

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية"
(تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجاً)

"Euro-African Partnership and its contribution to the rehabilitation of the
pharmaceutical industry "(Algeria and EU experience model)

د. بن عبد العزيز سفيان^{1*}، د. بن عبد العزيز سمير³

¹ جامعة طاهري محمد بشار الجزائر، benabdelazizsoufyane@gmail.com

³ جامعة طاهري محمد بشار الجزائر samirbenabdelaziz@yahoo.fr

تاريخ الاستلام: تاريخ القبول: تاريخ النشر:

2019-01-22 2019-11-18 2020-03-30

الملخص :

تهدف هذه الدراسة إلى تبيان مدى مساهمة الشراكة الأجنبية ممثلة في الشراكة الأوروبية في تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية فيما يتعلق بالصناعة الصيدلانية، حيث أوضح تحليل وظائف مجمع صيدال خلال الفترة (2012-2016) مدى مساهمة هذه الشراكة في هذا التأهيل. وخلصت الدراسة إلى أن هذه الشراكة ساهمت في زيادة تأهيل المجمع الصناعي "صيدال"، حيث شهد هذا الأخير ارتفاعاً في رقم الأعمال بالإضافة إلى تنوع وزيادة إنتاجه، كما ساهمت الشراكة الأجنبية في تأهيل موارده البشرية عن طريق الوسائل الحديثة المستخدمة في عملية التدريب، والتعدد في فروع الإنتاج وشبكات التوزيع، كما كان هناك تنوع في عقود الشراكات التي تبناها مجمع صيدال وقد خلصت الدراسة إلى نتائج وتوصيات مهمة. الكلمات المفتاحية: شراكة أجنبية، تأهيل، مؤسسة اقتصادية، عقد شراكة، إستراتيجية.

Abstract :

This study aimed to identify the contribution of the foreign partnership to the qualification of Algerian economic institutions, using statistics and diagrams. The analysis of the functions of the compound during the period 2012-2016 revealed the contribution of the foreign partnership to the rehabilitation of the Algerian economic institution. The study concluded that the foreign partnership contributed to the rehabilitation of the industrial complex "Saidal", where the latter witnessed an increase in the number of works in addition to the diversity and increase of production. The foreign partnership also contributed to the rehabilitation of its human resources through the modern means

used in the training process, Production and distribution networks, and there has been a diversity of partnership contracts adopted by the Saidal complex.

Key words: Foreign partnership, rehabilitation, economic institution, partnership, strategy.

مقدمة:

تعتبر الشراكة الأجنبية فرصة هامة تفتح الطريق على مصادر جديدة للربح والتطور فنكتسب المؤسسات الاقتصادية من خلالها الخبرة والتكنولوجيا التي تستطيع تطبيقها فعليا خارج المشروع المشترك أي خارج اتفاق أو عقد الشراكة، فهي بذلك تمثل ممرا ضروريا للمؤسسات الاقتصادية للمحافظة على بقائها في السوق ومواجهة المنافسة كبدل لعمليات التركيز والاندماج التي كانت تلجأ إليها سابقا، بالإضافة إلى مميزات أخرى، كلها أكسبت الشراكة أهمية أهلتها لتكون الوسيلة المنتهجة من طرف البلدان وبوجه الخصوص البلدان النامية لتحقيق التنمية، من خلال جعلها إطار للعلاقات شمال - جنوب-فمفهوم الشراكة حاليا يتعدى المجال الاقتصادي ليشمل الميادين الأخرى وبما أن الجزائر ليست في منأى عن كل هذه التغيرات التي تعيشها الساحة الدولية، وتماشيا معها أحدثت عدة إصلاحات على مستوى هيكلها الإستراتيجية وخاصة الاقتصادية منها، فجسدت برامج إصلاحية واسعة تهدف من خلالها إلى الانتقال نحو اقتصاد السوق والانفتاح أكثر على الشراكة الأجنبية، ولقد تم تدعيم هذه الإصلاحات بجملة من القوانين قصد تشجيع الاستثمار خارج قطاع المحروقات، وما يؤكد هذه الرغبة في الانفتاح على آفاق جديدة للشراكة الأجنبية توقيع الجزائر اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

إشكالية الدراسة:

وعليه تسعى هذه الورقة البحثية إلى الإجابة على الانشغال والإشكال التالي:

" ما مدى مساهمة الشراكة الأجنبية في تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية على غرار مؤسسة صيدال الجزائرية خلال الفترة 2012-2016؟

الهدف من الدراسة:

تهدف الدراسة إلى محاولة فك الإشكال عن موضوع البحث، والمتمثل في أثر الشراكة الأجنبية على مردودية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية خاصة ما تعلق منها بالصناعة الدوائية، ودور ذلك في توطيد الشراكة وجذب الموارد الاستثمارية.

فرضيات الدراسة:

لمعالجة إشكالية البحث قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- تعد الشراكة الأجنبية إحدى أهم الاستراتيجيات التي وجب على المؤسسات الجزائرية الاستناد

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية" (تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

علمها تمهيدا للانفتاح الاقتصادي ومجابهة المنافسة.

- من بين الدوافع التي أدت بالجزائر إلى تأهيل مؤسساتها الاقتصادية هو ضعف وسوء التسيير الذي تتمتع به هذه الأخيرة وافتقارها إلى التكنولوجيا المتطورة.
- من بين الأهداف التي يسعى إليها المجمع الصناعي "صيدال" اكتساب المعرفة والتكنولوجيا المتطورة التي تمتلكها الشركات الأجنبية وبالتالي تحسين إنتاجيته وبأقل التكاليف.

منهج الدراسة :

من أجل الإحاطة بجوانب الإشكال أعلاه سنستخدم في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي في قالب نسعى من خلاله إلى الإجابة على أهم متطلبات الإشكالية وهذا بالاستعانة بتحليلات وجداول بيانية.

خطة الدراسة :

سيتم تغطية هذه الدراسة من خلال المحاور الثلاثة التالية:

المحور الأول: عموميات ومفاهيم حول الشراكة الأجنبية.

المحور الثاني: تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأجنبية.

