

موضوع تقرير التربص

المعالجة المحاسبية للمبيعات

- دراسة ميدانية باتصالات الجزائر - وحدة المسيلة -

تقرير تربص مقدم ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس
في العلوم: المالية والمحاسبة تخصص: مالية ومحاسبة

تحت إشراف الاستاذ

د/ بن فرج زويينة

إعداد الطلبة:

- سداوي عبد الحكيم
- سحنون عبد الرحيم
- بياح هديل
- سعدي مصطفى

شكر و عرفان

مصادقا لقوله صلى الله عليه وسلم

"من لم يشكر الناس لم يشكر الله"

بداية نشكر الله ونحمده حق الحمد على توفيقه لإتمام هذا العمل المتواضع
ونسأله أن يكون خالصا لوجهه الكريم وأن ينفعنا وينفع الناس جميعا
نتوجه بالشكر والعرفان إلى من كان دليلى ومرشدي في هذا العمل الأستاذة

"بن فرج زوينة" التي أشرفت على هذا العمل المتواضع

كل الشكر والعرفان لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير
بجامعة محمد بوضياف المسيلة وطاقتها الإدارية وكل أساتذتها الكرام
كل الشكر والعرفان لمن ساهم من قريب أو بعيد في إتمام هذا العمل
ولو بمساهمة صغيرة

وكل الشكر الخاص لدائرة المحاسبة والمالية وحدة المسيلة

إهداء



انطلاقاً من قول المولى عز وجل:

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

" رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا

تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ " الآية 19 سورة النمل "

أهدي ثمرة هذا الجهد إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله،

وإلى كل أفراد العائلة الكريمة وإلى كل الأصدقاء كل باسمه،

وإلى كل زملائنا وإلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

شكر و عرفان
إهداء
فهرس المحتويات
فهرس الجداول والأشكال

مقدمة **Erreur ! Signet non défini.**

الفصل الأول

الاطار النظري للدراسة

- تمهيد: - 3 -
- 1- ماهية المؤسسة الخدماتية..... - 4 -
- 1-1- تعريف المؤسسة الخدماتية..... - 4 -
- 1-2- عناصر المؤسسة الخدماتية وتصنيفها - 5 -
- 1-3- خصائص وأهداف المؤسسة الخدماتية - 7 -
- 2- مدخل حول المبيعات - 10 -
- 2-1- الإطار العام للمبيعات..... - 10 -
- 2-2- المعالجة المحاسبية للمبيعات - 12 -
- خلاصة - 18 -

الفصل الثاني

دراسة ميدانية باتصالات الجزائر بالمسيلة

- تمهيد - 20 -
- 1- تقديم المديرية العملية ودائرة المحاسبة والمالية - 22 -
- 1-1- تقديم المديرية العملية للاتصالات الجزائر - 22 -
- 2-1- تقديم دائرة المحاسبة والمالية - 23 -
- 3-1- نظام المعلومات المستخدم في مديرية المحاسبة والمالية..... - 24 -
- 2- محاسبة المبادلات والمبيعات بالمديرية عملية المسيلة - 27 -
- 2-1- المبادلات بين شركة اتصالات الجزائر ومديرية عملية وحدة المسيلة - 27 -
- 2-2- المعالجة المحاسبية للمبيعات في مديرية اتصالات الجزائر بالمسيلة (محاسبة المبيعات) - 31 -
- خلاصة - 36 -
- الخاتمة..... - 38 -
- قائمة المراجع - 40 -

الملاحق

فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
22	مخطط الهيكل التنظيمي للمديرية العملية لاتصالات الجزائر	01
23	الهيكل التنظيمي لوكالة اتصالات الجزائر بالمسيلة	02
25	بيانات نظام ORACLE	03
26	مدخلات ومخرجات نظام ORACLE	04
27	ارسال منتجات للمديرية عملية بالمسيلة من المخزن الرئيسي لشركة الام	05
29	منتجات ومبيعات اتصالات الجزائر	06
29	منتجات ومبيعات اتصالات الجزائر	07
30	قيود المحاسبية من المخزن المركزي للبضائع	08
35	المبيعات بالنظام محاسبي المعمول به	09
37	المبيعات في شهر حسب كل منتج ونتيجة نهاية	10

مقدمة

شهدت السنوات الأخيرة تطورا ملحوظا في المجال الاقتصادي للمؤسسات، ولا سيما الجانب التكنولوجي مع نمو وتطور ومواكبة التقنيات الحديثة وإيصال وتواصل فرض على المؤسسات ضرورة مسايرة ومواكبة هذا التطور، والتي عرفت بدورها تطور وتنوع من حيث الشكل والحجم والنشاط الذي تمارسه، مما أوجب ضرورة إصلاحات مالية واقتصادية لمواكبة هذه التغيرات التي عرفتها البيئة الاقتصادية، هذه التحولات الجديدة أدت بالجزائر كغيرها من الدول الى مواكبة هذا الاقتصاد العالمي، حيث تبنت الجزائر إصلاحات محاسبية ومالية أهمها النظام المحاسبي المالي.

اهتم النظام المحاسبي المالي ومعايير المحاسبة الدولية بالمبيعات التي تعد عنصرا أساسيا ومؤثر على نمو نشاط المؤسسة وتوسعها، و أهم معايير البقاء واستمراريتها في بيئة أو سوق. سنحاول التطرق في دراستنا هاته لموضوع المبيعات أو رقم الأعمال من الوجهة المحاسبية، وذلك من خلال طرحنا الإشكالية التالية:

"كيف تتم المعالجة المحاسبية للمبيعات في شركة اتصالات الجزائر؟"

الفصل الأول

الإطار النظري للدراسة

تمهيد:

تختلف المؤسسة الخدماتية عن غيرها بمبيعات منتجاتها باعتبار أن الخدمات ذات طبيعة غير ملموسة وغير قابلة للتخزين، كما تعتبر متغيرة وغير نمطية كما في المؤسسات الأخرى سواء الصناعية أو التجارية.

أولاً: مفهوم الشركة الخدماتية

توجد ثلاثة تيارات أساسية عالجت مفهوم الشركة، فالتيار الأول يرى بأن الشركة من زاوية اقتصادية بأنها ذات طابع اقتصادي، أما الاتجاه الثاني يرى بأن المؤسسة هي معالجة خدماتية اجتماعية باعتبارها خلية تتشكل من مجموعة من الأفراد الذين يرتبطون ببعضهم البعض بعلاقات متداخلة. بينما الاتجاه الثالث ينظر إلى المؤسسة شمولية، فهي تجمع بين ما هو اقتصادي وخدمي.

باشرت الدولة الجزائرية إصلاحات جديدة بإنشاء مؤسسة مالية تتكفل بالخدمات لإرضاء الزبائن، و ثم الشروع في انجاز البرنامج واسع النطاق يرمي إلى تأهيل مستوى المنشآت الأساسية من بينها المنشآت الخدماتية، التي تعتبر ركن أساسي في تقييم الخدمات والتي تسمح بنقل وتبادل الوسائل المكتوبة، والمعلومات الرسمية.

كما تقوم المؤسسة الخدماتية بممارسة النشاطات في جميع ميادين الحياة، والمتمثلة في تقديم خدمات معينة للأشخاص لإرضاء جمهورها الداخلي من جهة كالعامل، الموظفون، المساهمون، والموردون، من جهة أخرى لإرضاء جمهورها الخارجي كمختلف المؤسسات مثل البنوك، المواطنين، زبائن مجمع محلي.. الخ .

ومن بين المؤسسات الخدماتية نجد مؤسسات النقل، البريد والمواصلات، المؤسسات الخدماتية، ومؤسسات الأبحاث العلمية.

1- ماهية المؤسسة الخدمائية

1-1- تعريف المؤسسة الخدمائية

1-1- تعريف المؤسسة: هي جملة من الوسائل التي تتشكل من مجموعة من العناصر المادية والمعنوية، تدير من طرف مجموعة من الأشخاص بغرض الوصول إلى إشباع الهدف الاقتصادي والاجتماعي. (حبيب، 2000، صفحة 11)

1-2- تعريف الخدمات: يرى كل من كوتلر وارسترونغ الخدمة: أنها نشاط أو منفعة يمكن أن يقدمها أحد الأطراف لا تكون ملموسة بالضرورة ولا تنتج عنها ملكية أي شيء. (حبيب، اقتصاد وتسيير المؤسسة، 2000، صفحة 25)

1-3- تعريف مؤسسة خدمائية: هي كل مؤسسة تحدد غرضها الأساسي في تقديم خدمات للعميل، ومن أمثلة مؤسسات تقديم خدمة، الفنادق، المطاعم، المستشفيات، المؤسسات المالية والتعليمية ومؤسسات الاتصال. الخ من مؤسسات اخرى خدمائية متنوعة من مؤسسة ضمان الاجتماعي. (حجازي، 2004، صفحة 25)

2- مراحل تطور الخدمات

اقتحمت المؤسسات الاقتصادية الخدمائية العديد من الأسواق، وأصبحت التزاما نمو واستمرار من خلال الاتصال مع زبائنهم ومعرفة رغباتهم (طرطار، 2002، صفحة 36)

المرحلة الأولى: المؤسسة الأصل: في هذه المرحلة تنتج المؤسسة نوعا محددًا من المنتجات وتظهر لديها الحاجة لتقديم عرض جديد للخدمات من خلال التنسيق بين مجموعة من الوسائل سواء كانت مادية أو معنوية لتقديم الخدمة، لذا يجب على المؤسسة الخدمائية بتجديد نظام الإنتاج ووضع قيد التطبيق داخل المؤسسة.

المرحلة الثانية: التطور الجغرافي وتنظيم العمليات: تهدف المؤسسة الخدمائية في هذه المرحلة الى اختيار صياغة تنظيمية التي تسمح إما بإعادة إنتاج الخدمة الأصلية في المؤسسة التي تتضمن زيادة الإنتاج في الخدمات وكسب زبائن، أو أكثر التزامات بالخطوات التالية: تنمية مختلف النشاطات الانتاجية، تحديد مختلف الادارات الانتاجية المتاحة، تحديد الحاجة المالية للمؤسسة.

المرحلة الثالثة: النمو: نمو المؤسسة الخدمائية في هذه المرحلة بصورة سريعة، وتهتم بتوزيع حجم نشاطات كامل السوق المحلية من خلال استخدام المكثف لوسائل الاتصال وتوزيع منتجاتها عبر مناطق جغرافية عديدة التزاما

بالموجودات التالية: حسن اختيار مصادر التمويل، اختيار طريقة مناسبة لنمو وتوسع بناء شبكة عمل، ارساء القواعد التسويقية بالمؤسسة.

المرحلة الرابعة: **النضج**: في هذه المرحلة يكون نشاط المؤسسة الخدمانية ورقم أعمالها في حالة استقرار وتكون السوق المحلية مشبعة أو تشتد المنافسة ويصعب نمو المؤسسة الحصول نحو زبائن جدد ويجب نمو مؤسسة الخدمانية في هذه المرحلة أن يكون لها القدرة على تطوير أساسات تسويقية واتصالية. والقدرة على تجديد وتطوير خدماتها وتوزيعها. (سهيلة، 2006، صفحة 15)

المرحلة الخامسة: **الانحدار أو الاستمرار في البقاء**: بعد مرور المؤسسة بالمراحل الأربعة السابقة هناك احتمال دخول المؤسسات الخدمانية في مرحلة الانحدار والتي يمكن أن تكون مؤقتة اذ التزمت المؤسسات بالتعليمات في المراحل الأربعة السابقة، وبالتالي تهتمها البقاء في هذه المرحلة، وذلك من خلال شكلين، هما: اعادة ادخال تعديلات جديدة لنمو الخدمة و تطوير خدمات جديدة من خلال انشاء سلسلة خدمات متكاملة موجهة لنفس الزبائن، محاولة ايجاد أسواق جديدة للخدمات الأصلية للمؤسسة و اقتراح خدمات جديدة لفئات معينة نمو الزبائن. (سهيلة، 2006، صفحة 16)

1-2- عناصر المؤسسة الخدمانية وتصنيفها

1- الأسس الخدمانية:

توجد عدة أسس تبنى عليها المؤسسة الخدمانية، هي: اتباع مدخل شمولي لكل الأنشطة التي تقوم على وجود مجموعة من الأهداف والقيم الواضحة الى أهداف النمو وهي أهداف استراتيجية يجب العمل دائما على تحقيقها من خلال جودة الخدمات، والتي تعتبر المورد الرئيسي و يجب الانتظام في تقديمها بأعلى مستوى من خلال العلاقات والتفاعل مع عملاء المؤسسة، ننوه الى أن عملاء المؤسسة انهم أهداف لاتهم عملها وواجباتها لكونهم اهداف وعلاقات مع المؤسسة ومن الضروري الحفاظ عليها دائما..... (عنتاوي، 2006، صفحة 08)

2- عناصر المؤسسة الخدمانية

هناك عدة عناصر مؤثرة منها، المردودية، الخدمات، وتعمل المؤسسة الخدمانية من خلال جهاز تنظيمي: (علي، 2015، صفحة 88)

تنظيم داخلي: وهو جهاز يوافق اتجاه المؤسسة الخدمائية، يؤثر على نمو ونوعية الخدمات، حيث يعبر الزبون عن رؤيته الخدمية في هذا الجهاز، ويكون بتجانس العناصر المادية والبشرية في تقديم هذه الخدمة. (علي، 2015، صفحة 88)

أعمال احتمال المستخدمين أو العمال في المؤسسة الخدمائية تربطهم علاقة مباشرة مع الزبائن، ويلعب هؤلاء العمال دورا هاما في تدعيم صورة المؤسسة الخدمائية وفي تقديم الخدمة أمام الزبون.

الوسائل المادية: تتمثل في مظاهر المؤسسة والعتاد اللازم لإنتاج الخدمة، والأساس الذي يركز عليها في أداء الخدمة.

الزبون: نجد طرق لا يمكن الاستغناء عنها عند أداء الخدمة وضمان نمو المؤسسة، ومن أجل ارضاء الزبون يجب القيام باختيار اسواقها المستهدفة بدقة وحذر، ومعرفة رغباته لنتمكن من تقديم الخدمات التي تناسب توقعاته مع مستوى الجودة المنتظرة، وهذا بالابتعاد عن خطر فقدان الزبون.

عرض الخدمة: يكون عرض الخدمة للزبون أو المستهلك ناتجا عن علاقة الزبون وممثل الاتصال (عون الاتصال).

ثالثا: تصنيف المؤسسة الاقتصادية

قام كل من هنذ 1988 بتقديم نموذج لتصنيف المؤسسات الخدمائية، يقوم على أساس:

درجة الاتصال والتفاعل (عالي-مرتفع)، درجة الاعتماد على العنصر البشري في تقديم الخدمة (عالي -منخفض)، درجة تغيير مواصفات الخدمة حسب رغبات العميل (عالي - منخفض).

وفي حالة متشابهة قام كل من Vandorman سنة 1989 بتصنيف المؤسسات الخدمائية حسب بعدين أساسيين هما: درجة التفاعل والاتصال العالي، درجة وجود سلعة في عملية الخدمة (خدمة ...، خدمة مع بعض السلع، خدمة على شكل سلع). (سهيلة، قورمي، و طيب، 2019، صفحة 93)

1- حسب نوع السوق (حسب الزبون): تنقسم إلى:

خدمات استهلاكية: وهي الخدمات التي تقوم على إشباع حاجات شخصية، مثل الخدمات السياحية وخدمات النقل والاتصالات، وحلاقة الشعر والتجميل... الخ.

خدمة المنشآت: وهي الخدمات التي تقدم لإشباع حاجات منشآت الأعمال كما هو الحال في الاستشارات الادارية وخدمات المحاسبة، صيانة المباني والمعدات.

2- حسب درجة كثافة العمل: هناك بعض الخدمات التي تعتمد على قوة العمل مثل خدمات العلاقة وخدمات الصيانة، والخدمات الاستشارية، وخدمات أخرى، تعتمد على مستلزمات مادية أكثر مع درجة الكثافة لقوة العمل، مثل خدمات الاتصال، خدمات النقل، والبيع الآلي وغيرها.

3- الملكية: إن عدم الملكية يمثل خاصية مميزة للخدمات مقارنة بالسلع المادية، بالنسبة للسلع يمكن للمشتري أن يستخدم السلعة بشكل كامل وبإمكانه تخزينها واستهلاكها أو بيعها في وقت لاحق أو عندما يدفع ثمنها فإن المستهلك يمتلك السلعة. أما بالنسبة للخدمة فإن المستفيد قادر على الحصول عليها لاستخدامها شخصيا في وقت محدد مع كثير من الأمان. (الطائي و بشير عباس العلق، 2009، صفحة 22)

مثل تأجير غرفة في فندق أو استئجار شقة أو سيارة، وأن ما يدفعه يكون لانتقاء المنفعة المباشرة التي يحصل عليها من الخدمة المقدمة اليه. (بودية و طارق، 2016، صفحة 115)

4- حسب درجة الاتصال بالمستفيد: تقسم الخدمات الى ثلاث أنواع:

- خدمات الاتصال الشخصي العالي مثل، الخدمات الطبية، الحمامة، خدمات النقل، والتأمين.
- خدمات ذات اتصال شخصي منخفض مثل، خدمات الصرف الآلي والسيارات والبريد.
- خدمات ذات اتصال شخصي متوسط مثل خدمات المسرح والوجبة السريعة، وأماكن المبيت والاستراحة أثناء السفر.

5- حسب الخبرة المطلوبة في أداء الخدمات: خدمات مهنية، مثل خدمات محامي والمستشارين والإداريين والصناعيين والخبراء وذوي المهارات البدنية والذهنية، خدمات غير مهنية، مثل الحراسة والعناية بالحدائق وغيرها.

1-3- خصائص وأهداف المؤسسة الخدماتية

1-3-1: خصائص المؤسسة الخدماتية: إن المؤسسة الخدماتية تتميز بخصائص مختلفة عن المؤسسات الأخرى ومن أهم هذه الخصائص: (حليمة و شرطي، 2019، صفحة 96)

- استعمال الخدمات: إن المؤسسة الخدماتية تقوم بإعطاء فرصة لزيائنها لاستعمال الخدمات التي تقدمها والاستفادة منها. (حليمة و شرطي، 2019، صفحة 97)

- **شراء الخدمات:** تستعمل خاصية الكراء والإيجار خاصة المؤسسات الخدماتية وغير متوفرة لدى المؤسسات التجارية أو الصناعية، فهي تمنح لهم إمكانية انجاز خدمة معينة لمدة قصيرة لكراء السيارات والمنازل. (حليمة و شرطي، 2019، صفحة 98)

- **صيانة الخدمات:** لا تقوم مهمة المؤسسات الخدماتية على تأجير الخدمات ولا على تقديمها فقط بل بصيانتها، فهي تصون الخدمة المقدمة مثل تصليح أجهزة في حالة عطل. (دحمان، 2008، صفحة 55)

- **تقديم نصائح:** حيث يقوم بإحاطة العميل بالمعلومات التي تخص حقوقه وواجباته على أن تأخذ بعين الاعتبار جودة الخدمة، وتعتمد على درجة التميز للعاملين في المؤسسة في تحويل المدخلات المادية وغير المادية إلى مخرجات غير ملموسة، تتميز المنافسة التي تواجهها المؤسسة الخدماتية بأنها شديدة وحادة ومعدل التقليد مرتفع. (الياس، 2020، صفحة 55)

من خلال ما سبق نستنتج أن خصائص المؤسسة الخدماتية موالية: (حليمة، 2019، صفحة 99)

لملموسة: إن الخدمات في الأصل تكون غير ملموسة، من الصعب رؤيتها والإحساس بها أما ما يميزها عن السلع فشراء خدمات غير ملموسة.

الالتزامية: ونعني بها درجة ارتباط الخدمة بالشخص الذي يتولى تقديمها، لأنه من الصعب أحيانا فصل الخدمات عن شخصية البائع المقدم لذلك. (حليمة و شرطي، 2019، صفحة 99)

الهلامية والفناء: ونقصد أن الخدمات لا يمكن تخزينها، أن صيغة هلامية غير قابلة للتخزين أما درجة اللاملموسة تتزايد وترتفع من درجة الفئائية ولا يمكن حفظها في المخازن، ولهذا تنخفض تكلفة التخزين والإيداع. (الطائي و بشير عباس العلق، 2009، صفحة 202)

1-3-2: أهداف المؤسسة الخدماتية

تهدف المؤسسة إلى الرفع من المستويات الإنتاجية، وذلك باستغلال جميع الموارد العلمية والموارد المالية والموارد البشرية بجميع أشكالها لتحقيق أكبر منفعة سواء كانت استهلاكية أو خدماتية ضمن القيود الموضوعية في هيكل المؤسسة المعروفة بوجود الطاقة الإنتاجية وتوزيع الخدمات.

أهداف اقتصادية: تحقيق أكبر قدر من الربح لرفع المال في المؤسسة، توسيع العمل ومنافسة المؤسسات الأخرى، وتقديم خدمات متميزة عن غيرها من المؤسسات المنافسة لها. (العيساوي، 2006، صفحة 51)

- العمل على تغطية جميع احتياجات سوق السلع.

- توظيف عوامل الانتاج بشكل فعال.

أهداف اجتماعية:

- توفير الأجر المناسب.

- توفير مناصب مختلفة من الأشغال.

- ضمان اشباع حاجات ورغبات العاملين من ضمنها الاستقرار الوظيفي للفرد العامل والحاجة للعلاقات الاجتماعية والدعم الاجتماعي.

- تطوير ورفع مستوى المعيشة لجميع العمال.

المصادقية في السوق: ان جميع الاستراتيجيات والتقنيات التي تقوم بها المؤسسة الخدمائية - لها غاية وأهداف (جودة، الزغبى، و ياسر، 2008، صفحة 18)

- الحضور قصد اظهار الثقة واعطاء صورة المؤسسة من خلال القدرات.

- ضمان شخصيا شهادة الزبائن.

- الانتماء الى الجمعيات المهمة.

الصورة: صورة المؤسسة، الفناء التربوي تقديم مراجعات ...

ضرورة التوسع والتداول: منح امتيازات في المعاملات الوظيفية في تجارة الخدمات،

منافذ في كل مكان في العالم عامل أساسي للكفاءة التجارية = فوائد السوق العالمية المتفتح

المنافذ: تؤدي الى: اللامركزية للشغل - رفع الصادرات على المستوى الدولي

عروض هامة تؤثر على اليد العاملة ونظام الاتصال الحديثة. (حليمة و شرطي، دور العلاقات العامة في تحسين

صورة المؤسسة الخدمائية، 2019، صفحة 120)

مساهمة الخدمات: تدويل قطاع الخدمات الذي يلعب دورا ضروري في تسهيل كل جوانب النشاط الاقتصادي.

2- مدخل حول المبيعات

2-1- الإطار العام للمبيعات

1. تعريف المبيعات

يطلق مفهوم المبيعات في المعنى العام على أي سلع أو خدمات تدخل البيع لتحقيق ربح محدد عند العرض والتسويق، ولا يرتبط ذلك بأهمية المنتج أو فائدته للمستهلك أو باعتباره من المنتجات كثيرة الطلب، وكلما زاد حجم المبيعات زادت الأرباح في الشركات والمؤسسات التجارية.

أما في علم المحاسبة فتعرف المبيعات بأنها نسبة الإيرادات التي تستطيع المؤسسة أو الشركة تحقيقها خلال فترة زمنية محددة عند بيع منتجاتها وبضائعها، وتدخل المبيعات في حسابات عديدة خلال عملية الجرد لحساب النفقات والإيرادات وصافي الربح، ويستثنى من ذلك بيع أحد الأصول التي لا تحسب في قيمة المبيعات.

2. أنواع المبيعات

هناك أنواع كثيرة من المبيعات، ووجه الاختلاف يرجع إلى أن كل مؤسسة تختلف مبيعاتها حسب طبيعة النشاط، حيث تقسم المبيعات حسب نشاط المؤسسة كآتي:

أ. المؤسسة الصناعية:

باعتبار نشاط المؤسسة الصناعية هو الانتاج فإن اغلبية مبيعاتها منتجات تامة الصنع، اي انها تقوم بتحويل المواد الاولية الى مواد مصنعة بغرض بيعها.

ب. المؤسسة التجارية:

تتمثل مبيعاتها في منتجات مصنعة تقوم بشرائها وإعادة بيعها، أو نقول بيع منتج أو خدمة مقابل المال او التعويض.

ج. مؤسسة خدماتية:

تتمثل مبيعاتها على أساس تقديم خدمة ذات منفعة أو تسويق للمنتجات بمقابل، ويساعد عدد الخدمات التي تقدم في فترة زمنية معينة في تحديد حجم المبيعات للخدمات والمنتجات.

3. اهداف المبيعات

تهدف أي مؤسسة مهما كان طبيعة نشاطها الوصول لعدة اهداف أبرزها تحقيق الربح او اقصى منفعة، و أهداف أخرى تتمثل فيما يلي:

- ✓ الحصول على عملاء جدد وكسب المزيد منهم.
- ✓ زيادة نسبة المبيعات وارتفاع معدلات الإنتاج.
- ✓ زيادة الدخل.
- ✓ تحقيق المستهدفات.
- ✓ تحسين المنتجات.
- ✓ تقديم الخدمات.
- ✓ تحقيق ريادة للمؤسسة.
- ✓ المنافسة على السوق.
- ✓ تسويق وكسب أكبر عدد من الزبائن.
- ✓ زيادة عمليات البيع وتعزيز العمليات.
- ✓ زيادة المبيعات ونسب الأرباح.
- ✓ زيادة أعداد العملاء.
- ✓ زيادة انتاجية مندوبي المبيعات.
- ✓ تقليل الوقت الذي يقضيه مندوب المبيعات في مهام غير متعلقة بالمبيعات.
- ✓ تعزيز عمليات البيع الخاصة، والبحث دائماً على الجديدة لزيادة الربح.

2-2- المعالجة المحاسبية للمبيعات

يعتبر البيع هو العملية التناظرية للشراء، وبالتالي تمر عملية البيع بنفس المراحل التي تمر بها عملية الشراء، كما تعتبر فاتورة البيع هي المستند المحاسبي المبرر لعملية البيع وهي نفسها فاتورة الشراء للطرف المقابل، حيث تعتبر من وجهة نظر الزبون فاتورة شراء ومن وجهة نظر البائع بيع، وبالتالي ما قيل عن فاتورة الشراء يقال على فاتورة البيع، وتكمن المعالجة المحاسبية للمبيعات لكل من المؤسسات الصناعية والتجارية والخدماتية، كما يلي:

1. استقبال طلب الشراء

يمكن ان يكون طلب الشراء مع تسبيق ويمكن ان يكون بدون تسبيق، ويسجل محاسبيا كالتالي:

	Xxx	البنك	512
	Xxx	او الصندوق	او 53
Xxx		4191	
تحصيل تسبيق من العملاء			

2. فاتورة بيع: هي المستند المحاسبي المبرر لعملية البيع، وعلى أساسها يتم التسجيل المحاسبي.

1.2. فاتورة البيع في حالة وجود تسبيق: تكون فاتورة كالشكل التالي:

x1	=	HT	ثمن البيع خارج الرسم
x2	=	TVA	
x3	=		رسم الطابع
L1	=	TTC	
L2	=		مبلغ التسبيق
M1	=		مبلغ الصافي

▪ ويكون التسجيل المحاسبي كالتالي:

		N		
		الزبائن		411 او
	L1	حساب جاري بنكي		512 او
		صندوق		53 او
	L2	تسبيقات ومدفوعات على طلبيات		4191
X1		مبيعات من بضائع	70	
X2		TVA محصلة	4457	
X3		رسم الطابع المحصل	4423	
		فاتورة رقم.....		

2.2 تسديد فاتورة البيع بدون تسبيق:

تتم عملية التسديد في حالة البيع بجعل حساب الزبائن دائنا بمبلغ الفاتورة وطريقة التسديد، كما هي موضحة في القيد التالي:

		N		
	L1	حساب جاري بنكي		512
		او		
	L2	صندوق		53
		الزبائن	411	
		تسديد زبون لفاتورة رقم.....		

3. خروج المبيعات من المخازن

1.3. خروج البضاعة المباعة من المخازن: تسجل بتكلفة شرائها كمايلي:

		N		
	XXX	من ح/ بضائع مستهلكة		600
XXX		الى ح/ بضائع	30	
		خروج بضائع مباعة		

2.3. خروج المنتجات المباعة من المخازن:

تخرج المنتجات من المخازن بتكلفة انتاجها، وتسجل محاسبيا كمايلي:

		N		
	XXX	انتاج مخزون		72
XXX		منتجات نصف مصنعة	351	
XXX		منتجات تامة الصنع	355	
XXX		منتجات المتبقية او مواد مسترجعة	358	
		خروج المنتجات المباعة		

3 . التسوية:

1.3. الجرد المحاسبي:

أ. جرد العملاء: ان عملية الجرد للعملاء تشمل العمليات التالية:

- الجرد المادي لديون العملاء: وتتمثل هذه العملية في مراجعة الوثائق التي تثبت الديون التي هي في ذمة العملاء لصالح المؤسسة وتصحيح اي خطأ في مبالغ هذه الديون، وكذا اعادة تصنيفها تبعا لطول فترة تحصيلها.
- تسوية حساب العملاء: في الحالات العادية تكون ارصدة حسابات العملاء مدينة في نهاية السنة فان كان الرصيد لأحد هذه الحسابات دائنة، فهذا يعني ان حساب قد تحول من اصول الى خصوم، اي من استخدام للأموال الى مصدر لها، وعليه يجب اظهار الحساب الى جانب الخصوم، ويكون التسجيل المحاسبي كما يلي:

XXX	XXX	N عملاء او زبائن حسابات عملاء دائنة تسوية رصيد العميل	4197	411
-----	-----	--	------	-----

XXX	XXX	N+1 حسابات عملاء دائنة الزبائن ترصيد ح/ 4197	411	4197
-----	-----	---	-----	------

ب. تسوية حساب النواتج (لم تعد فواتيرها بعد ح/418)

▪ التسجيل المحاسبي كالتالي:

XXX	XXX	31-12-N عملاء نواتج لم تعد فواتيرها بعد مبيعات من بضائع خدمات اخرى مقدمة فواتير قيمة تحرير	700 706	418
XXX	XXX	N+1 زبائن عملاء نواتج لم تعد فواتيرها بعد ارسال فواتير وترصيد ح/ 418	418	411

وكمخلص عن التسجيلات المحاسبية للمبيعات وفق طبيعة نشاط المؤسسة، يكون كالاتي:

- تكلفة تغير المخزونات من المنتجات تامة: p

- تكلفة انتاج منتجات تامة الصنع : p5

- المجموع متضمن كل الرسوم: Z

- X : : TVA%

- ثمن البيع خارج الرسم: X

أ. المعالجة المحاسبية للمبيعات في المؤسسة الصناعية:

X X :	Z Z Z	N الزبائن او البنك او الصندوق	411 512 53
		مبيعات المنتجات تامة الصنع في حالة بيع منتجات محصلة TVA فاتورة بيع	701 4457
P5	P	N تغير المخزون من المنتجات التامة منتجات تامة الصنع قيد اخراج	724 35X

ب. المعالجة المحاسبية لكل من المؤسسة التجارية

تكلفة شراء البضاعة المباعة: C

X X :	Z Z Z	N الزبائن او البنك او الصندوق	411 512 53
		مبيعات المنتجات تامة الصنع في حالة بيع منتجات محصلة TVA فاتورة	701 4457
C	C	N بضاعة مستهلكة البضاعة خروج البضاعة المباعة من المخازن	724 35X

ج. المعالجة المحاسبية للمبيعات في المؤسسة الخدمائية

XXX	XXX	N الزبائن تقديم خدمات اخرى في حالة تقديم خدمات غير الدراسات	4457	411
			706	
		فاتورة	708	
XXX	XXX XXX	N البنك الصندوق الزبائن تحصيل	411	512 او53

4. حسابات ربط بالمؤسسات:

يظهر هذا الحساب بين المؤسسات التابعة لبعضها البعض وليس لها استقلالية في الذمة مالية وتقديم قوائم مالية موحدة. يتم التعامل مع الشركة الأم بحساب 18 وتكون التسجيلات المحاسبية كالتالي:

XXX	XXX		18X	3XX
-----	-----	--	-----	-----

أو:

XXX	XXX		3XX	18X
-----	-----	--	-----	-----

خلاصة الفصل:

حاولنا من خلال الجانب النظري للدراسة تقديم مدخل عام حول المؤسسة الخدماتية بداية من مفهوم المؤسسة الخدماتية ومراحل تطورها، وعناصرها، وتصنيفها، مع الخصائص وأهدافها ليطماشى والجانب العملي والذي سيكون على مستوى شركة اتصالات الجزائر وحدة المسيلة باعتبارها شركة خدماتية تجارية، كما تم التطرق أيضا لمحاسبة المبيعات وفق النظام المحاسبي المالي لإسقاطه مع الجزء الموالي ومعرفة الفروقات في المعالجة بين الجانب الاوول النظري وما يتم التسجيل به في المؤسسة محل الدراسة.

الفصل الثاني

دراسة ميدانية باتصالات الجزائر وحدة
المسيلة

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

تمهيد

بعد تعرضنا في الجانب النظري لكل التفاصيل التي تخص الشركة الخدماتية التجارية وأيضاً لكيفية محاسبة المبيعات سنحاول في الجانب التطبيقي إسقاط ذلك من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها على مستوى شركة اتصالات الجزائر وحدة المسيلة وبالضبط بالمديرية العملية، سنحاول التعرض لكل ما يتعلق بموضوعنا وهو المبيعات في الشركة محل الدراسة. أي تقديم تقرير مفصل حول المبيعات بداية من مصدرها: من أين تأتي، كيف تأتي، معالجتها المحاسبية، وأيضاً الانتقال لعملية بيعها ومعالجتها محاسبية.

تم تقسيم الجزء العملي إلى محورين:

الأول: سيخصص لتقديم شركة اتصالات الجزائر وحدة مسيلة وأيضاً المديرية العملية التي كان تريضنا على مستواها.

الثاني: سنتناول فيه كل التفاصيل المتعلقة بمبيعات الوحدة.

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

1. تقديم مختصر لمجمع اتصالات الجزائر وأهدافه:

1.1 النشأة والتطور:

تم بموجب القرار 03/2000 المؤرخ في 05 أوت 2000 منح استقلالية قطاع البريد والمواصلات بإنشاء مؤسسة بريد الجزائر، والتي تكلفت بتسيير قطاع البريد وكذلك مؤسسة اتصالات الجزائر، التي حملت على عاتقها مسؤولية تطوير شبكة الاتصالات في الجزائر. بعد هذا القرار أصبحت اتصالات الجزائر مستقلة في تسييرها عن وزارة البريد، لتصبح بعدها اتصالات الجزائر مؤسسة عمومية اقتصادية ذات أسهم براس مال اجتماعي تنشط في مجال اتصالات.

فبعد أزيد من عامين وبعد دراسات قامت بها وزارة البريد وتكنولوجيات الاعلام والاتصال تبعت قرار 03/2000، أصبحت اتصالات الجزائر حقيقة جسدت العام 2003.

وفي 2003/01/01 كانت الانطلاقة الرسمية لمجمع اتصالات الجزائر، حيث أصبحت الشركة مستقلة في تسييرها على وزارة البريد ومجبرة على اثبات وجودها في عالم لا يرحم، فيه منافسة شرسة والبقاء فيها للأقوى والأجدر خاصة مع فتح سوق الاتصالات على المنافسة.

2.1 الأهداف:

سطرت إدارة مجمع اتصالات الجزائر برنامجها من بداية على ثلاثة اهداف رئيسية منها: الجودة، الفعالية، نوعية الخدمات، وقد سمحت هذه الأهداف التي سطرته ببقائها في ريادة وجعلها المتعامل رقم 01 في سوق اتصالات الجزائر.

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

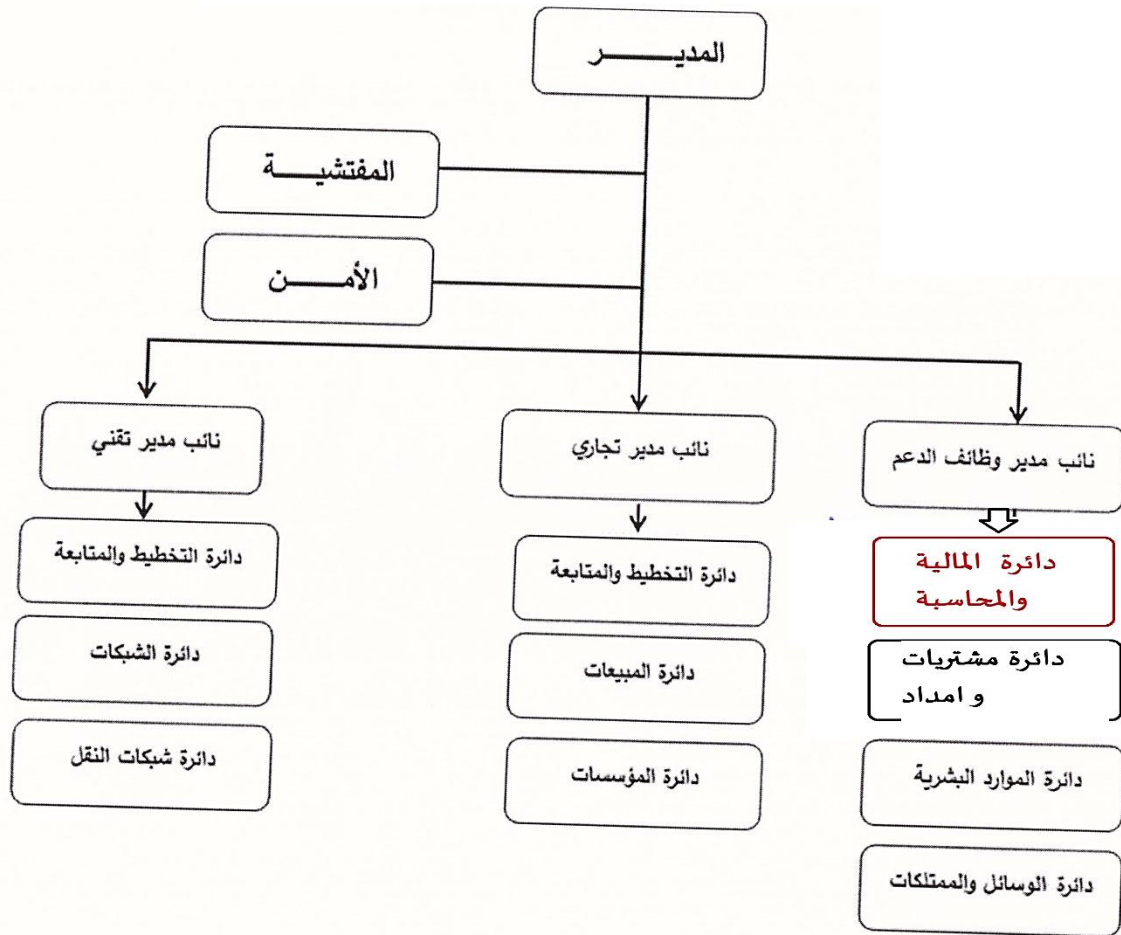
2- تقديم المديرية العملية ودائرة المحاسبة والمالية

2-1- تقديم المديرية العملية للاتصالات الجزائر

أنشئت المديرية العملية للاتصالات الجزائر بالمسيلة في سنة 2003 بعد تقييم قطاع البريد والمواصلات إلى مؤسستين بريد الجزائر واتصالات الجزائر كشركة عمومية ذات أسهم، وقد كانت تسمى في البداية بوحدة العملية للاتصالات الى غاية جوان 2010 أين تم تغيير الاسم من وحدة عملية إلى مديرية عملية.

يمكن تقديم المديرية العملية بالمسيلة من خلال هيكلها التنظيمي التالي:

الشكل رقم 01: مخطط الهيكل التنظيمي للمديرية العملية للاتصالات الجزائر



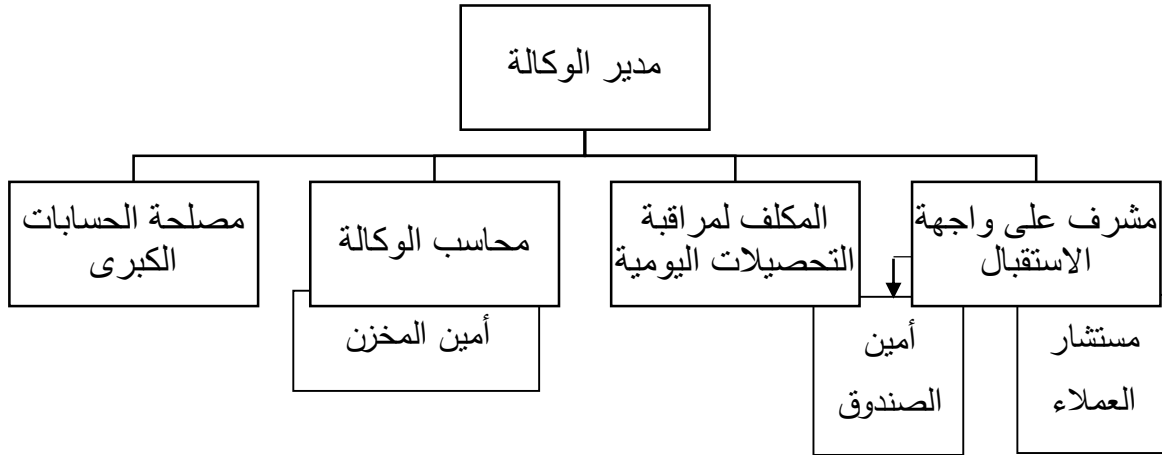
الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

والشكل الآتي يبين الهيكل التنظيمي لإحدى الوكالات التجارية لاتصالات الجزائر التيتمارس من خلالها النشاط:

الشكل رقم 02: الهيكل التنظيمي لوكالة اتصالات الجزائر بالمسيلة



- مديرية الوكالة: هو مسير ومشرف وأعلى هيئة في الوكالة.
- مشرف على واجهة استقبال: خاص بمكتب استقبال عملاء وزبائن....الخ
- مكلف بمراقبة التحصيلات اليومية: مدقق ومراقب على سير الأموال في وكالة ونقلها.
- محاسب الوكالة: يقوم بإعطاء تدقيق وتسجيل وتحصيل للعمليات التي قامت بها الوكالة سواء دخول المخزون، استثمار، بيع....الخ وارسال وثائق للمديرية.
- مصلحة الحسابات الكبرى: هي خاصة بحساب الشركات أو المؤسسات أو القطاعات العامة أو الخاصة أو العمومية...الخ

2-2- تقديم دائرة المحاسبة والمالية

تتكون دائرة المحاسبة والمالية من ثلاث مصالح حسب هيكلها التنظيمي المبرمج من طرف المؤسسة:

- 1- مصلحة المالية والخزينة: تقوم هذه المصلحة باعداد التقارب البنكي ومراقبة الحسابات البنكية والنقدية والحساب الجاري لدى المؤسسة، واعداد تقارير شهرية إلى مديرية العامة للاتصالات الجزائر حول ايراد ونفقات، وبصفة عامة تقوم المصلحة مسؤولة على كل التدفقات النقدية من والى المؤسسة.
- 2- مصلحة المحاسبة: تتمثل مهام المحاسب في مسك الدفاتر المحاسبية وتقييد واعداد ميزان المراجعة ودفتر الأستاذ والجرد المحاسبي.

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

2-3- نظام المعلومات المستخدم في مديرية المحاسبة والمالية:

يرتكز نشاط المؤسسة اتصالات الجزائر على نظام للمعلومات يساعد العاملين فيها للقيام بمهامهم،

وهو نظام أوراقك المالي **Financea racle** الذي يستعمل في المديرية العامة للمحاسبة بصفة عامة وعلى مستوى قسم المالية والمحاسبة بالمديرية العملية محل تطبيق على وجه الخصوص.

نظرا للاميازات التي يتميز بها برنامج أوراقك، قررت مؤسسة اتصالات الجزائر اقتناء هذا البرنامج سنة 2005 ، سرى تطبيقه والعمل به منذ 01 جانفي 2007 الى يومنا هذا.

- تم تحديث برنامج أوراقك في 1 جانفي 2010 في إطار استراتيجية المؤسسة اتصالات الجزائر، حيث كان من اللازم تكيفه وفقا لمتطلبات النظام المحاسبي، وفي هذا الصدد قام فريق العمل الذي كونته المديرية العامة لانتقال من المخطط المحاسبي الوطني الى نظام المحاسبي المالي، وذلك بالقيام بأعمال الآتية:

- تكوين قاعدة النظام المحاسبي المالي في برنامج أوراقك.

- ادخال في هذا البرنامج الكشوف المالية المفروضة من طرف المشرع، حيث قام فريق العمل في الجانب التقني بتصميم الكشوف المالية المفروضة من نظام المحاسبي المالي، والتي تتمثل في:

- الميزانية
- حساب النتائج
- جدول سيولة الخزينة
- جدول تغيير رؤوس الأموال الخاصة
- ملحق تقييم قواعد ومبادئ المحاسبة المستعملة والمعلومات المكملة.

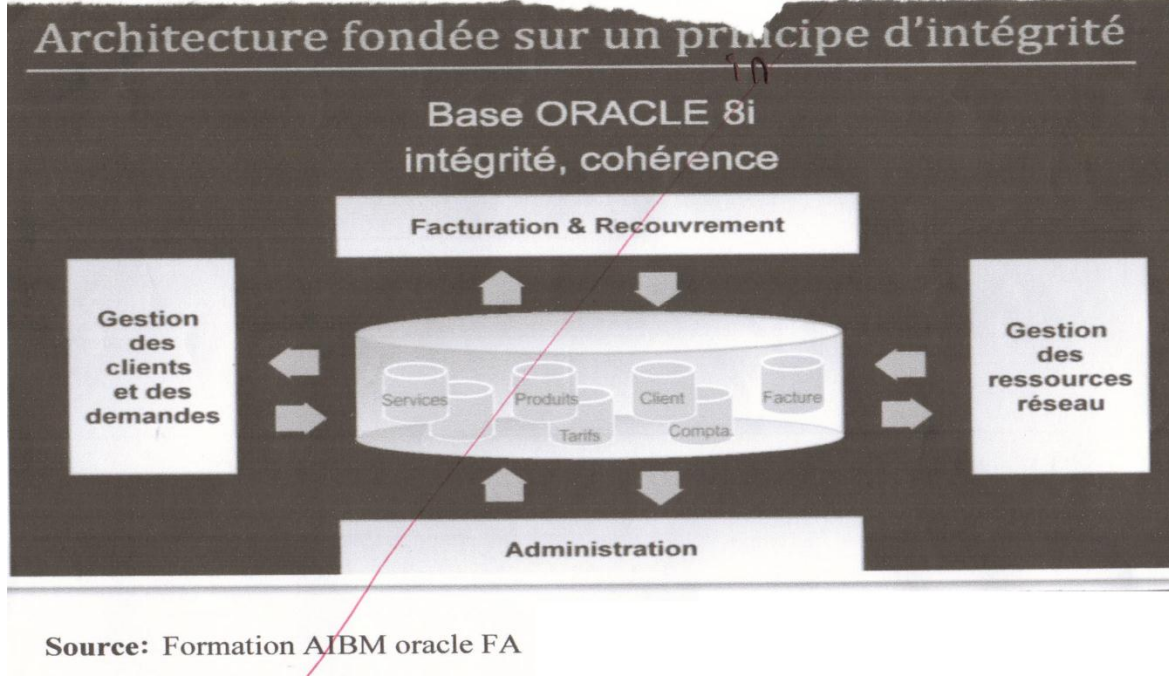
والشكل الموالي يبين نظام أوراقك:

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

الشكل رقم 03: بيانات نظام ORACLE



يوضح لنا قاعدة بيانات الاوراكل وهي مصب لمختلف التعاملات التي تقوم بها الشركة، حيث يحتاج مجلس الإدارة إلى معرفة كل المعاملات التي تقوم بها المديرية الفرعية، فتأخذ كل المعلومات من نظام أوركال، كالفواتير، المنتج، الزبون، المورد، أسعار الخدمات...الخ.

يبين الشكل الآتي كل مدخلات ومخرجات النظام:

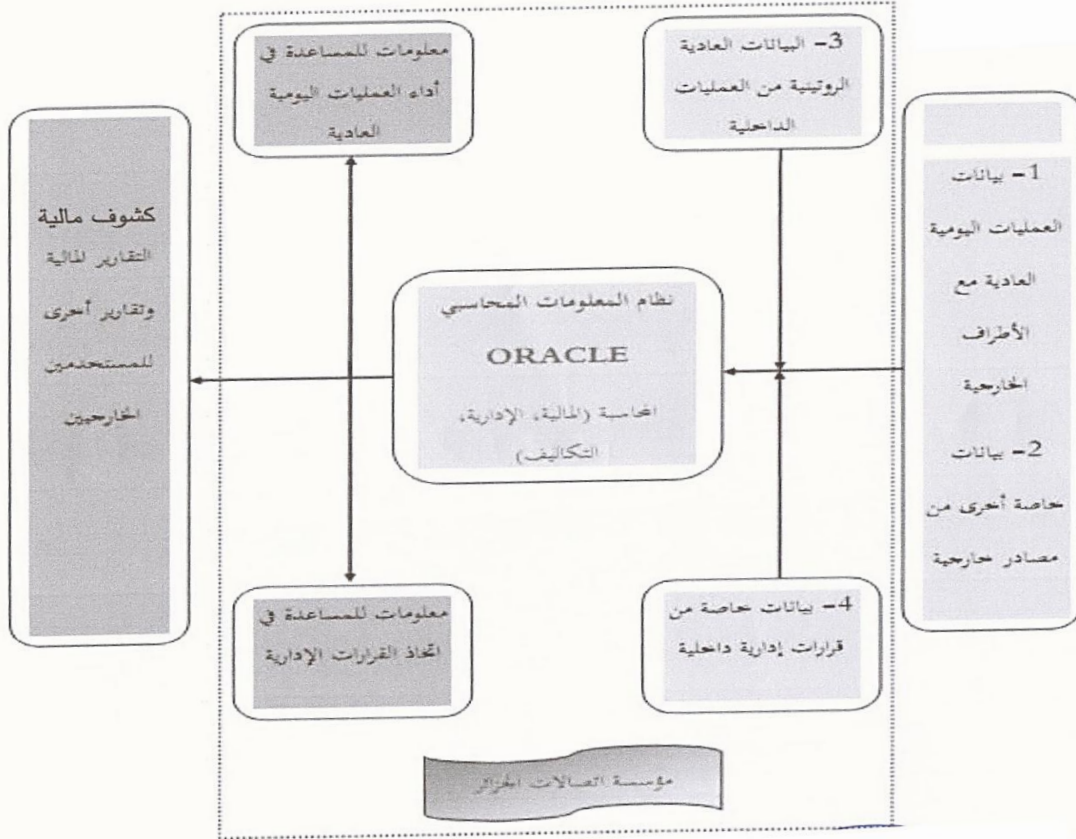
الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

الشكل رقم 04: مدخلات ومخرجات نظام وراكل

مدخلات ومخرجات نظام اوراكل ORACLE



استنتاج يوضح الشكل أعلاه مدخلات نظام اوراكل وبعد المعالجة يتم إخراج الكشوف المالية والتقارير المالية الموجهة للمستخدمين

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

3- محاسبة المبادلات والمبيعات بالمديرية العملية المسيلة

3-1 المبادلات بين شركة اتصالات الجزائر والمديرية العملية وحدة المسيلة

أولاً: المشتريات

لا تقوم المديرية العملية بالمسيلة بعملية الشراء للمواد مباع بيعها، حيث أن شركة اتصالات الجزائر بالعاصمة هي التي تقوم بإبرام صفقات المشتريات وعند وصولها الى مخازنها تقوم بتوزيعها الى وحداتها عبر 48 ولاية، أي تحصل المديرية العملية لاتصالات الجزائر بالمسيلة على مخزون من المديرية، ويتم تخزينها بمخازن متواجدة بالمنطقة الصناعية بولاية المسيلة، حيث تستلم على مستوى المخازن بالمسيلة بوصول تسليم، ومحاسبيا يتم التبادل باستخدام حساب 18 (حساب الارتباط بين الوحدات) وفق القيد الآتي (أنظر الملحق رقم.....):

Xxx	Xxx	ارسال المنتجات والسلع	181 XXX	320 XXX
-----	-----	-----------------------	---------	------------

بالنسبة للمخزون المركزي للمديرية وحدة المسيلة

Xxx	Xxx	ارسال المنتجات والسلع	320 XXX	181 XXX
-----	-----	-----------------------	---------	---------

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

يوضح لنا أدناه إرسال المنتجات للمديرية العملية بالمسيلة من المخزن الرئيسي للشركة الام :

الشكل رقم 05

CR (Tous)		PERIOD_NAME (Tous)		JOURNAL (Tous)		TYPE_MVTS DOTATION- Livraison en transit		Valeurs		
PCE_JUST	DATE	DESCRIPTION	TRANSACTIO	CPT	Mois2	Somme de DEBIT	Somme de CREDIT	Somme de COUT		
66157	16-janv	CARTE 4G LTE	-4000	1811001000	janv	20442.58	20 442.58	5.11		
				3200000000	janv			5.11		
Total 66157						20442.58	20 442.58	10.22		
66161	06-janv	CARTE 4G LTE	-10000	1811001000	janv	51106.45	51 106.45	5.11		
				3200000000	janv			5.11		
Total 66161						51106.45	51 106.45	10.22		
66548	12-avr	CARTE 4G LTE	-10000	1811001000	avr	53900.00	53 900.00	5.39		
				3200000000	avr			5.39		
Total 66548						53900.00	53 900.00	10.78		
101657	24-mai	CARTE 4G LTE	-4000	1811001000	mai	21560.00	21 560.00	5.39		
				3200000000	mai			5.39		
Total 101657						21560.00	21 560.00	10.78		
Total général						147009.03	147 009.03	42.00		

بتاريخ 16.01.n ارسال 4000 وحدة التسجيل محاسبي كالتالي

20442.58	20442.58	1811001000	3200000000	ارسال منتج
----------	----------	------------	------------	------------

وتسجيل باقي العناصر الموضحة في شكل رقم 05 بنفس الطريق.

ا. يتبع المديرية العملية بالمسيلة 04 وكالت تجارية على مستوى المسيلة، هي من تقوم ببيع المنتجات وتقديم خدمة للعملاء او الزبائن، وهي كالتالي:

- وكالة تجارية الحضنة مقرها وسط المدينة
- وكالة تجارية الحضنة مقرها بحي 1000 مسكن
- وكالة تجارية الحضنة مقرها ببوسعادة
- وكالة تجارية الحضنة مقرها بسيدي عيسى

أ- تأتي المبيعات من الصفقات التي تبرمها الشركة الام (مجمع اتصالات الجزائر) مع شركائها، ومنه تأتي المنتجات (المبيعات) التي توزع عبر 58 ولاية حسب الطلب.

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

ثانيا: أنواع المبيعات في المديرية العملية بالمسيلة:

مبيعات اتصالات الجزائر كثيرة لا يمكن حصرها، يمكن ذكر أغلبها في الجدولين الآتيين:

الشكل 07

7060843000	SERVICES ABONNEMENT ANIS ADSL
7060844000	PRODUIT WIMAX
7060880000	AUTRES SERVICES TLP
7060888000	DIVERS TLP
7061100000	ABONNEMENT TELEX
7061800000	AUTRES SERVICES TELEX
7062110000	ABONNEMENT LS
7062310000	RACCORDEMENTS LS
7062800000	AUTRES SERVICES LS
7062880000	DIVERS LS
7063100000	ABONNEMENT DZ PACK
7063300000	INSTALLATION DZ PACK
7063800000	AUTRES SERVICES DZ PACK,MEGA PACK
7065100000	FAWRI ADSL
7065200000	EASY ADSL
7065300000	ANIS ADSL
7065402000	HEBERGEMENT DE SITE WEB
7065404000	MESSAGERIE PROFESSIONNELLE
7065410000	PRODUITS ADSL
7065420000	LTE (4G)
7065430000	FRAIS DATA FTTH 8/-7090800000, REMISE SUR
7065450000	PRODUITS LS
7065460000	PRODUITS TLP
7065470000	PRODUIT VOIP
7068100000	LOCATION LIAISONS INTERNET
7068800000	AUTRES SERVICES
7068801000	CARTE LICENCE FIMAKTABATI
7090501000	RRR ACCORDÉS AUX KIOSQUES MULTI SERVICES
7090502000	Remise sur appel en local
7090503000	Remise sur appel nationale
7090504000	Remise sur appel mobile
7090505000	Remise sur appel à l'international
7091000000	DEGREVEMENT SUR LIGNE SUSPENDU

الشكل 06

7001000000	APPAREILS TELEPHONIQUES
7001100000	VENTES TERMINAUX ZTE
7001200000	VENTES TERMINAUX HUAWEI
7001300000	VENTES TERMINAUX WLL
7001500000	VENTES TERMINAUX TLX
7001600000	VENTES APPAREILS TÉLÉPHONIQUE DESK 4G
7002000000	ACCESSOIRES
7003000000	CARTES
7003200000	CARTES DE RECHARGE ADSL
7003400000	CARTES DE RECHARGE 4G LTE
7003500000	CARTES DE RECHARGE WIFI
7003600000	VENTE DIVERS CARTE DE RECHARGE
7004100000	MODEM
7004200000	MODEM WIFI ADSL
7004400000	MODEM LTE
7004600000	MODEM ONT FTTH
7004700000	VENTE MODEM ET TERMINAUX
7005000000	ANNUAIRES TELEPHONIQUES
7008000000	AUTRES MARCHANDISES
7041000000	FACTURES ET TRAVAUX ADMINISTRATIFS
7048000000	AUTRES FACTURES & TRAVAUX
7048010000	REALISATION RESEAUX FO
7060021000	PRODUIT NGBSS PSTN
7060022000	PRODUIT NGBSS LTE
7060023000	PRODUIT NGBSS VOIP
7060024000	PRODUIT NGBSS Specialized Line
7060026000	PRODUIT NGBSS ADSL
7060027000	PRODUIT NGBSS FTTx
7060028000	ANNULATION NGBSS
7060029000	AJUSTEMENT NGBSS
7060030000	REMBOURSEMENT NGBSS
7060100000	ABONNEMENT TLP
7060200000	CONSOMMATION LOCAL TLP
7060201000	CONSOMMATION FIXE APS
7060221000	CONSOMMATION MOBILE
7060222000	CONSOMMATIONS NATIONALES TLP
7060222100	CONSOMMATIONS NUMÉROS ABRÉGÉS
7060222200	SERVICES À VALEUR AJOUTÉE
7060223000	CONS. INTERNATIONALES TLP
7060223100	CONS. INTERS PAR OPÉRATEURS
7060224000	CONSOMMATIONS VERS MOBILE TLP
7060225000	CONSOMMATIONS INTERNET DJAWEB
7060225100	CONS. INTERNET AUTRE PROVIDER
7060226000	CONS. SERVICES SATELLITE
7060230000	COMMUNICATIONS VERS NATIONAL FTTH 4/-
7060231000	COMMUNICATIONS DESTINATION LOCAL FTTH
7060232000	COMMUNICATION VERS INTERNATIONAL FTTH
7060233000	CONSOMMATIONS VERS MOBILE TLP FTTH
7060300000	INSTALLATION TLP
7060310000	FRAIS ACCÈS FTTH
7060810000	CESSION TLP
7060820000	TRANSFERT TLP
7060841000	SERVICES ABONNEMENT FAWRI ADSL
7060842000	SERVICES ABONNEMENT EASY ADSL

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

المعالجة المحاسبية للمخزون المركزي

1- وحدة اتصالات الجزائر بالمسيلة

بعد استلام المخزن المركزي موجود في مسيلة للمنتجات من الشركة الأم المتواجدة ببئر توتة، يقوم المخزن المركزي بفرز المبيعات وتقييمها وبيعها الى وحدات اتصالات الجزائر بالمسيلة لبيعها، وتسجل عمليات التحويل من المخزن المركزي للبضائع الموجهة نحو الوكالة اتصالات الجزائر وفق القيود التالية (أنظر الملحق رقم 05):

الشكل 01.05

CR (Tous)		PERIOD_NAME (Tous)		JOURNAL (Tous)		TYPE_MVTS Sortie d'ordre de transfert		Valeurs		
PCE_JUST	DATE_	DESCRIPTION	TRANSACTION	CPT	Mois2	Somme de DE	Somme de CREDIT	Somme de COU		
66186	09-janv	CARTE 4G LTE 1Go	-10000	3030300000	janv		51 106.45	5.11		
				6003030000	janv	51106.45		5.11		
Total 66186						51106.45	51 106.45	10.22		
66380	10-févr	CARTE 4G LTE 1Go	-4000	3030300000	févr		20 442.58	5.11		
				6003030000	févr	20442.58		5.11		
Total 66380						20442.58	20 442.58	10.22		
66583	13-avr	CARTE 4G LTE 1Go	-2000	3030300000	avr		10 780.00	5.39		
				6003030000	avr	10780.00		5.39		
Total 66583						10780.00	10 780.00	10.78		
66584	13-avr	CARTE 4G LTE 1Go	-4000	3030300000	avr		21 560.00	5.39		
				6003030000	avr	21560.00		5.39		
Total 66584						21560.00	21 560.00	10.78		
66585	14-avr	CARTE 4G LTE 1Go	-4000	3030300000	avr		21 560.00	5.39		
				6003030000	avr	21560.00		5.39		
Total 66585						21560.00	21 560.00	10.78		
131673	30-mai	CARTE 4G LTE 1Go	-2000	3030300000	mai		10 780.00	5.39		
				6003030000	mai	10780.00		5.39		
Total 131673						10780.00	10 780.00	10.78		
131786	12-juin	CARTE 4G LTE 1Go	-2000	3030300000	juin		10 780.00	5.39		
				6003030000	juin	10780.00		5.39		
Total 131786						10780.00	10 780.00	10.78		
Total général						147009.03	147 009.03	74.34		

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

2-2- المعالجة المحاسبية للمبيعات في مديرية اتصالات الجزائر بالمسيلة:

تعمل على توفير خدمة الاتصالات للزبائن سواء كانوا أشخاص طبيعيين) أو اشخاص معنويين او مديريات أو قطاعات عامة أو خاصة والمعروفة بعروض (المحترفون)، باعتبار ان شركة اتصالات الجزائر هي الرائد في سوق الاتصالات السلكية واللاسلكية بالجزائر، والتي بدورها تسعى الى تحقيق الجودة والفعالية، تتم المعالجة المحاسبية للمبيعات في مديرية اتصالات الجزائر وفق القيد الآتي:

	Xxx		4456	411
Xxx			7XX	
Xxx				

تسجل محاسبيا عملية البيع لدى وكالة من وكالات اتصالات الجزائر كالتالي:

	Xxx		4456	411
Xxx			706	
Xxx		قيد اثبات		

ونظرا لكثرة المعالجات المحاسبية اخترنا عمليتين:

1 - الأولى تخص خدمة خط وذلك بتوصيل خط لكل من شخص (عيادة طبية وتوصيل خط ببوسعادة) وتم الإثبات وفق الفاتورتين رقم 01 و 02 على الترتيب (أنظر الملحق رقم ص 44.45).

ويتم تسجيلهما محاسبيا كالتالي:

قيد الفاتورة (01)

	61900.23		4456	411
9888.23			7XX	
52017.00				

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

قيد الفاتورة (02)

59356.16 312400.83	371756.99		4456X 70XX	411
-----------------------	-----------	--	---------------	-----

2- الثانية هي عملية بيع 4000 وحدة **Cart 4G LTE 1Go** ، مثال من وكالة اتصالات الجزائر في N/01/09
بيع وحدة واحدة كالتالي:

1000.00	1000.00	اثبات	70303xx	411
---------	---------	-------	---------	-----

في منتج **CARTE 45**: وغير ضامن خدمات انترنت **Wifi** وخط ثابت و **Rizo** معفيون من الضريبة وذلك ان الشركة الأم هي من تبيعه.

2- مجموعة من عناصر البيع ومعالجتها محاسبيا للمبيعات عند مديرية عملية الاتصالات الجزائر بالمسيلة

3- مجموعة من العناصر البيع ومعالجتها محاسبيا عند المديرية العملية بالمسيلة كما هي موضحة في الشكل

رقم 08 الذي يوضح لنا بيع منتجات الخاضعة لضريبة لزبائن. كما هي موضحة في شكل التالي

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

الشكل رقم 08

CR 14701000		PERIOD_NAME MAR_2022		JOURNAL (Tous)	
PCE_JUST	DESCRIPTION	CPT	Valeurs مدين	Somme de DÉBIT	Somme de CREDIT
3	47_14701000_101_03-MAR-22	4110210000	7 320 893.39		0.00
		4451000000	0.00		1 167 138.83
		7060021000	0.00		5 329 033.49
		7060023000	0.00		824 721.07
	Total 47_14701000_101_03-MAR-22		7 320 893.39		7 320 893.39
	47_14701000_102_03-MAR-22	4110220000	1 409 348.90		0.00
		4451000000	0.00		224 888.00
		7060021000	0.00		1 132 554.43
		7060023000	0.00		51 906.47
	Total 47_14701000_102_03-MAR-22		1 409 348.90		1 409 348.90
	47_14701000_103_02-MAR-22	4110260000	5 320.40		0.00
		4451000000	0.00		849.48
		7060021000	0.00		4 470.92
	Total 47_14701000_103_02-MAR-22		5 320.40		5 320.40
	47_14701000_201_03-MAR-22	4110240000	1 695 066.86		0.00
		4451000000	0.00		184 422.41
		7060021000	0.00		574 314.45
		7060023000	0.00		330.00
		7060024000	0.00		936 000.00
	Total 47_14701000_201_03-MAR-22		1 695 066.86		1 695 066.86
	47_14701000_202_03-MAR-22	4110280000	890.12		0.00
		4451000000	0.00		142.12
		7060021000	0.00		748.00
	Total 47_14701000_202_03-MAR-22		890.12		890.12
	47_14701000_203_03-MAR-22	4110250000	51 727.32		0.00
		4451000000	0.00		8 258.98
		7060021000	0.00		39 119.34
		7060023000	0.00		4 349.00
	Total 47_14701000_203_03-MAR-22		51 727.32		51 727.32
	47_14701000_301_03-MAR-22	4110230000	9 512 753.86		0.00
		4451000000	0.00		1 518 843.03
		7060021000	0.00		951 439.83
		7060023000	0.00		1 271.00
		7060024000	0.00		7 041 200.00
	Total 47_14701000_301_03-MAR-22		9 512 753.86		9 512 753.86
Total 3			19 996 000.85		19 996 000.85
Total général			19 996 000.85		19 996 000.85

ومعالجتها محاسبيا عند تحصيل الاموال كالتالي:

1000.00	1000.00		411 xxx	181 xxx
---------	---------	--	---------	---------

كما نلاحظ أن الدفع يتم بواسطة بوابة إلكترونية باستعمال حساب رقم 18 حساب الارتباط بين الوحدات مع ولاية مسيلة أو باقي الوحدات الولائية، فكلها تعمل بحساب 18 سواء في تبادل المنتوجات أو نقل أموال....الخ.

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

ثالثا: تحصيل أموال المبيعات

إن المديرية العملية لاتصالات الجزائر بالمسيلة عند تحصيل أموال من الوكالات التجارية 04 لديها وهم:

- وكالة تجارية الحضنة، المقر وسط المدينة.

- وكالة تجارية المسيلة، المقر بحي 1000 مسكن.

- وكالة تجارية سيدي عيسى، المقر سيدي عيسى.

- وكالة تجارية بوسعادة، المقر بوسعادة.

علما بأن الوكالات هي التي تقوم بعملية تقديم الخدمات أو البيع وتسجيلها محاسبيا ونقل المعلومات بصفة يومية وشهرية، أما تحصيل الأموال فيكون مرتين في اليوم عبر الحساب الجاري شركة الأم شركة اتصالات الجزائر في نهاية اليوم تمام ساعة 00:00 ليلا وترك حق الطابع فقط حيث تتم العملية بشكل يومي.

الجدول التالي يوضح لنا التحصيل لإحدى الوكالات التجارية لاتصالات الجزائر لمدخلها من المبيعات في شهر حسب كل منتج والنتيجة النهائية موضحة في الشكل التالي:

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

ALGERIE TELECOM
DOT: M'SILA
ACTEL:1

الشكل رقم 09

Mois de: mars-23

Catégorie	Produit/Prestation	Les montant sont en TTC (sans droits de timbre)				TOTAL	
		Caisse	CCP	BNA	ccp		
ADSL	Adsl	9 871 647,38	601 887,00	2 968 000,00	0,00	13 441 534,38	
	Idom 4G Control	154 700,00	0,00	0,00	0,00	154 700,00	
	Frais d'accès Reprise 4G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	LS	0,00	0,00	1 285 952,17	0,00	1 285 952,17	
	Sous Total (1)	10 026 347,38	601 887,00	4 253 952,17	0,00	14 882 186,55	
TLP	Fact_Prdq <i>طائرة الهاتف الجوال</i>	14 158 005,79	263 502,13	973 622,66	0,00	15 395 130,58	
	Na	68 190,00	0,00	0,00	0,00	68 190,00	
	Frais d'accès ADRESSE IP ADSL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Tr	12 240,00	0,00	0,00	0,00	12 240,00	
	Cs	5 100,00	0,00	0,00	0,00	5 100,00	
Sous Total (2)	14 243 535,79	263 502,13	973 622,66	0,00	15 480 660,58		
M ^{dise}	Carte de crédit 4G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Carte de crédit NA 4G Résidentiel	4 500,00	0,00	0,00	0,00	4 500,00	
	Carte de crédit adsl	95 787,00	177 181,00	0,00	0,00	272 968,00	
	Carte de crédit Voucher 4G	5 000,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00	
	Carte de crédit Voucher ADSL	1 500,00	0,00	0,00	0,00	1 500,00	
	Carte de crédit TLP	0,00	58 533,40	0,00	0,00	58 533,40	
	Carte de crédit TR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Carte de crédit USIM 4G@LTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Carte de crédit NA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Carte de crédit Frais d'accès, FTTH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Carte de crédit FTTH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Tickets Voucher 4G	246 100,00	11 700,00	0,00	0,00	257 800,00	
	Tickets Voucher Adsl	158 500,00	2 000,00	0,00	0,00	160 500,00	
	Frais d'accès, FTTH MOHTARIF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	PICTEL FTTH	595,00	0,00	0,00	0,00	595,00	
	Frais d'accès, FTTH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Departement Corproret/ LS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Modem FTTH HG8M8245H5G01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Carte_4G	217 400,00	0,00	0,00	0,00	217 400,00	
	Carte Idoom Adsl	239 040,00	0,00	197 760,00	0,00	436 800,00	
	Frais d'accès slim	1 000,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00	
	USIM 4G@LTE	203,42	0,00	0,00	0,00	203,42	
	Sous Total (3)	969 625,42	249 414,40	197 760,00	0,00	1 416 799,82	
	LS	MODEM HUAWEI HG532	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		NA 4G PRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
NA 4G Résidentiel		727 900,00	0,00	0,00	0,00	727 900,00	
Sous Total (4)		727 900,00	0,00	0,00	0,00	727 900,00	
AUTRES	Excedent_Caisse	7 015,95	0,00	0,00	0,00	7 015,95	
	Vir à tort	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	VIR NON IDENTIFIERS	0,00	0,00	134 280,00	0,00	134 280,00	
	Sous Total (5)	7 015,95	0,00	134 280,00	0,00	141 295,95	
TOTAL	25 974 424,54	1 114 803,53	5 559 614,83	0,00	32 648 842,90		

Le total y compris des encaissements inter DOT, détaillés comme suit:

Ncl	Actel rattaché	Dot	Produit	Montant (TTC)

الفصل الثاني

دراسة حالة

اتصالات الجزائر بالمسيلة

خلاصة الفصل:

من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها على مستوى المديرية العملية لاتصالات الجزائر لولاية مسيلة تعرفنا وتعلمنا الكثير من المعلومات حول نشاط شركة اتصالات الجزائر الرائدة في مجال اتصالات وتكنولوجيا في الجزائر، طريقة عملها، كيفية بيعها للمنتجات أو خدمات للزبائن (خاص أو محترفا...إلخ).

كما اكتسبنا معرفة محاسبية حول طرق التحصيل والمعالجة المحاسبية لمختلف الخدمات والمبيعات، إلا أنه تبقى معلومات أخرى تتمتع بالسرية التامة لبعض التحصيلات والسندات وأمور أخرى، وما يمكن استخلاصه أن الشركة تطبق النظام المحاسبي المالي في تعاملاتها وتسجيلاتها المحاسبية وفق ما تم الإشارة إليه في الجانب النظري.

الخاتمة

تعتمد المؤسسة سواء كانت انتاجية او تجارية بصورة كبيرة على عمليات البيع، حيث تمنحها اهمية بالغة خصوصا مع كبر حجمها وتفرعها، وذلك من اجل الحفاظ على بقائها واستمرارها ونموها، وعليه يتوجب على المؤسسة اختيار طرق واساليب للمعالجة والتقييم المحاسبي للمبيعات تتناسب مع طبيعة المؤسسة، ومن خلال تطبيق النظام المحاسبي المالي يمكن لمحاسبة المبيعات ان تساهم في الحصول على قوائم مالية تبين الوضعية المالية للمؤسسة بصورة واضحة تسهل مقارنتها وتحليلها.

من خلال تناولنا لموضوع "المعالجة المحاسبية للمبيعات" بشقيه النظري والعملي توصلنا لبعض النتائج:

- تكون المعالجة المحاسبية للمبيعات وفق طبيعة نشاط المؤسسة، تجارية، صناعية، أو خدمية.
- أهمية التدريب والتربص الميداني لفهم واستيعاب كل الخطوات في معالجة المخزونات وتسويتها.
- تطبيق شركة اتصالات الجزائر للنظام المحاسبي المالي، مع استخدام حساب الارتباط في المبادلات مع الشركة الأم.
- ضرورة استمرارية الدورات التكوينية لإطارات الشركة محل الدراسة سواء في مجال التكنولوجيا أو المحاسبة.

قائمة المراجع

1. أحمد بن عنتاوي، ادارة الجودة الشاملة في مؤسسات الخدماتية، مجلد الباحث العدد 04، جامعة ورقلة، 2006.
2. أحمد طوطار، ...المحاسبة العامة في المؤسسة، دون ط، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 2002
3. بشير بودية، طارق قندوس ومضامين تسويق الخدمات، دار الصفاء للنشر والتوزيع، 2016
4. بن عيادي حليلة، وشرطي حنان، دور العلاقات العامة في تحسين صورة المؤسسة الخدماتية، مذكرة ماجستير تخصص اتصال وعلاقات عامة، شعبة علوم الاتصال والاعلام، جامعة بن خلدون، تيارت، 2019-2020
5. بن عيادي حليلة، وشرطي حنان، دور العلاقات العامة في تحسين صورة المؤسسة الخدماتية، مذكرة ماجستير تخصص اتصال وعلاقات عامة، شعبة علوم الاتصال والاعلام، جامعة بن خلدون، تيارت، 2019-2020
6. بن عيادي حليلة، وشرطي حنان، دور العلاقات العامة في تحسين صورة المؤسسة الخدماتية، مذكرة ماجستير تخصص اتصال وعلاقات عامة، شعبة علوم الاتصال والاعلام، جامعة بن خلدون، تيارت، 2019
7. حداد سهيلة، فاعلية البيع الشخصي في تسويق الخدمات، مذكرة ماجستير قسم العلوم التجارية، تخصص تسويق، جامعة الجزائر، 2006
8. حميد الطائي، بشير علاق، محمود حميد علي، الأسس العلمية للتسويق الحديث، دار البازوري العلمية للنشر، ط01، 2005
9. سحنون علي، واقع العلاقات العامة في المؤسسة الخدماتية الجزائرية، مذكرة ماجستير تخصص الاتصال وعلاقات عامة، قسم العلوم الانسانية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2015
10. طارق الياس، الحماية من الاحترق، دور العلاقات العامة للاعلام، الخبرة، مركز الخبرات المهنية للادارة، مصر، 2020
11. عبد الجبار سهيلة، قورمي أحمد، طيب سعيدة، مدى إدراك ووعي المؤسسات الخدماتية، الاحتكارية، لمفهوم التسويق بالعلاقات العامة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 04، العدد 01، 2019
12. عبد الرزاق بن حبيب، ديوان مطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2000
13. عبد حميد الطائي، وبشير عباس العلاق، ادارة عمليات الخدمة، البازوري للنشر والتوزيع، الأردن، 2009
14. فيليب كوتلر مجاري، أساسيات التسويق، الرياض، دار جرير للنشر، 2007
15. قاسم نايف علوان العيساوي، ادارة الجودة في المنتجات، دار الشروق، ط، عمان، 2006.
16. محفوظ جودة، الزغبى، ياسر منصور، منصات الأعمال، المفاهيم والوظائف، دار وائل للنشر والتوزيع، ط02، 2008

قائمة المراجع

17. محمد دحمان، الخدمة التسويقية، دراسة حالة جودة الخدمة في شبكة الخطوط الجوية الجزائرية، مذكرة ماجستير، فرع علوم التسيير، 2008

الملاحق



ALGERIE TELECOM

SPA au capital de 115 000 000 000 DA

RC n° 02 B 0018083 Identification fiscale : 00021600180833716001 N° Article d'Imposition : 1629383802
NIS : 0002162906569 36 Compte Bancaire N° 001 00901 0300 000 162 / 04

FACTURE N°: 02 apc bousaada

Objet : Raccordement Annexe APC Maadar par fibre optique

Désignation	Unité	Quantité	Tarif	Taux TVA	Montant HT
Tirage et pose cable FO, en tranchée, y compris fixation au niveau chambres/façade	Metre	605	143,75 DZD	19%	86.968,75 DZD
Convertisseur	Unité	2	15.038,89 DZD	19%	30.077,78 DZD
fourniture de cable 04 FO	KiloMètre	,61	103.750,00 DZD	19%	63.287,50 DZD
Tête de câble FO avec accessoires	Unité	2	25.000,00 DZD	19%	50.000,00 DZD
Raccordement et installation de tête de cable 04 FO	Unité	2	15.000,00 DZD	19%	30.000,00 DZD
Prestation de service	Unité	1	52.066,80 DZD	19%	52.066,80 DZD
Montant HT					312.400,83 DZD
Montant TVA					59.356,16 DZD
Montant TTC					371.756,99 DZD

ARRETEE LA PRESENTE FACTURE A LA SOMME DE (En TTC):

Trois cent soixante et onze mille sept cent cinquante-six Dinars quatre-vingt-dix-neuf Centimes.



ALGERIE TELECOM

SPA au capital de 115 000 000 000 DA

RC n° 02 B 0018083 Identification fiscal : 00021600180833716001 N° Article d'Imposition : 16293838021
NIS : 0002162906569 36 Compte Bancaire N° 001 00901 0300 000 162 / 04

FACTURE N°: 1 chifaa chaker

Objet : Raccordement CLINIQUE SHIFAA par cable cuivre 28²

Désignation	Unité	Quantité	Tarif	Taux TVA	Montant HT
Fourniture et Travaux	Unité	1	43.347,51 DZD	19%	43.347,51 DZD
Prestation de service	Unité	1	8.669,49 DZD	19%	8.669,49 DZD
Montant HT					52.017,00 DZD
Montant TVA					9.883,23 DZD
Montant TTC					61.900,23 DZD

ARRETEE LA PRESENTE FACTURE A LA SOMME DE (En TTC):
Soixante-et-un mille neuf cents Dinars vingt-trois Centimes.

الملاحق

CR (Tous)
 PERIOD_NAME (Tous)
 JOURNAL (Tous)
 TYPE_MVTS DOTATION- Livraison en transit

الشكل رقم 05

PCE_JUST	DATE	DESCRIPTION	TRANSACTION	CPT	Mois2	Valeurs		
						Somme de DEBIT	Somme de CREDIT	Somme de COUT
66157	16-janv	CARTE 4G LTE	-4000	1811001000	janv		20 442.58	5.11
				3200000000	janv	20442.58		5.11
Total 66157						20442.58	20 442.58	10.22
66161	06-janv	CARTE 4G LTE	-10000	1811001000	janv		51 106.45	5.11
				3200000000	janv	51106.45		5.11
Total 66161						51106.45	51 106.45	10.22
66548	12-avr	CARTE 4G LTE	-10000	1811001000	avr		53 900.00	5.39
				3200000000	avr	53900.00		5.39
Total 66548						53900.00	53 900.00	10.78
101657	24-mai	CARTE 4G LTE	-4000	1811001000	mai		21 560.00	5.39
				3200000000	mai	21560.00		5.39
Total 101657						21560.00	21 560.00	10.78
Total général						147009.03	147 009.03	42.00

الشكل 01.05

CR (Tous)
 PERIOD_NAME (Tous)
 JOURNAL (Tous)
 TYPE_MVTS Sortie d'ordre de transfert

PCE_JUST	DATE	DESCRIPTION	TRANSACTION	CPT	Mois2	Valeurs		
						Somme de DEBIT	Somme de CREDIT	Somme de COUT
66186	09-janv	CARTE 4G LTE 1Go	-10000	3030300000	janv		51 106.45	5.11
				6003030000	janv	51106.45		5.11
Total 66186						51106.45	51 106.45	10.22
66380	10-févr	CARTE 4G LTE 1Go	-4000	3030300000	févr		20 442.58	5.11
				6003030000	févr	20442.58		5.11
Total 66380						20442.58	20 442.58	10.22
66583	13-avr	CARTE 4G LTE 1Go	-2000	3030300000	avr		10 780.00	5.39
				6003030000	avr	10780.00		5.39
Total 66583						10780.00	10 780.00	10.78
66584	13-avr	CARTE 4G LTE 1Go	-4000	3030300000	avr		21 560.00	5.39
				6003030000	avr	21560.00		5.39
Total 66584						21560.00	21 560.00	10.78
66585	14-avr	CARTE 4G LTE 1Go	-4000	3030300000	avr		21 560.00	5.39
				6003030000	avr	21560.00		5.39
Total 66585						21560.00	21 560.00	10.78
131673	30-mai	CARTE 4G LTE 1Go	-2000	3030300000	mai		10 780.00	5.39
				6003030000	mai	10780.00		5.39
Total 131673						10780.00	10 780.00	10.78
131786	12-juin	CARTE 4G LTE 1Go	-2000	3030300000	juin		10 780.00	5.39
				6003030000	juin	10780.00		5.39
Total 131786						10780.00	10 780.00	10.78
Total général						147009.03	147 009.03	74.34

الملاحق

الشكل رقم 08

CR 14701000
 PERIOD_NAME MAR_2022
 JOURNAL (Tous)

PCE_JUST	DESCRIPTION	CPT	Valeurs	
			صديين Somme de DÉBIT	الن Somme de CREDIT
3	47_14701000_101_03-MAR-22	4110210000	7 320 893.39	0.00
		4451000000	0.00	1 167 138.83
		7060021000	0.00	5 329 033.49
		7060023000	0.00	824 721.07
	Total 47_14701000_101_03-MAR-22		7 320 893.39	7 320 893.39
	47_14701000_102_03-MAR-22	4110220000	1 409 348.90	0.00
		4451000000	0.00	224 888.00
		7060021000	0.00	1 132 554.43
		7060023000	0.00	51 906.47
	Total 47_14701000_102_03-MAR-22		1 409 348.90	1 409 348.90
	47_14701000_103_02-MAR-22	4110260000	5 320.40	0.00
		4451000000	0.00	849.48
		7060021000	0.00	4 470.92
	Total 47_14701000_103_02-MAR-22		5 320.40	5 320.40
	47_14701000_201_03-MAR-22	4110240000	1 695 066.86	0.00
		4451000000	0.00	184 422.41
		7060021000	0.00	574 314.45
		7060023000	0.00	330.00
		7060024000	0.00	936 000.00
	Total 47_14701000_201_03-MAR-22		1 695 066.86	1 695 066.86
	47_14701000_202_03-MAR-22	4110280000	890.12	0.00
		4451000000	0.00	142.12
		7060021000	0.00	748.00
	Total 47_14701000_202_03-MAR-22		890.12	890.12
	47_14701000_203_03-MAR-22	4110250000	51 727.32	0.00
		4451000000	0.00	8 258.98
		7060021000	0.00	39 119.34
		7060023000	0.00	4 349.00
	Total 47_14701000_203_03-MAR-22		51 727.32	51 727.32
	47_14701000_301_03-MAR-22	4110230000	9 512 753.86	0.00
		4451000000	0.00	1 518 843.03
		7060021000	0.00	951 439.83
		7060023000	0.00	1 271.00
		7060024000	0.00	7 041 200.00
	Total 47_14701000_301_03-MAR-22		9 512 753.86	9 512 753.86
Total 3			19 996 000.85	19 996 000.85
Total général			19 996 000.85	19 996 000.85

الملاحق

ALGERIE TELECOM
DOT: M'SILA
ACTEL:1

الشكل رقم 09

Mois de: mars-23

Catégorie	Produit/Prestation	Les montant sont en TTC (sans droits de timbre)				TOTAL
		Caisse	CCP	BNA	ccp	
ADSL	Adsl	9 871 647,38	601 887,00	2 968 000,00	0,00	13 441 534,38
	Idom 4G Control	154 700,00	0,00	0,00	0,00	154 700,00
	Frais d'accès Reprise 4G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	LS	0,00	0,00	1 285 952,17	0,00	1 285 952,17
	Sous Total (1)	10 026 347,38	601 887,00	4 253 952,17	0,00	14 882 186,55
TLP	Fact_Prdg <i>طاقة الهاتف الجوال</i>	14 158 005,79	263 502,13	973 622,66	0,00	15 395 130,58
	Na	68 190,00	0,00	0,00	0,00	68 190,00
	Frais d'accès ADRESSE IP ADSL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Tr	12 240,00	0,00	0,00	0,00	12 240,00
	Cs	5 100,00	0,00	0,00	0,00	5 100,00
Sous Total (2)	14 243 535,79	263 502,13	973 622,66	0,00	15 480 660,58	
M ^{dise}	Carte de crédit 4G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Carte de crédit NA 4G Résidentiel	4 500,00	0,00	0,00	0,00	4 500,00
	Carte de crédit adsl	95 787,00	177 181,00	0,00	0,00	272 968,00
	Carte de crédit Voucher 4G	5 000,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00
	Carte de crédit Voucher ADSL	1 500,00	0,00	0,00	0,00	1 500,00
	Carte de crédit TLP	0,00	58 533,40	0,00	0,00	58 533,40
	Carte de crédit TR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Carte de crédit USIM 4G@LTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Carte de crédit NA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Carte de crédit Frais d'accès, FTTH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Carte de crédit FTTH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Tickets Voucher 4G	246 100,00	11 700,00	0,00	0,00	257 800,00
	Tickets Voucher Adsl	158 500,00	2 000,00	0,00	0,00	160 500,00
	Frais d'accès, FTTH MOHTARIF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	PICTEL FTTH	595,00	0,00	0,00	0,00	595,00
	Frais d'accès, FTTH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Departement Corproret/ LS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Modem FTTH HG8M8245H5G01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Carte_4G	217 400,00	0,00	0,00	0,00	217 400,00
	Carte_idoom Adsl	239 040,00	0,00	197 760,00	0,00	436 800,00
Frais d'accès sim	1 000,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00	
USIM 4G@LTE	203,42	0,00	0,00	0,00	203,42	
Sous Total (3)	969 625,42	249 414,40	197 760,00	0,00	1 416 799,82	
LS	MODEM HUAWEI HG532	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	NA 4G PRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	NA 4G Résidentiel	727 900,00	0,00	0,00	0,00	727 900,00
	Sous Total (4)	727 900,00	0,00	0,00	0,00	727 900,00
AUTRES	Excedent_Caisse	7 015,95	0,00	0,00	0,00	7 015,95
	Vir à tort	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	VIR NON IDENTIFIERS	0,00	0,00	134 280,00	0,00	134 280,00
	Sous Total (5)	7 015,95	0,00	134 280,00	0,00	141 295,95
	TOTAL	25 974 424,54	1 114 803,53	5 559 614,83	0,00	32 648 842,90

Le total y compris des encaissements inter DOT, détaillés comme suit:

Ncl	Actel rattaché	Dot	Produit	Montant (TTC)

الملاحق



1985
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Bouzaf - Msila

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم:



1985
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Bouzaf - Msila

رقم:

المسيلة في: 06 FEV. 2023

اتصالات الجزائر
Algerie Télécom
Direction Opérationnelle de Msila

الموضوع: طلب مساعدة الطلبة على إجراء الترخيص الميداني.

سيدي المحترم، تحية طيبة وبعد...

في إطار افتتاح الجامعة على محيطها الاقتصادي والإداري، ومن أجل مساعدة الطلبة في إعداد تقارير الترخيص الميداني، التي تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس الأكاديمي في شعبة علوم المحاسبة والمالية، تخصص: المحاسبة، والمالية، والمعلوماتية، فإنه يشرفنا أن نطلب من سيادتكم مساعدة الطلبة المذكورين في الجدول أدناه، على إجراء عرضهم الميداني بمؤسساتكم. تقبلوا منا فائق التقدير والاحترام.

الرقم	الاسم واللقب	رقم بطاقة الطالب	رقم ب.ت.و.ر.س	الإمضاء
01	سعداوي عبد الطيب	191931071081	204236569	
02	لسختون عبد الرحيم	191931071086	204666957	
03	هديل ياياح	171931086856	208330409	
04	سعيدني مصطفى	208031068184	204224318	

عنوان البحث: معالجة المحاسبة للمبيعات
المسألة: المسألة
المسألة: المسألة

المشرف (الاسم واللقب و الإمضاء)	هيئة الترخيص (الختم و الإمضاء)	رئيس القسم (الختم و الإمضاء)
أ. م. فوزية زرونية	02 Chef de Département Ressources Humaines BEGLE Abdelouhab	الدكتور شويار

<http://virtuelcampus.univ-msila.dz/facsegc>
<https://www.facebook.com/Vice-Doyen-CEQLE-SEGC-Msila-475721049530765>

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
ص. ب. 166 المسيلة 28000 الجزائر. ☎ 035 -35-33-33

