

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

الموضوع:

دراسة مشروع انجاز مؤسسة ادارة الاستثمارات و الدعم الجماعي

SB Invest

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في شعبة علوم التسيير

تخصص التسيير.

الاستاذة المشرفة

بعيسي سامية

من اعداد الطالب

بن سميحة صهيبي

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	استاذ محاضر	براهيمي نوال
بسكرة	مشرفا	استاذ محاضر	بعيسي سامية
بسكرة	مناقشا	استاذ محاضر	رحال سولاف
بسكرة	ممثل الشريك الاقتصادي	استاذ مكون	ومان علي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

۱۴۳۸

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

الموضوع:

دراسة مشروع انجاز مؤسسة ادارة الاستثمارات و الدعم الجماعي

SB Invest

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في شعبة علوم التسيير

تخصص التسيير.

الاستاذة المشرفة

بعيسي سامية

من اعداد الطالب

بن سميحة صهيبي

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	استاذ محاضر	براهيمي نوال
بسكرة	مشرفا	استاذ محاضر	بعيسي سامية
بسكرة	مناقشا	استاذ محاضر	رحال سولاف
بسكرة	ممثل الشريك الاقتصادي	استاذ مكون	ومان علي

الشكر

بداية، أتقدم بالشكر الجزيل لله عز وجل الذي وفقني لإتمام هذا العمل وأثار لي دربي في مسيرتي العلمية.

ثم أخص بالشكر والامتنان نفسي على المثابرة والجهد المبذول طوال فترة الدراسة والبحث. فقد كانت رحلة مليئة بالتحديات والصعوبات، لكنها في النهاية أثمرت هذا الإنجاز الذي أفخر به.

كما أتوجه بعميق الشكر والتقدير لوالديّ العزيزين، اللذين كانا السند والدعم الأكبر لي طوال مسيرتي الدراسية. فلولا تشجيعهما المستمر وتضحياتهما الجمّة لما وصلت إلى ما أنا عليه اليوم.

وأشكر إخوتي الأعزاء على دعمهم المعنوي ومساندتهم لي في كل خطوة من خطوات هذا البحث.

كما لا يفوتني أن أشكر أحبائي الذين وقفوا إلى جانبي وشجعوني على المضي قدماً رغم كل الصعوبات.

وأتقدم بالشكر الجزيل لأصدقائي الأوفياء الذين شاركوني لحظات النجاح والإخفاق، وكانوا خير عون لي في مسيرتي العلمية.

وأخيراً، أود أن أعبر عن امتناني العميق لكل من ساهم معي في هذا البحث، وأخص بالذكر:

- [الاستاذة بعيسى سامية] على توجيهاتها القيمة وإرشاداتها المفيدة..

لكل هؤلاء، أقدم خالص شكري وتقديري، فلولا جهودكم المشتركة لما أبصر هذا العمل النور.

ملخص الدراسة

تناولت هذه الدراسة مشروعًا مبتكرًا للمؤسسة متخصصة في إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي. يهدف المشروع إلى تحسين الخدمات الاستثمارية وتطوير آليات التمويل من خلال ربطها بطريقة مبتكرة. اعتمدت الدراسة على منهجيات البحث العلمي، حيث تم استخدام استبيان شمل عينة متنوعة من فئات المجتمع لتحليل شرائح السوق المستهدفة.

تضمنت الدراسة استعراضًا للإطار النظري للمشروع، إضافة إلى إعداد مخطط أعمال مفصل يوضح آلية عمله. أظهرت نتائج التحليل المالي جدوى المشروع، حيث بلغت صافي القيمة الحالية 2,414,499,256.380، مع فترة استرداد للتكاليف الاستثمارية تقدر بستين وخمسة أشهر.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار، الدعم الجماعي، إدارة الأصول، التمويل المبتكر

Abstarct:

This study examined an innovative project for an institution specializing in investment management and crowdfunding. The project aims to improve investment services and develop financing mechanisms by linking them in an innovative way. The study relied on scientific research methodologies, using a questionnaire that included a diverse sample of community segments to analyze the target market segments.

The study included a review of the theoretical framework of the project, in addition to preparing a detailed business plan that explains its working mechanism. The results of the financial analysis showed the project's feasibility, with a net present value of 2,414,499,256.380 and an investment cost recovery period estimated at two years and five months.

Keywords: Investment , Crowdfunding , Asset Management , Innovative Financing , Financial Technology

الصفحة	المحتوى
	البسمة شكر وعرهان الملخص فهرس المحتويات قائمة الجداول قائمة الاشكال قائمة الملاحق
	المقدمة
	الفضل الاول الاطار النظري لادارة الاستثمارات و الدعم الجماعي
03	المبحث الاول ماهية الاستثمار
03	المطلب الاول لتعريف الاستثمار أنواعه
03	الفرع الاول تعريف الاستثمار
04	الفرع الثاني أنواع الاستثمار
04	المطلب الثاني مكونات الاستثمار العناصر المتدخلة فيه
04	الفرع الاول مكونات الاستثمار
05	الفرع الثاني العناصر المتدخلة في الاستثمار
06	المطلب الثالث أهمية الاستثمار
07	المبحث الثاني إدارة الاستثمارات
07	المطلب الاول إدارة الاستثمارات
07	الفرع الاول إدارة الاستثمارات و مؤسسات إدارة الاستثمارات
08	الفرع الثاني مبادئ اتخاذ قرار الاستثمار
09	المطلب الثاني مهام ادارة الاستثمارات
13	المطلب الثالث اهداف ادارة الاستثمارات
14	المبحث الثالث التمويل الجماعي الحقيقي
14	المطلب الاول التمويل الجماعي (Crowdfunding)
14	الفرع الاول مفهوم الية التمويل الجماعي (Crowdfunding)
15	الفرع الثاني اهداف التمويل الجماعي
16	الفرع الثالث تحديات التمويل الجماعي

17	المطلب الثاني التمويل الحقيقي
17	الفرع الاول مفهوم التمويل الحقيقي
17	الفرع الثاني تأثير التمويل الحقيقي على النمو الإقتصادي
18	الفرع الثالث التحديات التي تواجه التمويل الحقيقي
20	الفرع الرابع : الدعم.
21	المطلب الثالث نموذج التمويل الجماعي الحقيقي "الدعم الجماعي"
23	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني
	المحور الاول تقديم المشروع
26	فكرة المشروع:
27	تقديم ووصف المؤسسة
28	المهمة (Mission)
28	الرسالة (Vision)
28	القيم (Values)
28	الأهداف (Goals)
29	الرؤية
29	اسم المؤسسة
30	شعار المؤسسة (Logo)
31	الجدول الزمني
32	فريق العمل
33	CSIP نموذج
	المحور الثاني الجوانب الابتكارية
36	.الجوانب الابتكارية.
36	طبيعة الابتكارات
37	مجالات الابتكارات
	المحور الثالث التحليل الاستراتيجي التسويقي
43	Analyse PASTEL تحليل باستال
44	Analyse SWOT تحليل
43	تحليل القوى الخمس لـ " بورتر "

قائمة الجداول

الصفحة	الجدول	الرقم
31	الجدول الزمني	1
43	تحليل "PASTEL" للمشروع	2
57	تحليل الاستبيان	3
93	نسب الاحتمالات الفردية الذين وجهنا لهم الاستبيا	4
95	نسبة الاحتمالات الفردية للمستجيبين	5
96	عدد افراد الاحتمال المستجيبين	6
98	عدد الافراد الذين يبحثون عن الدعم	7
101	عدد الافراد يبحثون عن الاستثمار	8
106	الطلب على الاستثمار في دعم المشاريع	9
106	الطلب على دعم المشاريع	10
107	الطلب على الاستثمار في تداول الحصص التساهمية	11
107	العرض على الاستثمار في تداول الحصص التساهمية	12
127	الرواتب والاجور والتأميناتمرحلة الانطلاق	13
127	الرواتب والاجور والتأميناتمرحلة النمو	14
128	الرواتب والاجور والتأميناتمرحلة التطور	15
128	تكاليف الاحتياجات التقنية السنة الاولى	16
129	تكاليف الاحتياجات التقنية السنة الثالثة	17
129	تكاليف الاحتياجات التقنية السنة الخامسة	18
129	تكاليف التجهيزات و الاحتياجات السنة الاولى	19
130	تكاليف التجهيزات و الاحتياجات السنة الخامسة	20
130	تكاليف تشغيل التشغيل للسنوات الاربع الاولى	21
131	تكاليف تشغيل التشغيل للسنة الخامسة	22
131	تكاليف الترويج	22
131	الاهتلاك	23

132	هيكل التكاليف	24
133	جدول حسابات النتائج	25
134	حساب فترة الاسترداد	26

قائمة الاشكال

الصفحة	الشكل	الرقم
6	العناصر المتدخلة في الاستثمار	1
14	اهداف الاستثمار	2
18	تأثير التمويل الحقيقي على النمو الاقتصادي	3
30	شعار المؤسسة	4
64	تحليل الجنس	5
64	تحليل العمرالبيانات	6
64	تحليل الوظيفة	7
65	تحليل العنوان (مكان الإقامة)	8
65	تحليل مساهمة الاستثمار في تنمية المشاريع	9
66	تحليل لديك فكرة مشروع جاهزة للاستثمار؟	10
66	تحليل إذا كانت الإجابة " نعم " هل تبحث عن دعم لمشروعك؟	11
67	تحليل نوع المشروع	12
68	تحليل هل الدعم بشكل جماعي يمكن أن يكون حلا مناسباً	13
68	تحليل هل الأصول غير المالية يمكن أن تلي احتياجاتك للدعم	14
69	تحليل إذا كانت الإجابة " نعم " ما هي أنواع الأصول غير المالية التي يحتاجها مشروعك؟	15
69	تحليل هل لديك تجارب سابقة في التعامل مع مؤسسات دعم المشاريع؟	16
70	تحليل الرغبة في التعامل مع مؤسستنا لتقديم الدعم	17
71	تحليل هل الدعم التسويقي في السوق الإلكتروني يعد حافزاً للتعامل مع المؤسسة؟	18
72	تحليل ما هو حجم الاستثمار الذي يسمح بتوفير الأصول غير المالية التي تمكنك من بدء مشروعك؟	19
73	تحليل هل بيع بعض الحصص التساهمية يؤثر على تطوير المشروع ويزيد العوائد المالية؟	20
73	تحليل إذا كانت الإجابة " نعم "، كم يمكن أن تبيع من الحصص؟	21

74	تحليل الضمانات التي تقدمها للمستثمرين الذين سيدعمون مشروعك	22
75	تحليل تفضيل الاستثمار في مشاريع أخرى مع مؤسستنا بعد الدعم وفي حالة نجاح المشروع	22
76	تحليل هل الخدمات الاستثمارية المقدمة تبدو جذابة للاستثمار؟	23
77	تحليل الحاجة للاستثمار	24
80	تحليل مستوى الاهتمام بالاستثمار	25
81	تحليل مستوى المعرفة بالاستثمار	26
83	تحليل التفضيل في الاستثمار بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة ماذا تفضل في سوق السلع	27
84	تحليل كيفية الاستثمار	28
84	تحليل طريقة الاستثمار	29
85	تحليل هل تعتقد أن خيار الاستثمار في الأصول غير المالية بالنسبة تنويع محفظة الاستثمار	30
85	تحليل الأصول الغير مالية الناجحة في الاستثمار	31
86	تحليل حجم الاستثمار	32
8_8-	تحليل الضمانات التي تبحث عنها	33
88	تحليل وسيلة الاتصال التي تراها مناسبة	34
89	تحليل الضمانات التي تبحث عنها	35
89	تحليل وسيلة الاتصال التي تراها مناسبة	36
11	المبكل التنظيمي	37
115	نمذج المراحل	38

الملاحق

الصفحة	الملحق	الرقم
142	الاستبيان	1
149	التصريح الشرطي	2
150	الاذن بالطبع	3

المقدمة

تشهد الساحة الاقتصادية تحولات جذرية وتغيرات متسارعة، مما جعل الأنشطة الاقتصادية تتسار معهما هي الأخرى نحو التطور والتغيير، سواء كان ذلك من ناحية الأساليب التي تمارس بها والتي منها على سبيل المثال التحول الرقمي، أو من ناحية المجالات والعوامل الاقتصادية والتكنولوجية المتحكمة والمؤثرة فيها، ولاشك أن تلك التحولات مست نشاطين مهمين وهما الاستثمار والتمويل باعتبارهما محوري اهتمام كافة الجهات الفاعلة في المجال الاقتصادي، ذلك أن الاستثمار يعتبر المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة، بينما يلعب الدعم والتمويل دورا حيويا في توفير السيولة اللازمة لتنفيذ المشاريع الاستثمارية.

ولكن الأمر لا يتعلق بتحديد الأدوار والأهمية لكل عنصر على حدى، بل يتعداه لإثارة الاهتمام حول العلاقة التكاملية بين هذين المفهومين، حيث يثير الأمر إشكالية رئيسية تتطلب دراسة معمقة وتحليلا دقيقا، باعتبار أن الاستثمارات تقوم أساسا على توفر الدعم والتمويل الكافي، في حين أن التمويل تتحقق وظيفته من خلال استثمار فوائض رؤوس الأموال في مشاريع مربحة ومستدامة، ولعل وجود فجوة تمويلية تظهر بسبب وجود جهة راغبة في الاستثمار ولكن محدودة القدرة التمويلية، وبين أخرى لديها فوائض مالية ولا تجد فرصا استثمارية ملائمة، يعد دافعا في البحث عن آليات تمويل للتوفيق وتحقيق التكامل بين الاستثمار والتمويل.

في هذا السياق، برز مفهوم "الدعم الجماعي" كنموذج مبتكر وواعد لتمويل المشاريع والمبادرات الاستثمارية. يستند هذا النموذج إلى فكرة جمع الاستثمارات من عدد كبير من المستثمرين أو الممولين الصغار، والاستفادة من قوة الجماعة والتضامن المجتمعي لتحقيق أهداف مشتركة.

وبهدف الاستفادة من هذه الآلية والتي كانت دافعا وراء تجسيد الفكرة في مشروع، برزت فكرة إنشاء مؤسسة ناشئة كحلقة وصل للتقريب بين مختلف الأطراف سواء كانوا أشخاص طبيعيين أم معنويين، حيث نسعى من وراء المشروع إلى إتاحة الفرصة للمستثمرين المشاركة في تمويل المشاريع الواعدة بمبالغ متفاوتة تتناسب مع قدراتهم الاستثمارية. بالمقابل، يحصل رواد الأعمال على الدعم المالي اللازم لترجمة أفكارهم إلى منتجات وخدمات قابلة للتطبيق الفعلي.

وقد تم التركيز على الدعم الجماعي الحقيقي من الناحية التمويلية بما يتناسب ويتفق مع البيئة القانونية والتشريعية وحتى التنظيمية للدولة الجزائرية، بما يحمي حقوق جميع الأطراف المعنية، ويضمن الشفافية والمساءلة في عمليات التمويل، حيث يتولى المشروع إدارة الاستثمارات من جوانب مختلفة من خلال التخطيط لاستثمار الأصول التي يتم جمعها أو تحصيلها والموجهة لدعم هذه المشاريع باستخدام أصولهم غير المالية أو أموالهم النقدية.، حيث يمكن الاستفادة من حصص تساهمية قابلة للتداول والحصول على عوائد مالية، ومن ناحية أخرى يتعلق الدعم بتقديم الاستشارات المتخصصة في مجال الاستثمار في سوق السلع مثلا بالنسبة لشراء أصول لإعادة بيعها أو تداول منتجات المشاريع المدعوم، أو أية استشارات مناسبة أخرى، وتسهيلا للمبادلات واختيار الفرص الاستثمارية الجيدة، وتقريب التواصل بين مختلف الأطراف، سيتم العمل باستخدام بعض الوسائط الالكترونية.

هذه الفكرة الأساسية التي يقوم عليها هذا المشروع والذي هو بصدد الدراسة لتحديد مدى الجدوى منه والتي سيتم توضيحها وفق دراسة شاملة مفصلة في الجزء التطبيقي، ولكن قبل تقديمه سيتم أولا وضع الموضوع في إطاره النظري لتحديد مفاهيم العناصر

المهمة في الدراسة، وكذا من أجل توضيح وتحليل العلاقة المتبادلة بين إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي، واستكشاف الآليات والممارسات المتعلقة بإدارة الاستثمارات، وكذا الوقوف على الفرص والتحديات المرتبطة بالتمويل الجماعي، والعوامل الحاسمة لنجاحه كأداة لتمويل المشاريع الاستثمارية.

أول: إشكالية الدراسة:

إذا تعلق الأمر بالأمر بالجانب النظري فإن الإشكالية تكمن في دراسة وتحليل العلاقة التكاملية ودمج نموذج التمويل الجماعي في عمليات إدارة الاستثمارات للمؤسسات، وتحديد العوامل الحاسمة لنجاح الآلية من خلال اعتبارها أداة لجذب رأس المال وتوزيع المخاطر بشكل فعال، مع الأخذ بعين الاعتبار النقاط الفرعية التالية:

- تحديد الفرص والتحديات المرتبطة باستخدام التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الاستثمارية.
- دراسة العوامل الحاسمة لنجاح التمويل الجماعي كأداة لجذب رأس المال وتوزيع المخاطر.
- تقييم الجوانب القانونية والتنظيمية والتشغيلية المرتبطة بدمج التمويل الجماعي في استراتيجيات الاستثمار.

أما من الناحية التطبيقية تبقى نفس الإشكالية ولكن تختلف من جانب كيفية الاستفادة من هذا النوع من التمويل باعتباره أسلوب تمويلي مبتكر في إدارة الاستثمارات المختلفة التي يسعى المشروع في إطار إنشاء مؤسسة ناشئة إلى تقديم خدمات مختلفة من ناحية الاستثمار، وكذا وجود صيغ تمويلية ملائمة لكل عرض استثماري مع إمكانية تقديم استشارات في هذا المجال. (سيتم التفصيل أكثر في الجانب التطبيقي)

ثانياً: الأسئلة البحثية: يقتضي تحديد اتجاهات الدراسة وبناء الجانب النظري، وكذا الإجابة على الإشكالية الاستعانة بطرح الأسئلة التالية:

1. ما هي المزايا والتحديات الرئيسية لاستخدام التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الاستثمارية للمؤسسات؟
2. كيف يمكن للمؤسسات الاستفادة من نموذج التمويل الجماعي لتعزيز فرص نجاح استثماراتها؟
3. ما هي العوامل الحاسمة التي تؤثر على نجاح حملات التمويل الجماعي وجذب المستثمرين؟
4. كيف يمكن للمؤسسات إدارة المخاطر والتحديات المرتبطة بالتمويل الجماعي بشكل فعال؟
5. ما هي الجوانب القانونية والتنظيمية التي يجب مراعاتها عند اعتماد نموذج التمويل الجماعي؟
6. كيف يمكن دمج نموذج التمويل الجماعي في استراتيجيات إدارة الاستثمارات للمؤسسات بطريقة مثلى؟

الفصل الاول

الاطار النظري لادارة
الاستثمارات و الدعم
الجماعي

تمهيد :

في عصرنا الحالي، تشهد الساحة الاقتصادية تحولات جذرية وتغيرات متسارعة، حيث أصبحت الاستثمارات والتمويل محور اهتمام كافة الجهات الفاعلة في المجال الاقتصادي. فالاستثمارات تعتبر المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة، بينما يلعب الدعم و التمويل دوراً حيوياً في توفير السيولة اللازمة لتنفيذ المشاريع الاستثمارية.

لكن، ما يثير الاهتمام هو العلاقة التكاملية بين هذين المفهومين الحيويين، والتي تشكل إشكالية رئيسية تتطلب دراسة معمقة وتحليلاً دقيقاً. فالاستثمارات لا يمكن أن تنجح بدون توفر الدعم و التمويل الكافي، في حين أن التمويل لا يجد معناه إلا من خلال استثماره في مشاريع مرهجة ومستدامة.

هذه الإشكالية تطرح تساؤلات عميقة حول كيفية إدارة الاستثمارات بشكل فعال من خلال التمويل المناسب، وكذلك عن دور التمويل الجماعي الحقيقي في تعزيز فرص الاستثمار والنمو الاقتصادي. كما تثير هذه الإشكالية أسئلة حول الآليات والسياسات التي يجب اتباعها لتحقيق التكامل الأمثل بين الاستثمار والتمويل، بما يخدم الأهداف الاقتصادية والتنموية على المستوى الوطني والعالمي.

في هذا الفصل، سنسلط الضوء على هذه الإشكالية المحورية، من خلال دراسة متعمقة لمفاهيم الاستثمار وإدارة الاستثمارات، وكذلك التمويل الجماعي الحقيقي، قبل أن نعوص في تحليل العلاقة التكاملية بينهما. سنستكشف الفرص والتحديات المرتبطة بهذه العلاقة، ونقدم رؤى واستراتيجيات للاستفادة القصوى من التآزر بين الاستثمار والتمويل، بما يضمن تحقيق النمو الاقتصادي المستدام والازدهار على المدى الطويل.

المبحث الاول ماهية الاستثمار

يُمثِّل الاستثمار ركيزة هامة في الاقتصاد المعاصر، إذ يلعب دورًا محوريًا في دفع عجلة النمو الاقتصادي وتحقيق التطور المستدام. تختلف صور الاستثمار بين المجالات المالية والعينية، حيث يسعى المستثمرون لتخصيص رؤوس أموالهم في أصول متعددة بغية الحصول على عوائد مالية في المستقبل. يستلزم الاستثمار إدراكًا شاملاً لأسسه ومكوناته، فضلاً عن فهم أهميته في ضمان الاستقرار المالي والارتقاء بالاقتصاد. يشرح هذا الفصل مفهوم الاستثمار، أشكاله، الجوانب المؤثرة فيه، مكوناته، ودوره البارز.

المطلب الاول وتعريف الاستثمار أنواعه

الفرع الاول تعريف الاستثمار

اولا التعريف لغة

الاستثمار مشتق من الفعل "تَمَرَّ" الذي يعني طلب الحصول على الثمرة. وثمره الشيء هي ما يتولد عنه من نتائج أو عوائد. وكلمة "استثمار" على وزن "استفعال" الذي يفيد معنى طلب الفعل بعد طلب، أي طلب الإنتاج والربح بشكل متكرر ومستمر. (الفتاح، 2015) (سانو، 2000)

فالاستثمار بهذا المعنى هو طلب وتوظيف الموارد والأصول الحالية من أجل تحقيق ثمرات ونتائج وعوائد في المستقبل. فهو عملية تخصيص رأس المال أو الجهد أو الوقت الآن، لكي يثمر ذلك ويحقق مردودات وأرباحًا في المستقبل. لذلك يمكن تلخيص المعنى اللغوي للاستثمار بأنه: طلب وتوظيف الموارد الحالية بهدف الحصول على ثمرات وعوائد مستقبلية (سمران، 2020).

ثانيا التعريف الإقتصادي

الاستثمار هو عملية اقتصادية تتضمن توظيف الموارد المالية والمدخرات المتاحة في مجالات وأدوات مختلفة، بهدف تحقيق عوائد إيجابية في المستقبل. ويمكن تعريف الاستثمار بعدة طرق :

◀ توجيه المدخرات نحو استخدامات تؤدي إلى إنتاج سلع وخدمات جديدة تلبي الاحتياجات الاقتصادية للمجتمع، مما يزيد من الرفاهية العامة. (شبيب، 2009)

◀ تخصيص الجزء غير المستهلك من الدخل لإعادة استثماره في العمليات الإنتاجية، بغرض زيادة الإنتاج أو المحافظة عليه، الأمر الذي يحقق إضافة حقيقية لاقتصاد الدولة.

◀ تخصيص الموارد المتاحة على أمل تحقيق عوائد متوقعة في المستقبل خلال فترة زمنية طويلة الأجل. (شبيب، 2009)

◀ استخدام المدخرات في تكوين طاقات إنتاجية جديدة لإنتاج السلع والخدمات، فضلاً عن الحفاظ على الطاقات الإنتاجية القائمة وتوسيعها. (شبيب، 2009)

◀ توظيف الأموال لفترة زمنية محددة بهدف الحصول على تدفقات نقدية مستقبلية تعوض القيمة الحالية للأموال، ومخاطر التضخم والتدفقات النقدية. (شبيب، 2009)

◀ توظيف الأموال الفائضة في مجالات واستثمارات متنوعة، بغرض خلق إنتاج جديد أو توسعة الإنتاج الحالي، وزيادة تكوين رأس المال على المستويين الاقتصادي والاجتماعي، أو لتحقيق زيادة فعلية في الثروة (Espace_réserve؛ شبيب،

(2009). (شبيب، 2009) (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

الفرع الثاني أنواع الاستثمار

ينقسم الاستثمار إلى نوعين رئيسيين:

اولا الاستثمار الحقيقي

يتمثل في إنشاء الأصول الإنتاجية بهدف تحقيق الربح أو شراء وتملك الأصول الرأسمالية، ويؤدي إلى زيادة حقيقية في الإنتاج المحلي والإجمالي، وفي تكوين وتراكم رأس المال الثابت، حيث يتمتع بقيمة حقيقية ودرجة مخاطر منخفضة، إلا أن درجة سيولته منخفضة ويتحمل تكاليف ونفقات، ويهدف أساساً إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للمجتمع وبالتالي زيادة الدخل الإجمالي، ويشمل استخدام الموارد الاقتصادية أو استغلالها لإضافة سلع أو خدمات جديدة (شبيب، 2009).

ثانيا الاستثمار المالي

يتمثل في الاستثمار في الأدوات المالية المتاحة بهدف الحصول على أرباح إضافية، حيث يشمل شراء وبيع الأدوات الاستثمارية المالية كالأسهم والسندات وغيرها، ويوصف بأنه غير حقيقي لأنه لا يخلق طاقة إنتاجية جديدة، بل يتضمن استهلاك جزء من طاقة قائمة أصلاً. (شبيب، 2009)

المطلب الثاني مكونات الاستثمار العناصر المتدخلة فيه

الفرع الاول والمكونات الاستثمار

يتكون الاستثمار من عدة مكونات أساسية تؤثر على جاذبيته ومخاطره:

- **رأس المال:** هو الأموال التي يتم استثمارها في مشاريع أو أصول معينة بهدف تحقيق عوائد مستقبلية. يمثل رأس المال العنصر الرئيسي الذي يمكن من خلاله تحقيق الاستثمارات .
- **العوائد:** هي الأرباح أو المكاسب التي يحصل عليها المستثمر نتيجة استثماره. تعتبر العوائد الهدف الرئيسي لأي عملية استثمارية. (مطر، 2004) (شبيب، 2009)
- **المخاطر:** هي الاحتمالية المرتبطة بفقدان جزء أو كل رأس المال المستثمر. تتنوع المخاطر بناءً على نوع الاستثمار وظروف السوق. (مطر، 2004) (شبيب، 2009)
- **الوقت:** هو المدة الزمنية التي يتم خلالها تحقيق العوائد من الاستثمار. يؤثر عنصر الوقت على طبيعة الاستثمارات والعوائد المتوقعة.
- **التنويع:** هو استراتيجية توزيع رأس المال عبر مجموعة متنوعة من الأصول لتقليل المخاطر. يعتمد التنويع على فكرة أن العوائد غير المرتبطة يمكن أن تقلل من تأثير تقلبات السوق.
- **الأدوات المالية:** هي الوسائل التي يتم من خلالها تحقيق الاستثمارات. تشمل مجموعة واسعة من الأصول المالية التي توفر فرصاً متنوعة للمستثمرين. (شبيب، 2009) (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012) (الحاج و عامر عبي الخطيب، 2012)

◀ **الاستراتيجيات الاستثمارية:** هي الأساليب والخطط التي يعتمدها المستثمرون لتحقيق أهدافهم الاستثمارية. تختلف الاستراتيجيات بناءً على نوع الاستثمار ومدة الاستثمار ومستوى المخاطر المقبول. (شبيب، 2009)

يمثل الاستثمار عملية معقدة تعتمد على مجموعة من المكونات الأساسية التي تتفاعل مع بعضها البعض لتحقيق العوائد المرجوة. من خلال فهم مكونات الاستثمار مثل رأس المال، العوائد، المخاطر، الوقت، التنوع، الأدوات المالية، والاستراتيجيات الاستثمارية، يمكن للمستثمرين اتخاذ قرارات مستنيرة تزيد من فرص نجاح استثماراتهم وتعزز من تحقيق أهدافهم المالية.

الفرع الثاني العناصر المتدخلة في الاستثمار

تتداخل العديد من العوامل الاقتصادية الرئيسية بشكل معقد في عملية الاستثمار، حيث تشكل الدخل والاستهلاك والادخار حلقات مترابطة في دورة اقتصادية متكاملة.

◀ **الدخل (Income):** هو المبالغ النقدية التي يحصل عليها الأفراد أو الشركات من مصادر مختلفة، مثل الأجور والرواتب، أرباح الأعمال، الفوائد، إيرادات الاستثمارات، والمزايا الحكومية (شبيب، 2009).

◀ **الاستهلاك (Consumption):** هو النفقات التي يتكبدها الأفراد أو الشركات لاقتناء السلع والخدمات اللازمة لتلبية احتياجاتهم الحالية، سواء كانت ضرورية أو ترفيهية. (سميرة، 2023)

◀ **الادخار (Savings):** هو الجزء من الدخل الذي لم يتم إنفاقه على الاستهلاك، وتم تجنبه للاستفادة منه في المستقبل، سواء للاستثمار أو لمواجهة حالات الطوارئ. (محمد و صديقي احمد، 2019)

اولاً تؤثر التغيرات في مستويات الدخل بشكل مباشر على معدلات الاستهلاك والادخار. فارتفاع الدخل قد يصاحبه زيادة في الاستهلاك أو انخفاضه، وفي حال انخفاض مستوى الاستهلاك، فإن ذلك سيعني زيادة في معدل الادخار. وبدورها، تؤدي الزيادة في الادخار إلى توفر المزيد من الأموال للاستثمار، الذي يشير إلى الإنفاق على الإنتاج الموجه غالباً نحو الاستهلاك. عندما يكون مستوى الاستهلاك مرتفعاً، فإن ذلك يعكس نجاح الاستثمار، والذي بدوره يساهم في رفع معدلات الدخل بشكل عام. (خريوش، عبد المعطي رضا ارشيد، و محفوظ احمد جودة، 2011)

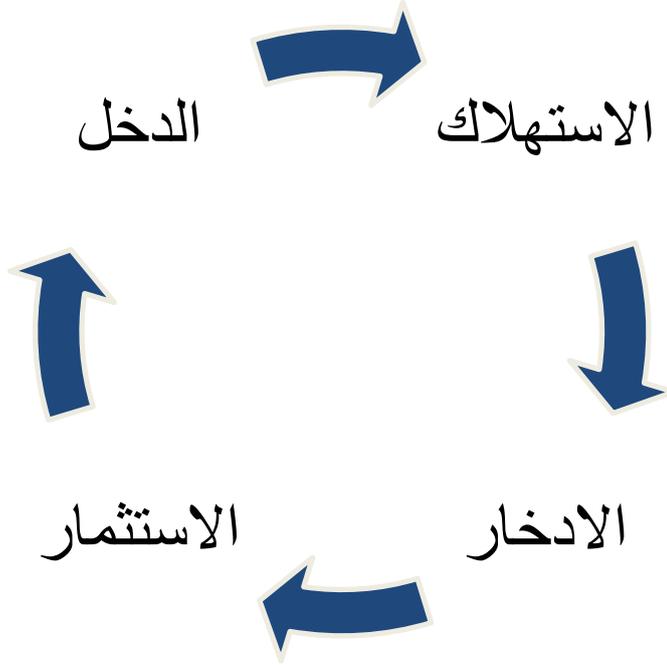
ثانياً ويمكن تلخيص العلاقة المتبادلة بين هذه العناصر على النحو التالي: زيادة الدخل تتيح المزيد من الأموال للإنفاق على الاستهلاك أو الادخار. إذا كان معدل الاستهلاك منخفضاً، فإنه يفسح المجال لزيادة معدل الادخار. وعندما يكون معدل الادخار مرتفعاً، تتوفر المزيد من الأموال للاستثمار، والذي قد يؤدي في حال نجاحه إلى زيادة الدخل، وبالتالي زيادة الاستهلاك وتعزيز دورة الاقتصاد. (شبيب، 2009)

ثالثاً من ناحية أخرى، قد يكون للدخل المنخفض في البداية تأثير كبير على معدلات الاستهلاك والادخار، مما يجد من القدرة على الاستثمار، خاصةً إذا كانت هناك احتياجات ضرورية عاجلة تستلزم استهلاك الدخل بالكامل أو بشكل كبير. كما قد يلجأ الأفراد إلى الاقتصاد في الاستهلاك وزيادة معدلات الادخار لتحسين وضعهم المالي في المستقبل، مما قد يؤدي إلى زيادة الادخار وبالتالي زيادة الاستثمار عندما يتحسن الدخل. (شبيب، 2009)

رابعاً وفي حال ارتفاع معدلات الاستهلاك وانخفاض أو انعدام الادخار، فإن الأفراد ينفقون معظم دخلهم على الاستهلاك الفوري دون ترك مبالغ كبيرة للادخار، مما قد يقلل من الادخار المتاح للاستثمار في المستقبل. كما أن انخفاض مستوى الاستهلاك الموجه

للإنتاج قد يؤثر سلباً على الاستثمار عبر تقليل الطلب على المنتجات والخدمات، مما قد يدفع الشركات إلى الابتعاد عن الاستثمار في زيادة الإنتاج أو تطوير منتجات جديدة. وبشكل عام، يؤدي توازن الصحيح بين الدخل والاستهلاك والادخار إلى زيادة الاستثمار ودعم النمو الاقتصادي، في حين أن عدم التوازن قد يؤدي إلى تقليل الاستثمار وتباطؤ النمو. (شبيب، 2009)

الشكل رقم (1): العناصر المتدخلة في الاستثمار



رسم توضيحي 1

المطلب الثالث أهمية الاستثمار

يُعتبر الاستثمار عنصرًا حيويًا لتحقيق النمو والازدهار الاقتصادي على المستويين الكلي والجزئي. ويكتسب الاستثمار أهميته من عدة جوانب رئيسية:

يحتل الاستثمار مكانة محورية في عملية التنمية الاقتصادية والازدهار المالي على جميع المستويات. فهو يمثل القوة الدافعة والمحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي المستدام على المدى الطويل. حيث يؤدي الاستثمار إلى زيادة رأس المال المادي من خلال إنشاء المصانع والمعدات والبنية التحتية الجديدة، كما يساهم في تنمية رأس المال البشري عبر الاستثمار في التعليم والتدريب وتطوير المهارات. وبدوره، يترتب على ذلك ارتفاع الإنتاجية والقدرة الإنتاجية للاقتصاد، مما يدفع عجلة النمو والتطور قدماً. علاوة على ذلك، يتميز الاستثمار بأنه ذو بعد استراتيجي وآثار مستقبلية طويلة الأمد، حيث يساعد على استغلال الموارد والطاقات والقدرات الجامدة أو غير المستغلة بشكل كامل، وتحويلها إلى قوى إنتاجية فعالة. كما يفتح الاستثمار آفاقاً جديدة للنمو والتوسع، من خلال استكشاف مجالات واعدة واغتنام الفرص الاقتصادية الناشئة. من ناحية أخرى، يُعد الاستثمار وسيلة فعالة للتحوط ضد آثار التضخم وحماية القوة الشرائية للأموال على المدى الطويل. حيث يمكن للعوائد الناتجة عن الاستثمارات الناجحة أن تفوق معدلات ارتفاع الأسعار، مما يحافظ على القيمة الحقيقية للمدخرات ويمنع

تآكلها بفعل التضخم.

كما يلعب الاستثمار دوراً حيوياً في توفير فرص العمل ودعم النمو الاقتصادي. فالاستثمارات تساهم في إنشاء المشاريع والشركات الجديدة، مما يخلق وظائف جديدة ويدعم التوظيف. بالإضافة إلى ذلك، يزود الاستثمار الشركات القائمة بالتمويل اللازم للتوسع وزيادة الإنتاج، مما يعزز النمو الاقتصادي ويدفع عجلة التقدم.

على الصعيد الفردي، يمثل الاستثمار أداة أساسية لتحقيق الأهداف المالية والاستقرار المالي على المدى الطويل. حيث يتيح للأفراد تحقيق العوائد المالية من خلال توليد الدخل الإضافي أو زيادة قيمة الأصول مع مرور الوقت. كما يساعد الاستثمار في بناء الثروة وتراكمها على المدى البعيد، مما يعزز الأمن المالي ويلبي الاحتياجات المستقبلية.

أخيراً، يوفر الاستثمار للأفراد والمؤسسات فرصة التنويع وإدارة المخاطر المالية بشكل فعال. حيث يمكن توزيع الاستثمارات على مجموعة متنوعة من الأصول، مثل الأسهم والسندات والعقارات، مما يقلل من التركيز في قطاع أو أصل واحد ويزيد الاستقرار المالي. كما تتيح استراتيجيات الاستثمار المختلفة إمكانية إدارة المخاطر وتجنب التعرض للخسائر الكبيرة.

من خلال هذه الجوانب المتعددة، يتضح أن الاستثمار يلعب دوراً محورياً في تحقيق التنمية الاقتصادية والمالية الشاملة على جميع الأصعدة. ولهذا السبب، تولى الدول والحكومات أهمية قصوى لتشجيع الاستثمار وتهيئة المناخ الملائم له من خلال سياسات وبرامج متنوعة، مثل تحسين بيئة الأعمال، وتوفير الحوافز الضريبية، وتعزيز الاستقرار السياسي والاقتصادي.

المبحث الثاني إدارة الاستثمارات

تُشكّل إدارة الاستثمار دعامة أساسية في عالم المال والأعمال، إذ تسعى لتوليد عوائد مالية ممتازة من خلال تقييم وتحليل مختلف الأصول المالية وصنع قرارات استثمارية مستنيرة بناءً على بحوث مفصلة. في هذا الإطار، تقوم المؤسسات المتخصصة في إدارة الاستثمار بدور رئيسي في دعم الأشخاص والشركات والهيئات الحكومية لبلوغ أهدافهم المالية وزيادة ثرواتهم بشكل فعال ومستمر. نظراً لتعقيدات الأسواق المالية المعاصرة وتنوعها، تحولت إدارة الاستثمار إلى عملية تخصصية تحتاج إلى خبرة واسعة وفهم عميق للأدوات المالية المتنوعة والاستراتيجيات المختلفة. تشمل إدارة الاستثمار توزيع الموارد المالية على أنواع مختلفة من الأصول كالأسهم، السندات، العقارات، وغيرها، بهدف خلق التوازن بين الربح والخطر.

هذا القسم يقدم نظرة شاملة حول إدارة الاستثمار، دور مؤسساتها، أهدافها، والأسس التي تُبنى عليها قرارات الاستثمار.

المطلب الاول إدارة الاستثمارات

الفرع الاول إدارة الاستثمارات و مؤسسات إدارة الاستثمارات

الإدارة الاستثمارية (Investment Management) هي العملية التي تنطوي على إدارة الأصول المالية لأفراد مؤسسات بهدف تحقيق عائد مالي مجزٍ على المدى الطويل. وتشمل عملية إدارة الاستثمارات عدة مراحل رئيسية: (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

اولاً تحديد أهداف الاستثمار: مثل تحقيق نمو رأس المال، أو الحصول على دخل ثابت، أو التوازن بين النمو والدخل، وذلك وفقاً لمستوى المخاطرة المقبولة.

ثانياً تحليل الأسواق والفرص الاستثمارية: يتضمن ذلك دراسة معمقة للاقتصاد والأسواق المالية والقطاعات والشركات المختلفة لتقييم مزايا وعيوب كل خيار استثماري.

ثالثاً اختيار الأصول الاستثمارية: بناءً على التحليل السابق، يتم اختيار مزيج من الأصول مثل الأسهم والسندات والعقارات وغيرها لتكوين محفظة استثمارية متوازنة.

رابعا إدارة المخاطر: تتضمن عملية إدارة المخاطر تحديد وقياس وإدارة المخاطر المرتبطة بالاستثمارات، مثل مخاطر السوق والائتمان والسيولة والتشغيل.

خامسا مراقبة وإعادة توازن المحفظة: تتم مراقبة أداء المحفظة بشكل مستمر وإعادة توازنها عند الحاجة لضمان تحقيق الأهداف الاستثمارية.

◀ اما مؤسسة إدارة الاستثمارات (Investment Management Firm) فهي شركة أو مؤسسة مالية متخصصة في إدارة الأصول المالية نيابة عن العملاء، سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات. وتقدم هذه المؤسسات خدمات إدارة المحافظ الاستثمارية، وصناديق الاستثمار المشتركة، والاستشارات الاستثمارية، والبحوث المالية. تتميز مؤسسات إدارة الاستثمارات بخبرتها العميقة في الأسواق المالية، وقدرتها على تحليل الفرص الاستثمارية، وامتلاكها لفرق من المحللين والمستشارين الماليين المؤهلين. كما تخضع هذه المؤسسات لإشراف وتنظيم صارم من الجهات الرقابية لضمان حماية مصالح العملاء.

الفرع الثاني مبادئ اتخاذ قرار الاستثمار

تستند عملية اتخاذ قرارات الاستثمار على مجموعة من المبادئ الأساسية التي يجب أن يلتزم بها المستثمر الرشيد لضمان اختيار الخيارات الاستثمارية الملائمة وتحقيق العوائد المرجوة بأقل قدر من المخاطر. وتتمثل هذه المبادئ فيما يلي:

◀ مبدأ الاختيار: (Choice) (مطر، 2004)

يشير هذا المبدأ إلى ضرورة استكشاف المستثمر لجميع الفرص الاستثمارية المتاحة بدلاً من الالتزام بالخيار الأول الذي يعرض عليه. حيث يقوم بتقييم واختبار البدائل المختلفة وفقاً لمعايير محددة، قبل اتخاذ القرار النهائي. ويشجع هذا المبدأ على التعاون مع الخبراء والوسطاء المتخصصين للاستفادة من خبراتهم ومشورتهم في حالة نقص الخبرة لدى المستثمر. (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

يمكن صياغة الخطوات المطلوبة كالتالي:

1. تحديد وتقييم الخيارات الممكنة المتاحة للمستثمر.
2. مقارنة الخيارات بناءً على نتائج التقييم، مع مراعاة العوامل المالية والمخاطر المرتبطة بها.
3. اختيار الخيار الأمثل وفقاً للمعايير والظروف التي تلي احتياجاته ورغباته، بما يضمن تحقيق أهدافه الاستثمارية بأفضل طريقة ممكنة.

◀ مبدأ المقارنة: (Comparability)

يتطلب هذا المبدأ إجراء مقارنة شاملة بين البدائل الاستثمارية المتاحة، باستخدام التحليل الفني والأساسي لكل بديل. وذلك بهدف تحديد الخيار الأمثل الذي يتوافق مع أهداف المستثمر وظروفه الشخصية والمالية، مما يساعده على اتخاذ القرار الاستثماري الصائب. (مطر، 2004)

◀ مبدأ الملائمة: (Relevance)

يركز هذا المبدأ على ضرورة اختيار المستثمر للمجالات والأدوات الاستثمارية التي تتناسب مع رغباته وميوله، بناءً على عوامل مثل دخله، وعمره، ونوع عمله، ووضع الاجتماعي. حيث يستند على فكرة أن لكل مستثمر نمط تفضيل خاص يحدد مدى اهتمامه بعوامل القرار الاستثماري الأساسية، مثل معدل العائد، ودرجة المخاطرة، ومستوى السيولة المطلوبة. (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

◀ مبدأ التنوع: (Diversification)

ينص هذا المبدأ على أهمية توزيع استثمارات المستثمر على مجموعة متنوعة من الأصول، بهدف تقليل المخاطر الاستثمارية وتفادي المخاطر غير المتوقعة. ومع ذلك، قد يواجه المستثمر بعض التحديات والقيود في تطبيق هذا المبدأ، مما يتطلب اتخاذ القرارات المناسبة وفقاً للظروف والفرص المتاحة (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد & مهند فايز الدويكات، 2012).

تعتبر هذه المبادئ حجر الأساس لاتخاذ قرارات استثمارية رشيدة وناجحة، حيث توفر إطاراً عاماً للمستثمرين لتقييم الخيارات المتاحة بشكل موضوعي ومنهجي. كما تساعد على تحديد الأولويات والأهداف الاستثمارية، وتوجيه عملية صنع القرار نحو تحقيق أفضل النتائج الممكنة مع مراعاة المخاطر والعوائد المرتبطة بكل خيار.

