



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة: عباس لغرور خنشلة.



عنوان المشروع

إدارة المخلفات العضوية واستغلالها
مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري
1275

صورة العلامة التجارية



RELOOP

الاسم التجاري

Reloop

السنة الجامعية

2024-2025

فهرس المحتويات

1	المحور الأول: تقديم المشروع	1
1	1. فكرة المشروع	1
2	2. القيم المقترحة	2
3	3. فريق العمل	3
4	4. أهداف المشروع	4
6	5. التخطيط الزمني لتنفيذ المشروع	6
9	المحور الثاني: الجوانب الابتكارية	9
9	1. طبيعة الابتكارات	9
10	2. مجالات الابتكارات	10
13	المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق	13
13	1. عرض القطاع السوقي	13
15	2. قياس شدة المنافسة	15
16	3. الاستراتيجية التسويقية	16
20	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم	20
20	1. عملية الإنتاج	20

21	2. التمويل
22	3. اليد العاملة
23	4. الشراكات الرئيسية
26	المحور الخامس: الخطة المالية
26	1. التكاليف والأعباء
29	2. رقم الأعمال (Revenue)
32	3. جدول حسابات النتائج المتوقع
34	4. خطة الخزينة
39	المحور السادس: النموذج الأولي
39	رمز QR الخاص بالتطبيق
47	الملحق رقم 01
49	الملحق رقم 02
51	الملحق رقم 03



بطاقة المعلومات

فريق الإشراف

فريق الإشراف	
التخصص: تسويق	المشرف الرئيسي (01): عماد الدين مصباح

فريق العمل

الكلية	التخصص	فريق المشروع
العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	تسويق الخدمات	الطالبة: علاوة أمينة





المحور الأول: تقديم المشروع

المحور الأول: تقديم المشروع

1. فكرة المشروع

أ. الشق الأول: التطبيق الرقمي المبتكر

يُعاني المزارعون من صعوبة بيع مخلفاتهم الزراعية، ونقص الشفافية في الأسعار، وارتفاع تكاليف النقل. يهدف تطبيقنا إلى حل هذه المشكلات من خلال:

_ منصة إلكترونية ذكية: تطبيق يربط مباشرة بين المزارعين (بائعو المخلفات ومستهلكو الأسمدة)، المصنعين (مشترو المخلفات لإنتاج السماد أو مواد أخرى)، وشركات النقل (لتسهيل اللوجستيات).

_ تقنية تحديد الموقع الجغرافي (GPS): تُعرض أقرب الخدمات والموردين والعملاء للمستخدم، مما يُقلل تكاليف النقل ووقته بشكل كبير.

_ الإشعارات الذكية: تُنبه المستخدمين بالفرص الجديدة، العروض الخاصة، وتحديثات الطلبات.

_ خاصية الدفع الإلكتروني: لضمان سهولة وشفافية المعاملات المالية، وتقليل الحاجة للمعاملات النقدية، مع تعزيز الثقة بين الأطراف.

_ نظام تقييم ومراجعة: يُساهم في ضمان جودة الخدمات والمنتجات وبناء الثقة في المنصة.

_ قاعدة بيانات شاملة: تُوفر معلومات حول أنواع المخلفات المتاحة، أنواع الأسمدة، الأسعار، ومواصفات الجودة.

_ تكنولوجيا البلوك تشين (Block chain): لضمان شفافية المعاملات.

-فيلتر (Anti-Fraud Payment): لضمان عدم التحايل.

ب. الشق الثاني: الآلة المبتكرة لتحويل المخلفات العضوية إلى سماد عضوي وطاقة

تتراكم كميات هائلة من المخلفات العضوية في الجزائر دون استغلال أمثل، مما يسبب تلوثًا بيئيًا ويُزيد من انبعاثات الغازات الدفيئة. في المقابل، تزداد الحاجة للأسمدة العضوية الصديقة للبيئة. تُقدم آلتنا حلًا لهذه المشكلات عبر:

آلة تحويل المخلفات العضوية بتقنية أنبوب الماء (Hydro-thermal Processing): تُحول المخلفات العضوية (مخلفات المحاصيل، بقايا الطعام، روث الحيوانات) إلى سماد عضوي عالي الجودة بكفاءة عالية وفي وقت قصير. هذه التقنية تُستخدم عادةً في معالجة الحمأة وتُقدم هنا حلًا مبتكرًا للمخلفات الزراعية.

_ نظام فلترة الغاز المنبعث: يُحجز غاز ثاني أكسيد الكربون (CO2) ويُقلل الانبعاثات الضارة إلى الغلاف الجوي، مما يساهم في التخفيف من آثار التغير المناخي.

_ إنتاج غاز الميثان (الغاز الحيوي): يُولد هذا الغاز النظيف تلقائيًا من العملية ويُستخدم لتشغيل الآلة ذاتيًا، مما يُخفض تكاليف التشغيل ويُعزز الاستدامة البيئية للمشروع.

_ سماد عضوي غني بالمغذيات: ناتج عالي الجودة يُمكن تسويقه للمزارعين لزيادة خصوبة التربة وتحسين جودة المحاصيل.

_ تقنية مستدامة: تُساهم في الاقتصاد الدائري بتحويل النفايات إلى موارد قيمة وتقلل البصمة الكربونية للقطاع الزراعي.

2. القيم المقترحة

يُقدم هذا المشروع قيمًا فريدة للأطراف المعنية والمجتمع ككل:

أ_ للمزارعين:

_ زيادة الدخل: من خلال بيع مخلفاتهم الزراعية التي تُعد عادةً عبئًا.

_ تقليل التكاليف: عبر شراء الأسمدة العضوية بأسعار تنافسية وتقليل تكاليف التخلص من المخلفات.

_ تحسين جودة التربة والإنتاج: باستخدام سماد عضوي عالي الجودة، مما يُعزز الممارسات الزراعية المستدامة.

_ سهولة الوصول للخدمات: من خلال التطبيق الذكي الذي يُسهل عمليات البيع والشراء.

ب _ للمصنعين:

_ تأمين المواد الخام: للمخلفات الزراعية بشكل منتظم وشفاف.

_ زيادة الكفاءة: في عمليات الشراء واللوجستيات عبر المنصة.

_ فرص أعمال جديدة: في إنتاج السماد الحيوي عالي الجودة.

ج _ لشركات النقل:

_ زيادة حجم العمل: من خلال تلبية الطلبات المتزايدة لخدمات النقل عبر التطبيق.

_ تحسين الكفاءة التشغيلية: بفضل التخطيط الأمثل للمسارات عبر تحديد المواقع الجغرافي.

د _ للمجتمع والبيئة:

_ الحد من التلوث البيئي: بتقليل تراكم المخلفات الزراعية وانبعاثات غازات الدفيئة (CO2) والميثان غير المتحكم به).

_ تعزيز الزراعة المستدامة: من خلال إنتاج الأسمدة العضوية كبديل صحي للأسمدة الكيميائية.

_ توفير مصدر طاقة متجدد: (الميثان) مما يُقلل الاعتماد على الوقود الأحفوري.

_ خلق فرص عمل جديدة: في القطاعات التكنولوجية، الزراعية، والبيئية.

_ المساهمة في الاقتصاد الدائري: بتحويل النفايات إلى موارد قيمة مما يدعم التنمية المستدامة في الجزائر.

3. فريق العمل

لنجاح هذا المشروع المتعدد الأوجه، نحتاج إلى فريق عمل متكامل ومتخصص.

الأعضاء الأساسيون المقترحون:

- _ القائد/المدير التنفيذي(CEO): برؤية استراتيجية ومهارات إدارية قوية، بخبرة في إدارة المشاريع والتطوير، وقادر على قيادة الفريق نحو تحقيق الأهداف.
- _ مدير التكنولوجيا (CTO) : متخصص في تطوير تطبيقات الويب والموبايل، قواعد البيانات، تقنيات تحديد المواقع، وأنظمة الدفع الإلكتروني، لضمان أعلى مستويات الأداء والأمان للتطبيق.
- _ مدير الإنتاج والتطوير الهندسي: مهندس ميكانيكي أو كيميائي بخبرة في تصميم وتطوير الآلات الصناعية، خاصة في مجال معالجة النفايات العضوية وإنتاج الغاز الحيوي، وهو المسؤول عن الإشراف على تصنيع الآلة وتشغيلها.
- _ خبير زراعي/أخصائي بيئي: ذو معرفة عميقة بالممارسات الزراعية، أنواع المخلفات، جودة السماد، وقضايا الاستدامة البيئية في الجزائر.
- _ مدير التسويق والمبيعات: بخبرة في التسويق الرقمي، بناء العلاقات مع العملاء، وفهم عميق للسوق الزراعي الجزائري.
- _ المحاسب/المسؤول المالي: بخبرة في التخطيط المالي، إعداد الميزانيات، وإدارة التدفقات النقدية للمشروع.

