

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدم الطلب : شركة يوسف ياسين شومر وشركاه ويمثلها السيد / يوسف ياسين شومر - المغازي - شارع صلاح الدين - مصنع شومر وكيلها / بلال أحمد خضير المحامي - غزة - شارع عمر المختار - برج الاسراء - غزة
مقدم لـ : السادة / وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني ممثلة بالسيد / معالي وكيل الوزارة المحترم الموضوع : التظلم من القرار الصادر من دائرة حماية المستهلك بتحديد سعر بيع كرتونة بسكوت ويفر.

التفاصيل

١- حيث أن دائرة حماية المستهلك أصدرت قرار بتاريخ ٢٠٢٢/٠٤/٠٥ م يتضمن تحديد سعر بيع كرتونة بسكوت ويفر، فإننا نتقدم بهذا التظلم حسب الأصول استناداً لنص المادة (٥) من قانون الفصل في المنازعات الإدارية رقم (٣) لسنة ٢٠١٦ م.

٢- مقدمة الطلب هي مصنع شومر للبسكويت والمسليات والساكر تقوم بصناعة منتجاتها محلياً داخل مصنعها الكائن في المغازي- شارع صلاح الدين، وحيث أنه يدخل في تصنيع منتجاتها مجموعة كبيرة من مواد الخام ومن أهم هذه المواد الدقيق (الطحين) والسكر، الزبدة، الكاكاو، الكربونة، النشا، الاستين، والفانيليا هذا بالإضافة لمواد التعبئة المتمثلة في الكرتون والنيلون وغيرهم من المواد الأخرى، هذا بالإضافة أيضاً للمصاريف التشغيلية الأخرى ومصاريف التوزيع.

٣- وحيث ان الشركة تقوم بشراء هذه المواد من داخل البلد، ولا يوجد لديها اي مخزون سابق بل تقوم بشراء ما تحتاجه بشكل دوري وهذا ثابت من خلال الفواتير والارسلات التي قدمناها لسيادتكم سابقاً.

٤- وحيث أنه وفي ضوء ما سبق فإن التغير في سعر أياً مما ذكر أعلاه يؤثر حتماً على سعر المنتج المصنع سواء بالزيادة أو النقصان لاسيما وأن الربح في هذه المنتجات وإن وجد لا يعدو أن يكون أغورات، وبالتالي أي تغير في سعر أياً من مواد الخام أو المصاريف التشغيلية سيجبر الشركة بتغير سعر البيع، وبالتالي فإن تحديد سعر لبيع أياً من منتجات الشركة غير منطقي، لاسيما أن التغير وكما نعلم جميعاً يكون بشكل يومي، فعلى سبيل المثال عندما تقدمنا ببيان تكلفة المنتج قبل فترة بسيطة قدمنا التكلفة بناءً على الأسعار المتاحة، وفي خلال أقل من اسبوع طرأ تغير وكان هذا التغير باعتماد الجهات المختصة والتي من ضمنها وزارة الاقتصاد على سعر السكر والذي زاد بمقدار (٤ شكيل) للكيس الواحد، هذا بالإضافة للزيادة في أسعار المحروقات وخاصة السولار والغاز وجميع هذه التغيرات تؤثر على سعر منتجات الشركة بشكل كبير.

٥- وحيث أنه ليس من المنطق في حال حدوث أي تغير أن تقوم الشركة بوقف انتاجها والتوجه لسيادتكم لتغير السعر بناءً على التغير الجديد، حيث أن ذلك سيضر بالشركة ضرراً كبيراً لاسيما وكما أسلفنا أن التغير شبه يومي.

٦- هذا كله بالإضافة إلى أن منتجات الشركة هي منتجات ترفيهية لا أساسية ولها في السوق المحلي الكثير الكثير من المنافسين، بالإضافة إلى المنتجات الأجنبية والتي تجتاح الأسواق بشكل كبير، فهذا كله يؤثر سلباً على منتجات الشركة مقدمة الطلب، الأمر الذي يرغمها على المحاولة قدر المستطاع المحافظة على أسعار منتجاتها لتتمكن من المنافسة والمحافظة على بقائها كشركة وطنية.

٧- ولو فرضنا بالفرض الساقط عدم قبول كل ما أسلفنا ذكره، وإصرار سيادتكم على تحديد سعر لمنتجنا - كرتونة بسكويت ويفر- فلو لاحظت سيادتكم القرار الصادر عن دائرة حماية المستهلك والذي شمل على تحديد سعر منتج شركتنا المذكور ونفس الصنف من انتاج شركة العودة (التلياني)، فالسؤال المطروح هنا كيف يكون نفس المنتج ونفس الصنف ونفس مواد التصنيع وهناك اختلاف في تحديد سعر البيع لمنتج شركتنا ومنتج شركة العودة؟ ولو فرضنا أن الفرق هو في أن وزن منتجنا (٢.٨ كجم) ووزن منتجهم (٣.٠ كجم) فإن الفرق في الوزن (٢٠٠ جم) أيعقل أن يكون ثمن الفرق في الوزن المذكور (٤ شواكل)؟ أي منطق هذا؟ فالأحرى أن يكون سعر البيع لمنتجنا (٢٥.٢ شكيل للكرتونة) سعر جملة الجملة و (٢٦.٢ شكيل للكرتونة) سعر جملة ومفرق، وذلك لأنه وبحساب بسيط جداً نجد أن سعر الفرق (٢٠٠ جم) = (١.٨ شكيل) وبالتالي فإن سعر منتجنا يجب أن يقل عن سعر منتج العودة فقط هذا الفرق (١.٨ شكيل)، وبحسب التكلفة وبناءً على الأسعار الموجودة حالياً يكون هذا السعر مناسب ولا يضر بشركتنا.

٨- وحيث أنه وإضافة وفي ظل الفرض الساقط سالف الذكر و لما سبق فإنه يجب أن يكون لدينا ثلاثة أسعار سعر لجملة الجملة وسعر للجملة وسعر للمفرق وإلا أين سيكون ربح بائع الجملة الذي سيبيع هو أيضاً لبائعي المفرق، علماً أن هذا كله لا يؤثر البتة على السعر الذي سيصل للمستهلك وإنما سيزيد فقط من نسبة ربح بائع المفرق الذي يبيع للمستهلك.

٩- وحيث أنه يستنتج مما سبق أنه بالفعل لا يمكن تحديد سعر لهذا المنتج وذلك للأسباب التي ذكرناها سابقاً.

١٠- وحيث أنه ومنذ قيام الشركة مقدمة الطلب لم يتم من قبل التدخل في تحديد أي سعر لبيع أياً من منتجاتها من أي جهة لاسيما وأن جميع منتجاتها سلع ترفيهية وليست أساسية، وأيضاً لوجود منافسة كبير سواء على الصعيد المحلي أو الدولي.

وعليه و بالبناء على ما تقدم وللأسباب التي أوردناها فإننا نرجو من سيادتكم وبكل احترام إلغاء قرار تحديد سعر بيع كرتونة بسكوت ويفر والسماح لنا بالبيع بالأسعار التي تراها الشركة مناسبة والتي تنسجم مع سعر التكلفة وتحافظ على قيامها ووجودها في ظل المنافسة، واحتياطياً تعديله بما يتناسب مع ما ذكرناه في البند السابع والثامن، وذلك تحقيقاً للعدل، وتطبيقاً للقانون

مع الاحترام،،،

تحريراً في ٢٠٢٢/٠٤/٠٦ م

المحامي / الوكيل
بلال أحمد خضير

