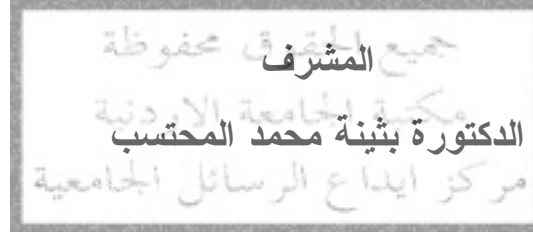


تأثير الاندماج على تنافسية الصناعات الدوائية الأردنية

إعداد

أمين عبد اللطيف محمود جابر



قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات درجة الماجستير في
الاقتصاد

كلية الدراسات العليا
الجامعة الأردنية

كانون أول 2003

تأثير الاندماج على تنافسية الصناعات الدوائية الأردنية

إعداد

أمين عبد اللطيف محمود جابر

المشرف

الدكتورة بثينة محمد المحتسب

ملخص

تناولت هذه الدراسة موضوع تأثير الاندماج على تنافسية الصناعات الدوائية في الأردن، هادفة إلى إلقاء نظرة عامة على وضع صناعة الأدوية في الأردن والتعرف على مساهمتها في الاقتصاد الأردني، إضافة إلى تحليل المزايا التنافسية التي تتمتع بها، ودراسة الأثر المتوقع للاندماج بين شركتين أو أكثر من الشركات العاملة في القطاع، على وضعها التنافسي.

وقد استخدمت الدراسة منهج التحليل الوصفي في دراسة المزايا التنافسية التي تتمتع بها شركات صناعة الأدوية الأردنية، ومساهمتها في الاقتصاد الأردني من حيث الإنتاج والتوظيف ورأس المال المستثمر والصادرات، كما استخدم منهج التحليل القياسي لدراسة أثر الاندماج، ممثلاً بحدوث زيادة كبيرة في عدد العاملين ورأس المال المستثمر في موجودات الشركة الثابتة، كتلك التي تنتج عن اندماج شركتين متماثلتين من حيث رأس المال وعدد العاملين، على مكونات مؤشر التنافسية، واعتمدت الدراسة على بيانات غير منشورة للمسح الصناعي على مستوى الشركة الواحدة العاملة في القطاع، والتي تقوم دائرة الإحصاءات العامة بجمعها، وقد اقتصرَت الدراسة على صناعة الأدوية البشرية دون الأدوية البيطرية، نظراً لخصوصية كل منهما واختلاف ظروف إنتاجها وتسويقها.

وقد تمت دراسة أثر الاندماج، ممثلاً بالزيادة التي تطرأ على رأس المال المستثمر في موجوداتها وبزيادة في عدد العاملين فيها، نتيجة للاندماج، على كمية إنتاج الشركة. ثم دراسة

اثر التغيير في الكمية المنتجة على متوسط تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة وبالتالي على أسعار الوحدات المنتجة، والتي تعكس بدورها التغيير في المقدرة التنافسية السعرية للشركة. وقد خلصت الدراسة إلى نتيجة مفادها أن صناعة الدواء في الأردن تتمتع بوفورات حجم داخلية، وأن للاندماج أثراً إيجابياً على قدرة الشركة على زيادة كمية إنتاجها وبالتالي تخفيض متوسط تكلفة الوحدة المنتجة وصولاً إلى الحجم الأمثل للإنتاج أو الحد الأدنى الممكن لمتوسط التكلفة في الأجل الطويل، وبالتالي تنمية قدرتها على تحقيق ميزة تنافسية سعرية وتحقيق أرباح اقتصادية في الأجل الطويل.

وهذه النتيجة تعني إمكانية تحسين قدرة الشركة على تطوير مزاياها التنافسية الأخرى مثل تدريب العاملين ورفع مستوى مهاراتهم، وزيادة الإنفاق على تكنولوجيا الإنتاج الحديثة وعلى البحث العلمي والتطوير لرفع جودة المنتجات وخلق نوع من التميز لها عن المنتجات المنافسة، وربما إنتاج أدوية جديدة وتسجيلها، إضافة إلى تحسين قدرة الشركة على زيادة حصتها السوقية وربما تحقيق أرباح احتكارية أو تحسين قدرة الشركة على التحكم بأسعار منتجاتها. إضافة إلى ذلك فإنه يتوقع أن يؤدي الاندماج إلى لفت نظر شركات الدواء العالمية وكسب ثقتها واجتذابها للاستفادة من بعض العناصر التنافسية التي تتمتع بها صناعة الدواء في الأردن، مثل توفير الأيدي العاملة المدربة بأجور معقولة نسبياً، إضافة إلى خبرة بعض الشركات الأردنية الطويلة وقدرتها على اختراق العديد من الأسواق غير التقليدية لاسيما في السنوات الأخيرة، وما ينتج عن ذلك من فائدة للشركات الأردنية على صعيد نقل التكنولوجيا، واكتساب الخبرة الأجنبية والدعم المالي والاستفادة من التراخيص الممنوحة أو عقود الإنتاج لمصلحة تلك الشركات.

الإهداء

إلى الذين أوصاني بهم ربي خيراً

إلى من هم أحق الناس بصحبتى

إلى رمز العطاء والتضحية

إلى أمي الحنون

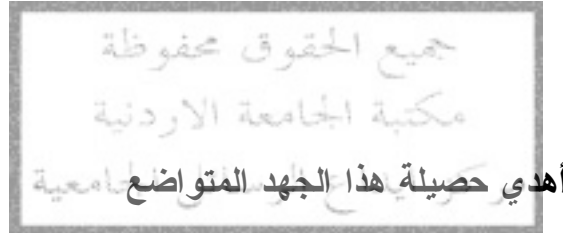
إلى أبي الغالي

إلى أستاذتي الفاضلة الدكتورة بثينة المحتسب

إلى أشقائي وشقيقتي رمز الوفاء والإخلاص

إلى أصدقائي وزملائي الذين ما بخلو علي بالتشجيع وشد الأزر

إلى الجامعة الأردنية



نوقشت هذه الرسالة بعنوان: تأثير الاندماج على تنافسية الصناعات الدوائية الأردنية
وأجيزت بتاريخ 21 / 8 / 2003

التوقيع

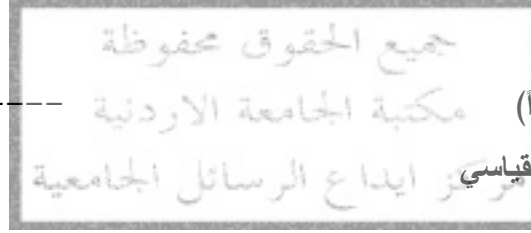
أعضاء لجنة المناقشة

أستاذة الاقتصاد الدولي والاقتصاد الصناعي

الدكتورة بثينة محمد المحتسب (مشرفاً)

الأستاذ الدكتور محمد أحمد صقر (عضواً)

أستاذ التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية



الدكتور طالب محمد عوض (عضواً)

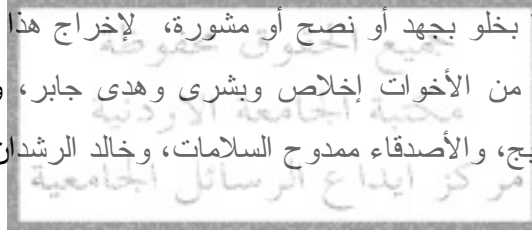
أستاذ الاقتصاد الدولي والاقتصاد القياسي

الدكتور خالد عبد العال الزعبي (عضواً)

أستاذ الاقتصاد المالي - الجامعة الهاشمية

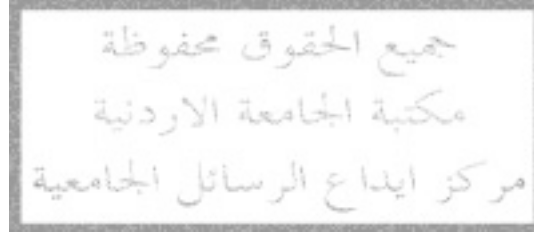
الشكر والتقدير

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين،
 سيدنا محمد، صلى الله عليه وسلم، وعلى آله وأصحابه الغر الميامين... أما بعد
 لا يسعني، بعد أن أتممت هذه الرسالة، إلا أن أتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان، لأستاذتي الفاضلة،
 الدكتورة بثينة المحتسب، لتفضلها بالإشراف على هذه الرسالة، ولما أبدته من تعاون وصبر وأمانة
 علمية وجهد دؤوب.
 وإلى أستاذتي الأفاضل، الأستاذ الدكتور محمد صقر، والدكتور طالب عوض، والدكتور خالد الزعبي
 على تفضلهم بقبول مناقشتهم هذه الرسالة وتحملهم عناء قراءتها وإغنائها بملاحظاتهم القيمة.
 وإلى والدي العزيزين، على دعمهم وتشجيعهم
 ولا يفوتني أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى كافة الإخوة والأصدقاء والزملاء والعاملين في الجامعة الأردنية
 ودائرة الإحصاءات العامة الذين ما بخلوا بجهد أو نصيح أو مشورة، لإخراج هذا الجهد المتواضع إلى
 حيز الوجود، وأخص بالشكر كلاً من الأخوات إخلاص وبشرى وهدى جابر، والسيد جمال سعادة،
 والسيدات كوثر الجزازي وسناء الفبيج، والأصدقاء ممدوح السلامة، وخالد الرشدان، ومأمون كساب.



فهرس المحتويات:

<u>رقم الصفحة</u>	<u>العنوان</u>
ب	قرار لجنة المناقشة
ج	الإهداء
د	شكر وتقدير
هـ	فهرس المحتويات
ط	ملخص
	الفصل الأول : الإطار العام للدراسة :
1	1 - 1: مقدمة
2	2 - 1: مشكلة الدراسة
2	3 - 1: أهمية الدراسة
3	4 - 1: أهداف الدراسة
3	5 - 1: فرضيات الدراسة
3	6 - 1: منهجية الدراسة
5	7 - 1: الدراسات السابقة
7	8-1: مميزات الدراسة الحالية
	الفصل الثاني: الإطار النظري للدراسة
8	2 - 1: الإنتاج والتكاليف
9	2-1-1: طرق تقدير منحنى متوسط التكاليف في الأجل الطويل
13	2 - 2: الاندماج
13	2-2-1: تعريف الاندماج
14	2-2-2: أنواع الاندماج
15	2-2-3: دوافع وأهداف الاندماج
18	2-2-4: مخاطر الاندماج وعبوبه
18	2 - 3: التنافسية
18	2-3-1: مقدمة
19	2-3-2: مفهوم التنافسية



- 22 3-3-2: مقاييس التنافسية
- 26 4-3-2: نموذج بورتر
- 30 5-3-2: أثر الاندماج المتوقع على عناصر التنافسية
- 31 2-4: الاتفاقيات التجارية الدولية
- 32 1-4-2: تأثير تطبيق اتفاقية التريبس (TRIPS)
- 33 2-4-2: أثر انضمام الأردن لمنظمة التجارة العالمية واتفاقية
الشراكة الأردنية الأوروبية على صناعة الأدوية الأردنية
الفصل الثالث: الصناعات الدوائية في الأردن:
- 35 1-3: مقدمة: صناعة الدواء عالمياً وعربياً
- 37 2-3: صناعة الدواء في الأردن
- 39 1-2-3: صناعة الأدوية البشرية في الأردن مع الحقوق محفوظة 39
- 39 2-2-3: الإنتاج وظروف العرض في صناعة الأدوية الأردنية
- 40 3-2-3: ظروف الطلب على منتجات الأدوية البشرية الأردنية
- 41 4-2-3: هيكل السوق والمنافسة في صناعة الدواء الأردني
- 41 5-2-3: الصناعات الداعمة والمرتبطة بصناعة الدواء الأردني
- 41 6-2-3: البحث العلمي والتطوير
- 42 7-2-3: معايير الجودة
- الفصل الرابع: دوال إنتاج صناعة الأدوية في الأردن: تحليل أثر الاندماج
- 43 1-4: أثر الاندماج على دوال إنتاج الدواء في بعض شركات
صناعة الدواء في الأردن
- 45 2-4: أثر تغير كميات الإنتاج على التكاليف
- 47 3-4: أثر الاندماج على أسعار الدواء
- الفصل الخامس: النتائج والتوصيات:
- 49 1-5: النتائج
- 50 2-5: التوصيات
- 51 المراجع والمصادر:
- 51 أ- باللغة العربية

54

ب - باللغة الإنجليزية

56

الملاحق

64

الملخص باللغة الإنجليزية

جميع الحقوق محفوظة
مكتبة الجامعة الاردنية
مركز ايداع الرسائل الجامعية

الفصل الأول

الإطار العام للدراسة

1-1 مقدمة:

يعتبر القطاع الصناعي، بإنتاجه المادي أو الحقيقي، المحرك الأساسي لبقية القطاعات المكونة لاقتصاد دولة ما. وذلك نظراً لما يخلقه من روابط أمامية وخلفية مع بقية القطاعات، مما يشكل شبكة من العلاقات الاقتصادية المؤسسية، يتخذ فيها القطاع الصناعي موقع المحرك من العربة. من هنا تبرز أهمية هذا القطاع. ولعل هذا ما جعل حكومات الدول، المتقدمة منها والنامية، والمنظمات الدولية ذات العلاقة، تهتم ببرامج تأهيل وتطوير الصناعة، لتتواءم مع التطورات الاقتصادية في العالم، والتي بدأت تفرض نفسها على دول العالم، واقتصادياته. وخاصة فيما يتعلق بتجارة الدول وعلاقاتها الاقتصادية مع بعضها البعض. فبعد انتقال المجتمعات وأنظمتها الاقتصادية من مرحلة كانت فيها "طريقة الإنتاج" تعد مشكلة اقتصادية، إلى مرحلة اهتمت فيها المنافسة (أو الصراع) على الأسواق الاستهلاكية، انتقلت أخيراً إلى مرحلة جديدة أصبحت فيها الحاجة ملحة إلى خلق بيئة أعمال جديدة تتطلب الإعداد والتكيف وإعادة بناء الأورار، لاكتساب القدرة على البقاء ومحاولة التطور والازدهار.

وفي الأردن، كغيره من الدول النامية، يكتسب برنامج تأهيل وتنمية الصناعة اهتماماً خاصاً، سواءً على المستوى الحكومي أو على مستوى المؤسسات والشركات الصناعية نفسها، وكذلك بالنسبة للهيئات والمنظمات الدولية المعنية، كلٌ يسعى حسب اختصاصه، للوصول بالقطاع الصناعي إلى المستوى الذي يستطيع من خلاله النهوض بدوره الريادي. ويأتي هذا الاهتمام في ظل التطورات الاقتصادية العالمية والاتفاقيات التجارية الدولية التي أصبح الأردن طرفاً فيها، والتي بقدر ما فيها من فرص وحوافز تشجع الشركات الصناعية على تحديد واستغلال نقاط القوة التي تمتلكها تلك الشركات، فإنها تتضمن تحديات وتهديدات توجب على تلك الشركات أيضاً تحديد نقاط الضعف التي تعاني منها وتقليصها.

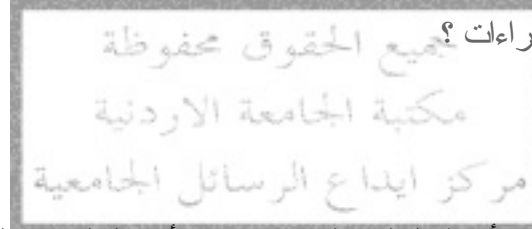
وقطاع صناعة الدواء، أحد القطاعات الصناعية الفرعية في الأردن، يكتسب أهمية أكثر خصوصية، ليس فقط بسبب ما تفرضه عليها اتفاقيات التجارة الدولية من تحديات، وإنما لما تنطوي عليه هذه الاتفاقيات من بنود تجعل من الصعب عليها الاستمرار في الإنتاج، ما لم تتكيف معها، كالبنود المتعلقة بحقوق الملكية

الفكرية وبراءات الاختراع. وذلك في ظل ما يعانيه القطاع من اختلالات هيكلية ومشاكل إنتاجية جديرة بالدراسة المعمقة واقتراح الحلول التي قد يكون الاندماج أحدها.

2-1 مشكلة الدراسة:

تلعب اتفاقيات التجارة والشراكة الدولية دوراً مهماً في توجيه مستقبل صناعة الأدوية في الأردن، نظراً لما تنتجه من فرص أمامها لدخول أسواق عالمية جديدة، كان من الصعب دخولها في السابق، وما يوفره ذلك الدخول من فرص التوسع والازدهار لهذه الصناعة.

وفي نفس الوقت فإن تلك الاتفاقيات تشكل تحدياً صعباً أمام هذه الصناعة نظراً لما تتضمنه من شروطٍ تفرض على الشركات العاملة فيها، اتخاذ الإجراءات اللازمة والكفيلة بتخطي صعوبة هذه الشروط، فهل



3-1 أهمية الدراسة:

تتبع أهمية هذه الدراسة من أهمية القطاع الذي تدرسه، كأحد القطاعات الفرعية المهمة في الصناعة الأردنية، حيث توفر الشركات العاملة فيه سلعاً ومنتجات ضرورية لحياة الإنسان من جهة، وما توفره من فرص عمل، ومساهمة في الناتج المحلي من جهة أخرى، إضافة إلى ما توظفه من أموال في استثماراتها المادية والبشرية، ومساهمتها البارزة في زيادة الصادرات وتخفيض المستوردات وتأثير ذلك على ميزان المدفوعات.

ومن هنا، وفي ظل التطورات الاقتصادية التي يشهدها العالم، من الانفتاح الاقتصادي والعولمة وما يعنيه ذلك من سيطرة الشركات العملاقة، ومنها الشركات متعددة الجنسيات، على الصناعات المختلفة، ومنها صناعة الدواء، والأسواق الدولية، والمناداة بالاندماج كأداة للتكيف مع متطلبات هذه التطورات وما يترتب عليها من آثار، تكتسب الدراسات الاقتصادية التطبيقية أهمية خاصة، نظراً لما تقوم به من تحديد لمواطن الضعف، والقوة، والفرص، والتهديدات، وما تقترحه من حلول للمشاكل التي تخلفها مثل تلك التطورات.

وهناك عدد من الدراسات التي اطلع عليها الباحث، اهتم بعضها بتحديد المشاكل والتهديدات التي تواجه شركات تصنيع الأدوية في الأردن، كما أن بعضاً منها بحث في مواضيع أخرى ذات علاقة مثل الاندماج

والتنافسية في قطاعات أخرى، إلا أن أياً منها لم يدرس موضوع اندماج عدد من شركات صناعة الدواء الأردنية مع بعضها، وما يحققه ذلك من تطوير وتعظيم لقدرات هذه الشركات وإمكانياتها التنافسية.

4-1 أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على دور قطاع الصناعات الدوائية في الاقتصاد الأردني، وما يتمتع به هذا القطاع من ميزات نسبية وتنافسية، ومدى حاجة شركات تصنيع الأدوية للاندماج، والآثار المتوقعة للاندماج على تنافسية شركات صناعة الدواء الأردنية.

