

مدرسة الدراسات العليا التجارية



مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر علوم تجارية
تخصص: تجارة دولية

العنوان:

أثر تشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية
الخارجية استيراد وتصدير

تحت إشراف الأستاذة

سعودي سليمة

إعداد الطلبة:

❖ بغداوي رفيدة

❖ بو طرح منال

السنة الدراسية: 2024/2023

مدرسة الدراسات العليا التجارية



مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر علوم تجارية
تخصص: تجارة دولية

العنوان:

أثر تشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية
الخارجية استيراد وتصدير

تحت إشراف الأستاذة

سعودي سليمة

إعداد الطلبة:

❖ بغداوي رفيدة

❖ بوطرح منال

السنة الدراسية: 2024/2023

الإهداء

«يَا بُنَيَّ إِنَّهَا إِنْ تَكُ مِثْقَالَ حَبَّةٍ مِنْ خَرْدَلٍ فَتَكُنْ فِي صَخْرَةٍ أَوْ فِي السَّمَاوَاتِ أَوْ فِي الْأَرْضِ

يَأْتِ بِهَا اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ لَطِيفٌ خَبِيرٌ» (لقمان : 16) .

هذا العمل المتواضع، هو ثمرة إيماني الشَّدِيد بقضاء الله وقدره، وتيقني العظيم بحكمته واختياره وتسييره، هو ثمرة تجلدي وصبري لخمس سنينٍ عجاف، فالحمدُ لله الذي وفَّقني، وبلَّغني غايتي .

أهديه بكلِّ فخرٍ واعتزازٍ :

إلى عِزِّي وعِزَّتِي وملجأِي بعد الله كشكرٍ لا يوفي فضلهم برًّا وإحسانًا لهما : والدائي الغاليان .

إلى أنسي وسندي، إلى العقد المتين : أنس، رتاج، رجاء.

إلى من كاتفنتي ونحن نشق الطَّريق معًا : أميمة .

إلى خير الصُّدف وأعظم القُدوات : نسيمة .

إلى رفقتي الثَّابتة، ورزقي الممتد : صحبتي الصالحة كلُّ باسمها .

إلى عوضي وجبرٍ من الله لقلبي : زوجي .

إلى كلِّ من ساندني خلال هذا المشوار رزقكم الله من خيري الدنيا والاخرة .

رفيدة

الإهداء

الحمد لله الذي هياَ البدأَ ويسرّ اليسرَ وطيبَ المنتهى

الحمد لله الذي أغدقني سروراَ يجعلَ الطريقَ يسيراَ

الحمد لله على التمامِ وحسنِ الختامِ الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات

ما كان هذا العمل المتواضع إلا ثمرة مجهودٍ وتعبٍ ومثابرةٍ ممزوجٍ بفرحٍ وإيمانٍ بقدرة المولى على تسيير
الأمر وسكون مهدي لكل من :

من أحمل اسمه بكل فخر، من تعلمت منه دروس الحياة من كان سندا ودعما لي في كل وقت إلى أغلاهم
وأعزهم وأقربهم إلى القلب أبي

إلى رمز الحنان ومن تحت أقدامها جنات الرحمن إلى من تجرعت مرارة الحياة لتذيقنا حلوها أمي

إلى توأمتي رغم صغر سنها إلى من كانت الخطوات الأولى والأخيرة بجوارها أختي

إلى من آنس بوجودهم في حياتي إخوتي: آيات، يعقوب، وأحمد

إلى رفيق الدرب وتوأم الروح وصديق الأيام إلى نصفي الثاني زوجي

إلى العوض الجميل إلى الروح البريئة إلى الأمير الذي وهبه الله لي إلى حبيب امه إبني أمير عبد الرحمن

إلى صديقة العمر ورفيقة الدراسة الأخت التي لم تلدها أمي زميلتي في هذا البحث رفيدة

إلى كل من علمني ومنحني الوقت والطاقة، ينير لي الطريق للتغلب على كل شيء وتحقيق النجاح بالنسبة

لي أساتذتي الكرام

شكر وعرّفان

الحمد لله، حمد الشاكرين العارفين، الذي أعاننا على إتمام هذا العمل، ووفقنا فيه خير السداد والصلاة والسلام على رسوله الكريم، سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين.

بقلوب ملؤها الامتنان والتقدير، نقدم جزيل الشكر والامتنان للأستاذة الفاضلة " سعودي سليمة"، التي تفضلت بالإشراف على هذه الرسالة، فكانت لنا خير سندٍ وعون، مرشدةً وناصحةً، موجهةً وداعمةً وأتاحت لنا طيلة فترة الإشراف الاستفادة من غزير علمها وأخلاقها الراقية التي تعبر عن تواضع العلماء وحكم الحكماء، فلها منا جزيل الشكر والامتنان وجزاها الله عنّا خير الجزاء .

كما نتقدم بخالص الشكر والتقدير لأعضاء لجنة المناقشة، الذين تفضلوا بمناقشة هذه الرسالة، وإبداء ملاحظاتهم القيّمة، مما ساهم في إثرائها وإفادتها، جزاهم الله خير الجزاء، ودام علمهم نورًا يبين دروب العلم والمعرفة.

ولا ننسى أن نشكر شركة **EL Kendi** على تعاونها المثمر في إنجاز هذا البحث .

ختامًا، نسأل الله تعالى أن ينفعنا بما علمنا، وأن يجعله خالصًا لوجهه الكريم، وأن يوفقنا لخدمة الإسلام والمسلمين.

ملخص:

تُعتبر الصناعة الصيدلانية من أهم الصناعات العالمية، لما لها من دور محوري في تحقيق الأمن الدوائي وحماية صحة الإنسان، إضافةً إلى العائدات الاقتصادية الكبيرة التي تُساهم في تنمية الدول. وعلى الرغم من حداثة تجربتها في هذا المجال، فقد شهدت الصناعة الصيدلانية في الجزائر تطوراً ملحوظاً خلال السنوات الأخيرة، حيث تمكنت من بناء قاعدة صناعية قوية من خلال الاستثمار في البحث والتطوير، ورفع مستوى الأداء، وتوسيع نطاق وجودها في السوق المحلية. تهدف هذه المذكرة إلى تحليل تأثير السياسات التشجيعية على العمليات التجارية الخارجية للشركات العاملة في هذا القطاع. تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي لفهم تعقيدات السوق الدوائي على المستويين العالمي والوطني، كما تم استخدام المنهج الإحصائي لمتابعة اتجاهات السوق وتطورها. بالإضافة إلى ذلك، أُجريت مقابلة مع مسؤول العلاقات الخارجية في شركة الكاندي التي اختيرت كنموذج للدراسة. وأظهرت نتائج الدراسة أن السياسات التشجيعية لدعم الصناعة الصيدلانية تلعب دوراً حيوياً في تحسين العمليات التجارية الخارجية للشركات. ومع ذلك، على الرغم من الإنجازات المحققة، لا تزال الصناعة الصيدلانية في الجزائر تواجه تحديات تستدعي التطوير المستمر لضمان قدرتها على المنافسة العالمية ومواجهة الأزمات الصحية بفعالية.

الكلمات المفتاحية: الصناعة الصيدلانية، السياسات التشجيعية، العمليات التجارية الخارجية، المنافسة العالمية، البحث والتطوير، السوق المحلية .

Résumé :

L'industrie pharmaceutique est considérée comme l'une des industries les plus importantes au monde en raison de son rôle crucial dans la réalisation de la sécurité médicamenteuse et la protection de la santé humaine, en plus des importantes retombées économiques qu'elle génère pour le développement des pays. Bien que son expérience dans ce domaine soit récente, l'industrie pharmaceutique en Algérie a connu un développement remarquable au cours des dernières années, en réussissant à bâtir une base industrielle solide grâce à des investissements dans la recherche et le développement, à l'amélioration de la performance et à l'expansion de sa présence sur le marché local. Cette thèse vise à analyser l'impact des politiques incitatives sur les opérations commerciales extérieures des entreprises opérant dans ce secteur. Une approche descriptive et analytique a été adoptée pour comprendre les complexités du marché pharmaceutique aux niveaux mondial et national, et une méthode statistique a été utilisée pour suivre les tendances et l'évolution du marché. De plus, un entretien a été réalisé avec le responsable des relations extérieures de l'entreprise El Kendi, choisie comme modèle pour cette étude. Les résultats de l'étude ont montré que les politiques incitatives de soutien à l'industrie pharmaceutique jouent un rôle crucial dans l'amélioration des opérations commerciales extérieures des entreprises. Cependant, malgré les réalisations obtenues, l'industrie pharmaceutique en Algérie continue de faire face à des défis qui nécessitent un développement continu pour garantir sa capacité à concurrencer à l'échelle mondiale et à faire face efficacement aux crises sanitaires.

Les mots clés: l'Industrie pharmaceutique, les politiques incitatives, les opérations commerciales extérieures, la Concurrence mondiale, la Recherche et le développement (R&D), le Marché local .

Abstract :

The pharmaceutical industry is considered one of the most important global industries due to its crucial role in achieving medication security and protecting human health, in addition to the significant economic returns it contributes to the development of countries. Despite its recent experience in this field, the pharmaceutical industry in Algeria has witnessed remarkable development in recent years, successfully building a strong industrial base through investment in research and development, improving performance, and expanding its presence in the local market. This thesis aims to analyze the impact of incentive policies on the foreign trade operations of companies operating in this sector. A descriptive and analytical approach was adopted to understand the complexities of the pharmaceutical market at both global and national levels, and a statistical method was used to track market trends and developments. Furthermore, an interview was conducted with the external relations officer of El Kendi Company, chosen as a model for this study. The study's results showed that incentive policies to support the pharmaceutical industry play a crucial role in improving the foreign trade operations of companies. However, despite the achievements made, the pharmaceutical industry in Algeria continues to face challenges that require continuous development to ensure its ability to compete globally and effectively address health crises.

Keywords: Pharmaceutical industry, Incentive policies, Foreign trade operations, Global competition, Research and development (R&D), Local market.

فهرس المحتويات

أ مقدمة

الفصل الأول:

مفهوم الصناعة الدوائية وتطورها

| | |
|----|---|
| 6 | تمهيد: |
| 7 | المبحث الأول: المفهوم العام لصناعة الأدوية..... |
| 7 | المطلب الأول: ماهية الصناعة الدوائية..... |
| 11 | المطلب الثاني: أهمية الصناعة الصيدلانية والدوائية..... |
| 13 | المطلب الثالث: صناعة الأدوية عالميا بين التصدير والاستيراد..... |
| 24 | المبحث الثاني: تطور الصناعة الصيدلانية في الجزائر..... |
| 24 | المطلب الأول: التطور الزمني لإنتاج الأدوية في الجزائر..... |
| 25 | المطلب الثاني: التطور النوعي لإنتاج الأدوية في الجزائر..... |
| 37 | المطلب الثالث: واقع استيراد الأدوية في الجزائر..... |
| 49 | خلاصة الفصل الأول..... |

الفصل الثاني:

التشريعات الوطنية ذات الصلة بصناعة الأدوية في الجزائر

| | |
|----|--|
| 51 | تمهيد..... |
| 52 | المبحث الأول: الإطار القانوني للصناعة الصيدلانية في الجزائر..... |
| 53 | المطلب الأول: الآليات القانونية لحماية المستهلك..... |
| 58 | المطلب الثاني: الضمان القانوني لأمن المنتجات الصيدلانية..... |
| 59 | أولا: الأدوية..... |
| 62 | ثانيا: المستلزمات الطبية..... |
| 62 | المطلب الثالث: مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات الصيدلانية..... |
| 70 | المبحث الثاني: الضوابط القانونية لإنتاج وعرض المواد الصيدلانية في السوق..... |
| 70 | المطلب الأول: الضوابط القانونية لإنتاج المواد الصيدلانية..... |
| 71 | المطلب الثاني: الضوابط القانونية لتوزيع المنتجات الصيدلانية..... |
| 72 | المطلب الثالث: الضوابط القانونية لاستيراد وتصدير وبيع المنتجات الصيدلانية..... |
| 80 | خلاصة الفصل الثاني..... |

الفصل التطبيقي

دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

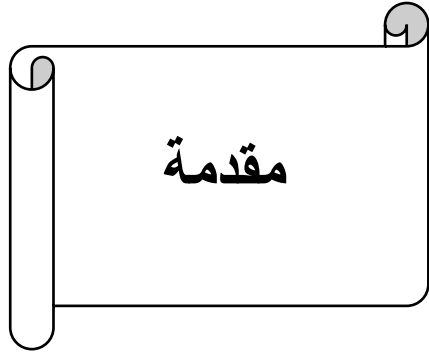
| | |
|-----|--|
| 82 | تمهيد |
| 83 | المبحث الأول: مدخل إلى مؤسسة EL KENDI |
| 89 | المبحث الثاني: تحليل المقابلة واختبار الفرضيات |
| 105 | خلاصة الفصل: |
| 106 | الخاتمة |
| 113 | قائمة المصادر والمراجع |
| 118 | الملاحق |

قائمة الأشكال

- الشكل 1. المواد الأولية الداخلة في صناعة الدواء 9
- الشكل 2. تطور سوق الأدوية في العالم خلال الفترة 2000-2022 (مليار دولار أمريكي) 14
- الشكل 3. الشركات العالمية الرائدة 16
- الشكل 4. سوق المنتجات الصيدلانية في الجزائر 29
- الشكل 5. سوق الأدوية 30
- الشكل 6: تطور واردات الجزائر بالمواد الصيدلانية 40

قائمة الجداول

- جدول 1: تطور حجم الإنتاج الوطني من المنتجات الصيدلانية في الجزائر من سنة 2010 إلى 2021 .. 31
- جدول 2 : ترتيب اهم الشركات المحلية الفعالة في السوق الوطنية خلال الربع الأول من عام 2022 ... 32
- جدول 3: المجالات العلاجية الرئيسية في الجزائر 33
- جدول 4 : نسبة الإنتاج المحلي والاستيراد في الوق الوطني للأدوية 35
- جدول 5: تطور واردات الجزائر بالمواد الصيدلانية من سنة 2017 إلى سنة 2022 40
- جدول 6: الدول المصدرة للدواء في الجزائر 41
- جدول 7: دليل الأدوية المستوردة 42
- جدول 8 :مقتطف من بعض الأدوية التي تستوردها الجزائر 43
- جدول 9: قائمة المؤسسات المستوردة للدواء فقط 45
- جدول 10: قائمة المؤسسات المستوردة للأدوية و العتاد الطبي معا 45



تعد الصنّاعة الصيدلانية أحد أهم القطاعات الحيوية على مستوى العالم، فهي تلعب دورًا محوريًا في حماية صحة الإنسان وتحسين نوعية حياته. نشأت هذه الصنّاعة كممارسة حرفية تعتمد على الخبرة الشخصية والمعرفة المتوارثة، لتتطور مع مرور الوقت لتصبح علمًا متطورًا يعتمد على البحث العلمي والتقنيات الحديثة.

وتشهد هذه الصناعة تطورًا هائلًا على مستوى العالم من خلال التقدم في مجالات علم الأحياء والكيمياء وعلم الوراثة، مما أدى إلى تطوير أدوية جديدة وعلاجات فعالة لعلاج الأمراض المزمنة مثل السرطان والسكري وأمراض القلب.

وإلى جانب التّقدم العلمي، ساهم الطلب المتزايد على الأدوية مع ازدياد عدد السكان وارتفاع مستوى المعيشة، بالإضافة إلى الدعم الحكومي من خلال الاستثمارات والتشريعات، والتعاون الدولي بين الشركات الدوائية والجامعات ومراكز البحث، في دفع عجلة تطور هذه الصناعة.

حذت الجزائر حذو الدول العربية والأجنبية في هذا المجال، حيث تراهن الحكومة الجزائرية على تطوير قطاع الصناعة الصيدلانية بهدف تقليص فاتورة استيراد المنتجات الدوائية وتخفيف الضغط على العملة الصعبة.

ونظرًا لأنّ قطاع الصناعة الصيدلانية يُعتبر قطاعًا استراتيجيًا، فنجد أن الحكومة الجزائرية تسعى إلى تحقيق سياسة صيدلانية وصناعية متماسكة على الصعيدين التنظيمي والاقتصادي، وتحمل مسؤولية تغطية جميع العمليات المتعلقة بتصنيع المنتجات الصيدلانية باتخاذها لجملة من الإجراءات لتأهيل هذا القطاع وترقيته لتغطية الحاجيات الوطنية وتطوير صناعة دوائية ذاتية قوية .

تتجلى أهمية هذه الدّراسة في جوانب علمية وعملية مترابطة، فمن الناحية العلمية، تكمن أهمية الدراسة في خصوصية المواد الصيدلانية، خاصة الأدوية، التي ترتبط ارتباطًا وثيقًا بصحة وسلامة الإنسان وحياته.

لذا، نظّم المشرّع التعامل معها بضوابط وقواعد محددة في جميع مراحل إنتاجها وتوزيعها وصرفها في الصيدليات، وذلك لحماية الإنسان من أي مخاطر وتمّ تجميع هذه القواعد في قانون الصحة الجديد والنصوص التنظيمية المتعلقة به.

أما من الناحية العملية، فتظهر أهمية الدراسة في إخضاع نشاطات المؤسسات الصيدلانية لقواعد الرقابة لضمان نوعية وفعالية المواد الصيدلانية. وتمّ وضع نصوص قانونية تخص الممارسات الجيدة للتصنيع تخضع لها جميع المؤسسات الصيدلانية، مع زيادة تفعيل المراقبة على سلسلة الإنتاج والاستيراد وتوزيع المواد الصيدلانية وصرف الأدوية.

وتُساهم إنفاذ هذه القوانين في ضمان وفاء الدولة بالتزامها بتوفير الدواء وباقي المواد الصيدلانية بأسعار معقولة، مع حماية حق هذه المؤسسات في حماية منتجاتها وعمالها في الإطار المشروعة وإتاحة حق المريض في الحصول على الأدوية ورعاية طبية جيدة وميسورة التكلفة والوقاية من الأمراض وعلاجها ومكافحتها.

بالإضافة إلى ذلك، تُساهم دراسة هذا الموضوع في التعرف على واقع الصناعة الدوائية عالمياً وجزائرياً، مع تقييم مدى تطورها في الجزائر من خلال النتائج المحققة، ومعرفة تأثير السياسات الصناعية الجزائرية على هذه الصناعة.

لذلك فإنّ معالم دراسة هذا الموضوع تتحدد من خلال الإجابة على الإشكالية التالية : ما مدى نجاعة استراتيجية الجزائر في تنفيذ سياسة صناعة الأدوية لمواجهة أضرار وتكاليف استيرادها ؟

ويتفرّع عن هذه الإشكالية مجموعة من التساؤلات الفرعية المتمثلة في:

- ما هو واقع الصناعة الصيدلانية في الجزائر وهل تساهم هذه الصناعة في تغطية احتياجات السوق الوطنية من الأدوية وخفض الواردات؟
- هل تمتلك الجزائر البنية التحتية والموارد البشرية اللازمة لتصنيع الأدوية بكميات كافية لتلبية احتياجاتها الداخلية؟
- هل تُوجد مختبرات بحثية كافية لتطوير أدوية جديدة وتحسين إنتاج الأدوية الحالية؟
- ما هو الإطار القانوني للصناعات الصيدلانية في الجزائر وهل سمحت الآليات المتخذة في إطار السياسة الدوائية في ترقية هذه في الجزائر؟
- ما هو دور الهيئات الرقابية وما مدى فعاليتها في ضمان جودة المنتج الدوائي وتحسين أداء هذه المؤسسات ؟
- ما هي فرص جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية في هذا المجال؟

سعيًا منّا لتناول إشكالية البحث بشكل منهجي، نطرح في المقدمة مجموعة من الفرضيات التي نعتبرها أساسية لفهم طبيعة الموضوع وتيسير عملية التحليل والاستنتاج:

- إيجاد ميكانيزميات وسبل التكوين البشري (كفاءات الأيدي العاملة).
- العمل على خلق البيئة الاقتصادية المتطورة ذات الصلة بمجال الأدوية.
- الاحتكاك مع المهارات الأجنبية عن طريق الشراكة .

ترجع أسباب اختيار هذا الموضوع إلى عوامل ذاتية وأخرى موضوعية، بحيث تتمثل العوامل الشخصية في ميل ورغبة الباحثين لدراسة هذا الموضوع لارتباطه بأهمية صناعة الأدوية في تحسين الصحة العامة، ونرى أنفسنا مدفوعتين للمساهمة في تطوير هذا المجال الحيوي.

أما عن العوامل الموضوعية الدافعة إلى اختيار هذه الدراسة تكمن في التعرف على النتائج المحققة في الصناعة الدوائية الجزائرية باعتبارها صناعة تحظى بالاهتمام من طرف السلطات المعنية، وكذلك يعتبر هذا الموضوع أحد أهم مواضيع الساعة والذي طرح نفسه بإلحاح في الآونة الأخيرة على مستوى الحكومة وبالأخص وزارة الصناعة ووزارة الصحة والسكان، نظرا لضرورة تحسين الرعاية الصحية من خلال توفير الكوادر البشرية والمنتجات الدوائية وعلى الرغم من أهمية الموضوع، إلا أن الدراسات حول تأثير تشجيع الصناعات الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية للجزائر تبقى محدودة ، ونرى أنفسنا مدعوات لسدّ هذه الثغرة من خلال بحثنا.

ولإحاطة بجميع عناصر الموضوع، وللإجابة على التساؤلات والإشكاليات المطروحة، انتهجنا **المنهج الوصفي التحليلي** لفهم تعقيدات سوق الأدوية العالمية والوطنية.

استخدمنا **المنهج الإحصائي** لفهم اتجاهات السوق وتطورها، كما استفدنا من المسح الأكاديمي للبحوث والدراسات والبيانات السابقة، بالإضافة إلى الكتب المتاحة باللغتين العربية والأجنبية.

تم جمع المعطيات من مصادر متنوعة مثل مواقع إلكترونية وتقارير لمنظمات عالمية، بالإضافة إلى البيانات الميدانية التي تم جمعها من خلال المقابلات الشخصية والملاحظة المباشرة.

إنّ معالجة موضوع بهذا القدر من الأهمية لا يخلو من صعوبات، تواجه الباحث، لعلها أنّ الحصول على المعلومات والإحصائيات من الجهات الرسمية الجزائرية يعدّ صعباً بسبب التضارب الكبير في

الإحصائيات بين المصادر المختلفة، وهو ما استدعى منا الكثير من الوقت والدقة في التحري لانتقاء ما نراه أقرب إلى الصحة ولا يناقض الواقع.

بالإضافة إلى ذلك، هناك نقص في المراجع المتخصصة في مجال المنتجات الصيدلانية، والتعديل الجديد لقانون الصحة رقم 18-11 زاد من صعوبة الأمر، يضاف إلى ذلك قلة المراجع المتخصصة في التشريع الجزائري فيما يخص المواد الصيدلانية، ونقص المعطيات في السنوات الأخيرة لشركة "الكاندي"، خاصة في ظل جائحة وباء كورونا وكذلك صعوبة الحصول على بعض المعلومات التي تخدم الدراسة بسبب سريتها ودقتها .

بناءً على الاعتبارات السابقة، ومن أجل البحث في الموضوع والإجابة على الإشكالية المطروحة، كان لزاماً علينا التطرق إلى مفهوم الدواء والصناعة الدوائية ثم التطرق لنسب وإحصائيات عالمية وعربية، بعد ذلك تم القيام بدراسة الصناعة الدوائية محلياً في الجزائر من خلال معرفة قيمة الإنتاج وعدد المؤسسات التي تنشط في القطاع، ونسبة التغطية والنتائج المحققة، وواقع استيراد الأدوية في الجزائر ثم الانتقال للإطار القانوني للصناعات الصيدلانية على ضوء قانون الصحة، من حيث الضوابط القانونية لإنتاج وعرض المواد الصيدلانية في السوق، وكذا دراسة الوسائل القانونية لحماية المنتجات الصيدلانية في السوق، وأخيراً قمنا بتقييم مدى مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات المحلية الصيدلانية عن طريق دراسة حالة شركة الكاندي للأدوية .

وعليه تم تقسيم الدراسة إلى فصلين نظريين وفصل تطبيقي مرتبة ومعنونة بالشكل التالي:

- **الفصل الأول:** تحليل الصناعة الدوائية وتطورها.
- **الفصل الثاني:** التشريعات الوطنية ذات الصلة بصناعة الأدوية في الجزائر.
- **الفصل الثالث:** دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية.

الفصل الأول:

مفهوم الصناعة الدوائية وتطورها

تمهيد:

تعد المواد الصيدلانية، وخاصة الأدوية، من المنتجات الاستراتيجية والحيوية، فغيابها أو نقصها يؤثر بشكل سلبي على المجتمعات، حيث لا يمكن تلبية احتياجاتها وتطلعاتها في مجال الصحة. لذا لا تقارن المنتجات الصيدلانية بباقي المنتجات المتداولة في السوق، فطريقة اكتشافها وإنتاجها وتوزيعها واستهلاكها تختلف عن غيرها، نظراً للدور المهم الذي تلعبه في اقتصاد أي مجتمع، بغض النظر عن الزمان أو المكان.

وتعد الصناعة الدوائية من أهم الصناعات على المستوى المحلي والعالمي، وهي صناعة تنافسية بدرجة كبيرة وذات مردود عال، وتعتبر ثاني صناعة بعد صناعة الأسلحة والبرمجيات وتسيطر على هذه الصناعة شركات عملاقة تمتلك قدرات عالية في مجال البحث والتطوير، مما يؤدي إلى ظهور أدوية جديدة بشكل مستمر، تساهم في علاج الأمراض المزمنة وتحسين حياة المرضى.

لذلك تراهن الحكومة الجزائرية على تطوير قطاع الصناعة الصيدلانية بهدف التقليل من فاتورة استيراد المنتجات الصيدلانية وجعله مصدراً مدرّاً للعملة الصعبة، فقطاع الصناعة الصيدلانية قطاع استراتيجي لذلك تعمل الحكومة الجزائرية على تحقيق سياسة صيدلانية وصناعية متماسكة على الصعيدين التنظيمي والاقتصادي .

وسيتّم التطرق في هذا الفصل إلى مفهوم عام لصناعة الأدوية، وواقع هذه الصناعة في الجزائر من

خلال مبحثين:

❖ **المبحث الأول:** المفهوم العام لصناعة الأدوية

❖ **المبحث الثاني:** تطور الصناعة الصيدلانية في الجزائر

المبحث الأول: المفهوم العام لصناعة الأدوية

إنّ المواد الصيدلانية هي المواد الناتجة من الصناعة الصيدلانية نتيجة البحث العلمي المتواصل والتجارب الكيميائية والطبيعية، بالإضافة الى الوصفات القديمة التي استعملها القدماء لغرض التداوي، ومن أهم المواد الصيدلانية نجد في المقدمة الأدوية .

وتعتبر الصناعة الدوائية صناعة ذات أهمية كبيرة، وهي تتميز بمجموعة من الخصائص تميزها عن باقي الصناعات الأخرى، وقد شهدت تطورات كبيرة سواء على المستوى العالمي أو المحلي، وهذا ما سنحاول دراسته في هذا المبحث.

المطلب الأول: ماهية الصناعة الدوائية

الدواء هو عبارة عن مادة حيوية ترتبط ارتباطا وثيقا بصحة الإنسان، ولا ينبغي التعامل مع الدواء على أنه سلعة تجارية، بل ينبغي توخي كل الحذر والحرص عند التعامل معه لما له من أبعاد إنسانية واجتماعية خطيرة .

1. التّعريف بالصّناعة الدوائية :

الأصل في الصناعة الدوائية هو الدواء والذي عُرّف من قبل علماء الدواء بأنه: "أي مادة كيميائية تستعمل في العلاج (الشفاء) من الأمراض، أو في تشخيص الأمراض(العلة أو الداء) التي تصيب الكائن الحي (إنسان، حيوان، نبات)، أو التي تفيد في تخفيف وطأة وحدة المرض والوقاية منه أو تعزيز الصحة البدنية والنفسية للكائن الحي " .

وكذلك عُرّف على أنه كل مادة بسيطة أو مركبة لها خصائص للشفاء أو للوقاية أو لها فعل فيزيولوجي وتستعمل في طب الإنسان أو الحيوان .

وتعتبر الصناعة الدوائية جزء من الصناعة الكيماوية بشكل عام، حيث يتم تقسيم الصناعة الكيماوية إلى صناعات كيماوية ثقيلة أو قاعدية (بما فيها الكيمياء المعدنية والكيمياء العضوية)، وصناعات كيماوية دقيقة والتي تتمثل في الصناعات الدوائية (أدوية نباتية أو الملونات)، بحيث تتميز عن الكيمياء الثقيلة من حيث أنها ذات أسعار مرتفعة، وقيمة مضافة معتبرة، محدودة الكمية، وعدد كبير من مراحل التصنيع¹.

1 مداح عريبي الحاج، تنافسية الصناعات الصيدلانية في دول شمال إفريقيا، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد

2. خصائص الصناعة الدوائية :

نظرا لحساسية هذه الصناعة وارتباطها بصحة المواطن، والاهتمام الخاص التي توليه معظم الدول لها فإنّ قطاع الصناعات الدوائية يتميز بمجموعة من الخصائص التي نذكر منها:

- يتطلب كثافة في رأس المال، والمعرفة، والتكنولوجيا، لذلك فإن أكبر المؤسسات والمخابر العالمية تتميز بضخامة رأس مالها، بالإضافة لاحتكارها للتكنولوجيا من خلال الاستثمار في الابتكارات والاختراعات التي تعود عليها بحقوق الامتياز.
- شدة المنافسة باعتبارها مجال أعمال جدّ مريح، وذلك رغم خضوعها لسيطرة وتحكم أضخم المؤسسات والمخابر العالمية.
- اعتمادها على أنظمة توزيع ديناميكية، حيث تشكل هذه الأنظمة حجر الزاوية الذي تبنى عليه مختلف الإستراتيجيات التسويقية.
- معدلات إنتاجية عالية نظرا للكميات الضخمة التي يتم إنتاجها وتسويقها .

كما يتميز قطاع الصناعات الدوائية بنمو احتمالي كبير ما يجعله سوق ذات امتداد وتوسع كبيرين، وذلك للأسباب التالية :

- الحاجة المتزايدة لحياة أفضل .
- زيادة نسب حصول السكان على العلاج .
- ظهور أمراض جديدة أكثر تعقيدا.
- ظهور مقاربات وتقنيات علاجية جديدة .
- التطور المستمر للحاجات العلاجية الجديدة لفئات معتبرة من المجتمع بسبب الارتفاع المتزايد لمعدلات الأمل في الحياة.

إذاً هي صناعة تعتمد على التخصص، والمهارات الراقية، والخبرات المتراكمة، وذلك من خلال تخصص بعض المؤسسات الناشطة في هذا المجال لإنتاج منتجات لا تستطيع المؤسسات الأخرى¹ منافستها فيها، بينما توجد مؤسسات أخرى تنتج لفئة معينة من المرضى، وهناك مؤسسات لا تصنع إلا الأدوية غالية

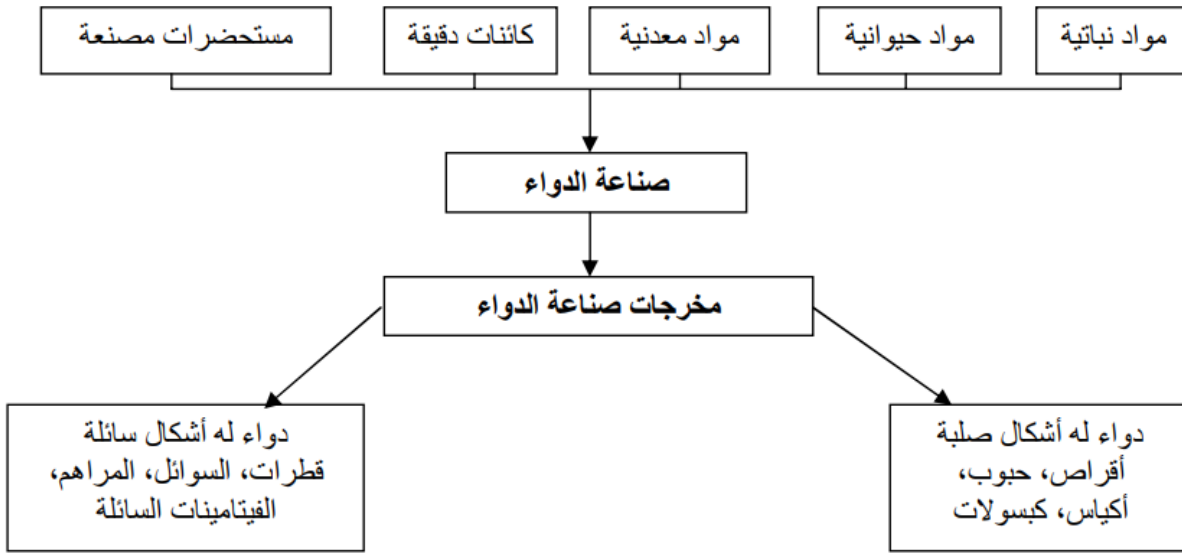
¹ خطاب مراد، أثر السياسات الصناعية على هيكل الصناعة دراسة حالة: صناعة الأدوية في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر 2015 / 2016، ص 192

الثلث، مثل أدوية الأمراض المزمنة، أو الأدوية المنقذة للحياة، كما تتمتع هذه الصناعة بنظام أو أنظمة توزيع ديناميكية، ويشكل نظام التوزيع جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيات التسويق الصيدلاني.

3. مصادر وأنواع الصناعة الدوائية:

تدخل عدة منتجات في صناعة الأدوية منها المنتجات الحيوانية والنباتية والمعدنية ومنتجات الكائنات الدقيقة، بالإضافة إلى مصادر أخرى مثل المستحضرات المصنعة كيميائياً، إذ تعطي بعد معالجتها أدوية في أشكال صلبة أو سائلة يتناولها مستعملها عن طريق المص أو الشرب أو الحقن أو الدهن كما يوضح الشكل ذلك:

الشكل 1.0 المواد الأولية الداخلة في صناعة الدواء



المصدر: السعيد قاسمي، " التفاعل بين المذكرة والبيئة في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية " دراسة حالة بعض

مؤسسات صناعة الأدوية" ، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة، جامعة فرحات عباس - سطيف 01 .

من الشكل يتضح أنّ هناك عناصر متنوعة في تكوين منتج الدواء هي ¹:

- أدوية من أصل نباتي: أو الأدوية العشبية، أو الأعشاب الطبية وتتمثل في الأدوية المستخرجة من النباتات الطبية، وقد يستعمل الإنسان كل أجزاء النبات أو جزء منه مثل البذور أو الجذور.
- أدوية من أصل حيواني: وهي الأدوية المستخرجة من أجسام الحيوانات مثل الهرمونات، كهرمون الأنسولين الذي يستخدم في علاج مرض السكر، وهرمون الغدة الدرقية ومجموعة العناصر الهاضمة،

¹ السعيد قاسمي، التفاعل بين المذكرة والبيئة في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية "دراسة حالة بعض مؤسسات صناعة الأدوية"، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، 2011/2012، ص168 .

- وخلص الكبد وزيت السمك، وغيرها من المنتجات الحيوانية، ولقد لعبت الهندسة الوراثية دورا كبيرا في تطوير الأدوية المستخرجة من الحيوانات .
- **أدوية ذات أصل معدني** : وتضم هذه المجموعة كثيرا من أملاح الحديد والرصاص والمغنيزيوم والفسفور والكالسيوم والصوديوم والبوتاسيوم والألمنيوم والذهب .
 - **الأدوية الناتجة من الكائنات الدقيقة** : ويعتبر البنسلين أول دواء تنتجه الكائنات الدقيقة، وهو أول مضاد حيوي تعرفه البشرية، وكان السبب في اكتشاف العديد من المضادات الحيوية وتصنيعها مثل التتراسكلين والأمبسلين.
 - **الأدوية المصنعة كيميائيا**: وتشمل هذه المجموعة الآلاف من الأدوية التي تعتبر الأكثر استعمالا في الوقت الحاضر وتتسابق شركات الدواء في تصنيعها وتطويرها وتصنيع المواد الخام لمستحضرات هذه المجموعة كيميائيا باستخدام مواد كيميائية أولية.
- وتجدر الإشارة إلى أن منتج الدواء له تسميتان واحدة طبية تعتمد على المركبات الكيميائية المكونة له كأن نجد دواء واحد له عدة أسماء وكل هذه الأسماء متماثلة، ولها اسم طبي موحد عالميا لدى المؤسسة العالمية للصحة، واسم تجاري له حماية قانونية.
- كما يوجد تقسيم آخر على المستوي الدولي يميز بين ثلاثة أشكال قانونية للأدوية:¹
- **المنتجات المحمية**: تكون في هذه الحالة الأدوية محمية ببراءة تتراوح مدتها من 5 إلى 20 سنة ولا يسمح لأي مؤسسة أخرى من إنتاجها خلال هذه الفترة، وتكون أسعارها مرتفعة جدا.
 - **المنتجات الجنيسة**: هي انتقال المنتجات المحمية بعد انتهاء الفترة القانونية لسريان مفعول البراءة، أي زال عنها حماية براءات اختراعها ويمكن بيعها بالاسم النوعي للدواء وليس بالاسم التجاري، وتوجه مباشرة للمجال العمومي أين تكون المنافسة واسعة مع انخفاض الأسعار.
 - **المنتجات الحرة**: هي عبارة عن الأدوية التي لا تحتاج لوصفة طبية فيمكن شراؤها مباشرة من الصيدلي وفي المحلات العامة، حيث يكون سعرها مرتفع، سوقها محدود، وهي غير معوضة من طرف الضمان الاجتماعي .

¹ خطاب مراد، مرجع سابق، ص194

المطلب الثاني: أهمية الصناعة الصيدلانية والدوائية

تعتبر صناعة الدواء من الصناعات الحيوية والاستراتيجية الهامة على المستويين العالمي والمحلي، وذلك لارتباطها بصحة الإنسان، وفي نفس الوقت هي صناعة تنافسية في المقام الأول نظرا لتعدد مجالات تسويقها وضمان عائدها السريع .

1. مكانة الصناعات الصيدلانية : يمكن الاستفادة من صناعة الأدوية من جوانب عديدة، نذكر منها: 1.1. الجانب الصحي :

- تحسين الصحة العامة: تساهم صناعة الأدوية في تحسين الصحة العامة من خلال توفير الأدوية اللازمة لعلاج الأمراض المختلفة، بما في ذلك الأمراض المزمنة مثل السرطان والسكري وأمراض القلب. كما تساعد الأدوية في الوقاية من الأمراض، مثل لقاحات الإنفلونزا والتهاب الكبد.
- زيادة متوسط العمر المتوقع: لقد ساهمت صناعة الأدوية في زيادة متوسط العمر المتوقع بشكل كبير في القرن الماضي، حيث كان متوسط العمر المتوقع في العالم في عام 1900 هو 31 عامًا، بينما وصل إلى 73 عامًا في عام 2022.
- تحسين جودة الحياة: تساعد الأدوية في تحسين جودة الحياة للأشخاص المصابين بالأمراض، من خلال تخفيف الأعراض وتحسين الوظائف الحركية والعقلية، كما تساعد الأدوية في علاج الأمراض التي كانت تعتبر في السابق غير قابلة للشفاء، مثل الإيدز والسرطان.

2.1. الجانب الاقتصادي:

- تعزيز التنمية الاقتصادية: تساهم صناعة الأدوية في تعزيز التنمية الاقتصادية من خلال توفير فرص العمل والنمو الصناعي، كما تساهم في زيادة الصادرات وتعزيز الميزان التجاري.
- توفير فرص العمل: توفر صناعة الأدوية فرص عمل مباشرة وغير مباشرة لآلاف الأشخاص في الدولة. حيث تتطلب صناعة الأدوية مجموعة متنوعة من المهارات والتخصصات، مما يوفر فرص عمل للأشخاص من مختلف الخلفيات التعليمية والمهارات.
- تعزيز الابتكار: تساهم صناعة الأدوية في تعزيز الابتكار والتقدم العلمي من خلال الاستثمار في البحث والتطوير، حيث تؤدي الأبحاث إلى تطوير علاجات جديدة للأمراض وتحسين جودة الحياة للأشخاص المصابين بالأمراض.

3.1. الجانب الاجتماعي :

- تحسين نوعية الحياة: تساعد الأدوية في تحسين نوعية الحياة للأشخاص المصابين بالأمراض، من خلال تخفيف الأعراض وتحسين الوظائف الحركية والعقلية. كما تساعد الأدوية في علاج الأمراض التي كانت تعتبر في السابق غير قابلة للشفاء، مثل الإيدز والسرطان.
- تحقيق العدالة الاجتماعية: تساعد الأدوية في تحقيق العدالة الاجتماعية من خلال توفير العلاج للجميع، بغض النظر عن الدخل أو الخلفية الاجتماعية.

2. نشأة وتطور الصناعة الصيدلانية:

نشأت الصناعة الصيدلانية منذ زمن بعيد حيث كان الإنسان يستخدم الأعشاب والنباتات كوسائل للتداوي وعلاج الأمراض، فقد طورت الحضارات القديمة كالصين والهند ومصر أنظمة طبية معقدة تضمنت استخدام الأدوية العشبية، وفي القرن 19 أصبحت الصناعة الصيدلانية ثورة علمية مع اكتشاف العديد من الأدوية كالأسبيرين و المورفين .

وفي القرن 20 تم تطوير العديد من الأدوية الجديدة، بما في ذلك المضادات الحيوية ومضادات الاكتئاب والأدوية المضادة للسرطان. كما أدى ظهور التكنولوجيا الحيوية إلى تطوير أدوية جديدة مثل الأنسولين والهرمونات الاصطناعية، إضافة إلى هذا ومع ظهور الطب الشخصي أدى ذلك إلى تطوير أدوية مصممة خصيصًا لاحتياجات الفرد.¹

❖ بعض النقاط الهامة في تاريخ الصناعة الصيدلانية :

- 754م : إنشاء أول مخزن دوائي إسلامي في بغداد.
- 1240م : إصدار الإمبراطور فريدريك الثاني مرسومًا يقضي بالفصل بين مهنة الطب والصيدلة.
- 1241م : افتتاح أول صيدلية في أوروبا في تيرير بألمانيا.
- 1800م : اكتشاف الأسبرين.
- 1897م : اكتشاف المورفين.
- 1928م : اكتشاف البنسلين.

¹ شراف عقون، عزيز بوروبنة، لقمان بوخذوني، تقييم مساهمة الصناعات الدوائية الجزائرية في تحقيق توازن السوق الوطنية للأدوية، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 03، العدد: 03، أكتوبر 2019، الجزائر، ص10.

- 1940م : اكتشاف الستيرويدات.
- 1975م : اكتشاف الأنسولين الاصطناعي.
- 1980م : اكتشاف مضادات الاكتئاب.
- 1990م : اكتشاف الأدوية المضادة للسرطان.
- 2000م : ظهور الطب الشخصي.

المطلب الثالث: صناعة الأدوية عالمياً بين التصدير والاستيراد

تحظى الصناعة الدوائية على المستوى العالمي بأهمية كبيرة، وقد شهدت مجموعة من التغيرات كما عرفت أسواقها نمواً ملحوظاً و معتبراً، وهذا ما سنحاول عرضه في هذا المطلب.

1. الصناعة الدوائية في الدول الغربية :

منذ بداياتها في القرن التاسع عشر، شهدت الصناعة الصيدلانية تقدماً ملحوظاً حيث تُشكل 3% من حجم التجارة العالمية فهي تلعب دوراً استراتيجياً في تلبية احتياجات المجتمعات من الأدوية والعلاجات، كما تُساهم بشكل كبير في رفاهية الإنسان وصحة المجتمع وتُعدّ مصدراً هاماً لتحقيق قيمة مضافة للاقتصاد الوطني، سواء من خلال التصدير أو الاستثمار المباشر في الأسواق الأجنبية .

وتسعى الدول خاصةً الدول النامية، إلى تنمية هذه الصناعة وتحسين قدرتها التنافسية في ظل المنافسة العالمية والتغيرات في حركة التجارة.

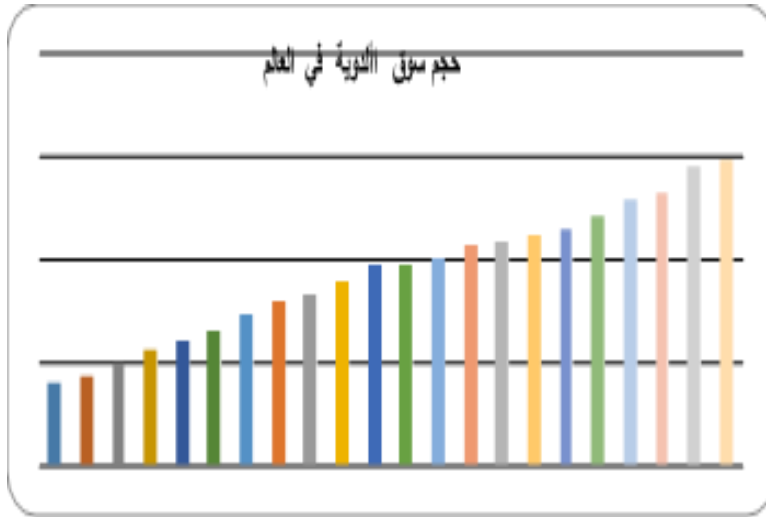
1.1. الأرقام العالمية:

تشير التقارير العالمية التي تناولت تحليل تطورات السوق الصيدلاني العالمي إلى استمرار النمو في المبيعات الإجمالية للمواد الصيدلانية، مما يعكس استمرارية الطلب على هذه السلع في جميع أنحاء العالم، حيث شهد سوق الأدوية العالمي نمواً ملحوظاً في السنوات الأخيرة، إذ تضاعف حجم السوق ثلاثة مرات من سنة 2001 إلى 2022، أين قدر إجمالي سوق الأدوية العالمي 1.48 تريليون دولار أمريكي سنة 2022، بنسبة زيادة بلغت 280 % ، حيث يُتوقع أن تصل مبيعات الأدوية العالمية إلى 1.9 تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2026، وتُعدّ الولايات المتحدة أكبر سوق للأدوية تليها مجموعة من الأسواق الناشئة ، والتي تشمل البلدان ذات الدخل المتوسط والمنخفض مثل البرازيل والهند ومصر.¹

¹ <https://www.statista.com/statistics/263102/pharmaceutical-market-worldwide-revenue-sin>

ويتميز سوق المواد الصيدلانية بعدد هائل من المستهلكين مقابل عدد قليل من المنتجين الذين يسيطرون على السوق ومنتجاته ، محاولين مراقبة الأسعار والكميات وفق استراتيجيات مخصصة لكل قسم من الأسواق المستهدفة، حيث نجد أن نصف الإنتاج الدوائي العالمي يتركز في أمريكا الشمالية ممثلة في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، في حين يتركز الباقي في باق مناطق العالم، وعليه يمكن القول أن سوق الدواء العالمي ينقسم إلى قسمين هما دول العرض الدوائي ممثلة في أمريكا الشمالية ودول التتبع الآسيوي بالإضافة إلى أوروبا، في حين تبقى المناطق الأخرى تمثل دول الطلب الدوائي كون أن نسب الإنتاج فيها لم ترق بعد إلى تحقيق الاكتفاء ومستوى الصناعة الدوائية فيها حديث ولم يرق بعد إلى مستوى المنافسة العالمي.¹

الشكل 2.0. تطور سوق الأدوية في العالم خلال الفترة 2000_2022 (مليار دولار أمريكي)



المصدر: حمداني موسى، بوخاري محمد، السياسة الدوائية كآلية لترقية صناعة الأدوية الجينية في الجزائر، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد : 1 جوان 2023، الجزائر، ص5

¹ شراف عقون، عزيز بوروينة، لقمان بوخزوني، مرجع سابق، ص 6

2.1. الشركات العالمية للدواء :

يتميز هذا القطاع بسيطرة عدد محدود جداً من الشركات الصيدلانية، التي نشأت من استراتيجيات جديدة فرضتها موجة العولمة على مختلف الشركات المتعددة الجنسيات، ما أدى إلى تقليل عدد المؤسسات الوطنية في كل بلد.

كما يعتبر قطاعاً مؤطراً من قبل المنظمة العالمية للصحة (OMS) التي تضع أنظمة وقوانين لضمان جودة المنتجات الدوائية، وتفرض معايير صارمة لعمليات التصنيع، مثل ممارسات التصنيع الجيدة (les Bonnes pratiques de Fabrication BPF)، حيث تتطلب الصناعات الدوائية تكنولوجيا متطورة وكفاءات متخصصة، مع موظفين مدربين بشكل جيد وذوي كفاءة ومهارات عالية.

خلال التسعينيات، ظهرت تكنولوجيات جديدة تعتمد على البيوتكنولوجيا، مما أدى إلى تحول هذا القطاع من الصناعة الكيميائية إلى تكنولوجيا جديدة. كما شهد قطاع الدواء، مثل قطاعات أخرى استراتيجية مستمرة للاستحواذ والتحالفات بين شركات الدواء الكبيرة، مثل الاندماج الضخم الذي عرفه الألماني Sanofi Synthelabo والفرنسي Aventis سنة 2004 وتشكيل العملاق Sanofi_Aventis، هذه الاتجاهات غيرت طبيعة الشركات المعنية بالدواء، حيث اتجهت إلى استراتيجيات صناعية جديدة وتخصص في منتجات وأقسام علاجية معينة، مما أدى إلى تركيز أكبر على احتياجات المريض.¹

هذه التحولات أدت إلى ظهور نموذج جديد من الشركات الصيدلانية المعروفة بالشركات العملاقة أو ما يعرف بـ Big Pharms، Merck، Pfizer، و Novartis، حيث أنّ أغلب المؤسسات الرائدة في صناعة الدواء هي مؤسسات أمريكية تسيطر على معظم الحصص السوقية العالمية، حيث استحوذت خمس شركات أمريكية على حصة تقدر بـ 21% من الحصة السوقية العالمية، مما يعكس قوة ومكانة السوق الأمريكي للأدوية، حيث تأتي في مقدمة الترتيب مؤسسة Pfizer برقم أعمال يقدر بـ 81.3 مليار والتي تعتبر كأكبر مؤسسة لصناعة الأدوية في العالم، وتتخذ من مدينة نيويورك مقراً لها، تليها مؤسسة Johnson Johnson الأمريكية برقم أعمال يقدر بـ 80.7 مليار دولار، ثم تندرج بعد ذلك بقية أكبر الشركات السويسرية ثم الشركات الفرنسية والشركات البريطانية على بسط سيطرتها على السوق العالمي للأدوية.²

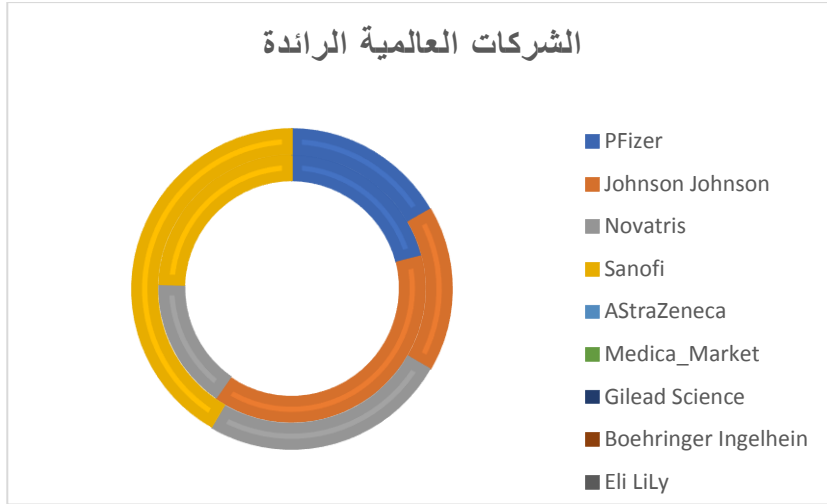
¹ حسنية يحيوي، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعة الصيدلانية الجزائرية، مجلة مجاميع المعرفة، رقم: 05،

أكتوبر، ص 2

² www.Leem.org/htm/thèmes/article.asp

وعلى الرغم من ذلك فإنّ الصناعة الصيدلانية لا تزال تخضع لسيطرة المخابر الأمريكية (7مخابر أمريكية ضمن 15 مخبر كبير عالمياً) ويعزى هذا التفوق إلى عوامل متعددة، بما في ذلك مستوى الابتكار المرتفع والاتفاقيات المبرمة بين هذه المخابر ومؤسسات البحث.

الشكل 3. الشركات العالمية الرائدة



المصدر : من اعداد الطالبتين بالاعتماد على : www.Leem.org/htm/thèmes/article.asp

وتشمل أكثر المنتجات الصيدلانية المباعة عالمياً أدوية لعلاج السرطان وأمراض المناعة الذاتية والسكري ومن المنتجات الصيدلانية الأكثر مبيعا على مستوى العالم خلال عام 2021 كان لقاح Covid-19 Comirnaty، حيث حقق إيرادات تصل إلى 37 مليار دولار أمريكي، إذ أنه ومنذ بداية أزمة فيروس كوفيد 19 المستجد وانتشاره من الصين إلى كل دول العالم، نمت مبيعات وصادرات المنتجات الصيدلانية ذات الصلة بالأزمة بوتيرة عالية جدا ، الأمر الذي أوجد الفرص لتسويق هذه المنتجات، ومن ثم توجيه استثمارات كبيرة نحوها، فزاد الطلب العالمي على الكامات وأجهزة التنفس الاصطناعي وبروتوكولات العلاج وغيرها، وتم استهلاك ملايين الوحدات يوميا ، وكذلك دواء Humira (يستخدم في الغالب العلاج التهاب المفاصل الروماتويدي والصدفي) احتل المرتبة الثانية كأكثر مبيعات عام 2021 بإيرادات إجمالية تقارب 21 مليار دولار.¹

ويمكن ربط هذا النمو الهام في السوق الدوائية بعدة عوامل أساسية، بما في ذلك الزيادة السكانية، وانتشار الأمراض المزمنة مثل داء السكري وأمراض القلب والسرطانات، فضلاً عن الأوبئة مثل جائحة كورونا التي شهدناها مؤخراً، مما زاد الطلب على اللقاحات ومستلزمات الوقاية الصحية.

¹ حمداني موسى، بوخاري محمد، مرجع سابق ، ص5

يساهم كذلك التطور النسبي في مستوى الرعاية الصحية وزيادة الوعي بأهمية العلاج حتى على مستوى الدول النامية والأقل نموًا في دفع نمو السوق الدوائية، ولا يمكن تجاهل مساهمة التطور التكنولوجي في تحسين عمليات إنتاج الأدوية واكتشاف علاجات جديدة للأمراض، مما يعزز من توسع نطاق السوق الدوائية عالميًا.¹

لذلك وفي ظل اقتصاد السوق، أصبح البحث والتطوير ضرورة ملحة لإدارة الاقتصاد الوطني ومنح المؤسسات ميزة تنافسية، وتعدّ الوكالات NIH و FDA و EMA من أهمّ الجهات التي تدعم البحث والتطوير في مجال الأدوية على مستوى العالم:

3.1. المعاهد الوطنية للصحة: (NIH)

NIH هي اختصار لـ National Institutes of Health، وهي وكالة حكومية أمريكية تُعدّ الوكالة الرئيسية للبحوث الطبية الحيوية والصحة العامة في الولايات المتحدة الأمريكية. تأسست NIH عام 1887، وتتكون من 27 معهدًا ومركزًا، موزعة على 11 فرعًا رئيسيًا، حيث تُقدّم NIH تمويلًا ماليًا لأكثر من 300 ألف باحث في أكثر من 5000 جامعة ومؤسسة بحثية في جميع أنحاء الولايات المتحدة .

تُقدّم NIH نموذجًا فريدًا للتعاون بين القطاعين العام والخاص في مجال البحوث الطبية الحيوية حيث تبلغ ميزانية NIH السنوية حوالي 41 مليار دولار أمريكي ويعمل فيها حوالي 20 ألف موظف، تقع مكاتب NIH الرئيسية في مدينة بيتسدا بولاية ماريلاند الأمريكية.

تُركز NIH على:

- إجراء البحوث الأساسية: للتعرف على وظائف الجسم والعمليات الحيوية.
- تمويل البحوث السريرية: لتطوير علاجات جديدة للأمراض وتحسين صحة الإنسان.
- القيام ببحوث في مجال الصحة العامة: لتطوير علاجات جديدة للأمراض الشائعة ، تطوير تقنيات جديدة للتشخيص والعلاج مثل الطب الشخصي والطب التجديدي.

¹ منصف بن خديجة، واقع الصناعة الدوائية في البلدان العربية للفترة: (2006-2015) واقع الصناعة الدوائية، دراسة تحليلية، باستخدام نموذج SWot، جامعة سوق أهراس الجزائر، (د-ن)، ص3

كذلك تتيح NIH للباحثين من جميع أنحاء العالم:

- التعاون مع باحثين أمريكيين
- الحصول على تمويل من NIH
- المشاركة في المؤتمرات والفعاليات التي تُنظمها NIH

لذلك تُعدّ NIH من أهمّ الوكالات البحثية في العالم، ولها دورٌ كبير في تحسين صحة الانسان.¹

4.1. الوكالة الأمريكية للغذاء والدواء (FDA) :

تُعدّ الوكالة الأمريكية للغذاء والدواء (FDA) وكالة حكومية تابعة لوزارة الصحة والخدمات الإنسانية الأمريكية (HHS)، تأسست عام 1906، ومقرها في مدينة روكفيل بولاية ماريلاند الأمريكية. بلغ ميزانية FDA السنوية حوالي 6.5 مليار دولار أمريكي و يبلغ عدد موظفيها حوالي 17,000 موظف.

تسعى FDA إلى:

- تقييم طلبات تسويق الأدوية والأجهزة الطبية واللقاحات ومنتجات الدم.
- حماية المستهلكين من المنتجات غير الآمنة أو المضللة.
- مراقبة سلامة المنتجات التي تنظمها بعد تسويقها.
- تفتيش المنشآت التي تُنتج أو تُوزع المنتجات التي تنظمها.
- تقديم معلومات موثوقة حول المنتجات التي تنظمها للمستهلكين والمهنيين الصحيين.
- تمويل الأبحاث: تقدّم FDA منحًا بحثية للمؤسسات الأكاديمية والشركات الخاصة لدعم البحوث في مجال الأدوية والأجهزة الطبية.
- الموافقة على التجارب السريرية: تُراجع FDA وتوافق على التجارب السريرية التي تختبر سلامة وفعالية الأدوية الجديدة.²

¹ <https://www.nih.gov/>

² <https://www.fda.gov/>

5.1. الوكالة الأوروبية للأدوية: (EMA)

الوكالة الأوروبية للأدوية (EMA) هي هيئة تنظيمية مركزية لضمان سلامة وفعالية وجودة الأدوية في الاتحاد الأوروبي (EU). تأسست عام 1995، ومقرها في أمستردام، هولندا. تبلغ ميزانية EMA السنوية حوالي 360 مليون يورو ويعمل فيها حوالي 900 موظف.

تسعى EMA إلى :

- حماية صحة الإنسان والبيئة من خلال تقييم الأدوية قبل تسويقها.
- ضمان سلامة وفعالية الأدوية المُسوَّقة في جميع أنحاء الاتحاد الأوروبي.
- توفير معلومات موثوقة حول الأدوية للمرضى والمهنيين الصحيين.
- التعاون مع الهيئات التنظيمية الأخرى في جميع أنحاء العالم.
- تعزيز الابتكار في مجال الأدوية من خلال برامج للبحث و التطوير نذكر منها:
 - برنامج PRIME : يدعم تطوير الأدوية الواعدة لعلاج الأمراض التي لم تتم تلبيتها؛
 - برنامج الأدوية المبتكرة (IMI): شراكة بين القطاعين العام والخاص لتعزيز الابتكار في مجال الأدوية؛
 - شبكة المعرفة بالطب التجديدي (ReTNet): تهدف إلى تحسين تطوير علاجات الطب التجديدي.
 - مبادرة الأدوية للأطفال (Paediatric Medicines Initiative) : تهدف إلى تحسين تطوير الأدوية للأطفال.¹

لذلك كان لـ EMA الدور الكبير في ضمان سلامة وجودة الأدوية في جميع أنحاء الاتحاد الأوروبي.

ولا يفوتنا أن ننوه أنّ سوق الأدوية في الدول النامية يواجه عدة تحديات، منها ضعف البنية التحتية الطبية الذي يتمثل في نقص المستشفيات والمراكز الصحية، ونقص الأطباء والمرضى، ونقص المعدات الطبية، كما يشهد هذا السوق غيابًا للإنتاج الصيدلاني المحلي، مما يجعله معتمدًا بشكل كبير على الواردات من الدول الأجنبية، مما يؤدي إلى تكلفة عالية للأدوية ونقص بعض الأدوية الأساسية. بالإضافة إلى ذلك، تعاني الدول النامية من ندرة العملة الصعبة مما يجعل استيراد الأدوية أمرًا صعبًا ويزيد من تفاقم مشكلة نقص الأدوية ولا يقلل تحديًا ضعف شبكات التوزيع، حيث تواجه صعوبة في إيصال الأدوية إلى المناطق

¹ <https://www.ema.europa.eu/en/homepage>

الريفية، مما يحرم سكان هذه المناطق من الحصول على الأدوية الأساسية، وتفاقم هذه المشكلة ضعف القدرات الشرائية للسكان، حيث يجدون صعوبة في شراء الأدوية اللازمة لعلاجهم.¹

2. الصناعة الدوائية في الدول العربية

تعود نشأة الدواء بالدرجة الأولى إلى العرب، بالإضافة إلى المفاهيم الرئيسية والحديثة جدًا في علم الأدوية كان العرب قد تطرقوا إليها واكتشفوها قبل أن تظهر في ثوبها الحديث على العقل الغربي في أوروبا وأمريكا.

يمكن القول إذن بأن صناعة الدواء المعاصرة تستند على تراث طويل وأصيل من التقدم العلمي في هذا المضمار الذي سجلته الحضارة العربية الإسلامية في عصور ازدهارها، إلى درجة أن الكاتب Tschith يقول: "إن الصيدلة هي خلق اختص به العرب، وهناك شكوك كبيرة حول تطور الصناعة، لو أن الطب الأوروبي بقي بعيدا عن التأثير العربي"، ويقول المؤرخ (جالين): "أن الطب والصيدلة كانا معدومين فأوجدتهما أبو قراط، وكانا متفرقين فجمعهما الرازي، وكانا ناقصين فأكملهما ابن سينا".

إن التاريخ القديم يعترف بفضل العرب في اكتشاف الدواء، إلا أن انقطاعات العرب عن الاستمرار في التصنيع، لم يورث مصانع للدواء، فكان سبقا منقطعاً غير مستمر، رغم أن أول صيدلية أسست في العالم، كانت في بغداد في عصر الخلافة العباسية عام 866م.

ولكن لم يولوها اهتماما كبيرا إلا قبل خمسين سنة حيث شهدت هذه الصناعة تطورا كبيرا خلال العقدين الماضيين، وكان هذا التطور نتيجة حتمية لتوفير الحاجات الملحة من الأدوية للسوق المحلية، مدفوعة بحجم السوق الذي يتزايد باستمرار حيث تقود كل من السعودية والإمارات سوق صناعة الدواء الخليجية التي توصف بأنها سوق واعدة مع وجود عدد من الشركات الوطنية لصناعة الأدوية التي تصدر إنتاجها إلى دول أخرى.²

¹ دحمان ليندة، التسويق الصيدلاني حالة مجمع صيدال، أطروحة دكتوراه فرع علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم

التسيير، جامعة دالي إبراهيم، الجزائر، 2010_2009، ص 50

² خطاب مراد، مرجع سابق، ص 154

1.2. الأرقام العربية

تظهر البيانات مدى تدني صادرات الدول العربية من الدواء، التي يتصدرها الأردن بـ468 مليون دولار، ثم الإمارات بـ406 ملايين دولار، والسعودية ثالثاً بإجمالي صادرات بقيمة 296 مليون دولار. ويبلغ حجم صادرات دول الخليج حوالي 69.9 مليون كيلوغرام من الأدوية بقيمة تقترب من 722 مليون دولار. كذلك كانت آخر الخطوات الخليجية في صنع الأدوية مع إعلان الكويت، في 13 مارس 2022، تدشين أول خط لإنتاج الأدوية العالمية من شركة "أبوت" الأمريكية، في نقلة نوعية للصناعات الدوائية في الخليج.

وتسعى السعودية إلى زيادة إنتاجها الدوائي وزيادة حصتها من الصادرات الصناعية المحلية، حيث يعد حجم الاستثمار في القطاع الدوائي بالمملكة الأكبر في المنطقة، إذ أنه يزيد على 30% من سوق الشرق الأوسط بحجم نمو يُقدر بـ5% سنوياً، وبحجم صادرات تتجاوز الـ1.5 مليار ريال (400 مليون دولار). وكذلك بالنسبة للإمارات والتي رغم عمرها القصير أصبح لها مصانع للأدوية تسعى للتنافس عالمياً، حيث بلغ عدد المصانع في هذا البلد الخليجي 16 مصنعاً للأدوية ينتج 1000 صنف دوائي، ويتوقع أن يرتفع إلى 34 مصنعاً، وهناك 47 شركة وطنية إماراتية في هذا المجال .

وعملت شركة "قطر فارما" للأدوية على تصنيع 150 دواء تحتاج إليها السوق القطرية، ليتم توطين صناعتها محلياً بعد أن كانت تستورد، في حين يصل إجمالي المنتجات التي تنتجها الشركة إلى 580 منتجاً، تغطي حاجات السوق المحلية مع التصدير للخارج. وأبرز المنتجات التي تعمل عليها مصانع الشركة هي المحاليل الوريدية المعقمة، والمضادات الحيوية، ومنتجات مخفضة للحرارة، وأدوية موضعية (الكريمات والمراهم).

وإلى جانب ذلك، تعمل سلطنة عمان على توطين مصانع الأدوية، حيث يجري إنشاء 7 مصانع محلية جديدة، بينها مصنع خاص بإنتاج المحاليل الوريدية ومحاليل غسيل الكلى الذي يعتبر الأول من نوعه في السلطنة، ومصنع آخر لإنتاج أدوية السرطان والأورام.¹

استطاعت البلدان العربية الأخرى الانطلاق في صناعة دوائية كالأردن، مصر، الجزائر، تونس والمغرب وذلك من خلال تحقيق مجموعة من المؤشرات أبرزها إنتاج أصناف علاجية كانت تستورد من

¹ <https://alkhaleeonline.net>

دول غير عربية، إلى جانب تمكّنها من التصدير فيما بينها وإلى دول أخرى سواء تعلق الأمر بالأدوية أو حتى الاستثمارات الدوائية وبروز شركات عربية في هذا الميدان على غرار كل من شركة «الحكمة»، «صيدال»، «إيبيكو»، «سيفات»... مارست دوراً محورياً في صناعة الدواء العربية.

فعمل البعض منها على توفير كل الإمكانيات المادية والبشرية وتوجيه مخططاتها نحو هذا الميدان، غير أنّ الصناعة الدوائية لا تزال تعاني بطناً في النمو في بلدان عربية أخرى كلبان واليمن، وتراجعت في بلدان أخرى كالعراق وسوريا بسبب الأوضاع غير المستقرة، في حين لم تتطلق الصناعة الدوائية في بلدان أخرى كجيبوتي والصومال.¹

2.2. الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية أكديما :

من رحم التطورات العلمية وضرورة الاستقلال، ولدت "الشركة العربية لصناعة الأدوية والمستلزمات الطبية" أكديما " سنة 1976 برأس مال يبلغ 17045400 دولار موزعة على ستة آلاف سهم قيمة كل منهما 2840.90 دولار والسهم غير قابل للتجزئة ب 150 كعدد اجمالي للموظفين و 14 شركة تابعة لها .

حكاية بدأت بخطوات عربية مشتركة، لتصبح "أكديما" صرحاً شامخاً يُعزز الأمن الدوائي العربي ويُساهم في تنمية اقتصاديات المنطقة.

تسعى أكديما الى :

- وضع استراتيجية شاملة للصناعات الدوائية على المستوى العربي.
- تمويل ودعم مشاريع تصنيع الأدوية في مختلف الدول العربية.
- خلق كوادر عربية متخصصة في مجال الصناعات الدوائية حيث تأسس "أكديما" علاقات مع هيئات متعددة الجنسيات للمساعدة في إقامة المشاريع والمشاركة فيها في العالم العربي .
- إنتاج وتسويق الأدوية والمستلزمات الطبية بجودة عالية.
- توفير المواد الأولية ووسائل الإنتاج اللازمة للشركة.
- تسويق منتجات "أكديما" والشركات العربية في جميع أنحاء الوطن العربي.
- تصدير الفائض من الإنتاج إلى الأسواق العالمية.
- مواكبة أحدث التطورات في عالم الدواء وتطبيقها من خلال إجراء الدراسات السريرية ودراسات التوافر البيولوجي والتكافؤ الحيوي من خلال "مركز أكديما للدراسات الصيدلانية" الذي يعد مركزاً متخصصاً في

¹ منصف بن خديجة، مرجع سابق، الصفحة 17

إجراء الدراسات السريرية والبحوث الصيدلانية، حيث يضم كوادر مؤهلة ويحتوي على تجهيزات حديثة، ويهدف المركز إلى تنفيذ دراسات التكافؤ الحيوي للأدوية وتطبيق المعايير العالمية في هذا المجال لصالح شركات الصناعات الدوائية.¹

من خلال ما تطرقنا إليه في هذا المبحث تظهر الأهمية الكبيرة للصناعة الصيدلانية، حيث يمكننا القول أنه وعلى الرغم من التفاعل المعقد بين العوامل التي تعزز نمو الصناعة الصيدلانية مثل نمو الأسواق الناشئة، إلا أنها تواجه أيضاً عوامل تكبح نموها مثل التحديات المالية والتغيرات في الطلب نحو الطب البديل، ومع ذلك يبقى اجتذاب هذه الصناعة كبيراً، نظراً لارتفاع المبيعات والربحية العالية.

كذلك سعت البلدان العربية جاهدة لإقامة صناعة دوائية محلية، هدفت من خلالها إلى زيادة معدلات تغطية الاستهلاك المحلي والتخفيف من فاتورة الاستيراد التي أثقلت كاهل الحكومات فيها، إلى جانب رغبتها في تطوير إمكاناتها التكنولوجية وتعزيز قدراتها التنافسية في السوق الدوائي العالمي في إطار استراتيجية تنموية متكاملة .

¹ <https://www.acdima.com/ar>

المبحث الثاني: تطور الصناعة الصيدلانية في الجزائر

يعتبر الإنتاج المحلي ركيزة أي اقتصاد متقدم وفي كافة القطاعات الاقتصادية سواء الصناعي أو الفلاحي أو الخدماتي، فالإنتاج المحلي يوفر الأمن الاقتصادي للبلد كونه يضمن الاحتياجات السياسية للمواطن، لذا تراهن الحكومة الجزائرية على تطوير قطاع الصناعة الصيدلانية بهدف التقليل من فاتورة استيراد المنتجات الصيدلانية بما ينعكس ايجابا على ميزان المدفوعات والتوازنات المالية والاجتماعية للدولة.

المطلب الأول: التطور الزمني لإنتاج الأدوية في الجزائر

للحديث في سياق هذا الموضوع يمكن تقسيم تطور الصناعة الدوائية في الجزائر إلى فترتين فترة ما قبل الاستقلال وما بعد الاستقلال.

● **قبل الاستقلال:** كانت الصناعة الصيدلانية في الجزائر محدودة جدا ، حيث اقتصر على وجود شركة واحدة فقط وهي بيوتيك (BIOTIC) والتي تم إنشاؤها عام 1952، إضافة الى مشروع شركة فارمال (PHARMAL) الذي تم تجسيده عام 1962.

● **بعد الاستقلال:** شهدت الصناعات الصيدلانية والدوائية تطورا ملحوظا ويمكن تلخيص هذه التطورات فيما يلي:

– من 1963-1971: عرفت بالمرحلة الابتدائية حيث استخدم مخطط تطوير الصناعة (الصيدلانية الصيدلية المركزية الجزائرية PCA) كوسيلة احتكار للقطاع العام الصيدلاني لمختلف عمليات الاستيراد، التوزيع والإنتاج، وذلك من أجل تسهيل العلاج وتوفير متطلباته والتقليل من نسبة وفيات الأطفال (وفاة 180 طفل من بين 1000 طفل).

– من 1971-1982: عرفت بمرحلة الازدهار، حيث تميزت سنوات السبعينات بوفرة السيولة المالية وتضاعف رؤوس الأموال بالعملة الصعبة، وهذا ما ساعد الصيدلية المركزية على توسيع مجال نشاطاتها سواء في المراقبة الشاملة للواردات أو على مستوى التوزيع بالجملة للإنتاج، ومن أهم الأعمال التي قامت بها الصيدلية المركزية في هذه الفترة هي الاسترجاع التدريجي ثم الكلي للوحتي الإنتاج بيوتيك وفارمال.

– من 1982-2001: مرحلة المراجعة وإعادة الهيكلة، إذ تميزت بعدة مراجعات و إعادة النظر فيما يخص دور القطاع العمومي في مجال الأدوية ومحتوى السياسة الصيدلانية الوطنية.

إضافة إلى ذلك وفي هذه المرحلة تم إنشاء الصيدلية المركزية PCH والتي تبنت مهمة التوزيع، لتخزين وتوزيع الأدوية والعتاد الطبي الجراحي للقطاع الطبي العام.¹

المطلب الثاني: التطور النوعي لإنتاج الأدوية في الجزائر

تشهد صناعة الأدوية في الجزائر نهضة ملحوظة خلال السنوات الأخيرة، سعيًا لتحقيق الاكتفاء الذاتي من الأدوية الأساسية وتقليل الاعتماد على الواردات وتشير نتائج هذا المطلب إلى الإنجازات التي حققتها الجزائر في هذا المجال.

1.1. عموميات حول المنتج والمنتج المحلي :

يعتبر الإنتاج المحلي ركيزة أساسية لأي اقتصاد متقدم، حيث يمتد تأثيره عبر جميع قطاعات الاقتصاد، سواء الصناعي أو الفلاحي أو الخدماتي. إذ يُعتبر الإنتاج المحلي محورًا حيويًا يوفر الاستقرار الاقتصادي للبلد، ويضمن تلبية الاحتياجات الأساسية للمواطن، يشغل قطاع الصناعة الصيدلانية مكانة بارزة بين هذه القطاعات، حيث تعمل الحكومات والدول على تطويره نظرًا لأهميته البالغة، خاصة في ظل الأزمات الصحية التي تشهدها العالم.

تركز الحكومة الجزائرية جهودها على تطوير قطاع الصناعة الصيدلانية بهدف تقليص الاعتماد على واردات المنتجات الصيدلانية وتحقيق توازن في الميزان التجاري، حيث تم اتخاذ مجموعة من الإجراءات لتطوير وترقية هذا القطاع، بهدف تلبية الاحتياجات الوطنية، والفائض يتم تصديره إلى الأسواق الإقليمية.

1.1.1. تعريف المنتج :

حسب الجمعية الأمريكية للتسويق فالمنتج هو: "أي شيء يمكن تقديمه إلى السوق لتلبية حاجة أو رغبة، ويشمل ذلك السلع والخدمات والخبرات والأشخاص والأماكن والمنظمات والأفكار"، وحسب قاموس أكسفورد المنتج هو "أي شيء يتم تصنيعه أو إنتاجه للبيع"، وكذلك عرفه فيليب كوتلر على أنه: "مجموعة من الخصائص الملموسة وغير الملموسة التي تشكل عرضًا من قبل شركة لتلبية احتياجات ورغبات المستهلكين".

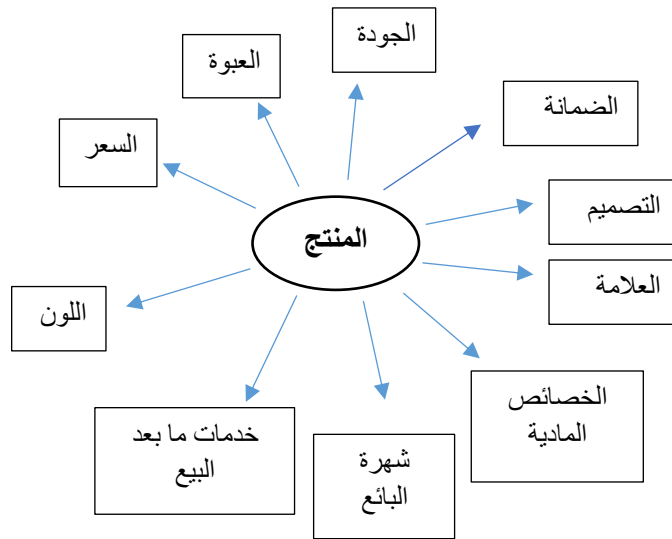
¹ د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات المحلية دراسة حالة قطاع الصناعات الصيدلانية، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، 2023/04/06، ص8.

إن مصطلح " المنتج " يشير إلى أي شيء يتم إنتاجه أو يتم تقديمه للاستخدام أو الاستهلاك، وفي سياق الأعمال والتسويق، يشمل المنتج كل شيء يمكن أن يقدم للسوق للشراء أو الاستهلاك، سواء كانت سلعة أو خدمات.

أما بالنسبة للدولة الجزائرية فلم يوضح الشرع الجزائري مفهوم محدد للمنتج ولا لخصائصه عبر كل القوانين والتنظيمات واقتصر تعريفه على كلمة منتج فقط في القانون 03-09 المؤرخ في 2009/02/25: "المنتج هو كل سلعة أو خدمة يمكن أن تكون موضوع تنازل بمقابل أو مجانا " ¹.

2.1. خصائص المنتج :

الشكل 04 : خصائص



المصدر: من إعداد الطالبتين انطلاقا من : د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات المحلية دراسة حالة قطاع الصناعات الصيدلانية، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، 06/04/2023، ص 47

انطلاقا من الشكل المقدم أعلاه ، يمكننا تلخيص خصائص المنتج في العناصر الآتية :

- الجودة : تعد الجودة من أهم خصائص المنتج، فهي التي تحدد ما إذا كان المنتج يلبي حاجيات المستهلك، وذلك بإعطاء المنتج والعلامة سمعة مما يؤدي لزيادة المبيعات.
- السعر: وهو المبلغ الذي يقدمه المستهلك مقابل الاستفادة من مزايا المنتج، إن فالسعر يلعب دورا هاما في قرار الشراء، لذلك نجد أنّ المستهلكين غالبا ما يبحثون عن المنتجات التي تتوافق مع القدرة الشرائية لديهم.

¹ د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مرجع سابق، 4

- التصميم: في أغلب الأحيان يميل المستهلكون إلى شكل ومظهر المنتج، فالتصميم الجيد يجذب انتباههم مما يجعل التصميم الخارجي مهما جدا في اختيار المنتجات.
- اللون: تعد الألوان أهم الخصائص التي يركز عليها المصمم أثناء الإنتاج، إذ تعد من أقوى اللغات البصرية التي من خلالها يمكن جذب انتباه المستهلك والتأثير على قراراته الشرائية.
- العلامة التجارية : والتي من خلالها يمكن التفريق بسهولة بين المنتجات ، فهي تميز كل منتج عن الآخر ويمكن أن تكون اسما أو شكلا أو رمزا .
- خدمات ما بعد البيع: هي النشاطات التي تقدمها الشركة للزبائن بعد الشراء، إذ تعزز من رضا المستهلك وتزيد من ولائه للعلامة التجارية .
- الخصائص المادية: كالشكل والحجم والتركيبية والصلاحية وكل ما يتم رؤيته ولمسه في المنتج ، فهي تساعد في فهمه وتحديد ما إذا كان مناسباً للمستهلك أو لا .

3.1. أنواع المنتجات: من الناحية التسويقية فقد تم تصنيف المنتجات إلى ثلاثة أنواع:¹

- **المنتجات الصناعية:** يشتري رجال العمال أو الزبائن الصناعيين تشكيلة واسعة من المنتجات على أساس أغراض المؤسسة وأهدافها، ويمكن تصنيف منتجات العمال الى:
 - التأسيسات : تشمل المباني، المصانع، المخازن، المعدات الرأسمالية والآلات الضخمة.
 - المعدات الإضافية: تمتاز بانخفاض أسعارها نوعا ما ويتكرر شرائها مثل خزائن حفظ الأدوات البسيطة.
 - المواد الخام: التي هي مواد طبيعية تصبح فيما بعد جزء من المنتج النهائي مثل المعادن.
 - الأجزاء: تكون جزء من المنتج النهائي باعتبارها أجزاء مصنعة أو شبه مصنعة.
 - خدمات التجهيزات: تشمل خدمات تبديل قطع الغيار والمواد اللازمة لتسهيل العملية الإنتاجية ولكنها لا تشكل جزء من المنتج تام الصنع .
- **المنتجات الاستهلاكية:** تشمل المنتجات الميسرة والتي تكون أسعارها معتدلة حيث يشتريها المستهلك دون عناء، أما المنتجات الخاصة فيبذل المستهلك جهدا كبيرا قبل عملية الشراء لها، تتصف بمميزات معينة وذات علامات تجارية مشهورة، وهناك منتجات التسوق والتي أسعارها مرتفعة فعند اقتناءها يأخذ المستهلك عند المقارنة بين السلع المعروضة السعر والجودة...الخ، بالإضافة الى المنتجات غير

¹ يوسف تبوب، أثر الخداع التسويقي في عناصر المزيج التسويقي على قرار الشراء لدى المستهلك-دراسة حالة المستهلك الجزائري أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2017، ص 8-

المرغوبة وهي منتجات استهلاكية يجهلها المستهلك أو لا يقبل على شراءها كثيرا أو لا يشتريها رغم أنها مشهورة.

- **المنتجات الخدمائية:** وتشمل جوانب الخدمات الإنسانية بأنواعها ويدخل ضمن هذه الخدمات الأفكار والقضايا والمنظمات والأشخاص كونها تشترك فيما بينها بجوانب متشابهة، كعدم إمكانية حيازتها أو امتلاكها، وكونها جميعا متعلقة ومرتبطة بمقدمها، وتحتاج تفاعلا إنسانيا لإظهارها أو للاستفادة منها.
- 4.1. مفهوم المنتج المحلي :**

يعتبر المنتج المحلي نقطة قوة لأي اقتصاد لأنه يحقق الأمن الاقتصادي للبلد ويجلب له العملة الصعبة ويمكن تعريفه كما يلي: "المنتج المحلي هو المنتج الجزائري الذي يبين أصل المنتج، المنشأ والجنسية الاقتصادية له".¹

فالمنتج المحلي ينتج في رقعة جغرافية معينة بالاستعانة بكفاءات وموارد محلية لإنتاجه، إذن لما نتحدث عن المنتج المحلي لأي بلد فنحن نتحدث عن بلد المنشأ أي أنه يصنع داخل تراب وحدود إقليم هذا البلد ووفقا للخصوصية المحلية.

إذن المنتج المحلي أو الوطني هو المنتج الذي صنع في بلد معين باستخدام مواد محلية الصنع وباستخدام أيادي محلية.

5.1. مميزات المنتج المحلي:

يمكن القول أن المنتج محلي الصنع إذا توفرت فيه الشروط والخصائص التالية:

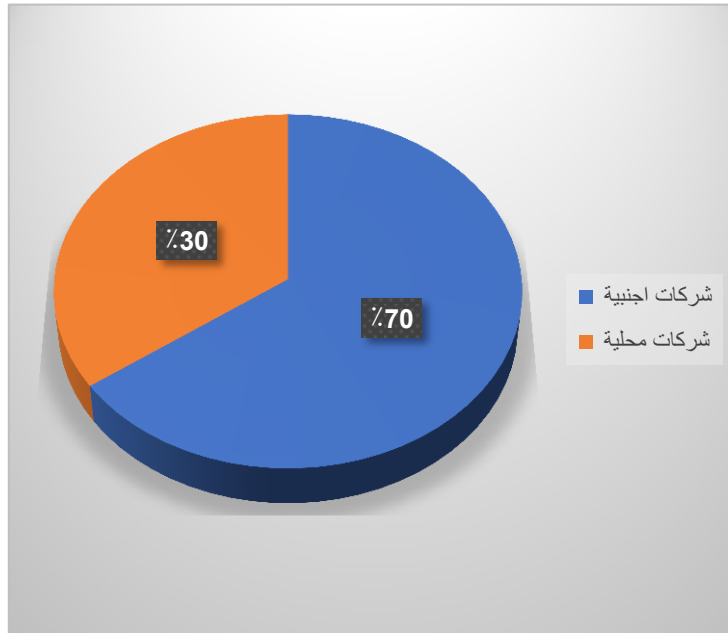
- **نسبة القيمة المضافة المحلية:** يجب أن تكون نسبة معينة من قيمة المنتج مضافة محليا. تختلف هذه النسبة من بلد إلى آخر وتشمل هذه القيمة تكاليف المواد الخام والعمالة والتصنيع والخدمات اللوجستية وغيرها من التكاليف التي يتم تكبدها داخل البلد.
- **ملكية الشركة:** يجب أن تكون الشركة المصنعة للمنتج مملوكة بشكل جزئي أو كلي من قبل مواطنين أو شركات محلية. كما تختلف نسبة الملكية المطلوبة من بلد إلى آخر.
- **تصنيع المنتج داخل البلد:** يجب أن يتم تصنيع المنتج بالكامل داخل البلد، أو يجب أن يتم تجميعه بشكل كبير من مكونات محلية وتسمح بعض الدول باستيراد بعض المكونات، ولكن يجب أن تكون نسبة المكونات المحلية عالية.

¹ د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مرجع سابق ص 48

- معايير الجودة: يجب أن يلبي المنتج معايير الجودة الوطنية والدولية.¹
- 2. سوق المنتجات الصيدلانية محلية الصنع في الجزائر:

مع التركيز الكبير والاهتمام الذي توليه الحكومة الجزائرية لقطاع الصناعة وخاصة الصناعة الصيدلانية يتبين لنا مدى أهمية هذا القطاع في تلبية حاجيات المواطنين وتحقيق الاكتفاء الذاتي والانتعاش الاقتصادي للبلد، حيث قُدّرت قيمة السوق بحوالي 2.5 مليار دولار أمريكي في عام 2023 وتوسعى الشركات المحلية لزيادة حصتها السوقية من خلال الاستثمار في الإنتاج والبحث والتطوير، وهذا نظرا للمنافسة الشديدة بينها وبين الشركات الأجنبية التي تهيمن على السوق بنسبة 70 % من الحصة السوقية.²

الشكل 4.0 سوق المنتجات الصيدلانية في الجزائر



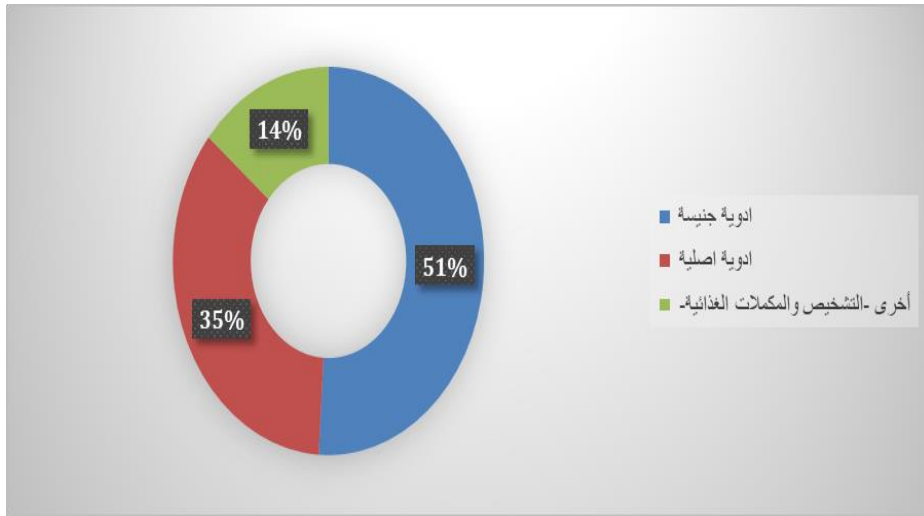
المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المرجع المذكور

¹ د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مرجع سابق، ص6.

² <http://news.radioalgerie.dz/ar/node/37401>

بالنسبة للإنتاج المحلي الجزائري فقد شهدت نسبته في السوق الوطنية ارتفاعا نسبيا من 40% إلى 52% في عام 2023، وهذا راجع إلى الاهتمام المتزايد والملحوظ من طرف الحكومة والدولة بهذا المجال، كذلك سُجّل في نفس السنة تقليص فاتورة استيراد الأدوية بنسبة 10% وهذا ما يبرز نجاح الاستراتيجية المتبعة من طرف هذه الأخيرة ، حيث تأخذ الأدوية الجنيسة حصة الأسد من السوق الوطني للأدوية كما هو موضح في الشكل التالي :

الشكل 5.0 سوق الأدوية



من إعداد الطالبتين بالاعتماد على IQVIA 28 Dynamique du marché du médicament en Algérie

08 صفحة 2022 juin

من الشكل نلاحظ تشكل الأدوية الجنيسة (Generics) النسبة الأكبر من مبيعات الأدوية في الجزائر، حيث تمثل 56% من إجمالي المبيعات في الربع الأول من عام 2022، وتأتي الأدوية الأصلية (Originals) في المرتبة الثانية بحصة سوقية تبلغ 35% بعدها تأتي الأدوية الأخرى كالمكملات الغذائية بنسبة 14% .

1.2. تطور سوق المنتجات الصيدلانية في الجزائر من 2010-2022:

جدول 1: تطور حجم الإنتاج الوطني من المنتجات الصيدلانية في الجزائر من سنة 2010 إلى 2021

الوحدة: مليون دولار

| السنة | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------------|------|------|------|------|---------|---------|---------|------|------|------|------|------|
| الإنتاج المحلي | 800 | 1050 | 1150 | 1340 | 1173.30 | 1201.29 | 1186.56 | 2000 | 2000 | 2100 | 2400 | 3100 |

المصدر: من إعداد الطالبين انطلاقاً من : مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات المحلية دراسة حالة قطاع

الصناعات الصيدلانية¹

من الجدول نلاحظ أنّ الإنتاج المحلي للمواد الصيدلانية في الجزائر في تزايد مستمر مع مرور السنوات مع وجود بعض التذبذبات، حيث نلاحظ سنة 2010 قدر حجم الإنتاج بـ 800 مليون دولار واستمر في التزايد إلى أن وصل إلى 1201.29 مليون دولار في عام 2015، ثم نلاحظ أنه قد تناقص بنسبة قليلة في عام 2016 نتيجة وجود عراقيل تعيق الإنتاج ثم يعود بعد ذلك للارتفاع إلى أن يصل إلى 3100 مليون دولار سنة 2021، وهذا راجع للاهتمام المتزايد من طرف الحكومة بهذا القطاع وهذا من خلال إنتاج وزارة متخصصة في الإنتاج الصيدلاني .

• ترتيب المختبرات الصيدلانية المحلية حسب الأداء:

تطور حجم وترتيب المتعاملين الاقتصاديين في الصناعة الصيدلانية الجزائرية منذ بداية الانفتاح الاقتصادي على الصعيدين الداخلي والخارجي، فقد سجلت الشركات الأجنبية استثماراتها في هذا المجال وذلك عن طريق الاستثمار المباشر او غير المباشر .

¹ د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مرجع سابق، ص 48

جدول 2 : ترتيب اهم الشركات المحلية الفعالة في السوق الوطنية خلال الربع الأول من عام 2022

| ترتيب 2019 | ترتيب 2022 | الشركة | المبيعات مليون دولار | الحجم مليون وحدة | حصة السوق |
|------------|------------|---------------|----------------------|------------------|-----------|
| 1 | 1 | Sanofi | 295,6 | 90,6 | 12% |
| 3 | 2 | Novo nordisk | 197,0 | 24,1 | 8% |
| 2 | 3 | El kendi | 166,1 | 44,8 | 7% |
| 5 | 4 | Hikma pharma | 140,8 | 45,2 | 6% |
| 7 | 5 | Biopharm | 83,4 | 47,0 | 4% |
| 6 | 6 | Pharmalliance | 80,8 | 41,3 | 3% |
| 4 | 7 | GSK | 78,7 | 41,7 | 3% |
| 8 | 8 | Meneral | 72,3 | 57,8 | 3% |
| 9 | 9 | Beker | 71,6 | 16,1 | 3% |
| 20 | 10 | Vital Care | 63,8 | 7,9 | 3% |
| 19 | 11 | Frater razes | 57,6 | 20,4 | 2% |
| 16 | 12 | Biogalencie | 52,6 | 34,6 | 2% |
| 10 | 13 | Saidal | 52,1 | 69,6 | 2% |
| 17 | 14 | Merck Kgaa | 48,4 | 22,5 | 2% |
| 12 | 15 | Novartis | 46,2 | 9,3 | 2% |
| 13 | 16 | Biocare | 46,0 | 23,3 | 2% |
| | | أخرى | 825,1 | 319,7 | 35% |
| | | المجموع | 2378,0 | 915,9 | 100% |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على : Dynamique du marché du médicament en Algérie

IQVIA 2 جوان 2022 صفحة 10

من الجدول الذي يمثل ترتيب أهم الشركات الفعالة في سوق الأدوية الوطني نلاحظ أن شركة Sanofi هي الشركة الرائدة في السوق، حيث تمتلك أكبر حصة سوقية في كل من عامي 2019 و 2022 بقيمة مبيعات قدرت بـ 295.6 مليون دولار، كما شهدت بعض الشركات مثل Hikma و Vital Care و Pharma، زيادة كبيرة في حصتها السوقية بين عامي 2019 و 2022 بنسبة 40% و 52% على

الترتيب، على العكس من ذلك، شهدت بعض الشركات الأخرى مثل GSK و Sidal، انخفاضا في حصتها السوقية خلال نفس الفترة. حيث أنّ شركة Sidal في عام 2019 كانت تحتل المرتبة العاشرة وفي عام 2022 سقطت بثلاثة مراتب لتتراجع إلى المرتبة الثالثة عشر، وهذا ما يبين لنا أن سوق الأدوية الجزائري هو سوق تنافسي للغاية، حيث تمتلك العديد من الشركات حصصا سوقية كبيرة و تشهد بعض الشركات نموًا كبيرًا بينما تواجه شركات أخرى صعوبات وهذا ما يفسر تراجع حصصها السوقية، إذن فمواكبة التطورات هو صمام الأمان في السوق من أجل حفاظ الشركات على حصتها السوقية و زيادتها.

2.3. أنواع الادوية التي يتم إنتاجها محليا:

كمعظم الأسواق يعرف السوق الوطني للأدوية تنوعا كبيرا من حيث عدد ونوع الأدوية المنتجة إذ تسعى الحكومة جاهدة لتوفير كل أنواع الأدوية المطلوبة من طرف المواطنين، من خلال تقديم حوافز ضريبية وجمركية وتمويل مشاريع البحث والتطوير وتوفير التكوين والتدريب للمهنيين، كما لاحظنا أيضا أن كل المختبرات الصيدلانية في تطور مستمر مما ينبئ بأن السوق المحلي يسير في الطريق الصحيح .

جدول 3: المجالات العلاجية الرئيسية في الجزائر

| ترتيب | المركب العلاجي | المبيعات مليون دولار | الحجم مليون وحدة | حصة السوق |
|-------|------------------------------------|----------------------|------------------|-----------|
| 1 | الأنسولين والأدوية التناظرية | 327,9 | 9,9 | 14% |
| 2 | الأدوية المضادة لارتفاع ضغط الدم | 267,2 | 53,8 | 11% |
| 3 | المضادات الحيوية الجهازية | 260,9 | 109,6 | 11% |
| 4 | غير علاجي | 148,7 | 20,2 | 6% |
| 5 | الحساسية | 106,8 | 79,1 | 4% |
| 6 | مضادات التخثر | 83,0 | 13,9 | 3% |
| 7 | مضادات الالتهاب ومضادات الروماتيزم | 71,2 | 55,6 | 3% |
| 8 | مسكنات الألم غير المخدرة | 70,9 | 131,9 | 3% |
| 9 | مضادات الذهان | 70,2 | 13,5 | 3% |

| | | | | |
|------|-------|--------|-----------------------------|----|
| 3% | 42,3 | 63,6 | مضادات السكري التقليدية | 10 |
| 3% | 11,0 | 61,8 | منظمات شحميات الدم | 11 |
| 2% | 15,4 | 54,6 | مضادات القرحة | 12 |
| 2% | 34,6 | 49,1 | مضادات الصرع | 13 |
| 2% | 8,2 | 47,3 | أمراض الرئة | 14 |
| 2% | 22,7 | 46,4 | مضادات الأورام | 15 |
| 2% | 37,3 | 43,2 | أمراض الأنف والأذن والحنجرة | 16 |
| 25% | 256,7 | 605,1 | أخرى | |
| 100% | 915,9 | 2378,0 | المجموع | |

المصدر : من إعداد الطالبتين بالاعتماد : على **Dynamique du marché du médicament en Algérie**

28 جوان 2022 IQVIA صفحة 12

من الجدول نلاحظ ان الأنسولين يحتل المرتبة الاولى من النطاق العلاجي بقيمة مبيعات تقدر بـ 327.9 مليون دولار بما يتماشى مع الزيادة الكبيرة في الأمراض المزمنة في السكان، تليها الادوية المضادة لارتفاع ضغط الدم كثاني أكثر الأدوية مبيعا، حيث حققت مبيعات بقيمة 267.2 مليون دولار ثم تأتي الأدوية المضادة للالتهابات كالثالث أكثر الأدوية مبيعا، حيث حققت مبيعات بقيمة 260.9 مليون دولار كما نلاحظ انه بلغ إجمالي مبيعات السوق 2378 مليون دولار في الربع الأول من عام 2022 اذن نستنتج ان سوق الادوية الجزائري سوق كبير ومتنامي الا انه يملك بعض نقاط ضعف منها ارتفاع تكلفة الأدوية و نقص الابتكار في بعض المجالات العلاجية و المنافسة الشديدة بين شركات الأدوية وهذا ما يفسر وجود بعض الثغرات في السوق .

3. مساهمة الإنتاج المحلي في تلبية حاجيات السوق :

تُعدّ مساهمة الإنتاج المحلي للأدوية في تلبية حاجيات السوق موضوعاً ذا أهمية بالغة، خاصةً في ظلّ التحديات المتزايدة التي يواجهها العالم في مجال الصحة العامة ، وهذا نظراً لأهميته البالغة في تحقيق الأمن الدوائي الذي يُعدّ أحد أهمّ العوامل التي تضمن توفير الأدوية الأساسية للمواطنين بأسعار معقولة. حيث يساهم الإنتاج المحلي للأدوية في تعزيز الأمن الدوائي من خلال تقليل الاعتماد على الواردات، مما يُقلّل من مخاطر نقص الأدوية الأساسية في حالات الطوارئ أو الأزمات العالمية.

كما يساعد الإنتاج المحلي للأدوية على تحقيق الاكتفاء الذاتي، مما يُقلّل من الاعتماد على الدول الأخرى في توفير احتياجاتنا من الأدوية. هذا يُعزّز من سيادة الدولة ويُقلّل من مخاطر التلاعب بالأسعار أو فرض قيود على الصادرات. كذلك يُساهم الإنتاج المحلي للأدوية في تحفيز التنمية الاقتصادية من خلال خلق فرص العمل وجذب الاستثمارات، كما يُعزّز من قدرات القطاع الصناعي ويُساهم في تنويع مصادر الدخل.

جدول 4 : نسبة الإنتاج المحلي والاستيراد في السوق الوطني للأدوية

| المركب العلاجي | المبيعات مليون دولار | الحصة السوقية | الإنتاج المحلي | استيراد |
|------------------------------------|----------------------|---------------|----------------|---------|
| الأنسولين والأدوية التناظرية | 327,9 | 13,8% | 0% | 100% |
| الأدوية المضادة لارتفاع ضغط الدم | 267,2 | 11,2% | 98% | 2% |
| المضادات الحيوية الجهازية | 260,9 | 11,0% | 72% | 28% |
| غير علاجي | 148,7 | 6,3% | 88% | 12% |
| الحساسية | 106,8 | 4,5% | 88% | 12% |
| مضادات التخثر | 83,0 | 3,5% | 47% | 53% |
| مضادات الالتهاب ومضادات الروماتيزم | 71,2 | 3,0% | 89% | 11% |
| مسكنات الألم غير المخدرة | 70,9 | 3,0% | 84% | 16% |
| مضادات الذهان | 70,2 | 3,0% | 98% | 2% |
| مضادات السكري التقليدية | 63,6 | 2,7% | 99% | 1% |

| | | | | |
|-----|------|--------|--------|-----------------------------|
| 1% | 99% | 2,6% | 61,8 | منظمات شحميات الدم |
| 77% | 23% | 2,3% | 54,6 | مضادات القرحة |
| 0% | 100% | 2,1% | 49,1 | مضادات الصرع |
| 18% | 82% | 2,0% | 47,3 | أمراض الرئة |
| 58% | 42% | 2,0% | 46,4 | مضادات الأورام |
| 2% | 98% | 1,8% | 43,2 | أمراض الأذن والأنف والحنجرة |
| 93% | 7% | 25,4% | 605,1 | أخرى |
| 35% | 65% | 100,0% | 2378,0 | المجموع |

المصدر : من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: **Dynamique du marché du médicament en Algérie**

28 جوان 2022 صفحة 14 IQVIA

من الجدول نلاحظ أنّ السوق الوطني للأدوية يشهد نموا كبيرا، إذ أنّه ومن خلال نسب الاستيراد القليلة جدا لمعظم الأدوية المطلوبة في السوق كأدوية مضادات السكري التقليدية ومنظمات شحميات الدم نسبة استيرادها هي واحد بالمئة فقط، في حين شهدت أدوية مضادات الصرع الاكتفاء بالأدوية المصنوعة محليا دون اللجوء للاستيراد، فيما تشهد بعض الأدوية مزيجا بين الاستيراد والإنتاج المحلي كمضادات الأورام التي كانت نسبة استيرادها 52 بالمئة أما نسبة تصنيعها محليا فقد وصلت إلى 48% بالمئة، كما لاحظنا خلال هذه الفترة أنّ بعض الأدوية لازالت تستورد بنسب كبيرة كما هو الحال بالنسبة للأدوية المضادة للقرحة التي وصلت نسبة استيرادها إلى 77 بالمئة، في حين لم تتجاوز نسبة إنتاجها محليا قيمة 23 بالمئة، وكما لاحظنا أيضا وفي نقطة مهمة لا بد الإشارة لها أنّ السوق الوطني للأدوية لا يقوم بإنتاج بعض الادوية كالأنسولين التي كانت نسبة استيراده 100 بالمئة ما يبين لنا أن إنتاج مثل هذه الأدوية محليا يواجه صعوبات وعراقيل كثيرة، وأنّه على الشركات المختصة في هذا المجال النظر في هذه المشكلة خصوصا مع الارتفاع الرهيب المسجل من ناحية الإصابة بمرض السكري عند جميع الفئات العمرية للمجتمع.

المطلب الثالث: واقع استيراد الأدوية في الجزائر

بالنسبة للجزائر، يُعدّ الاستيراد عنصرًا هامًا في نظام الرعاية الصحية، حيث يُساهم بشكل كبير في توفير الأدوية والمنتجات الصيدلانية التي لا يتم إنتاجها محليًا أو لا تُلبّي احتياجات السوق المحلية.

في هذا المطلب سنحاول طرح واقع استيراد المنتجات الصيدلانية عامة والأدوية خاصة في السوق الجزائرية، كما سنتطرق لدوافع وأثر الاستيراد على الصعيد الاقتصادي خاصة وغيره عامة، سنعتمد في طرحنا هذا على عديد من المقالات الصحفية والحصريّة مع إشارات القطاع نظرا لقلّة المصادر المنشورة على موقع وزارة التجارة ، المديرية العامة للجمارك وموقع وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني.

1. المعطيات الواقعية للأمن الصحي في الجزائر :

منذ بداية سنة 2023 والسلطات الجزائرية تؤكد أنّ الإصلاحات الاستراتيجية في صناعة الأدوية في الجزائر أدت إلى زيادة قيمة الإنتاج الوطني إلى 2.5 مليار دولار سنة 2022 سعيا نحو تحقيق أمنها الصحي من خلال تقليل الواردات وتعزيز الإنتاج المحلي.

أي أنّ الجزائر اعتمدت استراتيجية اقتصادية تركز على إعادة بناء هيكل إنتاجي حقيقي، مع التركيز على قطاع الأدوية الذي سيشهد تحوّلًا كبيرًا في نمو الإنتاج في السنوات المقبلة.

علما أن قطاع الأدوية كان يشكل عبئًا بقيمة 4 مليارات دولار من الواردات بسبب نقص الإنتاج المحلي، ما دفع بالسلطات إلى تحليل شامل للوضع وإنشاء وزارة الصناعة الصيدلانية لتحديد التحديات والرهانات ووضع استراتيجية لمعالجة الاختلالات وتحقيق الأمن الصحي اعتمادا على ثلاثة محاور رئيسية في استراتيجيتها:

- تحرير تراخيص التسجيل ومنح الصلاحيات للوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية لتنظيم قطاع الدواء؛
 - اعتماد الرقمنة لزيادة الشفافية في تسيير الأدوية؛
 - إقرار قوانين صارمة تفرض عقوبات على الموزعين الذين يحتكرون الأدوية.
- وفيما يتعلق بالتحديات التي يواجهها القطاع، فلقد صرح إشارات الوزارة المعنية أنّ المبالغ الموفرة بفضل تقليل فاتورة استيراد الأدوية يمكن استثمارها في التنمية الاقتصادية وقطاع الصناعات الصيدلانية، مع

التركيز على تلبية الطلب المحلي وزيادة التصدير إلى دول إفريقية، وهو جزء من أهداف رئيس الجمهورية في تعزيز التفتح على الأسواق الخارجية وتحقيق السيادة الدوائية.¹

2. واردات الجزائر من المواد الصيدلانية :

تواجه الجزائر كغيرها من الدول النامية، تحديا هاما في توفير المادة الحيوية الضرورية لحياة الإنسان، فمع ازدياد الطلب على هذه المادة، لا يتمكن الإنتاج المحلي من تغطية احتياجات السوق الوطنية، لذا، تلجأ الجزائر إلى الاستيراد لتلبية هذا الطلب المتزايد لكن، تُشكّل تكلفة الاستيراد عبئا ثقيلاً على الاقتصاد الوطني.

1.2. تطور حجم واردات المواد الصيدلانية

شهدت واردات الأدوية في الجزائر نموا متزايدا من سنة 1999 إلى غاية سنة 2008، حيث ارتفعت من 481 مليون دولار عام 1999 إلى 1844 مليون دولار عام 2008، مسجلة زيادة فاقت 283%، إذ قدرت كمية الأدوية المستوردة سنة 2008 بحوالي 58000 طن مقابل 29262 طن سنة 2007، وهذا يرجع بشكل رئيسي إلى غياب التنظيم والرقابة على استيراد الأدوية بفعل انتعاش خزانة الدولة نظرا لبرامج الانعاش الاقتصادي التي أطلقتها الحكومة سنة 2001 نتيجة ارتفاع في أسعار المحروقات وعدم إلزام المؤسسات المستوردة بإقامة صناعة صيدلانية حقيقية، بعد مرور سنتين من النشاط اقتصرت صناعة الأدوية بعملية التغليف فقط من جهة، ضف على ذلك انعكاسات تقلبات أسعار الصرف الأورو والدولار على الدينار الجزائري.² لتبدأ في سلسلة من الارتفاعات المتواصلة من سنة إلى أخرى، حيث تضاعفت فاتورة استيراد الأدوية تقريبا في غضون ثلاث سنوات لتصل إلى 1498.2 مليون دولار سنة 2010، بمعنى أن واردات الأدوية تضاعفت 3 مرات تقريبا منذ سنة 2000 إلى 2010 خلال عشرية كاملة، ليتواصل مستوى الارتفاع حيث قامت الجزائر باستيراد منتجات صيدلانية بقيمة تقارب 1.9 مليار دولار في عام 2017 وهذا يمثل 365 مرة أكثر من قيمة صادراتها (بلغت 5.2 مليون دولار في عام 2017) و تمثل الواردات 48% من السوق الوطني للدواء، والذي قدر بحوالي 3.8 مليار دولار سنة 2017 .

كذلك زادت واردات الأدوية بنسبة 12.7% خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من عام 2018 مقارنة بنفس الفترة في عام 2017. وفقاً لأرقام المركز الوطني للإرساليات ونظام معلومات الجمارك (Cnstsid) ،

¹ أسماء منور، الجزائر تسير نحو تحقيق أمنها الصحي بتقليص الواردات، 08 جوان 2023، جريدة المساء اليومية، منشور على <https://www.el-massa.com/dz>

² حمداني موسى، بوخاري محمد ، مرجع سابق، ص 12

واستوردت الجزائر بين يناير ونوفمبر الماضيين بقيمة 1.942 مليار دولار (مليارات الدولارات الأمريكية) مقابل 1.723 مليار دولار أمريكي في نفس الفترة قبل عام. سُجلت هذه الزيادة

على الرغم من القيود المفروضة على الأدوية التي تُنتج معادلاتها محلياً كما أن أرقام فاتورة استيراد الأدوية قد بلغت 1.7 مليار دولار سنة 2018 حسب تصريحات مسؤول في الصيدلية المركزية.¹

مع نهاية سنة 2021 ، أشار رئيس الوزراء ووزير المالية أن إعادة تنشيط قطاع الصناعة الدوائية قد أدت إلى انخفاض في فاتورة الاستيراد، مع توقع تحقيق اقتصاد قدره 500 مليون دولار لعام 2021، مشيراً إلى أنّ الحكومة تعترم المحافظة على هذا الإيقاع في السنوات القادمة، من خلال ضمان تأسيس قواعد شراكة مربحة تقوم على نقل التكنولوجيا.²

في منتصف سنة 2023، أكدت السلطات على وجوب تنظيم الاستيراد الدوائي الوطني وتقليل فاتورة الاستيراد والتي انخفضت بنسبة 40% في عام 2022 مقارنة بعام 2019، حيث بلغت قيمتها 1.2 مليار دولار أمريكي مقابل حوالي 2 مليار دولار أمريكي، مما أدى إلى توفير 800 مليون دولار أمريكي للتأكيد على مبادئ الاستراتيجية الجديدة للقطاع والتي تتمثل في تعزيز الاستثمار والإنتاج الصيدلاني الوطني وتعزيز تغطية الاحتياجات الوطنية من المنتجات الصيدلانية والمعدات الطبية اللازمة ووضع خطة عمل لتصدير هذه الأخيرة.³

¹ ف س، المدير العام للصيدلة المركزية للمستشفيات يكشف : 1.7 مليار دولار واردات الجزائر من الأدوية في 2018، 10 ديسمبر 2018 ، الإذاعة الوطنية، متوفر على الرابط <https://eldjaironline.dz>

² Aïmene Benabderrahmane , importations de médicaments: Réduction de 500 mns de dollars dans la facture 2021, disponible sur <https://www.santenews-dz.com/importations-de-medicaments-reduction-de-500-mns-de-dollars-dans-la-facture-2021/>

³ علي عون لوكالة الأنباء، صناعة صيدلانية: تقليص فاتورة الاستيراد بنسبة 40 بالمائة في 2022، الخميس، 19 جانفي 2023، متوفر على <https://www.aps.dz/ar/sante-science-technologie/137971> -40-2022

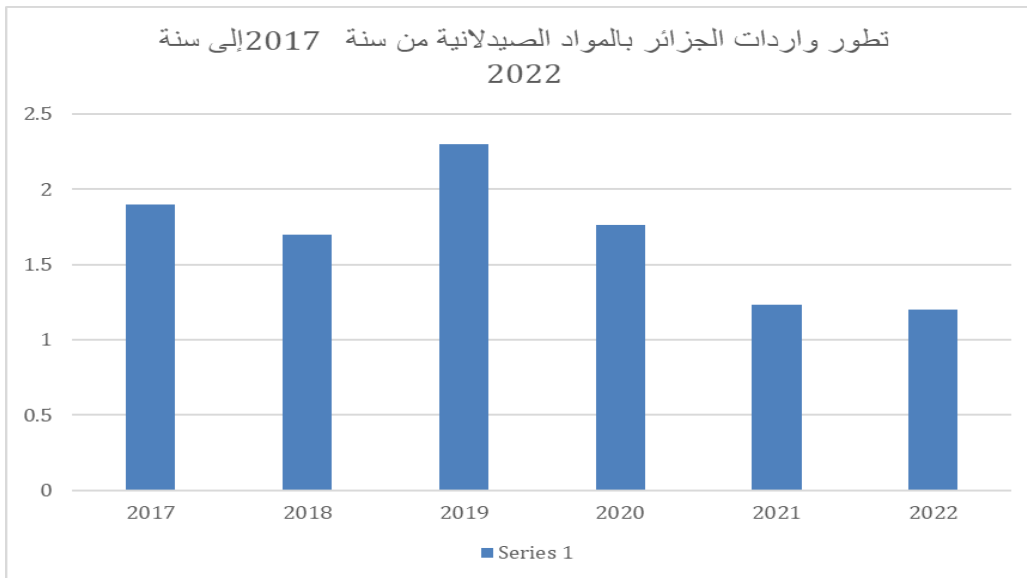
جدول 5: تطور واردات الجزائر بالمواد الصيدلانية من سنة 2017 إلى سنة 2022

| السنة | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| فاتورة الاستيراد (مليار دولار) | 1,9 | 1,7 | 2,3 | 1,76 | 1,23 | 1,2 |

المصدر : من إعداد الطالبتين بالإعتماد على المصادر المذكورة

في السنوات الأخيرة ، لاحظنا تراجع كبير في قيمة واردات الأدوية من 2 مليار دولار سنة 2019 إلى 1.2 مليار دولار سنة 2022، جراء تفعيل إحدى آليات السياسة الدوائية ونص القرار المؤرخ في 02 ذي الحجة عام 1429 الموافق لـ 30 نوفمبر سنة 2008 على منع استيراد الأدوية المنتجة محليا، مما يعكس الجهود الدولية المبذولة في مجال تشجيع الأدوية الجينية .¹

الشكل 6.0: تطور واردات الجزائر بالمواد الصيدلانية



المصدر : من إعداد الطالبتين بالإعتماد على المصادر المذكورة

¹ حمداني موسى ، بوخاري محمد ،مرجع سابق، الصفحة 12

3. الدول المصدرة للدواء في الجزائر :

ترتبط الجزائر بعشرة دول موردة للمنتجات الدوائية هي: فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، الأردن، ألمانيا، النمسا، بريطانيا، الدنمارك، هولندا وسويسرا بنسبة تتراوح ما بين 84 % إلى 90 % من إجمالي الواردات، وهي نسبة كبيرة جدا، وتعتمد الجزائر في إيرادات المواد الصيدلانية والأدوية خاصة على السوق الأوروبية بالدرجة الأولى بحيث تحتل فرنسا المرتبة الأولى بنسبة 28.2% من الواردات تليها ألمانيا بنسبة 19.5 % ثم سويسرا بنسبة 12.3% كما تعتمد في استيرادها على السوق الآسيوية فالهند تمثل 4.2% من واردات الدواء وتليها الأردن بنسبة 3.9% دون أن ننسى حصة الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 3.3%¹.

جدول 6: الدول المصدرة للدواء في الجزائر

| الدول المصدرة للجزائر | فرنسا | ألمانيا | سويسرا | الهند | الأردن | الولايات المتحدة الأمريكية |
|-----------------------|-------|---------|--------|-------|--------|----------------------------|
| نسبة الواردات | 28.2% | 19.5% | 12.3% | 4.2% | 3.9% | 3.3% |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المصدر المذكور .

يجدر الإشارة إلى أن هذه الأرقام لم يتم تحديثها على الصفحات والمواقع الرسمية للوزارات المعنية، غير أنه ومنذ إنشاء وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني ومع التوجه الاستراتيجي الجديد للحكومة بهذا الصدد والذي يدعم الإنتاج المحلي بهدف تحقيق الاكتفاء الذاتي والاستقلال الاقتصادي لهذا القطاع فإن هذه الأرقام تراجعت منذ 2020، فالإنتاج الوطني يغطي حاليا أكثر من 70% من طلب السوق .

4. دليل الأدوية المستوردة في الجزائر

تستورد الجزائر جميع فئات الأدوية، حيث تمثل الفئات HS 30047 و HS 30028 البنود الأكبر، وتبلغ قيمتهما على التوالي 1.2 مليار دولار (73%) و 477 مليون دولار (17.4%). ومن بين المنتجات التي تستوردها الجزائر بشكل رئيسي، تشمل المنتجات المختلطة أو غير المختلط (HS 30004) ، الأنسولين (HS 300431) ، المضادات الحيوية، الهرمونات أو الستيرويدات (HS 300439) التي قامت الجزائر باستيرادها بمقدار 585 مليون دولار، 233 مليون دولار و 119 مليون دولار على التوالي في عام 2017.

¹ Grine Salim et al, ALGÉRIE : STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION (SNE) HORS HYDROCARBURES 2020-2024 : PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET DISPOSITIFS MÉDICAUX, 2024, p27 , disponible sur <https://intracen.org/file/2020-2024>

في الفئة HS 3002، تستورد الجزائر بشكل رئيسي المصل المضاد للسموم (HS 300312) واللقاحات (HS 300220)، حيث قامت بتوريدها بمقدار 332 مليون دولار و 83 مليون دولار على التوالي في عام 2017.¹

جدول 7: دليل الأدوية المستوردة

| الترميز HS | صيغة المنتج |
|------------|---|
| HS 3004 | الأدوية المكونة من منتجات مختلطة أو غير مختلطة، إلخ. |
| HS 3002 | الدم البشري، الدم الحيواني المعد للاستخدامات العلاجية، الوقائية أو التشخيصية، إلخ. |
| HS 3003 | الأدوية المكونة من منتجات مختلطة مع بعضها البعض، إلخ. |
| HS 3005 | قطن، غازات، شرائط ومواد مماثلة (مثل الضمادات، البواصق الطبية، والقطع السنابسية)، إلخ. |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المصدر المذكور .

¹ Grine Salim et al, ALGÉRIE : STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION (SNE) HORS HYDROCARBURES 2020-2024 : PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET DISPOSITIFS MÉDICAUX, 2024, p27 , disponible sur <https://intracen.org/file/2020-2024>

ومن بين الأدوية التي لا تزال الجزائر تقوم باستيرادها إلى اليوم: مقتطف من القائمة الرسمية والمنشورة على الموقع الرسمي لوزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني أدناه :¹

جدول 8 :مقتطف من بعض الأدوية التي تستوردها الجزائر

Liste des médicaments strictement importés

| N° | CODE DCI | DCI | FORME | DOSAGE | CONDITIONNEMENT |
|----|----------|---|---|-----------------------------|---|
| 1 | 04 B 049 | KETOPROFENE | PATCH | 30MG | B/7 |
| 2 | 05 A 032 | METHOTREXATE | COMPRIME | 2,5MG | B/50 comprimés |
| 3 | 05 B 043 | AZATHIOPRINE | COMP. PELL. SEC. | 50MG | boite de 100 |
| 4 | 05 E 121 | LEUPRORELIN | PDRE. ET SOLV. POUR SUSP. INJ. S.C./I.M. L.P. | 1,875 MG/ML (OU 3,75MG/2ML) | B/1FL poudre + Ampoule de solvant de 2ml + 1 Seringue (3,75mg/2ml) |
| 5 | 05 E 122 | Leuproréline acétate | MICROSOPHERES ET SOL. POUR USAGE PARENT.S.C./I.M. LP | 11,25MG/ FL. DE PDRE | B/1FL poudre + Ampoule de solvant de 2ml + 1 Seringue (11,25mg/2ml) |
| 6 | 05 E 136 | TAMOXIFENE CITRATE EXPRIME EN TAMOXIFENE | COMPRIME | 20MG | Boite de 30 |
| 7 | 05 E 140 | TRIPTORELIN PAMOATE EXPRIME EN TRIPTORELINE | PDRE. ET SOLVT. P.SUSP. INJ. IM ET S/C LP SUR 03MOIS | 11,25MG/FL. DE PDRE. | B/01FL. DE PDRE + 01AMP. DE DE 2ML DE SOLVT. + SERINGUE + 02 AIGUILLES |
| 8 | 05 E 171 | LEUPRORELIN ACETATE | PDRE. ET SOLV. P. SOL. INJ. SC DIFFUSION LENTE SUR 3 MOIS | 22,5MG | Boite unitaire d'un kit de 2 plateaux thermoformés contenant : -01 seringue préremplie de solvant(seringue A) +01 piston à tige longue -01 seringue préremplie de poudre(seringue B) +01 aiguille stérile(20 gauge) |
| 9 | 05 E 172 | LEUPRORELIN ACETATE | PDRE. ET SOLV. P. SOL. INJ. SC DIFFUSION LENTE SUR 6 MOIS | 45MG | Boite unitaire d'un kit de 2 plateaux thermoformés contenant: -01 seringue préremplie de solvant (seringue A)+01 piston à tige longue -01 seringue préremplie de poudre (seringue B)+01 aiguille stérile (18gauge) |
| 10 | 06 B 009 | DILTIAZEM CHLORHYDRATE | COMPRIME | 60MG | B/30 |
| 11 | 06 D 046 | Acétate de Flécaïnide | COMP SEC | 100MG | Boite de 30 |
| 12 | 06 H 091 | FUROSEMIDE | COMPRIME SECABLE | 500MG | boite de 20 |
| 13 | 06 M 133 | CIPROFIBRATE | GLES | 100MG | B/30 |
| 14 | 07 B 013 | PEROXYDE DE BENZOYLE | GEL.DERM. | 0,05 | T/40G |
| 15 | 07 B 014 | PEROXYDE DE BENZOYLE | GEL. DERM. | 0,1 | T/40G |

تجدر الإشارة إلى أن قائمة الأدوية المستوردة حصريا تتكون من 204 نوع ناهيك عن المواد الأولية والتي تستغل للإنتاج المحلي والتي تحتوي على 2786 نوع تم تسجيلها نهاية سنة 2023. (كلتا القائمتين متوفرة على الروابط في قائمة المراجع) .

ومن بين الأدوية التي عرفت تذبذب في توفرها داخل السوق المحلي : المخدر المستعمل في طب وجراحة الأسنان الأنسولين (insuline) المستعمل لدى مرضى داء السكري ، دواء يستعمل لعلاج تخثر الدم لدى مرضى القلب (sintrom) وغيرها، وهي أدوية لطالما اعتمدت الجزائر على الاستيراد لتوفيرها في

¹<https://www.miph.gov.dz/fr/wp-content/uploads/2023/02/medicament-strictement-importe.pdf>

السوق المحلية مع وبعد أزمة جائحة فيروس كورونا والتي قلّبت موازين السوق العالمية، فقد تأثر قطاع الصناعة الصيدلانية وكذا التجارة الخارجية من هذه الأخيرة بحيث سجل تذبذب كبير في سلسلة توريد مجموعة من الأدوية والتي تعتبر أساسية في بعض الأحيان ناهيك عن ندرة البعض الآخر، والتي أثرت بشكل كبير على توازن السوق المحلي وصحة المواطنين .

وكرر فعل للسلطات فقد أكد وزير الصناعة و الإنتاج الصيدلاني أن جميع الإجراءات الضرورية قد اتخذت لمعالجة مشكلة بعض الأدوية المستوردة التي تواجه اضطرابات في السوق بسبب بعض المستوردين الذين تقصروا في التزاماتهم. كما أعلن أن هناك 6 فئات علاجية تحت الضغط، وتم اتخاذ جميع الإجراءات اللازمة لتصحيح الوضع بالنسبة للفئات التي تعاني من نقص أو اضطرابات منها وضع منصة إلكترونية تحت تصرف عملائها ذوي العلاقة المباشرة باستيراد الأدوية وتسمح لهم بتسجيل مجموع حاجاتهم من الأدوية التي تعرف ندرة أو قلة في السوق المحلية حتى يتسنى لهم جمع المعلومات اللازمة لجرد قائمة الإيرادات المتوقعة للسنة المالية وتحضير الميزانية اللازمة لذلك، وإعداد إحصائيات لمقارنة وتشخيص وتطور حالة السوق عبر الزمن.¹

¹ Karim Yahyaoui, Aoun: «La pénurie de médicaments réglée en 2024 à hauteur de 85% », 17 février 2023, ENTV, disponible sur <https://37degres.dz/index.php/2023/03/01/aoun-la-penurie-de-medicaments-reglee-en-2024-a-hauteur-de-85/>

1.4. دليل المؤسسات المستوردة للأدوية :

تعتمد الجزائر في استيراد المواد الصيدلانية على 18 مؤسسة ناشطة في مجال الصناعة والإنتاج الصيدلاني بالإضافة إلى 12 مؤسسة تعتمد على استيراد الأدوية وكذا العتاد والتجهيزات الطبية.

قائمة كلا النوعين في الجدولين أدناه :¹

جدول 9: قائمة المؤسسات المستوردة للدواء فقط

| N° | NOM DE L'ETABLISSEMENT |
|----|--|
| 1 | EURL PROFESSIONAL MEDICAL TECHNOLOGY |
| 2 | SARL GLAXO SMITH KLINE ALGERIE G S K |
| 3 | SARL DAR EL DAWA |
| 4 | SARL DIPROPHARM |
| 5 | SARL L G P A (Laboratoire Groupement Algerien) |
| 6 | SARL LAD PHARM |
| 7 | SARL MERINAL |
| 8 | SARL MIRAMED THEVEST |
| 9 | SARL NEOMEDIC |
| 10 | SARL PHARMATHIC |
| 11 | SARL WORLD MEDICINE LIMITED |
| 12 | SPA ALDAPH |
| 13 | SPA ABDI IBRAHIM REMEDE PHARMA |
| 14 | SPA PROPARMAL |
| 15 | SPA IPSEN PHARMA ALGERIE |
| 16 | SPA PFIZER PHARM ALGERIE |
| 17 | SPA SANDOZ |
| 18 | SPA SANOFI AVENTIS ALGERIE |

جدول 10: قائمة المؤسسات المستوردة للأدوية و العتاد الطبي معا

| | |
|----|---|
| 1 | SPA AT PHARMA |
| 2 | EURL ETABLIMED |
| 3 | I P A (Institut Pasteur Algerie) |
| 4 | SARL GENERICLAB |
| 5 | SARL HIKMA PHARMA ALGERIA |
| 6 | SARL IMC |
| 7 | SARL LDM laboratoire de diagnostic maghrebins |
| 8 | SARL SANAMED |
| 9 | SARL VECOPHARM |
| 10 | SPA EL KENDI |
| 11 | SPA BIOPHARM |
| 12 | SPA UNION PHARMACEUTIQUE CONSTANTINOIS |

¹ <https://www.miph.gov.dz/fr/wp-content/uploads/2023/09/agreement-importation.pdf>

والجدير بالذكر أن سوق الدواء في الجزائر لم يعد حكراً على شركات الأدوية العملاقة، فقد برزت على الساحة مؤسسات صيدلانية صغيرة ومتوسطة متخصصة في استيراد الأدوية، كما لاحظنا في القائمة أعلاه، مما أدى إلى تنوع هائل في أنواع الأدوية المتوفرة في الصيدليات والمستشفيات.

وتلعب هذه المؤسسات دوراً هاماً في تحسين قطاع الصحة، وذلك بفضل التسهيلات المالية والجمركية التي تقدمها الدولة، بالإضافة إلى مرونة القوانين التي تنظم عملها.

2.4. أسباب اللجوء إلى الاستيراد في القطاع الصيدلاني: تتنوع الأسباب التي تدفع الجزائر لاستيراد الأدوية، نذكر منها :

- **نقص الإنتاج المحلي:** الذي يظهر عندما لا يكون هناك قدرة كافية على إنتاج مجموعة معينة من الأدوية داخل البلاد بسبب عوامل مثل نقص التكنولوجيا أو المواد الخام اللازمة، فتضطر الدولة إلى الاعتماد على الاستيراد لتلبية الاحتياجات الطبية للمواطنين. حيث تغطي الجزائر حالياً أكثر من 70% من متطلبات السوق المحلي بالاعتماد على الإنتاج الوطني والنسبة المتبقية يعتمد فيها على الاستيراد.
- **تنوع الأدوية والعلاجات:** نذكر أيضاً تنوع بعض الأدوية أو العلاجات الغير متوفرة و التي لا تنتج محلياً بسبب تعقيدات في التصنيع أو ندرتها، في هذه الحالات، يمكن أن يكون الاستيراد الوسيلة الوحيدة للحصول على هذه الأدوية، في الجزائر يمكن أن نذكر على سبيل المثال الأنسولين والتي تستعمل لعلاج مرضى السكري والذين يمثلون نسبة معتبرة من مرضى الأمراض المزمنة وكما ذكرنا سابقاً فهذه الفئة من الأدوية يتم استيرادها بنسبة 100%.
- **دوافع اقتصادية:** توجد أيضاً أسباب تدرج ضمن الزاوية الاقتصادية فقد يكون الاستيراد أحياناً أرخص وأسرع من بناء قدرات إنتاج محلية، خاصة إذا كانت الأدوية ذات تكنولوجيا متقدمة أو متخصصة كما هو حال بعض الهرمونات المستعملة لعلاج مرضى السرطان في الجزائر و الذين هم في تزايد مستمر .
- **الطوارئ الطبية:** من بين دوافع الاستيراد يمكن أن نذكر الطوارئ الطبية مثل الأوبئة أو الكوارث الطبيعية، فقد تكون الدولة بحاجة ماسة إلى الأدوية لعلاج السكان، وقد تستورد الأدوية بسرعة لتلبية هذه الحاجة نذكر منها دواء LOVENOX والذي تم اعتماده لعلاج تخثر الدم لدى مصابي فيروس كورونا والذين أصيبوا بمضاعفات تخثر الدم الأمر الذي دفع بالسلطات للاعتماد على الاستيراد لتلبية حاجات السوق وإنقاذ المرضى .

- زيادة الطلب على الأدوية: ازداد الطلب على الأدوية بشكل كبير في الجزائر بسبب :
 - اتساع التغطية الصحية.
 - انتشار الهياكل والمؤسسات الصحية.
 - انتشار الوعي الصحي.
 - النمو الديموغرافي.
 - تغير النمط المعيشي للمجتمع نتيجة تغير عاداته الاستهلاكية وطبيعة نشاطاته اليومية وما نتج عنه من أمراض عضوية ونفسية، حيث يلاحظ أن هناك تزايداً على الطلب الدوائي المتعلق بالأمراض المزمنة، كالسكري، السرطان، والأدوية العصبية.
 - شيوع الأمراض المزمنة.¹

وفي الأخير يمكننا القول أن استيراد الأدوية يعد ضرورياً لضمان توفر الأدوية اللازمة للمواطنين الجزائريين، وتحسين جودة الخدمات الصحية خاصة مع اعتبار تطور تكنولوجيا صناعة وابتكار الأدوية جد متقدمة ويتعذر عن عديد الدول ومنها الجزائر امتلاكها أو التحكم فيها لما تطلبه من موارد مالية للبحث والتطوير وكذا التجهيز.

4.4. أثر الاستيراد على القطاع الصيدلاني:

استناداً إلى ما سبق وتماشياً مع ما تم ذكره فان للاستيراد الصيدلاني آثار إيجابية وسلبية كغيرها من النشاطات الاقتصادية والتي حاولنا تلخيصها في النقاط الآتية :

أ. الآثار الإيجابية للاستيراد الصيدلاني

- توفير الأدوية: يُمكن للاستيراد الصيدلاني أن يتيح توفير الأدوية التي يحتاجها المرضى والمواطنون، على سبيل المثال، في الأوقات التي قد تكون فيها القدرة على الإنتاج المحلي محدودة أو غير كافية، مما يساعد في تلبية الحاجات الطبية.
- تنويع العروض: يُساعد الاستيراد على تنويع العروض الصيدلانية المتاحة في السوق، مما يسمح للمستهلكين بالحصول على مجموعة متنوعة من الأدوية والمنتجات الصحية، وبالتالي تحسين خيارات العلاج وتلبية احتياجات متنوعة.

¹ شراف عقون، عزيز بوروينة، لقمان بوخذوني، مرجع سابق، ص 15

- **تقليل التكاليف:** في بعض الحالات، قد يكون الاستيراد أرخص من إنشاء قدرات إنتاج محلية جديدة، مما يسهم في توفير التكاليف والموارد، وبالتالي يمكن توفير هذه الموارد للاستثمار في المجالات الأخرى.
- ب. **الآثار السلبية للإستيراد الصيدلاني:**
 - **التبعية الخارجية:** الاعتماد الزائد على الاستيراد الصيدلاني يُعرض الدولة للتبعية على الأسواق العالمية، مما يعرضها لمخاطر التقلبات الاقتصادية والسياسية في هذه الأسواق، على سبيل المثال، تغيرات في أسعار الصرف أو تغيرات في السياسات التجارية للدول المصدرة.
 - **تأثير على الاقتصاد المحلي:** يُمكن للاستيراد الزائد أن يؤدي إلى تقليل الطلب على المنتجات المحلية وبالتالي التأثير على الصناعات المحلية، مما يزيد من معدلات البطالة ويقلل من معدلات النمو الاقتصادي في البلد.
 - **مشاكل الجودة:** قد تواجه الدول مشاكل في جودة الأدوية المستوردة، مما يُمكن أن يؤدي إلى مشاكل صحية عند استخدامها، خصوصًا إذا لم تلتزم بالمعايير الدولية للجودة والسلامة، مثل قضايا التزوير أو التلوث.
 - **تأثير على الصحة الوطنية:** في بعض الحالات، قد يؤدي الاعتماد الزائد على الاستيراد إلى عدم قدرة الدولة على التحكم في توزيع الأدوية والتأثير على السياسات الصحية الوطنية، مما يمكن أن يعرقل جهود الدولة في توفير الرعاية الصحية الشاملة والفعالة للمواطنين.

خلاصة الفصل الأول

ختامًا لهذا الفصل، لا يسعنا إلا التأكيد على أهمية صناعة الأدوية كقطاع حيويّ يُلامس احتياجات إنسانية أساسية، ويمثّل حجر الأساس لتحقيق الأمن الصحي والرفاهية المجتمعية.

وتشهد هذه الصناعة ديناميكيةً ملفتةً على المستوى العالمي، حيث تُنافس الدول بعضها البعض في تطوير أدوية مبتكرةٍ وعلاجاتٍ فعالةٍ لمختلف الأمراض. وفي خضمّ هذه التطورات المتسارعة، تُسارع الجزائر بخطى وثيقة نحو تعزيز مكانتها على خارطة صناعة الأدوية العالمية.

الفصل الثاني:

التشريعات الوطنية ذات الصلة بصناعة الأدوية في الجزائر

تمهيد

يعد قطاع الصناعات الدوائية أحد أهم القطاعات في الاقتصاديات الحديثة، نظرًا لارتباطه المباشر بالتنمية الصحية، وله تأثيرات مالية واقتصادية واسعة، فالدواء سلعة اقتصادية نادرة تخضع لقواعد المشكلة الاقتصادية، ويصنف ضمن السلع الضرورية التي لا يمكن الاستغناء عنها، كما أن الصحة حاجة لا تقدر بثمن، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الدواء، ويؤثر بشكل مباشر على التوازنات المالية للفرد والدولة على حد سواء.

من هنا تأتي أهمية الصناعة الدوائية والتحكم في مضامينها على المستوى الجزئي أو الكلي، كإحدى أهم الوسائل التي تمكن من التحكم في التكاليف الصحية، وتحقيق الأمن الدوائي للمجتمع، ودعم الميزان التجاري عن طريق دعم الصادرات والتقليل من الواردات الدوائية، بما ينعكس إيجاباً على ميزان المدفوعات والتوازنات المالية والاجتماعية للدولة.

وعلى هذا الأساس، سعت الدولة الجزائرية منذ الاستقلال إلى تنظيم قطاع الصناعات الدوائية من خلال تبني سياسات واستراتيجيات تهدف إلى تحسين مؤشرات أدائه سواء على مستوى السوق الوطنية للأدوية أو على المستوى المؤسسي.

ولتحقيق ذلك عكف المشرع الجزائري على إرساء آليات قانونية لضمان وفرة المواد الصيدلانية، ، حيث حدد التشريع ضوابط وشروط تتعلق بالأشخاص المؤهلين لإنتاج المنتجات الصيدلانية وفي مقدمتها الدواء، وسعى إلى إتمام التعاريف المتعلقة بالمواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية، وتكريس مفاهيم جديدة في الإنتاج والتوزيع والتصدير والاستيراد والتسجيل والمراقبة والإشهار و بالمقابل عمل على حماية المستهلك وضمان أمن المنتجات الصيدلانية، وعليه تم تقسيم الفصل إلى

❖ **المبحث الأول:** الإطار القانوني للصناعة الصيدلانية في الجزائر

❖ **المبحث الثاني:** الضوابط القانونية لإنتاج وعرض المواد الصيدلانية في السوق.

المبحث الأول: الإطار القانوني للصناعة الصيدلانية في الجزائر

للمنتجات الصيدلانية ارتباط وثيق بصحة وسلامة الإنسان، ولضمان سلامة وفعالية هذه المنتجات، قدّم المشرع تعريفاً دقيقاً للمنتجات الصيدلانية، وعلى رأسها الدواء، وذلك لوجود تشابه واختلاط بين بعض هذه المنتجات مع غيرها، إذ يُساعد تحديد معنى المواد الصيدلانية على تحديد المؤسسات المخول لها استيراد وتصنيع وتوزيع المنتجات الصيدلانية والمستلزمات الطبية، حيث يتمّ توزيع المواد الصيدلانية بالجملة من قبل مؤسسات عمومية وخاصة معتمدة، بينما يكون التوزيع بالتجزئة من اختصاص الصيدليات. ويتمّ ذلك وفق شروط عرض محددة، بعد خضوع هذه المنتجات للتسجيل.¹

وقصد التعرف على هذه التشريعات التي وضعها المشرع الجزائري في إطار حماية المستهلك سيتمّ التطرق في البداية الى " الآليات القانونية لحماية المستهلك " أولاً ثمّ التعرض الى " الضمان القانوني لأمن المنتجات الصيدلانية " ثانياً ثمّ " مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات الصيدلانية " كمطلب ثالث.

¹صديقي عبد القادر، الصناعات الصيدلانية بين قواعد الممارسات التجارية وقانون المنافسة، أطروحة دكتوراه تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أوبوكر بلقايد، تلمسان، 2022/2021، ص 21

المطلب الأول: الآليات القانونية لحماية المستهلك

تُعدّ مسألة تحديد أطراف العلاقة الاستهلاكية في مجال الأدوية جوهرية، وذلك في ضوء القانون رقم 03_09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش¹، وقانون الصحة الجديد رقم 18_11²، حيث حرصت النصوص القانونية على حصر هذه الأطراف، نظرًا لطبيعة العمليات الاستهلاكية في هذا المجال، والتي تتضمن علاقات مترابطة ومتداخلة .

1. المستهلك :

نشأ مصطلح "المستهلك" في علم الاقتصاد للإشارة إلى المرحلة الأخيرة من الدورة الاقتصادية، بعد الإنتاج والتوزيع. يُعرف المستهلك بكونه الشخص الذي يحصل على المنتجات ويستخدمها لأشباع حاجياته . في القانون، اختلف القانونيون في تعريف "المستهلك" ، اتفقوا على أن المستهلك هو الشخص الذي يبرم عقدًا لشراء سلعة أو خدمة، لكنهم اختلفوا حول ما إذا كان الشخص الذي يستخدم السلعة أو الخدمة لأغراض شخصية يكتسب صفة المستهلك، ولذا يأخذ تعريف المستهلك اتجاهين:

1.1. المفهوم الواسع للمستهلك: يعد مستهلكا كل شخص يتعاقد بغرض الاستهلاك، سواء لاستخداماته الشخصية أو لاستعمالاته المهنية .

يتميز تعريف المستهلك، حسب هذا الاتجاه، ببساطته وشموله، حيث يشمل جميع من يستخدم سلعة أو خدمة، سواء للاستعمال الشخصي أو المهني، ويُعدّ ذلك توسيعًا هامًا لحماية المستهلكين، ليشمل فئات أكبر من الأشخاص الذين قد لا يُغطّيهم تعريفات المستهلك الأخرى .

وتشمل أمثلة المستهلكين، حسب هذا التعريف، الحرفيين والأطباء الذين يشترون أدوات لمزاولة مهنتهم، على الرغم من أنهم لا يستخدمونها للاستعمال الشخصي.

يُبرّر هذا الاتجاه توسيع تعريف المستهلك من خلال مبادئ المساواة أمام القانون وحماية جميع المشاركين في النشاط الاقتصادي، مع مراعاة تعدد وظائف الأفراد. مع استثناء شراء السلعة لغرض إعادة البيع دون استخدامها .

¹ القانون رقم 09-03 المؤرخ في 25 فيفري 2009م، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، الجريدة الرسمية، العدد 15 الصادر في 0 مارس، 2009 المعدل والمتمم بقانون 09-18 المؤرخ في 10 جوان 2018.

² القانون رقم 18-11 المؤرخ في 18 شوال 1439هـ الموافق لـ 02 جويلية 2018م، المتعلق بالصحة، الجريدة الرسمية ، عدد 46، 2018

2.1. المفهوم الضيق للمستهلك: الشخص الذي يقتني أو يستعمل السلع والخدمات لغرض غير مهني أي لاستعماله الشخصي أو العائلي¹

ويعرفه الأستاذ الفرنسي جان كاليه أولو Jean Calais_Auloy بقوله: "أن المستهلك هو الشخص الذي يحصل أو يستعمل السلع أو الأموال أو الخدمات للاستعمال غير المهني"، وهو التعريف الذي تبنته لجنة تنقيح وصياغة تقنين الاستهلاك الفرنسي.²

ويرى الدكتور أحمد علي سليمان أن المستهلك النهائي هو أي فرد يشتري السلع والخدمات اما لاستعماله الشخصي، ك شراء ملابسه أو علاج أسنانه، أو للاستهلاك العائلي مثل شراء المواد الغذائية اللازمة للأسرة، ففي جميع هذه الأحوال يتم الشراء بهدف الاستهلاك النهائي للمنتجات³.

تصور هذه التعاريف المستهلك على كونه شخصاً يسعى فقط إلى إشباع حاجاته المادية الأساسية، مثل المأكل والمشرب والملبس، وحاجات أسرته من هذه الضروريات.

ولكن هذه الرؤية تُغفل حقيقة أنّ المستهلك هو شخصٌ طبيعيٌّ له اهتماماتٌ ونشاطاتٌ أخرى، وعقودٌ لا تقتصر على عمليات الإشباع المادي، فهناك العديد من العقود التي يدخل فيها المستهلك، والتي لا تهدف بالضرورة إلى الحصول على سلعةٍ ماديةٍ، بل تُعدّ ضروريةً لحمايته وتحقيق رفاهيته، مثل:

- عقد إيجار السكن: يُتيح للمستهلك الحصول على مأوى آمنٍ لعيشه وعيش أسرته.
- عقد نقل البضائع: يُساعد المستهلك على نقل حاجياته وممتلكاته من مكانٍ لآخر.
- عقد نقل الأشخاص: يُتيح للمستهلك التنقل والسفر بسهولةٍ ويسرٍ.
- عقد التأمين على الحياة: يُؤمّن للمستهلك الحماية المالية في حال تعرّضه لأيّ حادثٍ أو مكروهٍ لا قدر الله.
- عقد القرض: يُساعد المستهلك على تلبية احتياجاته المالية وتحقيق مشاريعه.

¹ أمال زقاري، حماية المستهلك في اطار قواعد أمن المنتجات الطبية والصيدلانية، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد الرابع عشر، أبريل 2017، ص 3، 4 .

² زاهية حورية سي يوسف، المسؤولية المدنية للمنتج، دار هومة، الجزائر، 2009، ص 32 .

³ د.أحمد علي سليمان، سلوك المستهلك بين النظرية والتطبيق، مركز البحوث بالمملكة العربية السعودية، معهد الإدارة العامة، 2000، ص 21 .

ويُبرّر البعض تبني هذا التعريف الضيق للمستهلك بأنه يُمثّل أداةً لسياسةٍ قانونيةٍ تُعنى بحماية الأفراد. ويُجادلون بأنّ توسيع تعريف المستهلك بشكلٍ كبيرٍ قد يُعيق قدرة السلطات العامة على إدارة شؤون الاستهلاك.¹

3.1. رأي المشرع الجزائري: حدده في قانون حماية المستهلك وقمع الغش، اذ جاء في المادة 9/2 بأن: "المستهلك هو كل شخص يقتني بئمن أو مجاناً منتوجاً أو خدمة معدين الاستعمال الواسطي أو النهائي لسد حاجته الشخصية أو حاجة شخص آخر أو حيوان يتكفل به".²

وكذلك القانون رقم 04 - 02 المؤرخ في 23 يونيو 2004 يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، اذ جاء تعريف المستهلك في المادة 2/3 منه كالآتي: "كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني سلعة قدمت للبيع، أو يستفيد من خدمات عرضت ومجردة من كل طابع مهني".

ومن خلال هذا التعريف الذي نصت عليه هاته المادة نجد أن المشرع شمل كلاً من الأشخاص الطبيعيين والمعنويين في مفهوم "المستهلك". وبذلك سدّ الثغرات التي شابت المراسيم السابقة، والتي واجهت انتقادات لعدم إقرارها بالقدرة القانونية للشخصيات الاعتبارية، بما أن أغلب التشريعات الغربية تعترف بوجود الشخص المعنوي وأهليته القانونية.

أما حسب القانون 03-09 المؤرخ في 25 فيفري 2009 والذي يبين أن المشرع الجزائري أخذ بالمفهوم الضيق للمستهلك وما يؤكد ذلك تعريفه للمستهلك من خلال المادة 03 من هذا القانون على أنه: "كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني بمقابل أو مجاناً سلعة أو خدمة موجهة للاستعمال النهائي من أجل تلبية حاجاته الشخصية أو تلبية حاجة شخص آخر أو حيوان متكفل به"، من خلال هذا التعريف تتجلى لنا عناصر صفة المستهلك كما يلي:

• الشخص:

- يشمل الأشخاص الطبيعيين، مثل الأفراد الذين يشترون السلع والخدمات لتلبية احتياجاتهم الشخصية.
- كما يشمل الأشخاص المعنويين، مثل الشركات والجمعيات والنقابات، التي تشتري السلع والخدمات لأغراضها الخاصة.

¹ زاهية حورية سي يوسف، مرجع سابق، ص 35.

² مرسوم تنفيذي رقم 90_39 مؤرخ في 21 يناير 1990 يتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج ر، عدد 5 لسنة 1990.

• **الاقتناء:**

– يشير إلى الشراء، أي الحصول على سلعة أو خدمة، سواء بمقابل مادي أو مجاناً.

• **الاستعمال النهائي:**

– يشترط أن تكون السلع والخدمات موجهة للاستخدام الشخصي للمستهلك، وليس لإعادة بيعها أو استخدامها في سياق تجاري.¹

2. **المنتج :**

يعرف بعض الفقهاء المنتج، بأنه المنتج النهائي للسلعة في حالتها التي طرحت بها للاستعمال أو الاستهلاك، حتى ولو لم يكن قد صنع كل أجهزتها ، فسيارة نصر في مصر مثلاً هي في الواقع من إنتاج مصانع فيات (FIAT) الإيطالية ، ولكنها تعتبر من إنتاج الشركات المصرية، لأنها تحمل العلامة التجارية الخاصة بها .

أما الفقيه الإيطالي كريزا فوللي (CRISA FULLI) فيعرف المنتج بأنه: "كل شخص طبيعي أو معنوي ينتج أو يصنع أو يبني أو يقيم أشياء متطورة أياً كانت طبيعتها المعدة لاستعمال الغير".²

1.2. **تعريف المنتج في القانون الجزائري :**

إن مختلف التعريفات التي جاء بها المشرع تتشابه فيما بينها في اعتبار المنتج محترفاً وهذا ما جاءت به المادة 02 من المرسوم التنفيذي 90_266 المتعلق بضمان المنتوجات والخدمات التي ورد بها: "أن المحترف هو منتج أو صانع أو وسيط أو حرفي أو تاجر أو مستورد أو موزع ، وعلى العموم كل متدخل ضمن إطار مهنته في عملية عرض المنتج أو الخدمة للاستهلاك"³

ويلاحظ أن المشرع الجزائري لم يعرف المنتج ، بل أورد قائمة المحترفين، معتبراً المنتج محترفاً كغيره من المتدخلين في إطار مهنته .

هو: "كل شخص طبيعي أو معنوي يتدخل في عملية عرض المنتوجات للاستهلاك".⁴

¹ أمال زقاري، مرجع سابق ، الصفحة 5 .

² زاهية حورية سي يوسف، مرجع سابق، ص 23، 24 .

³ المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 90_266، المؤرخ في 15 سبتمبر، المتعلق بضمان المنتوجات والخدمات، الجريدة الرسمية، العدد 40، 1990.

⁴ المادة (03) من القانون 09 _ 03 السالف الذكر .

والملاحظ أن المشرع الجزائري لم يفرق بين المنتج والموزع والوسيط بل اعتبرهم متدخلين في عملية عرض المنتج للاستهلاك.

في غياب تعريف قانوني عام وشامل للمنتج يبقى السبيل الوحيد للتعرف على موقف المشرع الجزائري من تعريف المنتج، يكمن في العودة إلى المصطلحات المستخدمة في القوانين السالف ذكرها .

على هذا الأساس، وبناء على ما تقدم يمكن اعتبار المنتج كل: "صانع منتج كامل الصنع أو منتج مادة أولية أو صانع جزء يدخل في تكوين المنتج أو وكيله أو كل شخص يتقدم على أنه صانع بوضع اسمه أو علامته التجارية أو أية علامة مميزة أخرى على المنتج أو الشخص الذي يقوم بتحويل المنتج أو إعادة توبيبه. أو استيراده أو خزنه أو نقله أو تسويقه أو توزيعه، وكل متدخل إذا كان من الممكن أن يؤثر نشاطه على سلامة المنتج.¹

2.2. صفة المنتج في قانون الصحة الجديد :

يُمنح مصطلح "منتج" في قانون الصحة الجديد 11_18 صفة واسعة تشمل جميع منتجي المنتجات الصناعية، الذين يمكن وصفهم بمنتجي المنتجات الطبية والمتمثلين في :

• المؤسسات الصيدلانية:

نصت المادة 218 من قانون الصحة الجديد 18 _ 11 رقم على أن المؤسسة الصيدلانية هي شركة منظمة وفق الأشكال القانونية المنصوص عليها في القانون التجاري، تخضع للاعتماد من المصالح المختصة للوزارة المكلفة بالصحة ومهمتها إنتاج واستغلال واستيراد وتصدير والتوزيع بالجملة للمواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية المستعملة في الطب البشري².

يُوضّح هذا النص بشكل جليّ حصر التعامل في المنتجات الصيدلانية على الصيدلي دون غيره، وذلك لكونها تدخل ضمن اختصاصه المهني المُتقن، فلا يجوز لأيّ شخصٍ آخر، سوى الصيدلي المرخّص، إنتاج هذه المنتجات أو بيعها، نظرًا لاحتوائها على مواد كيميائية قد تُشكّل خطورةً على صحة الإنسان إذا لم يتمّ التعامل معها بشكلٍ سليمٍ وآمن.

¹ صديقي عبد القادر، مرجع سابق، ص 67 .

² المادة (218) القانون رقم 18_ 11 السالف الذكر.

وتُشَدّد المادة 220 من نفس القانون على ضرورة خضوع "المؤسسات الصيدلانية" لمقرر تسجيل الدواء في الجزائر. وذلك لضمان وفرة المنتجات الصيدلانية المصنوعة أو المستوردة، مع التأكّد من مطابقتها للشروط المنصوص عليها في المادة 219.¹

• **الصيدلية:** الصيدلية حسب نص المادة 249 من قانون الصحة الجديد 11_18 هي: "المؤسسة المخصصة لصرف المواد الصيدلانية المستلزمات الطبية بالتجزئة وكذا تنفيذ مستحضرات وصفية وصيدلانية ويعد الصيدلي هو المالك والمسير الوحيد للمحل التجاري للصيدلية التي يمتلكها".²

المطلب الثاني: الضمان القانوني لأمن المنتجات الصيدلانية

تُعَدّ المنتجات الصيدلانية سلعاَ استثنائية تختلف عن غيرها من السلع الاستهلاكية ، فبينما تُستخدم السلع العادية لتلبية احتياجاتنا اليومية، تُستخدم المنتجات الصيدلانية لحماية صحتنا وحياتنا، ولذلك فإن مسؤولية تصنيع وتوزيع واستخدام هذه المنتجات مسؤولية كبيرة تتطلب عناية فائقة ودقة علمية عالية، حيث نصت المادة 207 من القانون رقم 11_18 المتعلق بالصحة على تعريف المواد الصيدلانية بأنها تتضمن في مفهوم هذا القانون عنصرين أساسيين: الأدوية باعتبارها منتجات صيدلانية (أولا) والمستلزمات الطبية (ثانيا) .

¹ المادة (220) من القانون رقم - 11 18 السالف الذكر تنص على أنه: "يجب أن تكون المؤسسات الصيدلانية دائرة على مقرر تسجيل الدواء في الجزائر قصد ضمان وفرة المنتج الصيدلاني المصنوع أو المستورد طبقا للشروط المنصوص عليها في المادة 219"

² المادة (249) رقم 11_18 السالف الذكر .

أولاً: الأدوية

نظراً لخصوصية الدواء وتميزه عن باقي السلع، حرص المشرع على تحديد معناه بدقة ، حيث يُعدّ هذا التحديد ذا أهمية علمية بالغة، إذ يُساعد في تحديد العمل الصيدلي الذي يمارسه الصيدلي والمؤسسات الصانعة للدواء، ولتحقيق ذلك، اعتمد المشرع أسلوبين لتحديد شروط إضفاء صفة الدواء على المنتج:

1. الأسلوب الأول:

وضع تعريف عام وشامل للدواء في المادة 208 من القانون رقم 18_11 المعدل والمتمم: الدواء في مفهوم هذا القانون هو: "كل مادة أو تركيب يعرض على أنه يحتوي على خصائص علاجية أو وقائية من الأمراض البشرية أو الحيوانية أو كل المواد التي يمكن وضعها للإنسان أو للحيوان قصد القيام بتشخيص طبي أو استعادة وظائفه الفيزيولوجية أو تصحيحها أو تعديلها".¹

1.1. تعريف الدواء بحسب التركيب:

لم يضع المشرع من خلال قانون الصحة الملغى مفهوماً دقيقاً للمادة بالرغم من أهمية ذلك، غير أنه ومن خلال قانون الصحة الجديد، جاء المشرع بعدة تعريفات تخص المواد الصيدلانية وأفرد لها مادة خاصة ، وهو ما تناولته بالذكر المادة 210 من قانون الصحة، حيث تُعرّف المادة الصيدلانية بأنه : "كل عقار بسيط أو كل منتج كيميائي أو كل مستحضر ثابت وارد في دستور الأدوية ومحضر سلفاً من قبل مؤسسة صيدلانية تضمن تقسيمه إما هي وإما الصيدلية التي تعرضه للبيع وإما صيدلية مؤسسة صحية"، وعلى الصعيد الفقهي، ما جاءت به الأستاذة Sandrine Alusson بالقول بأنها: "كل مادة حية أو غير حية لها خصائص العلاج أو الوقاية بالنسبة إلى الأمراض البشرية أو الحيوانية ومشروطة بالأهمية الطبية".

يظهر من خلال التعريفين الفقهي والتشريعي أن الدواء هو عبارة عن مجموعة من المواد تستخرج وتتفاعل فيما بينها لتخرج على شكل دواء.

أما بالنسبة للتركيب فهو مزيج من المواد التي يتم تفاعلها مع بعضها البعض لتكوين الدواء النهائي. كما عرفه الأستاذ محمد سامي عبد الصادق بأنه: "عبارة عن مجموع المواد التي تمتزج وتتفاعل فيما بينها لتخرج في شكل منتج دوائي".

¹المادة 208 من القانون رقم 18_11 السالف الذكر .

كذلك يُعد وجود خصائص علاجية أو وقائية من الأمراض شرطاً أساسياً لاعتبار أي منتج دواءً. فليس كل مادة أو تركيب يُستخدم في جسم الإنسان أو الحيوان يُعتبر دواءً. فمثلاً، الطعام لا يُعتبر دواءً لأنه لا يحتوي على خصائص علاجية أو وقائية محددة.

2.1. تعريف الدواء بحسب الوظيفة : بناءً على المادة 208 من قانون الصحة الجديد، يمكن القول أن الأدوية هي جميع المواد التي تستعمل لغرضين:

- **الغرض الأول:** هو استخدامها في تشخيص الحالات الصحية للمرضى، حيث تُقدم للإنسان أو الحيوان دون أن يكون الهدف منها الشفاء أو الوقاية من الأمراض، بل تُستخدم لتحديد بعض الحالات الصحية. يمكن تقديمها على شكل حقن، أقراص، أو سوائل.
- **أما الغرض الثاني،** فيتعلق بالأدوية التي يمكن وصفها للإنسان أو الحيوان، بهدف استعادة أو تصحيح وظائفهم الفيزيولوجية أو تعديلها، كما في حالات تعديل الهرمونات عند الإنسان، واستخدام حبوب منع الحمل ومواد الإجهاض كأمثلة على ذلك.⁽¹⁾

2. الأسلوب الثاني: حصر أنواع أخرى من الدواء بتعريفات محددة كما جاء ذلك في نص المادة 210 من القانون رقم 18_11 المعدل والمتمم²، وهي كالتالي:

- **اختصاص صيدلاني:** دواء مُعد مسبقاً في عبوة خاصة باسم محدد، ويجب أن يكون مُسجلاً لدى وزارة الصحة. (مثل : بانادول ، نوفادول، أدفيل)
- **المنتج الجنييس:** دواء بنفس التركيبة الكيميائية والجرعة والشكل الصيدلي للدواء الأصلي، لكن بسعر أقل، ويجب أن يكون مُسجلاً لدى وزارة الصحة.
- **المنتج البيوعلاجي:** دواء مصدره حيوي أو مشتق مباشرة منه، مثل الأنسولين أو الهرمونات.
- **المنتج البيوعلاجي المماثل:** دواء بنفس جودة وفعالية وأمان المنتج البيوعلاجي الأصلي، لكن بسعر أقل، ويجب أن يكون مُسجلاً لدى وزارة الصحة. (مثل : ريميسيماب (الاسم التجاري) مقابل إنفليكسيماب (الاسم العلمي) لعلاج التهاب المفاصل الروماتويدي) .
- **المستحضر الوصفي:** دواء يُعدّ في الصيدلية بناءً على وصفة طبية. (مثل : شراب سعال مع مضاد حيوي بناءً على وصفة طبية لطفل مصاب بالتهاب رئوي).

¹صديقي عبد القادر، مرجع سابق، الصفحة (17، 18، 20)

²المادة 210 من القانون رقم 18_11 السالف الذكر .

- **مستحضر استشفائي:** هو دواء يُعدّ في صيدلية المستشفى بناءً على وصفة طبية من الطبيب المعالج للمريض المُقيم في المستشفى.
- **المستحضر الصيدلاني للدواء:** دواء مُعد مسبقاً في الصيدلية وفقاً لمعايير دستور الأدوية أو السجل الوطني للأدوية. (مثل : كريم مضاد للفطريات لعلاج عدوى فطرية على الجلد).
- **دواء مناعي :** اعتبره المشرع من بين الأدوية ذات الاستعمال البشري، والموجه أساساً لإحداث مناعة فعالة في جسم الإنسان أو بهدف تشخيص حالة المناعة، وقسمه إلى نوعين:
 - كاشف الحساسية: دواء يُستخدم لتحديد نوعية الحساسية.
 - اللقاح أو السم أو المصل: دواء يُستخدم لتحفيز المناعة ضد الأمراض أو لتشخيص حالة المناعة.
- **دواء صيدلاني إشعاعي:** دواء يحتوي على مواد مشعة يقتصر وصفها للإنسان دون الحيوان، ويُستخدم في التشخيص (مثل : اليود المشع لعلاج سرطان الغدة الدرقية)
- **المولد:** هو كل نظام يحتوي نوكليد إشعاعي أصلي يستخدم في صناعة الأدوية الصيدلانية الإشعاعية.
- **الإضمامة:** مادة تُضاف إلى الدواء الصيدلاني الإشعاعي قبل استخدامه
- **السلف:** مادة مشعة تُستخدم في صناعة مواد أخرى.
- **دواء كون أساساً من نبات:** دواء يتكون من مواد نباتية فقط.
- **دواء تجريبي:** دواء يُستخدم في التجارب السريرية لتقييم فعاليته وأمانه.

يستخلص من نص المادتين 208 و 210 من قانون الصحة رقم 18_11 المعدل والمتمم، أن المشرع وضع تعريفاً دقيقاً وشاملاً للدواء، لا يترك مجالاً للغموض أو الشك. كما وسّع القانون من نطاق الأدوية المُدرجة، ليشمل العديد من المستحضرات، وقدم مفاهيم جديدة لمركبات الأدوية، مما يُعزّز الوعي بالمواضيع الصحية ويسهم في تحسين الرعاية الصحية بشكل عام.

❖ **تعريف الدواء المقلد:** نصت المادة 211 من قانون الصحة على أنه: " يقصد بدواء مقلد، في مفهوم هذا القانون، كل دواء معرف في المادة 208 أعلاه يتضمن خطأً في التقديم بالنسبة: لهويته، بما في ذلك رزومه ووسمه، اسمه أو تكوينه، ويخص ذلك كل مكون من مكوناته بما في ذلك السواغات ومقدار

هذه المكونات، ولمصدره، بما في ذلك صانعه، بلد صنعه أو بلد منشئه، ولتاريخه، بما في ذلك التراخيص والتسجيلات والوثائق المتعلقة بمسارات التوزيع المستعملة".¹

ثانيا: المستلزمات الطبية

يقصد بالمستلزم الطبي حسب نص المادة 212 من قانون الصحة الجديد 11_18 على أنه: " كل جهاز أو أداة أو تجهيز أو مادة أو منتج باستثناء المنتجات ذات الأصل البشري، أو مادة أخرى مستعملة لوحدها أو بصفة مشتركة بما في ذلك الملحقات والبرمجيات التي تدخل في سيره و موجه الاستعمال لدى الإنسان لأغراض طبية".²

كما جعل المشرع، في حكم المستلزمات الطبية تلك المستعملة للتشخيص في المختبر وهي: المنتجات والكواشف والمواد والأدوات والأنظمة ومكوناتها و ملحقاتها وكذا أوعية العينات الموجهة خصوصا للاستعمال في المختبر، لوحدها أو بصفة مشتركة، في فحص عينات متأتية من جسم الإنسان من أجل توفير معلومات بخصوص حالة فيزيولوجية أو مرضية مثبتة أو محتملة أو شذوذ خلقي لغرض أخذ قياسات علاجية أو من أجل تحديد أمن نزع عناصر من جسم الإنسان أو مطابقته مع متلقين محتملين.³

المطلب الثالث: مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات الصيدلانية

تسعى الجزائر بخطى ثابتة نحو تطوير قطاعها الصيدلاني، مدركة أهمية في تحقيق الاكتفاء الذاتي الدوائي وتعزيز الأمن الصحي للمواطنين. وتجسد هذه المساعي سلسلة من الإجراءات المتخذة، بعضها يمس الصناعة الصيدلانية بشكل مباشر، والبعض الآخر يُعزز بيئة الاستثمار الصناعي بشكل عام، وبخلاف ذلك، تلعب الهيئات الرقابية دورًا بارزًا في مراقبة جودة المنتجات الصيدلانية، حيث تسهم في تطبيق معايير الجودة والسلامة في جميع مراحل الإنتاج والتوزيع. هذا بدوره يضمن توفر الأدوية ذات الجودة العالية للمواطنين ويحافظ على سلامتهم الصحية.

¹ خديجة مسلم، المضاربة غير المشروعة في المواد الصيدلانية دفاتر السياسة والقانون، المجلد 15، العدد2، 2023، ص 6

² المادة 212 من القانون رقم 11-18، السالف الذكر .

³ المادة 213 القانون رقم 11_18 السالف الذكر .

1. السياسات الصناعية المتبعة في قطاع الأدوية الجزائري :

تدخلت الدولة من خلال أدوات سياساتها الصناعية في السوق الدوائية بغية تحقيق أهداف متعددة، منها مراقبة الصناعات الاستراتيجية مثل الأدوية لضمان توفيرها بأسعار معقولة وضمان الأمن الصحي للبلاد شملت الإجراءات المتخذة لتحقيق هذه الأهداف ما يلي :

1.1. سياسة الأسواق المفتوحة :

تهدف هذه السياسة إلى تحويل الاقتصاد الجزائري إلى اقتصاد حر يعتمد على آليات السوق، وإجراءات قانونية مثل القانون 90_10 والمرسوم التنفيذي 90_16 لتحرير التجارة الخارجية وإزالة الاحتكار الحكومي. في مارس 1991، صدر المرسوم التنفيذي 91_37 لإزالة القيود على إدارة التجارة الخارجية، كما تم إصدار المرسوم التنفيذي 92_285 في يونيو 1992، الذي يزيل العوائق القانونية أمام القطاع الخاص في إنتاج وتوزيع الأدوية، مما سمح بدخول الشركات المحلية والأجنبية إلى السوق بحرية. نتيجة لهذه السياسات، زاد عدد الشركات النشطة في هذا القطاع إلى 218 شركة في 2013، منها 80 شركة ناشطة في إنتاج الأدوية في 2016، وبلغت قيمة الإنتاج المحلي حوالي 1.186 مليار دولار في 2016، مما يمثل 37% من السوق المحلية. هذه الإجراءات أسهمت في فتح السوق أمام الاستثمارات الخاصة، وزيادة الإنتاج المحلي للأدوية، وتقليل الاعتماد على الواردات، وتعزيز الأمن الصحي بتوفير الأدوية بأسعار معقولة، وتشجيع الابتكار والتطوير في قطاع الأدوية.

2.1. سياسة الترخيص الصناعي:

منذ تحرير أسعار الأدوية في التسعينيات، ركزت الجزائر على تعزيز توافر الأدوية الجنيسة بأسعار مناسبة للمرضى. تم اتخاذ خطوات مهمة، منها تسهيل تسجيل وتداول الأدوية الجنيسة عبر إصدار القانون رقم 92_284 في عام 1992، الذي قدم متطلبات مرنة للتسجيل دون الحاجة لدراسات سريرية مكلفة. كما شجعت الحكومة الشركات المحلية على تصنيع الأدوية الجنيسة من خلال حوافز مثل الإعفاءات الضريبية ومنح الأراضي الصناعية وإنشاء صندوق لدعم البحث والتطوير في هذا المجال. لتعزيز الرقابة على الجودة، أنشأت الحكومة وكالة وطنية لتنظيم ومراقبة الأدوية، تقوم بالتفتيش الدوري على المصانع وتحليل عينات الأدوية لضمان مطابقتها للمعايير الدولية. أسفرت هذه السياسات عن نتائج إيجابية، أبرزها انخفاض أسعار الأدوية بسبب زيادة المنافسة، وزيادة توافر الأدوية الجنيسة، وتحسين الوصول إلى الأدوية اللازمة للمرضى.

ومع ذلك، لا تزال التحديات قائمة، مثل نقص الوعي لدى المستهلكين بفوائد الأدوية الجينية، ووجود بعض الثغرات في نظام الرقابة على الأسعار، وارتفاع تكلفة تصنيع بعض الأدوية الجينية.

3.1. سياسة دعم الصناعة المحلية :

ركزت الجزائر على تعزيز صناعة الأدوية المحلية لتحقيق الاكتفاء الذاتي من الأدوية الأساسية، تخفيض فاتورة الاستيراد، وتحفيز النمو الاقتصادي. لتحقيق ذلك، قدمت الحكومة حوافز للمصنعين المحليين، شملت إعفاءات ضريبية لتخفيض تكاليف الإنتاج، تخصيص أراضي صناعية بأسعار مدعومة، وتقديم دعم مالي من خلال قروض ميسرة من الصندوق الوطني لدعم البحث والتطوير. بالإضافة إلى ذلك، شددت الرقابة على جودة الأدوية المستوردة من خلال إنشاء وكالة وطنية لتنظيم ومراقبة الأدوية، تشديد إجراءات التفتيش على المصانع والمستودعات، ومنع استيراد الأدوية دون ترخيص مسبق. أثرت هذه السياسات عن نتائج إيجابية، منها زيادة الإنتاج المحلي، انخفاض فاتورة الاستيراد، وخلق فرص عمل جديدة. ومع ذلك، تظل التحديات ماثلة، مثل نقص الوعي لدى المستهلكين بفوائد الأدوية المحلية، ارتفاع تكلفة بعض المواد الخام، وضعف الاستثمار في البحث والتطوير لتطوير منتجات جديدة وتحسين الجودة.¹

2. الإجراءات المتخذة لتطوير قطاع الصناعة الصيدلانية في الجزائر:

تظهر الجزائر التزامها بتطوير قطاع الصيدلة ودعم الصناعة المحلية من خلال مبادرات ملموسة تتضمن مجموعة من الإجراءات العملية والفعالة، نذكر منها :

1.2. تأهيل المؤسسات :

أدرجت السلطات الجزائرية أنّ صناعة الدواء لا يمكن أن تزدهر دون مؤسسات قوية قادرة على الابتكار والإنتاج بجودة عالية. ولذلك، تم وضع ثلاثة برامج رئيسية لتأهيل المؤسسات العاملة في هذا القطاع - البرنامج الوطني لتحسين التنافسية الصناعية: يهدف هذا البرنامج إلى دعم المؤسسات الصناعية من خلال تقديم المساعدات المالية لتغطية نفقات التشخيص الاستراتيجي وخدمات تحسين الجودة والتكوين والبحث والتطوير.

¹ ط.د. لزهرة بن عبد الرزاق، أ.د. جمال خنشور، دور السياسات الصناعية في تطوير صناعة الدواء في الجزائر، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد الخامس، العدد الأول، جوان 2018، ص 16 .

- برنامج الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (EDPME) يهدف هذا البرنامج إلى تقوية تنافسية المؤسسات الصناعية الخاصة في جميع المجالات، بما في ذلك صناعة الدواء.
- البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يهدف هذا البرنامج إلى مساعدة هذه المؤسسات على تحسين تنافسيتها من خلال التركيز على الجودة والسعر.

2.2. الإجراءات الجبائية والجمركية:

تسعى الدولة كذلك لتطوير الصناعة الصيدلانية من خلال تقديم حوافز جبائية وجمركية للمستثمرين والمنتجين المحليين.

تشمل الحوافز الجبائية إعفاءات ضريبية لمدة خمس سنوات على أرباح الشركات والدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني، بالإضافة إلى تخفيض بنسبة 3% على الفوائد البنكية للمشاريع الاستثمارية ودعم توظيف الشباب من خلال تحمل جزء من اشتراكات أرباب العمل في الضمان الاجتماعي .

أما الحوافز الجمركية، فتشمل الإعفاء من ضمانة القبول المؤقت لمستوردي الرزم الفارغة لتغليف السلع الموجهة للتصدير، والتخليص الجمركي عن بعد، وإصدار وصل العبور للسلع المُصدّرة برأ، وإنشاء رواق أخضر للمصادقة على تصريح التصدير دون معاينة السلع، وتسليم دفتر ATA لتسهيل تصدير العينات والمشاركة في المعارض الخارجية، والتصريح المسبق المبكر لتسريع عملية التخليص الجمركي. تسهم هذه الحوافز في جذب الاستثمارات إلى صناعة الدواء الجزائرية وتعزيز قدراتها التنافسية، مما يعكس التزام الدولة بدعم هذا القطاع الحيوي وتحقيق الاكتفاء الذاتي من الأدوية الأساسية لتوفير رعاية صحية أفضل للمواطنين.

3.2. الإجراءات المالية :

تأسس الصندوق الخاص بترقية الصادرات بموجب قانون المالية لسنة 1996، وتُخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين لتعزيز وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية. تُمنح إعانات الدولة من هذا الصندوق لأي شركة مقيمة تقوم بإنتاج أو تقديم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير. يتم تحديد مبلغ الدعم بإشراف وزارة التجارة وفقاً للموارد المتاحة. بالإضافة إلى ذلك، تشمل الإجراءات المالية الأخرى تخفيض قيمة العملة الوطنية لزيادة تنافسية منتجات صناعة الدواء الجزائرية في الأسواق الخارجية، وتخفيض أسعار الفائدة لخفض تكاليف التمويل للمصدرين،

وتوفير قروض ميسرة لتسهيل عمليات التصدير وفتح أسواق جديدة. تسهم هذه الإجراءات مجتمعة في تعزيز قدرات التصدير لصناعة الدواء الجزائرية ودعم نموها الاقتصادي.

4.2. الإجراءات البنكية :

أما الإجراءات المتخذة من قبل البنوك لدعم قطاع الصادرات في الجزائر، فتشمل عدة تدابير مهمة. أولاً، يتم تنفيذ التصدير عبر نظام الاستيداع الذي يتيح للمصدرين تخزين بضائعهم مؤقتاً قبل الشحن. ثانياً، هناك تسهيلات لتوطين صادرات المنتجات الطازجة والقابلة للتلف أو الخطيرة، مما يضمن سرعة وفعالية عمليات التصدير لهذه المنتجات الحساسة. ثالثاً، تُشدد البنوك على مسؤولية استعادة عائدات التصدير لضمان تحقيق العوائد المتوقعة. وأخيراً، تُعفى بعض المعاملات من التوطين البنكي مثل العينات والهبات، والسلع الواردة كجزء من الضمان، والصادرات التي لا تتجاوز قيمتها 100 ألف دينار جزائري والتي تتم عبر بريد الجزائر. هذه الإجراءات البنكية مجتمعة تهدف إلى تسهيل وتعزيز عمليات التصدير، ودعم النمو الاقتصادي في الجزائر.

5.2. الإصلاحات القانونية :

- دفتر الشروط لسنة 1997: أصدرت الدولة دفتر شروط في عام 1997 أجبر مستوردي الأدوية على الاستثمار في الإنتاج المحلي لفترات تتراوح بين سنتين إلى أربع سنوات.
- قرار عام 2005: تمّ إلغاء دفتر الشروط في عام 2005، مما أدى إلى تراجع الاستثمار في صناعة الدواء الجزائرية.
- دفتر الشروط 2008: أعيد إصدار دفتر الشروط في أكتوبر 2008 مع شرط مشاركة مستثمرين محليين بنسبة لا تقل عن 30% في أي مشروع استثماري.
- منع استيراد الأدوية المصنعة محلياً: في ديسمبر 2015، تمّ منع استيراد 354 دواء يتمّ تصنيعه محلياً.
- إنشاء وزارة الصناعة الصيدلانية: تمّ إنشاء وزارة مخصصة لصناعة الدواء في 23 يونيو 2020 لتعزيز السيادة الصحية وتحويل هذا القطاع إلى مصدر للثروات.
- تعديلات قانونية: تمّ تعديل قانون الصحة في عام 2020 لنقل بعض صلاحيات وزارة الصحة إلى وزارة الصناعة الصيدلانية.
- لجنة اقتصادية: تمّ إنشاء لجنة اقتصادية مشتركة للدواء في نوفمبر 2020 لتنظيم السوق الصيدلاني الوطني.

- مقارنة اقتصادية صيدلانية: تمّ تبني مقارنة اقتصادية صيدلانية مع معادلة جزائرية لحساب القيمة المضافة في ديسمبر 2020.
 - تسجيل الأدوية الموجهة للتصدير: تمّ تحديد كيفية تسجيل الأدوية الموجهة للتصدير مع حرية تحديد السعر في ديسمبر 2020.
 - شروط استيراد المواد الصيدلانية: تمّ تحديد شروط استيراد المواد الصيدلانية في فبراير 2021 لتقليل فاتورة الاستيراد.
 - المؤسسات الصيدلانية: تمّ تحديد شروط اعتماد المؤسسات الصيدلانية في فبراير 2021.
 - المعاهدة المؤسسة لوكالة الدواء الإفريقية: صادقت الجزائر على المعاهدة المؤسسة لوكالة الدواء الإفريقية في أبريل 2021.¹
3. الهيئات الإدارية الرقابية:

تشكل حماية صحة المستهلك الجزائري أولوية قصوى، وتُكرس الدولة جهودها من خلال منظومة رقابية صارمة تضمن سلامة الأدوية وجودتها، في هذا الإطار، تلعب الهيئات التالية دورًا محوريًا:

1.3. الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية :

تُعدّ الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية، المنشأة بموجب القانون 08-13 المعدل للقانون 85-05 المتعلق بقانون الصحة، هيئة إدارية مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتخضع لوصاية وزير الصحة.²

تشكل الوكالة حجر الزاوية في منظومة ضمان جودة الأدوية في الجزائر، وتُناط بها مهام رئيسية تضمن سلامة وفعالية الأدوية المتاحة للمواطنين، تشمل:

- تسجيل وتنظيم الأدوية والمستلزمات الطبية المُستخدمة في الطب البشري، ومنح تراخيص التسجيل وتجديدها وتعليقها وسحبها، والتدقيق في طلبات التسجيل للتأكد من سلامة وفعالية الدواء، وكذلك الاشراف على عملية تصنيعه وتوزيعه .

¹ ط . د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مرجع سابق، ص 12.

² عرفها المشرع الجزائري أيضا في المادة 223 من القانون 18-11 المؤرخ في 02/07/2015 المتعلق بالصحة بأنها: "مؤسسة عمومية ذات تسيير خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالصحة"

- مراقبة جودة الأدوية المُسجلة من خلال إجراء فحوصات منتظمة للمصانع الصيدلانية، والتأكد من امتثالها لمعايير التصنيع الجيدة. كما تقوم الوكالة باتخاذ الإجراءات اللازمة ضد أي مخالفات لمعايير الجودة، بما في ذلك سحب الأدوية غير الآمنة من السوق.
 - توفير المعلومات للمستهلك حول الأدوية المُسجلة على موقعها الإلكتروني، بما في ذلك الاستخدامات الموصى بها والآثار الجانبية المحتملة.
 - المساهمة في تطوير قطاع الأدوية ، حيث تشارك الوكالة في إعداد استراتيجيات تطوير قطاع الأدوية في الجزائر، وتُساهم في تعزيز البحث العلمي في مجال الأدوية.¹
- 2.3. المخبر الوطني لمراقبة المنتجات الصيدلانية LNCCP :**

هو هيئة إدارية مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتتبع وزارة الصحة الجزائرية حسب المرسوم التنفيذي رقم 93_140 المؤرخ في 14 جوان 1993 .

يُجري المخبر تقييمًا دقيقًا لجودة جميع المنتجات الصيدلانية، بما في ذلك الأدوية، الكواشف البيولوجية، الجرعات الطبية، وغيرها من المنتجات المُستخدمة في الطب البشري، ويتولى عملية تسجيل وتنظيم الأدوية والمستلزمات الطبية، ويمنح تراخيص التداول فقط بعد التأكد من مطابقتها لمعايير الجودة العالمية.

كذلك يساهم المخبر الوطني في تعزيز البحث العلمي، وتقديم خدمات لتدريب الكوادر الطبية والتعليمية من خلال تعزيز التعاون مع المؤسسات الدولية والمنظمات العالمية، مثل منظمة الصحة العالمية (WHO) والوكالة الوطنية للأدوية ومنتجات الصحة الفرنسية (ANSM).²

¹ فغول محفوظ، الضوابط القانونية لعمل الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية في الجزائر، دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، المجلد 5، العدد 2، 2021، ص 4، 5

² شيكو امنة، الداوي الشيخ، نظام إدارة الجودة للمنتجات الصيدلانية في الجزائر Revue des Réformes Economiques En Economie Mondiale et Intégration Vol 13 N°03 Année 2019 ، ص 8 .

3.3. مفتشية الصيدلة :

نظمها القانون رقم 88_15 المؤرخ في 03 مايو 1988، المعدل والمتمم للقانون رقم 85_05 المتعلق بحماية الصحة و ترقيتها المعدل والمتمم .

تُمارس المفتشية رقابة صارمة على الصيدليات وملحقاتها ومستودعات المواد الصيدلانية واتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة ضد المخالفين حيث يقوم بتنفيذ هذه المهمة صيادلة مفتشون تحت سلطة وزير الصحة.

4.3. المركز الوطني لليقظة بخصوص الأدوية والعتاد الطبي:

أنشئ المركز الوطني لليقظة بخصوص الأدوية والعتاد الطبي بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98 _ 192 المؤرخ في 3 يونيو 1998، يتمثل عمله في مراقبة التفاعلات غير المرغوب فيها التي يسببها استهلاك الأدوية المعروضة في السوق و يقوم المركز كذلك بمتابعة أي آثار جانبية محتملة للأدوية وتبليغ الوزير المكلف بالصحة بأي معلومات هامة.

5.3. الديوان الوطني للأدوية:

نظمه المرسوم التنفيذي رقم 94_47 المؤرخ في 9 فبراير 1994 الذي يتضمن إنشاء هذا الديوان، وقد نصت المادة 4 منه على مهامه، والمتمثلة في استيراد المنتجات الصيدلانية كما هي محددة في القانون رقم 85_05 المعدل والمتمم المذكور سابقا، حيث يتولى تقويم المخزون المتوفر والحاجات على المستوى الوطني والمبادرة في جميع الأعمال اللازمة لإنجاز برنامجه في مجال الاستيراد، يقوم الديوان كذلك بالتحقق من مراقبة جودة المنتجات المكتسبة عن طريق هيئات الرقابة المعتمدة قانونا .

كذلك وحرصا على صحة وسلامة الجزائريين، تُشرف لجنة المدونة الوطنية على إعداد مدونة شاملة للمواد الصيدلانية المسموح بتداولها في البلاد، ويصادق الوزير المكلف بالصحة على هذه المدونة لضمان التزامها بأعلى معايير الجودة والأمان. تُلزم هذه المدونة جميع الأطباء، سواء في القطاع العام أو القطاع الخاص، بوصف واستخدام المواد الصيدلانية المُدرجة فيها فقط، كما يُحظر على الأطباء وصف أو استخدام أي مواد صيدلانية غير مُدرجة في المدونة الوطنية.¹

¹ د. محمد أمين، الجرائم الماسة بأمن وسلامة المواد الصيدلانية مجلة المنار للبحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد 6، سبتمبر 2018، ص 4.

المبحث الثاني: الضوابط القانونية لإنتاج وعرض المواد الصيدلانية في السوق

تخضع صناعة الأدوية، بدءًا من التصنيع ووصولًا إلى الاستغلال والبيع والتسويق، لنظام قانوني استثنائي، يهدف هذا النظام إلى تنظيم ومراقبة جميع مراحل الإنتاج والتداول، وذلك لضمان سلامة هذه المنتجات الحيوية، وتنفيذا لهذا المبحث ارتأينا تقسيمه إلى ثلاثة مطالب، يتعلق المطلب الأول بالضوابط القانونية لإنتاج المواد الصيدلانية، أما المطلب الثاني فقد تم تخصيصه للضوابط القانونية لتوزيع المنتجات الصيدلانية، أما المطلب الثالث فكان للضوابط القانونية الخاصة باستيراد وتصدير وبيع المنتجات الصيدلانية وذلك كله على الشكل الآتي :

المطلب الأول: الضوابط القانونية لإنتاج المواد الصيدلانية

يقصد بإنتاج الدواء، القيام بتركيب الدواء وفقا للصيغة المحددة له كيميائيا، وأسندت المادة 184 من قانون حماية الصحة وترقيتها مهمة تصنيع المنتجات الصيدلانية إلى المؤسسات الصيدلانية العامة والخاصة المعتمدة، حيث يُحدد القانون الجزائري ضوابط صارمة لإنتاج المواد الصيدلانية، وتشمل هذه الضوابط ما يلي:

- الحصول على ترخيص لإنتاج المواد الصيدلانية: تم وضع نظام قانوني حيث لا يمكن لأي مؤسسة صيدلانية أن تنتج منتجات صيدلانية إلا إذا كانت حائزة على براءة اختراع بشأن تلك المنتجات، وعليه فقد نصت المادة 37 من قانون براءة الاختراع (الأمر رقم 03-07 ، 2003 ص 32) منه على أنه: "يمكن لصاحب براءة الاختراع أو طالبها أن يمنح لشخص آخر رخصة استغلال اختراعه بموجب عقد".

- تحضير مواد صيدلانية أو صناعتها في مؤسسات صيدلانية عمومية أو خاصة : المواد الصيدلانية، بوصفها ذات خطورة على الصحة البشرية، تتطلب تعاملاً خاصاً سواء في الإنتاج أو التوزيع أو البيع. لا يُسمح بالتعامل مع هذه المواد إلا من قبل أشخاص طبيعيين أو معنويين مرخص لهم بمزاولة المهنة.

فقد قيد المشرع الجزائري فتح مؤسسة لإنتاج أو توزيع مواد صيدلانية واستغلالها بضرورة الحصول على ترخيص مسبق من طرف الوزير المكلف بالصحة طبقا لنص المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 92_285 يتعلق برخص استغلال مؤسسة لإنتاج المنتجات الصيدلانية و/أو توزيعها (المرسوم التنفيذي رقم 92_285، 1992، ص 1470)، المعدلة بمقتضى المادة الأولى من المرسوم التنفيذي رقم

114_93 (المرسوم التنفيذي رقم 114_93، 1993، ص 8)، والتي قضت بما يلي: "يخضع فتح مؤسسة لإنتاج/أو توزيع منتجات صيدلانية واستغلالها إلى ترخيص مسبق من:

- الوزير المكلف بالصحة في حالة مؤسسة للإنتاج.
- والي المنطقة التي تقام فيها المؤسسة في حالة مؤسسة توزيع.

وتمنح هذه الرخصة بعد الحصول على رأي موافق من لجنة مركزية تتصب لدى الوزير المكلف بالصحة بالنسبة لمؤسسات الإنتاج، ولجنة ولائية بالنسبة لمؤسسات التوزيع، تحدد تشكيلة اللجنتين، المنصوص عليها في الفقرة أعلاه، وشروط عملهما، بقرار من الوزير المكلف بالصحة، يمكن تعليق العمل بالرخصة المنصوص عليه أعلاه، لمدة سنة على الأكثر أو سحبها نهائيا حسب الأشكال نفسها في حالة إخلال جسيم بأحكام هذا المرسوم".¹

المطلب الثاني: الضوابط القانونية لتوزيع المنتجات الصيدلانية

تلعب المؤسسة الصيدلانية دورًا محوريًا في إيصال المنتجات الصيدلانية إلى المستهلكين. وحيث أن التوزيع هو عملية نقل المنتج من المنتج إلى المستهلك، ونظرًا لعدم وجود علاقة مباشرة بين المؤسسة الصيدلانية كمنتج و المستهلك، فقد أسند المشرع الجزائري مهمة التوزيع بالجملة لهذه المؤسسات و ذلك لأن التوزيع بالتجزئة من اختصاص الصيدليات والمستودعات الصيدلانية، لذلك تقوم المؤسسة الصيدلانية بتوزيع منتجاتها للصيدليات فقط .

وطبقا للمرسوم التنفيذي رقم 285_92 المتعلق برخص استغلال مؤسسة لإنتاج المنتجات الصيدلانية و/ أو توزيعها المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 114_93، نجده يشترط لفتح مؤسسة لتوزيع المنتجات الصيدلانية الحصول على رخصة قبلية من الوالي والتي لا يتم منحها إلا بعد رأي المطابقة من قبل اللجنة الولائية، ولا يتم منح الرخصة إلا بعد التأكد من توفر الشروط المذكورة في المادة 03 من المرسوم رقم 285_92.²

¹ خديجة مسلم، مرجع سابق، ص 6

² كبداني امانة، حوالف عبد الصمد، المسؤولية المدنية للمؤسسات الصيدلانية، مجلة القانون الدولي والتنمية، المجلد 10، العدد 2، 2023، ص 6.

ويجب أن يتم تقديم طلب الحصول على رخصة إلى الوالي مرفق بالوثائق المحددة في المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 92_285 وهي نفسها المقررة على المؤسسة المنتجة وبالإضافة إلى هذه الوثائق المطلوبة، تشترط الجهات المختصة على المؤسسة المنتجة ما يلي:

- إرفاق قائمة بالمنتجات المزمع توزيعها مع طلب الاعتماد.
- تحديد الولايات التي ستوزع فيها المنتجات.
- مراقبة المنتجات بدقة قبل تسليمها للصيديات.
- تخزين المنتجات بطريقة جيدة تضمن سلامتها و جودتها.¹

ويجب على المؤسسة الصيدلانية الموزعة أن تضمن دائما توفر الدواء حسب ما جاء في البند 14 و14 مكرر من القرار رقم 68 الصادر عن وزارة الصحة في 16 جويلية 1996.²

المطلب الثالث: الضوابط القانونية لاستيراد وتصدير وبيع المنتجات الصيدلانية

1. الضوابط القانونية لاستيراد المنتجات الصيدلانية

تواجه صناعة الأدوية في الجزائر نقصاً في المواد الأولية والتكنولوجيا والمؤهلات الكافية، مما يُعيق قدرتها على تلبية احتياجات السوق المحلية، ولكي تستطيع الدولة تحقيق الاكتفاء الذاتي تسعى دائما إلى استيراد ما نقصها سواء من مادة أولية أو دواء، الأمر الذي دفع بالمشروع إلى إحداث مؤسسات صيدلانية توكل لها مهمة استيراد المنتجات الصيدلانية وهي نوعان مؤسسات : مؤسسات صيدلانية عمومية وأخرى خاصة معتمدة.³

¹ المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 92_285

² البند 14: "كل مؤسسات التوزيع بالجملة للمواد الصيدلانية يجب أن تحتفظ باستمرار على مخزون الأدوية يسمح ضمان تموين الاستهلاك الشهري لوكالات القطاع التي تخدمها والتي تنتمي لزيائنها العاديين...."، البند 14 مكرر: "كل مؤسسات التوزيع بالجملة للمواد الصيدلانية يجب أن يكون باستطاعتها ضمان تسليم كل الأدوية المستغلة لجميع الوكالات.

³ كبداني امانة، حوالمف عبء الصمء، مرءء سابق ، الصءءة 6

حدد المشرع المواد التي يُسمح للمؤسسات الصيدلانية العمومية باستيرادها، وهي المواد المذكورة في المادة 184 مكرر من قانون حماية الصحة وترقيتها:

- تحضير الفيروسات المخففة وغير المخففة؛
- أمصال المداواة؛
- السمنيات المعدلة أو غير المعدلة؛
- مختلف المواد ذات الأصل الجرثومي؛
- أي مواد أخرى يمكن استعمالها بأي شكل كان في التشخيص أو الوقاية أو المداواة؛
- كواشف الحساسية

تتطلب عملية استيراد المواد الصيدلانية في الجزائر الحصول على رخصة من سلطة حكومية مختصة تُحدد كمية المواد المستوردة. و تختلف أنواع الاستيراد إلى:

- استيراد للإنتاج: يشمل المواد المستوردة لبيعها بعد تغيير حالتها (مثل تصنيع الأدوية).
- استيراد للتجار: يشمل المواد المستوردة لبيعها على حالتها أو بعد تعبئتها وتغليفها دون تحويلها (مثل الأدوية الجاهزة).

ويؤكد الأمر رقم 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها على ضرورة الحصول على رخصة خاصة للمواد المتعلقة بالصحة، بما في ذلك المواد الصيدلانية.¹

2. الضوابط القانونية لتصدير المنتجات الصيدلانية

يُعرف التصدير ببيع و تسويق المنتجات التي تتميز بها الجزائر وتُنتجها بكثرة، والتي تُشكل حاجة أساسية في الدول الأخرى. ولا يتم التصدير إلا بوجود رخصة تصدير، وهي وثيقة رسمية تسمح للمصدر بتصدير سلع محددة إلى بلد ما.

تتولى مهمة تصدير الأدوية الجزائرية مؤسسات صيدلانية عامة وخاصة، وذلك تبعاً لما نصت عليه المادة 184 من قانون حماية الصحة و ترقيتها، والجدير بالذكر أن الجزائر، عبر مجمع صيدال، تُصدر الأدوية إلى 143 دولة، من بينها اليمن والعراق وليبيا وتونس وجنوب أفريقيا.

¹ كبداني أمنة، مسؤولية المؤسسات الصيدلانية دراسة مقارنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، كلية الحقوق والعلوم السياسية قسم القانون الخاص، 2017/2018، ص 22 21

تتم عملية التصدير وفقاً للقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد وتصدير البضائع، المنصوص عليها في الأمر رقم 03_04، ولا يحق لأي مؤسسة صيدلانية تصدير الأدوية إلا بعد الحصول على رخصة من وزارة الصحة.¹

3. الضوابط القانونية لبيع المنتجات الصيدلانية :

حرص المشرع الجزائري، شأنه شأن باقي التشريعات العالمية، على وضع مجموعة من الضوابط القانونية لتنظيم بيع المواد الصيدلانية، تهدف هذه الضوابط إلى ضمان سلامة وفعالية الأدوية وحماية صحة المستهلك، ومن أهم هذه الضوابط:

1.3. الالتزام بالتسجيل

نصت الفقرة 01 من المادة 230 من القانون رقم 18-11 المتعلق بالصحة على أنه: "يجب أن يكون كل منتج صيدلاني ومستلزم طبي جاهز للاستعمال والمنتج صناعياً أو المستورد أو المصدر قبل تسويقه، محل مقرر تسجيل أو مصادقة تمنحه الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية مذكورة في المادة 223 أعلاه بعد أخذ رأي لجان التسجيل والمصادقة المنشأة لدى هذه الوكالة."²

يستخلص من خلال هذه الفقرة على إلزامية التسجيل في الوكالة المنصوص عليها في المادة 223 من قانون الصحة والتي تطرقنا إليها سابقاً، والتي تنص على أنه: "تتشأ وكالة وطنية للمواد الصيدلانية تدعى أدناه "الوكالة". وحسب نص المادة 224 من قانون الصحة هذه الوكالة هي مؤسسة عمومية ذات تسيير خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالصحة. وتضمن الوكالة على الخصوص، مهمة خدمة عمومية في مجال تسجيل المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية ذات الاستعمال البشري، والمصادقة عليها ومراقبتها. هذا ما ورد في نص الفقرة الأولى من المادة 225 من قانون الصحة."³

¹ كبداني امنة ، مرجع سابق ، الصفحة 22

² المادة 230 من القانون رقم 18-11 السالف الذكر.

³ خديجة مسلم، مرجع سابق، ص 7

2.3. رخصة الوضع في السوق: تُعد رخصة طرح الدواء في السوق ضماناً أساسية لسلامة وفعالية الأدوية. وذلك من خلال:

- ضمان جودة الأدوية و مطابقتها للمواصفات العالمية.
- التأكد من سلامة الأدوية و عدم وجود أي مخاطر صحية مرتبطة باستخدامها.
- ضمان فعالية الأدوية و قدرتها على علاج الأمراض.

وتنص المادة 231 من قانون الصحة الجزائري على ضرورة السرية المهنية لجميع الأشخاص الذين يطلعون على ملفات تسجيل ومصادقة الأدوية، بما في ذلك تركيبها ومعطياتها. ولا يحق للخبراء ومساعدتهم إعطاء أي معلومات متعلقة بأعمالهم إلا للهيكل المؤهل للوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية.¹

3.3. الالتزام بالاعلام والاشهار

تسعى الجزائر من خلال الاعلام والاشهار إلى ضمان وصول المعلومات الصحيحة والدقيقة حول الأدوية إلى جميع الأطراف المعنية، وضمان استخدامها بشكل سليم وآمن .

حيث يُعرّف الإعلام العلمي حول المواد الصيدلانية بأنه كل نشاط يهدف إلى نشر المعلومات حول تركيبها، وخصائصها، واستعمالاتها، وآثارها العلاجية، ومخاطرها، واحتياجات استعمالها، ونتائج الدراسات العيادية والصيدلانية والسمية والتحليلات المتعلقة بفعاليتها وسميتها العاجلة أو الآجلة.

حدد المشرع الجزائري في قانون الصحة مجموعة من الضوابط التي تُنظم الإعلام العلمي حول المواد الصيدلانية، ومن أهمها:

- إلزامية الإعلام العلمي: يجب أن يكون الإعلام العلمي واضحاً وقابلاً للتحقق ومطابقاً لأحدث معطيات البحث الطبي و العلمي.
- ذكر التسمية المشتركة الدولية: يجب ذكر التسمية المشتركة الدولية للمادة موضوع الإعلام العلمي.
- توجيه الإعلام العلمي: يجب توجيه الإعلام العلمي خصوصاً لمهنيي الصحة وللمرتفقين بغرض ضمان الاستعمال السليم للأدوية.

¹ نصت المادة 231 من قانون الصحة على أنه: "يلزم أعضاء لجان التسجيل والمصادقة والخبراء ومساعدوهم وكذا كل الأشخاص الذين يطلعون على ملفات التسجيل والمصادقة بالسر المهني لا سيما فيما يخص تركيب المواد الخاضعة للخبرة وكذا معطياتها. لا يمكن للخبراء ومساعدتهم إعطاء معلومات متعلقة بأعمالهم إلا للهيكل المؤهل للوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية."

- منع الإعلام العلمي لبعض الأدوية: لا يجوز الإعلام العلمي إلا بالنسبة للأدوية المسجلة من قبل المصالح المختصة أو المرخص باستعمالها.¹
- في حين يحدد القانون الجزائري رقم 03_09 الصادر عام 2009 قواعد أساسية لكتابة معلومات الأدوية، تهدف لحماية المستهلك وضمان حصوله على معلومات دقيقة وواضحة. ومن بين متطلبات الالتزام بهذه المادة:
- يجب أن تكون البيانات مكتوبة، مما يعني أنها يجب أن تكون في شكل مكتوب، وينبغي أن تكون المعلومات المدونة في النشرة الطبية المرفقة بالمنتج والملصق الخارجي مطابقة لتراخيص الاستخدام ويجب أن تكون باللغة العربية وأي لغة أخرى تستخدم لفائدة المستهلك.
- يجب أن تكون البيانات سهلة الفهم وواضحة، مع استخدام عبارات مفهومة للمستهلك وتجنب العبارات الفنية الصعبة، ويجب أن تكون بلغة البلد المستهدف.
- يجب أن تكون البيانات شاملة، مع توضيح كافة المخاطر المحتملة والإجراءات الوقائية، وكذلك تحديد الجرعة ومدة العلاج وطريقة التخزين.
- يجب أن تكون البيانات مرتبطة بالمنتج وملصقة عليه بشكل لا يمكن فصله عنه.
- بالإضافة إلى ذلك، يُوصى بتخصيص حفرة تحذيرية على زجاجات المنتجات الصيدلانية لتجنب فقدان البيانات أو تلفها، وهو ما نص عليه المجلس الأوروبي في جلسته المنعقدة في 20 يناير 1971.²

¹ نصت المادة 235 من قانون الصحة على أن: "الإعلام العلمي حول المواد الصيدلانية إجباري، ويجب أن يكون واضحا وقابلا للتمحيص ومطابقا لأحدث معطيات البحث الطبي والعلمي عند توزيعه، وأن يذكر إجباريا التسمية المشتركة الدولية للمادة موضوع هذا الإعلام"، حيث يتمثل الإعلام العلمي حول المواد الصيدلانية في كل معلومة تتعلق بتركيبها وآثارها العلاجية والبيانات العلاجية الخاصة بمنافعها ومضارها، والاحتياطات الواجب مراعاتها وكيفية استعمالها ونتائج الدراسات العيادية والصيدلانية والسمية والتحليلية المحصنة المتعلقة بفعاليتها وسميتها العاجلة أو الآجلة، ويوجه الإعلام العلمي خصوصا لمهنيي الصحة وللمرتفقين بغرض ضمان الاستعمال السليم للمواد الصيدلانية لا يجوز الإعلام العلمي إلا بالنسبة للمواد الصيدلانية المسجلة من قبل المصالح المختصة أو المرخص باستعمالها"، هذا ما ورد في نص المادة 236 من قانون الصحة.

² كبداني امانة مرجع سابق الصفحة 30 .

- أما الإشهار للأدوية الموجهة لمهني الصحة فيعرف بأنه كل نشاط يهدف إلى الترويج لوصف الأدوية وتسليمها لمهني الصحة. ويُشترط لجواز الإشهار ما يلي:
- الحصول على ترخيص مسبق: يجب الحصول على ترخيص مسبق من الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية قبل نشر أي إعلان عن دواء.
 - منع الإعلانات المضللة: لا يجوز نشر أي إعلان عن دواء يكون مضللاً أو مضرًا بحماية الصحة العامة
 - الوضوح والدقة: يجب أن يكون الإعلان عن دواء واضحًا ودقيقًا وموضوعيًا.
 - احترام أحكام مقرر التسجيل: يجب أن يحترم الإعلان عن دواء أحكام مقرر التسجيل، وكذلك الاستراتيجيات العلاجية التي توصي بها الوزارة المكلفة بالصحة.
 - منع الإعلانات لبعض الأدوية: يُمنع الإعلان عن أي دواء يكون محل إعادة تقييم معدل الفائدة بالنسبة للخطر.
 - يُمنع الإشهار للمواد الصيدلانية والترويج لها تجاه الجمهور بكل الوسائل الإعلامية.¹

لكن لا يفوتنا أن ننوه أنه مع تطور وسائل البث الفضائي والتكنولوجيا، أصبح منع ترويج الأدوية على قنوات الإذاعة والتلفزة أمرًا صعب التحقيق. حيث تواجه الرقابة صعوبة في تطبيق هذا النص، نظرًا لسهولة بث الإعلانات عبر مختلف الوسائط التكنولوجية، مما يجعل من الصعب على الجهات المختصة مراقبة جميع القنوات الفضائية والوسائط الرقمية. لذلك بات من الضروري مراجعة هذا النص القانوني ليتناسب مع الواقع الجديد .

ويتولى مهمة الاعلام العلمي والاشهار للمواد الصيدلانية منتجو المواد الصيدلانية والشركات المتخصصة في الترقية الطبية الخاضعون للقانون الجزائري.²

¹ نص المادة 237 من قانون الصحة.

² نص المادة 238 من قانون الصحة.

في حين أنه يجوز لجهات معينة القيام بالإعلام العلمي والإشهار للأدوية لأغراض غير ترويجية والتي نذكر منها :

- المؤسسات العمومية: ترتبط مهامها بالصحة العمومية و بالتكوين و البحث العلمي في مجال الصحة، عندما تفرض ضرورات الصحة العمومية ذلك.
- الجمعيات ذات الطابع العلمي: بسبب نشاطاتها التكوينية.
- الجمعيات ذات الطابع الاجتماعي: لا سيما جمعيات الدفاع عن المستهلكين بالنسبة لنشاطاتها في مجال التربية من أجل الصحة.¹⁽¹⁾

4.3. الالتزام بالمطابقة

يقصد به مطابقة المواد الصيدلانية للصيغة الكيميائية والقواعد الفنية لصياغتها، ويكون هذا الالتزام في مرحلة الإنتاج أين أُلزم المشرع الجزائري الصيدلي المدير التقني بمراقبة المواد المصنعة وفقا لما هو وارد في مقرر التسجيل، وهذا طبقا للمادة 07 الفقرة 02 من المرسوم 285/92 المتعلق برخص استغلال مؤسسة لإنتاج المنتجات الصيدلانية و/أو توزيعها. كما يتقرر هذا الالتزام في مرحلة التوزيع، أين نص المشرع الجزائري صراحة على ذلك في المادة 242 من القانون رقم 18_11 المتعلق بقانون الصحة أنه لا يمكن تسويق أي مادة صيدلانية إلا إذا خضعت مسبقا للمراقبة وتثبيت مطابقتها لملف التسجيل، ومنه فإن الرقابة نوعان رقابة ذاتية تقوم بها المؤسسة الصيدلانية ورقابة خارجية تقوم بها الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية وذلك بمراقبة الجودة طبقا للمادة 243 من القانون 18_11 .

5.3. الالتزام بسلامة و أمن المنتج

تُلزم القوانين الجزائرية جميع المنتجين بضمان سلامة منتجاتهم، وبما أن المؤسسات الصيدلانية تُصنف كمنتجين، فهي مُلزَمة أيضًا بضمان سلامة منتجاتها، خاصةً لأنها تتعامل مع مواد خطيرة. وقد تناول المشرع الجزائري موضوع سلامة المنتجات في قانون حماية المستهلك وقمع الغش، وقصد به أن يُسلم المُنتج منتوجه خاليًا من العيوب التي من شأنها أن تُعرض حياة الأشخاص أو أموالهم للخطر.

¹نص المادة 239 من قانون الصحة.

وبالتالي، فإن المؤسسة الصيدلانية مُلزَمة بضمان سلامة منتجاتها، و يُعد فحص مدى سلامة المنتج سبباً مُلزماً لمقرر التسجيل.¹

6.3. البيع بناء على وصفة طبية

تمثل الوصفة الطبية حلقة الوصل بين العمل الطبي والعمل الصيدلي، حيث تُعدّ المرحلة الأخيرة من العملية التشخيصية والعلاجية التي يقوم بها الطبيب، بينما تُشكّل المرحلة الأولى من عملية صرف الأدوية وتقديم الإرشادات للمريض من قبل الصيدلي.

يُلزم القانون الصيدلي البائع بمراقبة صحة الوصفة الطبية من الناحية الفنية، وذلك من خلال التأكد من هوية الطبيب المُحرّر للوصفة واختصاصه، بالإضافة إلى التحقق من سلامة الوصفة والتأكد من عدم وجود أيّ أخطاء أو تناقضات في الأدوية المُوصوفة.

ولم يُقدّم المشرّع الجزائري تعريفاً محدداً للوصفة الطبية في القانون رقم 18-11 المتعلق بالصحة، بينما نصّ القانون 85-05 المتعلق بحماية الصحة وترقيتها على ضرورة تقديم وصفة طبية لصرف أيّ دواء، باستثناء بعض الأدوية المُحدّدة بقرارٍ وزاريّ.²

7.3. البيع في الأماكن المرخص فيها قانوناً بالبيع

تعتبر المؤسسات الصيدلية المكان المرخص فيه قانوناً لعملية بيع الأدوية والمستلزمات الطبية. فقد نصّت المادة 249 من القانون 18-11 المتعلق بالصحة على تعريف الصيدلية بأنّها: "المؤسسة المخصصة لصرف المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية بالتجزئة، وكذا تنفيذ مستحضرات وصفة صيدلانية كما يمكن أن تضمن بصفة ثانوية التوزيع بالتجزئة للمواد الشبه الصيدلانية".

حيث وُصفت الصيدلية من قبل الأستاذ باتريس بلومونت بأنّها " نقطة البيع بالتجزئة للأدوية والمستحضرات الصيدلانية، مسيرة من قبل صيدلي مؤهل قانوناً".³

¹ كبداني امنة، حوالم عبد الصمد، مرجع سابق، ص 08

² نص في المادة 181 على أن: "لا يسلم أي دواء إلا بتقديم وصفة طبية ما عدا بعض المواد الصيدلانية التي تضبط قائمتها عن طريق التنظيم".

³ لخضر سليمة، بن ويس خديجة، حماية المستهلك من مخاطر المنتجات الصيدلانية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في الحقوق تخصص قانون أعمال، 2021 - 2022، الصفحة 35.

خلاصة الفصل الثاني

يُمكن القول أن الجزائر قد خطت خطوات كبيرة نحو تأسيس منظومة قانونية وتنظيمية مُحكمة لتنظيم صناعة الأدوية. تهدف هذه المنظومة إلى ضمان جودة الأدوية وسلامتها وفعاليتها، وتوفيرها للمستهلكين بأسعار معقولة. وتشمل هذه المنظومة باقة من القوانين والأنظمة واللوائح التي تُغطي جميع مراحل صناعة الدواء، بدءًا من التطوير والإنتاج، مرورًا بالاستيراد، وصولًا إلى البيع والتوزيع.

وعلى الرغم من الجهود الحثيثة المبذولة من قبل المشرع الجزائري لضمان سلامة الأدوية، إلا أنه لا يمكن إنكار وجود بعض الثغرات في المنظومة القانونية المنظمة لتداولها. مما يُطرح ضرورة مُلحة لتشديد أحكام المساءلة الجنائية ضد أي مخالف لقواعد تسويق الأدوية، لردع أي سلوكيات قد تُهدد صحة وسلامة المواطنين.

الفصل التطبيقي

دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع

الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

تمهيد

بعد استعراض المفاهيم الأساسية المتعلقة بأثر تشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية (تصدير واستيراد) في الإطار النظري، حان الوقت لتطبيق هذه المعرفة على أرض الواقع.

في هذا الفصل، سنقوم بإجراء دراسة تطبيقية على مؤسسة EL KENDI بهدف فهم وتحليل مدى تأثير السياسات والإجراءات المتخذة لتشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية للمؤسسة.

تعد EL KENDI واحدة من أبرز الشركات الرائدة في قطاع الأدوية في الجزائر، وتشكل دراسة حالتها مثلاً واقعياً يمكن من خلاله استنباط النتائج وتقييم الفرضيات المتعلقة بفعالية الاستراتيجية الوطنية في دعم وتطوير هذا القطاع الحيوي. لتحقيق أهداف هذه الدراسة، قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين رئيسيين:

المبحث الأول: مدخل إلى مؤسسة EL KENDI

في هذا المبحث، سنتناول تحليل تاريخ مؤسسة EL KENDI وأنشطتها المتنوعة، بالإضافة إلى موقعها الجغرافي وعملائها. سنستعرض أيضاً الهيكل التنظيمي الداخلي للشركة ونصف مهمتها وأهدافها.

المبحث الثاني: تحليل المقابلة واختبار الفرضيات

في هذا المبحث، سنقوم بتحليل محاور المقابلة بشكل دقيق لاستخراج أهم الأفكار والمعلومات. بعد ذلك، سنعرض نتائج الدراسة في ضوء الفرضيات المطروحة، مما سيمكننا من تقديم اقتراحات عملية لتطوير صناعة الأدوية في الجزائر وتعزيز مكانتها في السوق الدولية.

بهذه الطريقة، نهدف إلى تقديم تحليل شامل ومتكامل يساعد في فهم تأثير السياسات والإجراءات المتخذة لتشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية لمؤسسة EL KENDI، وبالتالي توفير أساس قوي لتطوير هذا القطاع الحيوي.

المبحث الأول: مدخل إلى مؤسسة EL KENDI

تُعد شركة EL Kendi للأدوية شركة جزائرية رائدة في مجال صناعة الأدوية، وهي متخصصة في تطوير وإنتاج الأدوية الجينية عالية الجودة. تأسست الشركة عام 2009، تحت مظلة شركة MS Pharma العالمية، لتصبح علامة فارقة في مجال الأدوية الجينية عالية الجودة، مُساهمةً في دعم صحة الإنسان وتخفيف معاناة المرضى.

تُجسد EL KENDI قصة نجاح استثنائية، حيث تمكنت خلال مسيرتها الحافلة بالإنجازات من :

- ترسيخ مكانتها كرائدة السوق الوطنية في إنتاج الأدوية الجينية لسنوات.
- توفير فرص عمل لأكثر من 1000 شخص، مُساهمةً في دعم الاقتصاد الجزائري.
- احتضان أكثر من 192 طالبًا جامعيًا للتدريب خلال العام الدراسي 2023/2022، إيمانًا منها بأهمية الاستثمار في تنمية القدرات البشرية.
- الالتزام الراسخ بمعايير الجودة العالمية، دون تنازل، مُحافظَةً على ثقة المرضى بجودة منتجاتها.
- تُقدم شركة EL Kendi مجموعة واسعة من الأدوية الجينية عالية الجودة، بأكثر من 270 دواء جينيس في مختلف الأشكال (صلبة، شبه صلبة، مرهم، جل، سائل)، لعلاج أمراض القلب والأوعية الدموية، الجهاز العصبي المركزي، أمراض الجهاز التنفسي، أمراض المسالك البولية.
- وتُعد هذه الإنجازات شهادة حية على التزام شركة EL Kendi بمسؤوليتها تجاه المجتمع الجزائري، وحرصها على توفير الأدوية بأسعار معقولة تُلبّي احتياجات المرضى.
- ولم تتوقف طموحات EL Kendi عند هذا الحد، بل تسعى جاهدةً إلى:
 - دخول مجال إنتاج أدوية الأورام، لخدمة مرضى السرطان.
 - فتح آفاق جديدة لتصدير منتجاتها إلى دول إفريقيا والشرق الأوسط، مُساهمةً في تعزيز مكانة الجزائر في صناعة الأدوية على الصعيد الدولي.¹

¹ <http://www.mspharma.com/fr/algerie>

1. الوصف القانوني للشركة :

شركة EL Kendi الجزائرية هي شركة مساهمة، وفقاً للقانون الجزائري رقم 00-10 المتعلق بالقانون التجاري، وتتخذ شكل شركة مساهمة مغلقة، مما يعني أن أسهمها غير قابلة للتداول في البورصة. يتكون رأسمال الشركة من أسهم محددة القيمة، ويتم تقسيمه بين المساهمين وفقاً لحصصهم في الشركة، وهذا يعكس الهيكلية القانونية والمالية لشركة EL Kendi الجزائرية.

2. تاريخ الشركة:

- منذ عام 1989، شقت شركة United Pharmaceuticals طريقها بقوة في عالم صناعة الأدوية، انطلاقاً من الأردن، لترسل منتجاتها إلى 20 دولة حول العالم. وفي عام 2008، شهدت الشركة ميلاد مجموعة MS Pharma ، لتعزز من مكانتها وتوسع من نطاق تأثيرها. وفي خطوة حاسمة نحو التوسع، تم إنشاء شركة EL KENDI في الجزائر عام 2011، لتصبح بمثابة فرع قويٍّ لمجموعة MS Pharma في هذا البلد الشقيق.
- لم تتوقف مسيرة النجاح عند هذا الحد، ففي الربع الثالث من عام 2012، اتخذت MS Pharma خطوة هامة من خلال الاستحواذ على شركة UPM في الأردن، مما عزز من قدراتها الإنتاجية. وواصلت الشركة رحلتها نحو التقدم، ففي ديسمبر من نفس العام، استحوذت على مصنع للحقن في الأردن، لتصبح أكثر قدرة على تلبية احتياجات السوق.
- لم تقتصر إنجازات MS Pharma على التوسع داخل الأردن فحسب، بل امتدت لتشمل بلدانٍ أخرى، حيث تم إنشاء MS Pharma Iraq عام 2013، لتصبح علامةً فارقةً في مسيرة الشركة وتُعزز من تواجدها في المنطقة العربية.
- وفي عام 2014، اتخذت MS Pharma خطوةً جريئةً بدخولها إلى أسواق تركيا ومصر، لتثبت قدرتها على المنافسة في أسواقٍ جديدةٍ واعدة. وتوجت هذه الإنجازات عام 2015، من خلال استحواذ MS Pharma على شركة Mmisshorme في الأردن، مما أضاف رصيذاً جديداً لخبراتها وقدراتها.
- وفي عام 2019، توجت MS Pharma رحلة نجاحها بإنشاء مصنع MS Pharma Algeria لإنتاج الأدوية، ليصبح بمثابة إنجازٍ هامٍّ يُعزز من قدرتها على تلبية احتياجات المرضى في الجزائر وخارجها¹.

¹ <http://www.mspharma.com/fr/algerie>

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

3. التنظيم الجغرافي لشركة El Kendi : تتوزع مرافق شركة EL Kendi الجغرافية على النحو

التالي :

• المقر الرئيسي :

يقع المقر الرئيسي للشركة في بلدية الرحمانية، ولاية الجزائر العاصمة. يضم المقر الإدارة العامة للشركة، ومباني الإنتاج، ومراكز الأبحاث والتطوير، والمعامل التحليلية.

• الفروع :

تمتلك EL Kendi شبكة واسعة من الفروع في جميع أنحاء الجزائر. تُوزع هذه الفروع منتجات الشركة على الصيدليات والمستشفيات والموزعين، تشمل بعض الفروع الرئيسية :

– فرع وهران؛

– فرع قسنطينة؛

– فرع عنابة؛

– فرع سطيف؛

– فرع البليدة

• المصانع : تمتلك EL Kendi ثلاثة مصانع رئيسية في الجزائر :

– مصنع الإنتاج الرئيسي في بلدية الرحمانية، ولاية الجزائر العاصمة؛

– مصنع الحقن في الأردن؛

– مصنع MS Pharma Algeria لإنتاج الأدوية في الجزائر.

• الأسواق الخارجية :

تُصدّر EL Kendi منتجاتها إلى أكثر من 30 دولة في إفريقيا والشرق الأوسط، وتمتلك مكاتب

تمثيلية في بعض هذه الدول، مثل: المغرب، تونس، ليبيا، موريتانيا، السنغال، وساحل العاج¹.

¹ <http://www.mspharma.com/fr/algerie>

4. الزبائن:

تستهدف EL Kendi قاعدة واسعة من العملاء تشمل كلاً من المهنيين الطبيين (B2B) والمستهلكين النهائيين (B2C). تُكَيّف الشركة استراتيجيات التسويق وعروض المنتجات الخاصة بها لتلبية احتياجات كل شريحة من العملاء بشكلٍ مُحدد :

• الزبائن B2B :

- المستشفيات والعيادات: توفر EL Kendi الأدوية والحلول العلاجية للمؤسسات الصحية العامة والخاصة.
- تجار الجملة والموزعين في مجال الأدوية: تتعاون EL Kendi مع شركاء لتوزيع منتجاتها بكفاءة في جميع أنحاء البلاد.
- المنظمات الدولية: تشارك EL Kendi في المناقصات الدولية لتزويد الأدوية بأسعار معقولة للدول النامية.

• الزبائن B2C :

- الصيدليات: تُتيح EL Kendi أدويتها للمرضى من خلال شبكة واسعة من صيدليات المجتمع.
- العملاء الأفراد: تقدم EL Kendi بعض المنتجات للبيع المباشر للجمهور، مثل المكملات الغذائية والأدوية التي لا تستلزم وصفة طبية.¹

¹ <http://www.mspharma.com/fr/algerie>

5. الهيكل التنظيمي للشركة¹:

تُعد شركة EL Kendi للأدوية من الشركات الرائدة في مجال صناعة الأدوية في الجزائر، ولها تاريخ حافل بالإنجازات والابتكارات. ولضمان استمرار نجاحها وتحقيق أهدافها، تعتمد الشركة على هيكل تنظيمي محكم يحدد مهام ومسؤوليات كل قسم بدقة. (الملحق 1)

❖ الهيكل التنظيمي: يتكون الهيكل التنظيمي لشركة EL Kendi من ثلاثة مستويات رئيسية:

- المستوى الأول: يتألف من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي. رئيس مجلس الإدارة هو المسؤول الأعلى في الشركة ويحدد الاتجاه الاستراتيجي للشركة، بينما يكون الرئيس التنفيذي مسؤولاً عن العمليات اليومية للشركة.
- المستوى الثاني: يشمل عددًا من الوظائف الرئيسية، بما في ذلك نائب الرئيس التنفيذي، ومدير العمليات، ومدير التسويق، ومدير البحث والتطوير، ومدير الشؤون المالية، ومدير الموارد البشرية.
- المستوى الثالث: يتضمن عددًا من الوظائف الفرعية، مثل مدير الإنتاج، ومدير التوزيع، ومدير التسويق الإقليمي، ومدير تطوير المنتجات، ومدير الشؤون المالية، ومدير الموارد البشرية.

❖ تحليل الأقسام :

- **قسم المبيعات والتسويق:** يهدف إلى زيادة مبيعات الشركة وتعزيز حصتها في السوق، وبناء علامة تجارية قوية، وتحسين رضا العملاء عن منتجات وخدمات الشركة. تتضمن مهامه تطوير استراتيجيات تسويقية شاملة، وإجراء أبحاث السوق، وتطوير منتجات وخدمات جديدة، وإدارة حملات إعلانية وترويجية، وبناء علاقات قوية مع العملاء. كما يشمل التسويق الطبي، الذي يتضمن التواصل مع الأطباء والصيدلة، والمشاركة في المؤتمرات الطبية والفعاليات العلمية، وتقديم برامج تعليمية وتدريبية للأطباء والصيدلة، وبناء علاقات قوية مع الجمعيات الطبية والمهنية. أما التسويق الصيدلي، فيشمل التواصل مع الصيدليات، وتوفير مواد تسويقية ونقطة بيع جذابة، وتقديم برامج تحفيزية للصيدلة، وجمع البيانات وتحليلها لفهم سلوكيات الشراء، والتأكد من توفر منتجات الشركة في جميع الصيدليات.
- **قسم الموارد البشرية:** يهدف إلى بناء قوة عاملة ماهرة وملتزمة، وخلق بيئة عمل إيجابية وجاذبة، وضمان الامتثال لقوانين العمل الجزائرية. تتضمن مهامه التوظيف والتعيين، مثل وضع خطط التوظيف السنوية، والإعلان عن الوظائف الشاغرة، واستقبال طلبات التوظيف وتقييمها، وإجراء مقابلات

¹ مصدر داخلي

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

التوظيف، وتوظيف الموظفين الجدد وتقديم برامج توظيفية. كما يشمل إدارة الرواتب والمزايا، مثل حساب رواتب الموظفين ومزاياهم ودفعها في الوقت المحدد، وإدارة نظام التأمين الصحي وتأمين الحياة للموظفين، وضمان الامتثال لقوانين العمل الجزائرية المتعلقة بالرواتب والمزايا. بالإضافة إلى ذلك، يهتم القسم بالتدريب والتطوير، من خلال تحديد احتياجات التدريب والتطوير للموظفين، وتطوير برامج تدريبية تناسب احتياجات الموظفين وأهداف الشركة، وتنظيم دورات تدريبية داخلية وخارجية، وتقييم تأثير برامج التدريب على أداء الموظفين.

– الأقسام الأخرى: تشمل قسم العمليات، الذي يشرف على جميع جوانب الإنتاج والتوزيع في الشركة؛ وقسم البحث والتطوير، الذي يشرف على جميع جوانب البحث والتطوير في الشركة؛ وقسم الشؤون المالية، الذي يشرف على جميع جوانب الشؤون المالية للشركة.

بهذا الهيكل التنظيمي المتكامل والمحكم، تضمن شركة EL Kendi تحقيق أهدافها الاستراتيجية والتشغيلية بكفاءة وفعالية، مما يساهم في تعزيز مكانتها في السوق المحلية والدولية. .

المبحث الثاني: تحليل المقابلة واختبار الفرضيات

لتحقيق فهم دقيق لتأثير دعم قطاع صناعة الأدوية على العمليات التجارية الخارجية لشركة EL Kendi ، قمنا بتقسيم أسئلة المقابلة إلى أربع محاور رئيسية، يحتوي كل محور على خمسة أسئلة أساسية. (الملحق 2)

يُتيح لنا هذا النهج المنظم استكشاف جوانب مختلفة من الموضوع، بدءًا من تأثير سياسة دعم قطاع صناعة الأدوية على الإنتاج والتكاليف، وصولاً إلى تأثيرها على فرص التصدير والتوسع في الأسواق الخارجية.

تُساعدنا هذه الأسئلة المدروسة على كشف الأثر الحقيقي لتشجيع الصناعة الصيدلانية بشكلٍ مفصّلٍ ودقيق، مما يُمكننا من استخلاص نتائج مُقنعة وتوصيات عملية تُعزّز من مكانة شركات الأدوية الجزائرية في السوق العالمي.

نأمل أنّ هذا النهج المنظم سيُساهم في إثراء نتائج البحث وتقديم رؤى ثاقبة تُساعد في تطوير قطاع صناعة الأدوية في الجزائر وتعزيز قدرته على المنافسة في الأسواق العالمية.

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

المحور الأول: الخبرة الشخصية :

تُعدّ الاستفادة من خبرات الأفراد المختصين في مجال الصناعات الصيدلانية عنصراً أساسياً لفهم التأثيرات الاقتصادية والتجارية لهذا القطاع الحيوي. ونظراً لخبرته الطويلة في هذا المجال، تم اختيار المسؤول الأول، الذي يشغل منصبا هاما في شركة El Kendi الرائدة، لإجراء مقابلة معه، ويهدف هذا اللقاء إلى الاستفادة من خبراته وتطلعاته لفهم تأثير تشجيع الصناعات الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية بشكل دقيق وشامل.

• السؤال الأول : كم عدد سنوات خبرتكم في مجال صناعة الأدوية؟

الإجابة : de 2008

يشير المسؤول الأول إلى أنّ خبرته في صناعة الأدوية تمتد لأكثر من 16 عاماً، مما يدلّ على تمتعه بخبرة واسعة ومتراكمة في هذا المجال، وقدرته على مواكبة التطورات المتسارعة في صناعة الأدوية، وفهمه العميق لاحتياجات السوق ومتطلبات المستهلكين.

يُعدّ هذا مؤشراً هاماً على قدرة المسؤول الأول على تقديم رؤى ثاقبة حول تأثير تشجيع الصناعات الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية، حيث أنّ خبرته الطويلة تُؤهله لفهم ديناميكيات هذه الصناعة وتحديد العوامل المؤثرة على عمليات التصدير والاستيراد بشكل دقيق وفعال.

• السؤال الثاني: ما هي المناصب التي شغلتموها في هذا المجال؟

الإجابة : chargé des opérations de commerce extérieur

يشير المسؤول الأول إلى أنّ منصبه الحالي هو "مسؤول عمليات التجارة الخارجية"، مما يدلّ على خبرته العملية الواسعة في هذا المجال، حيث يتمتع بمهارات متميزة في إدارة وتنسيق عمليات التصدير والاستيراد بفعالية، بالإضافة إلى مهاراته التفاوضية القوية وإمكانياته في إبرام العقود مع الشركاء الدوليين.

• السؤال الثالث: ما هي مسؤولياتكم الحالية في El Kendi ؟

الإجابة : traitement de toutes les opérations de commerce extérieur

يؤكد المسؤول الأول على أنّ مسؤولياته الحالية في شركة El Kendi تشمل جميع عمليات التجارة الخارجية، ممّا يدلّ على نطاق مسؤولياته الواسع وخبرته العميقة في هذا المجال، وقدرته على تحمل مسؤولية

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

كبيرة وإدارة العمليات بفعالية. كما يُظهر ذلك التزامه الراسخ بتحقيق أهداف الشركة في مجال التصدير والاستيراد.

• السؤال الرابع : هل لديكم خبرة مباشرة في عمليات التصدير والاستيراد؟

الإجابة : importation oui , projet export est encore

يُعدّ هذا مؤشراً هاماً على قدرة المسؤول الأول على تقديم تحليل دقيق لتأثير تشجيع الصناعات الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية، حيث أنّ خبرته في مجال الاستيراد تُؤهلّه لفهم احتياجات السوق الجزائرية من الأدوية بشكلٍ عميق وتحديد فرص التصدير الواعدة، كما أنّ سعيه لتوسيع نطاق أعمال الشركة ليشمل التصدير يعكس التزامه بتطبيق سياسات تشجيع الصناعات الصيدلانية واستفادته من مزاياها بشكلٍ مُثمر .

• السؤال الخامس : ما هي الدول التي تعاملت معها شركتكم في مجال التصدير والاستيراد؟

الإجابة : importation : la chine , inde(majorité) , taiwane

أشار المسؤول الأول إلى أنّ شركته تتعامل بشكلٍ أساسي مع الدول الآسيوية في مجال الاستيراد، ممّا يدلّ على أنّ خبرته في التعامل مع الشركات الآسيوية تُؤهلّه لفهم فرص التعاون والتبادل التجاري في مجال صناعة الأدوية بشكلٍ مُثمر، كما يدل تركيز الشركة على استيراد المواد الخام من هذه الدول على قدرتها على بناء علاقات قوية مع الشركاء في تلك المناطق، وفهمها العميق لاحتياجات السوق الجزائرية من الأدوية.

تُظهر النقاط المذكورة أنّ الخبرة والمهارات التي يمتلكها المسؤول الأول تجعله مؤهلاً بشكلٍ فريد لتقديم رؤى قيّمة حول تأثير تشجيع الصناعات الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية. خبرته الواسعة ومعرفته العميقة بالسياسات التشجيعية على المستوى الدولي تجعله الخيار الأمثل لتقييم تأثير هذه السياسات على شركات مثل El Kendi وكيفية استغلال الفرص وتجاوز التحديات في البيئة التجارية العالمية، حيث أنّ دمج خبرته مع فهمنا المتعمق للسياسات التشجيعية كما تمّ التطرق إليه ملياً في الجزء النظري سيمكننا من تقديم تحليل شامل لتأثير هذه السياسات على التجارة الخارجية.

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

المحور الثاني: فهم العمليات التجارية الخارجية :

يشمل هذا المحور مجموعة من الأسئلة التي تهدف إلى تحليل وفهم كيفية تأثير العوامل المختلفة على قرارات وإجراءات التصدير والاستيراد في الشركة، بالإضافة إلى استراتيجيات التكيف مع التحديات التي تواجهها، والعوامل التي تساهم في نجاح هذه العمليات. إن الإجابات المقدمة تعكس الجوانب المختلفة لهذه العمليات من وجهة نظر الشركة، وتسلط الضوء على العوامل الاقتصادية والتشغيلية التي تؤثر على القرارات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

أ. العوامل الرئيسية المؤثرة على قرارات الشركة المتعلقة بالتصدير والاستيراد :

تعتمد قرارات التصدير والاستيراد لشركة EL Kendi بشكل كبير على احتياجات السوق ووزارة الصناعة الصيدلانية. وقد أكد المسؤول ذلك بقوله:

"Importation des matières premières selon le besoin du marché (selon les patients) , Productions des médicaments selon les pathologies, Selon le besoin du ministère de l'industrie pharmaceutique"

"استيراد المواد الأولية يتم وفقاً لحاجة السوق (وفقاً لاحتياجات المرضى)، وإنتاج الأدوية يتم وفقاً للأمراض، وحسب احتياجات وزارة الصناعة الصيدلانية."

حيث يُشكل النمو السكاني، وتدهور الحالة الاجتماعية، وارتفاع مستوى الرعاية الصحية، ضغطاً على موارد الشركة، بينما تلزمها التغيرات في احتياجات المرضى وظهور الأمراض الجديدة بتحديث قائمة الأدوية المستوردة بانتظام.

وتُعَدّ احتياجات وزارة الصناعة الصيدلانية من العوامل المؤثرة بشكل كبير على قرارات EL Kendi المتعلقة بعمليات التصدير والاستيراد.

فمن ناحية التصدير، تُحدد الوزارة قائمة الأدوية التي يمكن تصديرها، مما يُؤثر على خيارات الشركة في هذا المجال.

أمّا من ناحية الاستيراد، تفرض الوزارة قيوداً على استيراد بعض الأدوية، وتُحدد شروط تسجيل الأدوية وتجديدها، مما يُؤثر على أنواع الأدوية التي تستوردها الشركة، وكمياتها، ومن أين تستوردها .

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

تُواجه شركة EL Kendi، بجانب العوامل الداخلية مثل احتياجات السوق واحتياجات المرضى، العديد من التحديات الخارجية التي تؤثر على عمليات التصدير والاستيراد. فقد أوضح المسؤول أنّ قرارات التصدير والاستيراد تعتمد على التضخم في السوق الدولية والتضخم في العملة الوطنية.

"Selon l'inflation du marché international / l'inflation de la monnaie nationale "

فمن ناحية التصدير، تُؤثر تقلبات أسعار الصرف على قدرة الشركة على المنافسة في الأسواق الخارجية. فعلى سبيل المثال، إذا انخفضت قيمة الدينار الجزائري مقابل العملات الأجنبية، تصبح منتجات الشركة أرخص في الأسواق الخارجية، مما يُحفّز عمليات التصدير. وعلى العكس، إذا ارتفعت قيمة الدينار، تصبح منتجات الشركة أغلى، مما قد يؤدي إلى انخفاض الصادرات.

أما من ناحية الاستيراد، تُؤثر الضغوط التضخمية على تكلفة استيراد المواد الخام والسلع الجاهزة. فإذا ارتفعت أسعار المواد الخام في السوق الدولية، تُضطرّ الشركة إلى زيادة أسعار منتجاتها، مما قد يُؤثر سلبًا على الطلب. وعلى العكس، إذا انخفضت أسعار المواد الخام، تُصبح تكلفة الإنتاج أقل، مما يسمح للشركة بخفض أسعار منتجاتها وتعزيز قدرتها التنافسية.

كذلك، تُؤثر المنظمات الدولية، وعلى رأسها منظمة التجارة العالمية واتفاقية تريبس، بشكل كبير على صناعة الأدوية في الجزائر. فمن جهة، تُساعد هذه المنظمات على خفض الرسوم الجمركية على الأدوية المستوردة، مما يُقلّل من تكلفة الأدوية للمرضى الجزائريين، وكذلك وضع معايير دولية لسلامة وجودة الأدوية، مما يُساهم في ضمان حصول المرضى على أدوية آمنة وفعّالة، بالإضافة إلى حماية الابتكارات المحلية وجذب الاستثمار الأجنبي.

لكن من جهة أخرى، تطرح هذه المنظمات بعض التحديات على الجزائر، بمنحها حقوق استثنائية واسعة لحملة براءات الاختراع، مما يُؤدّي إلى احتكار الشركات الدولية للاختراعات وارتفاع أسعار الأدوية وتأخر إنتاج الأدوية الجنيسة، إذ تمنع إنتاج الأدوية الجنيسة إلا بعد 20 عامًا من منح براءة الاختراع. كذلك، فرض قيود على نقل التكنولوجيا يُعيق تطوير الصناعة الوطنية.

لذلك فإنّ شركة EL Kendi تجد نفسها في موقف يتطلب التوازن بين التأقلم مع المتغيرات الدولية والتضخم، وبين تلبية احتياجات السوق المحلية والمرضى، مع الاستفادة من الفرص وتقليل المخاطر الناجمة عن الاتفاقيات والتشريعات الدولية.

ب. التحديات التي تواجهها شركة EL Kendi في عمليات التصدير والاستيراد:

تواجه شركة EL Kendi العديد من التحديات في عمليات التصدير والاستيراد، كما أشار المسؤول بقوله :

"Importation des matières premières selon le besoin du marché algérien, la vente au meilleur prix par rapport aux confrères, assurer une meilleure qualité du produit, bonne tarification par rapport aux concurrents."

إذ يعتبر نقص بعض المواد الأولية اللازمة لتصنيع الأدوية من التحديات الرئيسية التي تواجهها الشركة، هذا النقص يمكن أن يعوق الإنتاج ويؤثر على توافر المنتجات في السوق. بالإضافة إلى ذلك، تواجه الشركة منافسة شديدة من الشركات المحلية والعالمية، مما يزيد الضغط على ضرورة تقديم منتجات عالية الجودة بأسعار تنافسية.

تتأثر الشركة أيضاً بالقيود الصارمة على تسعير الأدوية في الجزائر. تُحدد هذه القيود، بموجب القرار رقم 95-119 المؤرخ في 26 أبريل 1995، هامش الربح المسموح بها للأدوية بهدف حماية المستهلكين من الأسعار المرتفعة. ولكن هذه القيود تحد من قدرة EL Kendi على تحديد أسعارها بشكل يمكنها من المنافسة الفعالة في السوق.

ارتفاع تكاليف الإنتاج يمثل تحدياً آخر كبيراً. حيث تفرض رسوم كبيرة على مدخلات قطاع الأدوية، مما يزيد من نفقات الإنتاج المحلي ويجعل أسعار المنتجات المحلية تتساوى مع المنتجات المستوردة. في المقابل، تحمل المنتجات النهائية المستوردة نسبة رسوم وحقوق جمركية أقل (7.4%) مقارنة بمدخلات العملية الإنتاجية التي تتحمل نحو 68.4% من تكلفتها. هذا الوضع يشجع على الاستيراد بدلاً من الإنتاج المحلي، مما يُضعف من قدرة الشركة على المنافسة في السوق المحلية.¹

علاوة على ذلك، تُعتبر عملية إدارة الأسعار والسياسات التسعيرية أكثر تعقيداً في التسويق الدولي منها في التسويق المحلي. يتطلب هذا مراعاة احتياجات ومشاعر المستهلكين في مختلف البلدان، حيث تؤثر أهمية ونوع الدواء على مستوى سعره. فبعض الأدوية ضرورية لعلاج أمراض أساسية، بينما يمكن استبدال أدوية أخرى بعلاجات بديلة.

¹ قاسي فاطمة الزهراء، المقالة من الباطن كسبيل لتنشيط الصناعة الصيدلانية، المجلة الجزائرية للأداء الاقتصادي، العدد 4، 2019، ص 1.

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

في النهاية، تُعد هذه التحديات جزءاً من البيئة التشغيلية التي يجب على شركة EL Kendi أن تتعامل معها بفعالية لضمان استمرارها في السوق وتحقيق أهدافها التجارية في ظل المنافسة والقيود المفروضة.

اعتبر المسؤول أنّ دراسة السوق هي الحل الأكثر فاعلية للتكيف مع التحديات التي تواجهها الشركة، من خلال إجراء دراسات مسحية وتحليل البيانات لفهم احتياجات المستهلكين وتفضيلاتهم بشكل أفضل.

حيث تعمل الشركة على تحسين كفاءة التكلفة عبر التركيز على تحسين كفاءتها التشغيلية وخفض التكاليف لتحقيق ميزة تنافسية على السعر، مع الالتزام بتقديم منتجات عالية الجودة تلبّي معايير التصنيع الجيدة الدولية. ولتحقيق ذلك، تستثمر الشركة بشكل كبير في البحث والتطوير، مما يساعدها على الابتكار وتحسين منتجاتها بشكل مستمر.

بالإضافة إلى ذلك، تولي شركة EL Kendi اهتماماً كبيراً بخدمة العملاء، حيث تعمل على تلبية احتياجاتهم وبناء علاقات قوية معهم. هذا النهج يسهل تنفيذ حملات ترويجية مستهدفة تزيد من الوعي بعلامتها التجارية ومنتجاتها بطرق فعالة وناجحة.

كما تحرص الشركة على بناء شبكة توزيع قوية تضمن سهولة وصول منتجاتها إلى المستهلكين، مما يعزز حضورها في السوق ويضمن توفير الأدوية بشكل منتظم وموثوق، بهذه الطريقة، تظل شركة EL Kendi قادرة على المنافسة بفعالية في السوق والتغلب على التحديات التي تواجهها.

المحور الثالث: تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية

يشمل هذا المحور مجموعة من الأسئلة التي تهدف إلى تحليل وفهم كيفية تأثير السياسات الحكومية الداعمة لصناعة الأدوية على استراتيجيات الشركة المتعلقة بالتصدير والاستيراد، وتقييم التغيرات التي طرأت على حجم ونمط الصادرات والواردات، بالإضافة إلى استشراف مستقبل نمو صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية وتحديد التحديات التي قد تواجهها في توسيع أسواقها الخارجية.

1. تأثير السياسات الحكومية الداعمة لصناعة الأدوية :

قدّم المسؤول أمثلة ملموسة على تأثير السياسات الحكومية ومن أبرزها :

"Facilitation des importations des matières premières , des produits finis de la part du ministère de l'industrie pharmaceutique, par les services de douanes, par les banques (au moment de la domiciliation bancaire) , par les services des impôts)"

" تسهيل استيراد المواد الأولية ، المنتجات النهائية من قبل وزارة الصناعة الصيدلانية ، من خلال خدمات الجمارك ، البنوك (عند التوطين البنكي) ، من خلال خدمات الضرائب " .

ذلك أنّ الحكومة الجزائرية تبنت سلسلة من السياسات الاستراتيجية لتعزيز الصناعة الصيدلانية المحلية، وضبط سوق الأدوية، وتقليل الاعتماد على الاستيراد . هذه السياسات، التي بدأت منذ انفتاح الاقتصاد الجزائري عام 1988، المدعومة بقانون الصحة الجديد لعام 2018، تستهدف تحويل الجزائر من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد حر، مع الحفاظ على توازن بين المصالح العامة والخاصة ، وكذلك تهدف لتخفيض نفقات تعويض الأدوية وتشجيع استهلاك الأدوية الجنيسة، من خلال تطبيق التسعيرة المرجعية منذ عام 2006 ، وهو نظام يعمل على تحديد الحد الأقصى لسعر بيع الدواء بناءً على معايير مثل أسعار الدواء في الدول الأخرى، تكاليف التصنيع، وهامش ربح معقول للشركات. هذا النظام يهدف إلى تعزيز جودة الأدوية عبر تحفيز الشركات على خفض تكاليف الإنتاج وتحسين الجودة للحفاظ على هامش ربح جذاب ضمن الحدود المحددة، وكذلك خفض أسعار الأدوية لجعلها أكثر قدرة على المنافسة وتحمل للمرضى، مما يشجع على تعزيز المنافسة بين الشركات لتقديم أفضل الأسعار والجودة.

كذلك تتضمن هذه السياسة تحفيز الصيادلة والأطباء على وصف الأدوية الجنيسة من خلال تعويض مالي للصيدلي قدره 15 دج لكل دواء أصلي يتم استبداله، وزيادة بنسبة 10% إلى 20% من مبلغ

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

الوصفة عند تقديم أدوية محلية الصنع. ، بالإضافة إلى نظام التعاقد مع الطبيب المعالج الذي يمنح حوافز مالية للأطباء تصل إلى 50% .

قامت الجزائر أيضا بتوفير تحفيزات للمنتجين والموزعين، مثل هوامش الربح القصوى عند الإنتاج والتوزيع والتوزيع للأدوية وفقاً للمرسوم التنفيذي رقم 98_44 المؤرخ في 1 فبراير 1998.¹

تشمل هذه التحفيزات تقديم قروض ميسرة وإعفاءات ضريبية، وكما أكد المسؤول من خلال قوله :

"Oui vu les nouvelles mesures gouvernementales (les sociétés pharmaceutiques sont exonérées de quelques lois par exemple le certificat du CAGEX non exigé , la provision des 120% non applicables , date 30 jours pour emballer la marchandise aussi non applicables, L'attestation de régulation non appliquée sauf pour certains produits."

"نعم، بالنظر إلى التدابير الحكومية الجديدة، فإن الشركات الصيدلانية معفاة من بعض القوانين مثل شهادة CAGEX غير المطلوبة / احتياطي 120% غير قابل للتطبيق / فترة 30 يوماً لتحميل البضائع غير قابلة للتطبيق أيضاً... شهادة التنظيم غير مطبقة إلا لبعض المنتجات"

حيث أنّ شهادة CAGEX هي وثيقة كانت مطلوبة سابقاً لإثبات أن الشركة تمتلك القدرة على التصدير والاستيراد بالعملة الأجنبية. إلغاء هذه الشهادة يعني أن الشركات الصيدلانية يمكنها الآن القيام بعمليات التصدير والاستيراد دون الحاجة إلى هذه الوثيقة، مما يقلل من البيروقراطية والوقت اللازم لتحضير الوثائق.

في السابق، كان يُطلب من الشركات أن تحتفظ بنسبة 120% كضمانة مالية عند القيام بعمليات استيراد، وهذا يعني أنها كانت تحتاج إلى تخصيص مبلغ يزيد بنسبة 20% عن قيمة الصفقة الفعلية كضمان. إلغاء هذا الاحتياطي يسهل على الشركات تدبير السيولة المالية ويقلل من التكاليف التي تحملتها سابقاً.

كذلك، كانت الشركات تحتاج إلى تحميل البضائع المستوردة أو المصدرة خلال فترة محددة بـ 30 يوماً من إتمام العقد. إلغاء هذا الشرط يعطي الشركات مرونة أكبر في التعامل مع اللوجستيات وتنظيم الشحن دون الضغط بفترة زمنية محدودة.

¹ حمداني موسى، بوخاري محمد، مرجع سابق، ص 14 .

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

أما بالنسبة لشهادة التنظيم، فلقد كانت هذه الأخيرة تطلب من جميع الشركات لكل المنتجات، لكن الآن تم تقييد تطبيقها لتشمل فقط بعض المنتجات المحددة. هذا يقلل من الأعباء الإدارية على الشركات التي تتعامل بمنتجات لا تحتاج إلى هذه الشهادة، مما يسرع من عملية التصديق والموافقة على البضائع الأخرى.

إنّ هذه التغييرات تجعل البيئة التنظيمية أكثر مرونة وتدعم النمو والابتكار في صناعة الأدوية بالجزائر، مما يفتح الفرص أمام الشركات لتحسين عملياتها وتوسيع نطاق أعمالها.

كذلك من الناحية الجبائية والجمركية، تقدم الجزائر مجموعة من الحوافز الجبائية، مثل الإعفاء المؤقت لمدة خمس سنوات من الضرائب على أرباح الشركات والدخل الإجمالي، وتخفيض نسبة الفائدة على القروض البنكية للاستثمارات الصناعية. تشمل الإجراءات الجمركية تسهيلات مثل الإعفاء من إيداع الضمانة في نظام القبول المؤقت واستحداث الرواق الأخضر لتسريع عمليات التخليص الجمركي.¹

نتج عن هذه السياسات تأثيرات إيجابية متعددة على الصناعة الصيدلانية في الجزائر ، نذكر منها زيادة الإنتاج المحلي للأدوية ، تحقيق الاكتفاء الذاتي حيث نجحت الجزائر في تصنيع اللقاح والدواء ومضادات التخثر خلال جائحة كورونا بالشراكة مع شركة "سينوفاك" الصينية. كذلك تقليص فاتورة الاستيراد والحد من التبعية ، وهذا ما أكدته المسؤول .

2. التوقعات المستقبلية لنمو صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية :

توقع المسؤول نمو صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية إلى دول غرب إفريقيا، تماشياً مع توجيهات رئيس الجمهورية ، وتشير التوقعات إلى أن هذا التوجه سيؤدي إلى توسع ملحوظ في صادرات الأدوية الجزائرية إلى هذه المنطقة الواعدة خلال السنوات القادمة، حيث تُقدر قيمة سوق الأدوية في غرب إفريقيا بحوالي 10 مليارات دولار أمريكي، ومن المتوقع أن ينمو هذا السوق بمعدل سنوي مركب يبلغ 8% خلال السنوات الخمس القادمة .

وتُعدّ أسواق غرب إفريقيا وجهة مثالية لصادرات الأدوية الجزائرية لعدة أسباب :

– ارتفاع معدلات النمو السكاني: يشهد سكان دول غرب إفريقيا نمواً سريعاً، مما يساهم في زيادة الطلب على الأدوية.

¹ ط . د حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مرجع سابق، ص 10 .

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

– ازدياد الطلب على الأدوية الجيدة النوعية بأسعار مناسبة: تُعاني دول غرب إفريقيا من نقص في الأدوية ذات الجودة العالية بأسعار مناسبة، مما يفتح المجال أمام المنتجات الجزائرية للتنافس بقوة في هذه السوق.

– تحسن العلاقات التجارية بين الجزائر ودول غرب إفريقيا: شهدت العلاقات التجارية بين الجزائر ودول غرب إفريقيا تحسناً ملحوظاً في السنوات الأخيرة، مما يُسهل عملية التصدير ويزيد من فرص النجاح.

لذلك تعمل شركة EL Kendi على تعزيز تواجدها في أسواق غرب إفريقيا من خلال المشاركة في المعارض التجارية وتأسيس شراكات مع الشركات المحلية، التركيز على إنتاج الأدوية ذات الجودة العالية بأسعار مناسبة تتناسب احتياجات السوق والموافقة لمعايير التصنيع الجيدة (GMP) لضمان جودة وسلامة المنتجات، وكذلك تحرص الشركة على الاستفادة من برامج الدعم الحكومي لتعزيز الصادرات.

3. التحديات المستقبلية للصناعة الصيدلانية الجزائرية :

رغم النجاحات التي حققتها الصناعة الصيدلانية الجزائرية في السنوات الأخيرة، إلا أنها تواجه العديد من التحديات التي تحول دون تحقيق المزيد من التقدم. وقد أكد المسؤول على هذه التحديات، مشيراً إلى عدد من النقاط الرئيسية التي تعيق تطور هذه الصناعة الحيوية :

" Faciliter les opérations de l'exportation vers tous les pays (par exemple transfert de la devise pour l'enregistrement des médicaments vers les pays à exporter) , pour les produits périmés trouver une solution afin de faire rembourser l'importateur "

"تسهيل عمليات التصدير إلى جميع الدول مثل تحويل العملات لتسجيل الأدوية في الدول المصدرة ، وإيجاد حل لتعويض المستورد عن المنتجات المنتهية الصلاحية"

أولاً، تعاني الصناعة من صعوبات في تسويق المنتجات المصنعة محلياً، وذلك بسبب نقص التعويض من قبل الضمان الاجتماعي. ففي حين يتم تعويض الأدوية المستوردة بشكل كامل تقريباً، لا يتم تعويض سوى عدد محدود من الأدوية المصنعة محلياً. هذا الوضع يُشكل عقبة كبيرة أمام الشركات الجزائرية، ويُعيق قدرتها على المنافسة مع الشركات الأجنبية.

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

وفي هذا السياق، أكد المسؤول على ضرورة معالجة مشكلة نقص التعويض من قبل الضمان الاجتماعي للأدوية المصنعة محلياً.

ثانياً، تُشكل المنتجات المنتهية الصلاحية تحدياً هائلاً لشركات الأدوية ، حيث تؤثر على الجوانب المالية والصحية والقانونية. من الناحية المالية، تتكبد الشركات خسائر مباشرة لأنها تضطر للتخلص من هذه المنتجات دون تعويض، كما تتحمل تكاليف إضافية لضمان التخلص الآمن منها وفقاً للأنظمة البيئية، بالإضافة إلى تضرر سمعة الشركة، مما يؤدي إلى فقدان ثقة العملاء وتراجع المبيعات. من الناحية الصحية، تشكل المنتجات المنتهية الصلاحية خطراً على صحة المرضى إذا استُخدمت عن طريق الخطأ، كما قد تتسبب في تلوث البيئة إذا لم يتم التخلص منها بشكل صحيح. أما من الناحية القانونية، قد تواجه الشركات مخالفات وغرامات إذا لم تتخذ الإجراءات اللازمة لمنع تراكم المنتجات المنتهية الصلاحية أو إذا وُجدت هذه المنتجات في مخازنها أو على أرفف الصيدليات. لذا شدد المسؤول على ضرورة اتخاذ إجراءات صارمة لمنع تراكم المنتجات المنتهية الصلاحية والتخلص منها بشكل آمن.

ثالثاً، تواجه شركات الأدوية صعوبة كبيرة في تحويل العملات الأجنبية لتسجيل الأدوية في الدول المستوردة، وهو ما يُشكل عائقاً حاسماً أمام تسويق منتجاتها عالمياً. إذ تتطلب عملية تسجيل الأدوية في الأسواق الخارجية دفع رسوم عالية للجهات التنظيمية، والتي يجب تسديدها بالعملة المحلية أو بعملات رئيسية مثل الدولار أو اليورو. ومع ذلك، تعاني العديد من الشركات من قيود على تحويل العملات بسبب الأنظمة المصرفية الصارمة أو نقص العملات الأجنبية في بعض الدول. هذا الأمر يؤدي إلى تأخير في تسجيل الأدوية، مما يعرقل دخول المنتجات إلى الأسواق المستهدفة في الوقت المناسب، ويؤثر سلباً على القدرة التنافسية للشركات ويحد من إيراداتها المحتملة في الأسواق الدولية.

وفي هذا السياق، أكد المسؤول على أهمية تسهيل عمليات التصدير إلى جميع الدول، ودعم

الشركات لمعالجة مشكلة تحويل العملات الأجنبية.

المحور الرابع: الرؤى والتوصيات

يتناول هذا المحور مجموعة من الأسئلة التي تهدف إلى استخلاص النصائح والتوصيات من خبراء الصناعة الصيدلانية في الجزائر. تسعى الأسئلة إلى جمع رؤى حول كيفية توسيع الشركات الصيدلانية الجزائرية في الأسواق العالمية، وتحديد العوامل الرئيسية التي يجب مراعاتها عند دخول أسواق جديدة، واستعراض الفرص المتاحة حاليًا للشركات الجزائرية في الأسواق العالمية، بالإضافة إلى تقديم توصيات للحكومة لتحسين بيئة الأعمال وتشجيع صادرات المنتجات الصيدلانية .

1. نصائح وتوجيهات لتوسع الشركات الصيدلانية الجزائرية في الأسواق العالمية :

يُعدّ توسع الشركات الصيدلانية الجزائرية في الأسواق العالمية خطوة هامة لتعزيز تنافسية القطاع الصيدلي الوطني وتحقيق النمو الاقتصادي. إذ أكد المسؤول على أهمية إتقان السوق المستهدف وفهمه بشكل عميق، بما في ذلك أنظمتها ولوائحه واحتياجاته من الأدوية :

" Bonne maitrise du marché à exporter ,sa réglementation , le besoin des médicaments ,Faire une bonne étude du marché . "

ذلك أنّ فهم السوق وتحليلها بشكل جيد، يمكن الشركات الصيدلانية من تطوير استراتيجيات تسويقية وتشغيلية تعزز من قدرتها على التنافس في السوق العالمية.

دعونا الآن نقوم بتحليل العوامل المهمة التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار لتحقيق النجاح في هذا السياق :

- **المنتج المناسب:** من حيث الالتزام الصارم بأعلى المواصفات العالمية، وتطوير منتجات تلبي احتياجات السوق والمستهلكين، مع مراعاة فعالية وسلامة الدواء.
- **الكمية المناسبة:** ربط الكمية بعملية التعبئة والتغليف لضمان حماية الدواء، مع مراعاة وظائف العبوة المختلفة وحجمها المناسب للسوق.
- **المكان المناسب:** تطوير قنوات توزيع فعالة تُراعي احتياجات المرضى، وتطبيق معايير لتقييم كفاءة الموزعين، وفهم العوامل المؤثرة على اختيار المكان .

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

- **السعر المناسب:** الأخذ بعين الاعتبار وجود بدائل من نفس المنتجات الصيدلانية بأسعار مختلفة، معرفة العوامل المؤثرة على تحديد السعر مثل أسعار المنافسين والمبيعات المتوقعة، تكاليف البحث والتطوير وكذلك طبيعة السوق (التسويق الداخلي أو الخارجي) .
 - **الوقت المناسب:** توفير المنتج الصيدلاني في الوقت المناسب مع مراعاة احتياجات المرضى، اختيار توقيت طرح المنتج الجديد في السوق بدقة مع مراعاة طبيعته >
 - **البيئة الصيدلانية التكنولوجية:** مواكبة التطورات التكنولوجية في مجال تصنيع وتطوير الأدوية، واستخدام التكنولوجيا في الممارسات التسويقية، والتركيز على الابتكارات الأصلية.
 - **البيئة الصيدلانية السياسية:** فهم التطورات السياسية وتأثيرها على الصناعة الصيدلانية، والتكيف مع نظام الحكم والنهج الحكومي والعلاقات الدولية.
 - **البيئة الصيدلانية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية:** تحليل اتجاهات السوق وتأثير العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية على سلوك المستهلك، وبناء استراتيجيات تسويقية تتوافق مع هذه العوامل.
 - **البيئة القانونية:** ذلك أن مؤسسات الصناعة الصيدلانية اليوم تجد نفسها محكومة بقوانين وتشريعات تفرض عليها أن تقوم بإنتاج أدوية عالية الجودة، وأمانة وفاعلة، وأن تتبع أساليب تسويقية تتفق مع أخلاقيات المهنة والمجتمع، ومن المهم الإشارة إلى أن البيئة القانونية تُعدّ ديناميكيةً ومتطورةً، مما يتطلب من الشركات العاملة في صناعة الأدوية مواكبة التغييرات والتكيف معها بشكلٍ مستمرٍ .
- وعليه يرى المسؤول أن رحلة توسع الشركات الصيدلانية الجزائرية في الأسواق العالمية تعد رحلة مليئة بالتحديات، لكنها أيضاً مليئة بالفرص. من خلال فهم العوامل المهمة وتحليلها بدقة، واتخاذ خطوات مدروسة، يمكن لهذه الشركات تحقيق النجاح وتعزيز مكانة الجزائر في صناعة الأدوية العالمية.

2. إرشادات المسؤول لتحسين بيئة الأعمال وتشجيع صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية:

من خلال التحليل المقدم من المسؤول :

" exports: Trouver des solutions pour les points bloquants listés ci-dessus (l'enregistrement des produits , les produits périmés....) Import : Faciliter les transactions douanières pour dédouaner la marchandise dans les meilleurs délais (des fois la marchandise reste au port , aéroport des mois et des mois lors de la programmation de la visite "

يمكن ملاحظة عدة نقاط تحتاج إلى التركيز عليها لتحسين بيئة الأعمال وتعزيز صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية.

أولاً، يشير المسؤول إلى ضرورة معالجة نقاط الازدحام في عملية التسجيل، حيث يجب تبسيط الإجراءات وتقليل البيروقراطية وتحسين التنسيق بين الجهات المعنية. وفي هذا السياق، يُنصح بتطوير نظام إلكتروني فعال لتسجيل المنتجات الصيدلانية وتقليل الأوراق المطلوبة.

ثانياً، يُشير المسؤول إلى أهمية معالجة مشكلة المنتجات الصيدلانية المنتهية الصلاحية، وهو ما يتطلب تطوير نظام إدارة المخزون وتعزيز التوعية بمعايير تخزين الأدوية. كما يجب تعزيز التعاون مع الجهات الرقابية لمكافحة هذه المشكلة بفعالية.

أشار المسؤول إلى تحدٍ إضافي يواجهه صناعة الأدوية الجزائرية، وهو بقاء المنتجات الصيدلانية في الموانئ والمطارات لفترات طويلة، مما يُعيق وصولها إلى المستهلكين ويُهدد سلامتها. لمعالجة هذه المشكلة، يؤكد المسؤول على ضرورة تسهيل الإجراءات الجمركية من خلال التركيز على تطوير نظام إلكتروني فعال للتخليص الجمركي وتوفير التدريب الملائم لموظفي الجمارك. بالإضافة إلى ذلك، من الضروري تعزيز التعاون والتنسيق بين الجهات المعنية لتحقيق تسريع في عمليات التخليص وتقليل الإجراءات الورقية، وبالتالي تحسين تجربة الشركات وزيادة كفاءة النظام اللوجستي للبلاد.

من خلال تحليل التوصيات المقدمة من المسؤول لتحسين بيئة الأعمال وتعزيز صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية، يمكن القول إن تطبيق هذه التوصيات سيكون له تأثير إيجابي كبير على قطاع الصناعة الصيدلانية في الجزائر. ستساعد هذه الإجراءات على تسريع عمليات التسجيل، وتحسين إدارة المخزون والتخليص الجمركي، مما سيعزز فعالية الشركات الصيدلانية وتنافسيتها في الأسواق العالمية.

الفصل التطبيقي دراسة حالة مؤسسة EL KENDI لتحليل تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على الأنشطة التجارية الدولية

بالتالي، يمكن توقع زيادة في حجم الصادرات وتعزيز مكانة الجزائر كوجهة استثمارية متميزة في صناعة الأدوية. ومع تحسين البيئة التنظيمية والتشريعية والبنية التحتية للصناعة، سيشهد القطاع نموًا مستدامًا وتعزيزًا للتنافسية الدولية للمنتجات الصيدلانية الجزائرية، مما يسهم في تحقيق الاكتفاء الذاتي وزيادة الإيرادات الوطنية.

وبالتالي، فإن الاستثمار في تطبيق هذه التوصيات يعد استثمارًا ذكيًا وضروريًا لتعزيز القدرة التنافسية للصناعة الصيدلانية الجزائرية وتحقيق النمو الاقتصادي المستدام.

خلاصة الفصل:

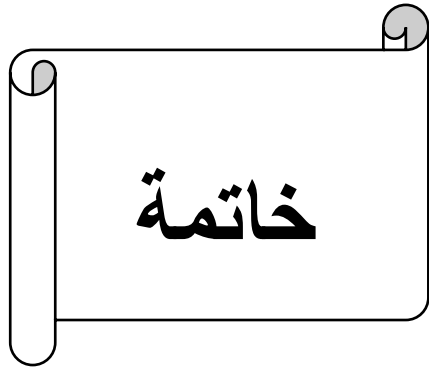
وفي ختام هذا الفصل التطبيقي، نكون قد استعرضنا بعمق تحليلات المقابلات والبيانات المتاحة لفهم تأثيرات دعم صناعة الأدوية على الأداء التجاري الخارجي لشركة EL Kendi مستنديين إلى تحليلاتٍ دقيقةٍ للمقابلات والبيانات المُتاحة.

لقد انقسمنا في رحلتنا هذه إلى محاورٍ رئيسيةٍ، ربطناها بتنوع إجابات المسؤول الأول لنكشف عن الفرص والتحديات التي تواجهها الشركة في سعيها لتعزيز مكانتها في السوق العالمي.

كذلك التوصيات والنصائح التي تم استنباطها من هذه الدراسة تمثل خطوات عملية يمكن لشركة

EL Kendi والقطاع بأكمله اتخاذها لتحقيق توسع خارجي أكثر فعالية.

وفي الأخير ، نُدرك أنّ الرحلة أمام شركة EL KENDI ما زالت طويلةً مليئةً بالتحديات، لكننا على ثقةٍ تامةٍ بقدرتها على تجاوزها وتحقيق المزيد من الإنجازات، بفضل التزامها الراسخ بتطوير منتجاتها وابتكار تقنياتٍ جديدةٍ، واهتمامها بتعزيز قدراتها البشرية ودعمها للمسؤولية الاجتماعية.



تُمثّل الصناعات الصيدلانية في الجزائر ركيزة أساسية للاقتصاد الوطني، حيث تُساهم بشكلٍ فاعلٍ في رفع الناتج المحلي الإجمالي وتحقيق الأمن الدوائي للمواطنين.

ولذلك، تولي الدولة اهتمامًا بالغًا بهذا القطاع الحيوي من خلال إرساء إطار قانوني متين يهدف إلى ضمان جودة الأدوية وحماية صحة المواطنين.

يتضمن هذا الإطار القانوني تحديث النصوص القانونية المتعلقة بقانون الصحة، وتحديد التعريفات الدقيقة للمواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية، وتكريس مفاهيم جديدة في مجالات الإنتاج والتوزيع والتصدير والاستيراد والتسجيل والمراقبة والإشهار.

كما تمّ تعزيز دور وزارة الصناعة الصيدلانية الجديدة من خلال تمكينها من توفير المواد الصيدلانية ومتابعة برامج الاستيراد والإنتاج الوطني بكفاءة.

وتسعى الحكومة الجزائرية جاهدةً لخفض فاتورة استيراد الأدوية من خلال تشجيع الاستثمار في هذا المجال، ممّا يُتيح للشباب والمؤسسات الناشئة فرصة الدخول إلى عالم الصناعة الصيدلانية وتصدير منتجاتهم ذات الجودة العالية.

وإلى جانب ذلك، تعمل الحكومة على ضبط توريد المنتجات الصيدلانية وفقًا للاحتياجات المحلية ومراقبة مخزونها بشكلٍ دقيقٍ لضمان توفّرها بشكلٍ مستمرٍ.

وتشهد الصناعة الصيدلانية في الجزائر حاليًا مرحلة انتعاشٍ على جميع المستويات، سواء من حيث الإنتاج أو التصدير، فقد قطعت هذه الصناعة خطواتٍ كبيرةً نحو التقدم والتطور، ممّا يُبشر بمستقبلٍ واعدٍ يُساهم بشكلٍ فعّالٍ في مسيرة التنمية الاقتصادية للبلاد.

❖ النتائج

فيما يلي ملخص لأهمّ النتائج التي تمّ التوصل إليها في هذا الفصل :

- الصناعة الصيدلانية عالمياً تعد قطاعاً حيوياً يتميز بالابتكار وضخامة الإنفاق على البحث والتطوير، ومع ذلك، تواجه تحديات مثل سيطرة عدد قليل من الشركات على السوق العالمي. هذه السيطرة تفرض ضغوطاً على الدول النامية، مما يجعل تأسيس صناعة دوائية محلية مستقلة أمراً صعباً.
- في الجزائر، شهدت الصناعة الصيدلانية تحسناً ملحوظاً في السوق المحلي، حيث ارتفعت نسبة تغطية السوق الوطنية من الإنتاج المحلي من 20% إلى أكثر من 65% خلال فترة الدراسة، مما يدل على فعالية السياسات الدوائية المطبقة.
- الأدوية الجنيسة تشكل 85% من الإنتاج المحلي، مع سيطرة شركات القطاع الخاص على الحصة الأكبر من السوق.
- الانفتاح التدريجي للجزائر نحو اقتصاد السوق، والإجراءات الاحترازية في مجال استيراد الأدوية، حفزت المؤسسات المحلية على تطوير منتجاتها وزيادة توقعها السوقي.
- تم تعديل التشريعات الصحية في الجزائر لتتماشى مع المعطيات العلمية الحديثة، مما يفسح المجال لتحسين توفير المنتجات الصيدلانية والأدوية الجنيسة .
- القوانين المحفزة على الاستثمار جذبت المؤسسات المصنعة للأدوية وأرغمت المستوردين على إقامة مشاريع مشتركة مع المنتجين المحليين، مما يقلل الاعتماد على الواردات .
- رغم قدرة الجزائر على تلبية احتياجات الأفراد من المنتجات الصيدلانية من خلال الاستيراد، فإن هذا يعكس ضعف الصناعة المحلية في الحفاظ على حصتها السوقية خارجياً، حيث لا تستجيب مخرجاتها لمعايير المنافسة العالمية.
- يشكل التغيير الجذري الذي أُدخل على قانون الصحة بإلغاء نص قديم واستبداله بنص يتماشى مع المعطيات العلمية الحديثة خطوة مهمة نحو توفير المنتجات الصيدلانية والأدوية الجنيسة بما يتناسب مع احتياجات قطاع الصحة، ويطابق المعايير العالمية. هذا التغيير، بالإضافة إلى توسيع مهام الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية، سيعطي دفعة قوية للاقتصاد الوطني .
- من خلال مراجعة المنظومة القانونية المتعلقة بالصحة، يظهر أن المشرع الجزائري يسعى دائماً لمواكبة التطورات العالمية في قطاع الصحة.

- الجزائر لا يمكنها الاستغناء عن استيراد الأدوية في الوقت الحالي بسبب التأخر التكنولوجي في المؤسسات الصيدلانية. لكن هذا لا يعني أنها لن تستطيع في المستقبل وقف الاستيراد، بل يمكن النظر إلى ذلك كهدف بعيد المدى.
- من خلال شراكاتها الأجنبية واستغلال براءات الاختراع عبر التراخيص الدوائية، اكتسبت الجزائر خبرة فنية ساعدتها في تصنيع الأدوية محلياً، إذ تمكنت إنتاج أقلام الأنسولين محلياً بشكل كامل .
- التحديات الداخلية تشمل رفع تنافسية صناعة الأدوية الجنيصة وتحكم نظام الضمان الاجتماعي في النفقات، وتخفيض فاتورة الواردات وترقية الصناعة الوطنية، والدخول في مجالات الابتكار مثل التكنولوجيا الحيوية.
- التحديات الخارجية تتعلق بالتزامات الجزائر في إطار اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والسعي للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مما يتطلب الانضباط بالقوانين المنصوص عليها في هذه الاتفاقيات، ويؤثر على تنافسية صناعة الأدوية في الجزائر.
- تواجه شركة EL Kendi صعوبات في مجال التصدير بسبب عدم توافق المنتجات مع المعايير العالمية، ما يتطلب تعزيز جودة المنتجات وتحسين عمليات التصنيع لتلبية هذه المعايير.
- تسعى شركة EL Kendi إلى تحسين وضعها السوقي من خلال تبني استراتيجيات متعددة، تشمل تعزيز البحث والتطوير وإقامة شراكات مع مؤسسات دولية للاستفادة من الخبرات والتكنولوجيا المتقدمة، وتدريب وتأهيل كوادرها البشرية لتعزيز الكفاءة الإنتاجية والجودة.
- مشكلة التخليص الجمركي والمنتجات المنتهية الصلاحية تمثل تحديات رئيسية لشركة EL Kendi مما يؤثر على توافر الأدوية وجودتها في السوق الجزائري .
- بفضل مسيرتها واستراتيجيتها الواسعة، نجحت شركة EL Kendi في التأقلم مع التحديات العميقة التي يشهدها الاقتصاد الوطني، و الحفاظ على مرتبتها المرموقة في السوق، حيث تحتل المرتبة الثالثة بفضل جهودها المتواصلة واستراتيجيتها القوية.

❖ اختبار صحة الفرضيات:

في ضوء النتائج المتوصل إليها يمكن الإجابة على الفرضيات المطروحة كما يلي :

الفرضية الأولى: إيجاد ميكانيزميات وسبل التكوين البشري (كفاءات الأيدي العاملة)

أثبتت نتائج هذه الدراسة صحة هذه الفرضية، حيث كشفت عن اهتمام متنامٍ بتطوير التعليم والتدريب في مجال صناعة الأدوية في الجزائر. ويتجلى ذلك جلياً في الاستثمارات الحكومية المكثفة في الجامعات والمعاهد التقنية، بهدف توفير برامج تعليمية وتدريبية متخصصة تُلبّي احتياجات هذا القطاع الحيوي.

إذ وُجد أنّ هذه الجهود قد أثمرت عن تحسين ملحوظ في كفاءة الأيدي العاملة في صناعة الأدوية الجزائرية، ممّا عزّز قدرتها على المنافسة في السوق المحلية، وفتح آفاقاً واسعة للتطلع إلى تحقيق مستوياتٍ متقدمة من المنافسة في السوق العالمية.

الفرضية الثانية: العمل على خلق البيئة الاقتصادية المتطورة ذات الصلة بمجال الأدوية.

كشفت نتائج الدراسة عن خطوات إيجابية اتخذتها الجزائر لتحسين بيئة الأعمال، إلا أنها لم تصل إلى المستوى المأمول لخلق بيئة اقتصادية متطورة تسهم في نهوض صناعة الأدوية. يعود ذلك إلى عدة تحديات رئيسية، منها استمرار البيروقراطية الإدارية المعيقة لسير الأعمال ، والضغط الدولي التي تفرض قيوداً على بعض قطاعات صناعة الأدوية، مما يقيد فرص التوسع والتطوير، بالإضافة إلى نقص التكنولوجيا الحديثة. نتيجة لهذه التحديات، فإن بيئة الأعمال في الجزائر لا تزال غير مهيأة بالكامل لخلق صناعة أدوية متطورة قادرة على المنافسة في السوق العالمية. وبناءً على ذلك، فإن الفرضية الثانية، القائلة بوجود بيئة اقتصادية متطورة ذات صلة بمجال الأدوية، لا تُثبتها نتائج الدراسة.

الفرضية الثالثة: الاحتكاك مع المهارات الأجنبية عن طريق الشراكة.

أثبتت الدراسة صحة الفرضية الثالثة، حيث كشفت عن ازدياد ملحوظ في الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الصناعات الدوائية في الجزائر. يُشير هذا الازدياد إلى اهتمام المستثمرين الأجانب بالقطاع ورغبة قوية في تبادل المعرفة والتكنولوجيا. وقد ساهم تأسيس الشراكات الاستراتيجية مع شركات دوائية عالمية في فتح آفاق واسعة لنقل التكنولوجيا وتبادل الخبرات في مجالات البحث والتطوير والإنتاج.

❖ الاقتراحات :

على ضوء النتائج التي تمّ التوصل إليها، نودّ تقديم بعض الاقتراحات التي نأمل أن تساهم في تطوير الصناعة الصيدلانية في الجزائر :

- تعزيز البحث العلمي والتطوير في قطاع الصناعة الصيدلانية لضمان الأمن الصحي أوطني.
- الاستفادة من الكفاءات المحلية وتطويرها لتعزيز القدرة التنافسية للصناعة الصيدلانية.
- تعزيز الشراكات الدولية لنقل التكنولوجيا وتبادل الخبرات لتحسين جودة المنتجات والعمليات.
- تطوير السياسات الصناعية والقانونية لتوفير بيئة استثمارية ملائمة وجاذبة للصناعة الصيدلانية.
- ضرورة إنشاء بوابة إلكترونية على مستوى وزارة الصناعة الصيدلانية تساهم في تجميع النصوص القانونية وتوضيح مختلف إجراءات الإستثمار في صناعة المستلزمات والمواد الصيدلانية .
- يجب العمل على الاستيراد وفق القائمة الوطنية المحددة مع السهر على حماية الإنتاج الوطني، وإخضاع الموردين لقواعد واضحة بحيث تكون المنتجات المستوردة هي نفسها المستخدمة في الدول الأصلية، مع ضمان المراقبة الصارمة لجودة المنتجات الصيدلانية المستوردة قبل طرحها في السوق.
- ينبغي تعزيز نجاعة المختبر الوطني للمراقبة من أجل تسهيل عملية طرح المنتجات في السوق وتجنب نقص المخزون لدى شبكات التوزيع.
- يجب تشجيع الصناعة المحلية وإدراج الدواء المصنّع محلياً في قائمة الأدوية المقبولة من طرف اللجنة الوطنية للأدوية، لتعويض لمن يوصف لهم ذلك الدواء.
- خلق انطباع ذهني لدى المستهلك بجودة منتجات شركة EL Kendi من أجل تشجيع استهلاكها.
- تطوير استراتيجيات تسويقية حديثة تسلط الضوء على جودة منتجات شركة EL Kendi وتعزز سمعتها في السوق.
- يجب العمل على حماية المستهلكين من التصورات الخاطئة حيال فعالية الأدوية الجنييسة، وذلك من خلال توفير ونشر المعلومات عن حقيقة الأدوية الجنييسة واختلاف أنواعها، وتوضيح أن بعضها يعتبر تطويراً للدواء الأصلي بنفس فعاليته.
- ينبغي الاعتماد على أطباء مؤهلين في عملية التوعية حول الأدوية الجنييسة، باعتبارهم قادة الرأي الصحي، وتزويدهم بقوائم أحدث الأدوية الجنييسة لتوفير المعلومات الكافية عن فعاليتها، بدلاً من الاعتماد المطلق على توصيفاتهم للمرضى.

- ينبغي تبسيط الإجراءات الجمركية لتقليل البيروقراطية وتسريع عمليات التصريح والتفتيش في الموانئ والمطارات. يمكن تطبيق آليات الجمارك الإلكترونية لتحسين الكفاءة وتقليل الوقت والتكلفة.
- يُمكن تقديم حوافز ضريبية مُصمّمة خصيصًا لقطاع الصناعة الدوائية والمستلزمات الطبية لتشجيع الاستثمار في هذا المجال الحيوي .
- العمل على إنشاء نظام لتعويض الشركات عن الخسائر التي تتكبدها نتيجة لتأخير العمليات الجمركية أو تلف المنتجات.

قائمة المصادر والمراجع

1. النصوص القانونية

- القانون رقم 09-03 المؤرخ في 25 فيفري 2009م، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، الجريدة الرسمية، العدد 15 الصادر في 0 مارس، 2009، المعدل والمتمم بقانون 09-18 المؤرخ في 10 جوان 2018.
- القانون رقم 18-11 المؤرخ في 18 شوال 1439هـ الموافق لـ 02 جويلية 2018م، المتعلق بالصحة، الجريدة الرسمية، عدد 46، 2018
- المرسوم التنفيذي رقم 90_266، المؤرخ في 15 سبتمبر، المتعلق بضمان المنتوجات والخدمات، الجريدة الرسمية، العدد 40، 1990.
- المرسوم التنفيذي رقم 92_285
- مرسوم تنفيذي رقم 90_39 مؤرخ في 21 يناير 1990 يتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج ر، عدد 5 لسنة 1990.

2. الكتب:

- زاهية حورية سي يوسف، المسؤولية المدنية للمنتج، دار هومة، الجزائر، 2009.

3. المجلات

- أمال زقاري، حماية المستهلك في اطار قواعد أمن المنتوجات الطبية والصيدلانية، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد الرابع عشر، أبريل 2017.
- حسنية يحيوي، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعة الصيدلانية الجزائرية، مجلة مجاميع المعرفة، رقم: 05، أكتوبر.
- حمداني موسى، بوخاري محمد، السياسة الدوائية كآلية لترقية صناعة الأدوية الجنيسة في الجزائر، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد: 1 جوان 2023، الجزائر.
- خديجة مسلم، المضاربة غير المشروعة في المواد الصيدلانية دفاتر السياسة والقانون، المجلد 15، العدد 2، 2023، ص 6
- د. حديدي فتيحة، د. بربار نورالدين، مساهمة الدولة في دعم وتطوير المنتجات المحلية دراسة حالة قطاع الصناعات الصيدلانية، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، 2023/04/06

- شراف عقون، عزيز بوروينة، لقمان بوخزوني، تقييم مساهمة الصناعات الدوائية الجزائرية في تحقيق توازن السوق الوطنية للأدوية، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 03، العدد: 03، أكتوبر 2019، الجزائر.
 - ط.د. لزهر بن عبد الرزاق، أ.د. جمال خنشور، دور السياسات الصناعية في تطوير صناعة الدواء في الجزائر، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد الخامس، العدد الأول، جوان 2018، ص 16.
 - فغول محفوظ، الضوابط القانونية لعمل الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية في الجزائر، دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، المجلد 5، العدد 2، 2021
 - كبداني امنة، حوالف عبد الصمد، المسؤولية المدنية للمؤسسات الصيدلانية، مجلة القانون الدولي والتنمية، المجلد 10، العدد 2، 2023.
 - قاسي فاطمة الزهراء، المقابلة من الباطن كسبيل لتنشيط الصناعة الصيدلانية، المجلة الجزائرية للأداء الاقتصادي، العدد 4، 2019.
 - شيكو امنة، الداوي الشيخ، نظام إدارة الجودة للمنتجات الصيدلانية في الجزائر Revue des Vol 13 N°03 En Economie Mondiale Réformes Economiques et Intégration Année 2019.
 - د. محمد أمين، الجرائم الماسة بأمن وسلامة المواد الصيدلانية مجلة المنار البحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد 6، سبتمبر 2018.
- 4. المقالات العلمية**
- د. أحمد علي سليمان، سلوك المستهلك بين النظرية والتطبيق، مركز البحوث بالمملكة العربية السعودية، معهد الإدارة العامة، 2000.
 - مداح عريبي الحاج، تنافسية الصناعات الصيدلانية في دول شمال إفريقيا، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 9
 - منصف بن خديجة، واقع الصناعة الدوائية في البلدان العربية للفترة: (2006-2015) واقع الصناعة الدوائية، دراسة تحليلية، باستخدام نموذج Swot، جامعة سوق أهراس الجزائر.

5. الرسائل الجامعية

❖ أطروحة دكتوراه

- حطاب مراد، أثر السياسات الصناعية على هيكل الصناعة دراسة حالة: صناعة الأدوية في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر 2015/2016
- دحمان ليندة، التسويق الصيدلاني حالة مجمع صيدال، أطروحة دكتوراه فرع علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة دالي إبراهيم، الجزائر، 2010_2009
- السعيد قاسمي، التفاعل بين المذكرة والبيئة في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية "دراسة حالة بعض مؤسسات صناعة الأدوية"، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، 2011/2012
- صديقي عبد القادر، الصناعات الصيدلانية بين قواعد الممارسات التجارية وقانون المنافسة، أطروحة دكتوراه تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أوبكر بلقايد، تلمسان، 2021/2022.
- يوسف تبوب، أثر الخداع التسويقي في عناصر المزيج التسويقي على قرار الشراء لدى المستهلك-دراسة حالة المستهلك الجزائري أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2017.

❖ رسائل ماجستير

- كبداني آمنة، مسؤولية المؤسسات الصيدلانية دراسة مقارنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، كلية الحقوق والعلوم السياسية قسم القانون الخاص، 2017/2018.

❖ رسائل ماستر

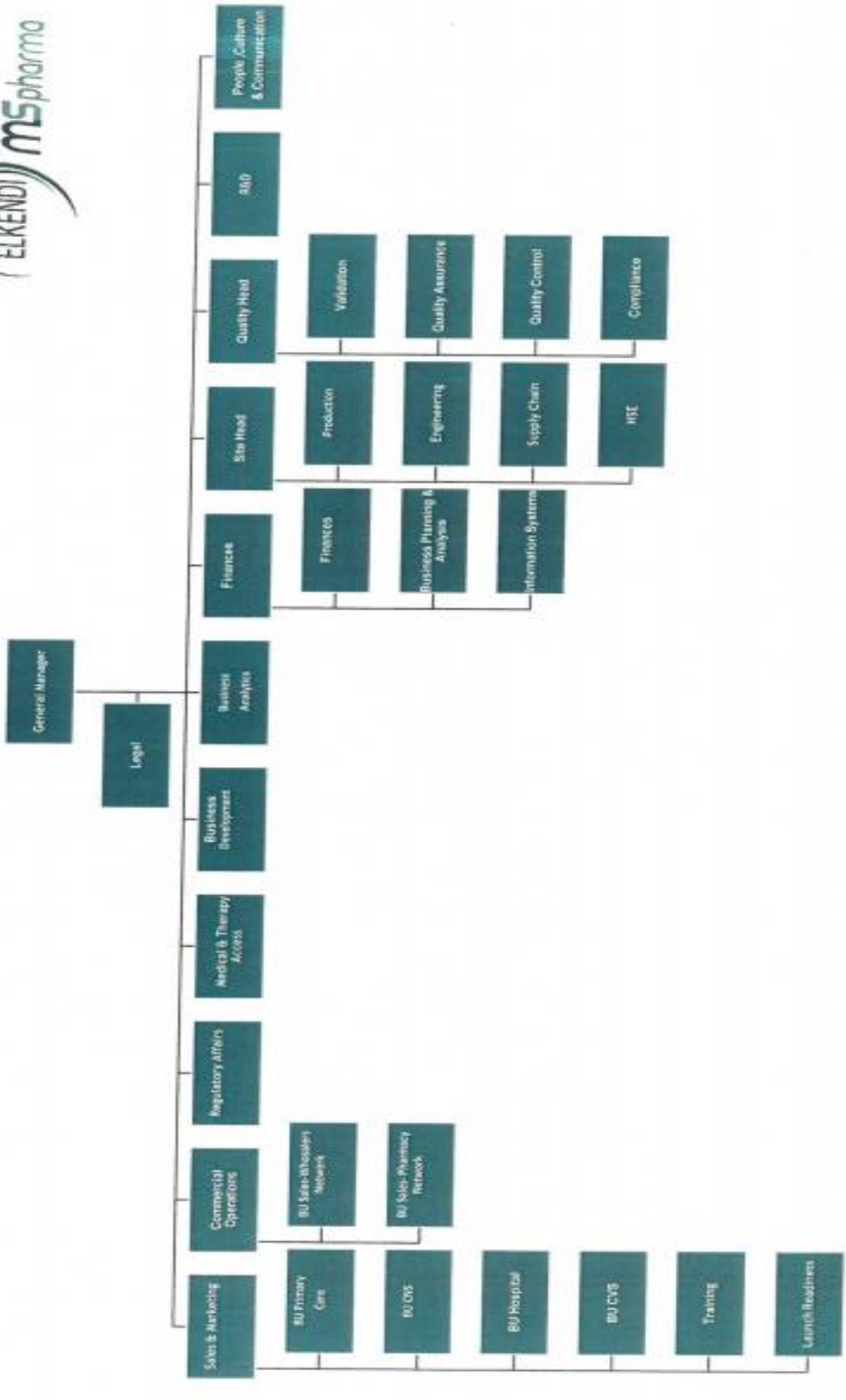
- لخضر سليمة، بن ويس خديجة، حماية المستهلك من مخاطر المنتجات الصيدلانية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في الحقوق تخصص قانون أعمال، 2021 - 2022.

6. المواقع الإلكترونية

- أسماء منور، الجزائر تسير نحو تحقيق أمنها الصحي بتقليص الواردات، 08 جوان 2023، جريدة المساء اليومية، منشور على <https://www.el-massa.com/dz>
- Aïmene Benabderrahmane , importations de médicaments: Réduction de 500 mns de dollars dans la facture 2021, disponible sur <https://www.santenews-dz.com/importations-de-medicaments-reduction-de-500-mns-de-dollars-dans-la-facture-2021/>
- Grine Salim et al, ALGÉRIE : STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION (SNE) HORS HYDROCARBURES 2020-2024 : PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET DISPOSITIFS MÉDICAUX, 2024, p27 , disponible sur <https://intracen.org/file/2020-2024>
- <https://alkhaleeonline.net>
- <https://www.acdima.com/ar>
- <https://www.ema.europa.eu/en/homepage>
- <https://www.fda.gov/>
- <https://www.miph.gov.dz/fr/wp-content/uploads/2023/02/medicament-strictement-importe.pdf>
- <https://www.miph.gov.dz/fr/wp-content/uploads/2023/09/agreement-importation.pdf>
- <https://www.nih.gov/>
- <https://www.statista.com/statistics/263102/pharmaceutical-market-worldwide-revenue-sin>
- Karim Yahyaoui, Aoun: «La pénurie de médicaments réglée en 2024 à hauteur de 85% », 17 février 2023, ENTV, disponible sur <https://37degres.dz/index.php/2023/03/01/aoun-la-penurie-de-medicaments-reglee-en-2024-a-hauteur-de-85/>
- www.Leem.org/htm/thèmes/article.asp
- <http://www.mspharma.com/fr/algerie>
- <http://news.radioalgerie.dz/ar/node/37401>
- علي عون لووكالة الأنباء، صناعة صيدلانية: تقليص فاتورة الاستيراد بنسبة 40 بالمائة في 2022، الخميس، 19 جانفي 2023، متوفر على <https://www.aps.dz/ar/sante-science-technologie/137971-40-2022>
- ف س، المدير العام للصيدلة المركزية للمستشفيات يكشف : 1.7 مليار دولار واردات الجزائر من الأدوية في 2018، 10 ديسمبر 2018 ، الإذاعة الوطنية، متوفر على الرابط <https://eldjazaironline.dz>



EL KENDI General Organogram



الملحق رقم 2: استمارة المقابلة :

السيد/السيدة ، أشركم جزيل الشكر على تخصيص وقتكم لمقابلتي اليوم.

كما تعلمون، أنا أقوم بإعداد مذكرة تخرجي بعنوان "أثر تشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية (تصدير واستيراد)". تهدف هذه المذكرة إلى تحليل تأثير السياسات الحكومية الداعمة لصناعة الأدوية على صادرات وواردات المنتجات الصيدلانية.

أود أن أبدأ هذه المقابلة ببعض الأسئلة حول خبرتكم في مجال صناعة الأدوية، وفهمكم للعمليات التجارية الخارجية، خاصة في مجال التصدير والاستيراد.

المحور الأول: الخبرة الشخصية

- كم عدد سنوات خبرتكم في مجال صناعة الأدوية؟
- ما هي المناصب التي شغلتموها في هذا المجال؟
- ما هي مسؤولياتكم الحالية في El Kendi ؟
- هل لديكم خبرة مباشرة في عمليات التصدير والاستيراد؟
- ما هي الدول التي تعاملت معها شركتكم في مجال التصدير والاستيراد؟

المحور الثاني: فهم العمليات التجارية الخارجية

- ما هي العوامل الرئيسية التي تؤثر على قرارات شركتكم المتعلقة بالتصدير والاستيراد؟
- كيف تؤثر العوامل الخارجية مثل التقلبات في أسعار العملات، والاتفاقيات التجارية الدولية، على عمليات التصدير والاستيراد؟
- ما هي أهم التحديات التي تواجهها شركتكم في عمليات التصدير والاستيراد؟
- كيف تتكيف شركتكم مع هذه التحديات؟
- في رأيك ما هي أهم العوامل التي تساهم في نجاح عمليات التصدير والاستيراد؟

المحور الثالث: تأثير تشجيع الصناعة الصيدلانية على العمليات التجارية الخارجية

- كيف أثرت السياسات الحكومية الداعمة لصناعة الأدوية على استراتيجيات شركتكم المتعلقة بالتصدير والاستيراد؟
- هل لاحظتم أي تغيرات في حجم ونمط صادرات وواردات شركتكم نتيجة لتلك السياسات؟
- كيف تقيمون تأثير هذه السياسات على نمو صناعة الأدوية الجزائرية بشكل عام؟
- ما هي التوقعات المستقبلية لنمو صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية؟
- ما هي التحديات التي قد تواجه صناعة الأدوية الجزائرية في توسيع أسواقها الخارجية؟

المحور الرابع : الرؤى والتوصيات:

- بناءً على خبرتكم، ما هي النصائح التي تقدمونها للشركات الصيدلانية الجزائرية التي تسعى للتوسع في الأسواق العالمية؟
- ما هي العوامل الرئيسية التي يجب على هذه الشركات مراعاتها عند دخول أسواق جديدة؟
- ما هي أهم الفرص التي تتوفر حالياً للشركات الصيدلانية الجزائرية في الأسواق العالمية؟
- ما هي التوصيات التي تقدمونها للحكومة لتحسين بيئة الأعمال وتشجيع صادرات المنتجات الصيدلانية الجزائرية؟
- ما هي توقعاتكم للمستقبل فيما يتعلق بعمليات التصدير والاستيراد لصناعة الأدوية الجزائرية؟

ختاماً، أشكركم مجدداً على وقتكم وتعاونكم. أقدر مساهمتكم القيمة في هذه المقابلة، وسأستخدم المعلومات التي ستقدمونها لتحليل البيانات وكتابة مذكرة تخرجي.

Monsieur/Madame , je vous remercie sincèrement d'avoir accordé du temps pour me rencontrer aujourd'hui.

Comme vous le savez, je prépare mon mémoire de fin d'études intitulé "L'impact de l'encouragement de l'industrie pharmaceutique sur le commerce extérieur (exportation et importation)". Ce mémoire vise à analyser l'impact des politiques gouvernementales de soutien à l'industrie pharmaceutique sur les exportations et les importations de produits pharmaceutiques.

J'aimerais commencer cette interview par quelques questions sur votre expérience dans le domaine de l'industrie pharmaceutique et votre compréhension du commerce extérieur, en particulier dans le domaine de l'exportation et de l'importation.

Axe 1 : Expérience personnelle

Combien d'années d'expérience avez-vous dans le domaine de l'industrie pharmaceutique ?

Quels postes avez-vous occupés dans ce domaine ?

Quelles sont vos responsabilités actuelles chez El Kendi ?

Avez-vous une expérience directe dans les opérations d'exportation et d'importation ?

Avec quels pays votre entreprise a-t-elle collaboré dans le domaine de l'exportation et de l'importation ?

Axe 2 : Compréhension du commerce extérieur

Quels sont les principaux facteurs qui influencent les décisions de votre entreprise en matière d'exportation et d'importation ?

Comment les facteurs externes tels que les fluctuations des taux de change et les accords commerciaux internationaux affectent-ils les opérations d'exportation et d'importation ?

Quels sont les principaux défis auxquels votre entreprise est confrontée dans ses opérations d'exportation et d'importation ?

Comment votre entreprise s'adapte-t-elle à ces défis ?

Selon vous, quels sont les principaux facteurs qui contribuent au succès des opérations d'exportation et d'importation ?

Axe 3 : Impact de l'encouragement de l'industrie pharmaceutique sur le commerce extérieur

Comment les politiques gouvernementales de soutien à l'industrie pharmaceutique ont-elles influencé les stratégies de votre entreprise en matière d'exportation et d'importation ?

Avez-vous observé des changements dans le volume et la structure des exportations et des importations de votre entreprise en raison de ces politiques ?

Comment évaluez-vous l'impact de ces politiques sur la croissance de l'industrie pharmaceutique algérienne en général ?

Quelles sont les perspectives d'avenir pour la croissance des exportations de produits pharmaceutiques algériens ?

Quels sont les défis auxquels l'industrie pharmaceutique algérienne pourrait être confrontée pour élargir ses marchés étrangers ?

Axe 4 : Visions et recommandations

Sur la base de votre expérience, quels conseils donneriez-vous aux entreprises pharmaceutiques algériennes qui cherchent à se développer sur les marchés mondiaux ?

Quels sont les principaux facteurs que ces entreprises doivent prendre en compte pour pénétrer de nouveaux marchés ?

Quelles sont les principales opportunités qui s'offrent actuellement aux entreprises pharmaceutiques algériennes sur les marchés mondiaux ?

Quelles recommandations faites-vous au gouvernement pour améliorer l'environnement des affaires et encourager les exportations de produits pharmaceutiques algériens ?

Quelles sont vos attentes pour l'avenir en ce qui concerne les opérations d'exportation et d'importation de l'industrie pharmaceutique algérienne ?

En conclusion, je vous remercie encore une fois pour votre temps et votre collaboration. J'apprécie votre précieuse contribution à cette interview et j'utiliserai les informations que vous me fournirez pour analyser les données et rédiger mon mémoire de fin d'études

. تمت بحمد الله .