

مشروع حوار اقتصادي بين الجزائر والمغرب: قطاع الرعاية الصحية

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

في 10 نوفمبر/تشرين الثاني، عقد إيست ويست إنستيتوت بالتعاون مع شركائه في الغرفة التجارية الألمانية في الجزائر والمغرب (AHK) حواراً افتراضياً بعنوان "قطاع الرعاية الصحية: التحديات والفرص" - وكان ذلك اللقاء الافتراضي الرابع في سلسلة من اللقاءات الافتراضية لمشروع إيست ويست إنستيتوت: حوار اقتصادي بين الجزائر والمغرب. جمع الوبينار سبعة من قيادات الأعمال، ثلاث جزائريين وأربع مغربيين، للمشاركة في حوار أعمال عبر الحدود يهدف إلى تعزيز التواصل الاقتصادي بين البلدين في قطاع الرعاية الصحية.

قطاع الرعاية الصحية

من منظور خارجي، توفر صناعات الرعاية الصحية في الجزائر والمغرب فرصة استثمارية جذابة. كلا البلدين لديهما أكبر عدد من السكان في منطقة المغرب العربي و يقدمان أسواقاً كبيرة مع القليل من المنافسين. بحسب آخر الأرقام الصادرة عن مرصد التعقيدات الاقتصادية (من السنة 2018)، صدرت الجزائر بإجمالي 6.4 مليون دولار فقط من الأدوية، في حين استوردت الرقم الهائل من 1.77 مليار دولار. مع إن الفرق بين الأرقام في المغرب ليست كبيرة إلى هذا الحد، إلا أن تجارة الأدوية المغربية أيضاً تعتمد بشكل كبير على الواردات، استورد البلد 662 مليون دولار من المنتجات وصدّر 110 مليون دولار فقط. ولكن رغم هذه الفرص الهائلة للجهات الفاعلة الكبيرة في صناعة الرعاية الصحية، لدى البلدان تجارب مختلفة تماماً حول دخول سوقهما.

على الرغم من 4.3 مليار دولار إنفاق عام سنوياً وكونها مثلاً فريداً للرعاية الصحية الشاملة في شمال إفريقيا، إلا أن النظام الجزائري يُوصف بأنه بائد ويفتقر إلى المعدات الطبية المناسبة. إحدى المشاكل الرئيسية هو العوائق البيروقراطية والتسجيلية بالإضافة إلى الشهادات الدولية العديدة الضرورية للمستثمرين الخارجيين لكي يحصلوا على موطن في البلد. ومع هذه الصعوبات، فتزداد أهمية الجزائر بالنسبة للجهات الفاعلة الكبيرة في القطاع الخاص، حيث تقوم الحكومة بتنويع اقتصادها، مما ستؤدي بالنسبة للكثيرين إلى انفتاح البلد على الأسواق الدولية. المغرب، من ناحية أخرى، غالباً ما يُوصف على أنه لديه بيئة أكثر انفتاحاً للأعمال التجارية، وتتفاخر فيه طبقة متوسطة متنامية ومتطلبات شهادات دولية أقل.

لم يدرك مسؤولون حكوميون على جانبي الحدود بعد جاذبية قطاع الرعاية الصحية في البلدين. 1.2 مليون دولار من إجمالي صادرات الأدوية المغربية فقط عبرت الحدود، وهو ما يمثل 0.068% فقط من إجمالي واردات الجزائر من هذه السلعة. لسوء الحظ، فهذه الأرقام التافهة ليست مفاجئة في سياق العلاقات التجارية الجزائرية المغربية، لأنها تعكس نفس قصة الفرص الضائعة الموجودة في قطاعات متعددة.

الخبرة والحلول المحلية

كان المشاركون في الوبينار مجموعة متنوعة من الأعمال في قطاع الرعاية الصحية: من ممثلي مصنعي المعدات الطبية والمخبرية إلى منتجي الأدوية ومواد التجميل والمكملات الغذائية. لذا، مثل المشاركون تنوعاً كبيراً من المصالح في كامل نطاق الصناعة. رغم التنوع في الأعمال، فعبر جميع المشاركين عن إحباطهم في عدم استطاعتهم ممارسة التجارة مع نظرائهم في الدولة المجاورة، مع إن هذا ليس بسبب قلة المحاولة. بينما أكد ممثلو الشركات من كلا الجزائر والمغرب رغبتهم في إيجاد شركاء جدد وأسواق جديدة على الجانب الآخر من الحدود، إلا إنهم أيضاً ذكروا إنهم واجهوا صعوبات بيروقراطية ومثبطة، أو في حالة أحد المشاركين، استبعاد التعاون عبر الحدود كخيار قابل للتطبيق كلياً.

أحد المشاكل الهيكلية للتجارة الثنائي في هذا القطاع، هي عدم الثقة في العلامات التجارية للبلد الآخر وفي قدراته. حتى الآن، كان هذا أحد الموضوعات الشاملة للمشروع، فتأكد المشاركون من قطاعات مختلفة أن المنتجات من خارج المنطقة، على سبيل المثال أوروبا، بشكل عام أكثر موثوقة فيها وتُستقبل بشكل أفضل من منتجات المنطقة. تفضيل المنتجات الأوروبية يثني الشركات الجزائرية والمغربية عن محاولة دخول سوق البلد المجاور. هذا الرأي العام للمستهلكين يجعل تسويق المنتجات أمراً صعباً للغاية.

التوصيات

صُنِعَ في المغرب العربي: لمعالجة عدم الثقة في المنتجات المصنوعة محلية، على الشركات في المنطقة أن تعزز السوق المحلي وجعله أكثر تقبلاً لمنتجات منطقة المغرب العربي. أحد الحلول قد يكون إنشاء مشاريع تجارية مشتركة عبر الحدود، حيث تم تنفيذ مراحلها التصنيعية على جانبي الحدود. في ضوء وباء كوفيد-19، تقدّم هذه الفكرة أيضاً وسيلة لتقليل الاعتماد على سلاسل التوريد الكبيرة من أماكن مثل الصين.

منصة معارف: قد أطلقت الغرفة الألمانية للتجارة والصناعة في الجزائر والمغرب (AHK) منصة على الإنترنت لكي تتبادل شركات تونسية وجزائرية معلومات وتجارب وأساليب أفضل ممارسات، وعلى هذه المنصة أن تشمل أيضاً المغرب. ستكون هذه المنصة وسيلة عملية لقيادات الأعمال التجارية لتطوير شراكات مع نظرائهم وتحديد وسائل للتغلب على العقبات البيروقراطية على جانبي الحدود.

إدارة مخاطر مشتركة: حتى الآن، لم يقم وباء كوفيد-19 زخماً في أي من العاصمتين للتعاون مع بعضهما البعض في التغلب على المشاكل المشتركة، رغم أن كلا البلدين من أكثر البلدان تضرراً بالوباء في القارة الأفريقية. فقدت شركات من صناعات متعددة في كلا البلدين أسواقاً بسبب الوضع الجارٍ. ومع ذلك، يتيح الوباء فرصة لشركات لإدماج عناصر مختلفة من إدارتها الأزمات حتى تخرج من أزمات صحية مستقبلية في وضع أكثر صحة واستقراراً.

تدريب وندوات افتراضية علمية: نظراً للتكامل الاقتصادي بين البلدين، فيوفر تبادل المعرفة والخبرة وسيلة فورية وعملية للتعاون. بالإضافة إلى ذلك، بالنظر إلى النقص في التواصل بين مجتمعات الأعمال في الجزائر والمغرب، فتطوير خدمات تعليمية قد يكون نقطة انطلاق محتملة لتطوير منتجات مغاربية في المستقبل.

إستمرار العملية: أكد مشاركو الوبينار أهمية عقد اجتماعات في المستقبل وإستمرار العملية الحالية. قلة الفرص لقيادات الأعمال الجزائريين والمغربيين للقاء ومناقشة الأفكار، تسلط الضوء على ضرورة إستمرار إيست ويست إنستيتوت في إنشاء قنوات اتصال من أجل علاقات تجارية في المستقبل. مزيد من الحوارات الإفتراضية الخاصة بالقطاعات الفرعية تقدّم وسيلة للإستمرار في، والبناء على، إنجازات المبادرة. بالنسبة لقطاع الرعاية الصحية، يمكن أن تكون سلسلة من وبينارات متعلقة بصناعات تصنيع المعدات الصيدلانية أو الطبية.

حول حوار اقتصادي بين الجزائر والمغرب

رغم الإمكانيات الهائلة، فمناطق المغرب العربي كثيراً ما تُوصف على أنها واحدة من أقل المناطق المتكاملة اقتصادياً في العالم. الحوار الأعمال 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 إستيتوت 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.