

جامعة غرداية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ليسانس أكاديمي، الطور الأول
في ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد وتسيير المؤسسات
بمعنوان:

تحليل النمو في المؤسسة الاقتصادية

دراسة حالة مجمع صيدال خلال الفترة الممتدة ما بين 2019-2023

من إعداد الطالبة : شايش نهاد حليلة

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 26 ماي 2025

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور / علماوي أحمد	(أستاذ، جامعة غرداية)	رئيسا
الدكتورة / بن عبد الرحمان ذهيبه	(أستاذ محاضر أ، جامعة غرداية)	مشرفا ومقررا
الدكتور / موسى مروة	(أستاذ محاضر أ، جامعة غرداية)	ممتحنا

السنة الجامعية 2025/2024

جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ليسانس أكاديمي، الطور الأول
في ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد وتسيير المؤسسات
بمعنوان:

تحليل النمو في المؤسسة الاقتصادية
دراسة حالة مجمع صيدال خلال الفترة الممتدة ما بين 2019-2023

من إعداد الطالبة : شايش نهاد حليلة

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 26 ماي 2025

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ علماوي أحمد (أستاذ، جامعة غرداية) رئيسا
الدكتورة / بن عبد الرحمان ذهيبية(أستاذ محاضر أ، جامعة غرداية) مشرفا ومقررا
الدكتورة/ موسى مروة (أستاذ محاضر أ، جامعة غرداية) ممتحنا

السنة الجامعية 2025/2024

اهداء

وأخر دعواهم أن الحمد لله رب العالمين

الحمد للذي ما تم جهد ولأختم سعي بفضل
وما تخطى العبد من عقبات وصعوبات إلا بتوفيقه

أهدي هذا البحث إلى عائلتي الحبيبة، التي كانت دائماً داعمة وموجهة لي في
رحلتي العلمية شكراً لكم على تشجيعكم ودعمكم الدائم، ولكل الأوقات التي قضيناها
معاً في سبيل تحقيق أحلامي لن تكون لدي القوة والإصرار لإكمال هذا البحث دون
دعمكم وتشجيعكم. أهدي هذا العمل البحثي لكم كعربون شكر وإمتنان عميق لكل ما
قدمتموه لي

أهدي هذا البحث إلى كل الأشخاص الذين شجعوني ودعموني خلال إعدادي. شكراً
لكل من وقف بجانبني وساهم في تحفيزي وإلهامي لإكمال هذا العمل البحثي أتمنى
لكم جميعاً دوام النجاح والتفوق في كل مجالات حياتكم، وأسأل الله أن يجعل هذا
العمل مفيداً وقيماً للجميع شكراً لدعمكم وتشجيعكم المستمر.

شكر وعرفان

الشكر لله عز وجل الذي وهبني نعمة العلم وألهمني القوة والصبر لإنجاز هذا البحث

أولاً أود أن أعبر عن شكري وتقديري للأستاذة المشرفة الدكتورة ذهبية بن عبد

الرحمان على توجيهاتها السديدة ودعمها المستمر، وعلى صبرها وإرشاداتها القيمة

التي كانت حجرة الأساس في إتمام هذا العمل.

وأتوجه بالشكر والتقدير للسادة أعضاء لجنة المناقشة لتخصيص جزء من وقتهم

التمين لتقييم هذا العمل

كما أتوجه بالشكر والتقدير إلى كل الصديقات والزميلات وإلى كل من وقف بجانبني

ومد لي يد العون من القريب أو البعيد

لإنجاز بحثي



الملخص:

يتناول هذا البحث دراسة نمو مجمع صيدال خلال الفترة 2019-2023 من خلال تحليل تطور رقم الأعمال والقيمة المضافة. أظهرت النتائج تحسناً ملحوظاً في أداء المجمع، خاصة سنة 2022 التي شهدت ارتفاعاً كبيراً في رقم الأعمال. كما تم التطرق إلى بعض المؤشرات المالية الأخرى لتقييم الوضعية المالية والسيولة. وتُظهر البيانات أن المجمع يسير نحو نمو مستقر بفضل التحسينات الإنتاجية والتسييرية، مع توصيات بدعم الاستثمار وتحسين الهيكل المالي لمواصلة هذا المسار.

الكلمات المفتاحية: نمو المؤسسة، رقم الأعمال، قيمة مضافة، مجمع صيدال

Résumé :

Ce travail porte sur l'étude de la croissance du Groupe Saïdal durant la période 2019-2023, à travers l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée. Les résultats ont montré une amélioration notable de la performance du groupe, notamment en 2022 qui a connu une forte augmentation du chiffre d'affaires. L'étude aborde également d'autres indicateurs financiers afin d'évaluer la situation financière et la liquidité du groupe. Les données montrent que Saïdal évolue vers une croissance stable grâce aux améliorations en matière de production et de gestion, avec des recommandations pour soutenir l'investissement et renforcer la structure financière afin de maintenir cette dynamique.

Mots-clés : Croissance de l'entreprise, Chiffre d'affaires, Valeur ajoutée, Groupe Saidal.

قائمة المحتويات

I	اهداء
II	شكر وعرفان
III	الملخص:
أ	مقدمة
1	الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية للنمو في المؤسسات الاقتصادية
2	تمهيد :
3	المبحث الأول: ماهية نمو المؤسسات :
3	المطلب الأول: مفهوم نمو المؤسسات وأنواعه
6	المطلب الثاني: مؤشرات وحالات النمو
17	المطلب الثالث: أهداف وفرص النمو
19	المبحث الثاني: الادبيات التطبيقية
19	المطلب الأول : الدراسات السابقة باللغة العربية :
21	المطلب الثاني : الدراسات السابقة باللغة الاجنبية :
26	تمهيد الفصل الثاني:
27	المبحث الأول: تقديم عام لمجمع صيدال
27	المطلب الأول: نبذة تاريخية عن المجمع
29	الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي والاداري
33	الفرع الثالث: طبيعة النشاط الاقتصادي للمجمع
37	الفرع الرابع: دور المجمع في الاقتصاد الوطني
40	المطلب الثاني: الادوات والطريقة المستخدمة في الدراسة

40	الفرع الأول: مؤشرات النمو في المجمع
42	المبحث الثاني: النتائج ومناقشتها
42	المطلب الأول: نتائج الدراسة
47	المطلب الثاني: مناقشة نتائج النمو داخل المجمع
51	الخاتمة
55	قائمة المراجع
59	قائمة الملاحق

قائمة الجداول

- جدول (1-2) حجم الاستثمار لمجمع صيدال 2025-2022 : 42
- الجدول (2-2) يوضح رقم الاعمال لمجمع صيدال : 44
- جدول (3-2) القيمة المضافة لمجمع صيدال 2022-2019..... 45
- الجدول (4-2) يلخص القيم المحسوبة:..... 46
- الجدول (5-2) مؤشرات السيولة:..... 47

قائمة الأشكال

- الشكل رقم (1-1) :نمو القيمة المضافة والعلاقة التكاملية بين المؤسسة ومتعاملها الاقتصاديين: 9
- الشكل (2-1): الحالات الطبيعية للنمو..... 12
- الشكل رقم (3-1):الحالات المرضية للنمو: 15
- الهيكل رقم (1-2): الهيكل التنظيمي..... 29
- الشكل رقم (1-2): حجم رقم الاستثمار 46
- الشكل رقم (2-2) (حجم نمو رقم الأعمال..... 48
- الشكل (3-2): حجم نمو القيمة المضافة..... 49
- الشكل (4-2): حالة النمو المؤسسة..... 52

قائمة الملاحق

التقارير السنوية لمجمع صيدال

المقدمة

أ. إشكالية الدراسة:

في ظل التحولات المتسارعة التي يشهدها العالم الاقتصادي، أصبحت المؤسسات مطالبة أكثر من أي وقت مضى بتحقيق مستويات متقدمة من النمو لضمان استمراريته وتعزيز قدرتها التنافسية. ويعدّ النمو من المفاهيم المركزية في الفكر الاقتصادي والإداري، لما له من دور محوري في دعم الأداء وتحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة. ويكتسي هذا المفهوم طابعاً متعدد الأبعاد، حيث يشمل النمو الكمي والكيفي، ويعتمد على عوامل داخلية وخارجية متشابكة.

انطلاقاً من أهمية النمو كوسيلة لضمان بقاء المؤسسات في بيئة تتسم بالمنافسة الحادة والتغير المستمر، تبرز الحاجة إلى فهم أبعاده وآلياته بدقة، خاصة في المؤسسات الاقتصادية الوطنية التي تواجه تحديات تمويلية وتنظيمية متزايدة. ومن هذا المنطلق، تُطرح الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة على النحو الآتي:

كيف يمكن لمؤسسة صيدال تحقيق نمو مستدام وفعال، وما هي الآليات والمؤشرات التي تسمح بقياس وتحليل هذا النمو، خلال الفترة الممتدة من 2019 إلى 2023 ؟

التساؤلات الفرعية:

إنطلاقاً من هذه الإشكالية يمكن صياغة التساؤلات الفرعية التالية:

1- ما هي الوضعية الراهنة لمجمع صيدال من حيث النمو، وما هي المؤشرات التي تعكس هذا النمو خلال الفترة 2019-2023؟

2- ما هو تأثير المؤشرات الكمية على نمو المؤسسة ؟

3- كيف يمكن للمؤسسة تجنب حالات النمو المرضية؟

ب. الفرضيات :

وللإجابة على التساؤلات الفرعية نطرح الفرضيات التالية :

الفرضية الأولى: يعتمد نمو مؤسسة صيدال أساساً على توازن عوامل الإنتاج واستغلال

الفرضية الثانية: تؤثر المؤشرات الكمية مثل رقم الأعمال، القيمة المضافة، بشكل مباشر على تشخيص حالة النمو في المؤسسة

الفرضية الثالثة: توجد علاقة طردية بين مستوى كفاءة التسيير المالي والقدرة على تجنب حالات النمو المرضي في مؤسسة صيدال.

ت. مبررات اختيار الموضوع:

• المبررات الذاتية:

- اهتمام الطالبة الشخصي بمجال الاقتصاد الصناعي، وقطاع الأدوية خاصة أن المجمع تابع لدولتنا.

• المبررات الموضوعية :

- قلة الدراسات التحليلية لنمو هذا المجمع خاصة في ظل التوجهات الحكومية نحو الصناعات المحلية.

ث. أهداف الدراسة:

1- تحديد نوع حالة النمو في المؤسسات الاقتصادية؛

2- تسليط الضوء على حالة النمو في مجمع صيدال.

ث. أهمية الدراسة :

تبرز أهمية الدراسة في استكشاف حالات النمو التي تشهدها المؤسسات الاقتصادية.

ج. حدود الدراسة :

ركزت الدراسة على أهم مؤسسة في قطاع صناعة الأدوية بالجزائر المتمثلة في مجمع صيدال خلال الفترة الممتدة بين 2019-2023.

ح. منهج البحث والأدوات المستخدمة :

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي عند تطرقنا للجانب النظري والتعريف بالمؤسسة محل الدراسة، والمنهج التحليلي في الجانب التطبيقي عند تحليلنا للنمو.

خ. صعوبات الدراسة :

- قلة الدراسات التي تناولت الموضوع؛
- صعوبة ايجاد التقارير السنوية لمجمع صيدال واستغراق الوقت في البحث عن هذه التقارير؛
- تزامن اعداد المذكرة مع الدراسة في السداسي السادس، وهذا ما حد من تخصيصنا الوقت الكافي لانجاز هذه المذكرة.

الفصل الأول

الأدبيات النظرية والتطبيقية

للنمو في المؤسسات الاقتصادية

تمهيد :

عند دراسة نمو المؤسسات، نلاحظ أن الكثير منها يبدأ بطريقة بسيطة، بتكاليف قليلة وتنظيم سهل لكن رغم زيادة عدد هذه المؤسسات يوما بعد يوم، فإن عددا كبيرا منها لا يستمر ويختفي خلال السنوات الأولى من تأسيسه.

لذلك يعتبر النمو ضروريا لبقاء المؤسسة واستمرارها، وذلك لتشبيه بعض الباحثين نمو المؤسسة بمراحل حياة الانسان: تبدأ ثم تنمو وتصل إلى مرحلة النضج، وقد تمر لاحقا بمرحلة ضعف او تراجع.

سنتطرق في هذا الفصل إلى الأدبيات النظرية لنمو المؤسسات الاقتصادية وذلك ضمن المبحث الأول، ثم نستعرض الأدبيات التطبيقية للمبحث الثاني.

المبحث الأول: ماهية نمو المؤسسات :

يعتبر نمو المؤسسة عاملاً أساسياً في تعظيم قيمتها، ولذلك تعد قرارات النمو قرارات استراتيجية، وكما يعتبر نجاح المؤسسة نتيجة لمجموعة القرارات التي اتخذتها مسبقاً وفي مقدمتها القرارات الاستراتيجية للنمو، سنتناول في هذا المبحث مفهوم نمو المؤسسات وأنواعها وذلك ضمن المطلب الأول، ثم نتطرق إلى مؤشرات وحالات النمو فقي المطلب الثاني، ثم نستعرض أهداف وفرص النمو في المطلب الثالث .

المطلب الأول: مفهوم نمو المؤسسات وأنواعه :

قبل التطرق لمؤشرات وحالات النمو، لابد من الوقوف على مفاهيم عن النمو وأنواعه :

الفرع الأول: مفاهيم عن النمو

- **التعريف 1:** عرف (1963) E.T PENROSE نمو المؤسسة على أنه سلوك التعاضد وما يخلفه من انعكاسات فهو الارتفاع في العوامل الكمية المتمثلة في حجم الإنتاج، اليد العاملة، الحصة السوقية، القيمة المضافة، رقم الأعمال، الصادرات.... الخ. أما الانعكاسات فهي التغيرات الكيفية الداخلية المتمثلة في التغير في الهيكل، طبيعة النشاط، نمط التسيير... الخ:
- استند هذا التعريف للنمو على فكرة الحجم، حيث تنص على وجود حجم أمثل بدلالة عوامل الإنتاج يتحقق تحت تأثير كل من :

- **مردودية عوامل الإنتاج (les rendement factoriel):** تعني كيف يتغير حجم الإنتاج عند

زيادة أحد عناصر الإنتاج (التمثل في العمل أو رأس المال) في البداية يزيد وهي مرحلة الإيراد

العامل المتزايد ثم يستقر ثم ينخفض وهي مرحلة مردودية العوامل المتناقصة¹

¹ الياس بن ساسي، الخيارات الاستراتيجية لنمو المؤسسة، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع 2011، ص12.13 (بتصرف)

• وفورات الحجم (les économies d'échelle): على المؤسسة ان تستغل مرحلة المردودية

المتزايدة لعوامل الإنتاج لتحقيق وفورات الحجم في التكلفة نتيجة للارتفاع في الحجم، كلما كبر حجم الإنتاج قلت التكاليف إلى ان يصل إلى مرحلة اقتصاديات الحجم المتناقصة، عندها يكون للزيادة في الحجم نفس التأثير على التكاليف الثابتة الوحيدة.¹

وبالتالي يتحقق الحجم الأمثل عند ادنى تكلفة متوسطة في ظل وفورات الحجم دون ان تتجاوز التكلفة الحدية، الايراد الحدي وهذا لتحقيق تعظيم الربح ضمن حدود القيود التقنية.

• **التعريف 2:** هو العملية التي تتوسع من خلالها المؤسسة في نشاطها الاقتصادي، من خلال زيادة

مواردها، أو تحسين انتاجيتها، أو توسيع أسواقها وذلك عبر الزمن. ويقاس هذا النمو من خلال مؤشرات مثل: حجم المبيعات، عدد العاملين، الأرباح، الأصول، أو الحصة السوقية. ويعد النمو مؤشرا على كفاءة الإدارة وقدرة المؤسسة على التكيف مع متغيرات البيئة التنافسية.²

• **التعريف 3:** عرف (A. Bienaymé (1971 نمو المؤسسة على أنه ظاهرة متعددة الابعاد يمكن

قياسها باستخدام مؤشرات قياس الحجم، فالنمو يرتبط أساسا بالارتفاع في الحجم قياسا إلى الزمن، إلا ان ذلك يصطدم حسبه بإشكالية اختيار أدوات قياس الحجم، حيث ترتبط صعوبة القياس بتعدد المظاهر الكمية للنمو ومنها : مستوى الإنتاج، رقم الأعمال، القيمة المضافة، عدد العمال، الإمكانيات المادية والمالية... الخ.

وعلى هذا الأساس سنعمد إلى تفكيك مفهوم النمو إلى قسمين تبعا لاختلاف وجهة نظر المحلل، ينظر القسم الأول إلى النمو على انه ارتفاع كمي في النتائج، في حين يراه الآخرون ارتفاع في وسائل الإنتاج وهذا ماسنورده في مايلي:

¹. المرجع السابق، ص 29.30 (بتصرف) .
². محمد كربوش، استراتيجية النمو وفعالية المؤسسة، ط1، مكتبة الرشد للطباعة والنشر الأردن، 2016 ص 25

1.النمو من منظور النتائج: يتمثل في الارتفاع في رقم الأعمال والقيمة المضافة وحجم الإنتاج، حيث يعزى

هذا الارتفاع إلى التراكم في الثروة الناتج عن تحقيق نتائج إيجابية. هذا بدوره يزيد من قدرة المؤسسة على

تمويل نموها داخليا او خارجيا ؛

2.النمو من منظور وسائل الإنتاج: يتمثل في ارتفاع وسائل الإنتاج المادية وغير المادية (كالموارد البشرية)،

مما يساهم في رفع النتائج المالية للمؤسسة¹.

ومن خلال ما سبق يمكننا إستخلاص تعريف للنمو كالأتي : نمو المؤسسة هو عبارة عن زيادة

قدرتها على تحقيق أهداف ها من خلال تحسين الأداء المالي والإنتاجي والتنظيمي، حيث يشمل ذلك زيادة

رقم الأعمال، القيمة المضافة، الأرباح، عدد الموظفين، وتوسيع السوق. يعتمد النمو على عوامل مثل

جودة الإدارة، استثمار الموارد، الابتكار، والكفاءة التشغيلية.

الفرع الثاني: أنواع النمو في المؤسسة

هناك ثلاثة طرق تستطيع المؤسسة اتباعها لتحقيق اختيارها الاستراتيجي للنمو وهي: النمو الداخلي، النمو

الخارجي، والنمو التعاقدى .

-النمو الداخلي:

النمو الداخلي كما يتضح من تسميته فهو داخلي المنشئ ينشأ عن موارد المؤسسة الخاصة، حيث يعرف

بالارتفاع بالحجم وتغيرات في خصائص المؤسسة المحصل عليه بضم والحاق وسائل انتاج إضافية منشأة

من طرف المؤسسة ذاتها ومشتريات من الخارج في اطار الصفقات التجارية².

-النمو الخارجي :

¹ الياس بن ساسي،مرجع سبق ذكره، ص29.30 (بتصرف)

² بلكل سهايم، دراسة العوامل المؤثرة في النمو الداخلي للمؤسسات، مذكرة ماستر اكاديمي جامعة قاصدي مرباح ورقلة2014،ص8

تعريف Paturel بعد الدراسة النقدية للعديد من التعاريف التي تناولت النمو الخارجي اعطى معتمدا للنمو الخارجي حيث عرف " بأنه عمليات الحياة المباشرة الجزئية أو الكلية لمؤسسة (عن طريق الابتلاع مثلا) ، أو الحياة غير المباشرة عن طريق السيطرة على مؤسسة أخرى بامتلاكها لحصة هامة من رأس مالها يكفي لتولي السيطرة عليها وأدارتها، او بواسطة مؤسسة أخرى تقع تحت سيطرة وإدارة المؤسسة وذلك على مجموعة من عوامل الإنتاج المرتبطة فيما بينها بعلاقات تنظيمية داخلية ولها القدرة على الإنتاج و/ أو تقديم الخدمات وتستحوذ على حصة سوقية" المالية والتقنية " ومنه فالخاصية الرئيسة للنمو الخارجي يتمثل في حياة عوامل لإنتاج وهي في حالة الارتباط مع العوامل الأخرى

النمو التعاقدى

يقوم النمو التعاقدى على إقامة علاقات مع مؤسسة أخرى تحت عدة اشكال، بهدف إقامة أنشطة مشتركة وتبادل الخيرات والمعارف بين الطرفين، ويعتبر (1989) B.De Montmorillon أن المؤسسة تكون في حالة نمو تعاقدى >> كلما أوكلت إلى الغير انجاز جزء من النشاط الضروري للإنتاج أو توزيع السلع والخدمات الموجهة إلى السوق <<

- اشتراك المؤسسة مع مؤسسة أخرى او عدة مؤسسات في حياة مؤسسة مستقلة أو تولي السيطرة المشتركة عليها بامتلاك حصص من رأسمالها كافية لذلك يعتبر نموا خارجيا لأن عملية الحياة هذه شملت موارد مرتبطة فيما بينها¹.

المطلب الثاني: مؤشرات وحالات النمو

سنتطرق في هذا المطلب إلى مؤشرات قياس النمو وكذا حالاته.

¹ بلكل ساهم، دراسة العوامل المؤثرة في النمو الداخلى المؤسسات، مذكرة ماستر اكايمي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2014، ص8

الفرع الأول: مؤشرات النمو

وبما ان النمو على اختلاف انماطه هو ظاهرة زمنية فإن مؤشرات قياسه تعتمد على عامل الزمن والتغير في القيم والوحدات، وعليه فإن ما سنتعرض له من مؤشرات سيحسب ببساطة بعلاقة رياضية تحسب معدل التغير في حجم النشاط ممثلا بقيمة المؤشر في لحظة زمنية معينة t (انية) بحجمه في لحظة مرجعية t' (سابقة).

1-المخرجات كمؤشر لقياس النمو:

1-1-رقم الاعمال:

تعريفه: هو احد اهم مؤشرات قياس أداء المؤسسة ومكانتها في السوق، و يعد من اكثر المؤشرات استخداما في التحليل المالي والاقتصادي. يتمثل في القيمة الاجمالية للمبيعات المحققة من النشاط الرئيسي للمؤسسة خلال فترة معينة.¹

أهميته: يستخدم كمؤشر على مستوى نشاط المؤسسة، يعكس التوسع او التقلص في الطلب على منتجات

المؤسسة، ويمكن من خلاله تحليل النمو الكمي والنوعي في المنتجات و الخدمات

علاقة رقم الاعمال بنمو المؤسسة: هناك علاقة مباشرة بين نمو رقم الاعمال ونمو المؤسسة، حيث يعكس الرقم ارتفاع عدد العملاء و التوسع في السوق . زيادة رقم الاعمال تمثل نموا حقيقيا اذا كانت ناتجة عن توسع في النشاط، وليس فقط بفعول زيادة الأسعار او التضخم

طريقة حساب معدل النمو في رقم الأعمال: لقياس النمو يتم حساب نسبة الارتفاع في رقم الأعمال بين

سنتين، مع الأخذ بعين الاعتبار تأثير التضخم باستعمال المعادلة التالية:

$$C = \left(\frac{CA_t}{CA_{t'}(i+1)} \right) - 1$$

¹ الياس بن ساسي، مرجع سبق ذكره، ص32.31. (بتصرف)

حيث:

C : معادل النمو

CA_t : رقم أعمال في سنة t

CA_{t-1} : رقم أعمال في سنة $t-1$

i : معدل تضخم نقدي للسنة t

2. محددات ودقة استخدام رقم الأعمال كمؤشر للنمو:

يجب التمييز بين الزيادة الحقيقية في رقم الأعمال والزيادة الناتجة عن التضخم.

لا يُعد رقم الأعمال مؤشراً دقيقاً إذا لم يُربط مع مؤشرات كمية (كالكميات المباعة) أو مؤشرات مالية (كالربح الصافي).

تغير رقم الأعمال قد يكون بسبب تغير الأسعار وليس بسبب توسع فعلي في النشاط.

1-2- الإنتاج: يعبر الإنتاج عن القدرة الإنتاجية للمؤسسة الصناعية والمتمثلة في الوحدات المنتجة خلال

فترة زمنية معينة. يصطدم هذا المؤشر بالكثير من النقائص والتي قللت من اقبال المحللين على استخدامه

كأداة لقياس النمو، ومن بينها :

- لا يمكن الاعتماد عليه الا في المؤسسة ذات المنتج الوحيد او المنتجات المتجانسة، ومن هنا جاء

قصور هذا المؤشر، فاعلم الأنشطة اليوم تتميز بالتنوع واللا تشابه، وعليه فلا يمكن الاعتماد على

مؤشر يجمع بين وحدات غير متجانسة كأداة للقياس،¹

_إضافة إلى اللا تجانس في طبيعة الوحدات، هناك كذلك لا تجانس في التقييم فلو عدنا إلى العلاقة السابقة

نجد أن الإنتاج يجمع بين الإنتاج المقيم بسعر البيع من جهة و كل من الانتاج المخزن وإنتاج المؤسسة

لذاتها المقيمين بسعر التكلفة من جهة أخرى، الأمر الذي يقلل من مصداقيته كذلك¹.

¹ الياس بن ساسي، مرجع سبق ذكره، ص31.32. (بتصرف)

1_3_ القيمة المضافة: باستخدامها نقيس النمو بناءً على الارتفاع في القيمة التي كونها النشاط، فهي تمثل

الفارق بين المدخلات المالية المباشرة معبر عنها برقم الاعمال والإنتاج المخزن والمخرجات المالية المباشرة

معبر عنها بالاستهلاكات الوسيطة المباشرة، و يقاس النمو بحساب التغير في القيمة المضافة بين فترتين

كالتالي ² :

$$VA = \left(\frac{VA_t - VA_{t'}}{VA_{t'}} \right)$$

حيث:

VA_t : القيمة المضافة الحالية t ؛

$VA_{t'}$: القيمة المضافة للسنة السابقة t' ؛

VA: معدل النمو .

كما تعبر القيمة المضافة عن العلاقات التكاملية بين المؤسسات على اعتبار أن القيمة المضافة تتحدد بناءً

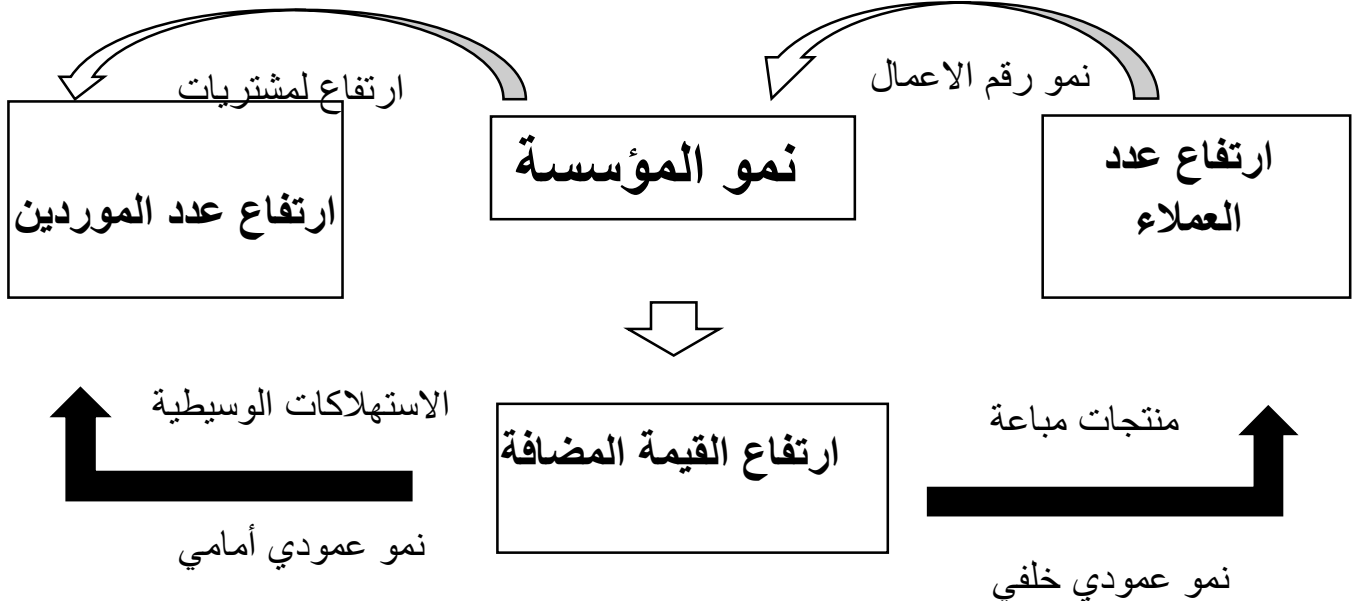
على حجم المدخلات القادمة من المؤسسات الأمامية (العملاء) والمخرجات الموجهة نحو المؤسسات الخلفية

(الموردون)، والتي تشكل فائضا اجماليا في القيمة يستخدم هنا كمؤشر لقياس النمو والذي نوضحه في الشكل

التالي:

الشكل رقم (1-1): نمو القيمة المضافة والعلاقة التكاملية بين المؤسسة ومتعاملاتها

الاقتصاديين:



المصدر : إلياس بن ساسي، الخيارات الاستراتيجية لنمو المؤسسة، المرجع السابق، ص35.

وضع P.I.Brodier نموذجاً ربط فيه بين الإنتاجية والقيمة المضافة من جهة ونمو المؤسسة من جهة أخرى

TEE: مؤشر التوازن الاقتصادي

واعتماداً على هذه العلاقة يمكن الحكم على مستوى القيمة المضافة المباشرة الذي يضمن مردودية النمو تبعاً

لحالات المؤشر والتي نختارها كالآتي ¹:

$TEE < 1$: هنا القيمة المضافة المباشرة غير كافية لتغطية تكاليف وسال الإنتاج وهي حالة خلل في التوازن

الاقتصادي .

$TEE = 1$: النشاط في وضع التوازن الأمثل حيث القيمة المضافة المباشرة المحققة تغطي بالضبط تكاليف

وسائل الإنتاج .

¹ إلياس بن ساسي، مرجع سبق ذكره، ص36. (بتصرف)

1>TEE: وضعية نمو حيث ان النشاط يولد قيمة مضافة تغطي تكاليف الوسائل الإنتاجية، وهو ما يسمح للمؤسسة بمواصلة النمو بفضل المردودية التي يحققها النشاط¹.

2- المدخلات كمؤشر لقياس النمو :

2-1- الاستثمار: يمثل التدفق النقدي الذي تخصصه المؤسسة لتطوير وتوسيع انشطتها، وهو مؤشر رئيسي يعكس قدرة المؤسسة على التوسع والنمو المستدام من خلال تحديث الآلات والمعدات، زيادة طاقات الانتاج، ودخول اسواق جديدة.

2-2 عدد العمال : يشير ارتفاع عدد العمال في المؤسسة إلى نمو المؤسسة وتوسعها، حيث يدل على زيادة حجم النشاط الاقتصادي واحتياج المؤسسة إلى المزيد من الموارد البشرية لدعم عمليات الانتاج او تقديم الخدمات.

يشير ارتفاع عدد العمال في المؤسسة إلى نمو المؤسسة وتوسعها، حيث يدل على زيادة حجم النشاط الاقتصادي واحتياج المؤسسة إلى المزيد من الموارد البشرية لدعم عمليات الانتاج او تقديم الخدمات.

2-3 رأس المال :

زيادة رأس المال تعكس قدرة المؤسسة على تمويل انشطتها الإنتاجية وتوسيع حجم اعمالها، وهو مؤشر مهم يعبر عن قوة مالية متزايدة تسمح للمؤسسة بالاستثمار في الاصول الجديدة وتعزيز قدرتها التنافسية.²

¹ الياس بن ساسي، نفس المرجع، ص37،(بتصرف)

² محمد كربوش، استراتيجية النمو وفعالية المؤسسة، الطبعة الأولى، دار الايام للنشر والتوزيع، 2016، ص38.42

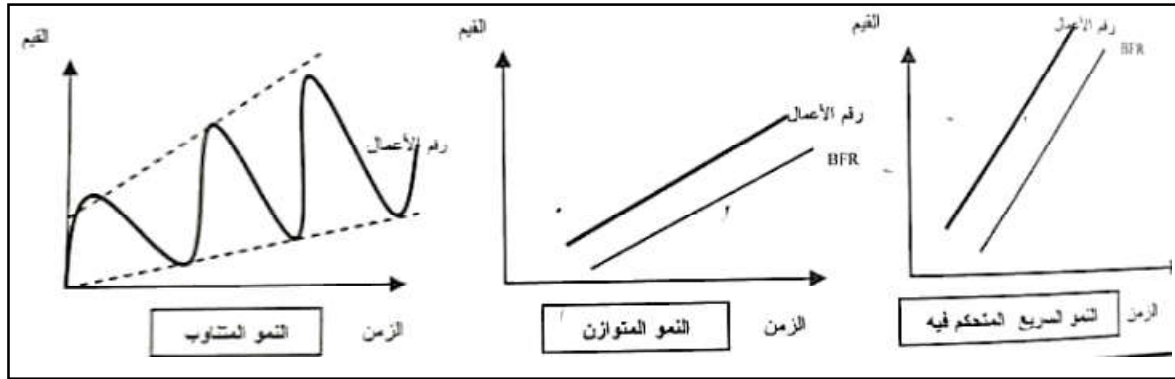
الفرع الثاني: حالات النمو بين المؤسسات

تعد المقاربة المالية الأكثر استخداما في تحليل ظاهرة النمو، وذلك لأهمية الوظيفة المالية في تحقيق نمو المؤسسة من جهة وحساسيتها للتأثيرات السلبية للنمو ان حدثت كالعجز في الخزينة او الإفلاس من جهة أخرى، وتقاديا لذلك وحرصا على تحقيق النمو الطبيعي يقوم المحلل بتشخيص الوضع المالي باستخدام مجموعة من المؤشرات يتعرف من خلالها المحلل بتشخيص الوضع المالي باستخدام مجموعة من المؤشرات يتعرف من خلالها المحلل على الحالات الممكنة للنمو والتي نقسمها في ما يلي إلى حالات طبيعية وأخرى مرضية¹.

1- حالات النمو الطبيعية: هي تلك الحالات التي لا يؤدي فيها النمو إلى انعكاسات سلبية على مستوى

المجمعات المالية، حيث يرافق مستوى من التوازن المالي على مستوى الخزينة والمردودية وحجم الاستدانة، الممثلة في الشكل التالي:

الشكل (1-2): الحالات الطبيعية للنمو



المصدر: الياس بن ساسي، الخيارات الاستراتيجية لنمو المؤسسة، مرجع سبق ذكره، ص43

¹ الياس بن ساسي، المرجع نفسه، ص43-42.

1-1- النمو المتوازن:

وهو الحالة المثلى للنمو، تعرف فيها الوضعية المالية توازناً تاماً حيث يتوافق نمو رقم الأعمال مع مستوى الاحتياج في رأس المال العامل للاستغلال (BFR) من جهة، والقيود المالية التي تفرضها البيئة المالية من جهة أخرى كما تكون الخزينة في حالة توازن تتوفر فيها سيولة نقدية تكفي لتغطية الإنفاق المتزايد في هذه الحالة، ويتحقق ذلك بتغطية الفائض الإجمالي للاستغلال (EBE) للاحتياجات في رأس المال العامل للاستغلال، كما يكون حجم الاستدانة في مستوى يتناسب مع قيود الهيكل المالي ومستوى الربحية وحجم الاستثمارات الضرورية لاستمرارية النمو في النشاط¹

1-2- النمو المتسارع المتحكم فيه:

إن المؤسسات الكبيرة التي تنشط في سوق واحدة أكثر قدرة من غيرها على التحكم في النمو المتسارع، ويعود ذلك إلى الطلب الكبير و المتزايد على منتجاتها وهو ما يعكسه الارتفاع السريع في رقم الأعمال، وهذا ما يضع المؤسسة أمام تحدي مجارة التسارع في النمو وذلك بالاستجابة للتغيرات الناجمة عن ارتفاع رقم الأعمال على مستوى الوضعية المالية، ويمكن مراقبة التأثيرات المالية الناجمة عن النمو عن طريق الاستعانة بالعلاقات التي تقيس الارتباط بين النمو و انعكاساته ومنها:

العلاقة العكسية بين معدل نمو رقم الأعمال و نمو الاحتياج في رأس المال العامل للاستغلال؛

العلاقة العكسية بين النمو في حجم الاستثمارات و مستوى الخزينة؛

العلاقة بين نمو رقم الأعمال و مستوى الخزينة

العلاقة بين نمو رقم الأعمال و مستوى المردودية

العلاقة الطردية بين نمو رقم الأعمال و مستوى الاستدانة

¹ نفس المرجع، ص 44.45

العلاقة الطردية بين نمو رقم الأعمال و حجم الاستثمارات

وعليه فإن نجاح نمو المؤسسة يكمن في الحفاظ على ثبات هذه العلاقات مما يجعلها تستجيب لقيود التوازن المالي و تكون بذلك قد حققت نمواً متسارعاً متحكماً فيه .

1-3-النمو المتناوب:

هو إحدى مظاهر النمو في بعض الأنشطة التي تتميز منتجاتها بفصلية الاستهلاك وذلك إما بسبب طبيعتها ومواعيد إنتاجها وتسويقها، و هنا يتأثر نشاط المؤسسة بالتذبذب بسبب اختلاف مستوى الطلب من فترة لأخرى، وعلى هذا الأساس يأخذ رقم الأعمال مستوى تناوبياً خلال الدورة فيكون مرتفعاً أو متوسطاً في بعض الفترات و منخفضاً أو منعدماً في فترات أخرى .

و نتيجة لذلك تتأثر مختلف مكونات الدورة الاقتصادية حيث يمكن قياس ذلك بمراقبة عدم الاستقرار في المؤشرات التالية:¹

تذبذب في رقم الأعمال نتيجة للاضطراب في مستوى الطلب على المنتجات؛ يأخذ الاحتياج في رأس المال العامل للاستغلال سلوكاً تناوبياً بسبب الظاهرة الفصلية لرقم الأعمال؛

تذبذب في مستوى السيولة النقدية على مستوى الخزينة الناتج عن الاضطراب في استهلاك السيولة وتحصيلها بين فترات الذروة القصوى للنشاط و فترات الذروة الدنيا؛

تذبذب في مستويات التكاليف المباشرة للنشاط ومنها مصاريف المستخدمين

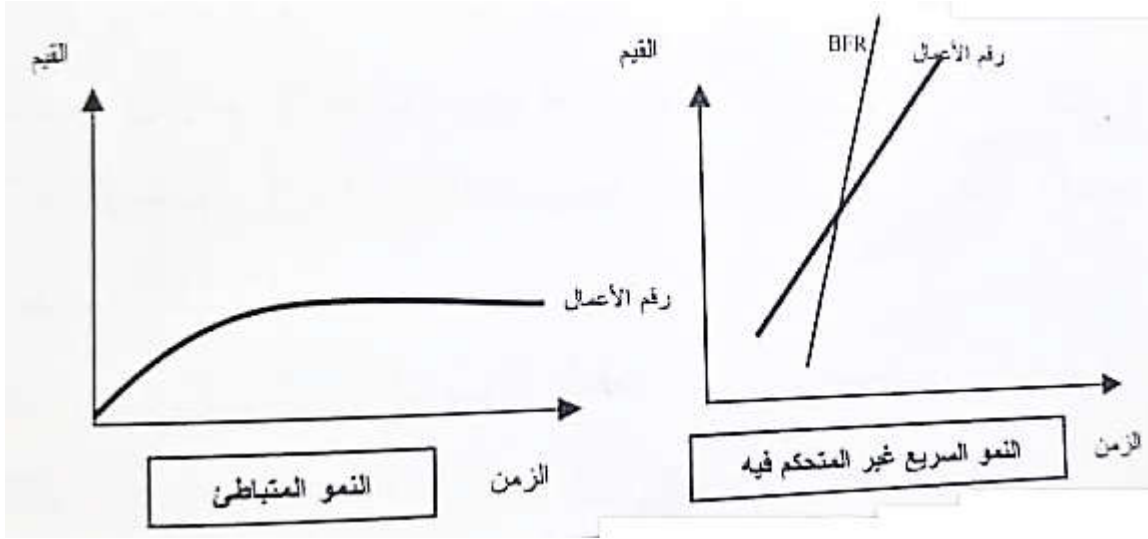
يفرض هذا النوع من النمو على المؤسسة تحدياً صعباً يتمثل في إيجاد أسلوب فعال لمراقبة التغيرات في مستوى النشاط حتى لا تؤثر الخاصية التناوبية على أهداف التوازن المالي والمردودية وكذا البحث عن النمط التنظيمي والتسييري الذي يتميز بالمرونة الكافية للتغلب على مختلف الصعوبات.

¹ نفس المرجع السابق، ص45.46

2- حالات النمو المرضية:

الشكل التالي يعرفنا بحالتين من حالات النمو غير المرغوب فيها والتي تشكل للمسیر فحاً یجب تفادیه أو التخفیف من انعکاساته لو وقعت المؤسسة فیه.

الشكل رقم (1-3): الحالات المرضية للنمو:



المصدر: إلياس بن ساسي، الخيارات الاستراتيجية لنمو المؤسسة، مرجع سبق ذكره، ص 46

2-1- النمو المتسارع غير المتحكم فيه:

یحدث عندما تسعى المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة إلى تحقيق نمو سریع دون دراسة كافية لإمكانياتها المالية الحالية¹

ينتج عن ذلك ارتفاع غير مدروس في رقم الأعمال مما يؤدي إلى:

مشاكل في التمويل وعدم القدرة على تغطية الاحتياجات المالية.

تأخير في تحصيل حقوق العملاء.

¹ إلياس بن ساسي، نفس المرجع، 46.47. (بتصرف)

بطء دوران المخزون.

استهلاك كبير للسيولة.

احتمال العجز عن الدفع، وقد يصل إلى الإفلاس.

هذا النوع من النمو يتنافى مع الأهداف النظرية للنمو ويتطلب من متخذ القرار الاستراتيجي أن يدرس

الإمكانيات المتوفرة قبل اتخاذ أي قرار بالرفع في مستوى النشاطات

2-2- النمو المتباطئ:

يُعتبر أسوأ أنواع النمو لكل المؤسسات، لأنه يمثل بداية نهاية تواجدها في السوق.

أسبابه:

الظروف الاقتصادية العامة (كالمنافسة، وتطور التكنولوجيا).

تشبع السوق بالمنتج يؤدي إلى استقرار أو انخفاض الطلب.

ضعف الأداء التنافسي مقارنة بالمنافسين.

ظهور تقنيات أو منتجات جديدة تجعل المنتجات التقليدية غير مرغوبة.

إهمال تطوير المنتج أو التجديد فيه.

تواجه المؤسسات هذا التباطؤ باللجوء إلى استراتيجية الإبقاء على الأنشطة أو إطلاق منتجات جديدة لتحفيز

الطلب

النشاطات الاقتصادية المرافقة لهذه الاستراتيجية تساعد على التمهيد لنمو جديد عند تراجع المبيعات¹

¹ الياس بن ساسي، نفس المرجع، ص 47.48

المطلب الثالث: أهداف وفرص النمو

يُعدّ النمو هدفاً استراتيجياً تسعى إليه معظم المؤسسات، إذ يُمثّل وسيلة لتعزيز قدرتها التنافسية وتحقيق الاستدامة في بيئة أعمال ديناميكية كما يوفّر فرصاً لتوسيع الحصة السوقية، وزيادة الأرباح، وتحسين الكفاءة التشغيلية.

الفرع الأول: أهداف النمو

تسعى المؤسسات الاقتصادية إلى تحقيق النمو باعتباره وسيلة استراتيجية لضمان الاستمرارية والديمومة في بيئة تتسم بالمنافسة والتغير السريع، حيث يسمح النمو بتحقيق مجموعة من الأهداف الحيوية.

من أبرز هذه الأهداف:

ضمان الاستمرارية من خلال تعزيز قدرة المؤسسة على الصمود أمام التقلبات الاقتصادية؛

تحقيق اقتصاديات الحجم ما يساهم في خفض التكاليف وزيادة الفعالية التشغيلية؛

رفع القدرة التنافسية عبر تطوير المنتجات والخدمات؛

تعظيم ثروة المساهمين من خلال زيادة العائدات وتحسين القيمة السوقية؛

تحسين الوضع المالي بزيادة الجاذبية للممولين والمستثمرين؛

التوسع في الأسواق عبر دخول أسواق جديدة وتنويع المنتجات،

استغلال الموارد بكفاءة لتحقيق أقصى عائد ممكن من الإمكانيات المتاحة.¹

¹ علالي ياسين، أثر الهيكل المالي على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة محد خيضر بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2016، ص36.

الفرع الثاني : فرص النمو

تتفاعل المؤسسة مع بيئة خارجية (اقتصادية، مالية، اجتماعية)، مما يجعلها تواجه فرصاً للنمو وأيضاً تهديدات. بحيث عدم التعامل الجيد مع هذه التهديدات يؤدي لنتائج سلبية، ولكون فرص النمو غالباً ما تكون مؤقتة، ويجب استغلالها في الوقت المناسب وإلا ستضيع وتستفيد منها المؤسسات المنافسة.

أنواع فرص النمو:

-منتجات جديدة

استغلال انخفاض الطلب على المنتجات الحالية لتقديم منتجات جديدة، هذا يعزز مكانة المؤسسة في السوق ويمنحها فرصاً للنمو المستمر.

- النمو الاقتصادي:

يرتبط بنمو المؤسسات، فارتفاع الناتج المحلي الإجمالي (PIB) يدل على زيادة الطلب على المنتجات والخدمات، ما يخلق فرصاً للمؤسسات للنمو من خلال زيادة أعمالها.

-تغير أذواق المستهلكين :

تغير الأذواق يشكل فرصة للمؤسسة لتقديم عروض جديدة.

يتطلب من المؤسسة الابتكار ومراقبة سلوك المستهلكين من أجل تلبية احتياجاتهم الجديدة.¹

¹ الياس بن ساسي، نفس المرجع السابق، ص54.55(بتصرف)

المبحث الثاني: الأدبيات التطبيقية

يعتبر موضوع تحليل النمو في المؤسسة الاقتصادية من بين المواضيع الحساسة لدى

المؤسسات الاقتصادية، لذا وجب علينا ان نتطرق الى دراسات سابقة تخدم الموضوع، وفق

الدراسات العربية والدراسات الاجنبية.

المطلب الأول : الدراسات السابقة باللغة العربية

1- دراسة" دادن عبد الوهاب "، سنة 2008، وهي أطروحة دكتوراه عنوانها :

"دراسة تحليلية للمنطق المالي لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية - نحو بناء نموذج لترشيد

القرارات المالية"

هدفت الدراسة إلى تبيان كيفية ترشيد القرارات المالية للمؤسسات وتوجيهها نحو تسجيل معدلات نمو متوازنة

وإلى إيجاد طريقة علمية تسمح بالكشف عن السلوك والمنطق المالي الذي تتميز به المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في تمويل نموها الداخلي، كما تناول الباحث في الجزء النظري الخصوصيات المالية للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة وكذا مختلف المقاربات النظرية حول سلوكها المالي ومنطقها المالي للنمو، وفي الجانب

التطبيقي سعى الباحث لإيجاد طريقة تسمح بالكشف عن السلوك والمنطق المالي الذي تتميز به المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة- حسب نشاطها - لتمويل نموها داخليا، حيث اعتمد الباحث على عينة مكونة من 55

مؤسسة صغيرة ومتوسطة للفترة الممتدة من 2006 2000- وقد استخدم الباحث مزيجا من أدوات التحليل

المالي، الإحصاء الكلاسيكي، والتحليل الإحصائي متعدد الأبعاد ليتوصل في الأخير إلى بناء نموذج لترشيد

القرارات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث اتضحت خصوصية قرار الاستثمار، قرار التمويل،

قرار توزيع الأرباح.

2- دراسة حجاج رمال بعنوان "دور التمويل الذاتي في النمو الداخلي للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة المؤسسة الوطنية للأشغال في الآبار حاسي مسعود للفترة 2010 - 2012 " ورقة 2013.

يحاول هذا البحث إيجاد طريقة علمية تسمح بالكشف عن دور التمويل الذاتي في النمو الداخلي للمؤسسة الاقتصادية، كما هدفت هذه الدراسة إلى إثبات وجود علاقة وطيدة بين التمويل الذاتي و النمو الداخلي، مما سبق جاءت إشكالية هذا الدراسة :

كيف يساهم التمويل الذاتي في النمو الداخلي للمؤسسة الاقتصادية؟

أثبتت الدراسة وجود علاقة وطيدة بين التمويل الذاتي والنمو الداخلي للمؤسسة، حيث أن الاعتماد على التمويل الذاتي يعزز من قدرة المؤسسة على تمويل استثماراتها دون الحاجة إلى مصادر خارجية استطاعت (ENTP) أظهرت البيانات أن المؤسسة الوطنية للأشغال في الآبار

خلال الفترة 2010-2012 تحقيق نمو داخلي مستدام بفضل اعتمادها على التمويل الذاتي .

أوصت الدراسة بضرورة تعزيز آليات الادخار الداخلي وتحسين إدارة الأرباح المحتجزة لزيادة قدرة المؤسسة على تمويل مشاريعها المستقبلية .

3- دراسة قجيل محمد، كروط سلمى تحت عنوان تقييم القرارات المالية واثرها على النمو الداخلي للمؤسسة

الاقتصادية - دراسة حالة مؤسسة انتاج الاسمنت عين توتة (2011-2014) جامعة قاصدي مرباح ورقة

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة فعاليات القرارات المالية (الاستثمار، التمويل، توزيع الارباح) وتأثيرها على

نجاح برنامج النمو الداخلي للمؤسسات الاقتصادية .خلصت الدراسة إلى ان نمو المؤسسة مرهون بإمكانياتها

المالية التي تمكنها من الحفاظ على مركزها التنافسي، وان تحقيق النمو يتطلب فعالية في توجيه هذه الموارد

وحسن تسييرها .

المطلب الثاني : الدراسات السابقة باللغة الأجنبية :

1- دراسة Firm Growth and Its Déterminants :

Coad, A., & Tamvada, J. P. (2012). Firm Growth and Its Determinants.

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل العوامل المؤثرة في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث اعتمد الباحثان على تحليل بيانات مستعرضة لعدد من الشركات في الدول النامية. وقد بيّنت النتائج أن محددات مثل حجم المؤسسة، عمرها، الهيكل المالي، ونشاط البحث والتطوير. توصلت الدراسة إلى أن الأداء المالي الجيد، والقدرات الابتكارية، والإدارة الفعالة تعتبر من أبرز محددات النمو. كما شددت على أهمية التكيف مع البيئة التنافسية لتحقيق نمو مستدام

دراسة2-:Yuriy bilan،tetiana vasilyeva،oskana bubly،serhiy vasa and

بعنوان : The Analysis of Company Growth Determinants Based on Financial

Statements of the European Companies in the agriculture forestry and fisheries sector :

ركزت هذه الدراسة على تحليل محددات نمو الشركات من خلال البيانات المالية لشركات أوروبية تنشط في مجالات الزراعة والصيد والغابات. وخلصت النتائج إلى أن مؤشرات مثل الربحية، السيولة، والاستدامة تؤثر بشكل مباشر على النمو. أظهرت النتائج أن المؤسسات ذات مؤشرات مالية قوية تحقق معدلات نمو أعلى، بينما تؤدي الرافعة المالية العالية إلى نتائج سلبية على النمو، مما يعكس أهمية التوازن المالي في إدارة النمو.

دراسة3-: (Otto Andersen and Low Suat Kheam)

بعنوان:

“Resource-based theory and international growth strategies: an exploratory study”

تتناول دراسة "نظرية الموارد واستراتيجيات النمو الدولي: دراسة استكشافية" للباحثين أوتو أندرسن ولو سوات خيام (1998) دور نظرية الموارد في تفسير استراتيجيات التوسع الدولي لدى الشركات، خاصة الصغيرة والمتوسطة. اعتمدت الدراسة على عينة من شركات في سنغافورة واستخدمت منهجاً استكشافياً قائماً على استبيانات ومقابلات. وتوصلت إلى أن الشركات التي تمتلك موارد متميزة مثل الكفاءات الإدارية والقدرات التسويقية تكون أكثر قدرة على التوسع في الأسواق الدولية، وتتبع استراتيجيات نمو أكثر طموحاً. تؤكد النتائج أن نظرية الموارد توفر إطاراً فعالاً لفهم قرارات التوسع، كما تسهم في التنبؤ بنوع الاستراتيجية التي قد تعتمدها الشركة، مما يجعلها بديلاً قيماً للنظريات التقليدية في مجال التدويل.

المطلب الثالث: مقارنة الدراسات الحالية بالسابقة

الدراسة السابقة	الدراسة الحالية	
تمت في بيئة في عربية وأجنبية خلال الفترة 2008/2022، حملت الدراسات مؤسسات مختلفة اقتصادية	تم انجزت دراستي في فترة 2025، اما بالنسبة للحدود المكانية، اكتفيت بالبحث عن القوائم المالية.	المكان والزمان
معظم الدراسات استخدمت عينات مقصودة ،	قمت بتحليل مالي لمجمع صيدال	العينة
استخدمت معظم الدراسات منهج كمي أو وصفي تحليلي، إستبيان	حاولت اسقاط النظري على الواقع، حيث قمت بتحليل القوائم المالية	منهجية الدراسة
تناولت الدراسات السابقة متغيرات مختلفة منها: الأداء المالي التكنولوجي، الهيكل التنظيمي راس المال البشري، القدرة على الابتكار..إلخ	اعتمدت دراستي على تحليل وضع النمو وتحديد حالته	المتغيرات

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الدراسات السابقة

خلاصة الفصل :

ومن خلال ما سبق ذكره، نرى ان النمو في المؤسسة الاقتصادية يعد من المؤشرات الاساسية التي تعكس قدرتها على التوسع والاستمرارية، ومن ابرز المؤشرات المساعدة على تحقيق هذا النمو هي، رقم الاعمال، القيمة المضافة، الاستثمار، وعدد العمال، كما تم التمييز بين حالات النمو سواء الطبيعية منها او المرضية، اضافة إلى استعراض اهم الفرص التي يمكن أن تستغلها المؤسسة مثل تطوير المنتجات الجديدة...إلخ، بهدف تعزيز قدرتها التنافسية .

الفصل الثاني دراسة حالة مجمع صيدال

تمهيد الفصل الثاني:

يمثل الجانب التطبيقي من هذا البحث المرحلة الأساسية لتحليل واقع نمو مجمع صيدال خلال الفترة الممتدة ما بين 2019-2022، من خلال دراسة تطور مؤشرات مالية واقتصادية مثل رقم الأعمال، القيمة المضافة، ونسب النمو.

سننظر في الجانب التطبيقي من دراستنا إلى الطريقة والادوات المستخدمة في الدراسة وذلك في المبحث الأول.

ونستعرض النتائج ومناقشتها في المبحث الثاني.

المبحث الأول: تقديم عام لمجمع صيدال

المطلب الأول: نبذة تاريخية عن المجمع

الفرع الأول: التعريف بمجمع صيدال

يُعد مجمع صيدال "Saidal" شركة أدوية عمومية جزائرية رائدة في مجال الصناعات الصيدلانية، وهي من بين أكبر شركات صناعة الأدوية في الجزائر وفي القارة الإفريقية. تأسست الشركة سنة 1982 عقب إعادة هيكلة الصيدلية المركزية الجزائرية، وكان اسمها آنذاك "الشركة الوطنية لإنتاج الأدوية". وفي عام 1985، تم تغيير الاسم رسميًا إلى "صيدال"¹.

عرفت الشركة تطورًا مؤسسيًا هامًا، حيث تحولت في سنة 1989 إلى مؤسسة اقتصادية عمومية، وكانت من أوائل الشركات الوطنية التي حصلت على صفة شركة مساهمة في عام 1993. وفي سنة 1997، تحولت إلى مجمع صناعي كبير بعد دمج كل من شركات فارمال "Pharmal"، بيوتيك "Biotic" وأنتيبايوتيكال "Antibiotical" ضمن هيكلها التنظيمي.

تميزت صيدال كذلك بمساهمتها في تطوير الصناعة الصيدلانية من خلال إنشاء المركز الوطني للتكافؤ البيولوجي في 4 جانفي 2016، وهو أول مركز من نوعه في الجزائر، وتم تدشينه من طرف وزير الصناعة والمناجم آنذاك عبد السلام بوشوارب.

إلى جانب إنتاج الأدوية، تصدر صيدال مجلة شهرية بعنوان "صيدال صحة Saidal Santé"، وهي منصة إعلامية تهدف إلى نشر الثقافة الصحية بين المواطنين وتعزيز التوعية حول قضايا الصحة العمومية.

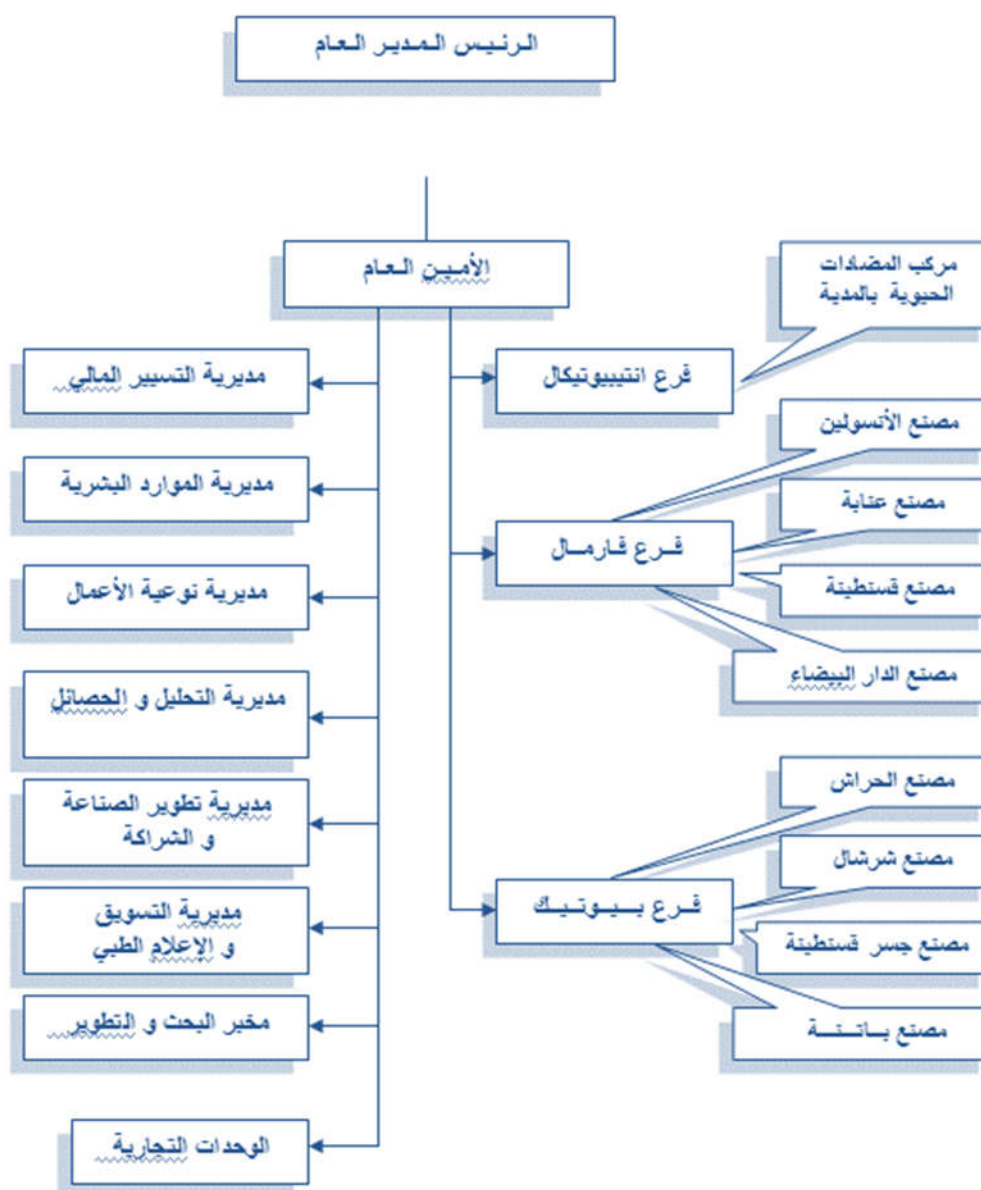
¹ موقع الإذاعة الجزائرية <https://news.radioalgerie.dz/ar/node/24521>

وعلى الصعيد الخارجي، تتوسع صيدال في الأسواق الإفريقية، حيث تصدر منتجاتها إلى عدة دول، منها: كوت ديفوار، الغابون، السنغال، الكامرون، مالي، الكونغو، جمهورية الكونغو الديمقراطية،¹ النيجر، توغو، بنين، غينيا بيساو، تشاد، موريتانيا، وليبيا، مما يعكس مكانتها القارية في صناعة الأدوية¹.

¹ موقع الإذاعة الجزائرية <https://news.radioalgerie.dz/ar/node/24521>

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي والاداري

الهيكل رقم (2-1): الهيكل التنظيمي



المصدر: مدونة المتخصص <https://ecomedefot.blogspot.com/2015/08/Saidal-complex-.html> تاريخ الاطلاع

2025/05/19 ، على الساعة 14:00.

يعتمد مجمع صيدال في تسييره الإداري والتنظيمي على هيكل هرمي محكم يهدف إلى ضمان الكفاءة في الأداء وتحقيق التنسيق بين مختلف فروع و وحداته الإنتاجية والتجارية. ويضم هذا الهيكل مستويات قيادية وإدارية متعددة تتكامل فيما بينها لتغطية مختلف الأنشطة الصيدلانية من إنتاج وتسويق وبحث وتطوير.

أولاً: القيادة العليا للمجمع

تُعد الإدارة العليا رأس الهرم في الهيكل التنظيمي، وتتكون من¹:

- **الرئيس المدير العام**: يُعد أعلى سلطة تنفيذية في المجمع، مسؤول عن التوجيه الاستراتيجي العام ومتابعة تنفيذ السياسات الكبرى للمؤسسة.
- **الأمين العام**: يُعتبر حلقة الوصل بين الرئيس المدير العام والمديريات المركزية، ويشرف على التنسيق الإداري والتنظيمي.

في هذا السياق، شهد مجمع صيدال تغييرات متكررة على مستوى القيادة العليا، حيث تم يوم الاثنين 10 أفريل 2023 انتخاب السيد وسيم قويدري رئيساً لمجلس إدارة مجمع صيدال لمدة ثلاث سنوات، وتعيينه أيضاً رئيساً مديراً عاماً خلفاً للسيدة فطوم أقاسم، حسب بيان رسمي صادر عن وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني. ويُعد هذا التغيير خطوة مهمة في إطار تجديد الحوكمة ودفع ديناميكية تطوير القطاع الصيدلاني في الجزائر².

ثانياً: المديريات المركزية

تتفرع عن القيادة العليا مجموعة من المديريات المركزية المتخصصة، التي تشرف على مختلف الجوانب التقنية والمالية والإدارية للمجمع، وتشمل:

¹ موقع الإذاعة الجزائرية <https://news.radioalgerie.dz/ar/node/24521> تاريخ الاطلاع 19 05 2025

² موقع الإذاعة الجزائرية <https://news.radioalgerie.dz/ar/node/24521> تاريخ الاطلاع 19 05 2025

- مديرية التسيير المالي
- مديرية الموارد البشرية
- مديرية نوعية الأعمال
- مديرية التحليل والمراقبة
- مديرية تطوير الصناعة والشراكة
- مديرية التسيير الاستراتيجي والتطوير
- مخبر البحث والتطوير
- الوحدات التجارية والتسويقية

تعمل هذه المديريات على التخطيط والتنظيم والتنسيق بين الفروع الإنتاجية والتجارية، وتُساهم في إعداد التقارير وتحليل الأداء العام¹.

ثالثاً: الفروع الإنتاجية

ينقسم مجمع صيدال إلى ثلاثة فروع إنتاجية رئيسية، تضم عدة مصانع متخصصة:

1. فرع أنتيبايوتيكال يضم

- مركب المضادات الحيوية بالحراش.

2. فرع فارمال يضم

- مصنع الحراش
- مصنع قسنطينة

¹ موقع الإذاعة الجزائرية <https://news.radioalgerie.dz/ar/node/24521> تاريخ الاطلاع 19 05 2025

○ مصنع حسين داي

○ مصنع عنابة

○ مصنع تيزي وزو

3. فرع بيوباك يضم

○ مصنع الحراش

○ مصنع شرشال

○ مصنع جسر قسنطينة

○ مصنع بخاخات

وتُعنى هذه الفروع بإنتاج الأدوية بأشكالها المختلفة: أقراص، سوائل، حقن، تحاميل، بخاخات، ومضادات حيوية¹.

رابعاً: الوحدات التجارية والتوزيع

يضم مجمع صيدال ثلاث وحدات تجارية أساسية تغطي مناطق الجزائر الثلاث:

• الوحدة التجارية الوسطى: "UCC" مقرها ولاية البليدة.

• الوحدة التجارية الشرقية: مقرها ولاية باتنة.

• الوحدة التجارية الغربية: مقرها ولاية وهران.

تُشرف هذه الوحدات على توزيع المنتجات الصيدلانية على الصيدليات، المستشفيات، والمؤسسات العمومية والخاصة، بما يضمن التغطية الشاملة للسوق الوطنية.

¹ مساهمة نظام المعلومات المحاسبية في تحسين جودة القوائم المالية "دراسة ميدانية بمجمع صيدال", مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية, 2021, ص 46 .

خامسًا: مراكز البحث والتطوير والدعم التقني

يشرف المجمع أيضًا على عدة هياكل علمية وتقنية داعمة:

- مركز البحث والتطوير بجسر قسنطينة
- مركز التكافؤ الحيوي بحسين داي
- مديرية الشؤون التنظيمية والمخبرية "DMV"
- وحدة العبور لتسهيل العمليات الجمركية والاستيراد والتصدير¹

الفرع الثالث: طبيعة النشاط الاقتصادي للمجمع

يُمثل مجمع صيدال "SAIDAL" أحد الركائز الأساسية في الصناعة الصيدلانية الجزائرية، باعتباره مؤسسة اقتصادية عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تنشط في مجال تصنيع وتطوير وتسويق الأدوية والمستحضرات الصيدلانية. وقد تأسس المجمع بهدف تعزيز السيادة الدوائية الوطنية وتوفير المنتجات الدوائية بجودة عالية، كما يلعب دورًا هامًا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال نشاطه الإنتاجي والتجاري والبحثي، ومساهمته في خلق مناصب الشغل، وتنويع الاقتصاد الوطني خارج قطاع المحروقات².

يندرج النشاط الاقتصادي لمجمع صيدال ضمن سلسلة متكاملة من العمليات، تتوزع بين التصنيع، البحث والتطوير، التسويق، التوزيع، التصدير، والخدمات المساندة، ويُمكن تصنيف هذه الأنشطة إلى أربعة مجالات رئيسية:

أولًا: النشاط الصناعي والإنتاجي

¹ مساهمة نظام المعلومات المحاسبية في تحسين جودة القوائم المالية "دراسة ميدانية بمجمع صيدال"، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، 2021، ص 46

² مساهمة نظام المعلومات المحاسبية في تحسين جودة القوائم المالية "دراسة ميدانية بمجمع صيدال"، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، 2021، ص 46.

يشكل الإنتاج الدوائي العمود الفقري لمجمع صيدال، حيث يمتلك المجمع بنية صناعية متكاملة موزعة على مختلف مناطق الوطن، تضم مصانع حديثة وتجهيزات متطورة تواكب المعايير العالمية للجودة والتصنيع الجيد. "BPF – GMP" ويتوزع الإنتاج على عدة أنواع من الأدوية والمستحضرات، منها:

- **الأدوية الجنيسة:** وهي أدوية لها نفس الخصائص العلاجية للأدوية الأصلية، وتُعد أداة فعّالة لتمكين المواطنين من الحصول على العلاج بتكلفة أقل، مما يخفف العبء عن صناديق الضمان الاجتماعي والدولة.

- **المضادات الحيوية:** يُعد مركب المضادات الحيوية بالحراش من أهم منشآت المجمع، إذ يتخصص في إنتاج أدوية حيوية لمعالجة مختلف أنواع الالتهابات والأمراض المعدية¹.

- **الأدوية الخاصة بالأمراض المزمنة:** مثل السكري، ارتفاع الضغط، أمراض القلب، والأدوية النفسية والعصبية، والتي تُشكل محورًا استراتيجيًا ضمن أولويات المجمع.

- **الفيتامينات والمكملات الغذائية،** بالإضافة إلى الأدوية ذات الأصل النباتي والمستحضرات العشبية.

- **إنتاج الأنسولين** من خلال مصنع خاص بقسنطينة يُعد الأول من نوعه محليًا في هذا المجال، ويهدف إلى تقليص فاتورة الاستيراد.

وتُقدّر الطاقة الإنتاجية السنوية للمجمع بأكثر من **140 مليون وحدة دوائية**، موزعة على مختلف الأشكال الصيدلانية "أقراص، كبسولات، شراب، مراهم، أمبولات، تحاميل، محاليل..."¹.

ثانيًا: النشاط التجاري والتوزيعي

¹ بن عبد الله، مراد تحليل القوائم المالية ودوره في تقييم الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية. دار الهدى، (2017)، ص.

إلى جانب التصنيع، يُعد الجانب التجاري من أهم محاور النشاط الاقتصادي للمجمع، حيث يمتلك صيدال شبكة توزيع متكاملة تغطي كامل التراب الوطني، وتتكوّن من ثلاث وحدات تجارية رئيسية:

• الوحدة التجارية الوسط **UCC** "، مقرها ولاية البليدة.

• الوحدة التجارية الشرق، مقرها ولاية باتنة.

• الوحدة التجارية الغرب، مقرها ولاية وهران.

تُشرف هذه الوحدات على توزيع وتسويق المنتجات نحو الصيدليات، المؤسسات الاستشفائية، والجهات الصحية العمومية، إضافة إلى البيع المباشر في بعض الحالات. كما يرتبط المجمع بعقود شراكة وتوريد مع الهيئات الوطنية على غرار الصيدلية المركزية للمستشفيات. **"PCH"**

ويقوم المجمع بتطوير علامته التجارية من خلال إصداره لمجلة **"صيدال صحة" Saidal Santé -** ، التي تروّج للوعي الصحي وتُعرّف بمنتجاته لدى الجمهور، إضافة إلى مشاركته المنتظمة في المعارض المحلية والدولية¹.

ثالثاً: النشاط البحثي والتطويري R&D "

يندرج البحث والتطوير ضمن الاستراتيجية بعيدة المدى للمجمع، حيث يسعى صيدال إلى رفع القيمة المضافة لمنتجاته وتحقيق التنافسية محلياً وإقليمياً. ويضم المجمع عدة هياكل بحثية أهمها:

• مركز البحث والتطوير بجسر قسنطينة.

• مركز التكافؤ الحيوي بحسين داي، الذي يُعتبر الأول من نوعه في الجزائر.

• مختبرات التحاليل والجودة، التي تضمن الامتثال للمعايير الصارمة.

¹ وزارة الصناعة، المجمع الصناعي الصيدلاني صيدال (2023). تم الاسترجاع من

<https://www.industrie.gov.dz/saidal>

ويهدف هذا النشاط إلى:

- تطوير صيغ دوائية جديدة وتعديل المنتجات الحالية.
- إجراء اختبارات التكافؤ الحيوي لضمان فعالية الأدوية الجنيسة.
- التعاون مع الجامعات ومراكز البحث من خلال مشاريع مشتركة.
- استقطاب التكنولوجيا عبر شراكات دولية.

رابعاً: النشاط التصديري والمساهمة الاقتصادية الوطنية

يسعى مجمع صيدال إلى فرض مكانته في الأسواق الخارجية، حيث يُصدر منتجاته إلى أكثر من 13 دولة إفريقية من بينها كوت ديفوار، السنغال، الكامبيرون، الكونغو، مالي، وموريتانيا، وذلك في إطار تعزيز الحضور الجزائري في القارة السمراء وتوسيع فرص الشراكة جنوب-جنوب.

وعلى الصعيد الوطني، يُعد المجمع فاعلاً اقتصادياً محورياً من خلال:

- خلق أكثر من 4,500 منصب عمل مباشر، فضلاً عن المناصب غير المباشرة.
- مساهمته في تحقيق التغطية الدوائية الوطنية بنسبة معتبرة تتجاوز 60% في بعض الأصناف.
- تخفيف فاتورة استيراد الأدوية التي كانت تُمثل عبئاً على الميزان التجاري للجزائر.
- المشاركة في الجهود الصحية الوطنية، خاصة في فترات الأزمات مثل جائحة كوفيد-19، حيث ساهم المجمع في إنتاج المواد المعقمة والأدوية الضرورية¹

¹ بلقاسم، سامية، أثر استخدام أدوات التحليل المالي في ترشيد القرارات الاستثمارية: دراسة حالة صيدال"، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، العدد 10، (2020)، ص 105.

الفرع الرابع: دور المجمع في الاقتصاد الوطني

يُعتبر مجمع صيدال من أبرز الشركات الوطنية في الجزائر التي تلعب دورًا محوريًا في الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تأثيره المباشر في مجموعة من القطاعات الاقتصادية الأساسية. فهو لا يقتصر فقط على توفير الأدوية للقطاع الصحي المحلي، بل يمتد تأثيره ليشمل عدة مجالات أخرى مثل الصناعة، التجارة، التوظيف، والتصدير. وفيما يلي نظرة معمقة حول دور هذا المجمع في الاقتصاد الوطني الجزائري:

أولاً: دعم السيادة الدوائية الوطنية

يشكل مجمع صيدال جزءًا أساسيًا من استراتيجية الجزائر لتأمين السيادة الدوائية، أي القدرة على توفير الأدوية والمستلزمات الصيدلانية داخليًا دون الحاجة إلى الاعتماد على الاستيراد. يعتبر المجمع ركيزة أساسية في ضمان استمرارية توريد الأدوية في السوق المحلي، بما في ذلك الأدوية الأساسية لعلاج الأمراض المزمنة، بالإضافة إلى الأدوية الطارئة مثل المضادات الحيوية وأدوية الأورام. هذا الدور يعزز من قدرة الجزائر على تحقيق الاكتفاء الذاتي من الأدوية والتقليل من المخاطر الصحية المرتبطة بالاعتماد على الأسواق الخارجية¹.

ثانيًا: المساهمة في تحقيق الأمن الصحي الوطني

يعتبر القطاع الصحي من أبرز القطاعات التي يسهم فيها مجمع صيدال بشكل كبير، حيث يساهم في توفير الأدوية الحيوية والمستلزمات الطبية للقطاعين العام والخاص. ففي الأوقات الصعبة، مثل فترات الأوبئة أو الأمراض المزمنة، تلعب صيدال دورًا استراتيجيًا من خلال تأمين الإمداد المستمر بالأدوية الأساسية. مثال

¹ بوشامة، منير، التحليل المالي باستخدام النسب والمؤشرات. دار الكتاب الجامع (2016) بي، ص. 64.

على ذلك هو مساهمته البارزة في مكافحة جائحة كوفيد-19، حيث لم تقتصر مساهمته على توفير الأدوية المعقمة فقط، بل شملت إنتاج الأدوية الضرورية لمواجهة الجائحة¹.

ثالثاً: دور المجمع في التوظيف والتنمية البشرية

يوفر مجمع صيدال آلاف فرص العمل المباشرة وغير المباشرة، حيث يُعد من أكبر أرباب العمل في الجزائر في القطاع الصناعي. بلغ عدد الموظفين في المجمع أكثر من 4,500 موظف، هذا إلى جانب فرص العمل التي تخلقها الشركات الفرعية والموردون وشبكة التوزيع، ما يعزز من قدرة الاقتصاد الوطني على مكافحة البطالة.

كما تساهم صيدال في التدريب والتطوير المهني للعاملين في القطاع الصيدلاني، سواء من خلال برامج تدريبية داخلية أو شراكات مع الجامعات والمعاهد الفنية، ما يساهم في رفع مستوى الكفاءات والمهارات في القطاع².

رابعاً: دعم الصناعة المحلية وتعزيز الإنتاج الوطني

يعتبر مجمع صيدال من المحركات الرئيسية في دعم الصناعة الوطنية من خلال تطوير التصنيع المحلي للأدوية. حيث يمتلك المجمع بنية تحتية صناعية متطورة تُمكنه من إنتاج الأدوية محلياً وبكميات كبيرة، مما يقلل من اعتماد الجزائر على استيراد الأدوية، ويُساهم في تحسين الميزان التجاري الوطني. كما أن المجمع يستثمر في تطوير التقنيات المحلية وتدريب الكوادر البشرية على أحدث أساليب التصنيع الدوائي، مما يساهم في تعزيز القدرة الإنتاجية.

¹ بن خلاف نبيل، الابتكار في المؤسسات الاقتصادية العامة: حالة مجمع صيدال. مذكرة ماجستير (2019)، جامعة قسنطينة 2، ص. 58.

² وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني بيان رسمي حول تعيين وسيم قويدري رئيساً لمجمع صيدال (2023)، الجزائر، 10 أفريل، ص1.

علاوة على ذلك، يعتبر مجمع صيدال من أبرز الشركات في مشاركة القطاع الصناعي الوطني في تطوير تقنيات صناعة الأدوية التي تتوافق مع المعايير الدولية، مثل معايير إنتاج الأدوية وفقاً لممارسات التصنيع الجيدة "GMP"، ما يعزز من مكانة الجزائر في السوق الدولي.

خامساً : تعزيز التصدير وتحقيق العوائد من الأسواق الدولية

على الرغم من التحديات التي يواجهها المجمع في التوسع الدولي، إلا أن التصدير يمثل أحد المحاور الأساسية في استراتيجيته للنمو الاقتصادي. يقوم مجمع صيدال بتصدير الأدوية إلى العديد من البلدان الأفريقية مثل كوت ديفوار، السنغال، الكاميرون، ومالي، وهو ما يساهم في تعزيز الوجود الاقتصادي الجزائري في أسواق إفريقيا. من خلال هذا التوسع، يساهم المجمع في تحسين الميزان التجاري للجزائر عبر توفير العملات الصعبة، وبالتالي تقليص العجز التجاري الوطني¹.

سادساً : الاستثمارات والمساهمة في النمو الاقتصادي

يعد مجمع صيدال من الشركات الرائدة في استثمار رأس المال الوطني. فهو يُنفق مبالغ ضخمة في تطوير البنية التحتية، في كل من مصانع الإنتاج والمرافق البحثية والتطويرية، مما يعزز من القدرة التنافسية للجزائر في سوق الأدوية الإقليمية والدولي. كما أن المجمع يساهم في تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة من خلال الاستثمار في التكنولوجيا الحديثة، والتوسع في المشاريع الصناعية، ما يعزز من قدرة الاقتصاد الوطني على التكيف مع التحديات العالمية في مجالات الصحة والتصنيع².

سابعاً : المساهمة في السياسات الحكومية ومشاريع التنمية الوطنية

¹ موقع مجمع صيدال الرسمي، www.saidalgroup.dz، تاريخ الاطلاع 15 ماي 2025.

² زروقي، فوزية، "تحليل SWOT كأداة لتقييم استراتيجيات النمو"، مجلة الباحث الاقتصادي، جامعة ورقلة (2021)، العدد

يجسد مجمع صيدال دورًا أساسيًا في تنفيذ السياسات الحكومية المتعلقة بالصناعة المحلية والإنتاج الوطني، ويُعد شريكًا رئيسيًا في مشاريع التنمية الاقتصادية الوطنية، خاصة في المجالات الصحية والصناعية. فهو يساهم في تنفيذ استراتيجيات الحكومة بشأن تحقيق الاكتفاء الذاتي في المنتجات الدوائية وتقليل الاعتماد على الاستيراد، وهو ما يُعتبر من الأهداف الأساسية للحكومة الجزائرية في الوقت الراهن¹.

المطلب الثاني: الأدوات والطريقة المستخدمة في الدراسة

الفرع الأول: مؤشرات النمو في المجمع

الاستثمارات المادية: جميع الأصول الملموسة

رقم الاعمال: اجمالي المداخيل خلال فترة معينة دون احتساب الضرائب

القيمة المضافة: هي الفرق بين رقم الاعمال وتكاليف شراء السلع والخدمات من الغير

الفرع الثاني: تحليل الاداء المالي

1- مؤشرات التوازن المالي:

راس المال العامل (FRL): هو جزء من رؤوس الاموال التي تصلح لتمويل الاحتياجات ناقص عناصر

الاصول الناتجة عن دورة الاستغلال، ويحسب وفق العلاقة التالية :

$$\text{رأس المال العامل (FRL)} = \text{الموارد الثابتة} - \text{الاستخدامات الثابتة}$$

الاحتياج في راس المال العامل للاستغلال (BFR) و يحسب وفق العلاقة التالية :

$$BFR = (\text{المخزون} + \text{الذمم المدينة}) - (\text{الذمم الدائنة} + \text{الالتزامات الضريبية} + \text{ديون أخرى قصيرة الأجل})$$

2- مؤشرات السيولة: و تهدف إلى قدرة تقييم المؤسسة على تسديد ديونها قصيرة الاجل، وتشمل:

¹ منصوري، خالد إدارة الجودة الشاملة وتطبيقاتها في المؤسسات الجزائرية. دار اليازوري للنشر، (2020). ص. 123.

$$\frac{\text{الأصول الجارية}}{\text{الخصوم الجارية}} = \text{نسبة السيولة العامة} \quad 1-2$$

تعكس هذه النسبة قدرة المجمع على الوفاء بالتزاماته باستخدام أصوله المتداولة. كلما زادت النسبة عن 1، دل ذلك على استقرار في السيولة.

$$\frac{\text{الخصم}}{\text{الخصوم الجارية}} = \text{نسبة السيولة النقدية} \quad 2-2$$

¹ منصور، خالد إدارة الجودة الشاملة وتطبيقاتها في المؤسسات الجزائرية. دار اليازوري للنشر، (2020). ص. 123

المبحث الثاني: النتائج ومناقشتها

المطلب الاول: نتائج الدراسة

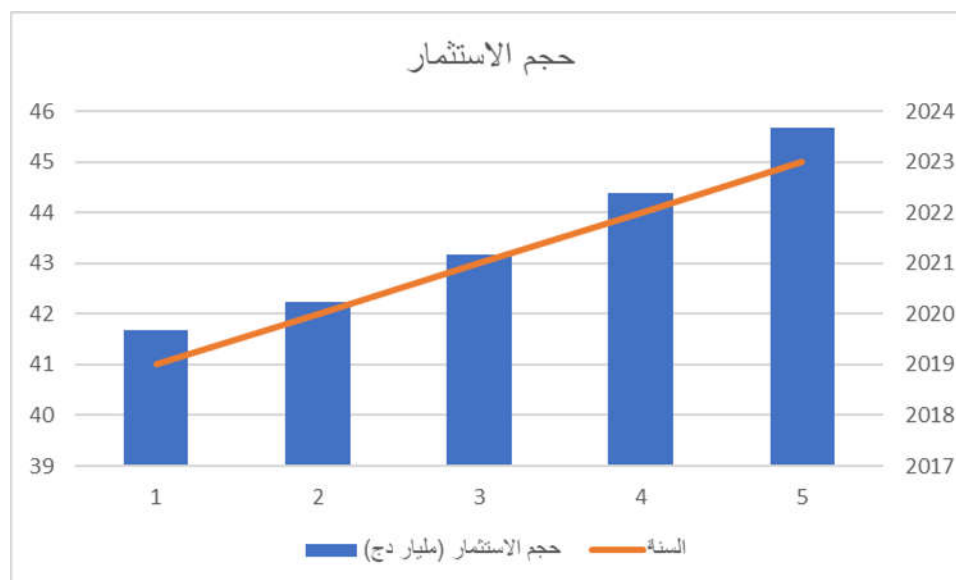
الفرع الاول: نتائج دراسة مؤشرات النمو في المجمع

جدول رقم (1-2): حجم الاستثمارات لمجمع صيدال 2019-2022

السنة	نسبة النمو السنوي (%)	حجم الاستثمارات (مليار دج)
2019	—	41.67
2020	1.34%	42.23
2021	2.25%	43.18
2022	2.83%	44.40
2023	2.86%	45.67

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمجمع صيدال

الشكل رقم (2-1): حجم نمو الاستثمار



ملاحظة : شهد المجمع زيادة في حجم الاستثمارات.

يمثل نمو مجمع صيدال في السنوات الأخيرة مؤشراً قوياً على التطور المستمر والنجاح الذي حققه في القطاع الصناعي الدوائي. على الرغم من التحديات التي يواجهها السوق، فإن المجمع استطاع تحقيق مجموعة من الإنجازات الهامة التي تُظهر نجاحه في تلبية احتياجات السوق وتحقيق أهدافه الاقتصادية والتوسعية.

- إطلاق الأدوية الجديدة:

في إطار استراتيجياته التوسعية، قام مجمع صيدال بوضع 10 أنواع جديدة من الأدوية في السوق الوطنية سنوياً. يُعد هذا الإجراء بمثابة خطوة مهمة لزيادة حصة المجمع في السوق المحلي، وتلبية احتياجات المرضى في الجزائر من أدوية مبتكرة وفعالة. هذا التوسع في محفظة الأدوية يعزز من تنافسية المجمع على المدى الطويل، ويساعد في استمرارية تلبية متطلبات السوق المتزايدة¹.

- إنشاء مصنع الأنسولين:

¹ دراجي نورة، تحليل الأداء المالي باستخدام النسب والمؤشرات المالية: دراسة حالة مجمع صيدال للفترة 2015-2019، مذكرة ماجستير (2020)، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية، ص 67.

في خطوة استراتيجية مهمة، قام مجمع صيدال بإنشاء مصنع للأتسولين بمواصفات عالمية، مما يمثل خطوة هامة نحو الاكتفاء الذاتي في إنتاج هذا النوع من الأدوية الأساسية التي تُستخدم في علاج مرضى السكري. يُعد هذا المصنع إضافة كبيرة لمجموعة المصانع التابعة للمجمع، حيث يعزز القدرة الإنتاجية ويضمن استمرار تلبية احتياجات السوق من هذا الدواء الحيوي. كما يُعد هذا المشروع خطوة مهمة في مسار التحسين المستمر للقدرة التنافسية للمجمع في السوق المحلية والدولية¹.

الجدول رقم (2-2) : رقم الاعمال لمجمع صيدال خلال الفترة من 2019-2023

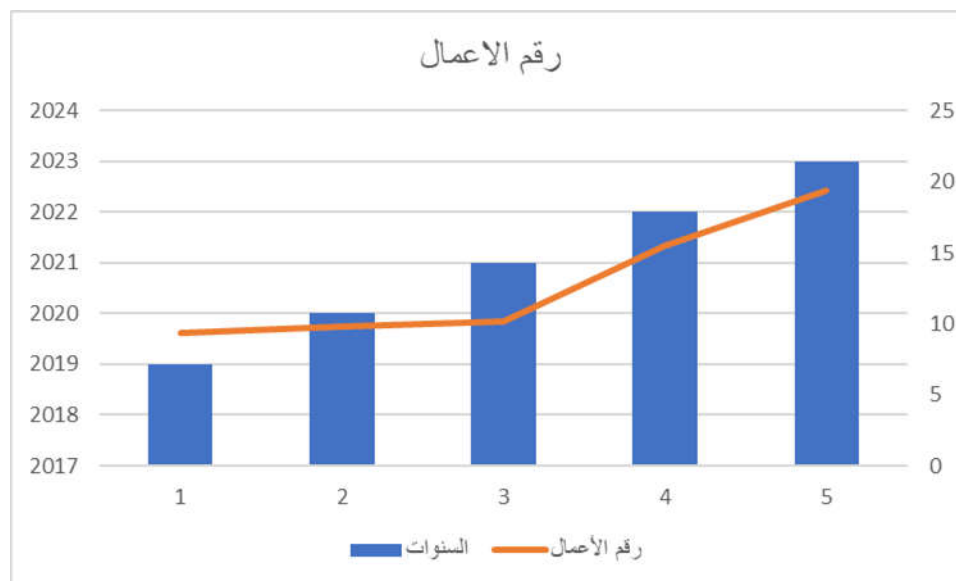
الوحدة: مليار دينار

السنوات	رقم الأعمال	نسبة التغير %
2019	9.39	—
2020	9.81	4.47%
2021	10.2	3.98%
2022	15.5	51.96%
2023	19.41	25.23%

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمجمع صيدال

¹ خليف، ياسين (2021). استراتيجية التوسع والاستثمار في المؤسسات العمومية الاقتصادية: دراسة حالة مجمع صيدال، مذكرة ماستر، جامعة ورقلة، ص. 102

الشكل رقم (2-2): تطور النمو في رقم الأعمال



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (2-3)

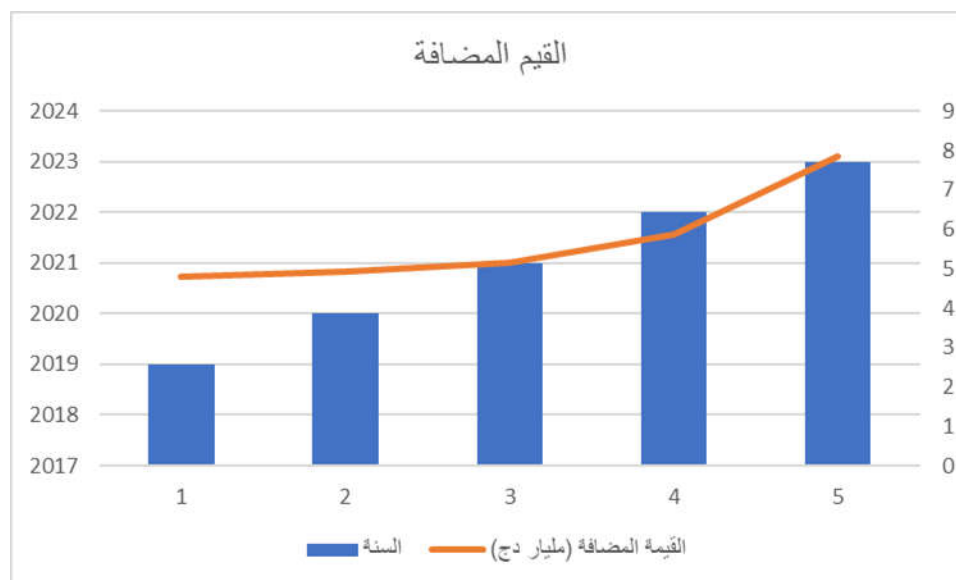
نلاحظ من خلال الشكل رقم (2-2) أن المجمع شهد نموا مستمرا في رقم الأعمال .

الجدول رقم (2-3) : القيمة المضافة لمجمع صيدال خلال الفترة من 2019-2023

السنة	نسبة النمو السنوي (%)	القيمة المضافة (مليار دج)
2019		4.79
2020	2.74%	4.92
2021	4.56%	5.14
2022	14.34%	5.88
2023	33.67%	7.86

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمجمع صيدال

الشكل (2-3): حجم نمو القيمة المضافة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (2-3)

نلاحظ من خلال الشكل رقم (2-2) أن المجمع شهد نموا في القيمة المضافة

الفرع الثاني: نتائج دراسة الاداء المالي

1- مؤشرات التوازن المالي:

الجدول رقم (2-4): القيم المحسوبة لمؤشرات التوازن المالي

السنة	FRL رأس المال العامل	BFR الاحتياج في رأس المال العامل
2019	7.467.781.494.16	11.072314171.24
2020	8.486555734.80	11.869516566.1
2021	12.238210947.4	13.712132826.24
2022	8.837091372.61	16701926090.14
2023	12.223174285.66	20.062150283.64

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمجمع صيدال

2- مؤشرات السيولة:

الجدول رقم (2-5) : مؤشرات السيولة

السنة	نسبة السيولة العامة	نسبة السيولة النقدية
2019	2.20	0.31
2020	2.33	0.44
2021	2.91	0.37
2022	1.86	0.56
2023	2.10	0.36

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمجمع صيدال

المطلب الثاني: مناقشة نتائج النمو داخل المجمع

الفرع الاول: مناقشة المؤشرات

من خلال الجدول رقم (1-2): نلاحظ تطور حجم الاستثمار لمجمع صيدال خلال الفترة الممتدة من 2019-2023 اتجاها تصاعديا حيث ينتقل من 41.67 مليار دج في 2019 إلى 45.67 مليار دج، في 2023 بنسبة تقدر بـ 9.6%، هذا النمو يعبر عن التزام المجمع بتوسيع وتعزيز قدراته الانتاجية والبحثية، وهو ما يتماشى مع استراتيجيته الرامية إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي من الادوية وتطوير منتجات مبتكرة، وهذا ما يشير إلى وجود ديناميكية استثمارية تستهدف تحسين الاداء و تعزيز موقع صيدال في السوقين الوطنية والدولية .

من خلال الجدول رقم (2-2): نلاحظ ان رقم اعمال مجمع صيدال عرف تطورا تدريجيا خلال الفترة الممتدة من سنة 2019 إلى 2021، حيث سجل نموا طفيفا يتراوح ما بين 3.98 % و 4.47 %، ما يعكس نوعا من الاستقرار في الاداء التجاري للمجمع خلال هذه السنوات، غير ان سنة 2022 شكلت نقطة تحول بارزة، حيث ارتفع رقم الاعمال بشكل ملحوظ من 10.2 مليار دج إلى 15.5 مليار دج، اي بنسبة نمو بلغت حوالي 51.96 %، وهو ما يعكس تحسنا كبيرا في وتيرة النشاط الاقتصادي والانتاجي للشركة، وقد واصل رقم الاعمال نوه ليبلغ 19.41 مليار دج سنة 2023، محققا نسبة تطور قدرها 25.23 %، مقارنة بالسنة الماضية، وهذا التوجه الايجابي يعزز فرضية دخول الشركة في مرحلة توسع فعلي، ويؤكد على قدرتها في تعزيز موقعها داخل السوق الوطنية، خاصة في ظل التوجه نحو تقليص الاستيراد وتعزيز الصناعة الصيدلانية المحلية.

من خلال الجدول رقم (2-3): نلاحظ نمو تصاعدي في القيمة المضافة في مجمع صيدال مما يدل على تحسين الكفاءة التشغيلية وزيادة الانتاجية، ويعزز من مساهمة المجمع فالاقتصاد الوطني.

