

إيست ويست إنستيتوت - برنامج الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مشروع حوار اقتصادي بين الجزائر والمغرب: التعاون في مجال صناعة السيارات

5 نوفمبر/ تشرين الثاني، 2020، بقلم شارلس إيتكينس، منسق برنامج، الأمن الإقليمي، إيست ويست إنستيتوت

في 21 أكتوبر/ تشرين الأول عقد إيست ويست إنستيتوت بالتعاون مع الغرفة التجارية الألمانية في الجزائر والمغرب (AHK) حواراً افتراضياً بعنوان "صناعة السيارات: التحديات والفرص". وكان ذلك اللقاء الثالث في سلسلة من اللقاءات الافتراضية لمشروع إيست ويست إنستيتوت: حوار أعمال بين الجزائر والمغرب. جمع الوبينار ستة قيادات الأعمال، ثلاث جزائريين وثلاث مغربيين، للمشاركة في حوار أعمال عبر الحدود يهدف إلى تعزيز التواصل الاقتصادي بين البلدين في قطاع السيارات.

قطاع السيارات

في السنوات الأخيرة، وعدت الحكومتان في العاصمتين الجزائر والرباط إنشاء صناعة سيارات أكثر بروزاً ومركزاً على التصدير، ودفعنا من شأن تحقيق ذلك. خلال حكم الرئيس السابق عبد العزيز بوتفليقة، سعت الجزائر إلى تأسيس صناعة سيارات محلية لتقليل الواردات. حتى الآن، فشلت في تحقيق معظم هذه الطموحات وأغلقت صناعتا السيارات فولكس فاجن وكيا مصانعهما مؤخراً. على عكس ذلك، نجحت الحكومة المغربية في العقد الماضي في توقيع العديد من اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، مما ساعد على إنشاء صناعة سيارات قوية قائمة على تصدير بقيمة 6.19 بليون دولار. على الرغم من النجاحات المتفاوتة في صناعة السيارات، فعلى هذه الطموحات المشتركة أن تدفع البلدين إلى البحث عن فرص التعاون والتجارة بصورة أكثر تواتراً. ومع ذلك، فالتجارة المتعلقة بالسيارات والنقل بين البلدين قليلة جداً أو شبه غير موجودة.

بحسب آخر الأرقام الصادرة عن مرصد التعقيدات الاقتصادية (من السنة 2018)، صدر المغرب بإجمالي 51.200 دولار فقط من قيمة سلع النقل والسيارات، بما في ذلك قطع الغيار، إلى الجزائر. وهذا أقل من 0,5% من مجموع قيمة الصادرات من هذه الصناعة. هذا المبلغ، الذي يكاد يكون تافه، هو أكثر إثارة للدهشة عند مقارنته بالحقبة التي في نفس العام استوردت الجزائر سلعاً بقيمة 5.09 بليون دولار. للأسف تتسق هذه الأرقام مع السياسات التجارية للبلدين تجاه بعضهما البعض، حيث تركز كلا العاصمتين الجزائر والرباط اهتمامهما على الأسواق الأوروبية. ومع ذلك، فإن المساحة للتكامل بين البلدين في الصناعة لا تزال واضحة.

الخبرة والحلول المحلية

تبادل المشاركون خلال الوبينار تجاربهم في محاولة التجارة عبر الحدود في الدولة المجاورة، وبذلك قدموا نظرة ثاقبة لماذا الأرقام المذكورة أعلاه منخفضة إلى هذه الدرجة. على سبيل المثال، أوضح أحد المشاركين المغربيين أن عملية إرسال شحنة إلى الجزائر يمكن أن تستغرق برمتها ما يصل إلى ثلاثة أشهر. بعد إرسال الطلب يمكن أن تستغرق عملية التوطين الأولية ما يصل إلى شهر، حيث يتم تجميد الأموال قبل شحنها، وبعد ذلك ممكن أن يأخذ شهرين إضافيين حتى وصولها. وأكد المشاركون المغربيون الآخرون على ذلك بالقول إن أكبر عائق أمام التجارة في الجزائر هو التأخيرات الكبيرة في المرور. ووفقاً لأهداف المشروع، سارع المشاركون الجزائريون إلى تقديم حلول لمثل هذه المشاكل باقتراح إلى نظرائهم المغربيين أن يستخدموا فاتورة شكلية تمكنهم من تحديد كيفية شحن منتجاتهم خطوة بخطوة.

ناقش المشاركون أيضاً تجاربهم في التجارة مع نظرائهم في البلد المجاور عبر بلدان ثالثة، على سبيل المثال تونس، بسبب الصعوبات في ممارسة التجارة المباشرة. تم التأكيد على أن التجارة بهذه الطريقة غير مثالية أبداً. التطبيق العملي لمثل هذه الطريقة ملائم لشحن كميات كبيرة فقط، لأن تكاليف النقل للتجارة سوف ينتقل إلى المستهلك، مما يجعله أقل قدرة على التنافس

في السوق المعني. بإعتبار كل هذا، تهدف التوصيات التالية التي جمعها المتخصصون في صناعة السيارات على الأرض في كلا البلدين، إلى معالجة العقبات الهيكلية التي تمنع صناعة السيارات من تحقيق إمكاناتها في المنطقة.

التوصيات

تطوير إستراتيجية لعلامة تجارية إقليمية: على قيادات الأعمال التجارية التعاون في تطوير علامة تجارية "عربية" أو خاصة "للمغرب العربي". كلا البلدين يركزان على الأسواق الأوروبية و يتجاهلان بذلك الإمكانية الموجودة على عتبة بابهما. مطلوب هو استراتيجية ورؤية للمدى الطويل للتغلب على رؤية النفق الاقتصادي هذه، لاسيما لأن صناعة السيارات المحلية في كلا البلدين تتخصص في تصنيع قطع غيار لشركات السيارات الأوروبية الكبيرة.

ترك السياسة للسياسيين، والاستمرار في التعاون الإقتصادي: المشاكل السياسية بين العاصمتين الجزائر والرباط معروفة جداً. ومع ذلك، على قيادات الأعمال المحليين أن يبحثوا عن سبل تعاون جديدة وأن يستمروا في التعاون الموجود ليثبتوا لقيادات السياسيين في العاصمتين أن هناك فائدة للتعاون أكثر من الحفاظ على الوضع القائم. اتفق المشاركون على ضرورة العمل جنباً إلى جنب لتطوير علاقات تجارية عبر الحدود، وبذلك تشجيع السياسيين على رفع العقبات البيروقراطية الحالية التي تحول دون تحقيق مكاسب اقتصادية أكبر.

تنظيم المعارض التجارية: قد يكون تنظيم المزيد من المعارض التجارية، إما معارض خاصة بدولة أو بتجارة محددة، إمكانية مهمة للبلدين في التعاون الاقتصادي المستمر. تستضيف كلا البلدين معارض تجارية خاصة بهما. ولكن، من المعترف به إن التمثيل من الدولة المجاورة قليل أو حتى غير موجود. معالجة هذه المسألة سوف تكون خطوة كبيرة في معالجة نقص التعاون بين قيادات الأعمال في البلدين، وقد تتخذ شكل نهج ذي شقين، حيث يتم بناء العلامات التجارية المذكورة أعلاه الخاصة للبلدين وللمنطقة على المدى الطويل لزيادة تدفق التجارة بين البلدين وخارج المنطقة.

تشجيع التبادل التعليمي والتدريبي: هناك وسائل متعددة يمكن أن تستفيد قطاعات السيارات في كل بلد من التبادل التعليمي والتدريبي. أشار المشاركون إلى التخصصات الصناعية في كل بلد وكيف يمكنهم الاستفادة من التعاون وتبادل المعرفة. أثناء وباء كوفيد-19 المستمر، قد تكون الوبينارات والحلقات الدراسية الافتراضية إمكانية لمعالجة هذه القضايا. وحلاً أكثر عملية يمكن أن تكون رحلات عمل وندوات بين المنظمات المماثلة أو التكميلية بعدما يكون الوضع العالمي أكثر تيسيراً للسفر الدولي.

حول مشروع حوار اقتصادي بين الجزائر والمغرب

رغم الإمكانيات الهائلة، فمناطقة المغرب العربي كثيراً ما تُوصف على أنها واحدة من أقل المناطق المتكاملة اقتصادياً في العالم. هذا المشروع بين الجزائر والمغرب يسعى إلى جمع قيادات الأعمال الجزائريين والمغربيين من قطاعات أعمال متعددة بهدف التغلب على عقبات التجارة الثنائية بين الجارتين.

تركز الحوارات على مواضيع مهمة لريادة أعمال ناجحة في الجزائر والمغرب، على سبيل المثال الأمن الغذائي والزراعة، والرعاية الصحية، وتأثير الرقمنة والتقنيات الجديدة والطاقة - مع التركيز بشكل خاص على كيفية جذب استثمارات عالية الجودة وكفالة حماية البيئة وتمكين سيدات الأعمال.

لسوء الحظ، كان لكوفيد-19 تأثير ضار على تنفيذ المشروع ومخططه. قد صور أن يكون كل لقاء مؤتمراً لمدة يومين مثل اللقاء الأول حول الصناعة الزراعية، عندما زار وفد مدينة برلين في ألمانيا خلال "أسبوعها الأخضر"، وهو أحد أكبر المعارض التجارية الزراعي في العالم.

مع ذلك، نقل إيست وسيت إنستيتوت المشروع إلى المجال الافتراضي للحفاظ على الزخم الجيد للمشروع الناشيء من مؤتمر برلين. على الرغم من أن النقاش بين المشاركين أقل تفاعلياً، إلا أن كثافته وثماره ماثلة كما تشهد هذه التوصيات السياسة.

