دراسة حالة شركة جيكا

GICA

من اعداد:

- حامدي خديجة نور الهدى
- قرقازي خلود



يعتبر المجمع الصناعي للإسمنت الجزائري GICAأحد أكبر الفاعلين في قطاع مواد البناء بالجزائر، وهو مؤسسة عمومية اقتصادية تابعة لوزارة الصناعة. تمّ تأسيس المجمع بتاريخ 26 نوفمبر 2009 برأسمال يُقدّر بـ 25,358 مليار دينار جزائري.يضمّ المجمع تحت وصايته 23 فرعًا منها 14 مصنعًا لإنتاج الإسمنت، إلى جانب شركات متخصصة في الصيانة الصناعية، وتوزيع الإسمنت، وإنتاج الخرسانة الجاهزة، والمواد الحمراء للبناء، والجرانوليات، بالإضافة إلى مراكز للتكوين والمساعدة التقنية.ويُعدّ مجمع GICAالمنتج الوطني الأول للإسمنت في الجزائر بطاقة إنتاجية تجاوزت 12 مليون طن سنويًا، كما يُساهم في تلبية احتياجات السوق المحلية من مواد البناء، ويعمل على تطوير صادرات الجزائر من الكلنكر والإسمنت نحو الأسواق الإفريقية والعربية.

يقع المقرّ الرئيسي للمجمع في بلدية مفتاح، ولاية البليدة.

1 / التعريف بالشركة





الاسم الكامل: Groupe Industriel des Ciments d'Algérie المجمع الصناعي لإسمنت

الشكل القانوني: شركة مساهمة SPA عمومية.

رأس المال: حوالي 25,358,000,000 دينار جزائري.

المقر الرئيسي: ولاية البليدة، الجزائر.

عدد الفروع/الشركات التابعة: 23 فرع أو شركة تابعة تشمل:

14 مصنع إسمنت شركات للتجميعات ومواد البناء الجاهزة

شركة توزيع واحدة

شركتان للصيانة الصناعية

مركز مساعدة تقنية

مركز تكوين وتطوير

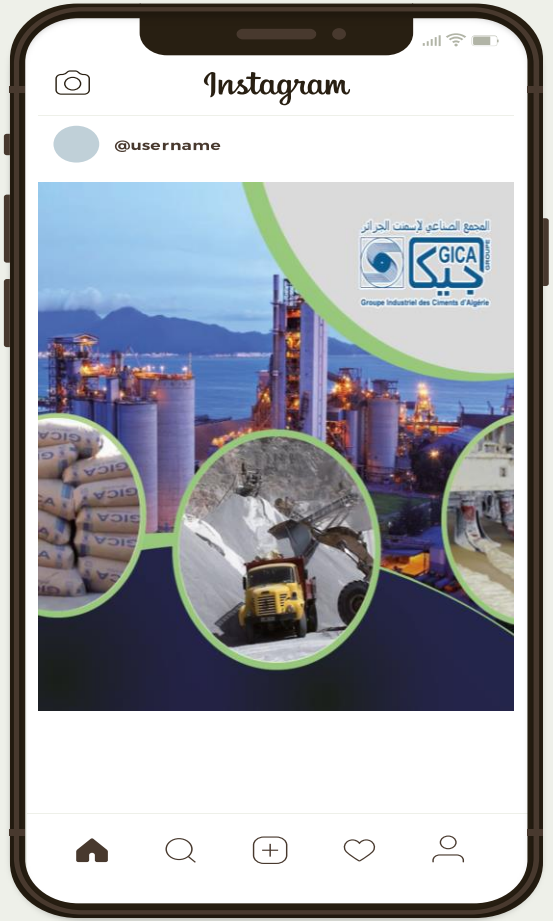
شركة حافظات

رقم الأعمال: في سنة 2023 الأرباح/الإيرادات نحو 24 مليار دينار جزائري.

حجم التصدير من الكلنكر في 2023 بلغ 6 ملايين طن تقريباً

02

المزيج التسوقي للمجمع الصناعي gica



المنتج

تمتلك نواع متعددة من الإسمنت:
إسمنت عام، إسمنت مقاوم للظروف القاسية، إسمنت بورتلندي، إسمنت بترولير (ciment pétrolier)
لقطاع النفط/الهيدروكربونات



1

الأسمنت البورتلاندي مع الحجر الجيري لجميع أعمال البناء التي تتطلب مقاومة عالية، كما يوصى باستخدامه في تشييد الهياكل الهندسية المدنية (الجسور والأنفاق، الخ)، والبنية التحتية والهياكل الفوقية للمباني؛ يتوافق مع المواصفة الجزائرية



2

اسمنت بورتلاند مع الحجر الجيري مخصص لجميع أعمال البناء والهندسة المدنية وأعمال تطوير الطرق؛ يتوافق مع المواصفة القياسية الجزائرية