الفرع الثاني: مناقشة الاداء المالي

من خلال الجول رقم (2-4) و (2-5) : يمكننا ان نقول ان مجمع صيدال يتمتع بوضع مالي قوي بشكل عام خلال الفترة المدروسة، حيث يظهر توازنا ماليا جيدا وقدرة قوية على الوفاء بالالتزامات قصيرة الاجل، يعكس راس المال العامل (FRL) الموجب قدرة الشركة على تمويل اصولها الثابتة بموارد مستقرة، بينما تشير نسب السيولة العامة إلى قدرة على تغطية الديون قصيرة الاجل، ومع ذلك يبرز الاحتياج المستمر في راس المال العامل للاستغلال (BFR) الموجب كأحد التحديات، مما يشير إلى حاجة مستمرة لتمويل الدورة

التشغيلية، كما ان نسبة السيولة النقدية المنخفضة نسبيا تدل على اعتماد اقل على النقد لتغطية الالتزامات الجارية .

وبناء على ما درسنا، والنتائج التي تحصلنا عليها يمكننا ان المجمع صيدال في حالة نمو طبيعي متوازن.

الخاتمة

في ظل التحولات المتسارعة في البيئة الاقتصادية العالمية، أصبح النمو المستدام مطلبًا أساسيًا لبقاء المؤسسات وتعزيز قدرتها التنافسية. وقد أظهرت دراسة حالة مجمع صيدال خلال الفترة 2019-2023 أن المؤسسة تبنت مجموعة من الاستراتيجيات الداخلية والخارجية لمواجهة التحديات وتحقيق مستويات من النمو، سواء على المستوى الكمي أو النوعي.

على الرغم من التحديات التي واجهتها، أثبتت البيانات والمؤشرات قدرة صيدال على الحفاظ على أداء مالي مقبول وتوسيع نطاق أنشطتها الإنتاجية. هذا الإنجاز يؤكد مرونة المؤسسة وقدرتها على التكيف والتطوير في بيئة ديناميكية ومتغيرة باستمرار. يعكس هذا الأداء فهمًا عميقًا لأهمية الاستدامة كركيزة أساسية لضمان الاستمرارية والازدهار في المستقبل.

• الاستراتيجيات الداخلية المحورية:

الكفاءة التشغيلية والابتكار: يُحتمل أن صيدال ركزت على تحسين عملياتها الداخلية لخفض التكاليف وزيادة الإنتاجية. قد يشمل ذلك تبني تقنيات تصنيع متقدمة، وتحسين إدارة سلاسل التوريد، والاستثمار في البحث والتطوير لطرح منتجات جديدة أو تحسين المنتجات الحالية، مما يعزز من مكانتها في السوق.

تطوير رأس المال البشري: يمثل الاستثمار في تدريب وتأهيل الموظفين عاملاً حيوياً. بتزويد الكوادر بالمهارات اللازمة لمواكبة التطورات التكنولوجية والصناعية، تضمن صيدال وجود قوة عاملة مؤهلة وقادرة على الابتكار والتكيف.

حوكمة قوية وإدارة للمخاطر: من الضروري وجود أنظمة حوكمة شفافة وفعالة، بالإضافة إلى آليات قوية لإدارة المخاطر. هذه العناصر تمكّن صيدال من اتخاذ قرارات استراتيجية مدروسة وتحميها من تقلبات الاقتصاد والتشغيلية المحتملة.

• الاستراتيجيات الخارجية الموجهة للتوسع:

توسيع الأنشطة الإنتاجية والتنوع: يشير النص إلى توسع صيدال في أنشطتها الإنتاجية، وهو ما قد يعني زيادة خطوط الإنتاج، أو توسيع القدرة الاستيعابية للمصانع، أو حتى الدخول في

قطاعات فرعية جديدة ضمن مجال الصناعات الدوائية. هذا التوسع يساهم في تعزيز قدرتها التنافسية وتلبية احتياجات سوقية أوسع.

تعزيز الحضور في السوق: قد تكون صيدال عملت على استراتيجيات تسويقية وتوزيعية لزيادة حصتها في السوق المحلية. لا يمكن استبعاد سعيها لاستكشاف فرص التصدير إلى أسواق إقليمية أو دولية، مما يفتح آفاقًا جديدة للنمو.

الشراكات والتحالفات الاستراتيجية: في بيئة تنافسية شديدة، يمكن أن تكون الشراكات مع مؤسسات أخرى (سواء محلية أو دولية) في مجالات البحث والتطوير، أو الإنتاج المشترك، أو التوزيع، عاملاً حاسماً لتعزيز القدرة التنافسية والوصول إلى تكنولوجيات وأسواق جديدة.

إن قدرة صيدال على الحفاظ على "أداء مالي مقبول" وتوسيع "نطاق أنشطتها الإنتاجية" يؤكد نجاح هذه الاستراتيجيات المتكاملة. هذا لا يعكس فقط تحقيق الأرباح، بل يشير أيضاً إلى قدرة المؤسسة على الصمود في وجه التحديات، الابتكار المستمر، والاستثمار في مقومات النمو لضمان استمرارية نجاحها وريادتها في قطاعها.

ثالثاً: اختبار الفرضيات

- **الفرضية الأولى:** تدعمها زيادة الأصول وتحسين الكفاءة التشغيلية من خلال إدماج الفروع.
- **الفرضية الثانية:** تؤكدتها المؤشرات المالية، حيث ارتفع رقم الأعمال وتحسن الربح الصافي.
- **الفرضية الثالثة:** تُظهر البيانات أن كفاءة التسيير المالي ساعدت في تجنب النمو المرضي، رغم التحديات التشغيلية.

النتائج

1. حقق مجمع صيدال نمواً في رقم الأعمال بنسبة تفوق 25%، مما يعكس توسعاً في السوق.
2. زادت الأصول الإجمالية للمجمع، ما يدل على توجه نحو الاستثمار والتوسع.
3. تعززت الشراكات الاستراتيجية، خاصة مع شركات أجنبية، ما دعم الابتكار ونقل التكنولوجيا.

رابعاً: التوصيات

1. تعزيز الكفاءة التشغيلية: من خلال تحسين إدارة التكاليف وزيادة الإنتاجية.
2. الاستثمار في البحث والتطوير: لتطوير منتجات جديدة وتحسين الجودة.
3. توسيع الشراكات الدولية: لاستفادة من التكنولوجيا والخبرات العالمية.
4. تحسين إدارة الموارد البشرية: من خلال التدريب والتطوير المستمر

خامساً: آفاق الدراسة

- إجراء دراسات مقارنة بين مجمع صيدال ومؤسسات دوائية مماثلة في دول نامية أخرى لفهم أفضل للممارسات الناجحة.
- تحليل أثر التحول الرقمي على أداء المؤسسة ونموها المستقبلي.
- دراسة العلاقة بين البيئة التنظيمية في الجزائر وإمكانات النمو في المؤسسات العمومية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

بن عبد الله، مراد. (2017). تحليل القوائم المالية ودوره في تقييم الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية. دار الهدى.

بوشامة، منير. (2016). التحليل المالي باستخدام النسب والمؤشرات. دار الكتاب الجامعي.

كربوش، محمد. (2016). استراتيجية النمو وفعالية المؤسسة. مكتبة الرشاد للطباعة والنشر، الأردن.

منصوري، خالد. (2020). إدارة الجودة الشاملة وتطبيقاتها في المؤسسات الجزائرية. دار اليازوري للنشر.

بن ساسي، إلياس. (2011). الخيارات الاستراتيجية لنمو المؤسسة. دار وائل للنشر والتوزيع.

ثانياً: المذكرات الأكاديمية

بلكل، سهام. (2014). دراسة العوامل المؤثرة في النمو الداخلي للمؤسسات. مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة

قاصدي مرباح – ورقلة.

بن خلاف، نبيل. (2019). الابتكار في المؤسسات الاقتصادية العامة: حالة مجمع صيدال. مذكرة

ماجستير، جامعة قسنطينة 2.

بوخيال، حسام الدين. (2023). سياسات توزيع الأرباح وأثرها على مؤشرات الأداء المالي: دراسة حالة

مجمع صيدال. مذكرة ماستر، جامعة قسنطينة.

حميدي، نسيم. (2019). دور التحليل المالي في اتخاذ القرار الاستثماري: دراسة حالة صيدال. مذكرة

ماجستير، جامعة باتنة 1.

- خليف، ياسين. (2021). استراتيجية التوسع والاستثمار في المؤسسات العمومية الاقتصادية: دراسة حالة مجمع صيدال. مذكرة ماستر، جامعة ورقلة.
- درجي، نورة. (2020). تحليل الأداء المالي باستخدام النسب والمؤشرات المالية: دراسة حالة مجمع صيدال للفترة 2015-2019. مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 3.
- بنية، محمد. (2019). مطبوعة التحليل المالي. جامعة قالمة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
- علاي، ياسين. (2016). أثر الهيكل المالي على النمو الاقتصادي في الجزائر. رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر - بسكرة.
- ثالثاً: المقالات العلمية
- بلقاسم، سامية. (2020). "أثر استخدام أدوات التحليل المالي في ترشيد القرارات الاستثمارية: دراسة حالة صيدال". مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، العدد 10.
- زروقي، فوزية. (2021). "تحليل SWOT كأداة لتقييم استراتيجيات النمو". مجلة الباحث الاقتصادي، جامعة ورقلة، العدد 15.
- "مساهمة نظام المعلومات المحاسبية في تحسين جودة القوائم المالية: دراسة ميدانية بمجمع صيدال". مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، 2021.
- رابعاً: المصادر الرسمية والإلكترونية
- وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني. (2023). بيان رسمي حول تعيين وسيم قويدري رئيساً لمجمع صيدال، الجزائر. تم الاسترجاع من:

<https://www.industrie.gov.dz/saidal>

موقع الإذاعة الجزائرية. (2023). "مقال حول الاقتصاد والمؤسسات". تم الاسترجاع من:

<https://news.radioalgerie.dz/ar/node/24521>

موقع مجمع صيدال الرسمي:

www.saidalgroup.dz، تم الاطلاع عليه في ماي 2025.

وكالة الأنباء الجزائرية. (2023). (APS) مجمع صيدال يحقق رقم أعمال بـ 19.5 مليار دج سنة 2023

ويستهدف 35 مليار دج في 2025. تم الاسترجاع من:

<https://www.aps.dz/ar/sante-science-technologie/177139-35-2025>.

قائمة الملاحق

ETATS FINANCIERS CONSOLIDES GROUP SIDAL

Bilan consolidé des filiales du Groupe et Participation Minoritaires au 31/12/2019 – ACTIF – « APRES RETRAITEMENTS »				
ACTIF	31/12/19			31/12/18
	MONTANTS BRUTS	AMORTS OU PROVISIONS	MONTANTS NETS	
ACTIFS NON COURANTS				
Écart d'acquisition (ou goodwill)	141 648 564.00		141 648 564.00	115 414 200.00
Immobilisations incorporelles	465 669 052.05	291 611 807.29	174 057 244.76	139 733 986.51
Immobilisations corporelles				
Terrains	3 805 721 423.42		3 805 721 423.42	2 391 687 791.42
Bâtiments	13 199 283 086.61	5 707 118 136.67	7 492 164 949.94	2 312 989 288.09
Autres immobilisations corporelles	20 621 201 809.67	14 989 073 641.21	5 632 128 168.46	3 976 090 139.77
Immobilisations en concession				
Immobilisations en cours	3 580 260 802.98		3 580 260 802.98	10 759 890 495.72
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalences - entreprises associées	2 960 993 718.84		2 960 993 718.84	1 433 217 458.23
Autres participations et créances rattachées	102 167 575.00	53 407 519.13	48 760 055.87	223 859 928.10
Autres titres immobilisés	2 500 000 000.00		2 500 000 000.00	3 000 000 000.00
Prêts et autres actifs financiers non courants	107 512 187.56		107 512 187.56	152 869 240.73
Impôts différés actif	329 960 563.53		329 960 563.53	324 860 044.51
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	47 814 418 783.66	21 041 211 104.30	26 773 207 679.36	24 830 612 573.08
ACTIFS COURANTS				
Stocks et encours	7 449 789 735.69	562 259 114.50	6 887 530 621.19	6 288 271 950.21
Créances et emplois assimilés				
Clients	5 073 699 027.73	1 896 165 287.33	3 177 533 740.40	3 681 013 225.61
Autres débiteurs	1 436 866 591.79	7 500.00	1 436 859 091.79	1 391 490 814.49
Impôts	222 336 344.63		222 336 344.63	228 705 651.05
Autres actif courant				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants	18 559 989.19		18 559 989.19	18 559 989.19
Trésorerie	2 000 587 077.07	82 435 866.36	1 918 151 410.71	3 135 689 758.29
TOTAL ACTIFS COURANTS	16 201 838 766.10	2 540 867 568.19	13 660 971 197.91	14 743 731 388.84
TOTAL GENERAL ACTIF	64 016 257 549.76	23 582 078 672.49	40 434 178 877.27	39 574 343 961.92

Bilan consolidé des filiales du Groupe et Participation Minoritaires au 31/12/2019 – PASSIF – « APRES RETRAITEMENTS »		
PASSIF	31/12/2019	31/12/2018
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	2 500 000 000.00	2 500 000 000.00
Dotation de l'état		
Autres fonds propres	411 677 000.00	411 677 000.00
Primes et réserves -(réserves consolidées)	14 047 153 641.65	13 461 406 696.77
Ecart de réévaluation	2 686 777 592.57	1 272 192 408.65
Ecart d'équivalence	1 905 284 336.88	1 016 966 928.55
Résultat Net	793 514 004.08	1 174 214 390.96
Autres capitaux propres -report à nouveau	-1 178 074 235.34	-866 679 031.92
Intérêts minoritaires	609 971 657.90	626 612 003.56
TOTAL I	21 776 278 416.42	19 796 410 396.66
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières	10 403 266 267.81	10 923 905 958.66
Impôts (différés et provisionnés)	21 011 203.32	19 887 217.01
Autres dettes non courantes	593 645 268.24	593 645 268.24
Provisions et produits comptabilisés d'avance	1 446 788 017.73	1 433 885 167.65
TOTAL PASSIFS NON COURANTS II	12 464 710 757.10	12 971 323 611.56
PASSIFS COURANTS		
Fournisseurs et comptes rattachés	1 556 885 668.31	2 249 615 538.04
Impôts	116 625 268.50	201 334 246.61
Autres dettes	3 708 972 235.69	3 734 753 856.30
Trésorerie passif	810 706 531.25	620 906 312.83
TOTAL PASSIF COURANT III	6 193 189 703.75	6 806 609 953.78
TOTAL GENERAL PASSIF	40 434 178 877.27	39 574 343 961.92

Bilan consolidé des filiales du Groupe et Participation Minoritaires au 31/12/2019 – TCR – « APRES RETRAITEMENTS »		
TABLEAU DES COMPTES DE RESULTAT	31/12/2019	31/12/2018
Chiffre d'affaires	9 392 750 935.10	10 317 577 775.54
Variation stocks produits finis et en cours	1 085 935 007.08	272 122 098.95
Production immobilisée		
Subvention d'exploitation		
I - PRODUCTION DE L'EXERCICE	10 478 685 942.18	10 589 699 874.49
Achats consommés	-4 577 729 592.68	-4 624 142 242.57
Services extérieurs et autres consommations	-1 113 922 480.89	-1 067 499 186.54
II - CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE	-5 691 652 073.57	-5 691 641 429.11
III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)	4 787 033 868.61	4 898 058 445.38
Charges de personnel	-3 514 951 883.35	-3 329 762 210.93
Impôts, taxes et versements assimilés	-154 310 399.06	-169 982 582.04
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	1 117 771 786.20	1 398 313 652.41
Autres produits opérationnels	687 941 345.57	1 159 167 515.84
Autres charges opérationnelles	-75 628 723.04	-188 852 963.84
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur	-1 399 508 839.03	-1 454 793 798.08
Reprises sur pertes de valeurs et provisions	664 533 494.03	380 039 983.32
V - RESULTAT OPERATIONNEL	995 270 118.65	1 293 874 369.45
Produits financiers	152 968 301.58	200 013 164.65
Charges financières	-343 123 098.91	-254 951 764.57
VI - RESULTAT FINANCIER	-190 154 797.33	-54 938 599.92
VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOT (V + VI)	805 954 266.41	1 238 935 789.53
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-77 823 533.00	-127 206 062.00
Impôts différés (variation) sur résultat ordinaires	5 579 922.73	-21 232 781.46
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	11 984 129 083.37	12 328 920 538.10
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-11 262 578 272.69	-11 195 958 029.11
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	721 550 810.68	1 132 962 508.99
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE	721 550 810.68	1 132 962 508.99
Résultat minoritaires	19 736 411.44	44 778 352.30
part dans les Résultats nets des sociétés mises en équivalence	52 226 781.96	-3 526 470.31
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	793 514 004.08	1 174 214 390.98

DATE DE CLOTURE : 31/12/2020

BILAN CONSOLIDE DES FILIALES DU GROUPE ET PARTICIPATIONS MINORITAIRES

ACTIF	31/12/2020			31/12/2019
	MONTANTS BRUTS	AMORTIS OU PROVISIONS	MONTANTS NETS	
ACTIFS NON COURANTS				
Écart d'acquisition (ou goodwill)	141 648 564,00	0,00	141 648 564,00	141 648 564,00
Immobilisations incorporelles	468 576 191,02	343 249 100,26	125 327 090,76	174 057 244,76
Immobilisations corporelles	0,00	0,00	0,00	0,00
Terrains	4 398 481 823,42	0,00	4 398 481 823,42	3 805 721 423,42
Bâtiments	13 261 407 322,31	5 844 143 212,84	7 417 264 109,47	7 492 164 949,94
Autres immobilisations corporelles	20 778 518 111,59	15 362 335 010,82	5 416 183 100,77	5 632 128 168,46
Immobilisations en concession	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations en cours	3 523 900 855,21	0,00	3 523 900 855,21	3 580 250 802,98
Immobilisations financières	0,00	0,00	0,00	0,00
Titres mis en équivalences - entreprises associées	2 134 015 175,22	0,00	2 134 015 175,22	2 950 993 718,84
Autres participations et créances rattachées	335 939 575,00	59 416 028,43	276 523 546,57	48 760 055,87
Autres titres immobilisés	2 002 300 000,00	0,00	2 002 300 000,00	2 500 000 000,00
Prêts et autres actifs financiers non courants	14 614 749,45	0,00	14 614 749,45	107 512 187,56
Impôts différés actif	352 717 927,73	0,00	352 717 927,73	329 960 563,53
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	47 412 120 284,95	21 509 343 352,35	25 902 976 932,60	26 773 267 679,36
ACTIFS COURANTS				
Stocks et encours	0,00	0,00	0,00	0,00
Créances et emplois assimilés	7 191 992 769,17	641 539 237,02	6 550 453 532,15	6 887 530 621,19
Clients	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres débiteurs	5 911 959 706,26	1 887 229 726,08	4 024 729 980,18	3 177 533 740,40
Impôts	1 316 384 098,39	7 500,00	1 316 376 598,39	1 438 859 091,79
Autres actif courant	188 887 081,60	0,00	188 887 081,60	222 336 344,63
Disponibilités et assimilés	0,00	0,00	0,00	0,00
Placements et autres actifs financiers courants	0,00	0,00	0,00	0,00
Trésorerie	18 559 989,19	0,00	18 559 989,19	18 559 989,19
TOTAL ACTIFS COURANTS	2 868 002 018,68	82 435 666,36	2 785 566 352,32	1 918 151 410,71
TOTAL GENERAL ACTIF	50 280 122 303,63	21 591 779 018,71	28 688 543 284,92	28 691 419 090,07

GROUPE INDUSTRIEL SAIDAL SPA
Direction des Finances et Comptabilité
DATE DE CLOTURE : 31/12/2020

BILAN CONSOLIDE DES FILIALES DU GROUPE ET PARTICIPATIONS MINORITAIRES

PASSIF	31/12/2020	31/12/2019
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	2 500 000 000,00	2 500 000 000,00
Dotation de l'état	0,00	0,00
Autres fonds propres	411 677 000,00	411 677 000,00
Primes et réserves -(réserves consolidées)	14 634 151 624,90	14 047 153 641,65
Ecart de réévaluation	3 063 429 710,86	2 686 752 011,24
Écart d'équivalence	1 408 146 175,93	1 905 284 336,88
Résultat Net	189 936 341,33	793 514 004,08
Autres capitaux propres -report à nouveau	-797 268 702,03	-1 178 074 235,34
Intérêts minoritaires	824 482 635,96	609 971 657,90
TOTAL I	22 234 554 786,95	21 776 278 416,42
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières	0,00	0,00
Impôts (différés et provisionnés)	10 404 842 508,14	10 403 266 267,81
Autres dettes non courantes	24 094 670,27	21 011 203,32
Provisions et produits comptabilisés d'avance	0,00	593 645 268,24
	1 626 040 712,04	1 446 788 017,73
TOTAL PASSIFS NON COURANTS II	12 054 977 890,45	12 464 710 757,10
PASSIFS COURANTS		
Fournisseurs et comptes rattachés	0,00	0,00
Impôts	1 247 407 073,70	1 556 885 668,31
Autres dettes	175 915 917,23	116 625 268,50
Trésorerie passif	4 052 684 542,80	3 708 972 235,69
	922 010 265,30	810 706 531,25
TOTAL PASSIF COURANT III	6 398 017 799,03	6 193 189 703,75
TOTAL GENERAL PASSIF	40 687 550 476,43	40 434 178 877,27

Direction des Finances et Comptabilité

DATE DE CLOTURE : 31/12/2020

BILAN CONSOLIDE DES FILIALES DU GROUPE ET PARTICIPATIONS MINORITAIRES

TABLEAU DES COMPTES DE RESULTAT		31/12/2020	31/12/2019
Chiffre d'affaires		9 809 929 760,98	9 392 750 935,10
Variation stocks produits finis et en cours		264 531 468,40	1 085 935 007,08
Production immobilisée		0,00	0,00
Subvention d'exploitation		0,00	0,00
I - PRODUCTION DE L'EXERCICE		10 074 461 229,38	10 478 685 942,18
Achats consommés		-4 245 356 684,94	-4 577 729 592,68
Services extérieurs et autres consommations		-910 765 524,13	-1 113 922 480,89
II - CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE		-5 156 122 209,07	-5 691 652 073,57
III - VALEUR AJOUTÉE D'EXPLOITATION (II - I)		4 918 339 020,31	4 787 033 868,61
Charges de personnel		-3 609 396 024,60	-3 514 951 683,35
Impôts, taxes et versements assimilés		-201 768 850,04	-154 310 399,06
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		1 107 174 145,67	1 117 771 786,20
Autres produits opérationnels		205 038 628,28	687 941 345,58
Autres charges opérationnelles		-109 057 603,07	-75 628 723,04
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur		-1 088 338 701,82	-1 399 508 839,03
Reprises sur pertes de valeurs et provisions		214 605 132,80	664 533 494,03
V - RESULTAT OPERATIONNEL		329 421 501,86	995 109 063,74
Produits financiers		129 016 705,12	152 968 301,58
Charges financières		-154 762 522,08	-343 123 098,91
VI - RESULTAT FINANCIER		-25 745 816,96	-190 154 797,33
VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOT (V + VI)		303 675 684,90	804 954 266,41
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		-88 374 651,00	-77 823 533,00
Impôts différés (variation) sur résultat ordinaires		-19 069 142,98	5 579 922,73
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES		10 623 121 695,58	11 984 129 083,37
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		-10 388 751 418,70	-11 262 578 272,69
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		234 370 276,88	721 550 810,68

2.4. Passif du Bilan (Consolidé Groupe)

UM : DA

PASSIF	31/12/2022	31/12/2021
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	2 500 000 000,00	2 500 000 000,00
Dotation de l'état	411 677 000,00	411 677 000,00
Autres fonds propres	0,00	0,00
Primes et réserves-(réserves consolidées)	15 796 006 288,78	15 318 040 327,17
Ecart de réévaluation	3 055 720 451,96	3 055 720 451,96
Écart d'équivalence	1 463 082 352,04	1 838 063 594,82
Résultat Net	-2 987 159 711,62	48 694 704,82
Autres capitaux propres-report à nouveau	-2 092 312 082,35	-1 097 023 529,49
Intérêts minoritaires	818 357 587,56	837 395 665,76
TOTAL I	18 965 371 886,37	22 912 568 215,05
PASSIF NON COURANT		
Emprunts et dettes financières	14 259 371 288,67	13 825 430 092,80
Impôts (différés et provisionnés)	7 110 987,15	7 112 411,32
Autres dettes non courantes	316 872 000,00	322 740 000,00
Provisions et produits comptabilisés d'avance	1 028 540 134,63	1 021 362 673,15
TOTAL PASSIF NON COURANT II	15 611 894 410,45	15 176 645 177,27
PASSIF COURANT		
Fournisseurs et comptes rattachés	3 293 487 276,35	2 207 198 255,47
Impôts	125 547 764,68	121 945 175,14
Autres dettes	5 080 009 086,66	4 038 233 979,11
Trésorerie passif	1 804 489 875,23	354 894 830,63
TOTAL PASSIF COURANT III	10 303 534 002,92	6 722 272 240,35
TOTAL GENERAL PASSIF	44 880 800 299,74	44 811 485 632,67

2.4. Passif du Bilan (Consolidé Groupe)

UM

PASSIF	31/12/2023	31/12/2022
<u>CAPITAUX PROPRES</u>		
Capital émis	2 500 000 000,00	2 500 000 000,00
Dotation de l'état	411 677 000,00	411 677 000,00
Autres fonds propres	0,00	0,00
Primes et réserves -(réserves consolidées)	15 796 006 288,78	15 796 006 288,78
Ecart de réévaluation	3 055 746 033,29	3 055 720 000,00
Écart d'équivalence	1 315 412 427,53	1 463 082 000,00
Résultat Net	1 990 796 716,09	-2 987 159 000,00
Autres capitaux propres -report à nouveau	-3 996 750 489,78	-2 092 312 000,00
Intérêts minoritaires	851 608 361,63	818 357 000,00
TOTAL I	21 924 496 337,55	18 965 371 000,00
<u>PASSIF NON COURANT</u>		
Emprunts et dettes financières	14 536 063 678,66	14 259 371 000,00
Impôts (différés et provisionnés)	526 917,47	7 110 000,00
Autres dettes non courantes	305 136 000,00	316 872 000,00
Provisions et produits comptabilisés d'avance	1 443 416 318,74	1 028 540 000,00
TOTAL PASSIF NON COURANT II	16 285 142 914,87	15 611 894 000,00
<u>PASSIF COURANT</u>		
Fournisseurs et comptes rattachés	4 027 388 248,21	3 293 487 000,00
Impôts	102 166 580,93	125 547 000,00
Autres dettes	4 143 574 159,84	5 080 009 000,00
Trésorerie passif	2 835 296 362,01	1 804 489 000,00
TOTAL PASSIF COURANT III	11 108 425 350,99	10 303 534 000,00
TOTAL GENERAL PASSIF	49 318 064 603,41	44 880 800 000,00

2.5 Tableau de Compte de Résultats (Consolidé Groupe)

TABLEAU DES COMPTES DE RESULTAT	31/12/2023	31/12/2022	UN
Chiffre d'affaires	19 410 065 548,95	15 518 343 549,99	
Variation stocks produits finis et en cours	1 058 796 924,81	1 916 701 144,87	
Production immobilisée	0,00	0,00	
Subvention d'exploitation	0,00	0,00	
I - PRODUCTION DE L'EXERCICE	20 468 862 473,76	17 435 044 694,86	
Achats consommés	-11 115 868 671,92	-10 304 903 076,96	
Services extérieurs et autres consommations	-1 489 204 960,88	-1 250 061 996,09	
II - CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE	-12 605 073 632,80	-11 554 965 073,05	
III - VALEUR AJOUTÉE D'EXPLOITATION (I - II)	7 863 788 840,96	5 880 079 621,81	
Charges de personnel	-4 483 796 798,67	-3 943 686 171,34	
Impôts, taxes et versements assimilés	-244 097 338,36	-136 922 185,18	
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	3 135 894 703,93	1 799 471 265,29	
Autres produits opérationnels	70 725 663,54	111 250 981,17	
Autres charges opérationnelles	-155 096 606,75	-157 427 854,84	
Dotations aux amortissements provisions et pertes de valeur	-1 156 201 214,80	-4 476 289 679,29	
Reprises sur pertes de valeurs et provisions	260 845 207,97	261 601 989,89	
V - RESULTAT OPERATIONNEL	2 156 167 753,89	-2 461 393 297,78	1
Produits financiers	97 635 649,85	145 902 545,02	
Charges financières	-352 200 587,88	-520 845 400,17	
VI - RESULTAT FINANCIER	-254 564 938,03	-374 942 855,15	
VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOT (V + VI)	1 901 602 815,86	-2 836 336 152,93	1
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-25 343 390,00	-20 000,00	1266
Impôts différés (variation) sur résultat ordinaires	-86 553 162,91	1 525 656,79	-57
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	20 898 068 995,12	17 953 800 210,94	
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-18 935 256 406,35	-20 791 682 020,66	
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	1 962 812 588,77	-2 837 881 809,72	1
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	0,00	0,00	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	0,00	0,00	
IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRE	0,00	0,00	
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE	1 962 812 588,77	-2 837 881 809,72	1

2.3. Actif du Bilan (Consolidé Groupe)

UM : DA

ACTIF	31/12/2023			31/12/2022
	MONTANTS BRUTS	AMORTS OU PROVISIONS	MONTANTS NETS	
ACTIF NON COURANT				
Écart d'acquisition (ou goodwill)	141 648 564,00	0,00	141 648 564,00	141 648 564,00
Immobilisations incorporelles	570 202 071,69	485 445 295,01	84 756 776,68	122 062 837,32
Immobilisations corporelles :				
Terrains	4 398 481 823,42	0,00	4 398 481 823,42	4 398 481 823,42
Bâtiments	13 721 673 991,01	6 436 244 092,22	7 285 429 898,79	7 334 722 260,58
Autres immobilisations corporelles	21 793 950 051,18	15 887 057 529,85	5 906 892 521,33	5 628 621 109,75
Immobilisations en concession	305 136 000,00	0,00	305 136 000,00	316 872 000,00
Immobilisations en cours	4 880 968 650,41	0,00	4 880 968 650,41	4 410 193 665,04
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalences - entre-prises associées	2 279 647 052,62	0,00	2 279 647 052,62	2 218 965 232,68
Autres participations et créances rattachées	44 657 575,00	0,00	44 657 575,00	-108 983 412,24
Autres titres immobilisés	102 000 000,00	0,00	102 000 000,00	1 000 000 000,00
Prêts et autres actifs financiers non courants	232 616 991,36	0,00	232 616 991,36	33 330 823,74
Impôts différés actif	324 229 113,15	0,00	324 229 113,15	244 260 019,92
TOTAL ACTIF NON COURANT	48 795 211 883,84	22 808 746 917,08	25 986 464 966,76	25 740 174 924,21
ACTIF COURANT				
Stocks et encours	13 074 395 567,79	4 016 416 801,12	9 057 978 766,67	6 453 249 221,43
Créances et emplois assimilés				
Clients	10 672 792 200,54	2 202 008 361,89	8 470 783 838,65	7 072 433 343,72
Autres débiteurs	1 334 889 869,65	0,00	1 334 889 869,65	1 468 499 117,14
Impôts	444 517 344,45	0,00	444 517 344,45	335 215 938,20
Autres actif courant	26 125 000,00	0,00	26 125 000,00	0,00
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants	18 559 989,19	0,00	18 559 989,19	18 559 989,19
Trésorerie	4 061 180 494,40	82 435 666,36	3 978 744 828,04	3 792 667 765,85
TOTAL ACTIF COURANT	29 632 460 466,02	6 300 860 829,37	23 331 599 636,65	19 140 625 375,53
TOTAL GENERAL ACTIF	78 427 672 349,86	29 109 607 746,45	49 318 064 603,41	44 880 800 299,74