دراسة تقييمية لأثر اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

على التبادل التجاري بين فلسطين والإمارات العربية المتحدة

باستخدام منهجية

Sussex Framework

2014

تم إعداد هذه الدراسة التقييمية وورقة الموقف من قبل مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد وبالشراكة مع وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني والشركاء ذوي العلاقة من القطاعين العام والخاص - بدعم من الحكومة الكندية ضمن مشروع" تنمية الصادرات "وبالتعاون مع مركز التجارة الدولي(ITC) وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي(UNDP).

DRAFT

المحتويات

ملحص تنفيذي 6

مقدمة 9

Sussex Framework 10

لمحة عن الأداء الاقتصادي الفلسطيني 13

التجارة الخارجية 19

نبذة عن اقتصاد وسوق الإمارات العربية المتحدة 24

التبادل التجاري الفلسطيني مع دول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GAFTA 27

التبادل التجاري بين فلسطين والإمارات 29

أثر الاندماج السطحي (Shallow Integration) للعلاقة التجارية الفلسطينية الإماراتية 36

الاندماج العميق (Deep Integration) 46

الملاحق

DRAFT

قائمة الأشكال التوضيحية

الشكل رقم (1) الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني للفترة 1994 الى 2013 10

الشكل رقم (2) مساهمة الأنشطة الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي للعام 2013 14

الشكل رقم (3) نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 1994 الى 2013 ..... .12

الشكل رقم (4) مساهمة قطاعات الخدمات الفرعية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة 1994 الى 2013 15

الشكل رقم (5) الرقم القياسي لأسعار المستهلك في فلسطين للفترة 2004 الى 2013 16

الشكل رقم (6) نسبة مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2007 الى 2013 17

الشكل رقم (7) التجارة الخارجية الفلسطينية والعجز في الميزان التجاري السلعي للفترة 1994 الى 2013 18

الشكل رقم (8) نسبة التغير في التبادل التجاري الفلسطيني مع العالم للفترة 1996 الى 2013 19

الشكل رقم (9) التوزيع الجغرافي للصادرات الفلسطينية للفترة 1996 الى 2013 21

الشكل رقم (10) التوزيع الجغرافي للواردات الفلسطينية للفترة 1996 الى 2013 22

الشكل رقم (11) حجم التبادل التجاري الفلسطيني مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى للفترة 1996 الى 2013 23

الشكل رقم (12) نسبة التبادل التجاري الفلسطيني مع GAFTA من إجمالي التبادل التجاري للفترة 1996 الى 2013 24

الشكل رقم (13) أكثر الدول العربية إستيرادا من فلسطين للفترة 1996 الى 2013 22

الشكل رقم (14) حجم التبادل التجاري الفلسطيني مع الإمارات خلال الفترة 1996 الى 2013..... 27

الشكل رقم (15)نسبة التبادل التجاري الفلسطيني مع الإمارات الى حجم التبادل التجاري مع GAFTA..... 27

الشكل رقم (16) أكثر المنتجات الفلسطينية تصديرا الى لإمارات خلال الفترة 1996 الى 2000 28

الشكل رقم (17) أكثر المنتجات الفلسطينية تصديرا الى لإمارات خلال الفترة 2001 الى 2005 30

الشكل رقم (18) أهم الواردات الفلسطينية من الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة من عام 2005 الى 201332 31

الشكل رقم (19) متوسط التعرفة الجمركية الإماراتية والإسرائيلية خلال الفترة 2007 الى 2012 31

الشكل رقم (20) مؤشر تركيز الصادرات الفلسطينية الى الامارات خلال الفترة 2007 – 2013 32

الشكل رقم (21) حجم الإستثمارات الإماراتية في فلسطين للفترة 2005 الى 2013 33

DRAFT

الجداول البيانية

جدول (1) أكثر المنتجات الفلسطينية التي تم تصديرها الى الإمارات خلال الفترة 1996 الى 1999

جدول (2) أكثر المنتجات الفلسطينية التي تم تصديرها الى الإمارات خلال الفترة 2006 الى 2013

جدول (3) أهم الواردات الفلسطينية من الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة من عام 2005 الى 2013

جدول (4) مقارنة التعرفة الجمركية التي يفرضها كلا البلدين على الواردات بشكل عام

DRAFT

ملخص تنفيذي

تهدف هذه الدراسة الى تقييم أثر إتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على التبادل التجاري بين فلسطين والإمارات العربية المتحدة ، وتحديد جوانب الضعف التي كان لها أثر سلبي تمثل بمحدودية التبادل التجاري بين البلدين وبالذات محدودية حجم الصادرات الفلسطينية الى الإمارات العربية المتحدة ، في ضوء الهدف الأساسي وهو تنمية الصادرات الفلسطينية ، ولهذا الخصوص تم تطبيق منهجية Sussex Framework وهي منهجية علمية تم تطويرها من قبل مجموعة من الباحثين المختصين ، وتركز على المؤشرات الإحصائية الوصفية المختارة، بحيث يمكن استخلاص استنتاجات تحليلية يتم استخدامها لتقييم الآثار المحتملة للاتفاقيات التجارية ، وتبحث المنهجية في محورين اساسيين وهما الاندماج السطحي والاندماج العميق .

تحظى الصادرات الفلسطينية الى الإمارات بإعفاء كامل من الرسوم الجمركية بموجب اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وبالرغم من ذلك الا أن التبادل التجاري الفلسطيني الإماراتي ليس بالمستوى المطلوب ،حيث بلغ حجم الصادرات الفلسطينية الى الإمارات 7.402مليون دولار عام 2013 أي انخفضت بنسبة 49% عن العام 2012 ، وشكل 10% من حجم الصادرات الكلي الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، بينما بلغ حجم الواردات 15.835 مليون دولار أمريكي أي ازدادت بنسبة 80% عن العام 2012 وشكل 7% من حجم الواردات الكلي من منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

على مستوى الاندماج السطحي.Shallow Integration : على الرغم من أن الميزان التجاري بين البلدين كان لصالح فلسطين خلال الفترة 1996- 2013 باستثناء الأعوام 2007 و 2009 و 2013 ، الا انه على مدار 17 عام ازدادت الصادرات الفلسطينية بحجم 12.952 مليون دولار أمريكي فقط ،في حين ازدادت الواردات بحجم 15.835 مليون دولار نتيجة للزيادة الواضحة في العام 2013 ، كما وصل متوسط نسبة الصادرات الفلسطينية الى الإمارات من إجمالي حجم الصادرات الفلسطينية الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خلال هذه الفترة (17 عام) 9% بينما بلغ متوسط نسبة الواردات 2% من إجمالي حجم الواردات الفلسطينية من منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خلال هذه الفترة مع الإشارة الى أن هذه النسبة قد تأثرت بحجم الزيادة في الواردات للعام 2013 تحديدا .

وصفت الصادرات الفلسطينية الى الإمارات بانها متنوعة نسبيا على مستوى التعدد السلعي ولكنها مركزة على مستوى حجم التصدير لسلع معينة ، فقد وصل مؤشر تركيز/تنوع الصادرات الفلسطينية الى الإمارات 0.19 على مستوى 6digits ، بينما وصل مؤشر تركيز / تنوع الصادرات الإماراتية الى فلسطين 0.06 على مستوى 6digits ، لهذا فإن صادرات فلسطين الى الإمارات أقل تنوعا من الصادرات الإماراتية الى فلسطين ، حيث تركزت الصادرات الفلسطينية الى الإمارات خلال 17 عاما بنسبة 72% على اربع منتجات فقط من أصل 492 منتج تم تصديره خلال هذه الفترة ، كان أبرزها زيت الزيتون البكر (

150910 (HS 6-digit) بنسبة 40% يليه حجر البناء بنسبة 13% والرخام بنسبة 10% ومنتجات السجق واللحوم المصنعة (160100 HS 6-digit) بنسبة 9%.

اما بالنسبة للواردات من الإمارات الى فلسطين فقد تركزت بنسبة 63% على ستة منتجات وأصنافها من أصل 594 منتج تم استيراده خلال (سنوات) الفترة 2006 الى 2013 ، حيث كان أبرزها الشوكولاتة (180631 HS 6-digit) بنسبة 30% ومن ثم زيوت معدنية ونفطية وسيطة (271000 HS 6-digit) بنسبة 9% يليها مستحضرات للعناية الشخصية (330720 -330499 330590 HS 6-) بنسبة 8% و منتجات الخبز والفطائر والبسكويت 190530 HS 6-digit) بنسبة 6% ومن ثم بوليمرات الإيثلين 180631 HS 6-digit) في أشكالها الأولية بنسبة 5% و آلات للمعالجة المعلوماتية ونقل المعلومات (847149 HS 6-digit) بنسبة 5%.

من جانب آخر عند مقارنة صادرات كل من الإمارات وفلسطين الى العالم من حيث مدى التشابه بينها، نجد ان المؤشر هو 0.07 على مستوى HS 6digits للعام 2013، وبهذا يعني فيما يتعلق بهيكلية الإنتاج أنه لا تشابه بين البلدين وهذا يدل على انه ليس من المحتمل ان يكون هناك فرصة قوية لخلق التجارة على المستوى الهيكلية الإنتاجية. وهذا قد يعطي مؤشر الى طبيعة الموارد المتاحة والمرونة في تطوير السلع الحالية أو إنتاج سلع إضافية في الصناعات الفلسطينية آخذين بالاعتبار أنه كلما اتيح المجال لسلع تحظى بميزة مقارنة نسبية أعلى، أي إنتاجها بكفاءة عالية وتكلفة قليلة، كلما كانت الفرصة أكبر لتنويع الصادرات وإمكانية المنافسة مع منتجات الدول الأخرى ، وفي هذا الجانب فقد تم تحديد أهم المنتجات والتي تحظى بكفاءة عالية (أقل تكلفة إنتاجية وجودة عالية) فتم حساب مؤشر ميزة المقارنة النسبية لكل من فلسطين والإمارات للعام 2013، ومقارنتها لأهم/أكثر السلع تصديرا لكلا البلدين، واتضح ان هناك اختلاف واضح في هذه الميزة بين صادرات كل من البلدين، حيث تتميز فلسطين بميزة مقارنة نسبية لمجموعة من المنتجات التي لا تتميز بها الإمارات وهذا يعني أن هذه المنتجات تتمتع بقدرة تصديرية تنافسية، بالمقابل تتمتع الإمارات بهذه الميزة لمجموعة مختلفة من المنتجات عن فلسطين وهذا يعكس مدى تخصصية كل دولة بإنتاج سلع معينة، مما يتيح المجال لخلق تجارة وتوسيع نطاق التبادل التجاري بين البلدين لهذه السلع، اما فيما يتعلق بمدى تداخل الصادرات والواردات لمجموعة معينة من السلع أو القطاعات بين البلدين لقياس إمكانية تحقيق التجارة داخل الصناعة، ضمن مراحل الإنتاج وإيجاد فرص صناعة تكميلية، فعند قياس هذا المؤشر للتبادل التجاري الفلسطيني مع الإمارات نجد انه 0 للعام 2013 لكافة القطاعات وعلى مستوى 6 digit level-فهذا يعني أن لا يوجد فرصة لخلق تجارة داخل الصناعة بين البلدين على هيكلية التبادل التجاري الحالي.

أما على المستوى الثاني : Deep integration ويتعلق بإزالة المعيقات غير الجمركية وهذا من شانه أن يمنح المزيد من المكاسب التي تتمثل في اتساع السوق وتوظيف المزايا النسبية المشتركة وزيادة المنافسة لصالح المستهلك، ورفع كفاءة الإنتاج وجذب المزيد من الاستثمارات المباشرة لتعزيز عملية التنمية ككل، والحصول على التكنولوجيا المتقدمة أو تسهيل عملية

تطوير التكنولوجيا في إطار جماعي يكسبه المزيد من الديناميكية والفعالية ، فعلى هذا المستوى تجدر الإشارة الى ابرز القضايا التي حالت دون تنمية الصادرات الفلسطينية الى الإمارات :

أولاً: عدم وجود اعتراف متبادل بين مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية ونظيرتها الاماراتية ، بالإضافة الى أن قطاع الادوية تحديدا صعوبة في تسجيل الادوية في السوق الاماراتي من أجل تصديرها اليه بالرغم من أن العديد من هذه الأدوية يتم تصديرها الى أسواق الأوروبية، ومن الجدير بالذكر أن الشركات الفلسطينية قد أبدت جدية عالية في في الاهتمام بجودة البيئة والتي أدت إلى حصولهم على شهادة الآيزو 14001. حيث أن الآيزو 14001 هي المواصفة المعترف بها عالميا لنظم الإدارة البيئية الـ EMS بالإضافة الى حصولها على شهادة هادة الممارسة الصناعية الجيدة GMP وتنفيذ هذه الأنظمة الآن أصبح مطلب ضروري للتجارة والتصدير كما يتضح من خطوات بعض الجهات الدولية مثل الاتحاد الأوروبي.

ثانياً: الشركات الفلسطينية تواجه صعوبات عدة في استهداف السوق الاماراتي بسبب المنافسة الحادة من قبل الدول والشركات العالمية خاصة في ظل غياب اتفاقية تجارية ثنائية بين البلدين تدعم المنتج الفلسطيني وتعطيه الأفضلية بما يمكنه من دخول سوق الامارات وزيادة حصتة السوقية فيه.

ثالثاً: تواجه الشركات الفلسطينية التي ترغب بالتواجد التجاري في الامارات العديد من الصعوبات لدى تسجيل فرع لها هناك بذرائع تتعلق بالأمن، وعليه تلجأ الشركات عادة الى تأسيس شركات جديدة في المناطق الحرة أو من خلال شريك اماراتي والذي لا تقل حصته من الشركة عن 51%.

رابعاً: يواجه المصدر الفلسطيني عوائق مرتبطة بتحصيل الدفعات المستحقة له بسبب عدم وجود آليات آمنة لذلك، حيث لا يتم استخدام آلية الإعتماد البنكي كما هو معمول به في العديد من الدول، وإنما يتم ذلك من خلال حولات مالية دون وجود ضمانات بالتسديد.

خامساً: عدم تنظيم العلاقة التجارية الخاصة بقطاع التجارة بالخدمات بين البلدين الى الآن، بالرغم من ان هذا القطاع غاية في الأهمية على صعيد التنمية الاقتصادية ،ولم تشهد جولات المفاوضات ضمن اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى تقدماً ملحوظاً في هذا الاتجاه على الرغم من مرور أكثر من عشرة سنوات على انطلاقها.

DRAFT

منذ قيام السلطة الوطنية الفلسطينية اعتُبر برتوكول باريس الذي تم توقيعه في نيسان 1994 ، الأساس الوحيد المنظم للعلاقة الاقتصادية بين إسرائيل والسلطة الوطنية الفلسطينية، بالرغم من انه تم تحديده لفترة زمنية معينة (1994-1999) إلا انه ساري العمل به حتى الآن . ان بروتكول باريس قد أعطى منظمة التحرير الفلسطينية الحق في التفاوض وإبرام الاتفاقيات التجارية ، لهذا وقعت منظمة التحرير الفلسطينية العديد من الاتفاقيات التجارية لصالح السلطة الوطنية الفلسطينية ، بهدف تقليل الاعتماد على سوق واحد وكذلك خلق بيئة أعمال مواتية من شانها تحسين الوضع الاقتصادي الفلسطيني.

في العام 1998 انضمت فلسطين الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، وتتمتع فلسطين بعضوية كاملة فيها، وفي العام 2005 وصلت منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى إلى مرحلة التحرير الكامل للتجارة في السلع من خلال الإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل بين جميع الدول العربية الأعضاء ، و من جانب آخر وفقا لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تعفى كافة الواردات من الدول الأعضاء من الرسوم الجمركية ، ولأن اسرائيل لا تعترف بهذه الاتفاقية فيتم إعادة دفع الرسوم من قبل وزارة المالية الفلسطينية الى الشركات الفلسطيني بعد أن يتم تحصيلها من الجمارك الإسرائيلية و استيفاء إسرائيل 3% كرسوم تحصيل.

ومن الجدير بالإشارة الى أن التصدير الى الإمارات يتبع الإجراءات كافة للتصدير الى أي دولة عضو في مجلس التعاون الخليجي، - مع شيء من الخصوصية في بعض الإجراءات وبالذات المواصفات والمقاييس - وذلك بموجب الاتفاقية الاقتصادية بين دول المجلس التي تم التوقيع عليها في الدورة 22 في مدينة مسقط بسلطنة عمان في ديسمبر 2001 ، والتي وضعت أسس(العلاقات الاقتصادية بين دول المجلس وبينها وبين العالم الخارجي ، بما في ذلك توحيد سياستها الاقتصادية وتشريعاتها التجارية والصناعية والأنظمة الجمركية المطبقة فيها.

DRAFT

تقتضي هذه المنهجية التركيز على المؤشرات الإحصائية الوصفية المختارة ،بحيث يمكن استخلاص استنتاجات تحليلية يتم استخدامها لتقييم الآثار المحتملة لاتفاقيات التجارة الحرة، وتبحث المنهجية في محورين اساسيين وهما الاندماج السطحي والاندماج العميق .

الاندماج السطحي :Shallow Integration

يعرف الاندماج السطحي بأنه إزالة كافة المعيقات الجمركية (الرسوم الجمركية المفروضة على دخول البضائع وكذلك الحصص المحددة لذلك)، و الفائدة المباشرة المرجوة من ذلك تعتمد على مدى تحقيق كل من مفهومي خلق التجارة (والذي يؤدي الى زيادة في الرفاه الاقتصادي)وتحويل التجارة (والذي يؤدي الى تخفيض في مستوى الرفاه الاقتصادي)ويعتمد الأثر الكامل لأي اتفاقية تجارية على تأثير هذين المفهومين.

خلق التجارة Trade creation

هناك نوعان من القنوات الممكنة من خلق التجارة ، حيث يمكن أن تنشأ عندما يتم استيراد منتجات اكثر كفاءة وأقل تكلفة واستبدالها بالمنتجات المحلية الأقل كفاءة وأعلى تكلفة ، وهذا يؤدي الى "خلق التجارة " ويحقق مكاسب على الصعيد الإنتاجي نتيجة لإعادة استغلال الموارد في صناعات أخرى تحظى بميزة مقارنة نسبية ظاهرة ، ثانيا، إن تخفيض الرسوم الجمركية من شأنه ان يؤدي إلى انخفاض في الأسعار وزيادة الطلب على السلع التي كان يتم استيرادها سابقا من البلد الشريك قبل اتفاقية التجارة الحرة و/أو منطقة التجارة الحرة . وهذا يؤدي إلى خلق التجارة ويزيد من الرفاه والمكاسب على الصعيد الاستهلاكي من خلال حصول المستهلكين على السلع بأسعار أرخص من ذي قبل, ويتيح مجال للادخار الفردي ويساهم في استثمارات محلية جديدة .

وبالتالي ينتج أحد أهم مقومات التجارة الخارجية وهو وتحقيق المكاسب والمزايا المرجوة نتيجة قيام الدولة بتصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها وتصديرها بميزة مقارنة نسبية ظاهرة ،واستيراد السلع ذات الندرة النسبية الأمر الذي يحقق لها في الواقع ميزتين في آن واحد .أولهما تصريف منتجاتها الزائدة عن احتياجات السوق المحلي وثانيهما الحصول على السلع التي تستوردها من الخارج بأسعار أقل ، ولكن من جانب آخر قد تخسر الدولة المستوردة الرسوم الجمركية والتي تعتبر من العائدات الهامة للدولة ، لهذا تحظى المفاوضات بأهمية عالية جدا تنبثق من اولويات الدولة ومصالحها.

تحويل التجارة Trade Diversion

ويقصد بتحويل التجارة أن تقوم الدول الاعضاء بإحلال منتجات بعض الاعضاء وقد تكون أقل كفاءة (أعلى سعرا وأقل جودة) محل الواردات من بلدان أخرى كان يتم الاستيراد منها قبل الاتفاقية (سلع أقل سعرا واعلى جودة أو جودة مساوية للمنتج المحلي) ، وعليه فإن تحويل التجارة يؤثر سلباً على الرفاهية لأن استيراد منتجات أعلى تكلفة يزيد من تكلفة السلعة على المستهلك وإذا كانت أقل جودة قد ينخفض الطلب عليه بعد فترة من الزمن بالذات في ظل المنافسة الحادة قد تفقد الاتفاقية الفائدة المرجوة في هذا الجانب تحديدا.

تحدد هذه المنهجية مجموعة من القواعد الأساسية التي من شانها ان تلقي الضوء على أثر الاندماج السطحي shallow integration للاتفاقيات التجارية وهي بمثابة الشروط النظرية الواجب توافرها لتحقيق المكاسب المرجوة من هذا الاندماج :

أولا : مستوى التعرفة الجمركية قبل قيام منطقة التجارة الحرة أو توقيع اتفاقية تجارة حرة ثنائية

فكلما كانت التعرفة الجمركية بين الدول المزمع تكاملها إقليميا أو مع الدولة الشريكة في اتفاقية تجارة حرة مرتفعة ، كلما تزايدت احتمالات خلق التجارة وتحويلها ايضا للدول الأعضاء اذا تم إلغاءها أو تخفيضها ، بمعنى آخر تقتضي هذه القاعدة أنه إذا كانت التعرفة الجمركية المفروضة قبل الاتفاقية التجارية عالية فإن إزالتها يتيح المجال للتقليل من تكلفة السلع المستوردة مما يزيد من الطلب عليها وكذلك يتاح المجال لدخول دولة شريكة أخرى يمكن أن تقوم بتزويد منتجات ذات كفاءة أفضل من المنتجات المحلية إن توفرت وبالتالي يؤدي الى خلق تجارة وزيادة في الرفاه الاقتصادي سواء للدولة المصدرة على المستوى الإنتاجي و/او للدولة المستوردة على الصعيد الاستهلاكي.

ثانيا : عدد الأعضاء في التكتل الإقليمي:

فكلما تزايد عدد الأعضاء كلما ارتفعت احتمالات تواجد المنتجين الأكثر كفاءة، ومن ثم تزايد احتمالات خلق التجارة بدلا من تحويل التجارة نتيجة للتبادل التجاري مع العديد من الدول، فعلى افتراض ان الاتفاقية تشمل عدد قليل من الدول الأعضاء وان الدول الأخرى ليست الأعضاء تقوم بتصدير منتجات معينة بسعر أقل وجودة أفضل، فدخول هذه الدول غير الأعضاء يتيح المجال أكثر لخلق تجارة ويقلل من تحويلها الى دول محدودة بكفاءات إنتاجية ضعيفة.

ثالثا :الاختلاف الواسع في ميزة المقارنة النسبية :

كلما زادت الفروقات /الاختلافات في ميزة المقارنة النسبية بين الدول الشريكة كلما زاد من تحسين مستوى الرفاه ،حيث أنه كلما زادت الفروقات من حيث الكفاءة والأسعار للدول الشريكة كلما أتاح المجال للحصول على منتجات أكثر كفاءة وأقل سعرا ، وكذلك تصدير المنتجات التي تحظى بهذه الميزة ، وبالتالي خلق التجارة ،

حيث أن الاحتمال الأكبر أن تقوم الدولة بتصدير السلع التي باستطاعتها أن تنتجها بشكل كفؤ نسبيا، فإذا كانت لفلسطين كفاءة نسبية ضئيلة في إنتاج سلعة بالمقارنة مع الإمارات فإن احتمال تبادل هذه السلعة ضئيل وعلى العكس إذا تميزت فلسطين بإنتاج سلع معينة عن الإمارات فيكون من الأفضل للإمارات استيرادها من فلسطين بسعر اقل وبجودة لا تقل عما هو مطلوب .

رابعا : مدى التشابه و التباين في هيكل الإنتاج:

فكلما زاد التشابه في هيكل الإنتاج بين أعضاء منطقة التجارة الحرة كلما زادت احتمالات خلق التجارة ،حيث أن تشابه هياكل الإنتاج يتيح المجال للمنافسة في كلا السوقين نتيجة لاحتمال تشابه أذواق المستهلكين إذن الحديث هنا عن خلق التجارة نتيجة لتخفيض الرسوم الجمركية وإتاحة المجال لزيادة في التبادل التجاري في كلا السوقين وبالتالي المنافسة.

خامسا : حجم التبادل مع الدول الشريكة المحتملة:

كلما زادت نسبة حجم التبادل مع الدول الشريكة المحتملة كلما زاد من احتمال تحسين الرفاه نتيجة للاتفاقية التجارية بين الأطراف المعنية ،على اعتبار أن حجم التبادل التجاري ما قبل الاتفاقية التجارية كان ضئيل وكانت هذه الدول تستورد من طرف آخر أكثر كفاءة وعند الانضمام الى الاتفاقية اصبحت تتبادل السلع فيما بنها بمعزل عن الدول الأكثر كفاءة وبالتالي يؤدي الى تحول التجارة الى داخل إطار العضوية .

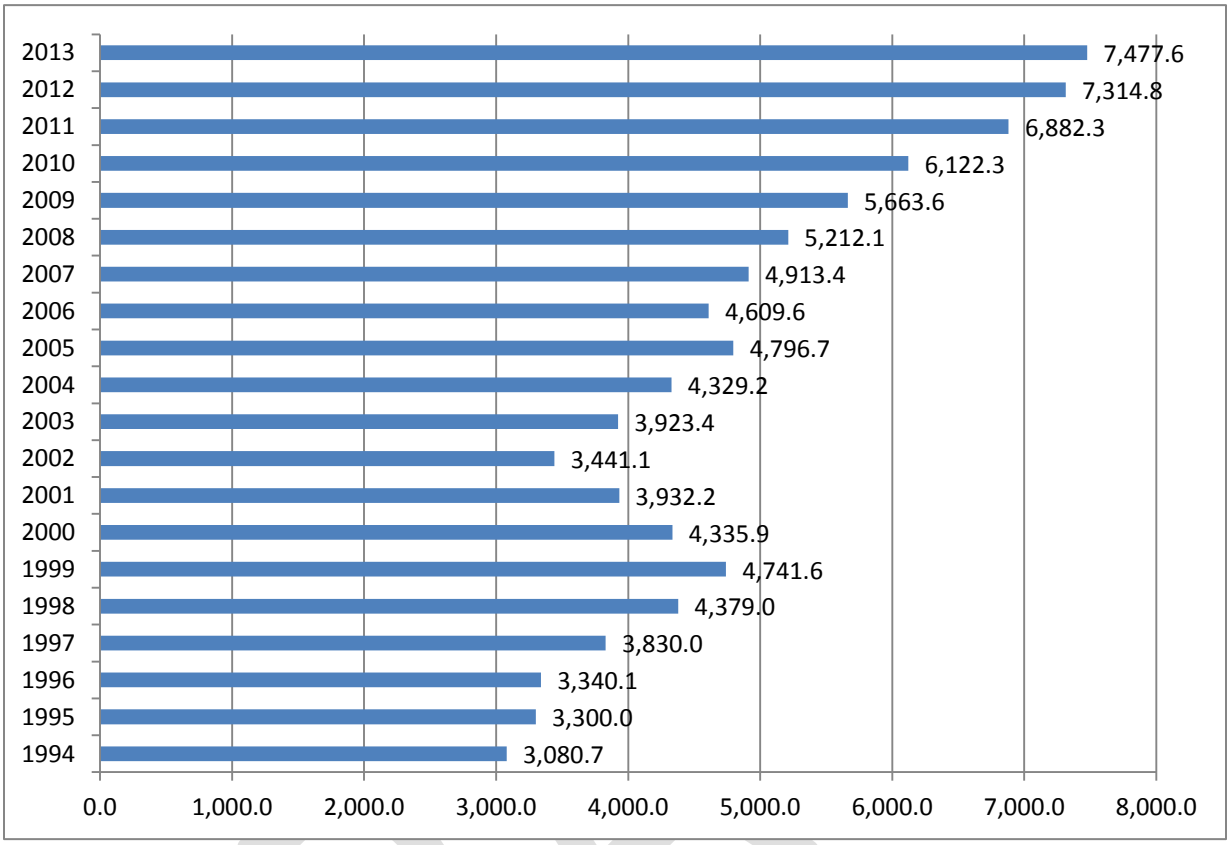
الاندماج العميق : Deep Integration

بالإضافة الى أثر الاندماج السطحي فهناك تسهيلات وتعاون أكثر عمقا على الصعيد غير الجمركي والتي من شانها أن تمنح المزيد من المكاسب التي تتمثل في اتساع السوق و توظيف المزايا النسبية المشتركة وزيادة المنافسة لصالح المستهلك، و رفع كفاءة الإنتاج وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتعزيز عملية التنمية ككل، والحصول على التكنولوجيا المتقدمة من شركاء التكامل من الدول الصناعية أو تسهيل عملية تطوير التكنولوجيا في إطار جماعي ويكسبه المزيد من الديناميكية والفعالية، فإذا ما أدت هذه الكفاءة المرجوة من التكتل إلى زيادة الناتج والادخار المحتمل، فإن ذلك سيؤدي بالتالي إلى زيادة النمو الاقتصادي .

وعلى العكس من الاندماج السطحي فإن الاندماج العميق يدخل في المعادلة السياسات الإجرائية والقانونية ذات العلاقة وكذلك السلسلة الإنتاجية ومعايير الإنتاج والمواصفات والمقاييس والخدمات المحلية وحقوق الملكية، وقانون تشجيع الاستثمار، وقانون المنافسة وغيرها من الأمور ذات العلاقة، مما يتطلب تعاون مؤسسات القطاع الخاص والعام من اجل تسهيل الإجراءات المتبعة وتذليل العقبات امام التدفق التجاري بين الشركاء.

1وصل الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني لعام 2013 إلى 7.477 مليار دولار بالأسعار الثابتة(سنة الأساس) 2004 ، مما يعكس تباطؤ في معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي، حيث وصل الى % 2.2 مقارنة مع نمو عامي 2012 - 2011 حين وصل معدل النمو الى(% 6.3 أي من6.88 مليار دولار اميركي في عام 2011 الى 7.31 مليار دولار امريكي عام،) 2012 وبالنظر الى تسلسل نمو الناتج المحلي الإجمالي الشكل رقم (1) نلاحظ انه شهد حالة من التذبذب خلال فترات زمنية محددة، فقد تطور الأداء الاقتصادي بشكل ملحوظ بعد إنشاء السلطة الوطنية الفلسطينية، حيث ارتفع الناتج المحلي الإجمالي في الخمسة أعوام الأولى 1999 - 1994 بنسبة 54% تقريبا، ولكنه عاد ليتراجع في الفترة من 2000 الى 2002 وهي فترة اندلاع الانتفاضة الثانية وما رافقها من إجراءات إسرائيلية حيث تراجع بنسبة% 20.6 ، وعاد الاقتصاد الفلسطيني ليحقق معدلات نمو مرتفعة في ظل الهدوء النسبي الذي ساد المناطق الفلسطينية بدءا من العام 2003 وصولا الى العام 2005 ، حيث حقق ارتفاعا بنسبة % 22.3 تقريبا، قبل أن تتأثر معظم المؤشرات الكلية في عام 2006 إثر الحصار المالي الذي فُرض على السلطة الوطنية الفلسطينية وأدى الى تراجع بنسبة % 4 ، ومن ثم عاد لينمو بشكل واضح وشهد انتعاشا ملحوظا خلال الفترة 2007 2011 -وحقق ارتفاعا بنسبة % 40 خلال هذه الفترة في ضوء الدعم الخارجي والخطط التنموية، حيث بلغ معدل النمو ذروته خلال العام. 2011 ووفقا لما صدر عن الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، فقد تركز النمو خلال عام 2013 في الأنشطة الاقتصادية الرئيسية ذات المساهمة الأعلى نسبيا في الناتج المحلي الإجمالي، وهي الخدمات %20ويشمل نشاط الخدمات كل من (أنشطة خدمات الإقامة والطعام، الأنشطة العقارية والإيجارية، أنشطة التعليم والصحة والأنشطة المهنية والعلمية والتقنية، أنشطة الخدمات الإدارية والخدمات المساندة، الفنون والترفيه والتسلية، وأنشطة الخدمات الأخرى) يليه نشاط تجارة الجملة والتجزئة واصلاح المركبات والدراجات النارية الذي بلغت نسبته 17%، يليه أنشطة التعدين، الصناعة التحويلية، إمدادات الكهرباء والغاز والبخار وتكييف الهواء، إمدادات المياه وأنشطة الصرف الصحي وإدارة النفايات ومعالجتها، لتصل إلى 15%، ونشاط الإدارة العامة والدفاع الذي بلغت نسبة مساهمته 14% ثم نشاط الإنشاءات حيث تصل مساهمته إلى 4%، من الناتج المحلي الإجمالي، فيما كانت مساهمة أنشطة النقل والتخزين أدنى نسبة مساهمة وصلت إلى 2% من الناتج المحلي الإجمالي.، وفق الشكل رقم (2) .وعلى صعيد الصناعات الفرعية التي شهدت تطورا في الآونة الأخيرة، حيث تطورت الصناعات الكيماوية والمنظفات، والصناعات الدوائية، والصناعات الغذائية في السوق المحلي، حيث ازدادت منافستها للمنتجات المستوردة نتيجة لتطور مستوى جودة الإنتاج وتنوع المنتجات، إضافة إلى السياسات التفضيلية التي تتبعها السلطة في العطاءات والمشتريات الحكومية إزاء المنتج المحلي نسبيا .ومن أسباب تطور هذه الصناعة أيضا وجود منافذ تسويقية في الخارج لمنتجات الأدوية المحلية، خصوصا في أوروبا وبعض الدول العربية، مع الإشارة الى تركيز الصادرات الفلسطينية إجمالا في الحجر والرخام وزيت الزيتون وغيرها، وفي المقابل، تراجعت قطاعات أخرى تقليدية مثل الصناعات الحرفية وصناعة الجلود والأحذية وصناعة الملابس والمنسوجات، متأثرة بالمنافسة الكبيرة مع المنتجات المستوردة، وعدم تطور أساليب الإنتاج ومنافذ التسويق بالشكل المطلوب، مما يقتضي إعادة تفعيل تدفق السلع الفلسطينية الى الأسواق الخارجية وتشجيع الاستثمار الصناعي في فلسطين.

الشكل رقم (1) الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني للفترة 1994-2013 بالأسعار الثابتة (مليون دولار أمريكي)

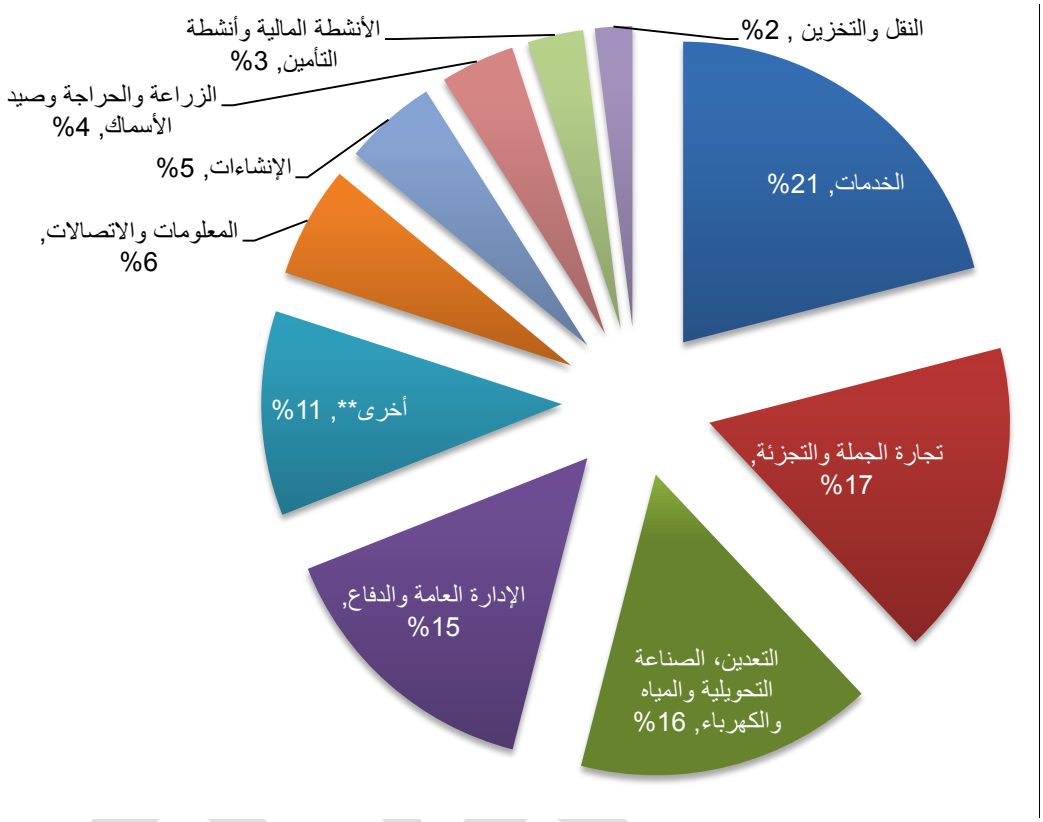


جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني – الحسابات القومية

* البيانات باستثناء ذلك الجزء من محافظة القدس الذي ضمته إسرائيل عنوة بعيد احتلالها للضفة الغربية عام 1967.

DRAFT

الشكل رقم (2) مساهمة الأنشطة الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي للعام 2013 بالأسعار الثابتة (مليون دولار أمريكي)



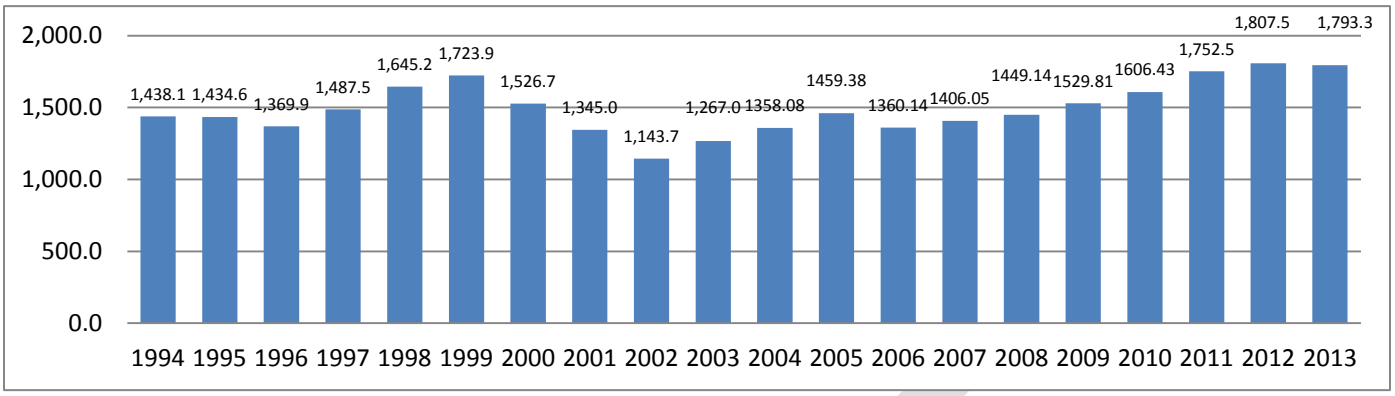
جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني – الحسابات القومية

* البيانات باستثناء ذلك الجزء من محافظة القدس الذي ضمته إسرائيل عنوة بعيد احتلالها للضفة الغربية عام 1967.

**الخدمات المنزلية، خدمات الوساطة المالية المقاسة بصورة غير مباشرة، الرسوم الجمركية وصافي ضريبة القيمة المضافة على الواردات

نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

يعتبر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من المؤشرات الهامة التي تقيس مستوى معيشة الأفراد لأنه يأخذ بالاعتبار التغير في عدد السكان خلال فترة المقارنة .وكما يتضح من الشكل رقم (3)، فقد بلغ 1,793.3 دولار للعام 2013 محققا نسبة انخفاض 1%- عن العام2012 ، أي تراجع بالمقارنة مع العامين 2012- 2011 حين ارتفع بنسبة 3.1 % ، كما أن متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة من 1994 الى 2013 بلغ 1,495.2 وأن متوسط النمو سنويا بمعدل أقل من 1.5 % خلال الفترة من 1994 الى 2013 و 25 % حجم النمو الكلي لفترة 19 عام .فقد استمر نصيب الفرد بالارتفاع منذ عام 2007 بشكل مضطرد نظرا لارتفاع معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة تفوق معدلات النمو السكاني خلال تلك الفترة .



جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني – الحسابات القومية

* البيانات باستثناء ذلك الجزء من محافظة القدس الذي ضمته إسرائيل عنوة بعيد احتلالها للضفة الغربية عام 1967.

بالأسعار الثابتة (مليون دولار أمريكي)

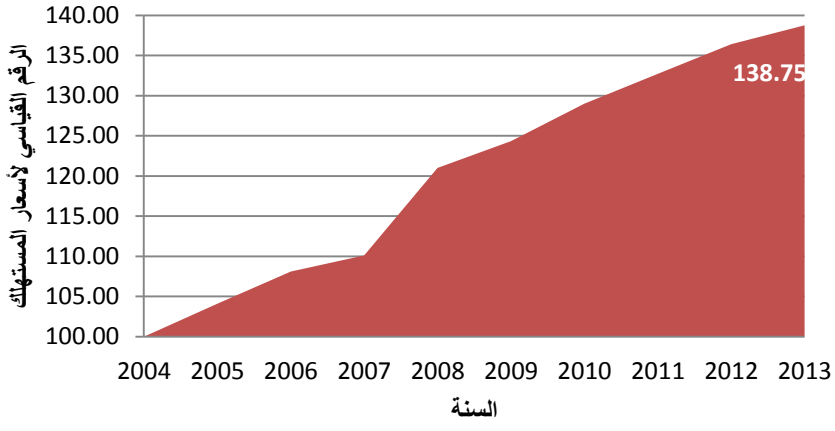
يتميز الاقتصاد الفلسطيني بكونه اقتصاد خدماتي، وبالنظر الى أهمية هذا القطاع فلا بد لأي اتفاقية تجارية ان تأخذ بعين الاعتبار هذا القطاع الاقتصادي الهام، [1]ان جل مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي هي محلية وهذا مؤشر الى ضرورة الاهتمام في العمل على زيادة صادرات الخدمات بما ينعكس إجابا على الميزان التجاري الفلسطيني، ونظرا لأهمية مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي، فلا بد من الإشارة الى تطور بعض القطاعات الخدماتية الفرعية، حيث شهد الاقتصاد الفلسطيني خلال السنوات التسع عشر الأخيرة، تغيرات نوعية في تركيبة هذا القطاع، حيث حدث نمو في بعض القطاعات الهامة، فمثلا حدث تطور كبير على مؤشرات الجهاز المصرفي، الذي كان هامشيا في الفترة التي سبقت إنشاء السلطة عام 1994 وتشير البيانات المتعلقة بالقطاع المصرفي إلى تزايد أعداد المصارف وفروعها بشكل ملحوظ، ورافق ذلك زيادة ملموسة في كافة المؤشرات المصرفية، من حجم الودائع والتسهيلات المقدمة من تلك المصارف وصافي موجودات المصارف، من جهة أخرى، بدأ سوق فلسطين للأوراق المالية نشاطه عام 1997 ليشكل مصدرا مهما لتمويل الاستثمارات وتوفير البنية التحتية لإدارة وتسهيل حركة انتقال ملكية الاسهم للشركات المدرجة، وبالتالي القدرة على تأسيس شركات مساهمة عامة يتم تداول اسهمها بشكل سلس في السوق والذي بدوره يساهم في تعزيز الحركة الاقتصادية في فلسطين .كما ساهمت المالية والتأمين بنسبة 6% في الناتج المحلي الإجمالي للعام 2013 ، وقد شهد قطاع التأمين تطورا ملحوظا منذ قدوم السلطة الوطنية الفلسطينية وتوفر هذه الشركات خدماتها للأفراد والمنشآت الاقتصادية في مجالات التأمين المختلفة . وتعمل هذه الخدمات على تحسين البيئة الاستثمارية وتوفير غطاء تأميني ضد المخاطر والتقلبات التي يمكن أن تواجه الأنشطة الاستثمارية والاقتصادية إجمالا، كما برزت طاعات انتاجية جديدة مثل قطاع تكنولوجيا المعلومات والذي ساهم مع الاتصالات بنسبة 6% من الناتج المحلي الإجمالي للعام 2013.

[1] سلطة النقد – التقرير السنوي 2012

[2]يقاس مؤشر الغلاء المعيشي بمستوى التضخم في ارتفاع الاسعار لأكثر السلع المستهلكة سواء كانت محلية أو مستوردة، حيث يرتبط ارتفاع الأسعار للسلع المحلية بارتفاع تكلفة انتاجها، كارتفاع أسعار خدمات الكهرباء والمياه، وأسعار تكلفة الأيدي العاملة والنقل والمواصلات، والضريبة وكذلك ارتفاع اسعار المواد الخام سواء المحلية أو التي يتم استيرادها وتدخل في صناعة المنتج الفلسطيني، اما ارتفاع اسعار المنتجات المستوردة، فترتبط بالضريبة والرسوم الجمركية التي تفرض عليها، ففي حال ان اسعار المنتجات المستوردة كانت اقل من المنتجات المحلية المنافسة لها فقد تتعرض الصناعة المحلية لمنافسة شديدة من الخارج بسبب ارتفاع أسعار السلع المنتجة محليا مقابل السلع المستوردة مما يؤدي إلى انخفاض الطلب على المنتج الوطني وارتفاع عرض السلع الأجنبية، وهو ما يسمى بالخلل أو العجز في ميزان المدفوعات، فإذا كانت تكلفة الإنتاج لسلع غير رئيسية عالية قد يتم بحث استيرادها بأقل تكلفة وأعلى جودة أو مساوية، بالمقابل إذا ما توفرة البنية التحتية المناسبة تماما لما تصبو اليه الشركات الفلسطينية فقد يزيد إنتاجها واستثمارها وبالتالي يمكن ان توسع نطاق التصدير أيضا.

[3]الشكل رقم(5) ، يوضح ارتفاع مؤشر غلاء المعيشة(الرقم القياسي لأسعار المستهلك)في فلسطين خلال العام 2013 بنسبة 1.72 % مقارنة مع العام 2012 ، حيث وصل الرقم القياسي لأسعار المستهلك لفلسطين الى 138.75 خلال العام(2013 سنة الأساس) 2004 ، ويعزى ارتفاع مؤشر غلاء المعيشة خلال العام 2013 إلى ارتفاع أسعار بعض السلع ذات الأهمية النسبية المرتفعة ضمن المجموعات الرئيسية المكونة للرقم القياسي العام لأسعار المستهلك، و يعود السبب الرئيسي لارتفاع الأسعار في فلسطين بشكل أساسي لارتفاع أسعار بعض السلع ضمن مجموعة المواد الغذائية والمشروبات المرطبة والتي تشكل أهميتها النسبية حوالي % 38 من الوزن العام للرقم القياسي، حيث ارتفعت أسعار الدرنيات بنسبة % 43.57، وأسعار الخضروات المجففة بنسبة% 31.89 ، وأسعار البيض بنسبة% 16.25 ، وأسعار الدواجن الطازجة بنسبة% 3.09 ، وارتفعت أيضاً أسعار مجموعة المشروبات الكحولية وكذلك التبغ بنسبة % 12.37 والتي تشكل أهميتها النسبية حوالي % 5 من اجمالي الوزن العام للرقم القياسي، حيث ارتفعت أسعار السجائر بنسبة % 12.49 خلال العام 2013 عما كانت عليه خلال العام 2012، متأثرة بارتفاع الجمارك على سلعة التبغ ،كما ارتفعت أيضا أسعار مجموعة المسكن ومستلزماته بنسبة % 3.84 والتي تشكل أهميتها النسبية حوالي% 10 ، حيث ارتفعت أسعار الغاز بنسبة% 6.51 ، وأسعار الكهرباء بنسبة% 3.04 ، من

الشكل رقم (5) الرقم القياسي لأسعار المستهلك في فلسطين للسنوات من 2004 - 2013



[2] جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني – الرقم القياسي للأسعار

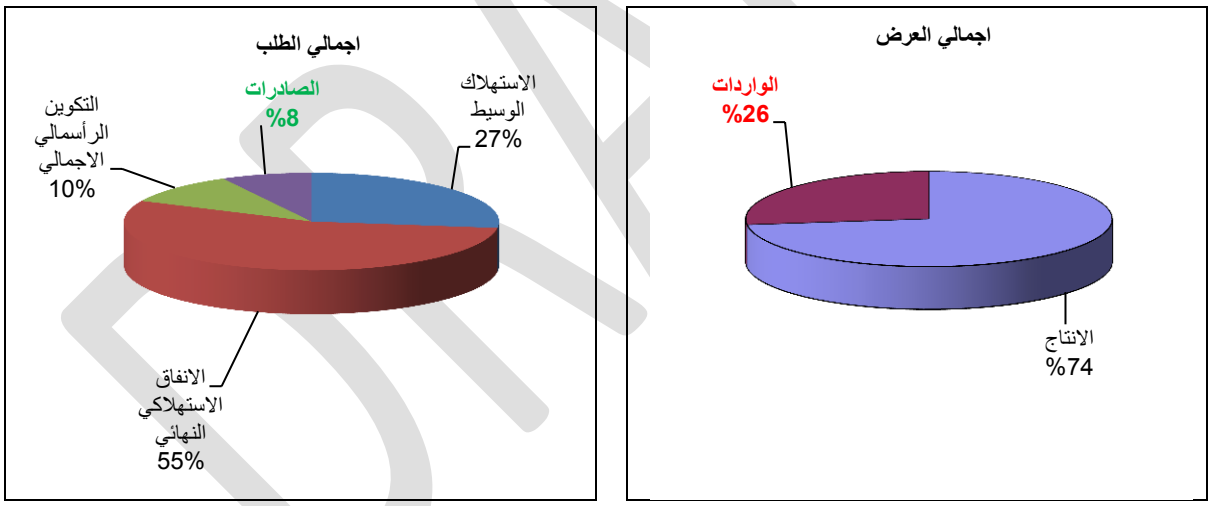
[3] الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2013– مؤشرات اقتصادية 2013 - الرقم القياسي للأسعار

جانب آخر ارتفعت أسعار مجموعة الخدمات الطبية بنسبة % 1.70 والتي تشكل أهميتها النسبية حوالي % 4.5 من اجمالي الرقم القياسي العام لأسعار المستهلك، وارتفعت أيضاً أسعار مجموعة خدمات التعليم بنسبة % 6.95 والتي تشكل أهميتها النسبية حوالي % 3.5 من اجمالي الوزن العام، من جانب آخر انخفضت أسعار بعض السلع ضمن مجموعة المواد الغذائية والمشروبات المرطبة حيث انخفضت أسعار كل من السكر بمقدار% 11.99 ، وأسعار الأرز بمقدار % 5.99، وأسعار الفواكه الطازجة بمقدار% 1.25 ، وأسعار الخضروات الطازجة بمقدار% 0.96 ، كما انخفضت أيضاً أسعار بعض السلع ضمن مجموعة المسكن ومستلزماته حيث انخفضت أسعار المحروقات السائلة المستخدمة كوقود للمنازل بمقدار% 9.11 ، وانخفضت أيضاً أسعار مجموعة النقل والمواصلات بمقدار % 0.74 خلال العام 2013 والتي تشكل أهميتها النسبية حوالي % 10من اجمالي الوزن العام للرقم القياسي لأسعار المستهلك، حيث انخفضت أسعار المحروقات السائلة المستخدمة كوقود للسيارات بمقدار% 2.71 .