3

أسمنت بورتلاندي ذو مقاومة عالية للبيئات العدوانية مع حرارة ترطيب منخفضة مفيد لجميع الأعمال في البيئات ذات المحتوى العالي من الكبريتات؛ يتوافق مع المواصفة الجزائرية

4

سمنت بورتلاند رمادي ذو قوة ميكانيكية عالية وأداء عالي، مصمم خصيصًا لأعمال البنية التحتية والبنية الفوقية الكبرى؛ متوافق مع المواصفة الجزائرية





معتمد وفقًا لمعايير معهد البترول الأمريكي (API) ويُستخدم في مواقع حفر النفط.
أسمنت لصناعة النفط
كبديل للاستيراد، تقدم شركة جيكا منتج جيكا بتروليوم، وهو أسمنت معتمد وفقًا لمعايير معهد البترول الأمريكي (API)، مصمم خصيصًا لـ:
آبار حفر الهيدروكربون.
المنصات البحرية.
يلبي هذا المنتج الاستراتيجي احتياجات شركات النفط العاملة في الجزائر

5



التسعير

السعر يتأثر بتكاليف الإنتاج والنقل وكفاءة المصانع، والمنافسة المحلية والتصدير. أيضاً اعتماد شهادات الجودة مثلا CEيجعلها قادرة تنافس دوليًا، ما يمكن يرفع القيمة السعرية

- التأثر بالمنافسة، الطلب المحلي، التصدير GICAتنتج كمية تفوق الطلب المحلي، فجزء من الإنتاج موجه للتصدير. هذا يعني أن جزءًا من التسعير يراعى فيه السعر العالمي أو شروط التصدير.
- سياسات عامة للتدخل الحكومي ومنع المضاربات في 2017 مثلاً، تدخلت وزارة الصناعة للحد من المضاربة في أسعار الإسمنت، وتم اتخاذ إجراءات لمراقبة توزيع الإسمنت، والشركة وضعت "ميثاق الزبائن" لتنظيم العلاقة بين GICAوالشركاء والموزعين لضمان تسعير عادل وعدم استغلال نقص العرض.
- كذلك الحكومة تشدد على أن أسعار الإسمنت تكُون شفّافة أكثر وأن لا يكون فرق كبير بين الولايات أو نقاط البيع بسبب التوصيل أو التوزيع الداخلي.

التسعير حسب المنطقة والمسافة والتوصيل

الفئة النوعية للمنتج تؤثر على السعر أنواع الإسمنت التي تنال شهادات عالية الجودة أو التي تستعمل لمتطلبات خاصة (مثل الإسمنت المقاوم للبيئات العدوانية، أو الإسمنت البترولي) تُسعَّر أعلى.

كذلك العروض لكميات كبيرة غالبًا تكون بأسعار أفضل أو فيها خصم عند الموزعين أو عند الشراء بالجمل

التوزيع

لديها شبكة توزيع محلية قوية، توزيع مباشر للمقاولين، المؤسسات الكبرى، المشاريع السكنية.كذلك شبكة تصدير: الكلنكر يُصدَّر إلى دول إفريقيا ودول أخرى

لديها شركة توزيع خاصة بها :

اسم شركة التوزيع: SODISMAC (Société de Distribution des Matériaux de Construction). هي شركة توزيع تابعة للمجمعGICA

مهمّة SODISMACتشمل: التوزيع المحلي لمنتجات GICA، بالإضافة إلى إدارة تصدير الفائض من الإنتاج نحو الأسواق الخارجية

الترويج

الترويج الصناعي أكثر من الإعلاني، أي عبر: العلاقات العامة (مشاركة في معارض مثل IATF
.(2025موقع إلكتروني احترافي يعرض المنتجات والمصانع,
منشورات إعلامية وتقارير اقتصادية تبرز الجودة والمردودية.
لا تستعمل التسويق الاستهلاكي المباشر مثل الإعلانات التلفزيونية، بل تركّز على التواصل مع الزبائن عبر ممثليها التجاريين.
تعتمد في ترويجها على الجانب البيئي وتعمل على ترسيخ صورة الشركة كمؤسسة وطنية مسؤولة بيئيًا، تسهم في التنمية المستدامة والاقتصاد الأخضر.هذا ما يجعلها تكسب ثقة الزبائن الصناعيين والدولة كشركة يعتمد عليه وملتزم بالمعايير البيئية.





- الأفراد People: لديها أكثر من 12 ألف عامل وإطار.تهتم بتكوين الموظفين في مجالات: تسيير الجودة، الأمن الصناعي، والبيئة.فرق المبيعات والممثلين التجاريين يلعبون دورًا أساسيًا في العلاقات مع الزبائن الصناعيين.
- العمليات Process: تعتمد نظام إنتاج إسمنت صديق للبيئة عبر خفض انبعاثات ثاني أكسيد الكربون, تمتلك مخابر مراقبة الجودة ISO 9001في كل مصنع.
عملية الطلب والتوزيع منظمة بين المصنع، SODISMAC، والموزعين.
البيئة المادية Physical Evidenceهوية بصرية موحدة: شعار GICAباللونين الأزرق والرمادي.تغليف المنتجات في أكياس مطبوعة بعلامة GICAوشعار المصنع المنتج.منشآت حديثة ومصانع بمعايير عالمية (مثل مصنع بشار، سور الغزلان، الشلف...)

الشرائح السوقية التي تتعامل معها الشركة: نذكر بعض الشرائح الأساسية التي تستهدفها GICA:

المقاولات العامة / شركات البناء: المباني السكنية، العمرانية، الأشغال العمومية.

المشاريع الكبرى: الجسور، الطرق، البنى التحتية.

المشاريع الحكومية وزارة الإسكان، المشاريع السكنية الحكومية، مشاريع البنية التحتية، الطرق، المستشفيات.

السوق المحلي للأفراد: الأفراد الذين يشترون الإسمنت للإنشاءات الخاصة (بناء منزل، الترميم). غالبًا يكون الشراء عبر موزعين أو واجهات البيع.

السوق التصديري الدول الإفريقية، بعض الدول الأوروبية، أمريكا اللاتينية حسب ما وجدت من صادرات.

القطاعات الخاصة: قطاع النفط (عندما يستخدمون إسمنت بترولير)، الصناعات التي تحتاج أنواع خاصة من الإسمنت

الشرائح السوقية التي تتعامل معها

SWOT **analysis**

Strengths

S

حجم إنتاج وبنية تحتية قوية
دعم وملكية الدولة, قدرة
وتوجه للتصدير, شهادات جودة
ومنتجات متخصصة, تنويع
الأنشطة

Weaknesses

W

الاعتماد على القرارات الحكومية
تركيبة رأس المال و الاستثمارات السابقة
تعرض لمخاطر لوجيستية ومواصلات للتصدير
تركيز قوي على السوق الإقليمي, الوطني تاريخيا

Opportunities

O

زيادة الطلب الإقليمي على مواد البناء
تنويع منتجات عالية القيمة
تعزيز الصادرات ضمن استراتيجية الدولة لتنويع
العائدات
شراكات دولية ونقل وتكنولوجيا
التحول نحو انتاج منخفض الانبعاثات

Threats

T

تقلبات أسعار الطاقة والوقود
المنافسة الإقليمية والدولية
تقلبات الطلب المحلي المرتبطة بالاقتصاد
الوطني
لوائح وقيود بيئية متزايدة

العوامل السياسية :political_تعد شركة جيكا مؤسسة عمومية جزائرية تابعة للدولة, ولّذلك فهي تتأثر بشكل مباشر بالسياسات الحكومية, كما أن السلطات الجزائرية تشجع الشركات الوطنية على التصدير وجلب العملة الصعبة وهو ما يمثل فرصة مهمة لجيكا خاصة بعد شروعها في تصدير الإسمنت إلى أوروبا وإفريقيا وأمريكا .
بالإضافة إلى دلك تستفيد الشركة من الدعم الحكومي أو التسهيلات الجبائية بحكم مساهمتها في الاقتصاد الوطني وتوفيرها لآلاف مناصب شغل.
العوامل الاقتصادية :Economic_من الناحية الاقتصادية ،تعتمد شركة جيكا بشكل كبير على أسعار الطاقة ،كون صناعة الاسمنت من أكثر الصناعات استهلاكا للغاز والكهرباء أي زيادة في الأسعار تؤدي الى ارتفاع تكاليف الإنتاج .
كدلك يؤثر سعر الصرف الدينار الجزائري على أداء الشركة لأن مداخيل التصدير تحتسب بالعملة الصعبة وعندما ينخفض سعر الدينار تزيد الأرباح المقومة بالدينار .
بالإضافة الى دلك يشهد السوق المحلي منافسة قوية بين الشركات العمومية والخاصة، مما يدفعها الى تحسين الجودة وتقليل الأسعار .
العوامل الاجتماعية :social يرتبط الطلب على الاسمنت في الجزائر ارتباطا وثيقا بالنمو السكاني وبرامج السكن، حيث تلعب جيكا دورا اجتماعيا مهما من خلال توفير مناصب عمل مباشرة وغير مباشرة في المناطق التي تتواجد فيها مصانعها ،مما يساهم في التنمية المحلية ، ومع دلك تواجه الشركة تحديات اجتماعية تتعلق بالتلوث الصناعي والانبعاثات وهو ما يدفعها الى تحسين أنظمتها البيئية للحفاظ على علاقتها الجيدة مع المجتمعات المحلية.

Pestel analysis

العوامل التكنولوجية : technological

استثمرت شركة جيكا في السنوات الأخيرة في تحديث خطوط الإنتاج لتصبح أكثر كفاءة وأقل استهلاكا للطاقة ،كما اعتمدت تقنيات حديثة لمراقبة الجودة والتسيير الرقمي للمخزون والنقل .

وقد حصلت بعض وحداتها على شهادات المطابقة الاوروبية ceمما مكنها من دخول الأسواق الخارجية بكل سهولة.

العوامل البيئية environmental

تعد صناعة الاسمنت من أكثر الصناعات تسببا في انبعاثات الكربون، ولهدا تولي جيكا أهمية خاصة للجانب البيئي .

حيث بدأت الشركة في اعتماد تقنيات جديدة لتقليل الانبعاثات واستعمال وقود بديل في بعض خطوط الإنتاج .

العوامل القانونية :legal

تعمل شركة جيكا في اطار منظومة قانونية تشمل قوانين البيئة والعمل والتجارة والسلامة الصناعية، الالتزام بهده القوانين ضروري لتفادي الغرامات أو تعليق النشاط.

كما تلزم التشريعات الدولية الشركات الراغبة في التصدير بالحصول على شهادات جودة مطابقة للمعايير العالمية، مثل شهادة ceالتي حصلت عليها عدة وحدات من مجموعة جيكا .

أي تغيير في القوانين الجبائية أو الجمركية قد يؤثر مباشرة في تكلفة الإنتاج والتصدير .

قوى بورتر الخمس

القوى المنافسة بين الشركات القائمة :تعد صناعة الإسمنت في الجزائر سوقا تنافسيا للغاية فبالإضافة إلى مجمع جيكا توجد شركات خاصة وأجنبية مثل لافارج الجزائر lafarge algeria ،الجزائر للإسمنت ومشتقاته وعدة وحدات إنتاج أصغر في ولايات مختلفة.

مجمع جيكا يمتلك أكثر من 14مصنعا موزعة عبر التراب الوطني مما يمنحه ميزة الحجم والإنتاج الكبير . ومع ذلك

فإن المنافسة شديدة في الأسعار وجودة المنتج، خصوصا بعد تحقيق الإكتفاء الذاتي الوطني من الاسمنت وظهور فائض في السوق .

قوى الموردين: في صناعة الاسمنت ، يعتمد الإنتاج على مواد أساسية مثل الحجر الجيري والطين والجبس والوقود.

حيث تعد مصادر هده المواد متوفرة محليا وبأسعار منخفضة نسبيا ، خاصة أن الدولة تتحكم في قطاع الطاقة وهذا يقلل من نفود الموردين على الشركات المنتجة.

غير أن الزيادة في أسعار الطاقة والغاز قد ترفع التكاليف الإنتاجية . كما أن بعض التجهزات التقنية والمعدات .

الصناعية تستورد من الخارج ، مما يجعل الشركة تعتمد جزئيا على الموردين الأجانب ، خصوصا في مجال قطع الغيار والتقنيات الحديثة.

قوى الزبائن:

الزبائن الرئيسيون لجيكا هم شركات البناء والأشغال العمومية، والمقاولون ،ومؤسسات الدولية، إضافة الى زبائن أجانب في الأسواق التصديرية .

في السوق المحلي ، بعد تحقيق فائض الإنتاج أصبح لدى الزبائن خيارات متعددة بين جيكا ومنافسين آخرين ما زاد قوتهم التفاوضية.

فإن سمعة جيكا وجودة منتجاتها واستقرارها في التوريد يجعل الكثير من الزبائن يفضلونها على المنافسين ، خاصة في المشاريع الكبر التي تتطلب موثقية عالية في الإمدادات.

خطر دخول منافسين جدد:

قطاع الاسمنت يتطلب استثمارات ضخمة جدا في البنية التحتية ، الأفران ، والطاقة والنقل . كما يحتاج إلى رخص تنظيمية صارمة وموافقات بيئية من الدولة.

هده المتطلبات تشكل عوائق كبيرة أمام دخول منافسين جدد الى السوق خصوصا في ظل وجود فائض في الإنتاج محليا ، مما يجعل السوق غير مغر للشركات الجديدة.

خطر المنتجات البديلة :

البدائل المباشرة للإسمنت في البناء محدودة جدا ، لأن الإسمنت يعتبر مادة أساسية في الخرسانة والبنية التحتية.

ومع دلك بدأت بعض التقنيات الحديثة في مواد البناء الخفيفة والجاهزة بالانتشار في بعض الدول لكنها لا تزال محدودة في الجزائر

شكرا لحسن استماعكم