جامعة عمار ثليجي الاغواط

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

حاضنة اعمال جامعة الاغواط

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275

عنوان المشروع

محلل العقود الذكي

الاسم التجاري

Contract analyzer

صورة العلامة التجارية

السنة الجامعية:2026/2025

حول فريق الاشراف وفريق العمل

1. **فريق الإشراف :**

المشرف الرئيسي: **الدكتورة شايفة بديعة.**	**التخصص : قانون خاص.**
المشرف المساعد: **الدكتورة عكاكة فاطمة الزهراء.**	**التخصص : قانون خاص.**

2.فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالبة بودالي امنة	**قانون العقود والمسؤولية**	**كلية الحقوق والعلوم السياسية.**

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم.

بعد مرورخمس سنوات من التحاقي بكلية الحقوق، سنوات مليئة بالتعب والاجتهاد والصبر. أصل اليوم الى هذه اللحظة التي اعتبرها بداية الطريق الحقيقية نحو أحلام أكبروطموحات أوسع بإذن الله.

قبل أن اهدي هذا العمل لمن أحب، أود أن أشكرنفسي على صبرها رغم كل الصعوبات، محاولاتها المستمرة وعلى عدم استسلامها في الأيام التي كان فيها الاستمرارصعبا اشكرها لأنها آمنت دائما أن لكل تعب ثمرة ولكل حلم وقت ليكتمل فيه.

وإذا كان لكل نجاح حكاية. فان أجمل ما في حكايتي هم الأشخاص الذين كإنو السند الذي منحني القوة للاستمرار. اهدي ثمرة هذا الجهد بكل حب وامتنان الى عائلتي العزيزة.

الى أول وطن احتواني. أبي وأمي أهديكما هذا العمل عرفانا بما قدمتماه من دعم صبرواهتمام سيبقى فضلكما أكبرمن أن تصفه العبارات فشكرا لأنكما كنتما دائما سبب قوتي ونجاحي.

الى عمي الكريم. الذي احتضنني بيته بمحبة واهتمام ومنحني شعورالعائلة له مني خالص الشكروالعرفان.

الى أستاذتي في المدرسة القرآنية فريحة. شكرا لك على طيب قلبك ونصائحك الصادقة ودعواتك التي رافقتني.

الى أستاذتي عكاكة فاطمة الزهراء. كان لدعمك وتشجيعك أثركبيرفي استمراري وتقدمي فجزاك الله عني خير الجزاء. سيبقى لطفك وحرصك على من أجمل المواقف التي سأحملها معي دائما بكل امتنان.

الى أستاذتي المشرفة شايفة بديعة. كان لتوجيهاتك أثركبيرفي إتمام هذه المذكرة. كما كانت فكرتك المميزة نقطة البداية لهذا العمل فلك مني خالص الشكروالتقديرعلى اهتمامك ومرافقتك العلمية.

الى كل طالب علم ساقته الأقدارالى عملي هذا.

وأخيرا وبعد رحلة طويلة من التعب والاجتهاد يبقى للقلوب التي رافقتنا بصدق أثرلا ينسى. لبنى عزيزتي وجودك في هذه الرحلة لم يكن أمرا عابرا لم تكوني مجرد صديقة بل كنت بمثابة الأم لي في غربتي وبعدي عن أهلي. احتويتني بمحبتك واهتمامك سيبقى وجودك من أجمل النعم التي حملتها هذه الرحلة.

شكروتقدير

أولا اشكرالله واحمده أن أمدني بالقوة والتوفيق لإتمام هذا العمل المتواضع.

كما أتقدم بالشكرالى الأستاذتين المشرفتين الدكتورة عكاكة فاطمة الزهراء والدكتورة شايفة بديعة على ما قدمتاه لي من توجيه ونصائح قيمة ومتابعة دائمة التي كان لها الأثرالكبيرفي إنجازهذا العمل.

كما أخص بالشكرأساتذة حاضنة الأعمال بجامعة الأغواط على تأطيرهما للدورات التكوينية التي ساعدتني في تطوير مشروعي، ولما قدموه من دعم وإرشاد خلال فترة التكوين وعلى راسهم الأستاذ رحماني والأستاذ لبرق.

ولا يفوتني أن اشكرأعضاء لجنة المناقشة المحترمين على قبولهم مناقشة هذا العمل وتقييمه.

وفي الختام اسأل الله أن يجزي الجميع خيرالجزاء وان يبارك في علمهم وعملهم.

فهرس المحتويات:

تمهيد.....

المحور الأول : تقديم المشروع:.....2

1.فكرة المشروع (الحل المقترح) :.....2

2.القيم المقترحة :.....3

3.فريق العمل:.....3

4. أهداف المشروع :.....3

5 .الجدول الزمني لتحقيق المشروع:.....5

المحور الثاني الجوانب الابتكارية :.....7

1.الابتكارات الجذرية:.....8

2.الابتكارات التكنولوجية:.....8

3.ابتكارات السوق:.....8

4.الابتكارات المتزايدة:.....8

المحور الثالث : التحليل الإستراتيجي للسوق......10

1.عرض القطاع السوقي:.....10

2. قياس شدة المنافسة......10

3.نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات للمشروع :.....12

4.الاستراتيجيات التسويقية:.....13

المحور الرابع:خطة التطوير والتنظيم......15

1.خطة التطوير:.....15

2.خطوات الحصول على الخدمة:.....16

3.التموين:.....16

ج .سياسة الدفع ووقت الاستلام:.....17

المحور الخامس :الخطة المالية......20

1 .التكاليف والأعباء :.....20

2.رقم الاعمال :.....22

المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي. 26

المرافق والملحقات......31

الملخص.....35

تمهيد:

تمثل العقود أهمية بالغة في الحياة اليومية والاقتصادية إذ تعتبر الأساس القانوني الذي تقوم عليه مختلف المعاملات التجارية، المهنية، والإدارية. كما تعتبر الأداة الأساسية التي تنظم العلاقات بين الأفراد والمؤسسات وتضمن حفظ الحقوق والالتزامات بين الأطراف المتعاقدة. ومع التطور المتسارع الذي يشهده العالم في مجال التكنولوجيا والرقمنة، أصبح الاعتماد على العقود التقليدية الورقية غير كاف لمواكبة متطلبات السرعة والدقة التي تفرضها المعاملات الحديثة خاصة في ظل ما تطرحه من صعوبات مرتبطة بتعقيد الصياغة القانونية بطء إجراءات المراجعة والتحليل إضافة الى احتمالية الوقوع في أخطاء قانونية قد تؤثر على سلامة التعاقد.

وفي إطار مواكبة التحول الرقمي سعت الدولة الجزائرية لتطوير البيئة القانونية الخاصة بالمعاملات الإلكترونية من خلال سن مجموعة من القوانين والتنظيمات التي تعترف بالعقود الإلكترونية وتمنحها حجية قانونية، من بينها قانون 18-05 المنظم للتجارة الإلكترونية وقانون 09-03 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش والقانون 04-02 المنظم للمعاملات التجارية. وهذا ما يعكس توجه الدولة نحو تعزيز الرقمنة وتحديث الخدمات الإلكترونية في مختلف القطاعات.

ورغم هذه الجهود ما تزال عملية فهم العقود وتحليل بنودها واكتشاف المخاطر القانونية المحتملة تمثل تحديا حقيقيا بالنسبة للأفراد والمؤسسات خاصة في ظل كثرة المصطلحات القانونية وتعقيد بعض البنود التعاقدية،الامر الذي يستدعي توظيف الحلول الذكية والتقنيات الحديثة لتبسيط هذه العمليات وتحسين دقتها وفعاليتها.