المحور الثالث: مساهمة الشراكة الأجنبية في تأهيل مجمع صيدال للصناعة الدوائية في الجزائر.

المحور الأول: عموميات ومفاهيم حول الشراكة الأجنبية

1. مفهوم الشراكة الأجنبية

لقد وردت العديد من المفاهيم التي تحاول الإحاطة بمفهوم الشراكة يمكن إبراز أهم ما ورد منها كما يلي:

تعرف الشراكة الأجنبية على أنها تلك العلاقات التي تقوم على أساس الاشتراك بين دولتين و أكثر على المستوى الحكومي أو الفردي بهدف توفير السلع والخدمات لأغراض السوق المحلية أو التصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيها بنصيب من العناصر اللازمة لقيامها، كالعمل ورأس المال، والموارد الخام والخبرة البشرية.... إلخ، بحيث تسعى كل منها لتحقيق أهداف معينة اقتصادية واجتماعية بشكل مباشر وغير مباشر.¹

كما يمكن تعريفها كذلك على أنها عبارة عن نشاطات في المجالات الاقتصادية تتم بفضل التعاون المشترك لإنجاز مشروع معين لمصلحة الأطراف المشتركة، وقد تأخذ صيغا مختلفة، فقد تكون تجارية، صناعية، تكنولوجية، مالية... إلخ، ولها شكلان هما الشراكة من المستوى الكلي،

والشراكة من المستوى الجزئي، فالأولى تعني التعاون بين بلدين أو أكثر، في حين أن الثانية تعني التعاون بين مؤسستين أو أكثر.

كما عرفت منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية CNUCED الشراكة الأجنبية على أنها تلك العقود التي تبرم على عدة سنوات بين متعاملين اقتصاديين ينتمون إلى أنظمة مختلفة، تذهب إلى أبعد من الشراء البسيط للأشياء والخدمات لتشمل مجموعة عمليات تكاملية وتضامنية².

2. مميزات وخصائص الشراكة الأجنبية

حتى يكون للشراكة الاقتصادية تأثير في الجانب الاقتصادي المعاش وجب توفر مجموعة من الخصائص يمكن ذكرها كمايلي³:

- ضرورة وجود منافع مشتركة بين الطرفين تنطلق من مرجعيات مشتركة كذلك تسمح بتحقيق المصلحة بينهما؛

- ضرورة وجود كذلك علاقات تعاون وتكافؤ بين الطرفين؛

- لا تقتصر الشراكة على تقديم حصة في رأس المال، بل يمكن أن تتم من خلال تقديم خبرة أو نقل تكنولوجي أو دراية أو معرفة... إلخ؛

- العمل على تنسيق القرارات والممارسات المتعلقة بالنشاط والوظيفة المعنية بالتعاون؛

- أن يكون بين الطرفين أهداف محددة تلتقي فيها المصالح بينهما وتحقق نوع من التكامل والمعاملة المماثلة على مستوى مساهمات الشركاء والمتعاملين؛

- إدارة مشتركة للمشروع تعطي لكلا الطرفين الثقة في المواصلة لغرض تحقيق الأهداف المشتركة بينهما. لا بد

3. العوامل المساعدة على دخول الجزائر في الشراكة الأجنبية.

لقد اجتمعت العديد من العوامل التي أدت إلى سعي الجزائر وراء الدخول في شراكة أجنبية يمكن تقسيمها إلى عوامل داخلية وأخرى خارجية:

1.3. العوامل الداخلية:

- دخول الجزائر في إصلاحات اقتصادية باشرتها الدولة الجزائرية منذ أواخر سنة 1988 لغرض الانفتاح على الاقتصاد العالمي وتحرير التجارة الخارجية.

- المؤهلات الاقتصادية والقاعدية وما تزخر به الجزائر من غنى في الثروات المعدنية زد على ذلك الاستقرار الاقتصادي والسياسي بداية الألفية الثانية ما وفر الجو الملائم لاستقطاب أنظار الشركاء الأجانب وفي مختلف المجالات⁴.

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية "

(تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجاً)

3.2. العوامل الخارجية:

- تنامي ظاهرة العولمة وتلاشي الحدود بين الدول حيث أصبح العالم بمثابة قرية صغيرة يسهل من خلالها تدويل السلع واندماج الشركات.
- الانفتاح على الشركات الأجنبية من خلال توقيع الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي لغرض زيادة تنافسية المؤسسات الجزائرية والاستفادة من الخبرات والتكنولوجيا العالية.
- تزايد رغبة الدول في الاندماج الاقتصادي العالمي خاصة من خلال المنظمات الاقتصادية على غرار المنظمة العالمية للتجارة التي لازالت الجزائر تسعى تدريجياً نحوها أملاً في الاستفادة القصوى من مميزات الشراكة مع دول المنظمة.

المحور الثاني: تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأجنبية.

1. مفهوم تأهيل المؤسسة:

لقد ارتبط مصطلح تأهيل المؤسسة الاقتصادية بدول العالم الثالث، والتي ظلت تسعى إلى الانفتاح الاقتصادي خاصة بعد ما عانت من مخلفات تركها الاستعمار بها إذ أن معظمها كان تحت وطأة الاشتراكية وقد وردت العديد من المفاهيم الاقتصادية عن التأهيل. ويعرف عموماً تبعاً لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI بأنه ترسانة من المخططات والبرامج التي وجب على الدول الاستناد عليها خصوصاً النامية منها لغرض الانتقال التدريجي نحو اقتصاد السوق وفق ما تتطلبه العولمة الاقتصادية.⁵

2. متطلبات نجاح عملية تأهيل المؤسسة الاقتصادية:

- لضمان نجاح عملية التأهيل لابد من إرفاقها إلى جانب الشروط التالية⁶:
- الانتقال التدريجي في عملية التأهيل لغرض إعطاء فرصة للمؤسسات حتى تتكيف مع الظروف الجديدة للتغيير؛
- ضرورة إيجاد شراكة داخلية بين القطاع العام ممثلاً في الحكومة والقطاع الخاص ممثلاً في المتعاملين الاقتصاديين حتى يكون أحدهما ساعداً للآخر خاصة في توفير المعدات والآلات لغرض مجابهة المنافسة.
- سعي المؤسسات للالتزام ببرامج التأهيل من خلال بذل كل الجهود للحفاظ على الأقل على مستوى لباأس به من التنافسية.

3. الشراكة الأجنبية وعلاقتها بتأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية:

إن للشراكة الأجنبية جانب هام ومميز بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية يتمثل فيما يلي⁷:

- الاستفادة من اقتصاد المعرفة وما توفره التقانة العالية التي تمتلكها المؤسسات الأوروبية بما يسهم في جودة المنتج الجزائري.
- زيادة الخبرة والتجربة بالنسبة للعمال والمسيرين الجزائريين نتاج الاحتكاك بنظرائهم من الأوروبيين مما يزيد من كفاءتهم وإنتاجيتهم.
- ضمان تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية بفضل ما توفره نظيرتها الأوروبية من فرص لغزو الأسواق الأجنبية.
- تزايد التموقع التسويقي للمؤسسات الجزائرية خاصة في السوق المحلية وتكوين صورة جيدة للمتعاملين والزبائن عنها مما يؤدي إلى تحقيق الرضا عن منتجاتها.
- تزايد مصادر التمويل لدى المؤسسات الجزائرية الأمر الذي يؤدي إلى سهولة سيرورتها الاقتصادية تجنباً للتوقف المفاجئ الذي ينتج غالباً بسبب قلة التمويل..

المحور الثالث: مساهمة الشراكة الأجنبية في تأهيل مجمع صيدال للصناعة الدوائية في الجزائر.

1. استراتيجية الشراكة في مجمع صيدال:

2.1. تجربة صيدال في مجال الشراكة:

منذ حصول الجزائر على استقلالها السياسي حاولت دعمه بالاستقلال الاقتصادي من خلال اتباع إستراتيجية تنموية أواخر الثمانينات تعتمد فيها على نفسها فأضحت الشركات الجزائرية تبحث عن الشراكة على غرار مؤسسات الصناعة الدوائية على غرار مؤسسة صيدال التي دخلت صيدال في عقود الشراكة مع مؤسسات أجنبية للاستثمار في قطاع الصيدلة، وقد تم إبرام عدة اتفاقيات تمس مجالين: إنشاء شركات مختلطة بالجزائر وصناعة الأدوية في مخابر صيدال لحساب شركات أجنبية.

3.1 أهداف الشراكة في مجمع صيدال: انتهجت صيدال مبدأ الشراكة من أجل تحقيق بعض الأهداف التالية⁸:

- ② زيادة التوسع مع رفع الحصة السوقية لنشاط المؤسسة ؛
- ② مسايرة التكنولوجيا الحديثة واتباع التقانة العالية في الانتاج ؛
- ② الزيادة في مردودية المنتج المحلي ورفع كمية الانتاج؛
- ② توسيع قائمة المنتجات واستهداف أنجع أساليب الشراكة مع المؤسسات.

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية"
(تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

2. اتفاقيات الشراكة المبرمة من طرف مجمع صيدال:

سعيًا منها لتحقيق أهدافها في إطار الشراكة الدولية، أبرمت مؤسسة صيدال ستة شراكات مع مخابر دولية كبرى، تكتسي هذه الشراكات أشكالًا عديدة كما استمر المجمع كذلك في توطيد علاقات الشراكة و البحث عن فرص جديدة للاستثمار.

أولاً: الشركات التابعة (الفروع) التي عقدت أكثر من 50%:

أ. صوميدال Somedial :

تم إبرام بروتوكول الاتفاق بين مجمع صيدال والمجمع الصيدلاني الأوروبي في سبتمبر سنة 1998، ينص الاتفاق على انجاز وحدة إنتاجية سميت صوميدال بالمنطقة الصناعية واد سمار، ذات قدرة إنتاجية تقدر ب 27 مليون وحدة بيع، كما بلغت تكلفة هذا الاستثمار 980 مليون دج. باشرت شركة صوميدال أول مراحل الإنتاج خلال الثلاثي الرابع من سنة 2000، وتختص في إنتاج الأشكال الجافة، السائلة والعجينية التي تخص الفروع العلاجية التالية مانعات الحمل، مهدآت السعال ومضادات هيبستامينيك⁹.

ب. ايبيرال Ibiral

ايبيرال هي شركة ذات أسهم تابعة عن شراكة بين القطاعين العام والخاص بين مجموعة صيدال (40%) جلفار (الإمارات العربية المتحدة) (40%) و فلاش الجزائر، المتخصصة في المواد الغذائية (20%).

تكمن المهام الرئيسية ل ايبيرال في إنشاء واستغلال مشروع صناعي لإنتاج المنتجات الصيدلانية الموجهة للاستخدام في الطب البشري.

الجدول الرقم (1): الشراكة بين مجمع صيدال ومؤسستي صوميدال و ايبيرال

الملاحظة	قطاع النشاط	رأس المال الاجتماعي (um)10 ³	تاريخ الإنشاء	الشراكة
في حالة توقف باستثناء الخدمات المخبرية	40%	552760	2003	IBERAL ¹⁰
في نشاط	59%	2171800	1994	SOMEDIAL ¹¹

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: Saïdal, Rapport du Conseil d'Administration 2016, p19

الشراكة	الشركاء	الحصة
SOMEDIAL	المجمع الصيدلاني الأوروبي	- /36.45
	فيناليب	- /4.55
	صيدال	- /59
IBIRAL	جلفار (الإمارات العربية المتحدة).	- /40
	فلاش (الجزائر).	- /20
	صيدال	- /40

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: Sidal, Rapport du Conseil d'Administration 2016, p19

ثانيا: المشاريع المشتركة:

الشراكة	تاريخ الإنشاء	رأس المال الاجتماعي 10 ³ (um)	قطاع النشاط	الملاحظات
WPS ¹²	1999	246200	صيدلة	في نشاط
PSM ¹³	1999	912000	صيدلة	في نشاط
TAPHCO ¹⁴	1999	1083484	صيدلة	في نشاط
SNM ¹⁵	2012	150000	صيدلة	في مرحلة الدراسات

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: Sidal, Rapport du Conseil d'Administration 2016, p19

