

## أزمة كورونا العالمية (2020) وفرصة نمو أعمال الصناعة الصيدلانية

**Global Corona Crisis (2020) and the opportunity to growth the pharmaceutical industry business**د/ هاني عبدالمالك<sup>1</sup><sup>1</sup> جامعة العربي التبسي، تبسة، الجزائر، hani.abdelmalek@univ-sba.dz

تاريخ النشر: 2021/03/15

تاريخ القبول: 2021/02/17

تاريخ الاستلام: 2020/12/12

**ملخص:**

يهدف هذا الموضوع إلى تشخيص البعد الاقتصادي لأزمة كورونا العالمية لعام 2020، وإبراز انعكاسها على قطاع أعمال الصناعة الصيدلانية. لذلك فقد أدت أزمة كورونا إلى تراجع الطلب في جل قطاعات الأعمال، باستثناء قطاع الصناعة الدوائية والصيدلانية، الذي عرف الانتعاش، من خلال نمو مبيعات وصادرات المنتجات ذات الصلة بالأزمة. وقد تسببت في أزمة كورونا عدة إرهاصات اقتصادية وغير اقتصادية، وعليه يمكن التوصية بما يلي: ينبغي إدارة الأزمة وفقا لأخلاقيات الأعمال، كما ينبغي تدريب الأفراد على آليات إدارة الأزمات بما يخدم نمو المؤسسات. ومن المهم تعزيز التعاون الدولي بإبرام المزيد من الاتفاقيات التي تحظر الممارسات البيولوجية التي تضر بالإنسان والبيئة، ومن الضروري تخفيض المدة القانونية لحماية الملكية الفكرية من 20 سنة إلى 5 سنوات على الأكثر، حتى تساهم الدول النامية في إنتاج وابتكار الدواء والمنتجات الصيدلانية. **كلمات مفتاحية:** أزمة كورونا 2020، صناعة صيدلانية، قطاع أعمال الصيدلة والأدوية، شركات الدواء والمنتجات الصيدلانية.

تصنيفات JEL : H12، I11

**Abstract:**

This article aims to analyze the economic aspect of the Corona crisis of 2020, and highlight its impact on the business sector of the pharmaceutical industry. Among the most important results: The global Corona crisis led to a decline in demand in most business sectors, except for the pharmaceutical products industry business sector and medication, which has witnessed a recovery, with high sales and exports of these products.

The Corona crisis has many economic and non-economic implications and causes. Among the most important recommendations: It is necessary to manage the crisis according to business ethics, and it is very important to train human resources on crisis management mechanisms to serve the growth of institutions. It is important to strengthen international cooperation by concluding more agreements prohibiting biomedical practices that harm people and the environment, and it is necessary to review the legal period for intellectual property protection and reduce it from 20 years to 5 years at most, so that developing countries can contribute to production and innovation in the pharmaceutical business sector.

**Keywords:** Coronavirus crisis (2020); Pharmaceutical industry; Pharmacy and medication business sector; Medication companies and pharmaceutical products.

**Jel Classification Codes:** H12, I11

## 1. مقدمة:

تبدو الثنائية أزمة/فرصة في مجالات الأعمال ثنائية متلازمة ونتيجة حتمية، وفي بيئة الأعمال الدولية تتخذ الشركات العالمية القرارات التي من شأنها تحقيق أهداف التوسع والنمو اقتصاديا، وحتى التضيق على الدول سياسيا ودبلوماسيا. ويبدو أن من أهم القرارات، كيفية إدارة الأزمات والابتكار لخلق الفرص في وقت الأزمة، ومن هنا تقوم الشركات بإدارة الأزمة ذات الخصائص المعينة، بالتخطيط والتنظيم والتوجيه لتحقيق بعض الاستراتيجيات والأهداف. ومن إيجابيات الأزمات أنها تولد فرص أعمال لسلع وخدمات وأفكار معينة كان حجم مبيعاتها في أوقات غير الأزمات ضعيفا، ففي أوقات الحروب والأمراض مثلا، ينتعش الطلب على السلع والخدمات والأفكار الطبية، وفي الحياة العادية يقتصر استعمال الكمادات والقفازات الطبية مثلا على الأطباء والممرضين، وفي وقت جائحة كورونا لعام 2020 ارتفع الطلب الدولي على الكمادات الطبية وأجهزة التنفس الاصطناعي واللقاحات الطبية وأجهزة قياس الحرارة... وغيرها، وبالتالي أصبح كل فرد مستهلكا محتملا أو فعليا لهذه المستلزمات.

لذلك يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية التالية:

إلى أي مدى انعكست أزمة كورونا العالمية على فرص نمو أعمال الصناعة الصيدلانية؟

ويمكن طرح الفرضية التالية:

- تنعكس أزمة كورونا بالإيجاب على تعظيم أرباح الدول والشركات العالمية الرائدة في مجال الصيدلة، وذلك بنمو الطلب الدولي على السلع الصيدلانية، وارتفاع المبيعات والصادرات.

**منهجية الدراسة:** لدراسة هذا الموضوع سيتم اعتماد المنهج الوصفي لوصف وتفسير انعكاس أزمة كورونا على نمو أعمال المنتجات الصيدلانية. وبالنسبة للطريقة والأدوات المستخدمة فقد تم الاعتماد في وصف أزمة كورونا على توصيف التعاريف الإجرائية ذات العلاقة بالموضوع، وإبراز انعكاس الأزمة على قطاع أعمال الصناعة الصيدلانية. وفي ما يخص أدوات الدراسة، فقد تم الاعتماد على التقارير والمنشورات والمدونات لتدعيم الملاحظات حول هذا الموضوع، والصادرة عن: منظمة الصحة العالمية، منظمة التجارة العالمية، البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD).

**أهمية الدراسة:** تعود أهمية دراسة هذا الموضوع إلى أن أزمة كورونا الراهنة حديثة ومستعدة، ولها تأثير بليغ على ديناميكية الأفراد والمجتمعات والشركات والاقتصاد الدولي، إضافة إلى المساهمة في تحليل الجانب الاقتصادي للأزمة، بإبراز انعكاس الأزمة على قطاع أعمال الصناعة الصيدلانية.

**الدراسات السابقة:**

نظرا لحداثة الأزمة والموضوع، سيتم سرد دراسات سابقة تتقاطع في نواحي معينة مع هذه الدراسة، وذلك في ما يلي:

دراسة الصادق بوشناق، (2010)، هدفت هذه الدراسة إلى إبراز آثار تطبيق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية على صناعة الأدوية في الوطن العربي. ومن أهم النتائج: أن هذه الاتفاقية في صالح دول وشركات ومخابر مختكرة لقطاع الدواء عالميا، ومن آثار تطبيق الاتفاقية كثرة براءات الاختراع لحماية نفس الدواء، تمديد فترة الحماية كحد أدنى إلى عشرين عاما، لغرض احتكار الابتكار وحماية معلومات تسويق الدواء المبتكر؛

دراسة عائشة حمايدي، (2012)، هدفت هذه الدراسة إلى إبراز خطورة الإرهاب البيولوجي. ومن أهم النتائج: هناك مجموعة من الأدوات البيولوجية المسببة للأمراض البائية، مثل ميكروب الجمرة الخبيثة، الطاعون والإيبولا وغيرها، ويشكل الإرهاب الدولي تهديدا

جسيما على حقوق الإنسان، لاسيما باستعمال تلك الأدوات البيولوجية، والإرهاب البيولوجي جريمة عابرة للحدود، تستوجب مزيد من التعاون الدولي في مجال مجابهة أخطاره؛

دراسة عادل مياح، لحسن دردوري، (2019)، هدفت هذه الدراسة إلى إبراز كيفية تأثير العولمة الاقتصادية على الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات العالمية الكبرى المصنعة للأدوية. ومن أهم النتائج: أن التنافس على الحصص السوقية العالمية هو الدافع الحقيقي للمؤسسات المصنعة للأدوية، لذلك تم تخصيص ملايير الدولارات في مجال البحث والتطوير وجذب المتخصصين في هذا المجال، للابتكار والتصنيع والتسويق.

## 2. الإطار الإجرائي للأزمة وأزمة كورونا:

سيتم في هذا الجزء إبراز التعريف الإجرائي للأزمة والتعريف بأزمة كورونا وانعكاسها على الأعمال الدولية.

### 1.2 التعريف الإجرائي للأزمة:

يشير مصطلح أزمة إلى التذبذب في الحياة العادية، وقد يكون السبب حروب أهلية وعسكرية أو مشاكل طبيعية كالزلازل، أو انتشار مرض مُعد، هذا الأخير مع عولمة الأفراد والحياة والاقتصاد، يصبح أكثر خطورة على صحة الأفراد وأمانهم. **أولاً: مفهوم الأزمة:** من التعريفات التي ركزت على الحدث المسبب للأزمة، أنها أحداث غير روتينية، تحدث في زمان ومكان معين وتؤدي إلى إلحاق خسائر مادية بالمجتمع ووحدهاته المختلفة، بالإضافة إلى حدوث خلل في الوظائف الحيوية في المجتمع، ويتسم الحدث المسبب للأزمة بثلاثة خصائص هي: التأثير على المجتمع ككل، المفاجأة والحدث، وضيق عامل الوقت. ومن التعريفات التي ركزت على تبعات الأزمة وتداعياتها أنها حالة توتر ونقطة تحول، تتطلب قرار ينتج عنه مواقف جديدة سلبية كانت أو إيجابية، تؤثر على مختلف الكيانات ذات العلاقات (المرعول، 2014، الصفحات 23-25 بتصرف).

**ثانياً: الأزمة تخلق فرص:** يمكن بناء الثنائية أزمة/فرصة نظرياً من منظور اقتصادي، حيث تكون الأزمة عند حدوث تذبذب ما لسبب ما، يؤدي إلى تراجع المبيعات والصادرات السلعية والخدمية والفكرية في قطاعات أعمال معينة، وتكون الفرصة عند بروز فرص لنمو أعمال قطاعات معينة. وتبدو الثنائية الأزمة/الفرصة جيداً في أزمة كورونا، فأينما توجد أزمة داء توجد فرصة إنتاج وتسويق دواء. وقد يتساءل البعض من ذا الذي يتمنى العمل في محيط محبط بالانعكاسات السلبية للأزمات، والرد على ذلك أن الأزمات ليست قوى سلبية في جوهرها بالنسبة للمجتمع، وفي واقع الأمر يمكن للأزمات أن تؤدي إلى نتائج إيجابية على اعتبارها فرصة للتعلم والتطور، وفي الثقافة الصينية تفسر الأزمة بأنها الفرصة الخطيرة، وأن الأزمات بطبيعتها لحظات خطيرة ونقاط تحول في دورة حياة المؤسسة، وتؤدي إلى خلق فرص من المحتمل أن تصبح بعدها المؤسسة أكثر قوة مما كانت عليه (روبرت أولمر، 2015، صفحة 20 بتصرف).

**ثالثاً: أزمات الأوبئة:** من بين أسباب الأزمات الاقتصادية الأوبئة التي تصيب الإنسان، وتؤثر فيه فيموت من جرائها أعداد هائلة، وبذلك تعطل الحياة الاقتصادية لفترة قد تطول، ويتم فقد قوى العمالة الإنتاجية. وقد ميز العلماء الطاعون والوباء اللذان يصيبان المجتمع، فيعدون الطاعون ووباء إلا أنهم يرون الوباء أشمل، وبذلك يكون الطاعون نوعاً من أنواع الأوبئة. وقد أشار ابن خلدون إلى سبب انتشار الوباء بأنه في الغالب فساد الهواء بكثرة العمران لكثرة ما يخالطه من العفن والرطوبات الفاسدة، وإذا فسد الهواء وهو غذاء الروح الحيواني، سرى الفساد إلى مزاجه، فإن كان الفساد قويا وقع المرض في الرئة (الكركي، 2016، الصفحات 68-69 بتصرف). وقد عرف العالم عدة فيروسات في السنوات الماضية مثل فيروس أنفلونزا الطيور والخنازير وسارس وغيرها.

### 2.2 التعريف بأزمة كورونا وانعكاسها على التبادل التجاري الدولي:

ما حدث في سنة 2020 بفعل ما يسمى بفيروس كورونا التاجي، الذي استشرى في كل أنحاء العالم، خلّف الخوف في حياة الأفراد وآثارا سلبية على الاقتصاد. ويمكن تشخيص انعكاس الأزمة تجاريا من ناحيتين، الأولى تتمثل في انخفاض التجارة الدولية للسلع والخدمات، والثانية في إمكانية فرض قيود تجارية على المنتجات الصيدلانية كرد فعل لتفشي الوباء، ومن ثم ارتفاع أسعارها.

**أولا: تعريف مرض فيروس كورونا:** فيروسات كورونا هي سلالة واسعة من الفيروسات التي قد تسبب المرض للحيوان والإنسان، ومن المعروف أن عددا من فيروسات كورونا تسبب لدى البشر أمراض تنفسية مختلفة، ومرض كوفيد 19 هو مرض معد يسببه آخر فيروس تم اكتشافه من سلالة فيروسات كورونا، وهو اختصار بالإنجليزية لجملة (مرض فيروس كورونا لسنة 2019)، ولم يكن هناك أي علم بوجود هذا الفيروس الجديد ومرضه قبل بدء تفشيه في مدينة ووهان الصينية في ديسمبر 2019، وقد تحول كوفيد 19 إلى جائحة أثرت على اقتصاديات العديد من بلدان العالم. وتتمثل الأعراض الأكثر شيوعا لمرض كوفيد 19 في الحمى والإرهاق والسعال الجاف، وفقدان حاسة الذوق أو الشم وغيرها، ويصاب بعض الأفراد بالعدوى دون أن يشعروا إلا بأعراض خفيفة جدا، ويتعافى معظم الناس (نحو 80%) من المرض دون الحاجة إلى علاج خاص. ولا يوجد في سنة 2020 أدوية ثبت أن من شأنها الوقاية من هذا المرض أو علاجه (منظمة الصحة العالمية، 2020).

ويمكن القول أن فيروس كورونا المستجد أحدث خوفا مشروعا على حياة وصحة الأفراد، وخوفا غير مشروعا على سيروية الحياة والمجتمع والاقتصاد، ذلك أن احتمال الوفاة بهذا المرض لا يزيد عن 10% تقريبا، والخطورة تكمن في سرعة انتشاره من شخص إلى آخر، وفي تأخر ظهور دواء فعال وفي حداثة الفيروس وتطوره.

#### ثانيا: انعكاس أزمة كورونا على التبادل التجاري الدولي:

من المقرر أن تنخفض التجارة الدولية للسلع بنسبة تتراوح بين 13 و32% في عام 2020 بسبب جائحة كورونا، ويعتقد الاقتصاديون في منظمة التجارة العالمية، أن هذا الانخفاض سيتجاوز على الأرجح الركود التجاري الناجم عن الأزمة المالية العالمية في 2008-2009. ومن المرجح أن تنخفض التجارة بشكل أكثر حدة في القطاعات التي تتميز بسلاسل القيمة المعقدة، خاصة في الإلكترونيات ومنتجات السيارات، كما ستتأثر تجارة الخدمات بشكل كبير بسبب فرض قيود على النقل والسفر والسياحة ( منظمة التجارة العالمية، 2020). لذلك فأغلب قطاعات الأعمال تأثرت سلبا ما عدا قطاع الصناعة الصيدلانية.

وبعد إدخال تدابير احتواء الوباء في جميع أنحاء العالم، انخفض الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في منطقة منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بنسبة 1.8% في الربع الأول من عام 2020 حسب التقديرات المؤقتة، في دول كفرنسا وإيطاليا، كندا وألمانيا والمملكة المتحدة وفي الولايات المتحدة واليابان وغيرهم، وهو أكبر انخفاض منذ الانكماش بنسبة 2.3% في الربع الأول من عام 2009 عند ذروة الأزمة المالية (منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، 2020). وتقول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية والاتحاد الأوروبي في مجال حق الملكية الفكرية، إن أزمة كورونا تسلط الضوء على الحاجة إلى مكافحة بيع الأدوية المزيفة، إذ تم ضبط عمليات لإمدادات طبية مزيفة تم بيعها كعلاجات للمرض (منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، 2020).

وتُبدل جهود ملحوظة لضمان البحث والتطوير الفعالين للتشخيصات والعلاجات واللقاحات المتعلقة بمرض كورونا، لكن استجابة الوباء الدولية تفتقر إلى حد كبير إلى إستراتيجية شاملة، حول كيفية ضمان الصلة بين البحث والتطوير والتوزيع، وقد ظهر هذا بالفعل بوضوح في النقص في الكمادات والقفازات والعباءات الطبية للعاملين الصحيين في إفريقيا، رغم أنها سلع يسهل تصنيعها، وبمجرد توفر العلاج أو اللقاح للمرض، من المرجح أن يتجاوز الطلب العرض، فينتج على ذلك عواقب وخيمة على العدالة الصحية (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، 2020). وإلى غاية الأشهر الأخيرة من عام 2020 لم يتم الإعلان عن مضاد فعال

للفيروس، وهو ما يزيد من القيمة التسويقية للمضاد المنشود، ويبدو أنه من مصلحة الشركات الدوائية أن تطول الأزمة أكثر لتحقيق النصيب الأكبر من الأهداف.

من المؤكد أن أزمة كورونا الراهنة تحديات وفرص، تحديات كيفية إدارة انكماش الاقتصاد، وفرص كيفية التعايش مع الأزمة وتطوير الآثار، واختبار مدى كفاءة الإدارة في منظمات الأعمال المختلفة، وانتعاش قطاعات أعمال معينة حسب الطبيعة الصحية للأزمة، والنمط المعيشي الفريد للأفراد في التعايش مع الوباء من خلال الوقاية بالحجر المنزلي، حيث تبدو الفرص التسويقية مواتية للأعمال الدوائية والطبية، والخدمات الالكترونية المختلفة التعليمية والطبية والاستشارية والترفيهية وغيرها.

وقد ألغت الدول المتقدمة الأعضاء في منظمة التجارة العالمية الرسوم الجمركية مع الدول الأكثر رعاية، أي دون تمييز بين الشركاء التجاريين والتعريفات التفضيلية في الأدوية، وفي اتفاقيات التجارة الإقليمية الخاصة بها للمعدات الطبية ومنتجات الحماية الشخصية، ولدى الأعضاء من البلدان النامية والأقل نمواً متوسط ومعدلات تفضيلية أعلى، خاصة بالنسبة للمستلزمات الطبية والأدوية، وقد يكون هناك مجال لمزيد من تحرير التعريفات على أساس الدولة الأكثر رعاية. لذلك فجائحة كورونا سلطت الضوء على الحاجة إلى مزيد من التعاون والجهود للحد من الحواجز أمام التجارة (منشورات منظمة التجارة العالمية، 2020، صفحة 01). عملياً يمكن القول أن هناك دول ستستفيد من عضويتها في منظمة التجارة العالمية وفي التكتلات الاقتصادية، بالحصول على السلع الطبية بقيود ضئيلة أو دون أي قيود على الاستيراد، في حين أن بعض الدول الأخرى ستعاني من الأزمة، بتحمل أعباء إضافية بسبب فرض قيود تجارية على استيراد المنتجات الطبية من الدول المصدرة لها.

### 3. المفهوم الإجمالي لفرصة نمو أعمال الصناعة الصيدلانية:

وفقاً لتوجه هذا المقال سيتم التعبير عن فرصة نمو الأعمال الصيدلانية، بدلالة ارتفاع مبيعات وصادرات المنتجات الصيدلانية المتعلقة بمرض كورونا.

**3.1 قطاع أعمال الصناعة الصيدلانية على الصعيد الدولي:** تعتبر الصناعة الصيدلانية من الصناعات الإستراتيجية التي تضم مجموعة متكاملة من الوظائف والمتعاملين والإجراءات، والتي تهدف إلى توفير الأدوية اللازمة للطب البشري والحيواني بالجودة العالية والفعالية المطلوبة، ومن التحولات في بيئة الأعمال الصيدلانية الدولية بروز التحالفات الإستراتيجية بين الشركات الدوائية لتحقيق أهداف بحثية وإنتاجية وتسويقية، إضافة إلى بروز الدول الناشئة في الصناعات الصيدلانية، مما أنتج منافسة كبيرة بينها وبين المخابر الصيدلانية في أوروبا وأمريكا واليابان. فضلاً عن العمل تحت ترتيبات منظمة التجارة العالمية، فيما يخص حماية الأدوية المبتكرة بموجب اتفاقية حقوق الملكية الفكرية. إضافة إلى التطور الكبير والمستمر في استخدام التكنولوجيا الحيوية بإنتاج اللقاحات والبروتينات، والأجسام المضادة لعلاج الأمراض المستعصية، وكذلك تزايد دور الحكومات في صياغة السياسات الدوائية (غول، 2018، الصفحات 732-735 بتصرف).

**3.2 مفهوم فرصة نمو الأعمال:** على الصعيد المحلي فرصة نمو عمل أو فرصة تسويق هي مجالات الأعمال المرغوبة في المنظمة، والتي تؤدي فيها ربحية ويجعلها في موقف تنافسي جيد، وقد تكون الفرص البيئية للمنظمات على شكل ارتفاع الطلب على منتجات المنظمة وغيرها (طه، 2008، الصفحات 213-215 بتصرف). وعلى الصعيد الدولي فرص نمو الأعمال الدولية أو فرص التسويق الدولي، تمثل كل الأنشطة التي تقوم بها الشركة عندما تسوق وتصدر فوائض منتجاتها، خارج سوقها المحلية الرئيسية إلى أسواق أجنبية (حجر، 2007، صفحة 421 بتصرف).

ومن الناحية الإجرائية، فرص نمو الأعمال تمثل تطور مبيعات وصادرات المنتجات الصيدلانية ذات الصلة بمرض كورونا، ويتوقف هذا التطور على مدى ملائمة بيئة الأعمال في الأسواق المحلية والدولية، بمعنى إذا وُجد مرض معين مثل مرض كورونا وتفشى بين الأفراد والدول، فإنه توجد فرص أعمال للمنتجات الصيدلانية، وإذا زاد الطلب المحلي والدولي على هذه المنتجات وتطورت المبيعات والصادرات

في فترة معينة، فإنه يوجد استغلال للفرص التسويقية والتصديرية، وأن متغيرات بيئة الأعمال أثرت بالإيجاب من خلال تفشي ذلك المرض المعد عالميا.

### 3.3 التسويق للمنتجات الصيدلانية ذات الصلة بأزمة كورونا:

يمكن تصنيف المنتجات الطبية ذات الصلة بمرض كورونا، إلى أربع مجموعات رئيسية (منشورات منظمة التجارة العالمية، 2020، ص 01):

- الأدوية والمستحضرات الصيدلانية؛
- المستلزمات الطبية: تشير إلى المواد الاستهلاكية للاستخدام في المستشفيات والمختبرات مثل الكحول، الحقن، الشاش، الكواشف... إلخ؛
- المعدات والتكنولوجيا الطبية: موازين الحرارة، جهاز المسح بالموجات فوق الصوتية، مراوح وأقنعة الأكسجين، معدات الأشعة السينية... إلخ؛
- منتجات الحماية الشخصية: صابون اليد، المطهرات (منتجات التعقيم)، الكمامات والقفازات الطبية، النظارات الواقية... إلخ.
- بالإضافة إلى الخدمات الطبية الاستشارية التي يتم الطلب عليها بكثرة، لغرض فهم هذا الفيروس المستجد، واستوعاب كيفية تأثيره وسبل الوقاية منه. أيضا يمكن التعبير عن الأدوية بالأفكار الطبية ذات الصلة بالفيروس، على اعتبار أن المرض يوصف بالمستجد والمتطور من عائلة فيروس كورونا، والمتعلقة بالعقارات أو اللقاحات أو البروتوكولات التي من شأنها أن تخفف أعراض المرض أو تشفي المرضى تماما.

ولا تزال التعريفات الجمركية على بعض المنتجات الطبية مرتفعة للغاية، على سبيل المثال متوسط التعريف المطبقة على صابون اليد 17%، وبعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية يطبقون تعريفات جمركية تصل إلى 65%، ولوازم الحماية المستخدمة في محاربة المرض تجتذب متوسط تعريف 11.5% وترتفع إلى 27% في بعض البلدان (منشورات منظمة التجارة العالمية، 2020، ص 01). وتعتبر التعريفات الجمركية المطبقة على المنتجات الطبية مرتفعة، إضافة إلى قيود تجارية أخرى، كرد فعل لتفشي المرض تفرض على الدول النامية وغير العضو في منظمة التجارة العالمية، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات الصيدلانية، فضلا عن جشع الوكلاء والموزعين وتجار الجملة والتجزئة بالمغالاة في هوامش الربح، الأمر الذي يتسبب في فقاعة أسعار للمنتجات الطبية ذات الصلة بأزمة كورونا، فارتفع سعر الكمامات وأجهزة التنفس الاصطناعي... وغيرها، ويتوقع أن يكون سعر اللقاح أو الدواء المنشود لعلاج مرض كورونا في مستويات مرتفعة جدا.

ويكون التسويق الصيدلاني على الرعاية الصيدلانية، وليس فقط على الأدوية والعقاقير، ويهتم التسويق الصيدلاني بالدرجة الأولى بالمرض، وليس فقط بالشركة المنتجة للمواد الصيدلانية (زكرياء، 2016، صفحة 170 بتصرف). حيث تم الترويج للمرض على نطاق واسع خاصة في بداية تفشي الفيروس، والترويج للمرض ضمنا وظاهريا أيضا يهدف إلى الترويج للمنتجات الصيدلانية التي تساعد في الوقاية منه. والكثافة في الوسائط المتعددة عبر مختلف المواقع الإلكترونية، استحدثت ومضات لكيفية الحصول على معلومات وأرقام حول المرض وأعراضه وكيفية الوقاية منه، وقد اهتمت كافة القنوات التلفزيونية بإعلان أخبار المرض...، وعلى منابر منظمات عالمية كمنظمة الصحة العالمية والتجارة العالمية وغيرهما، يتم الترويج للوقاية والإستشفاء، وكذا يتم الترويج لضرورة استعمال السلع الطبية لكل فرد وفي كل دولة، وضرورة تبادل الخدمات والأفكار الطبية من الأطباء والمخبرين المختصين. كذلك قام مكثفي وأصحاب بعض بروتوكولات الدواء بالبيع الشخصي، وذلك بإقناع الحكومات بالمعلومات لاستخدام تلك البروتوكولات وشرائها لمواطنيها. والقيام بتنشيط المبيعات من خلال عقد مؤتمرات عبر الفيديوها، لدفع وتشجيع الطلب على بعض المنتجات كأجهزة التنفس الاصطناعي.

وأدى فرض الحجر المنزلي استجابة لجائحة كورونا، بالمستهلكين إلى زيادة التسوق عبر الإنترنت واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي، فنتج عن ذلك ارتفاع كبير في مبيعات الشركات للمستهلكين (Business-to-Consumer) أو (B2C) "التجارة والتسويق الإلكترونيين بين شركات الأعمال والمستهلكين". وزيادة في التجارة الإلكترونية بين الشركات (Business-to-Business) أو (B2B) "التجارة والتسويق الإلكترونيين في ما بين شركات الأعمال"، والزيادة في مبيعات (B2C) واضحة بشكل خاص في المبيعات عبر الإنترنت للمستلزمات الصيدلانية وغيرها، وقد اعتمدت الحكومات تدابير جديدة تضمنت تعزيز خدمات الصحة البعدية (منشورات منظمة التجارة العالمية، 2020، صفحة 02). وعلى المستوى الجزئي برزت فرصة إنتاج الكمادات مثلا في عدة منظمات وفي العائلات، حيث أنتجت وسقت بعض الخياطات عدة وحدات، وفي مؤسسات التكوين المهني وفي مخابر الجامعات ودكاكين الخياطة، فضلا عن شركات المواد الشبه الصيدلانية... أيضا وفي إطار العلاقات العامة، قدم بعض الشخصيات السياسية والرياضية والأثرياء هبات أو تبرعات المعدات الطبية ...

حسب خصائص الأزمة ففئة التوزيع دوليا من المصدر إلى المستورد، من شركات ومخابر الدول المنتجة للمنتجات الصيدلانية إلى شركات الاستيراد والوكلاء، ومن مقدم الخدمات الطبية إلى الوكلاء وإلى طالب الخدمة عمليا أو عبر الإنترنت.

وقد حفزت أزمة كورونا استخدام خدمات التطبيب عن بعد، ومع انتشار المرض حفز الفيروس النداءات من أجل استخدام أوسع للطب عن بعد. في الصين على سبيل المثال، تسارعت المنصات الطبية عبر الإنترنت بشكل كبير بين ديسمبر 2019 ويناير 2020، وأظهرت بعض المنصات نموا من ثلاثة أرقام، حتى أن أحدها أظهر نموا بنسبة 900 في المائة، ويقوم بعض مقدمو الخدمات بتوسيع أنشطتهم لتمكين المرضى من الاستفادة من الخدمات التي يتم الحصول عليها من الخارج، وقامت بعض السلطات القضائية بمراجعة القوانين واللوائح، لتسهيل خدمات الطب عن بعد على أساس مؤقت (منشورات منظمة التجارة العالمية، 2020، صفحة 02).

ومع انتشار الجائحة، بدأ مخزون معدات الحماية الشخصية والأجهزة الطبية في التناقص سريعا في جميع أنحاء العالم. رغم أن مصنعي المستلزمات الطبية زادوا من إنتاجهم، إلا أن الطلب يفوق العرض بكثير، فالسرعة لها أهميتها مع زيادة طول وقت التسليم، وصفقات شراء الإمدادات لا تتاح إلا لفترة قصيرة، قبل أن تضيق الفرصة وينتهزها مشتر آخر، كما أن لوجستيات توصيل الإمدادات صعبة للغاية، ومع تضيق الخيارات على العدد القليل من الرحلات الجوية، لجأ الموردون إلى النقل البحري والبري لأن الشحن الجوي محدود أو غير منتظم (لورنتيس، 2020).

بالنتيجة تكوّن نظام متكامل للتسويق الصيدلاني للمنتجات ذات العلاقة بمرض كورونا، بإنتاج منتجات وقائية وفقا لسياسة تسعيرية حسب زيادة الطلب، بالترويج المتنوع والواسع النطاق لضرورة الوقاية من المرض، عبر توزيع الكتروني وتقليدي ومختلط أيضا.

#### 4. إرهاصات أزمة كورونا العالمية:

يمكن القول أن لظهور أزمة كورونا العالمية عدة مقدمات ومسببات اقتصادية وغير اقتصادية، ويمكن إجمال أهمها في ما يلي:

**1.4 الإدارة بالأزمات:** تقوم عملية الإدارة بالأزمات على خلق أزمة وهمية يتم من خلالها توجيه قوى الفعل السلوكي والاقتصادي إلى تكريس الأزمة، أو إلى سلوك معين بشأنها، وتستخدم الدول والشركات الكبرى الإدارة بالأزمات كأسلوب لتنفيذ استراتيجياتها الكبرى في الهيمنة على العالم، ولتأكيد قوتها وفرض إرادتها وإدارتها وبسط النفوذ، وبشكل لا يفقدها أصدقاؤها، ولتحديد أعدائها وتدمير مصالحهم، وفي الوقت ذاته لتقوية تحالفاتها القديمة، بل ولتحقيق أهدافها الخفية طويلة المدى التي لا تستطيع الإعلان عنها أو حتى مجرد التنويه عنها والتنبؤ بها (الخضري، 2003، الصفحات 37-38 بتصرف)، لذلك من الممكن أنه قد تم إدارة أزمة كورونا من عدة أطراف منها الشركات الدوائية والدول المنتجة، ولعدة أهداف أهمها نمو الفرص التسويقية للمنتجات الطبية ذات العلاقة بالوباء؛

**2.4 صناعة الأزمات:** من بين أسباب الأزمات استعراض القوة واستغلال أوضاع التفوق على الآخرين، سواء نتيجة الحصول على قوة جديدة أو حصول ضعف لدى الآخر أو للثنين معا، وتبدأ الأزمة بعملية خاطفة للتأثير على مسرح الأحداث دون أن يكون هناك حساب للعواقب، ثم تتدخل جملة عوامل غير منظورة فتحدث الأزمة. أيضا من الأسباب الرغبة في الابتزاز حيث تقوم جماعات الضغط والمصالح باستخدام هذا الأسلوب لجني المكاسب غير العادلة، بصنع الأزمات المتتالية في الكيان الإداري، وإخضاعه لسلسلة من الأزمات التي تجر متخذ القرار على الانصياع لهم. ويمكن أن يكون السبب أخطاء بشرية بسبب غياب الدافعية للعمل وتراخي المشرفين .... (نصر، 2019، الصفحات 21-23 بتصرف)، وأسباب أزمة كورونا قد تكون استعراض القوة من الو م أ أو الصين أو من الاثنين معا أو من طرف آخر؛

**3.4 الإرهاب البيولوجي:** ويُعرف الإرهاب البيولوجي بأنه استخدام جماعات من الأفراد للكائنات الحية المجهرية مثل البكتيريا والفطريات والفيروسات وغيرها، وذلك قصد إحداث الأوبئة، أو الموت للإنسان أو الحيوان أو المحاصيل الزراعية أو جمعها معا (غريب، 2014، صفحة 97 بتصرف)، وتعتبر الأسلحة البيولوجية من الأسلحة الغيبية التي تستهدف الصحة والأمان، وربما يمكن تصنيف أزمة كورونا في هذا السيناريو؛

**4.4 البعد السياسي والاقتصادي في إدارة الأزمات:** بالنظر إلى أن أكثر الأزمات ناتجة عن صراعات، صراع الأفراد على الموارد المادية المحدودة والفرص المعنوية المعدودة، وهذا الصراع يهدف إلى نهب الثروة أو خطط اقتصادية لاستغلال الموارد، فلا يمكن فهم الأزمة في تاريخ البشر إلا والبعد الاقتصادي حاضر بقوة، ويتحدد المصطلح في دائرة السياسة والعلاقات الدبلوماسية الدولية، باتخاذ القرارات السريعة لمواجهة التحديات والطوارئ الدولية، قصد منع الصدمات واحتمالات المواجهة بين الدول (جمعة، 2018، الصفحات 23-24 بتصرف). ويمكن أن تكون هذه حجة لأزمة كورونا، لغايات تغليب الصراع بين الدول الرائدة بالنظر إلى استبعاد المواجهة العسكرية؛

**5.4 الصحة سلعة عالمية:** هناك روابط واضحة بين العولمة والصحة، حيث تشجع العولمة الصحة كسلعة عالمية، ومصدرا عاما بسبب طبيعة الصحة في العالم، وفي عالم تحول الاستعمار التقليدي إلى شكل تكنولوجي وإعلامي وثقافي ومعلوماتي، بهدف حسب منظور المستعمر تحسين الوضع الصحي للإنسان والسكان، الذين يشكلون أسواق الاستهلاك في بلدان العالم النامي خاصة (بوجانة، 2017، الصفحات 126-127 بتصرف). بالنتيجة الإنسان أو كل نسمة يعتبر مستهلك لأعلى سلعة (الصحة)، هذه السلعة التي يبذل في سبيلها كل ما يملك، وهذا هو جوهر الاستثمار الواعد في الصحة، الذي تسعى الشركات الدوائية العالمية لاحتكاره وحمايته لصالحها فقط؛

**6.4 القوة القاهرة كسبب لنفي مسؤولية مُنتج الدواء البشري:** ويعد عدم توقع مُنتج الدواء الحساسية عند استهلاك المريض الدواء شرطا أساسيا لاعتبارها قوة القاهرة، تحول دون قيام مسؤولية مُنتج الدواء البشري (يوسف، 2015، الصفحات 296-297 بتصرف)، وهذه تعتبر ذريعة قانونية للشركات المنتجة للدواء، بتجربة عدة أدوية ولقاحات وبروتوكولات، خاصة في زمن انتشار الأوبئة كوباء كورونا، وذلك بمسؤولية محدودة؛

**7.4 حقوق الملكية الفكرية وسيلة لاحتكار الابتكار الدوائي:** وقد أثر تطبيق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية كثيرا على التجارة العالمية، إذ وجدت الدول الصناعية ضالتها حين تم التوقيع على الاتفاقية، والتي تمنع تقليد المنتجات المبتكرة، وتحديد مدة الاحتكار بـ 20 سنة كحد أدنى، مع تجديد المدة مرارا بإدراج تحسينات وتطوير على الدواء نفسه، وقد تم تشديد العقوبات في حالة التقليد، حتى أن إدراج ملف حق الملكية الفكرية كان يطلب من الو م أ، التي ادعت قرصنة الشركات الصينية خاصة لأفكارها (بوشناقة، 2010، الصفحات 9-10 بتصرف). وهذه قرينة على وجود لوبي تجاري في مجال الابتكار الفكري، وفي قطاع الدواء خاصة، إذ تسعى الدول



والشركات المحتكرة للأدوية البشرية للربح على حساب الإنسان، وعلى حساب الأمم والدول النامية، ومن أهدافها كيفية الحصول على حصة تسويقية لمنتجاتها في أي سوق دولية، والفرصة تكون مواتية في حالات المجاعة والحروب والأوبئة...؛

**8.4 البعد الأخلاقي والمسؤول للشركات التي تستخدم الأبحاث البيولوجية الطبية:** يظهر من خلال استخدامات وتطبيقات الهندسة الوراثية والتكنولوجيا الحيوية في أبحاث البيولوجيا الطبية (البيوطبية)، أن الإنسان يتجه بالعلم والتقنية اتجاه يصاد به طبيعته البشرية نتيجة جهله عواقب تلك الاستخدامات (مخلوف، 2018، صفحة 102 بتصرف). لذلك فالتقدم العلمي المتسارع يفتقر للأخلاقيات والمسؤولية، نتيجة التجاوزات والانتهاكات بالطبيعة البيولوجية البشرية والنباتية والحيوانية والمتعلقة بالطبيعة، أي أنه يتم صناعة الأوبئة التي تصيب الأحياء بذريعة الأبحاث والتجارب العلمية، وهو ما يخدم مصالح الشركات المنتجة للأدوية.

#### **5. تقييم فرص نمو أعمال المنتجات الصيدلانية ذات الصلة بأزمة كورونا والأطراف المستفيدة منها:**

عمليا يتم تقييم فرص نمو الأعمال من طرف إدارة المؤسسة، ومن خلال بحوث ونظام المعلومات الإدارية يمكن رصد وتقييم التغييرات في بيئة الأعمال الدولية، وتحديد المتغيرات التي تؤثر في نمو وتراجع المبيعات والصادرات، ويتمثل هذا التغير في ظهور وباء كورونا العالمي، وهذه الآلية تنطبق على مؤسسات قطاع الدواء والصيدلة. ولا شك أن من أهم الأطراف الفاعلة والمستفيدة من أزمة كورونا، هي الأطراف التي تعمل في قطاع الصناعة الدوائية والصيدلانية. ولهذا الأزمة دورة حياة، بداية، نمو وذروة، نهاية وتدهور، حيث يُتوقع أن لا تطول الأزمة أكثر من عامين.

#### **1.5 تقييم فرص نمو أعمال المنتجات الصيدلانية ذات الصلة بأزمة كورونا:**

تتولى الإدارة في الشركات الدولية المصدرة للمنتجات الصيدلانية عمليا تقدير المبيعات (الصادرات) أو إجمالي الطلب في الأسواق المستهدفة، وبناءً على تحليل معلومات الوباء في تلك الأسواق يتم تقييم فرص التسويق والتصدير، ووضع الخطط والقرارات التي تتعلق بالطلب والإنتاج، ويتمثل طلب السوق على السلع الصيدلانية في الحجم الكلي الذي سيتم شراؤه من قبل مجموعة محددة من العملاء في منطقة جغرافية محددة، وفي فترة زمنية محددة وفي بيئة أعمال محددة.

ولا شك أن شركات الدواء العالمية والدول الرائدة في هذا المجال أعدت بحوثا لرصد هذا التغير في بيئة أعمال القطاع، والمتمثل في تفشي مرض كورونا في كل العالم، وقامت إدارة الشركات بصياغة القرارات لاستغلال هذه الفرصة، بالإنتاج والابتكار والتكيف مع مختلف بيئات الأعمال والأسواق الدولية المختلفة، وهو ما أتاح التوسع والنمو للشركات الدوائية والدول المصنعة للسلع الصيدلانية. ومن خلال نظام المعلومات الإدارية، تقوم إدارة أعمال الشركات الكبيرة الدوائية بتقدير مبيعاتها وتقييم فرص صادراتها، وبالتالي إدارة أزمة كورونا العالمية، واقتناص الفرص بنمو مبيعات وصادرات المنتجات المتعلقة بالمرض.

وبالنظر إلى استراتيجيات الشركات الصيدلانية العالمية، فهي تقتنص حصص سوقية لمنتجاتها في حالي الاستقرار والأزمات، لأنه في حالة تفشي الأمراض على المستوى العالمي تظهر الحاجة للمنتجات الصيدلانية والخدمات الطبية.

وقد واجه المصابون بعدوى فيروس كورونا احتمالات التعرض لصدمة قوية، تؤثر على مستوى رفاهيتهم الشخصية والاقتصادية، فالوضع قيد الحجر أو الخضوع للعلاج يعني انقطاع المصاب عن العمل، كذلك فإن البلدان التي تتعرض لحالة طوارئ مفاجئة وغير متوقعة في مجال الصحة العامة، قد تجد ميزانيتها تنكمش في سياق مواجهة التبعات الإنسانية والاقتصادية، وقد أصبحت الحكومات بحاجة إلى زيادة إنفاقها لمكافحة أثر هذا الفيروس (مولايين، 2020). ومن هنا تم استهداف الأفراد والبلدان التي تفشى فيها الوباء، وأضححت كل دولة عبارة عن سوق مستهدف وفعلي، وكل فرد عبارة عن مستهلك محتمل، وكل مصاب بالمرض عبارة عن مستهلك فعلي، بالنتيجة ارتفع إجمالي الطلب في الأسواق المستهدفة، وارتفعت المبيعات والصادرات، فتمت فرص تسويق المستلزمات الصيدلانية والأدوية والمعدات.

ومع ازدياد أعداد الإصابات بفيروس كورونا باطراد، تطُلب البلدان المتعاملة مع البنك الدولي من البنك المساندة الطارئة والمساعدة في التصدي للجائحة. لأنه من الضروري شراء المستلزمات الطبية على أساس طارئ، وينطبق الأمر نفسه على طلب الخدمات الاستشارية لزيادة الوعي العام، ووضع بروتوكولات العمل في المختبرات الطبية، لاسيما أن الكثير من المستشفيات لا تستطيع إدارة العدد المرتفع من الحالات (شارما، 2020). لذلك فوجئت أغلب دول العالم بالوباء وبسرعة انتشاره، وسرعة انتقال العدوى بين الأفراد وبين الدول، نظرا للنسخة الحديثة من العالم الذي صغر حجمه، وضائق طرقه بسهولة انتقال الأفراد والأفكار والأموال بين الدول، الأمر الذي أجبر بعض الدول إلى طلب المساعدة من المنظمات غير الحكومية ومن الدول الصديقة تجاريا، وهو ما ساهم في ارتفاع الطلب على مستلزمات الحماية الشخصية والمعدات الطبية وغيرها.

وعلى خلاف فترات الهبوط الاقتصادي الأخرى، لم يأت تراجع الناتج المحلي في هذه الأزمة مدفوعا بتراجع الطلب، إنما هو نتيجة لإجراءات الحد من انتشار المرض، ومن ثم فإن دور السياسة الاقتصادية للدول لا يتمثل في تحفيز الطلب الكلي، على الأقل ليس في غمار الأزمة، إنما ينصب على تعزيز الموارد اللازمة لإجراء اختبارات تشخيص كوفيد 19 وعلاجه، لأنه يجب الحفاظ على انتظام الرعاية الصحية، بل إن ذلك قد ينطوي على إجراءات تَدخُّلية من جانب الحكومات لتوفير الإمدادات الأساسية (زيتيلماير، 2020). ويهدف الحد من انتشار المرض، سعت أغلب الحكومات إلى توفير المنتجات الطبية الضرورية، وهو ما أثر على التوازن الاقتصادي وتذبذب الناتج المحلي للدول بتراجع الطلب في أغلب قطاعات الأعمال باستثناء قطاع الدواء والصيدلة. بالنتيجة انتعش قطاع الصناعة الدوائية انتعاشا غير مسبوق، وحتى خروج اللقاح ودواء علاج فيروس كوفيد 19 للعلن، من المتوقع أن يحقق أرقاما قياسية في المبيعات والصادرات، وبقيم مالية أكثر من أزمات الأوبئة السابقة الملاريا والإيبولا وغيرها، فضلا عن أن سعر ذلك اللقاح، من المتوقع أن يكون غير عادل، وإنما يكون وفق إستراتيجية الكشط بحيث يبدأ بأعلى المستويات لمدة معينة ثم ينخفض تدريجيا.

## 2.5 الأطراف المستفيدة من الأزمة:

من المؤكد أن الأطراف المستفيدة من الأزمة عديدة، لكن أهم هذه الأطراف هي المنتجة للمنتجات الصيدلانية المتعلقة بالمرض. 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 الكمادات وأجهزة التنفس الاصطناعي وبروتوكولات العلاج وغيرها، وتم استهلاك ملايين الوحدات يوميا، وبذلك استفادت الشركات العالمية التي تصنع هذه السلع. واستفادت الصين بالدرجة الأولى من فرص تصدير المنتجات الطبية لعدة دول، وتقديمها على شكل هبات لبعض الدول الأخرى، وحتى على مستوى الشركات الصغيرة والمتوسطة، أتاحت لها الفرصة لإنتاج وتسويق الكمادات والقفازات الطبية وغيرها.

وتهيمن الوم أ ودول الاتحاد الأوروبي واليابان وبعض الدول الناشئة على الصناعة الصيدلانية العالمية، وقد تغير ترتيب الدول في هذا القطاع، حيث كان الترتيب عام 2016 لأكبر عشرة دول منتجة كما يلي: الوم أ، الصين، اليابان، ألمانيا، فرنسا، البرازيل، إيطاليا، الهند، إسبانيا وروسيا، حيث تقدمت الصين من المركز العاشر سنة 2003 إلى المركز الثاني عام 2016 (قطاف، 2016، صفحة 327 بتصرف). بالنتيجة ستستفيد هذه الدول والدول المنتجة والمصدرة للمنتجات الصيدلانية من فرص تصديرية ذات قيم كبيرة جدا في سنة 2020 بفضل هذه الأزمة، لذلك لهذه الأزمة الانعكاس البارز في استفادة بعض الشركات العالمية المنتجة لهذه الدول من فرص تسويقية أكبر من ذي قبل، وبالتالي نمو واتساع مشاريعها واستثماراتها في وقت انتشار هذا الوباء.

## 6. سيناريوهات نهاية أزمة كورونا:

على الرغم من أن الأزمة ما زالت جارية إلى غاية كتابة هذه الأسطر، إلا أنه يمكن القول أن جميع الأطراف قد تأثرت من تداعيات مرض كورونا، وبما أن الأزمة لازالت جارية حتى نهاية العالم 2020، يمكن أن تؤول أزمة كورونا إلى سيناريوهين، قد تقصر مدة الأزمة وتلاشى مطلع العام 2021، وقد تطول وتستمر طيلة العام 2021 وما بعده. السيناريو الأول: في حالة ما إذا انتهت الأزمة قريباً، فقد تكون الشركات والدول المنتجة للمنتجات الصيدلانية حققت نمواً كبيراً لأعمالها، وتوسعت مشاريعها وفرضت هيمنتها على القطاع الدوائي، ويعرف بذلك الاقتصاد العالمي ركوداً كبيراً في جل قطاعات الأعمال ما عدا قطاع الصناعة الدوائية والصيدلانية، أما السيناريو الثاني: في حالة ما إذا طالت مدة الأزمة بتأخر ظهور اللقاح الفعال، فإن الشركات والدول المنتجة للمنتجات المتعلقة بالمرض ستحقق أعظم العوائد.

## 7. خاتمة:

ما يمكن قوله ختاماً حول هذا الموضوع أن لأزمة كورونا عدة انعكاسات منها السيئ ومنها غير ذلك، وتلك الانعكاسات أثرت على قطاعات الأعمال الدولية، فعرفت جلها الركود، باستثناء بعض قطاعات الأعمال مثل الأعمال الدوائية والطبية، والخدمات الالكترونية المختلفة عن بعد، التعليمية والاستشارية والترفيهية وغيرها، لذلك فقد برزت فرص نمو المبيعات والصادرات في هذه القطاعات. ومن الدروس المستفادة من الأزمة تعلم كيفية إدارة انكماش الاقتصاد، وكيفية التعايش مع الأزمة واختبار مدى كفاءة الإدارة في منظمات الأعمال المختلفة في التعامل مع الأزمة. وتوافقاً مع فرضية الدراسة انعكست أزمة كورونا على تعظيم مكاسب الدول والشركات العالمية الرائدة في مجال الصيدلة، حيث نما الطلب الدولي على السلع والخدمات الطبية والصيدلانية.

ويمكن إيجاز أهم النتائج فيما يلي:

- من الانعكاسات السلبية لأزمة كورونا على الاقتصاد، تراجع الطلب في أغلب قطاعات الأعمال، ومن الإيجابيات انتعاش قطاع الصناعة الدوائية والصيدلانية؛
- لأزمة كورونا عدة إرهابات ومسببات اقتصادية وغير اقتصادية، منها استخدام الاختبارات البيولوجية لاستهداف الصحة والأمان، الإدارة بالأزمات، واعتبار الصحة كسلعة عالمية...، وهو ما يتوافق مع نتائج الدراسات السابقة كدراسة الصادق بوشناق، (2010)، وعائشة حمايدي، (2012)... وغيرها، فضلاً عن تأثير الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات العالمية في قطاع أعمال الصيدلة والأدوية، للتنافس على الحصة السوقية في الأسواق العالمية، وهو ما يتوافق مع نتائج دراسة عادل مياح، لحسن دردوري، (2019)؛
- تشكل نظام متكامل للتسويق الصيدلاني للمنتجات ذات العلاقة بمرض كورونا، وبواسطة نظم المعلومات الإدارية والإستراتيجيات التسويقية، ترصد وتقتنص الشركات الدولية التي تعمل في قطاع الصناعة الصيدلانية، الفرص لتسويق المنتجات ذات الصلة بأزمة كورونا إلى الأسواق الدولية؛
- من المؤكد أن أحد أهم الأطراف المستفيدة من أزمة كورونا يتمثل في الدول والشركات المنتجة والمصدرة للمنتجات الصيدلانية، وعلى الرغم من أن الأزمة لا تزال جارية حتى الأشهر الأخيرة من عام 2020، من الطبيعي أن تكون الشركات الدوائية والصيدلانية، قد حققت نمواً كبيراً لمبيعات منتجاتها، نتيجة انتعاش قطاع أعمال الدواء ومستلزماته في وقت تفشي وباء كورونا.

ويمكن اقتراح ما يلي:

من المهم جداً الاستفادة من أزمة كورونا، كون الأزمة ليست دائمة والأزمات دورية الحدوث، لذلك بالنسبة للفرد، ينبغي أن يكون أكثر وعياً بالقدر الكافي الذي يستطيع من خلاله تحليل الأوضاع دون الخوف المبالغ فيه، حتى لا يساهم في تأزيم الأوضاع أكثر، وفيما يخص الشركات، من الضروري على الإدارة إدارة الأزمات أياً كان نوعها وخطورتها، ووفقاً لأخلاقيات الأعمال على الإدارة أن تسعى لرصد واستغلال الفرص، التي يمكن أن تنتج عن الأزمة، ومن المهم جداً تدريب المواد البشرية على آليات إدارة الأزمات بما يخدم

نمو المؤسسات. وبالنسبة للدول من المهم تعزيز التعاون الدولي في هذا المجال بإبرام المزيد من الاتفاقيات والقوانين التي تحظر الممارسات البيولوجية الطبية التي تضر بالإنسان والبيئة، ومن الضروري مراجعة المدة القانونية لحماية الملكية الفكرية وتخفيضها من 20 سنة إلى 5 سنوات على الأكثر، حتى تنخفض مدة احتكار الابتكار، ويتسنى للدول النامية المساهمة في الإنتاج والابتكار في قطاع أعمال الدواء والصيدلة، وتكون فرصة الابتكار متاحة للجميع بعدالة، وبالتالي تستطيع الدول النامية أيضا أن تبحث وتكتشف أدوية وأفكار أخرى، وتحقق اكتشافها الذاتي لمواجهة مثل أزمة كورونا....

#### 8. قائمة المراجع:

➤ منشورات منظمة التجارة العالمية، التجارة في السلع الطبية في سياق معالجة COVID-19، 2020/04/03، ص 1، على الخط:

[https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/rese\\_03apr20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/rese_03apr20_e.pdf) (Visited 30/05/2020)

➤ منظمة التجارة العالمية، أسئلة متكررة: منظمة التجارة العالمية وCOVID-19، على الخط:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/covid19\\_e/faqcovid19\\_e.htm#collapse0](https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/faqcovid19_e.htm#collapse0) (Visited 30/05/2020)

➤ أحمد جبر (2007)، إدارة التسوي - قالمفاهيم، الإستراتيجيات، التطبيقات، مصر، المنصورة: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، ص 421 بتصرف

➤ الصادق بوشناق (2010)، آثار تطبيق إتفاقية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) على صناعة الأدوية في الوطن العربي، مجلة دراسات العدد الاقتصادي 01(01)، الجزائر: جامعة الأغواط، ص.ص 9-10 بتصرف.

➤ وسيلة بن معمر، فرحات غول (2018)، سيرورة البحث والتطوير في الصناعة الصيدلانية - دراسة حالة شركة تاكيدا الدوائية كنموذج للابتكار المفتوح، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات 04(01)، الجزائر: جامعة ميله، ص.ص 732-735 بتصرف

➤ إنزو دي لورنتيس، فيروس كورونا المستجد: كيف يساعد البنك الدولي بلدان العالم في شراء الإمدادات الطبية المهمة، مدونات البنك الدولي، 2020/05/07، على الخط:

<https://blogs.worldbank.org/ar/voices/covid-19-how-world-bank-helping-countries-procure-critical-medical-supplies> (Visited 19/05/2020)

➤ إياد نصر (2019)، سيكولوجية إدارة الأزمات، الطبعة الأولى، الأردن، عمان: دار الخليج للنشر والتوزيع، ص.ص 21-23 بتصرف.

➤ بوشنتة ربيحة، سيد أحمد مخلوف (2018)، مقارنة السلوك المسؤول في الأبحاث البيولوجية/الطبية، مجلة تطوير العلوم الاجتماعية 11(02)، الجزائر: جامعة الجلفة، ص 102 بتصرف، على الخط:

<https://www.asjp.cerist.dz/en/article/69826> (Visited 07/06/2020).

➤ روبرت أولمر، تيموثي سيلنو ماثيو سيجر (2015)، التواصل الفعال مع الأزمات: الانتقال من الأزمة إلى الفرصة، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة: دار الفجر للنشر والتوزيع، ص 20 بتصرف.

➤ جيوفاني ديلاريتشا، وباولو ماورو، وأنطونيو سبيليمبيرغو، وجيرومين زيتيلماير، السياسات الاقتصادية للحرب على كوفيد-19، مدونات صندوق النقد الدولي، 2020/04/01، على الخط:

<https://www.imf.org/ar/News/Articles/2020/04/01/blog040120-economic-policies-for-the-covid-19-war> (Visited 28/05/2020)

➤ حكيم غريب (2014)، الإرهاب البيولوجي وسبل مواجهته، المجلة الجزائرية للدراسات السياسية 01(01)، الجزائر: المدرسة الوطنية العليا للعلوم السياسية، ص 97 بتصرف.

➤ حوري يوسف (2015)، القوة القاهرة كسبب لنفي مسؤولية منتج الدواء البشري، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية 04(01)، الجزائر: جامعة البليدة 02، ص.ص 296-297 بتصرف.

➤ سلمى قطاف (2016)، اتجاهات النمو في الأسواق الصيدلانية - دراسة مقارنة بين الصين والجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير 16(16)، الجزائر: جامعة سطيف، ص 327 بتصرف.

➤ طارق طه (2008)، إدارة التسويق، مصر، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة، ص.ص 213-215 بتصرف.

➤ فيناني شارما، تحديات جائحة كورونا والاستجابة لها: كيف تدعم المشتريات استجابة البنك الدولي للجائحة؟، مدونات البنك الدولي، 2020/05/15، على الخط:

<https://blogs.worldbank.org/ar/voices/thdyat-jayht-kwrwna-walastjabt-lha-kyf-tdm-almshtryat-astjabt-albnk-aldwly-lljayht> (Visited 28/05/2020)

➤ لحول علي، جمعة زكرياء (2016)، الإبداع والتميز في تسويق الصناعة الصيدلانية، مجلة الابتكار والتسويق 03(03)، الجزائر: جامعة سيدي بلعباس، ص 170 بتصرف.

➤ مارتن مولايزن، التخطيط الاقتصادي في ظل فيروس كورونا: أملا في الأفضل واستعدادا للأسوأ، مدونات صندوق النقد الدولي، 2020/03/16، على الخط:

<https://www.imf.org/ar/News/Articles/2020/03/12/blog031220-coronavirus-economic-planning> (Visited 28/05/2020)

➤ محسن الخضري (2003)، إدارة الأزمات، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة: مجموعة النيل العربية، ص.ص 37-38 بتصرف.

➤ محمد بوجانة (2017)، الحق في الصحة وتأثير العولمة عليه، مجلة القانون 06(08)، الجزائر: المركز الجامعي غليزان، ص.ص 126-127 بتصرف.

➤ محمد عبد الله المرعول (2014)، الأزمات: مفهوما وأسبابها وآثارها ودورها في تعميق الوطنية، الطبعة الأولى، المملكة العربية السعودية، الرياض: مكتبة القانون والاقتصاد، ص.ص 23-25 بتصرف.

➤ مصطفى عطية جمعة (2018)، سيكولوجية منهج الرسول في إدارة الأزمات، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة: شمس للنشر والإعلام، ص.ص 23-24 بتصرف.

➤ منشورات منظمة التجارة العالمية، التجارة الإلكترونية ووباء الـ COVID-19، 2020/05/04، ص 2، على الخط:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/covid19\\_e/ecommerce\\_report\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf) (Visited 30/05/2020)

➤ منشورات منظمة التجارة العالمية، معالجة المنتجات الطبية في الاتفاقيات التجارية الإقليمية، 2020/04/27، ص 1، على الخط:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/covid19\\_e/medical\\_products\\_report\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/medical_products_report_e.pdf) (Visited 30/05/2020)

➤ منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، أزمة "كوفيد 19" تسلط الضوء على الحاجة إلى مكافحة بيع الأدوية المزيفة،  
2020/04/21، على الخط:

<https://www.oecd.org/fr/presse/la-crise-du-covid-19-met-en-evidence-la-necessite-de-lutter-contre-la-vente-de-faux-medicaments-declarent-l-ocde-et-l-euipo.htm>  
(Visited 09/06/2020)

➤ منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، نمو الناتج المحلي الإجمالي - الربع الأول من عام 2020، 2020/05/26،  
على الخط:

<https://www.oecd.org/economy/gdp-growth-first-quarter-2020-oecd.htm> (Visited  
09/06/2020)

➤ منظمة الصحة العالمية، مرض فيروس كورونا (كوفيد 19) سؤال وجواب، على الخط:

<https://www.who.int/ar/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses> (Visited 29/05/2020)

➤ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، عشرة إجراءات لتعزيز القدرة الإنتاجية للبلدان المنخفضة والمتوسطة الدخل  
على الأدوية، 2020/05/27، على الخط:

[https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2374&Sitemap\\_x0020\\_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#2139;#UNCTAD%20Blogs;#6;#Investment%20and%20Enterprise;#1535;#Intellectual%20Property%20\(IP\)](https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2374&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#2139;#UNCTAD%20Blogs;#6;#Investment%20and%20Enterprise;#1535;#Intellectual%20Property%20(IP)) (Visited 09/06/2020)

➤ نعم عدنان أحمد الكركجي (2016)، الأزمات الاقتصادية في الأندلس من الفتح حتى سقوط غرناطة (92-897هـ/711-  
1492م)، الأردن، إربد: دار الكتاب الثقافي للنشر والتوزيع، ص.ص 68-69 بتصرف.