وانطلاقا من هذه الإشكالية جاءت فكرة مشروع (contract analyzer)كتطبيق ذكي ومبتكر يهدف الى إحداث نقلة نوعية في مجال إدارة وتحليل العقود الإلكترونية، من خلال توفير بيئة رقمية متكاملة تمكن المستخدم من تحليل العقود، استخراج البنود الأساسية ،الكشف عن الثغرات والمخاطر القانونية المحتملة، إضافة الى إنشاء العقود بطريقة الكترونية حديثة تعتمد على السرعة ،الدقة، وسهولة الاستخدام بما ينسجم مع متطلبات التحول الرقمي في الجزائر. ويساهم في تعزيز استخدام التكنولوجيا الذكية في المجال القانوني.

المحور الأول

تقديم المشروع

المحور الأول : تقديم المشروع:

يعتبر العقد من أهم مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري ،حيث خصص له المشرع 70 مادة قانونية ممتدة من المادة 54 الى المادة 123 وهذا ضمن الكتاب الثاني منه تحت عنوان{في الالتزامات}،تحديدا في الباب الأول {مصادر الالتزام}،والفصل الثاني المعنون ب{العقد}، . وعرفه في المادة 54 منه بأنه " العقد اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما."[2]

وهذا ما يمثل أهميته نظرا لكونه الأداة الأكثر استخداما بين الأفراد والذي تتم من خلاله أغلب المعاملات والتصرفات القانونية ، مع ذلك تعاني الممارسة التعاقدية في الواقع العملي عدة إشكالات من ابرزها :

- كثرة الأخطاء الشكلية والموضوعية في العقود.
- ضعف الصياغة القانونية وعدم توحيد المصطلحات.
- غياب أدوات رقمية ذكية متخصصة في تحليل العقود باللغة القانونية.
- ارتفاع تكلفة الاستشارات القانونية وصعوبة الوصول السريع لها.
- اعتماد المتعاقدين على نماذج عقود جاهزة غير محينة أو غير مطابقة للتشريع.

هذه الإشكالات تؤدي إلى نزاعات قانونية، خسائر مالية ،وبطلان أو عدم تنفيذ العقود لهذا جاءت فكرة هذه المنصة كحل مبتكر لتجاوز هذه الإشكالات.

1.فكرة المشروع (الحل المقترح) :

يندرج هذا المشروع ضمن مجال الخدمات ، انطلقت فكرة هذا المشروع من واقع الصعوبات التي يواجهها الأفراد في إعداد وتحليل العقود بالطرق التقليدية وتزامن ذلك مع التطور الرقمي الذي تشهده الجزائر، مما دفعنا للتفكير في استحداث حل مبتكر ضمن مجال تخصصنا وعلى هذا الأساس تم تصميم وتطوير تطبيق رقمي ذكي متخصص في تحليل العقود ،تصحيحها وإنشائها ،بالاعتماد على التقنيات الحديثة بهدف تبسيط

[2] الأمر رقم 75-58،المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر 1975،يتضمن القانون المدني،الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 78 صادر في 24 رمضن عام 1395 الموافق ل 30 سبتمبر سنة 1975،معدل ومتمم.

الإجراءات،تقليل الأخطاء، وتسريع عملية إعداد العقود مع توفير بيئة سهلة الاستخدام لمختلف الفئات بما ينسجم مع متطلبات التحول الرقمي في المجال القانوني .

2.القيم المقترحة :

- تصميم بواجهة واضحة تمكن المستخدم من إنشاء وتحليل العقود دون الحاجة لخبرة تقنية أو قانونية.
- توفير التكاليف من خلال تقليل الأعباء المالية المرتبطة بالاستشارات القانونية التقليدية.
- وضوح بنود العقد وسهولة فهمها لجميع المستخدمين.
- تقليل الأخطاء القانونية عن طريق الكشف عن الأخطاء اللغوية والقانونية مع اقتراح تصحيحات دقيقة للصياغة.
- تحديث دوري للمنصة يتماشى مع التعديلات والتطورات القانونية لضمان دقة وملاءمة العقود مع التشريعات المعمول بها.
- تسريع عملية إنشاء وتحليل العقود مقارنة بالطرق التقليدية مما يوفر على المستخدم الوقت والجهد.

3.فريق العمل:

يتكون فريق المشروع من :

- ❖ الطالبة بودالي امنة ، تخصص قانون عقود ومسؤولية قامت بدورات تدريبية في مجال التسويق وريادة الأعمال تحت إشراف حاضنة الأعمال لجامعة الأغواط .

  يتمثل دور الطالبة في دراسة وتسيير المشروع عن طريق خدمة العملاء والدعم الفني وإدارة الحملات الإعلانية على شبكات التواصل الاجتماعي، واتخاذ القرارات الإدارية لضمان استمرارية المشروع وتحقيق أهدافه.
- ❖ المطور التقني: مرجاني محمد, طالب في السنة الثالثة تخصص مهندس إعلام آلي، مسؤول التكنولوجيا مهامه الإشراف على تطوير وصيانة المنصة الإلكترونية ، تحسين تجربة المستخدم عبر تطوير واجهة سهلة وسريعة،إدارة عمليات الصيانة وتحديث المنصة باستمرار.

4. أهداف المشروع:

نسعا من خلال هذا المشروع لتحقيق مجموعة من الأهداف التي من شأنها إحداث نقلة نوعية في مجال التكنولوجيا القانونية ،من خلال الانتقال من الأساليب التقليدية المعقدة إلى نظام رقمي ذكي يضمن السرعة ،الدقة وسهولة الاستخدام .

أ.الأهداف على المدى القريب من (1-12)شهر :

- تطوير النسخة التجريبية الأولى من التطبيق مع بناء واجهة سهلة الاستخدام .
- توفير ميزة إنشاء العقود الجاهزة مع إضافة خاصية تحليل العقود واكتشاف المخاطر.
- جذب أول مجموعة من المستخدمين بتقديم خدمة مجانية وتجربة التطبيق.
- جمع ملاحظات العملاء لتحسين الأداء.
- إنشاء هوية وعلامة تجارية قوية للتطبيق.
- الوصول ل 1000/ 1500 مستخدم أولي.
- معالجة حوالي 1000 عقد.

ب:المدى المتوسط من (1-3) سنوات :

- ربط التطبيق بنظام الدفع الإلكتروني مع إنشاء اشتراكات وخطط مدفوعة.
- إضافة دعم لأنواع متعددة من العقود مع توفير تقارير تفصيلية عن المخاطر القانونية.
- بناء شراكات مع شركات قانونية ومكاتب استشارات.
- الوصول إلى 10000 مستخدم.
- معالجة 5000 عقد سنويا.
- تفعيل حسابات للمستخدمين .

ت:المدى البعيد من 3 الى 5 سنوات

- جعل التطبيق منصة متكاملة لإدارة العقود ومرجع قانوني رقمي موثوق و معترف به.
- استخدام نظام ذكاء اصطناعي متقدم للتنبؤ بالمخاطر المستقبلية.
- إنشاء قاعدة بيانات عقود ذكية ضخمة مع تعزيز نظام حماية حسابات المستخدمين.
- الوصول الى 10000/ 50000 مستخدم.

- معالجة اكثر من 20000 عقد سنويا.
- تصدر المنصة قائمة الحلول الرقمية في مجال إنشاء وتحليل العقود لتكون المرجع الأول للمستخدمين من حيث الكفاءة والدقة وسهولة الاستخدام.

5 .الجدول الزمني لتحقيق المشروع:

الجدول التالي يحدد الوقت اللازم لكل مهمة بالأشهر:

	01	04	06	08	10	12
الدراسة والتحليل :تحديد المشكلة، دراسة السوق والمشاريع المشابهة، تحديد احتياجات ومتطلبات المستخدمين.						
التصميم :تصميم هيكل المنصة وواجهات المستخدم وإنشاء نموذج أولي.						
التطوير: برمجة الواجهة الأمامية والخلفية، إنشاء قاعدة بيانات، تطوير وظائف إنشاء وتحليل العقود ،إضافة خاصية اقتراح البنود.						
الاختبار والتحسين: اختبار المنصة وإصلاح الأخطاء ،تحسين الأداء وتجربة المستخدم.						
الإطلاق والمتابعة :إعداد النسخة النهائية ،إضافة ميزة الدفع الإلكتروني.						
التسويق والترويج :نشر المشروع على وسائل التواصل الاجتماعي ،تقديم عروض تجريبية.						

المحور الثاني

الجوانب الابتكارية

المحور الثاني الجوانب الابتكارية :

1.**الابتكارات الجذرية:**

- الاستغناء عن الإجراءات الورقية واستبدالها بمنصة الكترونية موحدة.
- إدخال مفهوم التحليل الذكي للعقود وكشف الثغرات لأول مرة في المجال.
- ابتكار نموذج جديد لإدارة العقود يعتمد على التنبؤ بالمخاطر القانونية قبل حدوثها.

2.**الابتكارات التكنولوجية:**

- اعتماد تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحليل وإنشاء العقود مع استخدام خوارزميات متقدمة لكشف الثغرات .
- تخزين العقود ومعالجتها عبر قواعد بيانات آمنة ومنظمة.
- تطوير واجهة سهلة الاستخدام لكل المستخدمين دون الحاجة لخبرة تقنية.
- ربط المنصة بأنظمة الدفع الإلكتروني.

3.**ابتكارات السوق:**

- تقليص الوقت والتكلفة مقارنة بالأسلوب التقليدي.
- عرض الخدمات مع أسعار واضحة مسبقا (شفافية الأسعار).
- تلبية الطلب المتزايد على الحلول الرقمية في المجال القانوني

4.**الابتكارات المتزايدة:**

- تطويرات تدريجية لتحسين الدقة،السرعة،دعم أنواع عقود اكثر.
- إضافة ميزة الدفع الإلكتروني .
- ربط التطبيق بالمؤسسات الرسمية.
- إدماج تحديثات القوانين بشكل دوري داخل التطبيق ، لتحسين دقة الخدمة.
- إمكانية تطوير شراكات مع مؤسسات قانونية ومكاتب المحاماة .

المحور الثالث

التحليل الإستراتيجي للسوق

المحور الثالث : التحليل الإستراتيجي للسوق.

1.عرض القطاع السوقي:

أ- السوق المحتمل :

- المتعاملون في العقود المدنية والتجارية البسيطة.
- الطلبة والباحثون في العلوم القانونية.
- المحامون والمستشارون القانونيون.
- الإدارات والمؤسسات العمومية والخاصة.
- الشركات الناشئة والمؤسسات الاقتصادية.
- مراكز التكوين المتواصل والجامعات.

ب- السوق المستهدف :

- المؤسسات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة.
- الأفراد اللذين يبرمون عقود بسيطة بشكل متكرر.

تم اختيار هذه الفئة بسبب افتقارهم للخبرة القانونية ، مما يؤدي للوقوع في الأخطاء التعاقدية .

كذلك بسبب كثرة حاجتهم للأدوات الرقمية ، وقابليتهم لتبني الحلول التكنولوجية بسرعة . كما أن تكلفة الوصول لهذا السوق منخفضة مقارنة بالفئات الأخرى مما يجعله الأنسب في المرحلة الأولى من إطلاق المشروع.

بعد الإطلاق الأولي للمنصة وانتشارها يمكن إبرام عقود شراكة وتعاون مع عدة متعاملين منهم مكاتب المحاماة ، الجامعات ، والشركات بهدف توسيع استخدام المنصة وتطوير نموذج اقتصادي يعتمد على الاشتراكات أو الخدمات المدفوعة.

2. قياس شدة المنافسة

أ-المنافسون المباشرون :

المنصات التي تقدم خدمة مماثلة مثل إنشاء العقود.

ب-المنافسون غير المباشرين :

الجهات التي تقدم نفس الخدمات لكن بطريقة تقليدية.

أ-المنافسون المباشرون :

اسم المنافس	نقاط القوة	نقاط الضعف
الموثق	.منصة متكاملة مصممة خصيصا للموثقين الجزائريين. .إدارة عدة مكاتب توثيق من منصة واحدة . .تعتمد على نظام الفهرسة والدفاتر اليومية المتوافقة مع التنظيم. .حساب تلقائي لرسوم التوثيق والفواتير والسجلات المالية ومتابعة المدفوعات. .تدعم أدوات الذكاء الاصطناعي لتسريع الإنشاء والتحليل مع فترات تجريبية مجانية. .متوافقة مع القوانين المحلية.	.موجهة بشكل أساسي للموثقين . .واجهة اقل بساطة للجمهور العام. .تحديات عامة في السوق مثل ضعف البنية التحتية الرقمية والأمن السيبراني في الجزائر.

3.نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات للمشروع :

نقاط القوة	نقاط الضعف
• فكرة مبتكرة في السوق المحلي لقلة التطبيقات المتخصصة في تحليل العقود رقميا في الجزائر. تستهدف الأفراد والمؤسسات وغير مقتصرة على فئة واحدة. • بديل أقل تكلفة مقارنة بالمكاتب في بعض الخدمات البسيطة. • متاحة 24 ساعة. • توفير الجهد الوقت دون اللجوء للبحث والتنقل. • تمكين العملاء من الاطلاع على الأسعار والخدمات قبل الدفع مما يضمن مبدأ الشفافية.	• محدودية الموارد المالية والتقنية مما يعرقل تطوير المنصة وضمان جودتها. • ضعف الثقة الأولية لدى العملاء بسبب حداثة المشروع وخصوصية معلوماتهم. • السوق المستهدف لازال يعتمد على الطرق التقليدية. • محدودية انتشار الثقافة الرقمية في المجال القانوني. • المنافسة الغير مباشرة مع المكاتب التقليدية.
الفرص	التهديدات
• مواكبة الدولة الجزائرية للتحول الرقمي خاصة في المجال القانوني والإداري. • نقص الحلول الرقمية في مجال تحليل وإنشاء العقود مما يتيح بناء هوية قوية من البداية. • إمكانية التوسع مستقبلا نحو المؤسسات والشركات.	• ضعف ثقة المستخدمين في الخدمات الرقمية خاصة في المجال القانوني مما يستوجب الحصول على تسويق قوي . • غياب الدفع الإلكتروني في النسخة الأولية قد يقلل من الاحترافية ويؤجل تحقيق الإيرادات . • مخاطر الاختراقات وتسرب بيانات المستخدمين واختراق الحسابات .

• دعم وزارة التعليم العالي والبحث العلمي للمشاريع الرقمية والناشئة.	

4.الاستراتيجيات التسويقية:

- التسويق الرقمي بالإعلان على وسائل التواصل الاجتماعي .
- التسويق بالمحتوي بإنشاء محتوى مفيد يجذب العملاء كفيديوهات تشرح حقوق قانونية أو مقالات بسيطة أو أخطاء شائعة في العقود.
- التسويق التجريبي بتقديم جزء من الخدمة مجانا ، أو منح تجربة واحدة مجانية، لتحديد جودة الخدمة ثم عرض الخدمات المدفوعة لأن الناس تخاف تجربة شيء جديد بعمولة.
- التسويق بالشراكات ، بالتعاون مع مكاتب المحاماة والشركات الناشئة للحصول على عملاء جاهزين.
- الترويج الميداني بحضور معارض ومؤتمرات قانونية والتعاون مع فاعلين في مجال الخدمات القانونية لتشجيع استخدام المنصة.
- التسويق عبر المؤثرين بالترويج على صفحات الأعمال.
- التسويق عبر البريد الإلكتروني مستقبلا بإرسال رسائل شهرية تحتوي على نصائح قانونية وعروض خاصة وتذكير بالخدمات.
- إستراتيجية الإطلاق بنشر إعلان ترويجي قبل الإطلاق ، مع إطلاق نسخة تجريبية و جمع آراء المستخدمين.

المحور الرابع

خطة التطوير والتنظيم.

المحور الرابع:خطة التطوير والتنظيم.

1.خطة التطوير:

- مرحلة دراسة الفكرة :دراسة احتياجات السوق والمشاكل التي تواجه الأفراد، مع تحديد هدف المنصة .
- مرحلة تصميم النموذج الأولي: تصميم الواجهة الأولية، اختيار اسم التطبيق، وتصميم الشعار.
- مرحلة التطوير الأساسي: تطوير الوظائف الأساسية، إنشاء النسخة الأولية قابلة للاستخدام.
- مرحلة الإختبار والتحسين : تجربة التطبيق وملاحظة المشاكل وإصلاحها، تحسين الأداء وتجربة المستخدم.
- مرحلة الإطلاق: عرض التطبيق على مجموعة محدودة من المستخدمين، مراقبة الأداء وجمع الملاحظات حول التجربة العامة .
- مرحلة التطوير المستقبلي :اضافة حسابات مستخدمين ،نظام دفع الكتروني ، وتحسين نظام الأمان وحماية البيانات.

2.خطوات الحصول على الخدمة:

- اختيار المنصة والتسجيل : يقوم العميل بتسجيل الدخول أو إنشاء حساب.
- المعاينة واختيار الخدمة : الاطلاع على الخدمات المتاحة والأسعار ثم يختار الخدمة حسب احتياجه.
- تأكيد الطلب والدفع :يتم بعد مراجعة المعلومات والتفاصيل .
- تنفيذ الخدمة وتسليمها.

3.التموين:

أ. سياسة الشراء:

تهدف سياسة الشراء لتنظيم عملية اقتناء الموارد اللازمة للتطوير وتشغيل التطبيق بما يضمن الكفاءة في الأداء مع التحكم في التكاليف بما أنها محدودة في هذه المرحلة، وسنذكر فيما يلي بعض سياسات الشراء التي يمكن أن تكون مفيدة لهذا المشروع:

- تحليل الاحتياجات الأولية والمواصفات التقنية المتناسبة مع أهداف التطبيق.
- دراسة الخيارات المتاحة والمقارنة بينها من حيث الأداء والتكلفة.
- الاعتماد على مبدأ ترشيد النفقات باقتناء الخدمات الضرورية واجتناب المصاريف المكلفة والغير مبررة.
- بناء شبكة موردين موثوق بها .
- تكون عملية الدفع عبر البنوك الجزائرية مع توثيق جميع عمليات الشراء.

ب .اهم الموردين:

يعتمد هذا التطبيق على مجموعة من الموردين المحليين والدوليين لضمان توفير الموارد التقنية اللزمة لتشغيل التطبيق وتطويره حيث تم اختيار هؤلاء الموردين بناء على معيار السعر التنافسي ،جودة الخدمة ،والامتثال للتشريعات الجزائرية .

ب.1.الموردون المحليون تم اختيارهم لدعم الاقتصاد الوطني وتسهيل التواصل والدعم الفني:

المورد	الخدمة
CERIST Cloud	نسخ احتياطي يومي.
Algérie télécom iBOX	تخزين سحابي من اتصالات الجزائر.
Kunta Cloud	خوادم افتراضية VPS.
DZSecurity	استضافة سريعة وحماية من الاختراقات والهجمات.

ب.2.الموردون الدوليون يقدمون الخدمات المتخصصة الغير متوفرة محليا مثل واجهات الذكاء الاصطناعي لتحليل النصوص القانونية:

المورد	الخدمة
OpenAI GPT-4	قراءة العقود وكشف الثغرات فوريا بدقة 92٪.
Hugging Face	نماذج عربية مجانية لتحليل النصوص القانونية.
Google Cloud	نسخ احتياطي تلقائي وسرعة عند زيادة العملاء.
AWS	تخزين غير محدود .
DocuSign	توقيع الكتروني دولي .

ج .سياسة الدفع ووقت الاستلام:

ج.1.سياسة الدفع:

يعتمد التطبيق نموذج اشتراك سنوي أو شهري أو دفع للخدمة المطلوبة فقط ،ويتم الدفع إلكترونيا بعد الإطلاع على العروض والخدمات، ويتم الدفع عبر وسائل إلكترونية معتمدة وتشمل بطاقات CIB و Edahabia ومحافظ BaridiMob و SatimPay. كما يقبل الدفع السنوي دفعة واحدة بخصم 5% عبر تحويل بنكي.

ج.2.وقت الاستلام:

- الالتزام بتسليم الخدمة فورا بعد الدفع للخدمة الواحدة.
- الالتزام بتفعيل فوري للحساب بعد الإشتراك السنوي أو الشهري، مع ضمان حصول العميل على الخدمة تلقائيا بعد الطلب وإرسالها.

2 .اليد العاملة :

في المرحلة الحالية يعتمد هذا التطبيق على فريق عمل مصغر بما يسمح بإنجاز المشروع بكفاءة مع التحكم في التكاليف.

المنصب	المهام
مطور تطبيقات	برمجة التطبيق مع تطوير الوظائف والخصائص. إدارة قاعدة البيانات . صيانة النظام.

إعداد المشروع: بودالي امنة.

3 .الشراكات الرئيسية:

يعتمد مشروع محلل العقود الذكي على مجموعة من الشراكات التي تساهم في تطويره وضمان جودته واستمراريته ويمكن ذكرها كالتالي:

- شركاء التكنولوجيا :مزودو خدمات الاستضافة والسيرفرات،شركات استضافة سحابية مثل AWS Microsoft Azure،Gougle Cloud . وذلك لأهميتهم في ضمان تشغيل المنصة بالكفاءة والسرعة المطلوبة.
- حاضنات الأعمال لأهميتها في توفير الدعم والإرشاد والتكوين، إضافة لتسهيلات التمويل وربط المشروع بالمستثمرين.
- مكاتب المحاماة لضمان دقة المحتوى القانوني .

المحور الخامس

الخطة المالية

المحور الخامس :الخطة المالية.

1 .التكاليف والأعباء :

أ.تكاليف المشروع:

تشمل جميع النفقات الضرورية لبدا نشاط التطبيق ويمكن تحديدها في العناصر التالية:

- تكاليف التأسيس الأولية تشمل شراء الأجهزة ،تطوير التطبيق ،تصميم الواجهة ،شراء الخوادم، والتسويق الأولي.
- التكاليف التشغيلية تشمل أجور العمال ،تكاليف الصيانة التقنية، الاشتراكات الشهرية في الأدوات والمنصات، وفواتير الأنترنت.
- تكاليف التسويق تشمل الحملات الإعلانية والترويج للمشروع.

تكاليف التأسيس الأولية

البيان	العدد	المبلغ (دج)	اجمالي المبلغ (دج)
تطوير التطبيق	1.00	80000.00	_80000.00
شراء الخوادم	1.00	100000.00	100000.00
حاسوب	1.00	120000.00	12 0000.00
مودم للأنترنت	1.00	5000.00	5000.00

التكاليف التشغيلية وتكاليف التسويق

البيان	التكرار سنويا	المبلغ (دج)	اجمالي المبلغ (دج)
الاشتراكات في الأدوات والمنصات	6	70000.00	420000.00
الصيانة التقنية	4	60000.00	240000.00
مصاريف الإشهار	4	10000.00	40000.00
فواتير الأنترنت	12	2500.00	30000.00
أجور العمال	12	80000.00	960000.00

ب.طرق ومصادر الحصول على التموين :

- المساهمة الشخصية لأصحاب المشروع (التمويل الذاتي).

- صندوق ASF (التمويل الاستثماري) وذلك بعد الحصول على علامة مؤسسة ناشئة.
- الحاضنات والمركز الوطني للحاضنات .

الطريقة	المصادر + الشروط الأساسية
المنح الحكومية	NESDA , 100000 دج بدون فوائد رواتب 3 موظفين ل 24 شهر. الشروط :علامة لابل ،سجل تجاري.
الاستثمار الجريء	ASF 1000000 دج مقابل حصة 10% او 30 %مع مرافقة فنية . الشروط: MVPجاهز ،خطة مالية ل 3 سنوات، عرض تقديمي .
دعم مالي مباشر من الحاضنة	حاضنات جامعية تقدم مبالغ صغيرة تصل الى 50000 دج لتطوير MVP أو التكاليف الأولية.

ج.كيفية استرداد الأموال (جدول العوائد):

السنة	نوع التمويل	المبلغ الممنوح	كيفية استرداد العوائد
السنة 1	NESDA	100000,00	لا يسترد المبلغ المساعدة في تطوير نسخة أولية من التطبيق
السنة 1	دعم مباشر من الحاضنة	50000,00	لا يسترد المبلغ مع مساعدة في تكاليف التصميم والتسويق الأولي
السنة 1	ASF	1000000.00	يسترد المبلغ بطريقة غير مباشرة حصة 15 في الشركة تسترد

			لاحقا عبر الارباح او شراء الحصة

2.رقم الاعمال :

هذا المشروع يقوم بتقديم 3 خدمات:

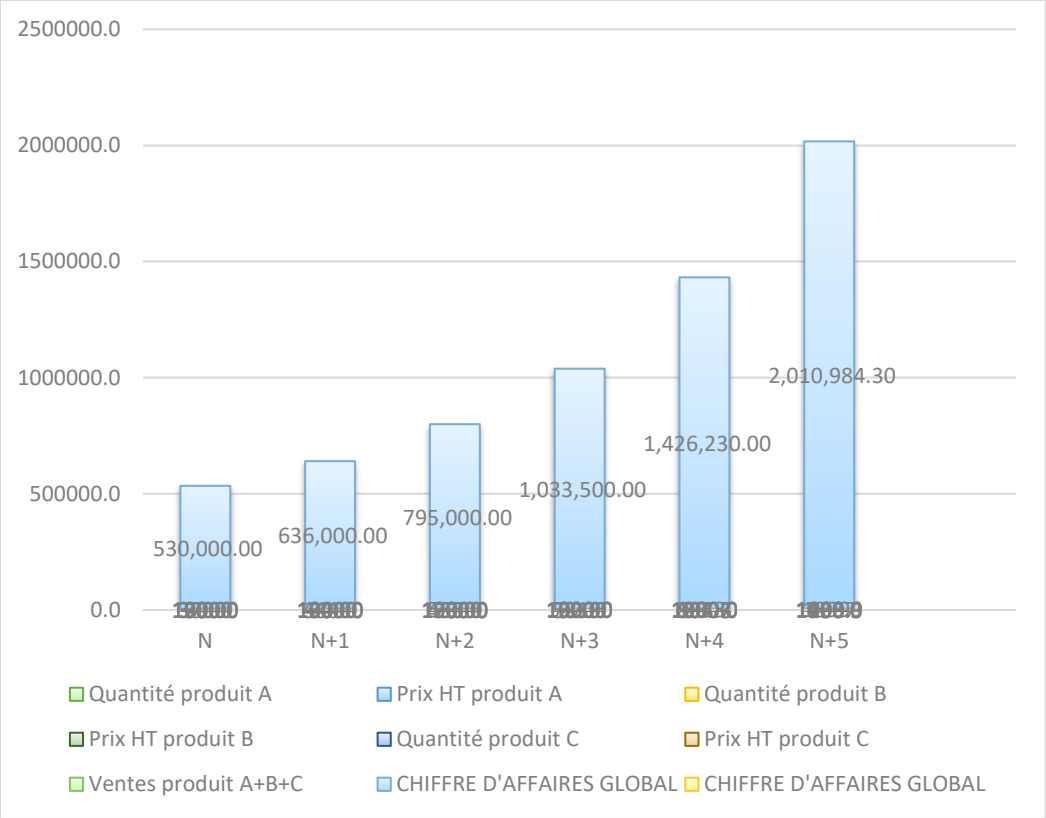
A. إنشاء العقود
B. تحليل العقود.
C. كشف الثغرات والمخاطر.

أ.رقم الاعمال التفاؤلي:

يبين الجدول التالي توقعات رقم الأعمال التفاؤلي خلال 5 سنوات القادمة بناء على زيادة عدد العملاء وتوسع استخدام التطبيق.

				PREVISION				
Produit A destiné Client	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit A			300.0	360.0	450.0	585.0	807.3	1138.3
Prix HT produit A			1500.0	1500.0	1500.0	1500.0	1500.0	1500.0
Quantité produit B			50.0	60.0	75.0	97.5	134.6	189.7
Prix HT produit B			1200.0	1200.0	1200.0	1200.0	1200.0	1200.0
Quantité produit C			20.0	24.0	30.0	39.0	53.8	75.9
Prix HT produit C			1000.0	1000.0	1000.0	1000.0	1000.0	1000.0
Ventes produit A+B+C			370.0	444.0	555.0	721.5	995.7	1403.9
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL			530,000.00	636,000.00	795,000.00	1,033,500.00	1,426,230.00	2,010,984.30

أ.1. يوضح المخطط البياني التالي تطور رقم الأعمال التفاؤلي للتطبيق خلال 5 سنوات القادمة:

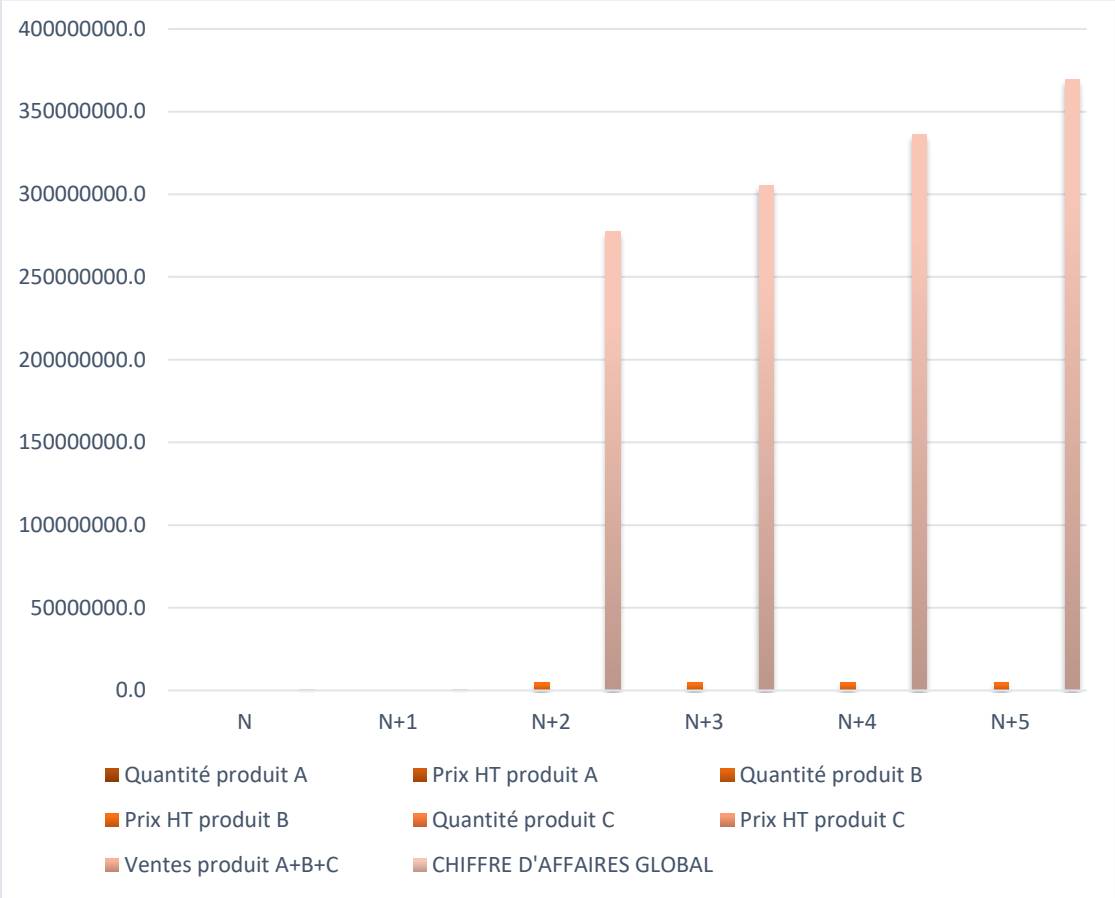


ب.رقم الأعمال التشاؤمي:

يبين الجدول التالي توقعات رقم الأعمال التشاؤمية خلال 5 سنوات القادمة:

				PREVISION				
Produit A destiné Client	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit A			300.0	330.0	363.0	399.3	439.2	483.2
Prix HT produit A			1500.0	1500.0	1500.0	1500.0	1500.0	1500.0
Quantité produit B			50.0	55.0	60.5	66.6	73.2	80.5
Prix HT produit B			1200.0	1200.0	4580000.0	4580000.0	4580000.0	4580000.0
Quantité produit C			20.0	22.0	24.2	26.6	29.3	32.2
Prix HT produit C			1000.0	1000.0	1000.0	1000.0	1000.0	1000.0
Ventes produit A+B+C			370.0	407.0	447.7	492.5	541.7	595.9
IIFFRE D'AFFAIRES GLOB			530,000.00	583,000.00	277,658,700.00	305,424,570.00	335,967,027.00	369,563,729.70

ب.1 يوضح المخطط البياني التالي توقعات رقم الأعمال في الحالة التشاؤمية خلال 5 سنوات القادمة:


400000000.0
350000000.0
300000000.0
250000000.0
200000000.0
150000000.0
100000000.0
50000000.0
0.0
N
N+1
N+2
N+3
N+4
N+5
Quantité produit A
Prix HT produit A
Quantité produit B
Prix HT produit B
Quantité produit C
Prix HT produit C
Ventes produit A+B+C
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL

المحور السادس

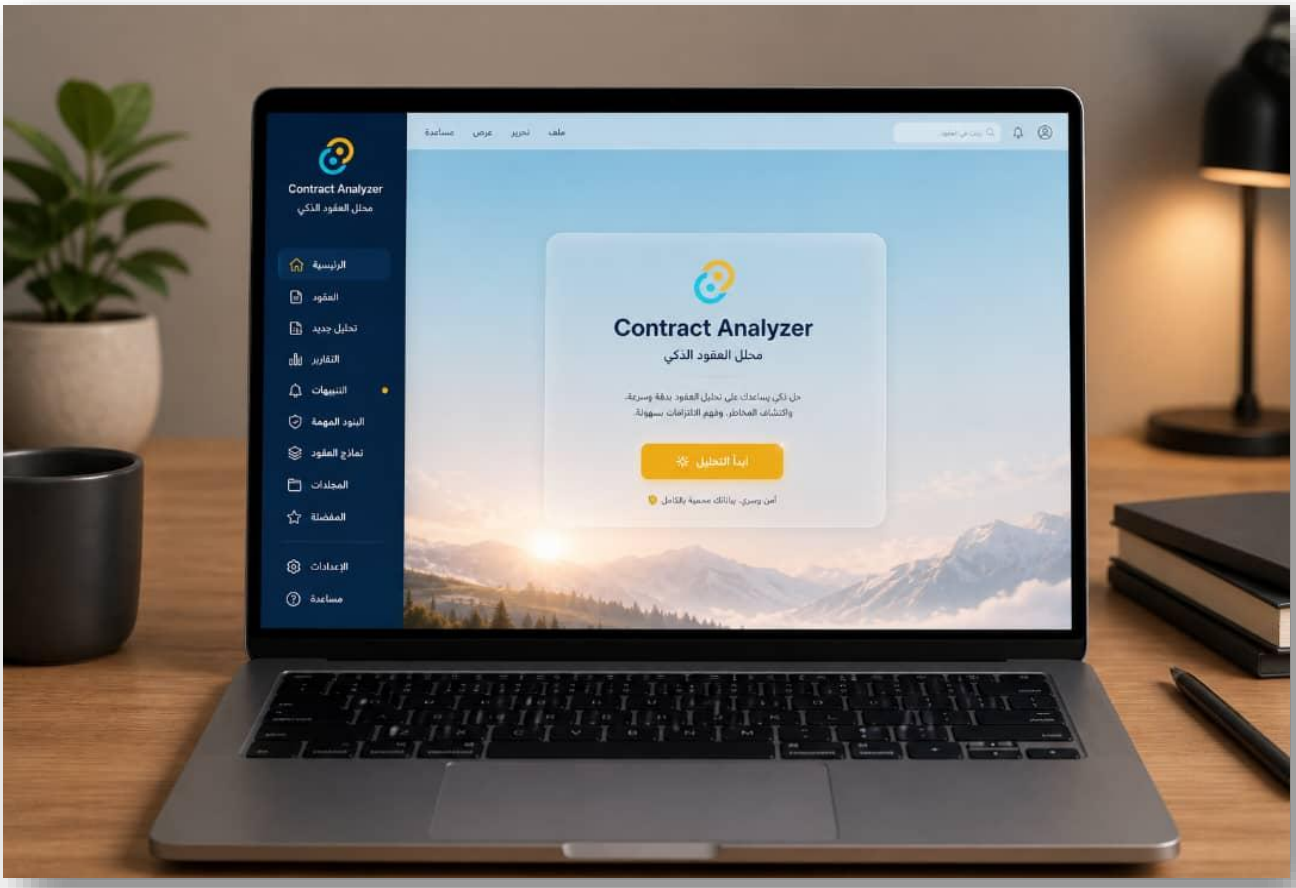
النموذج الأولي التجريبي.

المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي.

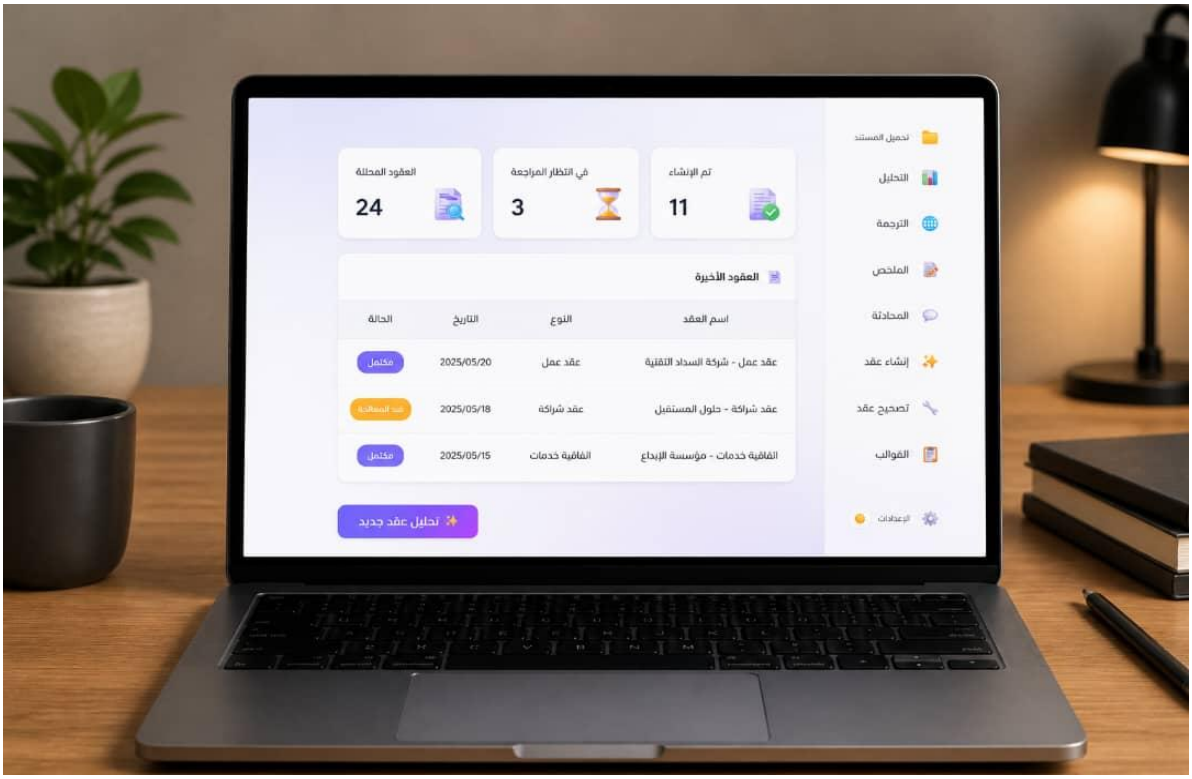
هل تعبت من الطرق التقليدية والتأخر في إنشاء العقود؟