المهارات الرئيسية المطلوبة في الفريق ككل:

- _ ريادة الأعمال والقدرة على حل المشكلات بفعالية.
- _ المهارات التقنية (تطوير البرمجيات، الهندسة الميكانيكية والكيميائية).
- _ المعرفة العميقة بالقطاع الزراعي والبيئي في السياق الجزائري.
- _ مهارات التسويق والمبيعات وبناء العلاقات.
- _ الخبرة المالية والإدارية لضمان استقرار ونمو المشروع.
- _ مهارات التواصل الفعال والعمل الجماعي

4. أهداف المشروع

تُحدد الأهداف مسار المشروع وتُوفر معايير للقياس والتقييم، مع التركيز على مبدأ الأهداف الذكية (SMART).

الأهداف قصيرة المدى (أول 1-2 سنوات):

- _ تطوير وإطلاق النسخة التجريبية (MVP) من التطبيق: في منطقة جغرافية محددة في الجزائر (مثال: ولاية سهلية زراعية رئيسية مثل مستغانم أو الشلف) خلال الشهر 9.
- _ تصنيع واختبار النموذج الأولي للآلة: خلال الشهر 12.
- _ تسجيل 500 مزارع، 10 مصنعين، و5 شركات نقل على المنصة خلال السنة الأولى.
- _ تحقيق 100 معاملة بيع وشراء للمخلفات أو الأسمدة عبر التطبيق شهريًا بحلول نهاية السنة الأولى.
- _ إنتاج 50 طنًا من السماد العضوي من خلال الآلة التجريبية خلال السنة الأولى.
- _ تأمين التمويل الأولي (SeedFunding) من خلال مسابقات الشركات الناشئة أو المستثمرين خلال الشهر 6.

الأهداف متوسطة المدى (3-5 سنوات):

- _ توسيع نطاق عمل التطبيق: ليشمل 5-10 ولايات جزائرية رئيسية خلال السنة الثالثة.
- _ تطوير وتحسين الآلة: لتكون جاهزة للتسويق التجاري والإنتاج على نطاق واسع خلال السنة الثالثة.
- _ تسجيل 5000 مزارع، 50 مصنعًا، و20 شركة نقل على المنصة بحلول نهاية السنة الرابعة.
- _ تحقيق 1000 معاملة شهرية عبر التطبيق بحلول نهاية السنة الرابعة.
- _ إنتاج 500 طن من السماد العضوي شهريًا بحلول نهاية السنة الرابعة.
- _ تحقيق نقطة التعادل (Break-even point) وبدء تحقيق الأرباح بحلول منتصف السنة الثالثة.
- _ بناء شراكات استراتيجية مع الهيئات الحكومية والمؤسسات الزراعية الكبرى.

الأهداف طويلة المدى (بعد 5 سنوات):

- _ توسيع نطاق العمل: ليشمل جميع الولايات الجزائرية الرئيسية.
- _ التفكير في التوسع الإقليمي: في منطقة شمال إفريقيا.
- _ أن تصبح المنصة الرائدة في الجزائر في مجال تدوير المخلفات الزراعية وإنتاج الأسمدة الحيوية.
- _ ابتكار تقنيات إضافية في مجال الزراعة المستدامة والطاقة المتجددة.
- _ المساهمة بشكل كبير في تحقيق الأمن الغذائي والبيئي في الجزائر.

5. التخطيط الزمني لتنفيذ المشروع

نُقدم خطة زمنية واضحة تُقسم المشروع إلى مراحل رئيسية

المرحلة 1: البحث والتخطيط الأولي (الشهر 1-3)

- _ بحث معمق للسوق الجزائري (المخلفات، الأسمدة، شركات النقل، التكنولوجيا).
- _ دراسة الجدوى التفصيلية (المالية، الفنية، التسويقية).
- _ تكوين الفريق الأساسي.
- _ تسجيل الشركة كمؤسسة ناشئة (إجراءات تسجيل "المؤسسة الناشئة" عادةً ما تستغرق 2-3 أشهر).
- _ وضع خطة عمل مفصلة.

المرحلة 2: تطوير المنتج الأولي (MVP) وتصميم الآلة (الشهر 4-9)

- _ التطبيق: تصميم واجهة المستخدم (UI/UX) النهائية، تطوير الواجهة الأمامية والخلفية، اختبارات الأمان واختبارات القبول من المستخدمين.
- _ الآلة: تصميم هندسي تفصيلي للآلة (بما في ذلك مخططات CAD/CAM)، تحديد المكونات والمواد المطلوبة، البحث عن الموردين المحليين والدوليين.

المرحلة 3: بناء النموذج الأولي والتشغيل التجريبي (الشهر 10-15)

_ التطبيق: إطلاق النسخة التجريبية (MVP) في الولاية المستهدفة، جمع الملاحظات من المستخدمين، وإجراء التحسينات الأولية.

_ الآلة: تصنيع النموذج الأولي، إجراء اختبارات الأداء والكفاءة (تحويل المخلفات، إنتاج السماد، إنتاج الميثان)، وقياس الانبعاثات للتأكد من مطابقتها للمعايير البيئية.

المرحلة 4: التوسع والتسويق الأولي (الشهر 16-24)

_ إطلاق حملات تسويقية مكثفة لجذب المزيد من المزارعين والمصنعين وشركات النقل.

_ توسيع نطاق عمل التطبيق تدريجيًا ليشمل ولايات إضافية.

_ تسويق السماد العضوي المنتج على نطاق أوسع.

_ البحث عن جولة تمويل إضافية (Series A) إذا لزم الأمر لدعم التوسع.

المرحلة 5: النمو والتوسع المستمر (من السنة 3 فصاعدًا)

_ توسيع العمليات على مستوى وطني.

_ تحسين مستمر للتطبيق والآلة بناءً على الملاحظات والبيانات.

_ استكشاف فرص الشراكات الاستراتيجية مع الفاعلين الرئيسيين في القطاع.

_ الاستثمار في البحث والتطوير لابتكار تقنيات جديدة أو تحسين التقنيات الحالية.



المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

1. طبيعة الابتكارات

تكمن قوة هذا المشروع في ابتكاراته المزدوجة التي تعالج تحديات متعددة في آن واحد، مما يُعزز من قيمته السوقية والبيئية.

أ_ الابتكار التكنولوجي (التطبيق):

_ منصة متكاملة: تُنشئ سوقًا جديدًا يربط بين عدة أطراف (مزارعين، مصنعين، نقل) في قطاع يُعد تقليديًا ومُجزأ في الجزائر. هذا التكامل يُسهل المعاملات ويُقلل من الوسطاء.

_ تحديد المواقع الذكي: يُقدم خدمات تعتمد على القرب الجغرافي باستخدام تقنية GPS، مما يُحسن الكفاءة اللوجستية بشكل كبير ويُقلل من مسافات النقل وبالتالي التكاليف.

_ الدفع الإلكتروني: يُبسّط المعاملات المالية ويُوفر الشفافية والأمان، وهو عنصر حيوي في سوق الدفع الإلكتروني المتنامي في الجزائر.

_ التحليلات والبيانات الضخمة: القدرة على جمع وتحليل بيانات حول سوق المخلفات والأسمدة تُوفر رؤى قيمة للمستخدمين ويُساهم في تحسين الخدمات وتحديد فرص جديدة.

ب_ الابتكار الهندسي/البيئي (الألة):

_ تقنية أنبوب الماء (Hydro-thermal Processing): تطبيق هذه التقنية لتحويل المخلفات العضوية على نطاق صناعي لإنتاج السماد والميثان بكفاءة عالية، يُعد ابتكارًا في سياق معالجة النفايات الزراعية. تُعرف هذه التقنية بقدرتها على معالجة مجموعة واسعة من المخلفات العضوية بسرعة وفعالية.

_ الاكتفاء الذاتي من الطاقة: استخدام الميثان المنتج لتشغيل الألة ذاتيًا يُقلل من التكاليف التشغيلية ويجعلها مستدامة بيئيًا واقتصاديًا، مما يُعزز من تنافسية المشروع.

_ الحل الشامل للمخلفات: لا يقتصر المشروع على إنتاج السماد فقط، بل يُعالج أيضًا انبعاثات الغازات (CO2) ويستفيد من الميثان كمصدر طاقة، مما يُقدم حلًا بيئيًا متكاملًا.

_ السماد العضوي عالي الجودة: يُنتج سمادًا عضويًا ذا خصائص محسنة مقارنة بالطرق التقليدية (مثل الكمبوست)، مما يُساهم في تحسين خصوبة التربة وإنتاجية المحاصيل.

_ تقليل البصمة الكربونية: من خلال حجز ثاني أكسيد الكربون وتقليل انبعاثات الميثان غير المتحكم بها من التحلل اللاهوائي الطبيعي للمخلفات، يُساهم المشروع بفعالية في جهود مكافحة التغير المناخي.

2. مجالات الابتكارات

تتوزع الابتكارات على عدة مجالات رئيسية، مما يُعزز من شمولية وقوة المشروع:

الابتكار في نموذج العمل (Business Model Innovation):

_ إنشاء سوق جديد: يربط بين أطراف متعددة في سلسلة القيمة الزراعية، مما يُحدث تحولًا في كيفية إدارة المخلفات الزراعية في الجزائر.

_ تحويل النفايات إلى موارد اقتصادية (Waste-to-Wealth): يُغير نظرة المجتمع والمزارعين للمخلفات من عبء إلى فرصة استثمارية.

_ نموذج ربح مزدوج: يعتمد على عمولات من التطبيق (كخدمة وساطة) وعلى بيع السماد والآلة (كمنتجات)، مما يُوفر تدفقات إيرادات متنوعة ومستدامة.

الابتكار في المنتجات والخدمات (Product/Service Innovation):

_ تقديم تطبيق سهل الاستخدام: يُسهل المعاملات ويُضيف قيمة مباشرة للمزارعين والمصنعين وشركات النقل.

_ تطوير آلة متطورة: تُحول المخلفات بكفاءة وتُنتج طاقة وسمادًا عالي الجودة، مما يُقدم حلًا تكنولوجيًا جديدًا للسوق الجزائري.

الابتكار في العمليات (Process Innovation):

_ تبسيط عملية بيع وشراء المخلفات والأسمدة: من خلال المنصة الرقمية، مما يُقلل من التعقيدات الإدارية والوقت المستغرق.

_ تحسين كفاءة عملية تحويل المخلفات العضوية: باستخدام تقنية أنبوب الماء، وهي عملية أسرع وأكثر فعالية من الطرق التقليدية.

_ تحسين اللوجستيات والنقل: عبر التطبيق، مما يُقلل من تكاليف النقل ويُحسن من سلاسل الإمداد.

الابتكار البيئي والاجتماعي (Environmental & Social Innovation) :

_ المساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة (SDGs) : خاصة تلك المتعلقة بالزراعة المستدامة، الطاقة النظيفة، والحد من التلوث.

_ تعزيز الاقتصاد الدائري: بتحويل النفايات إلى موارد قيمة، مما يُقلل من الهدر ويُعزز الاستخدام الأمثل للموارد.

_ خلق وعي حول أهمية تدوير المخلفات: ونشر ثقافة الاستدامة بين الفاعلين في القطاع الزراعي.

_ توفير فرص عمل جديدة: في قطاع الاقتصاد الأخضر الناشئ في الجزائر، مما يُساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.



المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

يُعد فهم السوق المستهدف أمرًا بالغ الأهمية لنجاح المشروع. تُركز دراستنا على السوق الجزائري.

1. عرض القطاع السوقي

حجم القطاع الزراعي في الجزائر:

_ المساحة المزروعة: تُقدر المساحة الزراعية الإجمالية في الجزائر بحوالي 8.5 مليون هكتار (حسب تقارير وزارة الفلاحة والتنمية الريفية 2023). تُخصص مساحات كبيرة لزراعة الحبوب (القمح والشعير)، الخضروات، الفاكهة (خاصة الحمضيات والزيتون).

_ عدد المزارعين: يُقدر عدد المستثمرات الفلاحية بأكثر من مليون مستثمرة، أغلبها ذات طابع عائلي وصغير ومتوسط، مما يُبرز الحاجة لحلول تكنولوجية تُسهل عليهم العمليات.

_ الإنتاج الزراعي: يُقدر الإنتاج السنوي من الحبوب بأكثر من 30 مليون قنطار في السنوات الجيدة، بالإضافة إلى كميات كبيرة من الخضروات والفواكه.

_ مساهمة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي (GDP): تُساهم الزراعة بحوالي 12-15% من الناتج المحلي الإجمالي للجزائر، وهي نسبة تُظهر أهمية القطاع في الاقتصاد الوطني.

سوق المخلفات الزراعية في الجزائر:

_ أنواع المخلفات الرئيسية: قش الحبوب (يُقدر بملايين الأطنان سنويًا)، بقايا الخضروات والفواكه، مخلفات الزيتون (خاصة في مناطق مثل تيزي وزو، بجاية، وهران)، روث الحيوانات (بكميات ضخمة من مزارع تربية المواشي).

_ تقدير الكميات المنتجة: يُقدر حجم المخلفات الزراعية الصلبة في الجزائر بأكثر من 10 ملايين طن سنويًا، جزء كبير منها لا يُستغل بشكل فعال. (تقديرات بناءً على بيانات الإنتاج الزراعي ومتوسط نسب المخلفات).

_ طرق التخلص الحالية: غالبًا ما يتم حرقها في الحقول (مما يُسبب تلوثًا بيئيًا ويزيد من انبعاثات الكربون)، أو طمرها، أو استخدامها كعلف للحيوانات بطرق غير منظمة.

_ التحديات: التلوث البيئي الناتج عن حرق المخلفات، عدم وجود آليات فعالة لجمع وتدوير هذه الكميات الهائلة، ونقص الوعي بالقيمة الاقتصادية للمخلفات.

سوق الأسمدة العضوية في الجزائر:

_ الطلب على الأسمدة العضوية: يتزايد الوعي بأهمية الزراعة العضوية وفوائدها للتربة والصحة العامة. تُشجع الحكومة الجزائرية مؤخرًا على الممارسات الزراعية المستدامة.

_ الموردون الحاليون: يُوجد عدد محدود من الشركات المحلية التي تُنتج السماد العضوي (الكمبوست)، بالإضافة إلى بعض المستوردين. السوق لا يزال ناشئًا ولديه فجوة كبيرة لتلبية الطلب المحتمل.

_ الأسعار السائدة: تتراوح أسعار السماد العضوي حاليًا بين 1500 دج و 3000 دج للكيلوغرام الواحد حسب الجودة والنوع.

_ فجوة السوق: هناك نقص واضح في الأسمدة العضوية عالية الجودة المنتجة محليًا، مما يُوفر فرصة كبيرة لمشروعنا.

سوق الطاقة الحيوية والميثان في الجزائر:

_ تُشجع الحكومة الجزائرية على تطوير الطاقات المتجددة وتُقدم مبادرات لدعم المشاريع في هذا المجال. هناك اهتمام متزايد بإنتاج الغاز الحيوي، خاصة لتوليد الكهرباء أو استخدامه في التدفئة.

_ قد يكون هناك طلب على الغاز الحيوي الفائض من الصناعات الزراعية أو حتى الاستخدامات المنزلية في المناطق الريفية.

البنية التحتية التكنولوجية واللوجستية:

_ انتشار الإنترنت واستخدام الهواتف الذكية: تُظهر الإحصائيات (مثل تقارير سلطة ضبط البريد والاتصالات الإلكترونية) ارتفاعًا كبيرًا في نسبة مستخدمي الإنترنت والهواتف الذكية في الجزائر، بما في ذلك المناطق الريفية، مما يُمهّد الطريق لنجاح التطبيق.

_ توافر شركات النقل والشحن: يُوجد عدد كبير من شركات النقل التي يُمكن التعاقد معها لتسهيل العمليات اللوجستية.

_ انتشار الدفع الإلكتروني: تزايد شعبية الدفع الإلكتروني في الجزائر، مع مبادرات من البنوك وخدمات الدفع عبر الهاتف المحمول، مما يُعزز من جدوى خاصية الدفع الإلكتروني في التطبيق.

2. قياس شدة المنافسة

المنافسة المباشرة:

_ للتطبيق: لا توجد حاليًا منصات متكاملة بنفس المفهوم (وساطة رقمية لبيع وشراء المخلفات والأسمدة مع خدمات لوجستية) في السوق الجزائري، مما يمنحنا ميزة ريادية.

_ للآلة/السماد: توجد بعض الشركات المحلية التي تُنتج السماد العضوي التقليدي (الكمبوست) لكنها لا تُقدم نفس التقنية المبتكرة (أنبوب الماء) أو الاستفادة من الميثان.

المنافسة غير المباشرة:

_ للتطبيق: الطرق التقليدية التي يستخدمها المزارعون والمصنعون حاليًا (الوسطاء المحليون، الاتصالات المباشرة، الأسواق الفلاحية التقليدية).

_ للآلة/السماد:

_ الأسمدة الكيميائية: تُشكل المنافس الرئيسي نظرًا لانتشارها وتوفرها، لكن المزارعين بدأوا يُدركون الآثار السلبية للأسمدة الكيميائية على التربة والمنتجات.

_ طرق التخلص التقليدية من المخلفات: مثل الحرق والطمر، والتي تُشكل عائقًا بيئيًا.

تحليل بورتر للقوى الخمس:

_ التهديد من الداخلين الجدد: متوسط. بينما قد يكون دخول سوق التطبيقات سهلًا نسبيًا، فإن الجانب الهندسي للآلة يتطلب استثمارات كبيرة ومعرفة تقنية متخصصة، مما يُشكل حاجزًا أمام الداخلين الجدد.

