

الجمهورية اليمنية وزارة التعليم العالى

كلية الزراعة والاغذية والبيئة البرنامج :الاقتصاد والتعاون الزراعي







مواصفات مقرر: تسويق زراعي

	:General infor	mation a	bout the o	. معلومات عامة عن المقرر course	i
	يق زراعي			اسم المقرر Course Title	.1
	AEC322		رمز المقرر ورقمه Course Code and Number	.2	
الإجمالي Total	الساعات المعتمدة Credit Hours محاضرات عملي سمنار/تمارين Seminar/Tutorial Practical Lecture		محاضرات	الساعات المعتمدة للمقرر Credit Hours	.3
	ثالث _ الفصل الثاني	المستوى ال		المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester	.4
	لاقتصاد الزراعي	اسس ا	المتطلبات السابقة المقرر (إن وجدت) Pre-requisites (if any)	.5	
	وتسليف زراعي	تمویل		المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisites (if any)	.6
	لمعبة الاقتصاد الزراعي	بكالوريوس أ		البرنامج الذي يدرس له المقرر Program (s) in which the course is offered	.7
العربية				لغة تدريس المقرر Language of teaching the course	.8
	مُ/المادة اجباري	انتظاد	نظام الدراسة Study System	.9	
	/خالد قاسم	٦	معد(و) مواصفات المقرر Prepared By	.10	
				تاريخ اعتماد مواصفات المقرر Date of Approval	.11

ملاحظة: الساعة المعتمدة للعملي والتمارين تساوى ساعتين فعليتين خلال التدريس.

وصف المقرر Course Description:

يهدف هذا المقرر الى اكساب الطلاب مهارات معرفية عن التسويق الزراعي من حيث المفهوم والتطور والوظائف والتأثير على الاستهلاك في الريف والحضر. موظفًا تللك المهارات في الحياة العملية من خلال اجراء الابحاث الزراعية لتحسينها والوصول بالمنتجات الزراعية الى جميع المستهلكين وتحليل المشكلات والصعوبات التى تواجه تسويق المنتجات الزراعية الغذائية اليمنية بهدف الاكتفاء الذاتي لتلك









مخرجات تعلم المقرر (ClLOs) مخرجات تعلم المقرر

بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادرا على أن:

- a1 يذكر مفهوم التسوق الزراعي.
- a2. يشرح اهمية التسويق للمنشآت الزراعية.
- a3. يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدمية.
 - b1. يفسر اثر التسويق الزراعي على زيادة القوة الشرائية.
- b2. يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية.
- c1. يجري ابحاث تطبيقية للوصول الى حلول علمية للمشكلات لزراعية.
 - c2. يستخدم قنوات التسويق المناسبة لتوزيع المنتجات الزراعية.
 - c3. ينفذ خطة استراتيجية لتحسين المنتجات الزراعية.
 - d1. يجيد التواصل من خلال العمل بروح الفريق الواحدة
 - d2. يتقن مهارة حل المشكلات الزراعية.

ات التعلم للبرنامج: Alignment of CILOs (Course Intended Learning Outcom	iii. مواعمة مخرجات تعلم المقرر مع مخرج
مخرجات التعلم المقصودة من البرنامج	مخرجات التعلم المقصودة من المقرر
(Program Intended Learning Outcomes)	(Course Intended Learning Outcomes)
A1. يشرح مبادئ العلوم الأساسية المرتبطة بالزراعة	a1 - يذكر مفهوم التسوق الزراعي.
A2. يقارن بين ما يحتاجه السوق من خلال	a2 . يشرح اهمية التسويق للمنشآت
تحليل اسعار العرض والطلب	الزراعية.
A2. يقارن بين ما يحتاجه السوق من خلال تحليل اسعار العرض والطلب	a3. يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدمية.
B1- يقيم الوضع الاقتصادي للسوق من خلال	b1. يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية
حلُ المشكلات الزراعية ومُعرفة احتياجاته	b2. يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية
D2 يتقن طرق حل المشكلات وادارة الوقت في المجال الزراعي والارشادي	c1. c1. يجري ابحاث تطبيقية للوصول الى حلول علمية للمشكلات لزراعية.









22ینفذ دراسة جدوی لمشاریع زراعیة باستخدام برامج متعددة		c2يستخدم قنوات التسويق المناسبة لتوزيع المنتجات الزراعية.	
يخطط لأنشطة انتاجية ذات جدوى اقتصادية لرفع كفاءة الانتاج	C3	ينفذ خطة استراتيجية لتحسين المنتجات الزراعية.	.c3
يجيد التعلم الذاتي وكتابة التقارير ويعمل ضمن الفريق الزراعي.	D1	يجيد التواصل من خلال العمل بروح الفريق الواحدة.	
يتقن طرق حل المشكلات وادارة الوقت في المجال الزراعي والارشادي	D2	يتقن مهارة حل المشكلات الزراعية	.d2

مواءمة مخرجات التعلم باستراتيجيات التعليم والتعلم والتقويم								
Alignment of CILOs t	Alignment of CILOs to Teaching and Assessment Strategies							
والتعلم والتقويم: First: Alignment of Kn	أولا: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التعليم والتعلم والتقويم: First: Alignment of Knowledge and Understanding CILOs							
مخرجات المقرر/ المعرفة والفهم استراتيجية التدريس استراتيجية التقويم								
Assessment Strategies Teaching Strategies Knowledge and Understanding CILOs								
اتقـــويم المســـتمر -		يذكر مفهوم التسوق الزراعي.	-a1					
لاختبارات الموضوعية	والحوار ا							
المقاليه	العصف الذهني	يشرح اهمية التسويق للمنشآت	-a2					
ŗ .		الزراعية.						
		يحدد الفرق بين السلع والخدمات في	a3					
		يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدمية						
ثانيا: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقويم: Second: Alignment of Intellectual Skills CILOs								
استراتيجية التقويم	استراتيجية التدريس	مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية						
Assessment	Teaching Strategies	Intellectual Skills CILOs						











ثالثا: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقويم:

Third: Alignment of Professional and Practical Skills CILOs

استراتيجية التقويم	استراتيجية التدريس	مخرجات المقرر/ المهارات المهنية والعملية							
Assessment Strategies	Teaching Strategies	Professional and Practical Skills CILOs							
مقارنة النتائج مع	العرض العملي االاكتشاف	c1 .يجري ابحاث تطبيقية							
المدخلات	الموجة-الاستقصاء- التطبيق	للوصول الى حلول علمية							
بطاقة ملاحظة الاداء	العملى الزيارات الميدانية								
التقارير	المشروعات والمهام والتكاليف	للمشكلات لزراعية.							
	projects[d1]								
		c2- يستخدم قنوات التسويق							
		المناسبة لتوزيع للمنتجات							
		الزراعية.							
		-c3 ينفذ خطة استراتيجية لتحسين							
		المنتجات الزراعية							

واست واست								
رابعا: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقويم: Fourth: Alignment of Transferable (General) Skills CILOs								
استراتيجية التقويم								
Assessment Strategies	Teaching Strategies	Transferable (General) Skills CILOs						
الاستبيان- مقياس الراي- بطاقة	التعلم التعاوني- حلقات	d1 . يجيد التواصل من خلال العمل						
الملاحظة	النقاش — التعلم المجمع	بروح الفريق الواحدة						
استمارات قياس الراي.	المشروعات والمهام والتكاليف							
	projects	d2. يتقن مهارة حل المشكلات						
		الزراعية.						
	Course Content	iv. موضوعات محتوى المقرر						
أولا: موضوعات الجانب النظري Theoretical Aspect								
عدد الساعات رموز مخرجات	وعات التفصيلية							
الأسابيع الفعلية التعلم للمقرر	Sub Topics	List الرئيسة/ الوحدات Order						









الجمهورية اليمنية وزارة التعليم العالي جامعة صنعاء كلية الزراعة والاغذية والبينة البرنامج :الاقتصاد والتعاون الزراعي

(CH O-)	Comtont	N1		T . T . 4 /	
(CILOs)	Contact Hours	Number of Weeks		Topic List / Units	
a1 a2	1	W1	المفاهيم والتطور	التسويق.	1
d1					1
b1. d2	2	2w	سلوك المستهلك النهائي		
			قرار الشراء لدى المستهلك	المستهلك	2
d2.c3	2	2w	مستويات التخطيط	التخطيط الاستراتيجي	3
c2.d1.d2	1	1 _[d2]	المعلومات التسويقية وبحوث	دراسة جدوى السوق	4
b2 c3.d2	1	1	استراتيجيات تحديد السوق	رسم استر اتیجیات	5
c1. d2 b2.c3.d1	1	1	توفير السلع بحسب الية العرض والطلب	السلع والخدمات	6
.c2.d2	1	1	إدارة مزيج المنتجات	المنتجات	7
.a1.d2. c2	1	1	الاختبار الفصلي الثاني	الاختبار	8
b2. b2. a2. d2	1	1	ادارة الاسعار التسعير .أهميته ومداخله	الاسعار	9
b2.c2.	1	1	سياسات التوزيع	التوزيع	10
d3. d2	1	1	الاتصالات التسويقية	الاتصالات التسويقية	11
d2 d1	1	1	سياسات الإعلان	الاتصالات التسويقية	12
===	14	14	د الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact H	اجمالي عد	
			العملي Practical Aspect		
موز مخرجات	اعات ر	ارب العملية/ تدريبات	التج	الرقم	









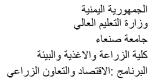
الجمهورية اليمنية وزارة التعليم العالي جامعة صنعاء كلية الزراعة والاغذية والبينة البرنامج :الاقتصاد والتعاون الزراعي

التعلم Course ILOs	الفعلية Contact Hours	الأسابيع Number of Weeks	Practical / Tutorials topics	Order
c1 c2.b2 d2.	6	3	عمل ابحاث جماعية دراسات احتياجات السوق	1
c1 b1.b2	4	2	معالجة البيانات احصائيا	2
c2. b1. d1 d2	8	4	عمل دراسات میدانیة فردیة	3
b1 c1 c2 d2	2	1	تفريغ البيانات ومعالجتها	4
b2 .d1. d2 c2	4	2	خروج بالنتائج	5
c2 c1 d2	4	2	بناء خطط لمشاريع على ضوء النتائج السابقة	6
===	28	14	اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	

استراتيجيات التدريس Teaching Strategies:

- المحاضرة التفاعلية Lectures
- الحوار والمناقشة discussion
- العصف الذهني Brainstorming
- حل المشكلاتProblem solving
- المحاكاة والعروض العملية Practical presentations Simulation Method
 - التطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Lab
 - المشروعات والمهام والتكاليف projects
 - التعلم الذاتي Self-learning
 - التعلم التعاوني Cooperative Learning

				الانشطة والتكليفات Tasks and Assignments:	.i	
مخرجات التعلم CILOs (symbol s)	أسبوع التنفيذ Week Due	الدرجة المستحق ة Mark	نوع التكليف (فردي/ تعاوني)	الانشطة / التكليف Assignments/ Tasks		√Z 0
a1.a2.a3b 1.b2	1-13	5	فردي	واجبات منزلية عقب كل محاضرة		1
c1 c2.c3	1-15	5	جماعي, تعاوني	مشروع فصلي جماعي		2
===	==	10		إجمالي الدرجة Total Score		











			:L	earning Assessment تقييم التعلم	.ii
مخرجات التعلم CILOs (symbols)	نسبة الدرجة إلى الدرجة النهائية Proportion of Final Assessment	الدرجة Mark	أسوع التقييم Week due	أنشطة التقييم Assessment Tasks	الرقم No.
a1.a2,b1.b2	%10	10	1-15	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	1
a1.a2,b1.b2.d1	%2.5	2.5	4	کوز(1) Quiz	2
a1.a2,b1.b2.d1.c3	5%	5	8	اختبار نصف الفصل Midterm Exam	3
a1.a2,b1,c1.d2.d1	%2.5	2.5	9	كوز(2) Quiz	4
,b1.b2.c1.c2.c3	%20	20	16	اختبار نهاية الفصل (عملي) Final Exam (practical)	5
a1.a2,b1.b2.d1.d2	%60	60	16	اختبار نهاية الفصل (نظري) Final Exam (theoretical)	6
===	% 100	100		الإجمالي Total	

مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).

1. المراجع الرئيسة [13]Required Textbook(s: (لا تزيد عن مرجعين)

1. • محمد عبيدات (2017) التسويق الزراعي، 2(بدون)

2. وليم يحي سلام (2011) التسويق الزراعي، 2(بدون)

2. المراجع المساندة Essential References:

فليب كوتلر (بدون)اساسيات التسويق، ترجمة سرور (بدون) ، (بدون)

3. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... Electronic Materials and Web Sites etc.

الإدارة المغامة للتسويق والتجارة الزراعي.http://gdmat.org/index.php/ar.

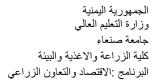




















العام الجامعي: 2020/2019.

خطة مقرر: تسويق زراعي Course Plan (Syllabus):

i. معلومات عن أستاذ المقرر Information about Faculty Member Responsible for the ذ. Course									
	الساعات المكتبية (أسبوعيا) Office Hours					م	خالد قاس	الاسم Name	
الخميس THU	لأربعاء WEI		الاثنين MON	الأحد SU N	السبت SAT		???????	المكان ورقم الهاتف Location &Telepho No.	
						???	riiii	البريد الإلكتروني E-mail	
			Gen	eral in	formati	on about the c	aourse عن المقرر	 معلومات عامة 	ii
		۷	ق زراع	تسوي			اسم المقرر Course Title		.1
AEC 322							• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	رمز المقر and Number	.2
جموع	110	Cro	edit Hou	مدة _{Irs}	ات المعت	الساع			
Total	1	ر/تمارین Seminar/T		<u>لي</u> Prac		محاضرات Lecture	•	الساعات الم Hours:	.3
3					1	2			
		ل الثاني	بع – الفص	توی الرا	المس		Study Level and Semester		.4
			نتصاد الزر				المتطلبات السابقة للمقرر (إن وجدت) Pre-requisites		.5
تمويل وتسليف زراعي						Pre-requisites Co – (المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) - 6		.6	
بكالوريوس شعبة الاقتصاد الزراعي					بكالورب		Program (s) in which	البرنامج/ البرامج الد the course is المقرر ered	.7
العربية							للمقرر	لغة تدريس ching the course	.8
قاعات الكلية						33 C	مکان تدریب ching the course	.9	

ملاحظة: الساعة المعتمدة للعملي وللتمارين تساوى ساعتين فعليتين خلال التدريس.

iii. وصف المقرر Course Description:











يهدف هذا المقرر الى اكساب الطلاب مهارات معرفية عن التسويق الزراعى من حيث المفهوم والتطور والوظائف والتأثير على الاستهلاك في الريف والحضر. موظفًا تلك المهارات في الحياة العملية من خلال اجراء الابحاث الزراعية لتحسينها والوصول بالمنتجات الزراعية الى جميع المستهلكين وتحليل المشكلات والصعوبات التى تواجه تسويق المنتجات الزراعية الغذائية اليمنية بهدف الاكتفاء الذاتي لتلك السلع

مخرجات تعلم المقرر (CILOs) Course Intended Learning Outcomes

بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادرا على أن:

a1 يذكر مفهوم التسوق الزراعي.

a2. يشرح اهمية التسويق للمنشآت الزراعية.

a3. يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدمية.

b1. يفسر اثر التسويق الزراعي على زيادة القوة الشرائية.

b2. يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية.

c1. يجري ابحاث تطبيقية للوصول الى حلول علمية للمشكلات لزراعية.

c2. يستخدم قنوات التسويق المناسبة لتوزيع للمنتجات الزراعية.

c3 ينفذ خطة استراتيجية لتحسين المنتجات الزراعية.

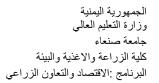
d1. يجيد التواصل من خلال العمل بروح الفريق الواحدة

d2. يتقن مهارة حل المشكلات الزراعية

محتوى المقرر Course Content:

أولا: الموضوعات النظرية Theoretical Aspect:

الساعات الفعلية Con. H	الأسبوع Week Due	الموضوعات التفصيلية Sub Topics	ا لوحدات (الموضوعات الرنيسة) Units	ا لرقم Order
1	W1	المفاهيم والتطور	التسويق.	1
2	W2- w3	سلوك المستهلك النهائي	المستهاك	2

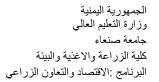








2	W4- 5	مستويات التخطيط	التخطيط الاستراتيجي	3		
1	W6	المعلومات التسويقية وبحوث	در اسة جدوى السوق	4		
1	W7	استراتيجيات تحديد السوق	رسم استر اتیجیات	5		
1	W8	توفير السلع بحسب الية العرض والطلب	السلع والخدمات	6		
1	W9	إدارة مزيج المنتجات	المنتجات	7		
1	W10	اختبار منتصف الفصل (نظري)				
1	W11	ادارة الاسعار التسعير .أهميته ومداخله	الاسعار	9		
1	W12	سياسات التوزيع	التوزيع	10		
1	W13	الاتصالات التسويقية	الاتصالات التسويقية	11		
1	W14	سياسات الإعلان	الاتصالات التسويقية	12		
1	W15	مراجعة	الاتصالات التسويقية	15		
1	W16	اختبار نهاية الفصل (نظري)		16		
16	عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester					
	انيا: خطة تنفيذ الجانب العملي Training/ Tutorials/ Exercises Aspects:					
الساعات الفعلية Cont. H	الأسبوع Week Due	المهام / التمارين Tutorials/ Exercises		ا لرق م Order		
6	1- 3 _[d4]	عمل ابحاث جماعية دراسات احتياجات السوق				









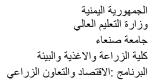


4	4-5	معالجة البيانات احصائيا	2
4	6-7	عمل دراسات میدانیة فردیة	3
2	8	تفريغ البيانات ومعالجته	
2	9	 حلقة نقاش للأبحاث المسلمة 	
2	10	•مناقشة دراسات مشابهة	
2	11	اختبار نصف الفصل (Midterm Exam)	
2	12	خروج بالنتائج	
2	13	بناء خطط لمشاريع على ضوء النتائج السابقة	
2	14	اختبار نهاية الفصل (عملي) Final Exam	
28	14	اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	

:Teaching Strategies استراتيجيات التدريس vi

- ـ المحاضرة التفاعلية Lectures
 - الحوار والمناقشة discussion
 - . العصف الذهني Brainstorming
 - حل المشكلاتProblem solving
- المحاكاة والعروض العملية Practical presentations & Simulation Method
 - التطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Lab
 - . المشروعات والمهام والتكاليف projects
 - التعلم الذاتي Self-learning
 - . التعلم التعاوني Cooperative Learning

i. الانشطة والتكليفات Tasks and Assignments:					.iv
مخرجات التعلم CILOs (symbol s)	أسبوع التنفيذ Week Due	الدرجة المستحة ة Mark	نوع التكليف (فردي/ تعاوني)	الانشطة / التكليف Assignments/ Tasks	r N o
a1.a2.a3 b1.b2	1-13	5	فردي	واجبات منزلية عقب كل محاضرة	1
C1 c2.c3	1-15	5	جماعي, تعاوني	مشروع فصلي جماعي	2
#		10			3
===	==			إجمالي الدرجة Total Score	
i. Learning Assessment تقويم التعلم					
أساليب التقويم موعد أسبوع) التقويم الدرجة الوزن النسبي%				م	











Proportion of Final Assessment	Mark	Week Due	Assessment Method	No
%10	10	1-15	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	1
%2.5	2.5	4	اختبار قصیر (1) Quiz	2
%5	5	8	اختبار نصفي Midterm Exam (نظري وعملي)	3
%2.5	2.5	9	اختبار قصیر (Quiz (2)	4
%20	20	14	اختبار عملي نهائي	5
%60	60	16	اختبار تحريري نهائي	6
% 100	100		المجموع Total	

مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد

4. المراجع الرئيسة Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين)

- 3. محمد عبيدات (2017) التسويق الزراعي، 2(بدون)
- 4. وليم يحي سلام (2011) التسويق الزراعي، 2(بدون)

5. المراجع المساندة Essential References: فليب كوتلر (بدون) اساسيات التسويق، ترجمة سرور (بدون) ، (بدون)

6. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... Electronic Materials and Web Sites etc.

الإدارة الغامة للتسويق والتجارة الزراعي.http://gdmat.org/index.php/ar.

الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies	.۷
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتى:	į
سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance:	1
 يلتزم الطالب بحضور 75% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. 	
- يقدم أستاذ المقرر تقريرا بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب	
25% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.	
الحضور المتأخر Tardy:	2
- يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن	
ثلاث مرات يحذر شفويا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.	
ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality:	3
- لا يسمح للطالب دخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (20) دقيقة من بدء الامتحان	
- إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.	
التعيينات والمشاريع Assignments & Projects:	4
- يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكليفات وتسليمها	
- إذا تأخر الطالب في تسليم التكليفات عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكليف الذي تأخر في تسليمه.	
الغش Cheating:	5
- في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفي أو النهائي تطبق عليه لائحة شوون الطلاب.	

الجمهورية اليمنية وزارة التعليم العالي كلية الزراعة والاغذية والبيئة البرنامج :الاقتصاد والتعاون الزراعي











- في حال ثبوت قيام الطالب بالغش او النقل في التكليفات والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكليف.	
الانتحال Plagiarism:	6
- في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك	
سياسات أخرى Other policies:	
- أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكليفات الخ	