المطلب الثاني مهام ادارة الاستثمارات

1. مهمة إدارة المحافظ الاستثمارية:

تعتبر إدارة المحافظ الاستثمارية العملية المحورية التي تقوم بها شركات إدارة الاستثمار لصالح عملائها، حيث تتضمن سلسلة من الإجراءات المنهجية والمتكاملة. تبدأ العملية بالتشاور مع العميل لفهم أهدافه الاستثمارية وتحديد مستوى تحمله للمخاطر، مما يسمح بوضع ملف مخاطر ملائم. بعد ذلك، تقوم فرق الاستثمار باستخدام تقنيات التحليل المتعددة لتقييم مختلف فئات الأصول واختيار تلك التي تتوافق مع أهداف العميل ومعايير المخاطر، بهدف تكوين محفظة متنوعة ومتوازنة.

تلي ذلك مرحلة المتابعة المستمرة لأداء المحفظة، والتي تتضمن تحليل المتغيرات السوقية والأحداث ذات الصلة، مما يسمح بإجراء التعديلات اللازمة على تركيبة المحفظة من خلال عمليات البيع والشراء، بما يحقق تحسين الأداء وإعادة التوازن. كما تشمل العملية إعادة توزيع الأصول بشكل دوري لضمان المحافظة على مستوى المخاطر المرغوب طبقاً لملف المخاطر الخاص بالعميل.

وفي حالات معينة، قد يتم اللجوء إلى استخدام أدوات مالية مشتقة متقدمة، مثل العقود المستقبلية والخيارات والمقايضات، بهدف إدارة المخاطر المحددة في المحفظة والتحوط ضد التقلبات السوقية غير المرغوب فيها. وتتطلب هذه العملية الحساسة خبرة متخصصة من قبل فرق الاستثمار لضمان التعامل الآمن والفعال مع هذه الأدوات المعقدة. وتجدر الإشارة إلى أن جميع هذه المراحل تتم وفقاً لأعلى المعايير المهنية، مع جعل مصالح العميل الأولوية القصوى. (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

2. مهمة البحث والتحليل الاستثماري:

تعتبر عملية البحث والتحليل الاستثماري القلب النابض لعمليات اتخاذ القرارات الاستثمارية في مؤسسات إدارة الاستثمار، حيث تمثل المصدر الرئيسي للمعلومات والتوصيات المدعومة بالأدلة والتحليلات المنهجية. تبدأ هذه العملية بجمع وتحليل البيانات الاقتصادية الكلية والمالية والسوقية ذات الصلة، باستخدام أساليب التحليل الكمي والنوعي، بهدف استخلاص الاتجاهات والتوقعات المستقبلية.

تلي ذلك مرحلة إجراء دراسات معمقة حول قطاعات وشركات محددة، حيث يقوم محللون متخصصون بتحليل هيكل الصناعة، درجة المنافسة، التطورات التكنولوجية، والعوامل التنظيمية المؤثرة، إلى جانب تحليل نماذج أعمال الشركات واستراتيجياتها وآفاقها المستقبلية. بناءً على هذه التحليلات المتعددة الجوانب، يتم تحديد الفرص الاستثمارية الواعدة سواء على مستوى الأسهم،

السندات، أو غيرها من فئات الأصول.

تتضمن العملية أيضاً متابعة مستمرة لأحدث التطورات والأحداث المؤثرة على الأسواق المالية، من خلال تحليل تقارير الشركات، البيانات الاقتصادية، وتصريحات البنوك المركزية، مما يسمح بتقييم تأثير هذه التطورات على الاستثمارات الحالية والفرص المستقبلية، وتحديث التوصيات الاستثمارية بناءً على ذلك.

كما تشمل عملية البحث والتحليل الاستثماري تطوير وتحديث نماذج متقدمة لتسعير وتقييم الأصول المالية، مثل نماذج خصم التدفقات النقدية ونماذج تسعير الخيارات، حيث يتم اختبار هذه النماذج وإجراء تحليلات الحساسية للتأكد من موثوقيتها في ظروف السوق المختلفة. وتجدر الإشارة إلى أن جميع هذه المراحل تتم وفقاً لأعلى المعايير المهنية، مع التركيز على توفير معلومات دقيقة وموثوقة لدعم عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية. (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

3. مهمة إدارة المخاطر الاستثمارية:

تُعد إدارة المخاطر الاستثمارية عملية حيوية في مؤسسات إدارة الاستثمارات، حيث تهدف إلى حماية أصول العملاء وضمان استدامة العوائد على المدى الطويل من خلال سلسلة من الإجراءات المنهجية والشاملة. تبدأ العملية بتحديد وقياس جميع أنواع المخاطر المحتملة التي قد تتعرض لها المحافظ الاستثمارية، بما في ذلك مخاطر السوق، الائتمان، السيولة، والمخاطر التشغيلية، باستخدام نماذج قياس المخاطر المتقدمة مثل القيمة المعرضة للخطر ومعامل بيتا.

تلي ذلك مرحلة وضع سياسات وإجراءات محددة لإدارة كل نوع من المخاطر وفقاً لمعايير واضحة، حيث قد يتم تحديد حدود قصوى للتركز في قطاعات أو أصول معينة للحد من مخاطر السوق، أو متطلبات أدنى لجودة الائتمان للأوراق المالية للتقليل من مخاطر الائتمان. كما تُحدد هذه السياسات آليات الرصد والمراقبة والإبلاغ عن المخاطر.

تتضمن العملية أيضاً مراقبة مستمرة لجميع أنواع المخاطر التي تتعرض لها المحافظ على أساس يومي، وإعداد تقارير دورية حول مستويات المخاطر الفعلية ومدى امتثالها للسياسات والحدود المقررة، حيث تُرفع هذه التقارير إلى الإدارة العليا ومجلس الإدارة لاتخاذ الإجراءات اللازمة إذا لزم الأمر.

وفي حالة اكتشاف مستويات مخاطر مرتفعة أو انحرافات عن السياسات المعتمدة، يتم اتخاذ إجراءات فورية للتخفيف من هذه المخاطر، قد تشمل إعادة توازن المحافظ، استخدام أدوات التحوط، أو تقليل التركيز في أصول أو قطاعات معينة. كما قد يتم مراجعة سياسات وإجراءات إدارة المخاطر نفسها وتحديثها إذا لزم الأمر. وتجدر الإشارة إلى أن جميع هذه المراحل تتم بواسطة فريق متخصص يستخدم أحدث التقنيات والأدوات لضمان حماية أصول العملاء واستدامة عوائدها على نحو فعال. (موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

4. مهمة الخدمات الاستشارية والاستثمارية:

تعتبر الخدمات الاستشارية والاستثمارية إحدى الركائز الأساسية لعمل مؤسسات إدارة الاستثمارات، حيث تهدف إلى تقديم المشورة والحلول المالية المصممة خصيصاً لتلبية الاحتياجات والأهداف الفردية لكل عميل. تبدأ هذه العملية بتقديم المشورة للعملاء حول استراتيجيات الاستثمار الملائمة، من خلال فهم وضعهم المالي، أهدافهم الاستثمارية، وتفضيلاتهم تجاه المخاطر، مع شرح

مزايًا وعيوب كل استراتيجية والمخاطر والعوائد المتوقعة المرتبطة بها. تلي ذلك مرحلة مساعدة العملاء في صياغة أهدافهم الاستثمارية بشكل واضح ومحدد، وتقييم مدى استعدادهم لتحمل المخاطر من خلال تحليل عوامل مختلفة، مما يسمح بإنشاء ملف مخاطر يحدد مستوى المخاطر المقبول في محافظتهم الاستثمارية. بناءً على المعلومات المتاحة عن أهداف واحتياجات العميل، يقوم المستشارون بتصميم حلول استثمارية مخصصة، قد تشمل تشكيلة من الأصول المالية بأوزان محددة لتحقيق التوازن المطلوب بين العوائد والمخاطر، حيث يتم شرح هذه الحلول بالتفصيل للعميل، بما في ذلك الفرضيات والتوقعات المستخدمة في تصميمها. تتضمن العملية أيضًا مراجعة دورية لمحافظ العملاء وتقديم التوصيات اللازمة، من خلال تحليل العوامل المؤثرة على الأداء، مثل التغيرات في الأسواق، التطورات الاقتصادية، وأداء الشركات الفردية، مما قد يستدعي إجراء تعديلات على تركيبة المحفظة أو اتخاذ إجراءات للتحوط ضد المخاطر عند الضرورة. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الخدمات تقدم بواسطة فريق من المستشارين المؤهلين والخبراء في مجال التخطيط المالي والاستثماري، والذين يتمتعون بمهارات التواصل والاستماع الجيدة للتعامل مع مختلف احتياجات العملاء، مع استخدام أحدث الأدوات والتقنيات لتصميم حلول استثمارية فعالة ومتوافقة مع متطلبات كل عميل على حدة. (هوام، 2021)

5. مهمة تنفيذ الصفقات والمتاجرة:

تمثل عملية تنفيذ الصفقات والمتاجرة الترجمة العملية لقرارات الاستثمار إلى أفعال ملموسة في الأسواق المالية. تبدأ هذه العملية بتنفيذ عمليات شراء وبيع الأسهم، السندات، العقود المستقبلية، الخيارات وغيرها من الأدوات المالية بناءً على توصيات فرق الاستثمار والمحللين، حيث يقوم متداولون مؤهلون بذلك باستخدام أنظمة التداول الإلكترونية المتقدمة التي توفر إمكانية الوصول المباشر إلى البورصات وأسواق المشتقات العالمية، مع اختيار أفضل الأوامر للحصول على تنفيذ أمثل للصفقات. وفي حالات معينة، خاصة عند التعامل مع الأوراق المالية غير المدرجة أو ذات السيولة المنخفضة، يتم التفاوض مع البنوك الاستثمارية أو وسطاء التداول للحصول على أفضل الأسعار، حيث يستخدم المتداولون خبرتهم ومعرفتهم بالسوق لمناقشة الأسعار والحصول على أفضل صفقة ممكنة نيابة عن العملاء.

تتضمن العملية أيضًا اتباع سياسات وإجراءات محددة للحد من مخاطر التداول، مثل حدود للمراكز المفتوحة والتعرضات القصوى، متطلبات للتنوع والتحوط، وإجراءات مراقبة ومراجعة دقيقة لضمان الامتثال للسياسات. كما يتم ضمان الامتثال التام للوائح والقوانين المعمول بها في الأسواق المالية، من خلال وضع أنظمة وضوابط داخلية لمنع الممارسات غير القانونية، والحفاظ على سجلات مفصلة لجميع الصفقات للتدقيق واستعراضها عند الطلب من قبل الجهات التنظيمية.

وتجدر الإشارة إلى أن نجاح هذه العملية الحساسة يعتمد بشكل كبير على وجود فريق من المهنيين المدربين تدريباً عالياً والمزودين بأحدث التقنيات وأنظمة التداول الإلكترونية، إلى جانب اتباع أفضل الممارسات والإجراءات المعترف بها في هذا المجال لضمان تنفيذ الصفقات بكفاءة وسلاسة وفقاً للوائح والقوانين المعمول بها. (الحاج و عامر عبي الخطيب، 2012)

6. مهمة إعداد التقارير وعمليات المتابعة:

تُعد عملية إعداد التقارير وعمليات المتابعة ركيزة أساسية في عمليات إدارة الاستثمارات، حيث تضمن الشفافية والمساءلة تجاه العملاء، إلى جانب المراقبة المستمرة لأداء المحافظ والتطورات في الأسواق المالية. تبدأ هذه العملية بإعداد تقارير دورية (شهرية، ربع سنوية، سنوية) حول أداء المحافظ الاستثمارية، حيث يقوم فريق التقارير المالية بجمع وتجميع بيانات أداء جميع المحافظ، وحساب العوائد الفعلية لكل محفظة وفترة أصول، ومقارنتها بمؤشرات القياس المناسبة، مع عرض هذه المعلومات بطريقة واضحة وسهلة الفهم.

تلي ذلك مرحلة تحليل البيانات ومؤشرات الأداء الرئيسية واكتشاف الاتجاهات، حيث يستخدم محللو البيانات أدوات التحليل المتقدمة لدراسة بيانات الأداء بعمق، وحساب مؤشرات مثل العائد على الاستثمار، المخاطرة المعدلة، ومعدل دوران المحفظة، إلى جانب رصد الاتجاهات وأنماط الأداء على مدار الزمن واكتشاف أي انحرافات عن الأهداف أو التوقعات. تتضمن العملية أيضًا عقد اجتماعات دورية مع العملاء لعرض تقارير الأداء وشرح النتائج بشكل مفصل، حيث يقدم مديرو المحافظ والمستشارون المعنيون شرحًا للاستراتيجيات الاستثمارية المتبعة والأسباب الكامنة وراء الأداء، إلى جانب الرد على أسئلة واستفسارات العملاء وتلقي تعليقاتهم ومدخلاتهم بشأن إدارة محافظهم.

كما يقوم فريق البحث والتحليل بمتابعة مستمرة للتطورات والأحداث في الأسواق المالية المحلية والعالمية، وتقييم تأثير هذه التطورات على استراتيجيات الاستثمار الحالية وأداء المحافظ، مما يسمح بتقديم توصيات للإجراءات المستقبلية المقترحة، مثل إعادة توزيع الأصول أو تغيير التوجهات الاستثمارية.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه العملية تعتمد على التعاون الوثيق بين فرق متعددة مثل إدارة المحافظ، البحث والتحليل، تكنولوجيا المعلومات، والعلاقات مع العملاء، إلى جانب استخدام أنظمة إلكترونية متقدمة لجمع وتحليل البيانات وإعداد تقارير احترافية وشاملة، مما يضمن شفافية العمليات الاستثمارية وتلبية توقعات العملاء بشكل مستمر. (الحاج و عامر عبي الخطيب، 2012) 7. مهمة الامتثال للوائح والقوانين:

يُعد الامتثال للوائح والقوانين المعمول بها أمرًا بالغ الأهمية في صناعة إدارة الاستثمارات، حيث يضمن شفافية العمليات، ويحمي مصالح العملاء، ويحافظ على سمعة المؤسسة. تبدأ هذه المهمة الحيوية بوضع المؤسسة لسياسات وإجراءات داخلية صارمة لضمان امتثال جميع العمليات والإجراءات للوائح والقوانين المعمول بها في الأسواق التي تعمل فيها، حيث يتم مراجعة هذه السياسات بشكل منتظم وتحديثها لمواكبة أي تغييرات تشريعية أو تنظيمية، إلى جانب تدريب جميع الموظفين على هذه السياسات وضمان فهمهم الكامل لها والالتزام بها.

تتضمن المهمة أيضًا الاحتفاظ بسجلات كاملة ومفصلة لجميع الاستثمارات والصفقات، تشمل تفاصيل مثل أوامر الشراء/البيع، أسعار التداول، معلومات الأطراف المقابلة، ومبررات القرارات الاستثمارية، حيث يتم حفظ هذه السجلات بأمان لفترات زمنية طويلة وفقًا لمتطلبات اللوائح والقوانين المعمول بها.

كما تضع المؤسسة سياسات واضحة لتحديد وإدارة حالات تضارب المصالح المحتملة، حيث يتم الكشف عن أي حالات تضارب مصالح محتملة للعملاء والجهات التنظيمية بشفافية تامة، واتخاذ إجراءات ملائمة للتعامل معها، مثل فصل المهام أو تجنب الصفقات ذات الصلة.

وتلتزم المؤسسة بالتعاون الكامل مع جميع الجهات التنظيمية والرقابية ذات الصلة، حيث يتم تزويدها بأي معلومات أو وثائق مطلوبة فيما يتعلق بالعمليات الاستثمارية والصفقات، والرد على جميع الاستفسارات والطلبات بشكل كامل ودقيق وفي الوقت المحدد. (الحاج و عامر عبي الخطيب، 2012)

وتجدر الإشارة إلى أن معظم مؤسسات إدارة الاستثمارات تعين مسؤولاً رئيسياً للامتثال التنظيمي، وتنشئ دائرة أو لجنة متخصصة تتولى مراقبة ومتابعة جميع جوانب الامتثال، كما تستعين بمستشارين قانونيين ومراجعين خارجيين لضمان الالتزام التام بالقوانين واللوائح. ويعزز الامتثال الشفافية والنزاهة، ويحمي سمعة المؤسسة ومصالح عملائها على المدى الطويل، حيث يعتبر جزءاً لا يتجزأ من ثقافة مؤسسات إدارة الاستثمارات. (الحاج و عامر عبي الخطيب، 2012)

8. مهمة إدارة العمليات وتكنولوجيا المعلومات:

تعد مهمة إدارة العمليات وتكنولوجيا المعلومات محورية في عصر الاستثمارات الحديثة، حيث تلعب البنية التحتية التقنية دوراً بالغ الأهمية في تسهيل وتحسين كفاءة العمليات الاستثمارية. تشمل هذه المهمة على عدة جوانب رئيسية؛ أولاً، تطوير وصيانة أنظمة برمجية متخصصة لإدارة المحافظ الاستثمارية بشكل فعال، بما في ذلك متابعة الأداء، وإعداد التقارير، وإجراء المحاكاة والتحليلات. ثانياً، توظيف أنظمة تداول إلكترونية متطورة للوصول المباشر إلى الأسواق المالية وتنفيذ الصفقات بسرعة وبأفضل الأسعار الممكنة.

كما تولي إدارة العمليات وتكنولوجيا المعلومات أهمية قصوى لضمان أمن البيانات والمعلومات واستمرارية الأعمال، من خلال اتخاذ إجراءات أمنية صارمة لحماية بيانات العملاء والمعلومات السرية، وتطبيق بروتوكولات النسخ الاحتياطي والاستعادة، فضلاً عن اعتماد أفضل ممارسات أمن المعلومات وإدارة المخاطر الرقمية. علاوة على ذلك، تسعى هذه الإدارة إلى استقطاب واستبقاء أفضل المواهب في مجالات الاستثمار، والتحليل المالي، وتكنولوجيا المعلومات، من خلال توفير برامج تدريب وتطوير مهني متخصصة، وتطبيق سياسات واستراتيجيات لتحفيز الموظفين المؤهلين وتوفير فرص وظيفية مناسبة لهم.

وفي ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة، تعمل إدارة العمليات وتكنولوجيا المعلومات على تحديث البنية التحتية التقنية باستمرار لتلبية المتطلبات المتغيرة، من خلال تطوير وتحديث الأجهزة والبرامج والشبكات، والاستثمار في أحدث التقنيات مثل الذكاء الاصطناعي، وتحليلات البيانات الضخمة، والحوسبة السحابية؛ بهدف تعزيز كفاءة العمليات وجودة الخدمات الاستثمارية المقدمة.

المطلب الثالث أهداف ادارة الاستثمارات

الهدف الرئيسي لإدارة الاستثمارات هو تحقيق الربح من خلال تعظيم العائد المالي مع الحفاظ على أدنى مستوى ممكن من المخاطرة. يتضمن هذا الهدف الرئيسي ثلاثة أهداف فرعية رئيسية: (شبيب، 2009)

اولاالهدف الجوهري هو تحقيق استقرار الدخل المالي للمستثمر وزيادته بمرور الوقت. يتحقق ذلك من خلال الاستثمار في مجموعة متنوعة من الأصول والأسواق المالية، مما يوفر تنوعاً في مصادر الدخل ويساعد في الحد من المخاطر والحفاظ على استقرار الدخل. (شبيب، 2009)

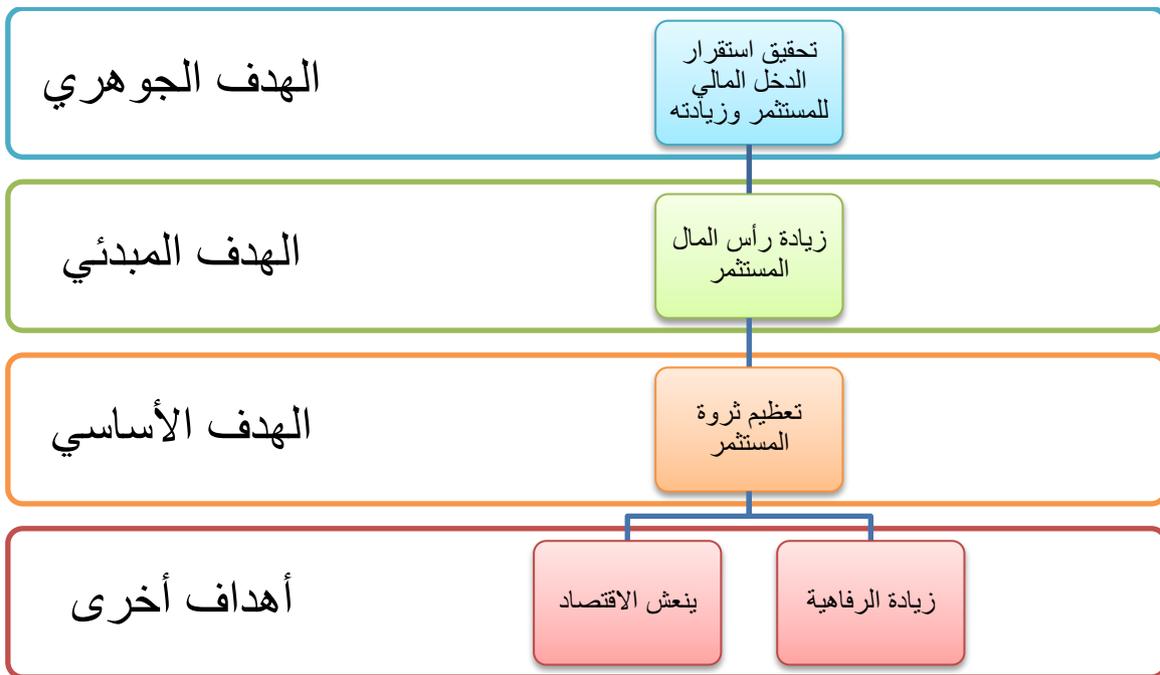
ثانياالهدف المبدئي هو زيادة رأس المال المستثمر عبر الزمن. يمكن قياس هذا الهدف من خلال نمو حجم الأصول التي يمتلكها

المستثمر. فزيادة رأس المال تمكن المستثمر من إعادة استثمار الأرباح وتحقيق مزيد من النمو والعوائد.(موسى، صالح طاهر الزرقان، وسيم محمد الحداد، و مهند فايز الدويكات، 2012)

ثالثاً الهدف الأساسي هو تعظيم ثروة المستثمر. يتم ذلك من خلال تحقيق أرباح مالية مرتفعة على الاستثمارات مع تقليل المخاطر قدر الإمكان. فكلما ارتفعت الأرباح وانخفضت المخاطر، زادت ثروة المستثمر بشكل أكبر.(شبيب، 2009)

◀ بالإضافة إلى ذلك، فإن تحقيق هذه الأهداف الثلاثة الرئيسية يؤدي إلى تحقيق أهداف أخرى ذات فوائد اقتصادية واجتماعية. فزيادة رأس المال تسمح بإعادة توظيفه في مشاريع جديدة، مما ينعش الاقتصاد ويساهم في النمو الاقتصادي. كما أن تحقيق الأرباح والعوائد المالية يزيد من مستويات الدخل والرفاهية في المجتمع.

الشكل رقم (2): اهداف الاستثمار



المصدر: من إعداد الطالب

المبحث الثالث التمويل الجماعي الحقيقي

يشهد عالم ريادة الأعمال تطورات مستمرة في طرق تمويل المشاريع الجديدة والأفكار المبتكرة. في ظل التحديات التقليدية للحصول على التمويل من المؤسسات المالية، برزت آلية جديدة تجمع بين قوة الجماعة وإمكانيات التكنولوجيا الرقمية، وهي التمويل الجماعي. لكن هذا النموذج لا يزال يواجه تحديات في توفير الأصول الحقيقية الملموسة للمشاريع الناشئة. يأتي مفهوم "التمويل الجماعي الحقيقي" ليعالج هذه الفجوة ويقدم حلاً مبتكراً للمشاريع الريادية. من خلال دمج مبادئ التمويل الجماعي مع التمويل الحقيقي، يتيح هذا النموذج للمستثمرين الأفراد المساهمة في تأمين الأصول الإنتاجية الضرورية لتشغيل المشاريع الجديدة، مثل المعدات والآلات والعقارات. يهدف هذا المبحث إلى تقديم التمويل الجماعي الحقيقي.

المطلب الاول لتمويل الجماعي (Crowdfunding)

الفرع الاول مفهوم الية التمويل الجماعي (Crowdfunding)

التمويل الجماعي (Crowdfunding) يمثل نموذجًا مُبتكرًا لتعبئة رأس المال من خلال استقطاب مصادر تمويل غير تقليدية. يستهدف هذا النموذج تلبية الاحتياجات التمويلية لرواد الأعمال والمبدعين لتمكينهم من تنفيذ مشاريعهم الريادية. تستند فلسفة التمويل الجماعي إلى الاستفادة من قوة الجماهير (Crowd) والتكنولوجيا الرقمية في جمع التمويل من شريحة واسعة من المستثمرين الأفراد والجهات.

تعتمد عملية التمويل الجماعي على منصات إلكترونية متخصصة أو صناديق استثمار كآليات لعرض المشاريع والأفكار التي تحتاج إلى تمويل خلال فترة زمنية محددة. خلال هذه الفترة، يقوم المستثمرون المحتملون بتقديم مساهماتهم المالية المتباينة القيمة بهدف تأمين رأس المال المطلوب لإنجاح المشروع المعروض. تتميز هذه العملية بمستويات عالية من الشفافية، حيث يتم توفير إمكانية متابعة حالة التمويل بشكل مستمر للمساهمين.

يمثل التمويل الجماعي آلية سوقية فعالة لتخصيص رأس المال وتعبئة الموارد المالية لدعم المشاريع الريادية والأفكار الإبداعية. حيث يتيح هذا النموذج للمستثمرين الأفراد والجهات فرصة المشاركة في تمويل المشاريع الواعدة بمبالغ متفاوتة تتناسب مع قدراتهم الاستثمارية. بالمقابل، يحصل رواد الأعمال على الدعم المالي اللازم لترجمة أفكارهم إلى منتجات وخدمات قابلة للتطبيق العملي.

يعتبر التمويل الجماعي ظاهرة تستحق الدراسة والبحث، حيث يمثل نموذجًا جديدًا للتمويل يختلف عن الأساليب التقليدية. يتطلب فهم هذا النموذج تحليل العوامل المؤثرة في نجاحه، ودوافع المشاركة للمستثمرين، وآليات تخصيص الموارد المالية بكفاءة. كما يجب دراسة الآثار الاقتصادية للتمويل الجماعي على النمو والابتكار، والتحديات التنظيمية والقانونية المصاحبة لتطبيقه.

يجب أن تتوفر بيئة مؤسسية داعمة لنجاح نموذج التمويل الجماعي. يتضمن ذلك وجود إطار تنظيمي وقانوني واضح يحمي حقوق جميع الأطراف المعنية، ويضمن الشفافية والمساءلة في عمليات التمويل. كما يجب توفير البنية التحتية التكنولوجية اللازمة لتسهيل عمل المنصات الإلكترونية بكفاءة وأمان. بالإضافة إلى ذلك، يلزم تطوير الكفاءات والمهارات اللازمة لإدارة عمليات التمويل الجماعي بطريقة احترافية تضمن جذب المستثمرين وتحقيق النجاح للمشاريع الممولة. (لامية و معيزة مسعود امير، 16) (الهرش ، 2021)

الفرع الثاني اهداف التمويل الجماعي

تتمثل الغاية الجوهرية للتمويل الجماعي في توفير التمويل اللازم لتحويل المفاهيم الريادية والمشاريع الإبداعية إلى منتجات وخدمات قابلة للتطبيق العملي في السوق. بهذا النهج، يُمكن رواد الأعمال من الانتقال من مرحلة الفكرة إلى مرحلة التنفيذ الفعلي لمشاريعهم دون الاعتماد على قنوات التمويل التقليدية كالمؤسسات المالية والبنوك. (لامية و معيزة مسعود امير، 16)

في المقابل، يتيح التمويل الجماعي للمستثمرين الأفراد والجهات فرصة المشاركة في تمويل المشاريع الواعدة والأفكار المبتكرة بمستويات استثمارية متفاوتة تتناسب مع إمكانياتهم المالية. مما يفتح آفاقًا جديدة للاستثمار في مجالات واعدة، ويسمح للجمهور بالمساهمة في عملية الإبداع والابتكار، فضلاً عن تعزيز روح المبادرة والريادة في المجتمع.

يُعد التمويل الجماعي آلية فعالة لتخصيص رأس المال وتعبئة الموارد المالية لصالح المشاريع الإبداعية والأفكار الريادية. حيث يوفر هذا النموذج قناة تمويلية بديلة للشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة التي قد تواجه صعوبات في الوصول إلى التمويل التقليدي. كما يساهم في تحفيز الابتكار وخلق فرص عمل جديدة، مما ينعكس إيجاباً على النمو الاقتصادي. (الرحمان، 2022)

يجب دراسة التمويل الجماعي كظاهرة اقتصادية حديثة تحتاج إلى فهم أعمق لديناميكياتها وآلياتها. يتعين على الباحثين تحليل العوامل المحفزة لمشاركة المستثمرين والجهات الداعمة، فضلاً عن آليات تقييم المشاريع وترشيح الأفكار الأكثر جدوى للتمويل. كما ينبغي دراسة الآثار المترتبة على التمويل الجماعي من حيث تعزيز الابتكار والمنافسة في الأسواق.

من منظور احترافي، يتطلب نجاح التمويل الجماعي توفر بيئة مؤسسية وتنظيمية داعمة. يشمل ذلك وجود إطار قانوني وتنظيمي واضح يحمي حقوق جميع الأطراف المعنية ويضمن الشفافية والمساءلة في عمليات التمويل. كما يجب توافر البنية التحتية التكنولوجية اللازمة لتسهيل عمل منصات التمويل الجماعي بكفاءة وأمان. بالإضافة إلى ذلك، هناك حاجة لتطوير الكفاءات والمهارات المطلوبة لإدارة عمليات التمويل الجماعي بطريقة احترافية تضمن جذب المستثمرين وتحقيق النجاح للمشاريع الممولة. (لامية و معيزة مسعود امير، 16)

الفرع الثالث تحديات التمويل الجماعي

على الرغم من المزايا العديدة التي يتمتع بها التمويل الجماعي، إلا أنه لا يخلو من بعض التحديات التي يجب مواجهتها لضمان نجاح هذا النموذج. من المزايا البارزة للتمويل الجماعي قدرته على توفير قنوات تمويلية للمشاريع الصغيرة والمبتكرة التي قد لا تكون جاذبة بالدرجة الكافية للمستثمرين التقليديين أو مصادر التمويل المعتادة.

ومع ذلك، لا بد من التصدي لعدد من التحديات الرئيسية لتحقيق الاستفادة القصوى من هذا النموذج. أولاً، هناك الحاجة الملحة إلى إطار تنظيمي وقانوني واضح المعالم لحماية حقوق جميع الأطراف المعنية، بما في ذلك المستثمرين وأصحاب المشاريع. ثانياً، تبرز تحديات تسويقية كبيرة تتمثل في ضرورة جذب المستثمرين المحتملين وترويج المشاريع بشكل ملائم وفعال. ثالثاً، لا بد من إدارة المخاطر المصاحبة لإمكانية إخفاق بعض المشاريع في تحقيق أهدافها أو استكمال تنفيذها بنجاح. (الرحمان، 2022)

على الرغم من هذه التحديات، لا يزال التمويل الجماعي يُعتبر نموذجاً واعداً يستحق الاهتمام والتطوير، نظرًا لكونه يوفر آلية مرنة وشفافة لتمويل المشاريع الريادية والابتكارية. حيث يساهم هذا النموذج في تعزيز الإبداع والنمو الاقتصادي من خلال دعم الأفكار الجديدة والاستفادة من قوة الجماعة والتكنولوجيا الحديثة. (كشكار، انس عبد القادر قاسم، و احمد فايز الهرش، 2023)

يمثل التمويل الجماعي نموذجاً يستحق الدراسة العلمية والتحليل المعمق. حيث يُعد آلية مبتكرة لتعبئة وتخصيص رأس المال لدعم الأفكار الريادية والمشاريع المبتكرة. مما يساهم في تحفيز الإبداع والابتكار ودفع عجلة النمو الاقتصادي.

يتطلب نجاح التمويل الجماعي توفر بيئة مؤاتية تشمل الإطار التنظيمي والقانوني الملائم، والبنية التحتية التكنولوجية المناسبة، فضلاً عن وجود المهارات والكفاءات اللازمة لإدارة هذا النموذج بطريقة احترافية تضمن حماية حقوق جميع الأطراف المعنية وتحقيق الاستفادة القصوى منه.

المطلب الثاني التمويل الحقيقي

الفرع الاول مفهوم التمويل الحقيقي

التمويل الحقيقي هو عملية توفير الموارد الحقيقية والملموسة اللازمة لإنشاء أو توسيع المشاريع الاستثمارية والإنتاجية. استخدام الموارد المالية في توفير الأصول الحقيقية، مثل الآلات، المباني، المعدات، والأراضي. هذه الأصول تساهم مباشرة في الإنتاج الاقتصادي، مما يؤدي إلى خلق قيمة اقتصادية مضافة. يتم التمويل الحقيقي من خلال مصادر متنوعة، ويشمل ذلك ما يلي: (شبيب، 2009)

◀ رأس المال الحقيقي: يتمثل في الأصول الرأسمالية المادية مثل المباني، المصانع، الآلات، المعدات، والبنية التحتية اللازمة للعمليات الإنتاجية.

◀ المواد الخام: تشمل جميع المدخلات المادية اللازمة لإنتاج السلع والخدمات، مثل المعادن، المواد الكيميائية، الأخشاب، والمواد الزراعية.

◀ العمالة: توفير القوى العاملة والمهارات البشرية المطلوبة لتشغيل المشاريع الإنتاجية، بما في ذلك العمال والمهندسين والإداريين.

◀ التكنولوجيا والمعرفة: استخدام التقنيات والمعارف الحديثة في مجالات مثل التصنيع، الزراعة، الطاقة، والاتصالات لزيادة الإنتاجية وتحسين العمليات.

◀ البنية التحتية: إنشاء أو تحديث البنى التحتية الأساسية مثل الطرق، المواصلات، الكهرباء، المياه، والاتصالات لدعم الأنشطة الاقتصادية.

يختلف التمويل الحقيقي عن التمويل النقدي الذي يعتمد على توفير السيولة النقدية من خلال القروض والاقتراض. في التمويل الحقيقي، يتم تحويل الموارد الحقيقية إلى استثمارات إنتاجية، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج والنمو الاقتصادي على المدى الطويل. (شبيب، 2009)

للمويل الحقيقي دور حيوي في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، حيث يساهم في بناء القدرات الإنتاجية وتعزيز الإنتاجية والابتكار في الاقتصاد. ومع ذلك، فإن التحدي الرئيسي يكمن في تعبئة وتخصيص الموارد الحقيقية بشكل فعال لتلبية احتياجات التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

الفرع الثاني تأثير التمويل الحقيقي على النمو الاقتصادي

يُعد التمويل الحقيقي أحد المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي المستدام، حيث يؤثر بشكل إيجابي من خلال عدة قنوات: أولاً، يُساهم في زيادة تراكم رأس المال عبر توفير التمويل اللازم للاستثمار في الأصول الرأسمالية كالمشآت الإنتاجية والآلات والمعدات الحديثة، مما ينعكس في ارتفاع القدرة الإنتاجية للاقتصاد ويدفع عجلة النمو. (شبيب، 2009) ثانياً، يعزز التمويل الحقيقي من تنوع القاعدة الاقتصادية من خلال تمكين قيام قطاعات جديدة، الأمر الذي يقلل من الاعتماد

المفرط على قطاع محدد ويجعل الاقتصاد أكثر مرونة في مواجهة الصدمات الخارجية. علاوة على ذلك، يساهم بشكل كبير في رفع إنتاجية عوامل الإنتاج كالعالة والموارد الطبيعية من خلال توفير التكنولوجيا المتطورة والمعرفة والمهارات اللازمة. (عجام، 2001)

ثالثاً بالإضافة إلى ذلك، يلعب التمويل الحقيقي دوراً محورياً في تطوير البنية التحتية الأساسية للدولة وتحسين كفاءة الأنشطة الاقتصادية المختلفة، حيث يوفر التمويل اللازم لإنشاء وتحديث شبكات الطرق والكهرباء والمياه والاتصالات، مما يسهل حركة السلع والخدمات ويعزز جاذبية بيئة الأعمال.

أخيراً، يعتبر التمويل الحقيقي محفزاً رئيسياً للابتكار والتطور التقني من خلال دعم أنشطة البحث والتطوير والمشاريع المبتكرة، مما يساهم في ظهور تقنيات ومنتجات جديدة تعزز القدرة التنافسية للاقتصاد على المدى الطويل. لذلك، فإن توافر التمويل الحقيقي الكافي والفعال يعتبر عنصراً أساسياً لتحقيق نمو اقتصادي شامل ومستدام. (سمران، 2020)

✓ ومع ذلك، فإن تحقيق هذه الآثار الإيجابية للتمويل الحقيقي على النمو الاقتصادي يتطلب توافر بيئة اقتصادية كلية مستقرة وإطار تنظيمي داعم للاستثمار، إضافة إلى كفاءة تخصيص الموارد المالية وإدارتها بشكل رشيد لتعظيم العائد على النمو الاقتصادي.

لتوضيح تأثير التمويل الحقيقي على النمو الاقتصادي، يمكن تمثيل ذلك من خلال المخطط التالي

الشكل رقم (3): تأثير التمويل الحقيقي على النمو الاقتصادي



المصدر: من إعداد الطالب

الفرع الثالثل حديات التي تواجه التمويل الحقيقي

تواجه قطاعات التمويل الحقيقي مجموعة من التحديات الرئيسية، ومن أبرزها:

1. تحديات التمويل:

يواجه قطاع التمويل الحقيقي تحديات كبيرة فيما يتعلق بالحصول على التمويل اللازم لمشاريعه. حيث تفرض المؤسسات المالية التقليدية، كالبنوك، معايير صارمة للإقراض تتضمن ضمانات عالية، مما يحد من قدرة المشاريع، خاصة الصغيرة والمتوسطة والناشئة، على الحصول على التمويل الضروري. علاوة على ذلك، ترتفع تكاليف التمويل بشكل ملحوظ بسبب أسعار الفائدة المرتفعة والرسوم المرتبطة بالضمانات والرهنات المطلوبة، مما يزيد من أعباء التكاليف على المشاريع. كما تعاني هذه المشاريع من قلة مصادر التمويل البديلة، ك رأس المال الاستثماري والتمويل الجماعي، خاصة في الأسواق الناشئة.

2. المخاطر وعدم اليقين:

تعرض المشاريع في قطاع التمويل الحقيقي لمجموعة متنوعة من المخاطر وحالات عدم اليقين التي قد تؤثر سلبًا على أدائها وعوائدها. تشمل هذه المخاطر العوامل التشغيلية، كأعطال المعدات وتقلبات أسعار المدخلات، إلى جانب المخاطر التقنية الناجمة عن التقادم التقني السريع والتغيرات التكنولوجية المستمرة. كما تواجه هذه المشاريع مخاطر سوقية تتمثل في تقلبات الطلب على منتجاتها ودخول منافسين جدد إلى السوق. علاوة على ذلك، يكتنف العوائد المستقبلية لهذه المشاريع حالة من عدم اليقين بسبب التغيرات الاقتصادية والسياسية والتنظيمية المحتملة. (خريوش، عبد المعطي رضا ارشيد، و محفوظ احمد جودة، 2011)

3. القيود التنظيمية والبيئة القانونية:

تشكل القيود التنظيمية والبيئة القانونية تحديًا رئيسيًا أمام نمو قطاع التمويل الحقيقي. حيث تعاني المشاريع في هذا القطاع من البيروقراطية الحكومية المعقدة وإجراءات الترخيص والموافقات الطويلة والمعقدة. كما تفرض بعض الدول قيودًا تنظيمية صارمة على قطاعات محددة، كالصناعات الثقيلة والتعدين والطاقة النووية، مما يعرقل نمو هذه القطاعات. علاوة على ذلك، يعاني بعض المستثمرين من غموض بعض القوانين المتعلقة بالملكية الأجنبية والاستثمارات وحقوق الملكية الفكرية، مما يزيد من المخاطر القانونية التي يواجهونها. (كشكار، انس عبد القادر قاسم، و احمد فايز الهرش، 2023)

4. البنية التحتية والموارد:

تعتمد المشاريع في قطاع التمويل الحقيقي بشكل كبير على توافر البنية التحتية الملائمة والموارد الضرورية لتشغيلها. ومع ذلك، تواجه العديد من هذه المشاريع نقصًا أو ضعفًا في البنية التحتية الأساسية، كالطرق والموانئ وشبكات الكهرباء والاتصالات، اللازمة لعملياتها. كما تعاني من محدودية توافر الموارد الطبيعية، كالمياه والمعادن والوقود، في بعض المناطق الجغرافية. علاوة على ذلك، يشكل نقص العمالة الماهرة والمدربة تحديًا آخر أمام هذه المشاريع، حيث غالبًا ما تحتاج إلى كوادر بشرية ذات مهارات عالية لتشغيل عملياتها المعقدة.

5. المنافسة والتغيرات التكنولوجية:

في ظل العولمة المتزايدة، تواجه المشاريع في قطاع التمويل الحقيقي منافسة عالمية شديدة تفرض عليها ضغوطًا لخفض التكاليف وتحسين الجودة والكفاءة بشكل مستمر. علاوة على ذلك، تتسارع وتيرة التغيرات التكنولوجية والابتكارات في مختلف القطاعات، مما يتطلب من هذه المشاريع التكيف المستمر مع هذه التغيرات وتبني التقنيات الجديدة في عملياتها ومنتجاتها. كما تشكل تحديات التحول الرقمي، كتبني الذكاء الاصطناعي والروبوتات والإنترنت الصناعي، تحديًا إضافيًا أمام هذه المشاريع لضمان بقائها تنافسية في السوق.

لمواجهة هذه التحديات، يحتاج قطاع التمويل الحقيقي إلى سياسات وبرامج حكومية داعمة، وجذب استثمارات أكبر، وتعزيز البيئة التنظيمية، وتطوير البنية التحتية والموارد البشرية، فضلاً عن الاستفادة من التقنيات الحديثة (مجدود، عريس عمار، و يدرج نضال، 2019).

الفرع الرابع: الدعم.

الدعم هو التمويل الحقيقي و هناك سبب وجيه لتسمية "التمويل الحقيقي" ب "الدعم". يعود ذلك إلى أن التمويل الحقيقي يتجاوز مجرد توفير الأموال النقدية للمشاريع الاستثمارية، ليشمل تقديم الموارد المادية والملموسة التي تساعد هذه المشاريع على البدء والنمو بشكل فعال. وهذا ما يجعله يختلف عن التمويل المالي التقليدي الذي يركز على توفير السيولة النقدية فقط.

ف عندما تقدم جهة ما، سواء كانت حكومية أو خاصة، آلات ومعدات ومرافق إنتاجية للمشاريع الناشئة، فإنها بذلك تقدم دعماً حقيقياً وملموساً لهذه المشاريع. هذا الدعم الحقيقي يساعد على تذليل العقبات المادية التي قد تواجه المشاريع في بداياتها، ومنحها الفرصة للانطلاق والتشغيل بشكل أكثر سلاسة.

لذلك، فإن تسمية "التمويل الحقيقي" ب "الدعم" تعكس طبيعته الداعمة والمساندة للمشاريع الاستثمارية، حيث لا يقتصر دوره على توفير الأموال فحسب، بل يمتد ليشمل تقديم الموارد المادية والتجهيزات الضرورية لعملياتها. وهذا ما يجعله يختلف عن التمويل المالي البحت.

بالإضافة إلى ذلك، فإن استخدام مصطلح "الدعم" يعكس أيضاً الدور الحيوي الذي تلعبه الجهات المانحة في مساعدة ودعم المشاريع الناشئة على تجاوز التحديات والعقبات التي قد تواجهها، سواء كانت مادية أو غير مادية. فهي تقدم لها الدعم الشامل الذي يمكنها من تحقيق النجاح والنمو المستدام.

لذلك، فإن استخدام مصطلح "الدعم" لوصف "التمويل الحقيقي" يعكس جوهر هذا المفهوم وأهميته في مساندة المشاريع الاستثمارية بشكل متكامل، وليس مجرد توفير التمويل المالي فقط.

يمكننا استشهد بمثالين حقيقيين على "التمويل الحقيقي" أو "الدعم" للمشاريع الاستثمارية، وهما الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) السابقة، والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات (ANADE) الحالية في الجزائر.