الشراكة	الشركاء	الحصص
WPS	Sidal	- /30
	Sanovy (FR)	- /70
PSM	Pfizer	- /30
	Sidal	- /70
TAPHCO	Spimaco	- /20
	Acdimia	- /25
	Jpm	- /10
	Digromed	- /10
	Sidal	- /35
SNM	Sidal	- /49
	North Africa Holding	- /49
	FNI ¹⁶	- /2

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: Sidal, Rapport du Conseil d'Administration 2016, p19

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية "
 (تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجاً)

ثالثاً: شراكات أخرى: الوحدة: الف دج

الملاحظات	قطاع النشاطات	حصة صيدال	رأس المال الإجمالي (UM10 ³)	تاريخ الإنشاء	الشراكة
	صناعة الزجاج	٪4.40	288000	2000	NOVER
	شركة مالية	٪2.34	240000	2000	ALGERIE CLEARING
	شركة مالية	٪0.43	(MILLIERS DE DINARS 90000 KOWEITIAN)	1999	ACDIMA

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: Saidal, Rapport du Conseil d'Administration 2016, p19

رابعاً: المشاريع المشتركة في التصفية:

الملاحظة	حصة صيدال	رأس المال الإجمالي (UM10 ³)	تاريخ الإنشاء	الشراكة
– التخلص من الديون الضريبية – إعداد تقرير التوقف مع السلطات الضريبية.	٪30	90000	1999	JORAS PHARMACEUTICAL
– الملف في المحكمة منذ 2010.	٪35	150000	1999	SAIDAL SOLUPHARM

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: Saidal, Rapport du Conseil d'Administration 2016, p19

يسعى مجمع صيدال إلى توطيد علاقاته القائمة بالإضافة إلى البحث عن شراكات وفرص جديدة عبر مختلف دول العالم.

3. تحليل مخرجات الشراكة بين صيدال والمؤسسات الأخرى:

1.1.3. تحليل وظائف الإدارة الرئيسية لمجمع صيدال بدون شراكة

سنحاول الآن تحليل وظائف الإدارة الرئيسية المتمثلة في المبيعات، الإنتاج و الموارد البشرية للمجمع الصناعي "صيدال" بدون شراكة خلال الفترة (2012-2016).

1.1.3.1. تحليل المبيعات: يوضح الجدول أدناه مبيعات مجمع صيدال من سنة 2012 إلى سنة 2016

كما يلي:

الجدول الرقم 02: كمية مبيعات مجمع صيدال 2012-2016: الكمية: (10³ وحدة)

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016
الكميات	123000	113709	99059	100740	103706

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على 2012-2016, Sidal, Rapport du Conseil d'Administration

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ انخفاض كميات مبيعات مجمع صيدال من سنة 2013 إلى سنة 2014 بحيث انخفضت من 113709 إلى 99059 وحدة مباعه، بعدما قدرت ب 123000 وحدة مباعه سنة 2012.

أما ابتداء من سنة 2015 نلاحظ بداية الارتفاع التدريجي للكميات أي بناتج 100740 ألف وحدة مباعه واستمرت في الزيادة حتى سنة 2016 بناتج قدره 103706 ألف وحدة مباعه. و لتوضيح نمو المبيعات من سنة 2012-2016 نستعين بالشكل التالي:

الشكل الرقم. 01: تطور رقم أعمال مجمع صيدال 2012-2016

القيمة: (10³ وحدة)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على 2012-2016, Sidal, Rapport du Conseil d'Administration
حسب الشكل أعلاه نلاحظ رقم أعمال مرتفع في سنة 2012 حيث قدر ب 10678123 ألف د.ج لكن سرعان ما تراجع تدريجيا سنة 2013 إذ قدر ب 10638801 ألف د.ج، أما في سنة 2014 انخفض بنسبة كبيرة بحيث وصل إلى 9146343 ألف د.ج.

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية"
(تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

أما ابتداء من سنة 2015 أخذ رقم الأعمال يزداد تدريجيا بحيث بلغ 9503300 ألف د.ج، واستمر في الزيادة حتى بلغ 9604530 ألف دج سنة 2016.
2.1.3. تحليل الإنتاج: يوضح الجدول أدناه إنتاج مجمع صيدال من سنة 2012 إلى سنة 2016 كما يلي:

الجدول الرقم 03: تطور كميات إنتاج مجمع صيدال من 2012-2016

الكمية: (10³ وحدة)

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016
الكميات	131031	126231	107143	105484	115500

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على Sidal, Rapport du Conseil d'Administration, 2012-2016

نلاحظ من خلال الجدول (03) استمرار انخفاض كميات الإنتاج من سنة 2012 حتى سنة 2015 من أي من 131031 إلى 105484 ألف وحدة منتجة، لكن انطلاقا من سنة 2016 شرعت الكميات في الزيادة حيث بلغت 115500 ألف وحدة منتجة.
ولتوضيح تغيرات تكاليف إنتاج مجمع صيدال خلال الفترة الممتدة من سنة 2012 إلى سنة 2016 نستعين بالشكل التالي :

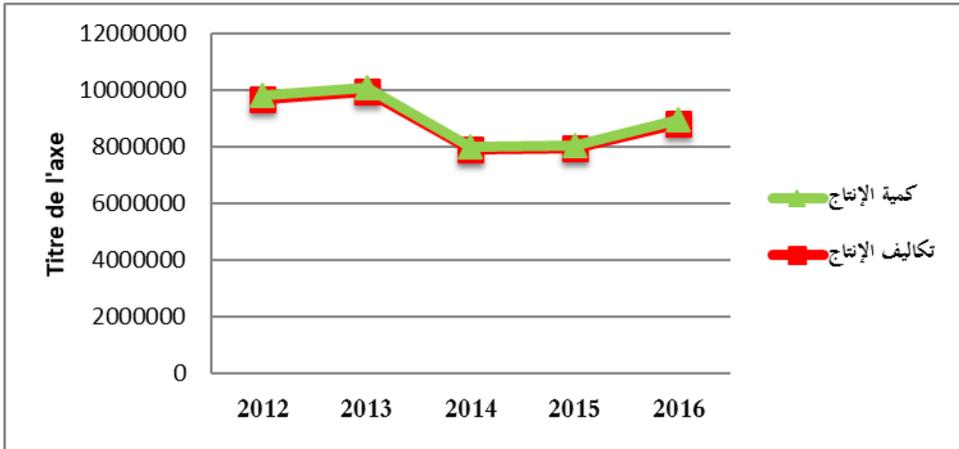
الشكل الرقم 02: تطور تكاليف إنتاج مجمع صيدال 2012-2016 القيمة: (10³ وحدة)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على Sidal, Rapport du Conseil d'Administration, 2012-2016

