

أثر الدعم الحكومي على تنافسية مؤسسات فرع الصناعات الفلاحية الغذائية بالجزائر.

زقاي وليد

جامعة وهران-الجزائر-

الملخص

لقد أدى ارتفاع أسعار المواد الأولية والمنتجات النهائية خاصة الغذائية منها، إلى دفع السلطات الحكومية إلى محاولة استحداث ميكانيزمات قصد التحكم في أسعار بعض المواد ذات الاستهلاك الواسع للحفاظ على القدرة الشرائية للمواطنين.

إن تدخل الدولة المتعدد الأشكال (حذف الرسوم الجمركية والقيمة المضافة لفرع الدواجن، نظام التعويض وتسقيف سعر الزيت والسكر، دعم سعر الخبز والقمح بنوعيه...) كان له أثره على تنافسية المؤسسات خاصة تلك المرتبطة بفرع الصناعات الفلاحية الغذائية.

تهدف هذه الدراسة إلى قياس أثر تدخل الدولة (الدعم الحكومي) على تنافسية المؤسسات العاملة في فرع الصناعات الغذائية. إن هذا العمل يركز على دراسة ثلاث حالات وهي فرع الدواجن، فرع تحويل الحبوب وأخيرا فرع تحويل المواد الدسمة، والتي تمثل وحدها حوالي 70% من مجموع ناتج فرع الصناعات الغذائية الفلاحية.

إن تطوير هذه الفروع مرتبط أساسا بالإجراءات والسياسات المتبعة لدى فان فهم طبيعة وأثر التدخل الحكومي في هذه الفروع الثلاثة باختلاف طبيعة نشاطها وطبيعة الدعم الموجه، سيسهم في تحديد الخلل الموجود في نظام الدعم وعليه تقديم بعض التوصيات، الاقتراحات والحلول التي تهدف إلى تشجيع المنافسة في هذا الفرع.

الكلمات المفتاحية: الدعم الحكومي، فرع الصناعات الغذائية الفلاحية، فرع تحويل الحبوب، فرع الدواجن، فرع تحويل المواد الدسمة، تنافسية المؤسسات.

Résumé :

L'augmentation des prix des matières premières et les produits finis notamment alimentaire, dans les marchés internationaux a poussé l'État à introduire des mécanismes visant la maîtrise des prix des produits à large consommation afin de protéger le pouvoir d'Achat des citoyens.

Cette intervention multiforme (suppression des taxes, système de compensation, subvention, ..) avait un impact sur la compétitivité des entreprises notamment celle de l'industrie Agro-alimentaire. Ce travail consiste à étudier trois études de cas (filière Avicole, transformation du Blé et transformation des matières gras) qui représente plus de 70% de la totalité de l'industrie Agro-alimentaire.

Le développement des filières Agro-alimentaire est lié principalement aux politiques gouvernementales envisagées. C'est ainsi que la compréhension de la nature de l'impact de l'intervention étatique dans ces trois filières, va permettre de déterminer le dysfonctionnement dans le système de soutien étatique afin de proposer des solutions et des recommandations pour encourager la concurrence dans cette industrie.

المقدمة

تكتسي التنافسية أهمية كبيرة في الاستفادة ما أمكن من الميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته والتي ترتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة فيها وقدرتها على اقتحام الأسواق العالمية من خلال التصدير والاستثمار الأجنبي المباشر. تمتاز شعبة الصناعات الفلاحية الغذائية بالتنافسية الشديدة على الصعيد الوطني والدولي وحساسيتها الاجتماعية حيث تشكل العمود الفقري للاقتصاديات الوطنية، الشيء الذي دفع المؤسسات والدول إلى الاهتمام بتطوير هذه الصناعات من خلال مجموعة من السياسات والاستراتيجيات قصد تعزيز تنافسية المؤسسات عن طريق الدعم، الحماية، زيادة الإنتاج وتحويل التكنولوجيا...

على صعيد آخر، شهدت معظم أسعار المواد الأولية والمنتجات النهائية مؤخراً ارتفاعاً كبيراً، متأثرة من جهة بالزيادة الكبيرة في نسبة التضخم العالمي خاصة بعد أزمة الغذاء سنة 2007 والأزمة التي عرفت الأسواق المالية سنة 2009، ومن جهة أخرى انعكس ذلك سلبياً على اقتصاد الربيع الوطني حيث سجل التضخم معدلات قياسية سنة

2012 بأكثر من 12٪ خاصة في ضل الارتباط القوي للجزائر باستيراد المواد الأولية خاصة الغذائية منها، الزيادة الكبيرة في المضاربة واختلال شبكات التوزيع، الشيء الذي دفع السلطات الحكومية إلى محاولة استحداث ميكانزمات قصد التحكم في أسعار بعض المواد ذات الاستهلاك الواسع للحفاظ على القدرة الشرائية للمواطنين .

إن تدخل الدولة المتعدد الأشكال (حذف الرسوم الجمركية والقيمة المضافة لفرع الدواجن، نظام التعويض وتسقيف سعر الزيت والسكر، دعم سعر الخبز والقمح بنوعيه...) كان له أثره على تنافسية المؤسسات خاصة تلك المرتبطة بفرع الصناعات الفلاحية الغذائية. من خلال ماسبق فإنه يمكن صياغة إشكالية لهذه الدراسة كمايلي:

ما هو أثر هذا التدخل (الدعم الحكومي) على تنافسية المؤسسات الناشطة في شعبة الصناعات الغذائية؟ بمعنى آخر هل للإجراءات المتخذة أثر على أسعار البيع، التكلفة والمنافسة وهل هي فعالة في حماية وتعزيز تنافسية المؤسسات في هذا القطاع ؟

أهداف ومنهجية الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى قياس أثر تدخل الدولة (الدعم الحكومي) على تنافسية المؤسسات العاملة في فرع الصناعات الغذائية وذلك من خلال دراسة تطور الأسعار، الكلف، العرض والطلب، والمنافسة. إن هذا العمل يركز على دراسة ثلاث حالات وهي فرع الدواجن، فرع تحويل الحبوب وأخيرا فرع تحويل المواد الدسمة، والتي تمثل وحدها حوالي 70٪ من مجموع ناتج فرع الصناعات الغذائية الفلاحية في الجزائر.

إن تطوير تنافسية هذه الفروع مرتبط أساسا بالإجراءات والسياسات المتبعة لدى فان فهم طبيعة وأثر التدخل الحكومي في هذه الفروع الثلاثة باختلاف طبيعة نشاطها وطبيعة الدعم الموجه، سيسهم في تحديد الخلل الموجود في نظام الدعم وعليه تقديم بعض التوصيات، الاقتراحات والحلول التي تهدف إلى تشجيع المنافسة في هذا الفرع.

لقد تم تقسيم هذه الدراسة إلى أربعة محاور: المحور الأول يعني بتقديم المفاهيم النظرية حول التنافسية والدعم الحكومي، نقوم بدراسة أثر التدخل الحكومي على تنافسية المؤسسات: مؤسسات فرع تحويل الحبوب المحور الثاني فرع الدواجن في المحور الثالث، وأخيرا المحور الرابع فرع تحويل المواد الدسمة.

I. التنافسية والدعم الحكومي: Compétitivité et le soutien étatique

1. مفهوم التنافسية :

إن إشكالية تحديد المفاهيم تجعل من تحديد تعريف موحد للتنافسية أمر صعب، بحيث يوجد العديد من التعاريف حول هذا المفهوم. إن هذا الاختلاف يعود إلى اختلاف المقاربات والاتجاهات حيث أن التنافسية يمكن أن تدرس بالنسبة إلى عدة محددات كالموقع الجغرافي، المنتج والوقت. ويمكن تعريف التنافسية على ثلاث مستويات:

أ. على المستوى الجزئي : إن مفهوم التنافسية يتأرجح ما بين القدرة على تحقيق مردودية مناسبة نتيجة التحكم في التكاليف و نوعية المنتجات، والبيع بأسعار مناسبة و ما بين البقاء في السوق من خلال الحفاظ وزيادة حصصها السوقية ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية¹ (العمل ورأس المال والتكنولوجيا). إن التنافسية تعبر عن مقدرة المؤسسة على ضمان الترابط بين وظائف المؤسسة مما يسمح باحترام تعهداتها اتجاه الغير. بصفة عامة فان التنافسية تعتمد على النتائج المحققة من خلال القدرة على بيع منتجاتها وتحقيق الأرباح والحفاظ على حصص السوق (المحلي أو العالمي) بصفة دائمة Martin et al 1991. إن المردودية والحصص السوقية أهم محددات المحيط الاقتصادي للمؤسسة إذ أن التنافسية توجب على المؤسسة تحجيم عوائق المحيط وتعظيم المردودية.

ب. على مستوى قطاع النشاط : تعني التنافسية لقطاع ما قدرة المؤسسات المنتمية لنفس القطاع الصناعي في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة حيث يمكن تلمس ذلك من خلال الرجحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري ومحصلة الاستثمار الأجنبي المباشر إضافة إلى مقاييس متعلقة بالتكلفة والجودة. من جهته فان إسهامات Michel Porter في مجال تحديد الوسائل والإمكانات الواجب امتلاكها من أجل الحصول والحفاظ على الأفضلية التنافسية في السوق حيث قدم مفاهيم كالاستراتيجيات العامة stratégies génériques (الكلف، التكتيف، التخصص)، سلسلة القيم

(الوظائف الأساسية والثانوية) ومفهوم الأفضلية التنافسية (مفعول التجربة، اقتصاديات الحجم...) والتي تشكل أهم قواعد دراسة التنافسية القطاعية.

ت. على المستوى الكلي: إن تنافسية الدول يمكن أن تعرف بالقدرة على تنسيق الكفاءات والنجاعة التجارية من أجل تحسين المستوى المعيشي. تعبر هذه التنافسية عن مقدرة الدول ضمن السوق الحر والمتوازن، على إنتاج السلع والخدمات التي تستجيب لشروط السوق الدولية بحيث تسمح بالحفاظ وزيادة الدخل الحقيقي للمواطنين (تطور تركيبة الصادرات، الحصة من السوق الدولية، تطور الناتج المحلي حسب الفرد، إنتاجية العمل). حسب منظمة التعاون والتنمية الأوروبية L'OCDE "فإن التنافسية تعني قدرة المؤسسات، الصناعات، الجهات، المنظمات، الدول والتكتلات العالمية على خلق المداخل ونسب تشغيل عالية نسبيا بصفة دائمة وهذا في ضل القدرة على رفع تحدي المنافسة الدولية".

لقد ظلت النظريات الاقتصادية منذ أعمال Paul Krugman 1994 تعتمد على إنتاجية العمل ومقارنة الأسعار والتكاليف (تكاليف اليد العاملة وتنافسية سعر الصرف) في مقاربتها التبسيطية لمفهوم التنافسية إلا أن المقاربات الحديثة تؤكد أن الضامن الوحيد لتنمية الموارد هو التقدم في مجال الإبداع والابتكار والتحسين المستمر للنوعية حيث يجب التخصص في المنتجات الجديدة، ذات النوعية الرفيعة أو في الاستجابة الدينامكية للطلب. بالإضافة إلى هذه العوامل فإن حركية عوامل الإنتاج وانخفاض تكاليف الصفقات *coûts de Transaction* تشكل أهم روافد تشكيل تجمعات النشاطات الاقتصادية في المناطق الجاذبة والفعالة.

2. عوامل ومحددات التنافسية:

حسب (1987) Brinkman فإن التنافسية هي نتاج مجموعة من العوامل على المستوى الوطني (توفر الموارد، التكنولوجيا، الإنتاجية، خصائص المنتج، اقتصاديات الحجم، تكلفة التوزيع والنقل، التنظيم النقدي والضريبي وسياسة الصرف) وكذا المستوى

الدولي (معدل الصرف، تكلفة الشحن، ظروف السوق العالمي،...)، كما يمكن أن نميز 3 مستويات لتحليل العوامل المؤثرة على التنافسية:

أ. **التنافسية على مستوى الإقليم:** إن عولة الأسواق أدت إلى ظهور تحديات جديدة بالنسبة للتنافسية المؤسسات، حيث يمكن إبراز ستة عوامل² تساهم في تقوية وتنمية مقدرة الإقليم على المنافسة والتنمية وهي:

- **الإبداع والابتكار:** الذي يعد العامل الأبرز الذي يسهم في زيادة قدرة المؤسسات على خلق القيمة، التطوير المستمر لصيرورة التسيير والتكيف مع تقلبات المحيط خاصة ما تعلق بالتطور التكنولوجي والبحث العلمي.
- **التكوين:** إن هذا العنصر ليس مهما فقط في توفير الكفاءات، القدرات والمعارف اللازمة للتطوير والإبداع وإنما أيضا في خلق وتحقيق هوية المؤسسة والرفع من رفاهية الفرد.
- **الانخراط ضمن الشبكات:** هذا العامل يعتبر حيويا في ضل ارتباط اقتصاديات العالم حيث تلعب تكنولوجيا الاتصال والإعلام دورا هاما في جمع مختلف الشركاء والفاعلين ضمن شبكات رسمية أو غير رسمية من أجل الإعلام، تحسين التنبؤ واليقظة ومعرفة سبل وطرق التنمية.
- **هوية الإقليم:** التي تمثل مجموع القيم التي يتقاسمها الشركاء داخل الإقليم والتي تتشكل في إطار مشروع تنمية مشترك يضمن التخصص، الشهرة والتميز عن باقي الأقطار.
- **التسيير الاستراتيجي:** الذي يسمح بإنشاء مشاريع واقعية مشتركة بين الفاعلين من خلال كل الأعمال التي تمكن من الوصول إلى الأهداف الإستراتيجية وفق مخطط زمني محدد.
- **الحكومة:** هذا العامل يساعد في تسهيل التفاهم بين الفاعلين (إدارات حكومية، المؤسسات، الجمعيات،...)، إمكانية العمل في إطار مشترك وتنسيق بين مختلف الجهود والأعمال.

ب. قياس التنافسية على مستوى المؤسسة :

يقدم Michel Porter³ نموذجاً لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك التنافسية وهي: تهديد الداخلين المحتملين إلى السوق، قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها الموردون للمؤسسة، قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها المشترون لمنتجات المؤسسة، تهديد الإحلال أي البدائل عن منتجات المؤسسة، المنافسون الحاليون للمؤسسة في صناعتها. ويشكل هذا النموذج عنصراً هاماً في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة وجاذبية منتجاتها، ما يمكن أن يعكس الفاعلية في استعمال الموارد وعلى الأخص في مجال البحث والتطوير أو الدعاية، لهذا فإن المردودية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة:

● المردودية: إن المردودية مرتبطة بإنتاجية رأس المال والعمل والمنافسة في السوق (الحصص السوقية) حيث يجب التمييز بين المردودية المالية التي تمثل الفرق بين المداخل المحصل عليها والكلف المدفوعة من طرف المنتج (عادة ما تكون مغلوطة بسبب أسعار السوق المحلي) وما بين المردودية الاقتصادية التي هي الفرق بين المداخل المحصل عليها والكلف المدفوعة من طرف المنتج حسب الأسعار الاقتصادية الحقيقية (دون وجود اختلال في السوق، التضخم،...). كما لا يجب أن نفصل مفهوم المنافسة عن مفهوم المردودية الذي قد يكون متعارضاً أحيانا حيث تشكل المردودية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، ولكن يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه هو ذاته نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسياتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيها المستقبلية.

● عوامل تكلفة الصنع والإنتاجية: رغم بعض عيوب نظرية الأفضلية المقارنة l'avantage comparatif إلا أنها تعتبر أهم نظرية لمقارنة كلف الإنتاج النسبية وليس المطلقة خاصة من خلال دراسة معامل كلف الموارد والكلف الوحدوية للإنتاج (Van Duren et Martin, 1992). إن هذا المؤشر يمثل مدى قدرة المؤسسة على وضع توليفة ناجعة لعوامل الإنتاج والتي تدمج أيضا البعد التكنولوجي والتنظيمي للعملية

الإنتاجية في المنشأة من خلال تسيير أمثل للطاقات البشرية. إن خفض تكاليف الإنتاج خاصة الثابتة منها يتطلب زيادة الإنتاجية المرتبطة بالعوامل الكمية (عدد العمال، رأس المال،...)، و أيضا النوعية (التكوين، شروط العمل،...) والتي يمكن أن ترفع الحواجز أمام دخول منافسين جدد للسوق.

• الحصص السوقية: إن البقاء في السوق والحفاظ على الحصص السوقية يعتبر مؤشرا آخر على تنافسية المؤسسة خارج تنافسية السعر خاصة إذا ما اقترن بمجازة عوامل خارج الإنتاجية أي تحسين الإنتاج من خلال النوعية، النجاعة، السيولة (مخزون معدوم)، المرونة، الأمن، مع الإبقاء على اليقظة السوقية (تطور الطلب، المنافسة،...). كما أن أهم مؤشر للبقاء في السوق هو معدل الربح الذي ينتج من خلال التحكم في الكلف، سياسة أسعار مرتبطة بنوعية خدمة مقبولة لدى الزبائن بالإضافة في التحكم والتسيير الأمثل للمؤسسة، للإنتاج والموارد البشرية.

ت. التنافسية في شعبة الصناعات الفلاحية الغذائية:

إن دراسة التنافسية في فرع الصناعات الفلاحية الغذائية⁴ تتصف ببعض الخصوصية بالنظر إلى طبيعة مفهوم الفرع الذي عرفه (Morvan 1991) على أنه مجموعة من العمليات التحويلية المنفصلة، المتتابعة والمتراطة بسلسلة من المترابطات التقنية. هذه العمليات تحوي مجموعة من العلاقات التجارية والاقتصادية المحددة لإستراتيجية الفاعلين. إن الفرع⁵ هو نظام يخصص تحويل مادة أولية من البحث، الإنتاج، التحويل إلى الاستهلاك والذي يستعمل التكنولوجيا وكذا المعاملات التعاقدية والمؤسساتية للحصول على الموارد. إن شعبة الصناعات الغذائية الفلاحية تمثل سلسلة خطية من الأنشطة المترابطة المتعلقة بالإنتاج، التحويل والتسويق للمواد الفلاحية.

إن الأفضلية التنافسية في فرع الصناعات الغذائية الفلاحية تعتمد بالأساس على الدمج العمودي، عن طريق التكنولوجيا والبحث العلمي، للعلاقات الموجودة بين عناصر سلسلة الأنشطة حيث أن السعر النهائي للمنتج أكبر من السعر كمنتج فلاحى خام. إن أي عنصر في السلسلة يرفع من قيمة المنتج القاعدي حيث أن الفارق في السعر يعكس القيمة المضافة لسيرورة التحويل والتسويق التي ما فتئت تتزايد مع تزايد التصنيع الفلاحي وتغيير تركيبة وسلوك المجتمعات الاستهلاكية. مع زيادة المردودية والتنافسية،

فان المنتجين في هذه الشعب ملزمون بإيجاد الوسائل والطرق لرفع قيمة منتجاتهم من خلال تحسين النوعية، التحويل أو التركيز والتخصص في جزء من السوق. إن محددات التنافسية تختلف باختلاف المقاربة واختلاف طبيعة الفروع حيث ركز (Martin et al 1991) على العلاقة السببية ما بين السياسات الحكومية واستراتيجيات إدارة الأعمال والتنافسية في فرع الصناعات الفلاحية الغذائية. إن العوامل المؤثرة على التنافسية يمكن حصرها في أربع عوامل رئيسية: العوامل المتحكم فيها من قبل المؤسسة (المنتج، التطوير، الإستراتيجية...)، العوامل المتحكم فيها من قبل الدولة (السياسات الضريبية والنقدية، تنظيم السوق، سياسة التكوين...)، العوامل الشبه المتحكم فيها (أسعار المواد الأولية، الطلب...) وأخيرا العوامل الغير متحكم فيها (العوامل الطبيعية والمناخية). ومهما اختلفت المحددات إلا أنها تتفق على أن التنافسية مرتبطة ب التكنولوجيا، التسيير الفعال، التمركز في السوق (الإستراتيجية التجارية) و المحيط القانوني.

3 أثر الدعم على تنافسية المؤسسات

أ. البحث عن فهم لإشكالية الدعم:

يمكن أن نميز بين نوعين من الدعم: الدعم المباشر من قبل الدولة من خلال أموال الخزينة العمومية والدعم الضمني الذي يتأتى من خلال دعم المنتجين لبيع منتجاتهم للمستهلكين بأقل من سعر البيع في السوق (تسقيف سعر السكر والزيت مثلا). لكلا الطريقتين أثرهما، فالدعم المباشر يؤدي إلى انتقال كاهل الخزينة وبالتالي زيادة التضخم، عجز الموازنة وخفض المستوى المعيشي بصفة عامة (توزيع غير فعال للموارد) أما الدعم الضمني فيؤدي إلى ضرب الاستثمارات والنمو في القطاع الفلاحي ويشجع الاستيراد (دعم الحليب خير مثال على ذلك).

إن أي دعم غذائي يجب أن يندرج في إطار بلوغ خمسة أهداف رئيسية⁶ هي : ضمان مستوى غذائي متوازن، استهلاك كافي وأمن غذائي لكافة شرائح المجتمع، تحويل بعض موارد الدولة إلى الطبقات الفقيرة والمعوزة، ترشيد وتوفير النفقات العامة، القيام بإجراءات وخطوات الدعم بطريقة مقبولة سياسيا واجتماعيا وأخيرا السهر على نجاعة

الخطوات والإجراءات المتبعة في تحقيق الأهداف المرجوة. بصفة عامة فإن الدعم يستجيب لجملة من الاعتبارات الاجتماعية والاقتصادية والتي تهدف إلى استقرار سعر البيع للمستهلك والقدرة الشرائية للمواطنين وكذا الحفاظ على التنافسية بين المتعاملين الاقتصاديين.

إن تطوير قطاع الصناعات الغذائية الفلاحية يعتبر تحديا حقيقيا للجزائر على الصعيد الاقتصادي، السياسي والاجتماعي إذ يمثل هذا القطاع 10٪ من الناتج المحلي الخام وحوالي 40 ٪ من مجموع رقم أعمال المؤسسات خارج قطاع المحروقات ويشغل 23٪ من اليد العاملة النشيطة⁷ بينما تشكل نفقات الأسر الغذائية حوالي 45٪ من مجموع النفقات.

بلغت مستوردات المواد الأولية الموجهة للتحويل في الصناعات الفلاحية الغذائية حوالي 6,083 مليار دولار سنة 2012 من مجموع الفاتورة الغذائية البالغة 8,983 مليار دولار والتي تمثل 75٪ من مجموع الحاجات الغذائية للجزائر بينما تمثل ستة مواد رئيسية (الحبوب، الحليب، السكر، البن والشاي، الحبوب الجافة واللحوم) حوالي 72,93٪ من مجموع الواردات الغذائية و19,19٪ من مجموع الواردات الكلية⁸.

إن دعم المواد الغذائية في الجزائر يتعدى حاجات التأمين الغذائي إلى ضرورات تأمين السلم الاجتماعي والحفاظ على الاستقرار السياسي خاصة بعد انفجار الشارع سنة 2011 (أزمة الزيت والسكر). لقد بلغت النفقات المخصصة⁹ للدعم الحكومي سنة 2011 في الجزائر حوالي 1142 مليار دينار أي حوالي 25٪ من الميزانية الكلية للدولة، موزعة على 14 صندوق دعم منها: الدعم الموجه للخدمات الإنتاجية ب 40,83 مليار، 520,11 مليار للسكن، 581,78 مليار للنشاطات الاقتصادية منها 300 مليار دينار لدعم المواد ذات الاستهلاك الواسع (الحبز، الحليب،....) ما يعادل 25٪ من مجموع الدعم و1,1٪ من الناتج المحلي الخام (إن التعويضات المدفوعة لسعر زيت الصوجا سنة 2011 قد بلغت 2,095 مليار دينار مقابل 540 مليون دينار سنة 2012). كما أن تكلفة قفة رمضان بلغت 5 ملايين دينار موجهة إلى 1,5 مليون عائلة.

إن نظام الدعم يحوي مجموعة من العيوب والخلل الوظيفي يمكن اختصارها في¹⁰:

- المحيط والإطار القانوني والتشريعي المعقد والمبهم في أحيان كثيرة، وجود ثغرات قانونية وتقنية تزيد من احتمالية التلاعب بهذا النظام والغش من خلال تحويل الدعم إلى دخل للفاعلين (تجار الجملة والوسطاء...) بدل توجيهه إلى مستحقيه.
 - توجيه غير سليم وغير فعال لمستحقيه¹ خاصة في ظل غياب الرقابة الفعالة والتنسيق بين الهيئات الرقابية حيث أن دعم مادة الفرينة يستفيد منها كل شرائح المجتمع وحتى الأجانب² (الأغنياء والفقراء يشتررون الفرينة والخبز بنفس السعر) بالإضافة إلى وجود التهريب نحو البلدان المجاورة.
 - الضبابية وعدم الشفافية في عملية وميكانيزمات الاستيراد (سعر الاستيراد الوطني أكبر من سعر البورصات الدولية) خاصة مع غياب خلية فعالة لمراقبة ومتابعة تطور أسعار القمح الصلب واللين في الأسواق العالمية.
 - إن نظام الدعم يشجع الاستيراد بدلا عن الاستثمار (قيمة الدعم أكبر من الاستثمار)، كما أنه يلغي بشكل شبه تام المنافسة في الفرع (خاصة المنافسة على السعر).
- ب. العلاقة بين تدخل الدولة والتنافسية

لا شك أن هناك ارتباطا وثيقا بين التنافسية ودور الدولة في تحقيقها ونجاحها، وذلك بتشجيع الأنشطة على توليد وفورات (خارجية) إيجابية، وتحويل الأرباح من الاقتصاديات الأجنبية إلى الاقتصاد المحلي، ويتم ذلك عبر تقديم إعانات تنافسية لدعم البحث والتطوير في الصناعة والحد من دخول المنتجات الأجنبية إلى الأسواق المحلية من خلال تطبيق سياسات اقتصادية ومالية واجتماعية بغية تدعيم تنافسية النشاطات الإنتاجية والخدمية³ (السياسات المالية والنقدية، سياسات الاستثمار وتهيئة المناخ الاستثماري، سياسات تعزيز القدرات التكنولوجية الذاتية، سياسة إصلاح التشريعات والمؤسسات، أساليب الممارسة الإدارية الرشيدة، سياسة تحديث البنية الأساسية المادية، تحديث الجهاز الحكومي والإداري، سياسة نشر وتداول المعلومات).

وقد بين مايكل بورتر 1990 دور الدول في تدعيم التنافسية في عمله حول المزايا التنافسية للأمم، حيث حدد نوعين من المحددات: محدّدات رئيسية : شروط وخصائص الإنتاج، أوضاع الطلب وخصائصه، دور الصناعات المغذية والمكملة، المنافسة المحلية

وأهداف المؤسسة ومحددان مساعدان ومكملان : دور الصدفة أو الحظ، دور الحكومة وسياستها المختلفة.

يتمثل دور الدول في دعم التنافسية، في إيجاد مناخ ملائم لكي تستطيع المؤسسات تحسين أدائها ومن هنا ظهر مصطلح "السياسة التنافسية" والتي تعرف بأنها "زيادة كفاءة جانب العرض في الاقتصاد في ظل خصائص معينة لأسواق المنتجات وأسواق رأس المال، ورصيد المعرفة المستندة إلى العولمة من خلال تدعيم قدرة المؤسسات الصناعية أو الدول على توليد دخول مرتفعة لعناصر الإنتاج ومستويات مرتفعة من التوظيف.

حسب Grossman 1990 فإنه في حالة الاحتكار فإن المؤسسة لا يمكن أن تنتج برغبة لأن سعر البيع أقل من سعر التكلفة حيث يؤدي الدعم إلى رفع الإنتاج مما يجعل رفاهية المستهلك أكبر من تكلفة الدعم. إن أولوية الدولة تكمن أيضا في تمويل المنتج الوطني العاجز عوض الاستيراد إذا استطاع هذا المنتج خفض الكلفة الحدية بأقل من المنتج الأجنبي. إن هذا التمويل يجد شرعيته في الحاجة إلى بلورة سياسة تجارية إستراتيجية في ظل المنافسة الغير حرة على شاكلة المنافسة الاحتكارية أو احتكار القلة Oligopole التي تمتاز عادة بارتفاع التكاليف الثابتة.

إن تدخل الدولة يمكن أن يعدل العلاقة الإستراتيجية بين المؤسسات إذا كانت القرارات التجارية (كمية الإنتاج والسعر) للمؤسسة تتعلق بقرارات المؤسسات المنافسة داخل نفس الدولة من خلال دعم المؤسسة عند التصدير. إن هذا الدعم يشكل وسيلة لتحويل الأرباح (Brander, 1995) من المؤسسة الأجنبية إلى المؤسسة الوطنية من خلال حث هذه الأخيرة على زيادة الإنتاج المدعم الذي يؤدي بدوره إلى خفض السعر والمردودية الحدية شريطة أن تكون الأرباح المحققة من المؤسسات الوطنية أكبر من الدعم. إن استنتاجات هذه النماذج تبقى مرتبطة بهيكل السوق وطبيعة المنافسة حيث أن تغييرات بسيطة للفرضيات أو لسلوك الدولة يمكن أن يقلب هذه الاستنتاجات رأسا على عقب.

II. فرع تحويل الحبوب:

حسب مدونة النشاطات الاقتصادية فإن فرع تحويل الحبوب¹⁴ يمكن تقسيمه إلى قسمين رئيسيين هما: التحويل الأولي يتعلق برحي وطحن الحبوب (القمح اللين والصلب، الذرى، الشعير،....) لاستخراج منتجات وسيطية لإنتاج منتجات أخرى

(الفرينة، السميد، أغذية الحيوانات...)، أما التحويل الثانوي فيتعلق بتحويل الفرينة والسميد إلى منتجات ذات الاستهلاك الواسع كالحبز، البسكويت والكسكس، العجائن الغذائية والحلويات المختلفة. يمثل فرع الحبوب الصناعة الأولى بحوالي 54٪ من مجموع الصناعات الغذائية الفلاحية.

رغم سياسة تحرير الأسعار في سنة 1995 بعد برنامج الإصلاح الهيكلي، إلا أن الأهمية الإستراتيجية لهذه المواد الواسع الاستهلاك دفع السلطات إلى إقرار المرسوم التنفيذي رقم 96 / 132 المؤرخ في 13 أبريل 1996 المتضمن تحديد أسعار الدقيق والحبز في مختلف مراحل التوزيع.

إن محاولة الإبقاء على سعر مادة الحبز قابله احتجاج كبير من لدن أصحاب المخازن بالنظر إلى أن سعر البيع المقتن 1^5 ب 7,50 دج للبرغيف العادي و 8,50 دج للبرغيف المحسن لا يغطي تكاليف الإنتاج خاصة مع الارتفاع الكبير في أسعار المواد الأولية وتكاليف اليد العاملة. كما أن غياب المردودية دفع بالخبازين إلى القيام بممارسات تجارية تدلّسية وغير شرعية من خلال القيام برفع السعر إلى 10 دج بالإضافة إلى التلاعب بالوزن القانوني المحدد بـ 250 غ للبرغيف.

إن دور المطاحن دور محوري في سلسلة فرع تحويل الحبوب حيث أن نجاحتها وفعاليتها الاقتصادية له دور وأثره الكبير على مستوى ونوعية التغذية للمستهلك. تقوم المطاحن بإنتاج نوعين من الفرينة من القمح اللين، النوع الأول يخص فرينة العجن بمعدل استخلاص يقدر ما بين 72٪ و 75٪ الموجه لإنتاج الخبز بنوعيه (العادي والمحسن) والنوع الثاني يخص الفرينة ذات النوعية الرفيعة بمعدل استخلاص يقدر بـ 68٪ لإنتاج العجائن والحلويات ذات النوعية الممتازة. يمتاز قطاع المطاحن بطاقات إنتاجية وتخزينية كبيرة جداً حيث ساعدت الاستثمارات المعتبرة بعد سنة 2000 في هذا القطاع في تلبية الحاجات المتزايدة بفعل النمو الديموغرافي وزيادة الطلب. إن أثر تدخل الدولة من خلال تحديد الأسعار انعكس على تنافسية المؤسسات من خلال:

1. الأثر على الأسعار:

يتحكم الديوان الوطني في أسعار القمح اللين والصلب من خلال تموين المطاحن بالحبوب بأسعار مدعمة وذلك من أجل الإبقاء على استقرار المنتجات النهائية من الفرينة والسميد حيث تم رفع الحصص التموينية من 50 ٪ إلى 60 ٪ سنة 2011

لإغراق السوق والقضاء على المضاربة، حيث عرفت الكميات الموزعة على المطاحن سنة 2011 من طرف الديوان الوطني حوالي 57 مليون قنطار من القمح اللين (1285 دج للقنطار) و27 مليون قنطار من القمح الصلب (2800 دج للقنطار).

إن سياسة تحديد الأسعار^{6 1} تؤدي بالدرجة الأولى إلى انتفاع أصحاب البيع بالجملة والوسطاء على حساب المستهلك حيث أن سعر الفرينة يتراوح ما بين 2500 دج إلى 3500 دج للمستهلك بينما سعره القانوني لا يتعدى 2080 دج. إن فارق السعر يؤدي إلى تكوين هامش ربح جيد وبالتالي تحويل الدعم إلى مداخيل لهؤلاء الوسطاء (بيع حصص من كميات الفرينة بدل الاستثمار في تطوير نشاط تجاري). كما أنه عندما كان سعر بيع الفرينة المدعومة في السوق مهم، فكثيراً ما كان يوجه أصحاب المخازن حصص الفرينة إلى السوق السوداء من أجل الربح في فارق السعر.

بالمقابل إن إلغاء الدعم وتحرير الأسعار سوف يؤدي إلى زيادة متوسطة في سعر الفرينة بأكثر من 100٪ (السعر المتوسط للطن 366 دولار للطن) ورفع سعر رغيف الخبز إلى 14,75 دج أي بنسبة 73 ٪. بينما يوفر حوالي 130 مليار دينار من ميزانية الدعم، بينما يؤدي انتهاج سياسة استيراد فعالة واستقرار أسعار القمح اللين في حدود 300 دولار إلى زيادة في سعر الفرينة ب 50٪ ورفع سعر رغيف الخبز إلى 12,50 دج أي بنسبة 50٪. وهي الفرضية الأكثر واقعية.

2. التكاليف والربحية:

إن إشكالية تسيير المطاحن الجزائرية تركز على كيفية تعظيم معدل الاستخلاص حسب الإنتاج من الفرينة العادية أو ذات الجودة الرفيعة والتي تلي حاجات وأذواق الزبائن وفق حصص التموين، الطلب والسعر في السوق. إن رفع معدل الاستخلاص إلى 80٪ (إذا تم احترام معيار نسبة الأملاح وتوفر القمح المناسب) يؤدي إلى توفير حوالي 7٪ على الأقل من القمح اللين وحوالي 165 دج/قنطار في إنتاج الفرينة بينما رفع الطاقات الإنتاجية من 60٪ حالياً إلى 90٪ سوف يوفر هو الآخر ما لا يقل عن 160 دج/قنطار كما أن التحكم في التكاليف قد يؤدي إلى توفير إجمالي لا يقل عن 350 دج للقنطار. إن سياسة الحصص تسهم في إضعاف النجاعة الاقتصادية للمطاحن وتؤدي إلى إضعاف المنافسة خاصة في مجال التحكم في التكاليف (انخفاض التكاليف الثابتة مرتبطة بزيادة حجم الإنتاج).

في ظل غياب الإحصاءات حول نسبة الفرينة العادية وذات الجودة العالية فإن هوامش الربح للفرينة العادية تبقى ضعيفة. كما أن لجوء المطاحن لخفض معدل الاستخلاص هو نوع من التلاعب بنظام الدعم علماً أنه مع انخفاض مبيعات الفرينة والسמיד وارتفاع سعر النخالة (2400 دج للقنطار أكثر من سعر الفرينة نفسه) فإن المطاحن أصبحت تبيع بيعاً مشروطاً الفرينة بالنخالة لتصريف منتجاتها مما سمحت هذه الوضعية للمطاحن بتحقيق مردودية معتبرة حيث يتراوح معدل هامش التجاري للفرينة ما بين 500 و650 دج للقنطار أي حوالي 7.40٪. في حين أن خفض هذا الهامش برفع سعر القمح سوف يؤدي إلى تقليص الدعم ودفع المطاحن إلى تغيير إستراتيجيتها المبنية على معدل الاستخلاص. كما أن إلزامية المطاحن عبر عقود التموين باسترجاع النخالة يؤدي إلى منع المضاربة وترشيد معدل الاستخلاص.

إن رفع معدل الاستخلاص إلى أكثر من 75٪ بدلا عن 72٪ حاليا ينتج نوعية من الفرينة أكثر صحية (غنية بالألياف) واقتصادية بحيث توفر السكر والمحسن في الخبز وتساعد على إنتاج أكبر عدد من الأرغفة في العجينة الواحدة (امتصاص الفرينة للماء) بينما من المستحب إنقاص وزن الرغيف إلى 200 غ حفاظا على توازن النظام الغذائي للمستهلك والتوفير في السعر وكميات الفرينة المستهلكة.

3. الأثر على المنافسة:

بالنظر إلى القيود المفروضة على الأسعار والقدرات الإنتاجية (تحديد الحصص)، فإن المنافسة¹⁷ بين المطاحن تقوم أساساً على نوعية التوزيع والتسليم (حسن الاستقبال، تسليم المنتجات دون انتظار، التسليم في الموعد لدى الزبائن،...) التخفيضات وأجال التسديد. إن هذه المنافسة تزداد يوماً بعد يوم من خلال تأثير صورة وعلامة المنتج وعوامل نوعية المنتج (معدل الاستخلاص، نوعية التجهيزات المستعملة، نوعية المواد الأولية، نوعية التعبئة والملصقات). كما تجدر الإشارة إلى غياب الثقافة التسويقية والتسويقية التي تتضح بعدم مقدرة المسيرين على التحكم في سيرورة الإنتاج والعمل في مناخ شديد التنافسية بينما يعتمد النجاح في هذا الفرع على إستراتيجية تجارية فعالة.

كثيراً ما تطرح نوعية القمح المستوردة (أوكرانيا، فرنسا،...) أو المحلي أو الخلط بينهما (نسبة القمح المحلي من 2٪ إلى 5٪) إشكالاً بالنسبة إلى نوعية الفرينة والسמיד

المستخلصين خاصة في ظل الفراغ القانوني الموجود وافتقار الديوان الوطني المهني للحبوب للوسائل والآلات التكنولوجية الحديثة لتقديم منتجات بخصائص كيميائية وفيزيائية ذات نوعية رفيعة (درجة النقاوة، الرطوبة، الأملاح المعدنية، اللون..). إن عدم تحكم المطاحن في مصادر التموين لا تمكن من وضع سياسة لتنوع العرض والتحكم في نوعية الفرينة والسמיד المنتج (البروتين، قوة الخبازة *force boulangère*) وبالتالي عدم توفير منتجات ذات نوعية منتظمة تسمح بتلبية الحاجات الحقيقية للزبائن وتنوع العرض مما يتناسب مع الطلب في السوق ولا زيادة الابتكار والبحث في هذا الفرع.

إن الطاقات الإنتاجية الحالية خاصة مع التراجع الكبير للطلب، تعد أكبر من الحاجات مما يدعونا إلى الاستغلال الأمثل والجيد لهذه الطاقات عن طريق⁸: التحكم في السعر والتكاليف، تسيير أمثل للمطاحن والتوجه التدريجي لتحرير الأسعار لمختلف المنتجات من خلال القيام بدراسات قطاعية معمقة من أجل: التحكم في الطاقات الإنتاجية والاستثمارات (بناء وحدات إنتاجية جديدة) بما يتوافق مع الحاجات الحقيقية، التحسين المتواصل لنوعية المنتجات وأخيراً دعم وتشجيع الشراكة، دمج المؤسسات والتصدير من أجل الرفع من نجاعة وتنافسية المؤسسات.

III. فرع الدواجن:

لقد أدى ارتفاع أسعار المواد الأولية المستوردة المدججة في إنتاج أغذية الدواجن خاصة الصوجا والذرى إلى ارتفاع سعر تكلفة إنتاج اللحوم البيضاء، الشيء الذي أدى إلى تدخل الدولة لحماية فرع الدواجن والقدرة الشرائية للمستهلك خاصة في ظل ضعف النجاعة الاقتصادية والتقنية للفرع.

تمثلت الإجراءات المتخذة⁹ في إعفاء مستوردي المواد الأولية، منتجوا أغذية ومربي الدواجن من الرسوم الجمركية وضريبة الرسم على القيمة المضافة بالإضافة إلى رفع سعر شراء اللحوم لدى الفلاحين من 150 دج إلى 200 دج وذلك بهدف الحفاظ على استقرار الأسعار وتشجيع الإنتاج وتنافسية الفرع. إن الإشكال الرئيسي لفرع الدواجن يكمن في ارتفاع سعر التكلفة لذا فإن تحليل هيكل التكاليف مهم لقياس أثر هذه الإجراءات على تنافسية الفرع. كما تجدر الإشارة إلى أن حذف الرسوم الجمركية له

أثر على سعر التكلفة بينما الرسم على القيمة المضافة يتحمله المستهلك النهائي. يمكن أن نميز ثلاث فاعلين في سلسلة إنتاج الدواجن:

1. مستوردو المواد الأولية:

أ. تطور الأسعار والربحية:

من أجل قياس أثر حذف الرسوم الجمركية (5%) والرسم على القيمة المضافة (7%) بالنسبة للذرى و17% للصوجا) على تكاليف الإنتاج وأسعار البيع، فإن منهجيتنا اقتضت مقارنة ما بين كلفتي الإنتاج وأسعار البيع قبل وبعد تطبيق الإجراءات لدى مستوردين رئيسيين كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول رقم 01: تطور التكاليف وأسعار البيع لدى مستوردي الصوجا والذرى.

التعيين	المستوردا		المستوردا ب		
	سعر التكلفة الوحدوية	سعر البيع المطبق	سعر التكلفة الوحدوية	سعر البيع المطبق	
الذرى	قبل الإجراءات	25509,08	28000	26000	28500
	بعد الإجراءات	25912,3	28000	25110	27500
الصوجا	قبل الإجراءات	57000	57500	53400	57500
	بعد الإجراءات	48 283,46	54500	48615	54000

المصدر: بيانات المؤسسات المعنية.

لقد تزامن حذف الرسوم الجمركية مع استمرار ارتفاع الأسعار عند الاستيراد مما لم يسمح بقياس أثر الإجراءات المتخذة على الأسعار والتكاليف بينما سجلنا أن هؤلاء المستوردين قد استغلوا هذا الارتفاع لزيادة أسعار البيع وهوامش الربح.

ب. تطور التكاليف:

يتضح من خلال دراسة هيكل التكاليف للصوجا أن سعر الشراء يمثل ما بين 97,96% و98,67% من إجمالي تكلفة الشراء بينما قفزت هوامش الربح من 7,68% إلى 11,08%. أما فيما يخص الذرى فإن سعر الشراء يمثل ما بين 97,95% و94,39% من إجمالي تكلفة الشراء بينما تتراوح هوامش الربح ما بين 6,64% إلى 8,32%.

ت. دراسة مرونة الطلب والمنافسة

إن دراسة مرونة الطلب للصوجا والذرى للمستوردين تظهر وجود مرونة طلب جد مرنة (القيمة المطلقة أكبر من 1) حيث أن توقع انخفاض الأسعار أدى إلى زيادة الطلب من طرف منتجي أغذية الدواجن. كما يجب التنويه إلى أن الإجراءات المتخذة كان لها أثر نفسي على الطلب حيث شجعت أيضا مربي الدواجن على الاستثمار وزيادة الطاقات الإنتاجية. بالمقابل فإن دراسة المرونة تظهر غياب المنتجات البديلة في إنتاج أغذية الدواجن وغياب المنافسة (احتكار القلة) الشيء الذي يفسر زيادة هوامش الربح لدى المستوردين، كما لا يجب أن ننسى جهل المتدخلين في فرع الدواجن بتطورات الأسعار في السوق (وظيفة المشتريات غائبة).

إن انخفاض أسعار المواد الأولية في السوق العالمي ليس مرتبطاً بأسعار البيع في السوق المحلي وإنما هو مرتبط بتطور العرض والطلب في السوق خاصة في ظل غياب الدور الحقيقي للدولة في تنظيم السوق (ضخ كميات لإغراق السوق أو تحديد الهوامش). إن حذف الرسوم الجمركية لم يكن له أثر على الأسعار ما دامت الأسعار وهوامش الربح حرة مما يسمح أيضا للمتعاملين بتحويل جزء كبير من القيمة المعفاة من الضريبة والرسوم الجمركية لزيادة هوامش الربح.

2. منتجي أغذية الدواجن:

قبل تحليل تطور تكاليف وأسعار أغذية الدواجن ، من الضروري الإشارة إلى وجود تشكيلات مختلفة في السوق بالنظر إلى اختلاف نسب ونوعية المواد المستعملة في إنتاج أغذية الدواجن (اختلاف نوعية المنتج: الانطلاق، النمو، الانهاء..). خاصة المواد المعنية بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة والرسوم الجمركية. من أجل دراسة أثر الإجراءات المتخذة قمنا بجمع المعلومات حول "منتج النمو" لدى 4 منتجين رئيسيين :

جدول رقم 02: هيكل التكاليف وأسعار البيع لمنتج النمو لدى 4 منتجين رئيسيين.

هيكل التكاليف	المنتج أ NUTRIMAG		المنتج ب SCCO		المنتج ج ONAB		المنتج د CASPM	
	التكاليف المباشرة	3558,55	82,19	3516,7	98,37	3084,96	82,22	3306,70
التكاليف الغير المباشرة	771,19	17,81	58,27	1,63	667,12	17,78	637,36	16,16
مجموع التكاليف	4329,74	100	3574,99	100	3752,08	100	3944,07	100
هامش الربح	155,97	3,48	725,01	20,28	760,92	20,28	455,93	10,36
سعر البيع	4485,71		4300		4513		4400	

المصدر: بيانات المؤسسات المعنية.

عرفت أسعار البيع ارتفاعاً لدى أغلب المنتجين بفعل ارتفاع أسعار المواد الأولية، إلا أننا سجلنا أيضاً أن المؤسسات المعنية قامت بإخفاء زيادات متفاوتة داخل سعر البيع خارج الرسم على طول شبكة التوزيع حيث نلاحظ من خلال مقارنة هياكل التكاليف الزيادة الكبيرة والمعتبرة في هوامش الربح لدى المؤسسات خاصة تلك المستوردة للمواد الأولية (في حدود 20٪). بالنظر إلى الوجود القوي للقطاع الغير الرسمي (مربين ومذابح تقليدية) فإن حذف الرسم على القيمة المضافة لم يكن له أي اثر بالنظر إلى أن سعر الشراء لدى المربين (المستهلك الأخير) يكون دائماً بكل الرسوم. في الحقيقة فإن هذه المؤسسات قامت بتحويل جزء من قيمة الرسوم المعفاة إلى دعم حكومي حيث أن هذه الإجراءات ساعدت على رفع ربحية المؤسسات والحفاظ على توازنها المالي.

من جهة أخرى، فإن تكلفة الصوجا والذرى تمثل ما بين 75٪ إلى 82٪ من تكلفة غذاء الدواجن، معناه أن الزيادة بوحدة في سعر المواد الأولية يؤدي إلى زيادة ب 0,80 وحدة في سعر المنتج النهائي حيث أن الارتفاع الأخير للمواد الأولية من المفروض أن تؤدي إلى زيادة ب 483 دج للقطار. بالمقابل فإن سعر البيع في السوق ليس مرتبطين بتطور أسعار التكلفة وإنما بالسلوك التنافسي، حيث لاحظنا أن غالبية المتعاملين قاموا بتطبيق

الزيادات في وقت واحد من خلال تطبيق سياسة أسعار تفاهمية ضمناً مما يجد من المنافسة النزيهة في السوق.

3. مربي الدواجن واللحوم البيضاء:

يعرف سوق اللحوم البيضاء اضطراباً كبيراً في الأسعار، حيث يمكن أن نميز فترتين رئيسيتين²⁰: مرحلة ارتفاع الأسعار حيث وصل سعر الكيلوغرام الواحد بسعر الجملة إلى 380 دج خاصة في الفترة الممتدة من جويلية إلى نهاية شهر سبتمبر 2013 (تقلص العرض وتراجع الإنتاج بفعل الحرارة وعدم توفر وسائل الإنتاج اللازمة). أما مرحلة الانخفاض فقد عرفت الأسعار سقوطاً حراً حيث وصل سعر الكيلوغرام الواحد بسعر الجملة إلى 190 دج أي انخفاض بـ 100٪، خاصة في الفترة الممتدة من فيفري إلى نهاية شهر ماي 2013 (زيادة العرض والإنتاج).

إن مقارنة تطور الأسعار يوضح أن الإجراءات المتبعة كان لها أثر سلبي على السعر حيث أن حذف الرسوم الجمركية والرسم على القيمة المضافة أدت إلى تشجيع المربين²¹ على زيادة العرض والإنتاج مما أدى إلى انهيار الأسعار وبالتالي تكبد المربين خسائر كبيرة (سعر التكلفة 150 دج مقابل وصول الأسعار البيع عند المربي إلى حوالي 120 دج) مما اضطرت الكثيرين إلى التخلي عن الإنتاج وتصريف إنتاجهم على حساب هوامش الربح والمردودية.

إن تحليل هيكل التكاليف لإنتاج لحم الدجاج يوضح أن تكلفة الكيلوغرام عند المربي تتراوح ما بين 150 و160 دج للكيلوغرام (التي تعتبر مرتفعة بالمقارنة مع تونس 120 دج للكغ و90 دج للكغ في البرازيل) حيث يمثل غذاء الدواجن حوالي 66.67٪ من سعر التكلفة. أما التكلفة عند المذبح فتحسب كالاتي:

$$\text{سعر تكلفة الكيلوغرام} = \text{سعر الشراء عند المربي} / 75\% + 20 \text{ دج}$$

فإذا افترضنا أن سعر الشراء عند المربي يساوي 170 دج فإن سعر التكلفة عند المذبح يساوي 246,66 دج للكغ. بالمقابل يجب الإشارة إلى أن سعر البيع ليس مرتبطاً بسعر التكلفة فقط وإنما بعوامل أخرى أهمها:

• ضعف دور الدولة في تنظيم السوق خاصة مع ضعف المؤسسات التابعة للدولة (برنامج SYRPALAC، GROUPE AVICOLE) في ضبط العرض

والطلب مما يؤدي إلى اضطراب الأسعار، وذلك رغم رفع سعر الشراء لدى هذه المؤسسات من 150 إلى 200 دج؛

- عدم مهنية المربين خاصة أولئك الباحثين عن الربح السريع حيث يقومون بشراء كميات كبيرة من الصيصان عند ارتفاع الأسعار الشيء الذي يؤدي بعد شهرين (فترة إنتاج الدجاج) إلى انهيار الأسعار نتيجة زيادة العرض؛
- سوء التنظيم والاختلال الوظيفي لفرع الدواجن المتميز بوجود قطاع فوضوي (تقليدي) يتحكم في الأسعار والعرض، النقائص التقنية (عدم التحكم في تقنيات الإنتاج، عدم توفر الإمكانيات العصرية للإنتاج خاصة أجهزة التكييف في فصل الصيف..)
- وأخيرا النجاعة الاقتصادية والعملياتية الضعيفة (معدل المردودية الضعيف، تكلفة الإنتاج المرتفعة،...).

من جهة أخرى، فإن دراسة معاملات الارتباط تبين العلاقة الضعيفة وعدم الترابط بين مدخلات الإنتاج في فرع الدواجن، حيث أعطت النتائج التالية: معامل الارتباط $R = 0,24$ الذي يمثل ضعف تأثير تطور أسعار المواد الأولية على سعر أغذية الدواجن مما يبين أيضا أن منتجي أغذية الدواجن اضطروا إلى عدم تحميل الزيادة في أسعار المواد الأولية في سعر البيع. من جهة أخرى فإن معامل الارتباط $R = 0,050$ (القريب من الصفر) يبين أن ارتفاع سعر أغذية الدواجن لم يكن له أي أثر على سعر لحم الدجاج. بصفة عامة يمكننا أن نستنتج أن الإجراءات المتخذة في إطار التعليلة الوزارية لم يكن لها الأثر المرجو على استقرار أسعار البيع للمستهلك وذلك لأن :

- إن نجاعة حذف الرسوم الجمركية والرسم على القيمة المضافة لم يكن لها أثر كبير على انخفاض الأسعار حيث أضحت الإجراءات المتخذة بمثابة شبه دعم مباشر محصل من طرف المؤسسات خاصة مستوردي المواد الأولية ومنتجي أغذية الدواجن.
- كما أن قرار خفض الأسعار من قبل المتعاملين مرتبط بدرجة المنافسة التي تعتبر ضعيفة (وضعية احتكار، احتكار القلة،..) حيث كثيرا من المتعاملين يشكلون اصطفافا بالنسبة لسياسة الأسعار بالإضافة إلى أن وجود الوسطاء في شبكة التوزيع يؤدي إلى ارتفاع أسعار البيع.

• إن المؤسسات قامت بزيادة جزء من قيمة الرسم على القيمة المضافة لزيادة هوامش الربح والمردودية والحفاظ على التوازن المالي مما يوضح فشل هذه الأخيرة على التحكم في التكاليف وزيادة التنافسية وبالتالي فإن اختيار المؤسسات كوسيلة لتحويل الإعفاء من الرسوم لخفض أسعار البيع، ليس وسيلة ناجعة.

يبدو أن الإجراءات المتبعة جاءت لتكرس مبدأ أن مربى الدجاج والمستهلكين هم الطرف الخاسر بينما يمثل مستوردو المواد الأولية ومنتجي أغذية الدواجن هم المستفيدون من هذه الإجراءات دون أن يكون لذلك أثر على زيادة تنافسية هذه المؤسسات.

IV. فرع تحويل الزيت:

لقد أدى ارتفاع أسعار الصوجا، الذرى وقصب السكر على مستوى السوق العالمي إلى زيادة كبيرة في أسعار الزيت والسكر مما أدى إلى تدخل الدولة لدعم هذه المنتجات من خلال إصدار المرسوم التنفيذي رقم 11-108 المتضمن تحديد السعر الأقصى للمستهلك وهوامش الربح القصوى عند الإنتاج، الاستيراد والتوزيع (بالتجزئة والجملة) للزيت الغذائي العادي والسكر الأبيض. بالمقابل تم إصدار القرار الوزاري المؤرخ في 15 ماي 2011 المحدد لكيفيات تنظيم وعمل اللجنة الوزارية المشتركة المكلفة بدراسة وتقييم طلبات تعويض أسعار الزيت الغذائي العادي والسكر الأبيض.

لدراسة أثر الإجراءات المتخذة على المتعاملين في سوق الزيت، فإن اختيارنا وقع على شركة عافية لإنتاج الزيت بالنظر إلى التطور الكبير الذي عرفه نشاط هذه الشركة بعد تطبيق الإجراءات:

1. التعريف بشركة عافية:

تعتبر شركة عافية العالمية الجزائر الواقعة بالمنطقة الصناعية حاسي عامر بوهان ذات أسهم تخضع للقانون الجزائري وأحد أهم فروع شركة صافولا لإنتاج الزيوت الغذائية حيث يبلغ رأس مالها 3028071000 دج حيث تملك شركة SAVOLA FOODS EMERGING MARKETS حوالي 99,99٪ منه برئاسة مديرها العام وائل المرعي.

تقوم هذه الشركة باستيراد زيت الصوجا الخام وزيت الذرى لتصفيتهم وتحويلهم إلى زيوت غذائية عبر مراحل: التنقية وإزالة الشوائب، إضافة مواد كيميائية (حمض الكبريت،...)، إزالة الروائح، التنظيف، التحويل إلى أحواض التصفية والإنتاج وتعبئة المنتج النهائي (القارورات، الوسم،...). تنشط هذه الشركة في الإنتاج الصناعي للزيوت الغذائية العادية حيث تقدر الطاقة الإنتاجية النظرية ب 500 طن في اليوم بينما يصل الإنتاج اليومي إلى 400 طن يوميا.

تسوق هذه الشركة علامتين في تعبئة 5ل، 1ل و2ل : علامة عافية المكونة من 95% من الصوجا و2 إلى 5% من الذرى وعلامة اليور المنتج من الصوجا فقط. أما عن الأسعار المطبقة من طرف هذه الشركة بالنسبة لعلامتي عافية وOLEOR فكانت كالآتي: علامة عافية ل1 لتر ب 112دج، 2 لتر ب 221دج و5لتر ب 545دج. أما بالنسبة للزيت الغير معبئ فسعره 105دج/لتر.

تشغل هذه الشركة 277 عاملاً دائماً موزعة على مصالح الشركة : 69 إداري، 40 للإنتاج والتحويل، 67 للتعبئة، 31 للصيانة و70 عاملاً للتسويق.

2. تطور رقم الأعمال والمنافسة:

من خلال الجدول أدناه نلاحظ أن رقم الأعمال ينمو بوتيرة مطردة حيث ارتفع بعد تطبيق تسقيف الأسعار بنسبة 44% سنة 2011 بالمقارنة بسنة 2010 حيث تمثل الزيادة في الكمية 35% بينما تمثل الزيادة في السعر 7% فقط.

إن تحليل مرونة الطلب (تأثير الزيادة في السعر على الطلب) يوضح وجود مرونة ايجابية جد مرنة ما بين تطور معدل سعر البيع والكميات المباعة والتي تقدر ب 5,24 (سنة 2010 و2011) و9,01 (ما بين سنة 2011 و2012)، الشيء الذي يؤثر على الزيادة الكبيرة في رقم الأعمال والحصص السوقية التي انتقلت إلى حوالي 30% من مجموع السوق. إن تسقيف الأسعار والهوامش كان له الأثر الكبير في زيادة الطلب والحصص السوقية.

جدول رقم 03 : تطور المبيعات من سنة 2008 إلى أوت 2012.

السنوات	الكمية المباعة (لتر)	رقم الأعمال(دج)	سعر البيع الوحدوي (دج/5 لتر)	سعر الشراء الصوجا (دولار للطن)
2008	1 527 831	691 108 879,10	452,35	1341,08
2009	10 901 048	4 348 476 170,00	398,90	819,61
2010	12 308 972	6 934 327 032,63	563,35	935,94
2011	16 662 411	10 019 792 909,06	601,34	1283,51
2012	14 523 811	8 890 934 062,20	612,16	1225,48
المجموع العام	55 924 073	30 884 639 052,98	552,26	1118,11
معامل الارتباط		0,67		0,42

المصدر: وثائق المؤسسة.

كما أن تحليل معاملات الارتباط توضح وجود علاقة ايجابية متوسطة ما بين تطور سعر الصوجا وسعر البيع $R=0,42$ مما يوضح أن هذه الشركة لم تقم بزيادة كلفة ارتفاع سعر المواد الأولية في السعر وذلك بسبب حصولها على التعويض وتقلص هوامش الربح. أما معامل الارتباط $R=0,67$ فيوضح وجود علاقة قوية بين الكمية المباعة ورقم الأعمال مما يوضح أن الزيادة في رقم الأعمال ناتج عن الزيادة في الكمية وليس في هوامش الربح.

على صعيد آخر، فإن هذه الشركة قدمت طلبين للحصول على تعويض في سنة 2012 للحفاظ على استقرار الأسعار عند المستويات المحددة إلا أن الأسعار المطبقة تبقى أقل من الأسعار المحددة (240 دج للتر و580 دج ل 5 لتر) مما يوضح أن هذه الشركة تتبع السياسة السعرية الخاصة بالمنافسين في ظل سوق يمتاز باحتكار القلة (3 منافسين: عافية، صافية وسيفيتال)

3. الأثر على تطور الأسعار والربحية:

حدد المرسوم التنفيذي أسعار الزيت القصى للمستهلكين ب: 600 دج ل 5 لتر، 250 دج لعبوة 2 لتر و125 دج ل1 لتر، بينما حدد هوامش الربح عند الإنتاج ومختلف مراحل التوزيع كالآتي: 6٪ عند الخروج من المصنع، عند الجملة ب5٪ و10٪ عند التجزئة. إن تحديد الهوامش والأسعار أدى إلى إلغاء الميزة السعرية التي كانت تتمتع

بها المؤسسة وبالتالي أصبحت المنافسة تعتمد بالأساس على نوعية وصورة المنتج لدى الزبائن.

كما قامت شركة عافية بطرح منتج OLEOR مند مارس 2012 في عبوات ذات تعبئة 1,8 لتر ب 199 دج و4,5 لتر ب 489 دج في محاولة لتنويع منتجاتها في السوق. ومن أجل جعل أسعار منتجاتها موافقة لأسعار البيع و هوامش الربح المنصوص عليها في المرسوم التنفيذي 11-108 فإن هذه الشركة قامت بتخفيض السعر ب20 دج ل 4,5 لتر و5 دج ل 1,8 ل حيث خفضت سعر البيع عند الخروج من المصنع ب 2٪ مقابل إجبار تجار الجملة بتخفيض يتراوح ما بين 5٪ و3٪ وذلك من أجل مجابهة المنافسة القوية نتيجة التخفيضات التي منحت من شركة سيفيتال ب1٪ أما شركة صافية فتمنح تخفيضا ب 0,9٪. في الأخير تم سحب هذه المنتجات من السوق مما حد من الخيارات التجارية الإستراتيجية للشركات وبالتالي الحد من المنافسة على أساس السعر.

من خلال الجدول نلاحظ أن الإنتاج السنوي لسنة 2011 قد عرف ارتفاعاً بنسبة 49,33٪ مقارنة بسنة 2010 بينما سجلنا تحقيق الشركة لأرباح صافية بعد النتائج المالية السالبة قبل تطبيق الإجراءات التي ترجع بالأساس إلى الارتفاع الكبير للموارد الأخرى للاستغلال (حساب 75). بالمقابل فإن القيمة المضافة للاستغلال قد سجلت انخفاضا ب84,21٪ بالمقارنة بنفس الفترة وذلك بسبب تحديد هوامش الربح إلى 6٪ مما يؤكد على أن الإجراءات المتخذة أدت إلى تراجع الربحية والمردودية.

جدول رقم 04 : النتائج المالية لشركة عافية ما بين 2010 و2011

نسبة التطور	2010	2011	
49,33	6698359028	10002992657	الإنتاج السنوي
51,12	6610170200	9989070886	الاستهلاكات السنوية
-84,21	88188828	13921771	القيمة المضافة للاستغلال
147,57	-93566027	-231645850	الفائض الخام للاستغلال
212,54	-555918938	625653906	نتيجة الاستغلال
172,16	-542956484	391778854	النتيجة الصافية

المصدر: جدول حسابات الشركة لسنة 2011

4. الأثر على تطور التكاليف

من خلال تحليل تطور المستوردات، نلاحظ أن المستوردات من الذرى قد انخفضت من 7,94٪ إلى 0,70٪ بسبب تقليص نسبة زيت الذرى في المنتج النهائي (علامة عافية) من 5٪ إلى 2٪ وذلك لأن زيت الذرى غير معني بنظام التعويض. كما أننا نلاحظ أن معدل سعر الطن من الصوجا والذرى قد عرف ارتفاعاً يقدر بـ 37,13٪ و 109,27٪ على التوالي.

إن هذه الزيادة في أسعار المواد الأولية يدفعنا للتساؤل عن هيكل التكاليف وأثر زيادة أسعار الصوجا على سعر التكلفة الخاص بمنتجات هذه الشركة. من خلال تحليل هيكل تكاليف شركة عافية فإن العوامل المؤثرة على سعر تكلفة إنتاج الزيت يمكن حصرها في: كلفة شراء المواد الأولية و سعر الصرف، معدل الاستخلاص والمعالجة، تكلفة التعبئة وكمية الإنتاج وأثرها على تخفيض التكاليف الثابتة ومنه تحصلنا على النتائج التالية:

للإن الطن الواحد من زيت الصوجا تعطي 1092 لتر من المنتج النهائي مع معدل معالجة يقدر بـ (95,91٪) فإذا اعتبرنا أن سعر الشراء عند الاستيراد لشهر ماي 2012 يساوي 1207,18 دولار للطن فإن تكلفة شراء المواد الأولية تمثل 75٪ (82,88دج/لتر) من سعر التكلفة (110,5دج/لتر) قبل التعبئة في حين تمثل تكاليف الاستغلال حوالي 25٪ (27,62دج/لتر) وأن تكاليف التعبئة تقدر بـ 6,79 دج/لتر وبالتالي فإن السعر عند الخروج من المصنع يقدر بـ 119,55دج/لتر.

جدول رقم 05: تطور مستوردات الشركة من الصوجا والذرى للفترة ما بين 2008 وأوت 2012

السنوات	كمية المستوردات(طن)		القيمة الإجمالية بالعملة الصعبة		السعر الوحدوي	
	الصوجا (طن)	الذرى (طن)	الصوجا (دولار)	الذرى (دولار)	الصوجا (دولار للطن)	الذرى (دولار للطن)
2008	12498,6	1079	16 761 690	2 184 975	1341,08	2025
2009	50497,40	3499,14	41 387 963	3 462 135	819,60	989,43
2010	63564,93	2773,66	59 492 785	1 729 601	935,94	623,59
2011	89682,53	499,76	115 108 704	652 189	1283,51	1305
2012	84133,81	599,66	103 104 114	857 512	1225,48	1430
المجموع العام	300377,28	8451,21	335 855 256	8 886 412	1118,11	1051,49

المصدر: وثائق المؤسسة.

لأن ارتفاع أسعار الصوجا عند الاستيراد عن 1056 دولار للطن يؤدي إلى لجوء الشركة لطلب التعويضات، حيث أن أثر أي ارتفاع لزيت الصوجا سوف يؤدي إلى زيادة بـ 75٪ في سعر تكلفة الزيت كما أننا أن إنتاج سنة 2011 عرف ارتفاعا بـ 49٪ بينما عرف الاستهلاك نسبة بـ 51٪ بالمقارنة بسنة 2010. لأن زيادة الإنتاج لم يكن له أثر على انخفاض التكلفة والتحكم في صيرورة الإنتاج حيث عرفت تكاليف الاستغلال الوحدوي لليد العاملة ارتفاعا من 14,57 دج/ لتر إلى 19,74 دج/ لتر مما يدل على أن نظام التعويض أدى إلى تراجع الإنتاجية.

الخلاصة:

من خلال دراستنا للفروع الثلاثة في الصناعات الغذائية الفلاحية، لاحظنا أن تدخل الدولة كان له الدور الكبير في التحديد والاستقرار النسبي للأسعار، الشيء الذي أدى إلى الزيادة الكبيرة في الطلب والحصص السوقية ورقم الأعمال للمتعاملين. بالمقابل فإن الدعم باختلاف طبيعته دفع إلى اعتماد المؤسسات على الدعم للحفاظ على التوازن

المالي مما أدى إلى إضعاف إنتاجيتهم وبالتالي التأثير السلبي على تنافسيتهم وذلك حسب طبيعة كل فرع:

1. فرع تحويل الحبوب:

إن سياسة الدعم الموجه للمطاحن والمخابز أظهر قصوره في تشجيع التنافسية في القطاع بالنظر إلى الملاحظات التالية :

• إن سياسة الحصص تسهم في إضعاف النجاعة الاقتصادية للمطاحن وتؤدي إلى إضعاف التنافسية خاصة في مجال التحكم في التكاليف (انخفاض التكاليف الثابتة مرتبط بزيادة حجم الإنتاج، معدل الاستخلاص).

• إن عدم تحكم المطاحن في مصادر التمويل لا تمكن من وضع سياسة لتنويع العرض والتحكم في نوعية المنتج مما لا يتناسب مع الطلب في السوق ولا زيادة الابتكار والبحث في هذا الفرع.

• إن الفرق الهائل بين حاجات المخابز (دعم فرينة الخبز)

والإنتاجية شرعية على أنالدعم لا يوجه إلى مستحقيه وأنالمستفيد الأول منالدعم هما لوسطاء، تجار الجملة لة والتجزئة وليس محدود الدخل.

2. فرع الدواجن:

إن تحليل اثر الدعم في هذا الفرع، أدى إلى تسجيل النتائج التالية:

• إن نجاعة حذف الرسوم الجمركية والرسم على القيمة المضافة لم يكن لها أثر كبير على انخفاض الأسعار حيث أضحت الإجراءات المتخذة بمثابة شبه دعم مباشر محصل من طرف المؤسسات خاصة مستوردي المواد الأولية ومنتجي أغذية الدواجن مما يوضح فشل هذه الأخيرة على التحكم في التكاليف وزيادة التنافسية.

• إن اختيار المؤسسات في خفض أسعار البيع من عدمه يعود إلى درجة المنافسة التي تبدو ضعيفة بالنظر إلى وجود تفاهات ضمنية أو احتكار قلة بين المتنافسين.

• كما أن استعمال المؤسسات كوسيلة لنقل منافع حذف الرسوم والضرائب تبدو غير مجدية للتأثير على أسعار البيع وبالتالي زيادة المنافسة بين المؤسسات.

3. فرع تحويل الزيت

إن نظام التعويض الذي وضعته السلطات للحفاظ على أسعار الزيت الغذائي كان له أثاره السلبية على تنافسية المؤسسات التي أضحت تعتمد على هذا التعويض لزيادة حصصها السوقية:

- إن شركة عافية تتبع السياسة السعرية الخاصة بالمنافسين في ظل سوق يمتاز باحتكار القلة نتيجة تحديد الهوامش والأسعار، مما أدى إلى إلغاء الميزة السعرية التي كانت تتمتع بها المؤسسة وبالتالي أصبحت المنافسة تعتمد بالأساس على نوعية وصورة المنتج لدى الزبائن.
- أدى نظام التعويض إلى تراجع الإنتاجية وإلى ضعف التحكم في التكاليف وبالتالي الاعتماد على التعويضات لتحقيق التوازنات المالية وتحقيق الربحية.

إن أهم عامل في هيكل تكاليف المواد الغذائية هو سعر شراء المواد الأولية لدى فان إلغاء الدعم سوف يؤدي إلى إضعاف تنافسية المؤسسات الوطنية وزيادة الاستيراد خاصة وأن الدول المتقدمة أكثر تنافسية في مجال التمويل بالمواد الأولية والتكنولوجيا بينما لا تملك المؤسسات الوطنية سوى الضعف النسبي لتكاليف اليد العاملة التي يقابله بفعل غياب التكوين ضعف الإنتاجية.

التوصيات:

إن الإسراع في تعديل المرسومين التنفيذي رقم 132/96 و 402/07 الخاص بأسعار الفرينة، الخبز والسميد يعتبر ضرورة ملحة لإزالة الغموض القانوني وذلك من خلال تحديد نوعية الفرينة والسميد الموجهة للدعم (إلزام المطاحن بتقديم الخصائص الكيميائية والفيزيائية لمنتجاتهم وإشهار السعر المقترح للمستهلك على أكياس التعبئة)، طرق توزيع هذه المنتجات، وسائل الرقابة والتنسيق بينها والإجراءات العملية التي تمكن من التحرير التدريجي للأسعار وترقية المنافسة بين كافة المتعاملين الاقتصاديين. إن التحكم في التكاليف (ضعف تكاليف الطاقة واليد العاملة) وضرورة الإنتاج (النوعية الجيدة) التي تؤدي إلى زيادة تنافسية المطاحن قد تساهم بشكل فعال في تطوير فرع تحويل الحبوب و بداية تصدير المنتجات النهائية (الفرينة، العجائن،...).

يبدو جلياً أن الإجراءات المتخذة لا تعدو أن تكون مهدئات للمشاكل التي يعاني منها فرع الدواجن وأن تنميته مرتبطة بتشجيع الاستثمارات الكبيرة (الإنتاج الصناعي للتحكم في التكاليف وزيادة التنافسية...)، إعادة تنظيم الفرع (المهنية والاتفاقية المشتركة للفرع...)، معالجة ملف القطاع الموازي (رفع الحواجز للدخول للسوق...، وأخيراً التحكم في تنظيم الإنتاج، شبكة التوزيع والتخزين من أجل ضبط العرض مع نزعات ووضعيات السوق من خلال التبريد أو التصدير مع دعم المؤسسات التي تستجيب لشروط النجاعة الاقتصادية والتقنية.

إن ارتباط منتجي الزيوت الغذائية بأسعار المواد الأولية (الصوجا والذرى) يجب أن يدفع بالسلطات الحكومية إلى إعادة النظر في نظام التعويض وفقاً للتطور الحقيقي لأسعار المواد الأولية وقواعد أكثر صرامة للنجاعة الاقتصادية لهذه المؤسسات (أهداف زيادة الإنتاجية والتحكم في التكاليف)، تشجيع الابتكار وتنويع المنتجات قصد خلق منافسة قوية (القضاء على الاحتكار وترقية المنافسة)، وأخيراً إعادة تحرير الأسعار خاصة مع انخفاض المواد الأولية (بداية من 2013) مع وضع نظام رقابي للملاحظة وضبط تطور الأسعار.

التهميش:

¹ وديع محمد عدنان، محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، بحوث ومناقشات، تونس 19/21 جوان 2001.

2B. Mérenne-Schoumaker, De la compétitivité à la compétence des territoires. Comment promouvoir le développement économique? Territoires wallon, hors série 2007, P53.

³ Source :M.Porter, «choix stratégiques et concurrence technique », Economica, 1982,P04

⁴ Manon Benoit, La compétitivité de filières agroalimentaires : une application sur l'élevage de viande bovine en Midi-Pyrénées, Université de Toulouse, P04.

⁵ Lachaal L, La compétitivité : Concepts, définitions et applications, CIHEAM Cahiers Options Méditerranéennes ; n. 57, 2001, pages 29- 36

⁶ Carol S. Kramer, subventions alimentaires : une étude sur les diverses possibilités de ciblage en Tunisie, Agence pour le développement international, 1990, P18.

⁷ Sabrina AISSAOUI, fiche de synthèse : La filière agroalimentaire en Algérie, octobre 2009.

⁸ التقرير السنوي لوزارة التجارة 2012

⁹ Communication de Dr. Mahrez HADJ SEYD, les subventions : Comment cerner les vrais coûts ?

¹⁰ Conseil de la concurrence au Maroc, Étude sur les produits subventionnés dans le cadre du système de compensation, Juin 2012.

¹¹ تقرير لجنة التحقيق البرلمانية حول نذره وارتفاع أسعار بعض المواد الغذائية ذات الاستهلاك الواسع في السوق الوطنية، أكتوبر 2011، ص 114.

¹² 20٪ من الأغنياء في المغرب يستفيدون من 40 ٪ من الدعم مقابل 10 إلى 20٪ فقط من محدودي الدخل بل إن هذه النسبة تنخفض في القرى بسبب ضعف هياكل تخزين المواد الغذائية.

¹³ نوير طارق (World economic forum)، "دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر"، المعهد

العربي للتخطيط بالكويت، 2002، ص 5.

¹⁴ Rapport de Yacine SASSI, Industrie de la transformation des céréales, Recueil DES FICHES SOUS SECTORIELLE, étude du Ministère de l'Industrie et Développement des PME, Janvier- Mars 2007, P49.

¹⁵ المرسوم التنفيذي رقم 96 / 132 المؤرخ في 13 أبريل 1996 يتضمن تحديد أسعار الدقيق والخبز في مختلف مراحل التوزيع

¹⁶ Abdelhamid Bencharif , Dynamique des acteurs dans les filières agricoles et agroalimentaires, Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches, 2009, P102.

¹⁷ Rapport de Yacine SASSI, Industrie de la transformation des céréales, Recueil DES FICHES SOUS SECTORIELLE, étude du ministère de l'industrie et développement des PME, Janvier- Mars 2007, P55.

¹⁸ Monographie du secteur des Industries Agroalimentaires en Tunisie, Ministère de l'industrie et de l'innovation, 2010, P22.

¹⁹ Instruction du premier ministre n° 291 du 14/08/2012.

²⁰ Laala boukhalfa, président du groupe avicole de l'ouest, Communication au salon Arab el kheima el oued, du 13 au 18 décembre 2010.

²¹ Mohamed Naïli, Les éleveurs tirent la sonnette d'alarme, El Watan ÉCONOMIE - Du 1er au 7 avril 2013.