جامعة الدكتور يحي فارس بالمدية
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

الموضوع :

مدى تأثير ارتفاع أسعار مادة الاسمنت الرمادي على تكاليف المؤسسات المتخصصة في تنفيذ مشاريع الصفقات العمومية في ظل الممارسات التجارية الراهنة

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر
تخصص علوم مالية

من إعداد الطالبين :

علاوي عبد القادر
منصور محمد

تحت إشراف الاستاذة :

ولد شرشالي سمية

السنة الجامعية: 2016-2017

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الملاحق

تمهيد:

لقد دفعت الإصلاحات التي قامت بها الجزائر في أواخر ثمانينات وبداية تسعينات القرن الماضي إلى سن قوانين واضحة تؤكد مسعى الدولة الجزائرية إلى انتهـــاج أنظمة اقتصاد السوق عن طريق محاولة تحرير أسعـــار السلع ولكن بدرجات مختلفة وهذا من اجل حماية الاقتصاد الوطني من عواقب هذا الانفتاح، وقصد الحفاظ على القدرة الشرائية للمستهلكين .وبالفعل طرأت على المنظومة القانونية الوطنية عدة تطورات محاولة مواكبة تيار التحولات الاقتصادية الحديثة ، متمثلة في سن قوانين أو نصوص تشريعية عصرية من اجل تنظيم الاقتصاد وتعزيز فعاليته عن طريـــق ضمان الممارسات التجـــارية الشريفة ، ولعل أبرز قانون أعد من طرف السلطة والذي هو محور دراستنا أو هو الضامن والحامي للممارسات التجارية الشريفة هو القانون رقم(02-04)والمحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية المؤرخ في 2004/06/23 المعدل والمتمم بالقانون رقم 06-10 المؤرخ في2010/08/15، أين تتضمن هذه القواعد العديد من المبادئ التي ينبغي أن تتمتع بها الممارسات التجارية ، حيث غياب هاته المبادئ وغياب القيم الأخلاقية وضعف الرادع القانوني وندرة التشريعات التي تحمي المستهلك .بما فيه المؤسسة الجزائرية يؤدي إلى حلول فوضى في الاقتصاد الوطني وما ينجر عنه من مخاطر الانهيار والتبعية ،وهذا ما سنتناوله في هذا الفصل .

المبحث الأول: مبادئ شفافية الممارسات التجارية

لقد أصبح من الماضي الحالة التي كانت فيه الممارسات التجارية تستغرق أياما وشهورا في عز الفوضى دون ضوابط أو أهداف يراد أن تحقق وبدون إستراتجية معلنة ، وغدت هذه الممارسة حاليا بالرغم من ضخامتها تتم بسرعة وفق هدف منشود ومرجو وبصفة منظمة ،كل هذا ما عمل المشرع أن يكرسه في القانون(04-02) السالف الذكر في مبدأ شفافية الممارسات التجارية التي تقوم بين الأعوان الاقتصاديين والمستهلكين بصفة عامة ، وكذا حماية المستهلك وذلك بتطبيق أحكام هذا القانون نشاطات المؤسسة بما فيها النشاطات الإنتاجية، الفلاحية ،وتربية المواشي من جهة ، ومن جهة أخرى تلك النشاطات التي يقوم بها مستوردو السلع لإعادة بيعها ، الوكلاء ، الوسطاء وكذا نشاط الخدمات والصناعات التقليدية والصيد البحري بحيث،وضع المشرع الجزائري في صورة القانون(04-02)وجهين أساسيين يجب على الأفراد والمؤسسات بأنواعها احترامهما وهما :

- مبدأ الإعلام بالأسعار والتعريفات.
- ومبدأ فوترة كل المنتجات والسلع وحتى الخدمات .

المطلب الأول: مبدأ الالتزام بإعلام الأسعار والتعريفات

تتصف قوانين الدولة الجزائرية بالتطبيق الصارم على كل حالة وعدم إهمال الجوانب الاستثنائية أو بعبارة أخرى الحالات العرضية ، فعملية إشهار الأسعار لا تقتصر على الأعوان الاقتصاديين الممارسين لنشاطات التجزئة فقط ، فهناك حالات عندما يتعلق بالبيع للمستهلك حسب ما نصت عليه المادة الرابعة من القانون (04-02) "يلزم البائع بإشهار الأسعار قصد إعلام المستهلك بأسعار البيع وتعريفات السلع والخدمات وشروط البيع "[1].

والسعر هنا يقصد به قيمة السلعة أو الخدمة مقدرة بالنقود . وهذا بعد احتساب جميع التكاليف أي هو عبارة عن مبلغ من المال الإجمالي المدفوع وهذا الأخير يجب أن يكون موافقا للأسعار المعلنة والموضوعة على السلع و الخدمات بجميع أنواعها تبعا لنص المادة 06 من القانون (04-02).

[1] القانون رقم 04/ 02المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية المؤرخ في 2004/07/23 –المادة 04.

" يجب أن توافق الأسعار أو التعريفات المعلنة المبلغ الإجمالي الذي يدفعه الزبون مقابل اقتناء سلعة أو الحصول على خدمة "[1]

اما الحالة الثانية فهي تتعلق بالعلاقات بين الأعوان الاقتصاديين فيما بينهم بحيث يلزم البائع في العلاقات بين الأعوان الاقتصاديين بإعلام الزبائن بالأسعار و التعريفات عند طلبها [2]

اما فيما يتعلق بطريقة الاعلام ،فتوجد عدة طرق سواء تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة ذات الأنشطة التجارية والتي لها علاقة مباشرة مع المستهلكين ، أو تلك التي لديها علاقات مع مؤسسات مشابهة لها أو مع الإدارات العمومية ، ولعل من أشهر هاته الوسائل نذكر منها [3]:

أولا: جدول الأسعار أو النشرات البيانية

وهي عبارة عن وثيقة يسطرها العون الاقتصادي تحتوي علي جدول من قائمة السلع والخدمات المقدمة والأسعار التي تقابلها وهذا دون غض النظر عن الضرائب والرسوم المفروضة ، ويشترط فيها ان تكون مقروءة وواضحة وان تكون موضوعة في مكان استقبال الزبائن يستطيع ان يراها العامة من الناس وان يذكر فيها طبيعة الخدمات المقدمة وكذا الخدمات الاضافية ، كل هاته الشروط التي وضعت لكي يتحقق الاعلام ، وانتقاء احد عناصر هذه الشروط يعتبر ارتكاب لمخالفة عدم الإعلام بالأسعار والتعريفات .

ثانيا : دليل الأسعار :

هي بدورها أيضا تعتبر جداول للأسعار ولكن تسلم للزبون في مكان البيع أو تقديم الخدمة . ويستعمل هذا الدليل في حالة الخدمات المتعددة والمعقدة ولعل من اشهار الدليل الخاص بوكالات السفر اي قطاع الخدمات وكذا ما يتضمنه عرض الأسعار في حالة الصفقات العمومية والاتفاقيات المتعلقة بعملية التموين

ثالثا : الإعلام بميزات المنتوج :

عندما يتعلق الأمر بالبيع للمستهلك ،وهذا قبل اختتام عملية البيع بإخبار المستهلك بأي طريقة كانت وحسب طبيعة المنتوج بالمعلومات النزيهة والصادقة بمميزات هذا المنتوج أو خدمة وشروط البيع وكذا الحدود المتوقعة للمسؤولية التعاقدية لعملية البيع أو الخدمة عندما يتعلق الأمر بالعلاقات بين الأعوان الاقتصاديين كما تم تحديد شروط بيع إجبارية عن طريقة الدفع وعند الاقتضاء الخصوم والتخفيضات .

[1] قانون 04-02 مادة 06 مرجع سبق ذكره.

[2] قانون 04-02 مادة 07 مرجع سبق ذكره.

[3] قانون 02/04 المادة 08 مرجع سبق ذكره.

المطلب الثاني : مبدأ الالتزام بعملية الفوترة .

تعبر الفاتورة عن المقابل الذي سوف يدفع من جراء عملية البيع أو الخدمات وهي عبارة عن وثيقة تحتوي على عدة عناصر أساسية لكي تسمى فاتورة، بحيث تعد وثيقة اجبارية بين الاعوان الاقتصادين وبين المستهلك وتسلم بمجرد اجراء عملية البيع أو تأدية الخدمة وهذا ما نص عليه المشرع :

" يجب ان يكون كل بيع سلع أو تأدية خدمات بين الاعوان الاقتصادين مصحوبا وجوبا بفاتورة أو وثيقة تقوم مقامها" [1] ويقع هذا الالزام على البائع والمشتري على حد سواء ، اذا يلزم البائع بتسليمها ويلزم المستهلك بطلبها منه وتسلم عند البيع وعند تأدية الخدمة ، وهذا اذ تعلق الامر بالعلاقات بين الاعوان الاقتصاديين ، اما اذا تعلق الامر بالبيع للمستهلك العادي أو البسيط ، فيحل محل الفاتورة وصل صندوق سند يبرر هذه العملية أو المعاملة ، ولكن في هاته الحالة يكمن الفرق ان هذه الوثيقة يجب ان تسلم اذا طلبها الزبون .

في هذا السياق لابد ان نذكر ان هناك اجتهادات كبيرة من اجل ايجاد وسيلة أو وثيقة اخرى تقام مقام الفاتورة لاسيما من اجل السيطرة على المعاملات التجارية غير الواضحة ، اين صدر مشروع تمهدي للإثراء والذي يهدف الى تطوير هاته الوثيقة .

اذا يفرض قانون الممارسات التجارية التزاما مزدوجا :

بالنسبة للمهني سواء كان بائعا أو حرفيا خاصا أو عموميا فهو ملزم بتسليم الفاتورة ، اما بخصوص المستهلك فهو ملزم بالمطالبة بها [2].

ولكي نستطيع ان نسمي هذه الوثيقة تسمية فاتورة ، فلا بد من توفير عدة شروط إجبارية وهذا ما نص عليه التنظيم بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 468/05 المؤرخ في 2005/12/10 الجريدة الرسمية رقم 80 بحيث يجب ان تتوفر على :

أولا بيانات متعلقة بالبائع :

- معلومات حول الشركة أو المؤسسة (الطبيعة ، رقم السجل التجاري)
- طريقة الدفع.
- تاريخ التسوية.
- تاريخ الفوترة.

[1] قانون 02/04 المادة 10

[2] وزارة التجارة- دليل المستهلك الجزائري وزارة التجارة ماي 2012 ص 123 .

- رقم الفاتورة.
- بيان مفصل حول المنتوج أو الخدمة.
- السعر الاجمالي دون الرسوم + القيمة المضافة عند الاقتضاء (حالة السلع ذات الاستهلاك الواسع والمدعمة من طرف خزينة الدولة معفاه من القيمة المضافة).
- السعر الاجمالي مع احتساب كل الرسوم محرر بالأرقام والحروف.

ثانيا بيانات متعلقة بالمشتري أو المستهلك:[1]

- الاسم واللقب أو التسمية الاجتماعية في حالة المؤسسة هي شخص معنوي .
- العنوان .
- رقم السجل التجاري .
- ذكر نوع النشاط الممارس، هذا الاخير يعتبر مهم جدا وسوف نستعرض أهميته لاحقا وتطبيقه على توزيع مادة الاسمنت الرمادي .

فان أي إخلال أو نسيان بيان من البيانات السابقة تعتبر ارتكاب مخالفة ،توصف بعد الفوترة سواء حالة الشراء أو البيع .وسوف نستعرض لاحقا مثال حقيقي عن هاته المخالفة وكيفية حساب مبلغ عدم الفوترة كما انه توجد بيانات اخرى غير التي تم ذكرها سالفا فأي اخلال بها يؤدي الى ارتكاب مخالفة اخرى توصف بعدم مطابقة الفاتورة ، وهذا البيانات هي على سبيل الحصر كالاتي :

- الاسم واللقب أو العنوان الاجتماعي للبائع و المشتري .
- رقم التعريف الجبائي للبائع و المشتري.
- العنوان .
- الكمية .
- الاسم الدقيق للسلع .
- سعر الوحدة من غير رسوم للكميات المباعة أو الخدمات المقدمة

اذا الفاتورة هي مهمة جدا سواء بين الأعوان الاقتصاديين فيما بينهم أو بين الأعوان الاقتصاديين والمستهلك ، ولها دورا اخر وهو المساهمة في القضاء على التجارة غير الشرعية وهذا ما يفسر خطورة العقوبة بالنسبة لعدم الفوترة .

[1] المرسوم التنفيذي رقم 468/05 المؤرخ في 2005/12/10 الجريدة الرسمية رقم 80.

المبحث الثاني: مبدأ نزاهة الممارسات التجارية

يسعى قانون الممارسات التجارية الى اقامة التوازن في المعاملات التجارية بين الاعوان الاقتصادين والمؤسسات وبين المستهلك .من باب أن المستهلك (مؤسسة أو شخص طبيعي) في وضعية ضعف وانه بحاجة الى تلك الحاجيات مما قد يحدث تجاوزات تتنافى مع الأعراف والتقاليد التجارية ولهذا كرس المشرع الجزائري ممثلا في قانون الممارسات التجارية الى سن قوانين تحمي وتقي المستهلك من الوقوع في مثل هذه التجاوزات والممارسات .

المطلب الأول : الممارسات التجارية غير الشرعية و التدليسية :

وهي كل التصرفات التى يقوم بها العون الاقتصادي بصفة غير اعتيادية والتي من شأنها المس بالقدرة الشرائية للمستهلك والتأثير على حريته في اقتناء احتياجاته ولعل من ابرز هذه الممارسات التى سوف نذكرها باختصار شديد ماعدا تلك الممارسات التي تتعلق بموضوعنا والتي إلى تؤدي ارتفاع أسعار الاسمنت الرمادي وبالتالي زيادة تكاليف المؤسسات .

أولا رفض البيع وأداء الخدمة :

وهو امتناع عرض السلعة أو الخدمة عن البيع والتي تكون ضمن نشاطاته الاعتيادية سواء كانت ظاهرة للمستهلك أو داخل المخازن ، كما انه ينعدم السبب أو المبرر الشرعي والقانوني الذي يجبره على رفض أداء الخدمة أو البيع .

ثانيا : البيع أو أداء الخدمة المشروط :

حيث يقوم العون الاقتصادي برهن عملية البيع أو أداء الخدمة بعملية أخرى ولعل من أشهرها البيع المشروط بمكافأة مجانية، والبيع المشروط بشراء كمية أو منتوج اخر منفصل عن المنتوج الأول .

ثالثا : البيع بالخسارة

رفض المشرع الجزائري السماح للأعوان الاقتصاديين بيع السلع بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقي ويقصد بسعر التكلفة الحقيقي سعر الشراء المدون في الفاتورة مضاف اليه جميع الحقوق والرسوم وعند الاقتضاء اعباء النقل الا انه وضعت هنالك عدة استثنـــاءات حول هذا الموضوع مثل السلع سريعة التلف، عملية تغير النشاط مما ينتج عنه بيع السلع بصفة ارادية ، السلع الموسمية .....الخ .

السلع التى تم التموين منها أو يمكن التموين منها من جديد بسعر اقل ، على انه يجب ان يكون السعر الحقيقي لإعادة البيع يساوي سعر اعادة التموين ...الخ .

رابعا إعادة بيع المواد الأولية على حالتها الاصلية :

هذا من اجل حماية الاقتصاد الوطني .ونظرا للتهافت الكبير للأعوان الاقتصاديين على استيراد المواد الأولية خلال سنوات العشر الاخيرة ، اين تم تسجيل عدة تجاوزات في هذا الشأن كون ان عملية الاستيراد تمت على اساس عملية تحويل المواد واستعمالها كمواد نصف مصنعة الا ان جشع بعض الاعوان لاقتصادين يقومون ببيعها مباشرة مما يعطل سلسلة العمل الانتاجي وبالتالي تهاوي الاقتصاد الوطني، نستثني هذه العملية في حالة توقيف النشاط أو تغيره وحالة القوة القاهرة اما فيما يتعلق بالممارسات التجارية التدليسية فهي مجموعة من المناورات التي يقوم بها العون الاقتصادي أو البائع قصد تحقيق اغراضه بأي طريقة دون مراعاة شعور المستهلكين ، وهذا ما نصت عليه المادتين 24و 25 من القانون رقم (02-04) السالف الذكر وهي :

- دفع أو الاستلام فوراق مخفية القيمة .
- تحرير فواتير وهمية أو مزيفة .
- اتلاف الوثائق التجارية والمحاسبة واخفائها أو تزويرها قصد اخفاء الشروط الحقيقة للمعاملات التجارية.
- حيازة منتوجات مستوردة أو مصنعة بصفة غير شرعية
- حيازة مخزون من المنتوجات بهدف تحفيز الارتفاع غير المبرر للأسعار
- حيازة مخزون من المنتوجات خارج موضوع تجارتهم الشرعية قصد بيعه [1]

اما المبدأ المهم والذي يدخل ضمن موضوعنا هذا والذي يؤثر مباشرة على ارتفاع مواد الاسمنت الرمادي وبالتالي تكاليف المؤسسة المكلفة بانجاز المشاريع ، وهو يدعى: ممارسة أسعار غير شرعية ، والتي ترمي الى إخفاء زيادات في أسعار المواد لاسيما تلك التي تدعم من خزينة الدولة سواء كانت محددة الأسعار أو محددة هوامش الربح وتأخذ هذه الحالة عدة صور نذكر منها :

أولا عدم تطبيق هوامش الربح والأسعار المحددة :

اذا كان الاصل في المعاملات التجارية هو حرية الأسعار ،لكن من الجائز ان تتدخل السلطات العمومية لفرض أسعار محددة لبعض المنتجات أو الخدمات كما قد تلجأ ايضا السلطات الى اتخاذ تدابير مؤقتة لتحديد هوامش وأسعار السلع والخدمات أو الأصناف المتجانسة من السلع والخدمات أو تسقيفها أو التصديق عليها في حالة ارتفاعها المفرط أو غير المبرر

[1] المادتين 24و 25 من القانون 02/04

ثانيا : عدم إيداع تركيبة أسعار السلع والخدمات :

بحيث يلزم العون الاقتصادي بإيداع تركيبية أسعار السلع و الخدمات لاسيما تلك التي محل تدابير تحديد أو تسقيف هوامش الربح أو الأسعار مثلا مادة الاسمنت ،الزيت الغذائي، السكر الابيض والحليب المبستر الموظب .

ثالثا: الممارسات الاخرى :

وهذا عن طريق القيام بتصريحات مزيفة بأسعار التكلفة قصد التأثير على هوامش الربح وأسعار السلع والخدمات المحدد أو المسقفة.

- اخفاء الزيادات غير الشرعية في الأسعار
- عدم تجسيد اثر الانخفاض المسجل لتكاليف الانتاج والاستيراد والتوزيع على أسعار البيع والإبقاء على ارتفاع السلع والخدمات المعنية .
- تشجيع غموض الأسعار والمضاربة في السوق

المطلب الثاني: الممارسات التجارية غير النزيهة والتعاقدية التعسفية

يقوم الاعوان الاقتصاديون بعدة طرق قصد جذب الزبائن أو محاولة الحفاظ عليهم على الاقل، وقد تكون هاته الاساليب منافية للمنافسة الشريفة والتي تقوم أساسا على النزاهة واحترام قواعدها المتعارف عليها في الوسط التجاري فقد يلجأ البعض لاستعمال وسائل مخالفة للعرف التجاري والتي تؤدي الى المساس بالأعوان الاقتصاديين أو بالبيئة الخارجية .

والذي من شأنه الحاق الضرر بكل المتداخلين في العملية التجارية مما يؤدي الى عملية الحد من الابداع والتطور في العمل التجاري ، وتتجلى هاته التصرفات في صورة الادعاءات الكاذبة وتشويه سمعته الشخصية للمتعاملين الاقتصادين وعلى هذا الاساس اتخذ المشرع الجزائري اليات عديدة في سبيل تحقيق ممارسات تجارية نزيهة تحترم في ضمنها شروط قانون المنافسة وقصد ارساء ضمانات لتعزيز مصداقية اداء الاعوان الاقتصادين والمؤسسات ، وتتمثل جرائم هذه الممارسات في :[1]

- الضوابط القانونية لمنع الممارسات التجارية غير النزيهة والتي تمنع تكريس المنافسة الحرة والتي من خلالها يتعدى عون اقتصادي على مصالح اعوان اقتصاديين اخرين .

[1] قانون رقم04 /02 المادة رقم 28 .

- خرق التراهة من خلال تشويه سمعه عون اقتصادي منافس بنشر معلومات سيئة تمس بشخصه أو بمنتجاته أو خدماته ،استغلال مهارة تقنية أو تجارية مميزة دون ترخيص من صاحبها ، اغراء مستخدمين متعاقدين اقتصاديين ، منافسة خلافا للتشريع المتعلق بالعمل واقامة محل تجاري في الجوار القريب لمحل منافس بهدف استغلال شهرته خارج الاعراف والممارسات التجارية المعمول بها .
- خرق التراهة من خلال الإشهار غير الشرعي ، هذا الأخير يعبر عن كل اعلان يهدف بصفة مباشرة أو غير مباشرة الى ترويج بيع السلع أو خدمات مهما كان المكان ووسائل الاتصال المستعملة[1] ويتضمن على :

- تصريحات أو بيانات أو تشكلات يمكن ان تؤدي الى التضليل بتعريف منتوج أو خدمة أو بكمية أو وفرته أو مميزاته .
- عناصر يمكن ان تؤدي الى الالتباس مع بائع اخر أو مع منتجاته أو خدماته أو نشاطه
- عرض السلع أو خدمات في حين ان العون الاقتصادي لا يتوفر على مخزون كافي من تلك السلع أو لا يمكنه ضمان الخدمات التي يجب تقديمها عادة مقارنة مع ضخامة الاشهار .

اما الجزء الثاني من هذه الممارسات تسمى بالممارسات التجارية التعاقدية التعسفية.

وكما ذكرنا سالفا فان المشرع الجزائري يسعى الى اقامة التوازن بين المهني أو المؤسسات والمستهلك باعتبار ان المستهلك في وضعية اضعف لحظة توقيع العقود ، سواء باحتكارهم سلعا أو خدمات بحكم حاجة المستهلك لهم ، فاستغلال الاعوان الاقتصاديون ذلك لإبرام عقود يمكن وصفها بالعقود الذاتية [1] التي لا حيلة للمتعامل أو المستهلك بموجبها سوى الخضوع لها .

وهي كل تلك الممارسات المنصوص عليها في التشريع الجزائري والتي تتضمن بنودا وشروط تمنح للمتعامل الاقتصادي أو البائع على حساب المستهلك والمتمثلة في[2]

- اخذ حقوق أو امتيازات لا تقابلها امتيازات مماثلة معترف بها للمستهلك
- فرض التزامات فورية ونهائية على المستهلك في العقود في حين انه يتعاقد هو بشروط يحققها متى اراد

[1] لعور بدرة الية مكافحة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري – أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتورة علوم في الحقوق تخصص قانون اعمال 2014 جامعة محمد خيضر بسكرة ص 293

[2] قانون 02/04 المادة رقم 29

- امتلاك حق تعديل عناصر العقد الأساسية أو مميزات المنتوج المسلم أو الخدمة المقدمة دون موافقة المستهلك .
- التفرد بحق تفسير شرط أو عدة شروط من العقد أو التفرد في قرار البث في مطابقة العملية التجارية
- الزام المستهلك بتنفيذ التزاماته دون ان يلتزم هو نفسه بها
- رفض حق المستهلك في فسخ العقد اذا اخل هو الالتزام
- التفرد بتغير أجال تسليم منتوج أو أجال تنفيذ خدمة
- تهديد المستهلك بقطع العلاقة التعاقدية لمجرد رفض المستهلك الخضوع لشروط تجارية جديدة غير متكافئة.

اذا يقصد بالعقد بأنه كل اتفاق أو اتفاقية تهدف إلى بيع سلعة أو تأدية خدمة حرر مسبقا من احد اطراف الاتفاق مع اذعان الطرف الآخر بحيث لا يمكن لهذا الأخير إحداث تغير حقيقي فيه [1] كل ما تناولناه سابقا يعتبر نظريا ، فأما على ارض الواقع هو شيء آخر ، إذا يصعب تحديد مثل هاته التصرفات نظرا للتطور الكبير الحاصل في النشاط الاقتصادي وتعقيده ،فهناك عدة محاور لا تسمح للمستهلك المناقشة في طبيعة وشروط العقد ، وإنما غايته الأولية هي الحصول على السلعة والخدمة من جهة ،من جهة أخرى ونظرا للتجاوزات المرتكبة والتي من شأنها ان تهدد بنية الاقتصاد الوطني ،هنا نجد تدخل الدولة الجزائرية لوضع بنود وشروط القرض منها تثبيط ، تعديل أو منع نشاط معين، بصفة عامة السلطة هي التي تتحكم في وضع هذه الشروط ، اما على المستوى الجزئي فهناك متعاملين اقتصادين يضعون شروط تعاقدية تعسفية نظريا فقط وهذا ضمن متطلبات المهنة كنشاط كراء السيارات مع أو بدون سائق .

[1] المرسوم التنفيذي رقم 306/06 المؤرخ في 2006/09/10 المحدد للعناصر الاساسية للعقود المبرمة بين الاعوان الاقتصادين دينار والمستهلكين والبنود التى تعتبر تعسفية

المبحث الثالث: التصدي التشريعي لمخالفات عدم احترام شفافية ونزاهة الممارسات التجارية

بعد تطرقنا الى كل المبادئ التي أتى بها التشريع الجزائري حول كيفية ضمان وحماية المستهلك الجزائري وهذا من خلال تجهيز ترسانة كبيرة من العقوبات سواء كانت عقوبات جزائية واخرى ادارية لردع مثل هذه التصرفات .

المطلب الأول: العقوبات الخاصة بمخالفات عدم الشفافية

لقد حول المشرع الجزائري لفئة معينة لرصد هاته المخالفات وهم الاعوان المكلفين بالتحقيقات والذين لديهم صفة الضبطية القضائية وصفة ضباط الشرطة القضائية والذين يملكون سلطة الدخول بكل حرية لاماكن المعاينة وكل عمليات التفتيش والحجز وعملية تحرير المخالفات والمحاضر وارسالها الى السلطات القضائية للمتابعة القضائية ، هنا نشير فقط بأنه توجد حلات استثنائية لا يتم إرسال المحاضر والملفات الى السلطات القضائية وهي حالات إجراء غرامات المصالحة وفق اطار منظم يثبطها وهي ايضا تعتبر عنصر من عناصر المتابعة الإدارية إضافة إلى الغلق الإداري للمحل سواء كان بصفة نهائية أو مؤقتا .

كما لدي لأعوان المكلفون حق الاطلاع والقيام بتفحص كل المستندات الادارية والتجارية والمالية والمحاسبة وكذا اية وسائل مغناطسية أو معلوماتية دون أن يمنعوا في ذلك بحجة السر المهني ويمكنهم ان يشترطوا استلامها حيث ما وجدت والقيام بحجزها في مقرارات الحجز أو تراجع في نهاية التحقيق ،وهنا يجب ان نفرق بين نوعين من الحجز :

أولا الحجز العيني : على أن يتم تكليف المخالفة بحراسة المواد المحجوزة حيث تشمع هذه الاخير بالشمع الاحمر[1] .

ثانيا الحجز الاعتباري : على أن تحدد قيمة المواد المحجوزة على اساس سعر البيع المقرر من طرف مرتكب المخالفة أو بالرجوع إلى سعر السوق ، ويدفع المبلغ الناتج عن بيع السلع موضوع الحجز الاعتباري الى الخزينة العمومية [2].

[1] قانون 02/04 مادة 41

[2] قانون 01/04 مادة 42

اما في يتعلق بالعقوبات الاساسية ،فنص القانون على عقوبة مناسبة لكل ممارسة ويلاحظ ان المشرع قد رفع من قيمة الغرامة المقرر لعدم الفوترة في التعديل الاخير (قانون 13- 06) كما رفع العقوبة في حالة العود وهي على النحو التالي :

-بالنسبة لعدم الإعلام بالأسعار والتعريفات : فقد نصت المادة 31 من القانون 04-02 " يعتبر عدم الإعلام بالأسعار و التعريفات مخالفة لأحكام المواد.4.6و7 من هذا القانون ويعاقب عليها بغرامة من 5000 الى 100000 دج .

- بالنسبة لعدم الاعلام بشروط البيع .لقد نصت المادة 32 من القانون 04-02 : يعتبر عدم الاعلام بشروط البيع مخالفة لأحكام المادتين 8و9 من هذا القانون ويعاقب عليها بغرامة من 10000الى 100000 دج .

- **بالنسبة لعدم الفوترة :** نصت عليها المادة 33 من نفس القانون السالف الذكر دون المساس بالعقوبات المنصوص عليها في التشريع الجبائي ، تعتبر عدم الفوترة مخالفة لأحكام المواد 10 11 و13 من هذا القانون ويعاقب عليها بغرامة بنسبة 80% من المبلغ الذي كان يجب فوترته مهما بلغت قيمته .

هنا نوضح ان المشرع الجزائري قد ضاعف هاته العقوبة وشددها بعدما كانت تتراوح في إطار الأمر 95- 06 الملغى بين 5000 دج الى 1000000 دينار جزائري[1] وهذا نظرا لما نتج عنه من اضرار للاقتصاد الوطني وانتشار الاقتصاد الموازي .

ومن اجل فهم وشرح هاته المخالفة نظرا لأهميتها وعلاقتها بموضوع الاسمنت الرمادي ،نحاول ان نشرحها بمثال حقيقي من خلال المعاملات اليومية وكذا من اجل حساب مبلغ عدم الفوترة .

مثال :

على اثر عمليات التفتيش التي قامت مصالح الرقابة التابعة للمصالح الخارجية لوزارة التجارة قامت فرقة ما بمهمة معاينة إلى مؤسسة X حاملة لسجل تجاري رقم Z تنشط مجال تجارة بالتجزئة بمواد البناء وبعد التأكد من هوية التاجر وشرعية النشاط ، تم طلب فواتير الشراء الخاصة بمادة الاسمنت الرمادي نظرا لحساسية المادة وارتفاع الطلب عليها فصرح التاجر بأنه لا يملكها ، وعلى هذه الاساس قام الاعوان بحساب عدد اكياس الاسمنت الرمادي واستدعاء المعني الى مقر العمل من اجل المشاركة في تحرير محضر رسمي عدد الاكياس الاسمنت تقدر ب 1500 كيس ، مع العلم ان سعر السوق لهاته المادة تقدر بـــ: 650دج للكيس ، كيف يتم حساب مبلغ عدم الفوترة ؟ وهل يطبق الحجز العيني ام الاعتباري ؟

1 قانون رقم 02/04 المادة رقم 33 مرجع سبق ذكره.

الحل :

مبلغ عدم الفوترة = عدد الاكياس * سعر السوق = 1500*650= 975000 دج

اما المبلغ العقوبة هو 80 % = 780000 دج

وهنا يطبق الحجز العيني أو المادي نظرا لتوفير العنصر المادي لأكياس الاسمنت دون وجود فاتورة كما نشير ان هذه المخالفة ممكن ان تكون فيها اجراء المصالحة ،ونظرا لأهميتها ترك المشرع الجزائري نسبة 80% هذا المبلغ كغرامة صلح والفرق يكمن عدم ارسال المحضر الى القاضي فقط.

- بالنسبة لتحرير الفواتير غير المتطابقة بحيث نصت المادة 34 من القانون 04-02 تعتبر الفاتورة غير مطابقة كل مخالفة لأحكام المادة 12 من هذا القانون ويعاقب عليها بغرامة 10000 دج الى 50000 دج .

- بالنسبة لمعارضة المراقبة نصت المادة رقم 54 من نفس القانون على معاقبة معارضة مهام اعوان التحقيق بنصها ، تعتبر مخالفة وتوصف كمعارضة للمراقبة كل عرقلة وكل فعل من شأنه منع تأدية مهام التحقيق من طرف الموظفين المذكورين ، ويعاقب عليها بالحبس من 06 اشهر الى سنتين وبغرامة من 100000 إلى 1000000 دج أو بإحدى هاتين العقوبتين .

المطلب الثاني العقوبات الخاصة بمخالفات عدم النزاهة :

نظرا للأثر الكبير الذي يوقعه هذا النوع من المخالفات فقد شدد المشرع الجزائري على العقوبات لانها حقيقة تتعلق بالسلوكيات اكثر منهم من الماديات .

فبالنسبة لمخالفة ممارسة أسعار غير شرعية والتي هي ذي علاقة مع موضوع ارتفاع مادة الاسمنت الرمادي أو بالأحرى هي السبب المباشر والحقيقي لظاهرة ارتفاع المادة الحساسة وهي كل مخالفة لأحكام المادتين 22و 22 مكرر و23 من القانون 02/04 السالف الذكر ويعاقب عليها بغرامة من 20000دج الى 10000000 دج .[1]

ولشرح اكبر لهاته المخالفة نذكر منها مثال دائما متعلق بالاسمنت الرمادي الوظب علما ان هاته المادة لديها مرسوم تنفذي يؤطرها ويتمثل في المرسوم التنفذي رقم 09-243 المؤرخ في 2009/07/23

1 قانون رقم 02/04 المادتين رقم 22 و 22 مكرر مرجع سبق ذكره.

والمتعلق بتحديد الهوامش القصوى لأسعار الاسمنت الرمادي الموظب وهي كالآتي: 40 دج/ للكيس على مستوى تجار الجملة و 60دج /للكيس على مستوى تجار التجزئة .

مثال :

على اثر عمليات المراقبة الدورية لأعوان الرقابة المتخصصين في مراقبة مادة الاسمنت الرمادي نظرا لحساسيتها تم تفتيش محل السيد X الحامل لسجل التجاري Z وبعد التأكد من شرعية النشاط ،تم ملاحظة ان المعني يقوم ببيع المادة بسعره 750دج للكيس حسب السعر المشهر في المحل ، بعدها طلب الاعوان فواتير شراء مادة الاسمنت اين تمت ملاحظة ان المعني قام بشراء الاسمنت الموظب بسعره 630دج/ للكيس ،وعلى هذا يعتبر المعني مرتكب بمخالفة توصف بممارسة أسعار غير الشرعية ويتم حساب مبلغ الربح غير الشرعي كما يلي سعر الشراء = 630دج +هامش الربح الاقصى 60دج = 690دج /للكيس .

ربح غير شرعي = سعر البيع 750دج - 690دج = 60 دج /للكيس

المبلغ الاجمالي = 600 كيس *60 = 36000 دج

اما بخصوص ممارسات تجارية غير نزيهة وممارسات تعاقدية تعسفية تعتبر ممارسات تجارية غير النزيهة وممارسات تعاقدية تعسفية مخالفة لأحكام المواد 26.27.28و 29 من قانون 02/04 ويعاقب عليها بغرامة من 50000 دج الى000 000 5 دينار جزائري .

اما الممارسات التجارية التدليسية المخالفة لأحكام المادتين 24و25 والمعاقب عليها في المادة 37 من 300000 دج الى 10000000 دج

وعند الرجوع الى العقوبات التكميلية فنجد :[1]

- **المصادرة** : تجيز المادة 44 من قانون رقم 10-06 المؤرخ في 2010/08/15 للقاضي بمصادرة السلع المحجوزة والعتاد والتجهيزات التي استعملت في ارتكاب المخالفة المذكورة في المادة 39 من نفس القانون عندما يحكم القاضي بالمصادرة يصبح مبلغ بيع السلع المحجوزة والعتاد مكتسب للخزينة العمومية وعند صدور الحكم يقضي برفع اليد عن حجز السلع ثم بيعها اثر حجزها يستفيد صاحبها من تعويض قيمة السلع المحجوزة على اساس سعر البيع المطبق من طرف صاحبها اثناء الحجز .

1 قانون رقم 02/04 المادة رقم 44 مرجع سبق ذكره.

- **نشر الحكم** : تجيز المادة للقاضي على نفقة المحكوم عليه بنشر الحكم كاملا أو خلاصة منه في الصحافة الوطنية .

و فيما يلي جدول يوضح أشهر المخالفات المرتكبة من طرف المتعاملين الاقتصاديين خلال سنة 2016 بولاية المدية.

جدول (1) يوضح عدد المخالفات المنافية لقواعد شفافية ونزاهة للممارسات التجارية

المخالفة	المجموع
عدم الإعلام بالأسعار و التعريفات	1063
عدم الفوترة	68
تحرير فواتير غير مطابقة	6
تحرير فواتير وهمية أو مزيفة	2
ممارسة أسعار غير شرعية	31
عدم الإعلام بشروط البيع	13
إعادة بيع مواد أولية على حالتها الأصلية	1
ممارسة نشاط تجاري قار دون حيازة محل	74
ممارسة تجارية غير نزيهة " البيع بالتخفيض والبيع الترويجي"	4
ممارسة تجارية تدليسية " استلام أو دفع فوارق مخفية القيمة"	1
ممارسة تجارية غير نزيهة	1
ممارسة تجارية غير نزيهة " الإشهار التضليلي "	1

المصدر : مديرية التجارة لولاية المدية .

من خلال الجدول يتضح لنا أن أشهر المخالفات المرتكبة توصف بمخالفة عدم الإعلام بالأسعار و التعريفات 1063 مخالفة ، ثم تليها عدم الفوترة بـ: 68 مخالفة و بالرغم من معرفتهم لها نظرا لبساطتها ،إلا أنه في كل سنة ترتفع الى مستويات قياسية .

خلاصة

إن هدف مبدأ شفافية ونزاهة الممارسات التجارية هو اطلاع الزبون كان شخصا طبيعيا أو معنويا بكل معطيات السوق سواء تعلق الأمر بالسعر، النوعية أو الكمية المطلوبة فيكون له بذلك مطلق الحرية في اختيار الطرف المناسب الذي سوف يتعاقد معه على اساس المعطيات التي يراها مناسبة .

فهذه المبادئ تقضي على الفوضى التي يعيشها الاقتصاد الوطني عن طريق القضاء على الاسواق الموازية بإدماج متعامليها داخل المنظومة الاقتصادية القانونية .

والكثير منا يعتبر ان هذه المبادئ ليس لها دور ايجابي في الحياة الاقتصادية وهي تخص فقط الدائرة الضيقة أو الصغيرة للنشاط التجاري (تاجر – مستهلك) وانما هي على عكس ذلك ، فهي تخص كل المؤسسات النشطة داخل التراب الوطني بحيث مخالفة اي واحدة منها تعتبر لديها كتكلفة اضافية تتحملها المؤسسة زيادة عن طاقتها فهي تعتبر كمخاطر تشغيلية يرتكبها الموظفون أو الإداريون من جراء عدم فهم القانون أو عدم تطبيقه وتجاوزه مما يؤثر سلبا على تحقيق ربحية المؤسسة وبالتالي تحقيق القيمة المضافة للاقتصاد ،فالمؤسسة كمنظمة موجودة تعتبر معرضة لهاته المخاطر التشغيلية في أي لحظة ،وعلى هذا الأساس وجب على المسؤولين الاداريين احترام هاته القواعد حفاظا على تحقيق الربحية والاستمرارية ولاسيما تلك المخالفـــات المتعلقة بالتأثير المباشر والكبير على الاقتصاد محاولة هز استقراره ،والتي من شأنها التأثير على ارتفاع الأسعار المتواصل الذي من شأنه عرقلة النمو الاقتصادي على مستوى الاقتصاد الكلي ، وتنفيذ المشاريع الحيوية في اطار الصفقات العمومية على المستوى الجزئي ولعل أهم المواد التي تأثرت بها الممارسات المنافية للمنافسة الشريفة ،وساهمت في تحمل المؤسسات تكاليف كبيرة وغير متوقعة من جهة، ومن جهة أخرى ساهمت ندرتها في عرقلة التقدم في انجاز الهياكل القاعدية للدولة الجزائرية وهي مادة الاسمنت الرمادي وهذا ما سنستعرضه في الفصلين القادمين .

تمهيد

إن أزمة الاسمنت أصبحت أزمة دورية تهدف إلى ضرب مشاريع قطاع السكن من جهة ، ومن جهة أخرى أدت إلى زيادة تكاليف الانجاز وأثرت سلبا على نسبة التوظيف في القطاعات الحساسة نظرا لعدم قدرة تحمل المؤسسة المكلفة بانجاز مشاريع الصفقات العمومية الزيادة الرهيبة في أسعارها التي تعدت عتبة 950 دج للكيس الواحد أي بزيادة تقدر ب 3 أضعاف من السعر المقترح من المصنع العمومي .أين أصبح من الضروري تدخل السلطة للحد من ظاهرة المضاربة بهاته المادة إما بإنتاج كمية كافية لتموين الخواص أو السماح لشركات الانجاز بعملية الاستيراد .كما تجدر الإشارة إليه أنه في بعض الأحيان أن سياسة إعادة صيانة تجهيزات المصانع دفعة واحدة قد ساهم بدوره هو الآخر إلى خلق ندرة واسعة للمادة مما ساعد المضاربين على رفع الأسعار، بالإضافة إلى عدة عوامل أخرى من بينها سوء تخصيص المصانع التي تتزود بها المؤسسات بهاته المادة وبالتالي ارتفاع تكاليف النقل ، وفي دراسة حالتنا هذه توجهنا إلى إحدى المديريات الفاعلة في تأطير سوق مادة الاسمنت الرمادي ، والمتمثلة في مديرية التجارة لولاية المدية بحيث تعتبر هذه الأخيرة الجهاز المناعي الأول لردع مثل هذه التجاوزات .

وهي عبارة عن هيئة إدارية تابعة للمصالح الخارجية لوزارة التجارة ،تحت إشراف المديرية الجهوية للتجارة بالبليدة ، والتي تضم كل من الولايات التالية: البليدة، الجلفة ،عين الدفلى،المدية، تيزي وزو و البويرة.

و هي تتكون من عدة مصالح :

1- مصلحة مراقبة الممارسات التجارية و المضادة للمنافسة.

2- مصلحة مراقبة الجودة و قمع الغش.

3- مصلحة ملاحظة السوق.

4- مصلحة المنازعات.

و لعل من أهم المصالح الفاعلة في مراقبة تسويق و توزيع مادة الاسمنت الرمادي هي مصلحة مراقبة الممارسات التجارية و المضادة للمنافسة ، و التي تتجلى في مكتب التحقيقات المتخصصة و الذي بدوره يناط إليه مهمة التكفل و مراقبة ملف الاسمنت الرمادي عن طريق متابعة الاقتناءات الدورية للشركات و المؤسسات لمادة الاسمنت الرمادي من المصانع ووحدات التوزيع (فواتير الشراء فواتير البيع، احترام هوامش الربح ، التأكد من مصداقية المشاريع، مقارنة الكميات المقتناة فعلا مع بطاقة

احتياجات المشاريع وهذا بتخزين كل المعلومات المتعلقة بكل المقاولين الناشطين سواء بفضل قائمة الاقتناء آت المرسلة دوريا من المديرية الجهوية او عن طريق العمل الرقابي الميداني. و من خلال تتبعنا لعمل المكتب و معالجته لملف الاسمنت الرمادي تمت ملاحظة أن ولايات الوطن قسمت على عدة مصانع قصد ضمان التوزيع العادل بين الولايات والتي يمكنها من انجاز المشاريع لا سيما مصانع المجمع العمومي GICA ،و أن أشهر مصنع تتزود منه ناحية البليدة هو مصنع الشلف و هذا في ظل عدم استطاعة المصانع الأخرى على استيعاب الطلب الهائل للمادة بالرغم من و جود مصنع سور الغزلان ، مفتاح... الخ ، بحيث يعتبر مصنع الشلف الشريان الرئيسي للصناعة في الجزائر بقدرة انتاجية تفوق 2.6مليون طن سنويا ، و بما أن هذا الأخير يبعد بمسافات كبيرة عن الولايات التابعة للمديرية الجهوية بالبليدة مما يساهم في ارتفاع تكاليف النقل و بالتالي أسعار الاسمنت .

و على ضوء هذه المعطيات ، طرحنا تساؤل حول إمكانية إعادة تخصيص استفادة هاته الولايات من المصانع القريبة منها قصد تخفيض التكاليف، وهذا ما سوف نتطرق له في المبحث الاول من الفصل الثالث.

المبحث الاول : الارتفاع الناجم بسبب عدم ملائمة شبكة التوزيع. (التخصيص).

يعتبر اختيار شبكة توزيع ملائمة عاملا اساسيا ومحدد لقيمة تكاليف المؤسسة ،بحيث يتعين على المؤسسة المفاضلة بين مختلف المصانع المقترحة من اجل تقليصها .

المطلب الأول: نظرة حول شبكة التخصيص .

بمجرد إرساء الصفقة وتأشيرة المصالح المختصة والمتمثلة غالبا في اللجنة الولائية للصفقات العمومية وتبليغها للمقاول ، يقوم هذا الأخير بأول خطوة و هي البحث عن مصادر التموين بمادة الاسمنت الرمادي والتي تكون في غالب الأحيان محددة الوجهة من طرف مكتب الدراسات المعتمد لتتبع انجاز الصفقة ، وهنا نقصد الحالات التي تم إحصاؤها في دراستنا لهذه الحالة أن أغلب المقاولات المكلفة بانجاز المشاريع لولاية المدية تعتمد بالدرجة الأولى على المصنع العمومي التابع لمجمع GICA بولاية الشلف وهذا لعدة اعتبارات من بينها :

1-السمعة الجيدة لهذا المصنع و جودة منتجاته ومعرفة مصدر المواد الأولية المستعملة .

2-وفرة المنتج أو على الأقل يعتبر مصنع الوحيد الذي لديه قدرة إنتاجية عالية .

3-قرب المسافة وضمان التوزيع العادل للمادة بين هاته الولايات.

4-تعتبر ولاية المدية ضمن وجهات التي يقوم المصنع بتزويدها عن طريق وجود إطار تنظيمي توزيعي مقارنة مع مختلف الولايات .

5-توفر شبكات نقل سريعة لاسيما بعد افتتاح الطريق السيار شرق – غرب.

6-عدم قدرة مصانع المنطقة على تلبية الطلب لعدة ظروف أهمها الاضرابات والتوقفات، فيتوجه صاحب المقاولة أو مسيرها الى مصنع الاسمنت من أجل دفع ملف قصد الحصول على حصته من المادة والتي يقوم بتحديدها مكتب الدراسات مسبقا (Fiche de besoin) ، فتقوم المصلحة التجارية بالمصنع بالتأشير على الصفقة (دفتر الشروط بعد التأشيرة) بوضع ختم المصنع من أجل الحيلولة على عدم دفعه إلى مصنع آخر قصد ضمان عدم ازدواجية التزود من مصنعين مختلفين، ثم يحدد له عدة تواريخ منفصلة أين تعين له كميات الاقتناءات الشهرية على طول فترة الانجاز، كل ما تم ذكره سابقا نظريا، إلا أنه في الواقع يعاني أصحاب الشركات عدة مشاكل في توفير العامل الرئيسي في عملية

الانجاز، وهذا نظرا للتأخيرات الكبيرة في التسليم بفعل مشاكل تقنية كتعطل الآلات والأجهزة ومشاكل تنظيمية كالإضرابات وعدم قدرة المصانع على استيعاب الطلب الكبير على المادة بفعل العدد الهائل من المشاريع لا سيما خلال الخمس سنوات الأخيرة ، مما ساهم في تحمل مؤسسات الانجاز العديد من التكاليف خارجة عن نطاقها ، وصارت تبحث عن مادة الاسمنت بشتى الطرق قصد تفادي غرامات التأخير والتي تعتبر هي الأخرى تكلفة ، فكل هذه التصرفات أدت إلى امتصاص المعروض الموجه للمستهلك البسيط مما خلق ظاهرة الندرة وبالتالي ارتفاع الأسعار.

لهذا ارتأينا الى دراسة فرضية متمثلة في إمكانية التخلي عن سياسة تزويد المؤسسات المتواجدة في المنطقة من مصنع الشلف وهو ما سنعرضه في المطلب الثاني واختيار مصانع أخرى تتناسب مع ميزانية المؤسسة .

المطلب الثاني : مثال تطبيقي على مساهمة عامل التخصيص الجيد في تخفيض التكاليف .

إن في تنويع مصادر تموين المؤسسات بالاسمنت وتوزيعها على عدة مصانع لديه دور فعال في تخفيض التكاليف، فبالتنويع يكون :

1-توزيع خطر عدم التزود وتقليله وبالتالي تقليص خطر الوقوع في غرامة التأخير.

2-الحفاظ على سمعة المؤسسة نتيجة تقدم في نسبة الأشغال وبالتالي إمكانية الحصول على مشاريع أخرى (شهادات تأهيل جديدة).

3- إن عملية البحث عن مصادر التموين تعتبر هي الأخرى تكلفة سواء من المصادر الرسمية والمتمثلة في وحدات التوزيع بالجملة أو المصادر غير الرسمية أي عن طريق المضاربة، و بالتالي تشويه سمعة المؤسسة بسبب توجهها للسوق الموازية و ما ينتج عنها من مخالفات منافية لشفافية الممارسات التجارية.

في دراستنا هذه اتبعنا عدة مراحل :

– نقوم بحساب التكاليف التي تترتب عن اقتناء المؤسسة التابعة لناحية البليدة في الحالات العادية أي من مصنع الشلف فقط.

التكاليف هي عبارة عن سعر الكيس الواحد + تكلفة النقل+ تكلفة تفريغ الشحنة .
فيما يتعلق بتكلفة النقل ، و بعد أخذ عينة البحث تقدر ب 20مقاولة انجاز تنطبق على حجم مجتمع يصل إلى 500 مقاولة نشطة تم اختيارها على اساس التساوي في عدد المشاريع ومدة الانجاز ،فوقع الاختيار على المؤسسات التي لديها 5 مشاريع وبالتالي لديها ميزانية كبيرة ،تقتني مادة الاسمنت من مصنع الشلف وجدنا ما يلي :

- المسافة بين ولاية المدية (مقر الولاية) و مصنع الشلف حوالي 185 كم
- سعر كيس الاسمنت الرمادي نوع 42.5 من مصنع الشلف هو 364 دج للكيس بعد إضافة الرسم على القيمة المضافة الجديد في قانون المالية لسنة 2017: 19 بالمئة أي 7280دج للطن
- تكلفة نقل الكيس الواحد من الشلف إلى المدية في مسافة 185 كلم هي كما يلي:

جدول رقم (12) يوضح تكلفة نقل كيس الاسمنت من الشلف الى مدينة المدية .

المقاولة	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
تكلفة نقل الكيس الواحد	52	56	60	60	63	46	47	59	56	59	45	49	66	61	60	59	65	50	45	62

المصدر :مكتب التحقيقات المتخصصة بمديرية التجارة لولاية المدية.

- اختلاف هاته التكاليف بالرغم من ثبات المسافة راجع إلى كون بعض المؤسسات تنقل سلعها بوسائلها الخاصة و الأخرى عن طريق الشاحنات ، أيضا هناك عامل استلام السلع في اليوم نفسه و هناك من ينتظر حتى يومين آخرين بسبب سوء البرمجة. و بحساب المتوسط الحسابي نجد أن معدل نقل الكيس الواحد هو 56 دج اي أن تكلفة النقل للكلم الواحد هي 0.302 دج و هي التكلفة المفترضة في باقي الولايات . و عند حساب التكلفة في الحالة العادية للولايات الأكثر تزود من مصنع الشلف (واد سلي) نجد:

المدية : 185 كلم x0.302دج =56دج/للكيس
البليدة : 164كلمx0.302=49 دج/للكيس
عين الدفلى: 104كلم x0.302 دج=31دج/للكيس
تيزي وزو : 352 كلمx0.302دج=106دج/للكيس

الجلفة : 369 كلمx0.302=111 دج للكيس

الشلف : 12 كلم x0.302=4دج/للكيس.[1]

و بالتالي تصبح تكلفة تخصيص الاقتناء من مصنع الشلف فقط هي :

56+ 49 +31+ 106+111 +4=357 دج

أما اذا لجأنا الى توزيع الولايات المعنية على مختلف المصانع المتواجدة في المنطقة نجد ما يلي:

جدول رقم (13) يوضح المسافة الفاصلة بين الولايات المفترضة و مصانع الاسمنت.

(الوحدة بالكيلومتر).

المصنع / الولاية	الشلف	مفتاح البليدة	حمام الضلعة المسيلة	سور الغزلان بويرة	عين الكبيرة سطيف	عين توتة باتنة
المدية	466	79	267	114	375	185
البليدة	440	56	233	143	325	164
عين الدفلى	430	121	305	243	391	104
تيزي وزو	423	96	292	160	205	352
الجلفة	299	300	208	246	347	369
الشلف	519	212	344	250	459	12

المصدر : تطبيق قوقل خرائط (GOOGLE MAP).

هنا نفترض ان طلب كل ولاية يقابله عرض تام للمصنع دون اللجوء إلى تعويض الكمية المتبقية من مصنع أخر ، فتكون العملية كما يلي بتطبيق سعر الكيس الواحد للكيلومتر هو 0.302 دج:

ولحساب التكلفة في هاته الحالة نلجأ الى طريقة التخصيص والتي نلقى نظرة عنها.

[1] تطبيق قوقل ماب GOOGLE MAPS

تعتبر مسالة التخصيص واحدة من اهم المشكلات الاقتصادية التي تتطلب في كثير من جوانبها اللجوء الى تقنيات بحوث العمليات لحلها .المقصود بالتخصيص هو توجيه او توزيع موارد ، نشاطات او مهام معينة على جهات او اطراف معينة لتنفيذها ، والهدف من ذلك هو استعمال تلك الموارد او القيام بالنشاطات بأفضل طريقة ممكنة من اجل الحصول على نتائج مثلى .

من المجالات التي نلجأ فيها الى اسلوب التخصيص نذكر :

- ❖ تخصيص وسائل نقل مختلفة ،ذات تكلفة نقل مختلفة ،لنقل منتجات او افراد من امكنة مختلفة الى اماكن اخرى .
- ❖ تخصيص نشاطات مختلفة على عمال ، موظفين ، طلبة ، باحثين و غيرهم .
- ❖ تخصيص وظائف او مهام مختلفة على منفذين تختلف طبيعتهم حسب اختلاف تخصصهم او طبيعة العمل المطلوب منهم .

تهدف عملية التخصيص الى تحقيق اهداف معينة ، وتسعى بحوث العمليات الى تحقيق تلك الاهداف بطريقة مثلى (تعظيم او تدنية دالة الهدف).

ان استعمال التقنيات الكمية في حل مسائل التخصيص يتطلب ان تتوفر في معطيات هذه المسالة بعض الشروط ،ومن اهمها :

كل مهمة او نشاط يخصص لمنفذ واحد فقط و بالعكس كل منفذ لا يقوم بتنفيذ الا نشاط واحد فقط .

ان هذا يترتب عليه تساوي عدد المنفذين مع عدد المهام او الاعمال المطلوب تنفيذها [1].

بعد تعرفنا على مفهوم مسألة التخصيص ، يمكن استعمال معطيات الجدول رقم 13 المتضمن مقدار المسافة بين المصانع و الولايات وهذا في حساب تكلفة نقل الكيس الواحد من الاسمنت من المصانع الى الولايات المعنية و هو ما يتجلى في الجدول الموالي بعد استعمال عملية ضرب المسافة المقدرة في تكلفة نقل الكيس الواحد للكيلومتر الواحد .

[1] مكيد علي بحوث العمليات وتطبيقاتها الاقتصادية ،ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر ،2016،119

جدول رقم 14 يوضح تكلفة نقل الكيس الواحد من الاسمنت من المصانع الى الولايات المفترضة.

الوحدة دج.

	عين الكبيرة	سور الغزلان	م.حمام الضلعة	م. مفتاح	م. واد سلي	م.عين توتة
المدية	113	34	80	24	56	141
البليدة	98	43	70	17	49	133
عين الدفلى	118	73	92	36	31	130
تيزي وزو	62	48	88	29	106	128
الجلفة	105	74	63	90	111	90
الشلف	4	64	104	75	139	157

المصدر : من اعداد الطالبين من استغلال الجدول رقم 13 .

البحث عن أقل قيمة في الصفوف ثم في الأعمدة و طرحها من نفسها و من باقي قيم الجدول.

89	10	56	0	32	117
81	26	53	0	32	116
87	42	61	5	0	99
33	19	59	0	77	99
42	11	0	27	48	27
0	60	100	71	135	153

المحاولة الاولى:

	89	0	56	Ø	32	90
X	81	16	53	0	32	89
	87	32	61	5	0	72
X	33	9	59	Ø	77	72
	42	1	Ø	27	48	0
	0	50	100	71	135	126

X

المحاولة الثانية:

	89	0	56	9	32	90
X	72	7	44	0	23	80
	87	32	61	14	0	72
X	24	Ø	50	Ø	68	63
	42	1	Ø	36	48	0
	0	50	100	80	135	126

X X

المحاولة الثالثة

	X		X	X		
66	0	33	9	9	67	X
49	7	21	Ø	Ø	57	X
87	55	61	37	0	72	X
1	Ø	27	0	45	40	X
42	24	Ø	59	48	0	
0	73	100	103	135	126	

1

المحاولة الرابعة

X	X		X	X		
65	0	32	9	9	66	X
48	7	20	0	Ø	56	X
86	55	60	37	0	71	X
Ø	Ø	26	Ø	45	39	X
42	25	Ø	60	49	0	
0	73	100	104	136	126	X

المحاولة الاخيرة :

65	[0]	12	9	9	46
48	7	[0]	Ø	Ø	36
86	55	40	37	[0]	51
Ø	Ø	6	[0]	45	19
62	45	Ø	80	69	[0]
[0]	74	80	104	136	106

هنا يتضح بوجود مربع تخصيص في كل صف و عمود و بالتالي قد تم تخصيص كل الطرق و عليه تصبح تكلفة التخصيص وهذا بأخذ قيم الخانات التي بها مربع تخصيص من الجدول رقم 14 السابق كما يلي :

34+70+31+29+90+4 = 258 دج

و منه تصبح تكلفة التخصيص الجديدة و هذا بالتخلي عن التزود من مصنع الشلف وحده هي : 258 أي انخفضت بـــــــــــ 99دج .

المبحث الثاني : تأثير طرق النقل في تقليص تكاليف المؤسسة .

بعد تطرقنا الى طريقة التخصيص ودورها في تقليص تكاليف المؤسسة المكلفة بانجاز برامج الصفقات العمومية في ظل شرط قدرة كل مصنع على الاستجابة لطلب المؤسسة دون اللجوء إلى مصـــانع أخرى، سنتعرض الآن الى دور طرق النقل في تقليص تكاليف المؤسسة مع فرضية استطاعة المؤسسة تعويض الكمية الناقصة من مصنع آخر على أن لا تتجاوز مجموع الكميات بطاقة احتياجات المؤسسة من مادة الاسمنت،

وهذا ما حدث في سنة 2015 ،بحيث قام مصنع الشلف التابع للمتعامل العمومي جيكا بتوجيه المؤسسات لاقتناء المادة من الميناء مباشرة لتعويض النقص أو عدم تلبية الاحتياجات من مصنع الشلف ولكن طبعا باختلاف الأسعار.

المطلب الاول : نظرة عامة حول مسألة النقل.

من اهم المشاكل التي تعاني منها الدول وخاصة الدول النامية ،هي مشكلات النقل والذي تتمثل في نقل البضائع ، المواد الاولية او الافراد سواء داخل دولة او بين الدول.

المشكل اساسا لا يتمثل في وسائل او وسبلة النقل بقدر ما يتمثل في التكلفة الناتجة عن العمية ، لهذا ولحساسية المشكل تم البحث والوصول الى عدة نماذج تعالج كلها عملية النقل مع التكلفة ،لكن تبقى هذه النماذج بعيدة التطبيق نظرا للفرضيات القائمة عليها .تطبيق على مسائل النقل جميع الفرضيات الخاصة بالبرمجة الخطية من حيث توافر الخطية في كل من دالة الهدف والقيود.

نماذج النقل تتعامل مع تحديد اقل تكلفة ، اي ان دالة الهدف تكون عل شكل Min، لنقل كمية او وحدات معينة مطلوبة من مجموعة من المصادر الى مجموعة مراكز.

يمكن توسيع نموذج النقل بطريقة مباشرة لتغطية حالات تطبيقية في مجال مراقبة المخزون وتحليل وتقييم المشاريع كما يمكن تطبيقها على العمليات الانتاجية .

يستعمل في نماذج النقل تقنيات خاصة لا تختلف عن تقنيات السمبلكس الا من حيث العمليات الحسابية ، هذه التقنية تستعمل جدول للحل ، بحيث يوضح الجدول :(المصادر ،المراكز ،الكميات المتاحة والمطلوبة وتكلفة النقل)[1].

[1] بوقرة رابح،بحوث العمليات الجزء الاول من دراسة الحالة ،5628 ، الجزائر ،3858، 2008، 128

المطلب الثاني :دراسة حالة تطبيقية واقعية.

من خلال معاينتنا لقاعدة بيانات المقاولين لدى مديرية التجارة ، أخذنا مثال واقعي لمؤسسة لديها 5 مشاريع كلها تقتني مادة الاسمنت من مصنع الشلف، نحاول أن نجرب طرق النقل بمخالفة قاعدة الاقتناء من مصنع واحد لعدة أسباب.

وفيما يلي مثال تطبيقي لا حدى المؤسسات الناشطة بولاية المدية والمكلفة بانجاز أربعة مشاريع دفعة واحدة وفي مدى زمني متقارب وكمية مطلوبة متقاربة:

المشروع الاول : مشروع 500/78 مسكن اجتماعي ايجاري بدون الطرق والشبكات المختلفة بالقطب الحضري مدة الانجاز22 شهر .

المشروع الثاني : 600/176 مسكن عمومي ايجاري بدون الطرق والشبكات المختلفة بوزرة مدة الانجاز 26 شهر .

المشروع الثالث : 650/140/80 سكن عمومي ايجاري بدون الطرق والشبكات + المحلات التجارية بالبرواقية مدة الانجاز26 شهر .

المشروع الرابع : 190/52 سكن عمومي ايجاري بدون الطرق والشبكات المختلفة ببوغزول مدة الانجاز 20 شهر .

المشروع الخامس : 200/50 سكن عمومي ايجاري بدون الطرق والشبكات المختلفة بتابلاط مدة الانجاز 22 شهر .

المشاريع السابقة تتزود حاليا من مصنع الشلف وبالتالي تكون تكاليف مادة الاسمنت الرمادي في هاته الحالة كالاتي :

احتياجات المشاريع من المادة هي كالاتي :

المشرع الاول: 6500 كيس

المشروع الثاني: 9500 كيس

المشروع الثالث: 10000 كيس

المشروع الرابع :6000 كيس

المشروع الخامس:4000 كيس.

وباستعمال معطيات المبحث الأول من الفصل الثالث مسألة التخصيص أي تكلفة نقل الكيس الواحد خلال كيلومتر الواحد هي 0.302 دج/كلم.

مع العلم ان هاته القيم تم اخذها من بطاقة احتياجات المشاريع الممنوحة من طرف مكاتب الدراسة .

ومن أجل معرفة فعالية هاته الطريقة نحسب تكاليف نقل مادة الاسمنت للمشاريع الخمسة في الحالة العادية يضاف اليها تكاليف التفريغ وهي 10دج للكيس.

المشروع الأول بالقطب الحضري على مسافة 185 كلم من مصنع الشلف.

185× 0.302 دج = 56دج للكيس

المشروع الثاني بوزرة على مسافة 191 كلم من مصنع الشلف .

191× 0.302 دج= 57 دج للكيس.

المشروع الثالث بالبرواقية على مسافة 211

211 × 0.302 دج=63 دج للكيس

المشروع الرابع ببوغزول على مسافة 279كلم

279 × 0.302 دج = 84 دج للكيس

المشروع الخامس بتبلاط على مسافة326 كلم

326× 0.302 = 98 دج للكيس

ومنه تكاليف نقل الكيس الواحد للمشاريع الخمسة للمؤسسة هي

56+ 57 + 63 + 84+ 98= 358 دج.

متوسط تكلفة نقل الكيس الواحد للمؤسسة في الحالة العادية هي 5/358=72 دج للكيس .

يضاف اليها تكلفة التفريغ 10دج.

كما أن سعر الكيس الواحد من الاسمنت التابع للقطاع العمومي هو 364 دج.

ميزانية المؤسسة المتعلقة بتمويل شراء مادة الاسمنت للمشاريع الخمسة إضافة الى تكاليف النقل والتفريغ هي : (36000 كيس×364 دج)+(36000×72دج)+(36000كيس ×10)

16056000 دج.

وبالتالي سعر تكلفة الكيس الواحد في حالة الاقتناء من مصنع واحد هي 446 دج.

- حساب تكاليف وفق طرق النقل بالاعتماد على عدة مصانع :

الحالة الأولى التموين عن طريق المصانع (العرض = الطلب)

جدول رقم (15)يوضح مصادر التموين (المسافة ما بين مصانع الاسمنت والمشاريع (الوحدة بـــ:كلم)):

المصانع المتوفرة	المشروع 01	المشروع 02	المشروع 03	المشروع 04	المشروع 05
- مصنع الشلف	185 كلم	191 كلم	211 كلم	279 كلم	326 كلم
- مصنع حمام الضلعة بالمسيلة	267 كلم	261 كلم	241 كلم	180 كلم	152 كلم
- مصنع مفتاح البليدة	79 كلم	85 كلم	105 كلم	173 كلم	46 كلم
- مصنع سور الغزلان بالبويرة	114 كلم	108 كلم	88 كلم	156 كلم	62 كلم
- مصنع عين توتة بباتنة	466 كلم	460 كلم	440 كلم	396 كلم	353 كلم
- مصنع عكاز بمعسكر	350 كلم	356 كلم	376 كلم	444 كلم	463 كلم

المصدر : تم تحديد المسافة الفاصلة بين المشاريع الاربعة والمصانع عن طريق قوقل ماب.

يصبح جدول تكاليف النقل بين المصانع و المشاريع كما يلي:

جدول رقم (16) يوضح تكاليف النقل بين المصانع و المشاريع مع احتياجات المشاريع و عرض المصانع من الاسمنت.

و هذا بضرب المسافة الفاصلة بين المشروع و المصنع في تكلفة نقل الكيس الواحد في الكيلومتر الواحد**(0.302 دج /كلم)**

المصانع / المشاريع	واد السلي	حمام الضلعة	مفتاح	سور الغزلان	عين توتة	معسكر	
المشروع الاول	**57**	**80**	**25**	**34**	**141**	**106**	6500
المشروع الثاني	**58**	**79**	**26**	**33**	**139**	**107**	9500
المشروع الثالث	**64**	**73**	**32**	**26**	**133**	**113**	10000
المشروع الربع	**84**	**54**	**52**	**47**	**120**	**134**	6000
المشروع الخامس	**98**	**45**	**14**	**19**	**107**	**140**	4000
	10000	8000	3000	5000	3000	7000	

المصدر : استغلال معطيات الجدول رقم 15 .

تم اخذ قيم عرض المصانع من وصل استلام الملف اين تحدد له الكميات المقتناة.

انطلاقا من الجدول نقوم بحساب شبكات النقل بـــــ طريقتين ثم نحسب ميزانية المؤسسة من جراء اقتناءها لمادة الإسمنت و هي :

جدول رقم (17)طريقة الفروقات الكبرى :

	1	9	11	7	13	1	
9	57	80	25 **2000**	34	141	106 **4500**	6500 4500 0
7	58 **9500**	79	26	33	139	107	9500 0
6	64 **500**	73 **2000**	32	26 **5000**	133	113 **2500**	10000 5000 4500 2000 0
5	84	54 **6000**	52	47	120	134	6000 0
5	98	45	14 **1000**	19	107 **3000**	140	4000 1000 0
	10000 500 0	8000 2000 0	3000 2000 0	5000 0	3000 0	7000 2500 0	36000 36000

M+N-1 =10 الحل صحيح ✓

تكلفة النقل

+324000+282500+130000+146000+32000+551000+477000+50000

321000+140000 =2327500 دج

المحاولة الأولى:

57	48	-	19	118	-	57
-	49	26	20	119	107	64
-	-	32	-	125	-	64
45	-	13	7	106	94	45
46	37	-	8	-	95	46

-	-	25	-	-	106	57
58	-	-	-	-	-	58
64	73	-	26	-	113	64
-	54	-	-	-	-	45
-	-	14	-	107	-	46

0	32	-	15	23	-	
-	30	0	13	20	0	
-	-	0	-	8	-	
39	-	39	40	14	40	
52	8	-	11	-	45	

57	80	-	34	141	-
-	79	26	33	139	107
-	-	31	-	133	-
84	-	52	47	120	134
98	45	-	19	-	140

ميزانية المؤسسة = (عدد الأكياس* تكلفة النقل)+(عدد الاكياس *سعر الكيس)+(عدد الاكياس *تكلفة التفريغ)

= 2327500+(36000*364دج)+(36000*10دج) = 15 791 500دج

سعر تكلفة الكيس الواحد في هاته الحالة تقدر ب 438 دج

وبالتالي المؤسسة قد قلصت ميزانيتها من جراء اقتناء الاسمنت وهذا بفعل الاختيار الأمثل لطرق النقل بحيث كانت في الحالة العادية تقدر ب 16 056 000دج.

جدول رقم (18)طريقة التكاليف الصغرى

57 **6500**	80	25	34	141	106	6500 0
58 **3500**	79	26	33	139	107 **6000**	9500 6000
64	73 **2000**	32	26 **4000**	133 3000	113 **1000**	10000 5000 4000 3000 0
84	54 **6000**	52	47	120	134	6000 0
98	45	14 **3000**	19 **1000**	107	140	4000 1000 0
10000 3500 0	8000 2000 0	3000 0	5000 4000 0	3000 0	7000 1000 0	36000 36000

✓ M+N-1 =10 الحل صحيح

تكلفة النقل

324000+399000+113000+104000+146000+642000+203000+370500

+42000+19000 =2362500

المحاولة 01

-	48	14	19	126	106	57
-	49	15	20	127	-	58
64	-	21	-	-	-	64
45	-	2	7	114	94	45
57	48	-	-	126	106	57
0	9	43-	38-	69	49	

57	-	-	-	-	-	57
58	-	-	-	-	107	58
-	73	-	26	133	113	64
-	54	-	-	-	-	45
-	-	14	19	-	-	57
0	9	43-	38-	69	49	

-	32	11	15	15	0
-	30	11	13	12	-
0	-	11	-	-	-
39	-	50	40	6	40
41	-3	-	-	-19	34

-	80	25	34	141	106
-	79	26	33	139	-
64	-	32	-	-	-
84	-	52	47	120	134
98	45	-	-	107	140

6500					
3500					6000
	2000		4000 +	3000 -	1000
	6000				
		3000	1000 -	+	

6500					
3500					
	2000		5000	2000	1000
	6000				
		3000		1000	

تكلفة النقل 2362500 – (19*1000) =2343500

المحاولة 02

57	-	-	-	-	-	57
58	-	-	-	-	107	58
-	73	-	26	133	113	64
-	54	-	-	-	-	45
-	-	14	-	107	-	38
0	9	-24	-38	69	49	

-	66	33	19	126	106	57
-	67	34	20	127	-	58
64	-	40	-	-	-	64
45	-	21	7	114	94	45
38	47	-	0	-	87	38
0	9	-24	-38	69	49	

-	80	25	34	141	106	
-	79	26	33	139	-	
64	-	32	-	-	-	
84	-	52	47	120	134	
98	45	-	19	-	140	

-	14	-8	15	15	0	
-	12	-8	13	12	-	
0	-	-8	-	-	-	
39	-	31	40	6	40	
60	-2	-	19	-	53	

6500						
3500					6000	
	2000	2000	5000		1000	
	6000					
		1000		3000		

6500						
3500						
	2000		5000	2000	1000	
	6000					
		3000		1000		

تكلفة النقل 2343500 – (8*2000) =2327500

المحاولة 03

57	-	-	-	-	-	57
58	107	-	-	-	-	58
64	113	-	26	32	73	-
45	-	-	-	-	54	-
46	-	107	-	14	-	-
	49	61	-38	-32	9	0

57	106	118	19	25	48	-
58	-	119	20	26	49	-
64	-	125	-	-	-	64
45	94	106	7	13	-	45
46	95	-	8	-	37	46
	49	61	-38	-32	9	0

106	141	34	25	80	-	
-	139	33	26	79	-	
-	133	-	-	-	64	
134	120	47	52	-	84	
140	-	19	-	45	98	

0	23	15	0	32	-	
-	120	13	0	30	-	
-	8	-	-	-	0	
40	14	40	39	-	39	
45	-	11	-	8	52	

و عليه تصبح ميزانية المؤسسة لاقتناء مادة الاسمنت هي :

(عدد الاكياس *تكلفة النقل) + (عدد الاكياس *سعر الكيس) +(عدد الاكياس *تكلفة التفريغ)

= 2327500+(36000*364دج)+(36000*10دج) = 15 791 500دج

سعر تكلفة الكيس في هاته الحالة تقدر بـــ: 15 791 500دج /36000 كيس = 438 دج

وبالتالي المؤسسة قد قلصت ميزانيتها من جراء اقتناء الاسمنت وهذا بفعل الاختيار الامثل لطرق النقل بحيث كانت في الحالة العادية تقدر ب 16 056 000دج.

ملاحظة :

النموذج السابق يعكس أسعار الاسمنت خلال أيام الأزمة فتكون أسعار الاسمنت كما يلي ّ:

-أسعار مجمع جيكا : 364 دج للكيس .(سعر ثابت)

- أسعار مجمع لافارج تصل الى غاية 550دج للكيس من نوع 42.5 (خاضع لقانون العرض و الطلب).

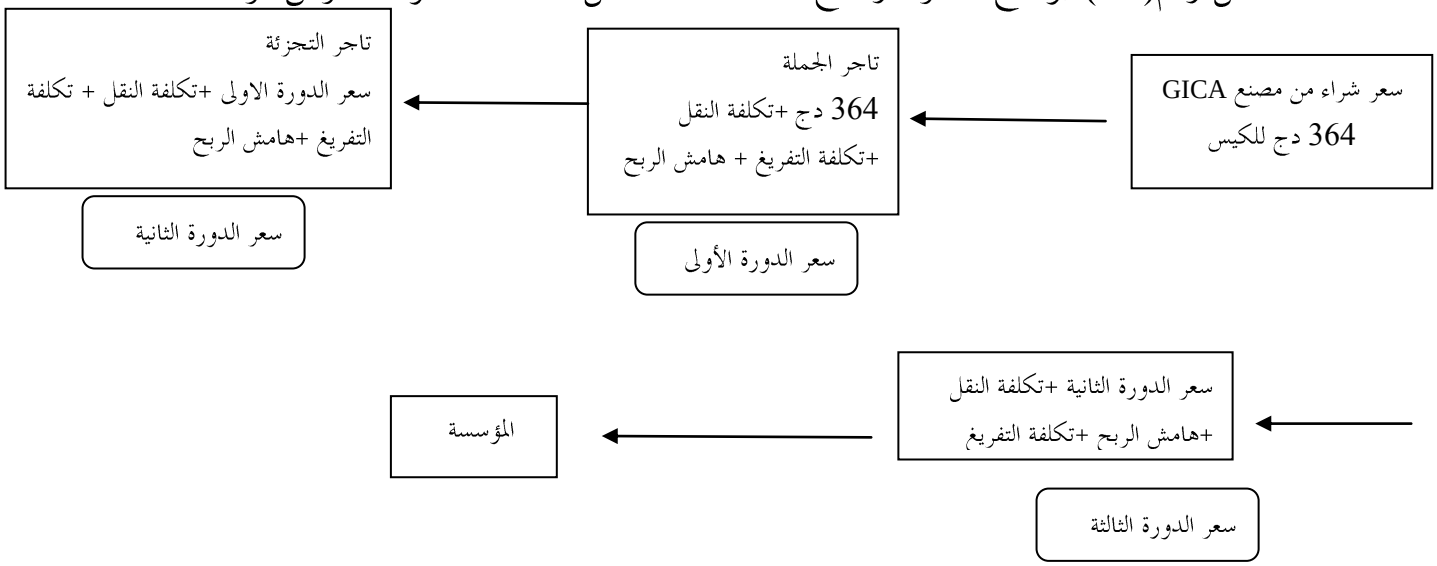
- أسعار الاسمنت في السوق السوداء تصل الى غاية 950 دج للكيس . و عليه تصبح ميزانية المؤسسة لاقتناء مادة الاسمنت خلال هذه الفترة هو :

الحالة الثانية :

العرض ≠ الطلب (العرض< الطلب)

هنا تلجأ المؤسسات الى تعويض الكميات الناقصة من مادة الاسمنت الرمادي نتيجة تعطل المصانع و الاضرابات وسوء البرمجة ومشاكل أخرى الى السوق السوداء وشرائها بأي ثمن فتتقلص الكمية التي من المفترض ان تذهب الى المستهلك البسيط وبالتالي المساهمة في ندرتها ومنه ارتفاع اسعارها نتيجة ارتفاع تكاليف النقل بسبب زيادة عدد دوران المنتج الى أكثر من 04 مرات يضاف إليه هوامش الربح المطبقة والمنصوص عليها في المرسوم التنفذي 09-243 السالف الذكر .والمخطط الموالى يوضح تطور ارتفاع اسعار الاسمنت .

الشكل رقم(09) يوضح ظاهرة ارتفاع مادة الاسمنت فعل تضاعف تداوله أكثرمن مرة.



المصدر : من اعداد الطالبين .

مع العلم انه يتم في هذه الحالة احترام هوامش الربح فلو اخذنا مثال اقتناء المادة من المصنع الشلف نحو مدينة المدية بتكلفة النقل 56 دج للكيس:

اذا سعر الكيس الواحد خلال هاته الفترة الجافة يتضاعف كما يلي:

تكلفة التفريغ :10دج/للكيس.

هامش الربح الاقصى لتاجر الجملة هو 40 دج /للكيس.

هامش الربح الاقصى لتاجر التجزئة هو 60 دج /للكيس.

تكلفة نقل الكيس داخل المحيط العمراني لمدينة المدية هو 10دج/للكيس، فتصبح الاسعار كالتالي:

10+40+56+364 =470دج سعر الدورة الاولى

470+60+10+5 = 545 دج سعر الدورة الثانية

545 +60+10+5 = 620دج سعر الدورة الثالثة

620+60+10+5= 695 دج سعر الدورة الرابعة

سعر الوصول لمخازن المؤسسة 695+60+10+5 = 770 دج

وعليه تلجأ المؤسسة الى شراء الاسمنت بأي سعر كان قصد اتمام مشاريعها .ولكن يجب عليها ان تراعي في ذلك قدرتها التمويلية عن طريق الاختيار الأمثل للتموين في صورة اختيار أحسن طرق النقل وهذا ما سوف نستعرضه في الطرق الموالية . طريقة الفرو قات الكبرى وكيف نشاهد اثر ارتفاع تكلفة النقل في زيادة ميزانية الاقتناء .

نأخذ نفس معطيات الحالة الاولى ولكن الاختلاف يمكن في ان العرض منخفض عن الطلب .وعليه نضيف عمود فيه الكمية الناقصة ولكن ندرج فيه تكلفة الدورة الرابعة ومن أجل ضبط هاته التكلفة نفرض ان مقر السوق السوداء هو ساحة او محيط الخارجي لمصنع شلف.

بالنسبة لمشروع القطب الحضري : تكلفة النقل الدورة الرابعة هي : 56+5+5+5= 71دج

بالنسبة لمشروع وزرة : تكلفة النقل الدورة الرابعة هي : 57+5+5+5= 72دج

بالنسبة لمشروع البرواقية : تكلفة النقل الدورة الرابعة هي : 63+5+5+5= 78دج

بالنسبة لمشروع بوغزول : تكلفة النقل الدورة الرابعة هي :84+5+5+5= 99 دج

بالنسبة لمشروع تابلاط : تكلفة النقل الدورة الرابعة هي : 98+5+5+5= 113دج

اذا يصبح جدول النقل كالاتي :

جدول رقم(19) يوضح تكلفة نقل كيس الاسمنت الواحد من المصانع الى عناوين المشاريع (الوحدة بـــ: دج/كلم).

كيس	السوق السوداء	معسكر	عين توتة	سور الغزلان	مفتاح	حمام الضلعة	مصنع واسلي
6500	71	106	141	34	25	80	65
9500	72	107	139	33	26	79	57
10000	78	113	133	26	32	73	63
6000	99	134	120	47	52	54	84
4000	113	140	107	19	14	45	98
	4500	6000	2500	4500	2500	7000	9000

المصدر : اعداد الطالبين انطلاقا من الجدول رقم 15.

جدول رقم (20) طريقة الفروقات الكبرى

	1	9	11	7	13	1	1	
9	56	80	25 **1000**	34	141	106 **1000**	71 **4500**	6500 5500 1000 0
7	57 **9000**	79	26	33	139	107 **500**	72	9500 500 0
6	63	73 **1000**	32	26 **4500**	133	113 **4500**	78	10000 5500 4500 0
5	84	54 **6000**	52	47	120	134	99	6000 0
5	98	45	14 **1500**	19	107 **2500**	140	113	4000 1500 0
	9000 0	7000 1000 0	2500 1000 0	4500 0	2500 0	6000 5000 4500 0	4500	36000 36000

المصدر : من اعداد الباحثين تطبيقا لحل النموذج حسب طريقة الفروقات الكبرى.

M+N-1 =11 الحل صحيح ✓

تكلفة النقل

+324000+508500+117000+73000+513000+319500+106000+25000

2328000= 267500+21000

المحاولة 01

–	–	25	–	–	106	71	56
57	–	–	–	–	107	–	57
–	73	–	26	–	113	–	63
–	54	–	–	–	–	–	44
–	–	14	0	107	–	–	45
0	10	-31	-37	62	50	15	

56	66	–	19	118	–	–	56
–	67	26	20	119	–	72	57
63	–	32	–	125	–	78	63
44	–	13	7	106	94	59	44
45	55	–	8	–	95	60	45
0	10	-31	-37	62	50	15	

56	80	–	34	141	–	–
–	79	26	33	139	–	72
63	–	32	–	133	–	78
84	–	52	47	120	134	99
98	45	–	19	–	140	113

0	14	–	15	23	–	–
–	12	0	13	20	–	0
0	–	0	–	8	–	0
40	–	39	40	14	40	40
53	-10	–	11	–	45	53

		2000				4500
9000					500	
	0		4500		5500	
	6000					
	1000	500		2500		

		1000			1000	4500
9000					500	
	1000		4500		4500	
	6000					
		1500		2500		

تكلفة النقل =2328000 – (10*1000)= 2318000دج

المحاولة 02

–	–	25	–	–	–	71	41
57	–	–	–	–	107	–	57
–	73	–	26	–	113	–	63
–	54	–	–	–	–	–	44
–	45	14	–	107	–	–	30
0	10	-16	-37	77	50	30	

41	51	–	4	118	91	–	41
–	67	41	20	134	–	87	57
63	–	47	–	140	–	93	63
44	–	28	7	121	94	74	44
30	–	–	-7	–	80	60	30
0	10	-16	-37	77	50	30	

56	80	–	34	141	106	–
–	79	26	33	139	–	72
63	–	32	–	133	–	78
84	–	52	47	120	134	99
98	–	–	19	–	140	113

15	29	–	30	23	15	–
–	12	-15	13	5	–	-15
0	–	-15	–	-7	–	-15
40	–	24	40	-1	40	25
68	–	–	26	–	60	53

		2000				4500
9000					500	
	–	0	4500		5500	
	6000					
	1000	500		2500		

		2000				4500
9000					500	
	0		4500		5500	
	6000					
	1000	500		2500		

تكلفة النقل =2318000 - (15* 0)= 2318000دج

المحاولة 03

56	-	-	25	-	-	-	71	56
57	-	-	-	-	-	107	-	57
63	-	-	32	26	-	113	-	63
54	-	54	-	-	-	-	-	54
45	-	45	14	-	107	-	-	45
	0	0	-31	-37	62	50	15	

56	56	-	19	118	106	-	56
-	57	26	20	119	-	72	57
63	63	-	-	125	-	78	63
54	-	23	17	116	104	69	54
45	-	-	8	-	95	60	45
	0	0	-31	-37	62	50	15

56	80	-	34	141	106	-	
-	79	26	33	139	-	72	
63	73	-	-	133	-	78	
84	-	52	47	120	134	99	
98	-	-	19	-	140	113	

0	24	-	15	23	0	-	
-	22	6	13	20	-	0	
0	10	-	-	8	-	0	
30	-	29	30	4	30	30	
53	-	-	11	-	45	53	

تكلفة النقل =2318000 دج

تصبح ميزانية المؤسسة لاقتناء مادة الاسمنت هي :

(عدد الاكياس *تكلفة النقل) + (عدد الاكياس *سعر الكيس) +(عدد الاكياس *تكلفة التفريغ)

= 2318000+[(24500*364دج)+(4500*950)+(7000*550)] +(36000*10دج)

= 19721000دج ،اي بزيادة تقدر ب 25 %

سعر تكلفة الكيس الواحد في حالة تعويض المؤسسة الكمية الناقصة من السوق السوداء يقدر بـــ 547 دج وبالتالي المؤسسة قد ارتفعت ميزانيتها من جراء اقتناء الاسمنت .

الحالة 3: الاقتناء من وحدات التوزيع المتواجدة بولاية المدية

دراسة حالة مدى تغيير تكاليف المؤسسة في حالة اعتمادها على شراء مادة الاسمنت الرمادي من الوحدات التجارية المتواجدة على مستوى ولاية المدية وهذا من اجل المقارنة بين حالة التزود من المصنع والوحدة مع وجود اختلاف في سعر الكيس الواحد.

الوحدات المتواجدة هي :

SARL SOD MAB عين الذهب

SARL SBMCB البرواقية

SARL SODISMAC بو سكن

SARL MATICO بني سليمان

SARL DISMATCO عين بوسيف

SCAL المدية

ونستعمل نفس معطيات الحالة السابقة أي تتزود المؤسسة من مصنع واحد ثم من عدة مصانع ، مع العلم انه يوجد اختلاف واحد وهو يتمثل في سعر الكيس الواحدة وهو : 470دج في هاته الحالة .

جدول رقم(21) يوضح المسافة الفاصلة بين المشاريع و عناوين وحدات توزيع مادة الاسمنت .

وحدات التوزيع	المشروع المدية	المشروع وزرة	المشروع البرواقية	المشروع بوغزول	المشروع تابلاط
- Sarl sodmab	1.5 كلم	06 كلم	26 كلم	95 كلم	125 كلم
- Sarl sbmcb	26 كلم	20 كلم	1.5 كلم	69 كلم	100 كلم
- Sarl sodimac	55 كلم	49 كلم	40 كلم	109 كلم	50 كلم
- Sarl matico	67 كلم	61 كلم	50 كلم	119 كلم	30 كلم
- Sarl dismatco	70 كلم	64 كلم	44 كلم	60 كلم	124 كلم
- Scal	4 كلم	10 كلم	30 كلم	99 كلم	129كلم

المصدر : تطبيق قوقل خرائط.

يصبح الجدول كما يلي (أخذنا القيم بالتقريب)

في هته الحالة نفترض أن هاته الوحدات تستطيع تلبية نصف حاجيات المؤسسة كونها هي الاخرى تتزود مباشرة من المصانع وبالتالي لا تستطيع تلبية كل الكميات ، ولهذا المؤسسة تغير هدفها من الحصول على كل الكمية الى نصف الكمية اي الطلب يتغير الى النصف مقارنة مع الحالات السابقة ثم نقارن بين تكاليف الحصول على كيس واحد في كل المراحل التالية :

جدول رقم(22) يوضح تكلفة نقل الكيس الواحد من الاسمنت بين المشاريع و وحدات التوزيع

	Scal	sodismac	Sodmab	Dismatco	Sbmcb	Matico	
مشروع 01	15	17	0.5	21	8	20	3250
مشروع 02	2	15	2	19	6	18	4750
مشروع 03	8	12	8	13	0.5	15	5000
مشروع 04	29	33	29	18	21	36	3000
مشروع 05	38	15	38	37	30	9	2000
	5000	4000	1500	2500	1500	3500	

جدول رقم 23 :طريقة الزاوية الشمالية الغربية

15 3250	**17**	**0.5**	**21**	**8**	**20**	3250 0
2 1750	**15** 3000	**2**	**19**	**6**	**18**	4750 3000 0
8	**12** 1000	**8** 1500	**13** 2500	**0.5** 0	**15**	5000 4000 2500 0
29	**33**	**29**	**18**	**21** 1500	**36** 1500	3000 1500 0
38	**15**	**38**	**37**	**30**	**9** 2000	2000 0
5000 1750 0	4000 1000 0	1500 0	2500 0	1500 0	3500 0	18000 18000

المصدر : من اعداد الطالبين تطبيقا لحل النموذج بطريقة الزاوية الشمالية.

✓ M+N-1 =10الحل صحيح

تكلفة النقل

=18000+54000+31500+32500+12000+12000+45000+3500+48750

257250 دج

المحاولة 01

15	-	-	-	-	-	15
2	**15**	-	-	-	-	2
-	**12**	**8**	**13**	**0.5**	-	-1
-	-	-	-	**21**	**36**	19.5
-	-	-	-	-	**9**	-7.5
0	13	9	14	1.5	16.5	

-	**28**	**24**	**29**	**16.5**	**31.5**	15
-	-	**11**	**16**	**3.5**	**18.5**	2
-1	-	-	-	-	**15.5**	-1
19.5	**32.5**	**28.5**	**33.5**	-	-	19.5
-7.5	**5.5**	**1.5**	**6.5**	**-6**	-	-7.5
0	13	9	14	1.5	16.5	

-	**17**	**0.5**	**21**	**8**	**20**
-	-	**2**	**19**	**6**	**18**
8	-	-	-	-	**15**
29	**33**	**29**	**18**	-	-
38	**15**	**38**	**37**	**30**	-

-	**-11**	**-23.5**	**-8**	**-8.5**	**-11.5**
-	-	**-9**	**3**	**2.5**	**-0.5**
9	-	-	-	-	**-0.5**
9.5	**0.5**	**0.5**	**-15.5**	-	-
45.5	**9.5**	**36.5**	**30.5**	**36**	-

1750		1500			
3250	1500				
	2500		2500	0	
				1500	1500
					2000

3250					
1750	3000				
	1000	1500	**2500**	**0**	
				1500	1500
					2000

تكلفة النقل 257250 – (23.5*1500) =222000

المحاولة 02

–	**28**	**-**	**29**	**16.5**	**31.5**	15
–	–	**-12.5**	**16**	**3**	**18.5**	2
-1	–	**-15.5**	–	–	**15.5**	-1
19.5	**32.5**	**5**	**33.5**	–	–	19.5
-7.5	**5.5**	**-22**	**6.5**	**-6**	–	-7.5
0	13	-14.5	14	1.5	16.5	

15	–	**0.5**	–	–	–	15
2	**15**	–	–	–	–	2
–	**12**	**-**	**13**	**0.5**	–	-1
–	–	–	–	**21**	**36**	19.5
–	–	–	–	–	**9**	-7.5
0	13	-14.5	14	1.5	16.5	

–	**-11**	**-**	**-8**	**-8.5**	**-11.5**
–	–	**14.5**	**3**	**3**	**-0.5**
9	–	**23.5**	–	–	**-0.5**
9.5	**0.5**	**24**	**-15.5**	–	–
45.5	**9.5**	**60**	**30.5**	**36**	–

–	**17**	**-**	**21**	**8**	**20**
–	–	**2**	**19**	**6**	**18**
8	–	**8**	–	–	**15**
29	**33**	**29**	**18**	–	–
38	**15**	**38**	**37**	**30**	–

1750		1500			
3250	1500				
	2500		2500	0	
				1500	1500
					2000

1750		1500			
3250	1500				
	2500		1000	1500	
			1500	-	1500
					2000

تكلفة النقل 222000 – (1500*15.5) = 198750

المحاولة 03

15	–	**0.5**	–	–	–	15
2	**15**	–	–	–	–	2
–	**12**	**-**	**13**	**0.5**	–	-1
–	–	–	–	**21**	**36**	4
–	–	–	–	–	**9**	-23
0	13	-14.5	14	1.5	32	

–	**28**	**-**	**29**	**16.5**	**47**	15
–	–	**-12.5**	**16**	**3.5**	**34**	2
-1	–	**15.5-**	–	–	**31**	-1
4	**17**	**-10.5**	–	**5.5**	–	4
-23	**-10**	**37.5-**	**-9**	**-21.5**	–	-23
0	13	-14.5	14	1.5	32	

–	**17**	**-**	**21**	**8**	**20**
–	–	**2**	**19**	**6**	**18**
8	–	**8**	–	–	**15**
29	**33**	**29**	–	**21**	–
38	**15**	**38**	**37**	**30**	–

–	**-11**	**-**	**-8**	**-8.5**	**-27**
–	–	**14.5**	**3**	**2.5**	**-16**
9	–	**23.5**	–	–	**-16**
25	**16**	**39.5**	–	**15.5**	–
61	**25**	**75.5**	**46**	**51.5**	–

750		1500			1000
4250	500				
	3500			1500	
			2500		500
					2000

1750		1500			
3250	1500				
	2500		1000	1500	
			1500	-	1500
					2000

تكلفة النقل 198750 – (27*1000) = 171750

المحاولة 04

–	**28**	**-**	**2**	**16.5**	**-**	15
–	–	**-12.5**	**-11**	**3.5**	**7**	2
-1	–	**-15.5**	**-14**	–	**4**	-1
31	**44**	**16.5**	–	**32.5**	–	31
4	**17**	**-10.5**	**-9**	**5.5**	–	4
0	13	-14.5	-13	1.5	5	

15	–	**0.5**	–	–	**20**	15
2	**15**	–	–	–	–	2
–	**12**	**-**	**-**	**0.5**	–	-1
–	–	–	**18**	**-**	**36**	31
–	–	–	–	–	**9**	4
0	13	-14.5	-13	1.5	5	

–	**-11**	**-**	**19**	**-8.5**	**-**
–	–	**14.5**	**30**	**2.5**	**11**
9	–	**23.5**	**27**	–	**11**
-2	**-11**	**12.5**	**-**	**-11.5**	–
34	**-2**	**48.5**	**46**	**24.5**	–

–	**17**	**-**	**21**	**8**	**-**
–	–	**2**	**19**	**6**	**18**
8	–	**8**	**13**	–	**15**
29	**33**	**29**	–	**21**	–
38	**15**	**38**	**37**	**30**	–

750		1500			1000
4250	500				
	3500			1500	
			2500		500
					2000

250		1500			1500
4750	0				
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

تكلفة النقل 171750 – (11.5*500) = 166000

المحاولة 05

–	**28**	-	**13.5**	**16.5**	-	15
–	–	**16.5**	**0.5**	**3.5**	**7**	2
-1	–	**15.5**	**0.5**	–	**4**	-1
19.5	**32.5**	**5**	–	–	**24.5**	19.5
4	**17**	**18.5**	**2.5**	**6.5**	–	4
0	13	-14.5	– 1.5	1.5	5	

15	–	**0.5**	–	–	**20**	15
2	**15**	–	–	–	–	2
–	**12**	-	-	**0.5**	–	-1
–	–	–	**18**	**21**	–	19.5
–	–	–	–	–	**9**	4
0	13	- 14.5	1.5–	1.5	5	

–	**-11**	-	**7.5**	**-8.5**	-
–	–	**-14.5**	**18.5**	**2.5**	**11**
9	–	**-7.5**	**12.5**	–	**11**
9.5	**0.5**	**24**	-	–	**11.5**
34	**14.5**	**14**	**34.5**	**23.5**	–

–	**17**	-	**21**	**8**	-
–	–	**2**	**19**	**6**	**18**
8	–	**8**	**13**	–	**15**
29	**33**	**29**	–	–	**36**
38	**15**	**38**	**37**	**30**	–

250		1500			1500
4750	0				
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

1750		–			1500
3250	0	1500			
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

تكلفة النقل 166000 – (14.5*1500) = 144250

المحاولة 06

15	–	–	–	–	20	15
2	15	2	–	–	–	2
–	12	-	-	0.5	–	-1
–	–	–	18	21	–	19.5
–	–	–	–	–	9	4
0	13	0	-1.5	1.5	5	

–	28	15	13.5	16.5	-	15
–	–	–	0.5	3.5	7	2
-1	–	-1	-2.5	–	4	-1
19.5	23.5	19.5	–	–	24.5	19.5
4	17	4	2.5	5.5	–	4
0	13	0	-1.5	1.5	5	

–	17	0.5	21	8	-
–	–	–	19	6	18
8	–	8	13	–	15
29	33	29	–	–	36
38	15	38	37	30	–

–	-11	-14.5	7.5	-8.5	-
–	–	–	18.5	2.5	-11
9	–	9	15.5	–	11
9.5	9.5	9.5	-	–	11.5
34	-2	34	34.5	24.5	–

250		1500			1500
4750	0	–			
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

1750		–			1500
3250	0	1500			
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

تكلفة النقل 144250 – (14.5*1500) = 122500

المحاولة 07

–	**28**	–	**13.5**	**16.5**	**-**	15
–	–	**-12.5**	**0.5**	**3.5**	**7**	2
-1	–	**-15.5**	**-2.5**	–	**4**	-1
19.5	**32.5**	**0**	–	–	**24.5**	19.5
4	**17**	**-10.5**	**2.5**	**5.5**	–	4
0	13	-14.5	-1.5	1.5	5	

15	–	**0.5**	–	–	**20**	15
2	**15**	–	–	–	–	2
–	**12**	**-**	**-**	**0.5**	–	-1
–	–	–	**18**	**21**	–	19.5
–	–	–	–	–	**9**	4
0	13	-14.5	-1.5	1.5	5	

–	**-11**	**-**	**7.5**	**-8.5**	**-**
–	–	**14.5**	**18.5**	**2.5**	**-11**
9	–	**23.5**	**15.5**	–	**11**
9.5	**0.5**	**29**	**-**	–	**11.5**
34	**-2**	**34**	**34.5**	**24.5**	–

–	**17**	**0.5**	**21**	**8**	**-**
–	–	–	**19**	**6**	**18**
8	–	**8**	**13**	–	**15**
29	**33**	**29**	–	–	**36**
38	**15**	**38**	**37**	**30**	–

250		1500			1500
4750	0				
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

250	0	1500			1500
4750	-				
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

تكلفة النقل 122500 – (0*11) = 122500

المحاولة 08

–	–	–	**2.5**	**5.5**	**-**	15
–	**4**	**12.5** –	**-10.5**	**-7.5**	**7**	2
10	–	**-4.5**	**-2.5**	–	**15**	10
30.5	**32.5**	**16**	–	–	**35.5**	30.5
4	**6**	**10.5** –	**-8.5**	**-5.5**	–	4
0	2	10.5 –	12.5 –	-9.5	5	

15	**17**	**0.5**	–	–	**20**	15
2	–	–	–	–	–	2
–	**12**	**-**	**-**	**0.5**	–	10
–	–	–	**18**	**21**	–	30.5
–	–	–	–	–	**9**	4
0	2	14.5 –	12.5 –	9.5 –	5	

–	–	**-**	**18.5**	**2.5**	**-**
–	**11**	**14.5**	**29.5**	**13.5**	**11**
-2	–	**12.5**	**15.5**	–	**0**
-1.5	**0.5**	**13**	**-**	–	**0.5**
34	**9**	**48.5**	**45.5**	**35.50**	–

–	–	–	**21**	**8**	**-**
–	**15**	**2**	**19**	**6**	**18**
8	–	**8**	**13**	–	**15**
29	**33**	**29**	–	–	**36**
38	**15**	**38**	**37**	**30**	–

250	0	1500			1500
4750					
	4000			1000	
			2500	500	
					2000

–	250	1500			1500
4750	–				
250	3750			1000	
			2500	500	
					2000

تكلفة النقل 122500 – (02*250) = 122500

المحاولة 09

15	17	0.5	–	–	20	15
2	–	–	–	–	–	2
8	–	-	-	0.5	–	8
–	–	–	18	21	–	28.5
–	–	–	–	–	9	4
0	2	-14.5	-10.5	-7.5	5	

–	–	–	4.5	7.5	-	15
–	4	-12.5	-8.5	-5.5	7	2
–	10	-6.5	-2.5	–	13	8
28.5	30.5	14	–	–	33.5	28.5
4	6	-10.5	-6.5	-3.5	–	4
0	2	-14.5	-10.5	-7.5	5	

–	–	–	21	8	-
–	15	2	19	6	18
–	12	8	13	–	15
29	33	29	–	–	36
38	15	38	37	30	–

–	–	-	16.5	0.5	-
–	11	14.5	27.5	11.5	11
–	2	14.5	15.5	–	2
0.5	2.5	15	-	–	2.5
34	9	48.5	43.5	33.50	–

تكلفة النقل = 122500

تصبح ميزانية المؤسسة لاقتناء مادة الاسمنت هي :

(عدد الاكياس *تكلفة النقل) + (عدد الاكياس *سعر الكيس) +(عدد الاكياس *تكلفة التفريغ)

= 122500+ (18000*470دج) +(18000*10دج) = 8762500دج

أي سعر تكلفة الكيس الواحد في حالة الاقتناء من الوحدات التجارية المتواجدة بولاية المدية هو :

8762500دج/18000 كيس = 486.80دج للكيس.

المبحث الثالث : الحلول المقترحة للحد من ظاهرة ارتفاع التكاليف.

بالرغم من وضع المشروع الجزائري لإطار القانوني منظم التأطير تسويق وتوزيع مادة الاسمنت الرمادي إلا انه في نفس فترة من كل سنة تتكرر هاته الظاهرة وتتفاقم خسائر المؤسسات نتيجة الارتفاع الفاحش في الأسعار فحلول تخفيض التكاليف يكمن أساسا في التحكم بأسعار هاته المادة وضمان وصولها في وقتها وبالسعر المقترح من المصانع الى المؤسسات المكلفة بإنجاز برنامج الحكومة فسعر 364دج للكيس من نوع 42.5 مضاف اليه تكاليف النقل هو سعر في متناول المؤسسات وحتى بائعو الجملة والتجزئة وبالتالي المستهلك البسيط .ولكن اذا انتفضت اي حلقة من هذه السلسة فيؤدي الى اختلال التوازن بين العرض والطلب وبالتالي يجب معالجة الاسباب المذكورة سالفا ولهذا نقترح من وجهة نظرانا عدة حلول بإمكانها المساهمة في القضاء على الظاهرة وتم تقسيمها الى حلول تنظيمية وحلول اخرى غير تنظيمية .

المطلب الاول : حلول تنظيمية (تشريعية)

إن هاته الحلول تعبر عن سن مجموعة من الاطر القانونية القصد منها زيادة تنظيم وتأطير سوق الاسمنت الرمادي وذلك عن طريق :

- خلق مادة قانونية تعاقب المتعاملين الاقتصاديين الذين يوزعون الاسمنت لصالح المتعاملين المدرجين في القائمة الوطنية للغشاشين .
- منع حيازة المتعاملين الاقتصاديين المموّنين من المصنع مباشرة والذين يملكون سجل تجارة بالجملة من الحصول على سجل خاص بتجارة بالتجزئة
- خلق مادة قانونية في هذا المجال يجبر متعاملوا الجملة على توزيع الاسمنت ضمن دائرتهم التوزيعية وهذا قصد الحيلولة على تصريف المنتجات خارج الدوائر وبالتالي نقص العرض
- اعادة النظر في المرسوم التنفيذي رقم 243-09 السالف الذكر والذي يحدد الهوامش القصوى التوزيع الاسمنت لدى متعاملون الجملة والتجزئة ولاسيما في الولايات التي لا تمتلك مصانع للاسمنت
- تغطية الثغرة القانونية التي من شأنها يتم تداول او دوران مادة الاسمنت الرمادي اكثر من مرة .ومحاولة ايصالها الى الزبون خلال دورة واحدة.

- تسقيف استعمال فواتير الشراء او البيع والتي تستعمل طريقة الدفع لأجل من اجل ضمان شفافية الممارسات التجارية وشرعيتها
- السماح لمتعاملو الجملة العاديين من التموين من مصانع المجمع العمومي بصفة عادية
- منع مؤسسات الانجاز من التزويد بمادة الاسمنت من وحدات التوزيع المحلية اذا كانت تتزود في نفس الوقت على نفس المشروع
- توحيد اسعار خروج الاسمنت من المصنع

المطلب الثاني : حلول اخرى

تتمثل فيما يلي :

- فتح وحدات جديد على مستوى الولايات التي لا تملك مصنع على شكل وسيط مباشر
- زيادة الانتاج المحلي بحيث لا يعقل 12 مصنع لمجمع جيكا ينتج 12 مليون طن سنويا في حين ان المتعامل الخاص ينتج بمصنعين 9 مليون طن.
- اعادة النظر في برمجة التوزيع لدى المصانع او سد الفجوة الحاصلة في طلب المتعاملين للمادة اثناء بداية طلب كمية اكبر وعند نهايته اين يتم الاستغناء عنها .
- تفعيل استعمال السجل التجاري الالكتروني لكشف المتعاملين الوهمين
- تكثيف عملية الرقابة ومداهمة المضاربة والعمل على احترام شفافية الممارسات التجارية وشرعيتها
- تفعيل الرقم الاخضر وهذا بتوعية المستهلك وتأطيره على المساهمة والمشاركة في المهمة
- في حالة قلة العرض على المستوى الوطني ،تمكين مؤسسات الانجاز القيام بعملية الاستيراد مباشرة فالاستيراد ارحم من تغذية السوق الموازية التي تحد من مصداقية السياسة الاقتصادية
- ضرورة ذكر رقم الحصة على المنتج وكذا على فاتورة معرفة الواجهة الحقيقة للمادة.
- تفعيل عملية الرقابة المشتركة بين مختلف الصالح الامنية
- العمل على التوزيع العقلاني في عملية بناء المصانع الاسمنت قصد تقليص تكليف النقل
- محاربة ظاهرة تهريب المادة عبر الحدود والقضاء على السلع المقلدة والمغشوشة
- استعمال الوسائل التكنولوجيا الحديثة اثناء عملية توزيع المادة من المصانع

- الزامية الموافقة المسبقة للسلطات المختصة قبل الحصول على مادة الاسمنت الرمادي
- خلق جهاز انذار مسبق دوره التبليغ على الندرة الحاصلة في المادة عبر كل منطقة ووضع استراتيجية وقائية في حالة توقف احد المصانع في صورة تزويد المنطقة من مصانع اخرى قريبة
- تقديم تسهيلات للمستثمرين في مجال الاسمنت .

خلاصة :

ان هدف المؤسسات هو تحقيق الربحية وكذا الاستمرارية .ولكنها لا تأتي إلا بالتسيير العقلاني والرشيد فتقليص التكاليف هو الجزاء الاكبر من تحقيق الربح . فالمسير الرشيد تختار انجح طرق نقل وانجح مصدر للتزويد بمادة الاسمنت الرمادي .فواقعنا قد اثبت ان بإتباع التزويد من مصدر وحيد قد أدى الى افلاس العديد من المؤسسات و توقف النشاط وفسخ لاتفاقيات والصفقات بسبب عدم الحصول على الاسمنت او ارتفاع أسعارها وبالتالي تأثر انجاز المشاريع الحيوية للدولة .فدراسة حالة التي قمنا بتحليلها قد برهنت مدى نجاعة الاختيار الامثل لطرق النقل وكيف ساهمت في تحقيق التكاليف بصورة كبيرة .

تمهيد:

نظرا للوضع الاقتصادي الذي عاشته الجزائر خلال سنوات بداية الألفية الجديدة الى غاية سنة 2014 والذي شهد البحبوحة المالية نظرا للارتفاع المستمر لأسعار النفط أرادت الدولة الجزائرية استغلال الفرص من اجل إعادة بناء المنشآت القاعدية الهامة ، وانطلاق مشاريع سكنية جديدة في إطار ما يسمى بالمخطط الخماسي المبرمج من طرف رئيس الجمهورية وتجسيد مشروع 2.6 مليون وحدة سكنية بما فيها سكنات عدل والطريق السيار، كل هاته العوامل أدت الى زيادة الطلب على هاته المادة الحساسة سواء من طرف مؤسســـات الانجاز بما يسمى بالمقاولة ، أو حتى من طرف المستهلك البسيط ، مما جعل الدولة الجزائرية في منعرج حاسم بين توفير هذه المادة من عدمها ، وأي سياسة سوف تنتهجها من أجل توفير عرض ملائم لتلبية الطلب الكبير لها بحيث هذا العجز ساهم كثيرا بارتفاع أسعارها مما أدى بالمؤسسات الى تحمل تكاليف إضافية غير متوقعة الحسبان ، وانجر عنه افلاس العديد من المؤسسات في ظل القوانين المتبعة في تنفيذ مشاريع الصفقات العمومية على الاغلب والمتمثل في عدم مراجعة الأسعار أو تحيين الأسعار وهنا نضطر للتساؤل هل الطلب الكبير على المادة هو السبب في زيادة الارتفاع المتواصل أو قلة العرض أو على الاقل ثباته هو المسؤول عن ذلك ؟ أم يرجع ذلك الى اسباب أخرى ؟

لهذا سوف نستعرض في هذا الفصل تأطير عرض سوق الاسمنت في الجزائر والذي يتجلى في المؤسسات أو الاعوان الاقتصاديون المتدخلون في توفير هاته المادة .

المبحث الاول : المتعاملون الفاعلون في عملية الانتاج

في ظل التغيرات الاقتصادية المتسارعة ،وقصد مواكبة التطور الكبير في انجاز الهياكـــل القاعدية العامة ، وتنفيذ المشاريع الاستثمارية ، تطلب على الدولة اتخاذ قرارات حاسمة عن طريق القيام بدراسات تحليلية مبنية على أسس وطرق علمية قصد توفير مادة الاسمنت الرمادي لسد فجوة الطلب عليها وذلك من خلال انجاز مصانع جديدة ، تطوير القدرات الانتاجية للمصانع القديمة أو من خلال الدخول في شراكة مع الخواص كل هذا يصب في مصلحة واحدة وهي زيادة العرض ، وتمثل ذلك في وجود متعاملين فقط يناط اليهما مهمة انتاج مادة الاسمنت وهما : المجمع العمومي جيكا Gica والمتعامل الخاص مجمع لافارج .

المطلب الأول : المتعامل العمومي لإنتاج الاسمنت الرمادي (مجمع جيكا) GICA

لقد اتبعت الجزائر غداة الاستقلال سياسة مباشرة هدفها التصنيع قصد النهوض بالاقتصاد الوطني الى الاحسن ، وذلك من خلال رفع القدرات الإنتاجية لهاته المادة التي تعتبر من الصناعات الرئيسة في اقتصاديات الدول والتي تعرف مراقبة دولية مكثفة[1] نظرا لما لها من دور هام في دفع عجلة التنمية وتطوير الحركة العمرانية، وهذه الاخيرة لا تأتي إلا بتحقيق الاكتفاء الذاتي لهدا المنتوج وهو ما يتجلى في إقامة عدة مصانع على مستوى التراب الوطني مع مراعاة المتطلبات الانتاجية الخاصة بالمواد الأولية .

ومرت صناعة الاسمنت الرمادي في الجزائر بعدة مراحل هامة وهي :

أولا : المرحلة ما قبل 1962 : اتصفت بوجود 03 شركات قام المستعمر بإنشائها هي كالاتي [2]:

- شركة مفتاح بطاقة انتاجية تقدر ب 50 الف طن في السنة .
- شركة رايس حميدو بطاقة انتاجية تقدر ب 400 الف طن في السنة .
- شركة زهانة بطاقة انتاجية تقدر ب 200 الف طن في السنة .

ثانيا مرحلة مابين 1962 و 1967

هذه المرحلة عرفت حدثا هاما للجزائر المستقلة في مجال التصنيع ألا وهو حدث تأميم وإنشاء الشركة الوطنية لمواد البناء بموجب قانون 280/67 المؤرخ في 1967/12/20 ،وبهذا انتقلت ملكية المصانع

[1] عثمان بودحوس، تخفيض التكاليف كمدخل لدعم الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية الجزائرية ، مذكرة لنيل شهادة الماجيستير تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسات جامعة سكيكدة ، السنة الجامعية 2007-2008 ص 106.

[2] WWW.GICA.DZ تاريخ الاطلاع : 2017/02/07

وتسييرها من شركة لافا رج التي سوف نستعرضها في المطلب الثاني الى كنف الشركة الوطنية لمواد البناء (snmc).

ثالثا مرحلة مابين 1967 و1983

اين بلغ عدد المصانع عشرة بطاقة انتاجية بلغت 10 مليون طن ،كذلك عرفت هذه الفترة حدثا هاما وهو إعادة هيكلة الشركة المسيرة في السابق snmc، حيث تم وضع برنامج واسع للاستثمار بغية اصلاح الخطوط القديمة والمستعملة خلال الحقبة الاستعمارية من انشاء سبعة وحدات اخرى جديدة "حجر السود شركة شلف ، شركة عين الكبيرة ، شركة سعيدة ،شركة حامة بوزيان ، شركة بني صاف ، شركة صور الغزلان " وتم تجزئتها الى ثلاثة شركات عمومية جهوية وهي : المؤسسة الجهوية للشرق ، المؤسسة الجهوية للوسط والمؤسسة الجهوية للغرب .

رابعا مرحلة مابين 1983 و 1995 : في هذه الفترة تمت اضافة وحدتين هما شركة عين توتة بباتنة وشركة الماء البيوض بتبسة بطاقة انتاجية بلغت 1.5 مليون طن في السنة ، كما انه تميزت هذه الفترة وفي اطار الاستقلالية المالية للمؤسسات صدور قانون رقم 01-88 اين اصبحت هذه الشركات في شكل شركات مساهمة (spa).

خامسا : مرحلة مابين 1995 الى يومنا هذا :

تمت اعادة تسمية هذه المؤسسات الجهوية السابقة بمصطلح المجمعات وهذا بعد حل رؤوس الأموال الخاصة بالمساهمين، وظهرت شركات قابضة holding ، ثم اصبحت هذه الاخير تسير من طرف شركة تسير المساهمات لصناعة الاسمنت ، كما نشير الى انفتاح سوق صناعة الاسمنت على الخواص في صورة الشركة الجزائرية للاسمنت التابعة لشركة اوراسكوم المصرية في 2003 وكانت عدد المصانع الى غاية 1995 كما يلي وفق الجدول الاتي :

جدول رقم (2) يوضح تطور عدد مصانع الاسمنت العمومي في الجزائر.

تاريخ الانشاء	تسمية المصنع	الطاقة الانتاجية طن
قبل 1962	رايس حميدو زهانة 1 مفتاح 1	400 000 200 000 50 000
1973	حجار السود 1	450 000
1975	مفتاح 2 حجار السود 2	1 000 000 450 000
1977	زهانة 2	1 000 000
1978	شلف عين الكبيرة بني صاف	1 000 000 1 000 000 1 000 000
1979	سعيدة	500 000
1980	شلف 2	1 000 000
1982	حامة بوزيان	1 000 000
1983	سور الغزلان	1 000 000
1986	عين التوتة	1 000 000
1995	العلمة	500 000

المصدر لعور بدرة الية مكافحة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري – أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتورة علوم في الحقوق تخصص قانون اعمال 2014 جامعة محمد خيضر بسكرة ص 213 .

نلاحظ من خلال الجدول السابق التطور الملحوظ في عدد المصانع العمومية في صناعة مادة الاسمنت وتوزيعها على عدد من الولايات الشمالية ، حيث التوزيع يعاب عليه اهمال للمناطق الجنوبية والذي يعتبر احد سلبيات او احد الاسباب الذي يساهم في ارتفاع أسعار المادة والذي سوف نتطرق اليه مما يكلف الدولة تكاليف ضخمة من جراء تدعيم تكاليف النقل الى الجنوب مقارنة مع تشيد مصنع جديد في المنطقة. وفي سنة 2009 تم انشاء مجمع صناعي للاسمنت الجزائر في تشكل شركة ذات اسهم برأسمال تقدر قيمته 25358.000.000 دج ، وأصبحت عدد المصانع سنة 2016 بالصيغة الجديدة 12 مصنع عمومي وهي موضحة في الجدول الموالي مع تبيان قيمة رأسمالها وطاقتها الاستيعابية .

جدول رقم (3) يوضح عدد مصانع مجمع GICA

تسمية الشركة	قيمة رأس مالها	ملكية الأسهم	تاريخ بداية الإنتاج	الطاقة الإنتاجية في 2014
شركة الاسمنت بصور الغزلان	1.9 مليار دج	65GICA % BUZZI UNICEM % 35	1983	1.01 مليون طن
شركة الاسمنت متيجة	1.4 مليار دج	GICA %65 LAFARG %35	1975	1.06 مليون طن
شركة الاسمنت زهانة	1.92 مليار دج	GICA %65 ASEC %35	1976	710 558 طن
شركة الاسمنت بحامة بوزيان	2.2 مليار دج	GICA	1982	1.01 مليون طن
شركة الاسمنت بتبسة	2.7 مليار دج	GICA	1995	368 815 طن
شركة الاسمنت عين الكبيرة	2.2 مليار دج	GICA	1978	1.31 مليون طن
شركة الاسمنت العاصمة	1 مليار دج	GICA	بداية الإنتاج 1914 إعادة تهيئة 1958	152 834 طن
شركة الاسمنت بسعيدة	1.05 مليار دج	GICA	1979	564 000 طن
شركة الاسمنت عين التوتة	2.25 مليار دج	GICA	1986	1.07 مليون طن
شركة الاسمنت حجر االسود بعنابة	1.55 مليار دج	65 GICA % BUZZI UNICEM % 35	1973	1.07 مليون طن
شركة الاسمنت بني صاف	1.8 مليار دج	65 GICA % PHAROM UNICEM % 35	1978	1.17 مليون طن
شركة الاسمنت الشلف	6.25 مليار دج	GICA	خط اول 1978 خط ثاني 1980	2.03 مليون طن

المصدر مجمع جيكا الالكتروني WWW.GICA.DZ

من خلال الجدول نلاحظ ان المجمع الصناعي للاسمنت الجزائر لديه عرض قدره حوالي 12 مليون طن (11555280 طن خلال سنة 2014) وهذا الرقم يعتبر ضعيف جدا مقارنة مع قيمة الطلب الوطني والذي يفوق 23 مليون طن سنويا وعلى ضوء هذه المعلومة قرر المجمع الصناعي اتباع إستراتجية وذلك

باستثمار حوالي 154 مليار دينار من اجل رفع قيمة الانتاج السنوي الى 18.5 مليون طن في افاق نهاية 2017 حسب تصريحات وزير الصناعة و المناجم على هامش مؤتمر صحفي إثر زيارة ميدانية قام بها لولاية بشار في فيفري 2017 ، وذلك من أجل رفع حصته في السوق الوطنية وعلى المدى المتوسط والتوجه الى عملية التصدير ،ومن ضمن مخططات المجمع من اجل تحقيق الهدف نجد : إضافة خطوط توسيعية قصد رفع طاقة الانتاج ولاسيما في مصنعين عين الكبير بسطيف وبواد السلي بولاية الشلف كما يتوجه المجمع بانجاز 03 مصانع لمادة الاسمنت بقدر 04 مليون طن سنويا ويتعلق الامر بمصنع بأم البواقي والبيض وبني زيرق بولاية بشار .

وتسعى المجموعة الصناعية لاسمنت الجزائر بإنتاج حوالي 23 مليون طن في افاق نهاية 2019 باستعمال تقنيات حديثة ، وهنا ننوه باهتمام المجمع باستعمال التكنولوجيا الحديثة في عملية الانتاج وذلك بالتعاون مع المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي تهدف الى تحسين انتاج مصانع المجموعة العمومية من حيث الكمية والنوعية وتقليل التكاليف وهذه من ضمن المميزات الهامة لإنتاج الاسمنت في الجزائر مثل انخفاض تكلفة اليد العاملة المدربة مقارنة مع دول الجوار ، انخفاض تكاليف الطاقة وتوفر الموارد الاولية بكثرة ، فيؤدي توفر كل هذه العوامل ، ويساعد على تطور انتاج الاسمنت في الوطن.

فيعتبر الاسمنت مادة رمادية ناعمة اللون تتميز بخواص تماسكية بوجود عنصر الماء مما يجعلها قادرة على ربط مكونات الخرسانة وتماسكها مع الحديد .

ويعتمد على طريقتين في عملية التصنيع :

- الطريقة الرطبة (voie Humid) وهي طريقة تستخدم عندما تكون نسبة المياه بالمادة الخام مرتفعة وتتعدى 8 % من وزن المادة ،اما الطريقة الثانية هي الطريقة الجافة (vois séche) وتستخدم عندما لا تزيد نسبة المياه الخام عند 8 % وهي الطريقة المستعملة حاليا نظرا لانخفاض تكلفتها وارتفاع انتاجيتها بحيث لوحظ نجاع هاته الطريقة من سنة لأخرى لاسيما سنة 2007و 2008 بينما بقيت كمية الانتاج ثابتة خلال السنوات الاخيرة نظرا لبعض المشاكل الذي عرفها المجمع وكان لها دورا كبير في نقص عرض المادة وساهم في تغذية ظاهرة المضاربة والجدول التالي يوضح تطور انتاج الاسمنت في الجزائر بالنسبة للقطاع العمومي .

جدول رقم (4) يوضح تطور انتاج المجمع منذ سنة 2007-2015

السنوات	كمية الانتاج (طن)
2007	11.6 مليون
2008	12.5 مليون
2009	11.513 مليون
2010	11.219 مليون
2011	11 مليون
2012	11.3 مليون
2013	11.2مليون
2014	11.5 مليون
2015	12.5 مليون

المصدر :الديوان الوطني للإحصائيات بالإضافة الى تصريحات مسوؤلي قطاع الصناعة

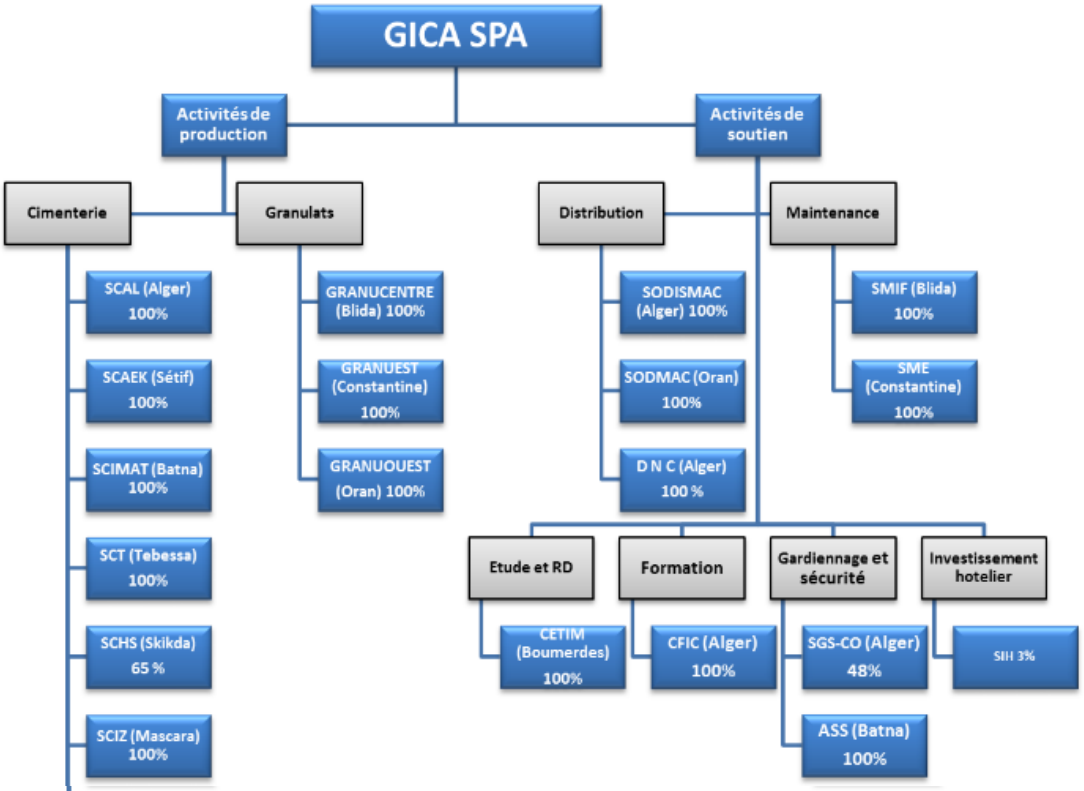
من خلال الجدول نلاحظ ان بالرغم من اعادة هيكلة المجمع في 2009 الى ان كمية الانتاج بقيت ثابتة جدا ولا تعكس حجم الاستثمارات التي قامت بها الدولة من اجل تحقيق الاكتفاء الذاتي والذي يقدر حاليا حسب الخبراء ب 24.5 مليون طن اي ان انتاج المصانع الاثنى عشر هو تقريبا 50% من الطلب الكلي الاجمالي ، هذا الاخير تأثر وارتفاع كثيرا نظرا للتنمية الاقتصادية والاجتماعية التي عرفتها الجزائر ولازالت تعرفها مثل انجاز حوالى 8 سدود ، بناء وترميم الجامعات ، الطرقات ، السكنات..الخ ، بحيث لاتزال الفجوة والهوة بين الطلب والعرض وهذا ما دفع بالدولة الى اللجوء الى الاستيراد .

بينما خلال الثلاث سنوات الاخيرة ، وفي ظل انخفاض أسعار البترول وانخفاض إيرادات الدولة وما انجر عنه من إصدار تعليمات بعدم تجسيد كل المشاريع غير المنطلق فيها تماما ، نظريا يكون هناك نقص في الطلب على المادة او على الأقل ثباته مما يؤدي الى حدوث توازن في السوق ومنه استقرار الأسعار إلا انه عمليا لايبدو كذلك ، كما تجدر الإشارة إليه أن أسعار مادة الاسمنت المنتجة من طرف المجمع الوطني (أسعار الخروج من المصنع) هي ثابتة ومحددة من طرف السلطة ، اخر مدة عدل فيه السعر كان بتاريخ 2013/07/17 وهذا باعتبار ان المجمع ينتج نوعين من مادة الاسمنت الرمادي :

- الاسمنت رمادي نوع 42.5 : 358 دج / للكيس الواحد دج 50كلغ
- الاسمنت رمادي نوع 32.5 : 318 دج / للكيس الواحد 50كلغ

وهاته السياسة اي سياسة تحيد أسعار الخروج كان لها دور هام في تشجيع عملية المضاربة حسب اعتقادنا .

مخطط (1) يوضح هيكلة مصنع جيكا



GRANUOUEST : Société des Granulats de l'ouest – Mascara 100% GICA
GRANUEST : Société des Granulats de l'est – Constantine 100% GICA
GRANUCENTRE : Société des Granulats du centre – Blida 100% GICA
SCHB : Socié des Ciments de Hamma Bouziane – Constantine 100% GICA
SCIS : Société des Ciments de Saida – Saida 100% GICA
SCIBS : Société des Ciments de Beni Saf – Ain Temouchenet 65% GICA vs 35% Pharaoun Arabie Saoudite
ECDE : Entreprise des Ciments et Dérivés d'Echeleff – Echeleff 100% GICA
SCSEG : Société des Ciments de Sour El Ghozlane – Bouira 65% GICA vs 35% Buzzi Italie
SCIZ : Société des Ciments de Zahan – Mascara : 65% GICA vs 35% ASEC Egypte
SCHS : Société des Ciments de Hadj El Soud – Skikda : 65% GICA vs 35% Buzzi
SCT : Société des Ciments de Tebessa – Tebessa : 100 % GICA
SCIMAT : Société des Ciments de Ain Touta – Batna : 100 % GICA
SCAEK : Société des Ciments de Ain El Kebira – Sétif 100 % GICA
SCAL : Société des Ciments de l'Algérois – Alger 100 % GICA
SCMI : Société des Ciments de la Mitidja – Blida 65 % GICA vs 35 % Lafarge France
SODISMAC : Société de Distribution des Matériaux de Construction
SODMAC : Société de Distribution des Matériaux de Construction
DNC : Distribution Nouvelle pour la Construction
CFIC : Centre de Formation de l'Industrie du Ciment
CETIM : Centre d'Etudes et de services Technologiques de l'Industrie des Matériaux de construction
SMIF : Société de Maintenance Industrielle et Fours
SME : Société de Maintenance de l'Est

المصدر : موقع جيكا الالكتروني.www.gica .dz

يوضح المخطط السابق هيكل تنظيمي لمجمع جيكا العمومي و الذي يمتلك 12 مصنع موزع في شمال البلاد بالإضافة إلى وحدات توزيع لمادة الاسمنت التابعة للمجمع و التي تعتبر نقطة بور للمادة من المصنع إلى الزبون.

المطلب الثاني : المتعامل الخاص مجمع لافارج

كما لا حظنا سابقا أن المتعامل الفرنسي لافارج كان متواجدا في السوق الجزائرية أثناء الحقبة الاستعمارية وذلك بتسييره ثلاثة مصانع مصنع مفتاح ،رايس حميدو ومصنع زهانة بمعسكر قبل أن يعاد تأميمها سنة 1967وهي شركة عالمية فرنسية مختصة ورائدة في صناعة مواد البناء وصناعة الخرسانة عن طريق تطبيق إستراتجية دقيقة وواضحة قصد جذب الزبائن في ظل وجود متعامل أخر منافس في نفس المنتج ولقد أولت اهتماما كبيرا في مجال التشييد منذ سنة 2000 نظرا للطلبات الكبيرة على منتجاتها على غرار الاسمنت الرمادي ،الاسمنت الأبيض والجبس تمتلك شركة لافارج الجزائر مصنعين هامين يعتبران من أكبر المصانع مقارنة مع مصانع المجمع الصناعي لاسمنت الجزائر مجتمعة ،وهما مصنع لافارج بحمام الضلعة ولاية المسيلة ومصنع عكاز بولاية معسكر بقدرة انتاجية اجمالية تقدر 8.6 مليون طن سنويا.

بالإضافة يقوم مجمع لافرج بتسيير أو المشاركة في تسيير مصنع مفتاح العمومي بنسبة 35% بقدرة انتاج 1.2 مليون طن سنويا كما يضم حوالي 30 مركزا لإنتاج الخرسانة الجاهزة بقدرة مليون متر مكعب .

كما اعتمدت الشركة نمط وأسلوب جديد في عملية تسويق منتجاتها عن طريق انشاء بما يعرف بفضاءات كبيرة لبيع مواد البناءsuper marche des matériaux de construction BATISTORE الذي يسمح بعرض أجود منتجات المجمع وبأسعار معقولة.

وفي سنة 2014 عقدت الشركة اتفاق مع أحد الخواص من أجل انجاز مصنع أخر مختص في صناعة الاسمنت الرمادي بولاية بسكرة وهو حاليا داخل الخدمة بطاقة إنتاجية أولية 2.7 مليون طن مع مجموعة سواكري CILAS الخاصة و6 ملايين طن في المرحلة النهائية .

مع العلم أن شركة لافارج قد استأنفت نشاطها بالجزائر عقب تنازل الشركة المصرية أوراسكوم في صورة الشركة الجزائرية لاسمنت عقب حدوث أزمة سياسية بين دولة الجزائر ومصر أين تطورت مستويات الانتاج بصورة واضحة من جراء استعمال التكنولوجيات الحديثة على مستوى جميع الأقسام بصفة منظمة وكذا سبب تنويع منتجات المجمع و التي تفي وتطابق طلبات السوق الجزائرية وتتمثل هذه

المنتجات في: اسمنت نوع متين 42.5، اسمنت من نوع شامل 32.5 ،واسمنت من نوع مقاوم وأخيرا اسمنت من نوع ملكي 52.5، ويستعمل هذا الأخير في المشاريع الخاصة مثل بناء الموانئ والجسور وكل المنشآت القاعدية الهامة.

كما يجدر الذكر وعلى عكس مجمع جيكا العمومي الذي تعتبر أسعار الخروج من المصنع ثابتة فان أسعار منتجات مجمع لافا رج غير محددة وإنما هي خاضعة لقانون العرض والطلب .

لقد كسب مجمع لافارج ثقة زبائنه من خلال اتباع إستراتجية ارضاءهم والحفاظ عليهم لاسيما في عملية تسهيل الحصول على المادة في غضون أيام فقط بعد دراسة الملفات ومن أهم زبائنه : مؤسسات أشغال البناء ،مؤسسات أشغال العمومية ، مؤسسات صب الخرسانة، الانتاج الصناعي للقوالب الاسمنتية وتجار بالجملة لمواد البناء ،بحيث تستخدم الشركة تقنيات حديثة من أجل ايصال المنتجات ونتحدث هنا عن أجهزة تحديد المواقع وتثبيتها على الشاحنات قصد ضمان تسليم المنتجات وتقليل تكاليف النقل من خلال التحكم في العنصر البشري أو العمال.

يحسب على هذا المجمع بكونه يتكون من مصنعين سابقا وحاليا ثلاثة مصانع بمنافسة كبيرة للمجمع العمومي وذلك بإنتاجها حوالي 8ملايين الى 9ملايين طن في السنة مقارنة مع مجمع جيكا الذي يمتلك 12 مصنع ولكنه ينتج 11.5 مليون طن في السنة، وهنا يطرح التساؤل حول أسباب هاته الحالة.

والشكل الأتي يوضح نسبة كل مجمع بالنسبة للإنتاج الكلي الاجمالي.

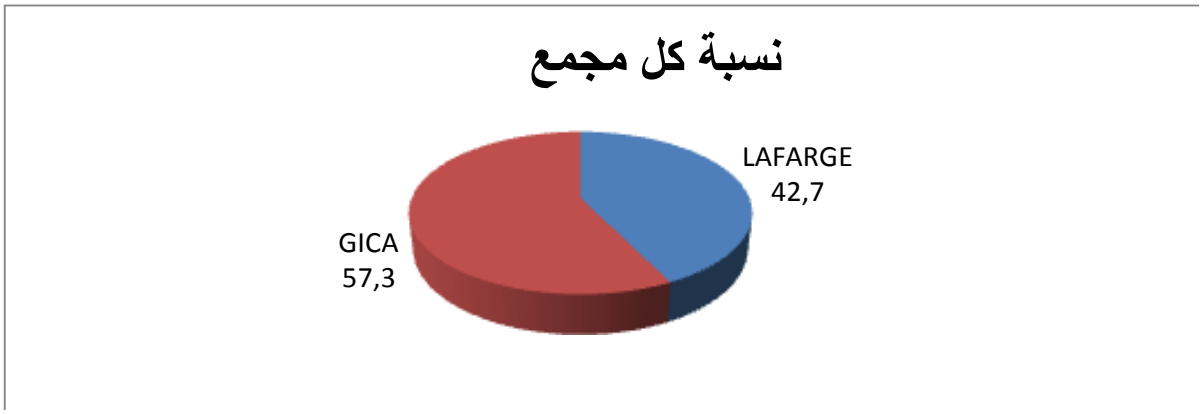
جدول رقم (5) يوضح نسبة كل مجمع خلال سنة 2014

	الطاقة الانتاجية	%
GICA	**مليون طن11.5**	**% 57.3**
LAFARGE	**مليون طن8.6**	**% 42.7**
الانتاج الاجمالي الصافي	**مليون طن 20.1**	**% 100**

المصدر : موقعي جيكا و لافارج الالكترونيين .

بوضخ الجدول تقارب نسبة الانتاج بين المجمعين بالرغم الاختلاف الشاسع في عدد المصانع و التي يمكن توضيحها في الشكل الموالي:

الشكل رقم (2) يوضح نسبة كل مجمع خلال سنة 2014



المبحث الثاني:الفاعلين في عملية توزيع مادة الاسمنت الرمادي.

تعتبر عملية تسويق المنتجات عملية مهمة من أجل الظفر بحصة معتبرة في السوق ،وهذا عن طريق خلق قنوات لتصريفها تكون ملائمة ومحترمة بشفافية ونزاهة الممارسات التجارية وتتمثل هذه القنوات المتدخلة في عملية توزيع مادة الاسمنت الرمادي: اما عن طريق الاستيراد نظرا لظروف معينة ،و إما عن طريق طريق متعاملو الجملة والتجزئة.

المطلب الأول: الفاعلين في عملية الاستيراد

نظرا للتحولات الكبرى التي عرفتها الجزائر التي لزمت ارتفاع أسعار الطاقة ،وبالرغم من الارتفاع في الطاقات الانتاجية والفعلية في مادة الاسمنت الرمادي البورتلاندي وتوافر المواد الأولية والمقومات اللازمة لصناعتها ، فلا تزال هناك هوة بين العرض والطلب وهو ما عجزت عليه الدولة بسدها بسبب زيادة الطلب الكبير مما دفعها الى التوجه الى استيراد كميات معتبرة منها لتغطية الحاجيات المتزايدة وحسب تصريحات الحكومة في صورة وزارة الصناعة أن حجم الطلب الكلي هو 24.5مليون طن سنويا أي تقدر الاحتياجات بحوالي 5ملايين طن في السنة على الأقل على المدى القصير في انتظار تجسيد المشاريع الاستثمارية الجديدة وعمليات توسعة الخطوط القديمة المضاعفة للإنتاج المحلي هذا كان قبل سنة 2014. ولكن بعد ظهور بوادر الأزمة الاقتصادية التي تمر بها الدولة من جراء انهيار أسعار الطاقة مما أثر كثيرا على المداخيل الاجمالية بفعل انخفاض قيمة الصادرات ،وثبات على الأقل في قيمة الواردات وما نتج عنه من عجز موازي رهيب ،اتخذت الحكومة عدة اجراءات قصد تثبيط استيراد هاته المادة، أين يتم العمل

بنظام الحصص وقدرة حصة مادة الاسمنت ب 1.5مليون طن خلال سنة 2016 بعد أن كانت تقدر ب 5.72مليون طن في 2014 و4.43مليون طن في 2013 ، والتي كان الغرض منها في هاته الفترة زيادة عرض المادة لتكسير ارتفاع الأسعار و القضاء على ظاهرة المضاربة الذي دفع السعر للارتفاع الى غاية 1000دج للكيس الواحد مما أثر سلبيا على قدرات مؤسسات الانجاز المالية مما نتج عنه من توقف المشاريع وتأخرها وبالتالي أعباء اضافية للمؤسسة.

وعملية الاستيراد تتم عبر أهم ميناءين في الوطن هما ميناء بجاية ومستغانم ،ويتم عن طريق بعض الخواص الذين يحوزون رخص من طرف وزارة التجارة ، الا أنه الأسعار بقيت جد مرتفعة ،بعدها اتخذت الحكومة و الممثلة في وزارة التجارة بالسماح لمجمع جيكا بعملية الاستيراد وسد كمية العجز التي لديه.

كما نشير أن أسعار المادة المستوردة هي أيضا تخضع للأسعار العالمية المتداولة وبالتالي هي تختلف عن نظام أسعار المجمع العمومي و المجمع الخاص.

ومن أهم أنواع الاسمنت المستورد هي:

- CIMPORT (البرتغال).
- ROCHENOIR(البرتغال).
- DECO (اسبانيا).
- CIMAT (المغرب).

وفي مايلي الجدول رقم (6) يوضح تطور واردات الاسمنت بالقيم

مليون دج

السنوات	القيم	السنوات	القيم	السنوات	القيم
1972	61,2	1987	392	2002	12124,6
1973	128,1	1988	369	2003	5472,3
1974	352,7	1989	857	2004	3448,3
1975	338,6	1990	743	2005	3114,3
1976	377,2	1991	1894	2006	1772,7
1977	366,9	1992	2058	2007	12718,6
1978	329,1	1993	1838	2008	18166,5
1979	256,8	1994	4211,5	2009	9141,5
1980	320	1995	5346,9		
1981	1249,8	1996	4930,9		
1982	891,2	1997	2764,1		
1983	959	1998	2274,8		
1984	859	1999	3070,5		
1985	653	2000	4078,5		
1986	595	2001	7316,2		

المصدر:الديوان الوطني للإحصائيات.

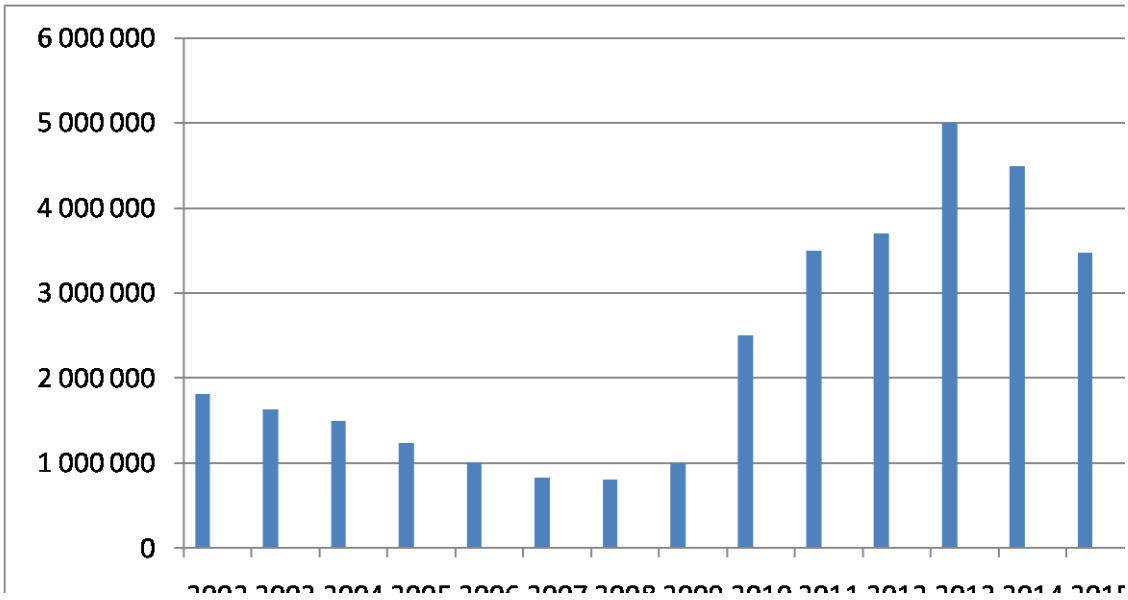
يتضح من خلال الجدول التطور الكبير في عملية استيراد مادة الاسمنت الرمادي ، و ها راجع لطلب الكبير لها نظرا للبرامج الخماسية المطلقة من طرف الحكومة كمشاريع :الطريق السيار ، برامج السكن الاجتماعي و برامج عدل و الجامع الكبير.

وفي مايلي جدول رقم (7) يوضح تطور واردات الاسمنت بالكميات

السنة	كمية الواردات
2002	1 811 195
2003	1 835 125
2004	1 500 000
2005	1 230 000
2006	1 008 600
2007	827 052
2008	800 000
2009	1 000 000
2010	2 500 000
2011	3 500 000
2012	3 700 000
2013	5 000 000
2014	4 500 000
2015	3 480 000
2016	1 500 000

المصدر : المركز الوطني للإعلام والإحصاء التابع لمصالح الجمارك.

الشكل رقم (3) يمثل تطور واردات الاسمنت في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالبين باستغلال معطيات الجدول السابق .

الشكل يوضح لنا الكميات المستورد من مادة الاسمنت وهذا بسبب اختلال التوازن بين العرض والطلب عليها داخل الوطن ، ومن خلال الشكل نلاحظ هناك فترتين : الاولى من 2002 الى 2008 : بحيث نرى انخفاض ملحوظ للكميات المنتجة وهذا بسبب تحقيق الانتاج المحلي اقصى قدراته ، بعدها فترة مابين 2009 الى 2015 ماعدا سنة 2012 ، لاحظنا ارتفاع كمية الواردات نظرا لثبات الانتاج المحلي وتزايد الطلب لاسيما في قطاعي السكن والأشغال العمومية بعدها تدخلت الدولة من اجل تسقيف كميات الاستيراد وهذا من اجل الحفاظ على الموارد المالية والتقليل من قيمة العجز الموازني .

المطلب الثاني : متعاملو الجملة والتجزئة .

تتمثل هوية هؤلاء المتعاملون في الاشخاص المعنوية والطبيعية والممارسون لعدة نشاطات وعلى ما تضمنه مدونة النشاطات الاقتصادية بصفة انفرادية والتي تكون موضوع قيد في السجل التجاري ، حيث كان اول مرة تقوم بها الحكومة بتنظيم النشاطات في سنة 1997 عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 39/97 المؤرخ في 09 رمضان عام 1417 هـــ الموافق 18 جانفي 1997 والمعدل بقرار مؤرخ في 07 رجب 1433 هـــ الموافق ل28 ماي سنة 2012 والذي مفاده تحسين مدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيد في السجل التجاري .

فمتعاملو الجملة هم كل المؤسسات والاشخاص الطبيعة والمعنوية الذي يمارسون نشاط تجارة بالجملة لمواد البناء بما فيها مادة الاسمنت ومسجلين تحت رمز 304101 في ابواب المدونة السالفة الذكر . وهنا يجب ذكر نوعين من هذه الفئة :

الفئة الأولى : وهي التي تتزود مباشرة من المصانع في صورة مؤسسات سابقة تم إعادة هيكلتها وبيعها للخواص edimco ، بحيث تتزود بكميات كبيرة من مادة الاسمنت قصد توزيعها لمتعاملي الفئة الثانية ، هذه الاخيرة تتمثل في متعاملو الجملة الذين لا يستطيعون الحصول على مادة الاسمنت من المصنع ، بل يقتنونها من الفئة الاولى والسوق السوداء والميناء وهذا سبب مباشر في ارتفاع أسعار الاسمنت ، وعند الاستفسار لدى مصالح التجارة عن هذه التفرقة ، تبين أنها وضعت من أجل ترشيد الكميات وتوزيعها كأولوية لمشاريع الانجاز .

اما متعاملو التجزئة هم كل المؤسسات والأشخاص الطبيعية والمعنوية الذي يمارسون نشاط تجارة بالتجزئة لمواد البناء بما فيها مادة الاسمنت تحت رمز 504101 ، اين يتزودون بمادة الاسمنت من عند تجار الجملة في ظل احترام قواعد ومبادئ شفافية ونزاهة الممارسات التجارية ،

وحسب قاعدة البيانات الخاصة بالمتعاملين الاقتصاديين ، تم احصاء عدد كبير من المتعاملين المتداخلين في تداول مادة الاسمنت وهي موضحة في الجدول الأتي

جدول رقم (8) يوضح المتعاملين الاقتصاديين المستعملين مادة الاسمنت في الجزائر الى غاية سبتمبر 2016

التسمية	رمز النشاط	العدد	
		شخص طبيعي	شخص معنوي
مؤسسة اشغال البناء	109 201	111 297	23 877
تجارة بالجملة لمواد البناء	304 101	12792	3 758
استيراد مواد البناء	407 001	283	7 886
تجارة بالتجزئة لمواد البناء	504 101	24 187	1 136

المصدر : بوابة السجل التجاري

اما على مستوى ولاية المدية فيوجد كما يلي

جدول رقم (9) يوضح عدد المتعاملين

التسمية	العدد	
	شخص طبيعي	شخص معنوي
مؤسسة اشغال البناء	2667	265
تجارة بالجملة لمواد البناء	322	82
استيراد مواد البناء	03	30
تجارة بالتجزئة لمواد البناء	424	09

المصدر : بوابة السجل التجاري

ملاحظة

العدد المشار اليه في الجدولين هو عبارة عن عدد المسجلين في المركز الوطني للسجل التجاري وليس هو بالضرورة عدد المتعاملين النشطين فعليا .

المبحث الثالث : تأطير سوق الاسمنت الرمادي الموضب في الجزائر

منذ بداية الالفية الثالثة عرفت سوق الاسمنت الرمادي انتعاشا كبيرا نظرا لمجموعة من العوامل و المتمثلة في مواكبة الدول المتقدمة من حيث امتلاك البنى التحتية والتي تسمح ببناء اقتصاد وطني قوى ، أين عرفت أسعار الاسمنت استقرار واضحا غير انه بعدها شرعت في الارتفاع دون وجود اطار قانوني ينظم عملية تسويقها ، ومع تفاقم الوضع واضطراب عرض هاته المادة قررت الحكومة الشروع في تنظيم هذه السوق وكان في سنة 2009 في صورة المرسوم التنفيذي رقم 243-09 المؤرخ في 22 جويلية 2009 والذي يحدد هوامش الربح القصوى للاسمنت الرمادي من اجل الحد من ارتفاع تكاليف مؤسسات الانجاز .

المطلب الأول : المرسوم التنفيذي 243-09.

والذي من خلاله ضبطت الحكومة هوامش الربح القصوى في قطاع الاسمنت البورتلاندي محاولة منها تجاوز الازمة الخانقة لهذه المادة الحيوية في قطاعي السكن والأشغال العمومية ،قرارات الحكومة تحدد هوامـــش الربح القصوى الخام عند تسويق الاسمنت الرمـــادي الموضب في مرحلتي البيع بالجملة و التجزئة ، بحيث حدد هامش الربح في السوق الجملة بالنسبة للقنطار بثمانين دينار (80دج) ، اما في سوق التجزئة فيرتفع فيه هامش الربح ليصل الى 120 دج كحد اقصى دائما للقنطار الواحد ، ما يقابله 60دج للكيس ذو وزن50 كلغ وكان نص المرسوم كما يلي [1]:

المادة الاولى : في اطار تطبيق احكام المادة 5 من الامر رقم 03-03 المؤرخ في 19 جمادى الاولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 ، المعدل ومتمم والمذكور اعلاه ، يهدف هذا المرسوم الى تحديد هوامش الربح القصوى لتوزيع الاسمنت البورتلاندي المركب الموضب .

المادة 2 : تحدد هوامش الربح القصوى الخام المطبقة عند تسويق الاسمنت المذكور في المادة الاولى اعلاه ، في مراحل الجملة والتجزئة ،كما يأتي :

[1] المرسوم التنفيذي 243-09 السالف الذكر.

المادة 3 : تطبق هوامش الربح القصوى الخام للتوزيع المحددة في المادة 2 اعلاه ، على ما يأتي :

- سعر البيع عند الخروج من المصنع محتسبا تكاليف ترتيب السلع ، مع احتساب كل الرسوم بالنسبة لهامش الجملة .
- سعر البيع بالجملة مع احتساب جميع الرسوم ، بالنسبة لهامش التجزئة .
- سعر خالص الثمن واجرة الشحن وقيمة التأمين مع احتساب كل الرسوم ، بالنسبة لهامش الجملة عند الاستيراد .

المادة 4 : يجب أن تكون أسعار البيع المطبقة على الاسمنت المذكور في المادة الاولى اعلاه والموضب في اكياس خمسين (50) كيلوغراما ، انطلاقا من نفس الاسمنت غير الموضب المسلم لوحدات التوضيب مماثلة لأسعار البيع ، مع احتساب كل الرسوم الممارسة على الاسمنت الموضب من طرف مصانع الاسمنت المسلمة للاسمنت غير الموضب .

المادة 5: يجب ان تكون أسعار البيع في مختلف مراحل توزيع الاسمنت البورتلاندي المركب غير الموضب او الموضب في أكياس خمسين (50) كيلوغرام معلنة طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.

المادة 6: تطبق هوامش الربح القصوى الخام المنصوص عليها في المادة 2 على الاسمنت الموضب والمذكور في المادة الاولى اعلاه ، الذي يستجيب لموصفات التقنية والقواعد المطبقة على الاسمنت طبقا للتنظيم المعمول به.

ويعتبر تخفيض أسعار الاسمنت التي بلغت ارقما خيالية، 1000 دج للكيس هو الهدف الاسمى لهذا المرسوم التنفيذي من خلال تنظيمه لسلسة توزيع وتسويق المادة الحساسة ، ولكن في الواقع عكس ذلك إذا تحدثنا عن الأسعار المطبقة حاليا في الأسواق نجدها مرتفعة جدا مقارنة مع توقعات الحكومة وهي أسعار غير مستقرة من حيث القيمة او حسب الفترة ،بحيث توجد فترات تنخفض الأسعار تتمثل هذه الفترات في شهر رمضان أو فصل الصيف الحار وفصل الشتاء أين ينخفض الطلب،ولكن مع حلول بما يعرف بمصطلح الفترة الجافة وهي أشهر : مارس، أفريل، ماي من كل سنة ، أين تفرض ظاهرة المضاربة منطقها ويقل عرض الاسمنت و ارتفاع جنوني في الأسعار و زيادة في تكاليف المؤسسات وهذا ما سنتناوله في المطلب الثاني الذي يتطرق الى واقع السوق في الجزائر مع تبيان الأسباب الحقيقية بهذا الارتفاع حسب اعتقادنا مع تحليل واقع تسويق الاسمنت في الجزائر.

المطلب الثاني:سوق الاسمنت في الجزائر وقائع وأسباب.

بالرغم من الانفاق الحكومي الكبير على قطاع الصناعة من أجل تحقيق الاكتفاء الذاتي واصدار تشريعات قصد التأطير الجيد لهاته السوق ، فان هاته العملية عرفت عدة عراقيل وأسباب جعلتها تبتعد عن الأهداف المرجوة ومنها:

أولا: الندرة: هذه الأخيرة شجعت ظاهرة المضاربة نتيجة انخفاض المعروض،نظرا لزيادة الطلب بصفة مرتفعة ،وكذا ما حدث بالفعل من غلق وتوقف عدة مصانع حيوية ،(كالإضراب-التوقف العمدي)كما أن الأحوال الجوية ساهمت في خلق عامل الندرة بسبب توقف المشاريع خلال فصل الشتاء ،ولكن بعد استقرار الأوضاع تستأنف المشاريع دفعة واحدة وهو ما أدى الى استتراف كمية كبيرة منها وبالتالي يلجأ الكثير منهم إلى السوق السوداء خوفا من عدم اتمام المشاريع وبالتالي التعرض لغرامات التأخر وتشويه سمعة مؤسسات الانجاز.

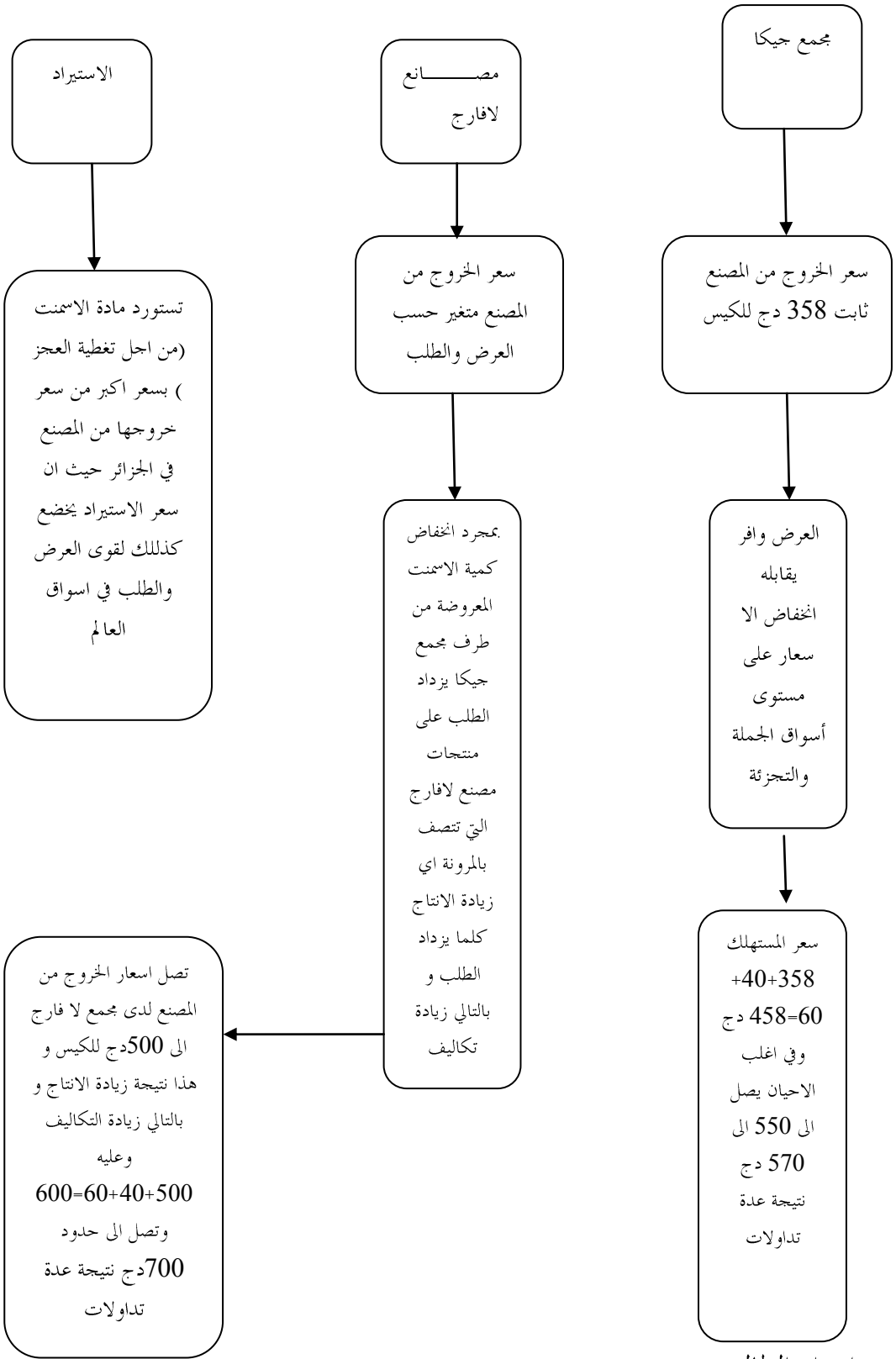
ثانيا :وجود نمطين من التسعير:

بحيث يعتمد المجمع الصناعي الجزائري للأسمنت جيكا على ثبات أسعار الخروج من المصنع أما مجمع لافارج يعتمد على قانون العرض والطلب لها، ففي أوج الأزمة يزداد الطلب على المنتج وبالتالي زيادة التكاليف ومنه ارتفاع الأسعار، بينما توجد حالة أخرى وهي المنتجات المستوردة هي الأخرى تعتمد على أسعارها في الأسواق الدولية ،فهل يعقل أن تبقى أسعار الأنواع الثلاثة في مستوى واحد بالرغم من اختلاف التسعير؟

والشكل الموالي يوضح واقع سوق الاسمنت في الجزائر.

شكل رقم (4): يوضح واقع سوق الاسمنت في الجزائر.

لتفسير ارتفاع الأسعار نأخذ اسمنت نوع 42.5 كمثال.



المصدر : من إعداد الطالبين.

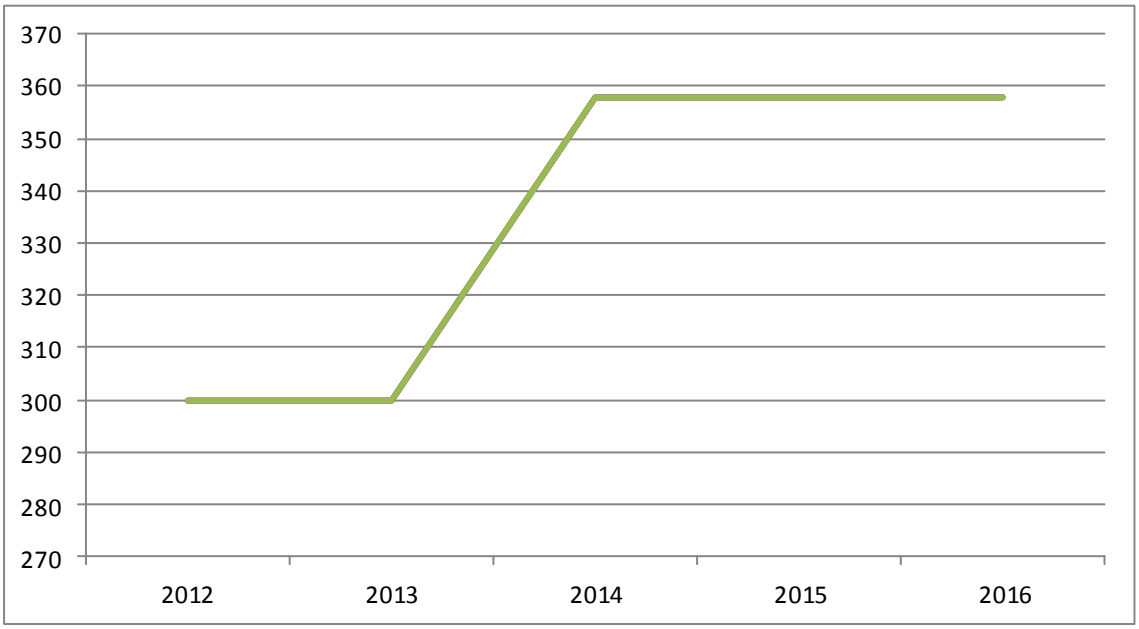
من خلال المخطط السابق يتضح أن ضعف عرض المجمع العمومي له الأثر المباشر في ارتفاع الأسعار و هذا باستغلال المجمع الخاص للفرصة لمضاعفة الإنتاج و منه ارتفاع التكاليف و بالتالي ارتفاع الاسعار مقارنة مع أسعار المجمع العمومي و الجدولين المواليين يوضحان مؤشرات الأسعار لكلا المجمعين .

الجدول رقم (9) يوضح مؤشر أسعار الاسمنت نوع 42.5 مجمع GICA

السنوات	أسعار الخروج من المصنع
2012	300 دج / لكيس 50 كلغ
2013	300 دج / لكيس 50 كلغ
2014	358 دج / لكيس 50 كلغ
2015	358 دج / لكيس 50 كلغ
2016	358 دج / لكيس 50 كلغ

المصدر من اعداد الطالبين اعتمادا على فواتر الشراء المرفقة في الملحق.

الشكل رقم (5) يوضح مؤشر أسعار الاسمنت نوع 42.5 مجمع GICA

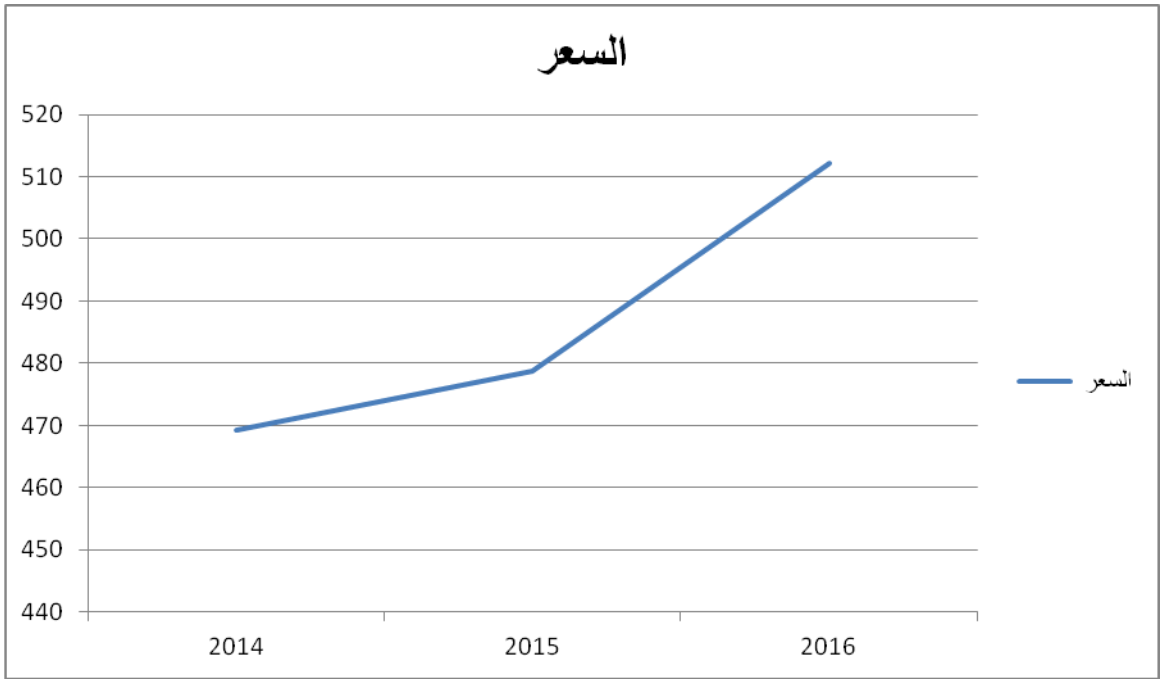


جدول رقم (10) لمؤشر أسعار مدة الاسمنت لمجمع لافارج "اسمنت نوع 42.5 "

السنوات	سعر الكيس الواحد
2014	469.34
2015	478.70
2016	512.23

المصدر من إعداد الطالبين اعتمادا على فواتير الشراء المرفقة في الملحق.

شكل رقم (6) يوضح ارتفاع أسعار الاسمنت لمجمع لافارج "اسمنت نوع 42.5 "



المصدر من إعداد الطالبين اعتمادا على فواتير الشراء المرفقة في الملحق.

يتضح من الأشكال السابقة أن أسعار خروج الاسمنت من مجمع جيكا بقيت ثابتة في حين أن أسعار المجمع الخاص هي في تصاعد نظرا لخضوعها لقانون العرض و الطلب.

ثالثا:تقارب كمية الانتاج من قبل المجمعين السابقين :

لقد سجل تقارب كمية انتاج المجمع الجزائري للأسمنت مقارنة مع مجمع لافارج مجالا كبيرا وكيف يستطيع المجمع العمومي من السيطرة على حصصه في السوق وكسب ثقة الزبائن وبمقدوره انتاج حوالي 12مليون طن في السنة بمصانعه الاثني عشر، في حين أن المجمع لافارج بمصنعين فقط وأنتج حوالي 9مليون طن قبل شروعه في الانتاج بمصنع بسكرة.

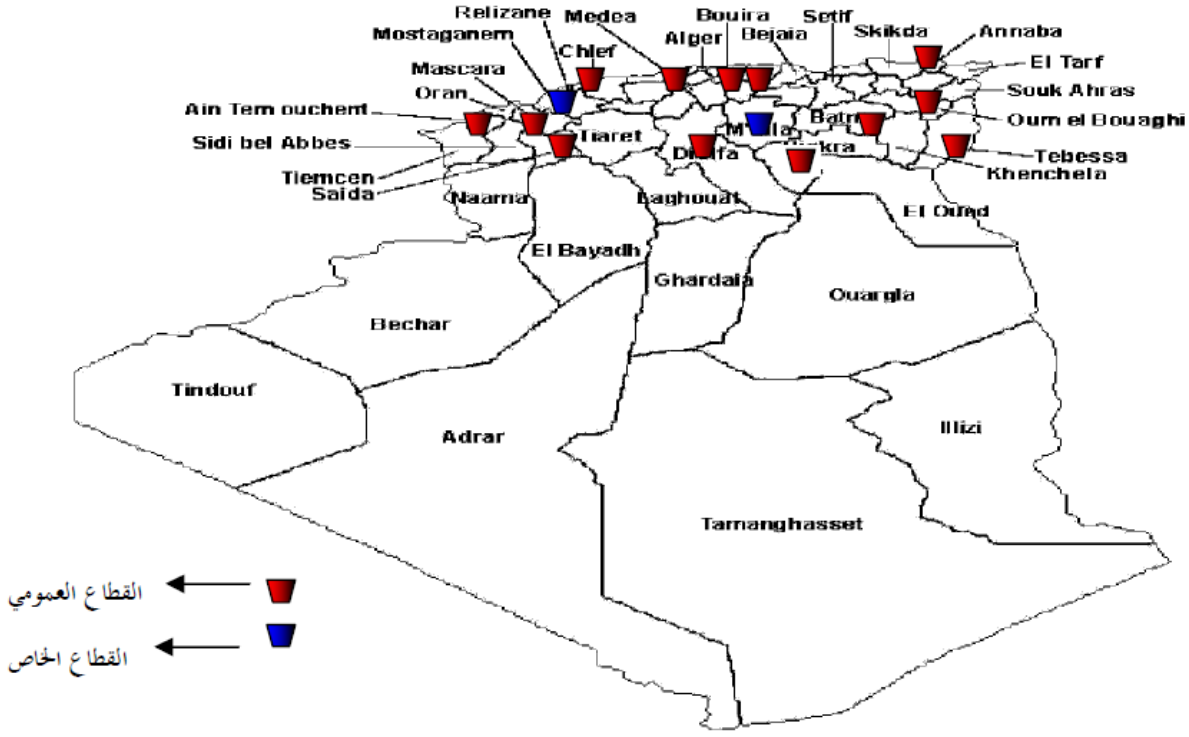
رابعا:عدم تطبيق مواد المرسوم التنفيذي رقم 243/09

بعد ادراج هذا المرسوم لم تستطيع الحكومة التقليص من هاته الظاهرة ،وهذا بسبب تلاعب المتعاملين بمواده بحيث المرسوم لم يحدد عدم تداولات المادة في عملية التوزيع ، فالمتعاملون يلجؤون الى تحرير فواتير فيما بينهم محترمين مواد المرسوم لاسيما المتعلقة باحترام الهامش، ولكنهم يتداولونها عدة مرات وبالتالي ارتفاع الأسعار بطريقة منظمة جدا كما أن هذا المرسوم تعرض لعدة انتقادات كون الهوامش جد ضئيلة وهو يتناسب فقط الولايات التي بها مصانع حيث تصل تكلفة نقل الكيس الواحد لولاية المدية من مصنع الشلف 50دج للكيس.

خامسا :التموقع الجغرافي للمصانع.

تتركز مصانع الاسمنت الرمادي جميعها في شمال الوطن ،ما عاد مشروع انجاز مصنع بشار الذي لم يدخل في الخدمة بحيث ساهم هذا التمركز في ارتفاع أسعار المادة بالرغم من تولي الحكومة بتعويض تكاليف النقل.

شكل رقم (7) يوضح تمركز المصانع في الجزائر.



المصدر الموقع الالكتروني للمصنعين.

سادسا : سياسة تموين المصانع للزبائن :

تقوم المصانع بتزويد كل من مؤسسات الانجاز والمقاولات ومتعاملو الجملة ، وهنا نقصد بتجار الجملة الذين كانوا ينشطون ضمن المؤسسات السابقة تحت تسمية edimco فقط نظرا لتعليمات بعض المسؤولين والتي هدفها توجيه الاستهلاك ، وبالتالي هناك تصبح المادة بعيدة عن المستهلك البسيط او حتى تاجر التجزئة ،بسبب الوجهة غير المعلومة لتلك الكميات ، أي تفويت فرصة المستهلك للحصول على المنتج من طرف هذه المؤسسات والتي من المفترض ان تقتني ما يلزمها من المصنع مباشرة عكس المستهلك البسيط ،مما تنشأ ظاهرة الندرة من جهة ، ومن جهة أخرى تؤدي البرمجة وتواريخ إخراج المادة من المصنع حسب التسلسل الزمني لانجاز المشروع دورا مهما ، فهنا سجلنا ان المصانع تبرمج إخراج الحصص شهريا طول مدة انجاز المشروع ، في حين ان المقاول هو بحاجة لهاته المادة في المرحلة الأولى في عملية الانجاز ، مما يضطر الى شرائها من السوق السوداء ، وبعد حصوله على جميع الكميات هذا بعد الانتهاء من المشروع ، يسعى هو الأخر لعرضها في السوق السوداء أيضا ومنه اختلال توازن السوق .

سابعا : اسباب تنظيمية .

كتأخر في منح الحصص المحددة من طرف الخبراء المعماريين او عدم احترام الكمية اللازمة ، اضافة الى المحسوبية والبيروقراطية في تحديد تواريخ الحصول على المنتج ،كما انه بسبب قيام بعض مكاتب الدراسات المعمارية بفرض شروط حول نوعية اسمنت ما او مصنع معين يؤدي من جهة الى زيادة الضغوطات على المصانع بزيادة الانتاج في ظل ثبات عوامل الانتاج ، ومن جهة اخرى تتحمل المؤسسة اعباء نقل المادة من هذا المصنع الى مقر المشروع بالرغم من وجود مصانع اخرى قريبة او وحدات توزيع محاذية للمشروع وهو ما سنتناوله في الفصل الثالث من هذا البحث في شكل المفاضلة بين المصانع قصد تقليل التكاليف مع العلم ان معظم مشاريع ولاية المدية يفرض عليها استعمال منتوج مصنع شلف نظرا لتمييزه بعدة خصائص ، في حين يوجد مصانع أخرى قريبة جدا من المشاريع مقارنة مع مصنع الشلف.

ثامنا : عدم احترام قواعد الشفافية ونزاهة الممارسات التجارية :

وهذا ما تجلى في زيادة مبالغ مخالفة عدم الفوترة ومبالغ الربح غير الشرعي وهنا نأخذ حالة ولاية المدية خلال سنة 2013 بلغ مبلغ عدم الفوترة 717380 دج بينما في سنة 2014 ارتفع الى 169711982 دج . و فيما يلي المخالفات المرتكبة خلال سنتي 2013 و 2014 بمديرية التجارة بالمدية

جدول رقم (11) يوضح مخالفات الممارسات التجارية في مجال الاسمنت خلال سنة 2013 و 2014

السنة / المخالفات المسجلة و الاجراءات المتخذة	2013	2014
عدم الفوترة (مبلغ عدم الفوترة)	محضرين (00. 380 717 دج)	29 محضر(982 711 169 دج)
تطبيق أسعار غير شرعية (مبلغ الربح غير شرعي)	محضر واحد (00. 720 10 دج)	07محاضر(38.209 348 1 دج)
ممارسات تجارية تدليسية تحرير فواتير وهمية	محضر	/
تزوير مستخرج السجل التجاري	/	02محضر
بيع سلعة بسعر ادنى من سعر التكلفة	/	محضر
قيمة الحجز الاعتباري (دج)	/	2 539 440 .00

المصدر: مديرية التجارة لولاية المدية.

من خلال الجدول يتضح تضاعف مبلغ عدم الفوترة من جراء عدم احترام شفافية و نزاهة الممارسات التجارية .

تاسعا : ظهور متعاملين جملة وهميين :

وهنا عن طريق تزوير ملفات الحصول على المادة وبالتالي نقص العرض الموجه للعملية الاستثمارية وتوجهه الى السوق السوداء .

كما يجب الإشارة إلى نوع آخر يساهم في عملية تقليص العرض وهو حالة فسخ عقود الانجاز دون علم ادارة المصنع وهذا بسبب غياب التنسيق والاتصال المباشر بين المصنع والمصلحة المتعاقدة .

وتوجد حالة اخرى ، وهي بخصوص رخص البناء الذاتي أين تستعمل عدة مرات في عملية الشراء ومن مصادر مختلفة ودون قانون يؤطرها .

عاشرا : ظاهرة الاسمنت المغشوش والمقلد .

لقد تسببت ظاهرة الاسمنت المغشوش في تكبيد مؤسسات الانجاز خسائر فادحة ، ففي اوج الازمة يسعى المقاول في الحصول على هاته المادة فقط وبأي طريقة قصد تفادي غرامات تأخر الانجاز ،مما يؤدي الى اعطاء نوعية من شرعية الاسمنت المقلد و المغشوش وبالتالي يتكون هناك اختلال توزان بين العرض والطلب بعدها اكتشاف النوعية ، مما يزداد الطلب على الاسمنت الأصلي بقوة وبأي ثمن .

خلاصة

تعرف المؤسسات الجزائرية في الوقت الراهن تحديات كبيرة نتيجة الانفتاح الاقتصادي الذي يشهده العالم المعاصر وفق مبادئ الهيئات الدولية ومنظمة التجارة العالمية ،مما يجعلها تبحث عن أساليب تحد من هفوات تسيير أنظمتها وتقنياتها في ظل محيط المنافسة الشديدة قصد ضمان ربحيتها واستمراريتها.

ان أحد هذه الاستراتجيات هي عملية تخفيض التكاليف خاصة تلك التكاليف التي لا تأتي بسبب ارتفاع الإنتاج أو زيادة الخدمات ،وانما تأتي بسبب ظواهر خارجية عن المِؤسسة والتي لا تكون طرفا أو مساهمة فيها مثل المضاربة في الأسعار للمواد الحساسة مثل الاسمنت الرمادي ،هذه الأخيرة لقد عمدت الدولة بتوظيف أموال استثمارية ضخمة من أجل الاكتفاء الذاتي والذي يؤدي بدوره إعادة التوازن في الأسعار التي عرفتها المادة لاسيما خلال الفترة التي يطلق عليها بالفترة الجافة ،فزيادة العرض يساهم في توفرها ومنه زرع الطمأنينة لمؤسسات الانجاز في تنفيذ المشاريع دون تخوفهم من ندرتها التي ساهمت في ارتفاع تكاليف الاقتناء إلى حدود 90 بالمئة مقارنة مع سعرها الحقيقي،كما أن اعادة تنظيم شبكة التوزيع المنتهجة لدى مجمع جيكا و التأخر الذي يحصل عند منح الكميات من جهة ،ومن جهة أخرى عدم تخصيص مصنع معين لاقتناء المادة من طرف مكاتب الدارسات يجعل المؤسسة تفاضل بين العديد من الخيارات وبالطبع تختار شبكة التوزيع المنخفضة التكلفة بشرط وجود نوعية وجودة مماثلة بين منتجات الاسمنت وهذا ما سنتطرق اليه في الفصل الموالي.

الفهرس

الشكر I

الاهداء II

الفهرس IV

قائمة الجداول والاشكال VI

مقدمة عامة : ..... أ

الفصل الأول: الممارسات التجارية: المبادئ، المخالفات و العقوبات

تمهيد الفصل الاول: 01

المبحث الأول: مبادئ شفافية الممارسات التجارية..... 02

المطلب الأول: مبدأ الالتزام بإعلام الاسعار و التعريفات..... 02

المطلب الثاني: مبدأ الالتزام بعملية الفوترة..... 04

المبحث الثاني: مبادئ نزاهة الممارسات التجارية..... 06

المطلب الأول : الممارسات التجارية غير الشرعية و التدليسية..... 06

المطلب الثاني : الممارسات التجارية غير النزيهة و التعاقدية التعسفية..... 08

المبحث الثالث : التصدي التشريعي مخالفات عدم احترام شفافية و نزاهة الممارسات التجارية 11

المطلب الأول : العقوبات الخاصة بمخالفات عدم الشفافية..... 11

المطلب الثاني : العقوبات الخاصة بمخالفات عدم النزاهة..... 13

خاتمة الفصل الاول 16

الفصل الثاني: لأعوان الفاعلون في عملية انتاج و توزيع مادة الاسمنت الرمادي في الجزائر

تمهيد الفصل الثاني 17

المبحث الأول: المتعاملون الفاعلون في عملية الانتاج..... 18

المطلب الأول: المتعامل العمومي مجمع جيكا..... 18

المطلب الثاني: المتعامل الخاص مجمع لافارج..... 25
المبحث الثاني: الفاعلين في عملية توزيع مادة الاسمنت الرمادي..... 27
المطلب الأول : الفاعلين في عملية الاستيراد..... 27
المطلب الثاني : متعاملو الجملة و التجزئة..... 31
المبحث الثالث : تأطير سوق الاسمنت الرمادي الموضب في الجزائر..... 33
المطلب الأول: المرسوم التنفيذي 243-09..... 33
المطلب الثاني: سوق الاسمنت في الجزائر : وقائع وأسباب..... 35
خلاصة الفصل الاول 43
الفصل الثالث: مدى تأثير ارتفاع اسعار الاسمنت على زيادة تكاليف المؤسسة(دراسة حالة).
تمهيد الفصل الثالث: 44
المبحث الأول: الارتفاع الناجم بسبب عدم ملائمة شبكة التوزيع(التخصيص)..... 46
المطلب الأول: نظرة حول شبكة تخصيص..... 46
المطلب الثاني: مثال تطبيقي على مساهمة عامل التخصيص الجيد في تخفيض التكاليف..... 47
المبحث الثاني: تأثير طرق النقل في تقليص تكاليف المؤسسة..... 55
المطلب لاول: نظرة عامة حول مسالة النقل..... 55
المطلب الثاني: دراسة حالة تطبيقية واقعية..... 56
المبحث الثالث : الحلول المقترحة للحد من ظاهرة ارتفاع التكاليف..... 84
المطلب الاول : حلول تنظيمية (تشريعية)..... 84
المطلب الثاني : حلول أخرى..... 85
خلاصة الفصل الثالث 87
خاتمة 88
قائمة المراجع
الملاحق

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	رقم الصفحة
1	عدد المخالفات المنافية لقواعد شفافية ونزاهة للممارسات التجارية	16
2	جدول يوضح تطور عدد مصانع الاسمنت العمومي في الجزائر	21
3	GICA يوضح عدد مصانع مجمع	22
4	يوضح تطور انتاج المجمع منذ سنة 2007-2014	24
5	يوضح نسبة كل مجمع خلال سنة 2014	26
6	يوضح تطور قيم واردات الاسمنت	29
7	رقم يوضح تطور واردات الاسمنت بالكميات	30
8	يوضح المتعاملين الاقتصاديين المستعملين مادة الاسمنت في الجزائر الى غاية سبتمبر 2016	32
9	GICA يوضح مؤشر اسعار الاسمنت نوع 42.5 مجمع	37
10	مؤشر اسعار مدة الاسمنت لمجمع لافارج "اسمنت نوع 42.5 "	38
11	مخالفات الممارسات التجارية في مجال الاسمنت خلال سنة 2013 و 2014	41
12	تكلفة نقل كيس الاسمنت من الشلف الى مدينة المدية	48
13	المسافة الفاصلة بين الولايات ومصانع الاسمنت	49
14	المسافة بين مصانع الاسمنت والمشاريع	51
15	مصادر التموين (المسافة ما بين مصانع الاسمنت والمشاريع (الوحدة بـــ:كلم)	58
16	تكاليف النقل بين المصانع و المشاريع مع احتياجات المشاريع و عرض المصانع من الاسمنت.	58
17	طريقة الفروقات الكبرى	59
18	طريقة التكاليف الصغرى	61

19	يوضح تكلفة نقل كيس الاسمنت الواحد من المصانع الى عناوين المشاريع (الوحدة بـــ: دج/كلم).	67
20	طريقة الفروقات الكبرى	68
21	المسافة الفاصلة بين المشاريع و عناوين وحدات توزيع مادة الاسمنت	72
22	تكلفة نقل الكيس الواحد من الاسمنت بين المشاريع و وحدات التوزيع	73
23	طريقة الزاوية الشمالية الغربية	74

قائمة الاشكال والبيانات

الرقم	عنوان الأشكال	رقم الصفحة
1	هيكلة مصنع جيكا	25
2	نسبة كل مجمع خلال سنة 2014	27
3	تطور واردات الاسمنت في الجزائر	30
4	واقع سوق الاسمنت في الجزائر	36
5	مؤشر اسعار الاسمنت نوع 42.5 مجمع جيكا	37
6	ارتفاع اسعار الاسمنت لمجمع لافارج "اسمنت نوع 42.5 "	38
7	تمركز المصانع في الجزائر.	39
8	ظاهرة ارتفاع مادة الاسمنت فعل تضاعف تداوله أكثرمن مرة	65

الخاتمة

تعتبر مادة الاسمنت الرمادي في الجزائر هي الركيزة الاساسية والمادة الحيوية الاولى المساهمة في عملية بناء القواعد والبنى التحتية لمقومات الاقتصاد ،فزيادة كمياتها او نقصها له اثر مباشر على الاقتصاد الجزئي ويشمل تأثيره على المستوى الكلي ، فكم من مؤسسة مكلفة بإنجاز المشاريع قد افلست وبقية المشاريع متوقفة الى غاية يومنا هذا ،وكم اثر استيراد مادة الاسمنت الرمادي على الميزان التجاري الجزائري ومنه اثر مباشر على الناتج الوطني الخام PIB ، وهذا بالرغم من لجوء السلطات الى اعتماد سياسة مباشرة في مكافحة ظاهرة المضاربة بهاته المادة الحساسة متمثلة في سن قوانين تتعلق اساسا بمراقبة شفافية الممارسات التجارية والتي تتجلى في المرسوم التنفيذي رقم (09-243) السالف الذكر والذي يعتبر من جهة نظرنا فقط غير فعال لكونه يعاقب المخالفين ولكن لا يقضي على الظاهرة بتاتا كون المشكل هنا ليس فقط في رفع الاسعار فقط ، بل وجود عناصر اخرى يجب توفرها بمعية المرسوم السالف الذكر والتي تتمثل اساسا في سياسة تأطير سوق الاسمنت الرمادي وتوزيعه على الولايات وبالتالي على المتعاملين الاقتصاديين الفعالين .

فسياسة توزيع مادة الاسمنت في الجزائر فوضوية لاسيما فيما يتعلق بالمتعامل الاقتصادي العمومي في الفترة الجافة والتي يكثر عليها الطلب ، والتي من المفترض ان يضاعف الانتاج قصد وصول المنتج المحلي الى ابسط مستهلك وبالتالي المساهمة في استقرار الاسعار على الاقل ،إلا انه في الواقع راينا العكس ، ففي كل سنة خلال نفس السنة تصل أسعار الاسمنت الى مستويات قياسية تتخطى عتبة 1000 دج للكيس وهو رقم مضاعف اكثر من ثلاث اضعاف من سعر الخروج من المصنع ، وخلال هته الفترة رئينا سطوع منتوج المتعامل الخاص التابع لمجمع لافارج وهذا من خلال اتباعه سياسة العرض والطلب ، اين يضاعف الانتاج الى مستويات قياسية ومن زيادة تكاليف المنتج وبالتالي يرتفع سعر الخروج من المصنع قليلا مقارنة مع الحالة العادية .

وهنا يتجلى امرا اخر وهو مدى تشجيع المنتوج المحلي واستعماله في عملية التحويل ،بحيث دائما خلال هاته الفترة نرى ان المنتج المحلي مهمش ليس بسبب عدم ظهوره في الاسواق مقارنة مع

المنتوج الاخر وبالتالي هناك تكاليف عدم استغلال الفرص لتسويق المنتج المحلي وعدم السيطرة على السوق الوطنية وبالتالي هي خسارة للاقتصاد الوطني .

فبمجرد قيام المجمع العمومي برفع الانتاج الى حدود قصوى مقارنة مع المجمع الخاص تعود الامور الى مكانها الصحيح ، فمشكل الاسمنت في الجزائر يكمن اساسا في عامل وفرة المنتوج التابع للمجمع العمومي الذي يعتبر طرف المعادلة الصعب فالتحكم في هذا الظرف يوفر على الجزائر خسائر كبيرة جدا وبالتالي المساهمة في ربحية المؤسسات المكلفة بإنجاز المشاريع واستمراريتها ولما لا التوجه مستقبلا الى التصدير وقلب معادلة الميزان التجاري ومنه الناتج الوطني الخام.

فالاختيار الانسب لطريقتي التخصيص والنقل في دراسة حالتنا هاته قد اظهر حقيقة دورها في تقليص في التكاليف ،اين لا حضنا كيف انخفضت تكلفة التخصيص من 357 الى 258 دج بينما تكاليف النقل بمقدار 25% .

وبالتالي نستطيع الجزم بصحة الفرضيات ومساهمتها في تحسين ظروف نشاط المؤسسة.

كما تجدر الاشارة الى ان هذا الموضوع كبير وشاسع ،بحيث تتمخض من خلاله عدة مواضيع تتطلب البحث فيهما ومن اهمها :

- ❖ الاسمنت الرمادي: تحقيق الاكتفاء وأثره على الميزان التجاري .
- ❖ الميزة التنافسية للإسمنت الرمادي المحلي.
- ❖ أثر التخلي عن مصنع الاسمنت بحمام الضلعة بالمسيلة لصالح المتعامل لافارج على الاقتصاد الوطني.

شـكـر وتـقـديـر

الحمد للّه من قبل و من بعد على إتمام هذا العمل ،حمدا يليق بجلاله وعظيم سلطانه.

وانه لمن دواعي الاعتراف بالجميل بعد اختتام هذه المذكرة ،ان نتوجها بجزيل الشكر والتقدير إلى أستاذتنا الفاضلة الدكتورة "سمية ولد شرشالي "لقبولها الاشراف على هذه المذكرة ،ولما افدتنا به من نصائح سديدة وتوجيهات رشيدة وصبرها معنا الى اخر المطاف فجزاها اللّه عنا كل خير.

كما نتوجه بالشكر الى الأستاذ الفاضل "محمد سليماني " الذي لم يتوانى في تيسير ما استعصى علينا والذي لم يبخل علينا بنصائحه و إرشاداته .

ولا يفوتنا ان نتقدم بالشكر والعرفان الى السادة اعضاء لجنة المناقشة لتكرمهم بتخصيص جزء من وقتهم لقراءة ومناقشة هذا العمل.

كما نشكر

السيد "رضوان تواتي" مدير التجارة السابق ورئيس مصلحة مراقبة الممارسات التجارية سابقا على ما قدمه لنا من توجيهات وتحفيزات

والسيدة مديرة التجارة الحالية لولاية المدية.

ونتقدم بالشكر الى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد ، ونقول جزاكم اللّه عنا خير الجزاء

إهـداء

أهدي هذا العمل المتواضع الى الولدين الكريمين حفضهما اللّه واطال في

عمرهم وجعل دعائهم ذخرا لنا في الدنيا والاخرة .

الى اخوتي الاعزاء عبد الغني ،محمد ،مروان.

الى كل افراد العائلة صغيرا وكبيرا.

الى كل الاصدقاء والزملاء.

والى كل من يحبنا ونحبه.

عبد القادر

إهـداء

اهـدي هـذا الـعـمـل المـتـواضـع الى الـولـديـن الـكـريـمين حـفـضـهـمـا اللّه واطـال في عـمـرهـم وجـعـل دعـائـهـم ذخـرا لـنـا في الـدنـيـا والاخـرة.

الى الـزوجـة الـغـالـيـة وإخـواني وأخـواتي.

إلى ابـنـي الـغـالي محـمـد نـضـال مـتـمـنـي لـه الـشـفـاء الـعـاجـل.

الى كـل الاصـدقـاء والـزمـلاء الـذي اكـن لـهـم الحـب والاخـلاص.

محـمـد

قائمة المراجع

- مكيد علي،بحوث العمليات وتطبيقاتها الاقتصادية ،ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر ،119،2016.
- بوقرة رابح،بحوث العمليات الجزء الاول من دراسة الحالة ،5628 ، الجزائر ،3858،2008، 128.
- لعور بدرة الية مكافحة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري – اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتورة علوم في الحقوق تخصص قانون اعمال 2014 جامعة محمد خيضر ميكرة ص 293 .
- الطلب عثمان بودحوس، تخفيض التكاليف كمدخل لدعم الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية الجزائرية ، مذكرة لنيل شهادة الماجيستير تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسات جامعة سكيكدة ، السنة الجامعية 2007-2008 ص 106.
- قا02/04 المؤرخ في 2004/07/23 –المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية المادة 04
- المرسوم التنفيذي رقم 306/06 المؤرخ في 2006/09/10 المحدد للعناصر الاساسية للعقود المبرمة بين الاعوان الاقتصادين دينار والمستهلكين والبنود التى تعتبر تعسفية.
- الجريدة الرسمية رقم 44 لسنة 2009
- دليل المستهلك الجزائري وزارة التجارة ماي 2012 ص 123
- موقع جيكا الالكتروني WWW.GICA.DZ.
- GOOGLE MAPS.

جامعة الدكتور يحي فارس بالمدية
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

الموضوع :

مدى تأثير ارتفاع أسعار مادة الاسمنت الرمادي على تكاليف المؤسسات المتخصصة في تنفيذ مشاريع الصفقات العمومية في ظل الممارسات التجارية الراهنة

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر
تخصص علوم مالية

من إعداد الطالبين :

- علاوي عبد القادر
- منصور محمد

تحت إشراف الاستاذة :

- ولد شرشالي سمية

السنة الجامعية : 2016-2017

مقدمة :

شهد العالم خلال السنوات الماضية عدة أحداث و تحولات في اقتصادياته، و يعيش مرحلة هامة من مراحل التطور الاقتصـــــادي الحديث . فكثرت الملتقيات و المؤتمرات من جراء ظهور بعض الجوانب و المستجدات الحديثة في كل المجالات سواء السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية و التكنولوجية. حيث أصبح يواجه عدة تحديات صعبة من أجل التأقلم و التموقع تحت ضغط الظروف الجديدة ، فظهر مصطلح تضييق الاسواق بسبب عدم الاستطاعة على استيعاب الكم الهائل من المنتجات لدى العديد من الدول ، مما اضطرت هاته الاخيرة البحث على سبل جديدة و حديثة من أجل تصريف فائضها الانتاجي الى دول أخرى ضعيفة أو عديمة الانتاج المحلي، مما أدى الى ظهور شركات متعددة الجنسيات التي تسعى الى هدف التغلغل الى أكبر عدد من الأسواق الاخرى، وهو ما يطلق عليه بعولمة الانتاج أو بصفة عامة تسمى بالعولمة أو الكوننة ، و التي يقصد بها إزالة كل الحواجز و العراقيل التي من شأنها أن تكون حاجزا في تنقل حركة رؤوس الاموال بين الدول و التي تجعلها قرية واحدة متعايشة فيما بينها . هذا التعريف ظاهريا يوضح أن العولمة لها فائدة كبيرة تعود على الدول النامية ، إلا أنه في الباطن يبين العكس و هذا بسبب الاختلاف الكبير و الشاسع في المناخ الاقتصادي ،السياسي، الاجتماعي و التكنولوجي فيما بينها ، مما أصبحت العولمة تعتبر كتهديد مباشر لها من جهة ، و من جهة أخرى تعتبر تيارا جارفا يجب على باقي الدول التأقلم مع هذا التيار و الحفاظ على أمن مستقبلها الاقتصادي ، فالعديد من الدول أضحت في حيرة عن أي نظام تنتهجه : نظام الاشتراكية رغم معرفتها بسلبياته أم نظام الرأسمالية و تهديداته للاقتصاد القومي و الصناعات المحلية . فتوجهت هذه الدول و الجزائر عينة منها الى انتهاج نظام أو بالأحرى أوجدت في نظام الرأسمالية مع تدخل الدولة ، هذا الاخير يكون عن طريق سن قوانين تنظيمية ، مراسيم تنفيذية، قرارات و آراء التي من شأنها انشاء، تعديل أو إلغاء وضعية ما بهدف حماية الاقتصاد الوطني و ضمان استمراريته بغرض توفير مناخ أفضل خال من الممارسات التجارية غير شرعية و التدلسية في كل القطاعات لاسيما القطاعات الاستراتيجية و الحساسة . فحماية المنتجات و السلع و الاخص منها التي تقوم الدولة بتدعيمها على مختلف المراحل اصبحت حتمية ضرورية غايتها حماية أموال الخزينة العمومية عن طريق تقليص الواردات ، و توجيه هذه التحويلات و اموال التدعيم الى أصحابها و مستحقيها الحقيقين ، و لهذا حرصت الدولة الجزائرية عن طريق السلطة التشريعية و باقتراح من مختلف القطاعات الى سن قوانين توضح الكيفيات و الأساليب الواجب انتهاجها بغرض ضمان شفافية و نزاهة الممارسات التجارية . ولعل عند تسليط الاضواء على و اقعنا الحالي نجد العديد

من المشاكل و الصعوبات في معظم القطاعات بالرغم من وجود اطار قانوني يوجه المسار الصحيح و كمثال حي على ذلك ظاهرة ارتفاع أسعار مادة الاسمنت الرمادي بالرغم من وجود تنظيم تشريعي يؤطر انتاج و تسويق هاته المادة الحساسة لضمان شفافية و نزاهة الممارسات التجارية فيها .

الاشكالية الرئيسية : ما مدى تأثير ظاهرة ارتفاع أسعار الاسمنت الرمادي الموظب على تكاليف المؤسسات المتخصصة في تنفيذ مشاريع الصفقات العمومية و استمراريتها في خضم بعض القواعد الواجب احترامها ؟

الأسئلة الفرعية :

- ما هو دور القوانين المنظمة في ضمان شفافية الممارسات التجارية في انتاج و توزيع مادة الاسمنت الرمادي في الجزائر ؟
- ما هي أهم المشاكل التي يتخبط فيها سوق الاسمنت في الجزائر؟
- هل سياسة تخصيص مصانع الاسمنت الرمادي قصد توزيع المادة حسب المنطقة هي سياسة صائبة؟
- ما مدى تأثير مصاريف نقل مادة الاسمنت الرمادي الى مواقع المشاريع أو الى نقاط البيع على العوائد ؟

الفرضيات :

لمعالجة اشكالية بحثنا هذا انطلقنا من الفرضيات التالية:

- الممارسات التجارية هي عبارة عن مجموعة من القواعد و المبادئ التي تقوم بين الاعوان الاقتصاديين
- يعاني سوق الاسمنت الرمادي من العديد من المشاكل التنظيمية.
- ظاهرة ارتفاع اسعار الاسمنت سببها يكمن في ضعف الإنتاج المحلي و تقليص كميات الاستيراد.
- سياسة توزيع الاسمنت في الجزائر يتم وفق شبكة نقل مكلفة جدا لاسيما في الولايات التي لا توجد بها مصنع اسمنت.
- ظاهرة ارتفاع اسعار الاسمنت هي ظاهرة موسمية.
- الطلب الكبير الذي يقابله العرض المنخفض سبب رئيسي لاختلال التوازن في الاسعار.
- ينتهج المتعامل الخاص و المتمثل في مجمع لافارج سياسة توزيع دقيقة مرتبطة ارتباط شديدا بالعرض و الطلب على المادة وذلك باستعمال وسائل تكنولوجية حديثة .

أسباب اختيار البحث:

- بالرغم من وضع الدولة الجزائرية لقوانين ردعية للمخالفين ، الا انه في كل مرة و لعدة سنوات نقع في نفس الاشكال .
- يعتبر ملف الاسمنت الرمادي جزءا هاما في حياتنا المهنية ، و دراسة هذا الموضوع يجعلنا نبحث عن الحلقة المتسببة في شتات السلسلة المسؤولة عن انتاج و توزيع المادة.

أهدا ف البحث :

- تبيين بأن القوانين وحدها لا تكف لردع هذه الممارسات غير الشرعية ، و إنما هناك تكاتف و اتحاد بين مختلف المتعاملين من أجل ضرب استقرار اسعار الاسمنت .
- العمل على توطيد التنسيق بين مختلف الهيئات الفاعلة و ليس محصور فقط على جهاز واحد و هو رقابة مصالح التجارة .
- ايجاد آليات أحرى أكثر فعالية قصد ضمان شفافية الممارسات التجارية و نزاهتها .

أهمية البحث :

تعتبر دراسة موضوع شفافية و نزاهة الممارسات التجارية في توزيع مادة الاسمنت الرمادي من أهم الدراسات الحالية ، بحيث في كل مرة نجد انفسنا أمام أسعار خيالية للكيس الواحد من الاسمنت الرمادي و التي دنت الى حدود 1000 دج للكيس خلال سنة 2017 ، في حين أن سعر الخروج من المصنع هو 358 دج للكيس من نوع 42.5 . و بالتالي هذا الفرق الشاسع بين السعرين يؤثر حتما على وتيرة انجاز المشاريع المخطط لها ، و يؤثر على ربحية المتعاملين الاقتصاديين و منه استنزاف لأموال الخزينة العمومية سواء بسبب ارتفاع الاسعار من جهة ، و من جهة أخرى نظرا لسوء تقسيم مناطق التوزيع بالنسبة للولايات التي لا تحوي على مصانع للاسمنت الرمادي.

المنهج المستخدم :

من أجل دراسة الموضوع و تحليل أبعاده ، و قصد الوصول الى معرفة دقيقة لعناصر اشكاليتنا و من أجل فهم أدق و أفضل ، نعتمد في الفصلين الاول و الثاني على المنهج الوصفي التحليلي بغية تبيين البيئة القانونية التي تخضع لها المؤسسة ، و كذا من خلال دراسة الجانب الاساسي الذي ساهم في ارتفاع الاسعار و منه التكاليف و هو العرض الكلي لمادة الاسمنت .

أما فيما يتعلق بالفصل الثالث هو محاولة اسقاط تأثير هذا الارتفاع على زيادة تكاليف المؤسسة ، و هذا عن طريق اختيار أحد العوامل المساهمة في ارتفاع الاسعار ، وهذا بأخذ عينات من أجل دراسة حالة عن طريق الملاحظة و المقابلة مع مختلف المصالح.

صعوبات البحث :

تختصر صعوبات البحث في قلة المراجع التي تناولت لمثل هذه المواضيع ، و لهذا تم انجازه انطلاقا و اعتمادا على بعض القوانين و معرفتنا بالموضوع بحكم الممارسة المهنية المتخصصة.

الدراسات السابقة :

لم نصادف بعد دراسات متشابهة لموضوعنا لاسيما فيما يتعلق بأسباب ارتفاع مادة الاسمنت و كذا مساهمة تطبيق طرق اتخاذ القرار في تقليص التكاليف. بينما فيما يخص الفصليين النظريين ، و جدنا بعض الاطروحات و مذكرات التخرج المعتمدة هي أساسا على القوانين التنظيمية و المراسيم .

هيكل عام للبحث :

و من أجل دراسة معمقة في هذا الشأن ، ارتأينا الى تقسيم دراستنا هذه إلى ثلاثة فصول ، حيث يتناول الفصل الاول التعريف بشفافية و نزاهة الممارسات التجارية وهذا في صورة ثلاثة مباحث تتطرق الى الشفافية ، النزاهة ثم عقوبات المخالفين .

بينما يستعرض الفصل الثاني المتعاملين الفاعلين في عملية انتاج و توزيع مادة الاسمنت الرمادي في الجزائر أين نقسمه هو الآخر إلى ثلاثة مباحث متمثلة على التوالي في الفاعلين في عملية الانتاج ، الفاعلين في عملية التوزيع ثم الاطار القانوني المنظم لهما .

في حين يدرس الفصل الثالث و الاخير واقع انتاج و توزيع مادة الاسمنت الرمادي في الجزائر مع أخذ حالة تطبيقية حول توزيع المادة على المتعاملين الاقتصاديين في ولاية المدية و تأثير طرق التوزيع و مصاريف النقل على المشاريع و بالتالي على تكاليف المؤسسة مع تقديم الحلول الممكنة و المقترحة التي بإمكانها المساهمة في عملية استقرار الاسعار و هذا بحكم اننا كما ذكرنا في السابق هي ميدان المهنة .