فيما يتعلق بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)، كانت تلعب دوراً محورياً في توفير "الدعم" للمشاريع الناشئة للشباب الجزائري. فهي لم تقتصر على توفير التمويل المالي فقط، بل قدمت أيضاً "التمويل الحقيقي" من خلال توفير الآلات والمعدات والتجهيزات الضرورية لبدء تشغيل المشاريع وعملياتها الإنتاجية.

هذا "الدعم" الحقيقي الذي قدمته ANSEJ كان له أثر كبير في مساعدة المشاريع الناشئة على تجاوز العقبات المادية التي قد تواجهها في بداياتها. فبدلاً من التركيز على التمويل المالي فقط، وفرت لها الموارد الملموسة التي تحتاجها لتحقيق الانطلاقة الناجحة.

أما الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE) الحالية، فهي تواصل نهج "الدعم" الشامل للمشاريع الاستثمارية. فهي تقدم باقة متكاملة من الخدمات والمساعدات، تشمل التمويل المالي إلى جانب "التمويل الحقيقي" من خلال توفير الآلات والمعدات والمرافق الإنتاجية اللازمة.

هذا النهج الشامل الذي تتبعه ANADE يعكس فهماً عميقاً لأهمية "الدعم" الحقيقي للمشاريع، وليس الاكتفاء بالتمويل المالي وحده. فهي تسعى إلى تذليل كافة العقبات المادية والتقنية التي قد تحول دون نجاح المشاريع الناشئة، من خلال توفير الموارد الضرورية لها.

لذلك، فإن مثالي ANSEJ و ANADE يوضحان بشكل جلي لماذا يطلق على "التمويل الحقيقي" مصطلح "الدعم"، حيث يتجاوز دوره توفير الأموال النقدية ليشمل تقديم الموارد المادية والتجهيزات التي تمكن المشاريع من البدء والنمو بنجاح.

المطلب الثالث نموذج التمويل الجماعي الحقيقي "الدعم الجماعي".

يمثل نموذج التمويل الجماعي الحقيقي (Real Crowdfunding) "الدعم الجماعي". آلية تمويلية مبتكرة تجمع بين مزايا نموذجي التمويل الجماعي التقليدي والتمويل الحقيقي للأصول الإنتاجية. يهدف هذا النموذج إلى سد الفجوة التمويلية التي تواجهها الشركات الناشئة والمشاريع الريادية في الحصول على رأس المال الحقيقي اللازم لتأمين الأصول الملموسة مثل المعدات والآلات والعقارات والتجهيزات الأخرى. (لامية و معيزة مسعود امير، 16)

يعتبر التمويل الجماعي الحقيقي "الدعم الجماعي" آلية فعالة لتخصيص رأس المال الحقيقي لصالح المشاريع المبتكرة ذات الإمكانيات الكبيرة للنمو والتوسع. حيث يوفر قناة تمويلية بديلة للشركات الناشئة التي قد تواجه صعوبات في الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية للأصول الرأسمالية الثابتة. من شأن ذلك تحفيز الابتكار وخلق فرص عمل جديدة، مما ينعكس إيجاباً على النمو الاقتصادي على المدى الطويل.

تستند آلية عمل هذا النموذج على عرض المشاريع أو الأفكار الريادية على منصات إلكترونية متخصصة في التمويل الجماعي الحقيقي لفترة زمنية محددة. خلال هذه الفترة، يقوم المستثمرون المحتملون من الأفراد والجهات بتقديم مساهماتهم المالية المتفاوتة لتأمين رأس المال المطلوب لشراء الأصول الحقيقية اللازمة لإنجاح المشروع. تتميز هذه العملية بمستويات عالية من الشفافية والمساءلة، حيث يتم توفير إمكانية متابعة حالة التمويل بشكل مستمر للمساهمين.

يمثل التمويل الجماعي الحقيقي "الدعم الجماعي" ظاهرة اقتصادية حديثة تستحق الدراسة والتحليل المعمق لفهم ديناميكياتها وآلياتها بشكل أفضل. حيث يجب على الباحثين تحليل العوامل المؤثرة في نجاح هذا النموذج، ودوافع مشاركة المستثمرين، وآليات تخصيص الأصول الحقيقية بكفاءة. كما ينبغي دراسة الآثار المترتبة على التمويل الجماعي الحقيقي من حيث تعزيز الابتكار والمنافسة في الأسواق، فضلاً عن الفوائد الاقتصادية المحتملة على المدى الطويل.

لا غنى عن توفير بيئة مؤسسية وتنظيمية داعمة لنجاح نموذج التمويل الجماعي الحقيقي "الدعم الجماعي". يتضمن ذلك وجود إطار قانوني وتنظيمي واضح يحمي حقوق جميع الأطراف المعنية، ويضمن الشفافية والمساءلة في عمليات التمويل. كما لا بد من

توافر البنية التحتية التكنولوجية اللازمة لتسهيل عمل المنصات الإلكترونية بكفاءة وأمان. علاوة على ذلك، هناك حاجة ملحة لتطوير الكفاءات والمهارات المطلوبة لإدارة عمليات التمويل الجماعي الحقيقي بطريقة احترافية تضمن جذب المستثمرين وتحقيق النجاح للمشاريع الممولة.

في ظل البيئة المؤسسية والتنظيمية الملائمة، يحمل نموذج التمويل الجماعي الحقيقي "الدعم الجماعي" إمكانات كبيرة لتعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي من خلال توفير آلية تمويلية مبتكرة للمشاريع الريادية، تجمع بين مزايا التمويل الجماعي التقليدي وفوائد التمويل الحقيقي للأصول الإنتاجية. (كشكار، انس عبد القادر قاسم، و احمد فايز الهرش، 2023) اليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

خلاصة الفصل الأول:

في ختام هذا الفصل المهم، يتضح لنا بجلاء أن العلاقة التكاملية بين الاستثمار والدعم الجماعي هي حجر الزاوية لتحقيق النمو الاقتصادي المستدام والازدهار على المدى الطويل. فقد تناولنا بالتفصيل مفاهيم الاستثمار وإدارة الاستثمارات، فضلاً عن التمويل الجماعي الحقيقي والدعم الجماعي"، قبل أن نغوص في دراسة العلاقة الوثيقة التي تربط بينهما.

لقد أظهرت الدراسة أن الاستثمارات الناجحة تتطلب توفر الدعم و التمويل الكافي والملائم، سواء كان من مصادر تقليدية أو من خلال آليات التمويل الجماعي الحديثة. وفي المقابل، يجب توجيه التمويل نحو المشاريع الاستثمارية الواعدة والمدروسة جيداً، بما يضمن عوائد مجزية وتحقيق الأهداف الاقتصادية المنشودة.

كما خلصنا إلى أن إدارة الاستثمارات بكفاءة عالية هي أساس نجاح أي مشروع استثماري، حيث تتطلب اتباع استراتيجيات واضحة وتحليل دقيق للمخاطر والفرص المتاحة. ويلعب التمويل الجماعي الحقيقي دوراً متزايد الأهمية في تيسير الوصول إلى التمويل اللازم للمشاريع الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة، مما يعزز فرص النمو والتنمية.

علاوة على ذلك، أبرزنا الحاجة الملحة لوضع سياسات وآليات تنظيمية فعالة، تهدف إلى تعزيز التكامل بين الاستثمار والتمويل، وضمان حماية حقوق جميع الأطراف المعنية. كما أكدنا على أهمية التعاون والشراكات بين القطاعين العام والخاص، بهدف خلق بيئة محفزة للاستثمار وجذب رؤوس الأموال الضرورية للتنمية.

في الختام، يمكننا القول إن تحقيق التكامل الأمثل بين الاستثمار والتمويل هو تحد كبير، لكنه أيضاً فرصة هائلة لتعزيز النمو الاقتصادي والرفاهية المجتمعية. يتطلب ذلك جهوداً متضافرة من جميع الجهات المعنية، والتزاماً راسخاً بالشفافية والحوكمة الرشيدة، بما يضمن استغلال الموارد المتاحة بكفاءة واستدامة على المدى الطويل.

الفصل الثاني

دراسة مشروع مؤسسة لإدارة الاستثمارات و الدعم الجماعي

المحور الاول

تقديم المشروع

يتضمن عنصر تقديم المشروع مختلف الجوانب التي تعرفه وتصفه طبيعته، والتي تشمل مجموعة من المعلومات الأساسية والمتمثلة في:

1. فكرة المشروع:

يمكن وصف فكرة المشروع في إطارها العام أنها غير تقليدية تطوير أساليب كانت تمارس بطرق مناسبة لعصر معين، ولكن في عصر التحول الرقمي، لا بد من تغييرها ومحاول تقديمها بطرق تعتمد أساسا وبالدرجة الأولى على الابتكار.

وهو جوهر الفكرة المبتكرة التي تقف على اقتراح قيمة مضافة كهدف استراتيجي تم التخطيط له استراتيجيا وموضحة في الاستثمار الذكي والدعم الجماعي اللذان يبرزان من ناحيتين:

أولا: تقديم أسلوب تمولي غير تقليدي، الهدف منه إيجاد حلقة الوصل بين مدخرات عارضي الاستثمار وطالبيه دون المساس بالجوانب المالية القانونية التي لا يسمح بها قانونيا.

ثانيا: إدارة الاستثمارات من خلال التوجيه نحو الاستثمارات المناسبة وتقديم الاستشارات حسب كل مجال، مع إتاحة إمكانية الحصول على مستلزمات عملية الاستثمار من خلال السوق الرقمي الذي تم إنشاؤه لتسهيل عملية التواصل عن بعد وفي كل وقت بين كل المتعاملين.

وعليه فإن الربط بين فكري التمويل والاستثمار في إطارها المبتكر يختلف تماما عن بعض الخدمات الشبيهة والتي يتم تقديمها حاليا من طرف عدد قليل جدا من المؤسسات، ويرجع ذلك الاختلاف إلى كيفية تقديم الخدمة في حد ذاته والذي سيتم شرحه بالتفصيل في عنصر لاحق.

ولأجل الشروع في إنجاز وتطبيق الفكرة سيتم إنشاء مكتب أعمال -مؤسسة ناشئة- يهدف إلى التخطيط لاستثمار الأصول التي يتم جمعها أو تحصيلها من الجمهور سواء كان بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية على اختلاف أنواعها أو الأشخاص الطبيعيين مهما كان مستوى دخلهم، عال أو محدود، فالجميع يمكن أن يقتطع جزء من أصوله ويتقدم للمكتب لتوضيح كيفية استثمارها في شكل أسهم (حصص تساهمية)، لتمكن من الاستفادة من حصص من الأرباح، أو يفضل توجيهها نحو القيام بمشاريع مجسدة واقعا تدر أرباحا أيضا، وبالتالي مضاعفة الربح، فضلا عن استفادة المتعاملين من الاستشارات المتخصصة في مجال الاستثمار في سوق السلع، سواء من خلال شراء أصول لإعادة بيعها أو تداول منتجات المشاريع المدعم، أو أية استشارات مناسبة أخرى، وقد لمسنا ضرورة لتجسيد هذه الفكرة انطلاقا من مشكل تمت ملاحظته من خلال بعض القصور الموجود على مستوى التوجه نحو الأنشطة الاستثمارية والتمويلية وهو ما سيوضح في الأشكال المتعلقة بإيجاد الفكرة ومحاولة تجسيدها كحل بسيط.

● **الإشكالية:** إن اختيار هذه الفكرة نبع من ملاحظة وجود كتلة نقدية لا يتم استغلالها بالشكل الجيد والفعال في السوق الجزائرية، وأن هناك نسبة معتبرة من الأصول غير المالية لم تحقق أهدافها المرجوة، ما يعني سلبية منحنى عملية الاستثمار، الأمر الذي يدعو ويشير إلى الحاجة إلى البحث عن إمكانيات وأساليب مختلفة لتفعيل نشاط السوق الاستثماري الجزائري ويسمح بمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة وحتى الأشخاص الطبيعيين على اختلاف مستوى مداخيلهم في عملية التفعيل

وجاءت فكرة هذا المشروع كأحد الحلول أو الوسائل المساعدة في تنشيط حركة الاستثمار من خلال تقريب الفرص التمويلية وهي التجربة التي تسعى مؤسستنا في حوضها باعتبارها ستكون حلقة وصل وربط بين مختلف الأطراف المذكورة وبين فرصة الاستثمار الحقيقي مع تسهيل وتسريع المعاملات الخاصة به باستخدام الوسائط التكنولوجية، والمتمثلة في منصة الكترونية لتبادل الأصول، وكذا تطبيق الكتروني لتفعيل الاتصال بين المتعاملين والمؤسسة التي سيتم تأسيسها باسم "SB Invest".

2. تقديم ووصف المؤسسة:

المؤسسة عبارة عن مكتب أعمال متخصص في مجال إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي للمشاريع الاستثمارية، وهي تتبع نهجا مبتكرا في تقديم خدماتها، وتسعى لمحاولة الربط بين الفرص التمويلية والفرص الاستثمارية أي التقريب بين المستثمرين من الأفراد والمؤسسات، وأصحاب المشاريع والأفكار المبتكرة، بغض النظر عن حجم رأس المال المتاح لديهم، مما يتيح للمستثمرين فرصة المساهمة في دعم هذه المشاريع باستخدام أصولهم غير المالية أو أموالهم النقدية.

تقوم المؤسسة بتقسيم المشاريع المدعومة إلى حصص تساهمية، حيث تقدر نسبة كل حصة حسب نسبة الاستثمار من القيمة الكلية للمشروع، وبالتالي يستفيد المستثمرين من إمكانية شراء وبيع هذه الحصص التساهمية من خلال منصتها الإلكترونية. ويكون الاتصال بين المستثمرين والمؤسسة من خلال المكتب المعتمد الذي سيكون له مقر اجتماعي، يسمح بزيارة واستقبال المتعاملين، كما يمكنهم التواصل عن بعد والاستفادة من الخدمة الكترونيا من خلال المنصة الإلكترونية الخاصة بالمؤسسة وتطبيقها الذكي.

بالنسبة لنشاطها سبق شرح فكرة المشروع، والذي يهدف إلى منح فرصة لأي مستثمر طموح في دخول عالم الأعمال وذلك بالمساهمة في دعم المشاريع، سواء باستخدام الأصول غير المالية أو النقدية، وذلك اعتمادا على بعض الوسائط الإلكترونية. يسمح التطبيق الذكي من تمكين المستثمرين من تسجيل مختلف استثماراتهم متابعة أداء استثماراتهم والمداخيل المتحققة من خلال فتح حساب خاص لكل مستثمر.

أما المنصة الإلكترونية فهي السوق الإلكترونية المفتوح لتداول الأصول غير المالية، والحصص المساهم بها وهو يضم سوقين رئيسيين:

- **سوق الحصص التساهمية:** يتم تقسيم المشاريع المدعومة إلى حصص تساهمية، حيث تُقدر نسبة كل حصة حسب نسبة الاستثمار من القيمة الكلية للمشروع. ويمكن للمستثمرين شراء وبيع هذه الحصص التساهمية من خلال المنصة.

- **سوق السلع:** يوفر للمستثمرين إمكانية شراء أصول غير مالية لإعادة بيعها، وتسويق وتداول منتجات المشاريع المدعومة. ومن بين أهدافها الاستراتيجية أنها تطمح مستقبلا في تحقيق النمو باستمرار وأن تكون رائدة في هذا المجال، وهو الدافع القوي الذي يستدعي من المؤسسة أن تقدم خدمات متميزة في المستوى الذي يحقق هدفها، انطلاقا من الثقة التي يجب أن تصل إلى المستثمرين الذين يؤمنون بها، فالمؤسسة تطمح أن تمثل بالنسبة لهم الشريك الموثوق لأجل تحقيق الأهداف الاستثمارية المشتركة

وإطلاق العنان لطموحات المستثمرين، وكذا تقديم الدعم والمشورة اللازمين لضمان نجاح مختلف الشركاء في عملية الاستثمار، وذلك من خلال محاولة تسخير فريق محترف لإدارة الأعمال بذكاء".

3. المهمة (Mission):

"نحن نسعى لتغيير مفهوم الاستثمار التقليدي، حيث نوفر طريقة مبتكرة للاستثمار الذكي ودعم المشاريع الريادية. وأن نكون حلقة الوصل التي تربط بين المستثمرين وأصحاب المشاريع، ونمكن المستثمرين من تحقيق أهدافهم عبر تقديم خدمات استثمارية متكاملة وحلول دعم فريدة".

4. الرسالة (Vision):

"نؤمن بأن الاستثمار الناجح يبدأ بالابتكار والرؤية المستقبلية، لذلك نسعى جاهدين لتعزيز ثقافة الاستثمار والريادة في المجتمع من خلال توفير فرص استثمارية مبتكرة ومستدامة، ودعم المشاريع الناشئة والمبادرات الريادية. نحن هنا لنتمكن المستثمرين من تحقيق أهدافهم وإطلاق العنان لطموحاتهم، بغض النظر عن حجم رأس المال المتاح لديهم، عبر تقديم حلول استثمارية متنوعة وخدمات عالية الجودة".

5. القيم (Values): تتمثل القيم المقترحة في:

- الجودة والاحترافية: تسعى المؤسسة جاهدة لتقديم الجودة والاحترافية في جميع الخدمات المالية والاستثمارية.
- التميز والابتكار: السعي لتقديم خدمات استثمارية مبتكرة وذات جودة عالية تتجاوب مع احتياجات المستثمرين وتميز بالابتكار والتفرد.
- الخدمات الاستثمارية التي ستقدم تعتمد على التكنولوجيا الحديثة والكفاءة العالية، مع توفير الدعم والمشورة اللازمين لضمان نجاح المستثمرين وأصحاب المشاريع.
- الشفافية والنزاهة: تعزيز قيم الشفافية والنزاهة في جميع جوانب العمل لبناء علاقات قوية وموثوقة مع العملاء والشركاء.
- المسؤولية الاجتماعية: تكون المؤسسة على علم بدورها في المجتمع وتسعى لتحقيق الأثر الاجتماعي الإيجابي من خلال دعم المشاريع الاجتماعية والبيئية.
- التعاون والشراكة: بناء شراكات استراتيجية مع الجهات المعنية والشركاء لتعزيز الابتكار وتحقيق النجاح المشترك.
- التنمية المستدامة: تعزيز مبادئ التنمية المستدامة في جميع أنشطتها والسعي لتحقيق التوازن بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية.

6. الأهداف (Goals): نسعى من خلال المشروع إلى:

- توفير خدمات استثمارية مبتكرة وموثوقة، تعتمد على أحدث التقنيات وأفضل الممارسات العالمية.
- دعم تطوير المشاريع الناشئة وتحفيز الابتكار وريادة الأعمال في المجتمع.
- تمكين المؤسسات من تحقيق النمو والاستدامة من خلال حلول استثمارية متخصصة.

- تحسين بيئة الاستثمار وتشجيع الاستثمارات الذكية والمستدامة على المدى الطويل.
- زيادة عدد المشاريع المدعومة وتوسيع نطاق تأثيرنا الإيجابي في المجتمع.
- تحقيق معدلات نمو مالي عالية وضمان استدامة أعمالنا على المدى الطويل.
- توسيع شبكة شركائنا مع المؤسسات والهيئات ذات الصلة، لتعزيز قدرتنا على تقديم الدعم والاستشارات بكفاءة أكبر.
- تطوير منصاتنا التكنولوجية لتعزيز التواصل والتفاعل مع عملائنا وشركائنا، وتقديم تجربة استثمارية سلسة وفريدة.

7. الرؤية:

" أن تصبح مؤسستنا الوجهة المفضلة للاستثمار الذكي والدعم الجماعي للمشاريع المبتكرة في الجزائر والمنطقة، مدفوعة بقيمتنا الراسخة والتزامنا بتقديم أفضل الخدمات والحلول الاستثمارية المتميز".

8. اسم المؤسسة:

"**SB Invest**" هو الاسم التجاري الذي تم اختياره للمؤسسة، بما يعبر ويتناسب مع طبيعة نشاطها في مجال الاستثمار ودعم المشاريع. وفيما يلي سيتم شرح تفاصيل اختياره:

- الاسم "**SB Invest**" يتكون من عنصرين رئيسيين:

العنصر الأول: "**SB**" هي الأحرف الأولى من اسم المؤسس "**Souhayb Ben Smina**"، وهذا يعكس الارتباط الوثيق بين المؤسسة وصاحبها، كما يضيف طابعا شخصيا على العلامة التجارية. فعابا ما يعد استخدام الأحرف الأولى من اسم المالك أمرا شائعا في العديد من المؤسسات الناجحة، حيث يساعد على ربط هوية المؤسسة بشخصية الشخص المؤسس وطموحاته ورغبته القوية ودوافعه نحو التطلع إلى تحقيق أهدافه وتطويره مؤسسته.

العنصر الثاني: "**Invest**" هي كلمة إنجليزية تعني "استثمار"، وهي تصف بوضوح النشاط الرئيسي للمؤسسة في مجال الاستثمار. استخدام كلمة إنجليزية في الاسم يعطي انطباعا بأن المؤسسة ذات توجه عالمي، وقد تستهدف أسواقا دولية في المستقبل. كما أن الكلمة "**Invest**" سهلة النطق والفهم على نطاق واسع.

عند الجمع بين العنصرين "**SB**" و "**Invest**"، ينتج اسم قصير وسهل التذكر، ولكنه في نفس الوقت يحمل معنى قويا ومرتبطا بشكل مباشر بنشاط المؤسسة الأساسي. هذا الاسم المختصر والمعبر يساعد على تعزيز الهوية المميزة للمؤسسة في أذهان العملاء والشركاء.

من الناحية البصرية، يمكن تصميم شعار جذاب لاسم "**SB Invest**" باستخدام تصميم بسيط وألوان محايدة ومهنية، مما يعكس الطابع المهني والموثوق للمؤسسة في مجال الاستثمار.

وبشكل عام، يعتبر اسم "**SB Invest**" اختيارا ملائما لهذه المؤسسة، حيث يجمع بين الارتباط الشخصي بالمؤسس والوضوح في تحديد نشاط المؤسسة الرئيسي. هذا الاسم الذي نطمح أن يكون قويا ومعبرا سيساعد على تعزيز هوية المؤسسة وتميزها في سوق الاستثمار والدعم المالي للمشاريع.

9. شعار المؤسسة (Logo):

الشكل رقم (4): شعار المؤسسة



شعار مؤسسة "SB Invest" هو تصميم معبر وفريد من نوعه، يجمع بين الأشكال والألوان بأسلوب منسق لإيصال رسالة قوية تتناسب مع طبيعة أعمال المؤسسة في مجال الاستثمار.

الشعار يتكون من رمز دائري يحتوي على أشكال هندسية تشبه الأعمدة أو الرسوم البيانية، وهي إشارة إلى النمو والتطور والارتفاع المستمر. وقد تم اختيار هذه الأشكال بشكل يعكس هدف المؤسسة في تحقيق النمو والازدهار للاستثمارات والمشاريع التي تدعمها.

أما بالنسبة للألوان فقد استخدم اللون الأزرق الداكن لرمز الشعار، وهو لون يرمز إلى الثقة والاحترافية والاستقرار. اللون الأزرق الداكن يعطي انطباعاً على الجدية والموثوقية، وهي صفات مهمة في مجال الاستثمار، حيث تمنح العملاء الشعور بالثقة في التعامل مع المؤسسة.

داخل الرمز الدائري، يوجد سهم أزرق فاتح اللون يشير إلى الحركة والتقدم والنمو المستمر. هذا السهم يعكس بشكل واضح الديناميكية والحيوية التي تتمتع بها المؤسسة في سعيها لتحقيق النجاح والازدهار للاستثمارات التي تدعمها.

أسفل الرمز، يظهر اسم المؤسسة "SB Invest" بخط واضح وأنيق، مكتوب باللون الرمادي الداكن، وهو لون يرمز إلى الرصانة والجدية والاحترافية. هذا اللون يتناسق بشكل جميل مع الألوان الأزرق الداكن والأزرق الفاتح المستخدمة في الرمز.

الجمع بين الرمز والاسم في هذا الشعار يعكس رسالة واضحة وقوية: "SB Invest" هي مؤسسة موثوقة ومحترفة، تسعى بشكل دائم لتحقيق النمو والازدهار للاستثمارات والمشاريع التي تدعمها، وذلك من خلال خبرتها واحترافيتها في مجال الاستثمار.

من الناحية البصرية، يتميز الشعار بالوضوح والتناسق الجميل للألوان والأشكال، مما يجعله سهل التذكر والاحتفاظ به في الذاكرة. كما أن الألوان المستخدمة (الأزرق الداكن، الأزرق الفاتح، والرمادي الداكن) تعطي انطباعاً قوياً وجذاباً، ولكنها في نفس الوقت تبقى محايدة ومهنية.

وبشكل عام، يعكس شعار المؤسسة طبيعة أعمالها وقيمها الأساسية. والذي نطمح أن يكون له تأثير على تعزيز هوية المؤسسة وتميزها في سوق الاستثمار، وتأثير إيجابي على ثقة العملاء والشركاء في المؤسسة وقدرتها على تحقيق النجاح.

11. الجدول الزمني

الجدول رقم (1): الجدول الزمني

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
						✓	✓	✓	✓	1 المرحلة التمهيديّة: إجراءات التأسيس (تقديم طلبات التراخيص، إنشاء الكيان القانوني، وما إلى ذلك).
							✓	✓		2 مرحلة الإعداد: تهيئة المقر والبنية التحتية (اختيار المكان المستأجر، إعداده وتجهيزه).
			✓	✓	✓	✓				3 مرحلة التجهيز: طلب وشراء المعدات والتجهيزات والبرمجيات التقنية اللازمة للعمل.
			✓	✓						4 مرحلة التركيب والتأهيل: تركيب المعدات وتهيئة المكان، وإختيار الموظفين والعمال وتدريبهم.
	✓	✓								5 مرحلة التأهيل: إختيار الموظفين والعمال وتدريبهم
✓										6 مرحلة البدء: مزاولة النشاط وبدء العمليات التشغيلية.

10. فريق العمل

يتمثل فريق العمل في صاحب المشروع (صهيب بن سمينة): هو الشخص الذي يمتلك المشروع ويحمل المسؤولية الرئيسية عن توجيه

العمل واتخاذ القرارات الاستراتيجية ويحدد الأهداف الرئيسية

تاريخ و مكان الميلاد 1999 05 27 سيدي عقبة بسكرنظرًا لسهولة الكتابة والقراءة بها، سأنظم هذه المعلومات باللغة العربية

التعليم والتكوين

- حاصل على شهادة الليسانس في إدارة الأعمال عام 2022 -

- أكمل تدريبًا كعون لحفظ وإدخال البيانات في الإعلام الآلي عام 2018 -

- شارك في تدريب كمنشط في المخيمات الصيفية وحصل على درجة أولى عام 2022 -

المشاركات السابقة

- شارك في أولمبياد الوطني في الرياضيات عام 2015 وحصل على المركز العاشر على المستوى الوطني -

- كان لاعبًا سابقًا في فريق أمل سيدي عقبة لكرة اليد -

- مارس هاوٍ للسباحة والكيك بوكسينغ -

المهارات

- قادر على القيادة والتحكم -

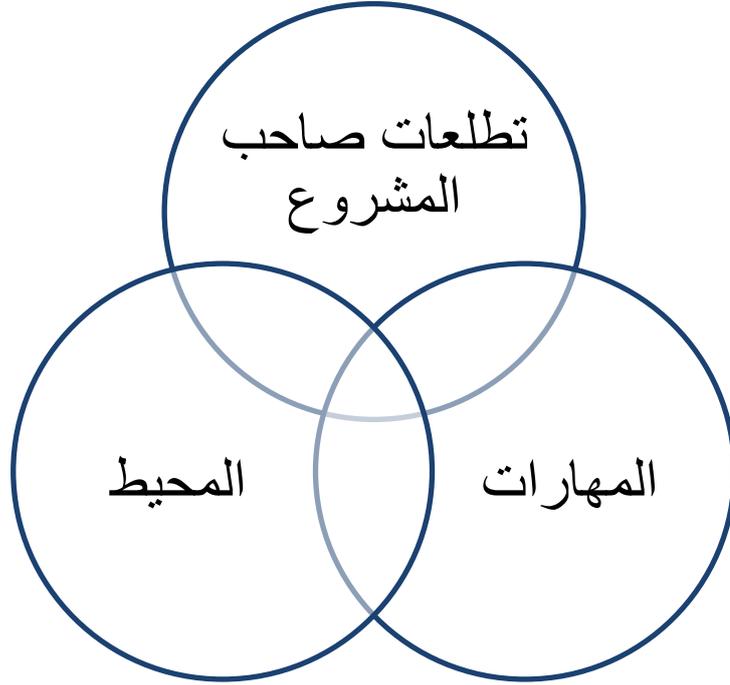
- دقيق في الملاحظة والاستنتاج -

- صارم وحازم -

- يمتلك القدرة على فرض رأيه على الرغم من الظروف -

11. CSIP نموذج

الشكل رقم 5 نموذج CSIP



نموذج CSIP هو أداة تحليلية مفيدة لتقييم مدى ملاءمة المشروع وفرص نجاحه، حيث يغطي العناصر التالية:

C - Concept (الفكرة):

فكرة مشروع إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي تبدو واعدة، حيث تتماشى مع التطور الحالي في تفكير الأفراد واهتمامهم بالاستثمار والمشاريع الجماعية. وهي فكرة تستجيب لاحتياج حقيقي في السوق.

S - Skills (المهارات):

أنت تتمتع بمهارات قوية تؤهلك لهذا المشروع، حيث حصلت على شهادة في إدارة الأعمال، وأنت عبقرية في الرياضيات وتتمتع بالدقة والصرامة والحزم. كما أن لديك علاقات جيدة وقوية يمكن الاستفادة منها.

I - Incentives (الحوافز):

لديك الحافز القوي لتحقيق طموحك في إنشاء مشروعك الخاص وتطبيقه على أرض الواقع، وهذا يعتبر دافعاً قوياً للنجاح.

P - Possibilities (الإمكانيات):

المحيط يبدو مواتياً لمشروعك، حيث يوجد احتياج لخدمات إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي، كما أن هناك تطوراً في تفكير الأفراد نحو هذا النوع من المشاريع.

بناءً على تحليل نموذج CSIP، يبدو أن لديك الفكرة الجيدة والمهارات الضرورية والحافز القوي، والمحيط يتيح الإمكانيات المناسبة لنجاح مشروعك. لذلك، من الممكن اعتبار هذا المشروع فرصة واعدة تستحق المتابعة والتخطيط الدقيق لتنفيذها بنجاح.

يجب أن تقوم بدراسة السوق وتحليل المنافسة والجدوى المالية بشكل معمق، وكذلك وضع خطة عمل تفصيلية لضمان تنفيذ المشروع بكفاءة. كما يجب الاستفادة من مهاراتك وعلاقاتك القوية لبناء فريق عمل متكامل وشبكة من الشركاء والداعمين.

المحور الثاني

الجوانب الابتكاري

1. الجوانب الابتكارية

في مؤسسة "SB Invest"، يمكن تحديد عدة نوعيات من الابتكارات المعتمدة في هذا المشروع:

ابتكار نموذج العمل: (Business Model Innovation)

تعتمد "SB Invest" على نموذج عمل مبتكر يجمع بين الاستثمار والدعم الجماعي للمشاريع الريادية. حيث تعمل كحلقة وصل بين المستثمرين وأصحاب المشاريع الواعدة، وتسمح للمستثمرين بالمساهمة باستخدام أصولهم غير المالية أو أموالهم النقدية. هذا النموذج الجديد يختلف عن النماذج التقليدية للاستثمار والتمويل الجماعي.

ابتكار العمليات: (Process Innovation)

تستخدم المؤسسة التكنولوجيا الحديثة، مثل المنصة الإلكترونية والتطبيق الذكي، لتسهيل وتسريع عملياتها الاستثمارية. حيث تتيح للمستثمرين شراء وبيع الحصص التساهمية في المشاريع المدعومة بسهولة عبر منصتها الرقمية. كما توفر حسابات خاصة للمستثمرين لمتابعة استثماراتهم. هذه العمليات الرقمية تعتبر مبتكرة مقارنة بالطرق التقليدية.

ابتكار الخدمة: (Service Innovation)

تقدم "SB Invest" خدمات استثمارية جديدة ومبتكرة، مثل تقسيم المشاريع إلى حصص تساهمية قابلة للتداول، والسماح للمستثمرين باستخدام أصولهم غير المالية في الاستثمار. كما تقدم استشارات متخصصة في مجال الاستثمار في سوق السلع وتداول منتجات المشاريع المدعومة.

الابتكار التكنولوجي: (Technological Innovation)

تعتمد المؤسسة على التكنولوجيا الحديثة في تقديم خدماتها، مثل المنصة الإلكترونية والتطبيق الذكي. كما تسعى لمواكبة التطورات التكنولوجية والابتكارات في مجال الاستثمار والتحليل المالي، مثل تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، لتحسين خدماتها باستمرار.

بشكل عام، يمكن القول أن مشروع "SB Invest" يحتوي على عدة أنواع من الابتكارات، بما في ذلك ابتكار نموذج العمل، والعمليات، والخدمات، والتكنولوجيا. هذه الابتكارات تساعد المؤسسة على تقديم حلول استثمارية مبتكرة وتلبية احتياجات العملاء بطريقة فريدة.

2. طبيعة الابتكارات

يمكن تصنيف الابتكارات المعتمدة في مشروع مؤسسة "SB Invest" على النحو التالي:

1.1 الابتكارات المتزايدة: (Incremental Innovations)

- حيث تتميز بدرجة منخفضة من عدم التأكد التكنولوجي وعدم التأكد السوقي في:
- ميزة تقديم استشارات متخصصة في الاستثمار في سوق السلع وتداول منتجات المشاريع المدعومة.
- عملية جديدة لتقسيم المشاريع إلى حصص تساهمية قابلة للتداول.

2.1 الابتكارات التكنولوجية: (Technological Innovations)

- حيث تتضمن درجة عالية من عدم التأكد التكنولوجي ودرجة منخفضة من عدم التأكد السوقي. في:
- استخدام المنصة الإلكترونية والتطبيق الذكي لتسهيل وتسريع العمليات الاستثمارية.
- عمليات رقمية مبتكرة لمتابعة أداء الاستثمارات من خلال حسابات خاصة للمستثمرين.
- السعي لمواكبة التطورات التكنولوجية والابتكارات في مجال الاستثمار والتحليل المالي.

3.1 ابتكارات السوق: (Market Innovations)

- حيث تتضمن درجة منخفضة من عدم التأكد السوقي ودرجة عالية من عدم التأكد التكنولوجي. في:
- استهداف عملاء جدد من المستثمرين الأفراد والمؤسسات على اختلاف مستويات دخلهم.
- عرض جديد للاستثمار في المشاريع الريادية من خلال الحصص التساهمية.

4.1 ابتكارات جذرية: (Radical Innovations)

- حيث يتضمن درجة عالية من عدم التأكد التكنولوجي وعدم التأكد السوقي في:
- نموذج عمل جديد يجمع بين الاستثمار والدعم الجماعي للمشاريع الريادية، ويسمح باستخدام الأصول غير المالية في الاستثمار.

3. مجالات الابتكارات

مشروع "SB Invest" يتضمن العديد من الجوانب الابتكارية، وهي كالتالي:

- **عمليات جديدة:**
 - عمليات رقمية مبتكرة لتسهيل وتسريع المعاملات الاستثمارية، مثل المنصة الإلكترونية والتطبيق الذكي.
 - عملية جديدة لتقسيم المشاريع إلى حصص تساهمية قابلة للتداول.
 - عمليات مبتكرة لمتابعة أداء الاستثمارات من خلال حسابات خاصة للمستثمرين.
- **تجارب جديدة:**
 - تجربة استثمارية جديدة تسمح للمستثمرين باستخدام أصولهم غير المالية في الاستثمار.
 - تجربة تفاعلية رقمية من خلال المنصة الإلكترونية والتطبيق الذكي.
- **الميزات الجديدة:**
 - ميزة جديدة تتمثل في الدعم الجماعي للمشاريع الريادية.
 - ميزة تقديم استشارات متخصصة في الاستثمار في سوق السلع وتداول منتجات المشاريع المدعومة.

● العملاء الجدد:

- استهداف عملاء جدد من المستثمرين الأفراد والمؤسسات على اختلاف مستويات دخلهم.
- استهداف أصحاب المشاريع الريادية الواعدة كعملاء جدد.

● عروض جديدة:

- عرض جديد للاستثمار في المشاريع الريادية من خلال الحصص التساهمية.
- عرض جديد لتقديم الاستشارات في مجال الاستثمار في سوق السلع.

● نماذج جديدة:

- نموذج عمل جديد يجمع بين الاستثمار والدعم الجماعي للمشاريع الريادية.
- نموذج جديد للتمويل والاستثمار يسمح باستخدام الأصول غير المالية.

بشكل عام، يتضح أن مشروع "SB Invest" يحتوي على العديد من الجوانب الابتكارية في مختلف المجالات، مما يجعله مشروعًا مبتكرًا ومتميزًا عن النماذج التقليدية للاستثمار والتمويل الجماعي .

المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي

للسوق

التحليل الاستراتيجي للسوق: وهو مرحلة مهمة لتحديد الوضعية السوقية وتأثير مختلف المتغيرات البيئية والتعرف على الفرص المتاحة والمشاكل التي يمكن أن تهدد المشروع، وهو يشمل تحليل العناصر التالية:

1. تحليل باستال **Analyse PASTEL**: كأداة تحليل استراتيجية تبين تأثير العوامل الخارجية الستة في العمل، وعليه يمكن توضيح تلك التأثيرات على المشروع في الجدول التالي:

الجدول رقم (2): تحليل "PASTEL" للمشروع

التاثير		البند	العوامل
سلي	اجابي	تغيرات في السياسات الحكومية قد تؤثر على بيئة الاستثمار والأعمال.	العوامل السياسية (Political)
سلي		القيود القانونية والتنظيمية المتغيرة في مجال الاستثمار والأعمال.	
سلي		التدخل الحكومي في نشاط الإستثمار	
	اجابي	تشجيع الاستثمار	
سلي	اجابي	تغيرات الحكومة و تأثيرها على السياسة الإستثمارية	
	اجابي	الاستقرار السياسي الذي تعرفه البلاد ومن شأنه ان يؤثر على الاستثمار	
	اجابي	السياسة الحكومية التي تدعم الطلبة من انشاء مؤسسات ناشئة بموجب القرار 1275	
سلي		التقلبات في السوق المالية وأسعار الفائدة يمكن أن تؤثر على قرارات الاستثمار.	العوامل الاقتصادية (Economic)
سلي		التغيرات في النمو الاقتصادي ومعدلات التضخم تؤثر على الطلب على الخدمات الاستثمارية.	
	اجابي	النظام الضريبي و نظام الاعفاءات	
سلي		معدلات البطالة	
سلي		مستوى الدخل الفردي	
	اجابي	تطورات الأسواق و تأثيرها على عائد الاستثمار	
	اجابي	التغيرات في اتجاهات الاستثمار والتفضيلات المالية للأفراد.	
سلي		العوامل الديمغرافية مثل تغير السكان وتوزيع الثروة.	العوامل الاجتماعية (Social)
سلي		التبني الاجتماعي قبول المجتمع وتبنيه لتقنيات الذكاء الاصطناعي يمكن ان يؤثر على انتشارها واستخدامها	
سلي		المواقف إتجاه العمل و الترفيه.	
	اجابي	تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على الاستثمار.	
سلي		الوعي المجتمعي بالإستثمار	
	اجابي	تأثير تغيرات الإهتمامات و الاتجاهات و الإستهلاكات في إختيار الاستثمار	

	إيجابي	التقدم التكنولوجي والابتكارات في مجال الاستثمار والتحليل المالي.	العوامل التكنولوجية (Technological)
	إيجابي	التوجه نحو استخدام التكنولوجيا في تسهيل الخدمات الاستثمارية وتوفيرها بشكل أكثر فاعلية.	
سلي		الامان والخصوصية مشاكل الامن سيبراني	
	إيجابي	الاستثمار في التكنولوجيا و الذكاء الاصطناعي	
	إيجابي	القدرة على التطوير وتحسين التقنيات و مواكبة التكنولوجيا في مجال الإستثمار	
سلي		البنية التحتية التكنولوجية للبلاد	العوامل البيئية (Environmental)
	إيجابي	التوجه نحو الاستثمار المستدام والمسؤول.	
	إيجابي	الحوادث البيئية والكوارث الطبيعية التي يمكن أن تؤثر على الاستثمار في بعض القطاعات.	
سلي		التشريعات والقوانين الضريبية والتنظيمية التي تحكم ممارسة الأعمال والاستثمار	
	إيجابي	التشريعات والتنظيمات القانونية وتنظيمات التي تلتزم بها مؤسسة لضمان الامتثال القانوني	
	إيجابي	القوانين المتعلقة بحماية بيانات الشخصية والمعلومات السرية.	العوامل القانونية (Legal)
سلي		التشريعات المتعلقة بالاستثمار المالي و المعاملات المالية	
	إيجابي	التشريعات المتعلقة بالاستثمار في الأصول الغير مالية	
	إيجابي	التشريعات والمراسيم المتعلقة المؤسسات الناشئة	
سلي		لوائح التجارة	

المصدر: من إعداد الطالب صهيب بن سمينة

2. تحليل Analyse SWOT: يظهر تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات للمشروع كما يلي:

نقاط القوة Strengths:

- نموذج عمل مبتكر يجمع بين الاستثمار والدعم الجماعي للمشاريع الريادية.
- استخدام التكنولوجيا الحديثة مثل المنصة الإلكترونية والتطبيق الذكي لتسهيل عمليات الاستثمار.
- قدرة على توفير حلول استثمارية متنوعة تلبي احتياجات مختلف العملاء.
- إمكانية الاستثمار باستخدام الأصول غير المالية إلى جانب الأموال النقدية.
- شبكة واسعة من العلاقات والشراكات مع المؤسسات والجهات ذات الصلة.

نقاط الضعف Weaknesses:

- شركة ناشئة قد تواجه تحديات في بناء سمعة قوية وكسب ثقة العملاء في البداية.
- صعوبة جذب المستثمرين وأصحاب المشاريع في حالة انخفاض الوعي بأهمية الاستثمار والريادة.

- قد تكون هناك حاجة لاستثمارات كبيرة في التكنولوجيا والبنية التحتية للمؤسسة.

الفرص Opportunities:

- الاتجاه المتزايد نحو الاستثمار الرقمي والتمويل الجماعي يفتح آفاقا جديدة للنمو.
- الطلب المتزايد على الاستثمارات المستدامة والخضراء يتيح فرصا لتقديم خدمات متخصصة.
- إمكانية التوسع جغرافيا إلى أسواق جديدة في المنطقة وخارجها.
- الشراكات المحتملة مع مؤسسات مالية كبرى وصناديق استثمار لتعزيز القدرات والوصول إلى قاعدة عملاء أكبر.
- الاستفادة من التطورات التكنولوجية والابتكارات في المجالين المالي والاستثماري.
- الدعم الحكومي والسياسات التشجيعية للمؤسسات الناشئة والاستثمار.

التحديات Threats:

- المنافسة من شركات الاستثمار والخدمات المالية الأخرى المتأصلة في السوق.
- التغيرات في البيئة التنظيمية والقوانين المتعلقة بالاستثمار قد تفرض قيودا على العمليات.
- عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي في المنطقة قد يؤثر سلبا على جذب الاستثمارات.
- التحديات المتعلقة بالأمن السيبراني والهجمات الإلكترونية على البنية التحتية التكنولوجية.
- التغيرات في اتجاهات واهتمامات المستثمرين قد تؤدي إلى تراجع الطلب على بعض الخدمات.
- الكوارث الطبيعية والتغير المناخي قد تؤثر سلبا على بعض القطاعات الاستثمارية.
- التحديات المتعلقة بحماية البيانات والخصوصية والأمن السيبراني.
- التحديات المتعلقة بالتنظيم والامتثال للقوانين والتشريعات المتغيرة في مجال الاستثمار.