- _ التهديد من المنتجات البديلة: مرتفع نسبيًا بسبب وجود الأسمدة الكيميائية وطرق التخلص التقليدية، لكن مشروعنا يُقدم قيمة مضافة بيئية واقتصادية تُنافس هذه البدائل.
- _ القدرة التفاوضية للمشتريين (المزارعون والمصنعون): متوسطة. يُمكن للمشتريين المساومة على الأسعار، لكن القيمة المضافة للتطبيق والسماذ عالي الجودة تُعزز من قدرتنا التفاوضية.
- _ القدرة التفاوضية للموردين (موردي قطع الغيار، مطوري البرمجيات): متوسطة. يُوجد عدد معقول من الموردين، مما يُقلل من قدرتهم على فرض شروط تعجيزية.
- _ حدة التنافس بين المنافسين الحاليين: منخفضة في الوقت الحالي نظرًا لعدم وجود منافس مباشر بنفس النطاق والابتكار.

3. الاستراتيجية التسويقية

نُركز على استراتيجية تسويقية متكاملة تُبرز القيمة الفريدة لمشروعنا.

استراتيجية المنتج/الخدمة:

- _ التطبيق: تصميم سهل الاستخدام (User-friendly) ، واجهة جذابة ، موثوقية عالية ، وتقديم دعم فني ممتاز للمستخدمين لضمان رضاهم.
- _ الآلة : التركيز على الكفاءة العالية في التحويل ، الإنتاجية ، المتانة ، سهولة الصيانة ، وقدرتها على إنتاج الميثان للاكتفاء الذاتي من الطاقة.
- _ السماذ العضوي: تسليط الضوء على جودته العالية ، غناه بالمغذيات ، كونه صديقًا للبيئة ، وتقديمه بسعر تنافسي مقارنة بفوائده.

استراتيجية التسعير:

_ التطبيق:

- _ نموذج "فريميوم (Freemium) " : نسخة أساسية مجانية للمزارعين الصغار ، واشتراكات مدفوعة للمزارعين الكبار والمصنعين مع خدمات إضافية (تحليلات متقدمة ، دعم فني أسرع ، عرض أولويات للطلبات).

_ عمولات على المعاملات: نسبة مئوية تتراوح بين 3% إلى 7% من قيمة كل صفقة بيع وشراء تتم عبر التطبيق، تُقسم بين البائع والمشتري أو تُفرض على طرف واحد حسب طبيعة السلعة.

_ الآلة:

_ سعر بيع الآلة: يُقدر السعر الأولي للآلة الواحدة بحوالي 15,000,000 دج إلى 25,000,000 دج (1.5 إلى 2.5 مليار سنتيم).

_ إمكانية التأجير: توفير خيارات تأجير للآلة للمزارع الكبيرة أو التعاونيات الفلاحية مع عقود صيانة.

_ عقود صيانة: تقديم عقود صيانة سنوية للآلة لضمان استمراريتها وكفاءتها.

_ السماد العضوي:

_ تسعير تنافسي: بين 1500 دج و 2500 دج للكيلوغرام الواحد أو 15,000 دج إلى 25,000 دج للطن الواحد، بناءً على أسعار السوق الحالية وجودة المنتج الفائقة.

استراتيجية التوزيع:

_ التطبيق: توفيره على متاجر التطبيقات الرئيسية (Google Play وApp Store)، وموقع الويب الخاص بالمشروع.

_ الآلة والسماد: البيع المباشر للمزارعين والمصنعين، بناءً شبكة وكلاء/موزعين في الولايات الزراعية الرئيسية، واستخدام التطبيق كقناة بيع للسماد المنتج، وتسهيل توصيله عبر شركات النقل المتعاقد معها.

استراتيجية الترويج والاتصال:

_ التسويق الرقمي: حملات إعلانية مُوجهة على وسائل التواصل الاجتماعي (فيسبوك، انستغرام، يوتيوب)، إعلانات جوجل لزيادة الوعي بالمنصة والآلة، وتحسين محركات البحث (SEO) لضمان ظهورنا في نتائج البحث.

_ التسويق المباشر: المشاركة الفعالة في المعارض الزراعية الوطنية والإقليمية (مثل معرض الجزائر الدولي للفلاحة)، تنظيم ورش عمل توعوية للمزارعين، وإجراء زيارات ميدانية للمزارع والمصانع للتعريف بالحلول.

_ العلاقات العامة: بناء علاقات قوية مع وسائل الإعلام المحلية والوطنية، ونشر قصص نجاح المزارعين والمصنعين الذين استفادوا من المشروع.

_ المحتوى التسويقي: إنتاج مقاطع فيديو توضيحية عالية الجودة، كتيبات إرشادية حول فوائد تدوير المخلفات والزراعة العضوية، ومقالات متخصصة.

_ الشراكات: إقامة شراكات استراتيجية مع وزارة الفلاحة والتنمية الريفية، الغرف الفلاحية، الجامعات، ومراكز البحث لدعم المشروع والمساهمة في نشر الوعي.



المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

توضح هذه الخطة تفاصيل كيفية إنتاج المنتجات والخدمات وإدارة العمليات بكفاءة.

1. عملية الإنتاج

أ. تطوير وصيانة التطبيق:

_ المنهجية: سنعتمد على منهجيات تطوير سريعة (Agile/Scrum) لضمان المرونة، الاستجابة السريعة للملاحظات، والتطور المستمر للتطبيق.

_ فريق التطوير: سيضم مُبرمجي الواجهة الأمامية (Front-end Developers)، مُبرمجي الواجهة الخلفية (Back-end Developers)، مُصممي تجربة وواجهة المستخدم (UI/UX Designers)، ومُختبري جودة البرمجيات (QA Testers).

_ التقنيات المستخدمة: (على سبيل المثال، سيتم استخدام Flutter أو React Native لتطبيقات الموبايل، Node.js أو Python للواجهة الخلفية، PostgreSQL أو MongoDB لقواعد البيانات، و Google Maps API لتحديد المواقع).

_ الصيانة والدعم: سيتم تخصيص فريق دعم فني للمستخدمين، مع إجراء تحديثات دورية للتطبيق، ومراقبة مستمرة للأداء والأمان.

ب. تصنيع الآلة وإنتاج السماد العضوي:

مراحل تصنيع الآلة:

_ التصميم الهندسي المفصل: باستخدام برامج التصميم بمساعدة الحاسوب (CAD/CAM) لضمان الدقة والكفاءة.

_ اختيار المواد والمكونات: سيتم استخدام معادن مقاومة للتآكل، مضخات عالية الكفاءة، فلاتر متطورة، ومستشعرات دقيقة لضمان جودة الأداء وعمر الآلة.

_ الاستعانة بالموردين: سنتعاقد مع موردين متخصصين في تصنيع الأجزاء الميكانيكية، الكهربائية، والمستشعرات، بالإضافة إلى شركات توريد المواد الخام محليًا ودوليًا.

_ التحكم في الجودة: سيتم إجراء اختبارات صارمة لكل مرحلة من مراحل التصنيع لضمان مطابقة الآلة للمواصفات الفنية ومعايير السلامة.

عملية تحويل المخلفات العضوية بالآلة:

_ استقبال المخلفات: من المزارعين عبر المنصة الرقمية لضمان التتبع والشفافية.

_ المعالجة الأولية: قد تتطلب بعض المخلفات عمليات فرم أو تجفيف جزئي لزيادة كفاءة العملية.

_ التغذية في الآلة: إدخال المخلفات إلى نظام أنبوب الماء المغلق.

_ عملية التحلل الهيدروحراري: تطبيق درجة حرارة وضغط معينين لتحويل المخلفات العضوية إلى سائل غني بالمواد العضوية.

_ فصل الغاز: فصل غاز الميثان وثاني أكسيد الكربون الناتجين عن العملية.

_ فلتر الغازات: حجز ثاني أكسيد الكربون وتنقية الميثان لاستخدامه كوقود للآلة.

_ إنتاج السماد: تحويل السائل العضوي المتبقي إلى سماد صلب أو سائل عالي الجودة وغني بالمغذيات.

_ التعبئة والتخزين: تعبئة السماد في عبوات مناسبة (أكياس بأوزان مختلفة) وتخزينه في ظروف مناسبة.

مراقبة الجودة للسماد:

_ تحليل دوري لمكونات السماد (النيتروجين، الفوسفور، البوتاسيوم N-P-K، المواد العضوية، المعادن الثقيلة) في مختبرات متخصصة لضمان مطابقته للمعايير الوطنية والدولية للأسمدة العضوية.

_ الحصول على شهادات الجودة اللازمة من الهيئات الجزائرية المختصة (مثل المعهد الوطني للتربة والسقي).

2. التمويل

موردي المخلفات الزراعية:

_ المزارعون المسجلون على المنصة، حيث سيشكلون المصدر الرئيسي للمواد الخام.

_ إبرام عقود طويلة الأجل مع المزارع الكبيرة وشركات تجهيز الأغذية لضمان تدفق مستمر ومنتظم للمخلفات.

موردي مكونات الآلة:

_ شركات متخصصة في تصنيع الأجزاء الميكانيكية (مثل المضخات، الصمامات، الأنابيب)، الكهربائية (مثل المحركات، لوحات التحكم)، والمستشعرات.

_ شركات متخصصة في المواد الخام عالية الجودة (مثل سبائك الفولاذ المقاوم للصدأ المطلوبة للآلة).

موردي مواد التعبئة والتغليف:

_ موردون لأكياس التعبئة، أو عبوات السائل للسماد العضوي، والتي يجب أن تكون متينة وصديقة للبيئة قدر الإمكان.

موردي الخدمات:

_ خدمات استضافة السيرفرات السحابية للتطبيق (مثل خدمات الجيلوجيا أو AWS)، خدمات الإنترنت، خدمات النقل (شركات لوجستية لتوصيل المخلفات والسماد)، وخدمات الصيانة الدورية للآلة والمعدات.

3. اليد العاملة

هيكل التوظيف الأولي:

_ فريق الإدارة العليا: المدير التنفيذي، CTO، مدير الإنتاج والتطوير الهندسي، مدير التسويق والمبيعات، المسؤول المالي.

_ فريق التطوير: 3-5 مطورين (Front-end, Back-end)، 2-1 مصمم، 2-1 مختبر جودة.

_ فريق الإنتاج: 3-2 مهندسي تشغيل الآلة، 3-2 فني صيانة.

_ فريق المبيعات والتسويق: 3-2 مندوبو مبيعات ميدانيون، 2-1 أخصائي تسويق رقمي.

_ فريق خدمة العملاء: 3-2 ممثلين للدعم الفني والاستجابة لاستفسارات المستخدمين.

المهارات المطلوبة:

- _ مهارات تقنية وهندسية متقدمة (برمجة، تصميم آلات، كيمياء حيوية).
- _ خبرة زراعية وبيئية عميقة في السياق الجزائري.
- _ مهارات تسويق ومبيعات فعالة وقوية في بناء العلاقات.
- _ مهارات إدارية ومالية لضمان كفاءة العمليات.
- _ مهارات قوية في التواصل وحل المشكلات وخدمة العملاء.

التوظيف والتدريب:

- _ استراتيجية توظيف تُركز على استقطاب الكفاءات من الجامعات الجزائرية (جامعات الزراعة، الهندسة، علوم الحاسوب)، مراكز التكوين المهني، ومن خلال الإعلانات المتخصصة.
- _ برامج تدريب مكثفة للموظفين الجدد على التقنيات المستخدمة، عمليات تشغيل الآلة، وكيفية التعامل مع المنصة الرقمية.

التحفيز والاحتفاظ بالموظفين:

- _ هيكل رواتب ومزايا تنافسية.
- _ فرص واضحة للتطوير المهني والنمو داخل الشركة.
- _ توفير بيئة عمل محفزة وداعمة للإبداع.

4. الشراكات الرئيسية

الشراكات مع المزارعين:

- _ التعاون الوثيق مع جمعيات المزارعين والتعاونيات الزراعية في الولايات المستهدفة لزيادة الوعي بالتطبيق والآلة.

_ إبرام عقود مع المزارع الكبيرة لضمان توريد كميات كبيرة من المخلفات.

الشراكات مع المصنعين:

_ مصانع تجهيز الأغذية التي تُنتج مخلفات عضوية كبيرة.

_ التعاون مع مصانع إنتاج الأسمدة لبيع السماد المنتج أو للمخلفات التي لا تُناسب ألتنا.

الشراكات مع شركات النقل واللوجستيات:

_ إقامة شراكات استراتيجية مع شركات النقل المحلية والدولية لتسهيل عمليات الشحن السريعة والفعالة للمخلفات والسماد.

الشراكات الحكومية والبحثية:

_ وزارة الفلاحة والتنمية الريفية، وزارة البيئة، ووزارة الصناعة: للحصول على الدعم والتراخيص اللازمة، وللمساهمة في صياغة السياسات الداعمة للاقتصاد الدائري.

_ الجامعات ومراكز البحث الجزائرية: (مثل جامعة هواري بومدين، المعهد الوطني للتربة والسقي، المراكز البحثية المتخصصة في الطاقات المتجددة) للبحث والتطوير المشترك، اختبار الآلة، والدعم الفني والخبرة العلمية.

_ الغرف الفلاحية وغرف التجارة والصناعة: للاستفادة من شبكاتهم ودعمهم في التواصل مع المزارعين والشركات.

الشراكات المالية:

_ البنوك الجزائرية: لخدمات الدفع الإلكتروني، تسهيل القروض، وخدمات التمويل الأخرى.

_ صناديق الاستثمار والمستثمرين الملائكيين: لجذب التمويل اللازم للتوسع.

_ البرامج الحكومية لدعم الشركات الناشئة: مثل "Algeria Startup Challenge" أو "AlgeriaInvest".



المحور الخامس: الخطة المالية

المحور الخامس: الخطة المالية

تعتبر الخطة المالية جوهرية لتحديد جدوى المشروع واستدامته. الأرقام هنا هي تقديرية وتحتاج إلى دراسة مالية تفصيلية دقيقة بناءً على أحدث بيانات السوق والتكاليف الفعلية في الجزائر.

1. التكاليف والأعباء

أولاً: التكاليف التأسيسية (Estimated One-Time Startup Costs)

ملاحظات	التكلفة التقديرية (دج)	البند
		1. التكاليف القانونية والإدارية
رسوم تسجيل، محاماة، استشارات قانونية.	500,000	تسجيل الشركة والتراخيص
		2. تطوير التطبيق
تشمل أجور المطورين، أدوات التطوير، اختبارات، وتكاليف الخوادم الأولية. (هذه التكلفة يمكن أن تكون عالية جداً وتعتمد على حجم الفريق ونطاق الميزات).	10,000,000 - 20,000,000	تصميم وتطوير (MVP (UI/UX, Backend, GPS, Notifications, Payment Gateway Integration)
		3. تصميم وتصنيع الآلة

البحث والتطوير (Prototype)	15,000,000 - 30,000,000	تصميم هندسي، شراء مكونات متخصصة (المفاعل، الفلاتر، وحدة استخلاص الميثان، المولد)، تصنيع وتجميع النموذج الأولي، اختبارات الأداء والكفاءة. (هذه التكلفة شديدة التباين وتعتمد على مدى تعقيد التقنية وحجم الآلة).
شراء المعدات والآلات المساعدة (للمصنع)	5,000,000 - 10,000,000	معدات معالجة مسبقة (تقطيع، غسيل)، تجفيف، تعبئة، معدات مخبرية لتحليل السماد.
4. البنية التحتية والمرافق		
تجهيز موقع المصنع/الورشنة	5,000,000 - 15,000,000	إيجار أو شراء قطعة أرض، بناء أو تهيئة المصنع، البنية التحتية الكهربائية والمائية، أنظمة الأمان والسلامة.
تجهيز المكاتب الرئيسية	1,000,000	أثاث، أجهزة كمبيوتر، شبكات.
5. التسويق والإطلاق الأولي		
حملات تسويقية أولية	2,000,000	إعلانات، مشاركة في معارض، مواد ترويجية.
6. رأس المال العامل الأولي	5,000,000	لتغطية المصاريف التشغيلية الأولية (أجور، فواتير) قبل تحقيق الإيرادات الكافية.

إجمالي التكاليف التأسيسية التقديرية	38,500,000 - 78,000,000	هذا تقدير واسع جداً بسبب تباين تكاليف تطوير الآلات المعقدة. يجب إجراء تقدير هندسي دقيق. (ما يعادل تقريباً 250,000 - 500,000 دولار أمريكي، حسب سعر الصرف الحالي للدينار الجزائري)
-------------------------------------	-------------------------	--

ثانياً: التكاليف التشغيلية الشهرية (Estimated Monthly Operating Costs)

ملاحظات	التكلفة التقديرية (دج/شهر)	البند
		1. الرواتب والأجور
حسب عدد الموظفين وخبراتهم.	2,000,000 - 3,000,000	فريق التطوير والصيانة
حسب عدد الموظفين ونظام المناوبات.	2,500,000 - 4,000,000	فريق الإنتاج (مدير، مهندسين، فنيين، عمال)
	2,000,000 - 3,000,000	فريق الإدارة والتسويق (CEO) تسويق، مالي، إداري
		2. تكاليف المواد الخام
قد تكون المخلفات مجانية في البداية أو بتكلفة رمزية. هذه التكلفة تمثل جزءاً من النقل أو الحوافز للمزارعين. (بناءً على 50 طن شهرياً في البداية)	500,000 - 1,000,000	شراء المخلفات الزراعية
نقل المخلفات إلى المصنع، نقل السماد إلى نقاط البيع/المزارعين.	1,000,000 - 1,500,000	3. تكاليف النقل واللوجستيات

4. تكاليف الطاقة والمياه	500,000 - 1,000,000	كهرباء، ماء، وقود (للتشغيل الأولي قبل الاعتماد الكامل على الميثان).
5. صيانة الآلات والمعدات	500,000 - 1,000,000	صيانة دورية، قطع غيار استهلاكية.
6. تسويق ومبيعات	500,000 - 1,000,000	حملات إعلانية مستمرة، ترويج، عمولات مبيعات (إن وجدت).
7. استضافة التطبيق وتراخيص البرامج	100,000 - 200,000	تكاليف استضافة الخوادم السحابية، تراخيص قواعد البيانات، أدوات المطورين.
8. مصاريف إدارية وعامة	300,000 - 500,000	إيجار مكاتب، فواتير اتصالات، لوازم مكتبية، تأمينات.
9. تكاليف غير متوقعة/احتياطي	500,000	احتياطي للطوارئ.
إجمالي التكاليف التشغيلية الشهرية	10,400,000 - 15,200,000	هذا تقدير يعتمد على حجم العمليات وعدد الموظفين. يجب مراجعة الأرقام بناءً على تفاصيل أكثر دقة لكل بند.

2. رقم الأعمال (Revenue)

يعتمد رقم الأعمال على شقين رئيسيين: عمولات التطبيق، ومبيعات السماد العضوي.

افتراضات رئيسية:

- متوسط عمولة التطبيق 5%: من قيمة كل صفقة (بيع وشراء) عبر التطبيق.
- سعر بيع السماد العضوي 2000: دج/كغ (متوسط السعر المعروض في السوق)

• نمو تدريجي في عدد المستخدمين وحجم المعاملات والإنتاج.

• نقطة التعادل: يتوقع تحقيقها في السنة 2-3.

الفترة الزمنية	الأهداف الرئيسية	عدد معاملات التطبيق شهرياً (تقديري)	حجم إنتاج من السماد (طن/شهر)	الإيرادات الشهرية من التطبيق (دج)	الإيرادات الشهرية من السماد (دج) (دج)	رقم إجمالي الأعمال الشهري (دج)	رقم إجمالي الأعمال السني (دج)
	تطوير التطبيق، تصنيع واختبار الآلة، بناء فريق العمل.	0	0	0	0	0	0
	إطلاق MVP للتطبيق، بدء الإنتاج التجريبي للآلة، تسجيل 500 مزارع، 10 مصنعين، 5 شركات نقل، تحقيق 100 معاملة، إنتاج 50 طن سماد شهرياً.	100	50	100,000	100,000,00	100,100,00	1,201,200,000

السنة 2 (نمو متوسط)	توسيع التطبيق لـ 2-3 ولايات، تحسين الآلة، تسجيل 2000 مزارع، 20 مصنع، 10 شركات نقل، تحقيق 300 معاملة، إنتاج 150 طن سماد شهريًا.	300	150	300,000	300,000,00	300,300,00	3,603,600,
					0	0	000
السنة 3 (نقطة التعادل)	توسيع التطبيق لـ 5-7 ولايات، تحسين إنتاجية الآلة، تسجيل 5000 مزارع، 50 مصنع، 20 شركة نقل، تحقيق 1000 معاملة، إنتاج 500 طن سماد شهريًا.	1,000	500	1,000,000	1,000,000,	1,001,000,	12,012,000
					000	000	,000
السنة 4 (نمو متسارع)	التوسع لـ 10 ولايات، زيادة إنتاجية الآلة، تحقيق 2000 معاملة، إنتاج 800 طن سماد شهريًا.	2,000	800	2,000,000	1,600,000,	1,602,000,	19,224,000
					000	000	,000

التوسع على المستوى الوطني، السنة 5 (توسع كبير)	3,000	1,200	3,000,000	2,400,000,	2,403,000,	28,836,000
زيادة الإنتاجية، تحقيق 3000 معاملة، إنتاج 1200 طن سماد شهريًا.				000	000	,000

ملاحظات على رقم الأعمال:

- عمولة التطبيق: الإيرادات من التطبيق هي نسبة مئوية من قيمة الصفقات (المخلفات + السماد). تم تقديرها هنا كـ 1000 دج للصفقة الواحدة كمثال توضيحي لسهولة الحساب.
- إيرادات السماد 1 طن = 1000 كغ. إذا كان سعر الكيلوغرام 2000 دج، فإن سعر الطن هو 2,000,000 دج.

3. جدول حسابات النتائج المتوقع

يعرض هذا الجدول تقديرًا للأرباح والخسائر المتوقعة على مدار خمس سنوات.

البند	السنة 1 (دج)	السنة 2 (دج)	السنة 3 (دج)	السنة 4 (دج)	السنة 5 (دج)
إجمالي رقم الأعمال (الإيرادات)	1,201,200,000	3,603,600,000	12,012,000,000	19,224,000,000	28,836,000,000
التكاليف التشغيلية (سنوية)					
تكاليف الرواتب والأجور	78,000,000	100,000,000	150,000,000	200,000,000	250,000,000



RELOOP

المحور الخامس: الخطة المالية

تكاليف المواد الخام	12,000,000	36,000,000	120,000,000	192,000,000	288,000,000
تكاليف النقل واللوجستيات	18,000,000	54,000,000	180,000,000	288,000,000	432,000,000
تكاليف الطاقة والمياه	12,000,000	18,000,000	24,000,000	30,000,000	36,000,000
صيانة الآلات والمعدات	12,000,000	18,000,000	24,000,000	30,000,000	36,000,000
تسويق ومبيعات	12,000,000	24,000,000	36,000,000	48,000,000	60,000,000
استضافة التطبيق وتراخيص البرامج	2,400,000	3,000,000	4,000,000	5,000,000	6,000,000
مصاريف إدارية وعامة	6,000,000	7,200,000	8,400,000	9,600,000	10,800,000
تكاليف غير متوقعة/احتياطي	6,000,000	7,200,000	8,400,000	9,600,000	10,800,000
إجمالي التكاليف التشغيلية	158,400,000	275,400,000	554,800,000	812,200,000	1,129,600,000
الربح الإجمالي (قبل الضرائب والاستهلاك)	1,042,800,000	3,328,200,000	11,457,200,000	18,411,800,000	27,706,400,000
الاستهلاك (تقديري)	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
الربح قبل الضرائب	1,032,800,000	3,318,200,000	11,447,200,000	18,401,800,000	27,696,400,000
الضرائب (تقديري) 25%	258,200,000	829,550,000	2,861,800,000	4,600,450,000	6,924,100,000
صافي الربح	774,600,000	2,488,650,000	8,585,400,000	13,801,350,000	20,772,300,000

ملاحظات على جدول حسابات النتائج:

- الاستهلاك: تم تقدير استهلاك ثابت للتكاليف التأسيسية على مدى 5 سنوات كتقدير مبدئي.
- الأرباح تظهر تزايدًا كبيرًا بدءًا من السنة الثالثة، وهو ما يتوافق مع تحقيق نقطة التعادل والتوسع في العمليات.

4. خطة الخزينة

تتبع خطة الخزينة (التدفقات النقدية) حركة النقد داخل وخارج المشروع، وهي حاسمة لضمان السيولة.

افتراضات رئيسية:

- التكاليف التأسيسية: تمويلها يتم في السنة 0 (قبل الانطلاق).
- تحصيل الإيرادات: يتم بشكل شهري.
- دفع التكاليف: يتم بشكل شهري.
- الرصيد النقدي الافتتاحي (السنة 0): يعكس التمويل الأولي للمشروع (مثل القروض، رأس مال المساهمين)



RELOOP

المحور الخامس: الخطة المالية

البند	السنة 0 (دج)	السنة 1 (دج)	السنة 2 (دج)	السنة 3 (دج)	السنة 4 (دج)	السنة 5 (دج)
1. التدفقات النقدية الداخلة						
التمويل الأولي (قروض/رأس مال)	70,000,000	0	0	0	0	0
إيرادات التطبيق السنوية	0	1,200,000	3,600,000	12,000,000	24,000,000	36,000,000
إيرادات بيع السماد السنوية	0	1,200,000,00	3,600,000,00	12,000,000,000	19,200,000,000	28,800,000,000
إجمالي التدفقات النقدية الداخلة	70,000,000	1,201,200,00	3,603,600,00	12,012,000,000	19,224,000,000	28,836,000,000



RELOOP

المحور الخامس: الخطة المالية

2. التدفقات النقدية الخارجية						
التكاليف التأسيسية	70,000,000	0	0	0	0	0
التكاليف التشغيلية السنوية	0	158,400,000	275,400,000	554,800,000	812,200,000	1,129,600,000
دفعات القروض (أصل + فائدة) (تقديري)	0	5,000,000	10,000,000	15,000,000	20,000,000	25,000,000
الضرائب المدفوعة	0	0	258,200,000	829,550,000	4,600,450,000	6,924,100,000

إجمالي	70,000,000	163,400,000	543,600,000	1,399,350,000	5,432,650,000	8,078,700,000
التدفقات النقدية الخارجة						
صافي	0	1,037,800,0	3,060,000,0	10,612,650,000	13,791,350,000	20,757,300,000
التدفقات النقدية		00	00			
الرصيد النقدي الختامي	0	1,037,800,0	4,097,800,0	14,710,450,000	28,501,800,000	49,259,100,000
		00	00			

ملاحظات على خطة الخزينة:

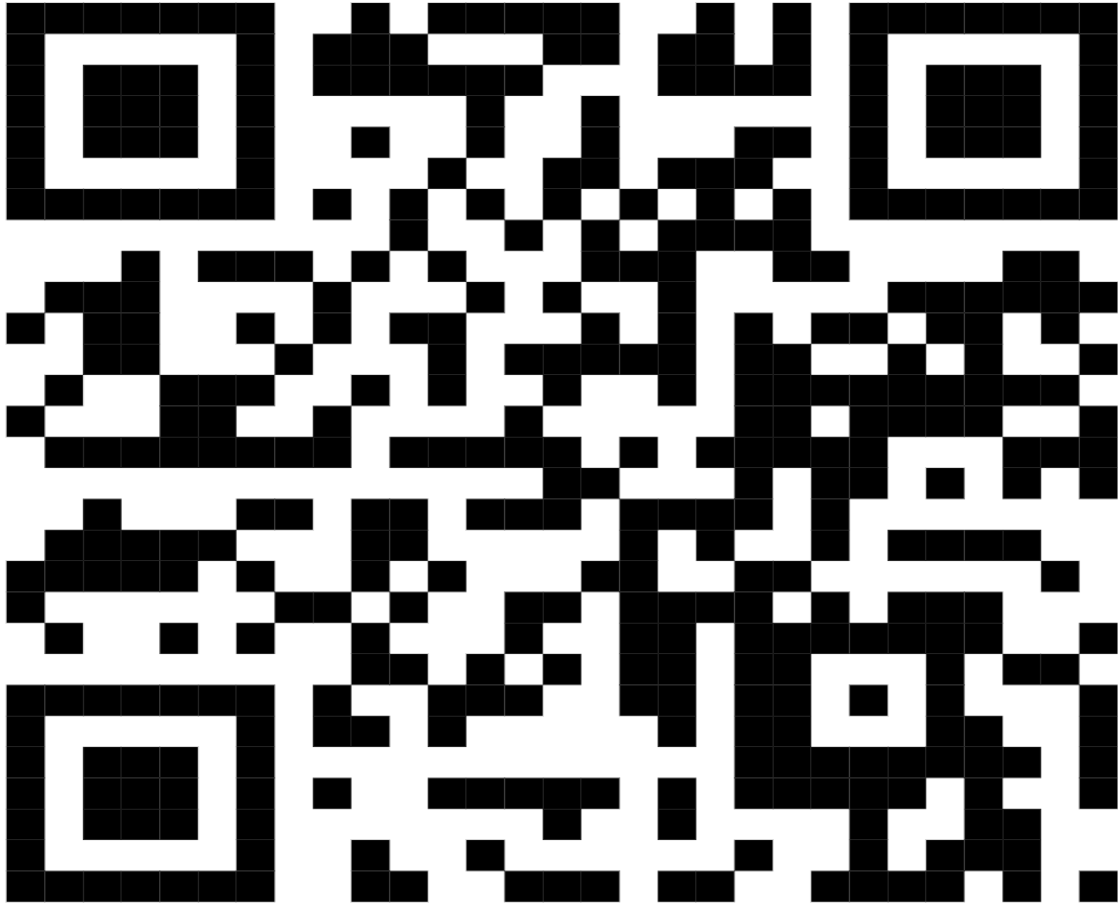
- السنة:0 تم افتراض أن التمويل الأولي يغطي التكاليف التأسيسية.
- دفع الضرائب: يتم دفع الضرائب عادة في السنة التالية لتحقيق الأرباح، لذلك تظهر الدفعة الأولى في السنة 2 (بناءً على أرباح السنة.1)
- الرصيد النقدي الختامي: يظهر نموًا إيجابيًا قويًا بمرور السنوات، مما يشير إلى صحة مالية جيدة وقدرة على التوسع وإعادة الاستثمار.



المحور السادس: النموذج الاولي

المحور السادس: النموذج الأولي

رمز QR الخاص بالتطبيق



انشاء حساب

تبقت خطوة واحدة فقط

الإسم واللقب

المهنة أو النشاط

مزارع

صاحب مصنع

صاحب شركة نقل

وصف المهنة او النشاط

إنشاء

انشاء حساب

مرحبا بك

البريد الإلكتروني

كلمة المرور

رقم الهاتف

تأكيد كلمة المرور

التالي

لدي حساب بالفعل ! , تسجيل الدخول

تسجيل الدخول

مرحبا مجددا

البريد الإلكتروني

كلمة المرور

نسيت كلمة المرور !!

تسجيل الدخول

ليس لديك حساب ؟ انشاء حساب

منشور جديد

قم بوصف الخدمة التي تقدمها بشكل واضح ودقيق .

أدخل الوصف هنا ...

إلغاء إنشاء

بحث

أحمد لعربي
صاحب مستثمرة فلاحية
4.5 ★ بلدية باتنة

السلام عليكم انا احمد لعربي
اقدم خدمات فلاحية في بلدية باتنة

الأقرب اليك

عماد بن محمد
صاحب مشنلة زراعية
4.5 ★ بلدية باتنة

سماد الحياة
مؤسسة لإنتاج الأسمدة
4.4 ★ بلدية خنشلة

مؤسسة الغد للنقل
مؤسسة نقل متخصصة
4.5 ★ بلدية خنشلة

السلام عليكم نحن مؤسسة مختصة في
النقل في بلدية خنشلة وما جاورها

الرئيسية الرسائل الإشعارات حسابي

انشاء حساب

تبقت خطوة واحدة فقط

الإسم واللقب

أحمد موسى

المهنة أو النشاط

مزارع

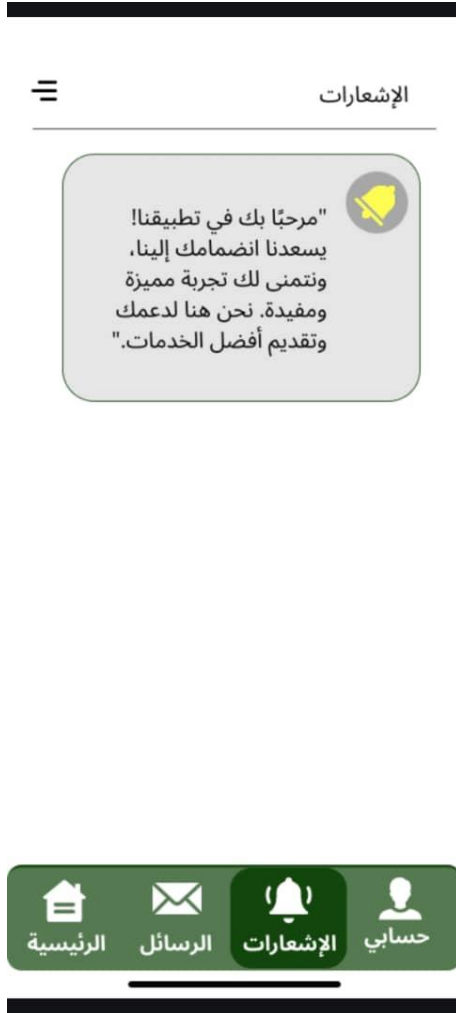
صاحب مصنع

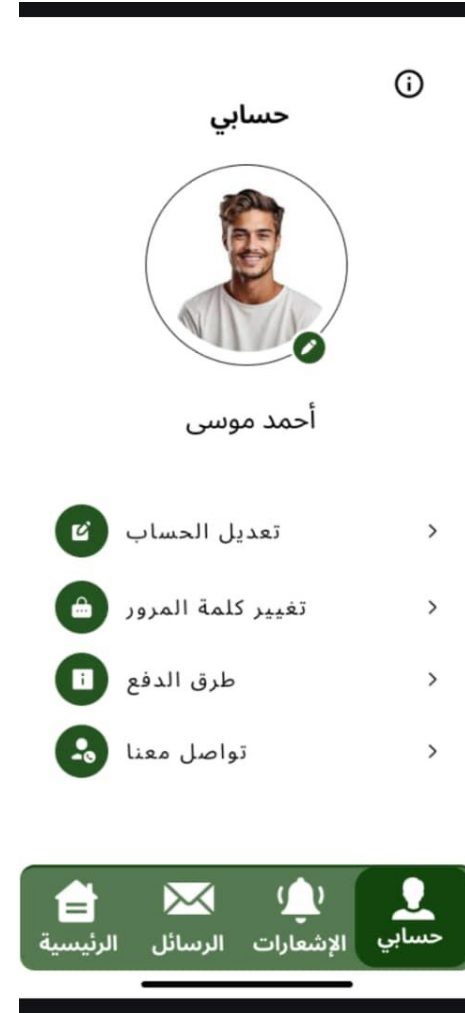
صاحب شركة نقل

وصف المهنة او النشاط

صاحب مصنع و أعمل على

إنشاء





الدفع الإلكتروني

معلومات العميل

رقم بطاقة الائتمان *

رمز CVV2 *

2019

12 - ديسمبر

تاريخ انتهاء الصلاحية *

الإسم واللقب *

التصديق

إعادة تعيين

إلغاء

مساعدة ?

