

سلاسل القيمة ودورها في تطوير الصناعة الدوائية السورية

طالبة الدراسات العليا: ساره محمد كيكي

كلية الاقتصاد - جامعة دمشق

اشراف الدكتور: رسلان خضور

ملخص

تتناول هذه الدراسة مفهوم سلاسل القيمة والتبادل التجاري على الصعيد العالمي وكيفية تشكل سلاسل القيمة وأنواعها، وطبيعة المشاركة بسلاسل القيمة العالمية والأهمية المتزايدة للقدرة التنافسية المنهجية في سلسلة القيمة، إضافةً إلى انعكاس جائحة كوفيد-19 على سلاسل القيمة العالمية، اعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي وذلك باستخدام تحليل سلاسل القيمة ل Porter ضمن نطاق الجمهورية العربية السورية، بالتطبيق على الصناعة الدوائية لبيان مدى قدرتها على تحقيق قيمة مضافة أعلى وتحقيق تنافسية للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية. توصلت الدراسة إلى افتقار سورية إلى التشبيك مع سلاسل القيمة الاقليمية والعالمية وعدم اعطاء أهمية للروابط الخلفية التي تساهم في الانخراط في سلاسل القيمة، بالرغم من الميزات النسبية التي تمتاز بها.

الكلمات المفتاحية: سلاسل القيمة، سلاسل القيمة العالمية، الصناعة الدوائية، تحليل

بورتر

The role of value chains in raising the competitiveness of the Syrian pharmaceutical industry

ABSTRACT

This study dealt with the concept of value chains and trade exchange at the global level, how value chains are formed and their types, the size and nature of participation in global value chain, in addition to the reflection of the covid-19 pandemic on global value chains, the research relied on the descriptive analytical approach and by using the analysis of the value chains of the porter within the scope of the Syrian Arab Republic, by applying to the pharmaceutical industry to show the extant of its ability to achieve higher added value and achieve competitiveness to participate in global chains, using the porter value chain analysis,

The study concluded that Syria lacks networking with regional and global value chains and does not give the importance of backlinks, which contribute to getting involved in value chains, despite the comparative advantages that characterize in Syria.

Key words: value chains, pharmaceutical industry, Porter's model

المقدمة:

لم يعد العالم اليوم دول منعزلة عن بعضها، بل جزيرة واحد تتشابك فيها كافة العمليات وأهمها العمليات الانتاجية نتيجةً لتحرير التجارة واتفاقيات منظمة التجارة العالمية، التي جعلت من الشركات الكبرى والشركات فوق الوطنية تقسم عمليات الانتاج بين الدول لتخفيض تكاليف الانتاج، وأصبح المنتج النهائي مرفق بعلامة صنع من قبل (اسم الشركة) وليس صنع في (اسم البلد) وذلك نتيجة لتطور سلاسل القيمة، وأصبح هدف أي صناعة تحقيق قيمة مضافة وتعزيز القدرة التنافسية لهذه الشركة وبلد المنشأ.

يتناول هذا البحث الصناعة الدوائية في ضوء مفهوم سلاسل القيمة والقيمة المضافة ضمن نطاق الجمهورية العربية السورية، مبيناً مدى قدرة الصناعة الدوائية على تحقيق قيمة مضافة أعلى نتيجة الخبرة التاريخية، والعوائد الكبيرة التي حققتها خلال السنوات السابقة للحرب، مع التركيز على عمليات البحث والتطوير وأليه رفع تنافسية الصناعة الدوائية السورية.

مشكلة البحث:

تكمن مشكلة البحث في عدم اكتمال سلاسل القيمة في بعض الصناعات المحلية، ومنها صناعة الدواء التي سنتناولها في هذا البحث، إضافة لضعف التشبيك مع سلاسل القيمة الاقليمية والعالمية.

أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في مناقشة استراتيجيات تنافسية فاعلة قادرة على رفع وتعزيز القدرة الإنتاجية والتنافسية لشركات الدواء السورية، ومن أحد أوجه هذه الاستراتيجيات سلاسل القيمة والعناقيد الصناعية ورفع القيمة المضافة في المنتجات، والتي يمكن من خلالها تحقيق وفورات الحجم عن طريق إدخال تقنيات وتكنولوجيا متطورة وخفض تكاليف الإنتاج ورفع الجودة للمنتجات النهائية في صناعة الدواء السورية.

أهداف البحث:

تعزيز مفهوم سلاسل القيمة، ومفهوم القيمة المضافة في صناعة الدواء السورية والتوصل إلى صيغة مثلى في التقسيم بين مراحل الانتاج ومعرفة نقاط الضعف، وأين يكون هناك انقطاع في سلسلة القيمة، وكيف يمكن إكمال السلسلة.

أسئلة البحث:

ما هي الآلية لاستكمال سلسلة القيمة المحلية في الصناعة الدوائية؟
أين تموضع صناعة الدواء في سورية من سلاسل القيمة العالمية؟
ماهي الفوائد المتحققة من تعزيز دور الصناعة الدوائية السورية في سلاسل القيمة العالمية على الاقتصاد الوطني؟

فرضية البحث:

يؤدي استكمال وتعزيز سلسلة القيمة المحلية في صناعة الدواء إلى رفع نسبة القيمة المضافة ورفع مستوى المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ومنه رفع تنافسية الصناعة الدوائية.

منهجية البحث:

تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي من خلال توصيف واقع الصناعة الدوائية السورية واستعانة بمفهوم سلسلة القيمة لتحليل ودراسة أداء الشركات السورية في مجال تصنيع الدواء.

الدراسات السابقة:

1. دراسة (بوشول وآخرون، 2020) بعنوان: أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية للخدمات على نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي دراسة قياسية لمجموعة من الدول النامية في الفترة 2000-2017

هدفت الدراسة إلى قياس أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية للخدمات على نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي في 15 دولة نامية للفترة 2000-2017، من خلال تقدير نموذج قياسي بالاستعانة ببرنامج eviews10 و برنامج Stata14. وقد أشارت نتائج تقدير النموذج باستخدام طريقة وسط المجموعة المدمجة PMG إلى أن نصيب الفرد من الناتج المحلي يرتبط بعلاقة طردية مع متغيري حصة القيمة المضافة للخدمات المحلية و الاجنبية من اجمالي الصادرات DVASH , VASH ، و متغير تنافسية الاداء الصناعي CIP، والمعروض النقدي MD، الانفاق الاستهلاكي النهائي، حيث أن مؤشر تنافسية الأداء الصناعي هو الأكثر تأثيراً في نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي.

2. دراسة (عبد اللاوي، عقبة 2017) بعنوان: أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية البشرية في الدول النامية-دراسة قياسية لمجموعة من الدول الناشئة للفترة: 1995-2014.

هدفت هذه الدراسة إلى قياس أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية البشرية لأربعة عشر دولة من الاقتصاديات الناشئة، بالاعتماد على مجموعة من مؤشرات سلاسل القيمة المتمثلة في مؤشر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، مؤشر درجة حرية التجارة، مؤشر تركيز الصادرات ومؤشر تنافسية الأداء الصناعي. وقد اسفرت نتائج الدراسة عن وجود أثر معنوي للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية البشرية.

3. دراسة (نادية، بوغراة 2017) بعنوان: دور سلسلة القيمة لبورتر في إبراز الميزة التنافسية للمؤسسة "دراسة حالة La Mega Pizza ولاية قسطنطينية"

أعدت هذه الدراسة للبحث عن دور سلسلة القيمة لبورتر في خلق ميزة تنافسية وتم الاستعانة بمؤسسة La mega pizza من أجل القيام بدراسة الميدانية واسقاط الجانب

النظري على الجانب التطبيقي، وتوصلت الدراسة إلى عدد من النتائج منها أن تحليل سلسلة القيمة يسمح بتحديد تكاليف نشاطات الدعم التي لا تحقق قيمة مضافة والتي قد تكون تكلفتها عالية ومستمرة في التزايد مما يساعد المؤسسة على اتخاذ القرارات المناسبة حيال هذه الأنشطة، كما انها توصلت إلى أنه بمجرد قيام المؤسسة بتسجيل تكلفة كل نشاط والقيمة التي يحققها للزبون تتمكن من اكتشاف الأنشطة ذات التكلفة والتي لا تحقق سوى قيمة ضئيلة للزبون.

4. دراسة (Jack Daly and Gary Gereffi, 2017) بعنوان: سلاسل القيمة العالمية للسياحة وإفريقيا.

جاءت هذه الدراسة لتحديد بعض التباين في السياحة على الصعيدين الاقليمي و القطري الذي يمكن رؤيته في مختلف المناطق والبلدان عبر قارة إفريقيا، وتهدف أساساً إلى استخدام منهجية GVC لتحليل صناعة السياحة، كما تسلط الضوء على التدخلات السياسية التي يمكن تنفيذها لزيادة الكفاءة وتسهيل الاقتصاد، بالاعتماد على تحليل مؤشرات متنوعة من سنة 2011 إلى 2015 فتوصلت إلى أن الطلب المحلي المحدود على السياحة في إفريقيا يتطلب من الجهات الفاعلة المحلية الاعتماد على شركات السياحة العالمية لتزويد العملاء، مما يوفر لهذه الشركات درجة عالية من القوة السوقية. كما يمكن استخدام تدخلات السياسة لزيادة الكفاءة وتسهيل التحديث الاقتصادي.

أولاً: الإطار النظري

1- سلاسل القيمة Value Chain:

عرف Porter سلسلة القيمة على أنها (مجموعة مرتبطة من النشاطات التي تكون ضرورية لخلق السلع والخدمات بدءاً من استخدام المواد الأولية ولغاية تسليم المنتج إلى المستهلك النهائي). (Porter M, 1985, 37)

بنية المؤسسة (الإدارة العامة-التخطيط-المحاسبة والتمويل وغيرها)

الموارد البشرية (التوظيف-التدريب-التطوير)

التطور التكنولوجي (البحث والتطوير-تحسين المنتجات والعمليات)

هامش
الربح

إدارة المشتريات (شراء المواد والخدمات-الآلات-الخدمات وغيرها)			
الخدمات	التسويق والمبيعات	الأمداد الخارجي	العمليات

هامش
الربح

الشكل رقم (1): تحليل سلاسل القيمة ل Porter

المصدر: Porter's value chain model

ونستنتج أن سلسلة القيمة هي شبكة من العلاقات الاقتصادية بين الصناعات، حيث قيام صناعة ما يسبب في قيام صناعات أخرى مكتملة تترايط مع بعضها محلياً ومن ثم إقليمياً للتقليل من تكاليف الانتاج ورفع الانتاجية وتحقيق الأرباح، ويؤثر فيها مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية.

1-1 نشوء سلاسل القيمة العالمية:

بدأ نهج الكفاءة الداخلية للمصنع وللشركة ينتشر في الروابط بين الشركات خلال الثمانينيات، وكان هناك تطور مهم بشكل خاص في هذه الفترة ، إذ أظهرت شركة تويوتا في اليابان منذ أواخر السبعينيات أن تطوير إدارة الجودة الشاملة في الوقت المناسب وإجراءات التحسين المستمر داخل الشركة، قد لا يحدث فرقاً ملحوظاً في قدرتها التنافسية ما لم تكن المستويات المختلفة من الموردين تبنت ممارسات مماثلة لضمان اعتماد عمليات مماثلة في جميع أنحاء سلسلة التوريد، و يكمن المنطق في ذلك بأن الشركات يجب أن تركز على تلك الموارد التي تمتلكها، والتي كانت فريدة نسبياً، والتي قدمت خدمة قيمة للعملاء و كان من الصعب تقليدها.

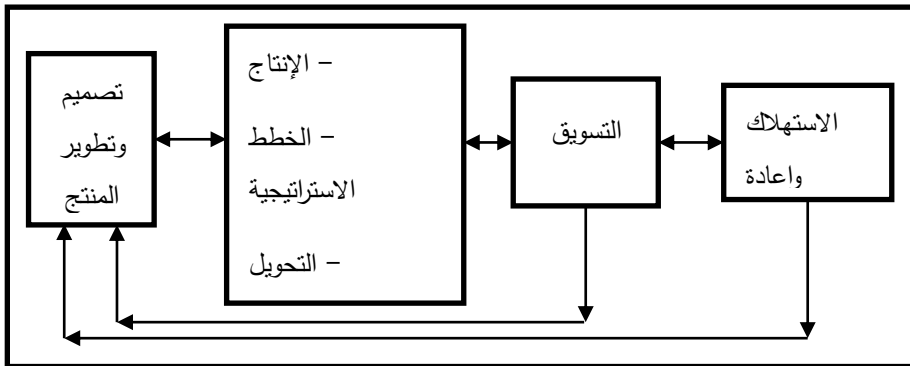
ونتيجة للتقدم التقني والتكنولوجي الحاصل يصعب على شخص واحد او مجموعة صغيرة من الأشخاص القيام بتصنيع منتج كامل من الألف إلى الياء وذلك لسببين: الأول، ارتفاع تكاليف الانتاج، والسبب الأخر صعوبة السيطرة الكاملة على كل مراحل تصنيع منتج ما وإدارة كافة العمليات من شراء المواد الأولية إلى تسويق المنتج النهائي، وغدا من الضروري التخصص في مرحلة انتاجية معينة ورفع جودتها وتحقيق ميزة تنافسية ومن ثم بيعها كمنتج نهائي وكمدخلات انتاج لشركات أخرى.

لا يمكن الحديث اليوم عن اقتصاد مغلق أو صناعة منعزلة عن سلاسل القيمة العالمية، ولكن السؤال المهم ما هو موقع هذا البلد أو ذلك في سلاسل القيمة؟ أهو في موقع متقدم أم في موقع متأخر؟ وما مقدار القيمة المضافة التي تحققها هذه الصناعة مقارنة بصناعات أخرى منافسة.

2- أنواع سلاسل القيمة

2-1- سلسلة القيمة البسيطة:

تصف سلسلة القيمة المجموعة الكاملة من الأنشطة المطلوبة لجلب خدمة أو منتج ما من مرحلة الأفكار، مروراً بمراحل الإنتاج المختلفة (التي تتضمن مجموعة من التحولات المادية وخدمات المنتج المختلفة)، ومن ثم التسليم للمستهلكين النهائيين، والتخلص النهائي منها بعد استخدامها. بالنظر إلى شكل السلسلة العام، فإنها تأخذ الصيغة الموضحة في الشكل رقم (1)، فإن الإنتاج في حد ذاته ليس سوى رابط واحد فقط من روابط القيمة المضافة. وعلاوة على ذلك، فهناك مجموعات من الأنشطة داخل كل رابط في السلسلة، وعلى الرغم من تصويرها في كثير من الأحيان على أنها سلسلة عمودية، إلا أن الروابط داخل السلاسل غالباً ما تكون ذات طبيعة ثنائية الاتجاه، فمثلاً، لا تؤثر وكالات التصميم المتخصصة على طبيعة عملية الإنتاج والتسويق فحسب، بل إنها تتأثر بقيود الروابط هذه ذات الاتجاه الواحد في السلسلة. Barnes J. and R. Kaplinsky, (2000, 797).

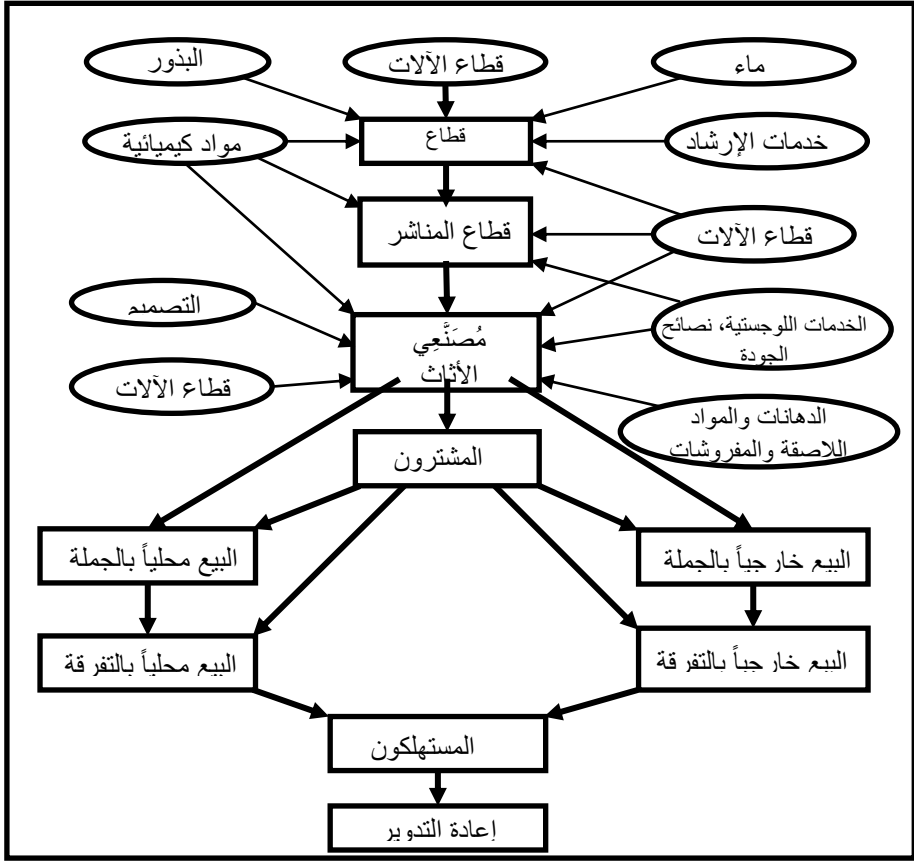


الشكل رقم (2): أربع روابط في سلسلة قيمة بسيطة

المصدر: IDRC, Repheal Kaplinsky & Mike morris

2-2- سلسلة القيمة الموسعة

في العالم الحقيقي، سلاسل القيمة أكثر تعقيداً من ذلك بكثير، وتميل إلى أن يكون هناك العديد من الروابط في السلسلة لسبب واحد، لنأخذ، على سبيل المثال، حالة صناعة الأثاث كما هو موضح في الشكل رقم (3)، وهذا يضم توفير مدخلات البذور والمواد الكيميائية والمعدات والمياه لقطاع الغابات. حيث أن قطع الأخشاب تمر إلى قطاع المناشر الذي يحصل على معداته الأساسية من قطاع الآلات ومن قطاع المناشر، ينتقل الخشب المنشور إلى مُصنَّعي الأثاث الذين يحصلون على معدات من صناعات الآلات والمواد اللاصقة والطلاء ويعتمدون أيضاً على مهارات التصميم والعلامات التجارية من قطاع الخدمات. وبالاعتماد على السوق الذي يتم تقديمه، يمر الأثاث بعد ذلك بمراحل وسيطة مختلفة حتى يصل إلى العميل النهائي، الذي يرسل الأثاث بعد الاستخدام لإعادة التدوير. (Forester. M. and M. Pearson, 2000, 5)



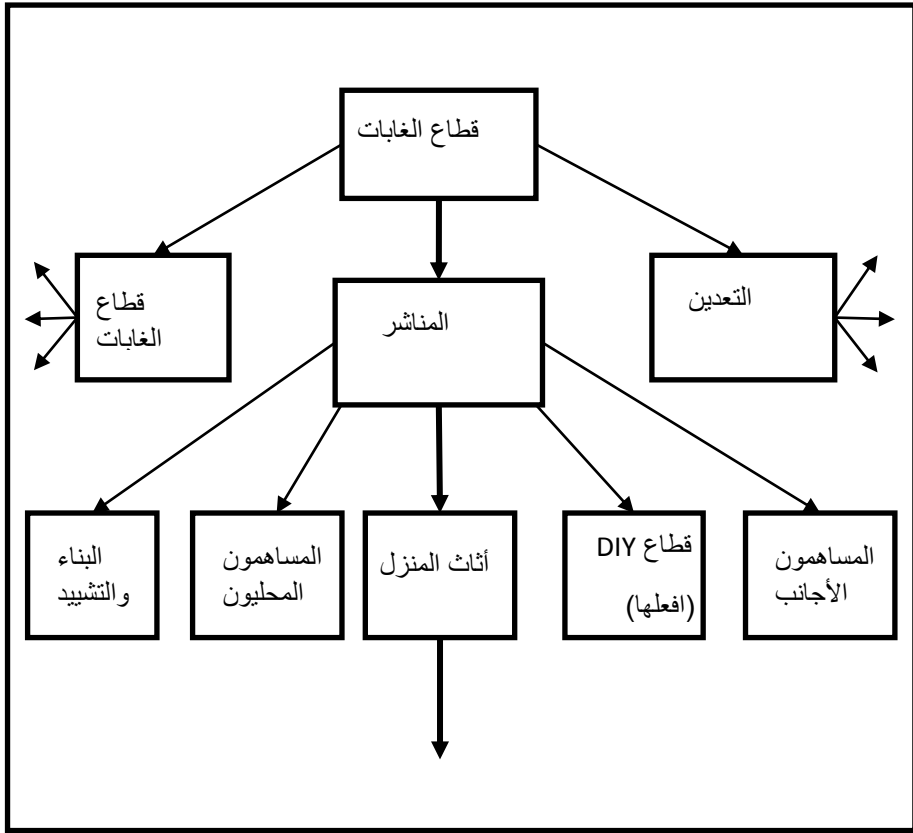
الشكل رقم (3): سلسلة قيمة الغابات والأخشاب والأثاث
المصدر: اعداد الباحثة

2-3- سلسلة أو أكثر من سلاسل القيمة:

بالإضافة إلى الروابط المتشعبة في سلسلة القيمة، عادةً ما يقوم المنتجون الوسيطون في سلسلة قيمة معينة بتغذية عدد من سلاسل القيمة المختلفة كما هو موضح في الشكل رقم (3)، قد تستوعب سلاسل القيمة البديلة في بعض الحالات حصة صغيرة فقط من ناتجها، وفي حالات أخرى قد يكون هناك توزيع متساوٍ للعملاء. لكن حصة المبيعات في وقت معين قد لا تمثل القصة الكاملة إذ إن قابلية تغير سوق أو تقنية معينة قد تعني أن عميلاً أو مورداً صغيراً نسبياً - أو كبيراً - قد يصبح عميلاً أو مورداً كبيراً نسبياً - أو صغيراً - في المستقبل. بالإضافة إلى أنه قد تحجب حصة المبيعات الدور المهم الذي

يلعبه مورد محدد يتحكم في تقنية جوهرية أو مدخلات أساسية (والتي قد تكون جزءاً صغيراً نسبياً من ناتجه) في بقية سلسلة القيمة، Kaplanisky. R and Morris. M, 2001.

(6).



الشكل رقم (4): سلسلة أو أكثر من سلاسل القيمة؟

المصدر: اعداد الباحثة

2-4- الأهمية المتزايدة للقدرة التنافسية المنهجية في سلسلة القيمة:

لاحظ آدم سميث أن تقسيم العمل يتحدد بمدى السوق، وكان يقصد بهذا أن الأسواق الصغيرة قد سمحت بقليل من التخصص وتقسيم العمل -فالمتعهد الذي يصنع عدداً صغيراً من الكراسي لا يوظف أحداً ويتولى جميع المهام المختلفة المطلوبة في صنع المنتج النهائي. ولكن مع توسع السوق، أصبح من المريح تشغيل العمال والسماح لكل

منهم بالتخصص، وقد جادل سميث بأن تقسيم العمل يعني أن العمال لم يضيعوا وقتهم في انتقاء وإسقاط عملهم الجاري، وسمح لهم بالتركيز على تطوير مهاراتهم الخاصة. بالإضافة إلى أنها فتحت الطريق أيضاً لإدخال المكننة، حيث كانت المهام البسيطة والمتكررة أسهل بكثير في المكننة من المهام المعقدة. (Porter M. E, 1985, 12)

وقد أدى استخدام تقنيات الأتمتة المعتمدة على الإلكترونيات في أجزاء مختلفة من المصنع إلى إمكانية تنسيق الآلات المختلفة عن طريق التبادل الإلكتروني للبيانات. وأخيراً، كانت الحاجة إلى طرح المنتجات في السوق بسرعة أكبر، والتي تعني أنه يجب سد الفجوة الزمنية بين التطوير والتصميم والإنتاج والتسويق. ويتطلب الابتكار السريع للمنتج أن تعمل هذه الوظائف المبينة سابقاً معاً في عملية هندسة "متوازية" متزامنة.

الاقتصاد العالمي مطبوع اليوم بسلاسل القيمة وسلاسل القيمة العالمية، التي يجري في إطارها تبادل السلع الوسيطة والخدمات في عمليات إنتاج مجزأة ومنتشرة دولياً، وعادةً ما تخضع سلاسل القيمة العالمية لتنسيق الشركات عبر الوطنية، التي لديها عمليات تبادل عبر الحدود للمدخلات والمخرجات على نطاق شبكات شركاتها المنتسبة وشركائها المتعاقدين ومُورديها المستقلين.

3- سلاسل القيمة العالمية global value chain

تشكل سلاسل القيمة العالمية التي تنسقها الشركات عبر الوطنية حوالي 80% من التجارة العالمية، وتتسبب سلاسل القيمة العالمية في المحاسبة المزدوجة في التجارة لحوالي 28%، أو 5 تريليونات دولار من مجموع 19 تريليون دولار التي تمثل إجمالي الصادرات العالمية في عام 2010، لأن المنتجات الوسيطة تحسب عدة مرات في الصادرات العالمية، بينما ينبغي ألا تحسب سوى مرة واحدة باعتبارها "قيمة مضافة في التجارة". (الأونكتاد، 2013، 7)

وتحدد أنماط تجارة القيمة المضافة في سلاسل القيمة العالمية توزيع المكاسب الاقتصادية الفعلية من التبادل التجاري بين الاقتصاديات، وهي تتأثر بشكل كبير بقرارات الاستثمار التي تتخذها الشركات عبر الوطنية، وعادةً ما يكون للبلدان التي تحتضن استثماراً أجنبياً

مباشراً أكبر، مقارنةً بحجم اقتصاداتها، مستوى مشاركة أعلى في سلاسل القيمة العالمية، وغالباً ما تحقق من التجارة قيمة مضافة محلية أعلى نسبياً، حيث يمكن أن تساهم سلاسل القيمة العالمية في التنمية مساهمة كبيرة، ففي البلدان النامية تسهم تجارة القيم المضافة بما يناهز متوسط 30% من الناتج المحلي الإجمالي، مقارنةً بنسبة 18% في البلدان المتقدمة، وهناك ترابط إيجابي بين المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ومعدلات نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وتترتب على سلاسل القيمة العالمية آثار اقتصادية مباشرة في القيمة المضافة وفرص العمل والدخل. (الأونكتاد، مرجع سابق، 7)

ومع ذلك، فإن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تتطوي أيضاً على مخاطر، فإسهام سلاسل القيمة العالمية في الناتج المحلي الإجمالي قد يكون محدوداً إذا لم تُحقق البلدان سوى نصيب ضئيل من القيمة المضافة الناشئة عن سلسلة القيمة. وعلاوة على ذلك، فإن نشر التكنولوجيا وبناء المهارات وتطويرها ليست عمليات تلقائية.

وعليه لا بد للبلدان أن تتخذ خياراً استراتيجياً بتعزيز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية أو بعدم تعزيز تلك المشاركة. عليها أن تفكر ملياً في مزايا وعيوب المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، وفي تكاليف ومنافع السياسات التطلعية لتعزيز سلاسل القيمة العالمية أو الاستراتيجيات الإنمائية التي تقودها سلاسل القيمة العالمية، كل حسب حالتها الخاصة وعوامل الإنتاج التي تمتلكها.

واجهت سلاسل القيمة العالمية في السنوات الأخيرة تحدياً كبيراً أمام جائحة كوفيد-19 التي اجتاحت العالم بأكمله فالحد من التعاملات الدولية والسفر والنقل أعاقت تدفق السلع والخدمات والقيم المضافة عبر الشركات والاقتصاديات مما تسبب في التوجه إلى السلاسل على نطاق أضيق، سلاسل محلية وسلاسل إقليمية بديلة عن سلاسل قيمة عالمية، وسيكون هناك آثار مهمة على الجغرافيا العالمية للإنتاج حيث ستصبح سلاسل القيمة أكثر إقليمية بطبيعتها وتقترب أكثر من الأسواق الاستهلاكية، حيث تكون النظم البيئية أكثر دعماً للأعمال.

3-1- سلاسل القيمة العالمية في ظل جائحة كوفيد-19:

في أحدث التقارير المنشورة بقلم Piergiuseppe Fortunato ، خبير اقتصادي في الأونكتاد والتي تحدثت عن التغيرات التي طرأت على سلاسل القيمة العالمية وكشفت عن هشاشة نموذج يتسم بارتباط كبير بين الشركات الرائدة والموردين الموجودين في عدة قارات وأصبح الانتاج والاستهلاك أكثر أهمية من أي وقت مضى، والتوجه الذي تبنته التكنولوجيا والعولمة والهياكل التنظيمية في نقل أعداد ضخمة من الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة إلى أسفل سلاسل القيمة، أي الاقتصاديات النامية ذات القدرات الانتاجية المحدودة، في حين كانت العوائد الأعلى من نصيب الدول المتقدمة مكان تواجد المقرات الرئيسية للشركات الكبرى، حيث البحث والتطوير والتصميم والتسويق والعلامات التجارية.

تم الكشف عن هشاشة النموذج للصدمات الخارجية وعدم الاستقرار الذي يؤثر على تكاليف الانتاج ويجعل من الصعب استكمال الأعمال التجارية على نطاق عالمي، مما أجبر العديد من الشركات إلى تقليل أو توقيف أنشطتها الانتاجية، ولم يتم تلبية الزيادات المؤقتة في الطلب على بعض السلع الأساسية من خلال زيادة العرض، ولم يتم استيعاب التغيرات الديناميكية في حجم الانتاج بسهولة بعد العودة إلى الحالة الطبيعية، ويشهد على ذلك النقص في المنتجات التي تشتد الحاجة إليها مثل الأقنعة وأجهزة التهوية.

قبل فترة طويلة من كورونا كانت تقنيات الجيل الرابع تعزز إعادة تنظيم سلاسل القيمة العالمية، التي تنطوي على نقل كبير وإعادة تنظيم للأنشطة الإنتاجية من منظور شركة رائدة، تقدم الصناعة بتقنية الجيل الرابع وخاصة الأتمتة تقنيات جديدة لتوفير العمالة والتقليل من العمالة منخفضة المهارة في التصنيع.

ستعزز جائحة كورونا اتجاهات النقل وإعادة التوطين إلى تسريع بعض هذه الاتجاهات بحيث يسمح كل من الأتمتة وإعادة التوطين بتعديل أكثر مرونة لتغير الطلب وتخفيض مخاطر الشركات في حالة حدوث جائحة أو صدمات خارجية أخرى، وقد تقوض سلسلة التوريد واضطرابات السفر الناجمة عن كورونا التكامل الاقتصادي وتشجيع النظم الاقتصادية المكتفية ذاتيا على الأقل في القطاعات الاستراتيجية، مثل المعدات الطبية

والأدوية أو انتاج المدخلات لتجميع الآلات المتطورة وإنتاج النهائي في الدول ذات الاجور المرتفعة. ينعكس هذا الاتجاه في العدد المتزايد لحظر التصدير المؤقت والقيود المفروضة على السلع الحيوية التي سنتها العديد من البلدان بعد تفشي المرض. حيث تتوقع منظمة التجارة العالمية انخفاضا في التجارة يتراوح بين 13% و 32% بينما يقدر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) انكماشاً في الاستثمار الأجنبي المباشر بين 30% و 40% خلال عامي 2020 و 2021.

إن التحدي الحقيقي يتمثل في إعادة التوريد للاقتصاديات المستهلكة وقد تسبب هذه العملية بتكاليف اقتصادية كبيرة تتجاوز الخسائر الفورية في دوران الاعمال، مما يؤثر على سلسلة التوريد المحلية وعرض الخدمات المحلية وجودة البنى التحتية مالم يتم وضع استراتيجيات مستهدفة، ويمكن أن يكون تجديد المناطق الصناعية واحدة من الاستراتيجيات الفعالة ولكنها بحاجة إلى مراقبة عن كثب، ولكن الشركات متعددة الجنسيات ستعيد التفكير في استراتيجياتها وتعطي أهمية أكبر للأتمتة وإعادة توزيع الأنشطة، قد تجد هذه الشركات أنه من المريح اقتصادياً الحفاظ على مرافق الانتاج بالقرب من الأسواق النهائية، حيث تكون تكاليف العمالة منخفضة و تزويد العمال القادرين بمهارات تشغيل الآلات المعقدة يكفي لجعل الأتمتة قابلة للتطبيق.

(Fortunato. P, 2021, 1)

ولذلك فإن حجم ونوع المشاركة بسلاسل القيمة العالمية يختلف من بلد الى آخر حسب الطبيعة الاقتصادية للبلد. وتتحدد أنواع المشاركة بالقدرة التنافسية للدول والقيم المضافة وماهية القطاعات التي يعتمد عليها الاقتصاد.

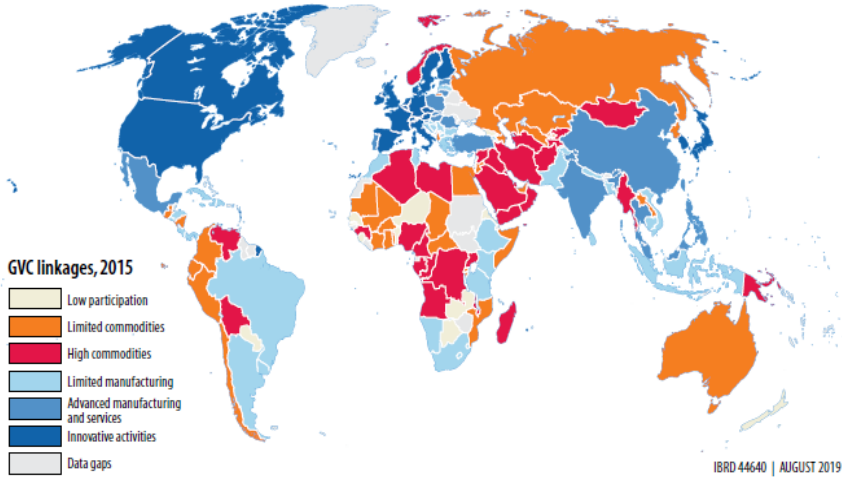
3-2- حجم وطبيعة المشاركة بسلاسل القيمة العالمية:

تكثفت المشاركة في سلاسل القيمة العالمية دولياً بين عامي 1990 و 2015، كما يتضح في العديد من البلدان التي تحولت إلى أشكال أكثر تطوراً للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، وكانت التحولات شائعة بشكل خاص في شرق آسيا وأوروبا، حيث كانت البلدان منخرطة بشكل كبير في القطاعات الأكثر ملاءمة لسلاسل القيمة العالمية، مثل

الإلكترونيات والآلات. في البلدان المتقدمة، تميل الاقتصادات الصغيرة المفتوحة إلى أن تظهر أعلى مشاركة، أما في الاقتصادات الناشئة فقد شهدت الصين وبولندا وجنوب إفريقيا نمواً سريعاً في المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بين عامي 1990 و2015، بالتالي ارتقت مجموعات سلاسل القيمة العالمية وتحولت جنوب إفريقيا من السلع الأساسية إلى التصنيع المحدود، بينما انتقلت الصين وبولندا من التصنيع المحدود إلى التصنيع والخدمات المتقدمة، ونمت المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بوتيرة أقل في البرازيل والمغرب وباكستان وبقية دول أخرى في نفس المجموعة خلال تلك الفترة. تعكس المشاركة العالية لسلاسل القيمة العالمية للمصدرين الرئيسيين للسلع الأساسية مثل الجزائر والمملكة العربية السعودية تكاملاً آمالياً واسع النطاق لأن الموارد الطبيعية هي أكثر قطاعات المنبع. (World Development Report, 2020, 30)

تبين الخارطة حجم وطبيعة المشاركة بسلاسل القيمة العالمية لمختلف دول العالم حيث تمثل الدول في اللون الأبيض مشاركة منخفضة في GVC، أما الدول باللون البرتقالي فهي بلدان محدودة الاستهلاك لسلع الأساسية، وباللون الأحمر مرتفعة الاستهلاك للسلع الأساسية (منها سورية)، والدول باللون الأزرق الفاتح لديها صناعات ولكن بشكل منخفض، الدول بالأزرق ذات صناعات وخدمات متقدمة، البلدان بالأزرق الغامق لديها أنشطة تطوير وابتكار ومراكز بحوث، ما تبقى من بلدان باللون الرمادي لديها فجوة بالبيانات وصعوبة في الوصول إليها.

Map 1.1 All countries participate in GVCs—but not in the same way



الشكل رقم(5): خارطة حجم وطبيعة المشاركة بسلاسل القيمة العالمية لمختلف دول العالم

المصدر: World Development report 2020

نلاحظ أن نوع روابط سلاسل القيمة العالمية تعتمد على مدى مشاركة البلدان المتأخرة في سلاسل القيمة العالمية، ويتم قياسها على أنها جزء من الواردات المضمنة في الصادرات الصناعية كنسبة مئوية من إجمالي صادرات البلد، جنباً إلى جنب مع حجم القيمة المضافة المحلية المتخصصة ضمن الصادرات والمشاركة في الابتكار. البلدان في مجموعة السلع الأساسية لديها حصة صغيرة من الصادرات الصناعية والتكامل الضئيل مع سلاسل القيمة العالمية. يمكن أن تكون حصتها من صادرات السلع منخفضة أو متوسطة أو عالية. تشارك البلدان المتخصصة في التصنيع بشكل محدود بسلاسل القيمة العالمية عبر بعض الصادرات الصناعية، غالباً جنباً إلى جنب مع صادرات السلع، وتظهر تكاملاً متوسطاً في سلاسل القيمة العالمية المنخفضة المستوى. تتمتع البلدان المتخصصة في التصنيع والخدمات المتقدمة بحصة عالية من صادرات خدمات التصنيع والأعمال وتكامل مع المستويات المنخفضة في سلاسل القيمة العالمية. البلدان المتخصصة في الأنشطة المبتكرة لسلاسل القيمة العالمية تتفق نسبة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي على البحث والتطوير، وتحصل على حصة كبيرة من الناتج المحلي

الإجمالي من الملكية الفكرية، وهي تبدو منخفضة التكامل ضمن سلاسل القيمة العالمية .GVC.

يتم تصدير المواد الخام لمزيد من المعالجة واستيراد مدخلات أخرى للتجميع والتصدير؛ ولا يزال البعض الآخر ينتج سلعاً وخدمات معقدة، بالإضافة إلى ذلك يعتمد البعض بشكل كبير على سلاسل القيمة العالمية للتجارة، بينما يقوم البعض الآخر بتصدير السلع المحلية إلى حد كبير للاستهلاك، يتم تصنيف البلدان إلى أربعة أنواع رئيسية -السلع الأولية، والتصنيع المحدود، والتصنيع المتقدم والخدمات، والأنشطة المبتكرة -بناءً على المنتجات التي تصدرها ومشاركتها في سلاسل القيمة العالمية. تشارك شرق آسيا وأوروبا وأمريكا الشمالية في التصنيع والخدمات المتقدمة لسلاسل القيمة العالمية والأنشطة المبتكرة لسلاسل القيمة العالمية، في حين أن إفريقيا وآسيا الوسطى وأمريكا اللاتينية تعمل في الغالب في السلع الأساسية والتصنيع المحدود لسلاسل القيمة العالمية.

يشكل التخصص القطاعي للبلدان مدى المشاركة الخلفية والأمامية. يعرض توزيعاً تقريبياً للتكامل الخلفي والأمامي لسلاسل القيمة العالمية عبر مجموعات التصنيف الأربع. التكامل العكسي هو الأدنى بالنسبة للبلدان المتخصصة في السلع ويبدأ في التوسع للبلدان في مجموعة التصنيع المحدودة. تعتمد البلدان المتخصصة في التصنيع والخدمات المتقدمة اعتماداً كبيراً على المدخلات المستوردة.

وتعد الصناعة الدوائية من أكثر الصناعات اعتماداً على سلاسل القيمة العالمية ولأهميتها الاقتصادية والاجتماعية. ويعتمد تطورها على تراكم المعارف والانفتاح الاقتصادي الذي حصل في العقدين الماضيين، وتأثرها سلباً بشكل واضح بكافة دول العالم ليس فقط بسبب الجائحة ولكن أيضاً بسبب اعتمادها الكبير على سلاسل القيمة العالمية في الإنتاج والاستيراد والتصدير. ولذلك كان التوجه نحو تعزيز سلاسل القيمة المحلية والاعتماد على الإنتاج المحلي والصناعات المحلية بعد أن عززت تخصص كل منها بناءً على الميزات التنافسية لكل منها، وتم التشبيك، بحيث تكون قادرة على مواجهة الضعف في الإنتاج أمام زيادة الطلب.

4- سوق الدواء العالمية والتجربة المصرية في تطوير الصناعات الدوائية

4-1- الصورة العالمية لسوق الدواء:

يقدر حجم السوق العالمي للمنتجات الدوائية في 2019 بحوالي 1.25 تريليون دولار أمريكي (Mikulic.M,2020,9)، تتسم صناعة الأدوية بطبيعة احتكارية حيث تخضع سوق المواد الفعالة للأدوية إلى ما يعرف باحتكار القلة، في عام 2019 تعد ألمانيا أولى الدول المصدرة للمنتجات الدوائية، تليها سويسرا ثم هولندا بينما تقع الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة السابعة تليها المملكة المتحدة، كذلك تحتل الهند المرتبة 11 أما الصين في المرتبة ال 19 لما لديها من سوق واسعة لإنتاج وتصدير المواد الفعالة (API).¹ (Workman.D,2020,1)

يعتمد قطاع الأدوية اعتماداً كبيراً على البحث والتطوير (R&D) الخاص به. وذلك نظراً للحاجة المستمرة لاختراع أدوية جديدة سواء بالنسبة للصحة العامة أو للشركات المصنعة. حيث إن تحفظ الشركات بصلاحيته براءة الاختراع لمدة 20 سنة، ويحق للشركات الأخرى بعد انقضائها طرح أدوية مثيلة، مما يضطر الشركات صاحبة الاختراع إلى الانتقال إلى اختراع جديد يحفظ حصتها في السوق. عملياً يستحوذ قطاع الأدوية على النصيب الأكبر من البحث والتطوير² (15% مقارنة بـ 10.6% في قطاع تكنولوجيا المعلومات و 5.9% في صناعة السيارات والمحركات) وفقاً لأحدث البيانات. تستحوذ الولايات المتحدة الأمريكية على النصيب الأكبر من الإنفاق على البحث والتطوير بقطاع الأدوية حيث تصل مساهمتها إلى 58% من إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير في مجال الأدوية على مستوى العالم، تليها اليابان بنسبة 13%، ثم سويسرا والمملكة المتحدة بنفس النسبة عند 7%، ثم ألمانيا 6% وفرنسا 5% في عام 2016. (EFPIA,2020)

¹ يعد السوق الخاص بإنتاج وتصدير ال API أو المادة الفعالة سوقاً تنافسية للغاية، ويتركز في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، وفي جميع أنحاء آسيا تحديداً في الهند والصين متحدة والاتحاد الأوروبي، وفي جميع أنحاء آسيا تحديداً في الهند <http://www.worldstopexports.com/drugs-medicine-exports-country/>

² يمثل وزن البحث والتطوير للصناعة الإنفاق على البحث والتطوير كنسبة من صافي المبيعات في 2016

ولكون مصر دولة مشابهة لسوريا اقتصاديا وتتبع نفس النهج الصناعي تقريبا والبيئة الاستثمارية وتنتج الدواء الموجه للمستهلك النهائي وتعمل على تصدير الدواء لمختلف الدول العربية وأفريقيا سنقوم بتحليل التجربة مصر اعتمادا على تحليل سلسلة القيمة.

4-2- الصناعة الدوائية في مصر:

يوضح الشكل رقم (5) سلسلة القيمة المرتبطة بإنتاج الدواء بشكل عام والتي تتضمن 3 مكونات رئيسية صناعة الدواء، التوزيع والوصول للمستخدم النهائي. وموقع مصر في كل مرحلة من هذه المراحل:



الشكل رقم (6): سلسلة القيمة المرتبطة بإنتاج الدواء بشكل عام
المصدر: رؤية قطاعية، (2020)

4-2-1- السمات الرئيسية للصناعات الدوائية في مصر:

حققت مصر أعلى معدل نمو في منطقة الشرق الأوسط للاستهلاك الأدوية خلال 2018 وفقا لمعهد IMS (IQVIA,2020) العالمي لمعلومات الصناعة الدوائية. وتحتل مصر المرتبة الثانية في المنطقة بعد المملكة العربية السعودية من حيث نصيبها إلى إجمالي المنطقة من القيمة السوقية لمبيعات الأدوية، تليها جنوب افريقيا ثم الجزائر، فيما تأتي الامارات العربية المتحدة في المرتبة الخامسة وتأتي الأردن في المؤخرة بنصيب ضئيل. بينما تتغير الصورة عند ترتيب الدول العربية من حيث صادرات الدواء بحيث تأتي الأردن في المرتبة الثانية بعد المملكة العربية السعودية والتي تحتل المرتبة 44 عالميا تليها المغرب 65 ثم الامارات العربية المتحدة 67، فيما تأتي مصر في المرتبة 69 بين مصدري الأدوية على المستوى العالمي وذلك في 2019. (Workman.D,2020,1)

4-2-2- التجارة الخارجية للدواء:

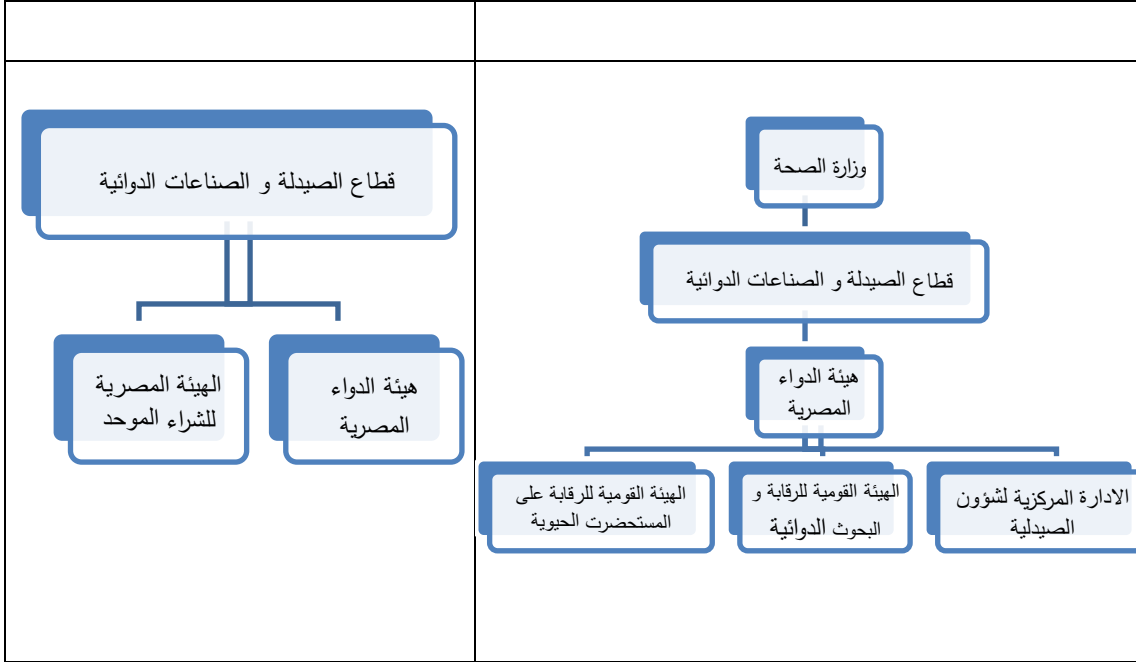
لم يواكب الانتاج المتزايد من الدواء تطور مقابل في البحث والتطوير ولا محاولات ناجحة لتصنيع المادة الفعالة بدلا من استيراد المكونات الدوائية النشطة الأجنبية (API) من الخارج (المركز للتعبئة العامة والإحصاء، 2015، 10)، الجزء الأكبر من مدخلات المواد الفعالة ومستلزمات التعبئة والتغليف وغيرها مستورد، حيث يصل حجم الاستيراد إلى 90% من المواد الخام المستخدمة في الانتاج المحلي والذي يغطي 93% من الاستهلاك المحلي، فحجم الواردات 2.61 مليار دولار امريكي مقارنة بحوالي 271.85 مليون دولار امريكي للصادرات خلال عام 2019 وفقاً لقاعدة بيانات الامم المتحدة للتجارة الدولية.

4-2-3- الإطار التنظيمي لصناعة الأدوية في مصر.

تم اعادة هيكلة الإطار التنظيمي الحاكم لعملية صناعة الدواء في مصر كليا بصدور القانون رقم (151/2019) (أبحاث شعاع للأوراق المالية، 2020، 13) والشكل التالي يوضح الفرق بين الهيكل التنظيمي السابق والحالي لإدارة عملية صناعة الدواء.

النظام الحالي من شهر نيسان 2020

النظام السابق 1995- 2020



الشكل رقم (7) الهيكل التنظيمي السابق والحالي لإدارة عملية صناعة الدواء في مصر

المصدر: صناعة الأدوية المصرية: رؤية قطاعية، (2020)

وتحليل الاختلافات الرئيسية بين النظامين السابق والحالي، ومن خلال تقصي آراء بعض شركات الأدوية المعنية، يتضح انه من أهم مزايا النظام الجديد التعامل مع جهة واحدة فقط مما يختصر الاجراءات، وكذلك تحقيق اقتصاديات الحجم في الشراء والتي تسمح بالحصول على اسعار منخفضة ومزايا أفضل. ومع هذه المزايا للمركزية هناك عيوب تتمثل في احتكار النشاط وفي غياب لائحة تنفيذية تفضيلية، وتمتد العيوب إلى التركيز على الشراء بأسعار مخفضة كهدف وحيد في شراء الأدوية والمستلزمات الطبية وقد يكون نتيجة ذلك هروب الاستثمارات المحلية نتيجة لعدم قدرتها على تحقيق الاشتراطات المطلوبة وبالتالي الاعتماد بشكل كبير على الشركات الدولية وعلى الواردات. وهذا مضر بالقطاع على المدى الطويل ومحسوس بالفعل فيما يخص المستلزمات الطبية. هذا بالإضافة إلى تداخل الإدارة والمهام بين النظامين السابق والحالي إلى الآن.

يشكل القطاع الخاص في مصر نسبة 94% من حصة السوق مقابل 6% للقطاع العام من خلال 11 شركة تعمل في تصنيع وتصدير واستيراد الأدوية والمستلزمات الطبية ولا

تتعدى نسبة انتاج القطاع الحكومي 20% من اجمالي الانتاج بينما ينتج القطاع الخاص 80% من الادوية في مصر وتستحوذ شركات المتعددة الجنسيات على سوق الدواء بنسبة 69% فيما تحظى الشركات المحلية الخاصة على 31% من الحصة السوقية للدواء في 2018.

يقدر حجم سوق الدواء المصري بـ 400 مليار جنيه مصري. لیساهم الانتاج الدوائي بمقدار 1.3% من الناتج المحلي الاجمالي خلال عامي 2016/2017، تمثل الأدوية المثيلة النسبة الأكبر منها بنسبة 69.3% من اجمالي العبوات الدوائية المنتجة أي ما يعادل مرة ونصف قيمة مبيعات الأدوية صاحبة براءة الاختراع. (أبحاث شعاع للأوراق المالية، 2020، 14).

وبذلك يمكن الاستفادة من التجربة المصرية بتوحيد الجهات المسؤولة عن الصناعة الدوائية، مما يسرع عمليات الانتاج ويخفف من أعباء البيروقراطية ويساهم في التشجيع على التطوير والبحث والبدء. كما أن الشركات الاجنبية والمتعددة الجنسيات يمكن أن تجلب معها خبراتها وتنقل التكنولوجيا الى البلدان التي تستوطن بها مما يسرع من عملية التطور وتوسيع عمليات الانتاج والتصدير.

ثانياً: الصناعة الدوائية في سورية وسلاسل القيمة

1- تطور الصناعة الدوائية في سورية:

عند الحديث عن الصناعة الدوائية في سورية يجب تقسيم فترة الدراسة إلى فترتين فترة ما قبل 2010 وفترة ما بعد 2010.

كان للصناعات الدوائية السورية دوراً مهماً في الاقتصاد الوطني خلال العقدين السابقين للحرب، تجلّى من 1980 إلى 2010. كان عدد المعامل 8 معامل في الثمانينات، اثنان يملكها القطاع العام، وقد وصل عددها في 2010 إلى 77 معملاً دوائياً مرخصاً لدى وزارة الصحة (وزارة الصحة السورية، 2020)، واستطاعت تغطية السوق المحلية من الدواء حتى 90% من حاجة القطر حتى عام 2010 (المكتب المركزي للإحصاء، 2010). أسهمت في تشغيل عدد كبير من الخريجين الجامعيين فكان إجمالي العاملين إلى نسبة العاملين في قطاع الصناعة يعادل 2%، وقد استطاعت هذه الصناعة

بممارساتها الرقابة النوعية على منتجاتها و تأمينها الدواء بأسعار منافسة أن تصبح صناعة تصديرية، حيث وصل إجمالي الصادرات الوطنية لعام 2009 إلى 2.3% و 4.7% من إجمالي صادرات الصناعة التحويلية، ووصل عدد الدول المستوردة للأدوية من سورية 44 دولة في أرجاء العالم، لكن المشكلة بتوسعها بشكل أفقي دونما تطور عمودي يذكر، حيث زادت الكميات المتشابهة ولم تزداد النوعية، وهنا يتوجب العمل على توحيد الجهود البحثية للمصانع الوطنية الرامية إلى تطوير الأدوية والمستحضرات الصيدلانية وتوسيع مجال التعاون في أعمال البحث مع بعضها من جهة ومراكز الأبحاث في كليات الصيدلانية من جهة ثانية، كون البحث العلمي ضمان استمرار لأي صناعة فكيف بصناعة الدواء (حداد، 2007، 24).

والمنهج الافضل لتطوير الصناعة الدوائية السورية هو البدء بتطوير التقانة الحيوية المحلية في مجال تنقية المواد ونتاج المواد الاكثر شيوعاً وتعاون مع شركات عالمية في مجال البحث والتطوير والانتاج بتشجيع حكومي.

عملت الصناعة الدوائية في سورية منذ نشأتها على تطوير أنواع الأدوية المنتجة وزيادة عدد الأنواع الدوائية المعروضة في الأسواق، إلا أنه يتم استيراد معظم المواد الأولية الداخلة في تركيب الدواء من الخارج بالإضافة إلى المادة الفعالة في المنتج. اقتصر تركيز مؤسسات انتاج الدواء في سورية على محاكاة الأدوية الأجنبية ذات الجودة المتوسطة والمرتفعة لتكون بأسعار أقل من المنتج الأصلي وقد أحرزت أرباح ممتازة خلال العقود السابقة، أما بعد العام 2011 وخلال العشر سنوات الماضية فقد تدهورت صناعة الدواء في سورية بعد خروج العديد من المصانع عن الخدمة ، ويحاول قطاع الأدوية السورية التخلص من ركام الحرب التي دمرت القطاع الصناعي بشكل عام، رغم قانون قيصر الذي دخل حيز التنفيذ في حزيران الماضي 2020 ، وتحاول الحكومة جاهدة مساعدة الصناعة في سورية للمحافظة على الانتاج في سورية من خلال طرح فرص استثمارية جديدة محاولة لتقليل حجم الاستيراد بعد العقوبات على واردات المستحضرات الصيدلانية .

لقد تغيرت نسب التغطية للسوق الدوائية نتيجة الحرب وخروج عدد من المصانع الدوائية من الخدمة، رغم السماح لعدد من المستثمرين بالحصول على ترخيص ولكن لاتزال قيد

الانشاء أو في بداية العمل، حيث يتم توجيه المعامل الجديدة حالياً لسد النقص في الادوية النوعية، لتخفيف عبئ الاستيراد عن الدولة ودعم الاقتصاد. تحقق الصناعات الدوائية قيم مضافة عالية على المستوى الاقتصادي لعدة أسباب من بينها أن الدواء سلعة ضرورية لا يمكن الاستغناء عنها، عرفها الإنسان منذ بدأ الخليقة، وأيضاً اعتمادها على البحث العلمي المنظم والمتواصل والذي يعطيها طبيعة ديناميكية تمتد بروابطها إلى كثير من المؤسسات العلمية والقطاعات الاقتصادية في المجتمع، كما أن صناعة الدواء تتميز بخصائص اقتصادية كخضوعها لاقتصاديات الحجم- ارتفاع درجة التركيز الصناعي- فاعلية البحث والتطوير- السلوك الاحتكاري للشركات العاملة في الصناعات الدوائية.

وهناك عدة أنواع للصناعات الدوائية: (إبراهيم، 2011، 30-35)

أولاً: صناعة المواد الأولية وهي العنصر الأساسي وله دور مهم في جودة المنتج النهائي ويمكن ان تكون مواد طبيعية أو غير طبيعية. ثانياً: صناعة مستلزمات التعبئة والتغليف والتي تحافظ على جودة الدواء مثل الكبسولات الفارغة.

ثالثاً: صناعة المنتج النهائي وهي خاضعة لحقوق تصنيع، وتصنف إلى 3 أنواع:

1-الأدوية الخاضعة لبراءات اختراع ولا يتم تصنيعها إلا من خلال الشركة المخترعة والمسجل لصاحبها براءة اختراع.

2-الأدوية التي انتهت مدة احتكارها، والتي يمكن لأي شركة تصنيعها وبيعها بدون الرجوع والحصول على موافقة الشركة الأصلية.

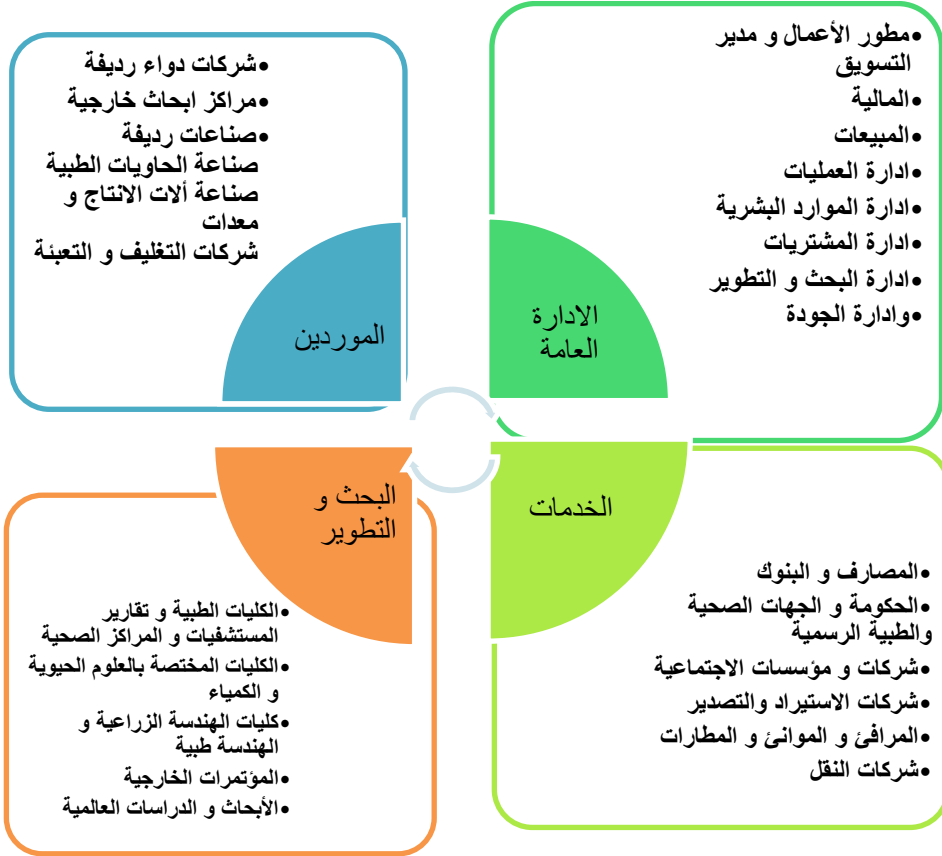
3-الأدوية المصنعة بموجب ترخيص من الشركة المالكة لبراءة الاختراع.

لذلك فان الصناعات الدوائية تواجه الكثير من التحديات، والتي تتمثل بالقدرة على تأمين المواد الأولية اللازمة لها، ومدى قدرتها على تطوير نفسها وتحسين جودتها، وزيادة كفاءة العاملين فيها، لتستطيع منافسة الصناعات الدوائية الأخرى.

1- إسقاط تحليل بورتر على الصناعة الدوائية في سورية:

بناءً على المساهمات الاقتصادية لتوسيع مفهوم بورتر ونقله من مفهوم اداري الى مفهوم اقتصادي وزيادة التخصص اعتماداً على القدرات التنافسية أو الميزة النسبية فإن الشكل

التالي. يوضح سلسلة قيمة لصناعة الدوائية حسب ما ورد سابقا بسلسلة القيمة الموسعة الشكل رقم (3) وسلسلة قيمة أو أكثر الشكل رقم (4)



الشكل رقم(8): سلسلة القيمة للصناعة الدوائية

المصدر: إعداد الباحثة

سلسلة القيمة الدوائية في سورية بحاجة إلى تتبع العمليات والنشاطات، ومعرفة أين تكمن نقاط القوة ونقاط الضعف في كل مرحلة من المراحل، فإذا قمنا بإسقاط تحليل بورتر في الشكل رقم (1) على الصناعة الدوائية في سورية، نجد:

- البنية المؤسساتية: تتمثل ب وزارة الصناعة، وزارة الصحة، مديرية الشؤون الصيدلانية، مديرية الرقابة الدوائية، مديرية مخابر الرقابة والبحوث الدوائية،

الشركات المصنعة بالبيئة المؤسسية لصناعة الدوائية في سورية، من الواضح أن هناك عدد كبير من المؤسسات والادارات التي تراقب وتنظم عمل الصناعة الدوائية وليس جهات محددة مما يتعين على الفريق الاداري إعداد دراسة للحد من الجهات الادارية وتفعيل جهات محددة تدرس موضوع ترخيص وتصنيع الدواء بشكل فعال.

- الموارد البشرية: هي العنصر الرئيسي والفعال في هذه الحلقة لأن هذه الصناعة تعتمد بنسبة 90% على الكوادر البشرية التي تعمل بها أو رديفة لهذه الصناعة من أطباء وصيادلة ومهندسين ومحاسبين وهيئات إدارية والعمل على هذه الكوادر يحتاج إلى خطة قصيرة الأمد وخطة طويلة الأمد تعتمد على نوعية التعليم وجودته وقصيرة الأمد من خلال إرسال البعثات العلمية والمشاركة بالمؤتمرات العالمية والمشاركة ببرامج تدريب.
- التطور التكنولوجي: يعتمد على البندين السابقين وإلى وجود بيئة اقتصادية منفتحة، ومعدلات نمو عالية لذلك تعد خطوة التطور التكنولوجي هي الخطوة القادمة بعد التعافي من الاثار والمخلفات الاقتصادية والاجتماعية للحصار الاقتصادي والحرب التي سبقتها.
- إدارة المشتريات: يكون الدور هنا الذي نطمح إليه في سورية من خلال إنتاج المواد الفعالة وتطوير المعدات الطبية لخلق صناعات رديفة سورية أو تحالف مع شركات اقليمية لإنتاج مواد فعالة وتطوير معدات والآلات طبية وحمايتها في البداية حتى تتمكن في السوق المحلية والاقليمية، ولكن يمكن على المدى القصير تنويع مصادر الشراء بدلاً من الاعتماد على الصين والهند ولكن لا يمكن الحديث عن مثل هذه الاجراءات إلا بعد انقضاء الحصار الاقتصادي.
- الخدمات: هي كافة الشركات والجهات التي تدعم صناعة الدواء من شركات الاستيراد والتصدير والنقل وشركات التسويق وهذه الخدمات تتطور مع تطور الصناعات التحويلية فهي أكثر مرونة بهذا الجانب.

- التسويق والمبيعات: هي الحلقة الأخيرة في السلسلة حيث البحث عن أسواق جديدة أو رفع حجم المبيعات وهي الجزء الذي يتلقى متطلبات السوق أيضاً في سورية السوق المحلية مطلوبة والاسواق الاقليمية أيضاً تستوعب استيراد أدوية مثل الأدوية السورية، وهي سوق بحاجة إلى الدواء.
- الأمداد الخارجي: يتمثل بالشركات المصنعة لعبوات التغليف بكل أنواعها ، وفي هذا الجانب هناك ضعف حيث هنالك نقص وضعف في جانب التغليف حيث تغليف الدواء بحاجة إلى مواصفات ومزايا معينة من أجل التعقيم والتطهير، وهناك اجراءات سلامة متبعة ليست متوافرة لدى شركات التعبئة والتغليف لضعف الامكانيات وأيضاً عدم مواكبة التطور في الجانب الاخر، أي في جانب الصناعة الدوائية على سبيل المثال ليس هناك شركات مصنعة للمادة التي تغلف بها الحبوب، يتم تعبئة الدواء السائل خارجاً بعبوات بلاستيكية ضمن إجراءات محددة ومواصفات إنتاج تراعي النظافة والتعقيم ضمن غرف تسمى غرف نظيفة، وهي غير موجودة في سورية.
- العمليات: هي إدارة وتنظيم كافة العمليات السابقة، وتحديد حاجة كل قسم وتفعيل دور المعطل بالسلسلة وبشكل عام دور الشركات المصنعة للدواء من بحث وتطوير وعكس حاجة السوق وتنظيم عمليات الإنتاج على مستوى الشركة وهو بحاجة إلى الخبرة في هذا المجال ويعتبر هذا الجانب محقق بنسبة جيدة في قطاع الدواء السوري.

الاستنتاجات:

1. يوجد ضعف في التنسيق على مستوى سلسلة الإنتاج المحلية ومتطلباتها ضمن مستوى الإنتاج السوري، كوننا نفتقر في سورية إلى التشبيك المحلي في الصناعات الدوائي الوطنية.

2. من خلال دراسة حالة الصناعة الدوائية في سورية يمكن استنتاج أن القطاع الدوائي يمثل نسبة مهمة من الصناعات التحويلية، وتأثير هذا القطاع من الناحية الاقتصادية مهم جداً لذا لا بد من تطويره.
3. افتقرت صناعة الدواء السورية لعدة نقاط يمكن العمل عليها في المرحلة القادمة، منها إعطاء أهمية للروابط الخلفية والأمامية، حيث أن أول جهة أغفلت أو تم تجاهلها، هي كليات الصيدلة والطب في الجامعات السورية، وهي الجهة القادرة على تحقيق القيم المضافة في صناعة الدواء السورية.
4. إن الصناعة الدوائية بحاجة لصناعات مرافقة لها، منها صناعة حاويات الأدوية من مختلف الأنواع والأشكال، وهذا سيوفر الكثير على شركات صناعة الدواء ويقلل من استيرادها.

التوصيات:

من أجل استكمال وتطوير سلسلة القيمة في الصناعة الدوائية في سورية، من المفيد الأخذ بالمقترحات التالية:

1. ضرورة الربط والتشبيك بين الجامعات السورية والشركات المصنعة للأدوية، من خلال الاتفاقيات التعاقدية للبحث والتطوير، ومن خلال الفعاليات العلمية التي تناقش أفكار الباحثين والطلاب المتميزين، وتساهم في تحسين منتج ما أو تطوير منتج دوائي أو مادة فعالة جديدة.
2. ضرورة مساهمة الشركات الخاصة والعامة المعنية بصناعة الدواء السوري بتمويل أبحاث علمية لطلاب الدراسات العليا داخل جامعاتهم، بما يتناسب مع حاجة هذه الشركات أو ما ترغب في تطويره، كما يمكنها التعاون مع كليات الهندسية لتطوير وبناء آلات ومعدات طبية بدلاً من الاستيراد واستقطاب مهندسين من خارج البلد تابعين للشركات الأجنبية المصدرة.
3. إنشاء مراكز أبحاث علمية في مجال الصناعات الدوائية، والتعريف بأهمية البحث والتطوير وفرص العائد والربح المتوقع في الأمد المتوسط والطويل. والتوجه إلى استراتيجية تهدف إلى إنتاج المعرفة والابحاث، وليس المنتج النهائي فقط.

4. التعاون مع كليات الهندسة الزراعية من أجل انتاج نباتات طبية بجودة عالية وكميات كبيرة لاستخلاص المواد الفعالة منها بدلا من استيرادها جاهزة من شركات أجنبية.
5. إقامة علاقات وتحالفات مع شركات عالمية، وهذا يتطلب إعادة النظر في القانون التجاري السوري وتطويره بشكل يتلاءم مع حاجة هذه الصناعات للتطور والنهوض.

المراجع References:

المراجع باللغة العربية:

- 1- سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار والتجارة من أجل التنمية، تقرير الاستثمار العالمي (2003)، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الأونكتاد.
- 2- ماذا يعني توطين الصناعة في الحالة المصرية المركز المصر للدراسات الاقتصادية، مايو 2020.
- 3- ندوة بعنوان: قضايا الرعاية الصحية بالتطبيق على قطاع الدواء في مصر (2015) المركز للتعبئة العامة والإحصاء، القاهرة،
<https://manshurat.org/node/61255>
- 4- صناعة الأدوية المصرية: رؤية قطاعية، (2020) أبحاث شعاع للأوراق المالية،
<https://www.almasryalyoum.com/news/details/1471794>
- 5- المجموعة الإحصائية السنوية (2010)، المكتب المركزي للإحصاء، دمشق، سورية.
- 6- وزارة الصحة السورية www.moh.gov.sy/
- 7- حداد، رامز (2007) النشاط العلمي والتقاني في الصناعات الدوائية السورية، ورشة عمل، دمشق، سورية.
- 8- ابراهيم، علا (2011) الصناعات الدوائية وتفعيل دورها في الاقتصاد الوطني في سورية رسالة ماجستير، جامعة تشرين.
- 9- النجار، فريد (1999) التحالفات الاستراتيجية من المنافسة إلى التعاون- خيار القرن الحادي والعشرون، سلسلة إصدارات الدكتور فريد النجار، مصر.
- 10- محروس، نبيل (2003) ميزة التحالفات في تكوين القيمة من خلال الشراكة، معهد الادارة العامة الرياض، السعودية.
- 11- نادية، بوغرة (2017) دور سلسلة القيمة لبورتر في ابراز الميزة التنافسية للمؤسسة، رسالة ماجستير، جامعة العربي بن مهدي، الجزائر.

المراجع باللغة الأجنبية:

- 1- Porter, M (1985). **Competitive Advantage**. Free Press nc ,U.S.A, P, 37.
- 2- Barnes J. and R. Kaplinsky (2000), "**Globalization and the death of the local firm? The automobile components sector in South Africa**", Regional Studies, Vol.34, No. 9, pp. 797-812
- 3- Forester, M. and M. Pearson (2000), "**Income Distribution in OECD Countries**", Paper Prepared for OECD Development Centre Workshop on Poverty and Income Inequality in Developing Countries: A Policy Dialogue on the Effects of Globalisation, Paris
- 4- Industrial Restructuring Project (2000), "**Implementing World Class Manufacturing**" Policy Briefing Paper No 2, Durban: School of Development Studies, University of Natal.
- 5- Wood, A. (2001), "**Value Chains: An Economist's Perspective**", in G. Gereffi and R.Kaplinsky (eds.), IDS Bulletin Special Issue on The Value of Value Chains, Vol. 32, No. 3, pp. 41-6.
- 6- Porter M. E (1985), **Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, N. York: The Free Press.**
- 7- Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus Previous reference
- 8- "**Trading for development in the age of global value chains**" (2020) World Development Report,
- 9- European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA)

- 10-Fernandez-Stark, Bamber and Gereffi, 2010b; Gereffi, Fernandez-Stark and Psilos, 2011; Wadhwa and others, 2008
- 11-Ansari L., Target Costing the frontier in Strategic Cost Management, Irwin , Inc., U.S.A, 1997
- 12-Day S., Market Driven Strategy, Irwin, Inc., U.S.A., 1990.
- 13-Porter M. (1985) Competitive Advantage, Free Press, Inc., U.S.A.
- 14-Rene A. Hernández, Jorge Mario Martinez-Piva, Nanno(2014) **Mulder global value chains and word trade "prospects and challenges for latin** America", ECLAC ,German cooperation, Santiago, Chile ,August.
- 15-Workman.D,2020,**<http://www.worldstopexports.com/drug-s-medicine-exports-country>**

