

العوامل الداخلية والخارجية وتأثيرها على التنافسية قطاع الصناعة الدواء في الجزائر

حالة مجمع صيدال خلال الفترة 2012-2015

Internal and external factors and their impact on competitiveness
Pharmaceutical industry sector in Algeria

The case of the compound of the pharmaceuticals during the period

2012-2015

أ.د. عبد الله غالم

جامعة بسكرة

Ghalem602@yahoo.fr

أ. محمد الحافظ عيشوش

جامعة الوادي

El.hafedh@yahoo.com

ملخص

تناول الدراسة موضوع القدرة التنافسية في مجمع صيدال والعوامل الرئيسية المؤثرة في تعظيم هذه القدرة، إذ يعد توافر هذه العناصر من أهم عوامل الوصول إلى مستويات أعلى من الإنتاجية والتخصيص الأمثل للموارد، ومن ثم إلى معدلات أكبر من الأرباح، ونظراً إلى أهمية تحليل عناصر في ضوء محددات القدرة التنافسية المتمثلة في تكاليف الإنتاج والجودة ودور الحكومة ونشير هنا إلى مجموعة من عناصر يجب على المؤسسة أخذها بعين الاعتبار للحفاظ على تنافسية المجمع صيدال منها سوق العالمي وسوق الوطني و عوامل الإنتاج و عوامل الطلب والعرض وتحديد الصناعات المرتبطة والمساندة و إستراتيجية مجمع وهيكل المؤسسة والمنافسة ومن خلال الدراسة نلاحظ ان مجمع صيدال مازالت غير مستغلة بالشكل الكافي لنقاط القوة لزيادة حصتها السوقية في السوق المحلي وخصوصا السوق العالمي.

كلمات لمفتاحية: تنافسية، ميزة تنافسية، الطلب والعرض الكلي، منظمة العالمية للتجارة.

Résumé

On présente dans cette étude la concurrence dans le groupe Sidal et les principaux facteurs qui influent sur l'expansion de cette capacité, car il est la disponibilité de ces éléments de l'accès principal aux plus hauts niveaux de productivité et la caractéristique optimale des ressources, ensuite à des taux plus élevés de profit, en raison de l'importance des éléments d'analyse dans le sens de la concurrence de la production et de la qualité coût déterminants et le rôle du gouvernement et nous nous référons ici à un groupe d'éléments de l'institution doit être pris en compte pour maintenir la concurrence de groupe Sidal en tenant compte du marché mondial et le marché national et les facteurs de production, facteurs de l'offre, de la demande et d'identifier les industries liées au soutien et à la stratégie complexe. la structure de l'entreprise et la concurrence est au cours de l'étude du groupe Sidal on remarque inexploitation de manière adéquate les points forts pour accroître sa part de marché sur le marché national et en particulier le marché international.

Mots clés : Concurrence, avantage concurrentiel, la demande globale de l'offre, l'Organisation mondiale du commerce.

أن الواقع الاقتصادي الجديد يقوم على تنافسية المؤسسات في الأسواق الدولية والمحلية، فإن المؤسسة مطالبة بمواجهة كل ما يطرأ من تغيرات في مجال التنافس العالمي والمحلي، وذلك انطلاقاً من كون المنظمة نظاماً مفتوحاً تتفاعل مع الظروف المحيطة بها، لهذا لا بد من دراسة مختلف التغيرات التي تحدث خارج نطاق المنظمة وبعيدا عن سيطرتها، والتي تمثل في مضمونها البيئة التنافسية التي يجب التكيف معها من خلال وضع استراتيجيات، تسمح بتحديد الخطوات التي يجب أن تتبعها المنظمة لمواجهة تهديدات المنافسين، بل والتغلب على القوى التنافسية المحتملة ومن هنا سوف نعرض أهم العوامل المؤثر في تنافسية مع دراسة حالة مجمع صيدال خلال فترة 2012-2015.

مشكلة الدراسة

مع الدور المتزايد للقطاع صناعة الدوائية في الجزائر الخاص، إلا أنه يعاني من مشكلة ضعف القدرة التنافسية التي تتركز على محاور التكاليف والجودة والنوعية ودور الحكومة؛ بعض مؤشرات القياس وحسب المعلومات المتوفرة، ومحاولة التعرف على مدى قدرتها على التنافس ومن ثم إمكانية مساهمته في تدعيم القدرة التنافسية لصناعة الدواء في الجزائر. ومن خلال ما سبق ويمكن طرح الإشكالية التالية:

ما هي أهم العوامل المؤثرة في تنافسية صناعة الدواء لمجمع صيدال؟

يجرنا هذا التساؤل الرئيسي الى طرح مجموعة من الاسئلة الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتنافسية والميزة التنافسية؟

- ما هي المحددات الرئيسية للتنافسية؟

- ما هي العوامل المؤثرة على تنافسية مجمع الصناعي صيدال الداخلية والخارجية؟

يكتسي هذا الموضوع أهمية بالغة وذلك لعدة اعتبارات يمكن حصرها في النقاط التالية:

- دراسة أهم مؤشرات التنافسية ومحاولة تحليل الوضعية التنافسية لمجمع صيدال.

- معرفة أهم العوامل التي تؤثر في تنافسية صيدال ومعرفة نقاط القوة والضعف في الاقتصاد الجزائري وتأثيرها على المجمع صيدال على مستوى المحلي وعلى المستوى العالمي.

قصد الإجابة على الإشكالية المطروحة اتبعنا المنهج الوصفي وذلك بهدف التعرض الى المفاهيم النظرية المتعلقة بالتنافسية

منهج وادوات الدراسة:

نظرا لطبيعة الموضوع محل الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال جمع المعلومات والبيانات وتحليلها المرتبطة بموضوع المنافسة والميزة التنافسية ومحدداتها في الجانب النظري وتحليل العوامل المؤثر فيها في مجمع صيدال في الجانب التطبيقي.

وللاجابة عن الاسئلة السابقة ارتأينا تقسيم هذه الدراسة الى المحاور التالية:

- مفهوم تنافسية.

- مفهوم وأهمية وأنواع والميزة التنافسية.

- تنافسية في مجمع صيدال والعوامل المؤثرة فيها.