3. تحليل القوى الخمس لـ " بورتر": لتوضيح جاذبية السوق وتقييم القدرة التنافسية للمشروع من خلال تحليل مستوى تأثير

القوى التنافسية التالية:

القوة التفاوضية للزبائن (Bargaining Power of Buyers):

يحلل هذا العامل قوة المشتري ومدى تأثيرهم على أسعار الخدمة في القطاع، حيث كلما زادت قوة الزبائن، زادت قدرتهم على التفاوض على الأسعار والشروط، وبالنسبة لمستوى تأثيرهم على المشروع يمكن الحكم بأن القوة التفاوضية للزبائن (المستثمرين وأصحاب المشاريع) بشكل عام مرتفعة ويرجع ذلك للعوامل التالية:

- هذا المجال يعتمد في الأساس على العلاقة مع الزبائن، ونظرا لأهمية العلاقة يتمتعون بالقدرة على فرض شروطهم.
- يوجد تأثير كبير للزبون على قرار الخدمة.
- تركز الزبائن (عدد قليل من المشتريين الكبار)

- زيادة الحساسية في السعر.
- التكامل الرأسي صعب.
- توفر خيارات استثمارية عديدة ومتاحة للمستثمرين من أماكن أخرى، وبالرغم من عدم توفر خيارات لأصحاب المشاريع إلا أنه يؤثر على تكامل العملية. بينهم

القوة التفاوضية للموردين (Bargaining Power of Suppliers):

يقيم هذا العامل مدى تأثير وقوة الموردين في القطاع، حيث كلما زادت قوة تفاوض الموردين، زاد تأثيرهم على الأسعار والخدمات. والنسبة للخدمة المقدمة لا تحتاج مواد أو تجهيزات فريدة أو متميزة، وإنما قد يتم الحصول عليها من أي مزود، كما أنها ليست بالكميات الكبيرة، وعليه فإن مستوى تأثيرهم على المشروع بشكل عام **ضعيف** ويرجع ذلك للعوامل التالية:

- تركز ضعيف للموردين.
- لا توجد عوائق في تغيير للموردين ولا تكاليفانتقالية
- لا يوجد تكامل أمامي.
- امكانية التكامل الرأسي للمؤسسة.
- المنتج المقدم من المورد ليس فريدا أو مميزا.
- امكانية التكامل الرأسي للشركة

تهديد المنتجات أو الخدمات البديل (Threat of Substitute Products or Services):

يقيم هذا العامل مدى توافر بدائل للمنتجات أو الخدمات في القطاع، حيث كلما زادت البدائل، زادت المنافسة والتي يمكن أن تؤثر على ولاء الزبائن، والمنتج البديل عموما هو منتج يختلف عن المنتج المقدم من طرف المؤسسة الأصلية من حيث الخصائص ولكنه يؤدي نفس الغرض، وبالنسبة للمشروع هناك بدائل للخدمة من طرف المنافسين ولكن الاختلاف في شروط وأسلوب التقديم وعليه يمكن الحكم أن تلك البدائل أقل جودة وأعلى تكلفة بالنسبة لأصحاب المشاريع، بينما توجد بدائل أفضل للمستثمرين. ولكن بشكل عام، فإن الخدمات البديلة ليست في مستوى الخدمات المقدمة لذلك فهي **متوسطة**، ويرجع ذلك للعوامل التالية:

- بالنسبة للمنتجات البديلة هناك عدد معقول للمستثمرين ولكنه قليل بالنسبة لأصحاب المشاريع.
- ليس لهم القدرة على فرض أسعار
- أداء المنتج البديل أفضل بالنسبة للمستثمرين وأقل جودة بالنسبة لأصحاب المشاريع.
- المنتج البديل مكلف أكثر وبشروط صعبة.
- سعر الخدمات البديلة مرتفع.
- الأطراف المنافسة بالنسبة للمستثمرين كثيرة بينما قليلة بالنسبة لأصحاب المشاريع.

تهديد الداخلين الجدد (Threat of New Entrants):

يحلل هذا العامل مدى سهولة أو صعوبة دخول منافسين جدد إلى القطاع، حيث كلما زادت الحواجز أمام الداخلين الجدد، كلما انخفضت المنافسة المحتملة، وبما أنه لا توجد حواجز كثيرة أو صعبة فإنتهديد الداخلين الجدد **متوسط**، ويرجع ذلك للعوامل التالية:

- حواجز الدخول كثيرة وصعبة
- السياسات الحكومية والتشريعات السياسية صارمة وصعوبة الحصول على التراخيص والتنظيم
- التكاليف والمؤهلات والمهارات اللازمة عالية و متطلبة و صعوبة الدخول للسوق.

حدة المنافسة بين المنافسين الحاليين (Rivalry Among Existing Competitors):

يحلل هذا العامل شدة المنافسة بين المؤسسات الحالية في القطاع، حيث كلما زادت حدة المنافسة، زاد الضغط على الأسعار والخدمات، وهو ما يستدعي أن يقدم المشروع خدمات متفردة وفق تطلعات المستثمرين وتيسير عملية الاستثمار من ناحية القدرة التمويلية وكذا تقديم الدعم في شكل استشارات، وعليه فإن حدة المنافسة بين المنافسين الحاليين تعتبر **متوسطة**.

• عدد معتبر من المنافسين ولا يوجد توازن في القوى بينهم.

• معدل النمو سريع.

• زيادة التمايز وبالتالي لا توجد منافسة على السعر.

• حواجز الخروج صعبة.

وبشكل عام، وبناء على تحليل العوامل السابقة يمكن تقييم وضعية المشروع بالجيدة. و الاستفادة منقوتها التفاوضية اتجاه الموردين وحواجز الدخول العالية أمام المنافسين الجدد. ولكن عليها إيجاد حلول من اجل التعامل مع القوة التفاوضية العالية للزبائن، والتي تعد العامل الأكثر تأثيرا في هذا القطاع، كذلك تهديد المنتجات البديلة وحدة المنافسة بين المنافسين الحاليين.

4. المزيج التسويقي: والذي يمثل العوامل أو العناصر المترابطة فيما بينها بهدف توضيح استراتيجية التسويق في كسب الزبائن وتحقيق الأرباح، ويمكن شرحها فيما يلي:

1.4 المنتج (Product): (الخدمة)

سيقدم المشروع خدمات وساطة استثمارية متكاملة تجمع بين المستثمرين وأصحاب المشاريع الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة حيث يتيح للمستثمرين إمكاني الاستثمار في مشاريع مختلفة من خلال نموذج الحصص التساهمية غير النقدية (أصول غير مالية) وعليه تتضح مميزات الخدمة المقدمة فيما يلي:

- الوساطة الاستثمارية التي تجمع المستثمرين بأصحاب المشاريع من خلال منصة إلكترونية متعددة القنوات.
- المميزات: تسهيل العثور على فرص استثمارية مناسبة، وتوفير منصة متخصصة تربط الطرفين.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين والمشاريع للعثور على شركاء استثماريين مناسبين.
- توفير الأصول غير المالية للمستثمرين لاستثمارها في المشاريع بما يتناسب مع متطلباتهم.

- المميزات: تسهيل الحصول على التمويل اللازم للمشاريع.
- الاحتياجات: حاجة أصحاب المشاريع للحصول على التمويل، واحتياج المستثمرين للوصول للأصول غير المالية.
- سوق إلكتروني (المنصة) آمن لتداول الحصص التساهمية والأصول غير المالية بين المستثمرين.
- المميزات: فرص استثمارية أكثر، سهولة الوصول للأصول غير المالية، تداول آمن وفعال.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين لفرص استثمارية مربحة ومتنوعة، والوصول للأصول بسهولة.
- توفير تطبيق لمتابعة الاستثمارات بسهولة.
- المميزات: سهولة متابعة الاستثمارات، تجربة عميل مريحة ومرنة.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين لمتابعة استثماراتهم بسهولة وفي أي وقت ومكان.
- خدمات استشارات مالية واستثمارية متخصصة من قبل خبراء.
- المميزات: توجيه احترافي، اتخاذ قرارات استثمارية مدروسة.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين للحصول على استشارات متخصصة.
- إدارة محترفة للمحافظ الاستثمارية نيابة عن الزبائن.
- المميزات: إدارة احترافية، تخفيف العبء عن المستثمرين.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين لإدارة محافظهم بشكل احترافي.
- منصة تسويقية متخصصة لترويج منتجات وخدمات المشاريع المدعومة.
- المميزات: تسويق فعال، زيادة فرص نجاح المشاريع.
- الاحتياجات: حاجة أصحاب المشاريع لتسويق منتجاتهم بفعالية.
- الالتزام بمبادئ الشفافية والمصداقية في جميع التعاملات مع الزبائن.
- المميزات: بناء الثقة، تجربة عميل إيجابية.
- الاحتياجات: حاجة العملاء للتعامل مع جهة موثوقة وشفافة.
- بناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع الزبائن من خلال التواصل المستمر.
- المميزات: استمرارية التعاون، تلبية احتياجات الزبائن بشكل أفضل.
- الاحتياجات: حاجة الزبائن لبناء علاقات طويلة الأمد.
- تمكين المستثمرين من اختيار الفرص الاستثمارية المناسبة لهم.
- المميزات: تلبية احتياجات المستثمرين المتنوعة.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين للعثور على الفرص المناسبة لهم.
- ضمان الخصوصية وحماية معلومات الزبائن الشخصية.

- المميزات: حماية المعلومات الشخصية، بناء الثقة.
- الاحتياجات: حاجة الزبائن لضمان سرية معلوماتهم.
- ضمانات الخروج واسترداد الأصول للمستثمرين.
- المميزات: تقليل مخاطر الاستثمار، واطمئنان المستثمرين.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين لتقليل المخاطر واسترداد أصولهم.
- ضمانات صحة العقود وتوثيقها قانونيا لحماية حقوق الأطراف.
- المميزات: حماية حقوق الأطراف، بناء الثقة.
- الاحتياجات: حاجة الأطراف لضمان حقوقهم القانونية.
- التأكد من تسليم العوائد والأرباح للمستثمرين.
- المميزات: ضمان حصول المستثمرين على عوائدهم، أي بناء الثقة.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين للحصول على عوائدهم بأمان.
- المحافظة على رأس المال الاستثماري (الأصول غير المالية).
- المميزات: عدم فقدان رأس المال في حالة الخسارة، طمأنة المستثمرين.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين للمحافظة على رأس المال الاستثماري.
- زيادة قيمة الأصول غير المالية بعد نجاح المشاريع.
- المميزات: زيادة قيمة الاستثمارات، عوائد أعلى للمستثمرين.
- الاحتياجات: حاجة المستثمرين لزيادة قيمة استثماراتهم.

2.4 السعر (Price):

- بناء على المعلومات المقدمة والتكاليف التي تم تحديدها، سيتم توضيح طريقة تسعير خدمات المؤسسة بطريقة احترافية وشاملة مع تحديد العملة المستخدمة.
- العملة المستخدمة: الدينار الجزائري (دج)
 - الوساطة الاستثمارية:
 - العمولة: 1.5% من قيمة الاستثمار.
 - أدنى سعر: 15000.00 دج
 - أعلى سعر: 150000.00 دج
 - بيع وتداول الحصص التساهمية:
 - العمولة: 1% من قيمة الصفقة.

- أدنى سعر: 10000.00 دج
- أعلى سعر 100000.00 دج

• تداول الأصول الغير مالية:

- السعر: مبلغ اشتراك يقدر بـ 10000.00 دج

• تسيير وإدارة الاستثمارات:

- السعر: من 20000.00 دج إلى 100000.00 دج لكل مشروع أو استثمار.

ملاحظة:

تم استخدام طريقة "التكلفة البيعية" لتسعير الخدمات، والتي تعتمد على تحديد التكاليف المباشرة وغير المباشرة، بالإضافة إلى هامش الربح المطلوب، كما تم الاعتماد على السعر (ب)

3.4 التوزيع (Place):

يتبنى المشروع استراتيجية توزيع متعددة القنوات ومتكاملة لضمان وصول خدماتها إلى جميع شرائح الزبائن المستهدفين بكل سهولة ويسر، وتشمل قنوات التوزيع الخاصة بما يلي:

1.3.4 القنوات الرقمية الرئيسية: تتمثل في:

• المنصة الإلكترونية المتخصصة للمؤسسة: تتميز بـ:

- تمثل القناة الرئيسية للتوزيع حيث يمكن للزبائن الوصول إلى جميع الخدمات والمنتجات عبر الإنترنت بسهولة.
- تضم سوقا إلكترونيا متطورا لتداول الحصص التساهمية والأصول غير المالية.
- توفر للزبائن إمكانية التسجيل والتفاعل المباشر مع المؤسسة.

• التطبيق الذكي للأجهزة المحمولة: يتميز بـ:

- يمثل وسيلة اتصال وتعامل رئيسية مع الزبائن.
- يتيح للعملاء متابعة واستثمار عملياتهم في أي وقت ومكان.
- يوفر قناة اتصال سريعة ومباشرة مع خدمة الزبائن.

2.3.4 القنوات المباشرة:

• المقر الرئيسي والفروع/المكاتب في مواقع استراتيجية: تتميز بـ:

- توفر نقاط اتصال مباشرة مع الزبائن الراغبين في التواصل الشخصي.
- تضم فرقا متخصصة لتقديم الخدمات وجها لوجه.

3.3.4 القنوات غير المباشرة:

- شبكة من الوكلاء المعتمدين في مناطق جغرافية مختلفة: في حالة:
 - توسيع نطاق التواجد الجغرافي للمؤسسة.
 - تقديم الخدمات للزبائن بشكل غير مباشر في مناطق أخرى.

بناء على ما تم تقديمه من المزيج المتكامل من قنوات التوزيع المباشرة وغير المباشرة، يمكن القول أنه من خلالها ومن الاعتماد الكبير على القنوات الرقمية، يمكن للمشروع ضمان سهولة وصول خدماته إلى جميع الزبائن المستهدفين، سواء كانوا يفضلون التعامل الرقمي أو الشخصي المباشر، كما قد توفر التغطية الواسعة والمتعددة الجوانب اللازمة لخدمة الزبائن وتلبية احتياجاتهم بكفاءة واحترافية.

4.4 الترويج:

بهدف ضمان التسويق الفعال للخدمة سيعتمد المشروع استراتيجية ترويج متكاملة موضحة كالتالي:

- **الإعلانات والحملات الترويجية:** من خلال:
 - إطلاق حملات إعلانية متعددة القنوات عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات المدفوعة والمحتوى الرقمي.
 - الإعلان عن العروض والخصومات والحملات الخاصة من خلال قنوات متنوعة.
 - استخدام الإعلانات التقليدية مثل التلفزيون والراديو والصحف إذا كان ذلك ملائماً.
- **التسويق الرقمي:** من خلال:
 - بناء موقع إلكتروني احترافي وتفاعلي للمؤسسة يعرض خدماتها وعروضها.
 - التواجد الفعال على منصات التواصل الاجتماعي المختلفة مثل فيسبوك، انستغرام، تويتر، لينكدإن.
 - إنشاء محتوى رقمي متنوع مثل الفيديوهات، المقالات، دراسات الحالة، للترويج للمؤسسة وخدماتها.
 - الاستفادة من التسويق عبر محركات البحث والإعلانات الرقمية لزيادة الوصول إلى الزبائن المستهدفين.
- **التسويق المباشر:** من خلال:
 - إرسال رسائل البريد الإلكتروني التسويقية والرسائل المباشرة للزبائن المحتملين.
 - الاتصالات الهاتفية المباشرة بالزبائن المهتمين لعرض الخدمات والعروض.
 - إرسال المنشورات والمطويات البريدية إلى قوائم الزبائن المستهدفين.
- **تنشيط المبيعات:** من خلال:
 - تقديم عروض وخصومات خاصة للزبائن الجدد والمتميزين.
 - إطلاق برامج ولاء للعملاء الحاليين لتعزيز انتمائهم وولائهم.

- المشاركة في المسابقات والجوائز لجذب انتباه الزبائن وتحفيزهم.

• العلاقات العامة: من خلال:

- تنظيم الفعاليات والندوات والمؤتمرات الخاصة بالمؤسسة.

- التواصل مع وسائل الإعلام للحصول على تغطية إعلامية إيجابية.

- المشاركة في المعارض والأحداث ذات الصلة بالاستثمار وريادة الأعمال.

- رعاية الأنشطة الاجتماعية والخيرية لتعزيز صورة المؤسسة.

• الهوية البصرية: من خلال:

- تطوير شعار وعلامة تجارية مميزة ومتناسقة للمؤسسة.

- تصميم موحد وهوية بصرية فريدة تستخدم في جميع الوسائل والأدوات الترويجية.

- الحفاظ على هوية بصرية متنسقة لتعزيز الاعتراف بالمؤسسة وبنائها كعلامة تجارية قوية.

• الفعاليات الترويجية: من خلال:

- المشاركة في المعارض والمؤتمرات ذات الصلة بالاستثمار وريادة الأعمال.

- تنظيم الفعاليات الخاصة للتواصل المباشر مع الزبائن المحتملين.

- استضافة ندوات وجلسات توعية في مقر المؤسسة لاستقبال العملاء المهتمين.

• الوسطاء والمندوبين: من خلال:

- استخدام وسطاء أو مندوبي مبيعات للترويج للخدمات والعروض مباشرة للزبائن المحتملين.

- تقديم حوافز وعمولات للوسطاء والمندوبين مقابل جذب زبائن جدد واستثمارات جديدة.

• التسويق الشفهي والتوصيات: من خلال:

- الاستفادة من التوصيات والآراء الإيجابية للزبائن الحاليين والمستثمرين الراضين عن الخدمات.

- تشجيع الزبائن على مشاركة تجاربهم الإيجابية مع المحيطين بهم لجذب زبائن جدد.

من خلال ما سبق يمكن توضيح أن الاستراتيجية الشاملة للترويج التي ستعتمدها المؤسسة تغطي جميع القنوات و الاسواق و عليها توظيف الأدوات التسويقية المناسبة لنموذج عملها، مع التركيز على الحملات الرقمية والتفاعل المباشر مع الزبائن المستهدفين. كما تسعى لبناء هوية قوية للمؤسسة وتعزيز صورتها في السوق.

5.4 العمليات: يتم إيصال الخدمة من خلال العمليات التالية:

- فتح قنوات الاتصال: توفير مجموعة متنوعة من قنوات الاتصال مثل الهاتف والبريد الإلكتروني والدردشة المباشرة لتسهيل التواصل مع الزبائن. والعمل على مواكبة تطورها
- التأكد من هوية الزبون: من خلال إجراء عمليات التحقق من هوية الزبون والتحقق من صحة المعلومات المقدمة لضمان أمان العمليات المالية.
- فتح حسابات للزبائن على تطبيق الذكي للمؤسسة وإنشاء الملفات الاستثمارية لتسجيل الزبائن على التطبيق الذكي وإنشاء ملفات استثمارية شاملة تتضمن معلومات عن الاستثمارات والأداء المالي.
- استخدام دفتر الشروط: وضع واستخدام دفتر الشروط القانوني لتحديد حقوق وواجبات الزبائن والمؤسسة خلال عملية الاستثمار.
- استقبال العروض والطلبات للزبائن: استقبال ومعالجة العروض والطلبات المقدمة من الزبائن واتخاذ الإجراءات اللازمة لتنفيذها.
- تحليل البيانات المالية والمعلومات الاقتصادية والسوقية لاتخاذ القرارات الاستثمارية الصائبة.
- تحليل احتياجات الزبائن وتوجيههم نحو الخدمات والفرص الاستثمارية المناسبة لهم.
- تحديد الفرص الاستثمارية المناسبة وتقديمها للزبائن والمستثمرين المحتملين.
- التواصل المستمر مع الزبائن لتقديم الدعم والإرشاد والتوجيه خلال عملية الاستثمار.
- تحديد التوليفات الاستثمارية المناسبة وفقاً لاحتياجات وأهداف كل عميل.
- توصيل المستثمرين بأصحاب المشاريع وتسهيل التفاوض بين المستثمرين وأصحاب المشاريع لتحقيق الاتفاقات الاستثمارية.
- الإشراف على توقيع العقود وتوثيقها قانونياً وفقاً للتشريعات المحلية والدولية.
- تسجيل ومتابعة أداء المشاريع والاستثمارات، وكذا تسجيل مختلف التفاصيل المالية والاستثمارية في حسابات الزبائن.
- توفير الفرص للاستثمار في الأصول الغير مالية مثل العقارات والمشاريع التكنولوجية.
- توفير خدمات التسويقية للمشاريع المدعومة كتقديم خدمات التسويق والدعم للمشاريع لضمان نجاحها وتحقيق عوائد مربحة.
- المتابعة والإشراف على عمليات تنفيذ الاستثمارات والمشاريع لضمان تحقيق الأهداف المحددة.
- توفير إجراءات الخروج وتسهيلها دون معوقات قانونية.
- تنويع الخدمات الاستثمارية المقدمة للزبائن لتلبية احتياجاتهم المالية وتوقعاتهم.

6.4 الأشخاص (People):

يشكل عنصر الأشخاص ركيزة أساسية في المزيج التسويقي، حيث يعكس جودة الخدمة المقدمة ويؤثر بشكل كبير على رضا الزبائن وثقتهم بالمؤسسة. وبالنسبة للمشروع بحاجة إلى:

- **موظف خدمة العملاء:** لديه خبرة في دعم العملاء، يتمتع بمهارات تواصل عالية، وقدرة على حل المشكلات بفعالية، ويسهر على تلبية احتياجات العملاء بسرعة وكفاءة.
 - **موظف الاستقبال:** يمثل واجهة المؤسسة، لذا يجب أن يتمتع بلباقة وحسن المظهر، مع مهارات تنظيمية وتواصل عالية، تتمثلهمهامهفي استقبال الزبائن والزوار وتوجيههم إلى الأقسام المناسبة، مما يعكس احترافية المؤسسة منذ اللحظة الأولى.
 - **وسطاء ووكلاء التسويق:** على دراية واسعة بالاستثمار، يتمتعون بمهارات تسويقية قوية وقدرة على إقناع الزبائن المحتملين بخدمات المؤسسة، فضلا عن ضرورة التزامهم بمبادئ الشفافية والأخلاقيات المهنية.
 - **المكلف بالاستثمار:** محترف في إدارة المحافظ الاستثمارية، قادر على تقديم استراتيجيات استثمار متخصصة تلي أهداف الزبائن وتتناسب مع مستويات المخاطر المقبولة لديهم.
 - **المكلف بالدعم:** يعمل على تقديم الدعم الإرشادي للزبائن وتوجيههم للاستثمارات التي تلي احتياجاتهم ويوفر الدعم اللازم لمشاريعهم. يجب أن يتمتع بمهارات تقنية عالية ومعرفة بمنتجات وخدمات المؤسسة لضمان حل أي مشاكل يواجه الزبائن بسرعة وكفاءة.
 - **مسؤول السوق الإلكتروني:** يتولى إدارة وتنظيم المنصة الإلكترونية، وضمان تجربة مستخدم سلسة وفعالة. يجب أن يكون لديه خبرة في تطوير وتحسين تجربة المستخدم، مع معرفة جيدة بالتسويق الرقمي وإدارة الحملات الإلكترونية.
- أما بالنسبة للمؤهلات والخبرة فيجب أن يكون فريق العمل متخصص ومؤهل في مجالات الاستثمار والتمويل والتسويق لضمان تقديم أفضل الخدمات الممكن، كما أن الاحترافية والالتزام مطلوبين أيضا.

7.4 الدليل المادي (Physical Evidence)

- الدليل المادي يعكس الجودة والمهنية ويؤثر بشكل كبير على انطباع الزبون وثقته في الخدمات المقدمة، ويظهر هذا العنصر في الجوانب التالية:
- **مقر مهني:** مقر المؤسسة يجب أن يكون مصمما بطريقة حديثة ومهنية ليعكس جودة الخدمات التي تقدمها.
 - **موقع المقر:** يجب أن يكون في منطقة متميزة، مما يعزز صورة المؤسسة ومكانتها في السوق.
 - **أثاث مكنتي حديث وتصاميم توحى بالثقة والأمان:** لأن ذلك يعكس المهنية ويعطي انطباعا بالراحة والثقة، كما أن تصميم المساحات الداخلية يجب أن يكون مدروسا بعناية لتوفير بيئة عمل مريحة ومشجعة للزبائن والموظفين على حد سواء.
 - **تطبيق ذكي متطور** لمتابعة الاستثمارات، ومنصة إلكترونية حديثة متعددة القنوات يمتازان بتصميم جذاب وواضح حيث يتيح ذلك تجربة مستخدم سهلة.
 - **الأدوات الترويجية والتسويقية** مثل الكتيبات والنشرات يجب أن تكون مصممة بعناية وبطريقة احترافية وجذابة، واضحة ومفيدة للعملاء المحتملين والحاليين، وعكس هوية المؤسسة وقيمها، يجب أن تكون هذه الأدوات.

- تقارير وبيانات مصممة بطريقة واضحة للزبائن، حتى تكون سهلة الفهم، كما يجب أن تتضمن معلومات مفصلة حول أداء الاستثمارات وتقدم تحليلات دقيقة تساعد العملاء في اتخاذ قرارات مستنيرة.
- ملفات استثمارية احترافية تقدم للزبائن يجب أن تكون منظمة بشكل احترافي، تحتوي على جميع التفاصيل اللازمة والمعلومات المهمة حول الاستثمارات المقترحة، مما يعكس اهتمام المؤسسة بتقديم خدمة عالية الجودة.
- العقود التي توقع مع الزبائن يجب أن تكون موثقة بشكل قانوني وواضح، تضمن حقوق والتزامات الطرفين.
- هوية بصرية متميزة وراقية تعكس قيم المؤسسة وسمعتها الجيدة في السوق تشمل الشعار والألوان والخطوط المستخدمة في جميع المواد التسويقية والاتصالات.

من خلال ما سبق يمكن توضيح دافع الاهتمام بالعناصر المادية بأنه يظهر من خلال المساهمة في بناء ثقة الزبائن بالمؤسسة وتعزيز تجربتهم الإيجابية مع الخدمات المقدمة، لذلك يحرص المشروع على أن يكون الدليل المادي جيد حتى يعكس مستوى الاحترافية والمصداقية للمؤسسة، لأنه يساهم في جذب الزبائن والحفاظ عليهم على المدى الطويل .

8.4 المكان:

عنصر المكان في المزيج التسويقي لهذه المؤسسة يشمل مجموعة متنوعة من الأماكن الحقيقية والافتراضية التي تساعد في عرض وطلب خدمات المؤسسة بشكل فعال والموضحة كما يلي:

• أماكن حقيقية: تتمثل في:

- مقر المؤسسة: نقطة مهمة لعرض وتقديم خدمات المؤسسة، حيث يمكن للزبائن زيارة المقر للاستفسار عن الخدمات والاستشارة مع المتخصصين
- المؤسسات الأكاديمية مثل الجامعات وحاضنات الأعمال: يمكن للمؤسسة عقد جلسات توعية وورش عمل في الجامعات وحاضنات الأعمال لتقديم خدماتها وجذب المهتمين والمستثمرين المحتملين. وهو ما يعزز التفاعل المباشر مع الجمهور المستهدف ويساهم في بناء شبكة علاقات تسويقية قوية.

• أماكن افتراضية: تتمثل في:

- وسائل التواصل الاجتماعي: تعتبر هذه الوسائل منصة مهمة للتواصل مع العملاء المحتملين، حيث يمكن من خلالها الترويج لخدمات المؤسسة والتعريف بها ونشر الإعلانات التعريفية بها. تسمح هذه الوسائل بالوصول إلى جمهور واسع وبناء علاقات تفاعلية وتواصل مستمر.
- التطبيق الذكي والمنصة الإلكترونية: يعتبران وسيلة لتسهيل عمليات الخدمة وتسريعها.

5. عرض القطاع السوقي: يتضح من خلال تحليل العناصر التالية:

• تحليل السوق المحتمل: تشمل قاعدة السوق المحتمل للمشروع الفئات التالية:

- المستثمرون من الأفراد والمؤسسات، بغض النظر عن حجم رأس المال المتاح، سواء كان مصدره أصولاً مالية نقدية أو أصولاً غير مالية قابلة إلى تحويلها سيولة.

- أصحاب المشاريع والأفكار الريادية المبتكرة الباحثون عن فرص تمويلية وتطويرية لتحقيق إمكاناتهم الكاملة.

ومن خلال اعتماد استراتيجية التواجد التي تتيح تواجد متعدد الأوجه يجمع بين التواجد الفعلي والتواجد الافتراضي، مما يتيح للمؤسسة الوصول إلى شرائح متنوعة من الجمهور المستهدف بكفاءة عالية.

• تحليل السوق المستهدف: يستهدف المشروع والشرائح التالية:

■ المستثمرون: ممن يملكون:

- رؤوس الأموال والباحثين عن فرص استثمارية ذات عوائد مجزية لزيادة رأس المال والأرباح.

- الدخل المحدود والراغبون في الاستفادة من الخدمات المالية بأفضل سبل الاستثمار الممكنة.

- الأصول المالية النقدية وغير المالية غير المستغلة، لمساعدتهم على استثمارها بشكل أمثل.

- المساهمون في المشاريع الراغبون في بيع حصصهم الاستثمارية.

■ أصحاب المشاريع والأفكار الريادية: وهم:

- أصحاب الأفكار الإبداعية الهادفين لتحويل أفكارهم إلى مشاريع تجارية مستدامة.

- الشركات الصغيرة والمتوسطة الطموحة لتوسيع نطاق أعمالها وتحسين كفاءتها التشغيلية والمالية.

- الشركات الناشئة المحتاجة للتمويل والدعم في مراحل التأسيس والنمو.

من خلال هذا النهج الاستراتيجي المتعدد الأوجه، تهدف SB Invest إلى تحقيق النفاذ الأمثل إلى السوق المستهدف

والاستجابة الفعالة لاحتياجاته المتنوعة، مما يعزز من قدرتها التنافسية ويرسخ مكانتها في قطاع الاستثمار والتمويل.

6. شدة المنافسة

• المنافسون:

بورصة الجزائر ، مؤسسة yinvesti ، البنوك

• نقاط القوة و الضعف للمنافسين

بورصة الجزائر تواجه في السنوات الأخيرة جموداً كبيراً في نشاطها بسبب الشروط المشددة المفروضة عليها. تتمتع البورصة بسعة

قوية وموثوقة عالية، إضافة إلى خبرتها الواسعة في أسواق المال وإمكانية الوصول إلى أسواق دولية متعددة. كما تمتلك شبكة واسعة

من العلاقات والشراكات الدولية تتيح فرصًا استثمارية متنوعة، فضلاً عن قدرتها على تقديم خدمات متكاملة للمستثمرين وامتلاكها لأنظمة وبنية تحتية قوية تضمن أمن وسلامة التداولات. ومع ذلك، فإن الإجراءات والقوانين الصارمة قد تعيق مرونتها والتحرك السريع، بالإضافة إلى الرسوم المرتفعة نسبيًا التي قد تجعلها أقل جاذبية للمستثمرين الصغار. كما أنها قد تكون أكثر تعقيدًا وبيروقراطية وتركيزًا أقل على الخدمات المصممة وفق احتياجات العملاء الفردية.

مؤسسة "yenvesti" فقد قامت في 6 أشهر بـ 30 عملية استثمارية من خلال تسجيل 5000 مستخدم. وتتمتع بمرونة أكبر وقدرة على الاستجابة السريعة، وتركيز على الخدمات المصممة حسب الطلب، وهي عادة ما تكون أقل تكلفة من المنافسين الكبار. كما تتسم بمرونة عالية وقدرة على التكيف السريع مع متطلبات السوق المتغيرة، وإمكانية تقديم خدمات مخصصة ومصممة حسب احتياجات العملاء، وهيكلة تكاليف أكثر كفاءة، بالإضافة إلى القدرة على الابتكار والتجديد بسرعة أكبر مقارنة بالمنافسين الأكبر. ومع ذلك، فإن من نقاط ضعفها سمعتها الأقل من المنظمات الأكبر والأكثر تاريخًا، وموارد محدودة مقارنة بالمنافسين الآخرين، مما قد يحد من قدرتها على النمو والتوسع السريع، ويصعب عليها المنافسة في بعض المجالات مع المؤسسات الكبيرة ذات الموارد الهائلة بالإضافة إلى افتقارها إلى بعض الخبرات والمعرفة المتراكمة لدى المنافسين الأقدم. كما أنها ليست الخيار الأفضل للمستثمرين ذوي الميزانيات المحدودة.

أما البنوك، فتتمتع بقاعدة رأسمالية قوية وسمعة راسخة، وشبكة واسعة، وتنوع في الخدمات، وكفاءة تشغيلية عالية. لكن من نقاط ضعفها البيروقراطية والجمود، والتكاليف المرتفعة، والقيود التنظيمية، والمنافسة الشديدة، ومخاطر الائتمان الكبيرة.

7. تحليل السوق:

هذا السوق يسيطر عليه عدد قليل الشركات والمؤسسات (احتكار الأقلية)، ويتسم بالخصائص التالية:

تمايز في الخدمات المقدمة وعدم تجانس المنتجات:

في هذا السوق، تقدم الشركات المهيمنة خدمات متميزة ومختلفة عن بعضها البعض. هذا التمايز يمنح هذه الشركات قوة سوقية وقدرة على التحكم في الأسعار.

صعوبة الدخول بسبب التشريعات القانونية:

توجد حواجز قانونية وتشريعية تجعل من الصعب على الشركات الجديدة دخول هذا السوق. هذه الحواجز تشمل قوانين وأنظمة صارمة، ومتطلبات ترخيص معقدة، وحواجز وعوائق أمام القطاع الخاص مقارنة بقطاع الدولة:

في هذا السوق، هناك تفضيل أو ميزة للشركات التابعة للدولة أو المدعومة من الحكومة على حساب الشركات الخاصة. حيث تواجه الشركات الخاصة عوائق وحواجز إضافية، مثل صعوبة الحصول على التراخيص، وحتى التمييز في تطبيق اللوائح.

هذا السوق ينتمي لقطاع استراتيجي ذو أهمية للدولة، حيث تسعى الحكومة إلى الحفاظ على سيطرتها وتأثيرها في هذه القطاع من خلال فرض قيود وتشريعات محددة.

في هذه الحالة، تكون المنافسة محدودة وغير كاملة، وقد تؤدي إلى تمايز في جودة الخدمات والأسعار. كما أنه من الصعب على الشركات الصغيرة والخاصة المنافسة والدخول إلى هذا السوق بسبب هذه الحواجز والعوائق.

8. الاستراتيجية التسويقية: تتبنى مؤسستنا استراتيجية تسويقية مرحلية تتكون من مرحلتين رئيسيتين: مرحلة الانطلاق

ومرحلة النمو ويمكن توضيح ذلك كما يلي:

أولاً: مرحلة الانطلاق (استراتيجية التركيز)

في هذه المرحلة، تركز المؤسسة على قطاع المشاريع الصغيرة والاستثمارات الواضحة والسهلة التقييم. وتستند هذه الاستراتيجية إلى عدة عوامل:

- التركيز على المشاريع الصغيرة: يسمح هذا التركيز للمؤسسة بتقديم الدعم المطلوب لهذه المشاريع بشكل أكثر فعالية، حيث غالباً ما تكون متطلبات الدعم للمشاريع الصغيرة أقل تعقيداً وأكثر قابلية للتلبية.

- التركيز على الاستثمارات الواضحة والسهلة التقييم: من خلال التركيز على الاستثمارات التي يمكن تقسيمها إلى حصص بشكل واضح وتقييمها بسهولة، تتمكن المؤسسة من تحديد وإدارة المخاطر بشكل أفضل، خاصة في مراحلها الأولى.

- التأقلم التدريجي: تسمح هذه الاستراتيجية للمؤسسة بالتأقلم تدريجياً مع طبيعة نشاطها وديناميكيات السوق، مما يمنحها الوقت اللازم لاكتساب الخبرة والمعرفة قبل الانتقال إلى مرحلة أكثر تعقيداً.

ثانياً: مرحلة النمو:

بعد تأسيس قاعدة متينة في مرحلة الانطلاق، تطمح المؤسسة إلى الانتقال إلى مرحلة النمو، حيث تتبنى استراتيجية تعتمد على التميز في الخدمة والتوسع تهدف هذه الاستراتيجية إلى:

● اكتساب عدد كبير من الزبائن: من خلال توسيع النشاط والتنوع في المنتجات والخدمات المقدمة، تستطيع المؤسسة جذب شرائح أوسع من العملاء وزيادة حصتها السوقية.

● التوسع على نطاق عالي: بتنوع محافظتها الاستثمارية، تمتد المؤسسة إلى أسواق جديدة، مما يزيد من فرص النمو والتوسع. من خلال هذه الاستراتيجية المحلية، قد تتمكن مؤسسة SB Invest من بناء قاعدة متينة وتراكم الخبرة اللازمة قبل الانتقال إلى مرحلة النمو والتوسع.

9. التنبؤ بالعرض و الطلب

اولا تحليل الاستبيان

الجدول رقم (3): تحليل الاستبيان

النسبة	العبارات	البيان
40%	ذكر	الجنس
60%	أنثى	
68.3%	بين 18 و 25 سنة	العمرالبيانات
18.3%	بين 25 و 35 سنة	
9.8%	بين 35 و 45 سنة	
3.6%	أكبر من 45 سنة	
18.3%	موظف	الوظيفة
8.5%	عمل حر	
12.2%	بطال	
61%	طالب	
78%	ولاية بسكرة	العنوان (مكان الإقامة)
22%	خارج ولاية بسكرة	
98.8 %	نعم	مساهمة الاستثمار في تنمية المشاريع
1.2%	لا	
81.7 %	نعم	لديك فكرة مشروع جاهزة للاستثمار؟
18.3 %	لا	
88.3 %	نعم	إذا كانت الإجابة " نعم "هل تبحث عن دعم لمشروعك؟
11.7 %	لا	

3.9 %	تقني	نوع المشروع
25 %	خدمات	
19.7 %	تصنيع	
44.7 %	تجارة	
6.7 %	آخر	
73.4 %	نعم	هل الدعم بشكل جماعي يمكن أن يكون حلا مناسباً
26.6 %	لا	
83.3 %	نعم	هل الأصول غير المالية يمكن أن تلي احتياجاتك للدعم
16.7 %	لا	
42.9 %	أجهزة وآلات	إذا كانت الإجابة "نعم" ما هي أنواع الأصول غير المالية التي يحتاجها مشروعك؟
20 %	عقارات	
22.9 %	تكنولوجية	
10 %	وسائل نقل	
4.2 %	أخرى	
3.7 %	نعم	هل لديك تجارب سابقة في التعامل مع مؤسسات دعم المشاريع؟
96.3 %	لا	
85 %	نعم	الرغبة في التعامل مع مؤسستنا لتقديم الدعم
15 %	لا	
95 %	نعم	هل الدعم التسويقي في السوق الإلكتروني يعد حافزاً للتعامل مع المؤسسة؟
5 %	لا	
21.5 %	أقل من 1000000 دينار جزائري	ما هو حجم الاستثمار الذي يسمح بتوفير الأصول غير المالية التي تمكنك من بدء مشروعك؟
41.8 %	بين 1000000 و 2500000 دج	
22.8 %	بين 2500000 و 5000000 دج أكثر من	
13.9 %	5000000 دج	
66.7 %	نعم	هل بيع بعض الحصص التساهمية يؤثر على تطوير المشروع ويزيد العوائد المالية؟
33.3 %	لا	
32.3 %	أقل من 10 %	إذا كانت الإجابة "نعم"، كم يمكن أن تباع من

الحصص؟	بين 10% و 20%	46.8%
	بين 20% و 30%	14.5%
	بين 30% و 40%	6.5%
	بين 40% و 49%	00%
الضمانات التي تقدمها للمستثمرين الذين سيدعمون مشروعك	ضمان الجودة	60.8%
	ضمان الارتياح	7.6%
	ضمان الاسترداد	13.9%
	ضمانات متعلقة بالأداء المالي	13.9%
	أخرى	3.8%
تفضيل الاستثمار في مشاريع أخرى مع مؤسستنا بعد الدعم وفي حالة نجاح المشروع	نعم	42.5%
	لا	1.3%
	ربما	56.3%
هل الخدمات الاستثمارية المقدمة تبدو جذابة للاستثمار؟	نعم	90%
	لا	10%
حاجة للاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع	حاجة ماسة	50%
	حاجة بشكل محدود	21.8%
	لا توجد حاجة	11.5%
	غير متأكد	16.7%
حاجة للاستثمار في الأصول غير المالية	حاجة ماسة	48.4%
	حاجة بشكل محدود	31.3%
	لا توجد حاجة	7.8%
	غير متأكد	12.5%
حاجة للاستثمار في الحصص التساهمية	حاجة ماسة	18.5%
	حاجة بشكل محدود	41.5%
	لا توجد حاجة	15.4%
	غير متأكد	24.6%

%41.2	حاجة ماسة	حاجة للاستثمار في سوق السلع
%27.5	حاجة بشكل محدود	
%7.8	لا توجد حاجة	
%23.5	غير متأكد	
%44.9	مهتم جدا	مستوى الاهتمام بالاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع
%37.7	مهتم إلى حد ما	
%17.4	غير مهتم	
%42.4	مهتم جدا	مستوى الاهتمام بالاستثمار في الأصول غير المالية
%49.2	مهتم إلى حد ما	
%8.5	غير مهتم	
%15.4	مهتم جدا	مستوى الاهتمام بالاستثمار في الحصص التساهمي
%53.8	مهتم إلى حد ما	
%30.8	غير مهتم	
%34.6	مهتم جدا	مستوى الاهتمام بالاستثمار في سوق السلع
%42.3	مهتم إلى حد ما	
%23.1	غير مهتم	
%15.9	ذو خبرة	مستوى المعرفة بالاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع
%47.8	متوسط المعرفة	
%36.2	دون مستوى	
%27.6	ذو خبرة	مستوى المعرفة بالاستثمار في الأصول غير المالية
%37.9	متوسط المعرفة	
%34.5	دون مستوى	
%8.8	ذو خبرة	مستوى المعرفة بالاستثمار في الحصص التساهمي
%57.9	متوسط المعرفة	
%33.3	دون مستوى	
%22.4	ذو خبرة	مستوى المعرفة بالاستثمار في سوق السلع
%44.8	متوسط المعرفة	

32.8%	دون مستوى	
39.1% 60.9%	الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة الأقل مخاطرة	التفضيل في الاستثمار بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة ماذا تفضل في الدعم الجماعي للمشاريع
50% 50%	الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة الأقل مخاطرة	التفضيل في الاستثمار بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة ماذا تفضل في الأصول غير المالية
45.5% 54.5%	الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة الأقل مخاطرة	التفضيل في الاستثمار بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة ماذا تفضل في الحصص التساهمية
40.9% 59.1%	الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة الأقل مخاطرة	التفضيل في الاستثمار بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة ماذا تفضل في سوق السلع
58.8% 41.2%	أفضل الاستثمار بشكل فردي أفضل التعامل مع مؤسسة محترفة	كيفية الاستثمار
61.5% 38.5%	في صناديق الاستثمار شراء حصص تساهمية في مشاريع محددة	طريقة الاستثمار
85.2% 14.8%	نعم لا	هل تعتقد أن خيار الاستثمار في الأصول غير المالية بالنسبة تنويع محفظة الاستثمار
32.5% 37.5% 20% 7.5% 2.5%	أجهزة وآلات عقارات تكنولوجيا وسائل نقل أخرى	الأصول الغير مالية الناجحة في الاستثمار

31.7%	أقل من 100000 دج	حجم الاستثمار المستعد لتحمله طريقة الاستثمار الدعم الجماعي للمشاريع
38.1%	بين 100000 و 500000 دج	
12.7%	بين 500000 و 1000000 دج	
17.5%	أكثر من 100000 دج	
21.3%	أقل من 100000 دج	حجم الاستثمار المستعد لتحمله طريقة الاستثمار الأصول غير المالية
36.1%	بين 100000 و 500000 دج	
21.3%	بين 500000 و 1000000 دج	
21.3%	أكثر من 100000 دج	
34.8%	أقل من 100000 دج	حجم الاستثمار المستعد لتحمله في طريقة الاستثمار الحصص التساهمية
21.7%	بين 100000 و 500000 دج	
17.4%	بين 500000 و 1000000 دج	
26.1%	أكثر من 100000 دج	
27.3%	أقل من 100000 دج	حجم الاستثمار المستعد لتحمله في طريقة الاستثمار سوق السلع
22.7%	بين 100000 و 500000 دج	
18.2%	بين 500000 و 1000000 دج	
31.8%	أكثر من 100000 دج	
51.9%	ضمان الجودة	الضمانات التي تبحث عنها
6.3%	ضمان الارتياح	
16.5%	ضمان الاسترداد	
25.3%	ضمانات متعلقة بالأداء المالي	
43.2%	تواصل إلكتروني	وسيلة الاتصال التي تراها مناسبة
50.6%	اجتماعات وجها لوجه	
6.2%	عبر الهاتف	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد علنا لاستبيان

وقبل وضع الشكل يجب الإشارة اليه بجملة او فقرة لا يتم وضعه عشوائيا

الشكل رقم (5): تحليل الجنس



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج excel

من الشكل يلاحظ أن نسبة الإناث (60%) تفوق نسبة الذكور (40%)، مما يشير إلى أن العينة تحتوي على توزيع جنسي متوازن مع تفوق بسيط للإناث.

الشكل رقم (6): تحليل العمر



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج excel

من الشكل يلاحظ أن معظم المشاركين في الاستبيان تتراوح أعمارهم بين 18 و 25 سنة (68.3%)، النسبة ماذا تمثل مما يشير إلى أن الفئة الشابة هي الأكثر تمثيلاً في العينة، في حين أن الأعمار الأكبر تمثل نسبة أقل بشكل ملحوظ.

الشكل رقم (7): تحليل الوظيفة



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يلاحظ أن الطلاب يمثلون الفئة الكبرى بنسبة 61% من العينة، مما يشير إلى أن العينة تضم بشكل رئيسي الشباب الذي يدرس، بينما يشغل الموظفون والباطلون أجزاء أقل من نسبة تمثيل العينة، وأصحاب الأعمال الحرة يمثلون نسبة متوسطة.

الشكل رقم (4): تحليل مكان الإقامة



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يلاحظ أن نسبة كبيرة جدا من المشاركين تقدر بـ (78%) يقيمون في ولاية بسكرة، مما يعكس تمثيلا قويا لسكان هذه الولاية في العينة، بينما يأتي الباقون من خارج ولاية بسكرة بنسبة 22%.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- البيانات تظهر توزيعا متنوعا للجنس، العمر، الوظيفة، ومكان الإقامة، مما يعكس تنوع العينة.
- الشباب والطلاب يمثلون الفئة الرئيسية في العينة، مما يعكس اهتمامهم ومشاركتهم في الاستبيانات والأبحاث.
- البيانات توفر رؤى قيمة لفهم اتجاهات وآراء مجتمع ولاية بسكرة وخارجها فيما يتعلق بمواضيع مختلفة كالاستثمار والتطوير والتعليم والعمل.

الشكل رقم (5): تحليل مساهمة الاستثمار في تنمية المشاريع



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يلاحظ أن نسبة مرتفعة جدا (98.8%) من المشاركين يدعمون فكرة مساهمة الاستثمار في تنمية المشاريع الناشئة والأفكار المبتكرة. وهذا يشير إلى تفهم واسع النطاق ودعم قوي من الجمهور المشارك للأهمية الاقتصادية والاجتماعية لهذه الأنشطة.

مما يؤكد على تفضيل الجمهور للمساهمة في الاقتصاد المحلي ودعم الابتكار والنمو.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن استنتاج أن الجمهور المستهدف يظهر اهتماما بالغا بالمساهمة في تنمية المشاريع والأفكار الجديدة، ويدعم بشكل قوي الاستثمار في هذه المبادرات. وهذا يعزز من أهمية استمرار تطوير وتعزيز البرامج والخدمات لمواكبة توقعات واحتياجات الجمهور بشكل أفضل.

الشكل رقم (6): تحليل وجود فكرة مشروع جاهزة للاستثمار



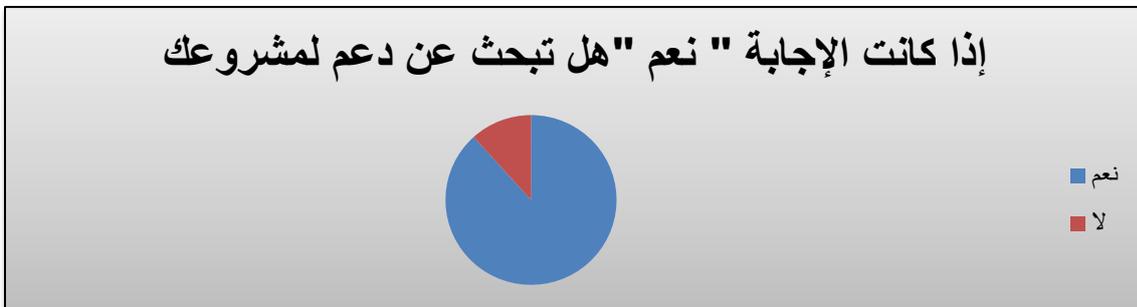
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسبة المؤيدين والرافضين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": وهي أكبر نسبة تقدر بـ 81.7%، حيث تشير إلى أن معظم المستجيبين لديهم فكرة جاهزة لمشروع يمكن استثماره.

- الإجابة بـ "لا": نسبتها منخفضة تشير إلى أن هناك جزء صغير من المستجيبين ليس لديهم فكرة مشروع جاهزة للاستثمار.

الشكل رقم (7): تحليل البحث عن دعم لمشروعك



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسبة المؤيدين والرافضين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": تقدر نسبتها بـ 88.3% وهي النسبة العالية، تدل على أن معظم أولئك الذين لديهم فكرة مشروع جاهزة يبحثون عن دعم لمشروعاتهم، مما يشير إلى حاجتهم الماسة للدعم المالي أو التقني أو الاستشاري.
- الإجابة بـ "لا": قدرت نسبتها بـ 11.6% وهي نسبة ضئيلة تشير إلى أن هناك جزء صغير من المستجيبين ليسوا مهتمين بالبحث عن دعم لمشاريعهم.

الشكل رقم (8): تحليل نوع المشروع



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب نوع المشروع كما يلي:

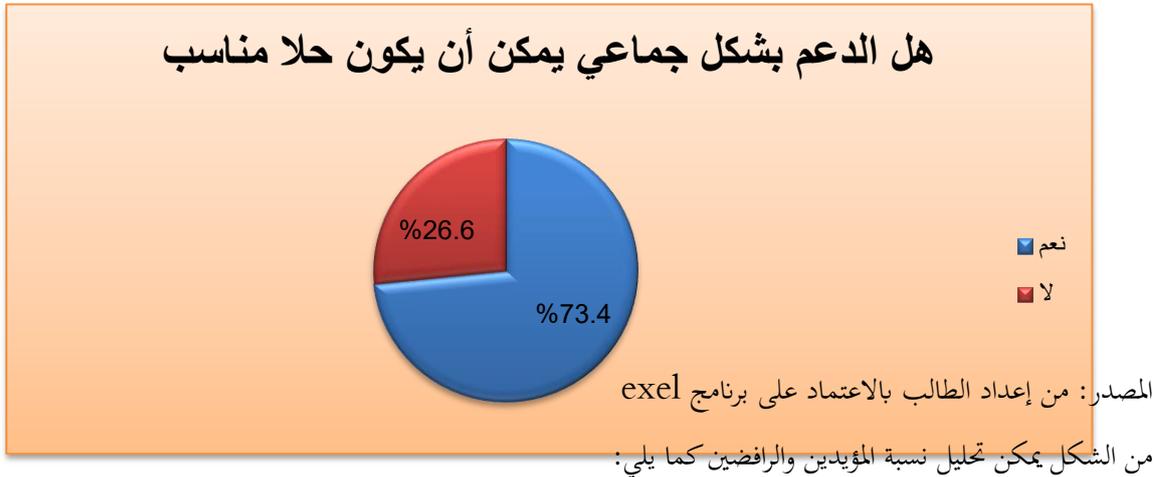
- تقني: 3.9% وهي نسبة منخفضة تدل على أن عدد قليل من المشاريع المستعدة للاستثمار تتعلق بالتقنية.
- خدمات: 25% وهي نسبة متوسطة تشير إلى وجود اهتمام بالاستثمار في مشاريع الخدمات.
- تصنيع: 19.7% وهي نسبة متوسطة تشير إلى اهتمام بالاستثمار في مشاريع التصنيع.
- تجارة: 44.7% وهي نسبة عالية تدل على أن مشاريع التجارة هي الأكثر انتشارًا وجاهزية للاستثمار.
- آخر: 6.7% وهي نسبة منخفضة لمشاريع أخرى غير المذكورة تشمل مجموعة متنوعة من الفرص الاستثمارية.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- النتائج تظهر أن هناك اهتماما كبيرا بالاستثمار في مجموعة متنوعة من المشاريع، خاصة في مجالات الخدمات والتجارة.
- معظم أصحاب الأفكار المشروعة يبحثون عن دعم لتحقيق مشاريعهم، مما يبرز أهمية وجود منصات دعم واستشارة لهم.
- من خلال هذا التحليل، ينبغي على المؤسسات المالية والداعمة توفير البنية التحتية اللازمة لدعم رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الجديدة، مما يمكنهم من تحقيق إمكاناتهم بشكل أكبر وتعزيز النمو الاقتصادي والابتكار.

- الاستجابة العالية للرغبة في البحث عن دعم تعكس حاجة ملحة للتمويل والموارد الأخرى لدعم المشاريع الجديدة، مما يفتح أمام المؤسسات الفرص لتقديم الدعم المالي والاستشاري لهذه الفئة المهمة من رواد الأعمال.

الشكل رقم (9): تحليل حلول الدعم الجماعي



- الإجابة بـ "نعم": بنسبة أعلى تقدر بـ 73.4% وهي تشير إلى أن معظم المستجيبين يرون أن الدعم بشكل جماعي يمكن أن يكون حلا مناسباً لمشاريعهم.

- الإجابة بـ "لا": نسبتها 26.6% وهي منخفضة تشير إلى وجود جزء صغير من المستجيبين لا يرون الدعم الجماعي كحلا مناسباً لمشاريعهم.

الشكل رقم (10): تحليل امكانية تلبية احتياجات الدعم بالاصول غير المالية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسبة المؤيدين والرافضين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": بأعلى نسبة تقدر بـ 83.3% وهي تدل على أن معظم أولئك الذين يبحثون عن دعم يرون أن الأصول غير المالية يمكن أن تلي احتياجاتهم للدعم.

- الإجابة ب "لا": نسبتها 16.7% وهي منخفضة تشير إلى أن هناك جزء صغير من المستجيبين لا يرون أن الأصول غير المالية تلبى احتياجاتهم للدعم.

الشكل رقم (11): تحليل انواع الاصول غير المالية التي يحتاجها مشروعك



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب أنواع الأصول غير المالية التي يحتاجها المشروع كما يلي:

- أجهزة وآلات: 42.9% وهي نسبة عالية تشير إلى أن الأجهزة والآلات هي الأكثر احتياجاً للدعم من بين الأصول الأخرى.
- عقارات: 20% وهي نسبة متوسطة تشير إلى أن هناك جزء من المشاريع تحتاج إلى دعم في مجال العقارات.
- تكنولوجيا: 22.9% وهي نسبة متوسطة تشير إلى احتياج بعض المشاريع لدعم في التكنولوجيا.
- وسائل نقل: 10% وهي نسبة منخفضة تشير إلى حاجة قليلة للدعم في مجال وسائل النقل.
- أخرى: 4.2% وهي نسبة منخفضة تشير إلى أن هناك استثمارات قليلة تحتاج إلى دعم في مجالات أخرى غير المذكورة.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- النتائج تظهر أن معظم أصحاب المشاريع يرون أن الدعم بشكل جماعي يمكن أن يكون حلاً مناسباً، مما يعكس اهتمامهم بالاستفادة من الموارد المشتركة والخبرات المتبادلة.
- الأصول غير المالية تظهر كخيار مهم لتلبية احتياجات الدعم، خاصة في مجالات الأجهزة والآلات والتكنولوجيا، مما يعزز أهمية تنويع مصادر الدعم لدعم التطور والنمو المستدام للمشاريع.
- يجب على الجهات المعنية بدعم رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة تقديم دعم متكامل يشمل الدعم الجماعي والتكنولوجيا والأصول الأخرى غير المالية لتعزيز فرص نجاحهم وتحقيق استدامة المشاريع.
- الدعم الجماعي والاهتمام بالأصول غير المالية يمثلان أدوات حيوية لتعزيز النمو والاستدامة في قطاع ريادة الأعمال، مما يدعم البيئة الاقتصادية ويساهم في تعزيز الابتكار والاستثمار.

الشكل رقم (12): تحليل وجود تجارب سابقة في التعامل مع مؤسسات دعم المشاريع



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسبة المؤيدين والرافضين للفكرة كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": بأعلى نسبة تقدر بـ 96.3% وهي عالية جدا تشير إلى أن معظم الأشخاص الذين شملهم الاستطلاع لديهم تجارب سابقة في التعامل مع مؤسسات دعم المشاريع.
- الإجابة بـ "لا": نسبتها 3.7% وهي منخفضة تشير إلى أن هناك نسبة صغيرة من المشاركين ليس لديهم تجارب سابقة في هذا المجال.

الشكل رقم (13): تحليل الرغبة في التعامل مع مؤسستنا لتقديم الدعم

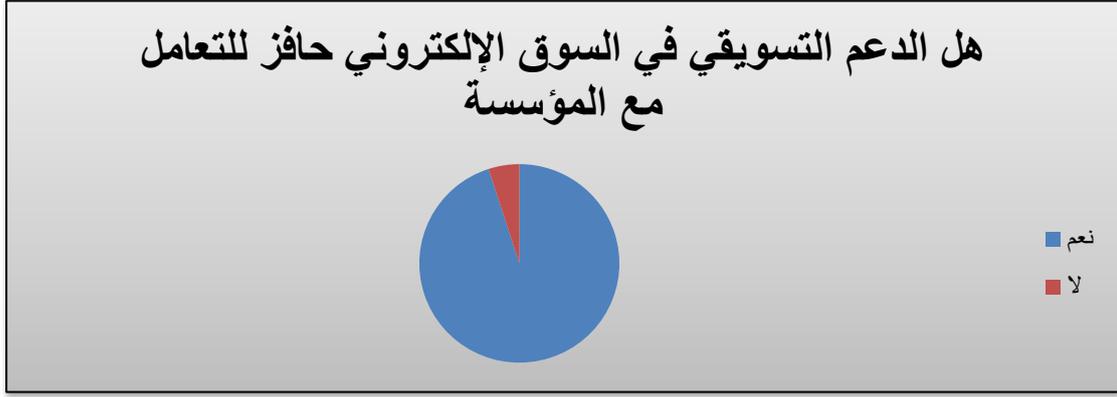


المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسبة المؤيدين والرافضين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": بأعلى نسبة تقدر بـ 85% وهي نسبة عالية تدل على أن غالبية الأشخاص الذين لديهم تجربة سابقة يرغبون في التعامل مع مؤسستكم لتقديم الدعم.
- الإجابة بـ "لا": نسبتها 15% وهي منخفضة تشير إلى أن هناك جزء صغير ليس لديه رغبة في التعامل مع مؤسستكم لتقديم الدعم.

الشكل رقم (14): تحليل تحفيز الدعم التسويقي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

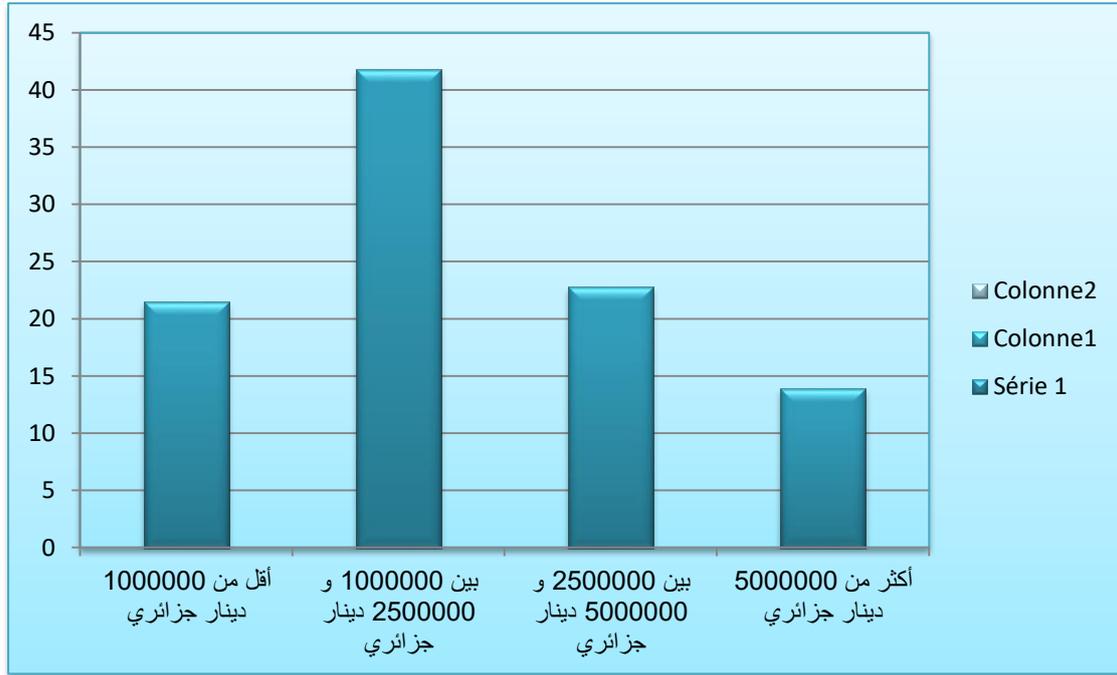
من الشكل يمكن تحليل نسبة المؤيدين والرافضين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": بأعلى نسبة تقدر بـ 95% وهي عالية جدا تدل على أن معظم المشاركين يرون أن الدعم التسويقي في السوق الإلكتروني هو حافز قوي للتعامل مع مؤسستكم.
- الإجابة بـ "لا": نسبتها 5% وهي منخفضة تشير إلى أن هناك جزء صغير لا يرون الدعم التسويقي في السوق الإلكتروني كحافز للتعامل مع مؤسستكم.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- النتائج تظهر أن معظم المشاركين لديهم تجارب سابقة في التعامل مع مؤسسات دعم المشاريع، مما يعكس الخبرة والاهتمام المستمر بالتطوير والنمو.
- النتائج إيجابية حيث أن غالبية أولئك الذين لديهم تجارب سابقة يرغبون في التعامل مع مؤسستكم، مما يعزز من مكانتكم كمؤسسة تقدم دعما محترفا ومطلوبا.
- الاستجابة العالية لهذا النوع من الدعم تشير إلى أهمية تقديم استراتيجيات تسويقية فعالة عبر الإنترنت، مما يمثل فرصة كبيرة لجذب المزيد من العملاء والشركاء المحتملين.
- يتطلب نجاح المؤسسة في تقديم الدعم استمرارية تحسين تجربة العملاء وتوفير حلول مبتكرة وفعالة، مع التركيز على تعزيز الدعم التسويقي في السوق الإلكتروني لجذب المزيد من الأعمال والاستثمارات.

الشكل رقم (15): تحليل



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

- أقل من 1000000 دج: 21.5% وهي منخفضة تشير إلى أن حوالي خمس الأشخاص المستطلعين يرون أن حجم الاستثمار أقل من مليون دينار جزائري كافٍ لبدء مشروعهم.
- بين 1000000 و 2500000 دج: 41.8% وهي نسبة مرتفعة نوعا ما تشير إلى أن معظم الأشخاص يرون أن الاستثمار في نطاق من مليون إلى 2.5 مليون دينار جزائري يمكن أن يكون كافيا لبدء مشروعهم.
- بين 2500000 و 5000000 دج: 22.8% نسبة متوسطة تدل على أن جزء من المستطلعين يعتبرون أن الاستثمار يجب أن يكون بين 2.5 مليون و 5 مليون دينار جزائري لتمكينهم من بدء مشروعهم.
- أكثر من 5000000 دج: 13.9% وهي نسبة ضئيلة تشير إلى أن بعض الأشخاص يرون أن حجم الاستثمار يجب أن يكون أكبر من 5 مليون دج لبدء مشروعهم.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- يبدو أن معظم المشاركين يرون أن الحجم المالي المطلوب لبدء مشروعهم يتراوح بين مليون و 2.5 مليون دج، مما يعكس التوجه نحو مشاريع متوسطة الحجم.
- تظهر الأرقام أن هناك تفاوتاً واضحاً في مدى الاستعداد للمخاطرة والتمويل، حيث أن 41.8% يفضلون استثمارات بين 1-2.5 مليون دينار جزائري، مقابل 22.8% يفضلون بين 2.5-5 مليون دج.

- يتطلب تقديم خدمات الدعم الاستثماري مرونة في التمويل لتلبية احتياجات مختلفة للمستثمرين، مع التركيز على تقديم حلول متنوعة تناسب كل فئة استثمارية بما يلي متطلباتها الخاصة.

الشكل رقم (16): تحليل تأثير بيع بعض الحصص التساهمية على تطوير المشروع و زيادة العوائد المالية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

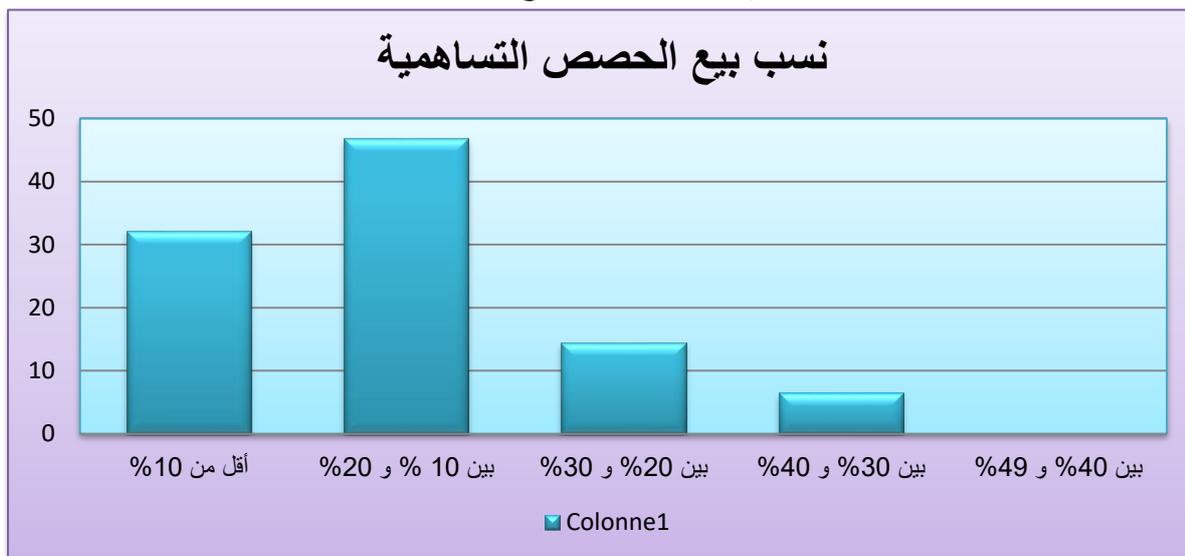
من الشكل يمكن تحليل نسبة المؤيدين والرافضين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": بأعلى نسبة تقدر بـ 66.7%

- الإجابة بـ "لا": تقدر نسبتها بـ 33.3%

تظهر الإجابات أن غالبية المستجيبين يرون أن بيع بعض الحصص التساهمية يؤثر بشكل إيجابي على تطوير المشروع. هذا التأثير يمكن أن يكون من خلال جلب رأس المال اللازم للتوسع وتنفيذ مراحل جديدة من المشروع، وتحسين البنية التحتية أو زيادة القدرات الإنتاجية

الشكل رقم (17): تحليل نسب بيع الحصص التساهمية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب نسب بيع الحصص التساهمية كما يلي:

- أقل من 10%: 32.3%

- بين 10% و 20%: 46.8%

- بين 20% و 30%: 14.5%

- بين 30% و 40%: 6.5%

- بين 40% و 49%: 0%

معظم الأشخاص الذين أجابوا بـ 66.7% يعتقدون أن بيع الحصص التساهمية يمكن أن يكون له تأثير إيجابي على العوائد المالية. الأكثرية يفضلون بيع نسبة صغيرة إلى متوسطة من الحصص، مما يشير إلى رغبتهم في الاحتفاظ بجزء كبير من الملكية للاستفادة من العوائد المستقبلية.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها بأن بيع بعض الحصص التساهمية يُعتبر مهما لتوفير رأس المال اللازم لنمو المشروع وتوسيع نطاق الأنشطة، وذلك من خلال جذب المستثمرين والشركاء الماليين، يمكن تعزيز قدرة المشروع على تحقيق الأهداف وزيادة العوائد المالية. تحديد نسبة الحصص المباعة بشكل مدروس يساهم في تحقيق التوازن بين جلب التمويل والحفاظ على السيطرة والنمو المستدام للمشروع

الشكل رقم (18): تحليل الضمانات التي تقدمها للمستثمرين الذين سيدعمون مشروعك



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب الإجابة عن الضمانات المقدمة لدعم المشروع كما يلي:

-ضمان الجودة (بسبة 60.8%): حيث أن هذا الضمان يعكس الالتزام بتقديم منتجات أو خدمات ذات جودة عالية ومطابقة لمعايير محددة، والذي قد يكون محورا رئيسيا في استراتيجية الاستثمار حيث يحرص المستثمرون على ضمان جودة المنتج أو الخدمة المقدمة.

-ضمان الارتياح (7.6%): يعكس هذا الضمان الالتزام بضمان رضا المستثمرين عن تجربتهم مع مشروعك. قد يتمثل في تجربة ممتازة للمستثمرين وتلبية توقعاتهم بشكل كامل.

-ضمان الاسترداد (13.9%): يعبر هذا الضمان عن الاستعداد لاستعادة رأس المال المستثمر في حالة عدم تحقيق النتائج المتوقعة أو العوائد المالية المتوقعة.

-ضمانات متعلقة بالأداء المالي (13.9%): تشمل هذه الضمانات الالتزام بتحقيق أداء مالي مستدام ومتفق عليه مع المستثمرين مما يعزز من الشفافية والثقة في إدارة المشروع المالية.

-ضمانات أخرى (3.8%): قد تتضمن هذه الضمانات جوانب متنوعة أخرى مثل الالتزام بالقوانين واللوائح، أو التزامات خاصة تتعلق بالمشروع والتي قد تكون مهمة أيضًا للمستثمرين.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- يظهر التحليل أن ضمان الجودة هو الأكثر أهمية بين الضمانات المقدمة للمستثمرين، مما يبرز أهمية تحقيق الجودة في منتجات أو خدمات المشروع لضمان جذب الاستثمارات.

- من المهم أيضا أن يتم النظر في ضمانات الاسترداد والأداء المالي كجزء من استراتيجية الضمانات لجذب نطاق واسع من المستثمرين.

- يجب أن يتبنى المشروع استراتيجيات واضحة لتوفير هذه الضمانات والتأكد من أنها مفهومة ومقبولة لدى الجمهور المستهدف لجذب المزيد من الاستثمارات ودعم النمو المستدام للمشروع.

الشكل رقم (19): تحليل تفضيل الاستثمار في مشاريع أخرى مع مؤسستنا بعد الدعم و في حالة نجاح المشروع



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": بأعلى نسبة تقدر بـ 42.5% وهي نسبة عالية تشير إلى استعداد المستثمرين للاستمرار في التعاون مع مؤسستك بعد نجاح المشروع الحالي. يمكن أن يكون هذا بسبب الثقة التي تم بناؤها خلال مرحلة الدعم ونتائج إيجابية حققها المشروع.

- الإجابة بـ "لا": تقدر نسبتها بـ 1.3% وهي نسبة منخفضة جدا تدل على أن هناك نقص في الرغبة في الاستمرارية أو رفض استثمار مستقبلي بعد النجاح. قد يكون هذا بسبب أسباب متعددة مثل عدم رغبة في المخاطرة المتكررة أو اكتفاء بالعائدات الحالية.

- الإجابة بـ "ربما": تقدر نسبتها بـ 56.3% وهي نسبة مرتفعة نوعا ما تشير إلى عدم اليقين بشأن الاستمرارية في الاستثمار. قد يكون هذا بسبب الحاجة لتقييم الظروف المستقبلية بعد نجاح المشروع الحالي أو البحث عن فرص استثمارية أخرى بشكل أفضل.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- يبدو أن هناك إشارات إيجابية بشأن الرغبة في الاستثمار المستقبلي مع مؤسستك بعد نجاح المشروع الحالي، حيث أن أكثر من نصف المستجيبين مهتمون أو قد يكونون مهتمين. الثقة البناءة والعلاقات الجيدة مع المستثمرين قد تكون مفتاحًا للاستمرارية في الاستثمارات المستقبلية.

- من الجدير بالذكر أن هناك نسبة منخفضة جدًا من الراضين للاستثمار المستقبلي، مما يعكس ضرورة تقديم بيئة استثمارية مستقرة وفرص جذابة للمستثمرين.

- ينبغي على المؤسسة الاستفادة من هذه الإشارات الإيجابية والاستمرار في بناء الثقة والعلاقات مع المستثمرين من خلال تقديم فرص استثمارية مستدامة وجذابة. يجب أيضا مراعاة التحديات المحتملة والعمل على تقديم الضمانات اللازمة لضمان استمرار الاستثمارات المستقبلية بنجاح.

الشكل رقم (20): تحليل جاذبية الاستثمار للخدمات الاستثمارية المقدمة



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين كما يلي:

- الإجابة بـ "نعم": بأعلى نسبة تقدر بـ: 90% وهي نسبة عالية تشير إلى أن معظم المستجيبين يرون أن الخدمات الاستثمارية المقدمة جذابة للاستثمار.

- الإجابة بـ "لا": نسبتها 10% وهي منخفضة تشير إلى أن هناك جزء صغير من المستجيبين لا يرون الخدمات الاستثمارية مثيرة للاستثمار.

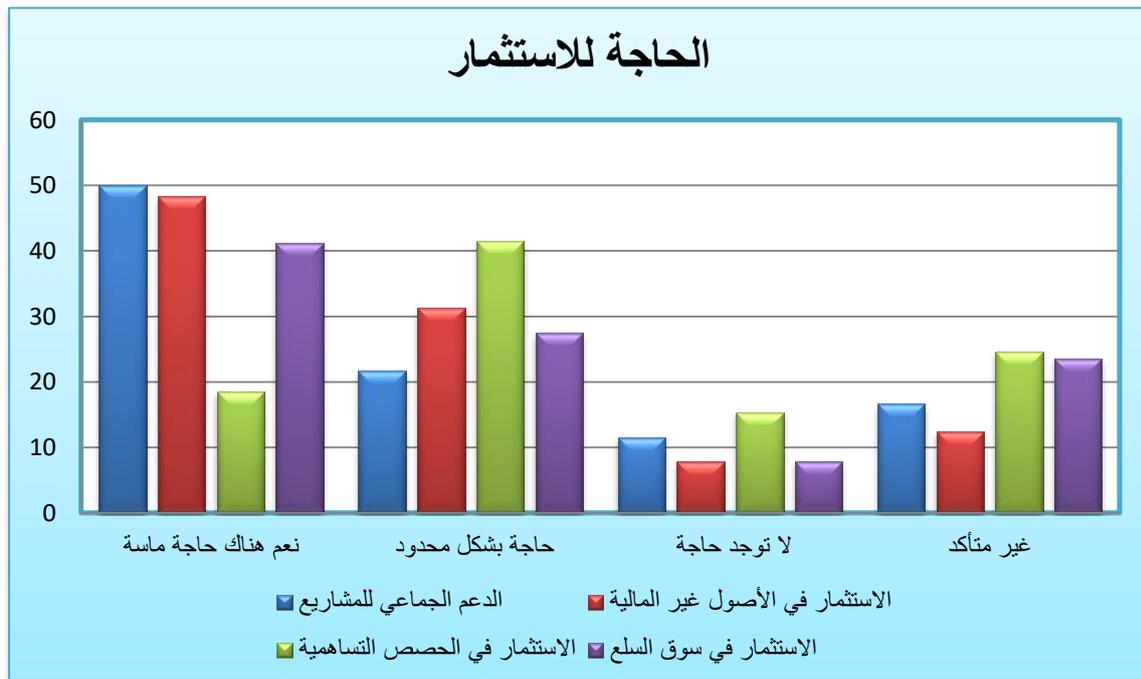
الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- إجمالاً، النتيجة البارزة هي أن الخدمات الاستثمارية المقدمة تحظى بقبول واسع من قبل المستجيبين بنسبة 90%. هذا يعكس ثقة كبيرة في العروض والخدمات التي تقدمها الشركة أو المؤسسة، ويشير إلى أن الاستثماريين يرون قيمة في الفرص المقدمة لهم.

- بناءً على هذا التحليل، يمكن للشركات والمؤسسات أن تستمر في تطوير وتعزيز خدماتها الاستثمارية، مع التركيز على تلبية احتياجات وتطلعات المستثمرين. يجب أن تستمر في تحسين الشفافية والجودة لزيادة جاذبية عروضها وبالتالي جذب مزيد من الاستثمارات.

- تعتبر الخدمات الاستثمارية المقدمة جذابة بشكل عام بنسبة كبيرة، مما يعزز موقف الشركة كوجهة استثمارية مفضلة للمستثمرين الحاليين والمحتملين.

الشكل رقم (21): تحليل الحاجة للاستثمار



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول الحاجة للاستثمار كما يلي:

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول الحاجة للاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع:

- حاجة ماسة (50%) وهي أعلى نسبة بين النسب، حيث تشير إلى أن نصف المشاركين يرون أن هناك حاجة عاجلة للاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع، مما قد يعكس الاهتمام الكبير بدعم المشاريع الناشئة وتعزيزها.
- حاجة بشكل محدود (21.8%): نسبة معتدلة من الأشخاص يرون أن هناك حاجة محدودة للاستثمار في الدعم الجماعي، مما يشير إلى تفضيل البعض لأنواع أخرى من الاستثمارات أو التركيز على استثمارات محددة.
- لا توجد حاجة (11.5%): نسبة منخفضة تشير إلى أن بعض المشاركين لا يرون ضرورة للاستثمار في الدعم الجماعي، ربما بسبب عدم الاطلاع على فوائد هذا النوع من الاستثمارات أو اختلاف الأولويات.
- غير متأكد (16.7%): نسبة متوسطة تعكس عدم اليقين بين بعض المشاركين بشأن حاجتهم للاستثمار في الدعم الجماعي وقد يحتاجون إلى مزيد من المعلومات أو التوعية لاتخاذ قرار نهائي.

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول الحاجة للاستثمار في الأصول غير المالية:

- حاجة ماسة (48.4%): تمثل أعلى نسبة وهي تعكس الاهتمام الكبير بالاستثمار في الأصول غير المالية، مثل التكنولوجيا والأجهزة والآلات، والتي يمكن أن تكون حاسمة لنجاح المشاريع وتعزيزها.
- حاجة بشكل محدود (31.3%): نسبة معتدلة تشير إلى أن هناك جزء من المشاركين يرون حاجة محدودة للاستثمار في الأصول غير المالية، ربما بسبب اهتمامهم بأنواع أخرى من الاستثمارات أو نظرهم المحدودة للفرص في هذا المجال.
- لا توجد حاجة (7.8%): نسبة منخفضة جداً تعكس الإجابة بعدم وجود حاجة إلى استثمار الأصول غير المالية، ربما بسبب عدم الاطلاع على فوائد هذا النوع من الاستثمارات أو اختلاف الأولويات.
- غير متأكد (12.5%): نسبة منخفضة تعبر عن عدم اليقين بين بعض المشاركين حول حاجتهم للاستثمار في الأصول غير المالية، مما قد يعكس الحاجة إلى مزيد من التوعية والدعم لفهم الفرص المتاحة.

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول الحاجة للاستثمار في الحصص التساهمية:

- حاجة ماسة (18.5%): نسبة متوسطة تشير إلى أن هناك فقط جزء صغير من المشاركين يرون حاجة ماسة للاستثمار في الحصص التساهمية، ربما بسبب عدم توافر الفرص المناسبة أو الاستعداد لهذا النوع من الاستثمارات.
- حاجة بشكل محدود (41.5%): أعلى نسبة وهي تعكس اهتماماً محدوداً بالاستثمار في الحصص التساهمية، مما يعكس رغبة بعض المشاركين في تنويع استثماراتهم والحصول على مزيد من الفرص والتحكم في القرارات.

- لا توجد حاجة (15.4%) : نسبة متوسطة تعكس رأي الأشخاص الذين لا يرون حاجة للاستثمار في الحصص التساهمية ويمكن أن يعكس ذلك الاستفادة الكافية من الاستثمارات التقليدية أو عدم الاطلاع على فوائد هذا النوع من الاستثمارات.
- غير متأكد (24.6%) : نسبة معتدلة تشير إلى عدم اليقين بين بعض المشاركين حول حاجتهم للاستثمار في الحصص التساهمية مما يمكن أن ينبئ بضرورة توضيح المزيد من الفوائد والفرص المتاحة في هذا المجال.

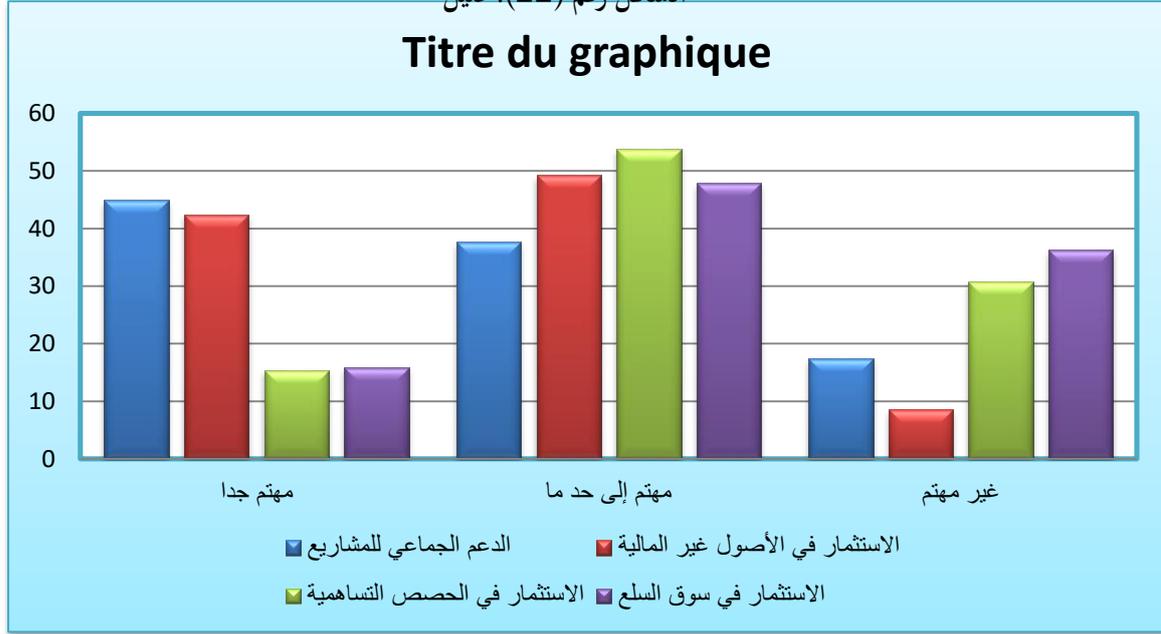
• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول الحاجة للاستثمار في سوق السلع:

- حاجة ماسة (41.2%) : أعلى نسبة تعكس اهتماما كبيرا بالاستثمار في سوق السلع، وهذا يعكس الرغبة في الحصول على مزيد من الفرص والعوائد من هذا النوع من الاستثمارات.
- حاجة بشكل محدود (27.5%) : نسبة معتدلة تعكس اهتماما محدودا بالاستثمار في سوق السلع، وقد يكون ذلك بسبب تفضيل البعض لأنواع أخرى من الاستثمارات أو عدم توافر الفرص المناسبة.
- لا توجد حاجة (7.8%) : نسبة منخفضة تعبر عن رأي الأشخاص الذين يرون عدم وجود الحاجة إلى الاستثمار في سوق السلع، وربما يعود ذلك إلى عدم الاطلاع على فوائد هذا النوع من الاستثمارات أو اختلاف الأولويات.
- غير متأكد (23.5%) : نسبة متوسطة تعكس عدم اليقين بين بعض المشاركين حول حاجتهم للاستثمار في سوق السلع، مما يمكن أن ينبئ بالحاجة إلى توفير المزيد من المعلومات والتوعية حول فوائد الاستثمار في هذا السوق، والتي يمكن أن تشمل التنوع في الاستثمارات وإمكانية تحقيق عوائد جيدة.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- هناك اهتمام كبير بالاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع، حيث يرى نصف المشاركين أن هناك حاجة ماسة لهذا النوع من الاستثمارات، مما يمكن أن يعزز من نمو الشركات الصغيرة والناشئة.
- يظهر أيضا اهتمام كبير بالاستثمار في الأصول غير المالية مثل التكنولوجيا والآلات، مما يعكس البحث عن فرص استثمارية تتعدى الأصول التقليدية.
- نسبة منخفضة تعكس عدم الاهتمام الكبير بالاستثمار في الحصص التساهمية، مما قد يستدعي جهودا إضافية لجذب الاستثمار في هذا النوع من الفرص.
- يشهد اهتماما معتدلا بالاستثمار في سوق السلع، والذي يمكن أن يكون خيارًا جيدًا للمستثمرين الذين يبحثون عن تنوع في محفظة استثماراتهم.
- وباختصار يلاحظ أن تحليل البيانات يظهر أن هناك اهتماما متفاوتا بين الأنواع المختلفة من الاستثمارات، مع اتجاه نحو الدعم الجماعي والأصول غير المالية. تعزيز التوعية وتقديم المزيد من المعلومات حول الفرص المتاحة قد يساهم في تعزيز هذا الاهتمام وتوسيع قاعدة المستثمرين في مختلف الأسواق المالية وغير المالية.

الشكل رقم (22): تحليل



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى الاهتمام بالاستثمار كما يلي:

● تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى الاهتمام بالاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع:

- مهتم جدا (44.9%): هناك نسبة كبيرة تشير إلى اهتمام كبير بالاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع، مما يعكس رغبة قوية في دعم وتمويل المشاريع الصغيرة والناشئة من قبل المستثمرين.

- مهتم إلى حد ما (37.7%): نسبة معتدلة تعكس الاهتمام المتوسط بالاستثمار في هذا النوع من الفرص، مما يمكن أن يشير إلى الاستعداد للنظر في الفرص عن كثب قبل اتخاذ القرار النهائي.

- غير مهتم (17.4%): نسبة منخفضة تعكس عدم الاهتمام الكبير بالاستثمار في الدعم الجماعي، وهذا قد يكون ناتجاً عن عدم الاطلاع الكافي على هذه الفرص أو الاستعدادات المالية أو الاستراتيجية الاستثمارية الأخرى.

● تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى الاهتمام بالاستثمار في الأصول غير المالية:

- مهتم جدا (42.4%): نسبة مرتفعة مقارنة ببقية النسب تشير إلى اهتمام كبير بالاستثمار في الأصول غير المالية مثل التكنولوجيا والآلات، مما يعكس رغبة في تنويع المحفظة الاستثمارية واستغلال الفرص التكنولوجية والصناعية.

- مهتم إلى حد ما (49.2%): وهي أعلى نسبة تشير إلى اهتمام متوسط بالاستثمار في هذه الأصول، مما يمكن أن يشير إلى الاستعداد لدراسة المزيد من المعلومات والفرص قبل اتخاذ القرار النهائي.

- غير مهتم (8.5%): نسبة منخفضة تعكس عدم الاهتمام الكبير بالاستثمار في الأصول غير المالية، وهذا يمكن أن يكون ناتجاً عن عدم الاطلاع الكافي على هذه الفرص أو عدم الاستعداد للمخاطرة في هذا النوع من الاستثمارات.

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى الاهتمام بالاستثمار في الحصة التساهمية:

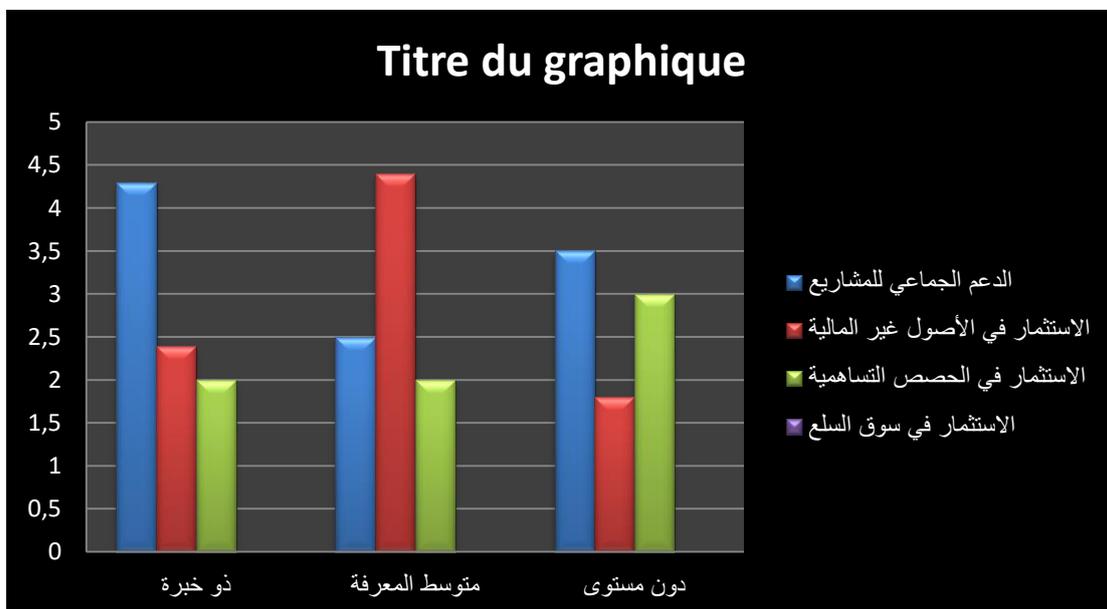
- مهتم جدا (15.4%): نسبة منخفضة تشير إلى عدم الاهتمام الكبير بالاستثمار في الحصة التساهمية، وهذا قد يكون بسبب عدم الفهم الكافي لهذه الفرص أو الاستعدادات المالية للمشاركة فيها.
- مهتم إلى حد ما (53.8%): أعلى نسبة تشير إلى أن نصف المبحوثين تقريبا يعبرون على اهتمامهم بالاستثمار في هذا النوع من الفرص، مما قد يدل على الاستعداد لدراسة المزيد من التفاصيل قبل اتخاذ القرار النهائي.
- غير مهتم (30.8%): نسبة متوسطة تعكس عدم الاهتمام الكبير بالاستثمار في الحصة التساهمية، وهذا قد يكون بسبب القلق بشأن السيطرة أو التأثير على إدارة المشروعات.

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى الاهتمام بالاستثمار في سوق السلع:

- مهتم جدا (34.6%): نسبة معتدلة تشير إلى اهتمام بالاستثمار في سوق السلع، وهذا قد يكون بسبب الفرص المتاحة لتحقيق عوائد مالية جيدة من هذا النوع من الاستثمارات.
- مهتم إلى حد ما (42.3%): أعلى نسبة تشير إلى اهتمام متوسط بالاستثمار في سوق السلع، مما يعكس البحث عن فرص استثمارية متنوعة ومخاطر معتدلة.
- غير مهتم (23.1%): نسبة متوسطة تعكس عدم الاهتمام الكبير بالاستثمار في سوق السلع، وهذا يمكن أن يكون بسبب الخبرة المحدودة أو الاستعدادات المالية للاستثمار في هذا السوق.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يتضح أن هناك اهتماما كبيرا بالاستثمار في الدعم الجماعي والأصول غير المالية، مع اهتمام متوسط إلى عالي بالاستثمار في سوق السلع. بالمقابل، هناك اهتمام متوسط بالاستثمار في الحصة التساهمية. يمكن للمؤسسات الاستثمارية والمشاريع الناشئة أن تستفيد من هذا الاهتمام المتزايد من خلال توفير المزيد من المعلومات وتعزيز التوعية حول الفرص المتاحة في هذه الأسواق المختلفة.

الشكل رقم (23): تحليل



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج exel

من الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى المعرفة بالاستثمار كما يلي:

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى المعرفة بالاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع:

- ذو خبرة (15.9%) : يعكس هذا النسبة المنخفضة من الأشخاص الذين يمتلكون معرفة عميقة في استثمار الدعم الجماعي للمشاريع. قد يكونون متخصصين في مجالات معينة تتطلب هذا النوع من الاستثمارات.

- متوسط المعرفة (47.8%) : يشير إلى أن نصف المشاركين لديهم دراية متوسطة بالاستثمار في الدعم الجماعي، وهم قادرون على فهم أساسياته ومزاياه.

- دون مستوى (36.2%) : نسبة عالية تشير إلى أن جزء كبير من المشاركين يحتاجون إلى تحسين وتعزيز معرفتهم في هذا المجال، وربما يكونون في حاجة إلى مزيد من التعليم والتوعية بالاستثمارات الجماعية.

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى المعرفة بالاستثمار في الأصول غير المالية:

- ذو خبرة (27.6%) : نسبة معتدلة من الأشخاص الذين لديهم خبرة في استثمار الأصول غير المالية، مما يعكس وجود فهم متقدم أو خبرة سابقة في هذا المجال.

- متوسط المعرفة (37.9%) : يشير إلى أن العديد من المشاركين لديهم معرفة متوسطة بالاستثمار في هذا النوع من الأصول، ولكن قد يحتاجون إلى مزيد من التعمق والفهم العميق.

- دون مستوى (34.5%) : نسبة مماثلة لدوي المعرفة دون المستوى في استثمار الدعم الجماعي، مما يدل على أن هناك حاجة إلى توسيع التوعية وتحسين المعرفة في هذا المجال.

• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى المعرفة بالاستثمار في الحصص التساهمية:

- ذو خبرة (8.8%) : نسبة منخفضة جدا تشير إلى أن الأشخاص الذين لديهم خبرة في استثمار الحصص التساهمية قليلون، مما يعكس ضرورة تعزيز المعرفة في هذا النوع من الاستثمارات.

- متوسط المعرفة (57.9%) : أعلى نسبة تشير إلى أن العديد من المشاركين يمتلكون معرفة متوسطة في هذا المجال، مما يوضح أن هناك اهتماما كبيرا بهذا النوع من الاستثمارات.

- دون مستوى (33.3%) : نسبة تشير إلى وجود حاجة لتحسين وتوسيع معرفة الأفراد في استثمار الحصص التساهمية، مما يساهم في تقديم دعم أفضل وفرص استثمارية أكثر فاعلية.

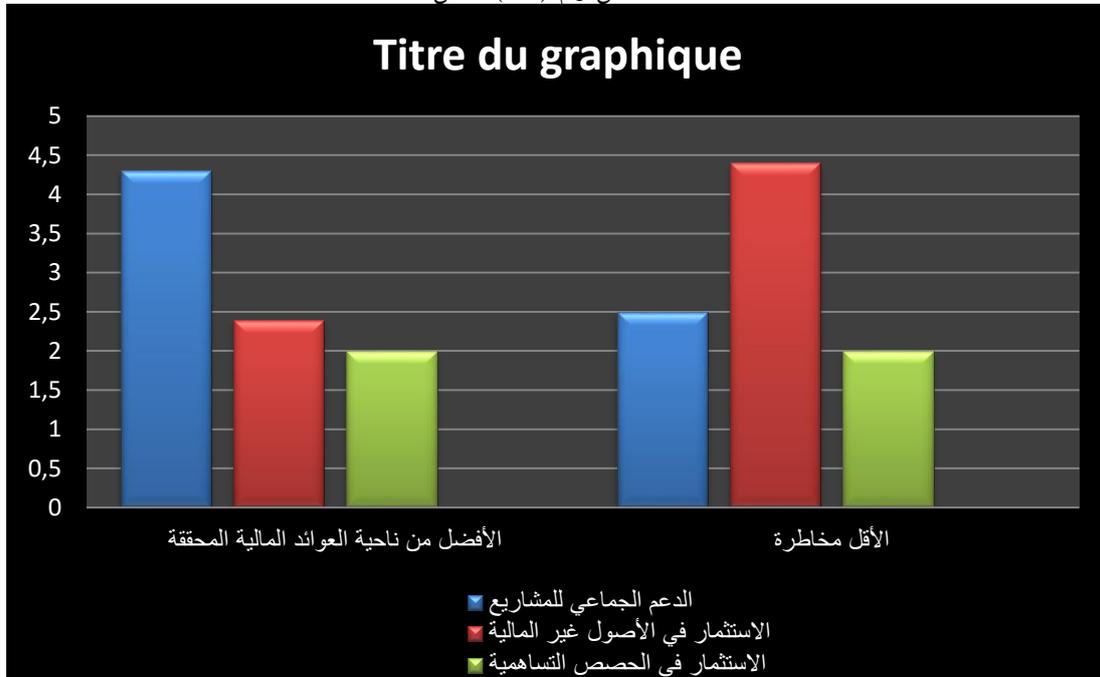
• تحليل نسب إجابة المبحوثين حول مستوى المعرفة بالاستثمار في سوق السلع:

- ذو خبرة (22.4%) : نسبة متوسطة من الأشخاص الذين لديهم خبرة في استثمار سوق السلع، وهم عادة ما يكونون على دراية بالأسواق المالية والسلع.
- متوسط المعرفة (44.8%) : أعلى نسبة تدل على أن الأشخاص لديهم فهم متوسط لاستثمارات سوق السلع، ولكن قد يحتاجون إلى المزيد من الدراسة والتعمق في هذا المجال.
- دون مستوى (32.8%) : نسبة معتدلة تشير إلى أن هناك حاجة إلى تعزيز المعرفة والتوعية بالاستثمار في سوق السلع، خاصة بين الأفراد الذين يعتبرون أنفسهم دون مستوى من المعرفة

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- تظهر النتائج أن هناك فرصا كبيرة لتحسين التوعية والتعليم في مختلف أنواع الاستثمارات، مثل الدعم الجماعي والأصول غير المالية والحصص التساهمية وسوق السلع. وهذا يفتح الباب أمام المؤسسات لتقديم برامج تثقيفية وتدريبية تلبي احتياجات الجمهور المستهدف وتعزز من فهمهم للمخاطر والفرص.
- هناك حاجة ماسة لتطوير استراتيجيات تعليمية وتوعوية تساهم في رفع مستوى المعرفة بين الأفراد الذين يرغبون في الاستثمار في هذه الأنواع المتنوعة من الاستثمارات. هذا يمكن أن يساهم في تعزيز الثقة والمشاركة الفعالة في سوق الاستثمارات.
- من خلال تحليل البيانات يتبين أن هناك حاجة ملحة إلى تعزيز التعليم والتوعية بين المستثمرين المحتملين، وتقديم بيئة استثمارية تفاعلية ومرنة تتيح لهم الوصول إلى فرص استثمارية مبتكرة ومجدية .

الشكل رقم (24):تحليل



من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول التفضيل بين العوائد المالية ودرجة المخاطرة كما يلي:

- تحليل نسب إجابة المبحوثين حول التفضيل بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة في الدعم الجماعي للمشاريع:
- الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة (39.1%): نسبة تفضيلية للأفراد الذين يعتبرون العوائد المالية المحققة هي الأكثر أهمية في الدعم الجماعي للمشاريع. هذا يعكس اهتماماً بتحقيق العوائد المالية المرتفعة على المستوى الشخصي.
- الأقل مخاطرة (60.9%): نسبة عالية تعكس تفضيل الأفراد لتقليل المخاطر في الاستثمارات، مما يشير إلى حذرهم من المخاطر المحتملة في الدعم الجماعي للمشاريع.

- تحليل نسب إجابة المبحوثين حول التفضيل بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة في الأصول غير المالية:
- الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة (50%): نسبة متساوية من الأفراد يعتبرون العوائد المالية المحققة هي الأهم عند النظر في الاستثمار في الأصول غير المالية.
- الأقل مخاطرة (50%): نسبة متساوية من الأفراد تفضل تقليل المخاطر في هذا النوع من الاستثمارات، مما يوضح أهمية التوازن بين العوائد المالية والمخاطر المحتملة.

- تحليل نسب إجابة المبحوثين حول التفضيل بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة في الحصص التساهمية:
- الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة (45.5%): نسبة معتدلة تفضل العوائد المالية، ولكن بشكل أقل من السابقين، في استثمارات الحصص التساهمية.
- الأقل مخاطرة (54.5%): نسبة أعلى تفضل الحد من المخاطر في هذا النوع من الاستثمارات، مما يعكس حاجة الأفراد لتحقيق العوائد بأقل درجة ممكنة من المخاطر.

- تحليل نسب إجابة المبحوثين حول التفضيل بين العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة في سوق السلع:
- الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة (40.9%): نسبة تفضيلية للعوائد المالية في سوق السلع، وهي أقل بقليل من باقي الأقسام.
- الأقل مخاطرة (59.1%): نسبة عالية من الأفراد تفضل تقليل المخاطر في هذا السوق، مما يعكس توجه نحو الاستثمار في سوق السلع بطرق تحد من المخاطر.

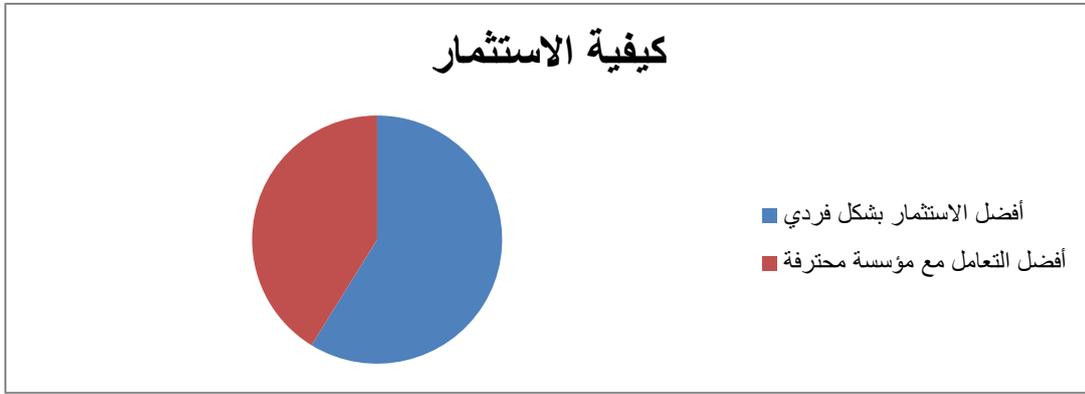
الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- يتضح أن هناك تفضيل واضح لتحقيق العوائد المالية المحققة في معظم أنواع الاستثمار، ولكن الأفراد يفضلون أيضاً التقليل من المخاطر قدر الإمكان.

- النتائج تظهر حاجة متوسطة إلى قوية للاستثمار في الدعم الجماعي للمشاريع وفي الأصول غير المالية، بينما الحصص التساهمية وسوق السلع تظهر حاجة أقل بعض الشيء.

- ينبغي على المؤسسات الاستثمارية أن تعمل على تقديم فرص استثمارية تحقق توازناً جيداً بين العوائد المالية وإدارة المخاطر، مما يمكن أن يسهم في جذب المستثمرين ودعم مشاريعهم بفعالية.
- يتضح أن هناك طلب كبير على الاستثمارات التي تحقق عوائد مالية مرتفعة مع تحكم في المخاطر، مما يعكس التوجه العام نحو استثمارات ذات توازن بين العائد والمخاطرة.
- من المهم على المؤسسات الاستثمارية أن تعمل على تعزيز الوعي بفوائد ومخاطر كل نوع من الاستثمارات لتلبية توقعات المستثمرين وتحقيق نجاح مستدام في دعم المشاريع المستقبلية.

الشكل رقم (25): تحليل كيفية الاستثمار



المصدر: من اعداد الطالب

من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة الباحثين حول كيفية الاستثمار كما يلي:

- أفضل الاستثمار بشكل فردي (58.8%): وهي تمثل أعلى نسبة للمشاركين الذين يفضلون الاستثمار بشكل فردي، مما يعكس الرغبة في السيطرة الكاملة على قرارات الاستثمار والعوائد المالية المحققة منه.
- أفضل التعامل مع مؤسسة محترفة (41.2%): نسبة أقل من الأفراد يفضلون التعامل مع مؤسسة محترفة، مما يشير إلى الثقة النسبية في القدرات الشخصية لإدارة الاستثمارات.

الشكل رقم (26): تحليل طريقة الاستثمار



المصدر: من اعداد الطالب

من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول طريقة الاستثمار كما يلي:

- في صناديق الاستثمار (61.5%): نسبة عالية تفضل الاستثمار في صناديق الاستثمار، وهي طريقة تسمح بتنوع الاستثمارات والاستفادة من الإدارة المحترفة.
- شراء حصص تساهمية في مشاريع محددة (38.5%): نسبة أقل يختارون الاستثمار في حصص تساهمية، مما يظهر الاهتمام بالمشاركة المباشرة في مشاريع معينة بدلاً من الاستثمار الجماعي.

الشكل رقم (27): دور الاستثمار في الأصول غير المالية بالنسبة للمحفظة الاستثمارية

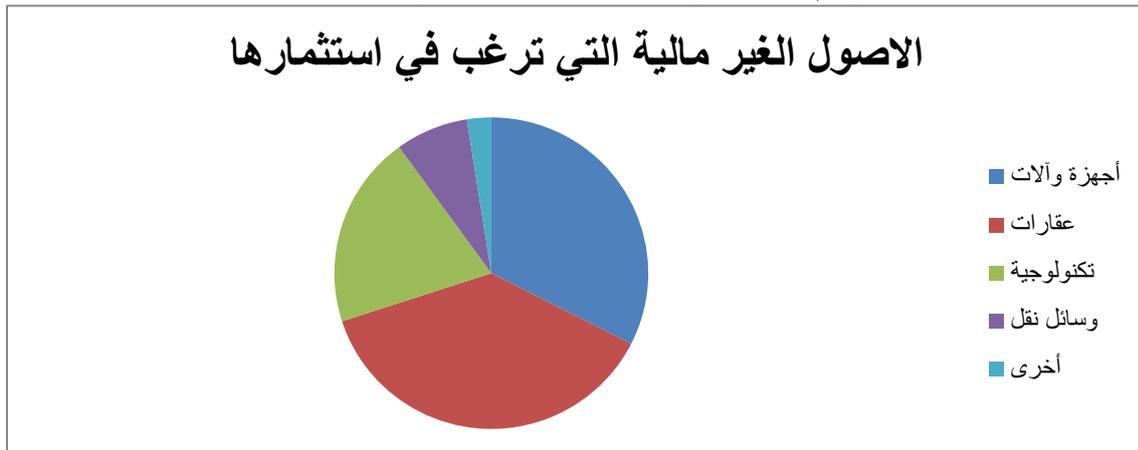


المصدر: من اعداد الطالب

من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول الأصول غير المالية كما يلي:

- تعتقد أن الاستثمار في الأصول غير المالية يعتبر تنوعاً لمحفظة الاستثمار (85.2%): نسبة عالية تؤكد أن الأفراد يرون الاستثمار في الأصول غير المالية كخيار لتنوع محفظة الاستثمار، مما يعزز أهمية هذا النوع من الاستثمارات.
- لا تعتقد (14.8%): نسبة ضئيلة لا ترغبون في الاستثمار في الأصول غير المالية كتنوع للمحفظة، وربما يكون ذلك بسبب عدم فهم أو تقدير للفوائد المحتملة لهذا النوع من الاستثمارات.

الشكل رقم (28): تحليل الاصول غير المالية الراغبة في استثمارها



المصدر: من اعداد الطالب

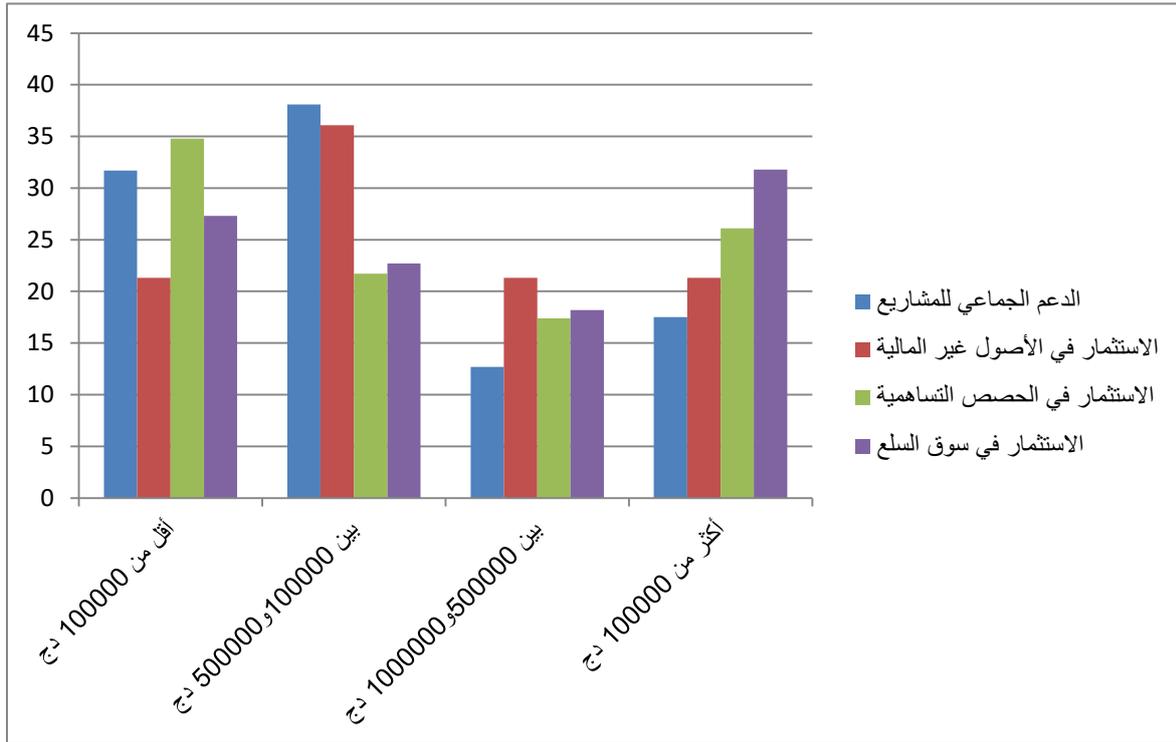
من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة الباحثين حول الأصول غير المالية المرغوب في استثمارها كما يلي:

- أجهزة وآلات (32.5%): نسبة تفضل الاستثمار في أجهزة وآلات، مما يعكس الاهتمام بالأصول التكنولوجية والإنتاجية.
- عقارات (37.5%): نسبة عالية تفضل الاستثمار في العقارات، وهي من الأصول التقليدية والمعروفة بالاستقرار والعائدات المستمرة.
- تكنولوجيا (20%): نسبة منخفضة تفضل الاستثمار في التكنولوجيا، رغم أنها تعد من الأصول الناشئة التي قد تحقق عوائد عالية.
- وسائل نقل (7.5%): نسبة منخفضة جدا تفضل الاستثمار في وسائل النقل، مما يظهر استثمارات محدودة في هذا القطاع.
- أخرى (2.5%): نسبة صغيرة تفضل الاستثمار في أصول غير تقليدية غير المذكورة، وربما تشمل أصولاً مثل الطاقة المتجددة أو الأصول البيئية.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- يظهر من النتائج أن الأفراد يفضلون الاستثمار بشكل فردي على التعامل مع مؤسسة محترفة، ولكنهم يفضلون استثمار أموالهم في صناديق الاستثمار بشكل عام.
- الاهتمام بالاستثمار في الأصول غير المالية يعزز فكرة التنوع وإدراك أهمية التوازن في محفظة الاستثمار.
- العقارات تظل من الأصول الأكثر جذباً للاستثمار بينما التكنولوجيا تظهر بنسبة أقل رغم إمكاناتها العالية.
- ينبغي على المؤسسة أن تقدم خيارات استثمارية تناسب مع تفضيلات الأفراد، مع التركيز على تحقيق توازن بين العوائد المالية وإدارة المخاطر.
- استثمار الأموال في صناديق الاستثمار يظل الخيار الأكثر جذباً نظراً للتنوع والإدارة المحترفة.
- الاستثمار في الأصول غير المالية يمثل فرصة مهمة للتنوع وزيادة قيمة المحفظة بشكل مستدام، بينما يجب توفير مزيد من التوعية حول فوائد هذا النوع من الاستثمارات.

الشكل رقم (29): العنوان



المصدر: من اعداد الطالب

من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول حجم الاستثمار كما يلي:

- تحليل نسب إجابة المبحوثين حول حجم الاستثمار المستعد لتحمله في طريقة الاستثمار الدعم الجماعي للمشاريع:
- أقل من 100000 د.ج: 31.7% وهي نسبة معتدلة تعكس اهتماما منخفضا نسبيا بالاستثمار الصغير في هذه الطريقة.
- بين 100000 و 500000 د.ج: 38.1% وهي النسبة الأعلى تشير إلى أن الاستثمارات المتوسطة تحظى بشعبية بين المستجيبين.
- بين 500000 و 1000000 د.ج: 12.7% نسبة منخفضة تشير إلى عدم الاستعداد للاستثمار الكبير في هذه الطريقة.
- أكثر من 1000000 د.ج: 17.5% نسبة متوسطة تشير إلى وجود بعض المستثمرين الذين مستعدون للاستثمار الكبير في الدعم الجماعي.

- تحليل نسب إجابة المبحوثين حول حجم الاستثمار المستعد لتحمله في طريقة الاستثمار الأصول غير المالية:

- أقل من 100000 د.ج: 21.3% وهي نسبة متوسطة تشير إلى الاستعداد المتوسط للاستثمار الصغير في هذه الطريقة.
- بين 100000 و 500000 د.ج: 36.1% النسبة الأعلى بين النسب تشير إلى أن الاستثمارات المتوسطة هي الأكثر شيوعًا في هذه الفئة.
- بين 500000 و 1000000 د.ج: 21.3% وهي نسبة متوسطة تشير إلى الاستعداد المتوسط للاستثمار المتوسط في هذه الفئة.

- أكثر من 1000000 دج: 21.3% وهي كذلك نسبة متوسطة تشير إلى الاستعداد المتوسط للاستثمار الكبير في الأصول غير المالية.

تحليل نسب إجابة المبحوثين حول حجم الاستثمار المستعد لتحمله في طريقة الاستثمار الحصص التساهمية:

- أقل من 100000 دج: 34.8% وهي نسبة عالية تشير إلى أن الاستثمارات الصغيرة تكون شائعة في هذه الطريقة.
- بين 100000 و 500000 دج: 21.7% وهي نسبة منخفضة تشير إلى أن الاستثمارات المتوسطة ليست الأكثر شيوعاً في هذه الفئة.

- بين 500000 و 1000000 دج: 17.4% وهي نسبة منخفضة تشير إلى أن الاستثمارات المتوسطة في هذه الطريقة أقل شيوعاً.

- أكثر من 1000000 دج: 26.1% وهي نسبة متوسطة تشير إلى أن هناك جزء من المستثمرين المستعدون للاستثمار الكبير في الحصص التساهمية.

- تحليل نسب إجابة المبحوثين حول حجم الاستثمار المستعد لتحمله في طريقة الاستثمار سوق السلع:

- أقل من 100000 دج: 27.3% نسبة معتدلة تشير إلى الاستعداد المتوسط للاستثمار الصغير في سوق السلع.
- بين 100000 و 500000 دج: 22.7% وهي نسبة متوسطة تشير إلى أن الاستثمارات المتوسطة هي الأكثر شيوعاً في هذه الفئة.

- بين 500000 و 1000000 دج: 18.2% وهي نسبة منخفضة تشير إلى أن الاستثمارات المتوسطة في هذه الطريقة أقل شيوعاً.

- أكثر من 1000000 دج: 31.8% وهي نسبة عالية تشير إلى أن هناك جزء من المستثمرين المستعدون للاستثمار الكبير في سوق السلع.

الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:

- الدعم الجماعي للمشاريع: ظهر بنسب متوسطة في مختلف فئات الحجم، مع تفضيل واضح للفئات المتوسطة.
- الأصول غير المالية: تظهر توزيعاً متوازناً بين الفئات المختلفة من الاستثمارات.
- الحصص التساهمية: تظهر في الاستثمارات الصغيرة فهي تكون الأكثر شيوعاً، بينما تظهر بعض الاستعدادات للاستثمارات الكبيرة.

- سوق السلع: يعكس توزيعاً متوازناً مع ارتفاع الاستعداد للاستثمار الكبير.

وعموماً يمكن القول أن هذه النتائج تعكس تنوعاً في استعداد المستثمرين للمخاطر وحجم الاستثمارات، مما يتعين من المؤسسات تقديم خيارات متعددة تتناسب مع احتياجات الأسواق المختلفة.

الشكل رقم (30): تحليل الضمانات التي تبحث عنها



المصدر: من اعداد الطالب

- من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة الباحثين حول ضمانات الاستثمار كما يلي:
- ضمان الجودة: 51.9%: النسبة العالية لهذه الضمانات تشير إلى أن الجودة هي عامل مهم للمستثمرين والمستهلكين على حد سواء، كما يمكن أن يزيد الحصول على ضمانات جودة من جاذبية المشروعات. **حاول تغيير ربط الجملة مع الثانية**
 - ضمان الارتياح 6.3%: النسبة المنخفضة لهذا النوع من الضمانات تدل على أن الاهتمام بالرضا الشخصي قد لا يكون ذا أولوية بالنسبة للمستثمرين أو المستهلكين، على الرغم من أهميته في بعض الحالات.
 - ضمان الاسترداد 16.5%: يشير هذا الرقم إلى أن هناك حاجة معقولة لضمانات الاسترداد، مما يعني أن المستثمرين يفضلون الحصول على ضمانات تسمح لهم باستعادة استثماراتهم في حالة عدم تحقيق العوائد المتوقعة.
 - ضمانات متعلقة بالأداء المالي 25.3%: هذه الضمانات تهم الأشخاص الذين يعتبرون الأداء المالي الجيد عاملاً رئيسياً في قراراتهم الاستثمارية، وهي تعكس حاجة قوية للمعلومات والضمانات المالية الدقيقة قبل الاستثمار.

الشكل رقم (31): تحليل وسيلة الاتصال المناسبة



المصدر: من اعداد الطالب

- من خلال النتائج الموضحة في الشكل يمكن تحليل نسب إجابة المبحوثين حول ضمانات الاستثمار كما يلي:
- الاستجابة المتوسطة للتواصل الإلكتروني تشير إلى أن الأفراد يرونه أداة مهمة للاتصال، ولكن ليست الوسيلة الرئيسية.
- ارتفاع نسبة الاجتماعات وجهاً لوجه يدل على الأهمية المكانية والشخصية في العلاقات التجارية واتخاذ القرارات الكبيرة.
- استخدام الهاتف يبدو أقل شيوعاً كوسيلة رئيسية للاتصال في هذه السياقات.
- الاستنتاج: بناء على تحليل النتائج الموضحة في الأشكال السابقة يمكن تفسيرها كما يلي:
- يتبين من التحليل أن الجودة والأداء المالي والاسترداد هي الضمانات الرئيسية التي يبحث عنها المستثمرون والمشترون.
- وجود تفضيل للاجتماعات الشخصية يعكس أهمية العلاقات الشخصية والثقة في الاتصالات التجارية.
- يمكن للمؤسسات تحسين استجاباتها عبر تعزيز الضمانات المطلوبة وتحسين وسائل الاتصال الشخصية والإلكترونية لتلبية توقعات السوق بشكل أفضل.

تقدير الطلب المتوقع:

- لتقدير الطلب تم اتباع طريقة معينة سيتم شرحها بالتفصيل كما يلي:
- أولاً: لأجل تقدير عدد الأشخاص الذين يمكن الوصول إليهم من خلال استراتيجية الترويج المقترحة في الجزائر، يجب أخذ عدة عوامل في الاعتبار وهي:

1. الإحصائيات حول استخدام الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي في الجزائر: توضح:

- عدد مستخدمي الإنترنت في الجزائر يقدر بحوالي 27 مليون شخص (بحسب إحصائيات 2022)
- عدد مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي في الجزائر يقدر بحوالي 25 مليون شخص
- 2. نطاق وتغطية الإعلانات والحملات الرقمية والإعلامية: يعكس:

- الحملات الإعلانية على وسائل التواصل الاجتماعي ومحركات البحث يمكن أن تصل إلى ملايين المستخدمين، حسب ميزانية الحملة والاستهداف.
- الإعلانات التقليدية (تلفزيون، راديو، صحف) لها نطاق تغطية واسع، ولكن تأثيرها يعتمد على عوامل مثل توقيت البث والقنوات المستهدفة.

3. المشاركة في الفعاليات والمعارض المختصة: من خلال:

- حضور المعارض والمؤتمرات المتخصصة في مجالات الاستثمار وريادة الأعمال يمكن أن يصل إلى عشرات الآلاف من المهتمين والمنخرطين في هذه المجالات.

4. التسويق الشفهي والتوصيات: وهي تمثل:

- التوصيات والمشاركات الإيجابية للعملاء الحاليين على منصاتهم الشخصية يمكن أن توسع نطاق الوصول إلى شبكاتهم ومحيطهم.

استناداً إلى هذه العوامل، وبافتراض ميزانية ترويجية معقولة وحملات موجهة بشكل جيد، يمكن تقدير أن استراتيجية الترويج هذه قد تصل إلى ما يقرب من 2-3 ملايين شخص في الجزائر على مدار السنة الأولى.

ثانياً: لحساب عدد الأشخاص الذين سيستجيبون للمشروع من حملة الترويج، سيتم استخدام النسب التي تم الحصول عليها من الاستبيان الذي تم إرساله إلى 500 شخص والذي استجاب له 83 شخصاً. وعليه ومن المعلومات التي قدمتها: نجد:

- عدد الأشخاص المستهدفين في حملة الترويج هو 2-3 ملايين شخص في الجزائر على مدار السنة الأولى.

- من أصل 500 شخص الذين تم إرسال الاستبيان إليهم، استجاب منهم 83 شخصاً.

لذلك، نسبة الاستجابة للاستبيان = $83 / 500 = 0.166 = 16.6\%$

ثالثاً: إذا افترضنا أن نسبة الاستجابة لحملة الترويج ستكون ماثلة لنسبة الاستجابة للاستبيان، يمكننا حساب عدد الأشخاص المتوقع استجابتهم كالتالي:

- في حالة 2 مليون شخص مستهدف:

عدد المستجيبين المتوقع = $2,000,000 \times 0.166 = 332,000$ شخص

- في حالة 3 ملايين شخص مستهدف:

عدد المستجيبين المتوقع = $3,000,000 \times 0.166 = 498,000$ شخص

لذلك، يمكن تقدير أن عدد الأشخاص الذين سيستجيبون للمشروع من حملة الترويج سيكون بين 332,000 و 498,000 شخص تقريباً، ومنه يمكن تقدير المتوسط لعدد الأشخاص المتوقع استجابتهم للمشروع كما يلي

$332000 + 498000 = 830000$

$830000 / 2 = 415000$

أي أن المتوسط لعدد الأشخاص المتوقع استجابتهم للمشروع من حملة الترويج يقدر بـ 415,000 شخص.

وبطريقة أخرى، إذا افترضنا أن عدد الأشخاص المستهدفين في حملة الترويج هو 2.5 مليون شخص (متوسط 2 و 3 مليون)،

فإن عدد المستجيبين المتوقع سيكون: $2,500,000 \times 0.166 = 415,000$ شخصاً.

وبالتالي فإن المتوسط المتوقع للمستجيبين هو 415,000 شخص تقريباً.

رابعاً: بناء على الوسائل الترويجية المختلفة المستخدمة في استراتيجية الترويج المعتمدة، يمكن تقدير النسب التقريبية للأشخاص الذين سيتم الوصول إليهم حسب النوع، العمر، الوظيفة، ومكان الإقامة كما يلي:

الجنس	العمر	العنوان:	الوظيفة:
ذكر: 60%	بين 18 و 25 سنة: 25%	العنوان (مكان الإقامة):	موظف: 45%
أنثى: 40%	بين 25 و 35 سنة: 35%	ولاية بسكرة: 70%	عمل حر: 20%
	بين 35 و 45 سنة: 25%	خارج ولاية بسكرة: 30%	بطال: 10%
	أكبر من 45 سنة: 15%		طالب: 25%

هذه التقديرات مبنية على الافتراضات التالية:

- الإعلانات على وسائل التواصل الاجتماعي والإنترنت ستصل إلى شريحة أكبر من الشباب والأشخاص في سن العمل.
- الحملات التقليدية (التلفزيون والراديو) ستصل إلى جمهور أوسع من حيث التنوع العمري والجغرافي.
- المشاركة في المعارض والفعاليات ستجذب بشكل أكبر المهنيين والأشخاص المهتمين بزيادة الأعمال والاستثمار.
- التسويق الشفهي والتوصيات سيصل إلى شبكات العملاء الحاليين، والتي قد تكون متنوعة.
- بسبب موقع مؤسسة SBINVEST في ولاية بسكرة، فإن النسبة الأكبر من الجمهور المستهدف ستكون من داخل الولاية. وعليه يمكن تقدير الاحتمالات الـ 32 الممكنة للأفراد حسب الجنس والعمر والوظيفة والعنوان كما يلي:

1. ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، ولاية بسكرة
2. ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، خارج ولاية بسكرة
3. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، ولاية بسكرة
4. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
5. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
6. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
7. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
8. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
9. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
10. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
11. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
12. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
13. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
14. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
15. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، ولاية بسكرة
16. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، خارج ولاية بسكرة
17. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، ولاية بسكرة

18. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، خارج ولاية بسكرة
19. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
20. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
21. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
22. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
23. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
24. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
25. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
26. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
27. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
28. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
29. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
30. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
31. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، ولاية بسكرة
32. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، خارج ولاية بسكرة

وبالرجوع إلى الاستبيان الذي تم توزيعه على 500 شخص وتمت الإجابة عليه من طرف 83 شخص فقط تظهر النسب

التالية:

بالنسبة لـ 500 شخص:

العنوان (مكان الإقامة)	الوظيفة	العمر	الجنس
ولاية بسكرة: 40%	موظف: 30%	بين 18 و 25 سنة: 30%	ذكر: 50%
خارج ولاية بسكرة: 60%	عمل حر: 5%	بين 25 و 35 سنة: 30%	أنثى: 50%
	بطل: 5%	بين 35 و 45 سنة: 30%	
	طالب: 60%	أكبر من 45 سنة: 10%	

بالنسبة لـ 83 شخص:

العنوان (مكان الإقامة)	الوظيفة	العمر	الجنس
ولاية بسكرة: 78%	موظف: 18.3%	بين 18 و 25 سنة: 68.3%	ذكر: 40%
خارج ولاية بسكرة: 22%	عمل حر: 8.5%	بين 25 و 35 سنة: 18.3%	أنثى: 60%
	بطل: 12.2%	بين 35 و 45 سنة: 9.8%	
	طالب: 61%	أكبر من 45 سنة: 3.6%	

الجدول رقم (4): نسب الاحتمالات الفردية الذين وجهنا لهم الاستبيان

نسبة افراد الاحتمال	نسبة الاحتمال	الاحتمالات الفردية
8,37209302	0,036	ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، ولاية بسكرة
12,5581395	0,054	ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، خارج ولاية بسكرة
4,18604651	0,018	ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، ولاية بسكرة
6,27906977	0,027	4. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
0,69767442	0,003	5. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
1,04651163	0,0045	6. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
4,18604651	0,018	7. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
6,27906977	0,027	8. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
0,69767442	0,003	9. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
1,04651163	0,0045	10. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
1,39534884	0,006	11. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
2,09302326	0,009	12. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
0,23255814	0,001	13. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,34883721	0,0015	14. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
0,23255814	0,001	15. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، ولاية بسكرة
0,34883721	0,0015	16. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، خارج ولاية بسكرة
8,37209302	0,036	17. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، ولاية بسكرة
12,5581395	0,054	18. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، خارج ولاية بسكرة
4,18604651	0,018	19. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
6,27906977	0,027	20. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة

0,69767442	0,003	21. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
1,04651163	0,0045	22. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
4,18604651	0,018	23. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
6,27906977	0,027	24. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
0,69767442	0,003	25. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
1,04651163	0,0045	26. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
1,39534884	0,006	27. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
2,09302326	0,009	28. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
0,23255814	0,001	29. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,34883721	0,0015	30. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
0,23255814	0,001	31. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، ولاية بسكرة
0,34883721	0,0015	32. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، خارج ولاية بسكرة
100	0,43	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بناء على نتائج تفريغ الاستبيان

الجدول رقم (5): نسبة الاحتمالات الفردية للمستجيبين

نسبة أفراد الاحتمال	نسبة الاحتمال	الاحتمالات الفردية
25,73544	0,13	ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، ولاية بسكرة
7,2653126	0,0367	2. ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، خارج ولاية بسكرة
1,9796492	0,01	3. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، ولاية بسكرة
0,5938948	0,003	4. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
0,9898246	0,005	5. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,2771509	0,0014	6. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
1,1877895	0,006	7. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
0,039593	0,0002	8. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة

0,5147088	0,0026	9. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,1385754	0,0007	10. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
0,3959298	0,002	11. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
0,118779	0,0006	12. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
0,1979649	0,001	13. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,0593895	0,0003	14. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
0,2573544	0,0013	15. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، ولاية بسكرة
0,079186	0,0004	16. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، خارج ولاية بسكرة
38,60316	0,195	17. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، ولاية بسكرة
10,888071	0,055	18. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، خارج ولاية بسكرة
3,1674387	0,016	19. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
0,8710457	0,0044	20. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
1,5441264	0,0078	21. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,3959298	0,002	22. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
1,6629053	0,0084	23. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
0,4553193	0,0023	24. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
0,7918597	0,004	25. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,2177614	0,0011	26. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
0,5938948	0,003	27. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
0,1781684	0,0009	28. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
0,2771509	0,0014	29. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
0,0079186	0,0014	30. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
0,3959298	0,002	31. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، ولاية بسكرة
0,118779	0,0006	32. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، خارج ولاية بسكرة
100	0,5051	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بناء على نتائج تفرغ الاستبيان

بناءً على المتوسط المتوقع 415,000 شخص و النسب التقديرية للحملة الترويجية، وبالاعتماد على النسب المحتملة المستجيبين ، إليك عدد الأفراد المستجيبين لكل احتمال:

الجدول رقم (6): عدد افراد الاحتمال المستجيبين

عدد افراد الاحتمال المستجيبين	نسبة افراد الاحتمال المستجيبين	نسبة افراد الاحتمال	نسبة الاحتمال	الاحتمالات الفردية
59371	14,3063218	4,65404353	0,0263	1. ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، ولاية بسكرة
4801	1,15686355	1,99964608	0,0113	2. ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، خارج ولاية بسكرة
22922	5,52335324	11,6793488	0,066	3. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، ولاية بسكرة
1966	0,47366938	5,00796319	0,0283	4. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
30632	7,38120842	5,20261901	0,0294	5. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
2450	0,59049667	2,22969386	0,0126	6. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
9856	2,37504189	8,37019997	0,0473	7. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
94	0,02265133	3,59228455	0,0203	8. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
11378	2,7415917	3,71615643	0,021	9. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
875	0,21089167	1,59263847	0,009	10. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
5918	1,42602938	5,02565918	0,0284	11. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
508	0,12251802	2,15890993	0,0122	12. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
7877	1,89802502	2,22969386	0,0126	13. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
676	0,16268786	0,95558308	0,0054	14. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
5120	1,23371626	1,11484693	0,0063	15. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، ولاية بسكرة
450	0,10845857	0,47779154	0,0027	16. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، خارج ولاية بسكرة
59258	14,2791234	3,09679703	0,0175	17. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، ولاية بسكرة
4775	1,15069859	1,32719873	0,0075	18. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، خارج ولاية بسكرة
24506	5,90496674	7,80392851	0,0441	19. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، ولاية بسكرة

1925	0,46396167	3,34454079	0,0189	20. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
31857	7,67645676	3,46841267	0,0196	21. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
2334	0,56237778	1,48646257	0,0084	22. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
9190	2,21436253	5,57423465	0,0315	23. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
719	0,17323244	2,38895771	0,0135	24. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
11669	2,81188892	2,47743762	0,014	25. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
917	0,22093413	1,06175898	0,006	26. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
5908	1,42351877	3,34454079	0,0189	27. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
506	0,12201589	1,43337462	0,0081	28. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
7352	1,77149002	1,48646257	0,0084	29. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
60	0,01446114	0,63705539	0,0036	30. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
5251	1,26535002	0,74323129	0,0042	31. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، ولاية بسكرة
450	0,10845857	0,31852769	0,0018	32. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، خارج ولاية بسكرة
331571	79,8968221	100	0,5651	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بناء على نتائج تفرغ الاستبيان

وعليه فإن عدد الأفراد المستجيبين للحملة الترويجية هو **331571** شخصا.

← ر نسبة من يبحثون عن الدعم الجماعي وبالأصول غير المالية معاً:

لدينا من 83 شخص:

نسبة من لديهم مشروع جاهز للاستثمار = 81.7%

ومن بين هؤلاء الذين لديهم مشروع جاهز، نسبة من يبحثون عن دعم لمشروعهم = 88.3%

لذلك، نسبة من يبحثون عن دعم لمشروع جاهز للاستثمار هي: 81.7% * 88.3% = 72.2%

أي أن 72.2% من الأشخاص لديهم مشروع جاهز للاستثمار ويبحثون عن دعم له.

حساب نسبة من يبحثون عن الدعم الجماعي وبالأصول غير المالية معاً:

- نسبة من يرون الدعم الجماعي حلاً مناسباً = 73.4%

- نسبة من يرون الأصول غير المالية تلي احتياجاتهم = 83.3%

- نسبة من يبحثون عن الدعم الجماعي وبالأصول غير المالية معاً = 73.4% * 83.3% = 61.1%

لذلك، 61.1% من الأفراد الذين يبحثون عن دعم لمشروع جاهز للاستثمار، يرغبون في الحصول على دعم جماعي وبالأصول غير المالية.

الجدول رقم (7): عدد الافراد الذين يبحثون عن الدعم

عدد الافراد الذين يبحثون عن الدعم	نسبة الافراد الذين يبحثون عن الدعم	نسبة الافراد الذين لديهم مشروع	عدد الافراد	الاحتمالات الفردية
2691	26191,04168	42865,862	59371	ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، ولاية بسكرة
2118	2117,922742	3466,322	4801	2. ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، خارج ولاية بسكرة
10112	10111,85692	16549,684	22922	3. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، ولاية بسكرة
867	867,285172	1419,452	1966	4. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
13513	13513,06174	22116,304	30632	5. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
1081	1080,7979	1768,9	2450	6. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
4348	4347,895552	7116,032	9856	7. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
41	41,467348	67,868	94	8. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
5019	5019,313676	8214,916	11378	9. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
386	385,99925	631,75	875	10. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
2611	2610,678356	4272,796	5918	11. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
224	224,100136	366,776	508	12. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
3475	3474,875534	5687,194	7877	13. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
298	298,211992	488,072	676	14. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
2256	2258,64704	3696,64	5120	15. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، ولاية بسكرة
198	198,5139	324,9	450	16. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، خارج ولاية بسكرة
26141	26141,19264	42784,276	59258	17. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، ولاية بسكرة
2106	2106,45305	3447,55	4775	18. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، خارج ولاية بسكرة
10811	10810,62585	17693,332	24506	19. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
849	849,19835	1389,85	1925	20. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
14053	14053,46069	23000,754	31857	21. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
1030	1029,625428	1685,148	2334	22. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة

4045	4054,09498	6635,18	9190	23. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
317	317,181098	519,118	719	24. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
5148	5147,685998	8425,018	11669	25. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
404	404,527214	662,074	917	26. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
2606	2606,266936	4265,576	5908	27. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
223	223,217852	365,332	506	28. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
3243	3243,275984	5308,144	7352	29. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
26	26,46852	43,32	60	30. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
2316	2316,436642	3791,222	5251	31. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، ولاية بسكرة
198	198,5139	324,9	450	32. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، خارج ولاية بسكرة
122754	—	—	331571	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بناء على نتائج تفريغ الاستبيان

من نتائج الجدول يتبين أن 122754 شخصا من أصل 331571 شخصا يرغبون في الحصول على دعم جماعي وبأصول غير مالية.

• حساب حجم الاستثمار اللازم: بناء على النسب المتحصل عليها من الاستبيان لحجم الاستثمار اللازم لتوفير الأصول غير المالية، والموضحة كما يلي:

- أقل من 1000000 دينار جزائري: 21.5%

- بين 1000000 و 2500000 دينار جزائري: 41.8%

- بين 2500000 و 5000000 دينار جزائري: 22.8%

- أكثر من 5000000 دينار جزائري: 13.9%

وبالاعتماد على عدد الأفراد 122754 شخصا والذين يبحثون عن دعم جماعي وبأصول غير مالية، فإنه يمكن تقدير النسب التالية:

• أقل من 1,000,000 دينار جزائري:

- نسبة الأفراد: 21.5%

- عدد الأفراد: $122754 * 21.5\% = 26392$ شخصا

- حجم الاستثمار اللازم: $26392 * 1000000 = 26392000000$ دج

• بين 1,000,000 و 2,500,000 دينار جزائري: وبافتراض متوسط 2,000,000 دج

- نسبة الأفراد: 41.8%

- عدد الأفراد: $122754 * 41.8\% = 51311$ شخصا

- حجم الاستثمار اللازم: $5131 * 2000000$ (متوسط 1,000,000 و 2,500,000) = 10262200000 دج

صحح في المبالغ توضع نقطة وليس فاصلة

• بين 250000 و 500000 دينار جزائري: وبافتراض متوسط 400000 الوحدة

- نسبة الأفراد: 22.8%

- عدد الأفراد: $122754 * 22.8\% = 27987$ شخصا

- حجم الاستثمار اللازم: $27987 * 400000$ (متوسط 2,500,000 و 5,000,00) = 11194800000 دج

• أكثر من 500000 دينار جزائري:

نفترض متوسط 600000 دج

- نسبة الأفراد: 13.9%

- عدد الأفراد: $122754 * 13.9\% = 17062$ شخصا

- حجم الاستثمار اللازم: $17062 * 600000$ (متوسط فرضي) = 102372000,000 دج

وعليه فإن المجموع الكلي لحجم الاستثمار اللازم = 343334000000 دج

لذلك، لتقديم الدعم الجماعي بالأصول غير المالية لـ 122754 شخصا والذين يبحثون عنه، يقابله حجم الاستثمار اللازم المقدر

بـ **343334000000 دينار جزائري** تقريبا.

◀ تقدير نسبة من يبحثون عن الاستثمار:

الجدول رقم (8): عدد الافراد يبحثون عن الاستثمار

عدد الافراد	عدد الافراد	عدد الافراد يبحثون عن الاستثمار	عدد الافراد	الاحتمالات الفردية
9417	31504	24460	59371	ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، ولاية بسكرة
762	1216	1978	4801	2. ذكر، بين 18 و 25 سنة، طالب، خارج ولاية بسكرة
3636	5808	9444	22922	3. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، ولاية بسكرة
312	498	810	1966	4. ذكر، بين 25 و 35 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
9485	7761	12620	30632	5. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة

388	621	1009	2450	6. ذكر، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
1563	8249	4061	9856	7. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
15	24	39	94	8. ذكر، بين 35 و 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
5180	2883	4688	11378	9. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
913	221	360	875	10. ذكر، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
993	1499	2438	5918	11. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، ولاية بسكرة
80	912	209	508	12. ذكر، أكبر من 45 سنة، موظف، خارج ولاية بسكرة
1249	6199	3245	7877	13. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
107	170	278	676	14. ذكر، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
812	1297	2109	5120	15. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، ولاية بسكرة
71	411	185	450	16. ذكر، أكبر من 45 سنة، بطل، خارج ولاية بسكرة
9399	51501	24414	59258	17. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، ولاية بسكرة
757	1210	1967	4775	18. أنثى، بين 18 و 25 سنة، طالبة، خارج ولاية بسكرة
3887	6209	10096	24506	19. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
305	848	793	1925	20. أنثى، بين 25 و 35 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
5053	8072	13125	31857	21. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
370	591	961	2334	22. أنثى، بين 25 و 35 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
1458	2329	3786	9190	23. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
114	182	296	719	24. أنثى، بين 35 و 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
1851	2957	4808	11669	25. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
146	232	378	917	26. أنثى، بين 35 و 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
937	1497	2434	5908	27. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، ولاية بسكرة
80	128	208	506	28. أنثى، أكبر من 45 سنة، موظفة، خارج ولاية بسكرة
1166	1863	3029	7352	29. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، ولاية بسكرة
10	15	25	60	30. أنثى، أكبر من 45 سنة، عمل حر، خارج ولاية بسكرة
833	1330	2163	5251	31. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، ولاية بسكرة
71	114	185	450	32. أنثى، أكبر من 45 سنة، بطالة، خارج ولاية بسكرة
52591	84010	112141	331571	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بناء على نتائج تفرغ الاستبيان

من خلال النتائج نجد أن:

- عدد الأشخاص الراغبين في الاستثمار المباشر في (الدعم الجماعي المشاريع بواسطة الاصول الغير مالية) هو **84010 شخصا**.

- عدد الأشخاص الراغبين في الاستثمار في الحصص التساهمية: **52591 شخصا**.

وبالرجوع إلى نتائج الاستبيان نجد النسب التالية:

◀ الاستثمار في دعم المشاريع بطريقة الدعم الجماعي:

- أقل من 100000 دج: 31.7%

- بين 100000 و 500000 دج: 38.1%

- بين 500000 و 1000000 دج: 12.7%

- أكثر من 1000000 دج: 17.5%

↳ الاستثمار في الأصول غير المالية:

- أقل من 100000 دج: 21.3%

- بين 100000 و 500000 دج: 36.1%

- بين 500000 و 1000000 دج: 21.3%

- أكثر من 1000000 دج: 21.3%

ومنه نجد أن حجم الاستثمار المستعد لتحمله في استثمار الأصول المباشر موضح كما يلي:

- أقل من 100000 دج: 26.5%

- بين 100000 و 500000 دج: 37.1%

- بين 500000 و 1000000 دج: 17%

- أكثر من 1000000 دج: 19.4%

↳ استثمار في الحصص التساهمية:

- أقل من 100,000 دج: 34.8%

- بين 100000 و 500000 دج: 21.7%

- بين 500000 و 1000000 دج: 17.4%

- أكثر من 1000000 دج: 26.1%

توضيح الحسابات وطريقة الحساب:

1. الاستثمار المباشر (84010 شخص):

- أقل من 100000 دج: 26.5% من 84010 = 22263 × 100,000 = 2,226300000 دج

- بين 100000 و 500000 دج: 37.1% من 84010 = 31168 × 300000 (متوسط) = 9350400000 دج

- بين 500000 و 1000000 دج: 17% من 84010 = 14282 شخص × 750000 دج (متوسط) = 10711500000 دج

- أكثر من 1000000 دج: 19.4% من 84010 = 16298 × 1000000 = 16298000000 دج

وعليه فإن القيمة الكلية للاستثمار المباشر تقدر بـ = **38586200000 دج**

2. الاستثمار في الحصص التساهمية:

- أقل من 100000 دج: 34.8% من 52591 = 18302 × 100000 = 1,830200000 دج

- بين 100000 و 500000 دج: 21.7% من 52591 = 11412 × 300000 (متوسط) = 3,423,600,000 دج

- بين 500000 و 1000000 دج: 17.4% من 52591 = 9151 أشخاص × 750000 دج (متوسط) = 6863250000 دج

- أكثر من 1000000 دج: 26.1% من 52591 = 13726 × 1000000 = 13726000000 دج

وعليه فإن القيمة الكلية للاستثمار في الحصص التساهمية تقدر بـ: **25843050000 دج**

وبالنسبة لحساب قيمة مشروع واحد في المتوسط، سيتم قسمة القيمة الكلية المطلوبة لدعم جميع المشاريع على عدد الأشخاص الذين يبحثون عن الدعم وذلك كما يلي:

المعطيات:

- عدد الأشخاص الذين يبحثون عن دعم لمشاريعهم = 122754 شخصا

- القيمة الكلية المطلوبة لدعم جميع المشاريع = 343334000000 دج

للحصول على قيمة مشروع واحد في المتوسط، نقوم بالعملية التالية:

- قيمة مشروع واحد في المتوسط = القيمة الكلية المطلوبة لدعم جميع المشاريع / عدد الأشخاص الذين يبحثون عن الدعم

- قيمة مشروع واحد في المتوسط = 122754 / 343334000000

- قيمة مشروع واحد في المتوسط = 2,797,559.64 دج بالتقريب هي 3,000,000 دج، ولدينا حجم كلي للاستثمار

المباشر يبلغ 38586200000 دج، فيمكن حساب عدد المشاريع كالتالي:

حجم الاستثمار الكلي / قيمة المشروع الواحد = عدد المشاريع

بالتطبيق العددي نجد:

$12,862 = 3000000 / 38586200000$ مشروعا

لذلك، مع افتراض أن قيمة المشروع الواحد هي 3000000 دينار جزائري، فإن حجم الاستثمار المباشر البالغ

38,586,200,000 دج يكفي لدعم حوالي 12862 مشروعا.

من أصل 12862 مشروعا، هناك 66.7% سيبعون حصصا تساهمية، أي:

$8578 = 0.667 \times 12862$ مشروعا

ومن هذه المشاريع البالغ عددها 8578، على الأكثر 50% منها تستطيع أن تسترد كل تكاليفها وتبدأ في النمو، أي ما يعادل

حوالي 4289 مشروعا ستبوع بعض الحصص التساهمية.

أما بالنسبة لتوزيع هذه المشاريع البالغ عددها 4289 مشروعا حسب نسب بيع الحصص التساهمية يوضح كالتالي:

- أقل من 10%: 32.3%

- بين 10% و 20%: 46.8%

- بين 20% و 30%: 14.5%

- بين 30% و 40%: 6.5%

- بين 40% و 49%: 0%

وعليه فإن نسبة بيع الحصص تكون كالتالي:

- 32.3% من المشاريع ستبيع أقل من 10% من الحصص (نأخذ متوسط 1%)

$$1385 = 4289 \times 0.323$$

- 46.8% ستبيع بين 10% و 20% من الحصص (نأخذ متوسط 15%)

$$2007 = 4289 \times 0.468$$

- 14.5% ستبيع بين 20% و 30% من الحصص (نأخذ متوسط 25%)

$$155 = 4289 \times 0.145$$

- 6.5% ستبيع بين 30% و 40% من الحصص (نأخذ متوسط 35%)

$$97 = 4289 \times 0.065$$

- لا يوجد مشاريع ستبيع بين 40% و 49% من الحصص.

وبناء على توزيع نسب بيع الحصص التساهمية للمشاريع، يمكننا حساب قيمة الحصص التساهمية التي ستباع كالتالي:

◀ **1385 مشروع ستبيع حوالي 10% من حصصها:**

- قيمة المشروع الواحد بالتقريب هي 3000000 دج

- قيمة 1385 مشروع هي 34,155000000 دج

- قيمة الحصص التساهمية التي ستباع (10% من القيمة الإجمالية) هي 341550000 دج

◀ **2007 مشروع ستبيع حوالي 15% من حصصها:**

- قيمة المشروع الواحد بالتقريب هي 3000000 دج

- قيمة 2007 مشروع هي 6021000000 دج

- قيمة الحصص التساهمية التي ستباع (15% من القيمة الإجمالية) هي 903150000 دج

◀ **621 مشروع ستبيع حوالي 25% من حصصها:**

- قيمة المشروع الواحد بالتقريب هي 3000000 دج

- قيمة 621 مشروع هي 1,863000000 دج

- قيمة الحصص التساهمية التي ستباع (25% من القيمة الإجمالية) هي 465750000 دج

← 278 مشروع ستبيع حوالي 35% من حصصها:

- قيمة المشروع الواحد بالتقريب هي 3,000,000 دج

- قيمة 278 مشروع هي 834000000 دج

- قيمة الحصص التساهمية التي ستباع (35% من القيمة الإجمالية) هي 291900000 دج

بالتالي، إجمالي قيمة الحصص التساهمية التي ستباع من قبل جميع المشاريع هي:

$$2002350000 \text{ دج} = 291900000 + 465750000 + 903150000 + 341550000$$

تقدير الطلب

1. الطلب على الاستثمار في دعم المشاريع

الجدول رقم (9): الطلب على الاستثمار في دعم المشاريع

2029	2028	2027	2026	2025	
41709587656	37917806960	34470733600		00	جانفي
41709587656	37917806960	34470733600		00	فيفري
18112928504	16466298640	14969362400		0000025	مارس
36267400422	32970364020	29973058200		00	أفريل
54421872340	49474429400	44976754000		1200000	ماي
18112928504	16466298640	14969362400		00	جوان
23596659152	21451508320	19501371200		1700000	جويلية
28997302972	26361184520	23964713200		00	أوت
28997302972	26361184520	23964713200		1500000	سبتمبر
43620584700	39655077000	36050070000		00	أكتوبر
43620584700	39655077000	36050070000		00	نوفمبر
36267400422	32970364020	29973058200		0000010	ديسمبر
41709587656	37917806960	343,334,000,000	39500000	7900000	جانفي

2. الطلب على دعم المشاريع

الجدول رقم (10): الطلب على دعم المشاريع

2029	2028	2027	2026	2025	
41709587656	37917806960	34470733600		00	جانفي
41709587656	37917806960	34470733600		00	فيفري
18112928504	16466298640	14969362400		0000025	مارس
36267400422	32970364020	29973058200		00	أفريل
54421872340	49474429400	44976754000		1200000	ماي

18112928504	16466298640	14969362400		00	جوان
23596659152	21451508320	19501371200		1700000	جويلية
28997302972	26361184520	23964713200		00	اوت
28997302972	26361184520	23964713200		1500000	سبتمبر
43620584700	39655077000	36050070000		00	أكتوبر
43620584700	39655077000	36050070000		00	نوفمبر
36267400422	32970364020	29973058200		0000010	ديسمبر
41709587656	37917806960	343,334,000,000	39500000	7900000	

3. الطلب على الاستثمار في تداول الحصص التساهمية

الجدول رقم (11): الطلب على الاستثمار في تداول الحصص التساهمية

2029	2028	2027	2026	2025	
2602085018	2563630560	----	----	----	جانفي
1802048798	1775417535	----	----	----	فيفري
1474165101	1452379410	----	----	----	مارس
2263709043	2230255215	----	----	----	أفريل
3394252030	3344090670	----	----	----	ماي
1133166056	1116419760	----	----	----	جوان
1133166056	1116419760	----	----	----	جويلية
1802048798	1775417535	----	----	----	اوت
1802048798	1775417535	----	----	----	سبتمبر
2714877010	2674755675	----	----	----	أكتوبر
2714877010	2674755675	----	----	----	نوفمبر
3394252030	3344090670	----	----	----	ديسمبر
26230695750	25843050000	----	----	----	

4. العرض على الاستثمار في تداول الحصص التساهمية

الجدول رقم (12): العرض على الاستثمار في تداول الحصص التساهمية

2029	2028	2027	2026	2025	
89375279	85937768	----	----	----	جانفي
268125837	257813305	----	----	----	فيفري
268125837	257813305	----	----	----	مارس
89375279	85937768	----	----	----	أفريل

89375279	85937768	----	----	----	ماي
241313253	232031974	----	----	----	جوان
214500670	206250644	----	----	----	جويلية
214500670	206250644	----	----	----	اوت
178750558	171875537	----	----	----	سبتمبر
143000446	137500429	----	----	----	اكتوبر
143000446	137500429	----	----	----	نوفمبر
143000446	137500429	----	----	----	ديسمبر
2082444000	2,002,350,000	----	----	----	

المحور الرابع

الجانب التنظيمي

1. الشكل القانوني

اختيار شكل "مؤسسة ذات شخص وحيد ومسؤولية محدودة (EURL)" للمؤسسة هو خيار مناسب ويتميز بالعديد من المزايا والصلاحيات. فيما يلي المبررات وراء هذا الاختيار والصلاحيات التي ستحصل عليها المؤسسة:

مبررات اختيار شكل EURL:

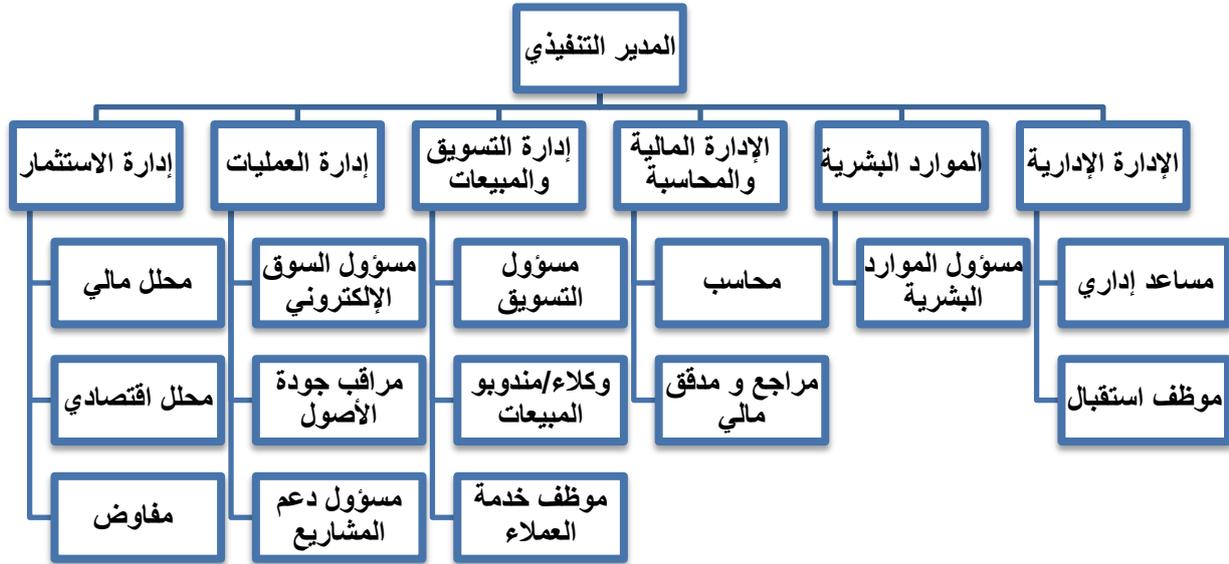
1. مسؤولية محدودة: في شكل EURL، تكون مسؤولية المالك/المؤسس محدودة بقدر رأس المال المستثمر في المؤسسة. هذا يحمي ثروته الشخصية من المخاطر والديون المحتملة للمؤسسة.
2. بساطة الإجراءات القانونية: إنشاء مؤسسة EURL يتطلب إجراءات قانونية أبسط وأقل تعقيداً مقارنة بالشركات المساهمة أو شركات التضامن.
3. استقلالية في اتخاذ القرارات: بصفتك المالك الوحيد، ستتمتع باستقلالية كاملة في اتخاذ القرارات الاستراتيجية والتشغيلية للمؤسسة دون الحاجة إلى موافقة شركاء آخرين.
4. مرونة في توزيع الأرباح: يمكنك اتخاذ قرارات بشأن كيفية توزيع الأرباح أو إعادة استثمارها في المؤسسة دون قيود كبيرة.
5. سهولة التحويل: يمكن تحويل شكل EURL إلى شكل قانوني آخر (مثل شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة مساهمة) في حالة توسع المؤسسة في المستقبل.

الصلاحيات التي ستحصل عليها المؤسسة كـ EURL:

1. الشخصية الاعتبارية: ستكون للمؤسسة شخصية اعتبارية مستقلة عن مالكيها، مما يسمح لها بإبرام العقود والتعامل مع الغير بشكل مستقل.
 2. الحق في ملكية الأصول: ستكون المؤسسة مالكة للأصول والممتلكات المسجلة باسمها، بما في ذلك العقارات والمعدات والملكية الفكرية.
 3. الحق في فتح حسابات بنكية وتلقي القروض: ستتمكن المؤسسة من فتح حسابات بنكية والحصول على قروض وتسهيلات ائتمانية باسمها الخاص.
 4. الحق في التقاضي والمقاضاة: ستكون للمؤسسة الحق في رفع دعاوى قضائية أو الدفاع عن نفسها في المحاكم كشخصية اعتبارية مستقلة.
 5. الاستفادة من الحوافز والإعفاءات الضريبية: قد تكون المؤسسة مؤهلة للاستفادة من بعض الحوافز والإعفاءات الضريبية المتاحة للشركات الصغيرة والمتوسطة، وفقاً للقوانين المعمول بها.
- مع شكل EURL، ستحصل على مزايا المسؤولية المحدودة والاستقلالية في اتخاذ القرارات، إلى جانب الصلاحيات القانونية للتعامل باسم المؤسسة والحصول على التمويل والحماية القانونية. هذا سيوفر لك البيئة المناسبة لإدارة المؤسسة وتطويرها بشكل فعال.

2. الهيكل التنظيمي:

الشكل رقم (): تحليل



هذا الهيكل يحدد الوظائف فقط ولا يحدد الموظفين

◀ أما بالنسبة لأدوار ومهام كل وظيفة: نوضحها كما يلي:

- المدير التنفيذي: المسؤول الأعلى عن إدارة المؤسسة وتحديد الاستراتيجيات والأهداف.
- مدير الاستثمار: يدير عمليات الاستثمار والتفاوض مع المستثمرين وأصحاب المشاريع، ويشرف على المحللين والمفاوضين.
- المحللون الماليون: يقومون بتحليل الجدوى المالية للمشاريع والاستثمارات المقترحة.
- المحللون الاقتصاديون: يقومون بتحليل الجدوى الاقتصادية والسوقية للمشاريع والاستثمارات.
- المفاوضون: يتفاوضون مع المستثمرين وأصحاب المشاريع حول شروط الاستثمار والدعم.
- مدير العمليات: يدير العمليات اليومية للمؤسسة، ويشرف على السوق الإلكتروني ودعم المشاريع.
- مسؤول السوق الإلكتروني: يدير منصة السوق الإلكتروني للمؤسسة وعمليات البيع والشراء.
- مراقب جودة الأصول: يراقب جودة الأصول غير المالية المستخدمة في الاستثمارات.
- مسؤول دعم المشاريع: يدير عمليات دعم المشاريع الناشئة والصغيرة والمتوسطة.
- مدير التسويق: يدير استراتيجيات التسويق والترويج للمؤسسة ومنتجاتها.
- مسؤول التسويق الرقمي: يدير حملات التسويق الرقمي والتواجد على الإنترنت.

- وكلاء/مندوبو المبيعات: يقومون بجذب العملاء وتسويق خدمات المؤسسة.
- مسؤول خدمة العملاء: يتعامل مع استفسارات واحتياجات العملاء ويوفر الدعم اللازم.
- المدير المالي: يدير الشؤون المالية للمؤسسة ويشرف على المحاسبين والمراجعين.
- المحاسبون: يقومون بإعداد القوائم المالية وتسجيل العمليات المحاسبية.
- المراجعون/المدققون: يقومون بمراجعة الحسابات والتدقيق المالي.
- مسؤول الموارد البشرية: يدير شؤون الموظفين والتوظيف والتدريب.
- المساعد الإداري: يساعد في المهام الإدارية والمكتبية.
- موظف الاستقبال: يستقبل الزوار والعملاء ويوجههم إلى الجهات المناسبة.

المحور الخامس

دراسة الانتاج

1. نموذج المراحل تقديم الخدمة :

لأجل تقديم خدمة تمويل وإدارة الاستثمارات يستدعي الأمر المرور بالمراحل المبينة في الشكل التالي:

الشكل رقم (1): نموذج المراحل



المصدر: من إعداد الطالب

المرحلة الأولى: الاستقبال والتسجيل:

في هذه المرحلة الأولى، تقوم المؤسسة باستخدام قنوات اتصال متعددة مثل الهواتف، البريد الإلكتروني، حسابات التواصل الاجتماعي وغيرها، بهدف التواصل الفعال مع العملاء المحتملين والترويج لخدماتها، ويتم استقبال طلبات واستفسارات العملاء عبر هذه القنوات، والرد عليها بمهنية وسرعة.

بعد ذلك، تجري المؤسسة إجراءات التحقق من هوية العملاء بدقة، حيث يتم طلب المستندات الثبوتية مثل جوازات السفر أو بطاقات الهوية الوطنية، وإجراء التحقق الإضافي عند الضرورة، ويعد هذا الإجراء مهماً لأنه يحد من مخاطر غسل الأموال وتزوير الهوية، ويضمن الامتثال للوائح مكافحة الجرائم المالية.

بمجرد التحقق من هوية الزبائن، تقوم المؤسسة بإنشاء حسابات لهم على منصتها الإلكترونية المؤمنة، حيث يمكنهم إدارة معاملاتهم واستثماراتهم بسهولة، ثم يتم تزويدهم بمعلومات تسجيل الدخول الآمنة لحساباتهم. بعد الموافقة على دفتر الشروط والأحكام الخاص بالمؤسسة، والذي يحدد الحقوق والالتزامات لكلا الطرفين، وضمانات حماية المعلومات الشخصية والمالية، وغيرها من الشروط المهمة، تأتي مرحلة التوقيع على هذا الدفتر إلكترونياً لإتمام عملية التسجيل. في هذه المرحلة أيضاً، تستقبل المؤسسة عروض الاستثمار والطلبات المتعلقة بالمشاريع من الزبائن، حيث يتم تسجيلها وتوثيقها بدقة في قاعدة بيانات المؤسسة لدراستها ثم الانتقال إلى المرحلة الموالية.

المرحلة الثانية: تحليل المعطيات والاحتياجات وتحديد الفرص:

بعد استقبال طلبات الزبائن، تنتقل المؤسسة إلى مرحلة تحليل المعطيات والاحتياجات بشكل دقيق. حيث تقوم فرق التحليل المالي والفني بدراسة المعلومات والبيانات المقدمة من المستثمرين وأصحاب المشاريع بعناية، باستخدام أدوات التحليل الاحترافية وقواعد البيانات المتخصصة.

ويتم تحليل احتياجات المستثمرين من حيث العائد المتوقع، مستوى المخاطرة المقبولة، الأفق الزمني للاستثمار، والقطاعات المفضلة وغيرها من المتطلبات. كما يتم تحليل احتياجات أصحاب المشاريع من حيث التمويل المطلوب، الخبرات الفنية اللازمة، الدعم اللوجستي، والموارد الأخرى الضرورية لنجاح مشاريعهم. وبناء على هذه التحليلات، تحدد المؤسسة الفرص الاستثمارية المتاحة التي تتناسب مع أهداف واحتياجات المستثمرين والمشاريع حيث يتم مطابقة رغبات المستثمرين وفق المشاريع الملائمة لاهتماماتهم واستراتيجياتهم الاستثمارية، كما يمكن اقتراح مشاريع جديدة إذا لم تتوافق الفرص المتاحة مع متطلبات المستثمرين.

المرحلة الثالثة: اختيار التوليفات الاستثمارية:

بعد تحديد الفرص الاستثمارية المناسبة، تنتقل المؤسسة إلى مرحلة اختيار التوليفات الاستثمارية المثلى لكل عميل. حيث تقوم بالتواصل المباشر مع العملاء، سواء عبر الاجتماعات الشخصية أو المؤتمرات الافتراضية أو غيرها من وسائل الاتصال الحديثة. من خلال هذه الاتصالات، تقدم المؤسسة للزبائن الاستشارات والتوصيات اللازمة لاختيار الاستثمارات الأنسب لأهدافهم وتفضيلاتهم، حيث يتم شرح الفرص المتاحة بشفافية تامة، مع توضيح المخاطر والعوائد المتوقعة لكل خيار.

وبناء على الردود والاختبارات التي يقدمها الزبائن، تقوم المؤسسة بتحديد التوليفات الاستثمارية النهائية لكل عميل. حيث تتكون هذه التوليفات من مزيج متنوع من الأصول الاستثمارية، والمشاريع، والمستثمرين، بما يحقق التوازن والتنوع المطلوب لتقليل المخاطر وتعظيم العوائد.

المرحلة الرابعة: مرحلة التفاوض وتوقيع العقود:

بعد اختيار التوليفات الاستثمارية المناسبة، تدخل المؤسسة في مرحلة التفاوض مع جميع الأطراف المعنية، بما فيها المستثمرين وأصحاب المشاريع، وتجرى المفاوضات بشفافية تامة، حيث يتم مناقشة جميع الشروط والأحكام بدقة، بما في ذلك الأهداف المالية المخاطر المحتملة، توزيع رأس المال والحصص الاستثمارية، والجدول الزمني للاستثمارات.

يتم أيضا في هذه المرحلة تعريف المستثمرين بأصحاب المشاريع الذين سيتشاركون معا نفس التوليفة الاستثمارية، حتى يتمكنوا من التواصل المباشر وبناء علاقات عمل، وتشرف المؤسسة على هذه العملية لضمان سلاستها وفعاليتها.

وبمجرد الاتفاق النهائي على جميع الشروط، يتم توقيع العقود الاستثمارية بين الأطراف، والتي تمثل الإطار القانوني الملزم للاستثمار

ثم تتولى المؤسسة عملية التوثيق القانوني للعقود لدى الجهات المعتمدة، مع اتخاذ كافة الاحتياطات الأمنية لحماية المعلومات والبيانات الحساسة.

بالإضافة إلى ذلك، تقوم المؤسسة بإعداد ملف استثماري متكامل لكل زبون، يتضمن جميع التفاصيل والمعلومات المتعلقة باستثماراته، بما في ذلك العقود الموقعة، التحليلات المالية، الأهداف الاستثمارية، وغيرها، ويعتبر هذا الملف بمثابة الوثيقة الشاملة التي تحكم عملية الاستثمار وتساعد في متابعتها بكفاءة.

المرحلة الخامسة: تنفيذ الاستثمارات:

بعد الانتهاء من المفاوضات وتوقيع العقود، تنتقل المؤسسة إلى مرحلة التنفيذ الفعلي للاستثمارات. في البداية، تقوم بتوفير الأصول الاستثمارية المناسبة التي تم الاتفاق عليها مع الزبائن، سواء كانت عقارات، أسهم، سندات، أم غيرها، حيث تعتمد المؤسسة على شركاء تجاريين موثوقين ومعتمدين لضمان جودة وأمان هذه الأصول وفقا للمعايير الصناعية.

بعد توفير الأصول، يتم تسليمها للمستثمرين وأصحاب المشاريع بطريقة قانونية ومنظمة، مع التحقق من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها، على أن تشرف المؤسسة على عملية التسليم وتوثيقها لضمان التزام جميع الأطراف بالبنود المنصوص عليها في العقود.

وبمجرد استلام الأصول، يبدأ أصحاب المشاريع في تنفيذ الاستثمارات والمشاريع المحددة وفقا للخطة الموضوعة مسبقا. وتتولى المؤسسة متابعة عملية التنفيذ، مع مراقبة التقدم والتأكد من الالتزام بالجدول الزمني والمواصفات المطلوبة. في حالة وجود أي

مشكلات أو تأخيرات، تتدخل المؤسسة لمعالجتها وضمان استمرارية التنفيذ بشكل فعال

المرحلة السادسة: متابعة وإدارة الاستثمارات:

بعد انطلاق عملية إنجاز الاستثمارات والمشاريع، تدخل المؤسسة في مرحلة المتابعة والإدارة المستمرة لهذه الاستثمارات. حيث تقوم بمراقبة سير الاستثمارات وأداء المشاريع بشكل دوري ومنتظم، من خلال تلقي التقارير الدورية من أصحاب المشاريع والمستثمرين.

وتحلل المؤسسة هذه التقارير والبيانات المالية بعمق، ويمكن ذلك بمساعدة مكاتب خارجية متخصصة إذا لزم الأمر، ليتم في الأخير استخلاص الاتجاهات والمؤشرات الرئيسية، وتحديد أي معوقات أو فرص محتملة تؤثر على أداء الاستثمارات. وبناء على هذه التحليلات، تقدم المؤسسة التوجيهات والاستشارات اللازمة للزبائن، بهدف تحسين أداء استثماراتهم وزيادة العوائد المالية. كما تعمل على اقتراح الحلول المناسبة للتغلب على المشكلات التي قد تواجه المشاريع. كما تقوم المؤسسة بتسجيل وتوثيق بيانات أداء الاستثمارات والتقييمات والتوجيهات المقدمة في الملفات الاستثمارية الخاصة بكل زبون .

المرحلة السابعة: توزيع حصص الربح:

عندما تبدأ الاستثمارات والمشاريع في تحقيق العوائد المالية، تدخل المؤسسة في مرحلة توزيع حصص الربح. في البداية، تتلقى المؤسسة التقارير المالية التفصيلية من أصحاب المشاريع، والتي تشمل بيانات العائد المالي المحقق، وتفاصيل حول كيفية توزيع الأرباح. بعد التحقق من دقة هذه التقارير، يقوم أصحاب المشاريع بإيداع حصص الأرباح في حسابات المستثمرين المعنيين، سواء عن طريق التحويلات البنكية أو الدفع الإلكتروني الآمن أو التسليم المباشر. ويتم إصدار وصولات إيداع رسمية لتوثيق هذه العملية، ثم تسليمها للمؤسسة للمتابعة والتدقيق.

بالإضافة إلى ذلك، تقوم المؤسسة بتسجيل العوائد المحققة والتقارير المالية في الملفات الاستثمارية الخاصة بكل مستثمر على حدة وكذا تسجيلها في حساباتهم على تطبيق المؤسسة الإلكتروني، كل ذلك بهدف ضمان الشفافية التامة وإمكانية المتابعة الدقيقة لجميع المعاملات المالية.

أما بالنسبة للمؤسسة نفسها، فهي تحصل على العوائد الناتجة عن مشاريعها الاستثمارية الخاصة، وفقا للاتفاقيات المبرمة مسبقا .

2. متطلبات وإجراءات قبول العملاء

تعتمد المؤسسة متطلبات واضحة وإجراءات محددة تتبعها المؤسسة لقبول أصحاب المشاريع والأفكار الريادية والمستثمرين

كعملاء لديها. وتشمل هذه المتطلبات والإجراءات ما يلي:

1. متطلبات قبول أصحاب المشاريع والأفكار الريادية:

- تقديم دراسة جدوى مفصلة أو إعدادها من قبل المؤسسة
- تقديم وثائق تثبت وجود المشروع القائم وعملياته (للمشاريع القائمة)

2. متطلبات قبول المستثمرين بالأصول غير المالية:

- تقديم الوثائق القانونية التي تثبت ملكية الأصول
- التحقق من عدم وجود نزاعات أو مطالبات قانونية على الأصول

3. متطلبات قبول المستثمرين بالأموال:

- تقديم المستندات البنكية التي تثبت وجود الأموال المراد استثمارها
- التحقق من مصدر الأموال وعدم وجود شبهات غسل أموال أو تمويل غير مشروع

4. الإجراءات :

- تقييم دراسات الجدوى (داخليًا أو من خلال جهات خارجية)
- تقييم المشاريع القائمة (داخليًا أو من خلال جهات خارجية)
- تقييم الأصول غير المالية (داخليًا أو من خلال جهات خارجية)
- تقييم مصادر الأموال وسيولتها (داخليًا أو من خلال جهات خارجية)

3. صيغ الاستثمار

الاستثمار بالمشاركة والتملك الحصص

الاستثمار بالمشاركة والتملك الحصص تندرج ضمن صيغ التمويل الإسلامية المعتمدة على المشاركة في رأس المال والأرباح والخسائر. فلنشرحها بطريقة احترافية وعلمية:

1. تقسيم رأس المال: في البداية، يتم تحديد قيمة إجمالية للمشروع المراد استثماره. ثم يتم تقسيم هذه القيمة إلى حصص متساوية، حيث يحصل كل مستثمر على عدد من الحصص يتناسب مع قيمة استثماره النقدي في المشروع.
 2. تملك الحصص: بعد تحديد نسبة حصص كل مستثمر، يصبح المستثمرون شركاء في ملكية المشروع، حيث تمثل حصصهم حقوق ملكية فعلية وليست مجرد أدوات دين.
 3. تقاسم الأرباح والخسائر: تُوزع الأرباح الناتجة عن المشروع على المستثمرين بنسبة حصصهم في رأس المال. وبالمثل، تُقسم الخسائر أيضًا وفقًا لنفس النسب.
 4. تداول الحصص: يمكن للمستثمرين بيع حصصهم أو جزء منها لمستثمرين آخرين، مما يتيح المرونة في تحويل الملكية. ويتم تحديد قيمة الحصص وفقًا لقيمة صافي أصول المشروع.
 5. الإدارة والرقابة: يشارك المستثمرون في إدارة المشروع وصنع القرارات بنسبة حصصهم، ويمكنهم ممارسة حق الرقابة والمتابعة لضمان حسن سير المشروع.
- هذه الآلية تعتبر بديلاً إسلامياً للاستثمار في الأسهم التقليدية، حيث تلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية وتجنب المعاملات الربوية. كما أنها توفر الشفافية والعدالة في تقاسم الأرباح والخسائر، وتمنح المستثمرين حقوق ملكية حقيقية وليست مجرد أدوات دين. وتتميز آلية "الاستثمار بالمشاركة والتملك الحصص" بمرونتها وقدرتها على تلبية احتياجات المستثمرين والمشاريع على حد سواء، مع الحفاظ على الامتثال للمبادئ الإسلامية. وهي تعتبر نموذجًا فريدًا للتمويل الإسلامي يجمع بين مزايا المشاركة والتملك الفعلي للأصول.

آلية الاستثمار بالمشاركة المتناقصة

الاستثمار بالمشاركة المتناقصة هي إحدى صيغ التمويل الإسلامية المبتكرة التي تجمع بين مزايا المشاركة والتملك التدريجي للأصول. تتميز هذه الآلية بمرونتها وقدرتها على تلبية احتياجات المستثمرين والمشاريع على حد سواء، مع الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية. فلنشرحها بطريقة احترافية وعلمية:

1. تقسيم الملكية: في البداية، يتم تقسيم ملكية المشروع أو الأصل إلى حصص متساوية. يمتلك صاحب المشروع أو الفكرة جزءاً من هذه الحصص (مثلاً 20%)، بينما يمتلك المستثمرون الباقي (80%).
 2. تقاسم الأرباح: تُقسم الأرباح الناتجة عن المشروع بين الطرفين حسب نسبة ملكيتهم. فصاحب المشروع يأخذ 20% من الأرباح، والمستثمرون يأخذون 80%.
 3. عملية التملك التدريجي: من خلال حصته من الأرباح، يقوم صاحب المشروع بشراء حصص جديدة من المستثمرين تدريجياً، حتى يصبح المالك الكامل للمشروع أو الأصل. هذه العملية تتم وفقاً لجدول زمني متفق عليه مسبقاً.
 4. خيار استرداد الأصول: في حال رغبة المستثمرين في استرداد أصولهم الحقيقية، يمكن عكس العملية. حيث يقوم المستثمرون بشراء حصص صاحب المشروع من خلال الأرباح المتحققة، وذلك لتعويض الطرف الآخر.
 5. الاتفاق المسبق: قبل التعاقد، يتم الاتفاق بين الطرفين على النسب المئوية للملكية، وجدول الشراء التدريجي للحصص، وكيفية حساب قيمة الحصص في حالة زيادة قيمة المشروع.
 6. مزايا الآلية: تعتبر هذه الآلية بديلاً إسلامياً للاستثمار بالسندات، حيث تخلو من المعاملات الربوية المحرمة. كما أنها تحافظ على حقوق الطرفين وتوفر المرونة والشفافية في العلاقة التعاقدية.
- لقد تم تصميم آلية الاستثمار بالمشاركة المتناقصة لتلبي احتياجات المستثمرين والمشاريع على حد سواء، مع الحفاظ على الامتثال للمبادئ الإسلامية. وهي تعتبر نموذجاً فريداً للتمويل الإسلامي يجمع بين مزايا المشاركة والتملك التدريجي للأصول.

4. آليات الاستثمار

أولاً : لاستثمار المباشر في دعم المشاريع:

تعتبر هذه الآلية شكلاً حديثاً من أشكال الوساطة المالية غير النقدية، حيث تتوسط المؤسسة بين المستثمرين وأصحاب المشاريع في عملية الاستثمار باستخدام الأصول غير المالية (السلع) بدلاً من النقود. وتعتمد هذه الآلية على مفهوم الاقتصاد الحقيقي، الذي يركز على توظيف الموارد الحقيقية (السلع والخدمات) في النشاط الاقتصادي بدلاً من التعامل بالنقود فقط.

في هذه الآلية، تقوم المؤسسة بجمع الأصول غير المالية (السلع) من المستثمرين، سواء عينياً أو عن طريق شراء هذه الأصول نيابة عنهم باستخدام الأموال التي يقدمونها. بعد ذلك، تقوم المؤسسة بتقييم المشاريع الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة المستهدفة وتحديد قيمتها الإجمالية.

ثم تقسم المؤسسة هذه المشاريع إلى حصص ملكية (حصص تساهمية)، حيث تمثل كل حصة نسبة معينة من القيمة الإجمالية للمشروع. بعد ذلك، تستخدم المؤسسة الأصول غير المالية التي جمعتها من المستثمرين لشراء هذه الحصص التساهمية نيابة عنهم، مما يمنح المستثمرين حقوق ملكية في المشاريع المستثمر فيها.

ومن خلال هذه الآلية، يستطيع المستثمرون الاستثمار في المشاريع الواعدة بشكل مباشر باستخدام الأصول غير المالية (السلع) التي لديهم، دون الحاجة إلى استخدام النقود. وهذا يساعد على تجاوز القيود التنظيمية المفروضة على التعاملات النقدية، ويوفر للمستثمرين فرصًا جديدة للاستثمار في المشاريع الواعدة.

من الناحية الاقتصادية، تساهم هذه الآلية في تعزيز كفاءة تخصيص الموارد الحقيقية في الاقتصاد، حيث يتم توظيف الأصول غير المالية في المشاريع الاستثمارية المرحة والواعدة. كما تساعد على زيادة السيولة في سوق الأصول غير المالية، حيث يمكن للمستثمرين تحويل أصولهم إلى حصص ملكية في المشاريع.

علاوة على ذلك، تعمل هذه الآلية على تعزيز الابتكار والريادة، حيث توفر للمشاريع الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة فرصا للحصول على التمويل اللازم لنموها وتطورها، مما يساهم في تحفيز النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة.

ثانيا : تداول الحصص التساهمية: إلى أي عنصر

تعتبر آلية تداول الحصص التساهمية سوقًا ثانوية منظمة تتيح للمستثمرين الذين اشتروا حصصًا تساهمية في المشاريع من خلال آلية "الاستثمار الحقيقي المباشر" إمكانية بيع وشراء هذه الحصص فيما بينهم. وتعمل المؤسسة كسوق منظمة لتسهيل عمليات التداول في هذه الحصص التساهمية.

من الناحية الاقتصادية، تستند هذه الآلية على مفاهيم السوق الكفاء والتسعير العادل للأصول. حيث يتم تحديد أسعار الحصص التساهمية في هذا السوق الثانوي بناءً على قيمة المشروع ونسبة حصة المستثمر فيه بالإضافة إلى العرض والطلب، الذي يستند على توقعات المستثمرين للأداء المستقبلي للمشاريع التي تم الاستثمار فيها.

تتم هذه الآلية من خلال عملية نقل ملكية الأصول غير المالية للمستثمر في المشروع إلى مستثمر جديد، حيث يقوم المستثمر الأصلي ببيع أصوله غير المالية المستثمرة. تتم هذه العملية بهدف ضمان سلامة التعامل القانوني وانتقال حقوق الملكية بشكل قانوني.

من خلال هذه الآلية، ينضم المستثمر الجديد إلى المشروع كشريك من خلال أصوله غير المالية، حيث تنتقل إليه حقوق والتزامات الشراكة في المشروع بشكل قانوني ومنظم، مما يتيح للمستثمر الأصلي إعادة تخصيص أصوله في فرص استثمارية جديدة تتماشى مع أهدافه المالية المتطورة.

ويتم تداول الحصص التساهمية في هذه السوق بطريقة شفافة ومنظمة، حيث يمكن للمستثمرين إدراج حصصهم للبيع بأسعار محددة، كما يمكنهم شراء حصص جديدة من مستثمرين آخرين يرغبون في البيع. وتعمل المؤسسة كوسيط في هذه العمليات، حيث تتقاضى رسوماً على التداولات لتغطية تكاليف تشغيل السوق.

تتيح هذه الآلية للمستثمرين تحقيق السيولة وإعادة توجيه استثماراتهم حسب الرغبة. فعلى سبيل المثال، إذا رغب مستثمر في الخروج من استثمار معين أو إعادة توزيع محفظته الاستثمارية، يمكنه ببساطة بيع حصصه التساهمية في البورصة وتحويل أصوله غير المالية إلى استثمارات أخرى.

من ناحية أخرى، تتيح هذه الآلية للمستثمرين الجدد فرصة الدخول في استثمارات واعدة، حيث يمكنهم شراء حصص تساهمية في مشاريع ناجحة من مستثمرين يرغبون في البيع. وبالتالي، تساهم هذه الآلية في زيادة السيولة وتدفق رؤوس الأموال (الأصول غير المالية) في الاقتصاد، مما يعزز كفاءة تخصيص الموارد.

علاوة على ذلك، تعمل هذه الآلية على تشجيع المزيد من الاستثمارات في المشاريع الواعدة، حيث تزيد من جاذبيتها للمستثمرين بسبب إمكانية تحقيق أرباح رأسمالية من خلال بيع الحصص التساهمية في البورصة بأسعار أعلى من أسعار الشراء.

ثالثاً : تداول الأصول غير المالية (الحقيقية):

تعتبر آلية تداول الأصول غير المالية (السلع) سوقاً ثانوية منظمة توفرها المؤسسة لتمكين المستثمرين من بيع وشراء الأصول غير المالية التي تم شراؤها باستثماراتهم السابقة، أو منتجات المشاريع المدعومة من قبل المؤسسة. من الناحية الاقتصادية، تستند هذه الآلية إلى مفهوم السوق الثانوية للسلع والمنتجات، حيث يمكن للمستثمرين إعادة بيع الأصول التي لديهم وشراء أصول جديدة حسب احتياجاتهم الاستثمارية. وهذا يساهم في زيادة السيولة ومداد خيل المؤسسة من جهة ومن جهة أخرى توفير الأصول الغير مالية دون اللجوء للشركاء التجاريين. وتحسين كفاءة تخصيص الموارد في الاقتصاد الحقيقي.

في هذه السوق المنظمة، يمكن للمستثمرين إدراج الأصول غير المالية التي يرغبون في بيعها وتحديد أسعارها، كما يمكنهم شراء أصول جديدة من مستثمرين آخرين يرغبون في البيع. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمستثمرين شراء منتجات المشاريع المدعومة من المؤسسة وإعادة بيعها كأصول غير مالية في هذه السوق.

تعمل المؤسسة كمستضيف في هذه العمليات، حيث تتقاضى رسوماً على تغطية السوق الإلكتروني لهذه التداولات لتغطية تكاليف تشغيل السوق. كما تلعب المؤسسة دوراً في ضمان شفافية التداول وحماية حقوق المتعاملين.

من الناحية الاقتصادية، تساعد هذه الآلية على زيادة السيولة في سوق الأصول غير المالية، مما يسهل على المستثمرين تحويل أصولهم إلى استثمارات أخرى حسب الرغبة. كما تساهم في تعزيز كفاءة تخصيص الموارد الحقيقية في الاقتصاد، حيث يتم توجيه الأصول غير المالية إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجية.

علاوة على ذلك، تزيد هذه الآلية من جاذبية الاستثمار في المشاريع الواعدة، حيث يمكن للمستثمرين تحقيق أرباح من خلال بيع منتجات هذه المشاريع كأصول غير مالية في السوق. كما تساعد على تحفيز النمو الاقتصادي من خلال تشجيع التداول والاستثمار في الأصول الحقيقية.

5. إجراءات الخروج من الاستثمارات:

في هذا العنصر يتم توضيح الحالات المختلفة والخيارات المتاحة لإجراءات الخروج من الاستثمارات، وكيفية تنفيذ كل خيار، ثم سأطرق إلى إمكانية إعادة الاستثمار.

الحالة الأولى: في حالة نجاح المشروع:

إذا كان المشروع ناجحاً ومربحاً، فإن ذلك يمنح المستثمرين مجموعة من الخيارات الاستراتيجية للخروج من الاستثمار وجني أرباحهموهي كالتالي:

• بيع الحصة على المنصة الإلكترونية:

يمكن للمستثمر عرض حصته للبيع على منصة إلكترونية مخصصة لتداول أسهم المشروع الناجح. يتم تحديد سعر البيع بناءً على نسبة قيمة أصول المستثمر من إجمالي قيمة المشروع الحالية. يمكن للمستثمر الانتظار حتى يجد مشترياً مستعداً لشراء حصته في المشروع المربح. ويعد هذا الخيار مناسباً للمستثمرين الذين يرغبون في تحقيق أرباح رأسمالية من خلال بيع حصصهم في المشروع الناجح. كما يسمح هذا الخيار بإعادة توزيع رأس المال المستثمر في فرص استثمارية أخرى تتناسب مع أهدافهم الاستثمارية الجديدة.

• استرداد الأصول بالكامل:

إذا تمكن المستثمر من العثور على مستثمر بديل لديه نفس الأصول غير المالية المستثمرة، يمكن للمستثمر الأصلي استرداد أصوله بالكامل. حيث يتولى المستثمر الجديد الحصة والتزاماتها، مما يسمح للمستثمر الأصلي باسترداد استثماره كاملاً، مع تحمله لكافة نفقات وتكاليف التحويل. يعد هذا الخيار مفيداً للمستثمرين الذين يرغبون في الخروج من المشروع واسترداد أصولهم بالكامل، مع الاستفادة من الأرباح المحققة. كما يسمح هذا الخيار بإعادة توجيه رأس المال المستثمر نحو فرص استثمارية جديدة.

• الانسحاب من المشروع:

إذا لم يتمكن المستثمر من بيع حصته أو العثور على مستثمر بديل، فله الحق في الانسحاب من المشروع. في هذه الحالة، يتم تطبيق إجراءات فسخ العقد، حيث يدفع المستثمر شرطاً جزائياً متفقاً عليه في العقد، وذلك لاسترداد قيمة أصوله المستثمرة بأكبر قدر ممكن. هذا الخيار مناسباً للمستثمرين الذين لا يرغبون في الاستمرار في المشروع، ولكنهم لا يجدون فرصة لبيع حصصهم أو العثور على مستثمر بديل. يسمح هذا الخيار للمستثمر باسترداد قيمة أصوله المستثمرة، مع تحمل تكلفة الشرط الجزائي المتفق عليه.

الحالة الثانية: في حالة خسارة المشروع:

عندما يواجه المشروع خسائر مالية كبيرة، يمنح المستثمرون مجموعة من الخيارات الاستراتيجية لإدارة استثماراتهم والحد من

الخسائر المحتملة، وهي كالتالي:

• بيع الحصة في المشروع:

يتاح للمستثمر عرض حصته للبيع على منصة إلكترونية مخصصة لتداول أسهم المشروع. يتم تحديد سعر البيع بناءً على نسبة قيمة أصول المستثمر من إجمالي قيمة المشروع. يمكن للمستثمر الانتظار حتى يجد مشترياً آخر على استعداد لتحمل المخاطر والتكاليف المرتبطة بالمشروع الخاسر. يُعد هذا الخيار مناسباً للمستثمرين الذين لا يرغبون في تحمل مزيد من الخسائر، ويفضلون بيع حصصهم بسعر معقول قبل تدهور قيمة المشروع أكثر. كما يسمح هذا الخيار بتحرير رأس المال المستثمر لإعادة استثماره في فرص أخرى أكثر ربحية.

• إمكانية استثمار الأصول في مشروع آخر:

في حالة عدم القدرة على بيع الحصة بسبب عدم وجود مشتريين، يمكن للمستثمر استثمار أصوله في مشروع آخر يتمتع بمستقبل أكثر استقراراً واستدامة، والذي يجب أن يتناسب المشروع الجديد بشكل أفضل مع أهداف واحتياجات المستثمر الاستثمارية. ومن ناحية أخرى، يُعد هذا الخيار مفيداً للمستثمرين الذين يرغبون في الحفاظ على أصولهم ورأس المال المستثمر، ولكنهم يرون ضرورة تحويل استثماراتهم إلى مشاريع أكثر نجاحاً وأقل مخاطرة.

• استرداد الأصول بدون شروط:

في حالة عدم توفر فرص بيع الحصة أو إعادة الاستثمار في مشروع آخر، يحق للمستثمر استرداد أصوله بدون قيود أو شروط للحفاظ على قيمة رأس ماله المستثمر وتقليل الخسائر المالية إلى أدنى حد ممكن. يُعد هذا الخيار حلاً أخيراً للمستثمرين الذين لا يرغبون في تحمل المزيد من المخاطر، ويفضلون قطع الخسائر والحفاظ على ما تبقى من رأس المال المستثمر.

ثالثاً: إعادة الاستثمار

بعد الخروج من مشروع معين واسترداد الأصول، تتاح للمستثمرين فرصة إعادة استثمار هذه الأصول في مشاريع جديدة تتناسب مع احتياجاتهم وأهدافهم الاستثمارية المتغيرة، وذلك بهدف تحقيق عوائد مالية إضافية على المدى الطويل. تعتبر إعادة الاستثمار خطوة استراتيجية هامة في دورة حياة المستثمر، وتتميز بالعديد من المزايا الاقتصادية والمالية. تعطي عملية إعادة الاستثمار للمستثمرين فرصة استغلال الخبرات والدروس المستفادة من المشروع السابق، سواء كان ناجحاً أو فاشلاً. هذه التجارب تساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات استثمارية أكثر رشداً وحكمة، حيث يمكنهم تجنب الأخطاء السابقة واستهداف الفرص الواعدة بشكل أفضل.

تسمح عملية إعادة الاستثمار للمستثمرين بتنويع محافظهم الاستثمارية وتوزيع المخاطر على نطاق أوسع. فبدلاً من الاعتماد على مشروع واحد، يمكن للمستثمرين توزيع أصولهم على مجموعة متنوعة من المشاريع والقطاعات، مما يقلل من تأثير الخسائر المحتملة في أي مشروع معين.

تتيح عملية إعادة الاستثمار للمستثمرين فرصة تحقيق عوائد مالية جديدة تتماشى مع توقعاتهم وأهدافهم الاستثمارية المتغيرة. فمع تغير الظروف الاقتصادية والشخصية للمستثمرين، قد تتغير أيضاً احتياجاتهم من حيث العائد المالي المتوقع والمخاطر المقبولة لذلك تسمح إعادة الاستثمار للمستثمرين بتحقيق عوائد مالية جديدة تناسب مع هذه الاحتياجات المتغيرة.

ومن الناحية الاقتصادية، تساهم إعادة الاستثمار في تعزيز دوران رأس المال وتدفق الاستثمارات في الاقتصاد، فبدلاً من احتجاز الأصول غير المستغلة، يتم إعادة توجيهها نحو مشاريع جديدة ومبتكرة، مما يساعد على خلق فرص عمل وتخفيف النمو الاقتصادي.

لذلك، تعتبر إعادة الاستثمار خطوة حيوية في مسيرة المستثمرين، حيث تمنحهم المرونة اللازمة لتكييف استراتيجياتهم الاستثمارية مع الظروف المتغيرة، واستغلال التجارب السابقة لاتخاذ قرارات أكثر حكمة، وتحقيق عوائد مالية متنوعة على المدى الطويل. تتيح هذه الإجراءات للمستثمرين اتخاذ قرارات استراتيجية بناءً على الظروف المحيطة والأهداف الاستثمارية، مع الحفاظ على حقوقهم في الخروج من المشاريع بطريقة منظمة وعادلة، وإمكانية إعادة استثمار أصولهم في فرص جديدة تتوافق مع احتياجاتهم المتغيرة.

تهدف هذه الخيارات إلى منح المستثمرين المرونة اللازمة لإدارة محافظهم الاستثمارية بكفاءة، وتحقيق أرباح رأسمالية من المشاريع الناجحة. كما تعكس هذه الخيارات مبادئ إدارة المخاطر والاستثمار الرشيد في البيئة الاقتصادية الحديثة، حيث يمكن للمستثمرين اختيار الخيار الأنسب لاحتياجاتهم وأهدافهم الاستثمارية

المحور السادس

الدراسة المالية

1. التكاليف: موضحة كالتالي:

← تكاليف الرواتب والاجور والتأمينات: توضح حسب كل مرحلة في الجداول التالية:

مرحلة الانطلاق

الجدول رقم (13): الرواتب والاجور والتأميناتمرحلة الانطلاق

الوظيفة	العدد	S.B	ZON E	IZCV	RR C	PRI	BRU T	CNAS	NET
المدير التنفيذي	01	73000	13500	0	--	--	86500	16435	70065
مساعد ايداري	01	31000	13500	0	--	--	44500	8455	36045
موظف استقبال	01	27000	13500	--	--	--	40500	7695	32805
الموزعين/الوكلاء المعتمدين	05	--	13500	22500	--	--	36000	6840	29160
مسؤول التفاوض	02	32000	13500	3000	--	--	48500	9215	39285
مراقب الجودة	03	36000	13500	--	--	--	49500	9405	40095
موظفي خدمة العملاء	01	27000	13500	--	--	--	40500	7695	32805
مسؤول التسويق	01	29000	13500	--	--	--	42500	8075	34425
المجموع السنوي للرواتب و التأمينات									
8160000									

المصدر: من اعداد الطالب

مرحلة النمو

الجدول رقم (14): الرواتب والاجور والتأميناتمرحلة النمو

الوظيفة	العدد	S.B	ZON E	IZCV	RR C	PRI	BRU T	CNAS	NET
المدير التنفيذي	01	73000	13500	0	--	--	86500	16435	70065
مساعد ايداري	01	31000	13500	0	--	--	44500	8455	36045
موظف استقبال	01	27000	13500	--	--	--	40500	7695	32805
الموزعين/الوكلاء المعتمدين	10	--	13500	22500	--	--	36000	6840	29160
مسؤول التفاوض	02	32000	13500	3000	--	--	48500	9215	39285
مراقب الجودة	03	36000	13500	--	--	--	49500	9405	40095
موظفي خدمة العملاء	01	27000	13500	--	--	--	40500	7695	32805
مسؤول التسويق	01	29000	13500	--	--	--	42500	8075	34425
المجموع السنوي للرواتب و التأمينات									
10320000									

مرحلة التطور

الجدول رقم (15): الرواتب والاجور والتأميناتمرحلة التطور

الوظيفة	العدد	S.B	ZON E	IZCV	RR C	PRI	BRU T	CNAS	NET
المدير التنفيذي	01	73000	13500	0	--	--	86500	16435	70065
مساعد ايداري	01	31000	13500	0	--	--	44500	8455	36045
موظف استقبال	01	27000	13500	--	--	--	40500	7695	32805
الموزعين/الوكلاء المعتمدين	10	--	13500	22500	--	--	36000	6840	29160
مسؤول التفاوض	03	32000	13500	3000	--	--	48500	9215	39285
مراقب الجودة	03	36000	13500	--	--	--	49500	9405	40095
موظفي خدمة العملاء	01	27000	13500	--	--	--	40500	7695	32805
مسؤول التسويق	01	29000	13500	--	--	--	42500	8075	34425
محلل مالي	01	32000	13500	--	--	--	45500	8645	36855
محلل اقتصادي	01	32000	13500	--	--	--	45500	8645	36855
مسؤول السوق الإلكتروني	01	31000	13500	--	--	--	44500	8455	36045
مسؤول دعم المشاريع	01	30000	13500	--	--	--	43500	8265	35235
محاسب	01	31000	13500	--	--	--	44500	8455	36045
مراجع و مدقق مالي	01	33000	13500	--	--	--	46500	8835	37665
مسؤول الموارد البشرية	01	63000	13500	--	--	--	76500	14535	61965
15060000									
المجموع السنوي للرواتب و التأمينات									

المصدر: من اعداد الطالب

تكاليف الاحتياجات التقنية

الجدول رقم (16): تكاليف الاحتياجات التقنية السنة الاولى

البند	التكلفة الكلية
التطبيق الذكي	20000
المنصة الالكترونية	20000
المجموع التكاليف	40000

المصدر: من اعداد الطالب

الجدول رقم (17): تكاليف الاحتياجات التقنية السنة الثالثة

البند	التكلفة الكلية
التطبيق الذكي	20000
المجموع التكاليف	20000

المصدر: من اعداد الطالب

الجدول رقم (18): تكاليف الاحتياجات التقنية السنة الخامسة

البند	التكلفة الكلية
التطبيق الذكي	40000
المنصة الالكترونية	40000
المجموع التكاليف	80000

المصدر: من اعداد الطالب

تكاليف التجهيزات و الاحتياجات

الجدول رقم (19): تكاليف التجهيزات و الاحتياجات السنة الاولى

البند	العدد	تكلفة الوحدة	التكلفة الكلية
مكاتب فردية	03	30000	90000
مكاتب مشتركة	03	40000	120000
كراسي مكاتب	10	30000	300000
كراسي	06	9000	54000
طاولة اجتماعات	01	40000	40000
كراسي طاولة اجتماعات	10	10000	100000
مكيفات	04	80000	320000
اجهزة الحاسب الالى	10	50000	500000
خزانة	04	20000	80000
طابعة	02	30000	60000
لوازم مكتبية	--	20000	20000
طاولة	01	5000	5000
مجموعة ارائك	--	100000	100000

100000	100000	--	اجهزة الاتصالات
200000	200000	--	كاميرات المراقبة
2089000			مجموع تكاليف التجهيزات

المصدر: من اعداد الطالب

الجدول رقم (20): تكاليف التجهيزات و الاحتياجات السنة الخامسة

البند	العدد	تكلفة الوحدة	التكلفة الكلية
مكاتب فردية	08	30000	240000
كراسي مكاتب	07	30000	210000
كراسي	14	9000	126000
مكيفات	04	80000	320000
اجهزة الحاسب الالي	17	50000	850000
خزانة	04	20000	80000
طابعة	06	30000	180000
لوازم مكتبية	--	50000	50000
طاولة	01	10000	10000
اجهزة الاتصالات	--	200000	200000
كاميرات المراقبة	--	400000	400000
مجموع تكاليف التجهيزات			2666000

المصدر: من اعداد الطالب

تكاليف التشغيل

الجدول رقم (21): تكاليف التشغيل للسنوات الاربع الاولى

Colonne1	Colonne2	Colonne3	Colonne4
240000	12	20000	إيجار المباني
20000	4	5000	فواتير الكهرباء
60000	12	5000	فواتير الإنترنت والاتصالات
320000			المجموع السنوي ل التشغيل

الجدول رقم (22): تكاليف تشغيل السنة الخامسة

Colonne1	Colonne2	Colonne3	Colonne4
600000	12	50000	إيجار المباني
40000	4	10000	فواتير الكهرباء
120000	12	10000	فواتير الإنترنت والاتصالات
760000			المجموع السنوي ل التشغيل

المصدر: من اعداد الطالب

التكاليف الترويج

الجدول رقم (23): تكاليف الترويج

العنصر	التكلفة الفردية (دج)	التكرار الكمية	التكلفة السنوية (دج)
حملات إعلانية على وسائل التواصل الاجتماعي	1500.00	06	12000.00
إعلانات تقليدية (تلفزيون، راديو، صحف)	مجانية		
إنشاء محتوى رقمي (فيديوهات، مقالات)	مجانية		
حملات البريد الإلكتروني والرسائل المباشرة			10000.00
المشاركة في المعارض والمؤتمرات	70000	03	210000.00
تصميم الهوية البصرية والشعار	5000.00		5000.00
مطبوعات وأدوات ترويجية (منشورات، ملصقات)	70000.00		70000.00
المجموع السنوي لتكاليف الترويج			307000

المصدر: من اعداد الطالب

2. الاهتلاك

الرقم	الاستثمار	تكلفة الشراء	معدل الاهتلاك السنوي	قسط الاهتلاك
01	اثاث المكتب	969000	20	193800
02	اجهزة الاعلام الالي و اجهزة الاتصال	860000	25	215000
03	المعدات و الالات	320000	10	32000

10000	50	20000	التطبيق الهاتفي	04
5000	25	20000	المنصة الالكترونية	05
50000	25	200000	كاميرات المراقبة	06
443800	المجموع	2129000	المجموع	

المصدر: من اعداد الطالب

السنة الخامسة

الرقم	الاستثمار	تكلفة الشراء	معدل الاهتلاك السنوي	قسط الاهتلاك
01	اثاث المكتب	1685000	20	337000
02	اجهزة الاعلام الالي و اجهزة الاتصال	1230000	25	307500
03	المعدات و الآلات	640000	10	64000
04	التطبيق الهاتفي	40000	50	20000
05	المنصة الالكترونية	40000	25	10000
06	كاميرات المراقبة	400000	25	100000
	المجموع	4035000	المجموع	838500

المصدر: من اعداد الطالب

3. هيكل التكاليف:

الجدول رقم (24): هيكل التكاليف

التكاليف التشغيلية السنوية		التكاليف الاستثمارية	
المبلغ	التكاليف	المبلغ	التكاليف
8160000	تكاليف اليد العاملة و التأمينات	60000	مصاريف التأسيس
240000	الإيجار	969000	الأثاث والتجهيزات المكتبية
20000	مصاريف الكهرباء،	520000	المعدات والآلات
60000	الهاتف والإنترنت	860000	أجهزة الإعلام الآلي وأجهزة الاتصال
307000	الترويج	18000	توثيق العلامة التجارية
		60000	الاحتياجات التقنية
		17574000	رأس المال العامل
8787000	المجموع	20061000	المجموع

المصدر: من اعداد الطالب

المبيعات: موضحة في الجدول التالي:

4. جدول حسابات النتائج: النتائج المتوقعة من المشروع تظهر في الجدول التالي:

الجدول رقم (24): جدول حسابات النتائج

العناصر	2025	2026	2027	2028	2029
رقم الأعمال	103500	517500	578,793,000	621968220	1158866948
إنتاج السنة المالية	103500	517500	578,793,000	621968220	1158866948
إيجار المباني	240000	240000	240000	240000	600000
فواتير الكهرباء	40000	40000	40000	40000	40000
فواتير الإنترنت والاتصالات	60000	60000	60000	60000	120000
الترويج	307000	307000	307000	307000	307000
تكاليف تشغيلية	9315	46575	52091370	55977140	--
استهلاك السنة المالية	656315	693575	52738370	56624140	1067000
القيمة المضافة	-552815	-176075	526054630	565344080	1157799948
الرواتب والأجور	6609600	6609600	11702880	11702880	17078040
التأمينات	1550400	1550400	2745120	2745120	4005960
الفائض الإجمالي للاستغلال	-8712815	-8336075	511606630	550896080	1136715948
الاهتلاكات	443800	443800	443800	443800	838500

1135877448	550452280	511162830	-8779875	-9156615	النتيجة العمليانية
--	--	--	--	--	النتيجة المالية
1135877448	550452280	511162830	-8779875	-9156615	النتيجة العادية قبل الضريبة
--	--	--	--	--	الضريبة على ارباح الشركات
1135877448	550452280	511162830	-8779875	-9156615	النتيجة الصافية

حساب معيار فترة الاسترداد

الجدول رقم (24): حساب فترة الاسترداد

2029	2028	2027	2026	2025	السنوات
1135877448	550452280	511162830	-8779875	-9156615	النتيجة الصافية
838500	443800	443800	443800	443800	الاهتلاكات
1136715948	550896080	511606630	-8336075	-8712815	التدفق النقدي
2182169768	1045453820	494557740	-8336075	-8712815	التدفقات المتراكمة

أولاً: فترة الاسترداد

في حالة التدفقات النقدية غير المتساوية يتم احتساب فترة الاسترداد بالشكل التالي

$$12 \text{ --- } \blacktriangleright 494557740$$

$$x \text{ --- } \blacktriangleright 20061000$$

$$DR = 0,486$$

تقدر فترة الاسترداد ب السنة الثالثة من المشروع، هذا ما يجعل من المشروع مقبول. لان فترة استرداد التكاليف الاستثمارية في مدة قدرها سنتين و 5 أشهر.

ثانيا: صافي القيمة الحالية

بما ان التدفقات النقدية غير متساوية فيتم الحساب بالطريقة التالية

$$van = \sum \frac{cf_t}{(1+i)^n} - I_0$$

$$van = 2414499256,380$$

.بما ان قيمة صافي القيمة الحالية موجبة، فالمشروع مقبول وهناك إمكانية لتجسيده على ارض الواقع

%ملاحظة: تم الاعتماد على معدل التضخم في حساب صافي القيمة وقيمته: 8.1

<p>الشراكات</p> <p>الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> - حاضنات الأعمال - الشركاء التجاريون - المستثمرون وأصحاب المشاريع - المبرمجون وخبراء التكنولوجيا - الموثق ومكاتب الدراسة المالية 	<p>الأنشطة</p> <p>الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> - تقديم استشارات استثمارية وإدارة الأصول - الترويج للمشاريع وإدارتها - توصيل الشركاء التجاريين بالمستثمرين - إدارة المحافظ الاستثمارية وجمع صناديق الاستثمار - توثيق العقود وضمان تحويل العوائد 	<p>القيم المقترحة</p> <ul style="list-style-type: none"> - تقديم خدمات استثمارية مبتكرة وموثوقة - دعم المشاريع الناشئة وتعزيز الابتكار - تمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة - تحسين بيئة الاستثمار وتعزيز الاستثمارات الذكية - تمكين مالي للجميع وتعزيز الوعي المالي - إنشاء بنية تحتية للاستثمار وبورصة أولية للسلع والخدمات 	<p>العلاقات</p> <p>مع العملاء</p> <ul style="list-style-type: none"> - توفير تجربة مستخدم متميزة - خدمة استقبال الملاحظات ومعالجة المشاكل - توفير فرص استثمارية مربحة وخدمة متكاملة - خدمة إلكترونية وخدمة ما بعد البيع 	<p>شرائح العملاء</p> <p>- المستثمرون (أفراد وشركات)</p> <ul style="list-style-type: none"> - أصحاب الدخل المحدود - رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الإبداعية - الشركات المتوسطة والصغيرة والناشئة - أصحاب الأصول غير المالية - الموردون للأصول غير المالية - المساهمون في المشاريع - الزبائن العاديون
	<p>الموارد الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> • فريق متخصص في التحليل المالي والفني • مستشارون استثماريون وخبراء قانونيون • مدراء علاقات العملاء • منصة إلكترونية آمنة لإدارة حسابات العملاء • أدوات تحليل البيانات المتقدمة • أنظمة إدارة علاقات العملاء • رأس المال التشغيلي • أصول استثمارية • المعلومات والبيانات • قواعد بيانات شاملة عن الأسواق والفرص الاستثمارية 		<p>القنوات</p> <ul style="list-style-type: none"> - المنصة الرقمية - السوق الإلكتروني - وسائل التواصل الاجتماعي - الموقع الإلكتروني والبريد الإلكتروني - المكتب الرئيسي والتطبيق الخاص - الشركات والوكالات - المعارض والفعاليات 	

	<ul style="list-style-type: none"> • معلومات العملاء • السمعة والعلامة التجارية • الخبرة والمعرفة السوقية • مرافق مكتبية وقاعات اجتماعات 			
 <p>➤ هياكل التكاليف</p> <p>تكاليف الرواتب والاجور والتأمينات</p> <p>تكاليف الاحتياجات التقنية</p> <p>تكاليف التجهيزات و الاحتياجات</p> <p>التكاليف التشغيلية</p> <p>تكاليف الترويج</p>	 <p>➤ مصادر الإيرادات</p> <p>الوساطة الاستثمارية:</p> <p>بيع وتداول الحصص التساهمية</p> <p>تداول الأصول الغير مالية:</p> <p>تسيير وإدارة الاستثمارات</p>			

خاتمة

في ختام هذه الدراسة لمشروع مؤسسة إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي، يمكننا استخلاص عدة نتائج وتوصيات هامة: لقد أظهرت دراستنا أن هناك حاجة ملحة في السوق لمؤسسة متخصصة في إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي. فمع تزايد الاهتمام بالاستثمارات البديلة والتمويل الجماعي، تبرز أهمية وجود كيان يجمع بين الخبرة المالية والقدرة على حشد الموارد بشكل فعال.

من خلال تحليلنا للسوق والجدوى الاقتصادية، تبين أن المشروع يتمتع بإمكانات نمو كبيرة وفرص واعدة للنجاح. فالنموذج المقترح يجمع بين الابتكار في تقديم الخدمات الاستثمارية وتلبية احتياجات شريحة واسعة من المستثمرين ورواد الأعمال.

ومع ذلك، من الضروري الإشارة إلى أن نجاح المشروع سيعتمد بشكل كبير على عدة عوامل رئيسية:

1. بناء فريق عمل متخصص وذو خبرة في مجالات الاستثمار والتمويل والتكنولوجيا المالية.

2. تطوير منصة تكنولوجية متطورة وآمنة لإدارة الاستثمارات والعمليات.

3. بناء شبكة قوية من الشركاء مع المؤسسات المالية وحاضنات الأعمال والمستثمرين.

4. الالتزام بأعلى معايير الشفافية والحوكمة لكسب ثقة المستثمرين والجهات الرقابية.

5. التكيف المستمر مع التغيرات في اللوائح التنظيمية واتجاهات السوق.

في ضوء هذه النتائج، نوصي بالمضي قدماً في تنفيذ المشروع مع الأخذ بعين الاعتبار النقاط التالية:

- إجراء دراسة سوقية أكثر تفصيلاً لتحديد الاحتياجات الدقيقة للمستثمرين ورواد الأعمال.

- وضع خطة تنفيذ مرحلية تسمح باختبار النموذج وتعديله قبل التوسع الكامل.

- التركيز على بناء العلامة التجارية وتعزيز الثقة في السوق منذ البداية.

- الاستثمار في التكنولوجيا والأمن السيبراني لضمان حماية بيانات المستثمرين وأموالهم.

- تطوير برامج تدريبية وتنقيفية للمستثمرين لزيادة الوعي بفرص الاستثمار والمخاطر المرتبطة بها.

ختاماً، نعتقد أن هذا المشروع يمثل فرصة واعدة لتلبية احتياجات السوق وتحقيق عوائد مجزية للمستثمرين، مع المساهمة في دعم النمو الاقتصادي وتشجيع ريادة الأعمال. ومع التخطيط الدقيق والتنفيذ الحكيم، يمكن لهذه المؤسسة أن تصبح رائدة في مجال إدارة الاستثمارات والدعم الجماعي على المستوى المحلي والإقليمي.

- ابو بكر توفيق الفتاح. (2015). *استثمار الصكوك الاسلامية*. عمان , الاردن: دار النفائس.
- الحاج ,ع .ت & ,عامر عبي الخطيب .(2012). *إدارة البورصات المالية* .عمان الاردن :الاعصار العلمي مكتبة المجتمع العربي.
- الرحمان ,م .ا .(2022, 06 30). *مجلة المالية و حوكمة الشركات* . p. 36 61 ,
- الهرش , ا .ف .(2021). *اليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة* .مجلة البحوث الادارية و الاقتصادية .35- 21 pp ,
- خريوش ,ح .ع .,عبد المعطي رضا ارشيد & ,محفوظ احمد جودة .(2011). *الاستثمارى التمويل بين النظرية و التطبيق* .عمان الاردن :زهرا.
- سانو ,ق .م .(2000). *الاستثمار احكامه و ضوابطه في الفقه الاسلامي* .عمان النشر و التوزيع :دار النفائس.
- سمران ,م .ع .(2020). *تحفيز الاستثمار في الفقه الاسلامي* .مجلة البحوث العلمية و الدراسات الاسلامية .177 p ,
- سميرة ,ب .ي .(2023). *اشكالية تطور المدينة في ظل انتشار ثقافة الاستهلاك* .مجلة هيردوت للعلوم الانسانية و الاجتماعية . p. 461 472.
- شبيب ,د .ك .(2009). *الاستثمار و التحليل الاستثماري* .عمان -الاردن :اليازوري.
- عجام ,م .ص .(2001). *نظرية التمويل* .عمان الاردن :دار زهران.
- كشكار ,ع .ا .,انس عبد القادر قاسم & ,احمد فايز الهرش .(2023, 04 30). *التمويل الجماعي للاغراض الخيرية واقع المتصات الاشلامية و تحدياتها* .مجلة الرسالة للبحوث و الدراسات الانسانية .289 270 p ,
- لامية ,ع & ,معيزة مسعود امير .(2021, 12 16). *التمويل الجماعي اداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية* .مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد و الادارة .136_119 p ,
- مجدود ,ب .,عريس عمار & ,يدروج نضال .(2019). *راس المال الجرى*.
- محمد ,د & ,صديقي احمد .(2019). *واقع الادخار في المصارف الاسلامية* .مجلة البشائر الاقتصادية .215 196 p ,
- مطر ,م .(2004). *إدارة الاستثمارات* .عمان الاردن :دار وائل.
- موسى ,ش .ن .,صالح طاهر الزرقان ,وسيم محمد الحداد & ,مهند فايز الدويكات .(2012). *إدارة الاستثمار* .عمان الاردن :المسرة.
- هوام ,ل .(2021, 01 27). *الخيارات الحقيقية كالية للرفع من كفاءة المشاريع و ترشيد القرارات الاستثمارية* .مجلة دراسات العدد الاقتصادي .141 121 p ,

الملاحق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

استبيان

استبيان لاستطلاع آراء العملاء حول فكرة مشروع مؤسسة استثمارات مبتكرة

في إطار إنجاز مشروع مذكرة تخرج الماستر - مؤسسة ناشئة بعنوان "مؤسسة للإدارة الاستثمارية والدعم الجماعي"، نود منكم التكرم بالإجابة على هذا الاستبيان. المؤسسة المقترحة هي عبارة عن مكتب أعمال متخصص في الاستثمار باستخدام التكنولوجيا الحديثة.

تهدف فكرة المشروع إلى خلق طرق مبتكرة للاستثمار، وتوفير حلول لدعم المشاريع الاقتصادية. نحن نوفر فرص استثمارية متنوعة للأفراد والمؤسسات، بغض النظر عن حجم رأس المال المتاح لديهم، سواء كان رؤوس أموال أو دخل محدود. تتنوع أنواع الاستثمارات لتشمل الأصول المالية النقدية والأصول غير المالية، وذلك عبر عدة طرق استثمارية مثل دعم المشاريع، والحصص التساهمية، وسوق السلع. من ناحية أخرى، نقدم الدعم والتمويل للمشاريع والأفكار الريادية الواعدة.

توضيحات:

1. الحصة التساهمية: هي حصة ملكية في مشاريع معينة، حيث يتم تقسيم قيمة المشروع إلى حصص يمكن للمستثمرين شراؤها وبيعها. تمثل هذه الحصة نسبة من القيمة الإجمالية للمشروع.

2. الأصول المالية النقدية: تشير إلى الأموال النقدية التي يستثمرها المستثمرون في المشاريع أو الأصول المختلفة.

3. الأصول غير المالية: تشمل أي أصول أخرى غير النقدية، مثل العقارات، والمعدات، والبضائع، والمواد الخام، والتي يمكن استخدامها كاستثمارات أو كمساهمات في المشاريع.

نرجو منكم التكرم بالإجابة على الأسئلة التالية لمساعدتنا في تقييم مدى اهتمامكم بهذه الفكرة وجدواها.

• النوع : ذكر أنثى

• العمر: بين 18 و 25 سنة بين 25 و 35 سنة بين 35 و 45 سنة أكبر من 45 سنة

• الوظيفة: موظف عمل حر بطل طالب

• العنوان (مكان الإقامة): ولاية بسكرة خارج ولاية بسكرة

أولاً: بصفتك صاحب مشروع:

1. هل تعتقد أن هذا النوع من الاستثمار يساهم في تنمية المشاريع؟

نعم لا

2. هل لديك فكرة مشروع جاهزة للاستثمار؟

نعم لا

✓ إذا كانت الإجابة " نعم " هل تبحث عن دعم لمشروعك؟

نعم لا

3. ما هو نوع مشروعك؟

تقنية خدمات تصنيع تجارة

- آخر (يرجى التحديد):

.....
4. هل ترى أن تقديم الدعم بشكل جماعي يمكن أن يكون حلا مناسباً لك؟

نعم لا

5. هل تعتقد أن الأصول غير المالية يمكن أن تلبى احتياجاتك للدعم؟

نعم لا

✓ إذا كانت الإجابة "نعم" ما هي أنواع الأصول غير المالية التي يحتاجها مشروعك؟

أجهزة وآلات عقارات تكنولوجيا وسائل نقل

-أخرى (يرجى

التحديد).....
.....

6. هل لديك تجارب سابقة في التعامل مع مؤسسات دعم المشاريع؟

نعم لا

7. هل ترغب في التعامل مع مؤسستنا لتقديم الدعم لنجاح مشروعك؟

نعم لا

8. هل ترى أن الدعم التسويقي لمؤسستنا خلال بيع منتجك في سوقها الإلكتروني حافزاً للتعامل معها؟

نعم لا

9. ما هو حجم الاستثمار الذي يسمح بتوفير الأصول غير المالية التي تحتاجها لبدء مشروعك؟

- أقل من 1000000 دينار جزائري

- بين 1000000 و 2500000 دينار جزائري

- بين 2500000 و 5000000 دينار جزائري

- أكثر من 5000000 دينار جزائري

10. هل ترى أن بيع بعض الحصص التساهمية يؤثر على تطوير مشروعك ويزيد العوائد المالية؟

نعم لا

✓ إذا كانت الإجابة " نعم "، كم يمكن أن تبيع من الحصص؟

أقل من 10% بين 10% و 20% بين 20% و 30% بين 30% و 40%

بين 40% و 49%

11. ما هي الضمانات التي تقدمها للمستثمرين الذين سيدعمون مشروعك؟

ضمان الجودة ضمان الارتياح ضمان الاسترداد ضمانات متعلقة بالأداء المالي
- أخرى (يرجى

التحديد).....

12. هل تفضل الاستثمار في مشاريع أخرى مع مؤسستنا بعد الدعم وفي حالة نجاح مشروعك؟

نعم لا ربما

ثانياً: بصفتك المستثمر:

1. هل تعتقد أن الخدمات الاستثمارية المقدمة تبدو جذابة للاستثمار؟

نعم لا

2. هل تعتقد أن هناك حاجة للاستثمار؟

سوق السلع	الحصص التساهمية	الأصول غير المالية	الدعم الجماعي للمشاريع	مجالات الاستثمار خيارات الإجابة
-----------	-----------------	--------------------	------------------------	------------------------------------

				نعم، هناك حاجة ماسة
				نعم، لكن بشكل محدود
				لا أعتقد أن هناك حاجة لذلك
				غير متأكد

3. ما هو مستوى اهتمامك بالاستثمار؟

سوق السلع	الحصص التساهمية	الأصول غير المالية	الدعم الجماعي للمشاريع	مجالات الاستثمار
				المستوى
				مهتم جدا
				مهتم إلى حد ما
				غير مهتم

4. هل لديك مستوى معين من المعرفة بالاستثمار؟

سوق السلع	الحصص التساهمية	الأصول غير المالية	الدعم الجماعي للمشاريع	مجالات
				الاستثمار
				المستوى
				ذو خبرة
				متوسط المعرفة
				دون مستوى

5. في ما يخص العوائد المالية المحققة ودرجة المخاطرة ماذا تفضل؟

سوق السلع	الحصص التساهمية	الأصول غير المالية	الدعم الجماعي للمشاريع	مجالات الاستثمار
				المستوى
				الأفضل من ناحية العوائد المالية المحققة
				الأقل مخاطرة

6. كيف تفضل استثمار أموالك؟

- أفضل الاستثمار بشكل فردي أفضل التعامل مع مؤسسة محترفة

7. هل تفضل الاستثمار؟

في صناديق الاستثمار شراء حصص تساهمية في مشاريع محددة

8. هل تعتقد أن الاستثمار في الأصول غير المالية يمكن أن يكون خيارا جيدا لتنويع محفظة الاستثمار

الخاصة بك؟

نعم لا

9. ما هي الأصول غير المالية التي تعتقد أنه يمكن استثمارها بنجاح؟

- أجهزة وآلات عقارات تكنولوجية وسائل نقل

- أخرى (يرجى

التحديد).....

10. حدد حجم الاستثمار المستعد لتحمله والمناسب لنوع الاستثمار:

سوق السلع	الحصص التساهمية	الأصول غير المالية	الدعم الجماعي للمشاريع	مجالات الاستثمار
				حجم الاستثمار

				أقل من 100000 دج
				بين 100000 و500000 دج
				بين 500000 و1000000 دج
				أكثر من 100000 دج

14. ما هي الضمانات التي تبحث عنها؟

ضمان الجودة ضمان الارتياح ضمان الاسترداد ضمانات متعلقة بالأداء المالي

- أخرى (يرجى

التحديد).....

15. ما هي وسيلة الاتصال التي تراها مناسبة لك؟

تواصل إلكتروني اجتماعات وجها لوجه عبر الهاتف

- أخرى (يرجى

التحديد).....

تصريح شرفي

خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

(ملحق القرار رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020)

أنا الممضي أدناه، صهيب بن سمينة

الصفة:

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 109990239004140005 الصادرة بتاريخ 18 09 2022

المسجل بكلية: كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.. قسم: علوم التسيير

والمكلف بإنجاز: مذكرة ماستر

تحت عنوان: دراسة مشروع إنجاز مؤسسة ادارة الاستثمارات و الدعم الجماعي

SB Invest

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث وفق ما ينصه القرار رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها.

التاريخ: 20 06 2024.....

إمضاء المعني بالأمر

-الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بسكرية في: 20/08/2024

جامعة محمد خيضر - بسكرية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

إذن بالطبع

أنا الممضي أسفله الأستاذ: سامية بعيسي

الرتبة: أستاذ محاضر - ب -

قسم الارتباط: العلوم الاقتصادية

أستاذ مشرف على مذكرة ماستر - للطلبة (ة): 1. - صهيب بن سمينة

الشعبة علوم التسيير

التخصص: إدارة استراتيجية

بعنوان: دراسة مشروع إنجاز مؤسسة لإدارة الاستثمارات والدعم الجماعي

أرخص بطبع المذكرة المذكورة.

إمضاء الأستاذ المشرف