5-1 فرضيات الدراسة:

- تستند هذه الدراسة إلى الفرضيات التالية:
- جميع الحقوق محفوظة
- 1 - تتمتع المنتجات الدوائية الأردنية بميزة نسبية في السوق الدولية.
- ب - تمتلك المنتجات الدوائية الأردنية ميزة تنافسية.
- ج - الاندماج ضرورة اقتصادية لشركات صناعة الدواء في الأردن.

6-1 منهجية الدراسة:

استندت هذه الدراسة إلى منهجين، يتمثل الأول بالمنهج الوصفي، الذي استخدم لتحليل الوضع الحالي لصناعة الدواء في الأردن، والتعرف على بعض نقاط القوة و الفرص الممكنة التي يتمتع بها موقف صناعة الدواء التنافسي، إضافة إلى نقاط الضعف ومكامن التهديد التي تعاني منها هذه الصناعة، أما المنهج الثاني فيتمثل بمنهج التحليل القياسي، الذي استخدم لتقدير قيمة واتجاه التأثير المتوقع للاندماج على تنافسية شركات صناعة الدواء في الأردن، معبراً عن الاندماج بالزيادة في راس المال مقاساً بقيمة الموجودات الثابتة لكل شركة، والزيادة في عدد العاملين في شركات صناعة الدواء الأردنية.

وقد اعتمدت الدراسة على البيانات المتوفرة (منشورة أو غير منشورة) لدى دائرة الإحصاءات العامة الأردنية، لمدة ثلاث سنوات هي 1999 و 2000 و 2001، وذلك على مستوى الشركة الواحدة العاملة في صناعة الأدوية الأردنية، إضافة إلى البيانات التي توفرها مصادر البيانات الرسمية الأخرى محلياً ودولياً،

حيث شملت الدراسة خمس عشرة شركة كان يتكون منها قطاع صناعة الأدوية البشرية في الأردن عام 1999. ومن الجدير ذكره أن عدد هذه الشركات قد وصل إلى ثماني عشرة شركة عام 2001.

وقد تمت دراسة أثر الاندماج على مكونات مؤشر التنافسية القابلة للقياس الرقمي باستخدام نموذج (كوب دوجلاس) على النحو التالي:

$$Q = A k^{\alpha} L^{\beta}$$

حيث:

Q: كميات الإنتاج من الدواء.

K: مدخلات الإنتاج من رأس المال. جميع الحقوق محفوظة
 L: مدخلات الإنتاج من العمل. مكتبة الجامعة الاردنية
 مركز ايداع الرسائل الجامعية
 A: ثابت.

α : مرونة إنتاج الدواء بالنسبة لرأس المال.

β : مرونة إنتاج الدواء بالنسبة للعمل.

وقد اعتمدت الدوال القياسية المقدرّة على المتغيرات الاقتصادية بالتعريفات التالية:

1- الإنتاج: الإنتاج القائم لكل شركة.

2- كمية الإنتاج: عدد الوحدات المنتجة لكل شركة. ويحسب بقسمة قيمة الإنتاج القائم على معدل أسعار صناعة الأدوية في تلك السنة.

3- متوسط تكلفة الوحدة المنتجة: مجموع تعويضات العاملين والاستهلاك الوسيط مقسوماً على عدد الوحدات المنتجة في الشركة.

4- رأس المال: قيمة الموجودات الثابتة في الشركة.

5- العمل: عدد العاملين في الشركة الواحدة.

7-1 الدراسات السابقة:

إن أهم الدراسات التي تناولت جوانب من الدراسة الحالية هي كما يلي :

1-7-1 دراسة نسيم رحاحلة¹: (الصناعات الدوائية في الأردن 1997)

استعرض الباحث دور قطاع الصناعات الدوائية في الأردن، وقام بتحليل آثار حقوق الملكية الفكرية الخاصة ببراءات الاختراع والتي تفرضها الاتفاقيات التجارية الدولية الحديثة على صناعة الدواء، ومستهلكيه في الأردن، وعلى الاقتصاد الأردني بشكل عام. كما قام بتقدير دالة قياسية للطلب الخارجي على صادرات الدواء الأردني خلال الفترة (1975 – 1995). وقد خلص الباحث إلى أن الآثار السلبية المتوقعة لتطبيق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية على الاقتصاد الأردني، تمثلت بتزايد العجز في الميزان التجاري الدوائي، وتراجع مساهمة الإنتاج الدوائي في الناتج المحلي الإجمالي، وانخفاض فرص العمالة في قطاع الصناعة الدوائية، وارتفاع مستوى أسعار الأدوية في السوق الأردني، في حين تمثلت الآثار الإيجابية بتوقع زيادة قدرات تصدير الأدوية الأردنية الموافقة لحقوق الملكية الفكرية في العالم، ودعم قدرتها على دخول أسواق جديدة لم يكن بمقدورها الدخول إليها سابقا كأسواق أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية. كما أن محددات الطلب الخارجي على صادرات الدواء الأردنية تكمن في: الأسعار النسبية (نسبة سعر وحدة الصادرات من المواد الكيماوية إلى مستوى الأسعار في دول الشرق الأوسط)، وسعر صرف الدينار، وقد كان تأثيريهما على الطلب الخارجي على الصادرات الأردنية مطابقا للنظرية الاقتصادية.

2-7-1 دراسة شفيق الدويك²: (آثار الاندماج والتشريعات على جودة الخدمات المصرفية والمقدرة التنافسية للمصارف التجارية، 1999).

وفي هذه الدراسة حاول الباحث وصف مدى إبرك إدارات المصارف التجارية الأردنية للآثار المتوقعة للاندماجات بين المؤسسات المالية الأردنية والتشريعات والأنظمة الحكومية على جودة خدمات المصارف

¹ رحاحلة، نسيم، الصناعات الدوائية في الأردن، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك، الأردن 1997..
² الدويك، شفيق، آثار الاندماج والتشريعات على جودة الخدمات المصرفية والمقدرة التنافسية للمصارف التجارية، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 1999.

التجارية الأردنية، وقياس العلاقة بين جودة الخدمات المصرفية والقدرة التنافسية للبنوك التجارية، كمتغيرات تابعة وبين المتغيرات المستقلة المؤثرة فيها، مثل التشريعات والأنظمة الحكومية ذات العلاقة، والاندماج من خلال استخدام الاستبيان، وأساليب الإحصاء الوصفي، وتحليل الانحدار البسيط وتحليل التباين والاعتمادية، وذلك اعتماداً على مقاييس محددة لتقييم استجابات أفراد عينة الدراسة.

وقد توصل الباحث إلى أنه لا توجد علاقة مدركة بين اندماج المصارف التجارية الأردنية أو التشريعات والأنظمة الحكومية وجودة الخدمات المصرفية المقدمة من قبل تلك المصارف. ولكن توجد علاقة مدركة بين اندماج المصارف التجارية الأردنية والتشريعات والأنظمة الحكومية والقدرة التنافسية لتلك المصارف. كما يوجد اختلاف في القدرة التنافسية طبقاً للاختلاف في التشريعات والأنظمة الحكومية.

1-7-3 دراسة نادية جليل صويص³: (الآثار الاقتصادية لاندماج الشركات في الأردن، 1998)

حاولت هذه الدراسة، إظهار الآثار الاقتصادية لعملية الاندماج في الأردن، باعتباره إحدى وسائل عمليات التوسع الخارجية، ودوره في تقوية الشركات في ظل التحولات الاقتصادية الجديدة، وقد استخدمت الباحثة أسلوب التحليل الوصفي والأسلوب الإحصائي القياسي لمعرفة آثار عملية الاندماج على بيانات الشركات المنمجة الداخلية والخارجية.

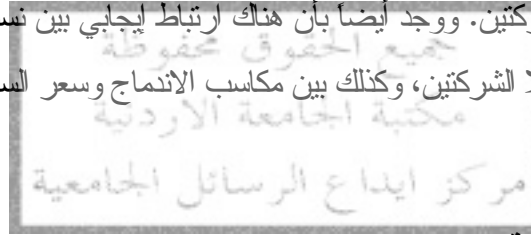
وخلصت الدراسة إلى أن ظاهرة الاندماج في الأردن برزت كظاهرة اقتصادية منذ منتصف الثمانينات، وتركزت في الشركات المساهمة العامة والشركات المساهمة ذات المسؤولية المحدودة، وأن عمليات الاندماج التي تمت في الأردن لم تكن عمليات طوعية وإنما كانت أقرب إلى عمليات التصفية. وقد أشارت الدراسة إلى عدم كفاءة السوق المالية في نقل أثر معلومة الاندماج إلى أسعار الأسهم، كما أشارت إلى أن عمليات الاندماج في الأردن أدت إلى نشوء شركات أكبر نسبياً من السابق، من حيث ارتفاع رؤوس أموال الشركات المنمجة، ومجوداتها وحقوق مساهميها، وأرباحها ومبيعاتها، إضافة إلى ارتفاع حجم الودائع والتسهيلات الائتمانية في قطاع البنوك. مما يزيد قوة هذه الشركات في السوق وقدرتها على المنافسة، كما بينت الدراسة أن عمليات الاندماج لم تترك آثارها السلبية على العمالة، إذ ارتفع عدد العاملين في الشركات المنمجة إلى أكثر من مجموع العاملين فيها قبل الاندماج.

³ صويص، نادية جليل، الآثار الاقتصادية لاندماج الشركات، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 1998.

1-7-4 دراسة محمد هاني الكيلاني⁴: (تقييم مكاسب عمليات الاندماج بين الشركات المساهمة العامة في الأردن 1999)

حاول الباحث في هذه الدراسة التحقق من مدى وجود مكاسب لعمليات الاندماج التي حدثت في قطاع المصارف، بين الشركات المساهمة العامة الأردنية، وهل كانت هذه المكاسب مقصورة على إحدى الشركتين أم لكليهما، إضافة إلى تحديد العوامل التي أثرت على تحقيق تلك المكاسب، وذلك باستخدام النسب المالية.

وخلص الباحث إلى أنه قد كان للاندماج أثر على نسبة إجمالي المصاريف إلى الإيرادات، وإلى الموجودات، كما أن للاندماج أثر على سعر سهم الشركة المندمجة، عند التحليل على مستوى الشركة الواحدة، وعلى مستوى الشركتين. ووجد أيضاً بأن هناك ارتباط إيجابي بين نسبة الموجودات وبين مكاسب الاندماج في سعر السهم لكلا الشركتين، وكذلك بين مكاسب الاندماج وسعر السهم عند التحليل على مستوى الشركتين المندمجتين.



1-8 مميزات الدراسة الحالية:

تتميز هذه الدراسة، عن غيرها، بأنها الأولى التي تبحث في ضرورة اندماج شركات تصنيع الأوبئة وأثره على تنافسية قطاع الصناعات الدوائية في الأردن، حيث أنه، وعلى حد علم الباحث، لم تبحث أي من الدراسات السابقة في آثار اندماج الشركات على تنافسية قطاع الصناعات الدوائية في الأردن، بشكل مباشر. وإنما كان اهتمامها موجهاً نحو قطاعات أخرى مثل قطاع البنوك والخدمات المالية والمصرفية، أو الشركات المساهمة بشكل عام. ومن جهة أخرى فإن الدراسات التي بحثت موضوع تنافسية الصناعات الدوائية الأردنية لم تنطرق إلى موضوع الاندماج.

⁴ الكيلاني، محمد هاني، تقييم مكاسب عمليات الاندماج بين الشركات المساهمة العامة في الأردن، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 1999.

الفصل الثاني

الإطار النظري للدراسة

2 - 1: الإنتاج والتكاليف

هناك العديد من الطرق المتبعة في قياس أو تقدير العلاقة بين مستوى أو حجم الإنتاج وبين متوسط التكلفة الكلية، وذلك اعتماداً على مفاهيم تتعلق بالتعريف المقصود لكل من الإنتاج والتكلفة، إضافة إلى الهدف أو النتيجة المتوقعة من هذا التقدير، وتأثير ذلك على المفاهيم الأخرى قيد البحث مثل اقتصاديات الحجم، وقرارات الإنتاج في الشركة، وغيرها.

ومن الجدير نكره أن هناك فرقا بين المدى القصير والمدى الطويل للإنتاج، فنشير في المدى القصير إلى الفترة الزمنية التي تستطيع المنشأة فيها زيادة إنتاجها دون الحاجة لزيادة رأس مالها الموجود، بينما في الأجل الطويل فإن هناك فترة كافية من الوقت بحيث تستطيع أن تزيد حجم إنتاجها، وكذلك أن تزيد مدخلاتها من العمل والمواد الخام إضافة إلى زيادة قيمة رأسمالها، بحيث لا يكون هناك عنصر إنتاج ذا قيمة ثابتة.

فمن الملاحظ أن المنشآت تجد في البداية، أنه مع زيادة حجم الإنتاج فإن متوسط التكلفة يميل للانخفاض، مع بقاء رأس المال ثابتاً، وذلك لأنه يمكن للتكاليف الثابتة أن تنتزع على حجم أكبر من الإنتاج وهذا ما يسمى بانخفاض متوسط التكلفة في الأجل القصير. مع الأخذ بعين الاعتبار وجود التكلفة المتغيرة أيضاً. فكلما زادت المنشأة إنتاجها عن طريق استخدام أكبر لرأسمالها الموجود، فإن هناك عوائد إضافية للعنصر المتغير. وهذا قد يجعل الوحدات المنتجة أكثر تكلفة باستمرار. مما يزيد متوسط التكلفة في المدى القصير.

أخيراً فإن التكلفة المتغيرة تزيد مع انخفاض متوسط التكلفة الثابتة وذلك فإن منحنى التكلفة في المدى القصير سيبدأ بالارتفاع عند مستوى معين من الإنتاج. وهذا الوضع هو سبب ظهور منحنى متوسط التكلفة في المدى القصير بشكل حرف U دائماً.

والمهم هنا هو المدى الطويل وتأثيره على شكل منحنى متوسط التكلفة، وعلاقته باقتصاديات الحجم. حيث أن مفهوم اقتصاديات الحجم هو مفهوم يتعلق بالمدى الطويل، فكلما غيرت المنشأة مستوى عملياتها، كلما

غيرت أو بدلت قيمة راس المال الذي تستخدمه، مما يؤثر على شكل منحنى متوسط التكلفة في المدى الطويل. ولكي تظهر اقتصاديات الحجم بوضوح، فإننا نركز على الفترة الزمنية الطويلة الكافية بالنسبة للشركة لتكييف قيمة رأسمالها. ومن المهم هنا أيضاً التفريق بين اقتصاديات الحجم الداخلية واقتصاديات الحجم الخارجية. فالاقتصاديات الحجم الداخلية قد تحصل من زيادة المنشأة لإنتاجها، حيث يتحرك متوسط تكلفة المنشأة على نفس منحنى متوسط التكلفة في المدى الطويل، أما اقتصاديات الحجم الخارجية فتحصل عندما يزداد حجم إنتاج الصناعة ككل، أو عندما يزداد عدد الشركات العاملة في الصناعة. وهذه الزيادة تجعل منحنى التكلفة المتوسطة في المدى الطويل لكل شركة في الصناعة ينتقل أو يتحرك نحو الأسفل. وبالتالي فإن اقتصاديات الحجم الداخلية هي دالة في إنتاج الشركة، أما اقتصاديات الحجم الخارجية فهي دالة إنتاج الصناعة ككل.

2-1-1: طرق تقدير منحنى متوسط التكاليف في الأجل الطويل:

ما نريد معرفته هو ماذا يحصل لمتوسط التكلفة في المدى الطويل عندما يتغير مستوى إنتاج للشركة بافتراض ثبات بقية العوامل. ويقاس منحنى متوسط التكاليف في الأجل الطويل أدنى تكلفة ممكنة عند مستوى معين من الإنتاج. وذلك لمعرفة ما إذا زاد إنتاج الشركة، فهل سينخفض متوسط تكلفتها بسبب اقتصاديات أو وفورات الحجم أم سيزداد بسبب سيئات حجم الإنتاج الكبير.

هناك أربعة طرق يمكن استخدامها لقياس أو تقدير شكل منحنى التكاليف في المدى الطويل ولكل طريقة حسناتها، وكذلك سيئاتها، وسنأتي على كل منها على حدة⁵:

2-1-1-1-1: طريقة القياسات (البيانات) المقطعية Cross-section:

وتقوم هذه الطريقة على تقدير منحنى لمتوسط التكلفة اعتماداً على بيانات مقطعية لمتوسط التكلفة التي تتكدها الشركات عند مستويات إنتاجها المختلفة لسلعة أو مجموعة معينة من السلع. ويمكن القول أن أدنى تكلفة ممكنة لإنتاج كمية معينة يساوي أدنى تكلفة ممكنة لإنتاج كمية أخرى، وذلك في حالة يصبح فيها منحنى متوسط التكلفة في المدى الطويل أفقياً، عند أدنى مستوى ممكن له.

⁵ - Heathler, Ken, The Economics of Industries and Firms, Pearson Education Limited, 2002, PP 60-72.

ولكن ما يمكن لطريقة العينة المقطعية أن نقيسه لا يمثل أقل تكلفة ممكنة، وإنما نقيس ما نتكبدته المنشآت فعلياً حالياً من تكاليف، ولكن إذا اعتمدنا على بيانات فعلية فقد لا يحدث مثل ذلك بسبب احتمال عدم كفاءة الشركات، وعدم قدرتها على الوصول إلى هذا المستوى من متوسط التكلفة، وبالتالي لا بد من التركيز على ما هو ممكن، بدلاً من التركيز على ما هو فعلي. فإذا وجد في هذه الصناعة شركات غير فعالة من حيث قدرتها على تخفيض التكاليف فإن ذلك سيؤثر على تقديرنا لمنحنى متوسط التكلفة. أي أن استخدام طريقة البيانات المقطعية في قياس أو تقدير شكل منحنى متوسط التكلفة تنطوي على مشكلة قياسية.

2-1-1-2 طريقة التقدير بالسلاسل الزمنية: Time Series Estimation:

وهي طريقة أخرى لتقدير أو قياس منحنى التكلفة المتوسطة، وهي طريقة تتغلب على الصعوبات السابقة نوعاً ما إلا أنها تنطوي على بعض المشاكل الأخرى، وتعرف بطريقة السلاسل الزمنية. وتقوم هذه الطريقة على تقدير منحنى متوسط التكلفة في الأجل الطويل اعتماداً على بيانات إحدى الشركات، بحيث نحصل على سلسلة زمنية لمتوسط تكلفة الوحدة عند مستويات مختلفة من إنتاج تلك الشركة. وبتوصيل هذه النقاط أو الأزواج المرتبة (متوسط التكلفة، ومستوى الإنتاج) يمكن الحصول على منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل.

ولكن هناك بعض المآخذ على هذه الطريقة حيث أنها تحتاج إلى بيانات تغطي فترة زمنية طويلة تحقق الاختلاف المطلوب في مستويات الإنتاج، وهو أمر يصعب تحقيقه، وحتى لو تحقق مثل ذلك فإن تغير مستويات الأسعار وتكنولوجيا الإنتاج تحول دون الوصول إلى نتائج دقيقة باستخدام هذه الطريقة.

2-1-1-3 طريقة تقديرات المهندسين (مدراء الإنتاج):

وتقوم هذه الطريقة على إجراء مسح لاستقصاء آراء الخبراء في الصناعة من خلال الإجابة على بعض الأسئلة المتعلقة بمستوى الإنتاج ومتوسط تكلفة إنتاج الوحدة، وهذه الأسئلة مثل:

- كم يبلغ متوسط تكلفة إنتاج الوحدة حالياً؟

- ماذا تعتقد أن يكون عليه أدنى مستوى ممكن للتكلفة؟

- وإذا زاد إنتاج الشركة إلى مستوى آخر، فماذا سيكون أُننى مستوى ممكن لمتوسط تكلفة ذلك المستوى العالي من الإنتاج.

- لو انخفض إنتاج الشركة إلى مستوى أُننى من المستوى الحالي، فماذا سيكون أُننى مستوى ممكن للتكلفة عند ذلك المستوى الأقل من الإنتاج.

وهكذا نحصل على تقديرات هذه الشركات عما يمكن أن يكون عليه أُننى مستوى للتكاليف عند مستويات إنتاج مختلفة وليس فقط تكاليفهم الفعلية.

هذه طريقة مهمة لمحاولة قياس منحنى التكاليف، و مع أنها لا تخبرنا عن كل نقطة على منحنى التكاليف، إلا أنها تعطينا فكرة جيدة عن شكل المنحنى. وأين يكون أُننى مستوى فعال لمتوسط التكلفة، كما أننا نحصل أيضا على فكرة عن شكل المنحنى من نقطة الصفر إلى نقطة المستوى الأُننى الفعال. و نعرف أيضا أن بعد نقطة المستوى الأُننى الفعال فإن متوسط التكلفة إما أن يبقى ثابتا أو يرتفع.

وهي طريقة لا تتطوي على الصعوبات التي واجهناها عند استخدام الطريقتين السابقتين. ولكنها تدخل في مشكلة أخرى، فنحن الآن نبني على تقديرات الناس حول ما قد تكون عليه التكاليف عند مستويات أخرى من الإنتاج. وبالتالي فالبيانات صحيحة فقط كلما كان المهندسون أو مدراء الإنتاج دقيقون في تقديراتهم لما تكون عليه التكاليف، كما أن هذه التقديرات مبنية على بيانات محاسبية تخلص من تقدير تكلفة الفرصة البديلة، حيث يحتمل وجود تكلفة غارقة في بعض الصناعات، وهي التكلفة التي ليس لها تكلفة فرصة بديلة أبداً. وبالتالي فإن هذه الطريقة تعطينا فكرة تقريبية فقط وليست كاملة عن شكل منحنى التكلفة المتوسط في الأجل الطويل.

2-1-1-4- طريقة ستيجلر (Stigler) النجاة أو بقاء الشركة على قيد الحياة:

وتقوم هذه الطريقة على تقسيم الشركات العاملة في الصناعة إلى فئات حسب طاقته الإنتاجية أو رأس المال المستثمر، ثم متابعة الحصة السوقية لكل فئة عبر نقاط أو فترات زمنية مختلفة، وتفترض هذه الطريقة أن قوى السوق ستعمل على تصنيف الشركات العاملة في الصناعة إلى ثلاث فئات هي:

1- شركات صغيرة جداً غير قابلة للاستمرار (أو النجاة) بسبب عدم قدرتها على الوصول إلى مستوى الإنتاج الذي يحقق أدنى مستوى ممكن لمتوسط التكلفة.

2- الشركات متوسطة الحجم وهي الشركات القادرة على النمو والازدهار، وتحقيق وفورات الحجم، وبالتالي الوصول إلى أدنى مستوى لمتوسط التكلفة في المدى الطويل.

3- الشركات ذات الحجم الكبير جداً، بحيث تواجه تبذيرات أو سيئات الحجم الكبير. وسوف تواجه هذه الشركات من قبل السوق لتقليص حجم إنتاجها و أن تنتقل إلى حجم أكثر مثالية. وذلك يعني التحرك باتجاه المستوى الأدنى الفعال.

أي أنه يمكن استخراج شكل منحنى التكاليف من خلال مشاهدة التغير في هيكل الصناعة عبر الزمن، حيث يرينا السوق أن الشركات ستتحرك نحو مستوى إنتاج ذو حجم مثالي وهو مستوى الإنتاج الذي يعكس المستوى الأدنى الفعال للتكاليف المتوسطة.

ويؤخذ على هذه الطريقة أنها تفترض أن السوق قوية بما فيه الكفاية للتأثير على حجم المنشأة أو بقاء وجودها من خلال الضغط على التكاليف، علماً بأن بعض الشركات الكبرى تستطيع أن تبقى عند مستوى إنتاج غير مثالي، وأن تتحكم في الأسواق بطرق مختلفة لحماية نفسها من المنافسة مثل رفع عوائق دخول السوق وغيرها. كما أنها لا تقيس منحنى التكاليف الفعلي، وإنما تستنتج شكل المنحنى من بيانات التي لا تتعلق بمتوسط تكلفة الوحدة

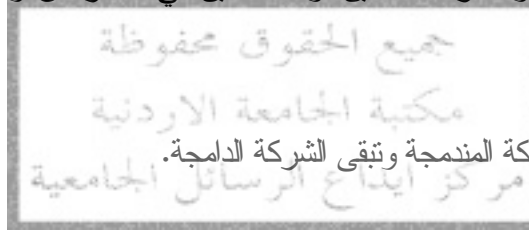
نخلص إلى القول بأنه على الرغم من الصعوبات التي تواجه تقدير العلاقة بين الإنتاج ومتوسط تكلفة الوحدة، فإن هناك الكثير من المحاولات التي تمت للتوصل إلى شكل منحنى متوسط التكلفة في الأجل الطويل. وأن متوسط تكلفة إنتاج الوحدة ينخفض كلما زاد إنتاج الشركة، ولكن ذلك يتوقف عند حدود معينة، وبعد هذا المستوى يثبت مستوى متوسط التكلفة. كما أن من العوامل المهمة في تخفيض متوسط التكلفة تراكم إنتاج الشركة مع مرور الوقت، والتغير التكنولوجي عبر الزمن، وأن بعض هذه التغيرات يمكن أن تبدل شكل منحنى التكاليف.

2-2: الاندماج: (Mergers)

2-2-1: تعريف الاندماج: هناك عدد من التعريفات التي تعالج الاندماج نذكر منها:

الاندماج⁶: عقد تضم بمقتضاه شركة أو أكثر إلى شركة أخرى، فتزول الشخصية المعنوية للشركة المنضمة، وتنتقل أصولها وخصومها إلى الشركة الضامنة، أو تمتزج بمقتضاه شركتان أو أكثر فتزول الشخصية المعنوية لكل منها، وتنتقل أصولها إلى شركة جديدة.

أما قانون الشركات الأردني رقم 22 لسنة 1997 والذي عالج موضوع الاندماج في المواد من 222 - 244 منه فقد أوضح عناصر الاندماج الأساسية التي تبين أن الاندماج هو⁷: اتفاق مستوف للشروط القانونية، يتم بين شركتين أو أكثر، متمثلتين أو متكاملتين في الأغراض والغايات، على الاتحاد بينهما، بإحدى الطرق التالية:



1- بالضم، حيث تزول الشركة المندمجة وتبقى الشركة الدامجة.
2- أو بالمزج فتتقضي الشركات التي اندمجت بالشركة الجديدة، وتزول الشخصية الاعتبارية لكل منها، وتتأسس شركة جديدة بدلاً منها، مقابل أسهم عينية تعطىها الشركة القائمة لمساهمي الشركة أو الشركات المنقضية.

3- أو باندماج فروع ووكالات الشركات الأجنبية العاملة في المملكة في شركة أردنية قائمة أو جديدة تؤسس لهذه الغاية، وتتقضي الفروع والوكالات وتزول الشخصية الاعتبارية لكل منها.

4- أو بشراء الأسهم، حيث أجاز التعديل، بموجب قانون الشركات رقم (40) لسنة 2002، للشركة تملك شركة أخرى من خلال شراء أسهمها أو جزء منها.

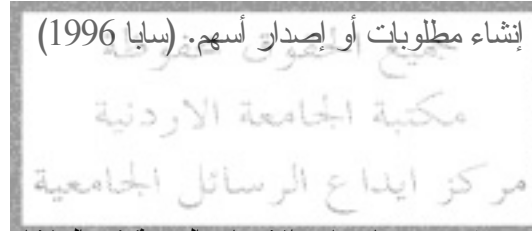
وقد نص القانون على أنه إذا اندمجت شركتان أو أكثر من نوع واحد في إحدى الشركات القائمة أو بتأسيس شركة جديدة، فإن الشركة الدامجة أو الجديدة الناتجة عن الدمج تكون من ذلك النوع نفسه، على أنه يجوز

⁶ المصري، حسني، اندماج الشركات وانقسامها، ط1، القاهرة، 1986، ص18.

⁷ الحوامة، لبنى محمود، اندماج الشركات وفقاً لأحكام قانون الشركات الأردني رقم 22 لعام 1997، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر اندماج وتنافسية شركات المقاولات في الأردن، نقابة المقاولين الأردنيين، تشرين أول 2001.

للشركة محدودة المسؤولية أو شركة التوصية البسيطة بالأسهم أو الشركة المساهمة الخاصة الاندماج في شركة مساهمة عامة قائمة أو تأسيس شركة مساهمة عامة جديدة. كما نص القانون الأردني على إعفاء الشركة المندمجة ومساهموها أو الشركاء فيها والشركة الدامجة أو الناتجة عن الاندماج ومساهموها أو الشركاء فيها من جميع الضرائب والرسوم التي تترتب على الاندماج أو بسببه، بما في ذلك رسوم نقل الملكية.

وقد شاع استخدام مصطلح الاندماج بشكل واسع ليشمل الاندماج بمفهومه الدقيق وغيره من المفاهيم كالمزج (Consolidation)، والاستيلاء (Takeover) الذي يعني تحكم شركة في السياسات المالية والتشغيلية لشركة أخرى بهدف الاستفادة من نشاطاتها، وكذلك ما يعرف بالاقْتناء أو التملك (Acquisition) والذي يصف أحد صور اتحاد الأعمال الذي تتمكن شركة من خلاله من السيطرة على صافي موجودات وعمليات شركة أخرى وذلك مقابل نقل موجودات أو إنشاء مطلوبات أو إصدار أسهم. (سايا 1996)



2-2-2: أنواع الاندماج:

لقد تنوعت التصنيفات التي تتحدث عن ممارسات الاندماج المتبعة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، كل حسب وجهة نظره القانونية أو الإدارية أو الاقتصادية، إلا أنه وبشكل عام يمكن تقسيم الاندماج إلى ثلاثة أنواع رئيسية⁸:

1 - الاندماج الأفقي (Horizontal Mergers):

ويحدث بين الشركات المتنافسة في نفس السوق، والتي تنتج سلعاً أو خدمات متشابهة، بحيث تستمر الشركة بعد الاندماج بإنتاج نفس أنواع المنتجات، ولكن بكميات أكبر بحيث تسيطر الشركة الجديدة على حصة أكبر من السوق ونقل المنافسة بينها وبين الشركات الأخرى ذات النشاط المماثل، وعادة ما تمنع الحكومات مثل هذا النوع من الاندماج إذا كان يؤدي إلى الاحتكار أو يؤثر على مستوى المنافسة في السوق بشكل كبير.

⁸ Reid, Samuel Richardson, Mergers, Managers and the Economy, McGraw-Hill Book Company, New York, 1968, pp 22.

2 - الاندماج العمودي أو التكامل (Vertical Mergers):

وفيه تندمج الشركة مع مورديها، فيسمى ذلك اندماجاً نحو الخلف، أو مع شركات التسويق والتوزيع التي تتعامل معها (باتجاه المستهلك) ويسمى اندماجاً للأمام.

3 - الاندماج المختلط (Conglomerate Mergers):

ويحدث هذا النوع من الاندماج بين شركات ذات أسواق أو عمليات إنتاج مختلفة وغير متكاملة أو مرتبطة، بهدف تقليل اعتماد المنشأة على خط أو خطوط إنتاجها القائمة، وتوحيد أنشطتها مع أنشطة أخرى ذات عوائد غير مرتبطة، بل يستحسن أن تكون عوائدها مرتبطة ارتباطاً عكسياً، مما يؤدي إلى انخفاض تباين معدلات الأرباح السنوية، وذلك لتنويع نشاطات الشركات المندمجة الموسمية أو ذات العوائد الدورية. وهي

فكرة مبنية على نظرية المحفظة الاستثمارية (Portfolio Theory):

2-3: دوافع وأهداف الاندماج⁹:

1 - النمو (Growth) يعتبر الاندماج وسيلة للتوسع الخارجي، وبديلاً للتوسع والنمو الداخلي. فرغبة إدارة الشركة في زيادة طاقتها الإنتاجية وتنمية حصتها في السوق، وتوفير مصادر التمويل اللازمة لذلك، يحمل في طياته عناصر مخاطرة تحاول إدارة الشركة تجنبها من خلال اللجوء إلى الاندماج كوسيلة للنمو السريع وبمخاطرة أقل نوعاً ما.

2 - تحقيق اقتصاديات التشغيل (Economics of Operation):

ينظر للاندماج على أنه وسيلة لتخفيض تكاليف التشغيل ونفقاته الإدارية، من خلال تخفيض عدد المديرين والموظفين والإبقاء على نوي الكفاءات العالية منهم، إضافة إلى رفع كفاءة استغلال الطاقة الإنتاجية المعطلة، المساحات والآلات، أو غير المستغلة بالكامل وبالتالي تخفيض متوسط التكلفة الكلية عن طريق توزيعها على عدد أكبر من الوحدات المنتجة.

⁹ قطيفان، حسام، اندماج وتنافسية الشركات، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر اندماج وتنافسية شركات المقاولات في الأردن، نقابة المقاولين الأردنيين، تشرين أول 2001.

3 - تحقيق وفورات أو اقتصاديات الحجم الواسع: (Large Economies of Scale)

قد يؤدي الاندماج إلى زيادة الطاقة الإنتاجية نفسها بحيث ينقل منحنى متوسط التكلفة الكلية إلى مستوى أعلى، وصولاً إلى أعلى مستوى ممكن على منحنى متوسط التكلفة الكلية في المدى الطويل.

4 - التنوع: (Diversity)

ترغب بعض المنشآت بتنوع منتجاتها وتقليل اعتمادها على خطوط إنتاجها التقليدية، وخاصة إذا كانت طبيعة تلك المنتجات موسمية أو ذات عوائد دورية فتقوم مثل هذه الشركات بضم شركات أو الانضمام إلى شركات أخرى، ذات منتجات مختلفة، أو ذات عوائد ترتبط سلباً مع عوائد منتجاتها الرئيسية التقليدية.

5 - زيادة التركيز أو القوة السوقية: (Concentration & Market Power)

تكثر عمليات الاندماج كلما زادت حدة المنافسة بين الشركات في الصناعة الواحدة، حيث يعتبر الاندماج نوعاً من التعاون البديل للصراع والمنافسة الشديدة وخاصة السعرية منها.

6 - الاستفادة من الحوافز والإعفاءات الضريبية: (Tax Incentives)

تشكل الإعفاءات الضريبية التي تمنحها الحكومة حافزاً لاندماج الشركات، إضافة إلى إمكانية زيادة أقساط الإهلاك المحتسبة بعد إعادة تقييم أصول الشركات الراغبة في الاندماج، وكذلك الاستفادة من خصم خسائر الشركات من أرباح الشركات الأخرى المندمجة معها.

7 - تحسين مستوى السيولة الذاتية:

وذلك على اعتبار أن انضمام أموال الشركات المندمجة مع بعضها يرفع القدرة المالية للشركة مما يؤهلها لمزيد من النمو والتوسع، إضافة إلى تحسين قدرة الشركة على تسهيل أصولها.

كما أن اندماج شركتين صغيرتين أو انضمام شركة صغيرة لأخرى كبيرة قد يؤدي إلى تحسن أسعار أسهم الشركة الناتجة، وبالتالي يحسن قدرة المساهمين على بيع أسهمهم في السوق أو على الأقل زيادة قيمة ثروتهم.

8 - تطوير هيكل التمويل:

يؤدي الاندماج إلى زيادة رأسمال الشركة، مما يوفر ضمانات أكبر لمقرضيها، وبالتالي تتحسن قدرة الشركة على الاقتراض، وبشروط أفضل، مما يخفض كلفة التمويل ويزيد قدرة الشركة على النمو والتوسع وزيادة الأرباح باستخدام أموال الغير أو ما يسمى بالمتاجرة بالملكية.

9 - الاستفادة من المميزات التي تتمتع بها الشركات الأخرى:

تستفيد الشركة الدامجة من المميزات التي تتمتع بها الشركة المندمجة، سواء كانت إدارية أو تسويقية أو تكنولوجية، أو الحصول على براءات اختراع تمتلكها تلك الشركات.

10 - تحقيق مصلحة الإدارة¹⁰: إن انفصال ملكية الشركة عن إدارتها قد يخلق تضارباً في المصالح بين المدراء والملاك، فمكافأة المدراء التنفيذيين في الشركات المساهمة العامة ترتبط بحجم مبيعات الشركة وحصتها في السوق، مما يجعل إدارة تلك الشركات تسعى نحو الاندماج كوسيلة للنمو والتوسع السريع، حتى لو كان ذلك ينطوي على مخاطرة عالية أو على تحقيق مستوى أقل من الأرباح.

ومهما كانت الأهداف المباشرة للاندماج فإن تحقيق مستوى أعلى من الأرباح وزيادة القيمة السوقية للشركة وبالتالي تعظيم ثروة الملاك في الأجل الطويل تبقى أهدافاً رئيسة تسعى الإدارة نحوها. ورغم توقع تحقيق الكثير من الإيجابيات عن طريق الاندماج إلا أنه قد ينطوي على بعض المخاطر والعيوب.

¹⁰ Reid, Samuel Richardson, Mergers, Managers and the Economy, McGraw-Hill Book Company, New York, 1968, pp 22-32.

2-4: مخاطر الاندماج وعيوبه¹¹:

على الرغم من اعتبار الاندماج في كثير من الحالات الإدارية وسيلة سهلة وسريعة لتحقيق أهداف الإدارة والملاك، إلا أنه قد ينطوي على بعض المخاطر والعيوب التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار الاندماج، ومنها:

1 - أن الشركة التي تحقق معدلات نمو مرتفعة، سواءً عن طريق الاندماج أو النمو الذاتي، غالباً ما تكون عرضة للاستيلاء أو التملك من قبل شركات أخرى.

2 - قد ينطوي الاندماج على تضخم في حجم الشركة ونشاطاتها، فوق الحجم الأمثل، بحيث يبدأ منحنى متوسط التكلفة الكلية بالارتفاع، مما يعني تزايد احتمال تعرض الشركة للخسارة، كما قد تصاب أعمالها بالشلل أو تعقد العمليات الإدارية فيها، مما يؤدي لفقدانها المرونة اللازمة وسرعة اتخاذ القرارات واقتناص الفرص.

3 - أن عملية الاندماج قرار صعب، يتوقف عليه مصير الشركة وحقوق مالكيها، ويحتاج إلى دراسة وافية حتى يحقق النجاح المطلوب، وبالتالي فإن أي خطأ في التقدير أو تسرع في اتخاذه قد يؤدي إلى نتائج عكسية.

4 - أن عملية الاندماج تؤدي إلى زيادة تركيز السوق، وزيادة القوى الاحتكارية فيه مما قد يؤثر سلباً على كفاءة استغلال الموارد في الاقتصاد بشكل عام.

2-3: التنافسية (Competitiveness):

2-3-1: مقدمة:

حاولت نظريات التجارة الدولية تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول، والتنبؤ بنمطها وتحديد شروطها وأسعارها النسبية وآثارها على اقتصاديات الدول المتاجرة. ونجحت في ذلك إلى حد ما، على اعتبار أن التجارة بين الدول تنشأ عن اختلاف وفرة الموارد النسبية بين الدول، مما يجعل الدولة وفيرة الموارد نسبياً

¹¹ قطيفان، حسام، مرجع سابق.

تمتلك ميزة نسبية تؤهلها للإنتاج بسعر أقل، وأصبحت حكومات الدول فيما بعد تتدخل في خلق أو إيجاد الميزة النسبية لصناعاتها، عن طريق الحماية الجمركية أو الحصص الكمية أو إعانات الإنتاج أو من خلال سياسات إحلال المستوردات وتشجيع الصادرات.

ولكن تطور العلاقات الاقتصادية الدولية، وتطور وسائل الإنتاج، وتحسن مستويات التكنولوجيا والاتصالات، إضافة إلى تراكم المعرفة والخبرة لدى بعض الصناعات في مختلف الدول أدى إلى تراكم رؤوس الأموال والفوائض المالية لدى بعض الشركات الكبرى، بحيث أصبح إنتاج هذه الشركات يعتمد على وسائل تكنولوجية أكثر تطوراً وأقل كلفة، وأنت سيطرة هذه الشركات على حركة التجارة العالمية إلى تغيير هيكل السوق بحيث أصبح عدد قليل من الشركات يسيطر على السوق الدولية في كل صناعة، كما أدى ذلك أيضاً إلى توسع الإنتاج، وتمايز المنتجات وتعقيد عمليات التسويق والبيع والتوزيع، مما يعني تغيير الافتراضات حول هيكل السوق واللازمة لدراسته، من المنافسة التامة إلى الاحتكارية أو احتكار القلة في بعض الصناعات، والحاجة إلى نظريات جديدة لدراسة حركة التجارة العالمية.

إضافة إلى ذلك ومع استمرار تطور العلاقات الاقتصادية الدولية، وظهور مختلف المؤسسات الدولية، مثل منظمة التجارة العالمية (WTO) واتفاقيات الاتحاد والشراكة بين مختلف دول العالم، والتي تفرض حرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود بين الدول الداخلة في تلك الاتفاقيات، دون أية قيود كمية أو جمركية، مما يرفع حدة المنافسة بين الشركات الكبرى في السوق الدولية، وبالتالي اتجه التركيز إلى المعايير المتعلقة بمواصفات الجودة والمحافظة على البيئة سواء ما يتعلق باستخدام المنتج أو بعمليات تصنيعه، وليس الاعتماد فقط على الميزة النسبية المتعلقة بالسعر والتكلفة والتي تستند إلى الموارد والهبات الطبيعية، وبدأ الاهتمام يتجه نحو التنافسية المستندة إلى كل من السعر والجودة والتميز كنموذج بديل للميزة النسبية.

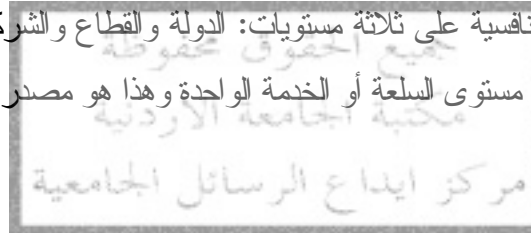
2-3-2: مفهوم التنافسية¹²:

اعتاد الاقتصاديون التقليديون والمتخصصون في التجارة الدولية، وحتى على مستويات التخطيط الحكومي أو القومي الشامل، على ربط مفهوم التنافسية بسعر صرف تفضيلي أو ميزان تجاري إيجابي أو صناعة

¹² بركات، نسرين، وعادل العلي: التكتلات الاقتصادية العالمية، ودخول الأردن في الاتفاقيات الدولية، التنافسية وتجربة الأردن، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 1999.

مدعومة أو معدل تضخم متدن، إلا أن التنافسية بمفهومها الحديث، ترتبط بإرادة الدولة الساعية إلى رفع إنتاجية مواردها المتاحة، سواءً أكانت موارد بشرية أو مادية. ففي حين تقتضي الميزة النسبية في اقتحام الأسواق الدولية، الاعتماد على الدعم والحماية من قبل الدولة، وعلى الاتفاقيات والبروتوكولات الموقعة مع أطراف خارجية، وعلى استخدام عوامل إنتاج متينة الجودة، لخفض الكلفة (من جانب العرض)، وبالتالي إنتاج سلع وخدمات منافسة من حيث السعر، إلا أنها غير قادرة على الصمود والمنافسة من حيث الجودة في الأسواق العالمية والمحلية، فإن الميزة التنافسية من شأنها التركيز على تلبية حاجات المستهلك (جانب الطلب)، من حيث النوعية والجودة وبالتالي استخدام عوامل إنتاج مدربة ومتطورة وذات جودة وكفاءة عالية، وعلى الرغم من أثر ذلك في زيادة الكلفة في المدى القصير، إلا أنها في الوقت ذاته تساعد الصناعات على اقتحام الأسواق المتطورة والغنية.

وبذلك فإنه يمكن تعريف التنافسية على ثلاثة مستويات: الدولة والقطاع والشركة، مع الأخذ بعين الاعتبار إمكانية دراسة التنافسية على مستوى السلعة أو الخدمة الواحدة وهذا هو مصدر التنافسية الحقيقي للمستويات الأعلى من التنافسية.



فعلى مستوى الدولة يعرفها المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية على أنها: قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة النمو لأفرادها في الأجل الطويل¹³.

أما منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) فتعرف التنافسية على مستوى الدولة بأنها: "المدى الذي من خلاله تنتج الدولة في ظل شروط السوق الحرة والعادلة، منتجات وخدمات تنافس في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل"¹⁴.

وقد واجه تعريف التنافسية على أساس هذا المفهوم انتقاد بعض الاقتصاديين المشهورين أمثال "بول كروجمان" (Paul Krugman) حيث قال في مقالة بعنوان "التنافسية: الفكرة الخطيرة" إن مفهوم التنافسية ظهر لتغطية صعوبات هي في الأصل محلية المنشأ، وإن تشخيص المشكلة الاقتصادية كنتيجة لفشل المنافسة في الأسواق العالمية هو تشخيص خاطيء ومضلل، وإن القول بأن الازدهار الاقتصادي للدولة يتحدد بشكل كبير بواسطة النجاح في الأسواق العالمية هو فرضية خاطئة، فالعصر المهم والحاكم لحل

¹³ - World Economic Forum, (1996), "The Global Competitiveness Report", WEF Geneva.

¹⁴ - OECD, 1996, "Industrial Competitiveness", OECD, France.

المشكلة الاقتصادية يكمن في تنشيط العوامل الداخلية المحلية للدولة، وخاصة فيما يتعلق برفع معدلات الإنتاجية¹⁵.

وكذلك فإنه يمكن تعميم تعريف التنافسية استناداً إلى وضع الميزان التجاري في جميع الحالات، حيث أن فائض الميزان التجاري قد يشير في بعض الحالات إلى تدهور تنافسية الدولة، وعلى العكس فإن وجود العجز في الميزان التجاري يعني علامة قوة للاقتصاد، فمن الممكن بلوغ مستويات معيشة مرتفعة من خلال وجود عجز متنام (حالة الولايات المتحدة في الثمانينات) وبالعكس فإن الميزان التجاري قد يتوازن في نفس الوقت الذي تنخفض فيه مستويات المعيشة للدولة (حالة المملكة المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية، والولايات المتحدة في التسعينات من القرن العشرين).

إضافة إلى ذلك فإن هناك من يعرف التنافسية استناداً إلى مدى تحقيق الدولة مستويات معيشية مرتفعة بأنها: قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشية متزايدة ومطردة من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي مقاساً بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي¹⁶.

وبالتالي يمكن القول بأن التنافسية هي قدرة الدولة على تحقيق مستوى مرتفع لدخل الفرد، وبنمو مستمر. ففي حين تقتضي الميزة النسبية المنافسة على أجور منخفضة، فإن الميزة التنافسية تتطلب تحسين الإنتاجية للمنافسة في نشاطات ذات أجور مرتفعة، الأمر الذي يضمن تحقيق معدل نمو مرتفع ومستمر لدخل الفرد. وبالتالي فإن الميزة التنافسية لبلد ما تتحدد بمستوى صادراته وصافي تدفق الاستثمار الأجنبي، لما لهما من أثر كبير في رفع مستوى دخل الفرد إذا ما تم توجيهها إلى قطاعات ذات قيمة مضافة عالية.

أما على مستوى القطاع فتعرف التنافسية على أنها: قدرة الشركات في قطاع معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وبالتالي تتميز تلك الدولة في هذه الصناعة. وتقاس تنافسية صناعة معينة من خلال الربحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري، ومحصلة الاستثمار الأجنبي المباشر، الداخل والخارج، إضافة إلى مقاييس تتعلق بالكلفة والجودة للمنتجات على مستوى الصناعة.

¹⁵ - Krugman, Paul, (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", Foreign Affairs, March/ April, Vol. 73, No. 2.

¹⁶ - World Economic Forum, Competitiveness Report (1996),, p. 8.

أما على مستوى الشركة الواحدة، وهو موضوع هذه الدراسة، فتعرف الميزة التنافسية للشركة على أنها: القدرة على تزويد المستهلك بسلع وخدمات ذات مستوى كفاءة وفعالية أعلى من المنافسين الآخرين، دون وجود أي دعم أو حماية من قبل الحكومة.

وتعتبر القدرة على تلبية حاجات الطلب المحلي بالجودة المطلوبة خطوة أساسية للوصول إلى القدرة على تلبية الطلب العالمي وتحقيق موقف تنافسي في السوق الدولية، ويتم ذلك من خلال رفع كفاءة مدخلات العملية الإنتاجية، العمل ورأس المال والتكنولوجيا.

ومن الجدير ذكره أن تحقيق إحدى الشركات العاملة في صناعة معينة في دولة ما ميزة تنافسية لا يعتبر مقياساً للقدرة التنافسية لذلك القطاع أو لتلك الدولة، فقد لا تستطيع غيرها من الشركات تحقيق ميزة مماثلة. إلا أن نجاح مجموعة من الشركات المتكاملة في تحقيق ميزة تنافسية، يعتبر دليلاً على وجود عوامل القوة في تلك الصناعة، لذلك يتم التركيز عند الحديث عن الميزة التنافسية على القدرة التنافسية لشركة صناعية معينة وكافة النشاطات والشركات المرتبطة بها المكمل لنشاطها. مركز أبحاث الرسائل الجامعية

نخلص إلى القول بأن الميزة التنافسية لشركة ما، في إنتاج سلعة معينة، تكمن في قدرة الشركة على دخول السوق المحلية والدولية بسلعة ذات سعر منافس وجودة مناسبة لحاجة المستهلك.

2-3-3: مقاييس التنافسية:

تختلف مقاييس التنافسية تبعاً لاختلاف مفهومها المعتمد لدى الباحث، وتبعاً لاختلاف مستوى القياس، إضافة إلى طبيعة الغرض من القياس، وتتعد التقارير العالمية التي تعنى بقياس التنافسية من خلال العديد من المؤشرات على مستوى الدولة وقطاعاتها الإنتاجية، والتي تغطي عدداً كبيراً من دول العالم، ويمكن تقسيم هذه التقارير كما يلي¹⁷:

1- تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) في سويسرا، والذي يصدر الكتاب السنوي عن التنافسية في العالم (WCY) ويتضمن هذا الكتاب ترتيب دول العالم، وفقاً لعدد من المؤشرات تتدرج تحت ثمانية عوامل هي: الاقتصاد المحلي (30 مؤشراً)، والعولمة (45)، الحكومة (48)، المالية (27)، والبنية

¹⁷ - نويران، طارق، "دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر"، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرارات، مجلس الوزراء، جمهورية مصر العربية، القاهرة، 2003.

التحتية (32)، الإدارة (36)، والعلوم والتقانة أو التكنولوجيا (26)، والبشر (44)، ويشمل التقرير عدداً من الدول النامية بالإضافة إلى دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وفي عام 2001 بلغ عدد الدول التي شملها التقرير عام 49 دولة ليس بينها أي دولة عربية.

2- تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)، حيث يقوم المنتدى بإصدار تقرير التنافسية العالمية (GCR) الذي يستند إلى عدد كبير من المؤشرات موزعة على ثمانية عوامل هي الانفتاح، والحكومة، والمالية، والبنية التحتية، والتقنية، والإدارة، والعمل، والمؤسسات، ويشمل التقرير على تسع وخمسين دولة منها دولتين عربيتين هما الأردن ومصر.

3- مؤشرات البنك الدولي (WB)، وتتضمن (64) مؤشراً، تنشر بواسطة الشبكة العنكبوتية، تغطي العديد من دول العالم منها (11) دولة عربية هي: الجزائر، ومصر، والأردن، والكويت، وموريتانيا، والمغرب، وعمان، والمملكة العربية السعودية، وتونس، والإمارات العربية المتحدة، واليمن.

مؤشرات صندوق النقد الدولي (IMF) والذي ينشر عدداً محدوداً من المؤشرات، مثل: أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، وقيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، والسعر النسبي للسلع المتداولة وغير المتداولة، وتكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية.

ويؤخذ على هذه التقارير العالمية، التي تتضمن العديد من مؤشرات قياس التنافسية، أنها رغم كثرتها، لا تهتم بإدراج مؤشرات عن الكثير من الدول النامية، بل إن أساليب ترجيح المؤشرات قد يشوبه بعض التحيز، خاصة بالنسبة للمؤشرات المستقاة من بيانات قوائم الاستبيان التي تتضمن آراء المدراء التنفيذيين عن أداء اقتصادياتهم.

أما بخصوص مؤشرات التنافسية على مستوى الشركة الواحدة، فهناك العديد من الباحثين المشهورين الذين حاولوا قياس تنافسية الشركة من خلال عدد مؤشرات أهمها:

1- الربحية ومعدلات نموها عبر الزمن، حيث يعد تحقيق الشركة لمعدلات نمو متنامية دليلاً على اكتساب منتجات الشركة ميزة تنافسية.

2- استراتيجية الشركة وتوجهها لتلبية الطلب في السوق الدولي من خلال التصدير أو عمليات التزويد الخارجي، أي الإنتاج لصالح شركات أجنبية تعمل في نفس المجال، مما يرفع قدرة الشركة على التصدير ويظهر تحسناً في ميزاتها التنافسية.

3- قدرة الشركة على تحقيق حصة أكبر في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية، فكلما زادت حصة منتجات الشركة في السوق كان ذلك دليلاً على تنافسية منتجات الشركة.

4- الأسعار النسبية للسلع والخدمات المتاجر بها، بحيث تحافظ الشركات التي تسلك سلوكاً تنافسياً على أسعار منافسة لمنتجاتها مقارنة بالمنتجات المنافسة في السوق.

5- نسبة المستوردات إلى المبيعات المحلية، فكلما زادت نسبة الصادرات من المنتج إلى مبيعاتها المحلية كان ذلك دليلاً على تحسن مستوى تنافسية ذلك المنتج.

من الواضح أن تطبيق أو حساب هذه المؤشرات يتطلب متابعة كثير من المكونات أو المتغيرات المتعلقة بأداء الشركة قيد البحث، فحساب ربحية الشركة ومتابعة حصتها في السوق يتطلب متابعة مكونات تكاليفها ومعرفة أدائها في الأسواق المحلية والخارجية، فضلاً عن مقارنة ذلك بأداء الشركات العاملة في تلك الصناعة.

إضافة إلى أن دراسة استراتيجية الشركة وتوجهها لتلبية الطلب في السوق الدولي من خلال التصدير أو عمليات التزويد الخارجي، تتطلب معرفة العديد من النقاط المتعلقة بإنتاجية الشركة وطاقاتها الإنتاجية وقدرتها على تطوير منتجات جديدة أو على الأقل تمييز منتجات الشركة عن منتجات المنافسين، وغير ذلك من النقاط ذات العلاقة من جانب العرض، وكذلك فإن هذه الدراسة تضيف بعداً آخر يتعلق بجانب الطلب وهيكله واتجاهات تطوره.

إن طبيعة دراسة التنافسية وكثرة مكوناتها وحدائث أفكارها جعلتها مثار اهتمام العديد من الكتاب والباحثين الاقتصاديين، بل وكذلك متخذي القرار وصانعي السياسات في شتى أنحاء العالم، مما أدى إلى تعدد الآراء والمداخل النظرية التي تحاول دراستها وتفسيرها كظاهرة علمية وحالة عملية تؤثر وتتأثر بسلوك العديد من المتغيرات والمكونات الاقتصادية.

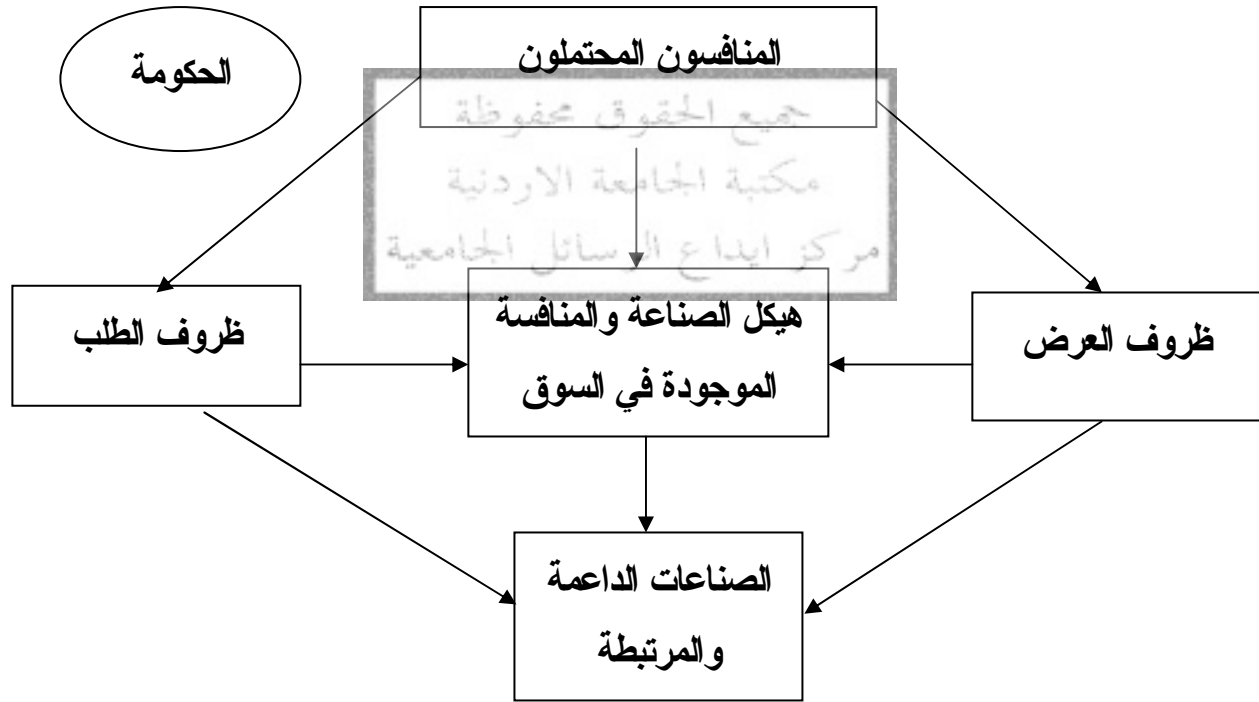
وفي إطار ذلك يعتبر نموذج "ميثيل بورتز"، وهو ما يعرف بنموذج الماسة أحد أبرز النماذج التحليلية التي تعرضت لفكرة التنافسية، لتحويلها من فكرة متناثرة المكونات إلى نموذج قابل للتطبيق وصياغة السياسات الاقتصادية على المستوى الجزئي وكذلك على المستوى الكلي، وهو النموذج الذي تحاول هذه الدراسة الاعتماد عليه في معرفة المكونات الواجب تناولها بالنسبة لصناعة الألبسة الأردنية.

جميع الحقوق محفوظة
مكتبة الجامعة الأردنية
مركز أيداع الرسائل الجامعية

2-3-4: نموذج بورتر¹⁸:

اقترح البروفيسور ميشيل بورتر، أستاذ الإدارة الاستراتيجية في جامعة هارفرد نموذجاً للميزة التنافسية عام 1990، يوضح الشروط التي يجب على المنشأة تحقيقها لتتجح في التنافس دولياً ويركز هذا النموذج على أربعة شروط أساسية رتبها في رسم توضيحي يطلق عليه اسم (الماسة) يبين العلاقة بين مرتكزاتها الأساسية وهي:

شكل رقم (1): نموذج بورتر (الماسة)



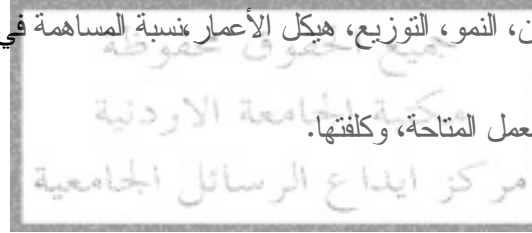
¹⁸ Porter, Michael E., The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press LTD. London, 1990, pp 33.

أولاً: ظروف العرض وعوامل الإنتاج:

ويتضمن ذلك: المصادر الطبيعية المادية للدولة، والمصادر المصنعة أو التخليقية، التي تسعى الشركة لإيجادها بنفسها، ومناخ الدولة وطبيعتها الجغرافية، والعوامل السكانية فيها، من حيث النمو والتوزيع وهيكل الأعمار. إضافة إلى مهارات الأفراد المتوفرة والبنية التحتية ومستوى التكنولوجيا المستخدم، ومما هو جدير بالذكر أن أهمية هذه الموارد تختلف من صناعة إلى أخرى، حيث هناك موارد عامة تقيد كل الصناعات وموارد متخصصة تقيد صناعات معينة، ويتمثل هذا الجانب بالعناصر التالية:

1- المواد الخام: (محلية، مستوردة) من حيث نوعيتها وكلفة استخدامها ومدى توفرها وإمكانية الحصول عليها.

2- السكان: (عدد السكان، النمو، التوزيع، هيكل الأعمار، نسبة المساهمة في سوق العمل).



- كمية ونوعية قوة العمل المتاحة، وكلفتها.

- حجم القوة العاملة.

- مستوى المهارات المتوفرة: (إنتاج، إدارة، تسويق).

- كلفة استخدام العمالة.

3- مخزون المعرفة التكنولوجية والتسويقية والإدارية في الدولة.

- مدى استخدام الأجهزة الإلكترونية والآلات الأوتوماتيكية.

- المخزون المعرفي للشركة.

- مصروفات المنشأة على البحث والتطوير (R&D).

4- كمية وكلفة مصادر التمويل المتاحة للصناعة.

5- نوعية وجودة البنية التحتية وتكلفة استخدامها، من طرق ووسائل نقل واتصالات وماء وكهرباء ومصادر طاقة وغيرها.

6- نظام الرعاية الصحية المتبع في الدولة، والذي يؤثر على نوعية الحياة في البلد.

ثانياً: ظروف الطلب: ويتعلق ذلك بما يلي:

1- طبيعة الطلب: مرونته السعرية، حجمه، نموه.

2- مواصفات السلعة: مستوى التخصص ومدى تميز منتجات الشركة عن منتجات غيرها من الشركات المنافسة.

3- حجم الطلب ونموه. جميع الحقوق محفوظة

4- عالمية الطلب، أو حاجة مستهلكي البلدان الأخرى للسلعة وإمكانية تصديرها.

مركز أيداع الرسائل الجامعية
مكتبة الجامعة الأردنية
ثالثاً: هيكل الصناعة والمنافسة:

1- مذاهب الإدارة المسيطرة، أو توجهات المديرين، فمثلاً تركز الشركات الألمانية واليابانية على عملية التصنيع وزيادة الإنتاجية، ولذلك تكون الوظائف الإدارية عادة من نصيب المهندسين.

2- أهداف الشركة واستراتيجيتها.

3- دوافع وتوقعات العمال واتجاهات ولائهم.

4- كثافة المنافسة وحدتها في الصناعة محلياً، أو عدد الشركات وحصص كل منها في السوق المحلية.

رابعاً: الصناعات الداعمة والمرتبطة: أهمية العقود في الصناعة:

تمتلك الصناعات المتطورة علاقات مع غيرها من الصناعات المساعدة، مشكلةً بمجموعها ما يعرف بالعتقود الصناعي، بحيث ترتبط كل صناعة بمجموعة من الروابط الأمامية والخلفية توفر لها نوعين من الدعم هما:

الدعم العمودي: وجود الصناعات الداعمة أو المزودة اللازمة للمنافسة دولياً، والتأكيد على فعالية التكلفة والاستلام السريع للمكونات، وذلك لتقليل التكاليف وتحسين الجودة.

الدعم الأفقي: التنسيق والمشاركة في النشاطات مع الشركات المنافسة، مثل إقامة المعارض الدولية أو التنسيق للتأثير على القوانين والأنظمة المطبقة.

ونشير نظرية بورتر إلى أن وجود هذه العناصر الأربعة بشكل متزايد يؤدي إلى تزايد التجارة. والدليل على ذلك هو الدراسات التجريبية على الكثير من الحالات في أسواق الدول المختلفة. أي أن وجود هذه العناصر بشكل متطور في إحدى صناعات دولة ما بالنسبة إلى غيرها من الدول يؤدي إلى حصول هذه الصناعة على ميزة تنافسية، وبالتالي فإن الحفاظ على الميزة التنافسية التي تتمتع بها صناعة معينة يتطلب التجديد والابتكار والتكامل المستمر. مما يدل على أن التنافسية مفهوم ينطوي على طبيعة ديناميكية بحيث يتطلب اكتسابها جهوداً مضمّنة بينما يمكن خسارتها بسرعة وسهولة بانتقالها إلى بلد آخر، مما يعني احتمال تغيير الموقف التنافسي للبلد أو الصناعة أو الشركة من حين لآخر.

خامساً: الحكومة:

وهي عنصر خامس تزداد أهميته بزيادة تدخل الدولة في الاقتصاد، والتي يتمثل دورها بما يلي:

- 1- القوانين والأنظمة: قانون التجارة أو قانون الشركات.
- 2- الاتفاقيات والبروتوكولات الإقليمية والدولية.
- 3- توفير الخدمات الصحية والتعليمية والأمنية.
- 4- السياسات الاقتصادية: وتشمل كلاً من السياسات المالية بما فيها الضرائب والإعانات، والسياسة النقدية، والسياسات التنموية، كخطط التنمية الاقتصادية وسياسة تنمية الصادرات وسياسة التنمية الصناعية و سياسات التدريب والتطوير.

5- خدمات أخرى تقدمها الدولة.

2- 3 - 5: أثر الاندماج المتوقع على عناصر التنافسية:

أولاً: تأثير الاندماج على ظروف العرض:

- 1- يؤدي الاندماج إلى زيادة حجم الشركة من حيث رأس المال وعدد العاملين وبالتالي زيادة قدرة الشركة على تحقيق وفورات الحجم الاقتصادية وتقليل متوسط التكلفة إلى أقل ما يمكن.
- 2- يؤدي الاندماج إلى حصول الشركة على المواد الخام بشكل أكثر سهولة وسرعة وبتكلفة أقل.
- 3- يؤدي الاندماج إلى الاستغناء عن بعض الموظفين الإداريين والعمال، والإبقاء على نوي الخبرة والكفاءة والمهارة العالية، وبالتالي رفع إنتاجية عنصر العمل وتقليل التكلفة.
- 4- يؤدي الاندماج إلى زيادة رأس مال الشركة وبالتالي قدرتها على استخدام مستويات متطورة من التكنولوجيا وكذلك زيادة قدرتها على امتلاك المعرفة والصرف على البحث والتطوير وتحسين الجودة.
- 5- يؤدي الاندماج إلى زيادة مصادر التمويل المتاحة، الذاتية من خلال تحقيق الشركة وفورات مالية من أعمالها، أو الخارجية من خلال زيادة قدرتها على الاقتراض وبكلفة أقل.
- 6- قد يؤدي الاندماج إلى زيادة قدرة الشركة على تنويع نشاطاتها وبالتالي تقليل مستوى المخاطرة أي تقليل كلفة استخدام رأس المال.
- 7- قد يؤدي الاندماج إلى تقليل كلفة استخدام البنية التحتية وتحسين جودتها.

ثانياً: تأثير الاندماج على ظروف الطلب:

قد يؤدي الاندماج إلى تغيير في طبيعة الطلب من خلال تأثيره على الأسعار، محلياً ودولياً.

ثالثاً: تأثير الاندماج على ظروف أو هيكل الصناعة:

- 1- يؤدي الاندماج إلى تقليل عدد الشركات في الصناعة وبالتالي تخفيف حدة المنافسة السوقية.
 - 2- يؤدي الاندماج إلى زيادة حصة الشركة في السوق المحلية ولكن قد لا يحدث ذلك في السوق الدولية.
 - 3- قد يؤدي الاندماج بالشركات إلى تغيير أهدافها واستراتيجياتها المستقبلية، كما يؤدي إلى تغيير اتجاهات ولاء العمال ودوافعهم خوفاً من البطالة.
 - 4- رابعاً: تأثير الاندماج على الصناعات الداعمة: يؤدي الاندماج إلى زيادة قدرة الشركة على تكوين عقود الصناعة، نظراً لكون حجمها، ورفع كفاءته، مما يؤثر إيجابياً على ربحية الشركة.
- خامساً: الحكومة:
- قد يؤدي الاندماج إلى تمكن الشركة من التأثير في صياغة بعض القوانين والأنظمة أو الاتفاقيات الإقليمية والدولية. كما قد يؤدي الاندماج إلى زيادة قدرة الشركة على المطالبة بخدمات حكومية أكثر تطوراً. في حين قد تمنع القوانين أو تعيق حدوث عمليات اندماج، إذا كانت تؤدي إلى انخفاض كفاءة السوق أو ظهور قوة احتكارية فيه.

2 - 4: الاتفاقيات التجارية الدولية¹⁹:

مع تزايد حركة العالم نحو التكتل الاقتصادي وتشكيل الكتل التجارية، انضم الأردن إلى الحركة العالمية من خلال اتفاقيتين مهمتين هما اتفاقية انضمام إلى منظمة التجارة العالمية واتفاقية الشراكة الأردنية الأوروبية. ويتألف نظام منظمة التجارة العالمية الذي نشأ من جولة أوروغواي من الاتفاقيات الموضوعية الرئيسية التالية:-

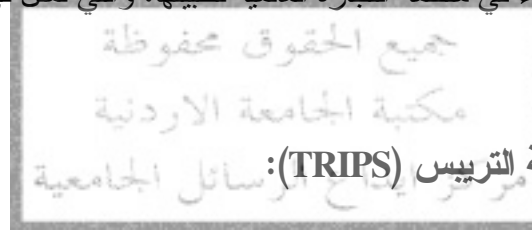
- 1- الاتفاقيات المتعددة الأطراف بشأن تجارة السلع بما في ذلك الاتفاق العام بشأن التعريفات والتجارة (الجات: GATT) والاتفاقيات المرتبطة بها.

¹⁹ النعيمات، عبد السلام، وآخرون، الاتفاقيات التجارية الأردنية مع دول العالم، الجمعية العلمية الملكية، الأردن، 1999، ص8-40.

2- الاتفاق العام بشأن تجارة الخدمات (جاتس) (GATTS).

3- الاتفاق بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (تريپس) (TRIPS):

وتقع على عاتق منظمة التجارة العالمية مسؤولية الإشراف على تطبيق ذلك الاتفاق، وهو أهم جوانب نظام منظمة التجارة العالمية المتعلقة بهذه الدراسة، حيث تنصب الملكية الفكرية على إبداع العقل البشري، وتشمل حقوق التأليف وحقوق براءات الاختراع وحقوق النماذج الصناعية، إضافة إلى العلامات التجارية والعلامات الأخرى التي يستعملها التجار لتمييز منتجاتهم من أجل كسب ثقة المستهلك. حقوق الطبع، والحقوق ذات الصلة، بما فيها الدوائر المتكاملة وبرامج الكمبيوتر وقواعد البيانات، والمؤشرات الجغرافية والمعلومات غير المفصح عنها (الأسرار التجارية). ويضع اتفاق (التريپس) الحد الأدنى من المعايير الواجب على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تطبيقها، والتي تمثل في ذات الوقت الحد الأقصى الذي تلتزم به هذه الدول.



2-4-1: تأثير تطبيق اتفاقية التريپس (TRIPS):

ترزع الدول المتقدمة بأن تطبيق اتفاقية (التريپس) سيفيد كلا من الدول المتقدمة والدول النامية على السواء، في مجالات تدفق الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا ودعم الابتكار وتعظيم إسهامها في التجارة والتنمية الاقتصادية. ولكن من الواضح أن هناك مصلحة تسعى الدول المتقدمة إلى تحقيقها على حساب الدول النامية من خلال المحادثات متعددة الأطراف مع الدول النامية، والتي تسعى لفرض تطبيق هذه الاتفاقية. ومن الجدير ذكره أن مدى تأثير تطبيق الاتفاقية على الدول النامية يختلف من دولة لأخرى، حسب مستويات التنمية الاقتصادية والتكنولوجيا المتحققة في الدولة المعنية، ولا سيما حين ندرك جدلية العلاقة بين حقوق الملكية الفكرية من جهة والاستثمار الأجنبي المباشر والابتكار ونقل التكنولوجيا من جهة أخرى، فكلاهما يؤثر ويتأثر إيجاباً بالأخر.

وتشير الدراسات المتعلقة بالدول النامية إلى أن تطبيق براءات الاختراع في مجموعة من الدول النامية مثل (الأرجنتين، البرازيل، الهند، المكسيك، كوريا، تايوان) سيحقق لشركات صناعة الأدوية خسائر تتراوح بين

(3.5 – 10.8) بليون دولاراً أمريكياً، مقابل مكاسب يحققها أصحاب براءات الاختراع الأجنبية تتراوح بين (2.1-14.4) بليون دولاراً أمريكياً (Nogues, 1990)²⁰.

2-4-2: أثر انضمام الأردن لمنظمة التجارة العالمية واتفاقية الشراكة الأردنية الأوروبية على صناعة الأدوية الأردنية:

يعد قطاع صناعة الأدوية الأردني من أكثر القطاعات أهمية وتصديراً إلى جهات غير تقليدية. وكيفما كان فإنه يواجه بعض المشاكل والعقبات التي تحتاج إلى حل. وكنتيجة لانضمام الأردن إلى منظمة التجارة العالمية والشراكة الأوروبية فإن القطاع الصناعي سيتأثر سلباً على المدى القصير من حيث نموه وربحيته. وفي ضوء ذلك، سيواجه قطاع صناعة الدواء الأردنية العديد من الصعوبات عندما يبدأ الأردن تطبيق قوانين المنظمة والشراكة، وقد انضم الأردن إلى منظمة التجارة العالمية في شهر كانون ثاني لعام 2000.

وقد اتخذت الحكومة الأردنية العديد من الإجراءات المتقدمة قبل انضمامها إلى المنظمة وبشجيع البرلمان الأوروبي لتوقيع الاتفاقية، ولهذه الإجراءات العديد من الآثار السريعة على الصناعة الدوائية الأردنية منها:-

1- إن التطبيق الفوري للقوانين المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية (IPR) وحقوق الاختراع بشكل رئيسي سيكون لها آثار قاسية على صناعة الدواء الأردنية، حيث يتوقع أن تكون مطالبة بالالتزام التام بالقوانين المتعلقة بحقوق اختراع المنتجات العلمية التصنيعية، بغض النظر عن مدى قدرتها على التكيف مع متطلبات هذه الحقوق.

2- تعرض مصانع الدواء الأردنية للتطبيق التنظيمي المستمر من قبل الأجهزة الدولية المعنية بحقوق الملكية الفكرية.

3- التدخل الحكومي والتحكم في أداء الصناعة بهدف تقديم الأردن كدولة فعالة وجادة في التكيف مع قوانين حقوق الملكية الفكرية. مما قد يسبب انخفاضاً في عدد المنتجات المحلية والمبيعات في السوق المحلية والإقليمية.

²⁰ كوريا، كارلوس، حقوق الملكية الفكرية، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق، دار المريخ، 2000، ص 16-62.

4- صعوبة دخول أسواق التصدير مع التطبيق الحرفي لحقوق الملكية الفكرية بسبب ما تواجهه المنتجات الدوائية الأردنية من صعوبات أثناء إجراءات التسجيل في الأسواق الإقليمية. إضافة إلى فقدان فرص دخول الأسواق التصديرية التقليدية بمنتجات جديدة.

5- قد لا تمنح الدول حق التميز التفضيلي للأدوية الأردنية (M.F.N) وحق المعاملة الوطنية (N.T) كما هو مطلوب في منظمة التجارة العالمية تبعاً لأنظمة الدول المستوردة ،وهذا مثبت في إجراءات تسجيل المنتجات، ومتطلبات الصلاحية وإجراءات رخص الاستيراد تبعاً لاختلاف إجراءات براءات الاختراع، واعتماداً على مختلف تطبيقات قواعد المنشأ، وقيم المبادلات- الصفقات التصديرية - المصرح بها من قبل شركات الأدوية الأردنية، والتي قد ترفض من قبل دول مستوردة معينة.

6- إن تطبيق المعايير الجديدة الملزمة في الصحة والشروط الأمنية في مجالات البيئة إضافة إلى العوائق الفنية الموجودة أصلاً تمنع أو تقلل من قدرة المنتجات الدوائية الأردنية على دخول الأسواق الدولية.

7- تصنف الأدوية على أنها من المنتجات الاستهلاكية الحساسة مما يعني إخضاعها لتنظيمات فنية في استيراد الدول في ظل (W.T.O). إضافة إلى أن الأدوية الأردنية، تهتم بعملية التصنيع والإنتاج وطريقتها (P.P.M) وشروطها في الدول المستوردة.

8- إلغاء كافة المساعدات الحكومية المباشرة الموجهة لقطاع صناعة الأدوية أينما وجدت.

9- منافسة واردات الأدوية من الدول الأخرى والتي عادة ما تكون عرضة للتحكم السعري. وكذلك أدوية الجراحة الأجنبية المستوردة والتي لم يتم تطويرها في الأردن بعد.

الفصل الثالث

الصناعات الدوائية في الأردن

3-1: مقدمة: صناعة الدواء عالمياً وعربياً:

بلغ حجم سوق الدواء عالمياً عام 2001 حوالي 350 بليون دولار أمريكي، في حين كان عام 1991 حوالي 190 بليون دولار أمريكي، بمعدل نمو سنوي يقدر بحوالي 9.7 % إضافة إلى كون الصناعة الدوائية هي الأكثر ربحية في العالم حيث يبلغ الهامش الربحي لبعض الشركات العالمية حالياً بين (20~30%) وقد يصل أحياناً إلى 40%، ومع أن الولايات المتحدة الأمريكية تمتلك السوق الوطني الأوسع للدواء حيث تستهلك (130 بليون دولار) أو ما نسبته 38.5 % من السوق العالمي للدواء، ثم يأتي السوق الأوروبي بنسبة [27%] ثم السوق الياباني بنسبة 16 % إلا أن صناعة الدواء تعتبر صناعة دولية بمعنى أن المنتجات الدوائية تستورد وتصدر في كافة دول العالم، فليس هناك دولة تكفي ذاتياً من المنتجات الدوائية²¹.

و في عام 1999 كانت الشركات الثلاث الأكبر المتعددة الجنسية هي (Merck و شركاه) و التي تمتلك نسبة 4.8 % من السوق العالمي تتبعها (Astra Zeneca) بنسبة 4.6 % و (Glaxo Welcome) بنسبة 4.2 %.

ويتركز إنتاج العالم من الدواء في مجموعات علاجية ثلاث هي:

مجموعة جهاز القلب الوعائي: Cardiovascular: وتشكل إنتاجها 18 % من إنتاج الدواء العالمي ومجموعة العلاجات المتعلقة بالجهاز الهضمي Metabolism \ Alementary: وتشكل 15 %، ومجموعة الجهاز العصبي المركزي Central Nervous System: وتشكل 15 %، و تشكل هذه المنتجات مجتمعة حوالي نصف قيمة سوق الأدوية العالمي، وقد بلغ متوسط عدد المنتجات الجديدة حوالي 1567 منتجاً

²¹ - The Association of British Pharmaceutical s, Facts & Statistics From the Pharmaceutical Industry, A Global Industry, www.abpi.org.uk.

دوائياً، ينتج منها 672 منتجاً في شمال أمريكا، وتنتج أميركا اللاتينية 285، وإفريقيا الوسطى 214 وأخيراً تنتج أوروبا 168 منتجاً منها.

و يمكن تجميع الشركات القائدة في الصناعات الدوائية إلى ثلاث نشاطات مميزة و التي يمكن أن تؤخذ بشكل مفصل ويشكل مجموعها صناعة الدواء. وهذه النشاطات هي: التصنيع والإنتاج، والبحث العلمي والتطوير، والمبيعات والترويج، والتي تحدد مجتمعة المنتجات المباعة والكميات والأسعار المتعامل بها.

وعلى الرغم من كونها صناعة دولية إلا أن الإنتاج الدوائي مركز في عدد محدود من الدول والشركات متعددة الجنسية، وفي الوقت الحاضر، فإن الدول الصناعية السبع، تنتج أكثر من 85 % من الناتج الدولي من صناعة الأدوية، كما أن 36 % من الإنفاق على البحث العلمي والتطوير عالمياً في شركات صناعة الدواء يتحقق في الولايات المتحدة الأمريكية، يتبعها في ذلك اليابان بنسبة 19 %.

وخلال العدين السابقين، زادت شركات الدواء النسبة من المبيعات المخصصة للبحث والتطوير من 11.9 % عام 1980 إلى 20.3 % من المبيعات عام 2000²².

ومع أن التكاليف المخصصة للإعلان والترويج غير معلنه في معظم الشركات إلا أنها تقدر بحوالي 30~35% من عوائد المبيعات.

وهنا تبرز حاجة شركات صناعة الدواء إلى التكتل والاندماج لتحقيق وفورات الحجم وتحقيق الحجم الأمثل للإنتاج على المستوى الدولي، وتقليل التكاليف غير التصنيعية (البحث والتطوير والإعلان والترويج)، إضافة إلى الحاجة إلى لتكيف مع التغير في البيئة الصناعية الدولية التي تعتمد على مستويات تكنولوجية متطورة باستمرار، وتشكل عاملاً مهماً من العوامل المحركة - لإعادة هيكلة واندماج شركات الصناعة الدوائية.

أما في صناعة الدواء العربية، فيقدر حجم سوق الدواء في الدول العربية بحوالي (5.5) بليون دولار عام 1998 أي ما نسبته 1.8 % من السوق العالمي البالغ 305 بليون دولار في نفس العام. ويبلغ حجم السوق

²² - The Association of British Pharmaceutical s, Facts & Statistics From the Pharmaceutical Industry, Research & Development, www.abpi.org.uk.

العربي الأكبر، وهو السوق السعودي، حوالي 20 % من إجمالي السوق الدوائي العربي يتبعه في ذلك سوق مصر بنسبة 17 % ثم الجزائر 9%.

ومن حيث العدد فقد بلغ عدد شركات صناعة الأدوية العربية عام 1999 حوالي 234 شركة دوائية مسجلة موزعة على أنحاء العالم العربي، منها 15 شركة تحت الإنشاء، وتظهر شركات صناعة الأدوية السورية النسبة الأعلى بين شركات صناعة الأدوية العربية بنسبة 23% تتبعها في ذلك مصر بنسبة 17%.

ويتجاوز الاستثمار في صناعة الدواء في الدول العربية حوالي 4 بليون دولار، وتوظف صناعة الدواء العربية حوالي 50000 شخص.

يقابل إنتاج الدواء العربي بمجموعه حوالي نصف طلب الأسواق المحلية 49 %، ويغطي النصف الباقي 51 % من الاستيراد، حيث يشكل إنتاج مصر من الأدوية حوالي 41 % من إنتاج الأدوية العربي، يتبعها في ذلك المغرب بنسبة 19 % ثم سوريا بنسبة 13 %. وسنظل الدول العربية، تستهلك أدوية مستوردة بشكل متزايد نتيجة نقص التكنولوجيا المتقدمة، وارتفاع حجم الاستثمار المطلوب في البحث والتطوير الذي تدفعه الشركات المتعددة الجنسيات القادرة على إنتاج الكثير من المجموعات العلاجية التي لا تنتج محلياً في هذه لمقابلة الطب المحلي فيها²³.

3-2: صناعة الدواء في الأردن:

بلغ عدد الشركات العاملة في قطاع الصناعات الدوائية والكيمويات الطبية 25 شركة عام 2001، مقابل 16 شركة عام 1994، وقد بلغت القيمة المضافة لهذا القطاع في عام 2001 حوالي 67.5 مليون دينار أردني، بنسبة 1.2 % من الناتج المحلي الإجمالي بسعر الأساس (5471 مليون دينار)، وما نسبته 6 % من القيمة المضافة للقطاع الصناعي (1119.7 مليون دينار)²⁴ للعام نفسه.

²³ - وهبة، تيسير، الصناعة الدوائية في الأردن، الواقع والتحدي، مركز البحث العلمي / البنك العربي، ورقة عمل مقدمة إلى ورشة عمل حول الصناعة الدوائية في الأردن، الجامعة الأردنية، نيسان 2001.
²⁴ دائرة الإحصاءات العامة، المسح الصناعي، عدة نشرات.

جدول رقم (1) قطاع الصناعات الدوائية والكيمويات الطبية في الأردن (ألف دينار)

الصادرات	إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت	القيمة المضافة	الإنتاج القائم	تعويضات العاملين	عدد العاملين	عدد الشركات	السنة
91,293.7	-	36,750	102,682	12,720	3,066	16	1994
87,298.3	-	33,676	97,052	13,196	2,809	16	1995
103,850.6	-	32,680	92,800	12,408	2,847	16	1996
132,465.8	10,819	47,046	120,964	14,084	3,357	20	1997
100,978.9	4,571	55,163	133,718	17,604	3,510	21	1998
100,653.2	5,424	54,033	128,181	21,817	3,501	24	1999
110,135.8	3,236	59,507	139,941	19,880	3,984	25	2000
129,703.7	4,092	67,484	151,605	20,888	4,253	-	2001

المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، المسح الصناعي، عدة نشرات

وقد بلغ عدد العاملين في هذا القطاع حوالي 4253 عاملاً عام 2001، يحصلون على 20.9 مليون دينار وهو ما يعني أن متوسط دخل الفرد العامل في هذا القطاع يبلغ حوالي 4911 دينار في السنة في حين بلغت إنتاجيته²⁵ حوالي 15867 ديناراً في نفس العام، إضافة إلى ذلك فقد بلغت صادرات القطاع 129.7 مليون دينار عام 2001.

ويلاحظ توجه شركات صناعة الأدوية الأردنية نحو التصدير، حيث بلغ عدد الدول التي تصلها الأدوية الأردنية عام (2001) حوالي (61) دولة موزعة على أنحاء العالم²⁶. وذلك نتيجة الجهود الذي تبذلها هذه الشركات في مجال فتح أسواق جديدة، واستجابة لارتفاع الأرباح المتوقعة من ذلك.

²⁵ تم حساب معدل إنتاجية الفرد بقسمة القيمة المضافة للقطاع على عدد العاملين فيه.
²⁶ أنظر ملحق رقم (5).

ومن الجدير ذكره أن هذه الدراسة موجهة لجزء من هذا القطاع، والمتعلق بالشركات الصناعية المنتجة للأدوية البشرية.

3-2-1: صناعة الأدوية البشرية في الأردن²⁷:

تأسست أول شركة أردنية لصناعة الأدوية البشرية عام 1962، حيث شكلت قاعدة صناعة الدواء في الأردن، وخلال الفترة من 1962~2001 وصل العدد إلى 18 شركة لصناعة الأدوية البشرية مسجلة رسمياً. منها 10 شركات مساهمة عامة.

ويعتبر قطاع صناعة الأدوية أحد القطاعات المؤثرة في الاقتصاد الأردني، حيث بلغ الإنتاج المحلي للشركات الثماني عشر، المكونة لقطاع صناعة الأدوية الأردني، عام 2001 حوالي 129.4 مليون ديناراً أردنياً، صدر منها 84.9 مليون ديناراً.

جدول رقم (2): شركات صناعة الدواء البشري الأردنية²⁷ (ألف دينار)

السنة	عدد الشركات	رأس المال المدفوع	عدد العاملين	الإنتاج القائم	الاستهلاك الوسيط	القيمة المضافة	تعويضات العاملين
1999	15	66526.4	3061	111231.0	17899.5	93331.5	17509.8
2000	16	98713	3637	119790	63890	55899.9	16604
2001	18	101897	3685	129380	69291	60089.2	16773

المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، المسح الصناعي، بيانات غير منشورة.

3-2-2: الإنتاج وظروف العرض في صناعة الأدوية الأردنية:

بلغ عدد العاملين في شركات صناعة الدواء في الأردن 3685 عام 2001، بلغت تعويضاتهم السنوية حوالي 16.8 مليون دينار، وبالتالي فإن متوسط دخل الفرد العامل في صناعة الدواء الأردني يبلغ حوالي

²⁷ مصدر البيانات: دائرة الإحصاءات العامة، المسح الصناعي، بيانات غير منشورة.

4551 ديناراً أردنياً، في حين بلغت إنتاجيته السنوية حوالي 16307 ننانير، وما يفسر ذلك هو طبيعة العمالة الفنية اللازمة لهذه الصناعة، التي تتصف بارتفاع مستوى التدريب والتأهيل.

ويتوزع إنتاج شركات صناعة الأدوية الأردنية، من حيث قيمته، إلى أدوية لا تخضع لحقوق الملكية الفكرية نسبتها 85%، بينما تبلغ نسبة تصنيع الأدوية الخاضعة للحقوق 12 % والتي تصنع بطرق غير الطرق المعتمدة في الدول ذات الحقوق، ويبقى ما نسبته [3%] للأدوية بامتياز ممنوح من الشركات الدولية²⁸.

3-2-3: ظروف الطلب على منتجات الأدوية البشرية الأردنية:

يمكن تقسيم المشترين في سوق الأدوية إلى: السوق الخاص، والسوق المؤسسي، حيث يبيع السوق الخاص الأدوية من خلال الصيدليات الخاصة، وبلغت نسبة مبيعاته في السوق حوالي 61 % من سوق الأدوية الأردني عام 2001، في حين أن السوق المؤسسي الذي يشكل حوالي 39 % من سوق الدواء تتم مبيعاته من خلال المناقصات للمؤسسات الحكومية وبعض المستشفيات الخاصة الكبرى²⁹.

وتكتسب الأدوية المصنعة محلياً حصة سوقية أكثر من المستوردة بسبب النوعية المحددة من قبل المستهلكين الذين يشترون الأدوية المصنعة محلياً والمسعرة غالباً كبديل للأدوية المستوردة.

وتخضع منتجات الدواء المنتجة محلياً والمستوردة إلى تسعير وزارة الصحة والتي تنتج هيكل تسعير رياضي تقل فيه أسعار الأدوية المنتجة محلياً بنسبة (25-35 %) عن البدائل المستوردة. ويواجه هيكل الأسعار هذا منافسة أكثر مع تمايز منتجات المنتجين المحليين، فمثلاً: لا تسمح المملكة العربية السعودية أن يتم استيراد أي منتج ما لم يكن سعره مقارباً لسعر بيعه بالجملة في الأردن، ولخلق بعض المرونة فإن هناك قانون للدواء والصيدلة قيد الإجراءات التشريعية، والذي سيأخذ بعين الاعتبار مختلف خيارات هياكل الأسعار مما قد يوسع قيمة الصادرات ويستقطب الشركاء الإستراتيجيين.

²⁸ وهبة، تيسير، 2001، مرجع سابق.

²⁹ وزارة الصحة، التقرير الإحصائي السنوي، 2001.

3-2-4: هيكل السوق والمنافسة في صناعة الدواء الأردني:

تجاوز حجم رأسمال الشركات المستثمر فعليا في هذه الصناعة حوالي 400 مليون دولار في العام 2001م³⁰. ومن الممكن أن تكون الشركات المتعددة الجنسية أكثر انجذابا للاستثمار في السوق خصوصا بعد توقيع اتفاق انضمام الأردن إلى منظمة التجارة العالمية. كذلك فإن شركات صناعة الأدوية الأردنية تمتلك استثمارات إقليمية خارج الأردن مثل شرق أوروبا، ودولية في أي مكان تؤسس فيه اتفاقية شراكة مع شركات دولية.

وتعتبر صناعة الدواء الأردنية واحدة من تلك الصناعات المسيطر عليها من قبل عدد قليل من، الشركات حيث يمتلك قادة السوق وهم (مصنع أدوية الحكمة، العربية لصناعة الأدوية، ودار الدواء والأردنية لصناعة الأدوية) حوالي 71% من إنتاج ومبيعات الدواء الأردني³¹. وقد استثمرت كثير من الشركات في خطوط إنتاج ومجموعات دوائية متشابهة مما قاد إلى منافسة حادة بينها.

وقد تم تأسيس مشاريع الائتلاف (الشراكة الإستراتيجية) في التصنيع في دول أخرى تضم البرتغال و أمريكا و العربية السعودية و تونس و الجزائر، والدول الأخرى في طريقها إلى مشاريع مماثلة لتضم اليمن و السودان و إثيوبيا.

3-2-5: الصناعات الداعمة والمرتبطة بصناعة الدواء الأردني:

تم تطوير عدد من الصناعات المكملية التي تساعد مختلف شركات صناعة الأدوية في عملياتها الصناعية والمواد الخام مثل كبسولات الجيلاتين، و صناعة التغليف التي تضم أوعية الدواء وأغلفة الدواء الورقية.

3-2-6 البحث العلمي والتطوير:

يشكل الإنفاق على البحث والتطوير في صناعة الأدوية الأردنية حوالي 2% من إيرادات مبيعاتها³²، بتركيز على التراكيب الدوائية وأنظمة الاستلام، وتطوير عمليات التصنيع أكثر من تطوير منتجات جديدة. وينحصر البحث العلمي والتطوير في شركات صناعة الأدوية الأردنية في معالجة التراكيب الدوائية

³⁰ وهبة، تيسير، 2001، مرجع سابق.

³¹ قام الباحث بحساب النسب اعتماداً على بيانات دائرة الإحصاءات العامة، بيانات غير منشورة .

³² وهبة، تيسير، 2001، مرجع سابق.

ودراسات النبات، ودراسات المكافآت الحيوية. ويمتلك الأردن أربعة مراكز لأبحاث التكافؤ الحيوي: وهي الجمعية العلمية الملكية، الجامعة الأردنية، وجامعة العلوم والتكنولوجيا الأردنية، والشركة العربية لصناعة الدواء والمستلزمات الدوائية (أكليما) وهي الأكثر تقدماً في الشرق الأوسط.

3-2-7 معايير الجودة:

تشتمل هذه المعايير على قواعد التصنيع الجيد الحالية، والخبرة المخبرية و السريرية الجيدة، وقد تكيفت أكثر شركات صناعة الأدوية الأردنية مع معايير طرق التصنيع الجيد، ولكن مستويات التطابق بين الشركات غير كافية ومتباعدة.

وتتبع أهمية هذه المعايير من قدرتها على كشف مدى حاجة الصناعة للتطوير حتى تتمكن من عرض منتجات ذات نوعية، وخدمات ذات جودة في سوق الدواء العالمي. وستجعل بعض الشركات تنهك في التطور وأخرى في البناء بينما قد تقفل شركات أخرى أبوابها وتخرج من السوق، وتشير التقديرات إلى أن عملية التطوير هذه تحتاج لاستثمار 28 مليون دولار لإعادة بناء هذه الشركات التي لم تقم بذلك بعد.

الفصل الرابع: دوال إنتاج صناعة الأدوية في الأردن:

تحليل أثر الاندماج

بلغ عدد الشركات العاملة في قطاع صناعة الدواء الأردني 18 شركة عام 2001، في حين كان عددها 15 شركة عام 1999، ولأغراض هذه الدراسة سيتم الاعتماد على بيانات 14 شركة، حسب ما هو متوفر لدى دائرة الإحصاءات العامة الأردنية للسنوات الثلاث.

ولتوقع أثر الاندماج، على كل من الإنتاج والتكاليف، حيث لم تحدث أي عملية اندماج بين شركات صناعة الدواء الأردنية قبل إعداد هذه الدراسة، سيتم تقدير العلاقة بين المتغيرات التابعة والمستقلة باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) وذلك باستخدام بيانات تغطي ثلاث سنوات هي، 1999، 2000، 2001، اعتماداً على طريقة إحصائية تجمع بين طريقة للسلاسل الزمنية وطريقة للبيانات المقطعية، بحيث تؤخذ بيانات الشركات المكونة للقطاع لعدد من السنوات، وتتم معاملة المشاهدات الناتجة عن ذلك وكأنها سلسلة زمنية واحدة³³، وبحيث يتمثل الاندماج بزيادة رأس المال وعدد العاملين معاً.

4 - 1: أثر الاندماج على دوال إنتاج الدواء في بعض شركات صناعة الدواء في الأردن:

تعد علاقة الإنتاج برأس المال والعمل علاقة فنية، فتغير عوامل الإنتاج يؤدي إلى تغير الإنتاج وبنفس الاتجاه، أي أن زيادة رأس المال أو العمل سيؤدي إلى زيادة في الإنتاج. إن الاندماج بتعاريفه المختلفة يعني الاندماج في رأس مال المؤسسات، سواء رأس المال المادي أو البشري، وبالتالي فإنه يمكن تشبيهه بزيادة كل من رأسمال الشركة وعدد العاملين فيها، باندماجها مع شركة أخرى.

وسيتيم فحص العلاقة إحصائياً بين تغير رأس المال والعمل (الاندماج) من جهة وبين الإنتاج من جهة أخرى في قطاع صناعة الأدوية في الاقتصاد الأردني، عن طريق تقدير معالم الدالة التالية:

$$Q = AL^{\alpha} K^{\beta} \dots\dots\dots(1)$$

حيث: Q: كمية الإنتاج من الأدوية

³³ أنظر: Koutsoyiannis, A, Theory of Econometrics, Macmillan, University of Lancaster, 1975, pp 392- 398

L: عنصر العمل: عدد العاملين في كل شركة من شركات صناعة الدواء في الأردن.

K: عنصر رأس المال: ويمثل بقيمة الموجودات الثابتة لكل شركة.

α : مرونة الإنتاج بالنسبة للعمل

β : مرونة الإنتاج بالنسبة لرأس المال

U: الخطأ العشوائي

e: العدد النيبيري

يطلق على المعادلة رقم (1) دالة "كوب-دو غلاس" وهي معادلة فنية، تعني أن تغير العمل بنسبة 100% سيعمل على تغير الإنتاج بنسبة α % وبنفس الاتجاه، كما أن تغيير رأس المال بنسبة 100 % سيعمل على تغير الإنتاج بنسبة β % . أما الثابت (A) فيعبر عن التطور التكنولوجي وعن المتغيرات الأخرى التي تؤثر على الإنتاج

نستطيع الآن تقدير معالم الدالة بطريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) بعد تحويلها إلى دالة لوغاريتمية وعلى الشكل التالي:

$$\ln Q = A + \alpha \ln L + \beta \ln K + u \dots (2)$$

حيث: \ln تعني اللوغاريتم الطبيعي.

وبعد إدخال المعلومات المتوفرة عن إنتاج شركات الأدوية إلى الحاسب الإلكتروني والمعلومات المتوفرة عن العمالة ورأس المال لهذه الشركات وباستخدام برنامج spss وباستخدام نموذج الانحدار المتعدد تم الحصول على النتائج التالية:

$$\ln Q = 7.08 + 0.32 \ln L + 0.72 \ln K \dots (3)$$

$$(33.5) \quad (3.9) \quad (8.6)$$

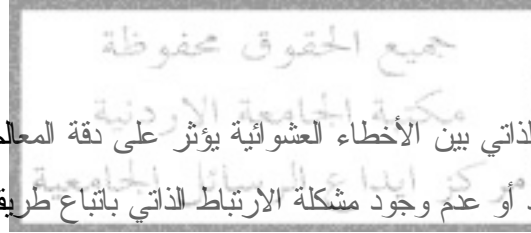
$$R^2 = 97\% \quad F = 654.4 \quad d-w = 2.19$$

وتشير الأرقام بين الأقواس إلى قيمة (t) المحسوبة.

تختبر (F) المعنوية الكلية للانحدار، وتوحي القيمة (F) المرتفعة بعلاقة معنوية بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة مؤدية إلى رفض الفرض العدمي بأن معاملات كل المتغيرات المفسرة كلها أصفار.

وتشير النتائج إلى أن المعادلة رقم (3) ملائمة إحصائياً، وذلك لأن قيمة (F) المحسوبة والبالغة (654.4) أكبر من قيمتها الجدولية عند المستوى دلالة 0.01 أي أن المعالم المقدرة تختلف إحصائياً عن الصفر وأن هناك علاقة بين رأس المال والعمل من جهة وبين كمية الإنتاج الدوائي من جهة أخرى.

يفسر معامل التحديد (R^2) التغيرات في المتغير التابع. وتفيد النتائج أن حوالي 97% من تغيرات كمية الإنتاج الدوائي سببها تغير رأس المال والعمل. وأن قيمته العالية تدل على صحة المتغيرات المحددة في المعادلة.



إن وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء العشوائية يؤثر على دقة المعالم المقدرة ويبعدها عن قيمها الدقيقة، ويمكن اختبار وجود أو عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي باتباع طريقة اختبار (ديربن- واتسون). وعند مقارنة قيمة معامل (ديربن- واتسون) المحسوبة والبالغة (2.19) مع الحدود الدنيا والعليا لقيمتها الجدولية عند مستوى دلالة 1% تبين عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي.

ويشير اختبار " t ستودنت" إلى مدى معنوية المتغيرات المستقلة منفردة. ولكي تتمتع المعلمة المقدرة لمتغير ما بالمعنوية الإحصائية يجب أن تكون قيمة " t" المحسوبة الخاصة بهذا المتغير أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة مقبول إحصائياً. وعند مقارنة قيمة " t" المحسوبة الخاصة بمتغير رأس المال (k) مع قيمتها الجدولية وجد أن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية عند مستوى دلالة 1%. وكذلك عند مقارنة قيمة t المحسوبة والخاصة بعدد العاملين والبالغة (3.9) مع قيمتها الجدولية، وجد أن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، ويشير ذلك إلى أن معامل عدد العاملين يتمتع بمعنوية إحصائية.

من خلال النتائج السابقة، وبعد إجراء العديد من الاختبارات الإحصائية نجد أن المعلمات المقدرة تتمتع بمعنوية عالية، أي نستطيع أن نقول أن درجة الثقة بالنتائج المقدرة عالية ويمكن الاعتماد عليها في التحليل الاقتصادي.

ويلاحظ من المعادلة رقم (3) إن زيادة كل من رأس مال شركات الأدوية وعدد العاملين فيها سيعمل على زيادة الإنتاج. أي أن الاندماج بين الشركات (زيادة رأس المال وعدد العاملين) سيؤدي إلى زيادة الإنتاج. وتشير النتائج إلى أن زيادة رأس مال الشركات الأدوية بنسبة 100% سيؤثر على الإنتاج ويزداد بنسبة 72%، وأن زيادة عدد العاملين بنسبة 100% سيزيد الإنتاج بنسبة 32%.

كما يلاحظ أيضاً أن مجموع مروونات كل من رأس المال والعمل (1.04) أكبر من الواحد، مما يعني أن الصناعات الدوائية الأردنية تتمتع بوفورات حجم اقتصادية، تمكنها من التوسع بحيث أن زيادة كل من رأس المال والعمل بنسبة 100% ستؤدي لزيادة الإنتاج بنسبة أكبر من 100%، أو بنسبة 104%.

4-2 أثر تغير كميات الإنتاج على التكاليف:

إن التوسع في الإنتاج سيعمل على تقليل تكلفة الوحدة الواحدة بشكل ملموس فالاندماج بين الشركات سيعمل على زيادة كل من رأس المال والعمل وبالتالي التوسع في الإنتاج مما يخفض متوسط التكلفة، ولتفادي مشكلة الارتباط بين الكمية المنتجة ومتوسط التكلفة، تم أخذ اللوغاريتم الطبيعي لكل من التكاليف الكلية والكمية المنتجة لاختبار العلاقة بينهما، ومن أجل اختبار هذه العلاقة يجب تقدير معالم المعادلة التالية:

$$\ln C = A + b \ln Q + u \dots\dots(4)$$

حيث:

C: التكاليف الكلية: وتساوي مجموع كل من مدخلات الإنتاج السلعية والخدمية وأجور العاملين لكل شركة من شركات صناعة الدواء الأردنية.

b: مرونة التكاليف بالنسبة للإنتاج.

وبعد إدخال بيانات كميات الإنتاج والتكاليف الكلية إلى الحاسب الآلي، تم الحصول على النتائج الموضحة في المعادلة التالية:

$$\ln C = 5.65 + 0.92 \ln Q \dots\dots(5)$$

$$(15.8) \quad (36.6)$$

$$R^2 = 0.96 \quad F = 1337.7 \quad D-W = 2.14$$

يشير اختبار (F) إلى معنوية الدالة السابقة بشكل إجمالي، وذلك لأن قيمته المحسوبة والبالغة 1337.7 أكبر من قيمته الجدولية عند مستوى دلالة 0.01. كما يشير اختبار t إلى أن قيمتها المحسوبة بالنسبة لكمية الإنتاج والبالغة (36.6) أكبر من قيمتها الجدولية. مما يعني أنها ذات دلالة إحصائية.

كما يبين اختبار ديربن واتسون عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي عند مستوى دلالة 0.05.

وتشير هذه النتيجة إلى أن زيادة الإنتاج بنسبة 100% ستؤدي إلى زيادة في التكاليف الكلية بنسبة أقل من 100% وهي حوالي 92% وهذا يعني انخفاض متوسط تكلفة الوحدة المنتجة كلما زادت الكمية المنتجة.

4 - 3 أثر الاندماج على أسعار الدواء:

جميع الحقوق محفوظة

إن لزيادة رأس مال شركات الأدوية دوراً بارزاً في التقليل من متوسط تكاليف إنتاج الوحدة الواحدة من الدواء، ويؤدي اندماج شركات الأدوية إلى زيادة رأس مالها زيادة ملحوظة. وبمعنى آخر إن الاندماج بين شركات قطاع الأدوية في الأردن سيعمل على تقليل تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة، وبالتالي زيادة قدرة الشركة على تخفيض أسعارها وتحسين تنافسية منتجاتها السعرية. ومن أجل اختبار هذه العلاقة بين المتغيرين (رأس المال ومتوسط التكاليف) فقد تم تقدير معالم الدالة التالية

$$Ac = A + \beta \ln K + u \dots (6)$$

AC: متوسط التكاليف للوحدة المنتجة، وتساوي حاصل قسمة إجمالي التكاليف على عدد الوحدات المنتجة.

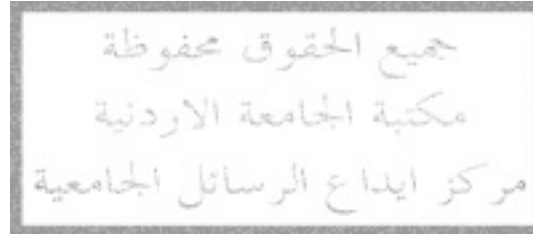
وبإدخال بيانات رأس المال والتكاليف المتوسطة وإجراء التحليل، تم الحصول على النتائج الموضحة في المعادلة التالية:

$$Ac = 1.74 - 0.06 \ln K \dots \dots \dots (7)$$

$$(7.6) \quad (-2.073)$$

$$R^2 = 0.90 \quad F = 4.28 \quad D-W = 2.09$$

تشير نتائج المعادلة (7) إلى معنوية المعالم المقدرة بشكل إجمالي، وذلك لأن قيمة (F) المحسوبة و البالغة (4.28) أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة 5 %، كما وتشير النتائج إلى أن قيمة (t) المحسوبة بالنسبة للمتغير (K) أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة 5%، وتشير النتائج إلى أن المعادلة لا تعاني من مشكله الارتباط الذاتي، حيث أن قيمة اختبار (ديربن واتسن) تظهر ذلك، فعند مقارنة قيمة (ديربن واتسن) الجدولية مع الحدود العليا والدنيا تبين عدم وجود مشكلة ارتباط ذاتي. كما تبين المعادلة رقم (7) أن الإشارة السالبة لمعلمة رأس المال المقدرة، أن العلاقة بين رأس المال ومتوسط التكلفة علاقة عكسية، أي أن زيادة رأس المال ستعمل على تخفيض متوسط تكلفة الوحدة الواحدة، ومن هنا نستطيع القول أن الاندماج بين الشركات سيخفض من متوسط تكلفة الوحدة الواحدة من الدواء، مما يؤدي إلى زيادة قدرة الشركة على تخفيض السعر وبالتالي تحسن ميزاتها التنافسية السعرية.



الفصل الخامس

النتائج والتوصيات

1-5 النتائج:

في ضوء التحليل السابق للمعلومات والبيانات التي تم عرضها في هذه الدراسة خلص الباحث على النتائج التالية:

1- تتمتع صناعة الدواء الأردنية بوفورات حجم داخلية يمكن استغلالها من خلال الاندماج كطريقة سريعة لزيادة مدخلات الصناعة من رأس المال والعمل.

2- تتمتع المنتجات الدوائية الأردنية بميزة نسبية، تتمثل في انخفاض أسعارها نسبة إلى أسعار المنتجات الأجنبية المنافسة، إضافة إلى كونها بديلاً تاماً للدواء المستورد.

3- تتمتع المنتجات الدوائية الأردنية بميزة تنافسية سعرية في السوق الإقليمية وبعض الأسواق العالمية، إضافة إلى جودة عالية وطريقة إنتاج مبتكرة.

4- تتمتع صناعة الدواء الأردنية بوفرة الأيدي العاملة والمدربة، وبسهولة الحصول على مواد خام بأسعار معقولة، مما يؤهلها لاستقطاب عقود إنتاج لمصلحة شركات صناعة الدواء العالمية.

5- يؤثر الاندماج، ممثلاً بزيادة كبيرة في رأس المال المستثمر وعدد العاملين، إيجابياً على حجم الإنتاج.

6- للاندماج أثر في تخفيض متوسط كلفة إنتاج الوحدة، وبالتالي تخفيض سعرها وزيادة ربحية الشركة، وذلك من خلال زيادة الطاقة الإنتاجية في الشركة.

7- يتوقع أن يكون للاندماج أثر في زيادة الحصة السوقية للشركة، وفي زيادة قدرتها على الإنفاق على البحث العلمي والتطوير وتحسين جودة المنتجات، إضافة إلى تحسين قدرة الشركة على توظيف تكنولوجيا إنتاج حديثة ورفع كفاءة الإنتاج للعاملين من خلال تدريبهم وتطوير قدراتهم.

8- يتوقع أن يكون الاندماج حافزاً للاستثمارات الأجنبية سواءً من خلال عقود الائتلاف أو من خلال الإنتاج لحساب الشركة الأجنبية، مما يؤدي إلى حصول الشركات الأردنية على التكنولوجيا الحديثة وعلى الترخيص بالإنتاج إضافة إلى الدعم المالي وتوسيع الأسواق.

9- تتمتع صناعة الدواء الأردنية بميزة تنافسية يمكن تطويرها من خلال الاندماج كوسيلة سريعة للنمو.

5-2 التوصيات:

1- ضرورة دعم شركات الصناعة الدوائية، لخلق وفورات حجم خارجية تستفيد منها شركات صناعة الدواء، وذلك من خلال قيام الحكومة بتوفير التدريب اللازم لرفع كفاءة العاملين في صناعة الدواء الأردنية، إضافة إلى تنشيط مراكز البحث العلمي والتطوير وتوفير التمويل طويل الأجل اللازم لتفعيل دورها.

2- ضرورة توفير الحوافز الكافية للشركات العاملة في القطاع لتوجيهها نحو الاندماج كأداة من أدوات التوسع والتطور.

3- ضرورة تحرير أسعار الأدوية، أو على الأقل دراسة تكاليف الإنتاج في شركات صناعة الأدوية الأردنية وأخذها بعين الاعتبار في سياسة تسعير الأدوية المتبعة.

4- ضرورة تفعيل بنود قانون الشركات المتعلقة بمخصصات البحث العلمي، ونظام صندوق دعم البحث العلمي في الصناعة المنبثق عنه، لتوفير التمويل اللازم لمراكز البحث العلمي والتطوير، وبناء القاعدة المعرفية اللازمة للنهوض بصناعة الدواء الأردنية.

5- تعديل قانون الشركات بما يسمح بالاندماج المختلط، لاستغلال الفوائض المالية الممكن توفرها في الشركات العاملة في قطاعات أخرى.

المراجع والمصادر:

أ - باللغة العربية:-

الدوريات

المعشر، ماهر، (1995)، الإجراءات المطلوبة من الدول العربية لتنفيذ النواحي المتعلقة بالتجارة للملكية الفكرية (TRIPS) لصناعة المستحضرات الصيدلانية، حماية الملكية الفكرية، (47).

الكتب

حماد، محمد علي، (1996) اندماج الشركات التجارية وفقاً لقانون الشركات الأردني، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية.

كوريا، كارلوس، (2000)، حقوق الملكية الفكرية، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق، دار المريخ.

المصري، حسني، (1986)، اندماج الشركات وانقسامها، ط1، القاهرة.

المؤتمرات

البشير، صلاح الدين، (1996)، استخدام بنود الترخيص الإلزامي من قبل الصناعات الأردنية لتخفيف الآثار الجانبية لاتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالملكية الفكرية، ورقة عمل، ندوة جمعية المصدرين الأردنيين حول الأبعاد الاقتصادية لحقوق الملكية الفكرية وانعكاسات تطبيقها على الأردن، عمان.

جبيرو، حسن، (1986)، المواد الأولية الدوائية وأهميتها في الصناعة الدوائية، ورقة عمل، ندوة المواد الأولية ودورها في الصناعة الدوائية، أكنيما عمان.

الحوامدة، لبنى محمود، (2001)، اندماج الشركات وفقاً لأحكام قانون الشركات الأردني رقم 22 لعام 1997، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر اندماج وتنافسية شركات المقاولات في الأردن، نقابة المقاولين الأردنيين.

قطيفان، حسام، (2001)، اندماج وتنافسية الشركات، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر اندماج وتنافسية شركات المقاولات في الأردن، نقابة المقاولين الأردنيين.

وهبة، تيسير، (2001)، الصناعة الدوائية في الأردن، الواقع والتحديات، مركز البحث العلمي / البنك العربي، ورقة عمل مقدمة إلى ورشة عمل حول الصناعة الدوائية في الأردن، الجامعة الأردنية.

الرسائل

بني هاني، مالك، (1998)، اتفاقية المشاركة الأردنية الأوروبية وأثارها المحتملة على قطاع الصناعة التصديري في الأردن، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك.

جبر، أحمد علي، (1977)، تقدير الطلب على الأدوية في مصر وأثره على السياسات التسويقية، دراسة تحليلية على أدوية المضادات الحيوية، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس.

الدويك، شفيق، (1999)، آثار الاندماج والتشريعات على جودة الخدمات المصرفية والمقدرة التنافسية للمصارف التجارية، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية.

الرحاطة، نسيم، (1997)، الصناعات الدوائية في الأردن، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك.

صويص، نادية جليل، (1998)، الآثار الاقتصادية لاندماج الشركات، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية.

الكيلاي، محمد هاني، (1999)، تقييم مكاسب عمليات الاندماج، بين الشركات المساهمة العامة في الأردن، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية.

نصر، رلى، (1990)، الصناعة الدوائية في الأردن، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، عمان.

منشورات المؤسسات

الاتحاد العربي لمنتجي الأدوية والمستلزمات الطبية، (1994)، اتفاقية الجات وتأثيرها على قطاع الصناعة الدوائية العربية، ورقة عمل، اجتماع الخبراء العرب لدراسة آثار اتفاقية الجات على الاقتصاديات العربية، القاهرة.

الأمانة العامة لغرف التجارة والصناعة العربية، (1994)، الانعكاسات المحتملة لاتفاقيات الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة والواردة في اتفاقية الجات، أوراق اقتصادية، العدد 10.

الجمعية العلمية الملكية، (1997)، المقدره التنافسية للمنتجات الأردنية وسبل تعزيزها، عمان.

الجمعية العلمية الملكية، مركز تكنولوجيا الحاسوب و التدريب والدراسات الصناعية، (1999)، الاتفاقيات التجارية الأردنية مع دول العالم. دائرة الإحصاءات العامة، المسح الصناعي، عدة نشرات. المعهد العربي للتخطيط، (1999)، التكتلات الاقتصادية العالمية، ودخول الأردن في الاتفاقيات الدولية، التنافسية وتجربة الأردن، الكويت.

مركز التجارة الدولية، (1999)، أمانة الكومنولث، دليل دوائر الأعمال إلى النظام التجاري العالمي، ط 2. نويران، طارق، (2003)، "دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر"، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرارات، مجلس الوزراء، جمهورية مصر العربية، القاهرة. وزارة الصحة، التقرير الإحصائي السنوي، (2001)، المملكة الأردنية الهاشمية.

ب - باللغة الإنجليزية :-

Buller, Shetty and Pout, (1990), **Regaining Competitiveness Requires HR Solutions**, (Human Resources) Personnel..

Clarke, Roger, (1985), **Industrial Economics**, Basil Blackwell Ltd.

ECD, 1996, "Industrial Competitiveness", OECD, France.

Etal, Devine, (1985), **Introduction to Industrial Economics**, Fourth edition, George Allen & Unwin Ltd.

Heathler, Ken, (2002), **The Economics of Industries and Firms**, Pearson Education Limited.

Krugman, Paul, (1994), "**Competitiveness: A Dangerous Obsession**", Foreign Affairs, March/April, Vol. 73, No. 2.

Ministry of Planning. National Competitiveness Team, (1999), **Pharmaceuticals Cluster**, Ministry of Planning, Jordan.

Pearce, John A.II, and Robinson JR, Richard B., (1994), **Formulation, Implementation, and Control of Competitive Strategy**, IRWIN, Sydney, Australia.

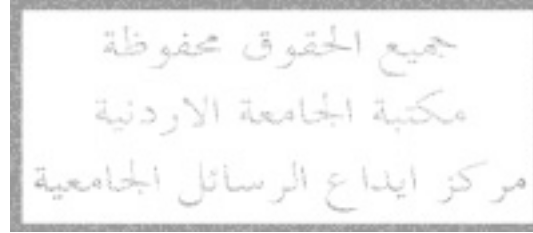
Porter, Michel, (1990), **The Competitive Advantage of Nations**, Macmillan press Ltd.,

Reid, Samuel Richardson, (1968), **Mergers, Managers, and the Economy**, McGraw-Hill, USA.

Scherer, F. M., (1970), **Industrial Market Structure and Economic Performance**, Rand McNally Collage Publishing Company, Chicago.

The Association of British Pharmaceuticals, **Facts & Statistics From the Pharmaceutical Industry**, A Global Industry, www.abpi.org.uk.

World Economic Forum, (1996), **“The Global Competitiveness Report”**, WEF Geneva.



الملاحق

ملحق رقم (1) بيانات شركات صناعة الدواء البشري الأردنية لعام 1999 (ألف دينار)

متوسط تكلفة الوحدة المنتجة (دينار)	تكاليف الإنتاج (المواد الخام + الأجور)	الأجور المدفوعة	تكلفة المواد الخام	كمية الإنتاج	متوسط سعر الإنتاج الدوائي	قيمة الإنتاج	عدد العاملين	رأس المال (الموجودات الثابتة)	رأس المال المدفوع	الشركة
0.735	2732.4	1582.1	1150.3	3715.4	1.704	6331.0	253	4981.8	5658.7	X1
0.414	7267.2	4125.2	3142.0	17520.2	1.704	29854.4	773	11052.4	18000.0	X2
0.676	639.1	470.7	168.4	945.0	1.704	1610.3	105	4598.8	4200.0	X3
0.493	204.9	151.4	53.5	415.4	1.704	707.9	71	12119.1	1181.8	X4
0.801	671.4	410.3	261.2	838.5	1.704	1428.7	105	5162.5	8000.0	X5
0.346	1285.9	891.1	394.9	3712.1	1.704	6325.4	252	1904.0	5000.0	X6
0.766	8439.0	3628.5	4810.5	11014.2	1.704	18768.1	570	6679.2	12000.0	X7
0.479	249.3	158.3	91.0	520.7	1.704	887.2	44	2229.3	1500.0	X8
0.432	119.7	101.0	18.7	276.9	1.704	471.9	27	563.2	1000.0	X9
0.517	11671.2	5034.4	6636.8	22555.5	1.704	38434.5	550	8531.1	2300.0	X10
0.413	824.0	365.6	458.4	1995.7	1.704	3400.8	132	2292.6	4500.0	X11
1.531	954.7	440.3	514.3	623.7	1.704	1062.9	120	8228.3	950.0	X12
0.214	215.7	93.5	122.2	1005.9	1.704	1714.0	35	4648.3	1500.0	X13
1.313	40.1	5.2	34.9	30.5	1.704	52.0	5	79.0	140.0	X14

المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، بيانات غير منشورة.

*تمثل الموز (X1- X14) أسماء الشركات، وذلك حفاظاً على سرية البيانات.

ملحق رقم (1) بيانات شركات صناعة الدواء البشري الأردنية لعام 2000 (ألف دينار)

متوسط تكلفة الوحدة المنتجة	تكاليف الإنتاج (المواد الخام + الأجور)	الأجور المدفوعة	تكلفة المواد الخام	كمية الإنتاج	متوسط سعر الإنتاج الدوائي	قيمة الإنتاج	عدد العاملين	رأس المال (الموجودات الثابتة)	رأس المال المدفوع	الشركة*
0.64	3772.3	1656.4	2115.9	5850.3	1.670	9770.0	266	2554.4	8000	X1
1.18	19867.0	4234.9	15632.0	16894.3	1.670	28213.4	979	10795.5	18000	X2
0.84	1365.1	479.1	886.0	1627.7	1.670	2718.2	116	5123.8	6110.5	X3
1.86	594.6	268.5	326.1	320.5	1.670	535.2	139	13016.6	14443	X4
1.22	1402.9	563.8	839.1	1151.7	1.670	1923.3	133	5258.3	8888	X5
0.85	3010.6	1148.8	1861.8	3559.4	1.670	5944.3	297	2055.3	5555	X6
1.03	13345.6	2490.0	10855.6	12901.2	1.670	21544.9	563	6059.3	12000	X7
1.15	1294.0	377.5	916.5	1127.7	1.670	1883.2	66	2035.2	1666.5	X8
1.14	430.7	108.4	322.3	377.2	1.670	629.9	33	610.3	1111	X9
1.30	26855.8	3557.1	23298.7	20664.6	1.670	34509.8	445	8300.5	2300	X10
1.02	2208.4	394.0	1814.4	2166.7	1.670	3618.5	200	2561.7	4999.5	X11
1.15	1948.3	539.3	1409.0	1696.1	1.670	2832.5	134	8875.7	10554.5	X12
0.77	179.3	78.5	100.8	232.8	1.670	388.8	34	4712.8	1666.5	X13
1.48	40.0	5.0	35.0	26.9	1.670	45.0	6	52.0	85	X14

المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، بيانات غير منشورة.

*تمثل الموز (X1- X14) أسماء الشركات، وذلك حفاظاً على سرية البيانات.

ملحق رقم (3) بيانات شركات صناعة الدواء البشري الأردنية لعام 2001 (ألف دينار)

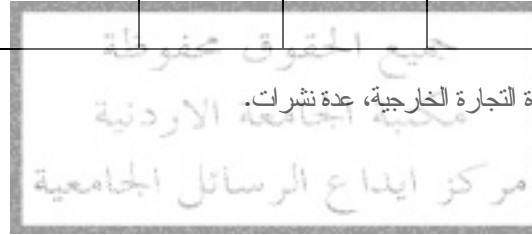
اسم الشركة	رأس المال المدفوع	رأس المال (الموجودات الثابتة)	عدد العاملين	قيمة الإنتاج	متوسط سعر الإنتاج الدوائي	كمية الإنتاج	تكلفة المواد الخام	الأجور المدفوعة	تكاليف الإنتاج (المواد الخام + الأجور)	متوسط تكلفة الوحدة المنتجة
X1	8000	2360.2	260	10055.4	1.575	6,384.4	1,862.2	911.6	2,773.8	0.434
X2	18000	10598.1	983	29281.5	1.575	18,591.4	14,931.7	4,289.5	19,221.2	1.034
X3	6413	5059.5	82	2438.6	1.575	1,548.3	675.3	333.8	1,009.1	0.652
X4	15158	13144.4	132	801.7	1.575	509.0	498.7	380.6	879.3	1.727
X5	9328	5808.1	142	2641.4	1.575	1,677.1	1,145.6	662.8	1,808.4	1.078
X6	5000	2239.4	268	4129.8	1.575	2,622.1	1,819.4	1,054.9	2,874.3	1.096
X7	12000	5845.4	597	24490.6	1.575	15,549.6	12,616.9	2,657.1	15,273.9	0.982
X8	1749	2011.1	65	1983.7	1.575	1,259.5	976.6	370.1	1,346.7	1.069
X9	1166	16.3	44	849.5	1.575	539.3	469.8	127.0	596.8	1.107
X10	2300	8924.9	415	38826.5	1.575	24,651.8	26,149.7	4,091.5	30,241.2	1.227
X11	5247	2901.5	216	5492.4	1.575	3,487.2	2,785.5	424.6	3,210.1	0.921
X12	11077	9001.3	157	1595.3	1.575	1,012.9	798.1	553.6	1,351.7	1.335
X13	1749	4547.5	22	546.8	1.575	347.2	228.9	56.6	285.6	0.823
X14	23.32	24.6	7	38.0	1.575	24.1	27.4	4.7	32.1	1.332

المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، بيانات غير منشورة.

*تمثل الموز (X1- X14) أسماء الشركات، وذلك حفاظاً على سرية البيانات.

ملحق رقم (4) منتجات الدواء الأردنية (ألف دينار أردني)

2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	
96551	87822	79776	79987	75335	72229	74344	53806	قيمة المستوردات C.I.F
129704	110136	100653	100979	132466	103851	87298	91294	قيمة الصادرات المحلية .F.O.B
7080	6591	4803	6048	11933	25839	13757	5391	إعادة التصدير .F.O.B
136784	116727	105456	107027	144399	129689	101055	96685	إجمالي الصادرات .F.O.B



المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، نشرة التجارة الخارجية، عدة نشرات.

ملحق رقم (5) الصادرات المحلية من الأدوية الأردنية حسب التوزيع الجغرافي
(دينار أردني)

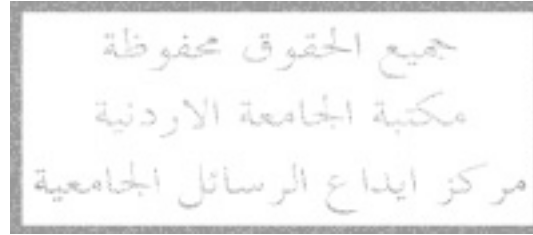
2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	
18423	24429	168319	161978	324165	59947	52478	66476	FREE ZONE
146167	152984	111048	52941	183646	3000			PALESTINIAN N.A.
28735684	41476253	28266847	36516189	48881117	31928167	36436769	36189893	IRAQ
3059042	1146533	2045275	1224993	1392412	1215834	612909	408296	LEBANON
523097	277192	310671	402570	535223	1501310	454641	973209	SYRIA
808606	774598	855040	1355676	1721649	996498	982579	767452	BAHRAIN
563845	469933	206788	167733	7000				KUWAIT
2141096	1751952	1484267	1258555	2504081	4771355	1327763	890074	OMAN
741562	668998	750770	756917	1437514	3080340	347913	350165	QATAR
35069222	24042847	32641289	25678859	34403216	27303250	18147237	19632723	SAUDI ARABIA
4132853	4277000	3400712	3043855	3207802	3441834	997392	3196713	YEMEN
15164262	9535604	10257543	13210819	20500897	5263488	6599255	10494584	ALGERIA
7440408	8485695	2663918	4385743	1137885	421217	6294174	4891301	LIBYA
	104423					342393	137285	MOROCCO
5495275	5542790	4827772	2267704	3413218	2452358	3706309	5532370	SUDAN
2512212	2649185	3031832	3019355	2704195	3117304	2921316	511581	EGYPT
2822511	1621772	2300389	1973494	3316810	5414918	1957129	2461206	TUNISIA
4615124	4344618	4154082	2677971	2874094	7266937	2599854	2193748	U.A. EMIRATES
23426	1360	28674	29300	106200	181258	42100	23181	ETHIOPIA
63928	10682		222474	90644	20062	22427	94530	DJIBOUTI
			55000		124240			KENYA
260824	358128	261592	64500	249608			132220	SOMALIA
13776	9822	8561		3000	3000			TANZANIA
11947	2836	2879						UGANDA
					7000	2163	3310	ZIMBABWE
6665	60000	354800	8600	15000	3600			SOUTH

								AFRICA
7374			10000					CHAD
					5000			GUINEA BISSAU
14890	73144							IVORY COAST
1950							4680	MAURITANIA
			12500					SENEGAL
	691							GAMBIA
			500					LIBERIA
60265	69865	13026	44300	34758	89958	84548	71952	NIGERIA
					36000			MAURITIUS
		14464						AFGHANISTA N
	22060	125			5600		11643	CYPRUS
144523		172568	26900	260429	90975	271984	643857	TURKEY
28576	13428						15892	KAZAKHSTAN
73402	7128	20943	46700	3500				ISRAEL
						214854		BURMA
8147								SRI LANKA
	100189	120000	148500	87350			16680	INDIA
224793	255984	217046	200932	321347	478757	239191	234148	PAKISTAN
	1840					116135	35700	AZERBAIJAN
64709	42876	37124	23222	29835	47948	18782	12006	MALAYSIA
				25664				SINGAPORE
21499	8508	7445	17300	20000	80000			THAILAND
25524	66103							VIETNAM
					279360			CHINA
	5637	11657			29000	6205		HONG KONG
2589	557							TAIWAN
	34741					700		KOREA SOUTH
	4536							NEW ZEALAND

604761	68193	284	74025	22204	700	42859	1500	U.K.
	13837							CROATIA
			9300	358000	79281			SLOVENIA
			35000	95000	179000	119130		CZECH REPUBLIC
486106	394133	330127	182150	269500	882187	266662		SLOVAKIA
		10388	35	46994	73328	40719	15821	BULGARIA
55345	22692							HUNGARY
		3233						POLAND
531160	471067	591266	995496	1144088	1311320	1588981	823707	ROMANIA
360576	38884	45952	183929	157600	1042281	187015	309582	R.S.F.R
426551	187805	291415	96900	330100	162500			UKRAINE
105022	142970	110560	107700		20730			BOSNIA- HERZEGOVIN A
555436	861		4500	18000	20000	41787	16350	ALBANIA
3545	12694					17934		GREECE
	30000	10000	500	4000		6400		ITALY
64178	25244	33360	19629	17000	46404	8614	5058	MALTA
17517		500	31000	100632	265000	68611	52811	PORTUGAL
	3598							YOUGOSLAVI A
51125			7100					SPAIN
			3400		12000			MACEDONIA
7090						8000		DENMARK
7303		49100		1000				SWEDEN
121501		13428		400	5000	6100		AUSTRIA
7547	1000	3040	9500	2000				BELGIUM
3564	6083			13000	1180		60000	FRANCE
10968226		139517	500	42000	17000			GERMANY
19175						75000		NETHERLAND S
	450						12000	SWITZERLAN

							D
	31862						CANADA
5105							CUBA
13765		17557					DOMINICAN REPUBLIC
146514	191093	181927	148300		33900	562	U.S.A.
		5479	3841				JAMAICA
90833		68632					BRAZIL
				52000			PERU

المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، نشرة التجارة الخارجية، عدة نشرات.



Mergers Effects on Competitiveness of Pharmaceutical Industries in Jordan

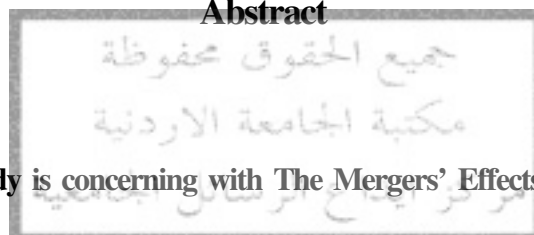
Prepared By:

Amin A. M. Jaber

Supervised By:

Dr: Buthina Mohtaseb

Abstract



The subject of this study is concerning with The Mergers' Effects on competitiveness of Pharmaceutical Industries in Jordan, that to show a n outlook of the position of the pharmaceutical industries in Jordan and their role in the Jordan economy analyzing their competitive advantages, and studying the expected effect for the merger between tow companies, or more, that work in this sector on their competitiveness.

The study used the descriptive analysis to study the competitive advantages, that distinguish the pharmaceutical industries in Jordan, and their role in Jordan economy, whereas the production, Employment, invested capital, and exports. The study used also the econometric analysis method to study the effect of merger, presented by big increase of the number in the number of employees and invested capital in the company fixed assets, as a result of the merger on indicator components of competitiveness.

The study analysis depended on unpublished data of the industrial survey at company level in this sector, which collected by General Department of Statistics, and this study is limited to human pharmaceutical products, excluding veterinary and agricultural products, due to their different production and marketing conditions.

This study analyzed the effect of merger (as an increase in fixed assets and number of employees) on the quantity of units produced by the company. And then the effect of the change in quantity produced on the average cost of single unit.

The study found that the pharmaceutical industry in Jordan enjoys internal economies of scale, and the merger has a positive effect on the company's ability to increase the production quantity, and so to decrease the average cost of units produced to arrive the optimal production volume or the minimum possible level of the average coast in the long run, and then to develop its ability to achieve competitive prices and economic profits.

The mergers expected results mean to develop the company ability to improve the other competitive advantages such as: improving the skills of technical labor, increasing the payments ability for new production technology and scientific research and development to improve the quality of the products and create a kind of differentiation for its products, and may produce and record new products, in addition, to improve the company ability to increase their market share, and to achieve the monopolistic profits, or improve the ability of company to control the prices of the products.

In addition to this, merger expected to attract the international pharmaceutical companies attention and gain their trust to benefit from the pharmaceutical industries in Jordan which provide the technician skilled labors in suitable wages, in addition to the long experience for

some Jordanian companies and their abilities to involve some untraditional markets specially in the last years. Against that, the Jordanian companies will gain the new technology, external experience, financial support, and to work under license or to produce as contractors or using trade marks of these companies.