أولاً: مفهوم تنافسية

اننا من الصعب إيجاد مفهوم دقيق للتنافسية، وهذا لإحاطتها بنوع من الغموض وعدم الدقة، لاختلاف وجهات النظر حول مفاهيمها، لكننا سنحاول انتقاء أكثر المفاهيم وضوحاً كمايلي:

التنافسية هي "قدرة مؤسسات القطاع الصناعي في دولة ما على تحقيق النجاح المستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية".¹

"قدرة المؤسسة على المنافسة من ناحية الجودة والكفاءة الداخلية في استخدام مواردها حتى تضمن بقاء وتحقيق مردودية اقتصادية".²

"مقدرة الاقتصاد الوطني على التوصل إلى معدلات مستدامة من النمو الاقتصادي محسوبة بمعدلات التغيير السنوي لدخل الفرد".³

ثانياً: مفهوم واهمية وانواع والميزة التنافسية

1-تعريف الميزة التنافسية

هناك العديد من التعاريف التي أدرجها الك ت اب والباحثين حول مصطلح الميزة التنافسية، حيث أن هناك من عرفها:

بأنها: "تنشأ بميرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف ررق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين؛ أي بميرد إحداث عملية ابداع بمفهومه الواسع، حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانيا".⁴

وعرفها كل من زكريا الدوري وأحمد صالح بأنها: "خاصية أو مجموعة خصائص نسبية تنفرد بها المؤسسات ويمكنها الاحتفاظ بها لمدة رويلة نسبياً، نتيية صعوبة محاكاتها أو التي تحقق خلال تلك المدة المنفعة لها وتمكنها من التفوق على المنافسين فيما تقدمه من خدمات ومنتجات".⁵

2-أهمية الميزة التنافسية:

تكمن أهمية الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية في خلق قيمة للعملاء تلبي احتياجاتهم، وتضمن ولاءهم وتدعم وتحسن سمعة وصورة المؤسسة في أذهانهم، كما أن تحقيق التميز الاستراتيجي عن المنافسين في السلع والخدمات المقدمة للعملاء، تعتمد على التميز في الموارد والكفاءات والاستراتيجيات المنتهجة، بالإضافة إلى تحقيق حصة سوقية للمؤسسة وربحية عالية تضمن لها البقاء والاستمرار في السوق، وعلى هذا اعتبرت الميزة التنافسية عنصراً مهماً من العناصر المكونة لأداء المؤسسة، لأنه بقدر ما كان هنالك تميز دل ذلك على الأداء الجيد للمؤسسة.⁶

3-أنواع الميزة التنافسية:

يمكن تقسيم الميزة التنافسية إلى نوعين أساسيين وهما:

1-3 الميزة التنافسية الخارجية:

وتركز المؤسسة في هذا النوع من الميزة التنافسية في تمييزها للمنتج على عناصر تعطي فيه إضافة للمشتري وذلك من خلال:⁷

- تقليل تكلفة الاستعمال.
- أو رفع كفاءة الاستعمال.

نستنتج بأن الميزة التنافسية الخارجية تكسب المؤسسة قوة للمساومة في السوق وتجعل المستهلك يشتري المنتجات بأسعار مرتفعة بفعل التمايز الذي أظهره هذا المنتج مقارنة بمنتجات المنافسين، واقتناع المستهلك بأن جودة هذا المنتج أحسن وأفضل من جودة المنتجات المنافسة من كل الجوانب، وعليه يمكن استنتاج بأن المؤسسة في هذه الحالة بإمكانها تقديم منتج متميز وفريد وله قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستهلك (جودة أعلى، خصائص خاصة بالمنتج، خدمات ما بعد البيع).⁸

2-3 الميزة التنافسية الداخلية:

في هذه الحالة تركز المؤسسة في تفوقها وتميزها عن المنافسين من خلال تحكمها في تكاليف الصنع، الإدارة أو تسير المنتج، والتي تضيف قيمة للمنتج بإعطائه سعر تكلفة منخفض عن المنافس الأولي⁹، حيث تلجأ المؤسسة إلى انتهاز إستراتيجية السيطرة بالتكاليف، وتحسين الإنتاجية التي تسمح لها بتحقيق مردودية أحسن وعوائد أكبر، ومنه الوصول إلى أفضل قوة للمساومة حتى في حالة انخفاض الأسعار أو الدخول في حرب الأسعار، لأن المؤسسة تتحكم في تكاليفها إلى درجة كبيرة وبحوزتها معرفة تنظيمية وتكنولوجية عالية.

4-محددات الميزة التنافسية

قدم بورتر أربعة محددات رئيسية حسب رأيه لها تأثير حاسم على الميزة التنافسية في إطار ما عرف بالموذج الماسي/ النظرية الماسية The Diamond Theory وتتمثل هذه المحددات الأساسية الأربع التي يتوقف عليها تحقيق، المؤسسة للميزة التنافسية في:¹⁰

- عوامل الإنتاج؛ - عوامل الطلب؛ الصناعات المرتبطة والمساندة؛ - إستراتيجية وهيكل المؤسسة والمنافسة.

بالإضافة إلى عنصرين اعتبرها ثانويين:

- دور الحكومة؛ - الصدفة.

1-4 ظروف عوامل الإنتاج¹¹

يعتبر مفهوم عوامل الإنتاج من منظور Porter أكثر شمولاً من المفهوم التقليدي المتداول، فهو يتضمن بالإضافة إلى عوامل الإنتاج التقليدية من موارد بشرية وطبيعية ورأسمال عوامل أخرى كالبنية التحتية وعوامل متقدمة كالمعرفة التكنولوجية والفنية والخبرات الإدارية الحديثة. وحسب بورتر فإن المنافسين يختلفون من حيث مدى وفر عوامل الإنتاج، ملاءمتها، طرق مزجها، وكذا من حيث التكلفة، ومن ثم فبقدر ما تتوفر هذه العوامل وتنخفض تكلفتها بقدر ما تكون محققة للميزة التنافسية، لكن قد يكون ذلك غير كاف ما لم ترتبط بكفاءة استخدامها وتطويرها.

2-4 ظروف الطلب المحلي¹²

يلعب الطلب المحلي دوراً مهماً في تحسين الميزة التنافسية ودعمها ولا يرتبط ذلك بحجم الطلب ونموه فقط، وإنما يشتمل أيضاً على هيكل الطلب الذي يعكس طبيعة احتياجات المستهلكين ممثلة في نوعية السلع المطلوبة وأنماطها المختلفة.

إن وجود طلب محلي كبير نسبياً يسمح للمؤسسات العاملة بتحقيق اقتصاديات الحجم في السوق المحلي وزيادة المردودية، كما أن ارتفاع الطلب المحلي تدريجياً قد يجعل الشركات توجه تركيزها إلى السوق المحلي، أما إذا كان الطلب المحلي يتسم بالتباطؤ فإن ذلك غالباً ما يدفع المؤسسات إلى البحث عن أسواق خارجية، كما يمكن أن يشكل الطلب المحلي ضغوط تدفع نحو التجديد والابتكار لتحسين مستوى الجودة وإنتاج منتجات مبتكرة، وبالتالي فإن فهم عوامل الطلب المحلي من شأنه أن يساعد المؤسسات على التوقع.