30 20

www.katim.dz

الدفع الإلكتروني

المعلومات الشخصية

الرجاء إدخال معلومات البطاقة

ORDER NUMBER	TOTAL
kat1917056	10000.00 DZD

مدة العملية تنتهي بعد 19:19

رقم البطاقة :

تاريخ انتهاء الصلاحية :

2025 - 12 - December -

الاسم واللقب :

أدخل الرمز CVC2/CVV2 :

تصديق

جميع الحقوق محفوظة - بريد المرزاق © 2016

طرق الدفع

الذهبية

بنك الجزائر

6752 5666 8726 9034

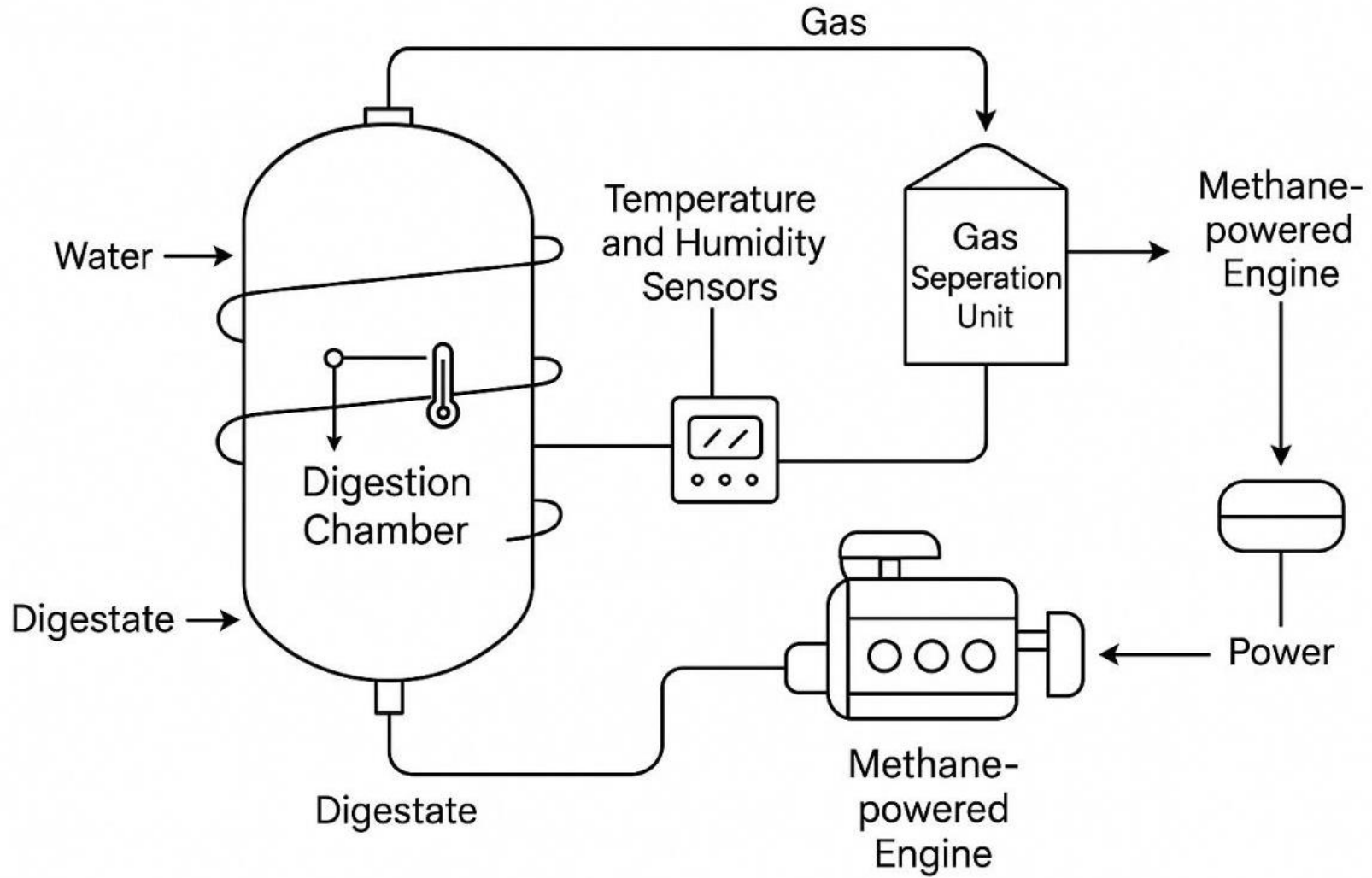
06/19

NOM ET PRÉNOM

أو

CB

النموذج الأولي للآلة





الملاحق



الملحق رقم 01

ميزانية المؤسسة الناشئة: Reloop

1. ميزانية السنة الأولى (نهاية السنة)

القيمة (دج)	الخصوم وحقوق الملكية (Passif et Capitaux Propres)	القيمة (دج)	الأصول (Actif)
	الخصوم المتداولة:		الأصول المتداولة:
1,000,000	ذمم دائنة (موردون)	14,800,000	النقد وما في حكمه
6,783,000	ضرائب مستحقة الدفع	5,000,000	ذمم مدينة (عملاء)
7,783,000	إجمالي الخصوم المتداولة:	2,000,000	مخزون (سماد جاهز/مخلفات)
		21,800,000	إجمالي الأصول المتداولة:
	حقوق الملكية:		الأصول غير المتداولة:
16,500,000	رأس المال المدفوع	2,700,000	قيمة التطبيق (صافي بعد الإهلاك)
28,917,000	أرباح محتجزة (الربح الصافي للسنة 1)	7,200,000	قيمة الآلة (صافي بعد الإهلاك)
45,417,000	إجمالي حقوق الملكية:	400,000	أصول ثابتة أخرى (معدات مكتبية)
		10,300,000	إجمالي الأصول غير المتداولة:
53,190,000	إجمالي الخصوم وحقوق الملكية:	32,100,000	إجمالي الأصول:

2. ميزانية السنة الخامسة (نهاية السنة)

القيمة (دج)	الخصوم وحقوق الملكية (Passif et Capitaux Propres)	القيمة (دج)	الأصول (Actif)
	الخصوم المتداولة:		الأصول المتداولة:
10,000,000	ذمم دائنة (موردون)	5,855,851,750	النقد وما في حكمه
709,308,000	ضرائب مستحقة الدفع	50,000,000	ذمم مدينة (عملاء)
719,308,000	إجمالي الخصوم المتداولة:	20,000,000	مخزون (سماد جاهز/مخلفات)
		5,925,851,750	إجمالي الأصول المتداولة:
	حقوق الملكية:		الأصول غير المتداولة:
16,500,000	رأس المال المدفوع	1,500,000	قيمة التطبيق (صافي بعد الإهلاك)
5,513,053,500	أرباح محتجزة (إجمالي الأرباح الصافية)	3,000,000	قيمة الآلة (صافي بعد الإهلاك)
5,529,553,500	إجمالي حقوق الملكية:	200,000	أصول ثابتة أخرى (معدات مكتبية)
		4,700,000	إجمالي الأصول غير المتداولة:
6,248,861,500	إجمالي الخصوم وحقوق الملكية:	5,930,551,750	إجمالي الأصول:

الملحق رقم 02

جدول حسابات النتائج المتوقعة:

البند	السنة 1 (دج)	السنة 2 (دج)	السنة 3 (دج)	السنة 4 (دج)	السنة 5 (دج)
إجمالي رقم الأعمال (الإيرادات)	1,201,200,000	3,603,600,000	12,012,000,000	19,224,000,000	28,836,000,000
التكاليف التشغيلية (سنوية)					
تكاليف الرواتب والأجور	78,000,000	100,000,000	150,000,000	200,000,000	250,000,000
تكاليف المواد الخام	12,000,000	36,000,000	120,000,000	192,000,000	288,000,000
تكاليف النقل واللوجستيات	18,000,000	54,000,000	180,000,000	288,000,000	432,000,000
تكاليف الطاقة والمياه	12,000,000	18,000,000	24,000,000	30,000,000	36,000,000
صيانة الآلات والمعدات	12,000,000	18,000,000	24,000,000	30,000,000	36,000,000
تسويق ومبيعات	12,000,000	24,000,000	36,000,000	48,000,000	60,000,000

استضافة التطبيق وتراخيص البرامج	2,400,000	3,000,000	4,000,000	5,000,000	6,000,000
مصاريف إدارية وعمامة	6,000,000	7,200,000	8,400,000	9,600,000	10,800,000
تكاليف غير متوقعة/احتياطي	6,000,000	7,200,000	8,400,000	9,600,000	10,800,000
إجمالي التكاليف التشغيلية	158,400,000	275,400,000	554,800,000	812,200,000	1,129,600,000
الربح الإجمالي (قبل الضرائب والاستهلاك)	1,042,800,000	3,328,200,000	11,457,200,000	18,411,800,000	27,706,400,000
الاستهلاك (تقديري)	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
الربح قبل الضرائب	1,032,800,000	3,318,200,000	11,447,200,000	18,401,800,000	27,696,400,000
الضرائب (تقديري) 25%	258,200,000	829,550,000	2,861,800,000	4,600,450,000	6,924,100,000
صافي الربح	774,600,000	2,488,650,000	8,585,400,000	13,801,350,000	20,772,300,000

الملحق رقم 03

نموذج العمل التجاري:

