



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البوغيالي، بونغايم خميس مليانة

كلية العلوم الاجتماعية والانسانية

قسم العلوم الاجتماعية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير

في تخصص علم الاجتماع الانحراف و الجريمة

بعنوان:

مظاهر الغش لدى الباعثة المتجولين

دراسة ميدانية على عينة

من الباعثة المتجولين في بلدية الروينة

إشراف الأستاذ:

د. بومغزوز محمد

إعداد الطالب:

بن حمادة امجد

الموسم الجامعي: 2020 – 2021

# شكر و تقدير

الشكر لله تعالى اولا وأخيرا ، فله الحمد و المنة

الا بفضل الله تعالى تتم الصالحات

نتقدم بالشكر الجزيل الى الوالدين الكريمين

الذان لم يكلا من العطاء اسال الله رضاها غني

استاذي الكريم بوعزوز محمد الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته

وارشاداته ونصائحه القيمة

و التي ساهمت بكثير في انجاز

هذا العمل المتواضع

# الأهداء

أهدي عملي المتواضع الى نفسي و الى الوالدين الكريمين

اللذان كانا يدعمان طوال مشواري الدراسي

لم يكلا ولم يملا لم العطاء املين مني تحقيق النجاح

بتوفيق من الله عزوجل الى سندي الثاني

اختي الكتكوتة فاطمة الزهراء التي

وقفت بجانبني دائما

اسأل الله ان يوفقهما في مشوارها الدراسي.

## الفهرس

مقدمة ..... ص01

### الفصل الاول : الجانب المنهجي للدراسة

1\_ أسباب اختيار الموضوع..... ص04

2\_ أهمية الدراسة..... ص04

3\_ اهداف الدراسة ..... ص05

4\_ الاشكالية ..... ص06

5\_ الفرضيات ..... ص09

6\_ تحديد المفاهيم..... ص09

7\_ المقاربة السوسيولوجية ..... ص12

8\_ الدراسات السابقة ..... ص15

9\_ صعوبات البحث ..... ص16

### الفصل الثاني : الغش اشكاله و ممارساته و دلالاته الاجتماعية

تمهيد..... ص18

1\_ ظاهرة الغش التجاري..... ص19

2\_ اشكال و انواع ممارسات الغش في التجارة ..... ص20

3\_ آثار الغش التجاري الاجتماعية و الاقتصادية .....ص25

خاتمة الفصل .....ص28

### الفصل الثالث : الجانب الميداني للدراسة

تمهيد .....ص30

1\_ المجال المكاني و الزماني .....ص31

2\_ المنهج المتبع .....ص31

3\_ التقنية المستعملة .....ص32

4\_ بناء العينة و اختيار المبحوثين.....ص33

5\_ عرض المقابلات .....ص35

6\_ تحليل و مناقشة المقابلات حسب الفرضيتين.....ص56

6\_1 تحليل و مناقشة المقابلات حسب الفرضية الاولى .....ص56

6\_2 تحليل و مناقشة المقابلات حسب الفرضية الثانية .....ص61

7\_ الاستنتاج العام .....ص65

خاتمة .....ص69

قائمة المراجع.....ص70

الملاحق

الغش التجاري آفة اجتماعية تشكل اخلايا بالمبادئ و القيم الانسانية ، فضرره لا يقتصر على المستهلكين فحسب بل يمتد الى الباعة و كافة افراد المجتمع ، فهو يهدد سلامة النسق الاجتماعي القائم على التوازن كما انه يضر بالتنمية الاقتصادية ، و يؤدي الى فقدان الثقة في السلع و مختلف المعاملات التجارية ، من ثم تصاب بالكساد و الركود ، و هذا ما يجعل التجار و الباعة يعرضون سلع فاسدة و بصور مخالفة لأوضاعها الواقعية كتقليد السلعة من حيث الاسم المشابه ، او من حيث الصفات الظاهرية ، و يبيعها باعتبارها اصلية ، او تدليس السلعة الرديئة بحيث يتصورها الزبون بضاعة جيدة فيرغب في شرائها او اخفاء العيوب الموجودة فيها بحث تظهر سليمة .

وكما يظهر في جل المفاهيم المدرجة ان الغش التجاري الذي يمارسه بعض الباعة ينطوي على عدة ممارسات و اشكال للغش كالتطيف في الكيل و الميزان ، الاحتيال ، التدليس بانواعه ، النصب ما يجعله اوسع نطاق منها كون الغش يشملها ، و باعتبارها صور يلجأ اليها الباعة بعض الغشاشون . نريد من خلال هذا العمل دراسة و إلقاء الضوء على الغش التجاري الذي يمارسه بعض الباعة المتجولين للخضر و الفواكه عن طريق ابراز بعض مظاهر الغش و اشكاله التي يمارسها الباعة في نشاطهم التجاري العشوائي القائم على الفوضى و الاضطراب المستمر .

ومن اجل الاحاطة بهذا الموضوع قمنا بتقسيم دراستنا الى ثلاثة فصول ، تطرقنا في الفصل الاول الى الجانب المنهجي الذي تضمن تحديد الاسباب و الاهمية و كذا الهدف من الدراسة ، ثم قمنا بمعالجة الاشكالية و طرحنا بعدها مجموعة من الفرضيات ، ثم حددنا اهم المفاهيم الاساسية للدراسة بالاضافة الى المقاربات السوسيولوجية و الدراسات السابقة التي عالجت الموضوع ، ثم تطرقنا الى بعض الصعوبات التي واجهتنا في بحثنا هذا ، اما الفصل الثاني الذي بعنوان الغش " اشكاله و ممارساته

و دلالاته الاجتماعية من الواقع اليومي المنحرف الى الواقع الاجتماعي المضطرب تناولنا فيه ظاهرة الغش التجاري ثم تطرقنا الى انواع و اشكال ممارسات الغش في التجارة ، تطفيف الكيل في الموازين ، الاحتيال ، التدليس ، النصب ، ثم اخيرا التمسنا اهم الاثار الاجتماعية و الاقتصادية للغش التجاري.

اما الفصل الاخير تظمن الجانب الميداني للدراسة الذي يحتوي على اجراءات الدراسة الميدانية ، و قمنا فيه بتحديد الاطار المكاني و الزماني للدراسة ، كما حددنا المنهج المتبع و المناسب لموضوع دراستنا ، و كذا تقنية المقابلة التي استعملناها في جمع المعطيات ثم انتقلنا الى اختبار الفرضيات اين عرضنا الاستنتاجات الجزئية و الاستنتاج العام .

اختتمنا هذه الدراسة بترك المجال مفتوحا للباحثين الاخرين لتعميق الفهم حول مظاهر الغش لدى

الباعة المتجولين .

# الفصل الأول

## الجانب المنهجي للدراسة

- 1\_ اسباب اختيار الموضوع .
- 2\_ أهمية الدراسة .
- 3\_ أهداف الدراسة .
- 4\_ الإشكالية .
- 5\_ الفرضيات .
- 6\_ تحديد المفاهيم .
- 7\_ المقاربة السوسولوجية .
- 8\_ الدراسات السابقة .
- 9\_ صعوبات البحث



## 1\_ اسباب اختيار الموضوع :

### أ- اسباب ذاتية :

- ميلنا الشخصي المرتبط بدراسة الظروف و الاسباب التي تدفع بالبائع المتجول الى ممارسة الغش في التجارة .
- الرغبة الخاصة في الدراسة و البحث عن طبيعة العلاقات بين البائع المتجول الذي يمارس الغش و البنية الاجتماعية و مدى تأثيره فيها.

### ب - اسباب موضوعية :

- هذا الموضوع يمثل مشكلة الساعة التي يعاني منها المجتمع بصفة عامة و التأثير على الاقتصاد بصفة خاصة.
- محاولة انتاج قراءة سوسولوجية حول ظاهرة الغش لدى البائع المتجول ، و تأثيراته على المحيط الاجتماعي.
- محاولة فهم الخلفيات التي تدفع البائع الى ممارسة الغش في البيع.

## 2- اهمية الدراسة.

- يعتبر موضوع ممارسة الغش لدى الباعة المتجولين من المواضيع الجديدة التي تتناول اهتمام الباحث ، و تكمن اهميته في اننا نتعامل مع افكار جديدة ، و نحاول بلورة و ابراز افكار جديدة لم تكن من قبل .
- التعمق في دراسة واقع البائع المتجول الذي يمارس الغش من خلال دراسة آثار الظروف الاجتماعية التي دفعت الى ممارسة الغش .
- تنبيه شريحة الباعة المتجولين بمدى خيانتهم لانفسهم و اهاليهم في ممارسة هذا السلوك الدنيئ.

- تفيدنا هذه الدراسة في الكشف عن خفايا الظاهرة و بيان مدى خطورتها ، و ذلك لتسهيل كيفية الحد منها .

### 3- اهداف الدراسة .

- تشتمل دراستنا على العديد من الاهداف التي سعينا الى توضيحها و من بين الاهداف نجد التعرف على ظاهرة الغش لدى الباعة المتجولين ميدانيا .

- دراسة الفروقات الاجتماعية بين الباعة المتجول الذي يمارس الغش ، البائع المتجول الذي لا يمارس الغش.

- محاولة فهم طبيعة النشاط التجاري العشوائي الذي يمارسه الباعة المتجولين و ما يترتب عنه من ممارسات لاشكال الغش التجاري .

الغش التجاري ظاهرة اجتماعية معروفة و ممارستها تعبر عن حالة من التفكك و الصراع داخل النسق العام ، فيقوم البائع في ممارسة الغش التجاري على الزبون في محاولة التحايل عليه بتضليله كإخفاء المعلومات الكافية و الضرورية التي يملكها المنتج و التي تماثل و تشابه السلع الجديدة من حيث الشكل لكنها سلعة رديئة عديمة الجودة ، بحيث يخفي البائع المعلومات المطلوبة عن الزبون و يعرضها على انها سلعة ذات نوعية ممتازة ، و يتحقق الغش التجاري سواء بإخفاء المعلومات الاصلية الصحيحة للبضاعة او تقديم معلومات خاطئة او التغيير في المكونات الاساسية للمنتج الاصيلي ، كما ان ظاهرة الغش التجاري ظاهرة معروفة في كل المجتمعات القديمة منها و المعاصرة و استفحالها و انتشارها يعبر عن حالة التفكك الاجتماعي و تمثل صورة لتصدع العلاقات الاجتماعية بين افراده ، كما لا يخفى على الجميع ما تسببه هذه الظاهرة من اضرار مادية و اجتماعية على الزبون ، و اليوم اصبحت ظاهرة الغش التجاري مشكلة عالمية خطيرة تعاني منها جميع المجتمعات حيث لم يتبقى شئ من المنتجات إلا و تمت ممارسة الغش التجاري عن طريقها ، لما لهذه الظاهرة الانحرافية من اثار اجتماعية مباشرة و سريعة الظهور على ضحايا الغش مثل : الغضب و القلق و الشك و التوتر يتحول مع مرور الوقت الى حقد اجتماعي بين افراد المجتمع ، قد يدفع الى الانتقام و من آثاره كذلك التلاسن الذي يفضي في بعض الحالات الى ممارسة العنف بكل اشكاله ، و الملاحظ للفضاءات التجارية و الأسواق الشعبية و كذا الأسواق الفوضوية او مايعرف بالموازية التي يكثر فيها الباعة المتجولين انها لا تخلو من هذه الظاهرة يوميا ، و من مظاهر و اشكال هذا الغش التطفيف في الكيل و الميزان من خلال تلاعب البائع بالميزان حيث هناك بعض الباعة في الشوارع لا يملكون ميزان مما يجعلهم يكيلون البضاعة في متجر اخر مما يسهل عليهم ممارسة الغش في الكيل و التطفيف دون ملاحظة الزبون الى جانب قيامه بالاحتيال على الزبائن عن طريق تقديم معلومات خاطئة او مضللة ، بالاطافة الى الغش في الصفة الجوهرية للمنتوج

و هذا كله بهدف كسب المال بطريقة سريعة ، الى جانب كل هذا يدعم البائع هذا الغش بممارسة التدليس على الزبائن ، اذ يقوم بالايقاع به و دفعه الى الموافقة على الشراء او ابرام صفقة و يقوم التدليس على عنصرين : الاول قولي : يقوم على نية البائع و خبثه في التضليل و التحايل على الزبون و خداعه . و العنصر الثاني فعلي : يقوم البائع بعمل من اجله تزيين ذلك المنتج او اخفاء لعيوبه ما يجعله في صورة ظاهرة مستحسنة ما يجعل الزبون منخدع بالمظهر و يوافق على الشراء .

يقوم الباعة المتجولين بممارسة الغش التجاري من خلال انتزاع شئى من المنتج من عناصره الاساسية او اضافة شئى اخر الى السلعة بهدف اخفاء حقيقة بضاعته تحت مظهر خادع ، و قد تميز بعض الباعة المتجولين في ممارسة حيل الخداع و التدليس للتحايل على الزبائن كإضافة تكوين منتج ذو نوعية رديئة الى المنتج الاصلي ذو النوعية الممتازة بنية غش الزبون، هدفه من هذا الغش و الاحتيال و الخلط بين المنتج الرديئى و الاصلي هو ان تكون مدة صلاحية هذا المنتج اقل او محاولة التقليل من قيمته الملحوظة في الاصل او هدفه البيع بثمان اقل من المعروف لدى الباعة ، ما يعني ان الباعة المتجولين يستغلون ذلك الجهل الذي يعاني منه الزبون و قلة الخبرة مما يجعل اساليب الحيل و الخداع و التدليس تنطلي عليه بسهولة ، مما يفتح المجال امام البائع المتجول الى الاستمرار في ممارسة هذه الحيل و اساليب الغش دون مراعاة واقع الزبون .

نريد من خلال هذا العمل ان ندرس اشكال الغش و ممارساته التي عرضنا جانباً منها من قبل لدى الباعة المتجولين و المختصين ببيع انواع الخضر و الفواكه المتواجدين على ارصفت الطرقات في مداخل و مخارج المدن كما نريد ان نفهم و نتسائل عن مايلي :

- ماهي الاسباب التي تدفع ببعض الباعة المتجولين الى ممارسة الغش في تجارتهم ؟

- ماهي اشكال الغش الاكثر الاستعمالاً لديهم ؟

- ماهي الدلالات الاجتماعية لهذه الممارسة المنحرفة اي الغش لدى الباعة المتجولين ؟

## 5\_الفرضيات

### الفرضية الاولى :

فقدان القدوة الاجتماعية المتمثلة في تفشي مظاهر التحايل و الغش في مختلف المعاملات التجارية وكذلك العلاقات الاجتماعية ، تدفع بعض الباعة المتجولين الى الانخراط في هذا المسار الاجتماعي وممارسة الغش في تجارتهم .

### الفرضية الثانية :

طبيعة النشاط التجاري العشوائي الذي يمارسه الباعة المتجولين ، المتمسم بالاهمال و اللامبالاة و الافلات من الرقابة الادارية يسهل من ممارسة الغش في نشاطهم التجاري.

## 6 \_ تحديد المفاهيم

### 1\_ مفهوم الغش التجاري

#### 1\_1تعريف نظري

الغش التجاري يكون " بإضافة مادة غريبة الى السلعة او بإنتزاع شيء من عناصرها النافعة ، كما يتحقق ايضا بإخفاء البضاعة تحت مظهر خادع من شأنه غش المشتري وذلك بالخلط او اضافة مادة مغايرة لطبيعة البضاعة ، او من نفس طبيعتها ولكن من صنف اقل جودة بقصد الايهام بأن الخليط لا شائب فيه ، او بقصد رداءة البضاعة او اظهارها في صورة اجود مما هي عليه"<sup>1</sup>

<sup>1</sup> محمود محب حافظ ( مجدى ) ، موسوعة تشريعات الغش و التدليس، القاهرة ، دار النهضة العربية ، 1996 ، ص75.

## 1\_2 تعريف اجرائي:

استعملنا مفهوم الغش التجاري لدلالة على الغش الذي يمارسه الباعة المتجولين الذين يمارسون تجارة الخضر والفواكه و الذين يوظفون طرق و اشكال متعددة اهمها التطفيف في الكيل و الميزان و كذا الاحتيال على الزبائن بطرق مختلفة ،حيث يقوم البائع هنا بتقديم السلعة الجيدة و خلطها بالردئية كذلك استعمال التدليس بأنواعه مستعينا ببعض اساليب التضليل والخداع لإيهام الزبون ودفعه الى شراء.

## 2\_ مفهوم التطفيف في الكيل والميزان.

### 2\_1\_ تعريف نظري :

« المطفف يوهم المشتري انه قد اشترى الكمية المتفق عليها بينهما ، بينما هو في الحقيقة اخذ اقل من هذه الكمية التي دفع الثمن مقابلها ، فيكون البائع قد مارس الغش في الكمية واخذ ثمن لشيء لم يبيعه »<sup>1</sup>.

### 2\_2\_ تعريف اجرائي

قيام بعض الباعة المتجولين بالتطفيف في الميزان من خلال تلاعبهم باعدادات الميزان الالكتروني للتقليل في حساسية الميزان حيث يأخذ الزبون أقل من كمية الخضر والفواكه المتفق عليها ، اي يقوم البائع مثلا بوزن 2 كيلو من البطاطا ولكن حقيقة الامر هذا الوزن اقل من 2 كيلو وهنا يكون البائع قد مارس التطفيف في الميزان واخذ ثمن لشيء لم يبيعه.

<sup>1</sup> المنظمة العربية للتنمية الادارية ، حماية المستهلك و مكافحة الغش التجاري في الدول العربية ، القاهرة ، ط1 ، 2008 ، ص 94 .

### 3\_ مفهوم الاحتيال

#### 1\_3 تعريف نظري

الاحتيال في واقع الامر هو عبارة عن « مظاهر خارجية يلجأ اليها البائع لتأييد كذبه وحمل الناس على تصديقه سواء كانت هذه المظاهر افعالاً صادرة عن البائع او عن شخص سواه »<sup>1</sup>.

#### 2\_3 تعريف اجرائي:

الاحتيال يكون من خلال قيام البائع المتجول بتقديم معلومات خاطئة ومضللة حول المنتج الذي يعرضه للبيع من شأنه ايهام الزبائن بجودة المنتج و نوعيته الممتازة للاحتيال عليهم والحصول على اموالهم وكسب الثروة .

#### 4\_ مفهوم التدليس:

#### 1\_4 تعريف نظري :

يعرف التدليس على انه « الحيل التي يقوم بها العاقد صاحب المصلحة لتضليل المتعاقد الاخر في حقيقة المبيع ودفعه الى التعاقد ، سواء كانت هذه الحيل تستر عيباً في المبيع او تجعل له صفة كمالية

«<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> صالح عبد الفتاح ( محمد ) " جريمة الاحتيال دراسة مقارنة " ، اطروحة ماجيستر غير منشورة ، جامعة النجاح الوطنية ، 2008 ، ص 08 .

<sup>2</sup> حمد الصقير ( ناصر ) ، الحماية الجنائية للمستهلك من الغش التجاري ، الرياض ، 2001 ، ص 50 .



#### 2\_4 تعريف اجرائي:

هو مجموعة الحيل سواء كانت فعلية او قولية التي يقوم بها البائع المتجول لتضليل الزبون والتحايل لايهامه بحدودة المنتج كقيام البائع بالكذب فيقول هذا البرتقال من اجود الانواع وهو ذو جودة رديئة بحيث يرغب الزبون فيه على ماقدمه البائع من وصف كاذب للمنتج .

#### 5\_ مفهوم النصب .

#### 1\_5 تعريف نظري:

تم تعريف مصطلح النصب على انه يكون « بتقديم سلعة مشابهة للسلعة الحقيقية مع اختلاف كبير في القيمة ، لادخال الوهم في النفس المجني عليه ».<sup>1</sup>

#### 2\_5 تعريف اجرائي :

يقوم البائع المتجول يمارسه على الزبائن عن طريق الكذب واستخدام الالفاظ العذبة الخادعة والكلام الملحون المنمق فينصب بمظاهر مزيفة والفاظ كاذبة ليقع الزبون في فخه ، كقيام البائع المتجول بوضع البطاطا ذات الجودة الرديئة في اسفل الكيس ويزينه بحبات البطاطا ذات الجودة الممتازة من الاعلى ليظن الزبون ان هذا المنتج جيد الى جانب استعمال البائع استعمال البائع طرق الكذب والخداع لتأثير على الزبون ودفعه الى شراء.

<sup>1</sup> عبد الرحمان ( عبد العزيز ) ، جريمة النصب و الاحتيال ، ص 167.

## 7\_ المقاربة السوسولوجية :

النظرية السوسولوجية المناسبة لدراسة موضوعنا حول مظاهر الغش لدى الباعة المتجولين ، هي نظرية "الانساق الاجتماعية " لصاحبها " تالكوت بارسونز " .

حسب الدكتور " جمال معتوق " الذي يشرح هذه النظرية بقوله " ان النسق الاجتماعي ينقسم

الى انساق فرعية و فقا لمتطلبات أفعال الافراد و حاجاتهم ، بحيث يعمل هذا النسق على تلبية حاجات الفاعل الاقتصادية و الاجتماعية ، بحيث تتشكل هذه الحاجات و تعتمد على ما تعلمه الفرد و الطريقة التي ينظم بها نفسه داخل النسق ، فالعلاقة بين الفرد و النسق علاقة توازن ، وأي خلاف يحدث داخل النسق يؤدي الى إحداث خلل في عمليات التفاعل في عمليات التفاعل و تتشكل بذلك سلوكيات منحرفة في صور عديدة ، فهذا الاختلال الوظيفي يحدث طفرة تحمل صيغة العنف و التوتر الذي يحدث في النظام الاجتماعي ما يفقده التوازن ، فأنساق المجتمع تلتف حول مجموعة من المتطلبات الوظيفية او الوظائف العامة وهي اربعة حسب " بارسونز " و هي التكيف و تحقيق الهدف و التكامل و المحافظة على النمط. <sup>1</sup>

اذ هناك علاقة بين النسق الاجتماعي و طبيعة النشاط التجاري العشوائي الذي يمارسه بعض الباعة المتجولين المتمسك بممارسة مختلف اشكال الغش ، فهذه الممارسات داخل النسق الاجتماعي انما هي نتاج لعدم تلبية متطلبات الباعة المتجولين المتمثلة في صعوبة تكيف البائعة داخل النظام الاجتماعي المتغير بإستمرار ، و هذه الصعوبة في التكيف تضع البائعة المتجولين امام عجز لتحقيق اهدافه داخل النسق الاجتماعي نتيجة عدم تلبية متطلباتهم كبائعة ، وهذا الاختلاف ينتج عنه نوع من الاضطرابات و تصدع العلاقات داخل المجتمع ما يضع هذا النسق الاجتماعي ضمن نقصان وظائفه و عدم تكاملها

<sup>1</sup> معتوق ( جمال ) مدخل الى سوسولوجيا العنف ، الجزائر : دار بن مرابط ، 2011 ، ص 273 .

أي اختلال التوازن بين تحقيق متطلبات البائعة المتجولين و المجتمع ، ما يظهر نوع من الصعوبة في المحافظة على النمط المتوازن للنسق الاجتماعي ، فهذا الاختلاف و الاضطراب داخل النسق يؤدي الى ظهور بعض الممارسات و النشاطات التجارية العشوائية تتخللها العديد من مظاهر الغش و التدليس .

ان الاختلال بين النسق الاقتصادي و الاجتماعي نتج عنه الكثير من الظواهر الاجتماعية المرضية مثل : مظاهر الانحراف المختلفة و منها ممارسة الغش في أنشطة الحياة المختلفة و نخس بالذكر الغش

التجاري لدى الباعة المتجولين، هذا النشاط الذي يعتبر موازي خارج عن القانون التجاري، خارج عن الرقابة و الاحصاء في الدورة الاقتصادية و غير مراقب من المصالح طرف المصالح الصحية و سلعة مجهولة المصدر ، هذا النشاط التجاري الموازي هش لانه يعتبر لدى ممارسيه مصدر دخل مؤقت ظرفي فهو بديل مؤقت عن البطالة .

و انتشار هذا النشاط عبر الطرقات و الساحات يدل على حجم البطالة المتفشية لدى أوساط الشباب بالخصوص ، فالنسق الاقتصادي في الجزائر لم يستوعب هؤلاء الباعة المتجولين كعمال في مختلف القطاعات او كتجار حقيقيين مراقبين و محميين أي حماية إجتماعية و قانونية ، و يبيعون سلعة معلومة المصدر و صالحة للإستهلاك ، هشاشة هذا النشاط و إفلاته من الرقابة مكن هؤلاء الباعة من استغلال و استغلال الكثير من الزبائن و المستهلكين الذين اصبحوا ضحايا الغش و الاحتيال و التدليس بنوعيه القولي و الفعلي و تطفيف الموازين....إلخ.

من منظور " بارسونز " النسق الاقتصادي في الجزائر لم يحقق وظيفة التكيف في المجتمع و بالتالي مظاهر الغش في التجارة و خاصة لدى الباعة المتجولين من ابرز مظاهر الاختلال في المعاملات ذات الطابع الاقتصادي و التجاري ، إضافة الى مظاهر اخرى مثل : الرشوة ، نهب مال العام ، التهريب ، تضخيم الفواتير ، التهريب الضريبي .....إلخ.

هذه المظاهر للإحراف الاقتصادي و التجاري هي انعكاس لفشل السياسة الاقتصادية و المشروع التنموي في الجزائر منذ الاستقلال ، هذا ما ذهب اليه بعض علماء الاجتماع الجزائريين المتخصصين في دراسة التبعات الاقتصادية و الاجتماعية لهذا الفشل ، من امثال الدكتور " عدي الهواري " الذي يتأسف على الواقع الاقتصادي و الاجتماعي للجزائر ، يتمتع بطاقات كبيرة للإقلاع الاقتصادي و الاجتماعي إذ يقول " في الجزائر كل شئ قيد المشروع المجتمع قيد المشروع ، الدولة ، الاقتصاد ، الحداثة فالبلد يتوافر على حوافز هائلة و على رأسها قوة شبابه الحيوية فلو سخرت هذه القوة الحيوية في اطار مشروع الحداثة و أطرت من نخبة تتجلى بأفق تاريخي فإن الجزائر سوف تحقق خطوات عملاقة في تقدمها

الاجتماعي"<sup>1</sup>

إن هذه الرؤية لعالم إجتماع متمرس و اصيل مثل " عدي الهواري " تعبر عن المكانة الحقيقية للشباب في بناء البلد في خطوات عملاقة كما قال و ليس البيع المتجول في الطرقات و الساحات ، إذن اختلال النسق الاقتصادي في الجزائر أهدر طاقات الشباب بين البطالة و العمل الهش مثل : البيع المتجول .

---

<sup>1</sup> Addi lahouari Algérie: chroniques d'une expérience Prost coloniale de modernisation. Alger: Barzakh ,2012,p 11.

- دراسة جزائرية

دراسة الطالبتين " ويسام بوغيدن " و " ليندة بزتوت " تم اجرائها في عام 2018 بعنوان

« الغش التجاري » مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تناولت هذه الدراسة مجموعة من المطبوعات والتي تشكل المرتكز الاساسي لانتشار ظاهرة الغش التجاري الذي يشكل إخلالا بالمبادئ والقيم الانسانية فضرره لا يقتصر على الزبائن فقط بل على افراد المجتمع كاكل ، يؤدي هذا الى فقدان الثقة في السلع و الخدمات الانتاجية ، ومن ثم تصاب بالكساد والركود ، وهذا مايجعل التجارة يعرضون سلع فاسدة لزبون وذلك بتزيناها على غير حقيقتها دون علم المستهلك ، ويعتبر هذا من انواع الخيانة لانه اخفاء الواقع و اظهار خلافه .

ويظهر في جل هذه المفاهيم المدرجة للغش التجاري انه منطوي على هذه الافعال والاساليب كالخداع ، لاحتيال ،التدليس التزييف ، مايجعله او اوسع نطاق منها كون الغش يشملها وباعتبارها صورا يلجأ اليها البائع الغشاش لايقاع بالزبون ، بحيث يظهر في الغش التجاري سوء نية البائع او المنتج لانه يعتمد على استعمال الطرق لاحتياالية ، ذلك بهدف تضليل الزبون وابقاعه في الغش من خلال ممارسة الخداع في طبيعة السلعة هو الغش يقع على المادة بكل عناصرها ومكوناتها ويكون الخداع بشأن شيء او ذاتيته او حقيقته اذا كان هناك تغيير جسيم في خصائص وجوهر الشيء مثل الخداع و بالتالي يفقد طبيعته ، بحيث يعطي صورة مغايرة عن خصائص منتج.

تنوع اساليب الغش عن طريق الخداع الذي يقع على المادة بكل عناصرها ومكوناتها ، حيث يعطي البائع صورة مغايرة عن خصائص المنتج او نوعها او صنفها من منتجات نفس الجنس وبالتالي المنتجات تتماثل من حيث المظهر والشكل ولكنها تختلف بينها بحسب النوع او الصنف.

تزييف السلعة وذلك عن طريق الخلط او الاضافة او نزع او الانقاص ، فهذه السلعة الرديئة لا تتوفر فيها خصائص المنتج الاصلي مع الاحتفاظ بنفس التسمية والشكل الخارجي.

سعي المشرع الجزائري الى حماية المستهلك من المنتجات التي تمس امه وسلامته عبر تطوير آليات الوقاية التي إزدادت بتزايد حجم السلع والخدمات المتداولة في الاسواق من طرف الاعوان الاقتصاديين الذين قد يقومون بتوزيع منتجات تنطوي على الغش والغير المطابقة للمواصفات المعروفة مما يجعل الزبون لا يميز بين المنتج السليم والمزيف حيث قام المشرع يوضح ضوابط المستهلك وهدفها حماية الممارسات الغير المشروعة .<sup>1</sup>

## 9\_ صعوبات الدراسة :

- \_ نقص في مراجع الدراسات السوسولوجية حول مظاهر و اشكال ممارسة الغش لدى الباعة المتجولين .
- \_ لم يرد في بعض الدراسات عن ذكر ممارسة لأشكال الغش التجاري من قبل الباعة المتجولين .
- \_ صعوبة الاتصال بالمبجوثين نظرا لحساسية الموضوع ، فمنهم من رفض رفضا قاطعا التعاون معنا و الاجابة على تساؤلاتنا ، ومنهم من لقينا استجابة منهم .

---

<sup>1</sup> ويسام ( بوغيدن ) و ليندة ( بزتوت ) " الغش التجاري " مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق غير منشورة ، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية ، تخصص القانون الخاص الشامل ، 2018.

# الفصل الثاني

الغش : اشكاله و ممارساته و دلالاته الاجتماعية من الواقع اليومي

المنحرف الى الواقع الاجتماعي المضطرب

تمهيد

1\_ ظاهرة الغش .

2\_ اشكال و انواع ممارسات الغش في التجارة .

3\_ اثار الغش الاجتماعية و الاقتصادية للغش التجاري

## تمهيد:

يعد الغش التجاري آفة اجتماعية تشكل اخلالا بالمبادئ و القيم الانسانية ، فضرره يمتد الى كافة افراد المجتمع ، فهو يهدد السلامة الاجتماعية و الاقتصادية ، و يؤدي الى فقدان الثقة في السلع و في البائع. سنتطرق من خلال هذا فصل الى دراسة مجموعة من نقاط مرتبطة بظاهرة التجاري في بداية سنعرض من تعاريف ذات اهمية في موضوعنا حول ظاهرة الغش التجاري هذا من جهة ، ومن جهة اخرى استعراض اهم اشكال و انواع ممارسات الغش في التجارة ، واخيرا سنتطرق في نهاية الفصل الى اهم آثار الغش التجاري الاجتماعية و الاقتصادية .



## 1\_ظاهرة الغش التجاري :

اصبح الغش التجاري من اخطر الظواهر الاجتماعية وانتشاره سبب في تفكك اجتماعي ، لما يصيب العلاقات الاجتماعية بالتصدع واخلال الطوابط الاجتماعية وكما تشهده الاسواق المحلية من زيادة معتبرة في معدلات الاستهلاك والطلب من قبل الزبائن دون ادراك ووعي هذا الاخير بالغش الذي يتعرض له وعلى هذه المنتجات لعدم مطابقتها للمواصفات المحددة ، لما يلعبه بعض لباعة المتجولين دور كبير في ممارسة الغش من خلال التأثير على الزبائن بغية تظليلهم بالمنتجات المغشوشة ، وكذلك طريقة عرضهم للسلع علما انها غير مطابقة للمواصفات ، لما تسببه من امراض واضرار للزبون كالتسممات الناتجة عن بعض الاغذية كالخضر والفاكهة .

### تعريف الغش التجاري : للغش التجاري العديد من تعريف ومنها :

يعرفه مجدى ، محمود محب حافظ ان الغش التجاري يكون " باضافة مادة الغريبة الى السلعة او بانتزاع شيء من عناصرها النافعة ، كما يتحقق ايضا باخفاء البضاعة تحت مادة مغايرة لطبيعة البضاعة ، او من نفس طبيعتها ولكن من صنف اقل جودة ويقصد الايهام بان الخليط لاشائب فيه ، او بقصد اخفاء رداءة البضاعة او اظهارها في صورة اجود مما هي عليه " .

ويعرفه ايضا " بالاضافة او النقصان او بالصناعة وذلك بخلط اكثر الطرق شيوعا وسهولة من الناحية العملية " <sup>1</sup>.

وعرف حسب المنظمة العربية للتسمية لادارية ويعرف الغش التجاري على " ان البائع يضيف مادة اخرى يمارس الغش بها ، اما لزيادة كمية البضاعة المباعة من غير ان يعلم المشتري بوجود هذه لإضافة او لتحسين بضاعة رديئة ، او لتسويق البضاعة الرديئة مع البضاعة الجيدة " .

<sup>1</sup> محمود محب حافظ ( مجدى) ، نفس المرجع السابق ، ص 75 .

## 2\_ اشكال و انواع ممارسات الغش في التجارة

### 2\_1 التطفيف في الكيل والميزان:

حسب المنظمة العربية للتنمية الادارية ان " المطفف بوهم المشتري انه قد اشترى الكمية المتفق عليها بينهما ، بينما هو في الحقيقة اخذ اقل من هذه الكمية ،التي دفع الثمن مقابلها ،فيكون البائع قد مارس الغش في كمية واخذ ثمن لشيء لم يبعه " .<sup>1</sup>

وحسب ماورد في موسوعة المسائل الفقهية الميسرة ان التطفيف في الكيل والميزان الذي يقوم به البائع يتضمن " البخس في الميكال ،الميزان ،واما بالازدياد ان اقتضى من الناس ،وما بالنقصان ان اقتضاهم " .<sup>2</sup>

بل ان هذا النوع من التطفيف لم يعد يتقيد ظهوره بزمان معين ، وانما متطلبات الحياة المتزايدة وتحل محلها اهداف مادية بحتة ، هدفها جمع المال بأي وسيلة كانت ،عن طريق " السيطرة الفعلية للجاني على آلات الوزن او الكيل المزورة او غير المطابقة مع النموذج المصادق عليه " .<sup>3</sup>

ومن هذا المنطلق يمارس البائع التطفيف في الكيل والميزان من خلال تلاعبه بالميزان كجهاز عن طريق برمجته والتلاعب بحساسبية آلات القياس .

### 2\_2 الاحتيال :

الاحتيال عمل خداعي يعتمد على تقديم معلومات خاطئة او مضللة ويتم ذلك للحصول على ميزة او ربح غيرعادل باستعمال طرق احتيالية من شأنها ايهاهم الزبون بجودة المنتج ولاصالة التي تكمن فيه.

<sup>1</sup> المنظمة العربية للتنمية الادارية ، المرجع السابق ، ص 94 .

<sup>2</sup> الشيخ صالح بن فوزان ( الفوزان ) و آخرون ، موسوعة المسائل الفقهية الجزء الخامس ، دار الفكر ، ص 1467 .

<sup>3</sup> باية ( فتيحة ) ، رسالة ماجيستر نطاق الحكاية اللجنائية للمستهلك دراسة مقارنة بين القانون الجزائري و الفقه الاسلامي غير منشورة ، ادرار ، 2006 ، ص 71 .

وقد عرف الاحتيال على انه " الاستلاء على مال مملوم للغير باستعمال طرق احتيالية بنية تملكه.<sup>1</sup> "

يعد الاحتيال من اهم واخطر انواع واشكال الغش التجاري ،وتختلف صور الاحتيال التجاري وفقا للتطور الاجتماعي والاقتصادي ، والبائع المتجول يعتمد على مدى قابلية الزبائن للاقتناع ، وفقا للاسلوب الذي يتبعه البائع و الظروف التي تحيط بالزبون فيلجا الى اساليب و وسائل احتيالية توقعهم في اخطاء تدفعهم الى تسليم اموالهم الى البائع دون مقاومة ، فلاحتيال اسلوب لا يتسم بالعنف وغالبا مايكون لزبون دور فيه.

كما ان الاحتيال التجاري يعتمد على وسائل الغش والخداع وهدف البائع هو الاستلاء على المال بالدرجة الاولى كما ان هذا الاسلوب يعتمد على الدهاء و فطنة البائع وقدرته للاستلاء على مال الزبون برضاه و بكامل ارادته وبتمام قواه العقلية .

ولا يكفي الكذب وحده لتقوم به الطرق الاحتيالية ، اذ لابد ان يقوم البائع بتدعيه ببعض المظاهر الخارجية التي تؤيده وتعزز صدقه ، مما يكون من شأنه ان تتولد تلك الثقة لدى الزبون بصدق ما يدعيه البائع ، اي يقوم الزبون بتصديق ادعاءات البائع ، فيخدع بما يقول ويقدم على تسليم المال و الاحتيال. في واقع الامر هو عبارة عن " مظاهر خارجية يلجأ اليها البائع لتأييد كذبه وحمل الناس على تصديقه سواء كانت هذه المظاهر افعالا صادرة عن الجاني او عن شخص سواه".<sup>2</sup>

## 2\_3 التديس :

من خلال التعريفات الكثيرة لصور الغش التجاري، اما ان تكون افعال تدرك بالحواس وما يطلق عليها التديس الفعلي ، وهناك ماتكون اقوالا عن طريق اللسان وذلك بالتزوير وتكذيب الواقع ، وهو ما يطلق

<sup>1</sup> شوقي ابو خطوة ( احمد ) ، جريمة الاحتيال ماهيتها و خصائصها ، المنصورة ، 2007 ، ص 45.

<sup>2</sup> هشام صالح عبد الفتاح ( محمد ) المرجع السابق ، ص 07 .

عليه التدليس القولي ، واما ان يكون التدليس عن طريق السكوت ، وهو ما يطلق عليه التدليس بكتمان العيب في السلعة او المنتج ، ومن هنا سنتطرق الى انواع التدليس وتوضيحها .

## 2\_3\_1 التدليس الفعلي :

يعرف على انه " الحيل الفعلية التي يقوم بها العاقد على صاحب المصلحة لتضليل المتعاقد لآخر في حقيقة المبيع و دفعه الى التعاقد ، سواء كانت هذه الحيل تستر عيبا في المبيع او تجعل له صفة كمالية"<sup>1</sup>.

### التدليس الفعلي نوعان:

**النوع الاول :** " هو ان يفعل البائع في المبيع فعلا يستر به عيبه فيظهر في صور السالم "

**النوع الثاني :** " هو ان يفعل البائع في المبيع فعلا يظن به المشتري كمالا فلا يوجد"<sup>2</sup>.

فالتدليس الفعلي: هو مجموعة الحيل والممارسات الفعلية التي يتخذها البائع منها وطريقة لتضليل الزبون والتحايل عليه وايهامه بجودة واصالة المنتج وهو ما يقوم به اصحاب السيارات من اخفاء العيوب الموجودة ضمن سياراتهم باصلاحها واعادة ترميم ذلك الضرر وطلاتها لتظهر للمشتري بصورة سليمة خالية من العيوب ، الى جانب قيام بعض الباعة باضافة بعض الصفات و المميزات للمنتج كان يضيف الى السلعة المراد بيعها و صفا كماليا من شأنه ان يزيد من ثمنها و هي في الحقيقة خالية من الوصف .

<sup>1</sup> حمد الصقير ( ناصر ) ، المرجع السابق ، ص 50

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق ، ص 51.

## 2\_3\_2 التديس القولي :

يعرف التديس القولي بأنه " قيام احد العاقدين بالكذب على المتعاقد الاخر للتحاليل عليه ودفعه الى التعاقد "

وحسب مؤلف " ناصر أحمد الصقير " ، للتديس القولي عدة انواع وهي :

النوع الاول : " الكذب في الثمن الحقيقي الذي اشترى به البائع السلعة وتم التعاقد على اساسه "

النوع الثاني " الكذب في سعر السوق اذا كان هو السعر الذي تم التعاقد عليه "

النوع الثالث " قيام احد المتعاقدين بإعطاء بيانات كاذبة حول سعر المعقود عليه " <sup>1</sup> ، كأن يقول البائع

فلان دفع لي كذا لكن اتركك على غيرك ، وهو كاذب ، فصدق الزبون ذلك وتعاقد بناء على هذه

المعلومات والبيانات الكاذبة فهذا يعد تديسا قوليا من البائع .

فالتديس القولي يقوم اساسا على الكذب في قيام البائع بوصف ذلك المنتج وصفا كاذبا بحيث يرغب

الزبون في ذلك المنتج بناء على ماقدمه البائع من وصف كاذب كأن يقول البائع هذا المنتج يساوي اكثر

ولامثيل له في السوق ، او دفع لي فيه سعر كذا فلم اقبل .

## 2\_3\_3 التديس بكتمان العيب :

تم تعريفه على انه " علم البائع بالعيب في ذلك المنتج ثم يبيع دون ان يذكره للمشتري "

والتديس بكتمان العيب " ان يخفي البائع امر في سلعته يكرهه مشتري اوعيبا في سلعة لوعلم المشتري

بذلك لم يأخذها بالثمن الذي أخذها به " <sup>2</sup> .

<sup>1</sup> حمد الصقير ( ناصر ) المرجع السابق ، ص 52.

<sup>2</sup> المنظمة العربية للتنمية الادارية، المرجع السابق ، ص 97 .

يعتمد البائع هنا اسلوب الكتمان والتستر بأخفاء العيوب ومساوئ المنتج " كأن يكتم البائع عيبا في المبيع.<sup>1</sup>"

## 2\_4\_ النصب:

لقد عرف النصب على انه " اعتداء الجاني على اموال الغير بطرق احتيالية التي حددها القانون " والنصب في الغش التجاري يكون " بتقديم سلعة مشابهة للسلعة الحقيقية مع اختلاف كبير في القيمة ،لادخال الوهم في النفس المجني عليه "

حيث يعتمد البائع في ممارسة النصب على الزبائن كشكل من اشكال الغش التجاري " يهدف الى سلب ثروة الغير أو بعضها وهي بهذه الصفة تشترك مع الجرائم التي تشكل اعتداء على حق الملكية "

هذا و يتضح من هذه التعاريف على ما تحمله من تباين واختلاف في بعض العبارات والالفاظ جوهر ممارسة النصب يكمن في " الاستيلاء على مال الغير عن طريق الحيلة بنية التملك او الاستيلاء على مال منقول للغير بناء على الاحتيال بنية تملكه<sup>2</sup>"

ومما لا شك فيه ان البائع المتجول ينتهج في عملية النصب على الزبائن العديد من الحيل والممارسات الخبيثة كتزوير الاوراق لتدعيم بما هو موقفه ليؤكد صدقه امام الزبون وهي غير مطابقة للواقع ،او أيهام الزبون بوجود مشروع كمشاريع التجارة او الصناعة ،فيدفع الزبون الى تقديم المال ،بالاضافة الى إحداث امل لدى الزبون بارجاع ماله المنهوب الذي اخذ بطريقة النهب ولاحتيال باعادته بصفته قرضا وذلك من خلال المقارنات ولاسباب والدلائل الكاذبة والتي ينتج عنها بالطبع نتيجة كاذبة .

<sup>1</sup> الزحيلي ( وهبة ) كتاب الفقه الاسلامي و ادلته ، المكتبة الشاملة الحديثة ، 3071 .

<sup>2</sup> عبد العزيز ( عبد الرحمان ) جريمة النصب و الاحتيال ، ص 176 .

### 3\_ آثار الغش التجاري الاجتماعية و الاقتصادية.

#### 3\_1 اثار الغش الاجتماعية :

\_ انتشار ظاهرة الغش في المعاملات التجارية اثر ذلك على تحطيم البناء القيمي و الخلقي للاجيال المقبلين على ممارسة هذا النشاط التجاري ، ليصبح لدينا جيل من الباعة يتسمون بالتهاون الاخلاقي و التماس الطرق الملتوية و المنحرفة .

\_ للغش التجاري اضرار وخيمة على الفرد و المجتمع فهو مصدر للظلم الاجتماعي و ضرب مبدا تكافؤ الفرص ، ذلك ان الغشاش يزيح من هو اكفاً منه و اكثر منه كفاءة و الاستعداد ليحل محله دون وجه حق .

\_ كما ان للغش اثار ضارة على مستوى المجتمع و الامة ككل ، فهو سبب لضعاف الثقة بين الناس ، و لما يترتب عليه من خداع و ظلم و ذلك بالتعدي على الزبون بغير حق<sup>1</sup>.

\_ عدم التكيف مع البنية الاجتماعية المحيطة بالفرد و صعوبة امكانية مواجهة المشكلات التي تعترضه ، تسبب له اضطرابات كالقلق و سرعة الغضب و الميل الى العدوانية و الكذب .

\_ الغش التجاري يبديد العلاقات الاجتماعية و يزلزل كيانها فالغش يمزق العلاقات الاسرية و جماعة المهنة الواحدة و مجموعة الاصدقاء فتترك خلفها شحنات من السرية و الشك في الاقوال والاعمال .

\_ يعتبر الغش التجاري خيانة للامانة و سبب لقطع الصلات ، و زعزعة الثقة في المجتمع و اثاره الاحقاد و البغضاء بين الناس و هو سبب لنشر الفساد و تضييع صالح الناس<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> مجلة الخبر ، تما الاطلاع عليها في 15\_05\_2021 ، الساعة 19.25 ELKHABAR . COM

### 3\_2 اثار الغش الاقتصادية :

- \_ اضعاف منافسة الصناعات الوطنية ، يؤدي هذا الى احجام الاستثمار ، كما يؤثر على اقتصاد الحكومة بسبب البطالة و عندما تقفل الشركات التي تصنع المنتجات الاصلية و تسرح موظفيها بسبب وجود من يقلد منتجاتها .
- \_ كما يؤدي دخول مثل هذه السلع بطريقة غير مشروعة الى ضياع رسوم جمركية كانت تحصل فيما لو كانت بطريقة مشروعة .
- \_ اذا كانت نسبة من اجمالي التجارة سلع مقلدة و مغشوشة فإن ذلك يمثل خسارة في عائدات لبيسنوية و فقد العديد من فرص العمل .
- كما تتمثل في هدر الاموال على البضائع الاستهلاكية المستوردة الرديئة و سريعة التلف ، و اضعاف منافسة الصناعات الوطنية المثلية و يؤدي هذا الى احجام الاستثمار ، كما انه يؤثر على اقتصاد الحكومة بسبب البطالة ، و كما يؤدي دخول مثل هذه السلع بطريقة مشروعة الى ضياع الرسوم الجمركية لو كانت ترد بطريقة مشروعة ، اما اذا كانت اجمالي التجارة في البلد مقلدة و مغشوشة فان ذلك يمثل خسارة في العائدات السنوية و فقد العديد من فرص العمل .
- \_ زيادة مستوى التضخم و انخفاض قيمة العملة ، و عدم تمكن الاسر من الادخار و بالتالي ضعف الاستثمار التراكمي .

\_ انخفاض المستوى المعيشي للافراد مما ينعكس على الصحة و على انتاجية الافراد .

\_ صعوبة قيام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ارتفاع نسبة الافلاس في الشركات و الافراد .

---

<sup>1</sup> مركز آدم للدفاع عن الحقوق و الحريات " شبكة النبا المعلوماتية " تم الاطلاع يوم 20\_05\_2021، الساعة 14.46 .



- \_ ارتفاع نسبة البطالة و الباحثين عن العمل ، بالاطافة الى لجوء بعض الاسر الى مغادرة الدولة ، و انعكاس ذلك على على الاقتصاد المحلي و نسبة الانفاق .
- \_ ضعف فرصة تعليم و تطوير الابناء بسبب عدم القدرة على دفع رسوم الدراسة و الدورات التدريبية .
- \_ الانصراف عن العمل و الابتكار و تحقيق الكموات و الاهداف الى سبل توفير ضروريات الحياة .
- \_ زيادة نسبة الاقراض من البنوك ن و ظهور مواد استهلاكية بديلة ذات جودة منخفضة و ضارة بالصحة مما يؤدي الى انتشار الامراض .
- \_ تأثير مباشر على العائلات من ذوي الدخل المحدود ، مما يؤدي الى معاناة الاسر و ائقال كاهلها بالمصاريف بسبب عدم القدرة على الايفاء بمتطلبات الحياة و العيش الكريم<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> المنظمة العربية للتنمية الادارية ، المرجع السابق ، ص 105 .

## خاتمة الفصل :

نستنتج مما سبق ان ظاهرة الغش التجاري تضمنت العديد من الممارسات و الاشكال ، كالتطيف في الكيل و الميزان بالاضافة الى ممارسة الاحتيال من قبل الباعة منتهجين في هذه الممارسات حيل التدليس بأنواعه من اجل النصب على الزبائن . ولما لهذه الظاهرة الاجتماعية من تداعيات اجتماعية و اقتصادية و التي تعبر عن حالة من التفكك الاجتماعي و اختلال التوازن و تصدع العلاقات الاجتماعية .

# الفصل الثالث

## الجانب الميداني للدراسة

تمهيد .

1 مجالات الدراسة .

2 المنهج المتبع .

3 التقنية المستخدمة .

4 بناء العينة و اختيار المبحوثين .

5 عرض المقابلات .

6 تحليل و مناقشة المقابلات حسب الفرضيتين.

7 الاستنتاج العام .

## تمهيد:

لقد تناولنا في في هذا الفصل الجانب الميداني للدراسة و تطرقنا فيه إلى تحديد مجالات الدراسة ثم المنهج الذي اتبعناه و تقنية البحث لجمع المعطيات و البيانات حول الموضوع ثم قمنا اختيار المبحوثين لإجراء معهم المقابلات حسب الفرضيات ، ثم تحليل و مناقشة المقابلات حسب الفرضيتين وفي الاخير تطرقنا الى استنتاج عام حول الدراسة وفي الأخير خاتمة الدراسة.

## 1\_ مجالات الدراسة

ان تحديد مجالات الدراسة الميدانية من اهم خطوات الاسس المنهجية للدراسة .

### 1\_1 المجال المكاني :

اجرينا الدراسة الميدانية في بلدية الروينة ، اين إتقينا بالمبحوثين وهم من الباعة المتجولين الذين مارسو الغش في تجارتهم بتصريحهم و إعترافهم التلقائي و الحر فإستحقو ان يكونوا ضمن عينة بحثنا ، بعد التأكد من مساهمتهم و مشاركتهم بإجراء هذه المقابلات .

### 1\_2 المجال الزمني :

قمنا بإجراء هذه الدراسة الميدانية من السنة الجارية ، من شهر افريل الى شهر ماي .

## 2\_ المنهج المتبع :

**المنهج :** هو الطريق الواضح الذي يمثل الخطوات التي نتبعها في معالجة موضوع الدراسة للوصول الى نتائج معينة ، ان كل بحث يعتمد على منهج معين لفهم و تحليل المشكل المطروح من اجل الوصول الى حقائق موضوعية و بالتالي يقول " محجوب عطية الفاندي " فالمنهج هو الطريقة او الوسيلة التي يستعملها الباحث بهدف الوصول الى المعلومات التي يريد الحصول عليها بطرق عملية و موضوعية

مناسبة<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> فهد خليل ( زايد ) اساسيات منهجية البحث في العلوم الانسانية ، الجزائر : دار النفائس للنشر و التوزيع ، 2010 ، ص 51 .

ولذلك استخدمنا " المنهج الكيفي بهدف معرفة الاسباب اللازمة على السياق الطبيعي و الاجتماعي التي تحدث فيه الاحداث و تساعد في إعطاء معنى لها ، و يعتمد البحث الكيفي بالعمليات اكثر من مجرد النتائج " <sup>1</sup>

كما ان المنهج الكيفي " يهدف في الاساس الى فهم الظاهرة موضوع الدراسة ، و عليه ينصب الاهتمام هنا اكثر على حصر معنى الاقوال التي جمعها او السلوكات التي تمت ملاحظتها ، لهذا يركز الباحث اكثر على دراسة الحالة او دراسة عدد قليل من الافراد " <sup>2</sup>

### **3\_ التقنية المستعملة :**

هي " الوسيلة التي تمكن الباحث من الحصول على البيانات من مجتمع البحث و تصنيفها " <sup>3</sup>

وقد تم الاعتماد فس دراستنا على تقنية المقابلة وهي " عملية تقصي علمي تقوم على مسعى اتصال كلامي من اجل الحصول على بيانات لها علاقة بالبحث " <sup>4</sup>

و المقابلة في الدراسة الميدانية تعتبر السبيل الاساسي في الوصول الى حقائق التي لا يمكن للباحث معرفتها دون النزول الى واقع المبحوث و الاطلاع على ظروفه المختلفة . " ينبغي ان تجري هذه المقابلة بدرجة من التوجيهية لا تتعدى الدقة الضرورية لما نحن بصدد البحث عنه ، لذا يجب علينا إبراز القدرات التي تساعد المبحوث على التعبير بأكثر حرية ان التحكم في مخطط مقابلتنا لا غنى عنه كذلك ، كما يسمح الاعتناء بنهاية المقابلة من جهته بالحصول على معلومات إضافية ، و سنترك المبحوث في حالة

<sup>1</sup> عبد الغاني ( عماد ) ، منهجية البحث العلمي في علم الاجتماع ، بيروت : دار الطليعة لنشر و التوزيع ، ط 1 ، 2007 ، ص 72

<sup>2</sup> موريس ( انجرس ) ، منهجية البحث العلمي في العلوم الانسانية ، الجزائر : دار القصة للنشر ، ط 2 ، ص 100 .  
<sup>3</sup> شفيق ( محمد ) ، البحث العلمي الخطوط المنهجية لإعداد البحوث الاجتماعية ، الاسكندرية : المكتب الجامعي الحديث ، 1998 ، ص 93 .

<sup>4</sup> سبعون ( سعيد ) ، الدليل المنهجي في اعداد مذكرات و الرسائل الجامعية ، الجزائر : دار القصة للنشر ، ط 2 ، ص 135 .

رضى تام ، لكن قبل كل شيء لابد من التأكد اننا اتصلنا بأشخاص ذو شأن بالنسبة الى مجموعة البحث المستهدفة <sup>1</sup>

استخدمنا تقنية المقابلة في جمع معطيات الدراسة الميدانية وهي التقنية المناسبة للتوجه الكيفي لهذا البحث و تهدف الى الوصول الى حقائق اعمق حول الاسباب و الحقائق الكامنة التي تدفع الباعة المتجولين الى ممارسة الغش في تجارتهم وهذا من خلال ترك المبحوثين و إعطائهم الحرية المطلقة للتحدث عن تفاصيلهم الخاصة

#### **4\_ بناء العينة و إختيار المبحوثين:**

لقد قمنا ببناء عينة البحث وفق الاختيار العقلاني ، و سبب ذلك راجع الى مفارقة كبيرة فمن جهة الباعة المتجولون موجودون بكثرة و بقوة في الفضاءات العمومية ساحات ، طرقات و هذه الظاهرة منتشرة في كل مكان ، برغم من ذلك وجدنا صعوبة كبيرة في إفتكالك الاعتراف الصريح بأنهم يمارسون الغش في تجارتهم ، و بالتالي يدخلون ضمن عينة بحثنا ، هذا الامر صعب في مهمة اختيار العينة وفق الطرق المعروفة ، لذا لجأنا الى الاختيار العقلاني عن طريق تكوين و بناء عينة بمجهودنا الشخصي و إتصالاتنا المكثفة عن طريق " الكرة الثلجية " وهي " عندما نكون نعرف بعض افراد مجتمع البحث المستهدف و الذين سنتمكن بفضلهم من الاتصال بالآخرين ، هكذا فإن افراد مجتمع البحث هم الذين سيساعدوننا في بناء العينة . إننا نلجأ الى هذا الاسلوب عندما يكون الوسط غير معروف كلياً ، او ان هذا الوسط منغلق على نفسه نسبياً او عندما نريد دراسة شبكة تأثيرات " <sup>2</sup>

<sup>1</sup> موريس ( انجرس ) المرجع السابق ، ص 342 .

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق ، ص 314 .

اين إضطررنا الاتصال ببعض الأشخاص الذين ساعدونا للوصول لبعض الباعة المتجولين الذين  
إعترفو بممارستهم للغش في تجارتهم ، لان الاعتراف بممارسة الغش شرط اساسي للإخراط في عينة  
البحث ، وعلى ضوء هذا المسار تمكنا من بناء مجموعة من المبحوثين صرحو بممارستهم للغش ، و  
بالتالي استحقو ان يكونوا افراد عينتنا و قد وافقوا على الاجابة على اسئلة مقابلتنا .



## 5\_ عرض المقابلات

### عرض الحالة رقم 1

#### المحور الاول:

#### I. البيانات الشخصية:

تاريخ المقابلة : 2021 \_ 04 \_ 24

السن : 28 سنة

مكان المقابلة : السعيدية

المستوى التعليمي : جامعي

مدة المقابلة : ساعة و عشر دقائق

تكوين مهني : طوبوغرافي

منفصل :

السكن : مع العائلة : نعم

نوع السكن : حضري في الطابق الارضي

#### II. المحور الثاني : أسئلة حول ممارسة الغش في التجارة.

س \_ حدثنا عن يومياتك في ممارسة هذه التجارة؟

ج \_ كل يوم على حسب البيع و الشراء و عدد الزبائن المتوافدين في بعض الايام يكون المدخول كبير و

ريح سريع و بعض المرات ركود تام .

س \_ حدثني بصراحة عن ممارساتك السابقة للغش في تجارتك ؟

ج \_ في بعض الاحيان يضغط عليك بعض الزبائن في تخفيض سعر الخضر او الفواكه خاصة الفواكه

بالرغم من الربح القليل فيها فاستغل الفرصة للتحايل عليهم من اجل ارضائهم دون التقليل من هامش

ربحي .

س \_ هل تعتقد أنك حققت مكاسب من ممارسة الغش ؟ اشرح لنا ذلك ؟

ج \_ لم احقق تلك الغاية بعد من ممارسة الغش فهذا يؤدي الى الافلاس او خسارة الزبائن برغم من الحيل

المستعملة .

س \_ حدثنا عن الاسباب التي دفعتك للغش بكل صراحة ؟

ج \_ من بين الاسباب التي دفعتني للغش الربح السريع و كسب المال باي طريقة بصراحة اكثر لتعويض

اشياء و امور كثيرة لم اصل اليها عن طريق الدراسة

III . المحور الثالث : اسئلة حول ظاهرة الغش كممارسة اجتماعية وممارسة فردية.

س \_ ما رأيك في ممارسات الغش في المجتمع عامة و في التجارة خاصة؟

ج \_ ممارسة الغش في العامة يعتبر عادة عند الكثير من افراد المجتمع لكن ليس لدرجة ما يقوم به التجار

من غش باستعمال حيل قولية او فعلية عن طريق الميزان بواسطة الكفة .

س\_ هل تعتقد أنه يحق لك أن تمارس الغش في تجارتك وأشرح لنا بصراحة أسباب ذلك؟

ج\_ بصراحة لا يحق لي ممارسة الغش في تجارتي لان هذا الطريق ذو حيل قسيرة هذا من جهة من جهة

اخرى الاغلبية يغشون و يكسبون الزبائن بكثرة و اذا لم تفعل مثلهم ستفقد زبائنك و تفلس و تتحطم بكل

سهولة .

.IV. المحور الرابع : أسئلة حول يوميات البائع المتجول وممارساته المؤدية للغش في التجارة .

س\_ حدثنا عن الميزان الذي تشتغل به ، هل هو من علامة جيدة ، هل هو مراقب ومختوم ومطبوع من

طرف مصالح الديوان الوطني للقياسة القانونية مثلا؟

ج\_ الميزان الذي اعمل به ليس مراقب ولا ذو علامة جيدة اصلا ، حتى انني لم اكن على علم بوجود

هذا الديوان اصلا .

س\_ لماذا لا تصرح وتكتب لافتة ثمن السلعة التي تبيعها ؟ ما هو قصدك؟

ج \_ لانها تجعل من الزبون يتهرب عند رؤية السعر خاصة اذا كان السعر الذي تضعه زائد قليلا عن

الباعة الاخرين هذا يدفع الزبون الى الفرار منك و الشراء من عند غيرك .

س \_ لماذا لا تترك الزبون ينتقى بنفسه الخضر أو الفواكه ؟ اي لماذا انت من يقوم بذلك ، ما هي

الاسباب؟

ج \_ لا استطيع ترك الزبون ينتقي بنفسه لانه يحترار السلعة الجيدة فقط و هذا لا يناسبني لاني انا ايضا

اشترى السلعة مختاطة وليس كلها جيد .

س \_ هل تغير الثمن حسب مظهر الزبون اي اذا كان مظهره زوالي تساعد و اذا كان مظهره مرفه يتوقف

امامك بسيارة فخمة تزيد له في الثمن؟ لماذا تفعل ذلك؟

ج \_ لا ، الكل اعامله على حد سواء لا تغيير على حسب المظهر .

س \_ هل انت مرتاح في هذه المهنة ، هل تعتقد أن لها مستقبل؟

ج \_ لا انا لست مرتاح في هذه المهنة ولا اجد لها بديلا ، لا اظن انا لها مستقبل خاصة للباعة الذين

يمارسون الغش بكل عفوية و اريحية .

## عرض الحالة رقم 2

### I المحور الاول

#### البيانات الشخصية:

تاريخ المقابلة : 2021\_04\_26

السن : 19 سنة

مكان المقابلة : سيدي حمو

المستوى التعليمي: السنة الثانية ثانوي

مدة المقابلة : ساعتين إلا ربع

تكوين مهني : حلاق

منفصل :

السكن: مع العائلة : نعم

نوع السكن : حضري خاص

### II المحور الثاني : أسئلة حول اثبات ممارسة الغش في التجارة.

س \_ حدثنا عن يومياتك في ممارسة هذه التجارة؟

ج \_ اليوميات في هذا المجال متفاوتة ، كل يوم و بركته احيانا يكون يوم او بضعة ايام جيدة في حين

بضعة ايام اخرى متدهورة و هذا راجع الى فساد و ذبول الفواكه و الخضر لطول مدتها هذا ما يجعل

الزبون يفر منها فترجع سلبا علي كبائع .

س \_ حدثني بصراحة عن ممارساتك السابقة للغش في تجارتك ؟

ج \_ من خلال الغش في الخضر و الفواكه كوضع البطاطة الصغيرة ذات الجودة الرديئة في الاسفل و البطاطا ذات النوعية الجيدة من العلى مع استعمال بعض الكلمات المعسولة لتحسين و تسيير التسويق .

س \_ هل تعتقد أنك حققت مكاسب من ممارسة الغش ؟ اشرح لنا ذلك ؟

ج \_ نعم حققت بعض المال لتغطية الحاجيات لتوفير العيش الكريم فالحياة صعبة جدا و الانسان البسيط لا يستطيع العيش بمدخول ضعيف تتطلب اموال بصراحة للعيش في راحة تامة .

س \_ حدثنا عن الاسباب التي دفعتك للغش بكل صراحة ؟

ج \_ الحاجة الماسة الى المال و صعوبة كسبه هذا ما دفعني الى ممارسة الغش بالاطافة الى ان اغلب الباعة يمارسون الغش لكسب زبائنهم و اذا لم افعل مثلهم افقد زبائني و افلس بسرعة ، لذلك الجأ للغش للمحافظة على زبائني .

### III المحور الثالث : اسئلة حول ظاهرة الغش كممارسة اجتماعية وممارسة فردية.

س \_ ما رأيك في ممارسات الغش في المجتمع عامة و في التجارة خاصة؟

ج \_ تصرف غير لائق ، ها ما وصلنا اليه من الطمع و اللهف للحصول على المال باي طريقة دون النظر الى الزبائن الذين يتعرضون للظلم .

س \_ هل تعتقد أنه يحق لك أن تمارس الغش في تجارتك و اشرح لنا بصراحة أسباب ذلك؟

ج \_ لا يحق لي ، ولكن في بعض الاحيان لا يكون بوسعي فعل شئ غير استعمال الحيل و الغش من

اجل كسب بعض المال و كذلك للتخلص من السلعة التي توشك على الفساد عن طريق حطأ بالجيدة او

وضعها في اسفل الكيس .

IV المحور الرابع : أسئلة حول يوميات البائع المتجول وممارساته المؤدية للغش في

التجارة .

س \_ حدثنا عن الميزان الذي تشتغل به ، هل هو من علامة جيدة ، هل هو مراقب ومختوم ومطبوع من

طرف مصالح الديوان الوطني للقياسة القانونية مثلا؟

ج \_ هذا الميزان لا توجد به اي علامة التي تدل على مصنعيه ، انا شخصيا لست مجبر و مطالب

لإخضاعه للمراقبة و الترخيص حتى اصلا لا اعلم مكان و مقر هذا الديوان و لست مهتما به في

الحقيقة .

س \_ لماذا لا تصرح وتكتب لا فته ثمن السلعة التي تبيعها ؟ ما هو قصدك؟

ج \_ على حسب بيع السلعة اذا كثر عليها ابقي الثمن ثابت اما اذا انعدم اقبال الزبائن عليها انقص الثمن

خاصة اذا كانت السلعة مقبلة على الذبول و الفساد فيجب التخلص منها بسرعة .

س \_ لماذا لا تترك الزيتون ينتقى بنفسه الخضر أو الفواكه ؟ اي لماذا انت من يقوم بذلك ، ما هي

الاسباب؟

ج \_ لضمان بيع كل السلعة و عدم ابقاء شئى منها هذا من جهة ومن جهة اخرى الزيتون يختار ذو الجودة

العالية و يترك المتوسطة و التي هي مقبلة على الذبول و الفساد وهذا لا يساعدني .

س \_ هل تغير الثمن حسب مظهر الزيتون اي اذا كان مظهره زوالي تساعده واذا كان مظهره مرفه يتوقف

امامك بسيارة فخمة تزيد له في الثمن؟ لماذا تفعل ذلك؟

ج \_ نعم ، على حسب الزيتون لان الغني لا يعطي للاموال قيمة يشتري كيفما كان الثمن باهض و

البسيط يتعب من اجل ذلك المال فيعطيه قيمة كبيرة جدا فيضره ارتفاع ثمن الخضر و الفواكه لهذا افضل

مساعدة الرجل البسيط على الغني من خلال الانقاص في الثمن او تقديم له بعض الخضر و الفواكه

بالمجان .

س \_ هل انت مرتاح في هذه المهنة ، هل تعتقد أن لها مستقبل؟

ج \_ نعم مرتاح ، لانه عندما نجني المال و يكون لك مدخول يومي جيد سوف ترتاح تلقائيا و تسعى الى

تحقيق اهدافك فتحب هذا اكثر .



## عرض الحالة رقم 03

### ا. المحور الاول

#### البيانات الشخصية:

تاريخ المقابلة : 2021\_04\_29

السن : 28 سنة

مكان المقابلة : الروينة منجم

المستوى التعليمي: بكالوريا

مدة المقابلة : ساعة و عشرون دقيقة

تكوين مهني : لم اكون

منفصل:

السكن: مع العائلة نعم

نوع السكن: سكن ريفي

### اا. المحور الثاني : أسئلة حول اثبات ممارسة الغش في التجارة.

س \_ حدثنا عن يومياتك في ممارسة هذه التجارة؟

ج \_ يوم عادي كباقي الايام احيانا يكون يوم مفعوم بالنشاط و العمل الجاد و احيانا خمول و خيبة امل

لكن هذه هي التجارة يوم لك و يوم عليك .

س \_ حدثني بصراحة عن ممارساتك السابقة للغش في تجارتك ؟

ج \_ من خلال استغلال الزيون و التحايل عليه عن طريق تعديل بسيط في الميزان الالكتروني لزيادة

بعض الغرامات او باستخدام الكفة .

س \_ هل تعتقد أنك حققت مكاسب من ممارسة الغش ؟ اشرح لنا ذلك ؟

ج \_ ليست مكاسب و ربح المال الكثير و انما تعويض لبعض الخسائر .

س \_ حدثنا عن الاسباب التي دفعتك للغش بكل صراحة ؟

ج \_ من اهم الاسباب تعويض بعض الخسائر عن فساد السلعة بشكل كبير لهذا امارس حيل الغش

لتعويض هذه الخسائر مع هامش ربح بالتأكيد .

### III. المحور الثالث : اسئلة حول ظاهرة الغش كممارسة اجتماعية وممارسة فردية.

س \_ ما رأيك في ممارسات الغش في المجتمع عامة و في التجارة خاصة؟

ج \_ تقريبا كل افراد المجتمع يمارسون الغش سواء الطبيب الذي يغش مريضه او الاب الذي يغش عائلته

بادخال مال حرام و غيرهم من الامثلة اما فيما يخص التجارة يمارس فيها الغش بالجملة دون رقيب ولا

حسيب ، لكن يبقى هذا العمل سلبي و له عواقب وخيمة لانه تعدي على حقوق الزيون و لن يأتي بأي

ثمار.

س \_ هل تعتقد أنه يحق لك أن تمارس الغش في تجارتك و اشرح لنا بصراحة أسباب ذلك؟

ج \_ الغش عمل محرم و لا يحق ولغيري ممارسته سواء في النشاط التجاري او في مختلف النشاطات ،

اما الممارسات السابقة كانت خطأ و فقط لتغطية بعض الخسائر .

**IV. المحور الرابع : أسئلة حول يوميات البائع المتجول وممارساته المؤدية للغش في التجارة .**

س \_ حدثنا عن الميزان الذي تشتغل به ، هل هو من علامة جيدة ، هل هو مراقب ومختوم ومطبوع من

طرف مصالح الديوان الوطني للقياس القانونية مثلاً؟

ج \_ نعم ، هو من علامة جيدة زناتي رخصته مرة واحدة من طرف الديوان الوطني للقياس القانونية و

كان الترخيص لمدة عام واحد ، و بعد نهاية المدة لم اخضع الميزان للمراقبة و الفحص مرة اخرى .

س \_ لماذا لا تصرح وتكتب لا فته ثمن السلعة التي تبيعها ؟ ما هو قصدك؟

ج \_ انا دائماً لا اصرح بالسعر و ذلك لتغييره حسب تغير احوال السوق .

س \_ لماذا لا تترك الزبون ينتقى بنفسه الخضر أو الفواكه ؟ اي لماذا انت من يقوم بذلك ، ما هي

الاسباب؟

ج \_ لان الزبون يختار السلعة الجيدة فقط و يترك الدنيئة و المتوسطة و هذا ما يجعل السلعة تفسد في

حين ان الاسعار الموضوعة تشمل الخضر و الفواكه المختلطة بغض النظر عن التفاوت في الجودة .

س \_ هل تغير الثمن حسب مظهر الزبون اي اذا كان مظهره زوالي تساعده واذا كان مظهره مرفه يتوقف

امامك بسيارة فخمة تزيد له في الثمن؟ لماذا تفعل ذلك؟

ج \_ اذا كان الزبون زوالي و محتاج يمكن ان نمحه ما يريد و حتى بالمجان اما اذا كان الزبون قادر

على الدفع فنعطيه السعر الحقيقي .

س \_ هل انت مرتاح في هذه المهنة ، هل تعتقد أن لها مستقبل؟

ج \_ لست مرتاح نظرا للتعب في البيع و الشراء ، و كل الظروف المحيطة بهذا المجال اما من ناحية

ضمان المستقبل فهي تضمن قوت اليوم و حسب .

## عرض الحالة رقم 04

### I المحور الاول

#### البيانات الشخصية:

تاريخ المقابلة : 2021\_05\_10

السن : 32 سنة

مكان المقابلة : الشيخ بن يحيى

المستوى التعليمي: الثالثة متوسط

مدة المقابلة : ساعة و نصف

تكوين مهني : لم اتكون

منفصل...

السكن: مع العائلة نعم

نوع السكن : ريفي

### II المحور الثاني : أسئلة حول اثبات ممارسة الغش في التجارة.

س \_ حدثنا عن يومياتك في ممارسة هذه التجارة؟

ج \_ يكون يومك جميل او سيئ على حسب البيع ، حيث تكون ايامك مرتبطة كلها بزبائنك و المحاولة

جاهدا لارضائهم من اجل كسبهم ن ، فاذا تعاملت معهم بشكل جيد فانك تكسبهم و تصبح ايامك في هذه

التجارة رائعة جدا .

س \_ حدثني بصراحة عن ممارساتك السابقة للغش في تجارتك ؟

ج \_ من خلال ضغط بعض الزبائن عليك لتخفيض السعر ما يضعك في موقف للتحايل عليهم من خلال

خط السلعة الجيدة بالرديفة دون ان ينتبه الزبون بالاطافة الى احتساب وزن الكفة مع الوزن الصافي

للسلعة دون ملاحظة الزبون .

س \_ هل تعتقد أنك حققت مكاسب من ممارسة الغش ؟ اشرح لنا ذلك ؟

ج \_ لم احقق تلك الغاية التي اريد و انما لتغطية بعض المصاريف و لتوفير العيش المريح .

س \_ حدثنا عن الاسباب التي دفعتك للغش بكل صراحة ؟

ج \_ الحاجة الماسة الى المال و كسبه باي طريقة ، بالاطافة الى ان اغلب الباعة المتجولين يمارسون

الغش لذلك لا اجده شيئاً غريباً او دخيلاً علينا .

### III المحور الثالث : اسئلة حول ظاهرة الغش كممارسة اجتماعية وممارسة فردية.

س \_ ما رأيك في ممارسات الغش في المجتمع عامة و في التجارة خاصة؟

ج \_ ممارسة الغش بشكل عام اصبح ضمن الروتين اليومي لاغلب افراد المجتمع اما من ناحية التجارة

نجد اللهف و الطمع و عدم المبالاة بالزبون يدفع التجار و الباعة الى ممارسة الغش في هذا النشاط

التجاري .

س \_ هل تعتقد أنه يحق لك أن تمارس الغش في تجارتك و اشرح لنا بصراحة أسباب ذلك؟

ج \_ لا يحق ممارسة الغش ، و لكن احيانا لا يكون بوسعك سوى استعمال بعض الحيل كوضع

مغناطيس اسفل الميزان الالكتروني لزيادة بعض الوزن ، و احيانا تكون لك سلعة مقبلة على الفساد فيجب

التخلص منها عن طريق خلطها مع السلعة الجيدة دون ملاحظة الزبون .

**IV المحور الرابع : أسئلة حول يوميات البائع المتجول وممارساته المؤدية للغش في التجارة .**

س \_ حدثنا عن الميزان الذي تشتغل به ، هل هو من علامة جيدة ، هل هو مراقب ومختوم ومطبوع من

طرف مصالح الديوان الوطني للقياسة القانونية مثلا؟

ج \_ هذا الميزان من نوع طاسيلي لكنه ليس مراقب ، كما انه ليس خاضع للمراقبة و المعايرة من طرف

المصالح المختصة ، بالاضافة الى اني لا اعلم بوجود مصالح مختصة للقياسة القانونية .

س \_ لماذا لا تصرح وتكتب لافتة ثمن السلعة التي تبيعها ؟ ما هو قصدك؟

ج \_ احيانا لافة السعر تجعل الزبون يفر منك من بعيد و كذلك السلعة عندما تكون جيدة و ممتازة لها

سعر خاص و عندما تقترب من الفساد يتغير سعرها لذلك افضل عدم وضع لافتة لاغير السعر بأريحية

تامة .

س \_ لماذا لا تترك الزيتون ينتقى بنفسه الخضر أو الفواكه ؟ اي لماذا انت من يقوم بذلك ، ما هي

الاسباب؟

ج \_ اولاً الزيتون يختار بنفسه السلعة الجيدة فقط و تلك المتوسطة مع الوقت تفسد لذلك اقوم بالاختناء

بنفسي للزبائن لضمان بيع السلعة و محاولة التخلص من بعض الحبات الشبه الفاسدة عن طريق خلطها

بالجيدة .

س \_ هل تغير الثمن حسب مظهر الزيتون اي اذا كان مظهره زوالي تساعده واذا كان مظهره مرفه يتوقف

امامك بسيارة فخمة تزيد له في الثمن؟ لماذا تفعل ذلك؟

ج \_ لا اغير الثمن ، الكل اعامله على حد سواء الا اذا كان هذا الزيتون شخص فقير فاني اساعده و

اقدم له بعض الخضر و الفواكه بالمجان، اما اذا كان الزيتون غني فاني ابيعه بالسعر الحقيقي واحيانا

ازيد السعر لانني اعلم انهم لا يابهون بالثمن .

س \_ هل انت مرتاح في هذه المهنة ، هل تعتقد أن لها مستقبل؟

ج \_ نعم مرتاح ، لان كسب المال يجلب لك الراحة و تسعى الى المحاولة لتحقيق اهدافك ، كما ان لهذه

المهنة مستقبل لانها تمهد لك الطريق نحو مشاريع و استثمارات اخرى .



## عرض الحالة رقم 05

### I المحور الاول

#### البيانات الشخصية:

تاريخ المقابلة : 2021\_05\_15

السن: 43 سنة

مكان المقابلة : الروينة

المستوى التعليمي: الثالثة متوسط

مدة المقابلة : ساعة و ثلاث

تكوين مهني : لحام

منفصل:

السكن: مع العائلة : نعم

نوع السكن : ريفي

### II المحور الثاني : أسئلة حول اثبات ممارسة الغش في التجارة.

س \_ حدثنا عن يومياتك في ممارسة هذه التجارة؟

ج \_ ايام عادية حيث اختار المراكز و الاماكن الحيوية التي تعج بالناس لتسهيل عملية البيع بغض

النظرعين تغيير المكان ، احيانا ارتاد على مكان واحد لعدة ايام و احيانا كل يوم في مكان اخر ، عادة لا

اجد منافسين من الباعة لذلك ابقى في ذلك المكان عدة ايام ، وعندما اجد الكثير من الباعة المنافسين

اغير المكان و اذهب للبحث في مكان اخر .

س \_ حدثني بصراحة عن ممارساتك السابقة للغش في تجارتك ؟

ج \_ الغش عن طريق الكذب على الزبون مثل هذا البرتقال من مدينة "مستغانم " و ذو نوعية جيدة لكن

في الحقيقة هو من مكان اخر و ذو نوعية رديئة لكنه يباع بنفس ثمن البرتقال ذو النوعية الممتازة .

س \_ هل تعتقد أنك حققت مكاسب من ممارسة الغش ؟ اشرح لنا ذلك ؟

ج \_ ليست مكاسب بالدرجة الاولى ، ولكن محاولة بيع كامل السلعة و لا اتعرض للخسارة ، لذا امارس

بعض الطرق الاحتيالية لضمان بيع كامل السلعة .

س \_ حدثنا عن الاسباب التي دفعتك للغش بكل صراحة ؟

ج \_ السبب الوحيد هو تجنب الخسارة اولا ، ثم السعي وراء الربح بشكل كبير هذا من بين الاسباب التي

تقودني الى ممارسة الغش .

### III المحور الثالث : اسئلة حول ظاهرة الغش كممارسة اجتماعية وممارسة فردية.

س \_ ما رأيك في ممارسات الغش في المجتمع عامة و في التجارة خاصة؟

ج \_ فيما يخص ممارسة الغش بصفة عامة ، اعتقد ان معظم افراد المجتمع يمارسون الغش ، اما من الناحية التجارية تقريبا اغلبية التجار و الباعة يمارسون الغش سواء بالقول عن طريق الكذب على الزبون ، او عن طريق الفعل الفعل كخلط السلعة الجيدة بالرديئة و الشبه الفاسدة للتخلص منها يبحث يحرص البائع ظهور السلعة الجيدة امام الزبون " في الاعلى " و اخفاء الرديئة " في الاسفل " ، بالاطافة الى استخدام بعض طرق التعديل في الميزان خاصة الالكتروني للغش به .

س \_ هل تعتقد أنه يحق لك أن تمارس الغش في تجارتك و اشرح لنا بصراحة أسباب ذلك؟

ج \_ شئى اكد لا يحق لي ولا لأي شخص غيري ان يمارس هذا العمل المحرم ولكن رغم معرفة هذا إلا ان بعض الباعة يمارسون الغش التجاري بكل اريحية و بدون قيود و بعفوية تامة بدون اي صعوبات او معيقات .

**IV المحور الرابع : أسئلة حول يوميات البائع المتجول وممارساته المؤدية للغش في التجارة .**

س \_ حدثنا عن الميزان الذي تشتغل به ، هل هو من علامة جيدة ، هل هو مراقب ومختوم ومطبوع من طرف مصالح الديوان الوطني للقياسة القانونية مثلا؟

ج \_ الميزان الذي عندي بصراحة لا اعلم لاي علامة ينتمي ، وليس مكتوب عليه اي رمز يدل على نوعيته ، كما انه غير مراقب و لا ابدى اهتمام كبير بترخيصه ولا اعلم الهيئة او المصالح المختصة في هذا المجال .

س \_ لماذا لا تصرح وتكتب لا فته ثمن السلعة التي تبيعها ؟ ما هو قصدك؟

ج \_ هناك بعض الخضر و الفواكه اصرح بسعرها و البعض الاخر لا اكتب لها سعرا ، لان بعض الفواكه و الخضر تكون قريبة من الفساد لذلك لا اضع لها الثمن ، فالزبون لا يشتري السلعة التي توشك على الفساد إلا في حالة خفض السعر بدرجة كبيرة ، هنا يتوجه اليها الزبون و شرائها .

س \_ لماذا لا تترك الزبون ينتقى بنفسه الخضر أو الفواكه ؟ اي لماذا انت من يقوم بذلك ، ما هي

الاسباب؟

ج \_ دائما اقتني بنفسي ، لانه عندما يختار الزبون بنفسه يكون هناك ذلك اللمس المتكرر على السلعة ما يفقدها جودتها و تفسد بسرعة ن لذلك انا من يقتني للزبائن حفاظا على جودة و نوعية السلعة و حتى لا تفسد من كثر اللمس من طرف الزبائن .

س \_ هل تغير الثمن حسب مظهر الزبون اي اذا كان مظهره زوالي تساعد و اذا كان مظهره مرفه يتوقف

امامك بسيارة فخمة تزيد له في الثمن؟ لماذا تفعل ذلك؟

ج \_ شخصيا لا اغير الثمن على حسب المظهر لكن احيانا يأتي زبائن بسطاء يطلبون الخضر و الفواكه في سبيل الله فأعطيهم ، و منهم من يطلبون بتخفيض السعر لعدم قدرتهم على الدفع فأساعدهم كذلك ، لكن الرجل الغني هو ذو مدخول جيد يعني يستطيع دفع اي ثمن ، لذلك لا اخفض له السعر و ابيعه بالسعر الحقيقي .

س \_ هل انت مرتاح في هذه المهنة ، هل تعتقد أن لها مستقبل؟

ج \_ في الحقيقة ليس بالراحة التامة ، احيانا اجدها عندما اتحصل على ربح كبير و فائدة جيدة و احيانا خيبة امل كبيرة عند تعرضك للخسارة او تدني سعر السوق ، فهذه المهنة ليست بمستقبل بذلك المنظور العام ، فهي تكفيك لقوت يومك و لتغطية بعض المصاريف ، ولكن عند تعرضك لمرض او شئى اخر تصبح بدون عمل و دون دخل مباشرة ، لذلك هذه المهنة ليست بمستقبل واعد و انما هي مهنة الحاضر فقط .

## 6\_ تحليل و مناقشة نتائج المقابلات حسب الفرضيات:

### 6\_1 تحليل و مناقشة نتائج المقابلات حسب الفرضية الاولى:

و على ضوء المعطيات التي جمعناها وجدنا ان يوميات البائع المتجول في هذه التجارة هي ايام متذبذبة على حسب كمية السلعة المباعة ، بحيث اذا كان توافد الزبائن بشكل كبير فسيكون المبيع ناجحا جدا و مدخول البائع سيكون مدخول كبير ، وبالتالي ستكون ايام البائع المتجول ايام ناجحة و العكس ، هذا ما صرحت به الحالات ( 01 ، 03 ) كما اكدت الحالة ( 02 ) ان هذا التذبذب و الاختلال في محاسن و مساوئ يوميات البائع المتجول راجع الى فساد و ذبول بعض الخضر و الفواكه لطول مدتها ، وما صرحت به الحالة ( 04 ) ايام البائع الناجحة و الفاشلة مرتبطة بزبائنه ، في محاولة تحسين التعامل معهم و كيفية ارضائهم من اجل كسب ثقتهم حتى ولو عن طريق الغش ، حيث ان اختيار المراكز و الاماكن الحيوية يساعد في تسهيل عملية البيع ، و التغيير المستمر للمكان يعد من اهم متطلبات التي تكون ضمن جدول يوميات البائع المتجول هذا ما صرحت به الحالة ( 05 ) .

ولما قام به الباعة المتجولين من ممارسات سابقة للغش ارجعوا هذا الى ضغط الزبائن عليهم من اجل تخفيض السعر بالرغم من هامش الربح القليل الذي يأخذه الباعة ، فيقوم البائع بإستغلال الفرصة للتحايل عليهم دون تعرضه للخسارة ، كممارسة حيل التدليس من خلط السلعة الجيدة بالرديئة دون ملاحظة الزبون و هذا ما صرحت به الحالة ( 01 ، 02 ) بالاضافة الى الغش بإستعمال الميزان الالكتروني كإحتساب

وزن " الكفة " مع الوزن الصافي للسلعة ، مايعني ان الزبون اخذ من حقه و البائع طفف في الكيل هذا ما

أكدته الحاليتين ( 03، 04 ) و نظرا لما ادلت به الحالة ( 05 ) من ممارسة الغش بإستعمال حيل

التدليس القولي على مختلف الزبائن كالكذب عليهم في قول ان هذا المنتج من المنطقة الفلانية و ذو

نوعية جيدة و هو في الحقيقة من منطقة اخرى و ذو نوعية رديئة ، و لكنه يباع بنفس ثمن الجودة

المتمازة ، نرى هنا ان البائع قد مارس حيل الكذب و التدليس القولي على الزبون و التأثير عليه بإستخدام

بعض الكلمات المعسولة ، و هذا التصريح العلني من قبل الباعة المتجولين بممارستهم للغش يدل على

ان المجتمع الجزائري يعيش ازمة اخلاقية انعكست سلبا على المجتمع محدثة بذلك ضرر في النسق

الاجتماعي ككل و بمختلف فروعاه .

ومن خلال تصريحات بعض الحالات انها لم تحقق تلك الاهداف و المكاسب من ممارسة الغش ، بل

و ارجعت سبب هذه الممارسة تعويض لبعض الخسائر و تغطية بعض مصاريف البيت ، بالاطافة الى

محاولة ضمان بيع كامل السلعة هذا ادلت به الحالات ( 01، 03، 04، 05 ) فيما اوضحت الحالة

( 02 ) انها حققت بعض المكاسب مرجعة ذلك الى محاولة تغطية ملتزمات الحياة و توفير العيش

الكريم ، فهي تتطلب الكثير من المال للعيش براحة تامة .

و اعتبارا من هذه التصريحات تبين لنا ان البائع المتجول او الفرد الجزائري لا يستطيع ايجاد ملاذا آمنا

يلجأ اليه ( اي محاولة البحث عمل ) يستغله لتلبية حاجياته الاساسية و هي محاولة الحصول على عمل

نزيه للعيش بكرم و راحة ، و غياب هذه الضروريات في المجتمع ينتج عنه نوع من التوترات لدى الفرد الجزائري و إخلالات كبيرة و واسعة النطاق في بنية المجتمع ، ما يدفع الفرد الى الانخراط في اي عمل كان ولو بإستخدام الغش من اجل تلبية حاجياته الاساسية .

ولما لاحظناه في هذا المجال و وفقا لتصريحات الحالات فإن من اهم الاسباب التي دفعت ببعض الباعة المتجولين الى ممارسة الغش هي الريح السريع و كسب المال بأي طريقة كانت ، هذا ما بينته الحالات ( 01، 02، 04 ) هذا من جهة ، ومن جهة اخرى حيل الغش من اجل تعويض و تجنب بعض الخسائر الناتجة عن فساد السلعة هذا ما اكدته الحالتين ( 03، 05 ) ، نستنتج من هذه التصريحات إعتراف الباعة المتجولين الصريح بممارسة الغش ، هذا يدل على انا المجتمع الجزائري يعيش ازمة قيم ، و ازمة ضوابط اخلاقية و دينية تخل بالبنية الاجتماعية ما يساعد على ظهور العديد من الآفات و الانحرافات ، كما ان سعي الباعة المتجولين الى الريح السريع و بأي طريقة ، يدل على انا المجتمع اليوم اصبحت تسوده نزعة براغماتية نفعية و مصالح شخصية على حساب المصلحة العامة و مصلحة الجماعة الواحدة ، فتصادم هذه المصالح و الحاجات و غياب الضوابط الدينية و تهاون المصالح الامنية في محاربة هذا الغش يؤدي نشوب اضطرابات و انحرافات داخل المجتمع بالإضافة الى توسع دائرة اختلال التوازن لنسق الاجتماعي ككل.



و طبقا لتصريحات الحالات ( 01، 02، 03، 04، 05 ) تبين لنا ان الغش اصبح يمارس بكثرة و بشكل عفوي في المجتمع و على نطاق واسع مس مختلف المجالات ، و حسب تصريحات المبحوثين الطبيب يغش في اداء عمله و الاب يغش اسرته في ادخاله مالا حرام ، هذا يدل على ان هذا الفرد اصبح غير راض تماما بواقعه المعاش و يسعى الى تزييفه ، لكن هذا الغش و الخداع لا يقارن بما يقوم به التجار ، فقد كشف المبحوثون انه تصرف غير لائق في مجتمع مبني على ضوابط و قيم اخلاقية و دينية مثل المجتمع الجزائري ، واستخدامهم لمختلف الاساليب و الحيل القولية ( كالكذب في جودة السلعة ) او حيل فعلية عن طريق خلط السلعة الجيدة بالردئية دون ملاحظة الزبون ، و نستخلص هنا ان الغش اصبح يميز النسق الاجتماعي هذا ما يؤكد على انه ليس هناك قدوة اجتماعية ، اي منظومة اجتماعية مستمدة من القيم الدينية و الثقافية ، فلم يكن يعرف هذا الكم من الغش في الاجيال السابقة و استفحاله و اكتساحه للمجتمع الجزائري يعني ان المجتمع اصبح يعاني مرضا اخلاقيا و ازمة قيم ، تتمثل في ان الفرد الجزائري اصبحت لديه نزعة فردية منفعية مصلحية على حساب النزعة و المصلحة الجماعية ، التي كانت موجودة بقوة في السنوات و العهود السابقة للمجتمع الجزائري ، اي انه الان اصبح النسق الاجتماعي يعيش تراجع قيمي و اختلال في نظام التوازن الاجتماعي ، بحيث يكون له اثار اجتماعية مرتبطة بالتفكك الاجتماعي كاضطراب العلاقات بين افراد المجتمع و بين الباعة على وجه خاص .

وفيما صرحت الحالات ( 01، 02، 04، 05 ) انه لا يحق للبائع المتجول ممارسة الغش ، وان سبب

هذا الغش هو اقتداء الباعة الغشاشون لبعضهم البعض محاولين من هذا الغش التخلص من السلعة التي

توشك على الفساد تجنباً للتعرض للخسارة ، وكما بينت الحالة ( 03 ) ان الغش في هذا النشاط التجاري

عمل محرم و غير اخلاقي و كما كشفت الحالة ان الممارسات السابقة للغش كانت خطأ لا محالة و هذا

الغش كان لتغطية بعض الخسائر .

وعلى ضوء هذه المعطيات انه فعلا قد تبين ان هناك تراجع كبير و غياب للقوة الاجتماعية هذا ما

ساعد الباعة المتجولين في الانخراط في مسار الغش في ممارساتهم و تجارتهم ، وبإعترافهم و بتصريح

منهم و بالتالي ان العلاقة التي اقترحناها فهي محققة و اثبتت صحتها فاعليتها .

## 2\_6 تحليل و مناقشة نتائج المقابلات حسب الفرضية الثانية.

من خلال تصريحات المبحوثين نلاحظ ان اغلبية الباعة المتجولين لا يملكون ميزان مرخص و مراقب من طرف المصالح المختصة محاولين من هذا الالهال والاستهزاء الافلات و التهرب من الرقابة الادارية و اللامبالاة بأهمبة و دقة و نوعية الميزان ، كما اكدو انهم يجهلون ان هناك مصالح مختصة للقياسه القانونية ، هذا يشير على ان هؤلاء الباعة هدفهم الوحيد كسب المال و اهمالهم و تجاهلهم لمعايير الرقابة هذا ما بينته الحالات ( 01، 02، 04، 05 ) فيما صرحت الحالة ( 03 ) ان لها ميزان مراقب و مرخص و من علامة جيدة ، كما بينت هذه الحالة ان الميزان الالكتروني خضع لترخيص مرة واحدة ولم يرخص بعدها ، نلاحظ من هذا ان هذه الحالة قدمت اهتماما لمصالح الرقابة ولكن فيما بعد كشف الجوهر الحقيقي للبائع المتجول من اهمال و محاولة الافلات من الرقابة ، بالاضافة الى غياب معايير النظافة لدى هؤلاء الباعة كاستعمالهم ميزان الكتروني مهترئ و متسخ ما يصعب النظر الى الارقام التي يظهرها ، وهذا مايؤكد الى انا اغلبية الباعة المتجولين يتسمون بالاهمال و التسبب سواء من ناحية النظافة التي تشكل خطر بالدرجة الاولى على صحة الزبون او من ناحية التهرب الرقابي و محاولة التوسع في هذا النشاط التجاري العشوائي الذي يشكل نقطة شلل يصيب الاقتصاد المحلي و بذلك تختل جميع الادوار داخل النسق الاجتماعي العام .

كما ادلت كل الحالات ان البائع المتجول لا يضع لافتة لثمن السلعة متحججين ان الزبون يتهرب عند

رؤية السعر مايسهل على البائع تغيير الثمن بكل أريحية ، وعلى حسب كمية السلعة المباعة و جودتها

اي اذا بقيت السلعة بشكل كبير و شارفت على الفساد فإن البائع هنا يخفض الثمن حتى يبيع كل السلعة

، اي ان البائع يرفع السعر و يخفضه كما يشاء وهذا يدل على ان هذا البائع المتجول لا يبالي و لا يهتم

بمصالح الرقابة و المختصين في مراقبة جودة السلعة حفاظا على صحة المواطن و المستهلك بوجه

خاص ، فعدم الاهتمام و المبالاة بحقوق الزبائن و التهرب من الرقابة بإستمرار يخلف نوع من الفوضى

و الحقد بين الباعة و مصالح المراقبة و المواطنين كمستهلكين ما ينتج عن هذا التصادم نشوب الفوضى

و الاضطراب في المجتمع .

تبيين من خلال التصريحات المبحوثين ( 01، 02، 03، 04، 05، ) ان البائع المتجول هو الذي

ينتقي بنفسه للزبائن ، لان الزبون يختار السلعة ذات الجودة الجيدة فقط ، مايجعل السلعة التي توشك

على الفساد تفسد و المقبلة على الذبول تذبل ، كما ان اللمس المتكرر على الخضر و الفواكه من قبل

الزبائن يؤدي بها الى الذبول و الفساد و هذا لا يساعد البائع المتجول ، هذا من جهة ومن جهة اخرى ،

ينتهج بعض الباعة سياسة الاقتناء بأنفسهم لضمان بيع كل السلعة مع استعمال بعض الخدع و الحيل

كالتدليس من خلال الكذب في جودة السلعة ، للتخلص من الخضر و الفواكه الشبه الفاسدة و التي توشك

على الفساد ، عن طريق بيعها للزبائن و خلطها مع السلعة الجيدة و حتى لا يلاحظها الزبون ، وهذا ما

يؤكد ان طبيعة هذا النشاط التجاري العشوائي قائم على الغش و الابهمال لجودة السلعة و لصحة

المستهلك ، بالإضافة الى غياب معايير النظافة كبيع الخضر متسخة و مملوثة بالتراب و إستخدام

مركبة مهترئة و متسخة و لما تحمله من صدئ و اختلاطه بالخضر و الفواكه يرجع سلبا على صحة

المستهلك ، كذلك اغفال و عدم احترام معايير نظافة المحيط البيئي بشكل كرمي بقايا السلع في المحيط

البيئي و التي على مر الزمن تتحول اوساخ تضر بصحة المواطن .

وعلى ضوء لما وجدناه من خلال تصريحات اغلبية الحالات ( 02، 03، 04، 05 ) لاحظنا ان

بعض الباعة المتجولين يغيرون ثمن السلعة على حسب مظهر الزبون و كما اكدت هذه الحالات ان هذا

البائع يتعاطف و يساعد الزبون البسيط عن طريق تخفيض السعر او تقديم بعض الخضر و الفواكه

بالمجان ، وكما اوضحو ان انهم لا يستغلون غنى الزبون لزيادة الاسعار ، بل يحافظون على الثمن

الاصلي للخضر و الفواكه ، فيما ادلت الحالة ( 01 ) ان هذا البائع المتجول لا يغير الثمن حسب مظهر

الزبون فكل الزبائن سواسية .

ووفقا لما كشفته الحالات ( 01، 03، 05 ) ان البائع المتجول لا يعيش تلك الراحة في هذه المهنة

فهي مرتبطة بكمية المال المكتسب ، اي كلما زاد اصبح البائع في راحة تامة و العكس ، فهذا البيع

العشوائي دائما ما يخضع لنوع من الصراعات بين الباعة و نشوب فوضى بينهم حول التمركز في

الاماكن الاستراتيجية لجلب اكبر عدد ممكن من الزبائن ، وهذا التنافس الحاد بينهم على مر الايام وفي

مختلف الاماكن ، ينتج جو من الحقد و الكراهية و الحسد بين الباعة ، اما من ناحية ضمان المستقبل فلا مستقبل لهذه المهنة حسب تصريحات المبحوثين ، انها فقط تغطي بعض المصاريف و القوت اليتمي ، فيما كشفت الحالات ( 02، 04 ) انهم مرتاحين في هذه المهنة و يرون ان لها مستقبل خاصة عندما تمهد لك الطريق و تفتح ابواب نحو تحقيق اهدافك .

ومن هنا استنتجنا ان طبيعة هذا النشاط التجاري العشوائي قائم على الاهمال و التسيب و اللامبالاة و الغياب الكلي لمعايير النظافة و محاولة الافلات دائما من الرقابة الادارية و الامنية ما يسهل على البائع المتجول ممارسة الغش في نشاطهم التجاري ، اذن العلاقة التي افترضناها من خلال الفرضية الثانية للدراسة الميدانية اثبتت صحتها و صدقها

## 7\_ الاستنتاج العام

من خلال المعطيات التي توصلنا اليها في هذه الدراسة الميدانية نستنتج مايلي :

\_ الاعتراف الصريح للمبوهين بممارسة الغش في نشاطهم التجاري.

\_ بينت الدراسة الميدانية تفشي لأخطر مظاهر الغش الذي يمارسه الباعة المتجولين منها:

1. **التطيف في الكيل و الميزان:** البائع يوهم الزبون انه قد إشتري الكمية المتفق عليها بينما في

الحقيقة اخذ اقل من هذه الكمية .

2. **الاحتيال :** هو إستيلاء البائع على مال مملوك للغير بخداعه و حمله على تسليم ذلك المال .

3. **النصب:** الاستيلاء على مال الغير عن طريق الحيلة بنية تملكه .

4. **التدليس:** ان يظهر المبيع على صفة حسنة وهو خال منها.

\_ نستنتج ان الباعة المتجولين متأثرين بمظاهر الغش الذي يحدث في القطاعات الاخرى في المجتمع

الواسع .

\_ اغلبية الباعة المتجولين يعيشون هذا الروتين اليومي المتمثل في ممارسة هذا النشاط بشكل يومي و

بإنتظام و الصراع و التنافس بينهم في التسابق نحو إحتلال المراكز الحيوية و الاماكن النشطة للتسهيل

عملية البيع ، فهذا الصراع و التنافس بين الباعة ينتج نوع من الحقد و الكراهية بينهم و يؤدي هذا الى نشوب فوضى في الوسط الاجتماعي.

\_ إقتداء الباعة الغشاشين ببعض البعض لكسب المال بأي طريقة كانت عن طريق ممارسة هذا العمل الانحرافي الغير الاخلاقي الذي يؤدي الفوضى و تزعزع البنية الاجتماعية .

\_ على ضوء هذه المعطيات تبين انه فعلا ليست هناك قدوة إجتماعية ، ان اغلب الالباعة المبحوثين ليست لهم قدوة اجتماعية ، يعني انهم يقتادون و يقلدون بما هو حاصل في المجتمع في مختلف المجالات و بالتالي هم جزء من هذا النسق ، و بالتالي هناك ازمة نسق اجتماعي و ان هناك مرض اجتماعي اصاب القيم ، يعني ان المجتمع الجزائري مجتمع مريض في قيمه و اسسه الدينية و هناك تراجع خطير لقيم الثقة المتبادلة بين الافراد ، و غياب المصادقية التي كانت بين افراد المجتمع في القول و العمل و الفعل . هذا التراجع القيمي له اثار و تداعيات خطيرة على التفكك الاجتماعي يؤدي الى ظهور الجرائم ، إنحرافات سلوكية ، احقاد إجتماعية و بهذا لا نستطيع ان نبني حياة غجتماعية مشتركة في ظل هذه الآفات الاجتماعية التي تخرب النسق ككل .

\_ طبيعة هذا النشاط التجاري العشوائي المتسم بالاهمال و التسبب و اللامبالاة من طرف البائع المتجول و محاولة الافلات و التهرب دائما من المصالح الادارية القانونية و الامنية ادت بهذا البائع الى الانخراط في هذا المسار الاجتماعي المنحرف و ممارسة الغش في التجارة.



\_ إستخدام و ممارسة مختلف اساليب التحايل و الخداع كإستخدام بعض الكلمات المعسولة الخادعة لجلب الزبون و التأثير على نفسيته و الاحتيال عليه بإعطائه سلعة تخفي في جوفها الردائة و الفساد و الاهمال الكلي لجودة السلعة و لصحة الزبون كمستهلك ، فهذا الاهمال للجودة و تقديمها ذابلة و فاسدة تضر بصحة الزبون كمستهلك و هذا يؤدي الى غياب الثقة بين الزبون و البائع بالاضافة الى بروز جو من الحقد و الكراهية بين البائع و الزبون و التخوف الدائم و المستمر من السلع الفاسدة الغير المراقبة .

\_ الاعتراف الصريح للمبحوثين بممارستهم للغش في تجارتهم دون تردد او خجل او تهرب و التصريح يعبر عن معاني و دلالات اجتماعية منها: غياب الحياء للبائع الغاش في الاعتراف بغشه ، و بأن هذا الغش اصبح روتين يومي.

\_ إهمال الباعة المتجولين لنظافة الميزان و الكفة المستعملة للوزن كإستخدام ميزان مهترئ و غير نظيف و استخدام كفة من البلاستيك جد متسخة و احيانا كفة من حديد صدئة جدا و وضع الخضر و الفواكه على الكفة المتسخة و الصدئة يجعلها مضره بصحة الزبون كمستهلك ، بالاضافة الى اهمال و استغفال نظافة المحيط البيئي كرمي بقايا السلع و نفايات الخضر التي تتحول فيما بعد الى اوساخ مضره بالبيئة و ضررها طويل المدى على صحة المواطنين.

\_ الغش التجاري ظاهرة عادية في المجتمع الجزائري ، و اصبح لا يخجل منه و اصبح يمارس بطريقة عادية و نمط حياة البائع المتجول ، و هذا يعبر عن تراجع اخلاقي كبير و انكسار في سلم قيم المجتمع

الجزائري و هذا يدل على ان المجتمع الجزائري يعيش ازمة اخلاقية كبيرة و ستكون لها تداعيات على كل

مناحي الحياة ، فغياب الثقة بين افراد المجتمع و غياب المصداقية يدل على ان المجتمع يتعارض مع

قيمه الدينية ، بما ان المجتمع الجزائري مجتمع مسلم محافظ فكيف يمكن إعتبار المجتمع الجزائري

مجتمع محافظ و هو مجتمع قائم على الغش ، هذا يدل على اننا اما فرد جزائري جديد مزدوج الشخصية

، شخصية محافظة متدينة مبنية على قيم و اسس دينية و شخصية اخرى مزدوجة خفية قائمة على

ممارسة الغش .

وعلى ضوء هذه المعطيات تبين لنا ان العلاقتان اللتان اقترحناهما صحيحتان و اثبتنا صدقهما في هذه

الدراسة الميدانية.

## خاتمة

الغش اصبح مرض اجتماعي خطير يهدد تماسك المجتمع الجزائري و يهدد قيمه و أسسه و ضوابه الدينية ، وله آثار خطيرة على العلاقات الاجتماعية كغياب الثقة و المصادقية ما يؤدي الى تزعزع و إختلال توازن البنية الاجتماعية ، بالاطافة الى تخوف الزبائن من اقتناء السلع الغير النظيفة التي تضر بصحتهم ، فهذا الاختلال الذي اصاب النسق الاجتماعي نتج عنه الكثير من الظواهر المرضية : مثل مظاهر الانحراف المختلفة و منها ممارسة الغش في أنشطة الحياة المختلفة .

## قائمة المراجع

### ا. مراجع باللغة العربية

اولا : الكتب

#### أ\_ كتب الغش التجاري

1\_ محمود محب حافظ ( مجدى ) ، موسوعة تشريعات الغش و التدليس ، القاهرة ، دار النهضة العربية ، 1996 .

2\_ المنظمة العربية للتنمية الادارية ، حماية المستهلك و مكافحة الغش التجاري في الدول العربية ، القاهرة ، ط1 ، 2008 .

3\_ حمد الصقير ( ناصر ) ، الحماية الجنائية للمستهلك من الغش التجاري ، الرياض ، 2001

4\_ عبد الرحمان ( عبد العزيز ) ، جريمة النصب و الاحتيال

5\_ معتوق ( جمال ) مدخل الى سوسولوجيا العنف ، الجزائر : دار بن مرابط ، 2011

6\_ الشيخ صالح بن فوزان ( الفوزان ) و آخرون ، موسوعة المسائل الفقهية الجزء الخامس ، دار الفكر .

7\_ شوقي ابو خطوة ( احمد ) ، جريمة الاحتيال ماهيتها و خصائصها ، المنصورة ، 2007

8\_ الزحيلي ( وهبة ) كتاب الفقه الاسلامي و ادلته ، المكتبة الشاملة الحديثة.

#### ب\_ كتب المنهجية

9\_ فهد خليل ( زايد ) اساسيات منهجية البحث في العلوم الانسانية ، الجزائر : دار النفائس للنشر و

التوزيع ، 2010.

10\_ عبد الغاني ( عماد ) ، منهجية البحث العلمي في علم الاجتماع ، بيروت : دار الطليعة لنشر و التوزيع ، ط 1 ، 2007.

11\_ مورييس ( انجرس ) ، منهجية البحث العلمي في العلوم الانسانية ، الجزائر : دار القصبية للنشر ، ط 2.

12\_ شفيق ( محمد ) ، البحث العلمي الخطوط المنهجية لإعداد البحوث الاجتماعية ، الاسكندرية : المكتب الجامعي الحديث

13\_ سبعون ( سعيد ) ، الدليل المنهجي في اعداد مذكرات و الرسائل الجامعية ، الجزائر : دار القصبية للنشر ، ط 2.

ثانيا: المجالات :

1\_ مجلة الخبر. ELKHABAR . COM.

2\_ مركز آدم للدفاع عن الحقوق و الحريات " شبكة النبا المعلوماتية " .

ثالثا: الرسائل الجامعية .

1\_ صالح عبد الفتاح ( محمد ) " جريمة الاحتيال دراسة مقارنة " ، اطروحة ماجيستر غير منشورة ، جامعة النجاح الوطنية ، 2008

2\_ باية ( فتيحة ) ، رسالة ماجيستر نطاق الحكاية اللجنائية للمستهلك دراسة مقارنة بين القانون الجزائري و الفقه الاسلامي غير منشورة ، ادرا ، 2006.

3- ويسام ( بوغيدن ) و ليندة ( بزتوت ) " الغش التجاري " مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق غير منشورة ، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية ، تخصص القانون الخاص الشامل ، 2018.

الملاحق

## دليل المقابلة

### I البيانات الشخصية :

- 1\_ السن: .....
- 2\_ المستوى التعليمي: .....
- 3\_ تكوين مهني .....
- 4\_ السكن: مع العائلة ...
- 5\_ نوع السكن .....
- تاريخ المقابلة: ...
- مكان المقابلة: .....
- مدة المقابلة: .....
- منفصل: .....

### II أسئلة حول اثبات ممارسة الغش في التجارة.

- 6\_ س\_ حدثنا عن يومياتك في ممارسة هذه التجارة؟.
- 7\_ س\_ حدثني بصراحة عن ممارساتك السابقة للغش في تجارتك ؟
- 8\_ س\_ هل تعتقد أنك حققت مكاسب من ممارسة الغش ؟ اشرح لنا ذلك ؟
- 9\_ س\_ حدثنا عن الاسباب التي دفعتك للغش بكل صراحة ؟

### III اسئلة حول ظاهرة الغش كممارسة اجتماعية وممارسة فردية.

- 10\_ س\_ ما رأيك في ممارسات الغش في المجتمع عامة و في التجارة خاصة؟
- 11\_ س\_ هل تعتقد أنه يحق لك أن تمارس الغش في تجارتك و اشرح لنا بصراحة أسباب ذلك؟

#### IV أسئلة حول يوميات البائع المتجول وممارساته المؤدية للغش في التجارة .

12\_س \_ حدثنا عن الميزان الذي تشتغل به ، هل هو من علامة جيدة ، هل هو مراقب ومختوم ومطبوع

من طرف مصالح الديوان الوطني للقياسة القانونية مثلاً؟

13\_س \_ لماذا لا تصرح وتكتب لا فته ثمن السلعة التي تبيعها ؟ ما هو قصدك؟

14\_س \_ لماذا لا تترك الزبون ينتقى بنفسه الخضر أو الفواكه ؟ اي لماذا انت من يقوم بذلك ، ما هي

الاسباب؟.

15\_س \_ هل تغير الثمن حسب مظهر الزبون اي اذا كان مظهره زوالي تساعد واذا كان مظهره مرفه

يتوقف امامك بسيارة فخمة تزيد له في الثمن؟ لماذا تفعل ذلك؟

16\_س \_ هل انت مرتاح في هذه المهنة ، هل تعتقد أن لها مستقبل؟