3-4- وضعية الصناعات المرتبطة والمساندة¹³

ويقصد بالصناعات المرتبطة تلك الصناعات التي تشترك مع الصناعة التي تنشط فيها المؤسسة سواء من حيث المدخلات أو التكنولوجيا المستخدمة أو قنوات التوزيع وكذا الصناعات التي تنتج مواد مكملة لهذه الصناعة، أما الصناعات المساندة فهي تلك الصناعات التي تقدم الدعم للصناعة المعنية من حيث المدخلات التي تتطلبها العملية الإنتاجية.

إن هذا النوع من الصناعات من شأنه أن يسمح للمؤسسة بتكوين علاقات وتكاملات أمامية وخلفية وما ينجم عنها من امتيازات لا تتوفر للمؤسسة التي لا تستفيد من هذه العلاقات مثل وفورات في التكلفة بفعل الاستفادة من تسهيلات إنتاج مشتركة، أو خبرة فنية، أو منافع توزيع...

4-4- إستراتيجية وهيكل المؤسسة والمنافسة¹⁴

أما من حيث المنافسة المحلية فيرى Porter أن هناك ترابط قوي بين المنافسة المحلية وخلق الميزة التنافسية في صناعة ما والمحافظة عليها، إذ أن المؤسسات التي تنشط في بيئة تنافسية محلية تتسم بالديناميكية وتراكم المزايا والخبرات سيؤهلها لدخول الأسواق الخارجية والتفوق دولياً.

إن المحددات الأربعة السابقة تعتبر محددات رئيسية تشكل كما أطلق عليها Porter "قطعة الماس" وتعمل عندما تتفاعل مع بعضها البعض بشكل ديناميكي، بمعنى أن تحقيق الميزة التنافسية يبقى محكوماً بمدى تفاعل هذه العناصر بالإضافة إلى عنصر الصدفة وسياسات الحكومة كعاملين ثانويين ومساعدتين:

- **دور الصدفة:** مثل ظهور اختراع جديد، أو التقلبات العالمية المفاجئة في الطلب وأسواق المال والصراف يمكن أن تخلق فجوات تسمح بحدوث تغييرات في المزايا التنافسية للدول التي لديها قدرة على تحويل هذه الصدفة إلى ميزة تنافسية؛¹⁵

- **دور الحكومة:** ممثلاً في خلق البيئة المؤسسية والتشريعية وسياساتها المتعلقة بجذب الاستثمار وتقديم الخدمات من شأنه أن يحسن أو يعرقل الميزة التنافسية.¹⁶

ثالث: تنافسية مجمع صيدال لصناعة الدواء والعوامل المؤثرة فيها

سوف يتم قياس تنافسية مجمع صيدال باستخدام بعض مؤشرات القياس وحسب المعلومات المتوفرة، ومحاولة التعرف على مدى قدرتها على التنافسية ومن ثم إمكانية مساهمته في تدعيم القدرة التنافسية لصناعة الدواء في الجزائر. كما سيتم التعرف على أهم العوامل المؤثرة في ذلك.

1- قياس تنافسية مجمع صيدال لصناعة الدواء

يمكن قياس تنافسية الصناعة بالاعتماد على بعض المؤشرات، أهمها: التكاليف، الإنتاجية، الميزان التجاري، الحصة من السوق الدولية، الميزة النسبية الظاهرة ومؤشر التجارة داخل نفس الصناعة وغيرها. وانطلاقاً من أن تنافسية المنظمة تتجسد أكثر من خلال العلاقة بالعملاء والمقارنة مع المنافسين، فإن المؤشرات الأكثر قياساً لها هي: الربحية، الإنتاجية، التكلفة والحصة السوقية. ويركز أغلب الباحثين لقياس تنافسية المنظمات على حصتها في السوق العالمية والوطنية. لذلك سوف يعتمد هذه الدراسة على مقارنة تنافسية صيدال مع تنافسية المنافسين على هذا المؤشر الأخير.

1-1 مؤشر الربحية

يمكن توضيح ربحية مجمع صيدال خلال السنوات 2012-2015 في الجدول التالي في شكل النسب التالية: عائد حقوق الملكية، عائد رأس المال، ربحية التكاليف، ربحية رقم الأعمال.

البيانات	2012	2013	2014	2015	الوحدة: د.ج
النتيجة الصافية (1)	1138362878	1298789371	1385942685	1172407473.19	
رأس مال (2)	2500000000	2500000000	2500000000	2500000000	
الأموال الخاصة (3)	4720403328	5582872699	15969863778	18878227211	
التكاليف الإجمالية (4)	8977006454	8260950310	11077608673	11315402577	
رقم الأعمال (5)	10678123420	10638800928	9154174239	9507148649	
عائد رأس المال (6)=(1)/(2)	0.45	0.51	0.55	0.46	
معدل نمو عائد رأس المال	-	+0.13	+0.08	-0.16	
عائد حقوق الملكية (7)=(1)/(3)	0.24	0.23	0.08	0.06	
معدل نمو عائد حقوق الملكية	-	-0.02	-0.65	-0.25	
ربحية التكاليف (8)=(1)/(4)	0.13	0.15	0.12	0.10	
معدل نمو ربحية التكاليف	-	+0.15	-0.2	-0.17	
ربحية رقم الأعمال (8)=(1)/(5)	0.10	0.12	0.15	0.12	
معدل نمو ربحية رقم الأعمال	-	+0.2	+0.25	-0.20	

المصدر: من إعداد الباحث الاعتماد على تقارير تسيير المجمع للسنوات 2012-2015

توضح هذه النسب مؤشر ربحية المجمع خلال السنوات 2012-2015 في سوق يتسم بالمنافسة الشديدة مع الأدوية المستوردة. وتهدف نسبة عائد رأس المال إلى تقديم المعلومات عن أداء المجمع بالتركيز على الكفاءة

التي يستخدم معها رأس المال، حيث حقق سنة 2012 حوالي 0.45 دج من الأرباح وراء كل وحدة نقدية مستثمرة وارتفع إلى 0.55 دج سنة 2014 أي بمعدل يقدر ب 122% بينما توضح نسبة عائد حقوق الملكية ربحية المجمع فيما يتعلق برأس المال الذي يقدمه ملاك المجمع (المساهمين)، حيث سجلت هذه النسبة ارتفاعا طفيفا من 0.24 سنة 2012 كنصيب لكل مساهم عن كل سهم إلى 0.06 سنة 2015 أي بمعدل يقدر ب -250 % وفي المقابل، توضح نسب ربحية تكاليف المجمع الأرباح المحققة من وراء كل دينار تم إنفاقه، حيث ارتفعت هذه النسبة من 0.1 سنة 2012.

ويمكن التأكد من تتبع معدل النمو الذي ارتفع في سنتي 2013 سنة 2014 ووصل الى 0.15 في سنة 2014. بينما توضح ربحية رقم الأعمال لمجمع صيدال النسبة التي تبين مقدار الأرباح المحققة من رقم الأعمال. ولقد سجل المجمع ارتفاع هذه النسبة سنة 2015 إلى 0.15 بعد أن كانت تقدر ب 0.1 سنة 2012، ثم تراجعت في الانخفاض سنة 2015 وعادت إلى ما كانت عليه سنة 2012 المقدرة ب 0.12، ومما سبق يمكن القول أن مجمع صيدال حسب مؤشر الربحية، له قدرة تنافسية في المدى القصير وهو ما يؤكد النتيجة السابقة التي تم وصف المركز المالي الحالي لصيدال بالوضع الجيد. غير أن هذه الوضعية معرضة لخطر التهديدات ونقاط الضعف الداخلية التي يجب التفكير في معالجتها باستغلال الأوضاع الجيدة الحالية.

2-1 مؤشر التكلفة¹⁷

ويقصد بالتكاليف أساسا المدخلات. وتمثل تكلفة الصنع جميع عناصر تكاليف الإنتاج التي لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالصنع أو بإنتاج المنتجات. وتعتبر تكلفة الصنع المتوسطة للمنتجات بالقياس إلى تكلفة المنافسين مؤشرا كافيا عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمنظمة. وتعتبر التكلفة حجر الزاوية في تقييم التنافسية، واختلاف التكاليف النسبية للإنتاج هو الأساس في تعريف المزايا النسبية. وكما أن التكلفة من أكثر عناصر التنافسية أهمية، تعتبر أيضا من أكثرها صعوبة في التقييم بسبب صعوبة التحقق من التقنيات الإنتاجية والأسعار في الواقع، الأمر الذي يجعل حساب المؤشرات الأكثر ارتباطا بالتنافسية كتكلفة الموارد المحلية ومعدلات الحماية الفعلية أمرا مستحيلا، وبناء على ما سبق، يمكن الاعتماد في توضيح المزايا النسبية لمجمع صيدال على حسابات المجموعة السادسة وخاصة التي تمثل تكاليف عوامل الإنتاج، وهي: مواد ولوازم مستهلكة، خدمات، مصاريف المستخدمين، ضرائب ورسوم، مصاريف مالية، مصاريف مختلفة، مخصصات الاهتلاك.

والجدول التالي يوضح مختلف التكاليف لمجمع في السنوات 2012-2015.

جدول رقم (02): مختلف التكاليف لمجمع في السنوات 2012-2015

البيانات	2012	2013	2014	2015
مواد ولوازم (61)	9901551987.93	9730734168.09	2733421350.32	3220928148.25
خدمات (62)	189060679.24	286726787.84	772869348.00	960130556.64
مصاريف مستخدمين (63)	752666736.67	779379332.61	3086427880.62	2905838062.46

العوامل الداخلية والخارجية وتأثيرها على تنافسية قطاع صناعة الدواء

385749968.56	347336380.51	42796175.93	34463586.86	ضرائب ورسوم (64)
97748530.51	105962490.15	40336515.33	30743270.73	مصارييف مالية (65)
100210602.71	180066364.28	3696895.42	24245156.35	مصارييف مختلفة (66)
1188926338.34	973412557.52	155312509.79	303668045.29	مخصصات الإهلاك (68)
11236399463	10899201126	8199496971	8859532207	مجموع التكاليف

المصدر: من إعداد الباحث الاعتماد على تقارير تسيير المجمع للسنوات 2012-2015.

يلاحظ من الجدول أعلاه الارتفاع المتزايد لمجموع التكاليف باستثناء سنة 2013 ويفسر ذلك بانخفاض في كمية الإنتاج بـ 10% وليس بتحكم في التكاليف. ومن ثم أدى ذلك إلى انخفاض المواد واللوازم المستهلكة وكان ذلك بغرض تصريف مخزون منتجات المجمع. ولقد عرف حساب المواد واللوازم المستهلكة انخفاضا ملحوظا خلال فترة الدراسة، فبعد ما كانت تقدر بـ 9901551987.93 دج في سنة 2012 انخفضت خلال سنة 2014 إلى 2733421350.32 دج.

كما تميزت الضرائب والرسوم في الانخفاض خلال سنة 2012 وهذا نتيجة المراجعات والتغييرات على الهياكل الجمركية التي اتبعتها الجزائر في إطار سعيها للانضمام لمنظمة التجارة العالمية. بينما اتسمت المصارييف المالية بالانخفاض في السنوات 2012 و2013 عن سنة 2014 التي حققت أكبر قيمة للمصارييف المالية نتيجة عدم الاستقرار الواضح في هيكل الأسعار الحقيقية للفائدة، بالإضافة إلى عدم استقرار سعر الصرف، ويوضح الجدول التالي مختلف هوامش الربح المفصلة في مرسوم 1998.

جدول رقم (03): هوامش الربح المحددة لمختلف المتعاملين في سوق الدواء

هامش التجزئة (الصيدلية)	الجملة هامش	هامش الإنتاج	لأسعار
%50	%20	%20	أقل من 70 دج
%33	%15	%20	من 70.1 إلى 110 دج
%25	%12	%20	من 110.01 إلى 150 دج
%22	%10	%20	أكثر من 150 دج

المصدر: من إعداد الباحث الاعتماد على تقارير تسيير المجمع للسنوات 2012-2015.

يوضح الجدول أعلاه هامش الربح الذي يلتزم به كل من المصنع المنتج للدواء وتاجر الجملة وتاجر التجزئة (الصيدلية). ولكن تسعى النقابة الوطنية للصيدلة الخواص إلى تسريع وزارة العمل والضمان الاجتماعي لإصدار قانون خاص بهامش الربح بسبب تضرر الصيدلي من جراء تطبيق السعر المرجعي.

3-1 مؤشرات الإنتاجية الكلية للعوامل

يمكن قياس الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج من خلال العلاقة التالية: القيمة المضافة/ تكاليف عوامل الإنتاج. ويوضح الجدول التالي تطور مؤشر الإنتاجية الكلية للعوامل لمجمع صيدال خلال الفترة 2012-2016¹⁸.

الوحدة: دينار جزائري		جدول رقم (04) تطور مؤشرات الإنتاجية لمجمع صيدال خلال الفترة 2012-2016			
2015	2014	2013	2012	البيانات	
5251742797	568699739	621339972	587510753	القيمة المضافة (1)	
	7				
4181058704	350629069	10017460955	1009061266	تكاليف الإنتاج (2)	
	8		7		
1.25	1.62	0.06	0.05	الإنتاجية الكلية للعوامل (3)	
17.77-	9.46	3.45	-	معدل نمو الإنتاجية	
2905838062	308642788	779379332	752666736	تكاليف العمال (6)	
	0				
1.80	1.84	0.797	0.78	إنتاجية تكاليف العمال (7)=(1)/(6)	
1188926338	973412557	155312509	303668045	الاهتلاكات (10)	
4.417	0.584	4.00	17.45	إنتاجية الاستثمارات (11)=(1)/(10)	

المصدر: من إعداد الباحث الاعتماد على تقارير تسيير الجمع للسنوات 2012-2015

يلاحظ من خلال الجدول ارتفاع ما كان ينتج عن إنفاق المجمع للدينار من 0.05 دج في سنة 2012 إلى 1.62 دج في سنة 2014. وفي إطار البحث عن أسباب المؤشر تم الاستدلال بالإنتاجية الجزئية للمواد والعمال والاستثمارات. وقد سارت إنتاجية المواد في نفس الاتجاه. أما بالنسبة لإنتاجية تكاليف أو ساعات العمل فقد انخفضت في سنة 2013 نتيجة لخفض كمية الإنتاج في تلك السنة مع ثبات أو ارتفاع التكاليف إلى انخفاض إنتاجية ساعات العمل.

4-1 مؤشر الحصة السوقية

يمكن معرفة الحصة السوقية لأهم مخابر الدواء العالمية خلال سنتي 2012-2015، وحسب الإحصائيات صادرة الولايات المتحدة الأمريكية على سوق الدواء في العالم، حيث يحتل مخبر NOVARTIS

المرتبة الأولى عالميا ويسيطر على أكبر حصة سوقية في سنة 2014 (51.307 \$ Billiards US) وفي سنة 2015 تحتل المرتبة الأولى مخبر HARVONI الحصة السوقية بـ (18.144 \$ Billiards US) واحتلت بذلك الرتبة الثالثة مخبر LANTUS في سنة 2015 بحصة سوقية تقدر بـ (11.458 \$ Billiards US) بينما تعرف المخابر الفرنسية والإنجليزية والسويسرية عموما توازن بين حصصها السوقية ونسبة نموها. وعلى الرغم من ذلك تعتبر حوالي 50% من الشركات العالمية للدواء والمقدرة بـ 39 شركة أمريكية الأصل. كما يلاحظ بأن هذه الشركات تمثل مجتمعة أكثر من 52% من سوق العالم بعد أن كانت تمثل 46% في سنة 2006، وهذا يدل على إتباع إستراتيجية تركيز هذه الصناعة والبحث في مجالها في هذه الدول.¹⁹

2- العوامل المؤثرة على تنافسية المجمع الصناعي صيدال²⁰

أخذت صناعة الدواء في الجزائر منعطف آخر ميزه دخول قواعد جديدة من جراء الارتباطات الدولية للجزائر الناتجة عن الشراكة الأوروبية وخاصة السعي للدخول في المنظمة العالمية للتجارة. وبذلك تؤثر هذه الاتفاقيات التجارية الكبرى على الاقتصاد الوطني بصفة عامة وعلى الصناعة الأكثر حساسة كالصناعة الدوائية على وجه الخصوص. ويمكن تصنيف العوامل المؤثرة على تنافسية صيدال إلى نوعين رئيسيين، عوامل داخلية وأخرى خارجية.

1-2 العوامل الداخلية المؤثرة على تنافسية مجمع صيدال

تواجه تنافسية صناعة الدواء في الجزائر بصفة عامة ومجمع صيدال على وجه الخصوص تحديات داخلية ناتجة عن مجموع المخاوف والانشغالات الخاصة بسوء تنظيم قطاع الدواء في مصلحة هذا التغيير. وتأخذ هذه التحديات عدة أبعاد، يمكن حصرها فيما يلي:

- تلبية احتياجات المواطنين من الدواء وتوفيره في السوق؛
- المشاكل الخاصة بتطور سعر الدواء وآثار هذه التغييرات على قدرة المريض للوصول إلى المنتجات الضرورية؛
- الارتفاع السريع لقاتورة الواردات في السنوات الأخيرة ومن ثم ضرورة تخفيضها؛
- ترويج استهلاك الأدوية الجنيصة؛
- ضرورة التحكم في نفقات الضمان الاجتماعي عند تعويض أو تمويل الاستهلاك للأدوية؛
- ضرورة رفع نفقات الأسر الخاصة بالدواء. فبالرغم من التقدم الحقيقي لاستهلاك الأفراد للأدوية، (حوالي 34.7 أورو/ الفرد في سنة 2005 مقابل 28.2 أورو في سنة 2004 أي بزيادة 23% غير أنها تبقى محدودة مقابل متوسط إنفاق الفرنسي على الدواء في السنة الذي وصل إلى 440 أورو؛
- ترقية الصناعة الوطنية للدواء؛
- الدخول في مجالات الابتكار مثل التكنولوجيا الحيوية.

كل هذه التحديات التي تمارس في المجال الاقتصادي الداخلي لم تجد إلى حد الآن الأجوبة المناسبة. وعليه، يتمثل التحدي الرئيسي لصيدال في محاولة رفع تنافسية هذا المجمع الصناعي وجعله أكثر تكيفا مع أهداف السياسة الوطنية للصحة.

ونظرا لارتباط تنافسية صيدال بالتحديات السابقة الذكر، يواجه هذا المجمع بعض العوامل الداخلية المؤثرة على تنافسيته، والتي تتمثل فيما يلي:

- غياب رؤية شاملة للتحديات الداخلية وتحديد برنامج وجدول لتحقيقها؛
- تجديد التشريعات والقواعد الداخلية حتى تتكيف مع معايير القانون المفروض من الاتفاقيات الدولية؛
- تقطع عملية التحولات التشريعية والتعليمات وبدون برنامج وتقييم مبدئي للطرق أو الكيفيات الخاصة بتطبيقها.
- غياب تعليمات واضحة للخطوات الواجب إتباعها نحو التغيير الذي مس براءات الاختراع (مرسوم جويلية 2003) وجدول الشروط المفروض على المستوردين، الأمر الذي كشف عن خطوات ارتجالية قد تؤدي في المستقبل إلى المخاطر.
- آثار التغييرات التشريعية أو القانونية على تماسك السياسات التنظيمية التي ستطبق على صناعة الدواء؛
- التحولات التي ستلحق بالنظام الحالي لمراقبة الواردات من الأدوية والذي سينتج عنه آثار على سياسات السلطات العمومية في مجالات هامة مثل الأسعار، تطوير الصناعة الوطنية للدواء، مراقبة معايير الجودة... وتتطلب كل هذه النتائج إلى تحليل وتوقع مسبق.

- اختفاء الحماية ومن ثم التهديدات القوية التي تفرضها المنظمات العالمية والمنافسة الأجنبية على المستوى التقني والمالي والتجاري ليس فقط في مجال الأدوية الأصلية وإنما أيضا في مجال سوق الأدوية الجنيسة، وبذلك تتمثل الخاصية الأساسية لاتفاقيات على القانون الداخلي ومن ثم العامل الداخلي الرئيسي المؤثر على تنافسية مجمع صيدال لصناعة على مجمع صيدال هو اتجاهها لتحسين جودة الدواء، ومن الآثار الإيجابية للاتفاقيات منتجاته لتتمكن من منافسة المنتجات الواردة إلى السوق الوطني نتيجة تخفيض الرسوم الجمركية وفتح الأسواق أمام منتجات المنظمات العالمية. بالإضافة على الاهتمام بمجال البحث والتطوير والتوسع من خلال التصدير.

2-2 العوامل الخارجية المؤثرة على تنافسية مجمع صيدال²¹

إن السعي للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وتطبيق مبادئ اتفاقيات هذه الأخيرة والأخرى الخاصة بالشراكة الأوروبية ستؤدي إلى نتائج مؤثرة على تنافسية صناعة الدواء في الجزائر بما فيها مجمع صيدال بصفة خاصة وعلى نظام الصحة ككل بصفة عامة.

- الالتزامات الناتجة عن اتفاقية الشراكة والمنظمة العالمية للتجارة: يفترض الدخول إلى المنظمة العالمية للتجارة تبني القواعد المتعددة الأطراف المطبقة في جميع الدول الأعضاء والتي تم التفاوض والاتفاق عليها. بينما يعتبر اتفاق الشراكة إقليمي ذو بعد اقتصادي وتجاري ولكن يشمل أيضا بعد سياسي هام. وعليه، تنفصل الاتفاقيتين وتختلف عن بعضها البعض، ولكن يرتكز كلاهما من حيث المصطلحات الاقتصادية والتجارية على نفس القواعد الأساسية والخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة. كما يحمل كلاهما منطقتين مماثلتين للتغيير.

✓ مبادئ اتفاقية الشراكة الأوروبية: تتمثل المبادئ الخاصة باتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي فيما يلي:

الإطار العام: تتمثل إجراءات البند رقم 06 من اتفاقية الشراكة في قواعد OMC المطبقة على كل الإجراءات التجارية للاتفاقية. كما يجب أن تتوافق اتفاقية الشراكة مع إجراءات البند رقم 24 من GATT اتفاقية ال خاصة بالاتفاقيات الاقتصادية الإقليمية والمنبثقة من المنظمة العالمية للتجارة؛

منع القيود الكمية: يلزم البند رقم 17 من اتفاقية الشراكة بأن يكون التبادل ما بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي بدون حدود كمية سواء بالنسبة للاستيراد أو التصدير. وتكون لهذا الإجراء أهمية في حالة المنتجات الدوائية التي كانت دائما محددة كميًا من طرف وزارة الصحة.

القضاء على التعريفات الجمركية: تهدف اتفاقية الشراكة في المدى البعيد إلى إقامة منطقة التبادل الحر، ومن ثم تنخفض التعريفات الجمركية تدريجيا لواردات الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي. ويعتبر منتوج الدواء معني بهذا الإجراء، حتى إذا طبق عليه قانون الجمارك حاليا 05 %، ولكن سيختفي هذا القانون بعد السنة السابعة من تطبيق الاتفاقية.

إجراءات خاصة بالمنافسة: وهي محتوى البنود رقم 41 إلى 43 من الاتفاقية، حيث ترمي إلى تفادي المقاييس المساهمة في تأثر التجارة بين الأعضاء المشاركة سواء من حيث الاحتكارات أو التحالفات. وفي الجزائر لا توجد مثل هذه المقاييس في الوقت الحالي عكس ما قامت به الكثير من الدول في قطاع الصحة. ويعتبر هذا وسيلة لتنظيم سوق الدواء الذي مازال مغلق؛

الملكية الفكرية: يفرض البند رقم 44 على الأعضاء الالتزام بالمعايير العالمية. مثل هذا الإجراء يعيق الجزائر خاصة أنه يذهب إلى أبعد حد وهو الالتزام باتفاقية منظمة العالمية للتجارة.

الخدمات: يضمن البند 32b رقم من اتفاقية الشراكة لمنظمات الاتحاد الأوروبي المستثمرة في الجزائر التعامل معها بالشروط الوطنية للإقامة وطرح خدماتها في السوق الوطني، أي أنها في نفس مستوى شروط المنظمات الجزائرية. ويعتبر هذا الإجراء هام خاصة بالنسبة لقطاع الصحة، لما للمنظمات الأجنبية أهمية كبيرة خاصة في نشاط التوزيع. مع العلم أن هذا الحق لا تستفيد منه المنظمات الجزائرية التي تريد الاستثمار في الدول الأوروبية.

✓ **مبادئ اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة:** تتمثل أهم المبادئ العامة لـ 24 اتفاقية تجارية الخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة والتي ستطبق على الاقتصاد الجزائري ومن ثم قطاع الصحة فيما يلي:

مبدأ عدم التمييز: في معالجة المشاكل التجارية ما بين دول الأعضاء؛

التعامل مع المنتجات الأجنبية بالقوانين الوطنية: أي بنفس القواعد الخاصة بالمنتجات المحلية، فمثلا يعتبر الدواء المستورد بعد استيفاء كل إجراءات الاستيراد كمنتج وطني من حيث الضرائب، مراقبة مقاييس الجودة، التوزيع..؛

شفافية القواعد: يجب أن تكون القواعد الخاصة باستيراد الأدوية مثلا أو إنتاجها وطنيا منشورة ومعروفة مسبقا. وبذلك تلتزم كل الدول بالتنظيمات التقنية المطبقة في قطاع الدواء؛

الانفتاح الدائم من خلال المفاوضات: لا تعتبر اتفاقيات OMC جامدة، ولكن العكس فهي قابلة للتفاوض الدائم من حيث تفسيرها أو من حيث فتح دائرة التفاوض الواسعة المتعددة الأطراف والتي تهدف بالنسبة إلى الدول

الأعضاء العمل في اتجاه تحرير التجارة على المستوى العالمي. وتجدر الإشارة إلى فتح الدورة الخاصة بالتفاوض التجاري المتعدد الأطراف منذ نوفمبر 2001 دورة DOHA إلى غاية الآن؛

آليات حل النزاعات: وهو الإجراء المنظم لمجموع نظام اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، حيث تلجأ الدول المعنية إلى هذا الإجراء لحل النزاعات. ويفهم من هذا المبدأ بأنه في حالة مصادقة الجزائر على اتفاقيات OMC تصبح إلزامية. وبذلك، يجب دراستها وتحضيرها بشكل يحافظ على المصالح الاقتصادية والتجارية للجزائر.

3-مخاطر الالتزامات الدولية على تنافسية مجمع صيدال

هناك اتفاقيتين من بين 24 اتفاقية تمثل قواعد مرجعية خاصة بتصميم، تطوير وتطبيق القوانين المطبقة على تنظيم سوق الدواء. هذه الاتفاقيات هي: اتفاقية الحواجز التقنية على التجارة والاتفاقية الخاصة بالإجراءات المتعلقة بصحة الإنسان والحيوان والنبات، كما تشجع هذه الاتفاقيتين العمل بالمعايير العالمية كقاعدة للمقاييس التقنية التي تنظم من خلالها التجارة، وفي إطار السعي لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة تعتبر اتفاقية SPS و OTC ذات أهمية كبيرة لوضع الإطار القانوني للمعايير التي ستخضعها السلطات الصحية الجزائرية لتنظيم تدفق تجارة الدواء (الاستيراد بشكل خاص). وترتبط هذه المعايير بطرق تسجيل الدواء، شروط الجودة التي يجب احترامها، إجراءات مراقبة الدواء، وذلك لأن مراقبة مطابقة الأدوية ستتم بالمقارنة مع هذه الاتفاقيتين. ولذلك تكون وزارة الصحة مسؤولة لدراسة هذه الاتفاقيات والتحكم في شروط تطبيقها في الجزائر. كما تهتم أساسا اتفاقية OMC ل ADPIC والخاصة بصناعة الدواء ببراءات الاختراع والعلامات التجارية. وبالرغم من أن أوامر 19 جويلية 2003 ضمنت مطابقة التشريعات الجزائرية لمعايير هذه الاتفاقية، غير أن حماية المنتجات الدوائية تبقى غير مضمونة في القانون الجزائري. وبذلك يفرض هذا القانون المعدل على كل دول الأعضاء أن يكون لكل المنتجات الدوائية المسجلة براءة اختراع التي تمنح له خصوصية الاستغلال التجاري لمدة 20 سنة، ويمكن تلخيص آثار ومخاطر اتفاقية ADPIC على تنافسية مجمع صيدال في الآتي:

- خطر الزيادة المبالغة في أسعار الدواء المحمية والتي تكون ضرورية لحماية صحة الإنسان؛
- خطر اختفاء أو زيادة أسعار الأدوية المنتجة حاليا أو المستوردة في الجزائر بسبب خضوعها للحماية ببراءة الاختراع؛
- الخطر على الاتفاقيات الحالية للشراكة مع صيدال والتي قد تلغى من المنظمات التي تفضل تزويد السوق من مصادر إنتاج أجنبية؛
- خطر تحول العلاج في اتجاه الأدوية الجديدة الناتجة عن التكنولوجيا الحيوية ذات التكلفة العالية والتي تكون بالتأكيد أكثر فاعلية ولكنها محتكرة من طرف الدول الأكثر تقدما؛
- الخطر المرتبط بارتفاع حجم المنظمات العالمية ومن ثم ظهور عشرات من المنظمات العملاقة المحتكرة لحوالي 80 % من السوق العالمي والتي تفرض قوانينها على الدول. كما تحتكر هذه المنظمات التكنولوجيا المتقدمة في صناعة المواد الخام الفعالة وفي الصناعات الثقيلة في الدواء، حيث يكلف ابتكار مادة خام ما يتراوح بين 100 و 200 مليون دولار؛
- يؤدي امتداد فترة الحماية إلى تخلف الصناعة الدوائية عن ملاحقة التطورات العالمية؛

- احتكار صاحب براءة الاختراع لحقوق الاستيراد؛

- حماية التصنيع الدوائي في الاتفاقية يؤدي إلى حرمان المجمع من جزء هام من التصنيع الدوائي ومن ثم تقليص الإنتاج؛

- ارتفاع أسعار المواد الخام الدوائية الداخلة في مدة الحماية، الأمر الذي يؤدي إلى رفع سعر الدواء. وبعد تطبيق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية سوف تفرض بنودها على المنظمات الدوائية ومنها صيدال ضرورة البحث عن إستراتيجيات جديدة لإمكانية إنتاج الدواء ب مواد خام مصنعة محليا. ويعتبر ذلك أيضا خطر على تنافسية صيدال في المستقبل نظرا لاحتكار صاحب البراءة للاختراعات لهذه المواد وامتداد فترة الحماية ومن ثم عدم قدرة صيدال للحصول على المواد الخام إلا بدفع إتاوة قد تؤدي إلى رفع سعر منتجاتها الدوائية مما لا يستطيع معه المستهلك الجزائري شراء أدوية صيدال والاتجاه نحو الدواء الأجنبي الأرخص سعرا أو الأحسن جودة، خاصة إذا كان الدواء من السلع التي لا تخضع إلى مرونة السعرية وأن المستهلك لا يستطيع الاستغناء عليه.

1-3 ضغوطات نظام تسجيل الأدوية:

يعتبر إدارة نظام التسجيل الأساس لكل نظام سوق الدواء، حيث يتم فيه اختيار موافقة أو رفض دخول الدواء في السوق سواء عن طريق الإنتاج أو الاستيراد. وبذلك يتم فيه التقاء المصالح التجارية وفي نفس الوقت انشغالات تسيير والمحافظة على الصحة العامة. وفي الواقع العملي، لا توجد معلومات من خلال تصريحات الإدارة الصحية عن اتجاه نمط إدارة التسجيلات وكيف سيتم تطورها في سياق الدخول إلى المنظمة العالمية. وحقيقة فإن نمط إدارة التسجيلات يشكل بعض الصعوبات والمرتبطة بالتأخر في إعطاء التعليمات الدورية، وبعدم احترام التعليمات الموجودة، وبصفة عامة ترتبط بغياب الشفافية في القرارات ورد فعل ضعيف من طرف الإدارة المسؤولة في اتجاه مسألة أساسية، ونظرا للوضعية للجزائر كونها دولة تفاوض للدخول في المنظمة العالمية للتجارة، فسوف تفرض عليها ضغوطات أكبر خاصة من طرف بعض الدول المتقدمة الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة في مجال شروط تسجيل المنتجات الدوائية الموجهة للاستيراد. وعليه، يجب الاستعانة بخبرة دولية لتدعيم مجموعة العمل (مسئولي وزارة الصحة) التي تفاوض بدون موقع تقني دقيق من أجل تجنب كل الأمور الخاصة بالتسجيلات وتفاذي كل الالتزامات في هذا المجال التي ستكون لها آثار خطيرة وضارة.

2-3 السياسة الوطنية لتشجيع الأدوية الجينية

يساهم تطبيق مبادئ المنظمة العالمية للتجارة في انهيار إجراءات تشجيع الأدوية الجينية ومن ثم انهيار القدرة التنافسية لصيدال بما أنها منظمة لإنتاج وتسويق الأدوية الجينية. ونظريا، يعتمد اتجاه تشجيع الأدوية الجينية على القيود التجارية للاستيراد أو التسجيل في الدولة. ولذلك، يفترض أن تسجل هذه الأدوية في قائمة لمنعها من الاستيراد وأن تستفيد من تسهيلات على مستوى تسجيلها، الأمر الذي تفتقده الأدوية الجينية في الجزائر، كما تشترك في ذلك إدارات أخرى مثل الصناعة، المالية، التجارة، الضمان الاجتماعي، البحث العلمي، وكالة الملكية الصناعية... الخ. ولذلك يجب إيجاد طرق غير مباشرة وأكثر محرضة على هذا العمل. كما يساهم نظام حقوق الملكية الفكرية عند تطبيق الاتفاقية ليس فقط في توضيح القوانين الجزائرية الخاصة بحماية براءات الاختراع، وإنما خاصة في توضيح الأساليب القانونية لاحترام هذه الحقوق عن طريق النظام القانوني، ويمكن القول بأن الآثار والمخاطر التي تفرضها تطبيق اتفاقيات UE و OMC وخاصة الاتفاقيات الخاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية تشير إلى ضعف تنافسية مجمع صيدال. وذلك يؤدي إلى وجوب الاستعداد لمواجهة التهديدات المحتملة خاصة بعد الانضمام الرسمي للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة والتي سوف تلقي العبء أكثر على 21 المجمع نتيجة أن الأدوية الأجنبية سوف تدخل للسوق الجزائري بأسعار تقل عن أسعار المجمع

وبجودة أعلى. وعليه، يجب البحث في الطرق الملائمة لمواجهة هذه المخاطر ومن ثم تحسين التنافسية. وهو محور الفصل الموالي.

خلاصة

نلاحظ ان القدرة التنافسية في مجمع صيدال والعوامل الرئيسية المؤثرة في تعظيم هذه القدرة، إذ يعد توافر هذه العناصر من أهم عوامل الوصول إلى مستويات أعلى من الإنتاجية والتخصيص الأمثل للموارد، ومن ثم إلى معدلات أكبر من الأرباح، ونظراً إلى أهمية تحليل عناصر في ضوء محددات القدرة التنافسية المتمثلة في تكاليف الإنتاج والجودة ودور الحكومة فإن البحث قد توصل إلى مجموعة من النتائج والملاحظات التي تشير هناك مجموعة من عناصر يجب على المؤسسة اخذها بعين الاعتبار و تحديد عناصر القوة و استغلالها و محاولة معالجة نقاط الضعف و مسايرة المتغيرات الخارجية واتخاذ القرارات اللازمة للحفاظ على تنافسية المجمع صيدال منها سوق العالمي و سوق الوطني و عوامل الإنتاج و عوامل الطلب والعرض وتحديد الصناعات المرتبطة والمساندة وإستراتيجية مجمع وهيكل المؤسسة والمنافسة ومن خلال الدراسة نلاحظ ان مجمع صيدال مازالت غير مستغله بالشكل الكافي لنقط القوة لزيادة حصتها السوقية في السوق المحلي وخاصتا السوق العالمي.

الاحالات والمراجع

- 1 وزارة التخطيط، التنافسية والتجارب الرابحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، عمان، الأردن، 2001، ص 4.
- 2 كمال رزيق، بزعرور عمار، التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الجمعية العلمية، بدون تاريخ، ص 5.
- 3 محمد خضري، أثر اقتصاد المعرفة في تحسين قدرة تنافسية للاقتصاديات العربية، المؤتمر العلمي، الدولي السنوي الخامس، اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية، جامعة الزيتونة، الأردن، أيام 25، 26، 27، 2005، ص 5.
- 4 M. Porter, L'avantage concurrentiels des nations, trad. par: Pierre Mireille; Catherine, Paris inter- éditions, 1993, p. 48.
- 5 هكربا الدوري وأحمد علي صالح، الفكر الاستراتيجي وانعكاساته على نجاح منظمات الأعمال: قراءات وبحوث، دار الياهوري العلمية للنشر. والتوزيع، عمان، الأردن، 9002، ص 205
- 6 سملالي يحضة، "الميزة التنافسية وفعالية التسيير الاستراتيجي للموارد البشرية"، الملتقى الدولي حول التسيير الفعال في المؤسسات الاقتصادية، جامعة محمد وضياف، مسيلة، ماي 2005 ص 03.
- 7 Jean Jacques Lambin ,Marketing Stratégique,3 eme Edition, science internationale,1994,P 29 .
- 8 فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية - حالة المؤسسة الجزائرية-، أطروحة دكتوراه، غ منشورة، جامعة الجزائر، 2006، ص 97.
- 9 Jean Jacques Lambin ,op cit,P 270 .
- 10 وهيبية حسن داسي، إدارة المعرفة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية: دراسة تطبيقية في المصارف الحكومية السورية، رسالة ماجستير غير 115- 2007 ، منشورة في إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2006، ص: 114.
- 11 بلالي أحمد، الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية بين مواردها الخاصة وبيئتها الخارجية، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2007 ، ص: 95

- ¹² بوازيد وسيلة، مقارنة الموارد الداخلية والكفاءات كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة تطبيقية على بعض المؤسسات الاقتصادية بولاية سطيف، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2012، ص 21.
- 13 بوازيد وسيلة، مقارنة الموارد الداخلية والكفاءات كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة تطبيقية على بعض المؤسسات الاقتصادية بولاية سطيف، مرجع سابق، ص21.
- 14 نفس المرجع، ص22.
- 15 شارل هيل؛ جاريت جونز، الإدارة الإستراتيجية مدخل متكامل، ترجمة: محمد أحمد سيد عبد المتعال، إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ، الرياض، ص166
- 16 نفس المرجع، ص167.
- 17 نفس المرجع، ص360.
- 18 سامية لحول، التسويق والمزايا التنافسية دراسة حالة: مجمع صيدال لصناعة الدواء في الجزائر، مرجع سابق، ص363.
- 19 نفس المرجع، ص364.
- 20 نفس المرجع، ص365-367.
- 21 سامية لحول، التسويق والمزايا التنافسية دراسة حالة: مجمع صيدال لصناعة الدواء في الجزائر، مرجع سابق، ص367-370.