

إيست ويست إنستيتوت - برنامج الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مشروع حوار اقتصادي بين الجزائر والمغرب: قطاع الشركات الناشئة

18 كانون أول/ديسمبر 2020، بقلم شارلس إيتكنيس، منسق برنامج، الأمن الإقليمي، إيست ويست إنستيتوت

في 30 نوفمبر/تشرين الثاني، عقد إيست ويست وسيست إنستيتوت بالتعاون مع شركائه في الغرفة التجارية الألمانية في الجزائر والمغرب (AHK)، حواراً افتراضياً بعنوان: "قطاع الشركات الناشئة: التحديات والفرص" - وكان ذلك اللقاء الافتراضي الخامس في سلسلة من اللقاءات الافتراضية لمشروع إيست ويست إنستيتوت: حوار أعمال بين الجزائر والمغرب. جمع الوبينار ستة من قيادات الأعمال، ثلاث جزائريين وثلاث مغربيين، للمشاركة في حوار أعمال عبر الحدود يهدف إلى تعزيز التواصل الاقتصادي بين البلدين في قطاع الشركات الناشئة.

قطاع الشركات الناشئة

مبادرات الشركات الناشئة ظاهرة جديدة نسبياً في منطقة المغرب العربي، حيث دول المنطقة تتنوع تدابيرها لتنمية نظام بيئي مزدهر للشركات الشابة. ظهرت العديد من الشركات الناشئة في جميع أنحاء المنطقة مؤخراً، لا سيما في البلدان الثلاثة الرئيسية وهي الجزائر والمغرب وتونس، حيث يسعى قيادات مبتكرون إلى اتباع نهج مستدامة وشاملة لتنمية بلادهم. مع تخرّج جيل جديد من العمال من الجامعة، تشهد المنطقة اتجاهاً متزايداً للمتخرجين الذين يبحثون عن فرص عمل في القطاع الخاص بدلاً من التقدم لوظائف حكومية وفي القطاع العام التي قد تكون أكثر أمناً، كما فعلت الأجيال السابقة. لازم الإستفادة من روح المبادرة المتزايدة هذه ويجب تشجيعها أيضاً لكي تتوّع دول المنطقة أسواقها وتكتشف مصادر جديدة للإيرادات.

تشهد بيئة الشركات الناشئة في الجزائر والمغرب مستويات متفاوتة من النجاح. في الجزائر لا يزال هناك مجال كبير للتدخل الحكومي فيما يتعلق بتشجيع الابتكار والبحث عن وسائل لجذب استثمارات المستثمرين المحليون على دراية بالعقبات البيروقراطية التي تحول دون إجراء التجارة في الدولة، مما يؤدي إلى إقناع سلبي بأن بيئة الشركات الناشئة المحلية تفتقر إلى القدرة على التوسع. من ناحية أخرى، تفتخر المغرب ببيئة شركات ناشئة أكثر حيوية، مع زيادة مؤشرها العالمي لريادة الأعمال (GEM) من 5.6% إلى 8.8% بين عامي 2017 و 2018. مع ذلك، فإن هذا الزيادة يعرضها الحقيقة أن الدولة فشلت في مواصلة هذا المسار حتى عام 2019، حيث عرقل عدم التشجيع وثقافة النفور من المخاطرة صناعة شركات ناشئة مزدهرة في البلد.

الخبرة المحلية

جمع الوبينار قيادات الأعمال من مجموعات واسعة من المصالح التجارية، على سبيل المثال الطاقة المتجددة، وإدارة الأسواق، والمواصلات، والتقنية والحلول الرقمية. اختلفت كل من الشركات في عمرها التجاري، الذي يتراوح من ثماني سنوات إلى شهر فقط. هذا ما سمح إيست ويست وسيست إنستيتوت وشركائه في الغرفة التجارية الألمانية لطرح مجموع من الأسئلة حول المراحل التطويرية المختلفة المطلوبة لتأسيس شركة جديدة في المنطقة، بالإضافة إلى التجارب والمخّن التي تصاحب هذا المسعى حتماً في المنطقة الأقل تكاملاً اقتصادياً في العالم.

متسقة مع الوبينارات السابقة في إطار حوار أعمال بين الجزائر والمغرب، أكد المشاركون أن فرص التعاون التجاري عبر الحدود نادرة جداً. ناقش جميع قيادات الأعمال مشاريعهم المختلفة في أوروبا وأفريقيا جنوب الصحراء وأمريكا الشمالية، ولكن لم يكن هناك مشارك واحد لديه عمل تجاري في البلد المجاور. من وجهة نظر اقتصادي، فالوضع الحالي يأتي بنتائج عكسية نظراً لقرب البلدين، وأوجه تشابههما الثقافية، والرغبة المشتركة بين متخريهما الجامعيين في تطوير شركات ناشئة، وتكامل السوق بين البلدين.

يجب ملاحظة أن هذا النقص في التجارة الثنائية ليس نتيجة عدم المحاولة من منظور قيادات الأعمال. أكد المشاركون خلال الوبينار وفي اجتماعات المشروع السابقة، على النقص الواضح في المعرفة والثقة في الأسواق المعنية على جانبي الحدود. مع وضع هذا في الاعتبار، قام إيسيت وسيت إنستيتوت وشركائه في الغرفة التجارية الألمانية ومشاركو الوبينار بتكوين توصيات السياسة التالية للمساعدة في تحديد الوسائل لبدء علاقات تجارية أفضل.

التوصيات

تجميع الموارد: قلق رئيسي لأحد المشاركين الذي يعمل في الحول الرقمية لقطاع النقل، كان التكاليف المتكبدة بسبب عدم التزام بين الشركات في نفس الصناعة. تمتلك الشركات الموجودة على جانبي الحدود الإمكانيات اللازمة لجعل العمليات أكثر فعالية من حيث التكلفة والبيئة. ولكن، لتجاوز الوضع الحالي، على المنظمات الجزائرية والمغربية أن تجمع الموارد للتغلب على هذا التشطي.

تعزيز ثقافة أكثر تعاوناً: لتجميع الموارد وتطوير عمليات أكثر فعالية من حيث التكلفة والصديقة للبيئة، على الشركات المحلية معالجة انعدام الثقة الذي يعيق المنطقة حالياً في تنفيذ إمكانياتها الاقتصادية. تعزيز ثقافة التعاون يتطلب مشاركة المعلومات لكي تفهم المنظمات على جانبي الحدود أسواق بعضها البعض وتتعلم كيفية التنقل في الاختناقات الإدارية والعقبات البيروقراطية.

البناء على النجاحات الحالية: على الرغم من التحليلات الرهيبة للعديد من المؤسسات الدولية فيما يتعلق بالتكامل الإقليمي، هناك عدد أمثلة نجاح للتعاون في المنطقة المغرب العربي. يمثل قطاع الطاقة أحد قطاعات التعاون الرئيسية في المنطقة. يجب أن يكون هذا بمثابة منصة انطلاق لاستكشاف سبل جديدة للتعاون، مثل التنظيم المشترك أو شبكة مترابطة من خطوط الإنتاج. يمكن للشركات الناشئة أن تقدم دعماً محلياً لتطوير هذه المبادرات.

تعلم من النموذج التونسي: أشاد كل من المشاركين الجزائريين والمغربيين بالمبادرات التونسية في صناعة الشركات الناشئة، التي يمكن أن تكون بمثابة نموذج إقليمي ناجح لتطوير بيئة أكثر مثمرة للشركات الناشئة في كلا البلدين. شكلت الشركات الناشئة التونسية رابطة لتسخير قدرتها على المفاوضة الجماعية للضغط على الحكومة في منحها إعانات ومزايا اقتصادية. حتى الآن، لا يوجد اتحاد مغربي أو جزائري للشركات الناشئة للضغط من أجل احتياجاتها الجماعية.

شجع الوصول إلى الأسواق: بسبب عدم قدرة الشركات الناشئة في الجزائر والمغرب على تأسيس الجماعية الخاصة بها، فالشركات الشابة غالباً ما تبحر في أسواقها دون أي هيكل واضح أو إدارة محلية. عدم ثقة القطاع الخاص والحكومة في الشركات الناشئة، هو نتيجة لعدم فهم كيفية عمل الشركات الناشئة. يمكن تشجيع وصول الشركات الناشئة إلى الأسواق من خلال تمويلها وتوفير لوائح مصممة لتلبية احتياجاتهم الخاصة.

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.