التقديري	68–67
18	الخدمات المقدمة عبر المنصة لأصحاب المشاريع	72–71
19	الخدمات المقدمة عبر المنصة للمستثمرين	73

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
1	شخصية العميل النموذجي الأول	2
2	شخصية العميل النموذجي الثاني	2
3	شخصية العميل النموذجي الثالث	3
4	شخصية العميل النموذجي الرابع	3
5	شخصية العميل النموذجي الخامس	4
6	شخصية العميل النموذجي السادس	4
7	خريطة تعاطف العميل النموذجي الأول	5
8	خريطة تعاطف العميل النموذجي الثاني	6
9	خريطة رحلة العميل (أصحاب المشاريع)	8
10	خريطة رحلة العميل (المستثمرين)	9
11	شعار منصة "Tamweeli"	11
12	نموذج القيمة المقترحة لأصحاب المشاريع	12
13	نموذج القيمة المقترحة للمستثمرين	13
14	نموذج العمل التجاري الأولي (BMC0)	14
15	نمو أصول التمويل الإسلامي عالميا	20
16	توزيع أصول التمويل الإسلامي العالمي	21
17	توزيع المؤسسات حسب القطاع	29
18	واجهة منصة Yinvesti	40
19	مخطط تموقع المشروع (Positioning Map)	44
20	تحليل (SWOT) للمنصة	48
21	خريطة السياق(Context map)	49
22	نموذج العمل التجاري (BMC1)	51

23	واجهة استخدام منصة تمويلي	70
24	واجهة انشاء حساب في منصة تمويلي	74
25	واجهة صاحب المشروع بعد تسجيل الدخول	75
26	واجهة إضافة مشروع جديد	76
27	واجهة المستثمر بعد تسجيل الدخول	76
28	واجهة المشاريع المعروضة عبر المنصة	77
29	عملية اختيار مشروع للاستثمار فيه	77
30	عملية ادخال المبلغ المستثمر في المشروع	78

مقدمة عامة

مقدمة عامة

يعد التمويل أحد الأعمدة الأساسية التي تقوم عليها المشاريع الاقتصادية، سواء كانت صغيرة أو متوسطة أو حتى كبيرة، وهو من العوامل الحاسمة في تحديد مصير هذه المشاريع من حيث النجاح أو الفشل. وفي ظل التغيرات الاقتصادية والاجتماعية، وظهور تحديات جديدة في بيئة ريادة الأعمال، بات من الضروري البحث عن آليات تمويل بديلة تتسم بالمرونة والعدالة وتستجيب لمتطلبات التنمية المستدامة.

شهد العالم في عام 2008، أزمة مالية عالمية كشفت عن هشاشة النظام المالي التقليدي، الذي اعتمد بشكل كبير على الفوائد الربوية، المضاربات المالية، والديون غير المدعومة بأصول حقيقية. وقد أدت هذه الأزمة إلى انهيار مؤسسات مالية كبرى وفقدان الثقة في النظام البنكي العالمي، مما دفع العديد من الخبراء والمستثمرين إلى البحث عن بدائل أكثر استدامة وعدالة. في هذا السياق، برز التمويل الإسلامي عالميا كنموذج مالي يقوم على مبادئ الشفافية، تقاسم المخاطر، وتحقيق العدالة الاجتماعية، نظراً لاعتماده على أدوات مالية شرعية مرتبطة بالاقتصاد الحقيقي وخالية من الربا والممارسات المحرمة.

وفي السنوات الأخيرة برزت التمويلات الجماعية كحلول مبتكرة تمكن أصحاب المشاريع من الحصول على دعم مالي مباشر من الأفراد، وذلك من خلال منصات إلكترونية تتيح عرض المشاريع على جمهورا واسعا. ومع تنامي الوعي بأهمية توافق هذه الآليات مع تعاليم الشريعة الإسلامية، ظهرت الحاجة إلى تطوير منصات تمويل جماعي إسلامي تراعي الضوابط الشرعية وتوفر بديلا عن القروض الربوية ونماذج التمويل التقليدية.

تهدف هذه المذكرة إلى دراسة إمكانية إنشاء مؤسسة ناشئة في مجال التمويل الإسلامي الرقمي من خلال تطوير وإطلاق منصة إلكترونية تحمل اسم "تمويلي". تسعى المنصة إلى تسهيل عمليات التمويل الجماعي بين أصحاب المشاريع والمستثمرين، بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، مما يسهم في بناء بيئة تمويلية تتسم بالشفافية، والشرعية، والابتكار، وتدعم نمو المشاريع بمختلف أنواعها.

ومن خلال هذه الدراسة، نطمح إلى تحليل السوق بدقة، وفهم احتياجات الفئات المستهدفة من أصحاب مشاريع ومستثمرين، إلى جانب تحديد الفرص المستقبلية ووضع استراتيجيات فعّالة لاستقطاب المستخدمين.

انطلاقا من هذه الخلفية، نطرح الإشكالية التالية:

كيف يمكن تمكين أصحاب المشاريع من الحصول على تمويل وفق الشريعة الاسلامية لمشاريعهم وتوفير استثمارات متنوعة للراغبين في الاستثمار؟

الفرضيات

بناءا على إشكالية المشروع، وانطلاقا من نموذج العمل التجاري (BMC0)، تم صياغة فرضيات المشروع، التي سيتم التحقق منها من خلال الدراسة الميدانية والنتائج ستكون موضحة في نموذج العمل التجاري (BMC1):

1- الفئة المستهدفة: أصحاب المشاريع (الذين يبحثون عن تمويل بدون فوائد ربوية) ومستثمرون أفراد (يريدون استثمارات اسلامية).

2- القيم المقترحة: الأمان، الشفافية ومعاملات وفق الشريعة الاسلامية.

3- الموارد الرئيسية: المنصة الرقمية، المطورون، والمستشارون.

4- مصادر الإيرادات: الاشتراك، العمولة والإعلانات.

المنهجيات المستخدمة

تستند هذه الدراسة إلى مجموعة من المناهج البحثية المتكاملة التي تهدف إلى تحقيق تحليل دقيق للموضوع محل البحث، وتوفير حلول مبتكرة تتناسب مع احتياجات السوق الحالية. تم اعتماد المنهجيات التالية:

التفكير التصميمي (Design Thinking): يهدف هذا المنهج إلى إيجاد حلول مبتكرة للمشكلات المعقدة من خلال فهم عميق لاحتياجات العملاء وتطوير حلول تتماشى مع توقعاتهم.

Lean startup: هي منهجية لتطوير المنتجات والخدمات تهدف إلى تقليل الهدر وتوفير الوقت والجهد من خلال التركيز على التعلم السريع والتكرار .تعتمد هذه المنهجية على بناء نماذج أولية للمنتج، ثم اختبارها مع العملاء والحصول على ملاحظاتهم، ثم تعديل المنتج بناءً على هذه الملاحظات.

دراسات السوق (Market Research): يتضمن جمع وتحليل البيانات المتعلقة بالسوق المستهدف، بما في ذلك سلوك المستهلكين، وتحليل المنافسة. سيتم استخدام أدوات مثل تحليل SWOT لدراسة البيئة التنافسية وتحديد الفرص والتهديدات التي يواجهها السوق.

تتمثل الأدوات المستخدمة في الأساليب السابقة في: شخصية العميل (Persona)، خريطة التعاطف (Empathy Mapping)، وجهة النظر (point of view-pov)، رحلة العميل (Customer journey)، نموذج القيمة المقترحة (VPC)، نموذج العمل التجاري (BMC)، مخطط توقع المشروع (Positioning Map)، تحليل بورتر (Porter)، تحليل باستال (PASTEL)، (SWOT)، خريطة السياق (Context map).

أولا: المشكل

أولا: المشكل

لصياغة المشكلة بدقة، يجب فهم احتياجات كل من أصحاب المشاريع والمستثمرين. يتطلب ذلك تحديد وتحليل التحديات الأساسية التي يواجهونها في الحصول على التمويل، خاصة ما يتوافق منها مع الشريعة الإسلامية. سيسهم هذا التحليل الدقيق في وضع تصور واضح للمشكلة التي تسعى منصة "تمويلي" لحلها.

1- الدراسة الاستكشافية

تعد خطوة تمهيدية تهدف إلى تكوين تصور مبدئي حول المشكلة محل البحث، كما تساهم في صياغة الأسئلة والفرضيات التي ستوجه مراحل البحث القادمة. وتساعد كذلك على التعرف على التحديات المحتملة التي قد تواجه الدراسة الشاملة، من خلال توفير فهم عام ومتوازن حول الموضوع قبل التعمق في جزئياته الدقيقة.

1-1- شخصية العميل(Persona)

يعتبر فهم شخصية العملاء أمر بالغ الأهمية لنجاح أي عملية، انه تمثيل شبه خيالي للعميل المثالي استنادا إلى بيانات واقعية وأبحاث السوق. يساعد هذا في تطوير استراتيجيات تجارية وحلول مبتكرة تستجيب للاحتياجات الفعلية للعملاء بعد التحولات الكبيرة في سلوك المستهلكين[1].

الهدف من استخدام هذه الأدوات هو تعزيز العلاقات مع العملاء من خلال توفير الخدمات التي تلبي احتياجاتهم الفعلية، مع التركيز على التفاعل العاطفي والفكري. من خلال دراسة بيانات العملاء وفهم مشاعرهم وأفكارهم، يمكن للشركات تطوير حلول مخصصة تلائم عملائها بشكل أفضل.

[1] Sinansari P & al, **Identify Customer Element Through Empathy Map and User Persona**, Procedia Journal, Computer Science, Elsevier, Holand, issue 225, 2023, p.4151, sur le site: https://www.researchgate.net/publication/377697206_Identify_Customer_Element_Through_Empathy_Map_and_User_Persona, date de consultation: 04/04/2025, 10 :30.

تم الاعتماد على 6 نماذج لشخصية العميل وهي:

الشكل رقم (1): شخصية العميل النموذجي الأول

المصدر: من اعداد الطالبتين

الشكل رقم (2): شخصية العميل النموذجي الثاني

المصدر: من اعداد الطالبتين

الشكل رقم (3): شخصية العميل النموذجي الثالث

المصدر: من اعداد الطالبتين

الشكل رقم (4): شخصية العميل النموذجي الرابع

المصدر: من اعداد الطابتين

الشكل رقم (5): شخصية العميل النموذجي الخامس

المصدر: من اعداد الطالبتين

الشكل رقم (6): شخصية العميل النموذجي الخامس

المصدر: من اعداد الطالبتين

1-2- خريطة التعاطف (Empathy Mapping)

خريطة التعاطف هي أداة أكاديمية تستخدم لفهم وتحليل المشاعر والتجارب الإنسانية في سياقات اجتماعية أو مهنية. تهدف هذه الأداة إلى تعزيز القدرة على التعاطف مع الآخرين، من خلال تحديد ومراعاة مشاعرهم، واحتياجاتهم، وأفكارهم. وتعتمد على مفهوم الاستماع العاطفي، الذي يعزز التواصل الفعال وذلك لتحسين تجربة المستخدم أو وضع استراتيجيات جديدة من خلال عدة أساليب ومن بينها المقابلات والملاحظات. يساهم استخدام هذه الأداة في تحسين التصميم المتمركز حول المستخدم وتحديد احتياجاته بشكل أكثر دقة مما كان ممكنا باستخدام أساليب تقليدية[1].

وبعد اجراء مقابلات مع أصحاب المشاريع وأصحاب المدخرات المالية الذين يريدون استثمار أموالهم في مشاريع واعدة، وباستخدام أسلوب الملاحظة، لتحديد المشاكل التي يعاني منها الطرفين في الحصول على تمويل، وإيجاد فرص استثمارية، والتي تمت مع أكثر من 50 شخص، وفي التالي خريطة تعاطف العميل النموذجي الأول:

الشكل رقم (7): خريطة تعاطف العميل النموذجي الأول

المصدر: من اعداد الطالبتين

[1] Neubauer D & al, **Experiencing Technology Enabled Empathy Mapping**, The Design Journal, Volume 11, Issue 20, Sapienza university, Rome, Italy, 2017, P.4686, sur le site: https://www.researchgate.net/publication/319559928_Experiencing_Technology_Enabled_Empathy_Mapping, date de consultation: 04/04/2025, 12 :05.

والشكل التالي يوضح خريطة تعاطف العميل النموذجي الثاني:

الشكل رقم (8): خريطة تعاطف العميل النموذجي الثاني

المصدر: من اعداد الطالبتين

2- تحديد المشكل الأساسي

تحديد المشكلة في التفكير التصميمي هي المرحلة الثانية منه، وهي عملية تحويل رؤى البحث الميداني إلى بيانات قابلة للتنفيذ، مع التركيز على منظور المستخدم أو المجتمع المستهدف. يستخدم هذا المنهج لضمان أن بيان المشكلة يتضمن رؤى فريدة حول سياق المستخدم، مما يعزز من فعالية عملية توليد الأفكار في المراحل التالية.[1]

2-1- وجهة النظر (POV)

وجهة النظر(POV) ، هي تعريف واضح للمشكلة وقابلية تنفيذها، يتيح أثناء مرحلة توليد الأفكار (الإبداع) ابتكار حلولاً تستهدف الأهداف المحددة للمشروع. تجمع وجهة النظر بين المعلومات والمعرفة حول الأشخاص واحتياجاتهم التي تم الحصول عليها خلال مرحلة التعاطف، لاستكمال مرحلة تعريف المشكلة.

تتضمن وجهة النظر إعادة صياغة التحدي على شكل بيان مشكلة منظم وواضح. ولصياغة وجهة نظر فعالة، يتم دمج ثلاثة عناصر أساسية :المستخدم، احتياجاته، والمعلومات التي نمتلكها.[2]

[1] https://uxwritingar.com/user-experience/26345/, date de consultation: 15/05/2025, 18:33.
[2] Caeiro Rodríguez M & Fernández Iglesias M, **The point of view in design thinking (Technical report),** Department of Telematic Engineering, University of Vigo, Spain, 2019,P.1, sur le site: https://www.researchgate.net/publication/348097976_The_Point_of_View_in_Design_Thinking, date de consultation : 04/04/2025, 13:50.

أولا: المشكل

وبناءا على المقابلات الأولية والملاحظات المباشرة التي تم جمعها، تم تحديد مجموعة من المشاكل والملاحظات:

بالنسبة الى أصحاب المشاريع:

- صعوبة الوصول إلى تمويل متوافق مع الشريعة الإسلامية.
- نقص في الشفافية والثقة في الأنظمة التمويلية التقليدية.

بالنسبة الى المستثمرين:

- يواجه المستثمرون مشكلة في العثور على فرص استثمارية تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
- الخوف من التعرض الى الاحتيال وخسارة الأموال.

ويتمثل المشكل الأساسي والذي يعتبر منطلق هذه الدراسة في الجدول التالي:

الجدول رقم (1): وجهة النظر (POV)

المستعمل	الاحتياج	الدافع والسبب
المستثمرون	يحتاج المستثمر إلى فرص استثمارية وفق الشريعة الاسلامية ومربحة.	لأنهم يبحثون عن عوائد مالية دون مخالفة الشريعة، ويريدون استثمار أموالهم في مشاريع حقيقية وواعدة، مع ضمان الشفافية وتقليل المخاطر في بيئة مالية موثوقة.
أصحاب المشاريع	يحتاج أصحاب المشاريع إلى تمويل يناسب قيم الشريعة وحسب احتياجتهم لتنفيذ مشاريعهم والتوسع فيها.	لأنهم يعانون من صعوبة في الوصول إلى تمويل تقليدي بسبب الشروط المعقدة، ويرغبون في تمويل يتماشى مع قيمهم الدينية، ويمكنهم من تحقيق استقلال مالي ونمو أعمالهم.

المصدر: من اعداد الطالبتين

2-2- رحلة العميل (Customer journey)

هي عملية تصور الخطوات التي يمر بها العميل عند التفاعل مع منتج أو خدمة، بدءا من اكتشاف العلامة التجارية وحتى اتخاذ قرار الشراء وما بعده وتساعد في فهم احتياجات العميل وتحديد نقاط الألم والفرص لتحسين التجربة[1].

ويمر العميل النموذجي الأول (أصحاب المشاريع) بعدة مراحل عند رغبتهم في الحصول على التمويل، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (9): خريطة رحلة العميل (أصحاب المشاريع)

	الوعي	البحث	اتخاذ القرار	الحصول على الخدمة	ما بعد الخدمة
الأفعال	البحث عن تمويل للمشاريع	زيارة البنوك والهيئات المختصة للحصول على التمويل	اتخاذ قرار التقديم على القروض	بداية تشغيل التمويل	متابعة تقدم المشاريع وإدارة القروض
التفكير	هل يمكنني الحصول على التمويل اللازم؟	هل شروط التمويل تتناسب مع احتياجاتي؟	هل سأتمكن من السداد بسهولة؟	كيف يمكنني إدارة هذا التمويل بكفاءة و فاعلية	هل التمويل كاف لتحقيق العوائد و تغطية التكاليف؟
المشاعر و الاحاسيس					
معاناتهم	صعوبة الحصول على تمويل إسلامي	التعقيدات الإدارية والتأخير في الحصول على التمويل	شروط غير مرنة و غير ملائمة	في إدارة التمويل و تطبيق الخطط	عدم تناسب القرض مع احتياجات المشروع
احتياجاتهم	الحصول على تمويل شرعي	تمويل مرن بشروط معقولة	تمويل يتناسب مع احتياجاتهم	دعم إضافي في إدارة الأموال والتوسع في الأعمال	إدارة التمويل

المصدر: من اعداد الطالبتين

[1] https://uxwritingar.com/customer-experience/35378?, date de consultation:16/05/2025, 14:45.

وفي الشكل التالي خريطة رحلة العميل (المستثمرين):

الشكل رقم (10): خريطة رحلة العميل (المستثمرين)

	الوعي	البحث	اتخاذ القرار	الحصول على الخدمة	ما بعد الخدمة
الأفعال	البحث عن فرص استثمارية مربحة و شرعية	البحث عن استثمار لأمواله	اتخاذ قرار الاستثمار في فرصة شرعية و آمنة و تحويل الأموال	استلام الأرباح	متابعة الاستثمارات والبحث عن فرص جديدة
التفكير	هل سأتمكن من إيجاد استثمار مناسب؟	هل الفرص الموجودة شرعية	هل العوائد جيدة؟ هل المخاطر عالية؟	هل العوائد التي حصلت عليها مرضية؟	هل سأتمكن من إيجاد فرص جديدة؟
المشاعر و الاحاسيس					
معاناتهم	صعوبة العثور على فرص	البحث المستمر عن حلول موثوقة	في تحديد شروط مرنة و مساعدة للطرفين	التأكد من أن الاستثمار تم كما هو متفق عليه	صعوبة في متابعة العوائد أو الإفصاح المالي
احتياجاتهم	فرص إسلامية موثوقة	استثمار آمن و شفاف	استشارة مالية	تقرير شفاف حول أداء الاستثمارات	مساعدة في ادارة الاستثمارات

المصدر: من اعداد الطالبتين

تحليل رحلة العميل:

من خلال تحليل رحلة العملاء، يتضح أن تجربة أصحاب المشاريع في الحصول على تمويل شرعي عبر البنوك التقليدية أو برامج أخرى فيها تحديات متعددة وصعوبة واضحة نتيجة للضمانات الغير كافية لديهم وكذلك توفر التمويل حسب احتياجاتهم، أما بالنسبة للمستثمرين فإن أغلبهم لا يجدون فرص استثمارية متنوعة ومدروسة تلبي رغباتهم لذلك يفضلون الاحتفاظ بأموالهم أو استثمارها في الذهب والعقارات أو المشاريع القائمة والمعتادة.

ثانيا: الحل

ثانيا: الحل

1- تقديم الحل المقترح

Tamweeli: عبارة عن منصة تمويل جماعي اسلامي، تربط بين أصحاب المشاريع و المستثمرين وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، يتم التعامل في المنصة بثلاث صيغ و هي المشاركة، المضاربة و المرابحة و ذلك حسب نوع المشروع ورغبة أصحاب المشاريع و المستثمرين.

Tamweeli: هي أول منصة تمويل جماعي إسلامي في الجزائر و تعتبر من الحلول المالية التكنولوجية (**Fintech**) التي تسهل عملية إيجاد أصحاب المشاريع للتمويل اللازم لمشاريعهم، وتمكن المستثمرين من إيجاد فرص استثمارية وفق الشريعة الاسلامية ومدروسة، حيث تقدم المنصة:

- سهولة في تقديم المشاريع على جمهور واسع من المستثمرين.
- عدد كبير من المشاريع المعروضة بشكل عادل.
- ضمان التعامل الآمن والقانوني باستخدام الحلول المالية المبتكرة كالدفع الالكتروني.
- التكامل والشفافية في تقديم الخدمات وطرق الاستفادة منها.

2- اسم وشعار المشروع:

اسم المشروع: " **Tamweeli**" سمي المشروع بهذا الاسم وذلك ليعكس حاجة صاحب المشروع للتمويل الذي يبحث عنه والذي سيتحصل عليه عبر منصتنا، أما بالنسبة الى المستثمر فالاسم يوحي له بأن المنصة تقدم حلولًا استثمارية واضحة في شكل تمويل مباشر للمشاريع.

شعار المشروع: يعبّر بدقة عن جوهر المنصة ووظيفتها الأساسية.

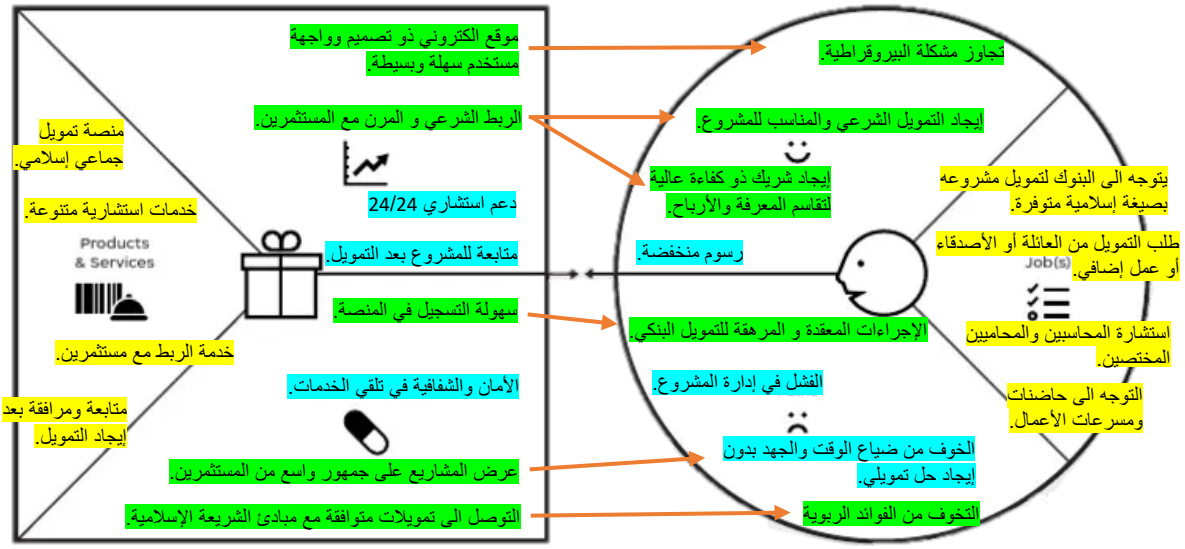
الشكل رقم (11): شعار منصة "Tamweeli"

المصدر: من اعداد الطالبتين

3- نموذج القيمة المقترحة (VPC): نموذج القيمة المقترحة (VPC) هو أداة استراتيجية طورها ألكسندر أوسترفالدر(Alexander Osterwalder) ، تهدف إلى تحديد نقاط خلق القيمة ضمن المنتجات أو الخدمات التي تقدمها المؤسسة، وكذلك تحديد شرائح العملاء المحتملين الذين يمكنهم الاستفادة منها. ويستند هذا النموذج إلى عنصرين أساسيين من نموذج الأعمال التجاري(BMC) القيمة المقترحة، وشريحة العملاء[1]، وهذا ما يعرف بمصطلح "الملائمة بين المنتج والسوق" (product-market fit).

يمثل الشكل التالي نموذج القيمة المقترحة لأصحاب المشاريع:

الشكل رقم (12): نموذج القيمة المقترحة لأصحاب المشاريع

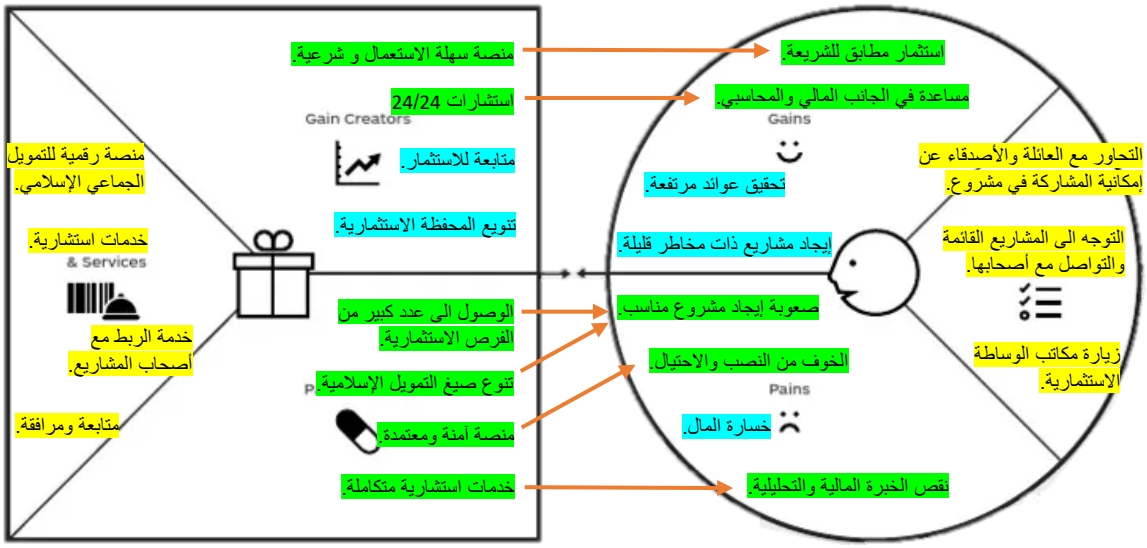


المصدر: من اعداد الطالبتين

[1] https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/canevas-de-proposition-de-valeur/, date de consultation: 30/05/2025, 14:30.

والشكل الموالي يوضح نموذج القيمة المقترحة للمستثمرين:

الشكل(13): نموذج القيمة المقترحة للمستثمرين



المصدر: من اعداد الطالبتين

4- نموذج العمل التجاري (BMC0): نموذج العمل التجاري (BMC) هو أداة استراتيجية تهدف إلى تصور وتصميم وتعديل نموذج العمل الخاص بالشركة. يتخذ النموذج شكل مخطط منظم يتكون من 9 عناصر رئيسية، ويوفر رؤية شاملة لنموذج أعمال الشركة[1].

[1] https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-canvas-outil-incontournable-createur, date de consultation: 30/05/2025, 16:35.

نموذج العمل التجاري الأولي (BMC0): يعبر عن الفكرة كما هي في بدايتها، بدون اختبار أو تعديل، كما في الشكل التالي:

الشكل رقم (14): نموذج العمل التجاري الأولي (BMC0)

المصدر: من اعداد الطالبتين

1- شريحة العملاء:

أصحاب المشاريع (الذين يبحثون عن تمويل بدون فوائد ربوية): هم الأفراد أو المؤسسات الذين يملكون أفكارا أو مشاريع قائمة ويبحثون عن تمويل بطريقة إسلامية، أي بدون فوائد ربوية. يلجؤون إلى المنصة لعرض مشاريعهم وجمع التمويل من مستثمرين مهتمين، بدلًا من اللجوء إلى البنوك أو القروض التقليدية.

مستثمرون أفراد (يريدون استثمارات وفق مبادئ الشريعة الاسلامية): هم أشخاص يملكون رأس مال ويرغبون في استثماره بطريقة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ويبحثون عن فرص استثمار حقيقية في مشاريع صغيرة، متوسطة وتحقيق عوائد على الاستثمار.

2- القيم المقترحة:

معاملات وفق مبادئ الشريعة الاسلامية: نلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع صيغ التمويل والاستثمار المتوفرة عبر المنصة، لضمان أن تكون كل المعاملات خالية من الربا ومحترمة للمبادئ الشرعية وذلك بمرافقة

مستشارين في التمويل الاسلامي.

الأمان والشفافية: نوفر بيئة آمنة تضمن حماية بيانات المستخدمين ومعلومات المشاريع، مع عرض واضح لكل تفاصيل العمليات لضمان الشفافية بين جميع الأطراف.

اتصال سهل وسريع: نوفر منصة تتيح تواصلاً مباشرًا وفعّالًا بين أصحاب المشاريع والمستثمرين، بحيث يمكن للطرفين التفاعل بسهولة وسرعة دون تعقيدات، مما يسهل تبادل المعلومات، طرح الاستفسارات، وبناء الثقة بسرعة أثناء مراحل التمويل.

الدقة والثقة: نحرص على تقديم معلومات دقيقة حول المشاريع، ومتابعتها بجدية وتقديم تقارير دورية، مما يعزز ثقة المستثمرين في اختياراتهم وأصحاب المشاريع في نجاح حملاتهم بمرافقة المستشارين المتخصصين.

3- العلاقة مع العملاء:

وسائل التواصل الاجتماعي: نستخدم وسائل التواصل الاجتماعي كأداة أساسية للتفاعل مع العملاء، الرد على استفساراتهم، مشاركة التحديثات، ونشر محتوى توعوي وتعليمي حول التمويل الإسلامي والمشاريع المتاحة.

التوفر 24سا/24سا، 7أيام/7 أيام: نقدّم دعماً دائماً طوال الأسبوع وعلى مدار الساعة لضمان الاستجابة السريعة لأي استفسار أو طلب، مما يعزز ثقة العملاء وراحتهم في استخدام المنصة في أي وقت.

4- القنوات:

الموقع الإلكتروني: هو المنصة الرقمية الأساسية التي يتم من خلالها عرض المشاريع، استقبال طلبات التمويل، تسجيل المستثمرين، وتقديم المعلومات والخدمات بشكل مباشر وسهل الاستخدام.

مواقع التواصل الاجتماعي: تُستخدم لنشر المحتوى التوعوي والترويجي، عرض المستجدات، التفاعل مع الجمهور، وزيادة الوصول إلى أصحاب المشاريع والمستثمرين المهتمين بالتمويل الإسلامي.

5- مصادر الإيرادات:

الاشتراك: رسوم يدفعها أصحاب المشاريع أو المستثمرون مقابل استخدام بعض الميزات المتقدمة أو خدمات خاصة داخل المنصة.

العمولة: نسبة تُقتطع من المبلغ الممول عند نجاح حملة تمويل مشروع، ونسبة من الأرباح التي يحققها المشروع وتُعتبر المصادر الرئيسية للدخل.

6- الأنشطة الرئيسية:

تطوير وإدارة المنصة الرقمية: تصميم وتحديث الموقع الإلكتروني لضمان سهولة الاستخدام، الأمان، والفعالية في تقديم الخدمات الاستشارية وخدمة الربط لكل من المستثمرين وأصحاب المشاريع.

التسويق: الترويج للمنصة والمشاريع عبر وسائل التواصل الاجتماعي والقنوات الرقمية، لجذب المستثمرين وأصحاب المشاريع وزيادة الوعي بالتمويل الإسلامي.

ربط أصحاب المشاريع بالمستثمرين: تيسير اللقاء بين من يبحث عن تمويل ومن يملك رأس المال، عبر عرض المشاريع بوضوح، تنظيم الحملات، وتسهيل التواصل بين الطرفين.

الموارد الرئيسية:

المنصة الرقمية: هي البنية التكنولوجية التي تدور حولها كل خدمات المشروع، وتُستخدم لتسهيل العمليات والتفاعل بين المستخدمين.

المطورون: مسؤولين عن تحديث المنصة وتطويرها، وضمان عملها بكفاءة واستقرار.

المستشارون: خبراء في المالية، القانون، المحاسبة، التمويل الاسلامي يقدمون الدعم في تقييم المشاريع، التأكد من التوافق الشرعي، وإرشاد المستخدمين.

7- الشركاء الرئيسيون:

المستشارون الماليون، القانونيون، المحاسبون ومستشارون في التمويل الاسلامي: هم شركاء أساسيون يساهمون في ضمان جودة الخدمات التي تقدمها المنصة، من خلال:

المستشارون الماليون: يساعدون في تقييم المشاريع من حيث الجدوى والربحية.

المحاسبون: يعمل المستشارون المحاسبون على مراجعة الوثائق والسجلات المالية المقدمة من أصحاب المشاريع، والتحقق من صحتها واتساقها مع المعايير المحاسبية، كما يدعمون المنصة في تقييم مدى انتظام المشروع من الناحية المحاسبية، مما يعزز الثقة في المعطيات المالية المعروضة للمستثمرين.

المستشارون القانونيون: يضمنون التزام المنصة والمشاريع بالقوانين المحلية والتنظيمية.

مستشارون في التمويل الاسلامي: يتأكدون من مطابقة كل العمليات المالية لصيغ التمويل الإسلامي المعتمدة، لضمان شرعية المنصة ومصداقيتها.

8- هيكل التكاليف:

تكاليف تطوير وصيانة المنصة: تشمل أجور المطورين، الاستضافة، وأي أدوات أو خدمات تقنية تُستخدم لبناء وتشغيل الموقع.

تكاليف التسويق والترويج: تشمل الحملات الإعلانية، إدارة المحتوى على وسائل التواصل، والتصاميم الدعائية لجذب المستخدمين.

التكاليف التشغيلية للمستشارين: أتعاب المستشارين الماليين، المحاسبون، القانونيين، و الفقهاء في التمويل الاسلامي مقابل تقديم خبراتهم في تقييم المشاريع وضمان التوافق الاسلامي والقانوني.

ثالثا: دراسة وتحليل السوق

ثالثا: دراسة وتحليل السوق

دراسة السوق هي عملية منهجية تهدف إلى جمع وتحليل وتفسير المعلومات المتعلقة بسوق معين، وذلك لفهم احتياجات العملاء، سلوكهم الشرائي، حجم الطلب، المنافسين، والاتجاهات العامة في السوق. تعد هذه الدراسة خطوة أساسية لأي مشروع أو نشاط تجاري يسعى للنجاح والنمو[1].

يمثل سوق التمويل الإسلامي أحد الأسواق المالية المتخصصة، التي نشأت استجابة لحاجة فئة واسعة من المتعاملين الاقتصاديين إلى خدمات مالية متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية. ويعد هذا السوق بمثابة منظومة متكاملة تشمل منتجات وأدوات مالية مثل: المشاركة، المضاربة والمرابحة، والتي تقدم ضمن أطر مؤسسية مثل المصارف الإسلامية، شركات التمويل، وهيئات الزكاة والأوقاف، وأخيرا عبر المنصات الرقمية الحديثة. يكتسب هذا السوق خصوصيته من كونه لا يقتصر على تحقيق الربحية، بل يراعي البعد الأخلاقي والتنموي، من خلال مبادئ تقوم على تحريم الربا والميسر، وتغليب الشفافية وتقاسم المخاطر والربح بين الأطراف. وهو ما يجعل التمويل الإسلامي لا يندرج ضمن الأسواق التقليدية البحتة، بل يعد نموذجا ماليا بديلا له بعد اجتماعي وإنساني.

ويشهد هذا السوق حاليا تحولات مهمة، تتمثل في انتقال جزء من خدماته إلى البيئة الرقمية، من خلال تطبيقات التمويل الجماعي الإسلامي والمنصات التفاعلية، التي تهدف إلى تعزيز الشمول المالي واستقطاب شرائح جديدة من المتعاملين، خاصة الشباب ورواد الأعمال. إن فهم خصائص هذا السوق، وديناميكيته، وسلوك المتعاملين فيه، يعد ضرورة علمية لتقييم جدوى المشاريع المرتبطة به، ومن بينها المنصات الرقمية للتمويل الجماعي الإسلامي، التي تسعى إلى تلبية حاجات حقيقية غير متوفرة في السوق التقليدي مع الالتزام بالتعاليم الشرعية.

1- دراسة السوق على المستوى العالمي:

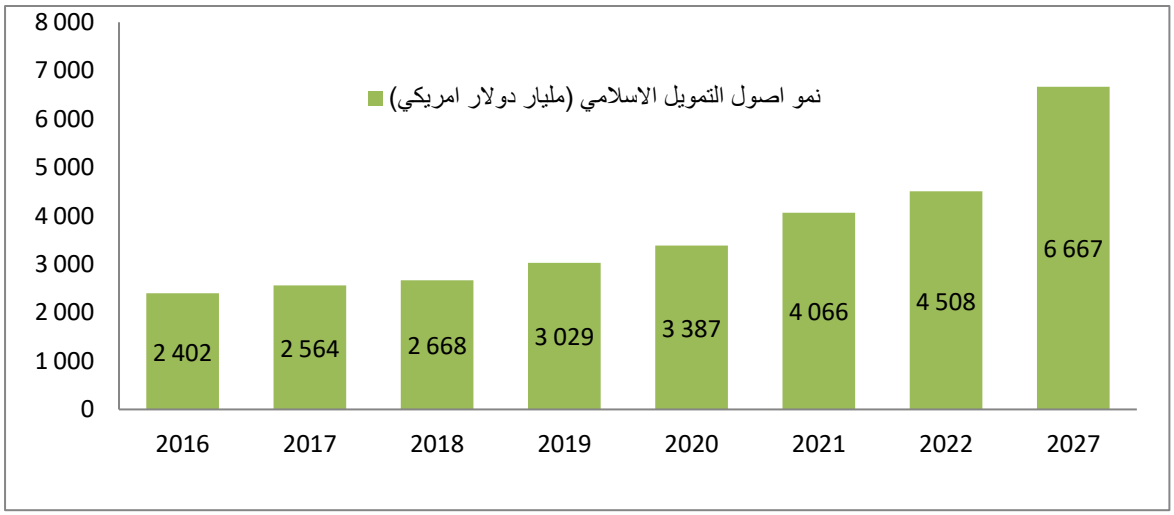
تعتبر دراسة السوق العالمية ضرورية لمنصة تمويل جماعي إسلامي لضمان فهم عميق لاحتياجات المستثمرين والمشاريع المتوافقة مع الشريعة الإسلامية عبر العالم. تمكن هذه الدراسة من تحديد الفرص الواعدة في أسواق مختلفة، وفهم التحديات الثقافية والتنظيمية، وتصميم استراتيجيات تسويقية فعالة. ستساعدنا على تقديم حلول تمويل مبتكرة تلبي الطلب المتزايد على الاستثمار الأخلاقي والمتوافق مع قيم التمويل الإسلامي.

[1] https://wakeed.online/managing-by-goals-is-your-way-to-success, date de consultation: 06/05/2025,13:15.

1-1- نمو أصول التمويل الإسلامي عالميا:

بلغت أصول التمويل الإسلامي عالميا4.5 تريليون دولار أمريكي في عام 2022، بزيادة قدرها 11% مقارنة بالعام السابق. من المتوقع أن تصل هذه الأصول إلى 6.7تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2027، مدفوعة بالنمو في قطاعات البنوك الإسلامية والصكوك[1].

الشكل رقم (15): نمو أصول التمويل الإسلامي عالميا



Source : ICD-LSEG, **Islamic Finance Development Report,** 2024, P.8, sur le site: https://icdps.org/uploads/files/Islamic%20Finance%20Development%20Report%202024174669894 5_8205, date de consultation: 07/05/2025, 21:34.

توقع تقرير آخر من Allied Market Research أن يصل حجم سوق التمويل الإسلامي إلى 7.7 تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2033، بمعدل نمو سنوي مركب قدره 12% خلال الفترة من 2024 إلى 2033. يشير هذا النمو إلى زيادة الطلب على المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وارتفاع الوعي بالاستثمار المسؤول اجتماعيا، وتوسع الخدمات المصرفية الإسلامية.

ويتوزع هيكل التمويل الإسلامي العالمي على النحو التالي[2]:

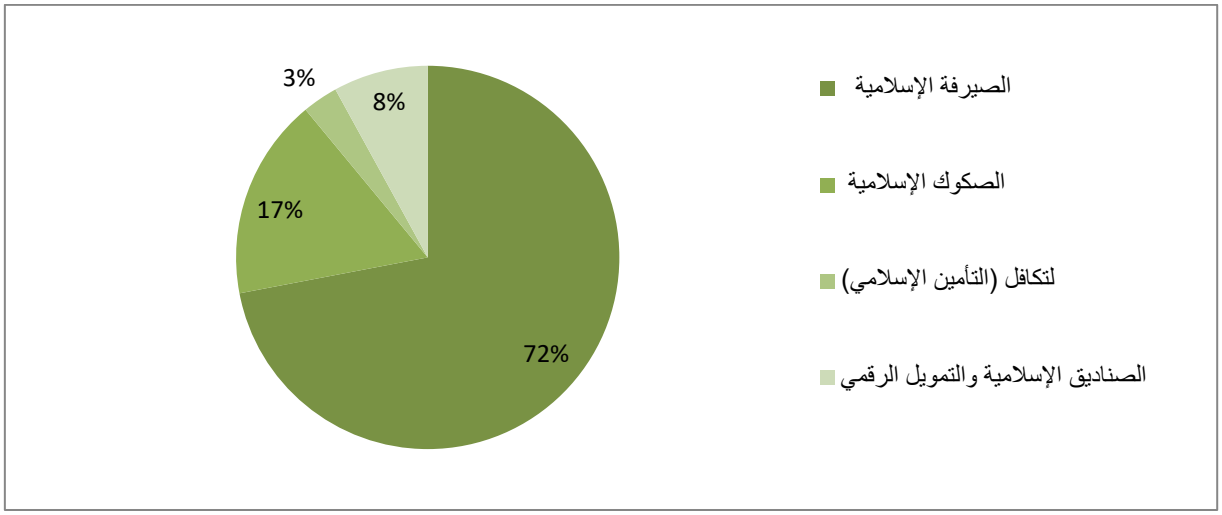
- **الصيرفة الإسلامية** 70% من السوق.
- **الصكوك الإسلامية** 17%.

[1] ICD-LSEG, **Islamic Finance Development Report,** 2024, P.8, sur le site: https://icd-ps.org/uploads/files/Islamic%20Finance%20Development%20Report%2020241746698945_8205, date de consultation: 07/05/2025, 21:34.

[2] ICD-LSEG, **Islamic Finance Development Report,** 2024, P.8, sur le site : https://icd-ps.org/uploads/files/Islamic%20Finance%20Development%20Report%2020241746698945_8205, date de consultation : : 07/05/2025, 23:55.

- **الصناديق الاستثمارية الإسلامية** 3%.
- **التمويل الجماعي والاستثمار الرقمي الإسلامي** :ما يقارب 8% رغم هذا النمو، فإن التمويل الجماعي الإسلامي الرقمي لا يزال قطاعا ناشئا، لكنه يسجل نموا سريعا سنويا يفوق 20%، خصوصا في ماليزيا، إندونيسيا، والإمارات.

الشكل رقم (16): توزيع أصول التمويل الإسلامي العالمي



Source : ICD-LSEG, **Islamic Finance Development Report,** 2024, P.8, sur le site: https://icdps.org/uploads/files/Islamic%20Finance%20Development%20Report%20202417466989458205_8205, date de consultation: 08/05/2025, 00:22.

وفقا لمؤشر تطوير التمويل الإسلامي (IFDI) لعام 2023، تتصدر الدول التالية القائمة على الترتيب: ماليزيا، المملكة العربية السعودية، إندونيسيا، البحرين، الكويت، الإمارات العربية المتحدة.

1-2- حجم معاملات التكنولوجيا المالية الإسلامية:

وفقا لتقرير "Global Islamic Fintech Report 2022"، بلغ حجم معاملات التكنولوجيا المالية الإسلامية في دول منظمة التعاون الإسلامي (OIC) 79 مليار دولار أمريكي سنة 2021، وهو يمثل 0.83% من حجم معاملات التكنولوجيا المالية العالمية. ويتوقع أن يرتفع هذا الحجم إلى 179 مليار دولار بحلول

سنة 2026، بمعدل نمو سنوي مركب (CAGR) قدره 17.9%. هذا الرقم يشمل جميع قطاعات الفينتك الإسلامي، بما فيها[1]:

- المدفوعات (Payments)
- التمويل الجماعي (Crowdfunding)
- القروض والودائع (Deposits & Lending)
- إدارة الثروات
- الأصول الرقمية
- التأمين والتكافل
- التمويل الاجتماعي، وغيرها.

الجدول رقم (02): حجم سوق التكنولوجيا المالية الإسلامية

البلدان	تقديرات عام 2021 بمليون دولار	تقديرات عام 2026 بمليون دولار	معدل نمو السنوي CAGR %	البلدان	تقديرات عام 2021 بمليون دولار	تقديرات عام 2021 بمليون دولار	معدل نمو السنوي CAGR%
ألبانيا	19.6	38.1	14.2	لبنان	14.1	30.5	16.8
الجزائر	95.3	152.9	9.9	ماليزيا	4810.5	12.062.9	20.2
البحرين	265.4	556.8	16.0	نيجيريا	946.7	2270.9	19.1
بنغلادش	1870.2	4763.2	20.6	عمان	768.5	1905.0	19.9
بروناي	153.9	262.2	11.2	باكستان	1427.6	3239.0	17.8
مصر	574.7	1181.9	15.5	قطر	1411.7	2958.3	15.9
اندونيسيا	4239.4	11263.6	21.6	السعودية	26027.3	52341.3	15.0
إيران	191337	43967.3	18.1	السنغال	105.9	270.9	20.7
العراق	426.5	974.1	18.0	السودان	2092.3	7656.1	29.6
الأردن	979.8	2142.8	16.9	تونس	144.0	306.4	16.3
كازاخستان	60.9	147.1	19.3	تركيا	4382.5	10433.9	18.9

[1] DinarStandard & ELIPSES, **Global Islamic Fintech Report**, 2024, P.13, sur le site: https://www.qfc.qa//media/project/qfc/qfcwebsite/documentfiles/research/global-islamic-fintech-report, date de consultation: 08/05/2025, 08:49.

الكويت	3748.1	9520.6	20.3	الإمارات العربية المتحدة	4759.1	10368.2	16.9

Source : DinarStandard & ELIPSES, **Global Islamic Fintech Report**, 2024, P.13, sur le site: https://www.qfc.qa//media/project/qfc/qfcwebsite/documentfiles/research/global-islamic-fintech-report, date de consultation: 08/05/2025, 08:49.

1-3- عدد المشاريع الصغيرة، المتوسطة والناشئة في العالم:

حسب تقرير البنك الدولي بعنوان Small and Medium Entreprises Finance تقدر عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عالميا بحوالي 400 مليون مؤسسة، في 2019 ما يشكل نحو 99% من إجمالي الشركات في العالم، حيث تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو 90% من إجمالي المؤسسات في العديد من الاقتصادات وتساهم هذه المؤسسات بما يزيد عن 50% من إجمالي العمالة والناتج المحلي الإجمالي في الاقتصادات النامية . وتواجه نحو 65 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة في البلدان النامية فجوة تمويلية تقدر بنحو 5.2 تريليون دولار سنويا، أي ما يعادل أكثر من ضعف التمويل المقدم لها حاليا[1].

ويقدر عدد المؤسسات الناشئة عالميا بأكثر من 150 مليون، مع إنشاء نحو 50 مليون مؤسسة جديدة سنويا. حيث في عام 2023، بلغ إجمالي التمويل العالمي للمؤسسات الناشئة حوالي 285 مليار دولار أمريكي، مسجلا انخفاضا بنسبة 38% مقارنة بالعام الذي قبله[2].

بناء على المعطيات العالمية، يمثل المسلمون حوالي ربع سكان العالم مع أغلبية واضحة تفضل التعاملات المالية الشرعية. ومع كون المشاريع الصغيرة والمتوسطة تمثل العمود الفقري للاقتصاد العالمي، فإن الفراغ المسجل في مجال التمويل الجماعي الإسلامي الرقمي يعد فرصة إستراتيجية لإنشاء منصات مثل "تمويلي"، التي تجمع بين الابتكار المالي والتوافق الشرعي.

2- دراسة السوق على المستوى الوطني:

تشهد الجزائر نموا اقتصاديا ملحوظا وزيادة في الاهتمام بالحلول المالية الإسلامية، مما يخلق بيئة مواتية للابتكار. تهدف هذه الدراسة لتقييم جدوى إطلاق منصة تمويل جماعي إسلامي، لسد فجوة تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة. ستركز على تحليل السوق، والهدف هو توفير رؤى استراتيجية دقيقة لتصميم منصة ناجحة ومستدامة تلبي احتياجات السوق الجزائرية.

[1] www.worldbank.org/en/topic/smefinance ,date de consultation: 10/05/2025, 14:00.
[2] https://news.crunchbase.com/venture/global-funding-data-analysis-ai-eoy-2023/.pdf, date de consultation: 10/05/2025, 18:30.

2-2- الطلب على التمويل الإسلامي في الجزائر

وفقا للتقرير السنوي لبنك الجزائر لعام 2023، بلغ حجم ودائع الصيرفة الإسلامية في الجزائر 680.1 مليار دينار جزائري بنهاية عام 2023[1].

وفي سياق متصل، أعلن وزير المالية الجزائري، لعزيز فايد، في أكتوبر 2024 أن إجمالي ودائع الصيرفة الإسلامية لدى البنوك بلغ 794 مليار دينار جزائري حتى يونيو 2024، مع تقديم تمويلات للشركات تجاوزت 493 مليار دينار جزائري[2].

ويتمثل توزيع منتجات التمويل الإسلامي في الجزائر حسب السنوات (2021-2023) في الآتي:

الجدول رقم (03): توزيع منتجات التمويل الإسلامي في الجزائر حسب السنوات (2021-2023)

منتجات التمويل	2021	2022	2023
المرابحة	130.7	129.7	139.5
المشاركة	1.1	2.0	4.2
المضاربة	6.0	7.6	8.3
الاجارة	83.9	86.5	100.4
السلام	133.1	153.9	187.7
الاستصناع	11.1	14.3	18.5
المجموع الكلي	365.9	393.9	458.5
حصة المصارف العمومية	0.5%	1.6%	4.7%
حصة المصارف الخاصة	99.5%	98.4%	95.3%

المصدر: بنك الجزائر، **التقرير السنوي للتطور الاقتصادي و النقدي**، 2024،ص.57، عن الموقع:

[1] بنك الجزائر، **التقرير السنوي للتطور الاقتصادي و النقدي**، 2024،ص.55، عن الموقع:
https://www.bank-of-algeria.dz/stoodroa/2024/08/Rapport-annuel-2023-Ar.pdf، تاريخ الاطلاع: 20/05/2025، 21:30.

[2] https://news.radioalgerie.dz/ar/node/53074, date de consultation: 20/05/2025, 22:01.

https://www.bank-of-algeria.dz/stoodroa/2024/08/Rapport-annuel-2023-Ar.pdf،

تاريخ الاطلاع: 2025/05/20، 21:30.

تشير البيانات الرسمية المتعلقة بتوزيع منتجات التمويل الإسلامي في الجزائر خلال الفترة ما بين 2021 و2023 إلى نمو واضح في إجمالي عمليات التمويل، حيث ارتفعت من 365.9مليار دينار جزائري سنة 2021 إلى 458.5 مليار دينار سنة 2023، مسجلة معدل نمو يقارب 25% خلال ثلاث سنوات. وتظهر هذه المعطيات توجها متزايدا لدى الأفراد والمؤسسات نحو المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة، ما يبرز وجود طلب فعلي ومتنام في السوق الوطنية.

ومن حيث نوعية المنتجات، تصدرت عمليات السلم والمرابحة القائمة بنسبة تتجاوز 60% من إجمالي التمويلات في 2023، تليها الإجارة، ما يدل على هيمنة التمويل القائم على عمليات البيع والشراء المؤجل. في المقابل، لا تزال أدوات التمويل التشاركي الحقيقي كالمشاركة والمضاربة تسجل نسبا ضعيفة، رغم تضاعفها خلال نفس الفترة، وهو ما يبرز فجوة حقيقية بين مبادئ التمويل الإسلامي الأصيلة وتطبيقاته الفعلية في السوق.

أما على مستوى الفاعلين، فتظهر الأرقام سيطرة شبه كلية للمصارف الخاصة على التمويل الإسلامي، بحصة بلغت 95.3%في 2023، مقابل 4.7%فقط للبنوك العمومية، رغم التحسن التدريجي في أداء هذه الأخيرة. ويعكس ذلك أن القطاع البنكي العام لا يزال في مراحل متأخرة من تبني هذا النوع من التمويل، ما يُفسح المجال أمام حلول مكملة ومبتكرة لسد هذا الفراغ.

في ضوء هذه المؤشرات، يظهر أن السوق الجزائرية، رغم محدودية البنية التحتية للتمويل الإسلامي، تبدي طلبا حقيقيا ومتزايدا على حلول تمويل حلال. وهذا ما يعزز من وجاهة مشروع منصة التمويل الجماعي الإسلامي، باعتبارها أداة رقمية مرنة تتيح التمويل وفق صيغ شرعية كالمضاربة والمشاركة، وتساهم في تحقيق الشمول المالي، خاصة لفئة المؤسسات الناشئة والشباب الذين لا يجدون فرصا مناسبة في النظام البنكي التقليدي.

وبناء على أحدث البيانات الرسمية المتاحة، يشهد قطاع الصيرفة الإسلامية في الجزائر توسعا ملحوظا في بنيته التحتية. فوفقا لتقرير بنك الجزائر، بلغ عدد الشبابيك البنكية المخصصة للصيرفة الإسلامية 741شباكا عبر كامل التراب الوطني حتى نهاية يونيو 2023 .هذا الرقم يظهر زيادة ملحوظة مقارنة بنهاية عام 2022، حيث كان عدد الشبابيك 655 شباكا، مما يعكس نموا بنسبة تقارب 13% خلال نصف عام فقط.

رغم حداثة التجربة الجزائرية في الصيرفة الإسلامية مقارنة بدول أخرى، إلا أن الإقبال الشعبي السريع يظهر وجود طلب فعلي وقوي على منتجات التمويل الحلال، مما يبرز فرصة حقيقية للمنصات الرقمية المتخصصة.

2-3- تحليل تطور الكتلة النقدية والتداول النقدي خارج البنوك في الجزائر:

تعكس المعطيات النقدية الرسمية لبنك الجزائر صورة دقيقة حول طبيعة التسيير المالي لأصحاب الأموال والمدخرات، وتبرز وجود كتلة نقدية كبيرة خارج الجهاز المصرفي، مما يعكس وجود سيولة راكدة، غير مستغلة في تمويل الاقتصاد الإنتاجي، لكنها تمثل في ذات الوقت فرصة استثمارية حقيقية إذا ما وجدت البدائل التمويلية المناسبة والموثوقة[1].

السلوك المالي لأصحاب الأموال في الجزائر (قراءة في ضوء الكتلة النقدية خارج النظام المصرفي):

تشير المعطيات الرسمية الصادرة عن بنك الجزائر في تقريره السنوي لسنة 2023 إلى أن السلوك المالي لأصحاب الأموال والمدخرات في الجزائر لا يزال يتسم بسمات تحفظية واضحة ونفور من القنوات الرسمية .فقد بلغ حجم التداول النقدي خارج البنوك في نهاية السنة ذاتها ما قيمته 8030,8مليار دينار جزائري، وهو ما يمثل 33%من الكتلة النقدية الإجمالية(M2) ، التي قدرت بـ 24.330,8 مليار دج خلال الفترة نفسها[2].

التحليل :

يعبر هذا المستوى المرتفع من التداول النقدي خارج الإطار المصرفي عن ضعف الانخراط في الجهاز المالي الرسمي، ويعكس توجها سائدا لدى فئة واسعة من الأفراد، خاصة أصحاب الأموال غير الموظفة، نحو الاحتفاظ بالسيولة نقدا أو توجيهها إلى استثمارات غير رسمية أو تقليدية، كالعقار والذهب. هذا السلوك يرتبط بمجموعة من العوامل، من أبرزها:

- غياب الثقة في الجهاز البنكي.
- صعوبة الإجراءات الإدارية المرتبطة بفتح الحسابات أو سحب الأموال؛
- رفض التعامل بالفوائد الربوية.
- ونقص البدائل الشرعية والشفافة الموجهة للاستثمار.

---

[1] بنك الجزائر، **التقرير السنوي للتطور الاقتصادي و النقدي**، 2024، ص.118، عن الموقع:
https://www.bank-of-algeria.dz/stoodroa/2024/08/Rapport-annuel-2023-Ar.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/20، 00:11.

[2] بنك الجزائر، **التقرير السنوي للتطور الاقتصادي و النقدي**، 2024، ص.118، عن الموقع:
https://www.bank-of-algeria.dz/stoodroa/2024/08/Rapport-annuel-2023-Ar.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/20، 00:11.

ورغم الطابع التحفظي لهذا السلوك، إلا أن ما تكشفه هذه المعطيات هو وجود قابلية كامنة ضخمة للاستثمار، خاصة إذا ما تم توفير أدوات مالية متوافقة مع خصوصية البيئة الثقافية والدينية للمجتمع الجزائري. وفي هذا السياق، يطرح التمويل الجماعي الإسلامي كآلية حديثة قادرة على استقطاب هذه السيولة الراكدة وتحويلها إلى استثمار منتج، من خلال أدوات مبنية على أسس الشراكة (مشاركة، مضاربة، مرابحة)، وتقوم على الشفافية، الثقة، والتحكم الرقمي في رأس المال.

إن الميل العام لدى أصحاب الأموال إلى الاكتناز لا يعني عزوفا عن الاستثمار بقدر ما يعكس غياب الأطر المناسبة التي تضمن لهم الأمان الشرعي والمؤسساتي، وهو ما يمثل أحد الدوافع الرئيسة التي يقوم عليها هذا المشروع.

ضعف مساهمة القطاع البنكي في تمويل الاقتصاد:

سجلت القروض الممنوحة للاقتصاد الوطني حوالي 10,698مليار دينار فقط، مقابل أكثر من 13,298 مليار دج كصافي قروض موجهة للدولة .وباحتساب نسبة القروض إلى الناتج الداخلي الخام، نجدها لا تتجاوز 32.8%، وهي نسبة متدنية تعكس قصور الجهاز البنكي في تعبئة الادخار وتحويله إلى استثمار إنتاجي[1].

هذا المعطى يبرز الفجوة بين المدخرات المتاحة وبين قنوات التمويل الرسمية، ويدل على قابلية كبيرة لتوجيه هذه الأموال نحو أدوات تمويل بديلة، شرط توفر الشفافية، والضمان، والامتثال للشريعة الإسلامية.

ارتفاع السيولة مقابل تواضع الودائع (إخفاق في الإدماج المالي) :

رغم نمو الكتلة النقدية إلى 24,330.8مليار دينار سنة 2023، إلا أن الودائع تحت الطلب لدى البنوك بقيت عند حدود 6162مليار دج، وودائع الخزينة والصكوك البريدية لم تتجاوز 2126مليار دج .ما يعني أن حجم الأموال خارج الدورة الرسمية يفوق 8 آلاف مليار دج[2].إن الفجوة توضح أن أصحاب الأموال لا يجدون في البنوك التقليدية الوسيط المالي المناسب، ما يفتح المجال أمام منصة التمويل الجماعي الإسلامي كبديل.

[1] بنك الجزائر، **التقرير السنوي للتطور الاقتصادي و النقدي**، 2024،ص.118، عن الموقع:
https://www.bank-of-algeria.dz/stoodroa/2024/08/Rapport-annuel-2023-Ar.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/22، 08:01.

[2] نفس المرجع السابق، ص.118، عن الموقع:
https://www.bank-of-algeria.dz/stoodroa/2024/08/Rapport-annuel-2023-Ar.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/22، 08:22.

2-4- عدد المؤسسات الصغيرة، المتوسطة والناشئة في الجزائر:

يعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) عنصرا أساسيا في النسيج الاقتصادي الجزائري.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وفقا لإحصائيات وزارة الصناعة، بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1,320,664 مؤسسة حتى نهاية شهر يونيو 2022، مسجلة زيادة بنسبة 4.45%مقارنة بنفس الفترة من عام 2021 .توظف هذه المؤسسات أكثر من 3.2مليون أجير، مما يعكس دورها الحيوي في تعزيز فرص العمل والتنمية الاقتصادية[1].

تشير البيانات إلى أن حوالي 98%من هذه المؤسسات تصنف ضمن فئة المؤسسات الصغيرة جدا، حيث تشغل أقل من 10 موظفين لكل منها .ومع ذلك، تسجل الجزائر معدل 29مؤسسة صغيرة ومتوسطة لكل 1000 نسمة، وهو ما يعد منخفضا مقارنة بالمعايير الدولية، مما يشير إلى وجود مجال واسع للنمو والتطوير في هذا القطاع وتظهر الإحصاءات أن 56% من المؤسسات هي أشخاص معنويين (شركات)، و 44% أشخاص طبيعيين (أفراد) وتتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القطاع في الآتي [2]:

الجدول رقم (04): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القطاع

القطاع	عدد المؤسسات	النسبة (%)
الخدمات (بما فيها المهن الحرة)	703,445	%51.74
الحرف	324,085	%23.84
البناء والأشغال العمومية	204,438	%15.04
الصناعات التحويلية	115,921	%8.53

[1] وزارة الصناعة الجزائرية، **النشرة الإحصائية الرسمية**، 2023، ص. 14، عن الموقع:https://www.industrie.gov.dz/wp-content/uploads/documents/bis/BIS-2023-04-42.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/22، 10:05.

[2] وزارة الصناعة الجزائرية، **النشرة الإحصائية الرسمية**، 2023، ص. 14، عن الموقع: https://www.industrie.gov.dz/wp-content/uploads/documents/bis/BIS-2023-04-42.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/22، 10:50.

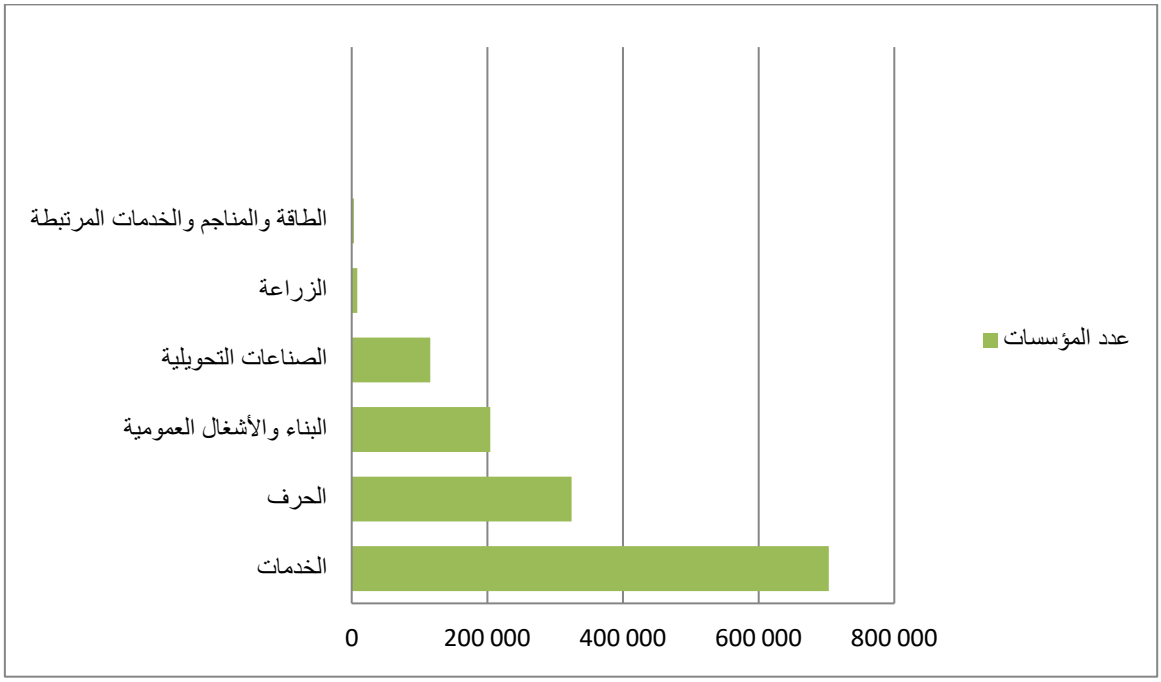
الزراعة	8,322	%0.61
الطاقة والمناجم	3,369	%0.25
الإجمالي العام	1,359,580	%100

المصدر: وزارة الصناعة الجزائرية، **النشرة الإحصائية الرسمية**، 2023، ص. 10، عن الموقع: https://www.industrie.gov.dz/wp-content/uploads/documents/bis/BIS-2023-04-42.pdf، تاريخ الاطلاع: 22/05/2025، 10:05.

تعكس بيانات وزارة الصناعة الجزائرية لسنة 2022 البنية القطاعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME)في الجزائر، والتي بلغ عددها الإجمالي 1,359,580مؤسسة، ويظهر هذا التوزيع ميلا واضحا نحو القطاعات الخدمية والحرفية، على حساب القطاعات الإنتاجية الثقيلة.

فيشكل قطاع الخدمات، بما في ذلك المهن الحرة، أكثر من نصف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما يعكس اعتمادا كبيرا للاقتصاد الوطني على الأنشطة غير الإنتاجية ذات الطابع التجاري أو الاستشاري أو المهني. هذه النسبة تشير إلى فرصة مهمة لتقديم حلول تمويلية مرنة لصالح هذه الشريحة، خصوصا عبر أدوات رقمية مثل التمويل الجماعي الإسلامي، الذي يناسب المشاريع الفردية والخدمية.

الشكل رقم (17): توزيع المؤسسات حسب القطاع



المصدر: وزارة الصناعة الجزائرية، **النشرة الإحصائية الرسمية**، 2023، ص 10، عن الموقع: https://www.industrie.gov.dz/wp-content/uploads/documents/bis/BIS-2023-04-42.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/22، 10:05.

ويمثل القطاع الحرفي ثاني أكبر مكون، ما يبرز الطابع التقليدي والمهني للمؤسسات المصغرة في الجزائر. كما أن هذا القطاع يعد أرضية مثالية للتمويل الإسلامي، خاصة بصيغة المرابحة، لكونه يعتمد على نشاطات إنتاجية ملموسة، قابلة للتقويم والاستثمار.

وعلى الرغم من التحديات التي يعرفها قطاع البناء والأشغال العمومية، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيه تمثل نسبة معتبرة. ويمكن للتمويل الإسلامي الموجه نحو الإجارة أو المشاركة في المشاريع العقارية أن يشكل دعما نوعيا لهذا القطاع.

أما بالنسبة لصناعة التحولية فتعكس هذه النسبة المتواضعة ضعف القاعدة الصناعية للمؤسسات الصغيرة، لكنها في الوقت ذاته تعد أولوية وطنية للتحول نحو اقتصاد إنتاجي. ويشكل دعم هذا القطاع عبر أدوات التمويل الإسلامي التشاركي (كالمضاربة والمشاركة) أحد السبل لتحفيز التصنيع المحلي.

وتتمثل القطاعات ذات الحضور المحدود في الزراعة والطاقة والمناجم حيث تشكل الزراعة نسبة 0.61% وتشكل بنسبة الطاقة والمناجم 0.25% وتعد هذه الأرقام مؤشرا على ضعف الاندماج الرسمي للمؤسسات الصغيرة في القطاعات الاستراتيجية، ما يفسح المجال أمام تدخلات تمويلية مبتكرة، خاصة في المناطق الريفية وشبه الحضرية، عبر نماذج التمويل الجماعي الإسلامي، التي يمكنها استهداف المشاريع الزراعية والفلاحية برؤية تنموية.

المؤسسات الناشئة:

تحتل الجزائر المرتبة 20 عالميا من حيث عدد المؤسسات الناشئة من بين 206 دولة، حيث يبلغ عدد المؤسسات الناشئة على مستوى دولة الجزائر حوالي 812 كما يوضح الجدول الآتي:

الجدول رقم (05): ترتيب الدول من حيث عدد المؤسسات الناشئة

1	الولايات المتحدة	84,125
2	الهند	17,742
3	المملكة المتحدة	7,683
4	كندا	4,128
5	أستراليا	3,129
6	أندونيسيا	3,052
7	ألمانيا	2,575

9	فرنسا	1,751
10	إسبانيا	1,557
11	الإمارات العربية المتحدة	1,430
12	سنغافورة	1,307
13	البرازيل	1,234
14	هولندا	1,192
15	إيطاليا	990
16	سويسرا	852
17	باكستان	837
18	نيجيريا	825
19	الجزائر	812

Source :http://www.startupranking.com, date de consultation:23/05/2025, 15:11.

وفقا لبيانات رسمية، تحتضن الجزائر حاليا ما بين 5,000 و6,000 مؤسسة ناشئة، مما يعكس نموا ملحوظا في هذا القطاع خلال السنوات الأربع الماضية[1]. وتسعى الحكومة الجزائرية إلى رفع عدد المؤسسات الناشئة إلى 20,000 مؤسسة بحلول عام 2029، من خلال دعم إنشاء المؤسسات الناشئة في الجامعات ومراكز البحث[2].

وعليه فإن الجزائر تحتل المرتبة 20 عالميا من حيث عدد المؤسسات الناشئة، من بين 206 دولة، بعدد يناهز 812 مؤسسة مصنفة ضمن قاعدة بيانات "ستارتاب رانكنغ". غير أن البيانات الوطنية تظهر وجود ما بين 5,000 و6,000 مؤسسة ناشئة محليا، منها أكثر من 1,000 مؤسسة حاصلة على وسم "مشروع مبتكر" أو "شركة ناشئة"، مما يعكس ديناميكية متسارعة في بيئة ريادة الأعمال خلال السنوات الأربع الأخيرة. وتطمح الحكومة الجزائرية إلى رفع هذا العدد إلى 20,000 مؤسسة بحلول سنة 2029، من خلال دعم إنشاء مؤسسات ناشئة داخل الجامعات ومراكز البحث العلمي.

3- اتجاهات سوق التمويل الإسلامي

شهد سوق التمويل الإسلامي نموا عالميا متزايدا، مدفوعا بتوسع المنتجات وتكامل التقنيات المالية الحديثة، هذا التوسع يعكس ثقة دولية متنامية في أدوات التمويل المتوافقة مع الشريعة، التي باتت تجذب أسواقا متنوعة. وفي الوقت ذاته، تبرز الحاجة إلى تطوير الحلول الرقمية في بعض الأسواق، مما يفتح آفاقًا واسعة للابتكار والريادة.

[1] https://news.radioalgerie.dz/ar/node/37447, date de consultation: 15/05/2025 ,14:00.
[2] https://www.annasronline.com, date de consultation: 15/05/2025, 14:50.

اتجاهات سوق التمويل الإسلامي العالمي

شهد سوق التمويل الإسلامي نموا مستمرا يعكس مكانته كأحد أبرز القطاعات المالية البديلة عالميا. فقد بلغت أصول التمويل الإسلامي عالميا 4.5 تريليون دولار أمريكي في عام 2022، مع توقعات بأن يصل إلى 7.7 تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2033، بمعدل نمو سنوي يبلغ 12%خلال الفترة من 2024 إلى 2033. هذا النمو يمتد ليشمل أسواقا ناشئة ومتقدمة في دول غير إسلامية: مثل المملكة المتحدة، هونغ كونغ، لوكسمبورغ، وألمانيا، ما يدل على تزايد الثقة الدولية في أدوات التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية التي ثبتت نجاعتها.

تتوسع منتجات التمويل الإسلامي بشكل ملحوظ، شملت أدوات جديدة مثل التمويل الجماعي الإسلامي، الصكوك، التمويل متناهي الصغر، التأمين التكافلي، المحافظ الذكية، والتمويل الأخضر الإسلامي .كما أدت التقنيات المالية (FinTech) دورا محوريا في هذا التحول، خاصة من خلال إدخال حلول رقمية مثل التمويل الجماعي وتطبيق تقنيات البلوكشين في العقود الذكية المتوافقة مع الشريعة.

أحد الاتجاهات البارزة في السوق العالمي هو التمويل الجماعي الإسلامي، حيث تشهد المنصات المتخصصة بهذا النوع من التمويل اهتماما متزايدا لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال. من أبرز هذه المنصات : Ethis، LaunchGood، وNarwi، والتي تقدم نماذج مبتكرة تجمع بين التكنولوجيا والمعايير الشرعية.

كما برز توجه جديد لدمج التمويل الإسلامي مع مبادئ الاستدامة، من خلال إصدار ما يعرف بـ الصكوك الخضراء(Green Sukuk) ، التي تستخدم لتمويل مشاريع الطاقة النظيفة والبنية التحتية المستدامة، بما ينسجم مع أهداف التنمية المستدام.

3-1- اتجاهات سوق التمويل الاسلامي في الجزائر

في الجزائر، بدأت ملامح إدماج التمويل الإسلامي تظهر بوضوح منذ سنة 2020، من خلال إطلاق الدولة لنوافذ إسلامية داخل البنوك العمومية، وتبني سياسة مصرفية داعمة عبر تعليمات صادرة عن بنك الجزائر.

توازيا مع ذلك، تولي الدولة أهمية متزايدة لتنويع الاقتصاد الوطني وتقليل الاعتماد على المحروقات، وهو ما تجلى في مختلف الاستراتيجيات الحكومية لدعم ريادة الأعمال، المؤسسات الناشئة، وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة (PME/Startup) هذا التوجه يوفر بيئة مناسبة لانتشار حلول تمويل بديلة، وعلى رأسها التمويل الجماعي الإسلامي، كأداة مبتكرة لتمويل الأفكار والمبادرات الإنتاجية

تشهد البلاد أيضا نموا ملحوظا في الوعي المجتمعي تجاه التعاملات المالية المتوافقة مع الشريعة الاسلامية، حيث باتت نسبة متزايدة من المواطنين تقبل على منتجات مثل المرابحة، الإجارة، مدفوعة بالبعد الديني والرغبة في الابتعاد عن الربا والمخاطرة غير المشروعة.

رابعا: تحليل المتنافسين

رابعا: تحليل المنافسين

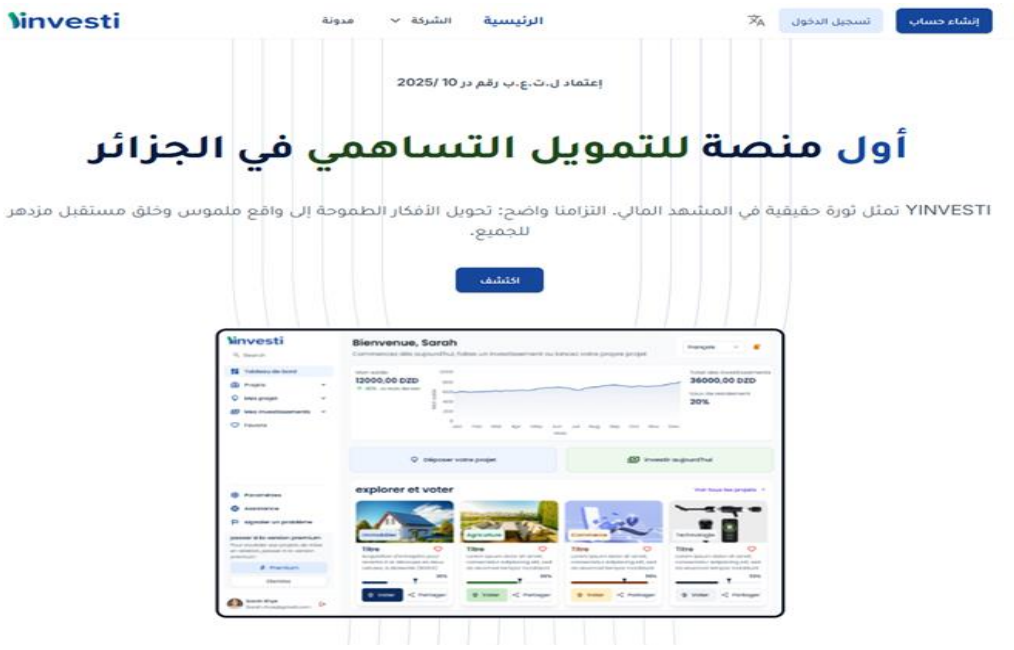
يُعد تحليل المنافسين خطوة محورية في دراسة السوق، حيث يُساعد على فهم طبيعة المنافسة، ومعرفة نقاط قوة وضعف المنافسين وتحديد الفجوات التي يمكن استغلالها، من خلال هذا التحليل، يمكن استخلاص رؤى استراتيجية تساهم في تطوير نموذج عمل فعّال، وتقديم حلول أكثر ابتكارا وتلاؤما مع احتياجات الفئة المستهدفة.

وينقسم المنافسون الى منافسون مباشرون ومنافسون غير مباشرون كالآتي:

1-المنافسون المباشرون: في الجزائر لا يوجد منصات تمويل جماعي إسلامية، وتعتبر منصتنا الأولى من نوعها في الجزائر الا أنه هناك منصة Yinvesti وهي منصة تمويل جماعي قائمة على الأسهم، حيث تقوم بالربط بين أصحاب المشاريع والمستثمرين مقابل أسهم في الشركة وهو يجوز شرعا.

منصة Yinvesti: هي أول منصة تمويل جماعي قائمة على الأسهم تأسست في 2023 وتحصلت على ترخيص رسمي من الهيئة الجزائرية لتنظيم ومراقبة عمليات البورصة (COSOB) في أفريل 2025، حيث تقوم بربط المستثمرين مع أصحاب المشاريع الناشئة والنامية في قطاعات التكنولوجيا العقارية، التكنولوجيا الزراعية، التكنولوجيا الصناعية وكذلك التجارة الالكترونية. تتقاضى منصة Yinvesti عمولة بنسبة مئوية على الخدمات المقدمة، يتم إحتسابها على أصحاب المشروع وعلى المشاركين كل على حدى. وحسب الموقع الرسمي للمنصة فان: عدد المشاريع المدرجة (03)، المستخدمون المسجّلون (612)، وإجمالي التمويلات حتى الآن (0 دج).

الشكل رقم (18): واجهة منصة Yinvesti



المصدر: من الموقع الرسمي لمنصة Yinvesti

2-المنافسون غير المباشرين: هناك العديد من المنافسين الغير مباشرين الذين يقدمون خدمات مشابهة لمنصتنا وتم ترتيبهم حسب حصصهم السوقية:

2-1-البنوك: تتنوع البنوك في الجزائر بين إسلامية (وهما بنكا البركة والسلام وهم فروع لبنوك خليجية)، وبنوك تقليدية (خاصة وعامة)، في السنوات الأخيرة تم استحداث شبابيك خاصة بالصيرفة الإسلامية في أغلب البنوك منذ سنة 2020، يقومون من خلالها بتقديم منتجات إسلامية وهي المرابحة والاجارة فقط كما يستهدفون أكثر أصحاب المشاريع المتوسطة والكبيرة، وJتراوح تمويلاتهم ما بين 1000000 دج و 200000000 دج حسب حجم المشروع.

2-2- الهيئات الحكومية المقدمة للتمويل: تُعتبر مؤسسات التمويل الحكومي في الجزائر، مثل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA)، والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)، والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)، أهم البدائل التمويلية المتاحة لأصحاب المشاريع، وتتنوع الفئات المستهدفة من شباب، بطالين، نساء، وحرفيين. كما تتميز هذه المؤسسات بتمويلات مدعومة من الدولة (غالبًا بدون فوائد أو بضمانات بسيطة) تتراوح ما بين 1000000 دج و20000000 دج حسب حجم المشروع.

2-3- شركات وصناديق الرأس المال المخاطر: هي شركات تقوم بتمويل المشاريع الاستثمارية على أساس المشاركة من دون ضمان للعائد وبذلك فهو مخاطرة بالأموال. تساعد هذه الشركات المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة الجديدة او التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال، يوجد في الجزائر 35 صندوقًا نشطًا في مجال رأس المال المخاطر، تتنوع بين صناديق حكومية وخاصة ودولية [1] ، ومن بينها صندوق التمويل الجزائري (ASF).

2-4- المستثمرون الملائكة: يتميز المستثمرون الملائكة بقدرتهم على تمويل المشاريع بشكل مرن وسريع، وتقديم دعم غير مالي يشمل الإرشاد والخبرة والعلاقات. ان هذا النوع من التمويل لا يزال في مراحله الأولية محليًا مقارنة بالأسواق العالمية، إلا أن هناك مؤشرات إيجابية على تطوره، مثل إنشاء شبكة Casbah Business Angels.

2-5- حاضنات الأعمال والمسرّعات: تُعد حاضنات الأعمال والمسرّعات من الفاعلين الأساسيين في بيئة ريادة الأعمال في الجزائر، حيث تقدم خدمات دعم وتوجيه شامل للمشاريع الناشئة، تشمل الإرشاد، التكوين، المساحات

[1] https://tracxn.com/d/geographies/algeria/__aRcH8lYOC74CSa9mr7vgyDewgBUk384dNvf44KTbCDs/investors?utm_source=chatgpt.com#venture-capital-funds , date de consultation: 09/06/2025, 15:25.

المكتبية، وأحيانًا التمويل الأولي أو ربط بالمستثمرين. من بين الحاضنات النشطة في الجزائر نذكر: IncubMe، Algeria Venture، Leancubator، Cap Cowork، ومختلف الحاضنات الجامعية.

2-6- مكاتب الأعمال: تُعد مكاتب دراسة المشاريع والاستشارات المختلفة المالي والقانونية، من الفاعلين التقليديين في مجال دعم وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. تنتشر هذه المكاتب على المستوى المحلي في مختلف الولايات، وأحيانا ربط غير رسمي بين أصحاب المشاريع والمستثمرين.

2-7- الجمعيات والمنظمات الخيرية: من جهة أخرى، تلعب الجمعيات والمنظمات الخيرية دورًا في تمويل بعض المشاريع الصغيرة، خاصة ذات الطابع الاجتماعي أو الحرفي أو النسوي، من خلال صناديق الزكاة أو الوقف أو دعم مجتمعي محلي، من جمعية المستثمرين الشباب (JEA).

2-8- المسابقات والمكافئات الحكومية: كما تمثل المسابقات والجوائز الريادية (مثل Algeria Startup Challenge، Hackathons، جوائز وزارة اقتصاد المعرفة) مصدر تمويل أولي لبعض المشاريع، لكنها محدودة من حيث عدد الفائزين، وغالبًا ما تكون ذات طابع تنافسي، لا يلائم جميع أصحاب المشاريع.

2-9- مجموعات الفيسبوك واللنكد إن: يمكن لفيسبوك وLinkedIn أن يلعبا دورًا مهمًا في الربط غير الرسمي بين المستثمرين وأصحاب المشاريع، عبر أدوات التواصل المجتمعي والمجموعات المهنية، لكن ذلك يتم بشكل غير منظم وغير مؤسسي، لذلك فتعتبر المنافسة ضعيفة.

كل المنافسين الذين تم ذكرهم سابقا، يمكن أن تجمعنا معهم شراكات استراتيجية في المستقبل، وتم ذكرهم على أساس أنهم يقدمون خدمات مشابهة لخدمات منصة تمويلي، بعضها يقدم خدمات تمويل تقليدية، بعضها يقدم خدمة ربط أصحاب المشاريع بالمستثمرين، والبعض الاخر يقدم خدمات استشارية ومتابعة للمشاريع.

3- تحليل SWOT للمنافسين: الجدول التالي يوضح أهم المنافسين المباشرين وغير المباشرين لمنصة تمويلي:

الجدول رقم (06): تحليل SWOT المنافسين

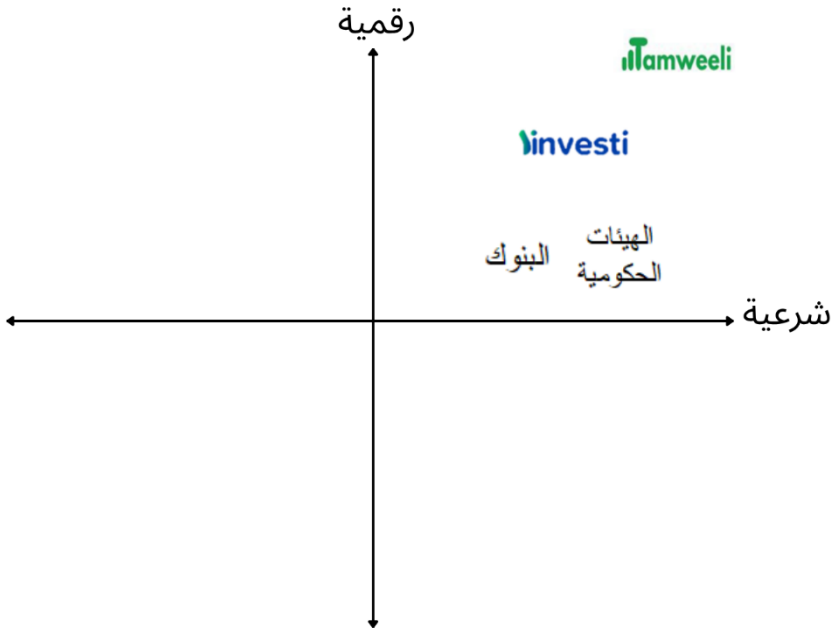
نوع المنافس	عددهم	نقاط القوة	نقاط الضعف
Yinvesti منصة تمويل جماعي قائمة على الأسهم	**1**	- رقمية وسهلة الاستخدام. - أول منصة تمويل جماعي معتمدة من COSOB. - تسويق قوي للمشاريع. - دعم عبر محتوى تعليمي.	- صعوبة بيع الأسهم. - تركز على نوع واحد من التمويل وهو التمويل بالأسهم. - تستهدف قطاعات معينة. - جديدة و ليست لها خبرة كبيرة.
البنوك	**12**	- موثوقية مؤسساتية. - تغطية مالية قوية. - الاهتمام بجميع القطاعات عبر كامل التراب الوطني. - تقديم منتجات متنوعة.	- إجراءات معقدة. - لا تدعم المشاريع الصغيرة. - شروط و متطلبات تنظيم صارمة. - بعض المنتجات الإسلامية ليست شرعية تمامًا و محدودة.
الهيئات الحكومية المقدمة للتمويل	**+3**	- مرافقة مجانية. - دعم قانوني رسمي. - دعم وطني للمؤسسات الصغيرة، المتوسطة والناشئة. - حوافز وإعفاءات ضريبية.	- البيروقراطية. - قرارات غير شفافة أحيانًا. - ملفات تمويل طويلة ومعقدة. - تمويل محدود من حيث المبالغ.

المصدر: من اعداد الطالبتين

4- مخطط تموقع المشروع (Positioning Map): خريطة التموضع هي وسيلة مرئية لتمثيل موقع الصورة الذهنية التي تحتلها علامتك التجارية أو منتجك أو خدمتك في أذهان المستهلكين والمستخدمين، مقارنةً بالمنافسين، وذلك من خلال مستويين (محورين) يمثل كل واحد منهما عاملا استراتيجيا مؤثرا على المشروع ولذلك فهي أداة

ذات طابع شخصي ونسبي، وقد تختلف من شخص لآخر، تساعد هذه الأداة الشركات معرفة موقعها الحالي في السوق مما يمكنها من اتخاذ استراتيجيات وإجراءات معينة لتعزيز مكانتها[1].

الشكل رقم (19): مخطط تموقع المشروع (Positioning Map)



المصدر: من اعداد الطالبتين

5- تحليل بورتر(PORTER): يعد نموذج القوى الخمس لبورتر، الذي طوّره البروفيسور مايكل بورتر في كلية هارفارد للأعمال عام 1979، يهدف هذا النموذج إلى التمكن من فهم العوامل التي تؤثر على ربحية القطاع، ومع استباق التهديدات المحتملة، مع تحديد الفرص المتاحة التي يمكن من خلالها التميز عن المنافسين[2].

5-1- قوة المنافسة بين الشركات الحالية

السوق الجزائري لا يحتوي على منصة للتمويل الجماعي الاسلامي، مما يجعل منصة تمويلي الرائدة في هذا المجال.

المنافسون الحاليون مثل Yinvesti يعملون بنموذج مختلف (تقليدي وغير شرعي بالكامل)، والبنوك والهيئات الحكومية تعتمد على تمويل مباشر لا يشبه الوساطة الرقمية.

الفرصة: تميّز "تمويلي" من حيث الشرعية والنموذج الرقمي الذي يعطيها موقعًا متفرّدا.

التهديد: قد تبدأ بعض البنوك أو المنصات التقليدية لاحقًا بتقليد النموذج الإسلامي.

[1] https://www.bcm.marketing/en/bcm-blog/positioning-map/, date de consultation: 03/06/2025, 08:10.

[2] https://www.guest-suite.com/blog/5-forces-de-porter-analyse-marche, date de consultation: 03/06/2025, 09:45.

تصنيف القوة: متوسطة الى قوية

5-2- تهديد دخول منافسين جدد

حواجز الدخول التقنية والتنظيمية منخفضة نسبيا، ما يجعل إمكانية ظهور منصات منافسة جديدة أمرا واردا.

لكن من الصعب تقليد **نموذج الوساطة الشرعية + الرقمنة + الثقة المجتمعية** بسهولة.

وجود مسار واضح للتميّز عبر المحتوى، الاستشارات، العقود، وفهم السوق الإسلامي يعزّز دفاعات "تمويلي".

الفرصة: سهولة التحرك بسرعة في سوق غير مشبع.

التهديد: دخول لاعبين تقليديين أو دوليين إذا نضج السوق الجزائري.

تصنيف القوة: ضعيفة الى متوسطة

5-3- قوة المزوّدين (أصحاب المشاريع)

أصحاب المشاريع قد يفضلون عدم المشاركة في رأس مال المشروع والإدارة، مما يدفعهم الى البحث عن تمويلات من مصادر أخرى.

لكن وجود منصة متكاملة الخدمات وشرعية يزيد من اعتمادهم على المنصة.

الفرصة: رغبة المشاريع في الوصول إلى التمويل الإسلامي يعطي "تمويلي" قيمة مضافة.

التهديد: بعض أصحاب المشاريع قد يستخدمون المنصة فقط للترويج أو لعرض مشروعهم.

تصنيف القوة: متوسطة

5-4-قوة المشترين (المستثمرين)

- المستثمرون يملكون حرية الاختيار، خصوصًا إذا كانت هناك بدائل كالبنوك أو فرص استثمارية مباشرة.
- لكن وجود عقود شرعية، خدمات استشارية، مشاريع مدروسة، ومتابعة لاستثماراتهم يزيد من ولائهم.

الفرصة: المستثمرون يبحثون عن استثمار آمن وشرعي مع دعم قانوني.

التهديد: تفضيل الاستثمار العقاري أو البنكي التقليدي يعتبر أكثر أمانا للعوائد بالنسبة لهم.

تصنيف القوة: متوسطة

5-5-تهديد المنتجات البديلة

- توجد بدائل غير رقمية: البنوك، الهيئات الحكومية، الجمعيات، الأصدقاء والعائلة...، لكن لا توجد منصة تمويل إسلامي رقمية كاملة حاليا.

• لا توجد حلول رقمية تجمع بين الربط، العقود، الدعم الشرعي، والمتابعة بشكل متكامل كما تفعل "تمويلي".

الفرصة: تمويلي فريدة من نوعها حاليا.

التهديد: التمويل المباشر أو الدعم الحكومي يمكن أن يكون بديلاً غير تقني ولكنه متاح.

تصنيف القوة: متوسطة

6-تحليل باستال (PASTEL): أداة تستخدم لتحيل ومراقبة العوامل البيئية التي قد يكون لها تأثير على شركات. غالباً ما يتم استخدامه بالتعاون مع أدوات تحليل أخرى مثل تحليل SWOT وتحليل القوى الخمس لبورتر Porter's Five Force لإعطاء تصور واضح لموقف الشركة والعوامل الداخلية والخارجية. كلمة PESTEL هي اختصار يشير الى 6 عوامل أساسية[1]، وهي موضحة في التالي:

العوامل السياسية:

- دعم حكومي متزايد لريادة الأعمال والمقاولاتية في الجزائر (مثل القرار 1275).
- استقرار سياسي يشجع على المبادرات الاستثمارية.
- انفتاح الجزائر على شركاء خارجيين.

العوامل القانونية:

- جدية قانون التمويل الجماعية وغياب تشريعات واضحة بخصوصه.
- ضرورة احترام قوانين النقد والقرض، القوانين المالية، التجارية والشرعية، قوانين حماية بيانات المستخدمين، وقوانين مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب.
- تحديات قانونية محتملة في حالة نزاعات بين المستثمر وصاحب المشروع.

العوامل الاقتصادية:

- محدودية التمويل البنكي التقليدي لأصحاب المشاريع.
- تذبذب قيمة الدينار قد يؤثر على تدفق الأموال.
- معدل بطالة مرتفع يخلق حافزًا لإنشاء مشاريع جديدة.

العوامل الاجتماعية:

- ارتفاع الوعي العام بضرورة التمويل الحلال ورفض الربا.
- حاجة المجتمع لمنصات آمنة وموثوقة لتقريب المستثمرين من رواد الأعمال.

[1] https://www.researchgate.net/publication/350820362_PESTEL_Analysis_-_thlyl.pdf , date de consultation : 03/06/2025, 12:22

- تفاوت كبير في فهم الناس لمفاهيم التمويل الإسلامي، مما يتطلب تبسيط المحتوى.

العوامل التقنية:

- انتشار الهواتف الذكية ووسائل الدفع الإلكتروني يسهل الوصول للمنصة.
- ضعف البنية التحتية الرقمية في بعض المناطق قد يحد من الاستخدام.
- الحاجة لمنصة بسيطة، آمنة وسريعة في الأداء.

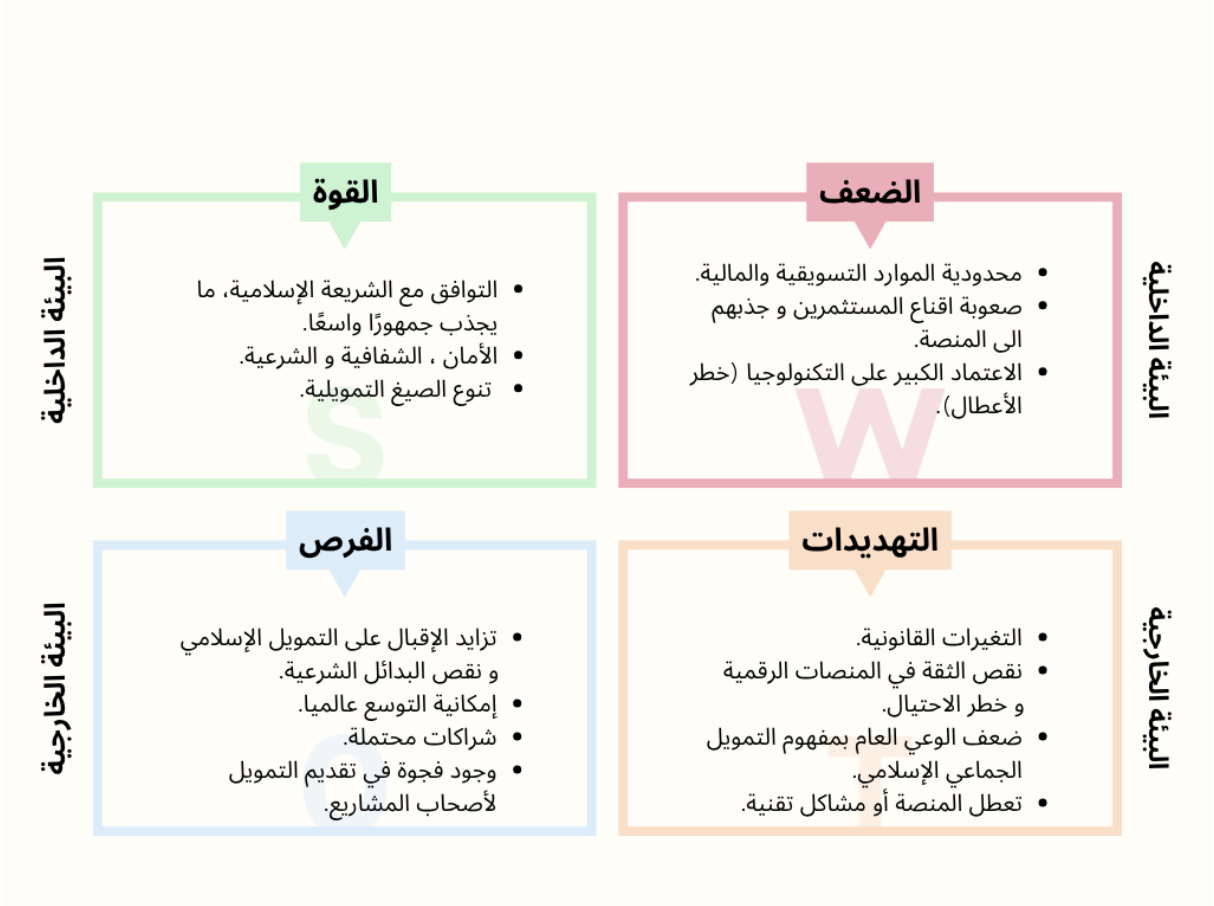
العوامل البيئية:

- لا تأثير مباشر على البيئة، لكن يمكن توجيه المستثمرين نحو تمويل مشاريع صديقة للبيئة.
- الاهتمام العالمي بالاستدامة قد يشكّل نقطة جذب للمشاريع الخضراء.
- المنصة الرقمية تساهم في تقليل الورق والانبعاثات المرتبطة بالتنقل والإجراءات التقليدية.

7- تحليل (SWOT) للمنصة: يوفر تحليل SWOT إطارًا شاملاً لتقييم العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على أداء المشروع وقدرته التنافسية، فمن خلال تحديد نقاط القوة والضعف وتحليل الفرص والتهديدات من مختلف الزوايا في البيئة الخارجية، يمكّن تطوير استراتيجيات جديدة للاستفادة من نقاط القوة، وتقليل من نقاط الضعف، واستغلال الفرص، ومواجهة التهديدات والعوامل السلبية[1].

[1]https://www.questionpro.com/blog/ar/%D8%AA%D8%AD%D9%84%D9%8A%D9%84-swot-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81-%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%A7%D9%84%D8%A8-%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%85%D8%AB%D9%84%D8%A9/.PDF , date de consultation : 04/06/2025, 08 :33.

الشكل رقم (20): تحليل (SWOT) للمنصة



المصدر: من اعداد الطالبتين

استنادا إلى تحليل SWOT تم وضع استراتيجيات التالية:

أولا: استراتيجيات التقليل من نقاط الضعف

1- محدودية الموارد التسويقية والمالية

- البحث عن شراكات استراتيجية مع مؤسسات داعمة أو مستثمرين مؤمنين بفكرة التمويل الإسلامي.
- إطلاق حملات تمويل أولية (Crowdfunding) للمشروع نفسه.
- الاستفادة من التسويق الرقمي منخفض التكلفة (محتوى تعليمي، شبكات التواصل، مؤثرين متخصصين في الاقتصاد الإسلامي).

2- صعوبة إقناع المستثمرين وجذبهم إلى المنصة

- تقديم دراسات جدوى قوية، وقصص نجاح واقعية على المنصة.
- إعداد محتوى توعوي موجه للمستثمرين حول مزايا التمويل الإسلامي والفرص المتاحة.

3- الاعتماد الكبير على التكنولوجيا (خطر الأعطال)

- اعتماد خطة نسخ احتياطي (Backup) وخوادم مرنة لضمان استمرارية الخدمة.
- التعاقد مع فريق تقني متخصص في صيانة وتحديث المنصة بشكل دوري.

ثانيا: استراتيجيات مواجهة التهديدات

1- التغيرات القانونية

- متابعة دائمة للتشريعات والتنظيمات المحلية والدولية الخاصة بالتمويل الإسلامي والمنصات الرقمية.
- التعاون مع مستشارين قانونيين لضمان الامتثال القانوني.
- تقديم المنصة على أنها داعمة للتنمية الاقتصادية وفقاً للإطار الشرعي، ما قد يساعد في كسب دعم تشريعي.

2- نقص الثقة في المنصات الرقمية وخطر الاحتيال

- تطبيق بروتوكولات تحقق الهوية (KYC) والمراجعة الشرعية لكل مشروع.
- توفير نظام تقييم وتعليقات المستخدمين لرفع الشفافية.

3- ضعف الوعي العام بمفهوم التمويل الجماعي الإسلامي

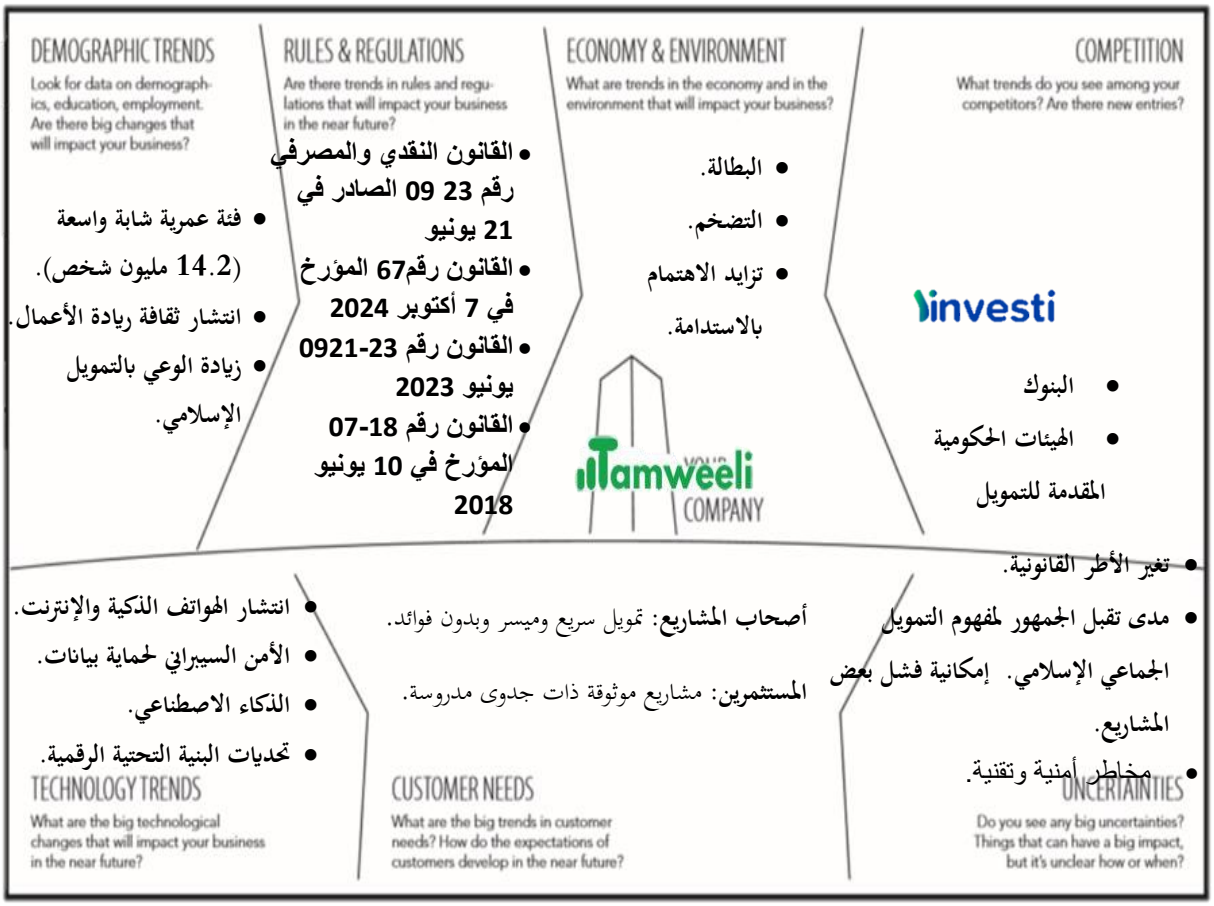
- نشر محتوى توعوي وتثقيفي مبسط موجه لعامة الناس يشرح الفرق بين التمويل التقليدي والتمويل الإسلامي.
- التعاون مع مؤثرين وطلبة جامعيين في الاقتصاد الإسلامي لنشر ثقافة التمويل الجماعي الشرعي.

4- تعطل المنصة أو مشاكل تقنية

- كما ذُكر في نقاط الضعف: بنية تحتية تقنية قوية، خطط طوارئ، دعم فني متوفر على مدار الساعة.
- مراقبة الأداء بشكل مستمر باستخدام أدوات مراقبة السيرفرات والأنظمة.

8-خريطة السياق (Context map): مخطط السياق هو أحد الوسائل البصرية المستخدمة في تمثيل وعرض نطاق إصدار منتج ما او عملية معينة، يتم استخدامه لعرض عام، حول عملية إطلاق منتج والعوامل الخارجية التي يتأثر بها دون التركيز على العمليات والعناصر الداخلية الخاصة بالمنتج، يقوم مخطط السياق بالاعتماد على المدخلات والمخرجات، والأشخاص المسئولين عن إدخال المدخلات، وأولئك الذين سيستقبلون مخرجات العملية[1].

الشكل رقم (21): خريطة السياق (Context map)



المصدر: من اعداد الطالبتين

تتباين القوانين التي تحكم منصات التمويل الجماعي الإسلامي في الجزائر، من قوانين خاصة بمنح الاعتماد للمؤسسات المالية التي تقدم خدمات مالية والوساطة، وقوانين التسويق للمنتجات الإسلامية، بالإضافة الى قوانين غسيل الأموال ومحاربة الإرهاب، التجارة الالكترونية وقانون حماية بيانات المستخدمين.

[1] https://mangmenttt.com/%D9%85%D8%AE%D8%B7%D8%B7-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%8A%D8%A7%D9%82-context-diagram/.pdf ,date de consultation : 04/06/2025, 10:05.

خامسا: نموذج العمل التجاري BMC1

خامسا: نموذج العمل التجاري (BMC1): هو نسخة محدثة من BMC0 يتم فيه تعديل الفرضيات بناءً على نتائج مقابلات العملاء واختبارات السوق ويكون أكثر واقعية ودقة لأنه مبني على بيانات حقيقية أو ردود فعل مباشرة من السوق.

الشكل رقم (22): نموذج العمل التجاري (BMC1)

المصدر: من اعداد الطالبتين

1- شريحة العملاء

أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة والناشئة: وهم من يمتلكون أفكارا أو مشاريع قائمة ويبحثون عن مصادر تمويل تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. يحتاج هؤلاء إلى دعم مالي يساعدهم على الانطلاق أو التوسع، مع الحرص على التزامهم بالقيم الدينية. تسعى "تمويلي" إلى تمكين هذه الفئة من الوصول إلى مستثمرين مهتمين، مع توفير بيئة موثوقة وآمنة تسهّل عملية التمويل الجماعي الاسلامي.

المستثمرون: وهم أشخاص يملكون رأس مال ويرغبون في استثماره بطريقة تتوافق مع الشريعة الإسلامية، بعيدًا عن الفوائد البنكية والمعاملات الربوية. توفّر لهم منصة "تمويلي" فرصًا استثمارية متنوعة في مشاريع حقيقية، مع إمكانية تحقيق عوائد جيدة، والمساهمة في دعم الاقتصاد المحلي وتمكين أصحاب المشاريع.

2- القيم المقترحة:

معاملات وفق مبادئ الشريعة الاسلامية: تعتمد منصة "تمويلي" على التزام صارم بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع صيغ التمويل والاستثمار المعتمدة، مثل المشاركة، المضاربة، والمرابحة. وتتم مراجعة جميع المعاملات بالتعاون مع مستشارين شرعيين لضمان خلوها من الربا والتزامها التام بالمبادئ الإسلامية.

الأمان والشفافية: نلتزم بتوفير بيئة رقمية آمنة تحمي بيانات المستخدمين ومعلومات المشاريع عبر أنظمة حماية متقدمة وآلية تحقق من الهوية .(KYC) كما نضمن شفافية كاملة من خلال عرض واضح لجميع تفاصيل العمليات، بما يعزز الثقة بين جميع الأطراف المعنية.

اتصال سهل وسريع: توفر المنصة وسائط تواصل مباشرة وفعالة تتيح لأصحاب المشاريع والمستثمرين التفاعل بسرعة وسلاسة. من خلال نظام المحادثة، الإشعارات الفورية، طرح الأسئلة، ووسائل الدعم، يمكن للطرفين تبادل المعلومات وبناء الثقة بسهولة خلال مختلف مراحل التمويل.

الدقة والثقة: نلتزم بتقديم معلومات دقيقة وموثوقة عن المشاريع، ونعمل على متابعتها باحترافية من خلال تقارير دورية وتحليل مستمر. هذا يساهم في تعزيز ثقة المستثمرين بقراراتهم، ويدعم أصحاب المشاريع في تحقيق أهداف حملاتهم، بمرافقة مستشارين متخصصين في الجوانب المالية والشرعية.

3- العلاقة مع العملاء

ميزة الاشعارات: تعد ميزة الإشعارات وسيلة فعالة لتعزيز التواصل بين المنصة والمستخدمين، حيث تمكن أصحاب المشاريع والمستثمرين من تلقي تنبيهات فورية حول التحديثات المهمة، مثل حالة المشروع، التمويلات الجديدة، أو الرسائل والاستشارات. تسهم هذه الميزة في تحسين تجربة المستخدم، وزيادة التفاعل والثقة بين جميع الأطراف.

ميزة التعليقات والتقييمات والأسئلة: تسمح للمستخدمين بمشاركة آرائهم، تقييم جودة الحملات والمشاريع، وطرح أسئلتهم بشكل علني، مما يعزز الثقة ويشجع على التفاعل المجتمعي داخل المنصة.

التقارير: يحصل المستخدمون على تقارير دورية توضح أداء الحملات الاستثمارية، مدى التقدم، ومستوى التفاعل، مما يساهم في اتخاذ قرارات مستنيرة ومبنية على بيانات حقيقية .

محتوى توعوي وتثقيفي: تقدم المنصة مواد معرفية منتظمة تركز على مفاهيم التمويل الإسلامي، إدارة المشاريع، واستراتيجيات الاستثمار، بهدف تمكين المستخدمين وزيادة وعيهم حول التمويل الاسلامي.

التوفر على مدار الساعة: تلتزم المنصة بتوفير خدماتها الإلكترونية ودعمها الفني على مدار 24 ساعة في اليوم، 7 أيام في الأسبوع، مما يضمن للمستخدمين إمكانية الوصول إلى خدماتهم ومتابعة حملاتهم أو استثماراتهم في أي وقت.

4- القنوات

الموقع الإلكتروني للمنصة: هو القناة الرئيسية التي يتم من خلالها عرض المشاريع، إنشاء الحسابات، التمويل التواصل بين المستثمرين وأصحاب المشاريع، وإتمام عمليات المتابعة والتقييم واستلام الأرباح. يتميز بتصميم تفاعلي سهل الاستخدام ومتاح على مدار الساعة.

الهاتف أو اللقاءات المباشرة: تتيح المنصة إمكانية التواصل الهاتفي أو إجراء لقاءات مباشرة مع فريق الدعم أو المستشارين عند الحاجة، مما يعزز العلاقة الشخصية والثقة.

مواقع التواصل الاجتماعي: مثل فيسبوك، إنستغرام، لينكد إن ويوتيوب، وتُستخدم لنشر الأخبار، الحملات، قصص النجاح، والمحتوى التثقيفي، كما تشكل أداة قوية لجذب عملاء جدد وبناء مجتمع مهتم بالتمويل الإسلامي وريادة الأعمال.

5- مصادر الإيرادات

عمولة على التمويل: تحصل المنصة على عمولة تتراوح بين 3% إلى 7.5% من قيمة التمويل الذي يتم جمعه بنجاح عبر المنصة. تختلف النسبة بحسب نوع المشروع، حجمه، ومستوى الدعم المطلوب من المنصة.

عمولة على الأرباح: في حالة تحقيق المشاريع لأرباح بعد التمويل، تستفيد المنصة من نسبة إضافية تتراوح بين 3% إلى 12.5% من صافي الأرباح، وتُحتسب هذه النسبة وفقاً للاتفاق المسبق مع الطرفين ووفق صيغة شرعية واضحة (مثل المضاربة أو المشاركة).

الاستشارات: تقدم "تمويلي" خدمات استشارية مدفوعة لأصحاب المشاريع والمستثمرين تتراوح ما بين 5000دج و100000دج، ويكون السعر حسب حجم المشروع ونوع الاستشارة، تشمل دراسات الجدوى، تقييم المخاطر، إعداد العقود الشرعية، والاستشارات المالية والتسويقية، مما يشكّل مصدر دخل إضافي يعزز من دور المنصة كمزوّد خدمة شامل.

6- الأنشطة الرئيسية

تطوير وإدارة المنصة الرقمية: يشمل ذلك تصميم وتحديث البنية التقنية للمنصة، تحسين واجهة المستخدم، وضمان الأمان السيبراني واستقرار الأداء، مع توفير ميزات تفاعلية مثل، الإشعارات والمحادثات والتقارير لضمان التواصل.

التسويق: تعمل المنصة على تنفيذ استراتيجيات تسويقية رقمية وإعلانية تهدف إلى جذب أصحاب المشاريع والمستثمرين، من خلال حملات على وسائل التواصل الاجتماعي، محتوى تثقيفي، ونشر قصص نجاح ملهمة.

ربط أصحاب المشاريع بالمستثمرين: وهو جوهر عمل المنصة، حيث تقوم المنصة بتوفير فضاء تفاعلي آمن يجمع بين الطرفين، من خلال عرض المشاريع المؤهلة للتمويل، وتسهيل التواصل المباشر أو غير المباشر، بما يسمح للمستثمرين باتخاذ قرارات مستنيرة، ويساعد أصحاب المشاريع على الوصول إلى مصادر التمويل المناسبة.

متابعة المشاريع: تقوم "تمويلي" بمتابعة الحملات والمشاريع التي تُعرض على المنصة، سواء من ناحية التأكد من استيفائها للمعايير الشرعية، أو مراقبة التزامها بتحديث المستثمرين بالتقارير والمستجدات بعد التمويل.

إدارة خدمة العملاء: تشمل تقديم الدعم الفني والاستشاري للمستخدمين، الرد على الاستفسارات، حل المشكلات التقنية أو الإجرائية، وضمان توفر المنصة لخدمة العملاء على مدار الساعة.

7- الموارد الرئيسية

الموارد البشرية: وتشمل فريق العمل المتخصص الذي يعد حجر الأساس في تشغيل المنصة، وعلى رأسهم المستشارون الماليون والشرعيون والقانونيون الذين يضمنون التزام المنصة بالمعايير المهنية والشرعية، إضافة إلى مطور المنصة المسؤول عن تطوير وصيانة الجوانب التقنية وتقديم تجربة مستخدم سلسة وآمنة.

الموارد المادية: وتتمثل في المنصة الرقمية نفسها، التي تعتبر الأداة الأساسية لتقديم الخدمة، وتشمل بنيتها التقنية، واجهة المستخدم، نظام إدارة المحتوى، قواعد البيانات، وأنظمة الحماية والتواصل وكذلك المكتب ومعداته.

الموارد المالية: ضرورية لتغطية نفقات التسويق، وتطوير المنصة، وأجور الفريق، وهي عنصر أساسي لضمان استمرارية العمل، التوسع، واستقطاب العملاء من خلال حملات ترويج فعالة وتحديثات تقنية مستمرة.

8- الشركاء الرئيسيون

المستشارون الماليون: يساعدون في تقييم جدوى المشاريع، تحليل المخاطر، وتقديم نماذج مالية دقيقة تمكن المستثمرين من اتخاذ قرارات مبنية على أسس علمية وتقديم الاستشارات المالية للعملاء.

المستشارون القانونيون: يتولّون مراجعة العقود، التأكد من التزام العمليات بالإطار القانوني المعتمد، وتقديم الحماية القانونية للمستخدمين في حالة النزاعات أو الإخلال بالاتفاقيات وتقديم الاستشارات القانونية لأصحاب المشاريع والمستثمرين لإعداد الشروط أو اثبات الشرعية القانونية للأعمال.

مستشارون في التمويل الاسلامي: يضمنون توافق المنصة وجميع عملياتها مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، من خلال مراجعة المشاريع، العقود، وآليات التمويل المعتمدة مثل المرابحة، المضاربة، والمشاركة.

المحاسبون: خدمات استشارية ومالية تساعد أصحاب المشاريع على إعداد ميزانيات دقيقة، وتحليل التكاليف، وتقديم تقارير مالية تعزز ثقة المستثمرين. كما يمكنهم المساهمة في تقييم الجدوى المالية للمشاريع.

البنوك: تلعب البنوك دورا أساسيا في المنصة من خلال توفير حساب وسيط مصرفي يتم من خلاله تجميع الأموال من المستثمرين بشكل مؤقت، إلى حين اكتمال حملة التمويل، ثم تحويلها لصاحب المشروع وفق الشروط المحددة. يضمن هذا الحساب الشفافية، ويُعزز الثقة بين جميع الأطراف، كما يضمن التزام المنصة بالقوانين المالية والتنظيمية المعمول بها.

9- هيكل التكاليف

تكاليف تطوير وصيانة المنصة: شراء أو تجديد التراخيص الرقمية، استضافة السيرفرات، وتحسين الأمان السيبراني وتجربة المستخدم، وهي من التكاليف الجوهرية لضمان جاهزية المنصة وسلاسة أدائها.

تكاليف التسويق والاتصال: وتشمل الحملات الإعلانية على وسائل التواصل الاجتماعي، إنتاج المحتوى التوعوي والترويجي، تصميم الهوية البصرية، وإدارة العلاقات العامة، وهي ضرورية لجذب مستخدمين جدد وزيادة الوعي بالمنصة.

تكاليف تشغيل فريق العمل والمكتب: تشمل أجور المستشارين (الماليين، القانونيين، فقهاء التمويل الاسلامي)، رواتب فريق الدعم والإدارة، المطورون، بالإضافة إلى مصاريف المكتب، المعدات، والتشغيل الإداري.

سادسا: الدراسة المالية

سادسا: الدراسة المالية

تعد الخطة المالية وثيقة إستراتيجية حيوية، ترسم خارطة طريق متكاملة تمكن الأفراد والمؤسسات على حد سواء من تحقيق طموحاتهم المالية بكفاءة وفاعلية. تتجاوز هذه الخطة مجرد الأرقام، فهي تقدم تحليلا معمقا للوضع المالي الراهن، وترسم بوضوح الأهداف المالية على المدى القصير، المتوسط، والبعيد.

تحدد الخطة استراتيجيات مكملة لإدارة الدخل والنفقات ببراعة، وتضمن توفير الاحتياطيات المالية اللازمة لمواجهة التحديات غير المتوقعة. كما ترسم مسارا واضحا للاستثمار، بهدف تحقيق عوائد مستدامة تضمن النمو.

1 –التكاليف التمهيدية

في سياق تحقيق الأهداف المالية المحددة ضمن الخطة، تشكل الاستثمارات والتمويل ركيزة أساسية. يوضح الجدول التالي القيمة المالية الأولية للاستثمارات:

الجدول رقم (07): التكاليف التمهيدية

البيان	القيمة دج
تطوير المنصة	900000
اسم النطاق + استضافة	50000
التسويق الأولي	414357
معدات إعلام إلي	380000
تجهيزات مكتبية (مكتب + خزانة + طاولة + كراسي)	200000
إيجار المكتب	216000
اشتراك الإنترنت	48000
أجر مستشار الإسلامي الشرعي شرعي	600000
أجر مستشار مالي	600000
أجر المحامي	600000
محاسب مالي	480000
المجموع	**4488357**

المصدر : من إعداد الطالبتين

2 –اهتلاك التثبيتات

بالرجوع إلى القوانين التي تطبقها مصـــالح الضـــرائب نجد إن العمر الإنتاجي(المدة النفعية) لمعدات المكتب ومعدات الإعلام الآلي من 05 إلى 10 سـنوات ة معدل الامتلاك محصـور بين 10% إلى 20% وفي مشـروعنا سـنعتمد على عمر إنتاجي يبلغ 5 سـنوات ويقابله 20% معدل الامتلاك خطي ثابت والجدول الموالي يوضـح جدول الإهتلاك :

الجدول رقم (08): اهتلاك التثبيتات

	المبلغ	**العمر الإنتاجي**	**المعدل**	**السنة (1)**	**السنة (2)**	**السنة (3)**	**السنة (4)**	**السنة (5)**
تجهيزات المكتب	200000	5	%20	40000	40000	40000	40000	40000
معدات الإعلام الآلي	380000	5	%20	76000	76000	76000	76000	76000
المجموع	**58000**	**5**	**%20**	**116000**	**116000**	**116000**	**116000**	**116000**

المصدر: من إعداد الطالبتين

3- مصاريف المستخدمين

في الجدول التالي تم توضيح مصاريف المستخدمين:

الجدول رقم (09): مصاريف المستخدمين

الوظيفة	الأجر الخام الشهري	الأجر الخام السنوي	أعباء الضمان الاجتماعي	مجموع المبالغ السنوية
مسؤول المنصة	30000	360000	93600	453600
اليد العاملة*2	40000	480000	124800	604800
المجموع	70000	840000	218400	1058400

المصدر: من إعداد الطالبتين

توزيع أعباء المستخدمين لمدة 3 سنوات حيث يستفيد المستخدمين 2% من الأجر الخام السنوي:

الجدول رقم (10): توزيع أعباء المستخدمين لمدة 3 سنوات

	السنة 1	السنة 2	السنة 3
الأجر الخام السنوي	840000	856800	873936
أعباء الضمان الاجتماعي	218400	222768	22722336
المجموع	**1058400**	**1079568**	**110115936**

المصدر:من إعداد الطالبتين

4- تقدير التكاليف

يعد تقدير التكاليف خطوة أساسية لتحديد الموارد المالية المطلوبة لتنفيذ المشروع بكفاءة، يهدف هذا القدير إلى توفير رؤية واضحة حول النفقات المحتملة، مما يساعد على اتخاذ قرارات مالية مدروسة وضبط الميزانية.

4-1- التكاليف الثابتة

هي جميع التكاليف التي تكون ثابتة حتى ولو تغير مستوى النشاط وعلى العموم تشمل التكاليف الثابتة مايلي:

الجدول رقم (11): التكاليف الثابتة السنوية

البيان	الصيغة	القيمة السنوية (دج)
إيجار المكتب	18000 × 12	216000
اشتراك الإنترنت	4000 × 12	48000
أجور المستخدمين	(2×20000+30000)×12	840000
أجر مستشار مالي	100000× 6	600000
أجر المحامي	100000× 6	600000
أجر مستشار الإسلامي الشرعي شرعي	100000× 6	600000
أعباء الضمان الاجتماعي للمستخدمين	26% × 840,000	218400
معدات الإعلام الآلي	380000	380000
تجهيزات المكتب	200000	200000
الإهتلاك	40000+76000	116000
محاسب مالي	80000×6	480000
أعباء الضمان الاجتماعي للمحاسب المالي	26% × 480000	124800
أعباء الضمان الاجتماعي (مستشار مالي+محامي+مستشار شرعي)	26%×3×600000	468000
المجموع		**4891200**

المصدر: من إعداد الطالبتين

4-2- التكاليف المتغيرة

التكاليف المتغيرة هي التكاليف التي تتغير مع مستوى النشاط أو الإنتاج. وفي هذا السياق سنعتبر هذه التكاليف تكاليف أولية لا تتكرر شهريا بشكل تلقائي بنفس القيمة، ولكنها ضرورية لبدء المشروع:

الجدول رقم (12): التكاليف المتغيرة السنوية

البيان	القيمة (دج)
تطوير المنصة	900000
اسم النطاق + استضافة	50000
التسويق الأولي	414357
المجموع	1364357

المصدر: من إعداد الطالبتين

4-3- التكاليف التشغيلية الإجمالية السنوية

لحساب التكاليف التشغيلية الإجمالية السنوية سنقوم بجمع إجمالي التكاليف الثابتة السنوية التي حسبناها سابقا مع التكاليف المتغيرة التي تم ذكرها في البداية هي تكاليف أولية تدفع لمرة واحدة وليست تشغيلية متكررة على أساس شهري.

الجدول رقم (13): التكاليف التشغيلية الإجمالية السنوية

التكاليف الثابتة السنوية	4891200
التكاليف المتغيرة السنوية	1364357
المجموع	6255557

المصدر: من إعداد الطالبتين

5- تقدير الإيرادات المتوقعة

بناء على طبيعة عمل منصة "Tamweeli" كمنصة رقمية مخصصة للتمويل الجماعي الإسلامي، تم اعتماد مجموعة من الفرضيات الواقعية والمبنية على تقدير حجم السوق المستهدف وسلوكيات المستثمرين المحتملين وقد تم تحديد هذه الفرضيات وفقا لما يلي:

- **متوسط قيمة التمويل الفردي** :تم افتراض أن متوسط قيمة العملية التمويلية الواحدة يبلغ حوالي 1000000 دج، وذلك استنادًا إلى حجم المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تستهدفها المنصة.

- **نسبة العمولة على التمويل** :تعتمد المنصة على تحصيل عمولة تقدر بـ 5% من إجمالي قيمة التمويل لكل عملية ناجحة، مما يمثل مصدرا رئيسيا للإيرادات.
- **الإيرادات من خدمات الاستشارة** :تقدم المنصة كذلك خدمات استشارية مرافقة لأصحاب المشاريع والمستثمرين، حيث يتم فرض عمولة استشارية بنسبة 10% على متوسط قيمة الخدمة الاستشارية المقدرة بـ 52500 دج لكل حالة.

5-1- الإيرادات للسنة الأولى

- **متوسط إيراد المنصة لكل عملية تمويلية**: هو 55250دج حسبناه بناءا على متوسط التمويل 1000000 دج بعمولة 5%، ومتوسط سعر الاستشارة 52500 دج بعمولة 10%)
- **إيرادات السنة الأولى**: بافتراض 150عملية ومتوسط إيراد 55250دج لكل عملية، ستكون كالتالي:

إيرادات السنة الأولى = عدد العمليات ×متوسط إيراد المنصة لكل عملية

8287500= 150×55250 دج

لذا، إيرادات السنة الأولى المتوقعة هي **8287500دج**.

5-2-توزيع رقم الأعمال التقديري

استنادا إلى توجهات السوق المحلي وحاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى حلول تمويل بديلة، تم تحديد معدل نمو سنوي للإيرادات يقدر بـ 15% فب الحالة العادية، في الحالة التشاؤمية 10% وفي الحالة التفاؤلية 20%.

الجدول رقم (14): توزيع رقم الأعمال التقديري لثالثة السنوات الأولى

السنة	الحالة العادية (دج)	الحالة التشاؤمية (دج)	الحالة التفاؤلية (دج)
السنة 1	8287500	8287500	8287500
السنة 2	9558250	9116250	9945000
السنة 3	10994750	10055500	11934000

المصدر: من إعداد الطالبتين

6- عتبة المردودية

هي مستوى الإنتاج أو المبيعات الذي تتساوى عنده إجمالي الإيرادات مع إجمالي التكاليف. ببساطة، عند هذه النقطة، لا تحقق الشركة أي ربح ولا تتكبد أي خسارة. كل ما تنتجه أو تبيعه الشركة فوق هذه العتبة

يمثل ربحا، وكل ما هو أقل منها يمثل خسارة.

- التكاليف الثابتة السنوية (المصاريف الثابتة): **4891200 دج**.
- التكاليف المتغيرة السنوية (المصاريف المتغيرة): **1364357 دج**.
- رقم الأعمال السنوي المستخدم كقاعدة للحسابات: **8287500 دج**.
- متوسط إيراد المنصة لكل عملية تمويلية (إيراد الوحدة): **55250 دج**.

6-1- عتبة المردودية بالقيمة

- حساب نسبة التكاليف المتغيرة من رقم الأعمال:

نسبة التكاليف المتغيرة=1364357 دج/8287500 دج≈**0.164628%**

- حساب نسبة هامش المساهمة المتغير:

نسبة هامش المساهمة المتغير=1−(التكاليف المتغيرة السنوية/رقم الأعمال)

نسبة هامش المساهمة المتغير=1−0.164628=**0.835372%**.

- حساب عتبة المردودية بالقيمة:

عتبة المردودية (بالقيمة)=التكاليف الثابتة/نسبة هامش المساهمة المتغير

عتبة المردودية (بالقيمة)=4891200 دج/0.835372≈**5855214.39 دج**.

عتبة المردودية بالقيمة هي حوالي **5855214.39 دج**. هذا يعني أن المشروع بحاجة إلى تحقيق إيرادات سنوية تبلغ **5855214.39دج** بالضبط لتغطية جميع تكاليفه الثابتة والمتغيرة. عند هذا المستوى من الإيرادات، يكون صافي الربح (المحاسبي) للمشروع صفرا.

6-2- عتبة المردودية بالكمية

- حساب نسبة التكاليف المتغيرة من رقم الأعمال:

نسبة التكاليف المتغيرة≈**0.164628%**.

- حساب التكلفة المتغيرة لكل وحدة:

التكلفة المتغيرة لكل وحدة=متوسط إيراد المنصة لكل عملية×نسبة التكاليف المتغيرة من رقم الأعمال

التكلفة المتغيرة لكل وحدة=55250 دج×0.164628=**9096.38 دج**.

- حساب هامش المساهمة للوحدة الواحدة:

هامش المساهمة للوحدة الواحدة=متوسط إيراد المنصة لكل عملية−التكلفة المتغيرة لكل وحدة

هامش المساهمة للوحدة=55250 دج–9096.38 دج=**46153.62 دج**.

- حساب عتبة المردودية بالكمية:

عتبة المردودية (بالكمية)=التكاليف الثابتة السنوية/هامش المساهمة للوحدة الواحدة

عتبة المردودية (بالكمية)=4891200 دج/46153.62 دج/وحدة≈**105.98 وحدة**.

عتبة المردودية بالكمية للمنصة هي حوالي **106 وحدات** (عملية تمويلية متكاملة).

7– التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية

- التكاليف الثابتة السنوية: **4891200 دج**.
- التكاليف المتغيرة السنوية: **1364357 دج**.
- رقم الأعمال السنوي المستخدم كقاعدة للحسابات: **8287500 دج**.
- الاهتلاك: **116000 دج**.

7–1– اجمالي التكاليف:

إجمالي التكاليف=التكاليف المتغيرة السنوية+التكاليف الثابتة السنوية

إجمالي التكاليف=1364357 دج+4891200 دج=**6255557 دج**.

إجمالي التكاليف هو **6255557 دج**.

7–2– الربح التشغيلي المحاسبي (قبل الضرائب)

الربح التشغيلي المحاسبي=رقم الأعمال–إجمالي التكاليف

الربح التشغيلي المحاسبي=8287500 دج–6255557 دج=**2031943 دج**.

الربح التشغيلي المحاسبي هو **2031943 دج**.

7–3– صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية

صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية=الربح التشغيلي المحاسبي+الاهتلاك السنوي

صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية=2031943 دج+116000 دج=**2147943 دج**.

صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية للسنة الأولى هو **2147943 دج**.

8– فترة الاسترداد

فترة الاسترداد (بالسنوات)=الاستثمار المبدئي/صافي التدفق النقدي التشغيلي السنوي

فترة الاسترداد = 4488357 دج / 2147943 دج/سنة ≈**2.09سنة**

الجزء المتبقي بالأشهر=0.09×12 شهر≈**1.08 شهر**.

فترة الاسترداد للمشروع هي حوالي **سنتين و شهر** .

9 – مصادر التمويل

يوضح الجدول الآتي مصادر التمويل:

الجدول رقم (15):توزيع مصادر التمويل

مصادر التمويل	المبلغ
التمويل الشخصي	500000
التمويل من العائلة	1308357
التمويل من الأصدقاء	400000
المجموع	**2208357**

المصدر:من إعداد الطالبتين

10 – الميزانية الافتتاحية

تعرض الميزانية الافتتاحية ل"Tamweeli" بتاريخ توزيع الأصول والخصوم بشكل مفصل، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (16) : الميزانية الافتتاحية

الميزانية الافتتاحية01/01/2026			
الأصول		**الخصوم**	
اسم الحساب	**المبالغ**	**اسم الحساب**	**المبالغ**
الأصول غير الجارية		**حقوق الملكية**	
معدات إعلام آلي	380,000	**رأس المال المدفوع**	
تجهيزات مكتبية (مكتب + خزانة + طاولة + كراسي)	200,000	التمويل الشخصي	500000
تطوير المنصة	900,000	التمويل من العائلة	1308357
اسم النطاق + استضافة	50,000	التمويل من الأصدقاء	400000
التسويق الأولي	414357	**الخصوم الغير جارية**	
الأصول الجارية		قروض طويلة الأجل	**0**
إيجار المكتب (مصاريف مدفوعة مقدما)	216000	**الخصوم الجارية**	
اشتراك الإنترنت (مصاريف مدفوعة مقدما)	48000	ديون قصيرة الأجل	**0**
إجمالي الأصول	**2208357**	**إجمالي الخصوم**	**2208357**

المصدر: من إعداد الطالبتين

11 – الاحتياج في رأس المال العامل (BFR)

يمثل المبلغ الذي تحتاجه الشركة لتمويل نشاطها اليومي:

الاحتياج في رأس المال العامل =الأصول الجارية التشغيلية—الخصوم الجارية التشغيلية

بناءا على الميزانية الافتتاحية، لدينا ما يلي:

- إجمالي الأصول الجارية **264000 دج**.
- إجمالي الخصوم الجارية **0دج**.
- الاحتياج في رأس المال العامل = 264000دج –0دج=**264000 دج**

الاحتياج في رأس المال العامل (BFR) هو **264000 دج**.

تفسير الـ BFR:

BFR موجب وهذا معناه بأنه هناك احتياج لتمويل الدورة التشغيلية بقيمة **264000**دج لتغطية النفقات المدفوعة مقدما (مثل الإيجار والإنترنت) قبل أن يبدأ المشروع في تحقيق إيرادات تغطي هذه التكاليف. هذا أمر طبيعي جدا عند بداية أي مشروع، حيث لا توجد إيرادات بعد ولكن توجد مصاريف يجب دفعها مقدما.

12 – جدول حسابات النتائج التقديري

الجدول رقم (17): جدول حسابات النتائج التقديري

البيان	السنة الأولى (دج)	السنة الثانية (دج)	السنة الثالثة (دج)
رقم الأعمال	8287500	9558250	10994750
التكاليف المتغيرة(نسبة التكاليف المتغيرة× رقم الاعمال)	1364357	1573116	1809796
هامش المساهمة (مجمل الربح)	6923143	7985134	9184954
التكاليف الثابتة السنوية	4891200	4891200	4891200
الاهتلاك السنوي	116000	116000	116000
إجمالي المصاريف التشغيلية	4891200	4891200	4891200
الربح التشغيلي (قبل الفوائد والضرائب)	2031943	3093934	4293754

(مجمل الربح – إجمالي المصاريف التشغيلية)			
الضرائب على الأرباح	0	0	0
صافي الربح بعد الضرائب	**2031943**	**3093934**	**4293754**

المصدر:من إعداد الطالبتين

تظهر النتائج المالية للمنصة أداء واعدا للغاية. يتجاوز رقم الأعمال عتبة المردودية بسهولة منذ السنة الأولى (بمتوسط **8.29مليون دج**) ويواصل النمو على الرغم من الزيادة النسبية في التكاليف المتغيرة (تبدأ بحوالي **1.36مليون دج**)، فإن التحكم في المصاريف الثابتة (عند **4.89مليون دج**) يضمن تحقيق أرباح تشغيلية متزايدة وملموسة (من **2.03مليون دج** في السنة الأولى إلى **4.29مليون دج** في السنة الثالثة)، وذلك بدون احتساب ضرائب على الأرباح. هذا الأداء يؤدي إلى فترة استرداد للاستثمار الأولي (حوالي **1.87سنة**)، مما يؤكد الجدوى والجاذبية الاستثمارية العالية للمشروع.

سابعا: النموذج الأولي للمشروع

Prototype

سابعا: النموذج الأولي للمشروع (Prototype)

تم تطوير النموذج الأولي للمشروع Prototype انطلاقا من نموذج العمل التجاري BMC1 ومن دراسة السوق، المقابلات والملاحضات مع الفئات المستهدفة، لتكون ملائمة لاحتياجاتهم وتطلعاتهم.

الشكل رقم (23): واجهة استخدام منصة تمويلي

المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

1- الخدمات المقدمة:

Tamweeli: هي منصة تمويل جماعي إسلامي تهدف الى ربط أصحاب المشاريع بالمستثمرين وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، من خلال صيغ المشاركة، المضاربة و المرابحة، وذلك لتمكين أصحاب المشاريع من إيجاد التمويل اللازم لمشاريعهم سواء كان لديهم أفكار مشاريع واعدة أو يطمحون لتوسيع نطاق مشاريعهم، أما بالنسبة الى المستثمرين و هم الأفراد الذين يبحثون عن مشاريع لتوظيف أموالهم و تحقيق عوائد سواء على المدى القريب أو البعيد.

1-1- **الخدمات المقدمة لأصحاب المشاريع**: تتنوع الخدمات المقدمة لأصحاب المشاريع عبر المنصة وتتمثل في:

- عرض مشاريعهم على عدد كبير من المستثمرين والمستخدمين.
- المساعدة في إدارة الحملة التمويلية من خلال التسويق عبر مواقع المنصة وارسال اشعارات للمستثمرين.
- الحصول على التمويل اللازم للمشروع من خلال الربط مع المستثمرين المهتمين.

- المتابعة بعد الحصول على التمويل وبداية العمل وذلك لضمان تدفق الأموال حسب الخطة، تصحيح الانحرافات، ارسال تقارير دورية للمستثمرين.
- خدمات استشارية متنوعة في المالية والمحاسبة والقانون قبل وبعد التمويل كما يوضحه الشكل التالي:

الجدول رقم (18): الخدمات المقدمة عبر المنصة لأصحاب المشاريع

نوع الخدمة	العناصر
الاستشارات المالية	**تحليل الجدوى المالية للمشروع** - تحديد التكاليف والإيرادات المتوقعة. - تحليل نقطة التعادل والربحية المتوقعة. **إعداد خطط التمويل** - اختيار الهيكل الأمثل للتمويل (مرابحة، مضاربة، مشاركة...). - تحديد مقدار التمويل المطلوب وتوزيعه عبر مراحل المشروع. **إدارة التدفق النقدي** - كيفية إدارة الإيرادات والنفقات. - تجنب العجز المالي وتحديد الفجوات التمويلية. **تحليل المخاطر المالية** - سيناريوهات الفشل المالي. - آليات الوقاية من الإفلاس أو العجز.
الاستشارات المحاسبية	- إعداد القوائم المالية (الميزانية، قائمة الدخل، التدفقات النقدية).

	– تصميم أنظمة محاسبية بسيطة تناسب الشركات الناشئة. – متابعة الحسابات والضرائب. – التقارير المالية الدورية للمستثمرين والمنصة.
الاستشارات القانونية	– **اختيار الشكل القانوني المناسب للمشروع** (شركة فردية، ذات مسؤولية محدودة...). – **صياغة العقود والاتفاقيات** – عقد الشراكة أو التمويل. – الاتفاقيات بين الشركاء. – **التسجيل والترخيص القانوني:** – دعم في الإجراءات الإدارية والقانونية اللازمة لبدء النشاط. – **الامتثال لأحكام الشريعة** في العقود والنشاط التجاري.

المصدر: من اعداد الطالبتين

1-2- **الخدمات المقدمة للمستثمرين**: تسهل المنصة على المستثمرين إيجاد فرص استثمارية عديدة في مكان واحد وتتنوع الخدمات المقدمة لهم وهي موضحة في التالي:

- عرض واسع للمشاريع ما يمكنهم من اختيار مشروع للاستثمار فيه في قاعدة كبيرة ومتنوعة.
- الربط السهل والشفاف مع أحد المشاريع المختارة.
- المتابعة بعد استثمار الأموال في مشروع واعد وذلك من خلال ارسال تقارير دورية شهرية أو سنوية حسب الاتفاق والعقد وذلك بالتنسيق مع صاحب المشروع لضمان الشفافية.
- تقديم خدمات استشارية قبل اختيار مشروع وأثناء وبعد الاستثمار وذلك حسب الاحتياج،

وتتمثل مختلف الاستشارات المقدمة للمستثمرين في الجدول التالي:

الجدول رقم (19): الخدمات المقدمة عبر المنصة للمستثمرين

نوع الخدمة	العناصر
الاستشارات المالية	**تحليل العوائد والمخاطر** – تقدير معدل العائد المتوقع من كل مشروع. – مقارنة بين المشاريع من حيث الربحية والمخاطر. **تنويع المحفظة الاستثمارية** – نصائح لبناء محفظة متوازنة ومبنية على مبادئ الشريعة. **تحليل الأداء المالي للمشاريع الممولة** – تقارير دورية عن نتائج المشاريع ومدى توافقها مع التوقعات.
الاستشارات المحاسبية	– فحص القوائم المالية المقدمة من أصحاب المشاريع. – تحليل مؤشرات الأداء المالي مثل العائد على الاستثمار، الربح التشغيلي..

المصدر: من اعداد الطالبتين

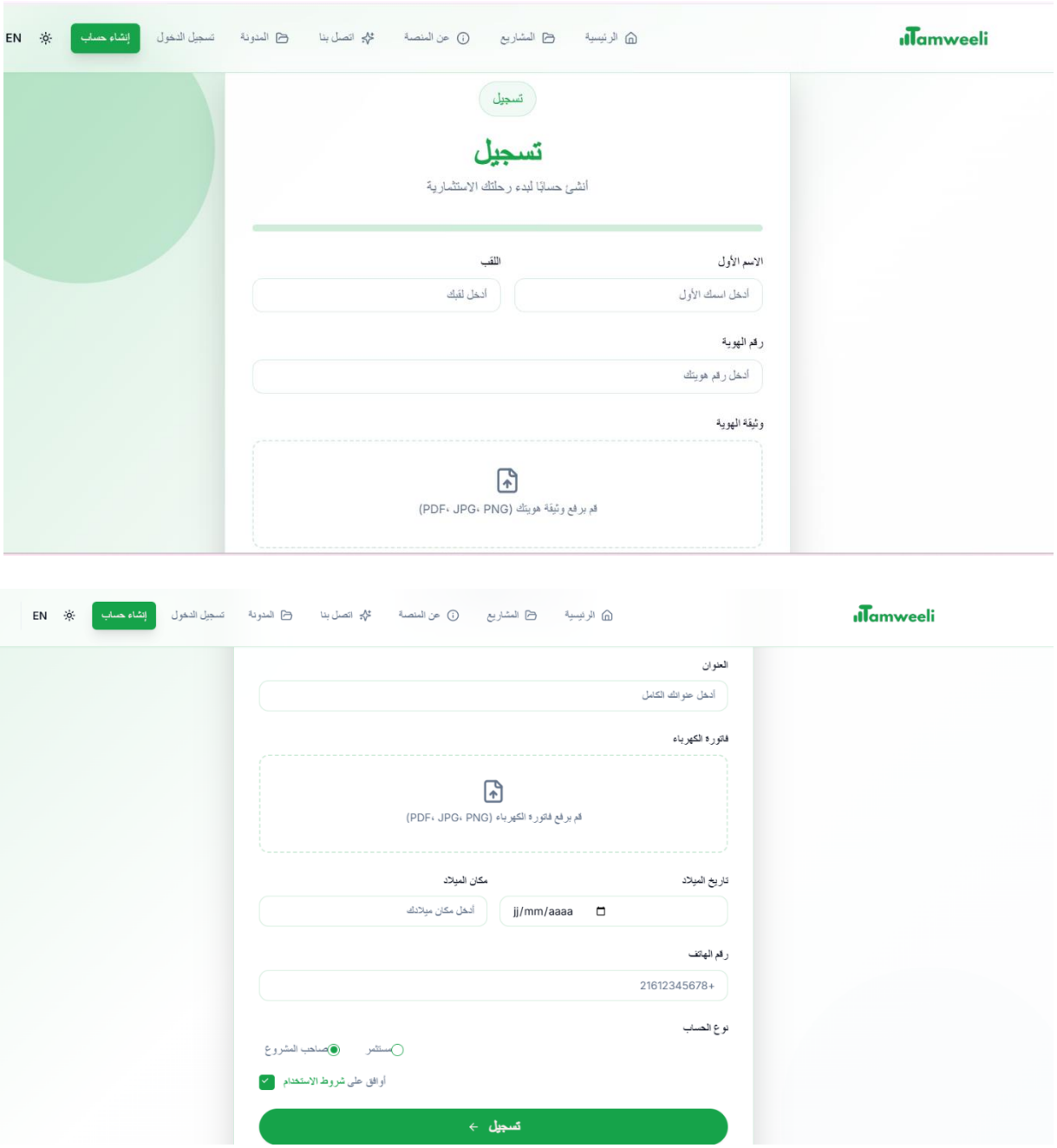
2- كيفية عمل المنصة:

وذلك حسب أصحاب المشاريع و المستثمرين:

2-1- بالنسبة لأصحاب المشاريع:

- **انشاء حساب:** وذلك بإدخال المعلومات التالية:

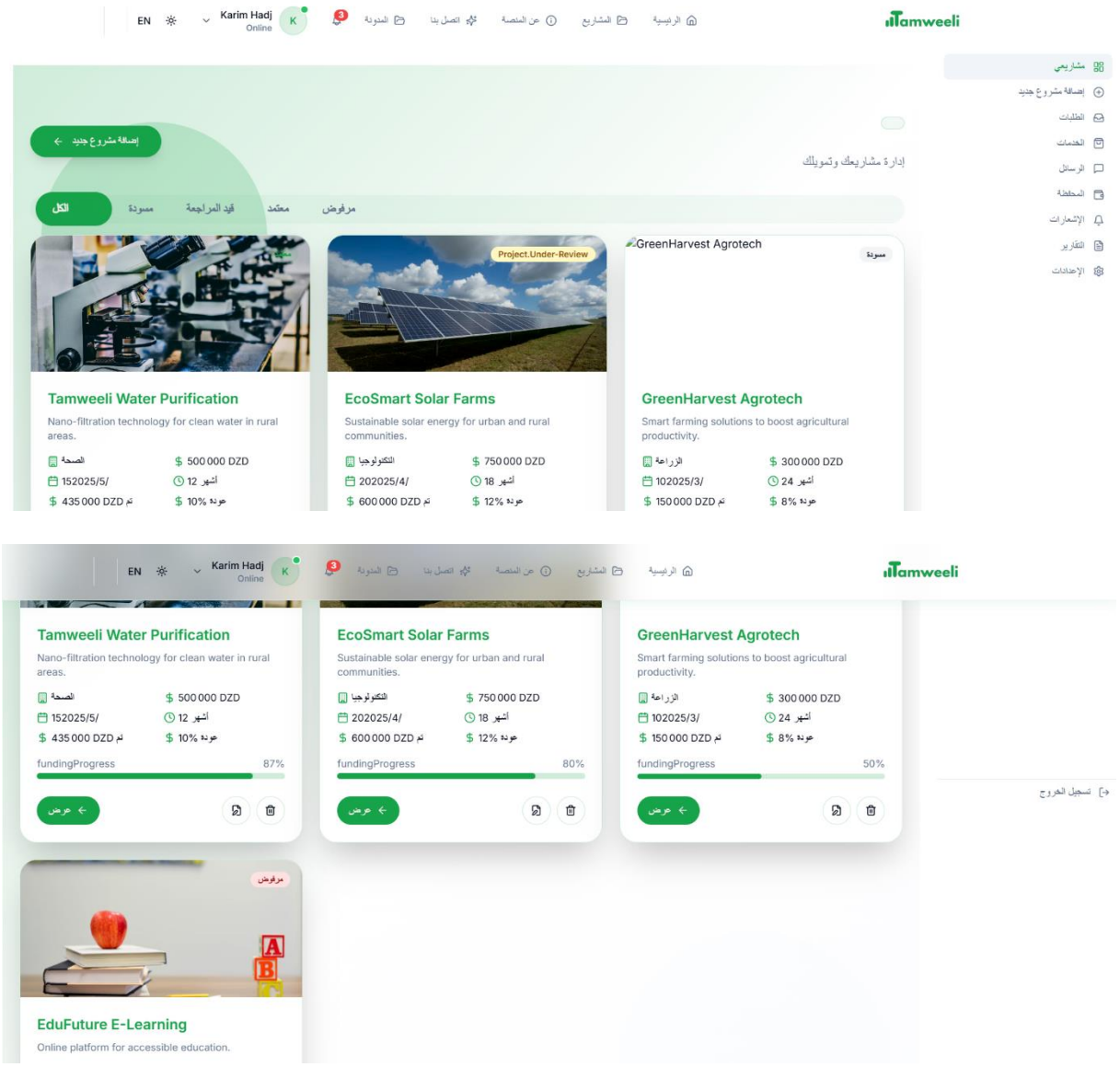
الشكل رقم (24): واجهة انشاء حساب في منصة تمويلي



المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

بعد ادخال صاحب المشروع للمعلومات الشخصية، تظهر له الواجهة التالية:

الشكل رقم (25): واجهة صاحب المشروع بعد تسجيل الدخول

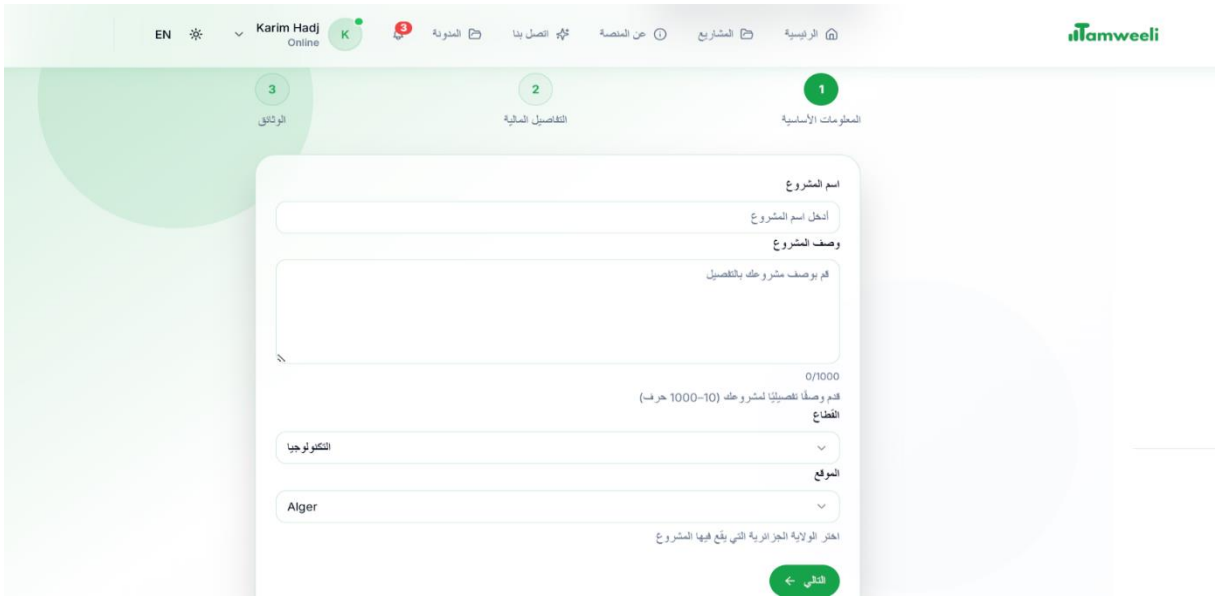


المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

على اليمين يوجد شريط به الأقسام المتعلقة بالخدمات التي يتم تقديمها عبر المنصة لأصحاب المشاريع وكذلك أقسام متعلقة بالمشاريع المسجلة وتتبعها، بالإضافة الى قسم المحادثة أين يتم التواصل بين المستثمرين و أصحاب المشاريع.

إضافة مشروع: يقوم صاحب المشروع بإدخال جميع المعلومات المتعلقة بمشروعه من معلومات أساسية وتفاصيل مالية وتقارير.

الشكل رقم (26): واجهة إضافة مشروع جديد



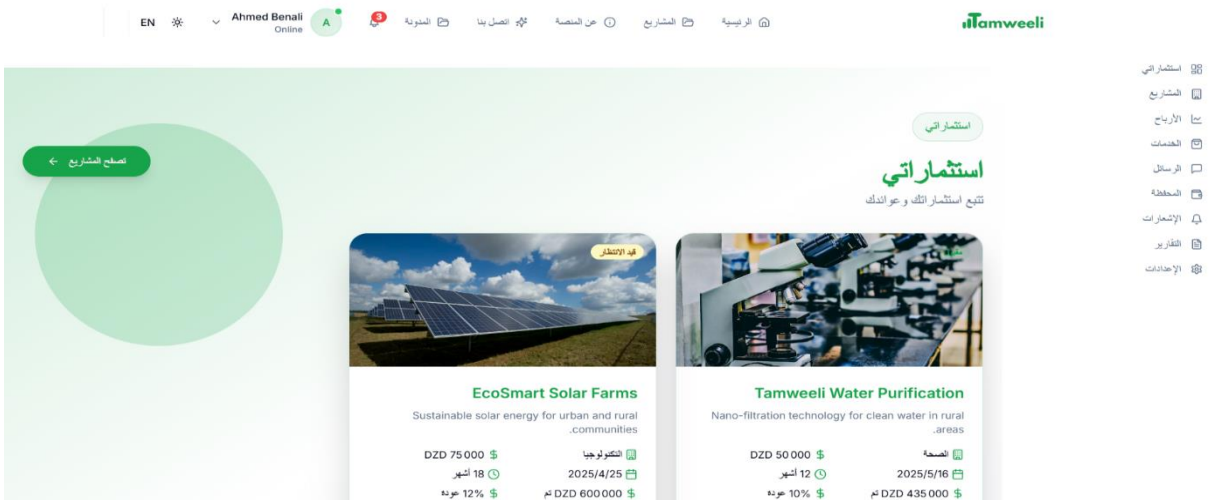
المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

بعد تسجيل المشروع ورفعه، يأتي هنا دور المنصة للتأكد من معلومات المشاريع والتدقيق فيها، ثم رفعها اذا استوفت الشروط لتصبح معروضة عبر المنصة للجمهور.

2- بالنسبة للمستثمر

انشاء حساب: يقوم المستثمر بإدخال المعلومات الخاصة به وتكون واجهته مثل واجهة صاحب المشروع ويختار خيار مستثمر ليوجه الى واجهة المستثمرين.

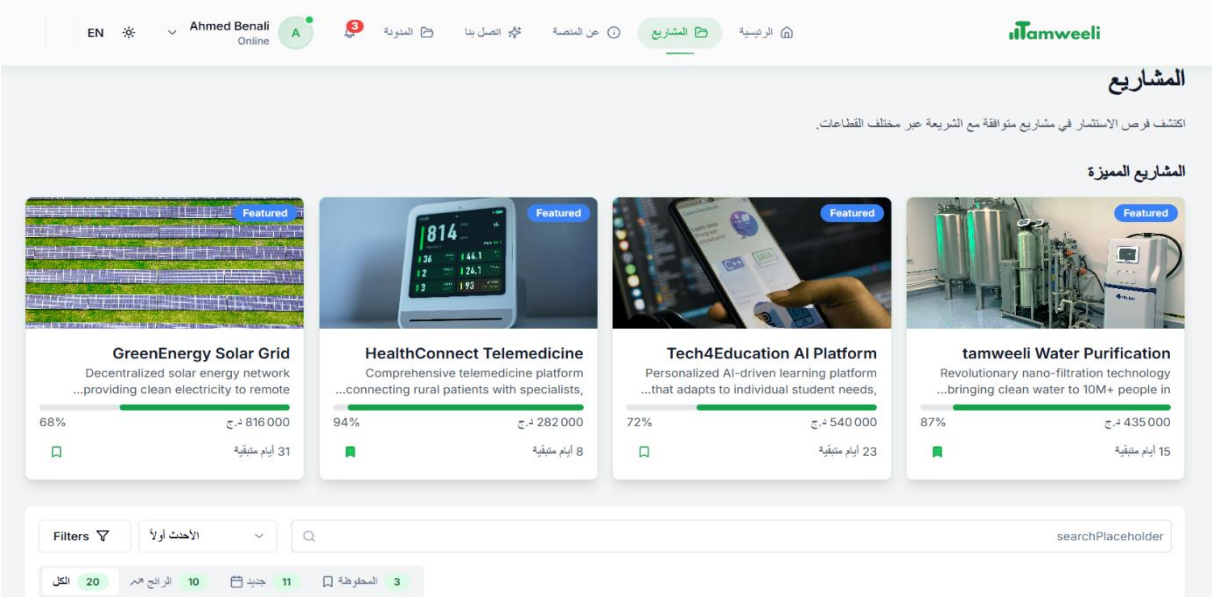
الشكل رقم (27): واجهة المستثمر بعد تسجيل الدخول



المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

بعد تسجيل الدخول تصبح المشاريع المعروضة على المنصة ظاهرة للمستثمرين بمجرد الضغط على زر " المشاريع".

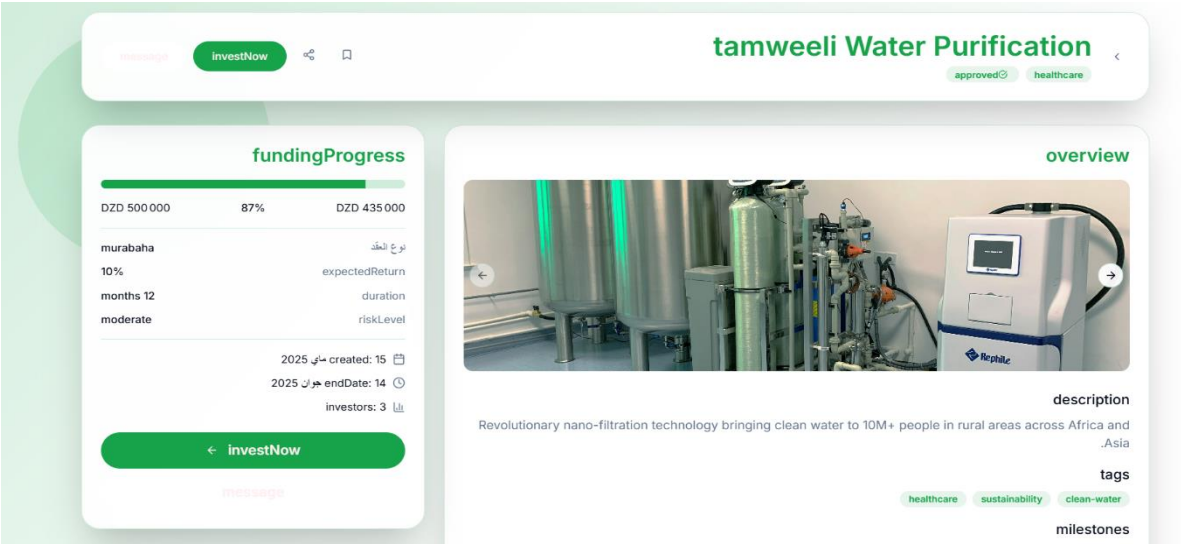
الشكل رقم (28): واجهة المشاريع المعروضة عبر المنصة



المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

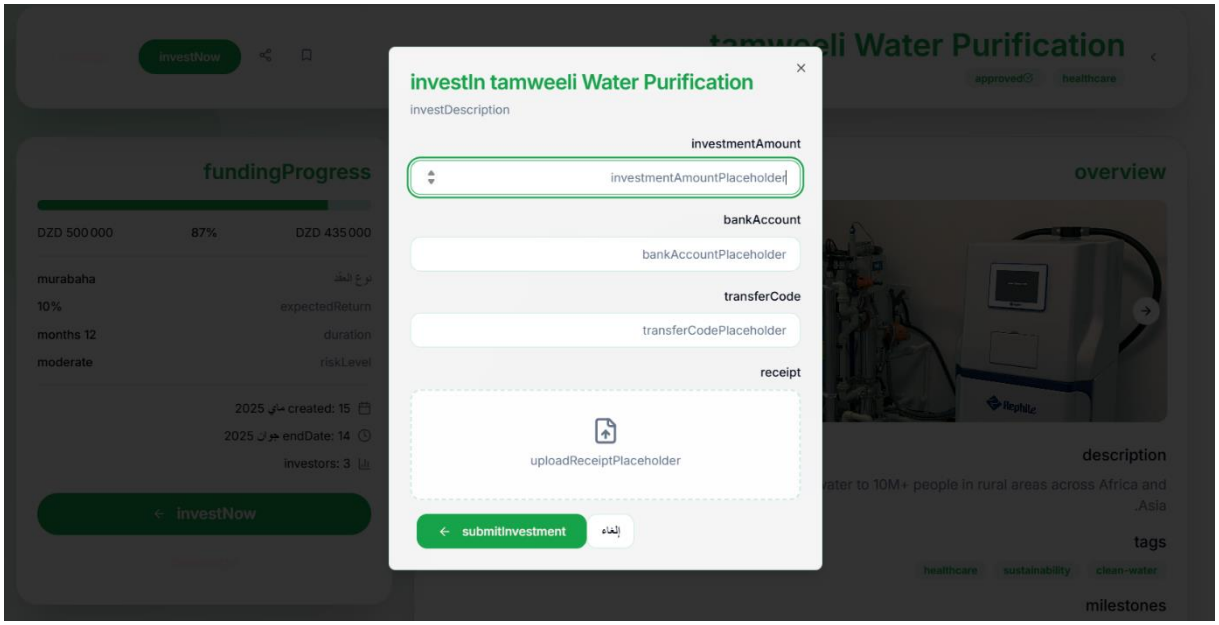
الاستثمار في مشروع: بعد معاينة المشاريع الموجودة في المنصة يستطيع المستثمر اختيار مشروع يناسب احتياجاته و رغباته وميولاته، وبالنقر على زر " استثمر الآن"، ثم ادخال المبلغ المراد استثماره والمعلومات البنكية،كما هو موضح في الأشكال التالية:

الشكل رقم (29): عملية اختيار مشروع للاستثمار فيه



المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

الشكل رقم (30): عملية ادخال المبلغ المستثمر في المشروع



المصدر: الموقع الالكتروني لمنصة Tamweeli

بعد ادخال مبلغ التمويل والمعلومات اللازمة، تقوم إدارة المنصة بالتحقق من العملية، واعداد العقود بمشاركة الطرفين وارسالها لهم من أجل توقيعها، ويصبح المستثمر وصاحب المشروع قادرين على التواصل من خلال ميزة المحادثات داخل المنصة ويتبع المستثمر المشروع عن بعد، كما أن صاحب المشروع ملزم بإرسال تقارير دورية، شهرية، فصلية أو سنوية حسب الاتفاق في العقد، وارسال الأرباح.