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه ارتفاع تكاليف إنتاج مجمع صيدال من سنة 2012 حتى سنة 2013 أي بتكلفة قدرها 9671246 ألف د.ج و 9964534 ألف د.ج على التوالي, لكن في سنة 2014 انخفضت تكاليف الإنتاج بحيث بلغت ب 7907147 ألف د.ج .
مع بداية سنة 2015 أخذت التكاليف في التزايد، بحيث بلغت 7959566 ألف د.ج واستمرت في التزايد حتى بلغت 8830187 ألف د.ج سنة 2016 .
ولمعرفة تغيرات تكاليف الإنتاج بدلالة الكميات للمجمع بدون شراكة نستعين بالشكل التالي:

الشكل. 03: منحى تغيرات تكاليف الإنتاج بدلالة الكميات خلال الفترة (2016-2012)



المصدر من إعداد الباحثين بالاعتماد على . Saïdal, Rapport du Conseil d'Administration, 2012-2016

نلاحظ من الشكل أعلاه أنه كلما زادت كمية الإنتاج زادت معها التكلفة، كما هو الحال في حالة انخفاض الإنتاج، مما يعني أن المجمع بدون شراكة لم يستطع تحقيق اقتصاديات الحجم الكبير بتخفيض التكلفة.

2.3. تحليل وظائف الإدارة الرئيسية للشركاء (Ibiral و Somedial)

تم الأخذ بعين الاعتبار شراكتي صوميديال و ايرال فقط لمجموعة من الأسباب :

- لأن كلاهما يضمن مجموعة من الشركاء.
- لأن مجمع صيدال يعتبرهما أكثر من شركاء أي علاقتهم تتعدى الشراكة ويعتبرهم فروع .
- لأن نسبة مشاركة صيدال كبيرة في Somedial 59٪ و ايرال 40٪ مقارنة بشركاء آخرين.

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية"
(تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

- تقارير مجلس إدارة مجمع صيدال لا تحتوي على معلومات كافية حول الشركاء الآخرون.
وتجدر الإشارة إلى أنه سيتم تحليل نفس الوظائف ل Somedial و Ibiral المذكورة سابقا.

1.2.3. تحليل المبيعات: يوضح الجدول أدناه مبيعات Somedial و Ibiral خلال الفترة (2012-2016) كما يلي:

الجدول الرقم 03: كمية مبيعات الشركاء Somedial و Ibiral الكمية: (10³ وحدة)

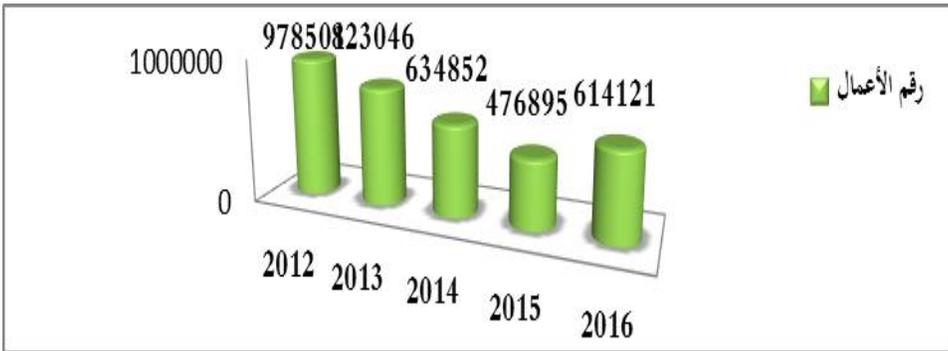
السنوات/الكميات	2012	2013	2014	2015	2016
Ibiral + Somedial	978	5730	3504	3128	3912

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على **Saidal, Rapport du Conseil d'Administration**, 2012-2016 .

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه ارتفاع كمية مبيعات كل من الشريكين Somedial و Ibiral ابتداء من سنة 2012 حتى سنة 2013 من 978 ألف إلى 5730 ألف وحدة مبيعة، لكن في سنة 2014 شهدت كمية المبيعات انخفاضا وصل إلى 3504 ألف وحدة مبيعة، واستمر هذا الانخفاض حتى سنة 2015 بكمية 3128 ألف وحدة مبيعة. انطلاقا من سنة 2016 كان هناك ارتفاع ملحوظ في كمية المبيعات، إذ بلغ 3912 ألف وحدة مبيعة.

ولتوضيح نمو مبيعات الشركاء من سنة 2012 إلى سنة 2016 نستعين بالشكل التالي:

الشكل. 04: رقم أعمال Somedial و Ibiral من سنة 2012-2016 القيمة: (10³ وحدة)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على **Saidal, Rapport du Conseil d'Administration**, 2012-2016 .

نلاحظ من خلال الشكل (04) أن رقم أعمال Somedial وIbiral بلغ 978501 الف دج سنة 2012 , ثم انخفض سنة 2013 الى 823046 الف دج واستمر الانخفاض حتى سنة 2015 الى 476895 الف دج. ثم ابتداء من سنة 2016 ارتفع رقم الأعمال الى 614121 الف دج.
2.2.3. تحليل الإنتاج: يوضح الجدول أدناه إنتاج Somedial وIbiral خلال الفترة (2012-2016) كما يلي:

الجدول 04: كميات إنتاج Somedial وIbiral 2016-2012

الكمية: (10³ وحدة)

السنوات/الكميات	2012	2013	2014	2015	2016
صوميدال+ايرال	4542	4445	3877	3454	4266

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على. Sidal, Rapport du Conseil d'Administration, 2012-2016

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه انخفاض نسبي في كمية الإنتاج من سنة 2012, 2013, 2014 حتى سنة 2015 أي بكميات 4542 ألف، 4445 ألف، 3877 ألف، 345 ألف وحدة منتجة على التوالي. أما ابتداء من سنة 2016 شهدت الكميات ارتفاعا ملحوظا بلغ 4266 ألف وحدة منتجة .
4. تطور المجمع الصناعي صيدال قبل وبعد الشراكة الصناعية
سوف نحاول في هذا الجزء المقارنة بين نتائج المجمع المدعم (الشركة الأم والشركاء) ككل بدون وبالشراكة خلال نفس الفترة من الدراسة.

1.4. تحليل المبيعات:

يوضح الجدول 05 أدناه مبيعات المجمع الصناعي "صيدال" بدون وبالشراكة خلال الفترة (2012-2016) كما يلي:

الجدول رقم 05: مبيعات صيدال بدون وبالشراكة خلال الفترة (2012-2016) الكمية: (10³ وحدة)

السنوات/الكميات	2012	2013	2014	2015	2016
بدون شراكة	123000	113709	99059	100740	103706
بالشراكة	127542	118154	102936	104194	107972

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على. Sidal, Rapport du Conseil d'Administration, 2012-2016

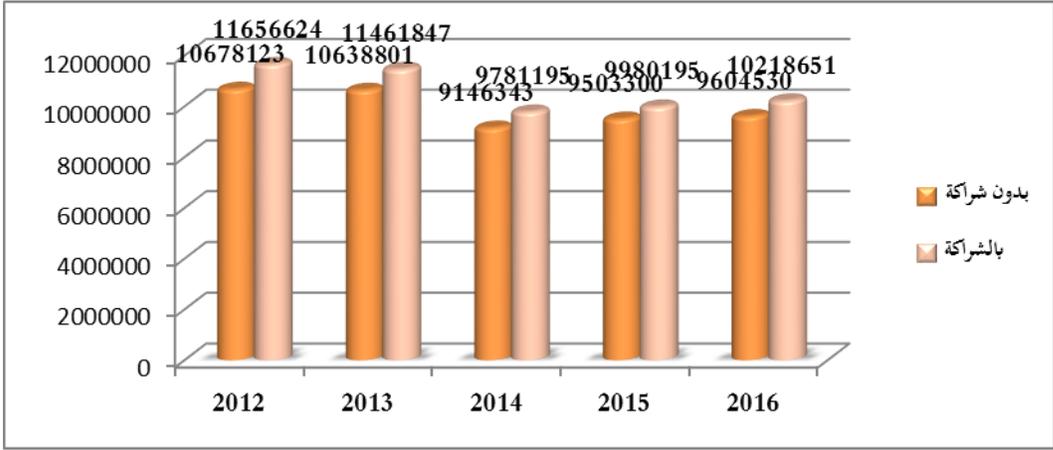
شهدت كمية مبيعات المجمع دون شراكة انخفاضا خلال سنتي 2013 و2014 مقارنة بسنة 2012، ثم عادت للارتفاع سنتي 2015 و2016، كما هو الحال بالنسبة لمبيعات المجمع بالشراكة.

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية "
 (تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

وتجدر الإشارة إلى أنه رغم التدبدب الحاصل في مبيعات المجمع بالشراكة إلا أنها بقيت مرتفعة مقارنة مما كانت عليه بدون شراكة.
 ولتوضيح نمو مبيعات المجمع بدون وبالشراكة نستعين بالشكل التالي:

الشكل. 05: رقم أعمال المجمع بدون وبالشراكة 2012-2016

القيمة: (10³ وحدة)



المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على. Sidal, Rapport du Conseil d'Administration, 2012-2016

حسب الشكل أعلاه نلاحظ ارتفاع مبيعات، حيث ارتفع رقم الأعمال للمجمع من 10678123 ألف دج إلى 11656624 ألف دج سنة 2012 وذلك بسبب زيادة الصرامة في الإدارة وتحقيق زيادة في تغير المخزونات للمنتجات تامة الصنع.

أما في سنة 2013 ارتفع رقم الأعمال من 106388801 ألف دج إلى 11461847 ألف دج، لكن هناك انخفاض مقارنة بالسنة الماضية.

في سنة 2014 ارتفع رقم الأعمال من 9146343 ألف دج إلى 9781195 ألف دج، وأيضا كان هناك انخفاض مقارنة بسنة 2013. تتجسد أسباب هذا الوضع بالنسبة للشركة الأم في 3 مستويات:

- إغلاق بعض المنشآت بسبب تنفيذ برنامج إعادة تأهيل وتحديث مواقع الإنتاج بحيث تتكون هذه العملية من تطويع مرافق الإنتاج المطلوبة بشكل عاجل لضمان الامتثال لممارسات التصنيع الجيدة، تخص ثلاثة مواقع قسنطينة الدار البيضاء وجسر قسنطينة.

- سحب منتجات معينة من عملية التصنيع بسبب ارتفاع معايير الجودة: كجزء من عملية مراقبة الجودة تم إجراء مراجعة السجلات الدوائية وعمليات التصنيع ومتابعتها لاحقًا، وتقرر تعليق تصنيع أي منتج يمكن أن يكون له تأثير سلبي على جودة المنتج، من أجل سد الفجوة واستئناف التصنيع بعد سلسلة من العراقيل واسعة النطاق.
- فقدان حصة سوقية من منتجات معينة لمشغلين جدد بحيث أدى تكاثر عدد المنتجين المحليين إلى تركيز كبير للغاية على المنتجات المصنعة تقليديا من قبل "Saidal" مع الممارسات التجارية غير المشروعة، أدى هذا الوضع إلى خسائر في حصة السوق وانخفاض في المبيعات.
- أما في سنة 2015 ارتفع رقم الأعمال مقارنة بالسنة الماضية وانتقل من 9503300 ألف د.ج بدون شراكة إلى 9980195 ألف د.ج بوجود الشراكة، تعود أسباب ارتفاع هذه الكميات إلى مواصلة مجمع صيدال لاستراتيجيته التنموية على أساس الخيارات الصناعية والتنظيمية التي تسمح لها بمواجهة المنافسة الشرسة في السوق.
- وتعتمد هذه الاستراتيجية على خمس محاور:
- تعزيز مكانة المجمع الرائدة في السوق الوطنية في إنتاج الأدوية الجينية؛
- تحسين ربحيته لضمان بقاءه واستمراره؛
- تنوع خطوط الإنتاج لديه والانفتاح على التقنيات الجديدة؛
- تشكل السلطات العامة أداة متميزة لوضع سياسة وطنية للأدوية وتسهم بشكل حاسم في تنظيم السوق؛
- تعزيز روح المبادرة.
- استمر ارتفاع رقم الأعمال حتى سنة 2016 بحيث ارتفع رقم الأعمال من 9604530 ألف د.ج إلى 10218651 الف د.ج، ورجع ذلك إلى :
- تعيين فرق للعمل المتواصل خاصة في مصانع الحراش وجسر قسنطينة؛
- عقد صفقات جديدة مع الزبائن في بداية السنة؛
- منح تخفيضات للزبائن؛
- شروع مجمع صيدال في القيام بعمليات الترويج والتوزيع لمنتجات فرع Somedial.
- كما نلاحظ من السابق أعلاه انخفاض في مبيعات المجمع في حالة وجود الشراكة ، وهذا راجع إلى انخفاض الأداء الذي يرجع أساسا إلى الأسباب التالية:

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية"
(تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

- عدم كفاية قدرات بعض الأشكال الصيدلانية ؛
- انخفاض مبيعات المنتجات المتعلقة بأمراض القلب وداء السكري ؛
- سحب المنتج من عملية الإنتاج كجزء من تعزيز مراقبة الجودة انخفاض الأداء يرجع أساسا إلى الأسباب التالية:
- عدم كفاية قدرات بعض الأشكال الصيدلانية ؛
- انخفاض مبيعات المنتجات المتعلقة بأمراض القلب وداء السكري ؛
- سحب المنتج من عملية الإنتاج كجزء من تعزيز مراقبة الجودة؛
- التوقف عن إنتاج المحاليل من موقع قسنطينة على مدى فترة 5 أشهر بسبب تطوير محطة معالجة المياه.

وتجدر الإشارة إلى أنه رغم التدبذب الحاصل في مبيعات المجمع، إلا أنه يبقى في ارتفاع مستمر نتيجة الشراكة، مقارنة بما كان عليه المجمع قبل الشراكة.

2.4. تحليل الإنتاج:

الجدول الرقم 06: إنتاج مجمع صيدال من 2012-2016

الكمية: (10³ وحدة)

السنوات/الكميات	2012	2013	2014	2015	2016
إنتاج المجمع بدون شراكة	131031	126231	107143	105484	115500
إنتاج المجمع بالشراكة	135573	130676	111020	108938	119766

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على. Saidal, Rapport du Conseil d'Administration, 2012-2016.

حسب الجدول أعلاه شهدت كميات إنتاج المجمع بدون شراكة انخفاضا ابتداء من سنة 2013 إلى سنة 2015 ثم ارتفعت سنة 2016.

ونلاحظ أيضا من الجدول أعلاه أن إنتاج المجمع بالشراكة في ارتفاع مستمر من سنة إلى أخرى مقارنة بما كان عليه بدون الشراكة.

كما اتضح أيضا انخفاض كميات الإنتاج من سنة 2013 حتى سنة 2015 وهذا راجع إلى الأسباب التالية:

- وقف الإنتاج الذي تديره الشركة الفرعية للمضاد الحيوي medea بسبب حركة الإضراب التي استمرت 37 يومًا؛

- عدم توفر بعض المواد الخام المستخدمة في إنتاج بعض المنتجات ذات القيمة المضافة العالية؛
 - توقف الإنتاج بسبب أعمال التجديد وتعليق بعض المنتجات في الإنتاج؛
 - التأخير في تنفيذ سياسة تجارية تتكيف مع الممارسات التجارية المشتركة التي تفرضها المنافسة لتطوير حصصها في السوق على حساب صيدال؛
 - عدم كفاية القدرة الإنتاجية لأشكال معينة وتقادم المعدات؛
 - تأخر الإمدادات وعدم توافر بعض المواد الخام؛
 - التوقف عن إنتاج المحاليل من موقع قسنطينة خلال فترة 5 أشهر بسبب معالجة محطة معالجة المياه؛
 - التوقف عن إنتاج المنتجات بسبب انخفاض المبيعات وتوجيهها للتخزين؛
 - مشاكل الصيانة.
- لكن في سنة 2016 ارتفعت كمية الإنتاج تدريجيا مقارنة بالسنوات الماضية ويرجع ذلك أساسا إلى سياسة الشراكة التي مكنت المجمع من:
- الوفرة الكبيرة للمواد الأولية ذات الجودة العالية؛
 - تحسيس كافة العمال بالكفاءة في تدريبهم.

خاتمة:

لقد تم من خلال هذه الدراسة استعراض مدى أهمية الشراكة الاقتصادية في تأهيل المؤسسة الجزائرية في الصناعة الدوائية ممثلة في مؤسسة صيدال، ولعل أهمية تأهيل قطاع يحتوي الأدوية لهو بمثابة خطوة جد مهمة خاصة بسبب تزايد الطلب على الدواء في الجزائر كونه مادة ترتبط مباشرة بصحة الإنسان الأمر الذي يبرز مدى الأهمية القصوى للشراكة في هذا القطاع واكتساب الخبرة الأجنبية خاصة من مؤسسات دول الاتحاد الأوروبي كما أبرزته الدراسة..

اختبار الفرضيات:

- من خلال تحليلنا للبيانات الإحصائية تبين أن المبيعات المحلية ارتفعت نظرا لزيادة حجم الإنتاج وارتفاع جودة المنتجات نتيجة لاستعمال أحدث التكنولوجيا، وبالتالي زيادة درجة رضا المستهلكين عن المنتجات التي تتميز بجودتها العالية وأسعارها المنخفضة، وبهذا نقول أن الشراكة الأجنبية

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية" (تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

تعتبر وسيلة هامة وجب على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية الاستناد عليها خاصة في ظل الانفتاح الاقتصادي وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

- ومن خلال دراستنا لدوافع تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تبين فعلا أن الجزائر تعاني من ضعف التسيير وعدم إتباع أساليب عصرية في الإدارة والتنظيم، ويظهر هذا الضعف خاصة في المسئول الأول أي المسير الذي يعتبر صاحب السلطة وهو المكلف بتنفيذ عمليات التغيير طبقا لعلاقة الوكالة التي يتحصل عليها من المالكين، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية،

- وتبعاً لاستعراضنا لأهداف المجمع في الدراسة تبين أنه يسعى إلى تحقيق الهدف الذي انطلقت منه الفرضية الثالثة من خلال مواكبة المجمع للتكنولوجيا الحديثة، مما يؤكد صحتها غير أنه هناك أهداف أخرى يسعى إليها المجمع من خلال الشراكة الأجنبية نذكر على سبيل المثال تطوير المعرفة العلمية بالفروع الإنتاجية لمجمع صيدال وتوسيع قائمة المنتجات؛ إدماج المجمع تدريجياً في الأسواق الإقليمية والعالمية وكذا توسيع مجال النشاط ورفع الحصة السوقية.

نتائج الدراسة:

- لقد أولى مجمع صيدال للشراكة أهمية كبيرة سواء اتجاه الشركات الأوروبية أو العربية الأمر الذي يوضح جدا إستراتيجية هذه المؤسسة اتجاه تطوير منتجاتها كسبا للتنافسية الدولية.

- يضيف مجمع صيدال كل سنة ما معدله 10 منتجات جديدة، حتى وصلت تشكيلة هذه المنتجات إلى 215 منتج، وهو ما يمهد جيداً لغزو منتجاته للأسواق الدولية.

- يستهدف مجمع صيدال كل زبائنه وبتشكيلة مختلفة من المنتجات، حيث توسع بشكل مستمر في شبكة التوزيع على المستوى الوطني، من خلال إضافة قنوات توزيع جديدة، وكان آخرها مركز التوزيع في البليدة. وقد تمكن من إعطاء ثقة أكبر للدواء الجزائري بعدما كانت الثقافة السائدة لدى المواطن الجزائري بأن كل ما يأتي من الخارج وخاصة من أوروبا هو الأفضل.

وفيما يلي جملة من التوصيات والاقتراحات عليها تدعم معطيات الدراسة:

- العمل على تقوية الروابط بين المؤسسات الجزائرية ونظيرتها الأوروبية في مجال الصناعة الدوائية لغرض الاستفادة من التكنولوجيا والتقانة العالية في الإنتاج.

- الاستفادة من الحوافز والإعفاءات الضريبية التي تمنحها الدولة للشركات المتكاملة والمندمجة بما يعزز من الوضع المالي للمؤسسة الأم و تستفيد من انخفاض التكاليف الكلية و زيادة الحصص السوقية.
- تدعيم و حماية صناعة الأدوية الجنييسة التي تنتج محليا من خلال فرض قوانين وتشريعات صارمة تمنع استيرادها من الخارج من اجل تشجيع الإنتاج المحلي .
- ضرورة تشجيع الحكومة للمنتوج الوطني الذي تقدمه صيدال، من خلال توسيع قائمة الأدوية المعوضة من طرف الضمان الاجتماعي، على أن لا يخل ذلك بالسياسة الوطنية في مجال الصحة العمومية.

المراجع والهوامش:

- ¹ الياس غقال، (2017)، تقييم الدور التمويلي للشراكة الأورو جزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه علوم تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، ص 4.
- ² هاجر بربطل، 2016، دور الشراكة الأجنبية في تمويل و تطوير الطاقات المتجددة في الجزائر-دراسة حالة الشراكة الجزائرية الاسبانية-، أطروحة دكتوراه تخصص اقتصاديات النقود والبنوك، والأسواق المالية، بسكرة، جامعة محمد خيضر، ص 34.
- ³ العرياوي نصير، (2013)، مستقبل الشراكة الأورو متوسطة، مجلة الآداب والعلوم الاجتماعية، العدد 17، ص 78.
- ⁴ أونيس عبد المجيد، (21-22 فبراير 2017)، دور الشراكة الصناعية الاستراتيجية في دعم وتحسين القدرات التنافسية للمؤسسات، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي حول الاستراتيجية الصناعية لبناء القدرات التنافسية للمؤسسات في الدول النامية واقع وافاق ، أدرار ، ص 210.
- ⁵ سليمة غدير أحمد، 2011، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية لبرنامج ميدا، مجلة الباحث، العدد 9، ص 133.
- ⁶ عليواش أمين عبد القادر، (2007)، اثر تأهيل المؤسسات الوطنية على الاقتصاد الوطني، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص نقود ومالية ، جامعة الجزائر، الجزائر ، ص 121.
- ⁷ عبد الكريم سهام ، (7 نوفمبر 2007)، دور الشراكة الاجنبية في زيادة تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية،، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص ادارة اعمال، جامعة سعد دحلب، البليدة، ص 11.
- ⁸ قلال مريم، (2013-2014)، كيفية ترويج الادوية في الجزائر-دراسة حالة مجمع صيدال-، مذكرة ماجستير، تخصص: تسويق ، بومرداس، جامعة احمد بوقرة، ص 128.

"الشراكة الأوروبية الإفريقية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية"
(تجربة الجزائر والاتحاد الأوروبي نموذجا)

فاطمة محبوب، (2015-2016)، تأثير التحالفات الإستراتيجية على الأداء التنافسي للمؤسسات الصناعية دراسة⁹ حالة مجمع صيدال، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد صناعي، جامعة محمد خيضر بسكرة، ص 180.

¹⁰ IBERAL: Saida I- Julvar- Flach

¹¹ SOMEDIAL: Soidal - Groupement Pharmaceutique Européen -Phinalip

¹² WPS : Winthrop Pharma Soidal

¹³ PSM : Pfizer(USA) -Soidal

¹⁴ TAPHCO : Acdimac-Spimaco- JPM-Digromed-Soidal

¹⁵ SNM : Soidal -North AFRICA Holding-FNI

¹⁶ الصندوق الوطني للاستثمار FNI: