الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف – المسيلة

مركز تطوير المقاولاتية لجامعة المسيلة

كلية الآداب واللغات

قسم اللغة العربية

ماستر– أدب حديث ومعاصر

مذكرة التخرج لنيل شهادة جامعية – مشروع مؤسسة اقتصادية

عنوان المشروع:

«حِبر» – Hibr: منصة رقمية لتمكين الطلبة والمبدعين في الصناعات الإبداعية

مقدمة في اطار الحصول على شهادة مؤسسة اقتصادية(مصغرة) في اطار القرار الوزاري 1275 المعدل و المتمم بالقرار الوزاري 008 المؤرخ في 23 فيفري 2025

إعداد الطالبة : معزوز حنان هدية

إشراف الأستاذ: بعلي عبد الرزاق

أمام لجنة المناقسة المكونة من السادة الآتية أسماؤهم

اسم ولقب الاستاذ	الرتبة	المؤسسة	الصفة
ياسين بوراس	أ محاضر أ	جامعة المسيلة	رئيسا
بعلي عبد الرزاق	أ محاضر أ	جامعة المسيلة	مشرفا ومقررا
الياس سالم	أ محاضر أ	جامعة المسيلة	مشرف مساعد
نسيمة بغدادي	أستاذأ	جامعة المسيلة	مناقش
خير الدين لمونس	رئيس مصلحة	مديرية الثقافة	شريك اقتصادي
محمد شترة	أستاذ	جامعة المسيلة	عضو الحاضنة

الفهرس

أولا: فريق العمل والإشراف

1- فريق العمل

2- فريق الإشراف

ثانيا: تعريف المشروع

1. تحديد النشاط
2. قطاع النشاط
3. رمز النشاط

ثالثا: وصف فكرة المشروع

1. ماهي منتجاتي / خدماتي
2. من سيشتري منتجاتي/ خدماتي
3. أين سيقام مشروعي وكيف ستصل منتجاتي/خدماتي للزبائن
4. كيف سيتشغل مشروعي
5. مبررات اختيار فكرة مشروعي

رابعا: دراسة السوق

1. **طبيعة وحجم المنافسة:** من هم المنافسون المباشرون وغير المباشرون؟
2. حجمالسوق المستهدف والمحتمل
3. **تحليل SWOT:**نقاطالقوةوالضعفوالفرصوالتهديداتلمشروعي
4. نموذج العمل التجاري BMCلمشروعي

خامسا: الدراسة التقنية

1. احتياجات المشروع من الموارد البشرية: (ماهي الاحتياجاتمنالموظفين؟)
2. موقع إقامةمشروعيومبررات اختياره:أينسيكونموقعمشروعي؟

سادسا:تقدير تكاليفو إيرادات مشروعي

1 - تقدير تكاليف مشروعي

1.1 تقدير المبلغ الإجمالي للاستثمار في مشروعي

2.1 تقدير مشتريات مشروعي من المواد الأوليةفي مشروعي

3.1 تقدير تكاليف اليد العاملةفي مشروعي

1. 4 تقدير التكاليف المشتركة لمشروعي

1. 5 تقدير تكاليف اهتلاك الاستثماراتلمشروعي

2- تقدير إيرادات مشروعي

1.2 تقدير حجم المبيعات السنويةلمشروعي

2. 2 حساب النتيجة السنوية لمشروعي

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFTUF

أولا: فريق العمل والإشراف

1-فريق العمل

فريق المشروع	التخصص	الكلية/ المعهد	الخبرة/ الكفاءة في مجال المشروع
الطالبة: حنان حدية مزوز	**اللغة العربية وآدابها**	**كلية الآداب واللغات**	**متوسطة**

2-فريق الإشراف

المشرف	التخصص	الكلية
المشرف الرئيسي : د.بعلي عبد الرزاق	اللغة العربية	كلية الاداب واللغات
المشرف المساعد : د. سالم الياس		كلية العلوم الاقتصادية

ثانيا: تعريف المشروع: يكونالنشاط وفقا للمدونات التي تحدد قائمة الأنشطة لكل هيئة تسجيل (المركز الوطني للسجل التجاري، الفلاحة، الصناعة التقليدية والحرف)؛

تحديد النشاط	قطاع النشاط	رمز النشاط (وفق مدونة الأنشطة للمركز الوطني للسجل التجاريcnrc)
تطوير منصة رقمية تعليمية وإبداعية	**الخدمات الرقمية**	**854500+631210**

❖ في حالة نشاط مقنن، أو نشاط يحتاج إلى اعتمادات او تراخيص خاصة،يجب ذكرها وذكر الجهة المانحة لها

نشاط الخدمات الرقمية لا يتطلب اعتمادات خاصة، ويتم التسجيل لدى المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC)ويستفيد من إطار قانون الشركات الناشئة 20-77 إذا تم الحصول على علامة.Startup

ثالثا: وصف فكرة المشروع:

ينغي ان يكون صاحب / أصحاب المشروع على دراية بكل تفاصيل المشروع وقادرين على تقديم وصف ملخص ودقيق عنه ، من خلال الإجابة بدقة على العناصر التالية :

ماهي منتجاتي أو خدماتي: (حدد بدقة منتجاتك. خدماتك):

منصة رقمية تعليمية وإبداعية تفاعلية متاحة عبر الويب والهواتف الذكية تقدم محتوى تعليمي تفاعلي وأدوات تأليف رقمية للطلبة والمبدعين، إلى جانب فضاء للنشر والترويج للأعمال الإبداعية المحلية. تشمل خدماتنا: دروس ودورات تعليمية بالعربية والدارجة، أدوات تحرير وتصميم للمبدعين، متجر إلكتروني للكتب والمحتوى الرقمي، وخدمات تدريب وتأهيل للمؤسسات.

من سيشتري منتجاتي/ خدماتي (حددزبائنك بدقة) :

طلاب التعليم العالي والمتدربون والمبدعون والكتاب والمؤلفون، إلى جانب المدارس الخاصة ومراكز التكوين والمؤسسات التعليمية والثقافية الناطقة بالعربية في الجزائر والمنطقة المغاربية.

أين سيقام مشروعي وكيف تصل منتجاتي / خدماتي للزبائن:(بين مكان إقامة مشروعك و طرق التواصل مع زبائنك) سيقام المشروع في ولاية المسيلة)مقر الشركة(ويصل المنتج للزبائن عبر الإنترنت من خلال الموقع الرسمي للمنصة وتطبيقات الهاتف الذكي Android(و)iOSوقنوات التواصل الاجتماعي. كما يتم التعاون مع الجامعات ومراكز التكوين عبر اتفاقيات شراكة لتوزيع المحتوى التعليمي.

كيف سيشتغل مشروعي(بين من سيقوم بتشغيل المشروع ومن سيساهم في ذلك):
سيشتغل المشروع بفريق متعدد التخصصات يضم مطورين برمجيات ومصممي تجربة استخدام ومحررين تربويين ومسوقين رقميين، تحت إشراف المدير العام. تنتج الفرق المحتوى التعليمي والأدوات الرقمية وتسوق المنصة، ويدير قسم خدمة العملاء التفاعل مع المستخدمين والمؤسسات.

مبررات اختيار فكرة مشروعي(اشرح لماذا تم اختيار هذه الفكرة بالذات):
اختيار هذه الفكرة بالذات لأن سوق المحتوى التعليمي والإبداعي الرقمي يعاني من فجوة واضحة، وحاجة المبدعين الجزائريين إلى منصة محلية موثوقة بأسعار في المتناول مع دعم الدارجة والعربية المعيارية، ولما تتميز به الفئة الشبابية الجامعية من ارتفاع نسبة الاستخدام الرقمي وتوفر بنية تحتية للإنترنت.

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE

رابعا: دراسة السوق

1. **طبيعة وشدة المنافسة:** من هم المنافسون المباشرون وغير المباشرون؟

المنافسون	طبيعة المنافسة		شدة المنافسة		
	مباشرة	غير مباشرة	قوية	متوسطة	ضعيفة
منصات تعليمية أجنبية مدفوعة		x		x	
قنوات يوتيوب التعليمية		x		x	
مكتبات ومراكز تكوين تقليدية		x			x

أذكر استراتيجيات مؤسستك في التعامل مع منافسيها :

التركيز على المحتوى المحلي بالعربية والدارجة الجزائرية،

التسعير المنخفض مقارنة بالمنصات الأجنبية،

إبرام شراكات مع الجامعات ومراكز التكوين، وتقديم تجربة مستخدم مرنة عبر منصتنا.

2. **حجم السوق المستهدف والمحتمل:**

- **حجم السوق المستهدف:** يمثل مجموعة الافراد أو المؤسسات والتي تقدم لها او تعرض عليها – منتجاتك/خدامتك. (يطلب تحديد الشريحة المستهدفة، تعدادها، مكان تواجدها، .....).

- **يضم السوق المستهدف أكثر من مليوني طالب جامعي في الجزائر يدرسون في مختلف التخصصات، إلى جانب آلاف المبدعين والكتاب والمتدربين، ومئات المؤسسات التعليمية الخاصة ومراكز التكوين الموزعة عبر التراب الوطني.**

- **حجم السوق المحتمل:** السوق المحتمل هو مجموعة الافراد او المؤسسات التي تطلب أو يحتمل ان تطلب منتجاتك او خدماتك لإشباع حاجا تهم ورغباتهم. (من يشتري منتجاتنا/ خدماتنا؟ من وما الذي يحفزه على ذلك؟ أين يتواجدون؟ كم أعدادهم؟).

يمتد السوق المحتمل ليشمل منطقة المغرب العربي)المغرب، تونس، ليبيا، موريتانيا(ومنطقة الشرق الأوسط الناطقة بالعربية، حيث يبلغ عدد المتحدثين بالعربية أكثر من 400 مليون نسمة. الفئة الشبابية الناشطة رقميا تمثل قرابة 60% من هذا التعداد. يحفزهم على الاشتراك توفر محتوى محلي عربي عالي الجودة بأسعار في المتناول وأدوات تأليف رقمية.

3. **تحليل SWOT:**نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لمشروعي:

- **نقاط القوة:**كل العناصر (داخل المؤسسة) التي تشكل مصدر قوة لمشروعي (قد تكون:مهارات خاصة، موارد بشرية، موارد مادية، .....)
- **نقاط الضعف:**كل العناصر (داخل المؤسسة) التي تشكل نقطة ضعف أو تقف عائقا امام مشروعي حاليا أو مستقبليا
- **الفرص:**كل العناصر الخارجية التي لها أثر إيجابي على تنفيذ مشروعي أو تطوره في المستقبل
- **التهديدات:**كل العناصر الخارجية التي لها أثر سلبي على تنفيذ مشروعي أو تطوره في المستقبل

جدول تحليل SWOT

SWOT	عوامل تساعد في تحقيق الأهداف	عوامل تعطل تحقيق الأهداف
عوامل داخلية	نقاط القوةStrengths 1 فريق متعدد التخصصات 2 محتوى محلي بالعربية والدارجة 3 تكلفة تشغيل منخفضة	نقاط الضعفWeaknesses 1 ميزانية تسويق محدودة 2 غياب قاعدة عملاء اولية 3 قلة الخبرة في التسويق
عوامل خارجية	الفرصOpportunities 1 نمو الطلب على المحتوى الرقمي العربي 2 دعم الدولة للشركات الناشئة 3 انتشار الانترنت بين الشباب	التهديداتThreats 1 المنافسة من المنصات الاجنبية 2 تغير سياسات بوابات الدفع 3 تذبذب البنية التحتية

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE

4. نموذج العمل التجاري BMC لمشروعي:

<table>
<tr>
<td rowspan="2">العملاء
الطلبة الجامعيون
المبدعون والكتاب
المؤسسات التعليمية
مراكز التكوين الخا
صة
المؤسسات الثقافية</td>
<td>العلاقة مع العملاء
دعم تفاعلي عبر الدردشة
مجتمع تعلم نشط البريد الإلكتروني
ندوات وويبينارات دورية</td>
<td rowspan="2">القيمة المقترحة
منصة تعليمية وإبداعية محلية
محتوى بالعربية والدارجة
أسعار في المتناول
أدوات تأليف رقمية
تجربة مستخدم بسيطة</td>
<td>الأنشطة الرئيسية
تطوير وصيانة المنصة
إنتاج المحتوى التعليمي
التسويق الرقمي
خدمة العملاء</td>
<td rowspan="2">الشركاء الرئيسيون
الجامعات ومراكز التكوين وزارة التعليم العالي
Chargily، EDAHABIA :
مزودو الدفعشركات الاستضافة السحابية
موردو المحتوى المحلي</td>
</tr>
<tr>
<td>قنوات توزيع
الموقع الإلكتروني الرسمي
iOSو Android
تطبيقاتالشبكات الاجتماعية
اتفاقيات مع الجامعات</td>
<td>الموارد الرئيسية
الفريق التقني والتربوي
البنية التحتية السحابية
قاعدة المحتوى الرقمي
الملكية الفكرية</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">الإيرادات
اشتراكات شهرية وسنوية للمستخدمين عمولات على مبيعات المحتوى الرقمي
خدمات مؤسساتية وحلولخدمات تدريب و B2B</td>
<td colspan="3">التكاليف
تطوير وصيانة المنصة الرقمية
إنتاج المحتوى التعليمي الرواتب والأجور التسويق والإعلان والاستضافة</td>
</tr>
</table>

اللجنة الوطنية التسييقية لبرنامج
NCCFIUE

خامسا: الدراسة التقنية

1. **احتياجات المشروع من الموارد البشرية:** حدد بدقة احتياجات مشروعك من الموارد البشرية

طبيعة المستخدمين	العدد	الكفاءات / الشهادات
المسير	1	ماستر إدارة أعمال + خبرة
الإطارات (مهندسين، رؤساء المصالح، المكلفين بالتسويق ، رؤساء الورشات...إلخ.)	3	مهندس برمجيات / مصمم يو اكس
عمال التحكم (المكلفين بالمخزن، السكريتاريا...إلخ.)	2	تقني سامي / إدارة
عمال التنفيذ (السائق، الحارس، عامل النظافة...إلخ.)	2	بكالوريا + خبرة

2. **اختيار موقع إقامة المشروع :أينسيكونموقعالمشروع ومبررات اختياره ؟**(قدم المبررات اللازمة لاختيار موقع المشروع)

تم اختيار مدينة المسيلة موقعا لإقامة المشروع لتوفر بنية تحتية رقمية مناسبة، وقرب الجامعة لتسهيل التعاون مع الباحثين والطلبة، وانخفاض تكاليف الإيجار والتشغيل مقارنة بالعاصمة، إلى جانب توفر الكوادر البشرية المؤهلة من خريجي الجامعة، والحوافز الجبائية والتمويلية التي تقدمها الدولة للمشاريع الناشئة في الولايات الداخلية، وكذلك إمكانية الوصول إلى السوق المغاربي عبر منافذ المسيلة الجغرافية.

NCCFIUE

سادسا: تقدير تكاليفو إيرادات المشروع

1 - تقدير تكاليف المشروع

1.1 تقدير المبلغ الإجمالي للاستثمار: (تكلفة المشروع)

البيان	المبلغ (دج)
آلات ومعدات الإنتاج	1.500.000
تهيئة المحل	500.000
الأصول البيولوجية (الحيوانات- الأشجار...)	0
العتاد المتنقل	300.000
العتاد المكتبي	200.000
عتاد الإعلام الآلي	800.000
عتاد السمعي البصري	250.000
عتاد الاتصالات	100.000
تركيب التجهيزات	150.000
المصاريف العامة المتعلقة بالإنشاء	300.000
رأس المال العامل (المادة الأولية)	2.000.000
المبلغ الإجمالي للاستثمار (تكلفة المشروع)	6.100.000

2.1 تقدير مشتريات المشروع من المواد الأولية

قائمة المواد الاولية		السنة 1	السنة 2	السنة 3
المادة الاولية 1: خدمات استضافة وحوسبة سحابية	الكمية المشتراة	12	12	12
	سعر الوحدة	120 .000	150.000	180 .000
	تكلفة شراء المادة الاولية 1	1.440.000	1.800.000	2.160.000
المادة الاولية 2: محتوى وأدوات رقمية	الكمية المشتراة	60	85	110
	سعر الوحدة	10.000	10.000	10.000
	مبلغ المادة الاولية 2	600.000	850.000	1.100.000
المادة الاولية 3: خدمات تسويق وإعلان	الكمية المشتراة	12	12	12
	سعر الوحدة	38.000	46.000	60.000
	تكلفة شراء المادة الاولية 3	460.000	555.000	720.000
إجمالي مبالغ المشتريات من المواد الاولية		2.500.000	3.205.000	3.980.000

3.1 – تقدير تكاليف اليد العاملة

تسمية المنصب	عدد العمال			قيمة الاجر		
	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 1	السنة 2	السنة 3
المسير/ أو المسيرون	1	2	1	80.000	90.000	100.0000
الإطارات (مهندسين، رؤساء المصالح، المكلفين بالتسويق ، رؤساء الورشات...إلخ.)	3	4	5	60.000	70.000	75.000
عمال التحكم (المكلفين بالمخزن، السكريتاريا...إلخ.)	2	3	3	40.000	45.000	50.000
عمال التنفيذ (السائق، الحارس، عامل النظافة...إلخ.)	2	2	3	30.000	32 .000	35.000

- ينبغي ان لا يقلالاجر الشهريالصافي عن الحد الأدنى المضمون

4.1 تقدير التكاليف الخارجية للمشروع

البيان	السنة 01	السنة 02	السنة 03
مصاريف الكهرباء /الغاز/الماء	350.000	400.000	450.000
تكاليف الصيانة و التصليح	120.000	150.000	180.000
تكاليف الايجار	360.000	400.000	450.000
مصاريف تامين العتاد و المعدات	80.000	100.000	120.000
مصاريف التسويق (الدعاية والإشهار)	1.500.000	2.200 .000	3.000.000
تكاليف التكوين والتدريب	180.000	250.000	300 .000
مصاريف عامة (أعباء خارجية) أخرى	50.000	60 .000	80.000
المجموع	2.640.000	3.560.000	4.580.000

5.1 تقدير تكاليف اهتلاك الاستثمارات

البيان	مدة الاهتلاك (بالسنوات)	قسط الاهتلاك السنوي (دج)
آلات ومعدات الإنتاج	5	300.000
العتاد المتنقل	5	60.000
العتاد المكتبي	5	40.000
عتاد الإعلام الآلي	3	266.667
عتاد السمعي البصري	5	50.000
عتاد الاتصالات	5	20.000
تهيئة المحل	10	50.000
المبلغ الإجمالي		786.667

- يطبق الاهتلاك الخطي(تحدد مدة الاهتلاك وفقا لقرار وزارة المالية المؤرخ في 14 أفريل2025 المعدلوالمتمم للقرار الصادر بتاريخ 25 فيفري 2024 الذي يحدد مدة اهتلاكالتثبيتات المطبقة لتحديد النتيجة الجبائية– الجريدة الرسمية عدد 29 لسنة 2025)

3-تقدير إيرادات المشروع

1.3 تقدير حجم المبيعات السنوية

البيان		السنة 1	السنة 2	السنة 3
المنتج / الخدمة 1: اشتراكات B2C	الكمية المباعة	8.000	15.000	25.000
	سعر الوحدة	3.000	3.000	3.000
	قيمة مبيعات المنتج 1	24.000.000	45.000.000	75.000.000
المنتج / الخدمة 2: عمولات المتجر	الكمية المباعة	1.500	3.200	5.800
	سعر الوحدة	1.500	1 .500	1.500
	قيمة مبيعات المنتج 2	2.250.000	4.800.000	8.700.000
المنتج / الخدمة 3: خدمات مؤسساتية	الكمية المباعة	50	90	150
	سعر الوحدة	330.000	346.000	350.000
	قيمة مبيعات المنتج 3	16.500.000	31.140.000	52.500.000
إجمالي المبيعات		42.750 .000	80.940.000	136.200.000

2 .3 حساب النتيجة السنوية

البيان	السنة 01	السنة 02	السنة 03
رقم الأعمال (المبيعات) ... (1)	42.750.000	80.940.000	136.200.000
المشتريات المستهلكة ... (2)	2 .500.000	3.205.000	3.980.000
الأعباء الخارجية ... (3)	2 .640.000	3.560.000	4.580.000
القيمة المضافة ... (4)= (1)-(2)-(3)	37.610.000	74.175.000	127.640.000
الأجور و الأعباء الاجتماعية ...(5)	3.780.000	5.220.000	6.510.000
إجماليفائض الاستغلال ... (6) = (4)-(5)	33.830.000	68.955.000	121.130.000
الإهتلاكات و المؤونات....(7)	786.667	786.667	786.667
ناتج الاستغلال..... (8) = (6) -(7)	33.043.333	68.168.333	120.343.333
الضرائب على الشركاتIFU/ ....(9)	7.599.967	15.678.717	27.678.967
صافي الدخل ..... (8) - (9) = (10)	25.443.367	52.489.617	92.664.367
تطوررقم الأعمال		+89%	+68%

عنوان المشروع : .....

يساهم مشروع منصة حبر في رفع جودة المحتوى الرقمي العربي وفي خلق فرص عمل محلية للشباب الجزائري وتعزيز الاقتصاد الرقمي الوطني عبر تنمية صناعة المحتوى وأدوات التأليف. كما يتوقع للمشروع أن يحقق رقم أعمال تجاوز 42 مليون دج في السنة الأولى وأن ينمو بنسبة تفوق 65% سنويا، مع توفير قرابة 13 منصب عمل مباشر في السنة الأولى يرتفع إلى 22 منصبا في السنة الثالثة، إلى جانب عشرات الفرص للمبدعين والمؤلفين عبر اقتصاد العمولات

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE