

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة زيان عاشور بالجلفة



حاضنة الأعمال بجامعة الجلفة

كلية العلوم الاجتماعية و الإنسانية  
قسم علم الاجتماع و الديمغرافيا

تخصص علم الاجتماع التربية

## نثيلة مزرعتك الخضراء

مشروع لنيل شهادة الماستر+مؤسسة ناشئة ضمن القرار الوزاري 1275

إعداد الطالبة:  
براهيمي الزهرة

نوقشت وأوجيزت يوم: 23/06/2024  
أمام لجنة المناقشة المكونة من:

رئيسا ومقررا	جامعة الجلفة	• سلماني عادل.
مشرفا	جامعة الجلفة	• ربيح نعيمة
مشرفا	جامعة الجلفة	• خرفان لخضر رياض
مشرفا	جامعة الجلفة	• خرفان سمير
عضو مناقش	جامعة الجلفة	• بكاي الميلود
ممثل للحاضنة	جامعة الجلفة	• هواري عامر.
ممثل الشريك الاجتماعي والاقتصادي	جامعة الجلفة	• مشلفخ الميلود

السنة الجامعية: 2023/2024

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة زيان عاشور الجلفة

حاضنة الأعمال بجامعة

كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية

عنوان المشروع

نثيلة مزعتك الخضراء

مشروع نيل شهادة الماستر+مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275

شعار المؤسسة

الاسم التجاري

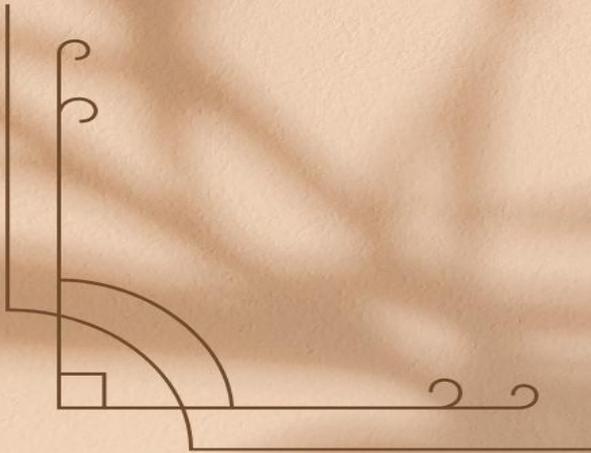


نثيلة

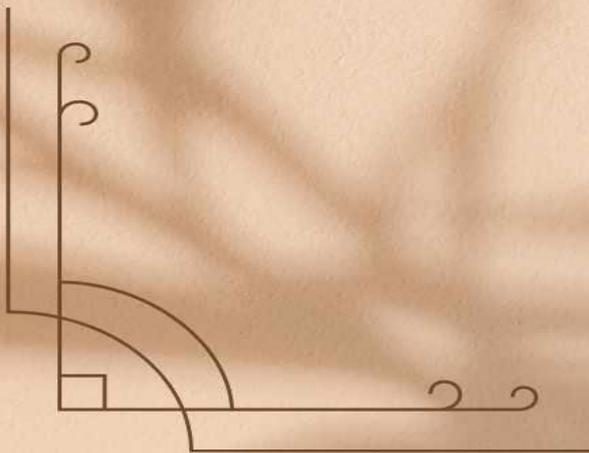
*Nathila*

.2024/2023

بِسْمِ اللّٰهِ  
الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ



# شکر و عرفان



## شكر و عرفان:

من غير حول ولا قوة منا وإنما بتوفيق من الله وبفضله علينا بلغنا الهدف .

أتقدم بجزيل الشكر وبالأخص التقدير للأستاذة ربيع نعيمة المؤطرة لهذا العمل ،وقبل هذا كانت ولا زالت جزء لا يتجزأ من تكويني الأكاديمي طوال مسيرتي العلمية .

كما أشكر الأخوين المؤطرين الأستاذ خرفان لخضر رياض والأستاذ خرفان سمير .

كل الشكر والامتنان للأستاذة قسم علم الاجتماع و الديمغرافيا على تكوينهم وتوجيههم الدائم .

وكما أخص بالشكر الى كل القائمين في حاضنة الأعمال بجامعة الجلفة كل بإسمه ومقامه .

والى زملائي و أصدقائي القريب والبعيد منهم أشكركم جميعا .

براهمي الزهرة

إهداء:

إهداء:

الحمد لله على نعمة الوصول.

أهدي عملي هذا الى قرّة عيني ومن كانا السند القويم على الدوام ومصدر إلهامي في كل ما أفعله والداي (براهيمي سعد، عثمانى أ)

إلى أخي براهيمي محمد تقديرا ل دعمك الدائم لي طوال مسيرتي، آمنت بي وبقدراتي ودعمتني في كل خطوات نجاحي، لم تبخل عليا يوما بنصيحة وترشيد وتوجيه، تساندي دائما وتشد من أزرّي.

أخي براهيمي تونسي الذي طالما كنت الداعم الخفي لي دائما.

إلى داودي خ منذ دخولي الى حياتك كنت لي خير مأنس ومعين وسند في مسيرتي الدراسية.

إلى أخواتي الغاليات: أنتن السند والدافع الذي حثني على المثابرة والسعي نحو الأفضل، لولاكن لما كنت على ما عليه الآن.

إلى زميلاتي الداعم لي باستمرار خرفان منال، حواش خديجة جدير حورية.

وإلى رفيقة قلبي وصديقة عمري شاربي خولة أدام الله الود بيننا

براهيمي الزهرة

## بطاقة معلومات:

حول فريق الاشراف وفريق العمل:

### فريق الاشراف:

المشرف	التخصص
مشرف رئيسي: ربيع نعيمة	العلوم الاجتماعية والإنسانية
مشرف رئيسي: خرفان رياض لخضر	العلوم والتكنولوجيا
مشرف مساعد: خرفان سمير	العلوم والتكنولوجيا

### فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
براهيمي الزهرة	علم الاجتماع التربوية	كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية

الرقم	المحتويات
07	بطاقة المعلومات
10	<b>الأسس النظرية للمشروع:</b>
10	1_ التنمية الريفية
10	2_ نظريات التنمية من منظور السوسيولوجيا
12	3_ الاقتصاد الأخضر
13	4_ الزراعة العضوية
13	5_ مبادي الزراعة العضوية
14	6_ المراعي في الجزائر
15	7_ قانون الرعي
	<b>المحور الأول:</b>
17	1_ تقديم المشروع
17	فكرة المشروع
18	2_ القيم المقترحة
19	3_ فريق العمل
19	4_ أهداف المشروع
20	5_ الجدول الزمني لتحقيق المشروع
	<b>المحور الثاني:</b>
23	الجوانب الابتكارية
	<b>المحور الثالث:</b>
25	1_ التحليل الاستراتيجي للسوق:
25	1_1 عرض القطاع السوقي
25	1_1_1 السوق المحتمل
25	1_1_2 السوق المستهدف
25	1_1_3 مميزات اختيار هذا السوق المستهدف
25	2_ قياس شدة المنافسة
26	3_ الاستراتيجية التسويقية
26	4_ جدول SWOT
27	5_ طرق الربح من التطبيق
	<b>المحور الرابع:</b>
30	خطة الإنتاج والتنظيم:
30	1_ عملية الإنتاج
30	2_ اليد العاملة
30	3_ الشراكات الرئيسية

		<b>المحور الخامس:</b>
<b>33</b>		الخطة المالية :
<b>33</b>		جدول الميزانية الافتتاحية
<b>34</b>		جدول حساب التكاليف
<b>34</b>		جدول أجور الموارد البشرية
<b>36</b>		جدول رقم الأعمال
		<b>المحور السادس:</b>
<b>38</b>		النموذج الاولي
<b>43</b>		نموذج العمل التجاري
<b>44</b>		قائمة المراجع

كان من أولويات و أهداف الدول المتقدمة والنامية على السواء تحقيق تنمية شاملة تشمل كل القطاعات، ورغم اختلاف وتباين نسب التنمية من بلد إلى آخر، إلا أن تحقيقها لا يتم إلا من خلال إحداث نمواً اقتصادياً عن طريق الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية المتاحة لزيادة الناتج القومي المحلي وبالتالي زيادة دخل الفرد، ومن ثم الاستثمار، ففي الجزائر أولت الحكومة إهتماماً كبيراً لقطاع الفلاحة من خلال تقديم الدعم اللازم فهي تهدف به إلى تحقيق تنمية مستدامة تعمل على الاكتفاء الذاتي وتحسين جودة الأمن الغذائي وتعزيز دخل الفئات منخفضة الدخل، وعليه تأسس المشروع كمساهمة لتحقيق ذلك وفي ما يلي سنعرض لبعض المحددات المفاهيم الهامة.

### *1\_ التنمية الريفية: Rural Development*

يجب أن ينظر إلى القطاع الريفي المعيشي على أنه بالغ الأهمية للتنمية الاقتصادية ويجب إعطاؤه الأولوية التي يحتاجها بشكل ملح، كما يجب مراعاة أن التنمية الزراعية عبارة عن عملية تطور بطيئة ولا بد من نبذ أسلوب المشاريع السريعة والبدء في وضع الأسس للاستثمارات طويلة الأمد لحل مشكلات إنتاج الغذاء والفقير (طه علام، 2006، ص 217، 219، 220)

### *2\_ نظريات التنمية من منظور السوسولوجيا:*

وفي ما يلي سنتعرض إلى أهم هذه الاتجاهات النظرية والتي تخدم موضوع التنمية والمرتبطة أساساً بالتنمية الريفية التي هي جوهر موضوعنا لذلك نقسم الموقف النظري إلى:

#### 1\_2 نظرية التحديث:

إن مفهوم التحديث يشير إلى ذلك التحول الشامل للمجتمع التقليدي والانتقال إلى أنماط التكنولوجيا والتنظيم الاجتماعي الذي يميز الاقتصاديات المتطورة ولقد استند هذا التطور إلى فكرة مفادها أنه يمكن وصف المظاهر العامة لكل المجتمعات التقليدية والمتقدمة الأمر الذي جعل أنصاره ينظرون إلى التنمية على أنها الانتقال من نمط إلى آخر.

ولعل أبرز الاتجاهات المشكلة لنظرية التحديث هي:  
أ/ الاتجاه الكلاسيكي:

لقد حاول "دوركهايم" تقسيم المجتمع إلى قسمين (تقليدي وحديث) وذلك في رسالة الدكتوراه بعنوان "تقسيم العمل الاجتماعي" والذي نشرت في 1893م حيث أوضح أنه في المجتمع القروي التقليدي يقوم الناس بأعمال الزراعة تعتمد على عدد من الأسر الفلاحية التي تسكن القرى، ويكون الضبط الاجتماعي في هذه الظروف على أسلوب مشترك وسماها "بالتضامن الآلي" أما النوع الثاني فهو "التضامن العضوي" الذي يميز المجتمعات الحديثة والذي يبني على إشباع حاجات معينة دينية واقتصادية هذه المجتمعات الأكثر تعقيدا وتكاملا". (عمرون، 2017، ص1100)

أما ماكس فيبر فعرض إطاره النظري في مؤلفه الشهير "الأخلاق البروستانتية وروح الرأسمالية" فقد قام بدراسة العلاقة بين الأفكار الدينية والاتجاهات نحو النشاط والتنظيم الاقتصادي وتوصل إلى أن هناك تأثير متبادل بين الظواهر الدينية والظواهر الاقتصادية، ويرى فيبر بأن الأخلاق البروستانتية هي التي عملت على تكوين النضج النفسي وتهينة الجو الملائم لقبول القيم والأفكار المرتبطة بالرأسمالية وهذه القيم هي شرط ضروري لظهور الرأسمالية الحديثة وخصائص الرأسمالية الحديثة حسب فيبر:

• بناء الاقتصاد وفق التنظيم العقلي.

• إدارة الاقتصاد وفق مبادئ علمية

• يتم الإنتاج من أجل السوق والجماهير وعن طريقهم.

• العمل بكفاءة وبروح معنوية عالية

• رفض النزعة التقليدية والخيالية واللاعقلانية.

وعليه فإن مقارنة فيبر للمجتمع الحديثة تأتي من خلال اعتباره مجتمع رأسمالي محكوم عليه ان يسير في اتجاه تنموي بيروقراطي وما يتضمنه هذا النموذج (النموذج البيروقراطي) من عقلانية ورشادة، كما أكد فيبر أن هناك علاقة بين الظواهر الدينية يمكن القول أنها علاقة تبادلية، حيث ترتبط الرأسمالية الحديثة بالأخلاق البروستانتية هذه الأخيرة التي تمجد العمل وتهتم بمباهج الحياة وترى أن على الفرد أن يعيش باستمتاع ومجازفة.....(نشادي، 2023، ص15)

ب/الاتجاه الانتشاري:

أهم رواد هذا الاتجاه نجد "ويلبيرت مور" و "دانيال ليرنر"، يقوم هذا الاتجاه على أن التنمية يمكن أن تتحقق من خلال انتقال العناصر المادية والثقافية السائدة في الدول المتقدمة إلى الدول النامية، وهذا يعني بطبيعة الحال أن على الدول الأخيرة أن تشهد عملية تثقيف إذا ما أرادت تحقيق التنمية، كذلك يفترض هذا الاتجاه أن العناصر الثقافية تنتقل أولاً من عواصم الدول المتقدمة إلى عواصم الدول النامية، ثم تنتشر بعد ذلك في عواصمها الإقليمية، إلى أن تسود في النهاية كل مناطق وأقاليم هذه الدول أما ما يميز هذا الاتجاه عن غيره هو اهتمامه بالعلاقات الاقتصادية والسياسة بين البلدان الغربية وبقية أجزاء العالم (نشادي، 2023، ص17)

### 2.2 النظرية الماركسية:

تنظر الماركسية المحدثة إلى التنمية على أنها تحسين في الحياة الاجتماعية للمجتمع، واهتمت بالتناقض القائم بين الإمبريالية وشعوب العالم الثالث، ودعت إلى ضرورة فهم العالم باعتباره وحدة متكاملة، هذا فضلاً عن الخصوصية التاريخية والثقافية للبناء الاجتماعي. ومن أبرز ممثلي هذا الاتجاه: بول باران -شارل بتلهاييم -فرانك وغيرهم، فالأول يعتقد أن التنمية ثورية وليست تطويرية وأن التخطيط الشامل هو طريق إلى التنمية الاقتصادية السريعة (عمرون، 2017، ص1101)

كما أن رواد هذه المدرسة يؤمنون بعجز النظريات الاقتصادية والنيوكلاسيكية عن تفسير وفهم العلاقات الاقتصادية القائمة بين ما يسمى (المركز) وهو المتخصص في الصناعة وتمثله الدول المتقدمة وبين ما يطلق عليه صفة (الأطراف) والمتخصصة في الزراعة والصناعات الاستخراجية والتي تمثلهم الدول النامية، وعليه فإنه أمام عجز هذه النظريات كان الأجدى أن يتم تفسير التبادل الناشئ من خلال العلاقة بين المركز والأطراف (والذي يعتبر تبادلاً غير متكافئاً) بين الدول المتقدمة الأكثر تصنيعاً والدول النامية التي تبقى في تبعية لها لما تتضمنه العلاقة بينهما من تباينات في البنيات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، مما يزيد من ارتباط الدول النامية بالمتقدمة وهو ما يوحي بوجود أعراض التخلف كنتيجة طبيعية لهذا الوضع (نشادي، 2023، ص21).

### 3\_الاقتصاد الأخضر:

تلح الأمم المتحدة على ضرورة الاهتمام بالاقتصاد الأخضر؛ لأن الاقتصاد الأسود المبني على التنمية الاقتصادية الملوثة لن يسهم إلا في تخريب البيئة وتدميرها، وتغيير المناخ، ورفع درجات حرارة الكرة الأرضية. وفي هذا الصدد، يقول الأمين العام للأمم المتحدة أنطونيو غوتيريش: "إن قطار الاستدامة قد غادر المحطة، فلتركب القطار أو تترك خلف الركب، من يفشلون في المراعاة على الاقتصاد الأخضر

سيعيشون في عالم رمادي ولكن من يتقبلون ويدعمون التكنولوجيات الخضراء سيضعون المعايير الذهبية للقيادة الاقتصادية في القرن الحادي والعشرين من المنطقي أن نضع استثماراتنا في المجالات التي ستعود بأكبر الفوائد وتولد أكثر الوظائف وأكبر المكاسب الصحية، وتحدث أكبر أثر في الاحتباس الحراري. (حمداوي، 2017، ص 79، 78).

#### 4\_ الزراعة العضوية:

وتعرف الزراعة العضوية بأنها جميع النظم التي تشجع إنتاج الأغذية بوسائل سليمة صحيا وبيئيا واجتماعيا وصناعيا واقتصاديا باعتماد وسائل ومدخلات غير كيميائية وتجنب المواد الصناعية والمعدلة وراثيا مثل الأسمدة والمبيدات الكيميائية والعقاقير والمواد الحافظة، وتفعل الزراعة العضوية أيضا القوانين والتشريعات التي تسهل ترويج المنتج العضوي وهي بالنتيجة نمط إنتاجي زراعي آمن صحيا وبيئيا.

ومن هنا يتضح أن الزراعة العضوية هي نظام حيوي مأخوذ من الطبيعة لا يعتمد على أية إضافات كيميائية أو هرمونية، والنظر إلى الزراعة بهذا المفهوم سوف يحد من زيادة التلوث البيئي، كما أنه سوف يحسن تدريجيا من صحة الأفراد ومن الأحوال الزراعية على المدى الطويل، كما أن المنتجات العضوية المتوافقة مع معايير السلامة العضوية تعتبر إحدى ركائز الوقاية الصحية والمحافظة على البيئة (توام، 2021، ص 293).

#### 5\_ مبادئ الزراعة العضوية:

حدد الاتحاد الدولي لحركات الزراعة العضوية (IFOAM) أربع مبادئ للزراعة العضوية تتمثل في:

-مبدأ الصحة: يؤكد هذا المبدأ على وجوب استدامة الزراعة العضوية التي تؤثر بشكل إيجابي على صحة التربة والإنسان والحيوان حيث أن صحة الأفراد والمجتمعات لا يمكن فصلها عن صحة الأنظمة البيئية، فالتربة الصحية تنتج محاصيل صحية تنعكس على صحة الإنسان والحيوان وتساهم في صناعة الأغذية الصحية

-مبدأ البيئة: حسب هذا المبدأ فإن الزراعة العضوية يجب أن تركز على الأنظمة البيئية الحية والدورات الطبيعية بحيث تعمل معها وتساندها وتعمل على استدامتها، كما يجب أن يركز

الإنتاج العضوي على الأساليب البيئية وإعادة التدوير مبدأ العدالة حسب هذا المبدأ يجب أن تمنح الزراعة العضوية جميع من ينضم إليها الحياة الكريمة والإسهام في توفر الغذاء وخفض الفقر، فهي تهدف إلى إنتاج غذاء كافي ذو نوعية جيدة، ويؤكد هذا المبدأ على أن الحيوانات هي الأخرى يجب أن تعيش في ظروف وإمكانيات تتلاءم مع طبيعتها الجسمانية، وسلوكها الطبيعي وحالتها الفسيولوجية، فالمصادر الطبيعية والبيئية التي تستخدم في عملية الإنتاج والاستهلاك يجب أن تدار بطريقة عادلة اجتماعيا وبنينا بحيث تحفظ بأمانه للأجيال القادمة

-مبدأ العناية: حسب هذا المبدأ، يجب إدارة الزراعة العضوية بشكل وقائي ومسؤول لحماية البيئة والصحة والبقاء للأجيال الحالية والقادمة، كما يؤكد على مراجعة التقنيات الحديثة والطرق المستخدمة بالفعل من أجل تحسين الكفاءة وزيادة الإنتاج للعاملين في الزراعة العضوية ولكن ليس على حساب تعريض الصحة والحياة للخطر، لذلك يجب على الزراعة العضوية أن تمنع مخاطر كبيرة من خلال تبنيها للتقنيات الملائمة ورفضها للتقنيات غير المقبولة مثل هندسة الجينات، كما يجب أن تعكس القرارات المتخذة القيم والاحتياجات لجميع من قد يتأثر بها وذلك من خلال الشفافية والقنوات المشتركة (توام، 2021، ص294).

## 6\_ المراعي في الجزائر:

لقد أولت الدولة الجزائرية ممثلة في وزارة الفلاحة والتنمية الريفية وبعض القطاعات الأخرى اهتماما خاصا بالمناطق الرعوية السهبية، من جهة باعتبارها مناطق تربع على مساحات شاسعة تقدر بحوالي 32 مليون هكتار موزعة على 25 ولاية، ومن جهة أخرى نظرا للموقع الاستراتيجي الذي تمتلكه هاته المناطق إذ تعتبر همزة وصل بين الصحراء والشمال، إضافة إلى أن معظم الثروة الحيوانية خاصة منها الأغنام حوالي 23 مليون رأس تتركز في هذه الفضاءات المصنفة مناطق رعوية سهبية بامتياز ضمن منطقة الهضاب العليا. كما يوفر الغطاء النباتي في الوسط الرعوي مجالا مناسباً للحياة البرية لبعض الحيوانات والتنوع البيولوجي، ناهيك عن أنه مصدرا للعديد من النباتات الطبية والعطرية كما له دور مهم في المحافظة على الموارد المائية. (رزايقية، التميمي، 2023، ص216)

## قانون الرعي:

جاء قانون الرعي لتنظيم المراعي وتثمينها وإبراز أهميتها الاجتماعية والاقتصادية، حيث صدر هذا القانون بعد مدة قصيرة من صدور قانون الثورة الزراعية ورافق صدور ميثاق السهوب وكأن المشرع

تدارك أهمية الأراضي السهبية الرعوية وإغفاله إدراجها بالصندوق الوطني للثورة الزراعية، حيث نص قانون الرعي على أن أراضي البور الواقعة في المناطق السهبية هي ملك للدولة ولهذا الغرض تلحق هذه الأراضي بالصندوق الوطني للثورة الزراعية، كما تطرق هذا القانون للعديد من المسائل على غرار تنظيم مهنة الرعي والتفصيل في طبيعة المالكين للماشية والمستغلين للأرض وتحديد عدد رؤوس الماشية وإلغاء نظام العزلة وكل هذا تحقيقا للاشتركية ومبدأ الأرض لمن يخدمها وتثمين مكانة لفلح وتوطيد صلته بأرضه، حيث تأخذ الدولة على عاتقها تحديد سياسة التسويق والتجهيز والاستثمار في المناطق السهبية وتضع الهياكل وتتولى توفير الوسائل في مادة الانتاج وحث على أن تدرج التنمية المتكاملة للمناطق السهبية في استراتيجية التنمية الوطنية، وأمر باستكمال أشغال الجرد والتهيئة والاستثمار وإعادة التشجير وحفظ الأراضي وإعادة الاستقرار الرعوي ومحاربة الرعي الجائر والترقية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية لمربي الماشية.(رزايقية، التميمي، 2023، ص 220، 221).

ومن هذا المنطلق ينطوي موضوع مشروعنا في هذا المجال على القطاع الفلاحي والرعي في الجزائر والذي أصبح من الضروري تنمية ودعم هذا القطاع لما له من أهمية في الاقتصاد الجزائري.



# المحور الأول تقديم المشروع

## المحور الأول: تقديم المشروع:

### فكرة المشروع:

في ظل تطور رقمنة القطاعات في الجزائر، عملنا على السير في نفس الاتجاه وتقديم خدمات افتراضية في المجال الفلاحي والرعي، بحيث بدأت الفكرة عند الوقوف على المشاكل و التحديات التي تواجه القطاع الفلاحي والرعي في الجزائر، لاسيما صعوبة الوصول إلى موردي الاسمدة العضوية، مما يجعله يلجأ إلى استهلاك الأسمدة الكيميائية وأحياناً يصل إلى الإفراط في استخدام هذا النوع من الاسمدة، مما يسبب في نقص خصوبة التربة، ومن المشاكل التي تواجه القطاع كذلك صعوبة الوصول إلى الأراضي الصالحة للرعي المتاحة للإيجار، وللوقوف في وجه هذه التحديات نوفر لكم خدماتنا عبر تطبيق "نثيلة مزرعتك الخضراء" الذي يساعدكم في إيجاد حلول لمشاكلكم.

### سيقدم المشروع مجموعة من الخدمات ولعل أبرزها:

\_ قائمة موردي الاسمدة العضوية التي ستمكن الفلاحين من البحث عن موردي الاسمدة العضوية في المناطق القريبة منه ومقارنة الاسعار ونوعية الاسمدة المتاحة وطلبها بكل سهولة.

\_ كذلك نوفر لكم خريطة للأراضي الفلاحية الصالحة للرعي المتاحة للكراء والتي بدورها تمكن الموالين وخاصة أصحاب رؤوس الاغنام من إيجاد أراضي زراعية رعية المتاحة للإيجار ومقارنة الاسعار والتفاوض عليها

\_ وبناء على ما سبق عملنا على توفير سوق افتراضي لعرض السلع (الاسمدة العضوية وكراء اراضي رعية) سهل الاستخدام، ويتيح الوصول إلى مجموعة واسعة من الاسمدة العضوية من مختلف الموردين مما يقلل من الاعتماد على المتاجر التقليدية، كما يضمن التقليل من الهدر العشوائي للأسمدة، ويضمن دخل إضافي خاصة لأصحاب رؤوس الاغنام القاطنين في المناطق الريفية، بالإضافة إلى كل هذا يسهل على المستخدمين عناء الوصول إلى الأراضي الرعية والتي غالباً ما يجد الفلاحون صعوبة في كراء الأرض قبل موسم الحرث، والذي كما هو متعارف عليه مرتبط بوقت محدد لبداية موسم فلاحي جديد.

\_ إن مشروع "نثيلة مزرعتك الخضراء" يعد فرصة تجارية كبيرة في الجزائر، إذ يساعد على تحسين الانتاجية الفلاحية والرعية وزيادة وسرعة للأرباح، كما له امكانية تحقيق الإيرادات من خلال رسوم

العمولة لكل خدمة بيع أو شراء أو كراء، بالإضافة الى الاعلانات وعملية الاشتراكات.  
ستكون البداية من منطقة ذات نشاط فلاحي ورعوي كثيف على مستوى ولاية الجلفة كمرحلة أولية،  
ونسعى الى توسيع نطاق المشروع لتشمل ربوع الوطن.

### القيم المقترحة:

- 1\_سهولة البحث: والتي تتمثل في سلاسة استخدام التطبيق في البحث عن موردي الاسمدة العضوية  
وسهولة الوصول إلى الاراضي الرعوية المتاحة للإيجار وحجزها.
- 2\_إمكانية تتبع الطلبات وتلقي الاشعارات الخاصة بالحجز
- 3\_خدمة عملاء سريعة وفعالة وخيارات الدفع (عبر الانترنت، دفع مباشرة)
- 4\_عرض الأسعار من مختلف الموردين للأسمدة وعرض أسعار الكراء.
- 5\_كما يمكنك من مقارنة الاسعار بين مختلف الموردين.
- 6\_خدمة توصيل الاسمدة العضوية عبر شركات التوصيل أو الخواص.
- 7\_تقديم عروض وخصومات خاصة للمستخدمين الدائمين
- 8\_نسعى الى الاستدامة وتحمل المسؤولية من خلال توفير أسمدة طبيعية صديقة للمحيط والبيئة  
والأمن الغذائي، ودعم الفلاحين المحليين والمجتمعات الريفية.
- 9\_توفير الوقت والجهد من خلال عملية البحث السلسلة
- 10\_زيادة الوصول إلى العملاء المحتملين، وزيادة المبيعات وعرض المنتجات لصالح المستخدمين.

فريق العمل:

حول فريق الإشراف:

المشرف الرئيسي:	ربيع نعيمة	العلوم الاجتماعية
المشرف الرئيسي:	خرفان رياض لخضر	علوم التكنولوجيا
المشرف المساعد:	خرفان سمير	علوم التكنولوجيا

فريق العمل:

الاسم واللقب	التخصص	الكلية	
الطالبة:	علم الاجتماع التربوية	العلوم الاجتماعية والإنسانية	براهيمي الزهرة

مبدئياً سيباشر المشروع بالأسماء المذكورة، ومع توسيع المشروع سيتم إضافة متخصصين حسب الحاجة مع توزيع المهام الأخرى.

أهداف المشروع:

- توسيع وتعزيز استخدام المواد العضوية الطبيعية
- توسيع خدمة البيع والشراء للأسمدة وكراء اراضي رعوية عبر فضاء رقمي سهل الاستعمال
- استغلال الاسمدة المتواجدة في المناطق الريفية
- زيادة أرباح الفلاحين من خلال استخدام المواد العضوية التي أصبح الطلب متزايد على المنتوجات الخالية من المواد الكيميائية.
- تنمية ودعم الاقتصاد المحلي من خلال تطوير الاقتصاد الفلاحي في مجال تكنولوجيا المعلومات
- تحسين الأمن الغذائي بتوفير غذاء أكثر صحة وأمان.

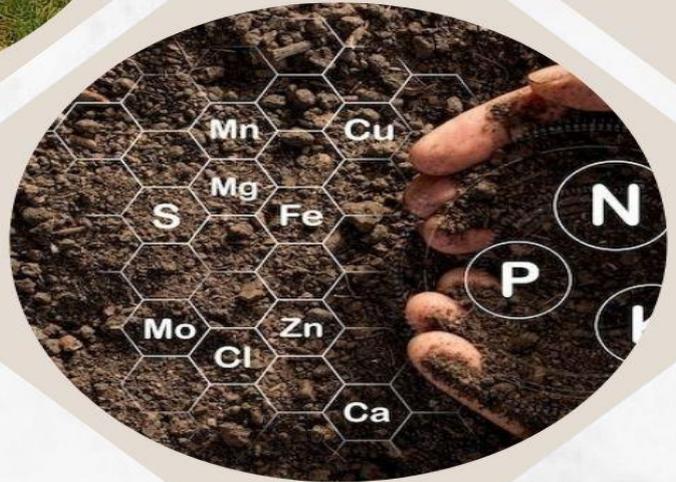
- تكافؤ الفرص بين المستخدمين للتطبيق للحصول على خدمات دون وساطة وذلك من خلال الربط بين العرض والطلب
- توفير سوق افتراضي من المواد العضوية
- تسهيل عملية اقتناء الاسمدة العضوية
- تقديم خدمات توصيل الاسمدة الى مزارع الفلاحين
- تسهيل عملية البحث عن اراضي رعوية قد تكون حسب المحاصيل المتوفرة

#### الجدول 01: الجدول الزمني لتحقيق المشروع:

المرحلة 01:	المرحلة 02:	المرحلة 03:	المرحلة 04:
التخطيط (4 أسابيع)	التطوير (12-16 اسبوع)	لإصدار التجريبي (2 اسبوعان)	التفعيل والصيانة المستمرة وهذه لا تقدر بزمن معين
تحديد احتياجات الموالين والفلاحين	تصميم واجهة مستخدم سلسلة الاستخدام	الاستضافة في المتاجر الإلكترونية: Google App store ، play	المراقبة الدائمة لأداء التطبيق من خلال جمع وتحليل معلومات استخدام التطبيق وتحديد النقاط التي تتطلب صياغة أو تحسينات
معرفة السوق والمنافسين	مرونة التطبيق مع جميع الاجهزة	إطلاق حملات إعلانية للترويج للتطبيق	إضافة ميزات جديدة بناء على طلب المستخدمين (إذا كان هناك اقتراحات جديدة)
تحديد وظائف المشروع ووضع النموذج الاولي	خلق قاعدة بيانات آمنة	خلق مواعيد مع المربين والفلاحين	مواكبة أحدث إصدارات التكنولوجيا الجديدة

تحديد دورى للتطبيق وصيانة اى أخطاء قد تظهر	خدمة عملاء سريعة وفعالة للإجابة عن كل استفساراتهم والعمل على حل مشاكلهم	انشاء نظام الحجز والعروض الخاصة بالأسمدة العضوية	تحديد مميزات المشروع
قد ننشئ منصة على المدى القريب		انشاء نظام الحجز والعروض الخاصة بالأراضي الرعوية	تصميم قاعدة البيانات
		انشاء نظام الدفع الالىكترونى	تحديد تكاليف المشروع (التطبيق وتفعيله)
		اختبار التطبيق وفتح المجال للكشف عن الأخطاء والمشكلات	تصميم جدول لتنفيذ مهام المشروع
		اجراء التعديلات من خلال الملاحظات المقدمة من طرف المستخدمين	

المصدر: من اعداد الطالبة



# المحور الثاني الجوانب الاقتصادية

## المحور الثاني: الجوانب الابتكارية:

1. تسهيل عملية التواصل بين المستخدمين للحصول على الشركاء المناسبين
2. تحسين عملية الشراء والبيع للأسمدة وكراء اراضي رعوية، وبتيح المقارنة بين الأسعار ومدة العقود المبرمة بين الطرفين.
3. سهولة عرض الأسمدة وعروض الاراضي الرعوية للكراء
4. خفض تكديس المادة العضوية أو القضاء على هدرها
5. سهولة عملية شراء وبيع واستئجار الاراضي يؤدي إلى الزيادة في الانتاجية لكلا الطرفين.
6. دعم صغار الفلاحين بالوصول إلى موردي الاسمدة بشكل أسرع وبأقل تكلفة
7. يمكن استخدام البيانات التي يتم جمعها من خلال (مشروع نثيلة) لتحسين السوق واتخاذ قرارات أفضل بشأن الإنتاج والاستهلاك
8. تقديم الشفافية على أكمل وجه في السوق من خلال توفير بيانات حول الأسعار والعروض المتاحة
9. نظام الدفع الالكتروني وخدمة توصيل حسب الموقع الجغرافي
10. إضافة اشتراك لأصحاب الشاحنات لنقل الاسمدة العضوية



# المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق

## المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق:

### • عرض القطاع السوقي:

#### السوق المحتمل:

1. مربي المواشي والدواجن (موردي الأسمدة العضوية).
2. الفلاحين الذين لديهم مزارع خاصة بالمحاصيل العقلية.
3. اصحاب الشاحنات لنقل الاسمدة العضوية وتوصيلها.
4. مربي الاسماك في الاحواض .

#### السوق المستهدف:

تتمثل الشريحة المستهدفة في الفلاحين والموالين المتواجدين في منطقة الهضاب العليا في المرحلة الاولى للمشروع .

#### مبررات اختيار هذا السوق المستهدف:

1. الطلب اللامحدود على المنتوجات الخالية من المواد الكيميائية .
2. الحاجة إلى مراعي للكراء للماشية وذلك بربط مربي المواشي بصاحب الارض الرعوية المتاحة للكراء .
3. وعي المستهلكين بالمنتجات أكثر صحة .
4. السوق المستهدف فرصة كبيرة للنمو والربح .

يمكن التفكير في اتفاقيات مع الزبائن من خلال السعر ومدة العقد وكيفية الدفع، ويكون هذا العقد واضح بكل شفافية وشاملا لفوائد المؤسسة وميزاتها. كما يمكن أن تكون هناك عقود مبرمة مع مزارع الابقار والدواجن لاستدامة توفير الاسمدة العضوية.

### • قياس شدة المنافسة:

في الوقت الحالي، يوجد منافسين لهم تأثير على المؤسسة، وهم بعض المصانع التي تعيد معالجة الأسمدة العضوية وبيعها معالجة ومعبئة وسهلة الحمل، وكذلك ظهور بعض الأسمدة العضوية السائلة سهلة الاستخدام وخفيفة الوزن أيضا.

إلا أن قوة المشروع تتمثل في اقتناء الأسمدة الغير المعالجة مباشرة من مورديها الى المؤسسة وهي من تتحكم في بيعها، إما ان يتم بيعها مباشرة الى المستهلك أو بيعها للمصانع لإعادة معالجتها ومن ثم الى

المستهلك، يعني في الأخير قد نكون وجهة المصنع لشراء الأسمدة العضوية من عند المؤسسة.

• الاستراتيجية التسويقية:

في الاستراتيجية التسويقية نعتمد على:

1. إنشاء قنوات تسويقية عبر الانترنت (مواقع التواصل الاجتماعي)
2. المعارض التجارية الزراعية للترويج للتطبيق وبناء علاقات مباشرة مع الفلاحين وموردي الاسمدة
3. التواصل بشكل مباشر مع المستخدمين عبر الهاتف او البريد الالكتروني لتوسيع محتوى الخدمات
4. الاعلانات المدفوعة عبر الانترنت في Google.....

• جدول 02: SWOT:

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"><li>• تسهيل عملية الوصول إلى السلع المقدمة في التطبيق (اسمدة عضوية)</li><li>• توفير قاعدة بيانات تحتوي على اراضي رعوية</li><li>• التطبيق يعد الاول من نوعه في هذا المجال إذ يضم قائمة الفلاحين والموالين في الجزائر.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• قد نواجه منافسة من شركات أخرى تقدم خدمات مماثلة في المستقبل</li><li>• قد تتقلب أسعار الاسمدة العضوية وكراء الأراضي الرعوية مما قد يؤثر على ربحية التطبيق</li><li>• قد يكون استخدام السماد الكيماوي أكثر سرعة ومردودية من الاسمدة العضوية مما يقلل من رغبة استخدام المواد العضوية</li><li>• قد نواجه مشكل ضعف استخدام التكنولوجيا من طرف العملاء</li></ul>

الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> <li>● التقدم في استخدام التكنولوجيا في شتى القطاعات في الجزائر يساعدها في استخدام وتناول التطبيق بين العملاء</li> <li>● قلة الجهد والوقت نقدم خدمات سريعة وفعالة للحجز والتوصيل في أقرب وقت ممكن</li> <li>● خدمة تقديم الاسعار يساهم في المقارنة بين الأسعار والتفاوض عليها</li> <li>● يوفر مصدر دخل إضافي للمربين من خلال بيع المخلفات العضوية بدلاً من التخلص منها بطرق تقليدية قد تكون مكلفة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● يؤثر ضعف شبكة الإنترنت على قدرة المزارعين والموالين على استخدام التطبيق</li> <li>● الامراض النباتية قد تؤثر على المحاصيل الزراعية مما يؤدي الى انخفاض الطلب على الاسمدة العضوية</li> <li>● قد يواجه المشروع تحديات جديدة مع دخول منافسين جدد، مما قد يُقلل من حصصه في السوق والتأثير على فرصه الربحية.</li> <li>● ضعف استخدام التطبيق مما يضعف انتشاره بشكل مؤقت</li> </ul>

### طرق الريج من التطبيق:

#### 1. فرض عمولات على كل المعاملات:

فرض عمولة على كل عملية بيع أو شراء أو كراء للمستخدمين

#### 2. رسوم الاشتراكات:

- يشترك المستخدم في تطبيق للحصول على سوق أكبر. لذا عند اشتراك أي موال أو فلاح أو سائق شاحنة في التطبيق ستكون مستحقاً لرسوم شهرية للمستخدمين الجدد دون إن نلزمهم بالاستمرار طويل الأمد، واشتراكات سنوية للمستخدمين الراضين عن خدماتنا مع تقديم ميزات خاصة للمستخدمين الدائمين

### الإعلانات:

عرض إعلانات داخل التطبيق من شركات ذات صلة، مثل شركات المعدات الزراعية، والبذور، والمبيدات، وشركات النقل وغيرها.

### 3. الترويج للتطبيق:

الإعلان للفئة المستهدفة: الإعلان للعديد من الأماكن التي تضم الشرائح المستهدفة للتطبيق مثل:

الإعلان في عيادات البيطرة

الإعلان في الصفحات الرسمية للقطاع الفلاحي.

المشاركة في المعارض الزراعية والفعاليات لتقديم خدمات التطبيق

تقديم العروض والخصومات:

من الطرق التي تجذب عملاء جدد للتطبيق تقديم الخصومات أو العروض المختلفة على الشراء، مثل:

تقديم خدمات وعروض خاصة للمستخدمين كالخصومات توفير فترات تجريبية مجانية كحوافز للمستخدمين

التسويق باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي:

وذلك من خلال فتح حسابات خاصة بالمؤسسة والتي من خلالها يستطيع المستخدم الاستفسار أكثر حول خدمات التطبيق، كما أن هذه الصفحات الرسمية الخاصة بالتطبيق تقدم اعلانات للتطبيق والترويج له وملكياته التي يحتوي عليها.

التواجد الرقمي عبر الإنترنت:

توجد نسبة كبيرة من العملاء ممن يفضلون الراحة والشراء عبر الإنترنت، لذلك لابد من توافر موقع ويب يتوافق مع مميزات التطبيق.

التعاون مع مربي المواشي والمزارعين

يضمن التعاون مع الفلاحين وموردي الاسمدة على نشر اسم التطبيق بشكل واسع وأسرع.



# المحور الرابع خطة الإنتاج و التنظيم

## المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم:

### 1. عملية الإنتاج:

#### 1.1 كيفية استخدام تطبيق: نثيلة مزرعتك الخضراء:

1. البحث عن التطبيق في الانترنت
2. تسجيل الدخول للمستخدم وإنشاء حساب في التطبيق عن طريق البريد الالكتروني وكلمة السر
3. إضافة معلومات
4. تظهر لك عروض وخدمات البيع والشراء
5. كيفية طلب الخدمة (بيع، شراء كراء)
6. يقوم بعملية طلب الخدمة أو عرض الخدمة بسعرها المناسب مع الوصف الكافي لها
7. تأكيد الطلب أو العرض
8. تظهر لك الخدمات التي تختارها والتي تناسبك
9. عملية الدفع عن طريق البطاقة الذهبية أو البطاقة البنكية أو الصك البريدي
10. إرسال العرض أو الخدمة
11. خدمات ما بعد البيع: تقديم خدمة عملاء: الهاتف، البريد الالكتروني، رابط الصفحة الرسمية للتطبيق، QR Code

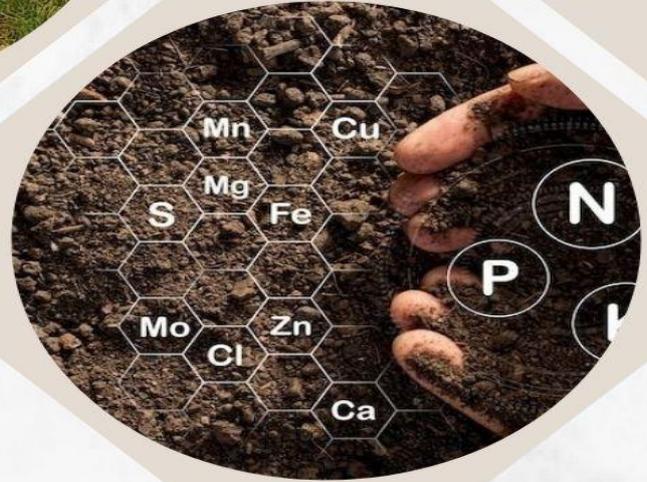
### 2. اليد العاملة:

1. مطور البرامج لتطوير التطبيق وتحديثه باستمرار (1)
2. مسوقين للترويج للتطبيق وجذب للمستخدمين (2)
3. مختص في خدمة عملاء للإجابة على أسئلة المستخدم وتقديم الخدمة (1)
4. عمال غير مباشرين (عمال ذوو أجر يومي كناقلي الاسمدة العضوية من مكان موضعها)

### 3. الشراكات الرئيسية:

1. حاضنة الأعمال لجامعة الجلفة بتوفيرها للدورات التكوينية وحرص منها على تقديم كل الدعم
2. الموردون مربو المواشي والدواجن والابقار بتزويدنا بالأسمدة العضوية

3. الفلاحين مالكي الاراضي الرّعونية المتاحة للإيجار
4. مؤسسات الحكومة الخاصة بالفلاحين وموالي الجزائر للوصول إلى قاعدة واسعة من
5. اصحاب الشاحنات لنقل الاسمدة العضوية
6. اصحاب المصانع الخاصة لمعالجة الاسمدة العضوية



# المحور الخامس الخطة المالية

الجدول رقم 3: يمثل الميزانية الافتتاحية، الوحدة (دينار جزائري)

الميزانية الافتتاحية					
الخصوم			الأصول		
مبالغ	اسم الحساب	ر ح	مبالغ	اسم الحساب	ر ح
<b>0</b>	<b>الأموال الخاصة</b>		<b>1,105,000</b>	<b>الأصول غير الجارية</b>	
<b>0</b>	رأس المال	101	80000	برمجيات المعلوماتية	204
<b>2,105,000</b>	<b>ديون طويلة الأجل</b>		200000	منشأة تقنية حاسوب أ	2150
<b>2,105,000</b>	إقتراضات ASF	164	100000	منشأة تقنية حاسوب ب	2151
			100000	منشأة تقنية حاسوب ج	2152
			100000	منشأة تقنية حاسوب د	2153
			150000	ت عينية تأثيث مكتب أ	2180
			125000	ت عينية تأثيث مكتب ب	2181
			125000	ت عينية تأثيث مكتب ج	2182
			125000	ت عينية تأثيث مكتب د	2183
			<b>1,000,000</b>	<b>الأصول الجارية</b>	
			1,000,000	الحساب البنكي (لدفع المصاريف أخرى)	<b>512</b>
<b>2,105,000</b>	<b>مجموع الخصوم</b>		<b>2,105,000</b>	<b>مجموع الأصول</b>	

الجدول رقم 04: يمثل توضيح التكاليف الوحيدة (دينار جزائري)

توضيح التكاليف		
60000	التقاول العام للتهيئة	611
360000	إيجارات (x12Mois30000)	613
350000	مصاريف الدعاية والإشهار	623
80000	الاستقبال	625
84000	مصاريف الاتصالات السلكية ولا س	626
40000	اشترابات الكهرباء والغاز	628
3156000	أجور المستخدمين	63
190000	مخصص الاهتلاك وخسائر القيمة	68
0	مبيعات بضائع	700
1500000	مبيعات الخدمات	706

الجدول رقم 05: يمثل أجور الموارد البشرية الوحيدة (دينار جزائري)

الأجر	العدد	العمال
65000	01	مدير
50000	01	ميرمج
30000	01	مساعد ميرمج
60000	02	مسؤول التسويق والترويج
30000	01	مختص في خدمة العملاء
28000	01	عون أمانة
263000	//	أجور العمال شهريا
3156000	//	أجور العمال سنويا

الجدول رقم 06: يمثل حساب النتائج الوحيدة (دينار جزائري)

جدول حساب النتائج

5000000	المبيعات الموال+موردين الأسمدة العضوية	706
2000000	المبيعات الفلاح	706
0	إنتاج مخزن	72
0	إنتاج مثبت	73
0	إعانات استغلال	74
7000000	إنتاج السنة المالية	1
0	المشتريات المستهلكة	60
1424000	الخدمات الخارجية والاستهلاكات الأخرى	61و62
60000	التقاoul العام للتهيئة	611
360000	إيجارات (12Mois* 30000)	613
400000	الصيانة والتصلحات والرعاية	615
50000	أقساط التأمينات (ضمان اجتماعي,,,,,)	616
350000	مصاريف الدعاية والإشهار	623
80000	الاستقبال	625
84000	مصاريف الاتصالات السلكية ولاس	626
40000	اشتراقات الكهرباء والغاز	628
1424000	استهلاك السنة المالية	2
5576000	القيمة المضافة للاستغلال	3
3156000	أعباء المستخدمين	63
0	الضرائب والرسوم	64
2420000	إجمالي فائض الاستغلال	4
0	المنتجات العملياتية	75
0	الأعباء العملياتية	65
190000	مخصص الاهتلاك	68
0	الاسترجاعات على خسائر القيم	78
2230000	النتيجة العملياتية	5
0	المنتجات المالية	76
0	الأعباء المالية	66
0	النتيجة المالية	6
2230000	النتيجة العادية قبل الضريبة	7
0	الضرائب الواجب دفعها	69
0	مجموع المنتجات الأنشطة العادية	
0	مجموع أعباء الأنشطة العادية	
2230000	النتيجة الصافية للأنشطة العادية	8
0	عناصر غير عادية منتجات	77
0	عناصر غير عادية أعباء	67
0	النتيجة الغير عادية	9
2230000	صافي نتيجة السنة المالية	10

الجدول رقم 07: يمثل رقم الأعمال الوحيدة (دينارجزائري)

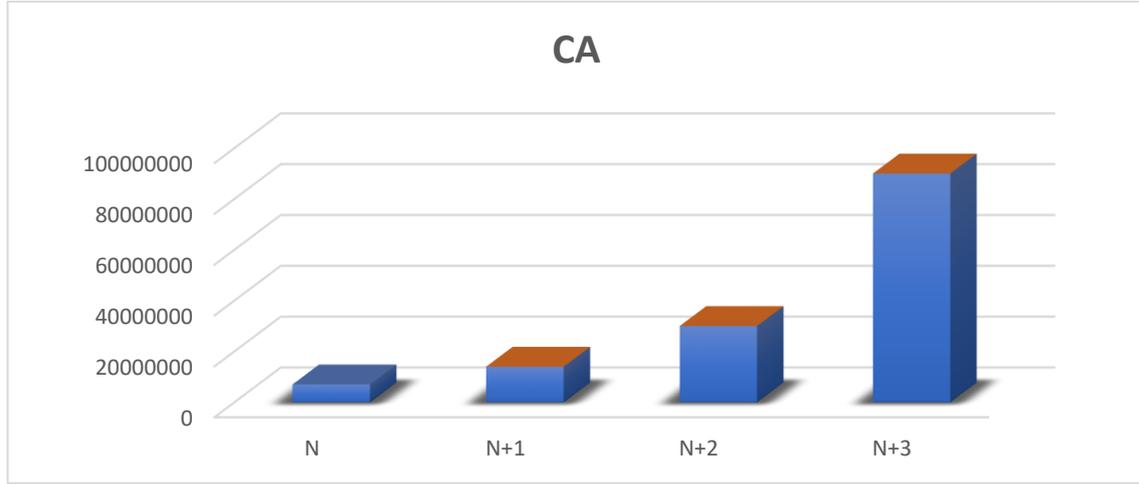
رقم الأعمال من الخدمة المقدمة للموال ومورد الأسمدة

5000000

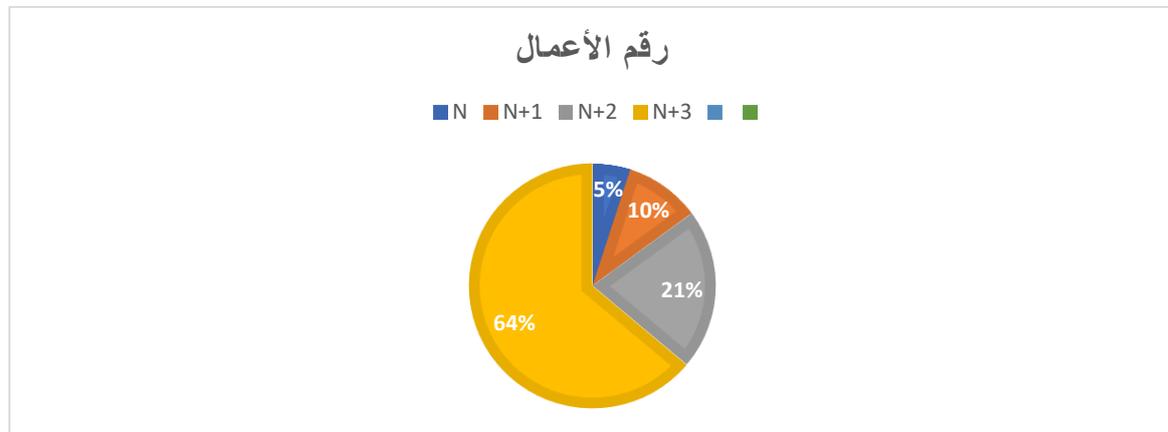
رقم الأعمال من الخدمة المقدمة للفلاح

2000000

	N	N+1	N+2	N+3
رقم الأعمال	7000000	14000000	30000000	90000000
تطور رقم الأعمال		100%	329%	1186%



الوثيقة 01: تمثل أعمدة بيانية لرقم الأعمال

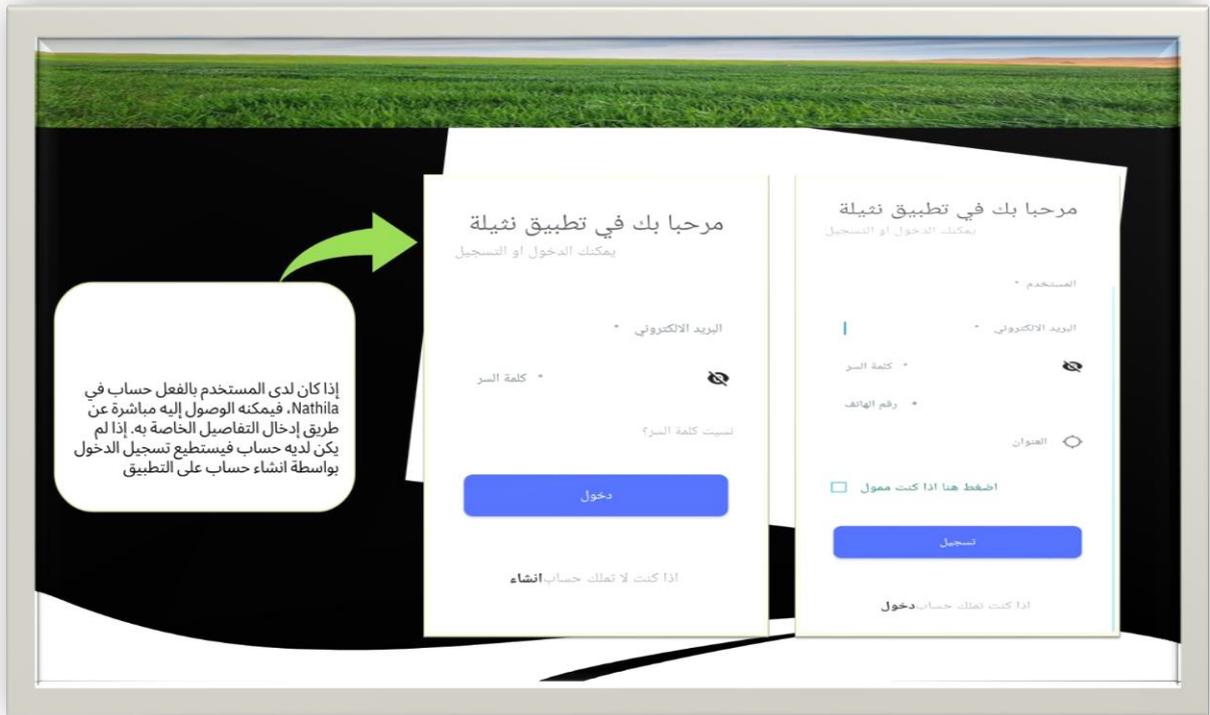


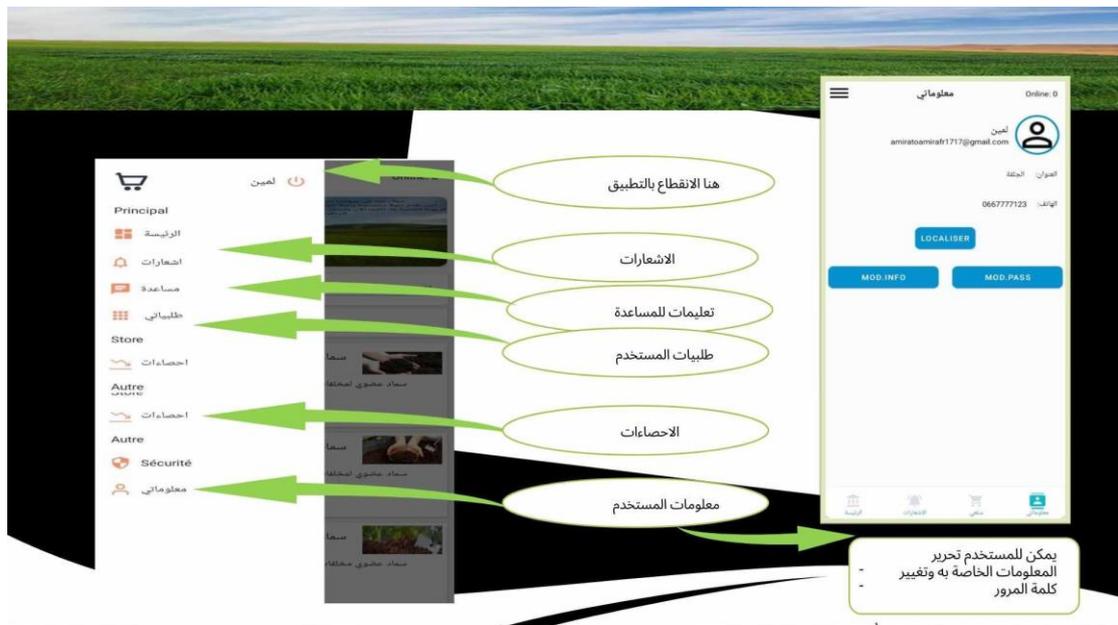
الوثيقة 02: تمثل دائرة نسبية لرقم الأعمال



# المحور السادس النموذج الأولي

## صور من النموذج الاولي التجريبي: المستخدم

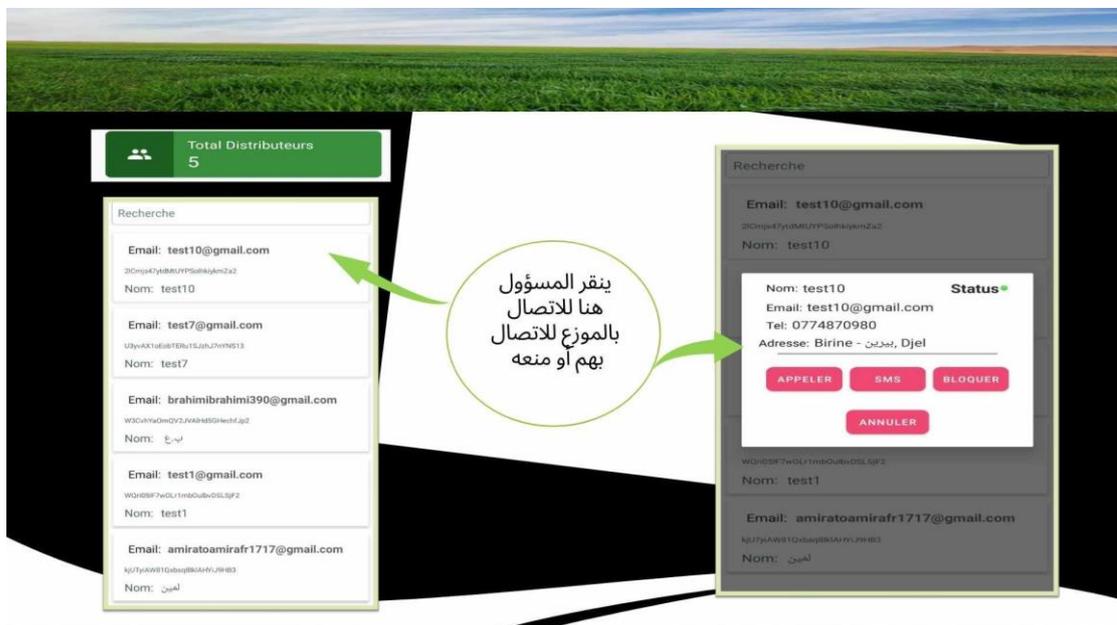


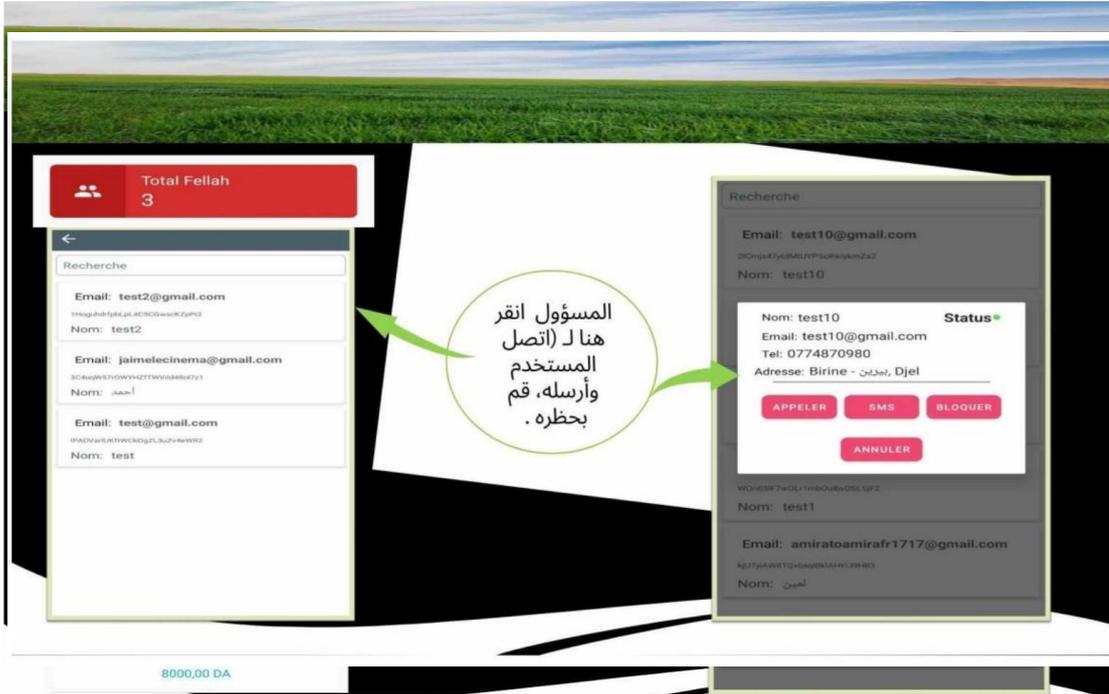




### صور من النموذج الاولي التجريبي:المسؤول







# BUSINESS MODEL CANVAS

## الشركاء الرئيسيين

- حاضنة الأعمال
- جامعة الجلفة لتقديمها دورات تدريبية لريادة الأعمال
- المزارعون هم الشركاء الرئيسيين للمشروع
- موردي الاسمدة العضوية
- شركات النقل
- واصحاب الشاحنات
- الخواص

## الانشطة الرئيسية

- تطوير وتحديث التطبيق
- توفير محتوى يسوق للتطبيق للحصول على عملاء جدد
- تقديم خدمة عملاء ما بعد البيع

## الموارد الرئيسية

- المقر لتشغيل التطبيق: المكتب
- وتجهيزاته، انترنت، هاتف، .....
- خدمات استضافة التطبيق
- حواسيب للعمل
- تراخيص العمل
- يد عاملة مؤهلة في البرمجة والتسوي

## القيمة المقدمة

- توفير سوق افتراضي لتسهيل عملية البحث عن الاسمدة العضوية والاراضي الرّعوية المتاحة للإيجار .
- توفير الاسمدة العضوية المتنوعة وبأسعار تنافسية
- توفير معلومات شاملة عن الاراضي الصالحة للزّعي المتاحة للكراء

## العلاقات مع العملاء

- تقديم خدمات عملاء ممتازة خاصة بعد خدمات ما بعد البيع
- بناء علاقات مباشرة مع العملاء لتغطية احتياجاتهم.

## القنوات

- الاعلانات عبر الانترنت و مواقع التواصل الاجتماعي
- المشاركة في المعارض التجارية الزراعية للترويج للتطبيق وجذب للمستخدمين

## شرائح العملاء

- الفلاحين
- الموالين
- موردي الاسمدة العضوية
- اصحاب مزارع لانتاج الديدان
- اصحاب الحدائق المنزلية الخاصة
- ملاك المصانع لمعالجة الاسمدة العضوية (الكومبوست)
- مربّي الاسماك في الاحواض

## التكاليف

- تكاليف ثابتة: رواتب الموظفين
- تكلفة المقر لتشغيل التطبيق
- تكلفة اجهزة الكمبيوتر والانترنت
- تكلفة الاعلانات والترويج للتطبيق
- تكاليف متغيرة: تكلفة اصلاح وصيانة اجهزة الكمبيوتر

## مصادر الإيرادات

- عمولة على كل عملية بيع أو كراء
- الاعلانات و الإشهار داخل التطبيق
- الاشتراكات

## قائمة المراجع:

الكتب:

1\_ حمداوي جميل، 2017، من اجل تنمية مستدامة، ط1، حقوق الطبع محفوظة للمؤلف المغرب

2\_ علام سعد، 2006، التنمية. والمجتمع، ط1، مكتبة مديبولي، القاهرة مصر.

المقالات:

3\_ توام زاهية، 2021، تحديات الزراعة العضوية في الجزائر-دراسة مقارنة مع مصر مجلة اقتصاد المال والاعمال، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي الجزائر، المجلد 06، العدد 11 جوان.

4\_ رزايقية داود والتميمي محمد رضا، 2023، الحماية القانونية للمراعي السهبية في التشريع الجزائري، مجلة الدراسات القانونية و السياسية، جامعة العربي بن المهدي، أم البواقي، الجزائر المجلد 09، العدد 01 جانفي.

5\_ عمرون هجير، 2017، واقع التنمية الريفية في الجزائر (السياسات-المشاكل-الآفاق)، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عباس الغرور، خنشلة، الجزائر المجلد 08، العدد 02 جوان.

6\_ نشادي عبد القادر، 2023، التنمية الريفية مفهومها ومقارباتها السوسولوجيا، مجلة المداد جامعة الدكتور يحيى فارس، المدية الجزائر، ال عدد 26 ماي