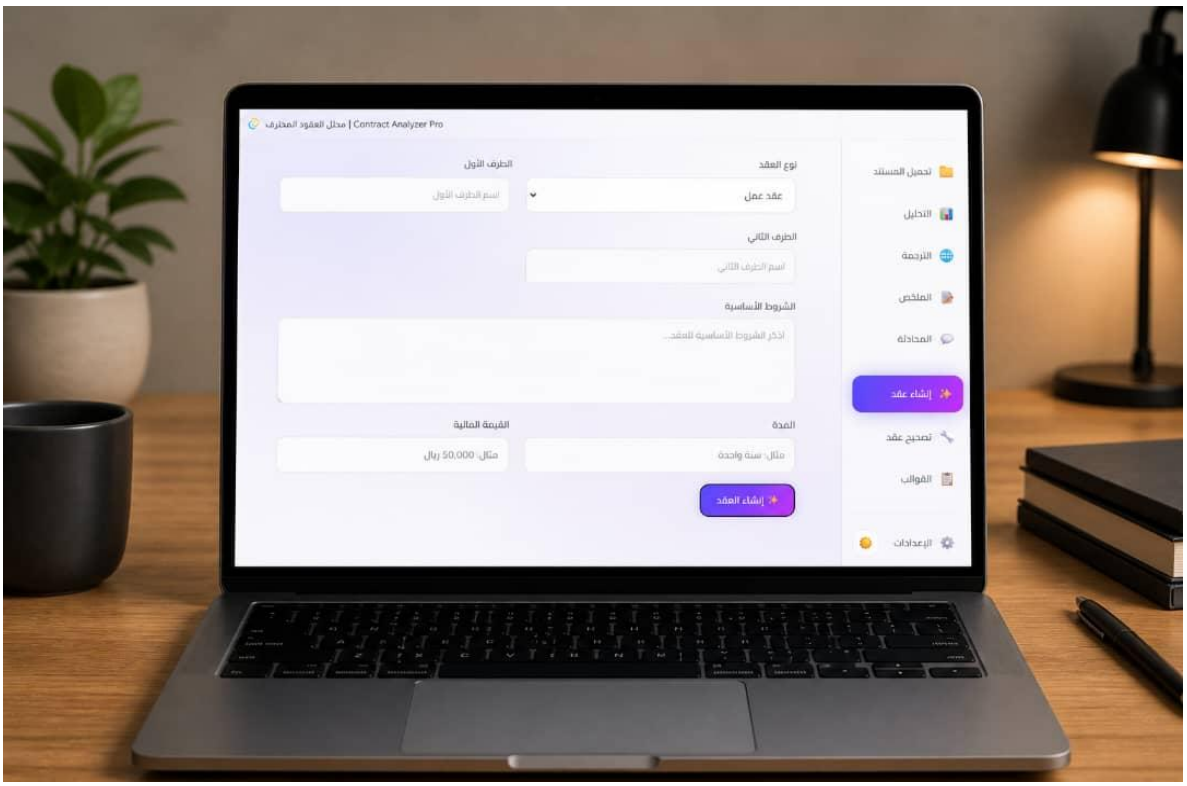
Contract Analyzer هو الحل.

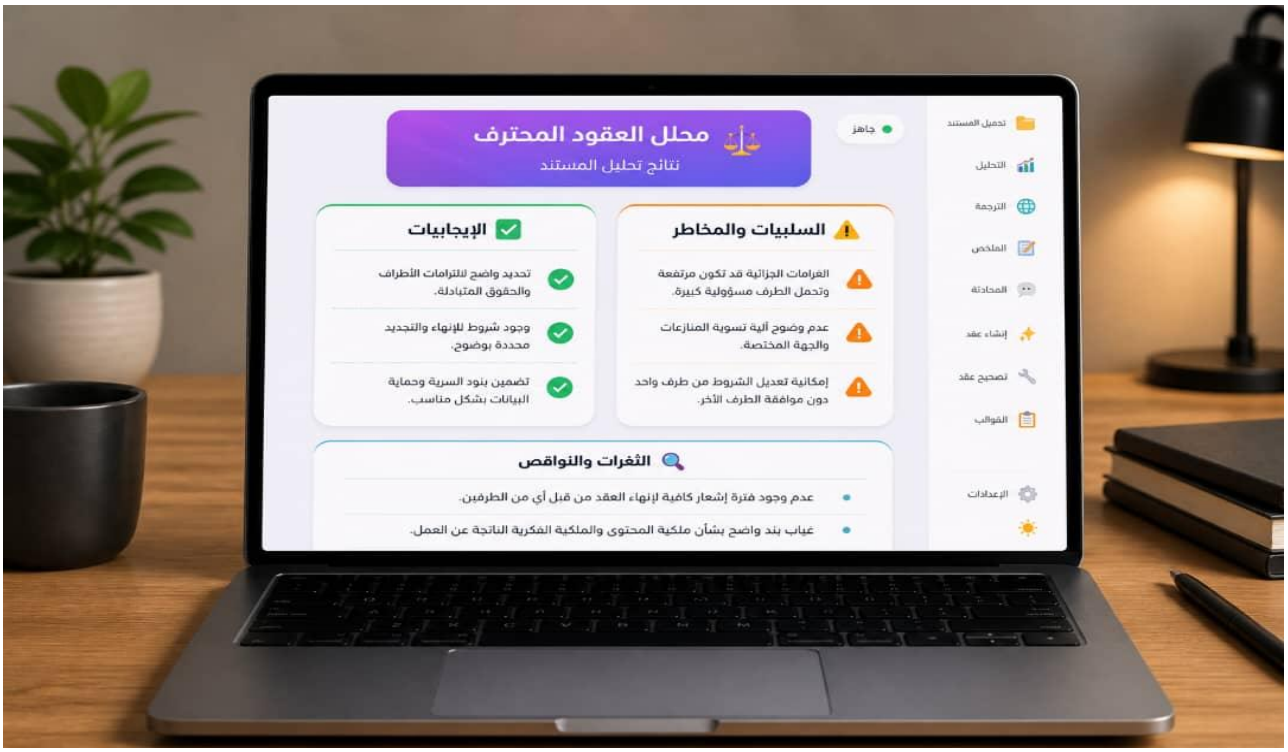
المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي.


Contract Analyzer
محلل العقود الذكي
الرئيسية
العقود
تحليل جديد
التقارير
التنبيهات
البنود المهمة
نماذج العقود
المجلدات
المفضلة
الإعدادات
مساعدة
ملف
تحرير
عرض
مساعدة
Contract Analyzer
محلل العقود الذكي
حل ذكي يساعدك على تحليل العقود بدقة وسرعة.
واكتشاف المخاطر، وفهم الالتزامات بسهولة.
ابدأ التحليل

محلل العقود المحترف
حلول ذكية لتحليل العقود وفهمها وإدارتها بسهولة
تحميل المستند
ارفع عقدك بسهولة بصيغ متعددة
ليتم تحليله بسرعة وأمان تام.
آمن ومسؤول الاستخدام
التحليل الذكي
تحليل شامل للعقود باستخدام
الذكاء الاصطناعي لاستخراج
المخاطر والالتزامات والحقوق.
تحليل دقيق وموثوق
إنشاء العقود
إنشاء عقود احترافية بسرعة
بمساعدة نماذج جاهزة وقوالب
قابلة للتخصيص.
إنشاء احترافي وسريع
ابدأ الآن
تحميل المستند
التحليل
الترجمة
الملخص
المحادثة
إنشاء عقد
تصحيح عقد
القوالب


تحميل المستند
التحليل
الترجمة
الملخص
المحادثة
إنشاء عقد
تصحيح عقد
القوالب
الإعدادات
تم الإنشاء
11
في انتظار المراجعة
3
العقود المحللة
24
العقود الأخيرة
اسم العقد
النوع
التاريخ
الحالة
عقد عمل - شركة السداد التقنية
عقد عمل
2025/05/20
مكتمل
عقد شراكة - حلول المستقبل
عقد شراكة
2025/05/18
قيد المعالجة
اتفاقية خدمات - مؤسسة الإبداع
اتفاقية خدمات
2025/05/15
مكتمل
تحليل عقد جديد


محلل العقود المحترف | Contract Analyzer Pro
تحميل المستند
التحليل
الترجمة
الملخص
المحادثة
إنشاء عقد
تصحيح عقد
القوالب
الإعدادات
نوع العقد
عقد عمل
الطرف الأول
اسم الطرف الأول
الطرف الثاني
اسم الطرف الثاني
الشروط الأساسية
اذكر الشروط الأساسية للعقد...
المدة
مثال: سنة واحدة
القيمة المالية
مثال: 50,000 ريال
إنشاء العقد



يمثل هذا المحور المرحلة التطبيقية من مشروع contract Analyzer حيث تم تطوير نموذج أولي يترجم الفكرة من إطارها النظري الى تطبيق عملي يعمل على الحاسوب. يهدف هذا النموذج الى اختبار مختلف وظائف النظام والتأكد من فعاليته قبل الانتقال الى النسخة النهائية.

يوفر التطبيق في نسخته التجريبية مجموعة من الخدمات الأساسية، من بينها خدمة إدخال العقود ومعالجتها، ثم تحليل محتواها بشكل آلي واستخدام اهم البنود والمعلومات القانونية، مع خاصية اكتشاف الثغرات والمخاطر. كما يتيح التطبيق خدمة إنشاء العقود بطريقة آلية من خلال تعبئة بيانات المتعاقدين وشروطهما ليتم توليد عقد جاهز بشكل تلقائي.

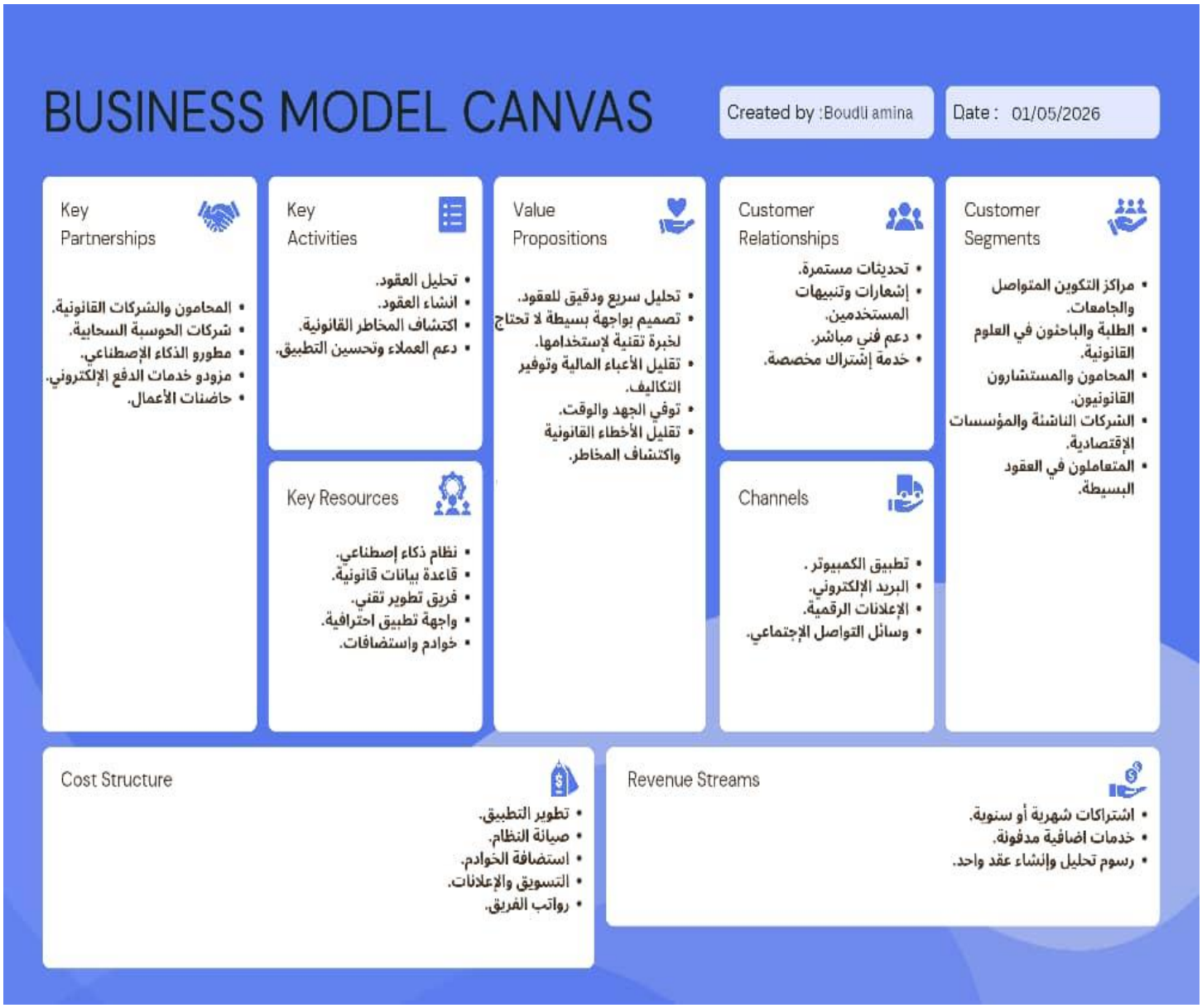
كما ساعدنا هذا النموذج في تقييم مدى فعالية التطبيق واستجابة النظام إضافة الى تقييم تجربة المستخدم من حيث سهولة الاستخدام وتنظيم الواجهة، كما تم من خلاله اكتشاف النقائص التي سيتم تطويرها لاحقا للوصول الى نسخة أكثر احترافية وكفاءة.

تبين الصور المرفقة أعلاه واجهات التطبيق في مرحلته التجريبية وتوضح طريقة استخدام مختلف الخدمات الموجودة فيه.

المرافق والملحقات.

تمثل هذه الواجهة عرضا شاملا للوظائف الأساسية التي يقدمها تطبيق محلل العقود الذكي، حيث توضح الخدمات الأساسية التي يمكن للمستخدم الاستفادة منها.

نموذج العمل التجاري :



الملخص:

Contract analyzer يمثل خطوة عملية نحو رقمنة وتسهيل التعامل مع العقود القانونية,من خلال الجمع بين انشاء العقود وتحليلها في نظام واحد ذكي وسهل الاستخدام.وسيساهم هذا التطبيق في تقليل التعقيد،اختصار الوقت والجهد وكذلك تقليل التكاليف المرتبطة باعداد ومراجعة العقود التي تتم بالطريقة التقليدية.

كما أظهرت النتائج الأولية للنموذج التجريبي فعالية الفكرة وإمكانية تطويرها لتصبح أداة احتر افية تساعد المستخدمين في المجال القانوني والإداري.ويعد هذا المشروع قاعدة يمكن البناء عليها مستقبلا لاضافة مز ايا اكثر تقدما ،كربط التطبيق بنظام ذكاء اصطناعي متطور مدفوع,وربطه بأنظمة قانونية أوسع.

وبذلك فان هذا العمل يفتح آفاقا جديدة نحو استخدام التكنولوجيا في المجال القانونية بشكل اكثر كفاءة و ابتكارا.