كل العمليات التي يقوم عليها التمويل والاستثمار تتم عبر المنصة وبمتابعة ومراجعة دقيقة من قبل فريق ذو كفاءة وخبرة عالية والمتكون من مستشارين ماليين، قانونيين، شرعيين ومحاسبين، الى جانب ذلك يمكن استشارتهم في جميع مراحل المشروع والاستثمار.

يمكن زيارة الموقع الالكتروني التجريبي للمنصة عبر الرابط التالي:

/https://tamweeli.vercel.app

ثامنا: الإستراتيجية التسويقية وخطة العمل

ثامنا: الإستراتيجية التسويقية وخطة العمل

1- الاستراتيجية التسويقية

تعد الإستراتيجية التسويقية حجر الأساس في نجاح "تمويلي" كمنصة رقمية رائدة في مجال التمويل الجماعي الإسلامي في الجزائر. تهدف إستراتيجيتنا إلى الوصول الفعال إلى عملائنا المستهدفين، وبناء ثقة قوية معهم، وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة من خلال مزيج تسويقي موجه وفعال يأخذ بعين الاعتبار طبيعة الخدمة، احتياجات السوق المحلي، ومتطلبات الشريعة الإسلامية.

1-1- إستراتيجية المنتج (الخدمة)

"تمويلي" هي منصة رقمية تتيح التمويل الجماعي الإسلامي لأصحاب المشاريع من خلال الربط المباشر بين المستثمرين والممولين، بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية. لا يتمثل المنتج في سلعة مادية، بل في خدمة إلكترونية متكاملة.

- **مكونات المنتج (الخدمة)**

صفحات مشاريع :تحتوي على معلومات تفصيلية حول كل مشروع، خطته، فريقه، قيمته، ومدى توافقه الشرعي.

حسابات شخصية للمستخدمين :لإدارة الاستثمارات، تتبع الأداء، واستلام الأرباح.

أدوات تواصل داخلية :تشمل التعليقات، الرسائل المباشرة، والردود من أصحاب المشاريع.

تقارير دورية :حول تطور المشاريع، الأداء الاستثماري، والتحليلات الشرعية.

دعم استشاري :اسلامي شرعي، قانوني، ومالي و محاسبي.

- **خصائص المنتج الجوهرية**

- متوافق مع الشريعة الإسلامية
- متوفر على مدار الساعة
- يعتمد على الشفافية الكاملة
- مؤمن إلكترونيا (حماية البيانات،KYC)
- سهل الاستخدام وذو تصميم تفاعلي

1-2- استراتيجيه التسعير

تعتمد منصة "تمويلي" على سياسة تسعير تنافسية مرنة تهدف إلى تشجيع الاستخدام وتحقيق استدامة مالية للمنصة، مع ضمان توازن المصالح بين جميع الأطراف.

- **مكونات التسعير**

عمولة على التمويل بين 3% إلى 7.5% من قيمة التمويل عند نجاح الحملة.

عمولة على الأرباح بين 3% إلى 12.5% من الأرباح المحققة من المشروع بعد التنفيذ.

الاستشارات (القانونية، المالية، الإسلامية الشرعية) من 5000 إلى 100000 حسب طبيعة ونوع الاستشارة ودرجة تقيدها.

- **القيمة مقابل السعر**

– التركيز على أن التسعير يعكس قيمة شرعية واجتماعية وليس مجرد تكلفة مالية.

– إبراز أن جزءا من العمولة سيعاد استثماره في دعم مشاريع اجتماعية في المستقبل (تسويق مجتمعي ذكي).

1–3– إستراتيجية التوزيع (قنوات الاتصال والتوزيع):

وتكمن في:

- **القناة الأساسية**

تكمن في الموقع الإلكتروني التفاعلية وهو الوسيلة الأساسية لإدارة الحملات، إجراء التمويل، التواصل، والاطلاع على المشاريع.

- **القنوات الداعمة**

التواصل الهاتفي واللقاءات المباشرة :توفر المنصة قنوات اتصال شخصية عند الحاجة إلى توجيه استشاري أو دعم فني مباشر.

مواقع التواصل الاجتماعي :تمثل قناة مهمة لتوسيع الانتشار واستقطاب عملاء جدد، مع التركيز على فيسبوك، إنستغرام، لينكد إن ويوتيوب.

التواجد الميداني :من خلال التعاون مع الجامعات، حاضنات الأعمال، والجمعيات المتخصصة لتنظيم ورش عمل وندوات تعريفية.

- **مميزات التوزيع**

– توفير الخدمة على مدار 24 ساعة، 7 أيام في الأسبوع.

– سهولة الوصول للمستخدمين من مختلف المناطق الجغرافية.

– دمج القنوات الرقمية والميدانية لبناء علاقة مستدامة مع العملاء.

1-4- إستراتيجية الترويج (التسويق والدعاية)

- **الأدوات الترويجية**

التسويق الرقمي :حملات على فيسبوك، إنستغرام، لينكدإن ويوتيوب.

تحسين محركات البحث :(**SEO**) لضمان ظهور المنصة عند البحث عن "تمويل إسلامي" أو "مشاريع ناشئة."

البريد الإلكتروني الترويجي :لإرسال تحديثات المشاريع، الأخبار، والمحتوى التثقيفي للمستخدمين المسجلين.

المحتوى التوعوي :يشمل مقالات وفيديوهات توضح المفاهيم الإسلامية للتمويل الجماعي والمضاربة والمشاركة.

قصص النجاح :عرض مشاريع نجحت فعليا على المنصة لتشجيع الاستثمار والثقة.

- **أدوات التفاعل المجتمعي**

ميزة التعليقات والتقييمات :تتيح خلق مجتمع تفاعلي داخل المنصة.

2- خطة العمل

تهدف خطة العمل هذه إلى تحديد المسار العملي والزمني للعمل:

2-1- المرحلة التحضيرية (8 أشهر)

تشكل المرحلة التحضيرية القاعدة الأساسية لتأسيس مشروع منصة التمويل الجماعي الإسلامي، حيث يتم خلالها بناء الإطار القانوني، إعداد المنظومة المالية والتقنية، والتخطيط الاستراتيجي للانطلاق. تبدأ هذه المرحلة بالتأسيس القانوني والإداري خلال الشهرين الأول والثاني، إذ يتم تحديد الشكل القانوني للمؤسسة، صياغة النظام الأساسي، فتح حساب بنكي مؤقت، ثم إيداع الملف القانوني لدى المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC). يتبع ذلك استلام السجل التجاري والتسجيل الجبائي وفتح الحساب البنكي الدائم، بالإضافة إلى تحضير الختم والوثائق المحاسبية الأساسية لضمان الجاهزية القانونية للمؤسسة.

في الشهرين الثالث والرابع، يتم التركيز على الجانب المالي والتقني للمشروع من خلال إعداد دراسة جدوى شاملة تشمل تحليل السوق، تقدير التكاليف، وتحديد الإيرادات المتوقعة، مع تطوير نموذج مالي إسلامي يتماشى مع أحكام الشريعة. خلال نفس الفترة، يتم تحضير ملف طلب التمويل للهيئات التي تدعم المؤسسات الناشئة، والانطلاق في تطوير النسخة الأولية (MVP) للمنصة، مع صياغة العقود النموذجية التي تنظم العلاقة بين مختلف الأطراف، وتحضير الشروط العامة للاستخدام وسياسة الخصوصية وفقًا للمعايير القانونية والشرعية، بالإضافة إلى التعاقد مع مكتب محاسبة لمتابعة الأداء المالي بدقة.

تتواصل المرحلة التحضيرية خلال الفترة الممتدة من الشهر الخامس إلى الشهر السابع، حيث يتم إعداد خطة تسويق رقمية مبدئية موجهة لاستقطاب أصحاب المشاريع والمستثمرين. كما يتم إجراء اختبارات تقنية مكثفة لضمان جاهزية المنصة من حيث الأداء، الأمان وسهولة الاستخدام. أما في الشهر الثامن، يتم إطلاق النسخة التجريبية (Beta Version) التي تمكن من اختبار المنصة في بيئة حقيقية مع عدد محدود من المستخدمين بهدف جمع ملاحظاتهم وإجراء التحسينات اللازمة. هذه المرحلة تحضيرية بحتة ولا يتم خلالها ممارسة النشاط الفعلي للمؤسسة.

2-2- مرحلة ما بعد التحضير (سنة كاملة بعد الإطلاق الرسمي)

تبدأ مرحلة ما بعد التحضير مباشرة مع الإطلاق الرسمي للمنصة ابتداء من الشهر التاسع، حيث يمثل هذا الحدث نقطة الانطلاق الفعلية للنشاط التشغيلي للمؤسسة. في هذه المرحلة يتم تقديم خدمات التمويل بشكل فعلي، استقبال طلبات المشاريع الاستثمارية، وتفعيل دور المنصة كوسيط بين أصحاب المشاريع والممولين ضمن إطار يتوافق مع مبادئ التمويل الإسلامي. كما يتم تكثيف الحملات التسويقية والإعلامية لتوسيع قاعدة المستخدمين والمستثمرين، وبناء صورة قوية للمؤسسة في السوق.

خلال هذه الفترة التي تمتد على مدار سنة كاملة من النشاط الفعلي، يتم العمل على تحسين تجربة المستخدم استنادا إلى الملاحظات الميدانية التي يتم جمعها من مختلف الأطراف. بعد مرور سنة من التشغيل الفعلي، يتم إعداد تقارير مالية سنوية مفصلة تشمل تقييم الأداء المالي والتقني، تحليل نتائج المشاريع المنجزة، ومراجعة مدى تحقيق الأهداف التشغيلية. في هذه المرحلة يتم الانتقال إلى تطبيق الخطط المستقبلية للمؤسسة والتي تشمل: تطوير التطبيق الذكي، التوسع الجغرافي، دمج الذكاء الاصطناعي في تصنيف وتحليل المشاريع.

3- الآفاق المستقبلية لمشروع"Tamweeli"

يمتلك مشروع "Tamweeli" آفاقا واعدة على المدى المتوسط والبعيد، بالنظر إلى أهمية التمويل الجماعي كآلية بديلة لدعم المشاريع الصغيرة المتوسطة، والناشئة وتزايد الحاجة إلى منصات تمويل تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية في السوق الجزائرية. وفي هذا السياق، يطمح المشروع إلى تحقيق التطور في المحاور التالية:

3-1- تطوير تطبيق محمول ذكي:

ضمن خطط التوسع التقني، سيتم إطلاق تطبيق هاتف ذكي متكامل لمنصة"Tamweeli" ، بهدف:

- تسهيل عملية الوصول إلى المنصة من طرف المستخدمين في جميع أنحاء الجزائر.
- تقديم إشعارات فورية حول فرص التمويل الجديدة، تقدم المشاريع، والعمليات المالية.
- تمكين المستخدمين من متابعة حالة مشاريعهم وتمويلاتهم بشكل لحظي.

-توفير واجهة استخدام مبسطة ومتجاوبة تتناسب مع جميع فئات المستخدمين.

3-2- إدماج تقنيات الذكاء الاصطناعي

يعتزم المشروع إدراج الذكاء الاصطناعي كوسيلة لتحسين تجربة المستخدم وتحقيق كفاءة عالية في إدارة العمليات:

-بناء نظام توصيات ذكي (Recommendation System) يساعد المستثمرين على اختيار المشاريع الأنسب بناءً على اهتماماتهم وسلوكهم السابق.

-تطوير نظام تصنيف تلقائي للمشاريع وفق درجة المخاطرة بناء على تحليل بيانات دقيقة.

-اعتماد روبوت دردشة (Chatbot) يعمل بالذكاء الاصطناعي لتقديم المساعدة الفورية للمستخدمين والإجابة على استفساراتهم على مدار الساعة.

-استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي في التنبؤ بالتدفقات المالية وتحليل احتمالية نجاح المشاريع.

3-3- عقد شراكات مع البنوك والمؤسسات المالية

يسعى المشروع إلى بناء شراكات إستراتيجية مع البنوك الجزائرية ومؤسسات التمويل الإسلامي من أجل:

- توفير قنوات دفع آمنة ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية بالتعاون مع البنوك.
- استكشاف إمكانية توفير خدمات الضمان البنكي (ضمان جزئي للمشاريع) لدعم ثقة المستثمرين.
- تعزيز المصداقية المؤسسية للمنصة من خلال التعاون مع مؤسسات مالية معتمدة وطنيا.

3-4- التوسع التدريجي على المستوى الوطني

يركز المشروع في إستراتيجيته التوسعية على تغطية مختلف ولايات الجزائر، حيث سيتم:

- فتح قنوات تواصل ميدانية مع أصحاب المشاريع والمستثمرين في ولايات الشرق، الغرب، والجنوب الجزائري.
- تنظيم حملات توعوية وورشات تعريفية حول التمويل الجماعي الإسلامي في الجامعات ومراكز دعم المؤسسات.
- تخصيص فرق دعم محلي لمرافقة المشاريع في المناطق النائية والمحرومة من التمويل التقليدي.
- تطوير محتوى تفاعلي باللغة الأمازيغية واللهجات المحلية لتعزيز القرب من المستخدمين.

3-5- تنويع المنتجات المالية الإسلامية

في المدى البعيد، يستهدف المشروع توسيع خدماته لتشمل:

- تمويل جماعي عقاري (Crowdfunding Immobilier) .
- تمويل حملات صحية وتعليمية ضمن مقاربة ذات بُعد اجتماعي.
- تنويع أكثر للصيغ عبر المنصة مثل الاجارة، الاستصناع، السلم، المزارعة.

الخاتمة

الخاتمة

يعد التمويل الجماعي الإسلامي من الابتكارات المالية الحديثة التي جاءت استجابة لحاجة ملحة في المجتمعات الإسلامية إلى إيجاد بدائل تمويلية شرعية تتماشى مع أحكام الشريعة وتُحقق مبادئ العدالة والشفافية. فمع تطور أدوات التمويل الرقمي وانتشار ثقافة ريادة الأعمال، برز التمويل الجماعي كوسيلة فعالة لتمكين أصحاب المشاريع من الحصول على الدعم المالي المباشر من المجتمع، مع مراعاة الضوابط الشرعية التي تحظر الربا والممارسات غير الأخلاقية.

تتمثل أهمية التمويل الجماعي الإسلامي في قدرته على تعبئة الموارد المالية من خلال شراكات عادلة تحقق مصلحة الطرفين (الطالب والممول)، وتسهم في تحفيز الاقتصاد الحقيقي بدلا من المضاربات المالية. كما يوفر التمويل الجماعي الإسلامي حلولا مرنة وسريعة مقارنة بالتمويل البنكي التقليدي، مما يجعله خيارا جذابا للعديد من رواد الأعمال والمستثمرين.

تبرز منصة "تمويلي" كحل مبتكر وشرعي لأصحاب المشاريع والمستثمرين على حد سواء. سعينا من خلال هذه الدراسة إلى استكشاف إمكانية إنشاء مؤسسة ناشئة في مجال التمويل الإسلامي الرقمي، مع التركيز على دور منصة تمويل جماعي متوافقة مع الشريعة الإسلامية في تمكين المشاريع من الحصول على التمويل الشرعي وتوفير فرص استثمارية متنوعة.

اختبار صحة الفرضيات

تم اختبار صحة فرضيات المشروع بناء على نتائج دراسة السوق وتحليل نموذج العمل التجاري BMC1 كما يلي:

1- الفرضية الأولى: الفئة المستهدفة (أصحاب المشاريع الباحثين عن تمويل شرعي + المستثمرين الأفراد الراغبين في استثمارات شرعية).

أكدت دراسة السوق وجود فئة معتبرة من أصحاب المشاريع الذين يبحثون عن مصادر تمويل إسلامية بعيدة عن القروض الربوية. كما أظهرت المراجع أن هناك عددا متزايدا من الجمهور المهتمين بالاستثمار وفق مبادئ الشريعة، وهذا ما يأكد صحة الفرضية الأولى.

2- الفرضية الثانية: القيم المقترحة (الأمان، الشفافية، الشرعية).

أوضحت نتائج دراسة المنصات المشابهة أن أهم ما يجذب المستخدمين هو مصداقية المنصة وشفافيتها في عرض المعلومات وضمان مطابقة العمليات للأحكام الشرعية، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

3- الفرضية الثالثة: الموارد الرئيسية (المنصة الرقمية، المطورون، المستشارون)

بناءا على تحليل نموذج العمل التجاريBMC1 ، يعتبر نجاح المشروع مرهونا بتوافر منصة رقمية احترافية، دعم تقني مستمر، ومتابعة مستشارين ماليين وشرعيين لضمان الامتثال التام لأحكام الشريعة، بالإضافة الى الموارد المالية التي تضمن عمل المنصة وتقديم خدماتها للمستخدمين وهذا ما تم تطويره في نموذج العمل التجاري(BMC1) لما له من دور أساسي ويعتبر من أهم الموارد، وهذا ما ينفي صحة الفرضية الثالثة.

4- الفرضية الرابعة: مصادر الإيرادات (العمولة، الاشتراك، الإعلانات).

أظهرت دراسة النماذج المالية أن الإيرادات الأساسية للمنصة ستعتمد على تحصيل عمولة من كل عملية تمويل ناجحة تبرم بين صاحب المشروع والمستثمر، وكذلك عمولة على الأرباح، الا أنه بعد دراسة السوق ومقارنة الأسعار والخدمات المقدمة اتضح أنه من الأفضل الاستغناء عن رسوم الاشتراك وذلك لتعدد مصادر الدخل عبر المنصة. أما الإعلانات فهي كذلك ليست من المصادر الرئيسية لإيرادات المنصة، لكن يمكن الاعتماد عليها مستقبلا، وهذا ما ينفي صحة الفرضية الرابعة.

نتائج الدراسة

- توجد فرصة حقيقية وواعدة لإطلاق منصة تمويل جماعي إسلامي في السوق المحلي، نظرا للحاجة المتزايدة لمصادر تمويل شرعية.

-المنصة "تمويلي" يمكن أن تساهم بفعالية في ربط أصحاب المشاريع بالمستثمرين وفق آليات مرنة تتسم بالشفافية والأمان.

-نموذج الإيرادات المبني أساسا على تحصيل عمولة من عمليات التمويل والأرباح يثبت جدواه الاقتصادية، حيث تم تقدير العمولة بنسبة تناسب طبيعة السوق وتضمن استدامة مالية للمنصة.

-نجاح المشروع يعتمد بدرجة كبيرة على الاستثمار في التطوير التقني وبناء ثقة قوية مع المستخدمين من خلال التزام صارم بضوابط الشريعة الاسلامية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

المجلات

- Sinansari P & al, **Identify Customer Element Through Empathy Map and User Persona**, Procedia Journal, Computer Science, Elsevier, Holand, issue 225, 2023, sur le site: https://www.researchgate.net/publication/377697206_Identify_Customer_Element_Through_Empathy_Map_and_User_Persona, date de consultation: 04/04/2025, 10 :30.
- Neubauer D & al, **Experiencing Technology Enabled Empathy Mapping**, The Design Journal, Volume 11, Issue 20, Sapienza university, Rome, Italy, 2017, sur le site: https://www.researchgate.net/publication/319559928_Experiencing_Technology_Enabled_Empathy_Mapping, date de consultation : 04/04/2025, 12 :05.

التقارير

- بنك الجزائر، **التقرير السنوي للتطور الاقتصادي و النقدي**، 2024،ص.55، عن الموقع:

https://www.bank-of-algeria.dz/stoodroa/2024/08/Rapport-annuel-2023-Ar.pdf ، تاريخ الاطلاع: 20/05/2025، 21:30.

- وزارة الصناعة الجزائرية، **النشرة الإحصائية الرسمية، 2023**، ص. 14، عن الموقع :

https://www.industrie.gov.dz/wp-content/uploads/documents/bis/BIS-2023-04-42.pdf، تاريخ الاطلاع: 2025/05/22، 10:05.

- DinarStandard & ELIPSES, **Global Islamic Fintech Report**, 2024, P.13, sur le site : https://www.qfc.qa//media/project/qfc/qfcwebsite/documentfiles/esearch/global-islamic-fintech-report, date de consultation : 08/05/2025, 08:49.
- Caeiro Rodríguez M & Fernández Iglesias M, **The point of view in design thinking** (**Technical report**), Department of Telematic Engineering, University of Vigo, Spain, 2019, sur le site : https://www.researchgate.net/publication/348097976_The_Point_of_View_in_Design_Thinking, date de consultation : 04/04/2025, 13:50.

- ICD-LSEG, Islamic Finance Development Report, 2024, P.8, sur le site: https://icdps.org/uploads/files/Islamic%20Finance%20Development%20Report%2020241746698945_8205, date de consultation : 07/05/2025, 21:34.

المواقع الالكترونية

- https://uxwritingar.com/user-experience/26345/, date de consultation: 2025/05/15, 18:33.
- https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/canevas-de-proposition-de-valeur/, date de consultation : 30/05/2025, 14 :30.
- https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-canvas-outil-incontournable-createur, date de consultation : 30/05/2025, 16:35.
- https://wakeed.online/managing-by-goals-is-your-way-to-success, date de consultation : 06/05/2025,13:15.
- https://www.pewresearch.org/religion/2015/04/02/muslim, date de consultation : 2025/05/07, 20:00.
- www.worldbank.org/en/topic/smefinance ,date de consultation : 10/05/2025, 14:00.
- https://news.crunchbase.com/venture/global-funding-data-analysis-ai-eoy-2023/.pdf, date de consultation : 10/05/2025, 18:30.
- https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics, date de consultation 15/05/2025, 16:49.
- https://news.radioalgerie.dz/ar/node/53074, date de consultation : 20/05/2025, 22:01.
- https://www.annasronline.com, date de consultation : 2025/05/15, 14:50.
- https://datareportal.com/reports/digital-2024-algeria, date de consultation : 2025/05/15, 22:00.
- https://www.aps.dz/ar/sante-science-technologie/139759-2023, date de consultation : 2025/05/16, 18:33.
- https://tracxn.com/d/geographies/algeria/__aRcH8lYOC74CSa9mr7vgyDewgBUk384dNvf44KTbCDs/investors?utm_source=chatgpt.com#venture-capital-funds, date de consultation : 09/06/2025, 15:25.
- https://www.bcm.marketing/en/bcm-blog/positioning-map/, date de consultation : 03/06/2025, 08:10.

- https://www.guest-suite.com/blog/5-forces-de-porter-analyse-marche, date de consultation : 03/06/2025, 09:45.
- https://www.researchgate.net/publication/350820362_PESTEL_Analysis_-_thlyl.pdf, date de consultation : 03/06/2025, 12:22
- https://www.questionpro.com/blog/ar/%D8%AA%D8%AD%D9%84%D9%8A%D9%84-swot-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81-%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%A7%D9%84%D8%A8-%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%85%D8%AB%D9%84%D8%A9/.PDF , date de consultation : 04/06/2025, 08 :33.
- https://mangmenttt.com/%D9%85%D8%AE%D8%B7%D8%B7-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%8A%D8%A7%D9%82-context-diagram/.pdf, date de consultation : 04/06/2025, 10:05.