



شركة وادي الرياض
Riyadh Valley Co

اشترِ الآن وادفع لاحقاً (BNPL)

تطبيقات مؤهلة لريادة قطاع المدغوعات

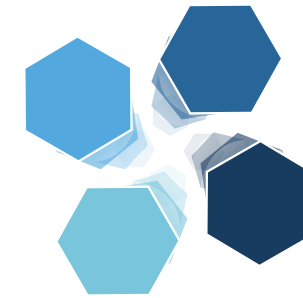


يوليو، 2025

النمو بالابتكار

شركة وادي الرياض.. نقلة نوعية نحو المستقبل

شركة وادي الرياض



شركة وادي الرياض
Riyadh Valley Co

أسست شركة وادي الرياض في عام 2010م بموجب المرسوم الملكي رقم 116 بتاريخ 13/4/1431هـ لتكون الذراع الاستثماري لجامعة الملك سعود في مجالات الاقتصاد المعرفي ومشاريع الجامعة الاستراتيجية.

وبناء على أغراض الشركة المنصوص عليها في النظام الأساس تم تحديد الأنشطة الرئيسية التالية:

اثرء بيئة
الابتكار

3

الاستثمارات
الاستراتيجية

2

الاستثمارات
الجريئة

1

لمزيد من المعلومات: www.rvc.com.sa

أساليب السداد في أسواق التجزئة العالمية

الاستفادة من طرق الدفع عبر التجارة الإلكترونية والمشتريات داخل المتجر

اشترِ الآن وادفع لاحقاً

تحويل من حساب إلى حساب
المدفوعات الرقمية (المحافظ الرقمية، NFC)
بطاقات الائتمان
بطاقات الخصم/ المدفوعة مسبقاً
نقداً

المصدر: تقرير المدفوعات العالمية – 2025

أدى التحول الرقمي في النظام المالي العالمي إلى ازدهار التجارة الإلكترونية. ومع تزايد طلب العملاء على مرونة خيارات الدفع، برزت خدمة "اشترِ الآن وادفع لاحقاً" (BNPL) كبديل واعد لبطاقات الائتمان التقليدية. فقد ساهمت سلاسة الاستفادة من هذه الخدمة، إلى جانب انخفاض الرسوم المترتبة عليها، في جعلها خياراً أكثر جاذبية لشريحة واسعة من المستهلكين. ومع التوجه المتسارع نحو الشراء الرقمي في السنوات الأخيرة، من المتوقع أن يشهد سوق خدمات BNPL نمواً كبيراً خلال الفترة ما بين عامي 2025 و2030. ولقد تطور نظام الإقراض، الذي كان قائماً في السابق على الثقة وبأسلوب غير رسمي، ليصبح اليوم حلولاً ائتمانية فورية مدمجة في عمليات الدفع الإلكترونية والتقليدية. فأصبح بالإمكان، من خلال نقرة واحدة فقط عند بوابة الدفع، تقسيم المشتريات إلى دفعات ميسرة دون الحاجة إلى ضمانات، وغالباً من دون أي فوائد تُفرض على المبلغ المقترض.

مقدمة

ظهر مفهوم الائتمان في أوائل القرن التاسع عشر، حيث كانت المتاجر العامة في المجتمعات الزراعية تحتفظ بدفاتر ائتمان، يُسجل فيها ما يشتريه المزارعون بالدين خلال العام، ليقوموا بسداد ديونهم بعد موسم الحصاد وبيع محاصيلهم. وكانت خطوط الائتمان التقليدية آنذاك تعتمد على صرف نقدي مباشر أو سداد مؤجل. لكن دخول بطاقات الائتمان إلى المشهد في القرن العشرين أحدث ثورة في مجال التمويل الاستهلاكي. ففي عشرينيات القرن الماضي، طرح النموذج الأولي لبطاقات الائتمان على شكل لوحة معدنية أو عملة صغيرة تُمكن العملاء من الشراء بالائتمان. وعلى مدار العقود التالية، تطورت بطاقات الائتمان من أدوات تُستخدم في متاجر محددة إلى وسائل دفع شاملة قائمة على الائتمان.

تُوفر بطاقات الائتمان شكلاً أكثر مرونة من الدفع المؤجل، حيث يمكن للمستهلك شراء السلع فوراً وسداد القيمة لمصدر البطاقة على دفعات لاحقة. إلا أن هذه البطاقات غالباً ما تكون مرتبطة برسوم فوائد، ورسوم سنوية، وفحوصات ائتمانية منتظمة، مما يُقيّد إمكانية الوصول إليها لفئة من المستهلكين. وقد تطور نظام الإقراض، الذي كان في السابق قائماً على الثقة وبأسلوب غير رسمي، ليصبح اليوم حلولاً ائتمانية فورية مدمجة ضمن عمليات الدفع في المتاجر الإلكترونية والتقليدية. ففي الوقت الراهن، يمكن بضغطة زر عند بوابة الدفع تقسيم المشتريات إلى أقساط ميسرة، دون الحاجة إلى ضمانات، وغالباً من دون فوائد تُذكر على المبالغ المُقتَرَضَة.



B آلية عمل BNPL

يتقدم المشتري بطلب شراء من أحد الموردين ويختار تأجيل الدفع. عند هذه النقطة، تتدخل جهة مزودة لخدمة BNPL لإجراء فحص ائتماني وتقديم شروط سداد مناسبة. وبمجرد الموافقة، يمكن للمشتري دفع دفعة أولى — مثل 25% من إجمالي قيمة الشراء — وسداد المبلغ المتبقي على شكل أقساط مؤجلة دون فوائد في تواريخ لاحقة. كما يمكنه إتمام الشراء ودفع كامل المبلغ لاحقاً لمزود خدمة BNPL وفق جدول السداد المتفق عليه، بدلاً من الدفع مباشرة للمورد وقت الشراء.

في إطار هذه الخدمة، يمكن خصم الأقساط تلقائياً من الحساب البنكي للمستهلك عند حلول موعد الاستحقاق، أو يمكنه السداد عبر التحويل البنكي أو الشيكات. وإذا تأخر العميل في سداد القسط في الموعد المحدد، يفرض مزود الخدمة رسوم تأخير أو غرامة تأخير على القسط المستحق.

من الشراء إلى الدفع – الاستفادة من خيار BNPL



المصدر: A. D. Little

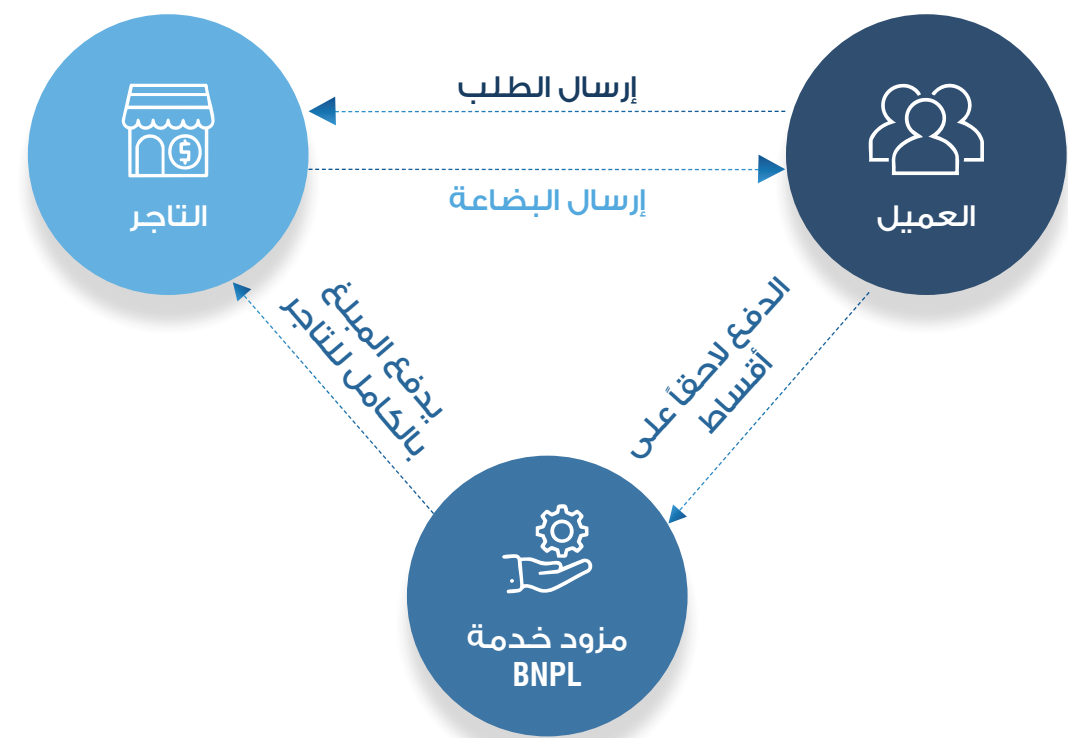
تحقق خدمات BNPL إيراداتها من خلال فرض رسوم على كل من العملاء والشركات. وتختلف الرسوم المفروضة على الشركات حسب المزود، لكنها غالباً ما تشمل رسوماً أولية لإعداد الخدمة، بالإضافة إلى رسوم ثابتة تُحتسب على كل عملية شراء تتم من خلال النظام. أما الرسوم المفروضة على العملاء، فهي عادةً ترتبط برسوم الفوائد (في بعض الحالات) أو الغرامات الناتجة عن التأخير في سداد الأقساط المستحقة.

سوق اشتر الآن وادفع لاحقاً (BNPL)

A ما المقصود بـ BNPL؟

خدمة "اشتر الآن وادفع لاحقاً" (BNPL) أداة تمويل قصيرة المدى، تتيح للعملاء شراء المنتجات من متاجر مشاركة في الخدمة، وسداد قيمتها على شكل أقساط متساوية خلال فترة زمنية محددة، دون أي فوائد، بدلاً من دفع المبلغ بالكامل فوراً.

آلية عمل BNPL



المصدر: PWC

رُكزت خدمات BNPL في مراحلها الأولى على قطاعي الأزياء والإلكترونيات، حيث اكتشفت الشركات خيارات سداد جديدة تتيح للمستهلكين توزيع قيمة مشترياتهم على عدة أقساط دون فوائد. وبفضل هذه المرونة الإضافية، تطور القطاع بسرعة، حيث دخل المزيد من المزودين إلى السوق وبدأوا بتقديم خيارات دفع متعددة عند إتمام الشراء في المتاجر الإلكترونية.

وقد ساهمت جائحة كوفيد-19 في ترسيخ أهمية حلول التمويل المرنة، بعدما أصبحت التجارة الإلكترونية الوسيلة الأساسية للتسوق. وقد لاقت خدمات BNPL رواجاً واسعاً لدى الفئة الشابة من المستهلكين، نظراً لتشابهها مع بطاقات الائتمان، لكن من دون التعقيدات المرتبطة بإجراءات التقديم، أو الحاجة لاستخدام البطاقات في عمليات السحب أو الشراء، أو التقييد بحدود ائتمانية صارمة.

D المزايا والعيوب لـ BNPL

العيوب	المزايا
الإنفاق الزائد: يمكن أن يشجع توفر خيار BNPL على التسوق العفوي، حيث يشعر المستهلك بوجود هامش إضافي للإنفاق. تراجع في التصنيف الائتماني: في حال تراكم التخلف عن السداد، قد يتأثر التصنيف الائتماني للمستهلك بشكل سلبي، وتبدأ إجراءات تحصيل صارمة من قبل المزود. رسوم تأخير مرتفعة: الاعتماد المفرط على الخدمة يزيد من مخاطر التأخير في السداد، ما يؤدي إلى تراكم رسوم التأخير.	تحسين إدارة التدفقات النقدية: تخفف من العبء المالي الفوري على المستهلك، وتساعد على الاحتفاظ بالنقد لفترة أطول. تمويل منخفض التكلفة: يمكن للمستهلكين الاستفادة من التمويل المقدم من مزود الخدمة لإتمام المشتريات دون دفع فوائد، بشرط الالتزام بمواعيد السداد. تجربة تسوق مرنة: توفر خيارات الدفع المرنة، ما يساعد المستهلكين على شراء المنتجات دون الحاجة لدفع المبلغ كاملاً.

العيوب	المزايا
تعقيدات تقنية متزايدة: يتطلب الدمج مع واجهات برمجة التطبيقات (APIs) وضمان التوافق مع أنظمة المتجر الإلكتروني. مخاوف أمنية واحتيال: تزداد التحديات المرتبطة بتأمين العمليات ومكافحة الاحتيال. تعقيد في عمليات الإرجاع والاسترداد: قد تؤدي الشروط الخاصة بعمليات BNPL إلى إطالة وتعقيد إجراءات الاسترجاع. متطلبات تنظيمية صارمة: يخضع مزودو BNPL والتجار لشروط امتثال صارمة، قد تتفاوت حسب السوق. تكاليف مرتفعة: تفرض مزودو الخدمة رسوماً قد تؤثر سلباً على هامش ربح التاجر.	زيادة معدلات التحويل: تقلل الخدمة من عدد حالات عدم إكمال الشراء وتزيد من إتمام عمليات الشراء بنجاح. ارتفاع متوسط قيمة الطلب: يساهم توفير خيارات الدفع بالتقسيط في زيادة متوسط حجم الطلبات. الدفع الفوري: يتلقى التاجر كامل قيمة المشتريات مباشرة من مزود BNPL، دون انتظار الأقساط من العميل. زيادة ولاء العملاء: تؤدي مرونة الدفع إلى تعزيز تكرار الشراء ورفع معدل الاحتفاظ بالعملاء.

المصدر: Forbes, Ecommpany, PYMNTS

C مقارنة بين BNPL وإجراءات الإقراض التقليدية

توضح المقارنة التالية الاختلافات الرئيسية بين الطريقتين المستخدمتين في تمويل عمليات الشراء.

أساس الاختلاف	BNPL	الإقراض التقليدي
الرسوم والفائدة	دون فوائد؛ طالما يتم السداد في الوقت المحدد؛ أما في حال التأخر، فتُفرض غرامات، ورسوم تأخير، وقد تُفرض قيود على استخدام الخدمة مستقبلاً.	فوائد على الرصيد المستحق؛ تُفرض فوائد على المبالغ التي لم يتم سدادها بالكامل، وقد تُضاف رسوم إضافية في حال تأخر الدفع.
توليد الإيرادات	رسوم على العمليات التجارية؛ تُفرض على التجار (المتاجر الإلكترونية أو شركاء الخدمة) مقابل كل معاملة تتم عبر الخدمة. فوائد/رسوم تأخير؛ يتم تحصيلها من العملاء في حال تأخر السداد.	رسوم فوائد وغرامات تأخير؛ تُحتسب في حال عدم الالتزام بسداد المدفوعات في المواعيد المحددة.
الموافقة على الائتمان	فحص ائتماني محدود؛ غالباً لا تُشدد عملية التقديم على التحقق الائتماني مثلما هو الحال مع بطاقات الائتمان.	فحص ائتماني صارم؛ يتطلب الحصول على بطاقة ائتمان اجتياز تقييم ائتماني دقيق وامتلاك درجة ائتمان مناسبة.
شروط السداد	خيارات السداد؛ إما سداد كامل المبلغ دفعة واحدة، أو على شكل أقساط ثابتة وفق جدول زمني محدد.	ائتمان دوّار؛ يُتيح استخدام حد ائتماني يتجدد عند السداد، لكنه غالباً أقل مرونة من أنظمة BNPL.
الحد الأقصى للشراء	سقف ائتماني منخفض؛ الحد الأقصى للاستخدام عادةً ما يكون أقل من حدود بطاقات الائتمان.	حدود ائتمانية متفاوتة؛ تختلف بناءً على الجدارة الائتمانية لحامل البطاقة.
قابلية الاستخدام	استخدام مقيد؛ الخدمة تكون مصممة للعمل مع شركاء تجاريين محددين أو منصات معينة، مما يقيّد استخدامها بشكل عام.	قبول عالمي؛ تُستخدم في عمليات الشراء حول العالم سواء عبر الإنترنت أو في المتاجر التقليدية.

المصدر: Lawrbit, Lazypay

E أنواع مزودي خدمة BNPL

تتميز منظومة BNPL بتعدد الجهات الفاعلة وتنوع النماذج التشغيلية المتبعة. ويمكن تصنيف هذه النماذج استناداً إلى عدة معايير، مثل: الغرض من الخدمة، والفئة المستهدفة، ومنظومة التجار، ونموذج التوزيع، ونوع المستخدم، وفئة المنتجات. وتشمل نماذج الأعمال الشائعة ما يلي:



نموذج المستقلون:

يشير هذا النموذج إلى مزودي خدمة BNPL الذين يعملون تحت علاماتهم التجارية الخاصة (ويُعرفون أيضاً بمصطلحات مثل: "المزودون المستقلون" أو "النموذج المملوك"). ويقوم هؤلاء المزودون بالاندماج المباشر ضمن بوابات الدفع في المتاجر الإلكترونية، ويقدمون خطط تقسيط قصيرة الأجل — غالباً دون فوائد — لعمليات الشراء ذات القيمة المنخفضة إلى المتوسطة. (أمثلة: Klarna، Pay Later، PayPal، Clearpay المعروفة باسم Afterpay في المملكة المتحدة).

نموذج منصات التجميع:

تعمل منصات مثل Deko و ChargeAfter كوسيط، يربط التجار بعدد من مقدمي BNPL من خلال نظام تكاملي واحد، مما يسمح للعملاء باختيار خيارات التمويل المتنوعة عند الدفع، الأمر الذي قد يزيد من معدلات الموافقة والتحويل.

النموذج المعتمد على بطاقات الائتمان:

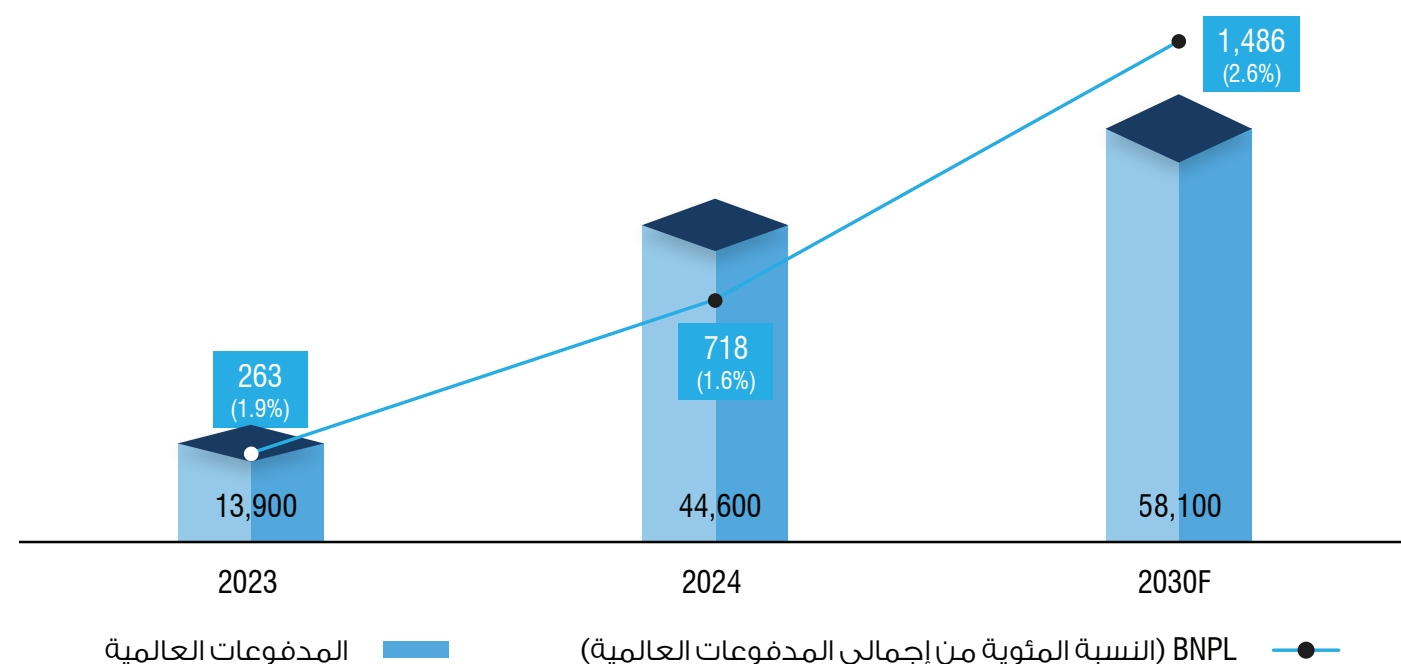
تمكن شركات مثل Splitit المستهلكين من تقسيم المدفوعات باستخدام أرصدة بطاقاتهم الائتمانية الحالية، حيث تقدم خطط تقسيط بدون فوائد دون الحاجة لفحوصات ائتمانية إضافية. يعتمد هذا النموذج على تسهيلات الائتمان الحالية للعميل ويقوم بخصم المبلغ من بطاقة العميل شهرياً وفقاً لخطة التقسيط التي اختارها عند الدفع.

A سوق BNPL العالمي

نظرة عامة على السوق

بلغت حصة خدمات BNPL نحو 1.6% من إجمالي قيمة معاملات الدفع العالمية، أي ما يعادل 718 مليار دولار أمريكي في عام 2024. ومن المتوقع أن ينمو هذا السوق بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 12.9% ليصل إلى 1,486 مليار دولار بحلول عام 2030. وعلى مستوى الحصة السوقية، تُعد الأسواق الخمس الأولى عالمياً من حيث انتشار خدمات BNPL أسواقاً أوروبية. وفي عام 2024، جاءت السويد كأُسرع دولة في تبني هذه الخدمات، حيث شكّلت مدفوعات BNPL نحو 6.1% من سوق الدفع في البلاد، وهي النسبة الأعلى عالمياً. أما من حيث حجم المعاملات، فتُعد الصين أكبر سوق لخدمات BNPL على مستوى العالم، إذ استحوذت على 32.7% من إجمالي المعاملات في عام 2024¹.

سوق BNPL العالمي (بالمليار دولار)



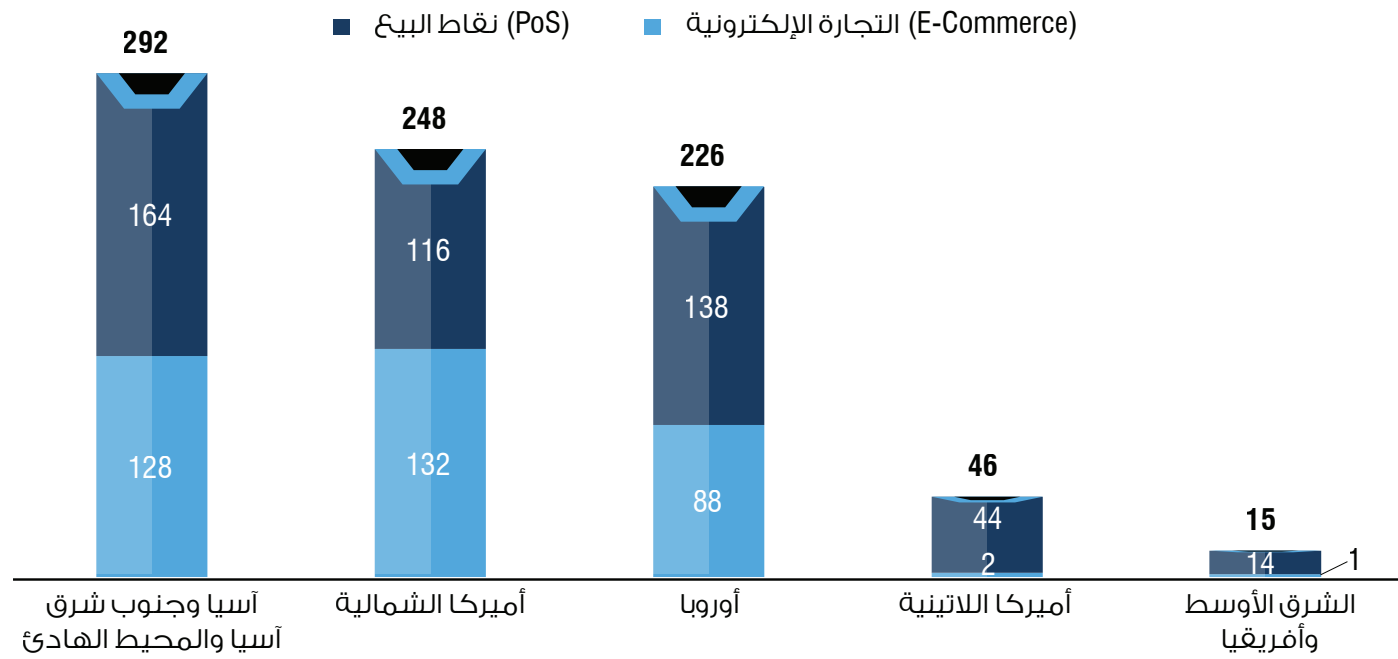
المصدر: Payments Cards and Mobile; Global Payments Report 2025

B الشركات العالمية الرئيسية

اكتسبت خدمة BNPL استراتيجية محورية تعتمد على الشركات بهدف زيادة المبيعات، وتقليل حالات عدم إكمال عملية الشراء، وجذب العملاء الذين يبحثون عن مرونة في خيارات الدفع. ويوجد حالياً أكثر من 200² مزوداً عالمياً يقدمون خدمات التقسيط عند إتمام عملية الشراء، في نماذج تحاكي عروض BNPL الشائعة. وفيما يلي أبرز اللاعبين الرئيسيين في هذا السوق:

¹ طابع التقرير: Global Payments Report 2025
² Statista

C حجم تطبيق المناطق الجغرافية لخدمات BNPL معاملات BNPL في 2024 (بالمليار دولار)



المصدر: تقرير المدفوعات العالمية 2025

بحلول عام 2024، كانت منطقة آسيا وجنوب شرق آسيا والمحيط الهادئ هي الأكثر تبنياً لخدمات BNPL، تلتها أميركا الشمالية في المرتبة الثانية. أما منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، فما زالت تُعد سوقاً ناشئاً في هذا المجال، حيث سجّلت معاملات BNPL حو 15 مليار دولار فقط، مقارنةً بـ 292 مليار دولار في منطقة آسيا وجنوب شرقها والمحيط الهادئ خلال الفترة نفسها.

الشركة	أبرز الدول التي تعمل بها	عدد العملاء ³ (حتى مارس 2025)	عدد التجار (حتى مارس 2025)	الإيرادات (أحدث تقرير)
PayPal™	أستراليا وفرنسا وألمانيا وإيطاليا وإسبانيا وألمانيا وإيطاليا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة	436 مليون	غير متوفر	7.79 مليار دولار (الربع الأول من عام 2025)
Klarna.	تعمل Klarna في 26 دولة، في أوروبا في المقام الأول، ولكن أيضاً في أمريكا الشمالية وبعض أجزاء من آسيا وأوقيانوسيا	93 مليون	675 ألف	2,811 مليار دولار (2024)
affirm	الولايات المتحدة وكندا	22 مليون	358 ألف	783 مليون دولار (الربع الثالث 2025)
ZIP	أستراليا ونيوزيلندا والولايات المتحدة (QuadPay سابقاً)	6.3 مليون	83,300	276.3 مليون دولار (الربع الثالث 2025)
afterpay	أستراليا، وكندا، ونيوزيلندا، والمملكة المتحدة (باسم Clearpay)، والولايات المتحدة الأمريكية (باسم Cash App Afterpay)	5 مليون	348 ألف	1,891 مليون دولار (الربع الأول 2025)

المصدر: تقارير الشركة، والبيانات الصحفية، وبيانات التسجيل؛ ملاحظة: * لا يتم تحصيل المبلغ بالكامل من خلال عمليات Afterpay. استحوذت Block على Afterpay في عام 2022، وتقوم الشركة الأم بالإبلاغ عن إيرادات القطاع كإيرادات قائمة على الاشتراكات والخدمات التي تعد Afterpay جزءاً منها.

وفقاً لتقديرات PYNMTS في ديسمبر 2024، استحوذت شركات Klarna و Afterpay و Affirm مجتمعةً على 67.4% من سوق BNPL في الولايات المتحدة، متجاوزةً بذلك الحصة التقديرية لشركة PayPal البالغة 12.3%. ومع ذلك، يُفضّل العديد من التجار المنتجات المصرفية لخدمة BNPL التي تحمل علامات تجارية للبنوك، ويرجع ذلك جزئياً إلى كونها حلول تمويل تُقدّم بعد إتمام عملية الشراء، ولا تتطلب من التاجر دمجاً تقنياً إضافياً لتفعيلها. وتشمل هذه المنتجات عروضاً مثل Flex Pay من Citibank و Flex Loan من Wells Fargo، والتي تُقدّم جداول سداد مشابهة لنماذج BNPL، لكنها تخضع لإطار تنظيمي مصرفي أكثر صرامة.

³ يُبلغ PayPal عن رقم مشترك للعملاء والتجار.

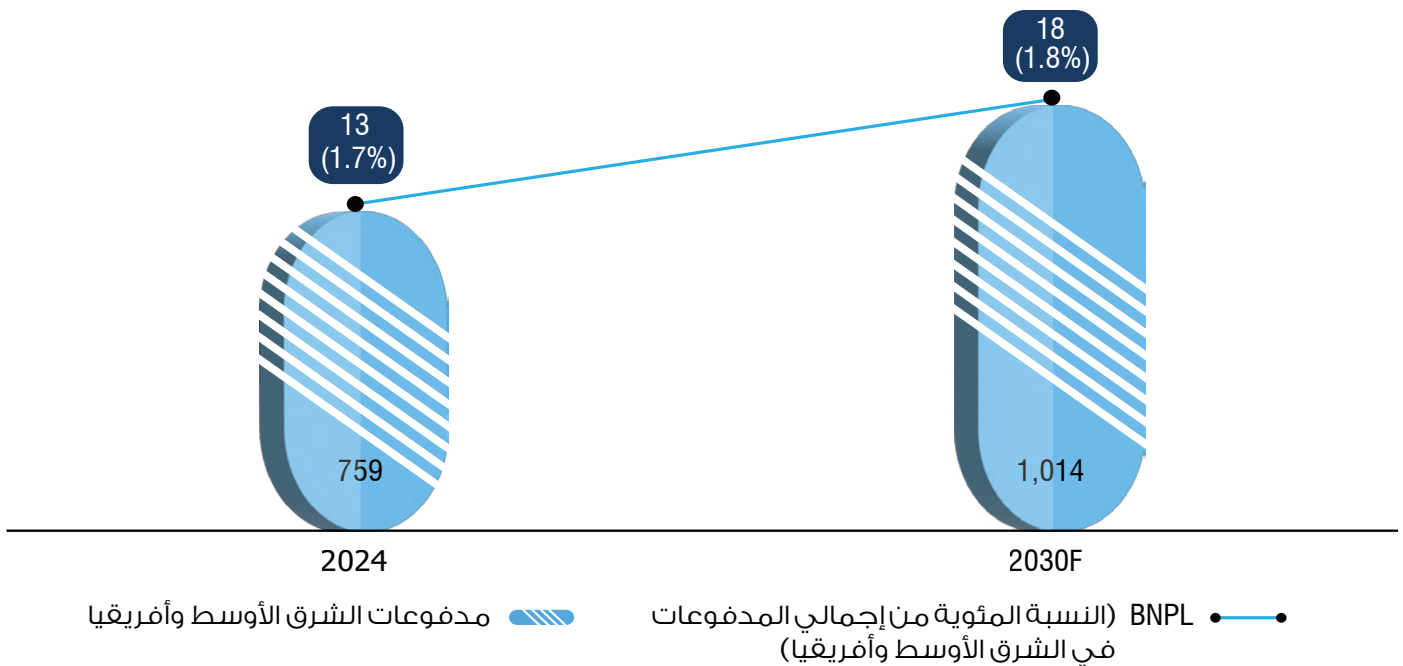
سوق BNPL في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا

A نظرة على السوق

مع ازدياد وعي المستهلكين بعادات الإنفاق في ظل ارتفاع معدلات التضخم في المنطقة، تعمل شركات التقنية المالية (FinTech) والبنوك في دول مجلس التعاون الخليجي على التخفيف من آثار الأزمة الاقتصادية عبر تقديم خطط دفع مرنة. وقد شهدت خدمات BNPL نمواً ملحوظاً في منطقة الخليج، إذ يُقبل المستهلكون بشكل متزايد على استخدام هذه الطريقة في الشراء سواء عبر الإنترنت أو من خلال المتاجر التقليدية. وتشير البيانات إلى أن 33% من سكان المملكة العربية السعودية و20% من سكان دولة الإمارات العربية المتحدة مسجلون في منصات BNPL⁴.

وفي عام 2024، شكلت خدمات BNPL ما نسبته 1.7% من سوق المدفوعات في الشرق الأوسط وأفريقيا، بما يعادل 13 مليار دولار. ومن المتوقع أن ينمو هذا السوق بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 5.6% ليصل إلى 18 مليار دولار بحلول عام 2030. كما بلغت قيمة المعاملات المسجلة في كل من السعودية والإمارات 7 مليارات دولار في عام 2024، أي ما يُعادل نحو 49% من إجمالي سوق BNPL في المنطقة.

سوق BNPL في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا (بالمليار دولار)



المصدر: Global Payments Report 2025

⁴ تقرير Tamara عن سوق BNPL في دول مجلس التعاون الخليجي

B أهم مزودي خدمات BNPL في الشرق الأوسط وأفريقيا

تمارا (Tamara)

منذ انطلاقتها في عام 2020، نجحت تمارا في استقطاب أكثر من 16 مليون مستخدم في السعودية والإمارات وبقية دول مجلس التعاون الخليجي. وتعمل الشركة كممكن رئيسي للتجارة الإلكترونية، حيث تدعم أكثر من 60 ألف تاجر، من بينهم علامات تجارية كبرى مثل: Shein، وIKEA، وجريز، وNoon. تُعد تمارا واحدة من أعلى الشركات الناشئة تمويلًا في المملكة.

بوست باي (Postpay)

تعمل بوست باي في كل من الإمارات والسعودية، وتخدم أكثر من 1.5 مليون مستخدم نشط. تتعاون الشركة مع ما يزيد عن 1,500 علامة تجارية، من بينها نمشي، أناس، Pottery Barn، بالإضافة إلى عدد من المجموعات الكبرى في المنطقة.

المصدر: Forbes, Business Chief Middle East

تابي (Tabby)

تشهد تابي نمواً متسارعاً، حيث تجاوز عدد مستخدميها 15 مليون مستخدم، وتعمل مع أكثر من 40 ألف علامة تجارية في السعودية، والإمارات، والكويت. كما سجلت الشركة حجم معاملات سنوي يتجاوز 10 مليارات دولار.

سبوتي (Spotii)

تعمل سبوتي في أسواق السعودية، والإمارات، والبحرين منذ عام 2020، وقد تأسست كخدمة "اشتر الآن وادفع لاحقاً" موجهة مباشرة إلى المستهلك. نمت الشركة لتضم قاعدة تتجاوز مليون مستخدم مسجل، وتتعاون مع أكثر من 1,500 شريك تجاري.

C حصل مزودو خدمة BNPL في الشرق الأوسط وأفريقيا على تمويل كبير منذ عام 2023:

الشركة	العام	حجم التمويل	المستثمر	القيمة
تابي (Tabby)	2025	160 مليون دولار	بلو بول كابيتال وشركة حضانة للاستثمار، بمشاركة STV و Wellington Management	3.3 مليار دولار
جيل باي (JeelPay)	2025	6 مليون دولار	بقيادة "JOA Capital" وبمشاركة Aljazira Capital	-
باي موب (Paymob)	2024	22 مليون دولار	صندوق رأس المال الجريء للبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية (EBRD Venture Capital)، وبمشاركة PayPal، Endeavor Catalyst و A15، و FMQ، و BII، و Ventures، و Helios Digital Ventures، و Nclude	-
مدفوع (Madfu)	2024	3.2 مليون دولار	لم يفصح عنهم	-
كيو باي (QPay)	2024	غير متوفر	Cyfr Capital	-
تمارا (Tamara)	2023	340 مليون دولار	غولدمان ساكس، شروق بارتنرز	مليار دولار

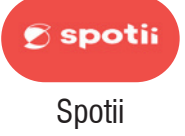
المصدر: بيانات صحفية

D نماذج من الشراكات مع الشركات

الشركة الشريكة	مزود BNPL	الإعلان	نموذج الاستخدام
Mena Kart MENAKART		فبراير 2025	شراكة مع عملاء Menakart لتقديم خدمات BNPL مما يتيح لهم إمكانية الدفع بالتقسيط عند شراء منتجات متنوعة تشمل: الإلكترونيات، الهواتف المحمولة، الحواسيب المحمولة، البقالة، مستلزمات الحيوانات الأليفة، العطور، والسلع المنزلية.
العربية للسيارات AWR		سبتمبر 2023	تم عقد شراكة بهدف توسيع نطاق خدمات BNPL لتشمل خدمات صيانة وإصلاح المركبات، مما يتيح للعملاء سداد تكاليف الصيانة على أقساط ميسرة.
شراكات المدارس الدولية iSP		يونيو 2023	تُساهم هذه الشراكة في دعم أولياء الأمور من خلال توفير مرونة في دفع الرسوم الدراسية لأبنائهم على أقساط، موزعة على مدار العام الدراسي.

المصادر مختلفة

E نماذج من الشركات مع البنوك

البنك	مزود BNPL	الإعلان	نموذج الاستخدام
مصرف قطر الإسلامي المصرف QIB		ديسمبر 2024	تم عقد شراكة لتوفير خدمات BNPL إسلامية، موجهة إلى العملاء والتجار في دولة قطر، بما يضمن توافق الحلول التمويلية مع القيم الدينية والتنظيمات المحلية.
فيزا وبنك الإمارات دبي الوطني VISA Emirates NBD		مايو 2022	تم عقد شراكة لتوفير حلول دفع مبسطة داخل المتاجر من خلال تقنية "اضغط للدفع" عبر أجهزة نقاط البيع، مع الاستفادة من خدمات BNPL.
مصرف أبوظبي الإسلامي ADIB		سبتمبر 2021	تم عقد شراكة لإطلاق بطاقة افتراضية مسبقة الدفع تتيح للعملاء تقسيم مشترياتهم إلى أقساط مرنة، ضمن إطار حلول BNPL.
بنك أبوظبي الأول FAB First Abu Dhabi Bank		سبتمبر 2020	تم عقد شراكة لتوفير خدمات BNPL لدى شركاء التجزئة لبنك أبوظبي الأول بما يتيح للعملاء خيارات دفع مرنة عند الشراء من المتاجر المتعاقدة مع البنك.

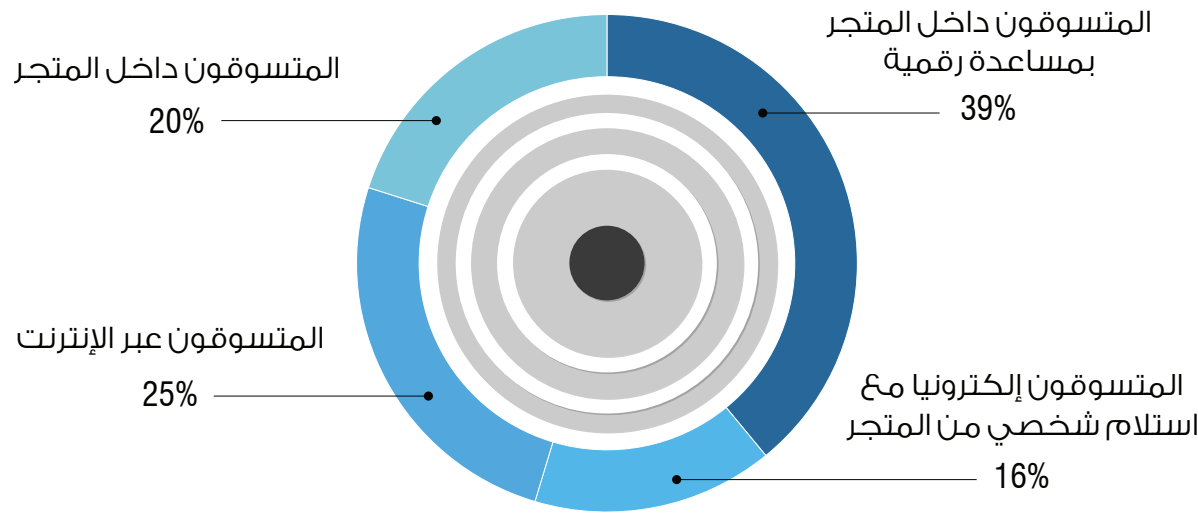
المصادر مختلفة

F المتغيرات التنظيمية ذات الصلة بخدمة BNPL في دول مجلس التعاون الخليجي (عدا المملكة العربية السعودية)

الدولة	البنك المركزي	المتغيرات الأساسية
الإمارات	مصرف الإمارات المركزي	- تم إعلان التنظيمات في عام 2023 - تتضمن إجراءات الترخيص وتحدد الحد الأدنى للمعايير والإجراءات المطلوبة لتقديم خدمات BNPL ونوع الخدمات التي يمكن تقديمها - الحد الأدنى لرأس المال المرخص له 150 مليون درهم - صلاحية الترخيص لمدة 3 سنوات
الكويت	بنك الكويت المركزي	- صدر الإطار التنظيمي في عام 2023 - يشمل إجراءات الترخيص، ويُحدد الحد الأدنى للمعايير والإجراءات اللازمة لتقديم خدمات BNPL، بالإضافة إلى تحديد أنواع الخدمات المسموح تقديمها - يشترط رأسمال يتراوح بين 250,000 و1,000,000 دينار كويتي كحد أدنى
البحرين	مصرف البحرين المركزي	- صدر الإطار التنظيمي في عام 2022 - يشمل إجراءات الترخيص، ويُحدد الحد الأدنى للمعايير والإجراءات اللازمة لتقديم خدمات BNPL، بالإضافة إلى تحديد أنواع الخدمات المسموح تقديمها - تم تخفيف متطلبات الحد الأدنى لرأس المال ضمن هذا الإطار
قطر	مصرف قطر المركزي	- صدر الإطار التنظيمي في عام 2023 - يشمل إجراءات الترخيص ويُحدد الحد الأدنى للمعايير والإجراءات اللازمة لتقديم خدمات BNPL، بالإضافة إلى تحديد أنواع الخدمات المسموح تقديمها - يشترط حد أدنى لرأس المال بقيمة 5 ملايين ريال قطري أو 15% من إجمالي القروض القائمة، أيهما أعلى - صلاحية الترخيص لمدة سنة واحدة - رسوم الترخيص 10,000 ريال قطري لكل من الطلب الجديد والتجديد

المصدر: مصادر مختلفة؛ تنويه: لم تصدر سلطنة عمان تنظيمات خاصة بخدمة BNPL حتى الآن كما سيتم مناقشة التنظيمات الخاصة بالمملكة العربية السعودية في الصفحات القادمة من هذا التقرير.

أنماط المتسوقين في المملكة العربية السعودية

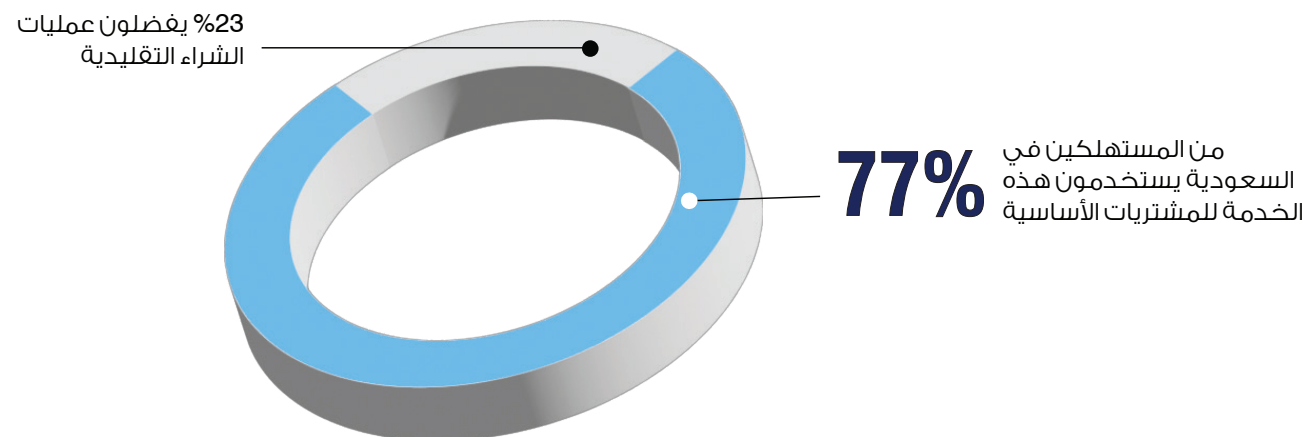


المصدر: PYMNTS؛ تنويه: المتسوقون بمساعدة التقنية الرقمية – كشك أو مساعد رقمي يقدم كتالوج المنتجات مع الأسعار لتعزيز تجربة التسوق، المتسوقون الذين يستلمون من المتجر – يقوم المستهلك بوضع الطلب على موقع المتجر الإلكتروني ويستلم الطلب من أحد منافذ المتجر الفعلية، المتسوق عبر الإنترنت – يقوم المستهلك بوضع الطلب عبر الإنترنت مع توصيل المنتج (المنتجات) إلى عنوان يحدده.

مع تزايد طلبهم على تجربة تسوق رقمية متطورة، أعطى المستهلكون في السعودية أولوية لمرونة الدفع عند إتمام الشراء. ووفقاً لاستقصاء أجرته VISA و PYMNTS في عام 2024، فإن القدرة على استخدام وسيلة الدفع المفضلة أثناء التسوق عبر الإنترنت كانت الميزة الأكثر طلباً في المملكة، حيث اعتبرها 77.2% من المشاركين أحد أهم المزايا التي يجب أن يوفرها التجار.

مع ارتفاع الطلب على خيارات الدفع المرنة، ارتفع معه مستوى اعتماد خدمات BNPL. ووفقاً لتقديرات "تابي"، وهو أحد مزودي هذه الخدمة، لعام 2024، فإن 77% من المستهلكين في السعودية يستخدمون BNPL في المشتريات الأساسية. كما أظهرت البيانات أن الشراء الأول باستخدام BNPL في المملكة يميل لأن يكون ضعف احتمالية استخدامه في مشتريات أساسية مقارنة بالمشتريات الكمالية، وتشمل هذه المشتريات التعليمية والمصروفات الطبية، والتي تحدث بمعدل يعادل ضعف معدل المشتريات غير الأساسية.

مستوى اعتماد خدمة BNPL في المملكة العربية السعودية



المصدر: Tabby

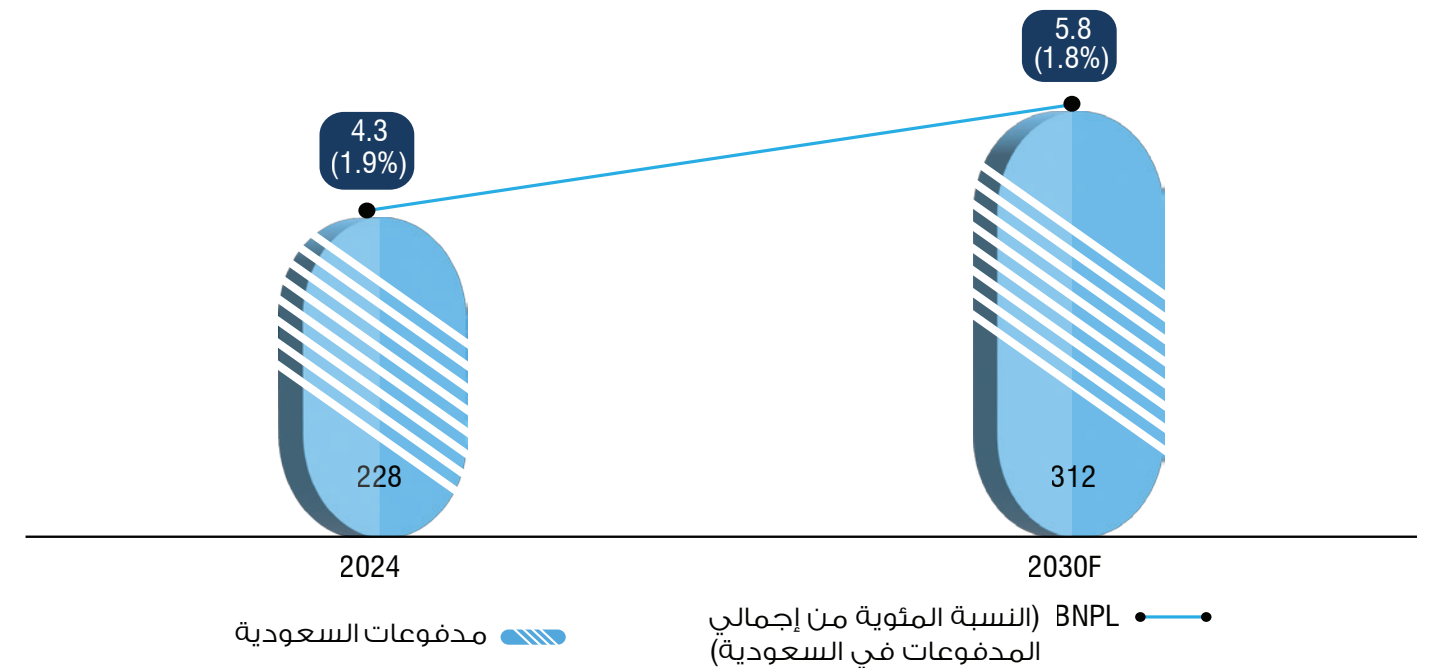
سوق BNPL في المملكة العربية السعودية

A نظرة على السوق

شهد سوق المدفوعات في المملكة العربية السعودية تحولاً جذرياً خلال الفترة من 2020 إلى 2024، حيث تراجعت المعاملات النقدية بنسبة 61%. وتضاعفت حصة المحافظ الرقمية في معاملات التجارة الإلكترونية منذ جائحة كوفيد-19، فتجاوزت حصتها في نقاط البيع أكثر من ثلاثة أضعاف. ومن المتوقع أن تتجاوز المحافظ الرقمية بطاقات الخصم والبطاقات مسبقة الدفع في عام 2025، بما يتماشى مع مستهدفات رؤية المملكة 2030 الهادفة إلى رفع نسبة المعاملات غير النقدية إلى 80% من إجمالي المعاملات بحلول عام 2030⁵.

شهد قطاع BNPL نمواً ملحوظاً في ظل هذا التحول الرقمي، إذ استحوذ على 1.9% من سوق المدفوعات في عام 2024، أي ما يعادل 4.3 مليار دولار. ومن المتوقع أن ينمو سوق BNPL في المملكة بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 4.9% ليصل إلى 5.7 مليار دولار بحلول عام 2030.

سوق BNPL في السعودية (بالمليار دولار)



المصدر: Global Payments Report 2025

B اتجاهات التسوق السائدة في المملكة العربية السعودية ومستوى تبني خدمة BNPL

تحتضن المملكة شرائح سكانية متنوعة من المستهلكين الذين تبينوا ممارسات التسوق الرقمي بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة. وحتى عام 2024، يُفضل نحو 55% من المستهلكين تجربة التسوق الهجين، حيث يتصفحون المنتجات ويختارونها من خلال الموقع الإلكتروني للمتجر، ثم يستكملون عملية الشراء أو الاستلام من أحد فروع المتجر بأنفسهم⁶.

⁵ طالع التقرير: Global Payments Report 2025
⁶ مؤشر التسوق الرقمي العالمي – المملكة العربية السعودية – أكتوبر 2024

تشير تقديرات "تابي" إلى أن قيمة المشتريات الأساسية عبر خدمات BNPL تفوق في المتوسط قيمة المشتريات غير الأساسية، مما يوضح أن العديد من المستهلكين يرون في BNPL وسيلة ميسورة ومتاحة لاقتناء مستلزمات أساسية عالية القيمة مثل الأجهزة المنزلية والتأمين، حيث يولي العملاء الأولوية للإنفاق على الضروريات.

وقد أسهم الازدهار الكبير في التجارة الإلكترونية، التي تسارعت بفعل جائحة كوفيد-19، في تسريع نمو خدمات BNPL في المملكة. ومع تزايد التحول نحو المدفوعات الرقمية داخل المتاجر وخارجها، يتوقع أن يتواصل اعتماد BNPL بشكل متزايد خلال السنوات المقبلة.

C محركات النمو

التحول الديموغرافي لصالح انتشار خدمة BNPL

يُعد الجيلان الشابان؛ جيل الألفية وجيل زد، المحركين الرئيسيين لاعتماد خدمات BNPL في المملكة العربية السعودية، حيث يمثلون أكثر من 65% من قاعدة المستخدمين. يُعزى هذا الاتجاه إلى إلمامهم الواسع بالمعاملات الرقمية واستعدادهم الكبير لتبني التقنيات المالية الحديثة مثل BNPL.

الابتكارات التقنية

تقدم تطبيقات الهواتف الذكية حلولاً سهلة الاستخدام حيث تقوم بالتكامل السلس مع منصات التجارة الإلكترونية لتقديم تجربة سلسة ومريحة للعملاء.

التحول الرقمي

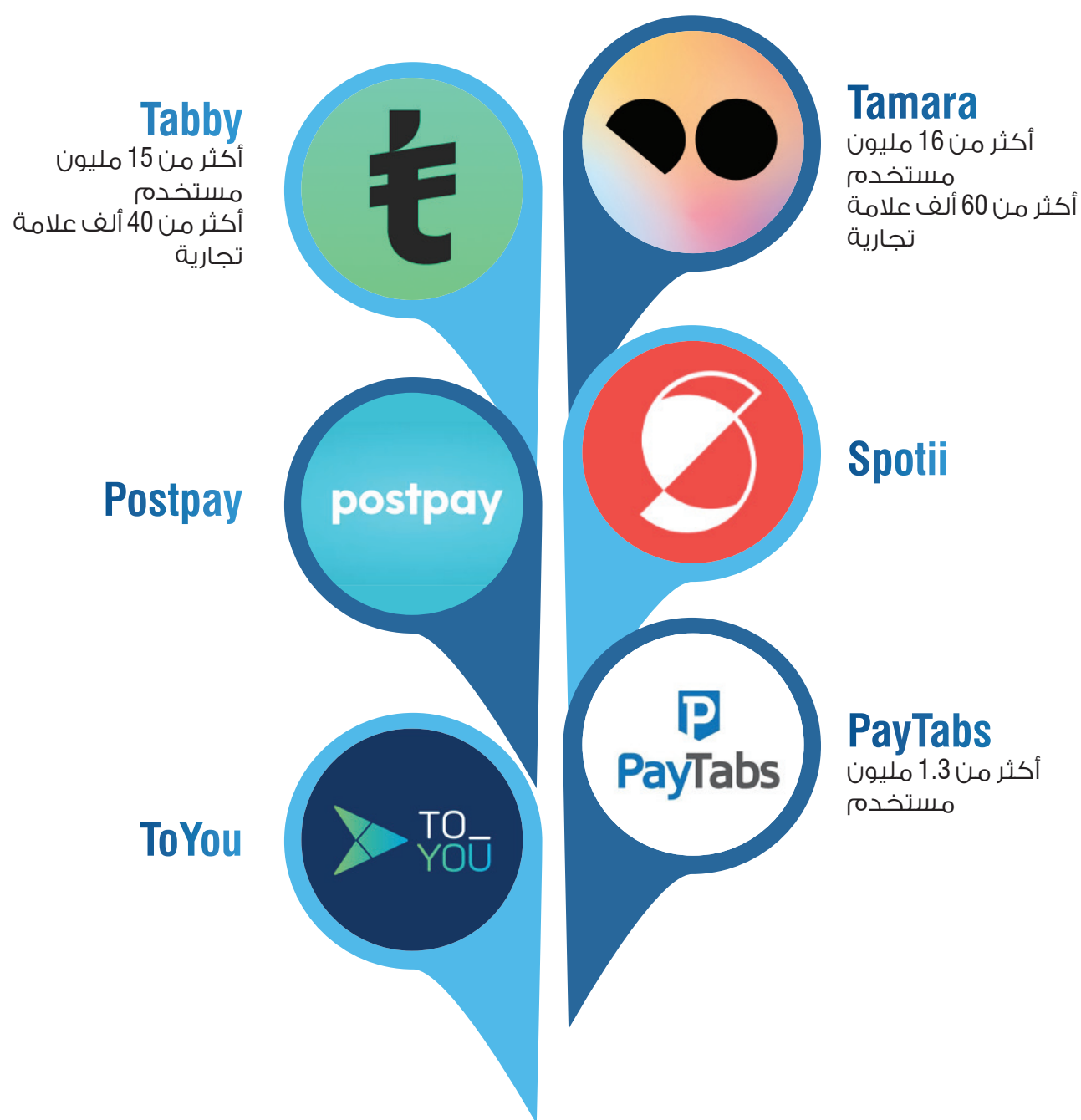
ارتفاع معدلات انتشار الهواتف الذكية، وتزايد الوصول إلى الإنترنت، والنمو المستمر في تبني التجارة الإلكترونية، كلها عوامل تُهيئ بيئة خصبة لاعتماد حلول BNPL. يظهر المستهلكون مستوى متزايداً من الراحة والثقة في إجراء المعاملات عبر الإنترنت، كما يُقدرون السهولة والمرونة التي تُوفرها خدمات BNPL.

الإطار التنظيمي

من خلال وضع مبادئ توجيهية واضحة، يسعى البنك المركزي السعودي إلى تحقيق التوازن بين تشجيع الابتكار المالي وضرورة حماية المستهلك. ويهدف هذا الإطار إلى ضمان حماية المستهلك، وممارسات الإقراض الأخلاقية، ومنع التوسع المالي المفرط بين المستخدمين.

D بعض الشركات التي تدير خدمات BNPL في السوق السعودي

شركة تمارا وتابي من أبرز الشركات الرائدة في سوق BNPL في المملكة، حيث أبرمتا شراكات استراتيجية مع كبار تجار التجزئة ومنصات التجارة الإلكترونية. وتوفر هذه الشركات خيارات تقسيط مرنة، تلبي احتياجات قاعدة متنامية من المستهلكين الباحثين عن بدائل ائتمانية غير تقليدية. وقد أدى دخول شركات دولية مثل Postpay وSpotti إلى السوق السعودي إلى زيادة حدة المنافسة، مما ساهم في تنويع حلول BNPL المتاحة للمستهلكين في المملكة. كما يُبرز إطلاق خدمة BNPL من قبل تطبيق "توبو" (ToYou) السعودي متعدد الخدمات في عام 2023، الاهتمام المتزايد من المنصات الرقمية بدمج خيارات الدفع بالتقسيط ضمن خدماتها. وعلاوة على ذلك، تُشير عملية استحواذ تمارا على "PayTabs" في عام 2024 إلى تحول استراتيجي نحو تعزيز البنية التحتية والاندماج في السوق، في إشارة إلى أن المنافسة ستظل عاملاً رئيسياً في دفع الابتكار في قطاع BNPL خلال السنوات المقبلة.

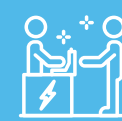


E الإطار التنظيمي

وضع البنك المركزي السعودي إطاراً تنظيمياً شاملاً لشركات خدمة BNPL لضمان استقرار القطاع، وحماية المستهلك، وتعزيز التوافق مع الأهداف المالية للمملكة.



متطلبات الترخيص: يجب أن تكون شركات BNPL شركات مساهمة، ويُشترط أن لا يقل رأس المال عن 5 ملايين ريال سعودي، مع إمكانية تعديل هذا الحد من قبل البنك المركزي بالزيادة أو النقصان حسبما يراه مناسباً.



الرسوم المفروضة على العملاء: لا يجوز لمزود خدمة BNPL فرض أي رسوم على المستهلك، سواء كانت مستحقة للشركة أو للمتاجر المتعاقدة أو لأي طرف آخر. ويُستثنى من ذلك رسوم التأخير أو رسوم تحصيل الديون، شريطة أن تكون مفروضة وفقاً للائحة وقواعد تحصيل الديون من الأفراد.



حدود الائتمان: يجب ألا يتجاوز إجمالي التمويل القائم لكل مستهلك طبيعي 5000 ريال سعودي، مع إمكانية التعديل من قبل البنك المركزي. ولا يجوز أن يتجاوز عدد الأقساط الممنوحة للمستهلك اثني عشر قسطاً كحد أقصى. ويجب ألا يتجاوز إجمالي التمويل القائم من خلال الشركة عشرين ضعفاً لرأس المال والاحتياطيات، ما لم يتم الحصول على خطاب عدم ممانعة من ساما.



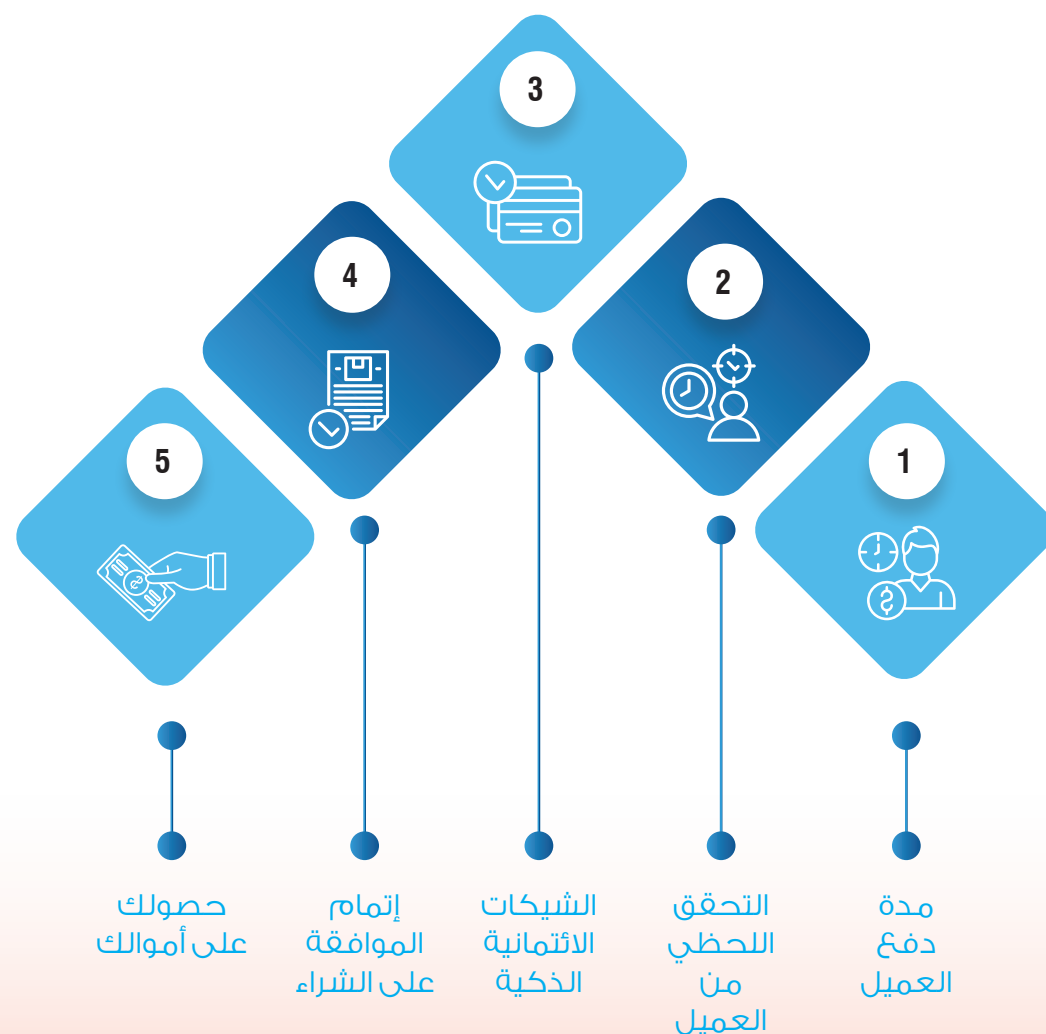
توطين قوة العمل: عند بدء تشغيل الشركة، يجب أن لا تقل نسبة السعوديين من موظفي الموارد البشرية عن 50%، مع زيادة هذه النسبة سنوياً بحد أدنى 5% حتى تصل إلى 75%.



الإشراف والامتثال: يحتفظ البنك المركزي بكامل الصلاحيات في مراقبة امثال الشركة للأنظمة واللوائح والتعليمات ذات الصلة، بما في ذلك الزيارات التفغيشية للمقر الرئيسي، والاجتماع مع الموظفين، ومراجعة الأنظمة والإجراءات والسجلات.

تحت الضوء: Bynow

Bynow هي إحدى استثمارات شركة وادي الرياض من خلال صندوق Flat6Labs وهي مزود خدمة BNPL للشركات B2B، ويعمل وفق أحكام المعاملات الإسلامية، حيث يقدم خدماته للأسواق الإلكترونية والموزعين والمصنعين، مما يُمكنهم من بيع منت جاتهم وخدماتهم واستلام المدفوعات لحظياً. وتنشط الشركة مقدمة الخدمة في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة. وتتيح خدمة Bynow للمشتريين من قطاع الأعمال تأجيل دفع تكاليف مشترياتهم أو تقسيطها خلال فترة زمنية محددة، مقابل رسوم عمولة تتراوح بين 3% و 7% تُفرض على البائعين.



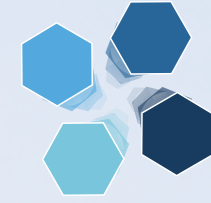
مصادر : <https://bynow.ai/#works>

bynow
by Qashi



التقرير في سطور

يشهد سوق "اشتر الآن وادفع لاحقاً" (BNPL) نمواً سريعاً على الصعيد العالمي، وهو من أسرع القطاعات تطوراً ضمن منظومة المدفوعات الحديثة. وفي منطقة الشرق الأوسط، لا سيما المملكة العربية السعودية، يتسارع نمو هذا القطاع نتيجة تداخل عدد من العوامل، من بينها ارتفاع توقعات المستهلكين من الخدمات التي يطلوبونها، والتوسع السريع في التجارة الإلكترونية، والمبادرات المستمرة لتحقيق التحول الرقمي. ولرؤية المملكة 2030، التي تركز على تعزيز الشمول المالي وتقليل الاعتماد على المعاملات النقدية، دور مؤثر في سرعة تطور منظومة BNPL على مستوى المملكة. ومع تزايد طلب المستهلكين على المرونة والشفافية في الإنفاق، تقدم BNPL حلولاً مبتكرة للوصول إلى الائتمان قصير الأجل وإدارته، إذ تقدم هذه المنصات خيارات تقسيط بلا فوائد، الأمر الذي يجعلها جذابة لفئة الشباب المتمرسين على الخدمات الرقمية بوجه خاص. وتمكن تقنيات تحليل المخاطر المدعومة بالذكاء الاصطناعي إجراء عمليات تقييم ائتماني لحظية، وتبسيط إجراءات الموافقة، فتصبح تجربة الدفع عند نقاط البيع سلسلة وسريعة. ويمتد تأثير حلول BNPL اليوم إلى ما هو أبعد من قطاع التجزئة، ليشمل قطاعات مثل الرعاية الصحية، والتعليم، والسفر، والخدمات العامة. وبالنسبة للتجار، تعمل BNPL كآلية دفع ذكية وأداة تمكين تجاري، حيث تساهم في رفع متوسط قيمة المعاملة، وزيادة ولاء العملاء، وتقليل معدل إلغاء عمليات الشراء، مع تحسين الكفاءة التشغيلية. ومع ذلك، يفرض هذا التحول تحدياً أمام الجهات التنظيمية والمؤسسات المالية، حيث تقدم BNPL نمطاً جديداً من مخاطر الائتمان يتطلب رقابة صارمة. ومن أبرز القضايا التنظيمية حماية المستهلك، وضمان شفافية الرسوم، وتشجيع ممارسات الاقتراض المسؤول. ومع استمرار الابتكار وتطور الأطر التنظيمية، من المتوقع أن تصبح BNPL عنصراً أساسياً في البنية التحتية المالية الرقمية في المملكة، إذ توفر سهولة المعاملات، وتيسر على المستهلكين إدارة تدفقاتهم النقدية الشخصية بمرونة أكبر.



شركة وادي الرياض
Riyadh Valley Co

شركة وادي الرياض

أسست شركة وادي الرياض في عام ٢٠١٠م بموجب
المرسوم الملكي رقم 116 بتاريخ 1431/4/13هـ لتكون
الذراع الاستثماري لجامعة الملك سعود.

المجالات الأساسية للشركة

استثمارات رأس المال الاستثماري

التقنية المالية		التقنية الحيوية والرعاية الصحية	
التعليم		الموارد المستدامة	
الخدمات اللوجيستية والنقل		تقنية المعلومات والاتصالات	



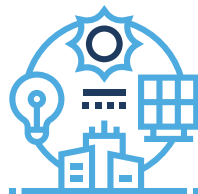
الاستثمارات الاستراتيجية

مشاريع تجارية		مراكز بحث وابتكار	
مشاريع سكنية		مشاريع تعليمية	
مشاريع متعددة الاستخدامات		مشاريع طبية	



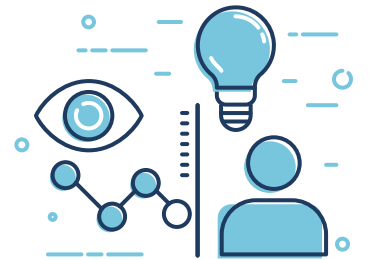
اثراء بيئة الابتكار

تهيئة طلبة الجامعة لسوق العمل	
استقطاب الكفاءات المتميزة من العلماء والمستشارين	
توفير البيئة المناسبة لخدمة اقتصاد المعرفة	
دعم التطوير والبحث العلمي وقطاع التقنية	



الرؤية

أن نصبح رائدا إقليمياً في الاستثمار القائم على المعرفة ونقل التقنية.



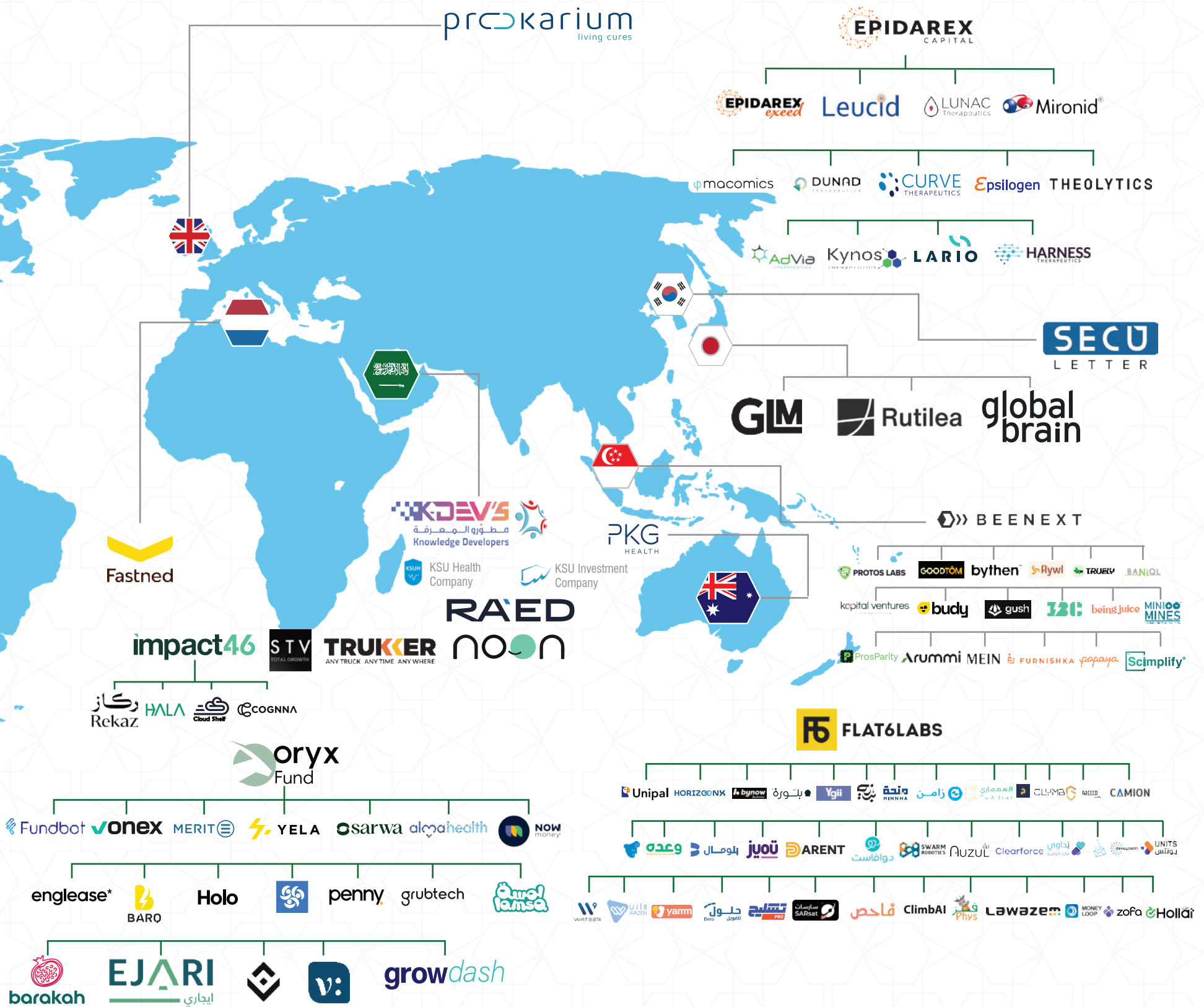
الرسالة

شركة وادي الرياض مستثمر استراتيجي يركز على استغلال القدرات المحلية ويستثمر محلياً ودولياً في الشركات في مراحل النمو لخلق عوائد مالية وعوائد استراتيجية تخدم النمو الاقتصادي في المملكة.



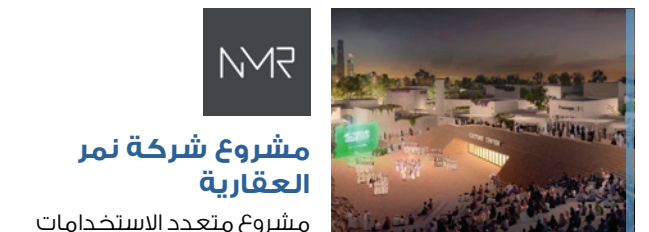


شركة وادي الرياض
Riyadh Valley Co





محفظة الاستثمارات الاستراتيجية





شركة وادي الرياض
Riyadh Valley Co



شركة وادي الرياض
Riyadh Valley Co

المملكة العربية السعودية، الرياض - جامعة الملك سعود، برج الابتكار

info@rvc.com.sa | www.rvc.com.sa | +966 11 469 3219



@riyadhvalley



Riyadh Valley Company (RVC)