إجمالي العرض والطلب للاقتصاد الفلسطيني

يتكون إجمالي العرض في الاقتصاد من إجمالي الإنتاج إضافة إلى الواردات من السلع والخدمات، في حين يتكون إجمالي الطلب في الاقتصاد من: الاستهلاك الوسيط، الإنفاق الاستهلاكي النهائي، التكوين الرأسمالي الإجمالي إضافة إلى الصادرات من السلع والخدمات.

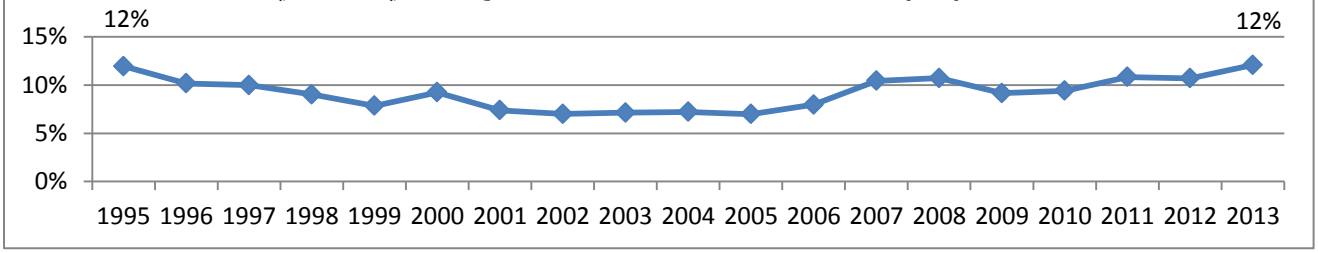
الشكل رقم (6) مكونات العرض والطلب في الاقتصاد الفلسطيني خلال العام 2013



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2013– مؤشرات اقتصادية 2013

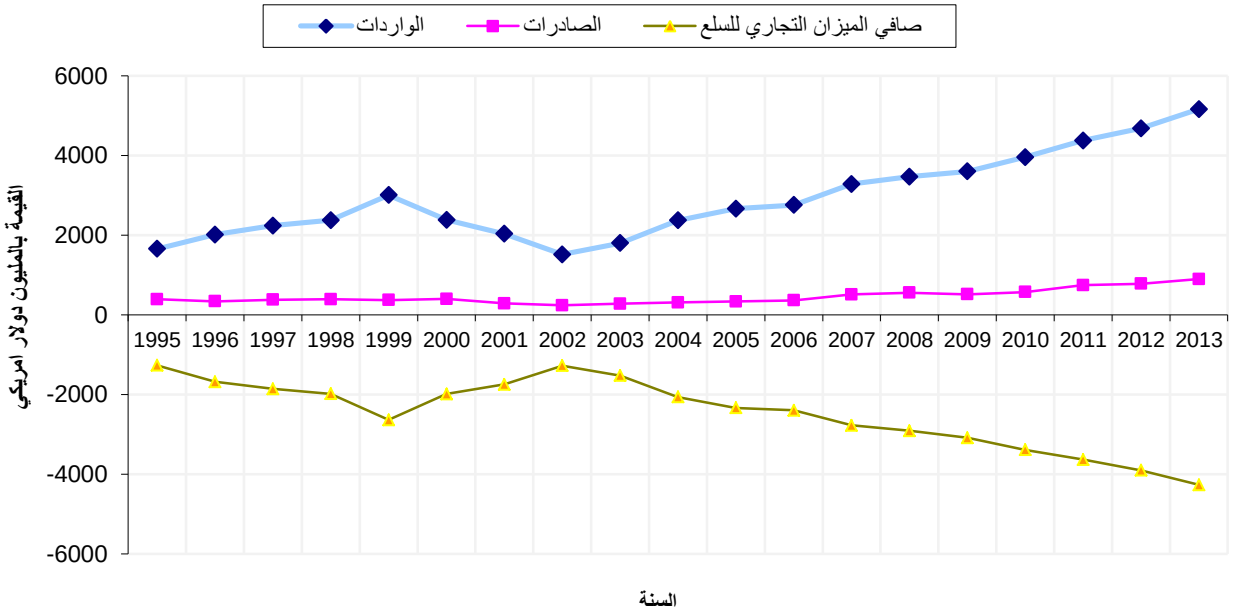
وفقا لبيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، فقد وصلت قيمة الصادرات الفلسطينية في عام 2013 الى 900.6 مليون دولار امريكي، مما يعني ان نسبة النمو في الصادرات اخذة في التزايد، حيث ارتفعت بنسبة % 15.1 عن العام 2012 ، مقارنة مع نسبة نمو % 4.8 لعامي2012-2011، بالمقابل ارتفع حجم الواردات لتصل الى(5136.9 مليون دولار)مما يعني ارتفاع في نسبة العجز في الميزان التجاري السلعي والخدمي بنسبة % 9 عن العام 2012 ، وبالنسبة لمساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي فتشكل 12%من حجم الناتج المحلي الإجمالي للعام 2013 أي ازدادت بنسبة 1 % تقريبا عن العام 2012، ومن الجدير بالذكر أن نسبة مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي تساوت للعامين 1995 و2013 أي خلال 19 عام عادت نسبة الصادرات ال 12% كما كانت ولم ازداد، اما الواردات فتشكل % 69 بالأسعار الجارية - اي ازدادت بنسبة 5 %عن العام 2012 ، وهو ما يشير إلى أن الاقتصاد الفلسطيني يعد اقتصاداً مستورداً بالدرجة الأولى، كما أن ارتفاع نسبة الواردات من الناتج المحلي الإجمالي تعني ارتفاع نسبة تسرب الدخل المحلي للخارج، وهو ما يؤدي إلى نقص الطلب(الإنفاق) المحلي. ويتم بيان الأهمية النسبية للتجارة الخارجية في الاقتصاد القومي من خلال درجة الانكشاف، والتي يمكن من خلالها قياس مدى حساسية الاقتصاد الوطني للمؤثرات الخارجية ويمكن احتسابها من خلال حساب حجم الصادرات والواردات الى الناتج المحلي الإجمالي، بهدف تحديد درجة الانفتاح الاقتصادي على الخارج والتي تعتبر إجابيه إذا كانت متنوعة جغرافيا ، وقد تبين أن متوسط درجة الانكشاف خلال19 عام وصلت الى 68% ، بينما بلغ 81% في العام 2013 مسجلا ارتفاع بنسبة 5% عن العام 2012 ومع أن ارتفاع النسبة غير كافي لاستخلاص مؤشر التبعية إلى الخارج، إلا أن ذلك يعني بالضرورة تعرض اقتصاد البلد للمؤثرات الخارجية، فيمكن القول أن ارتفاع هذه النسبة لا يدل على مؤشر تبعية للاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد العالمي بل تبعية واضحة للاقتصاد الإسرائيلي وذلك بسبب حجم التبادل التجاري بين فلسطين وإسرائيل .من جانب آخر تتسم التجارة الفلسطينية بتركزها السلعي الواضح في عدد محدود من السلع الأولية وتركزها الجغرافي في السوق الإسرائيلي في جانب الصادرات، وبتنوعها في جانب الواردات مع التركيز على المورد الإسرائيلي ، مما ينعكس على شروط تبادلها التجاري، حيث تتزايد باستمرار أسعار السلع الصناعية التي تستوردها مقابل تراخي قيمة صادراتها، أو إذا ما قيست بمتوسط نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، لبيان مدى اعتماد الدولة في سد احتياجاتها على الاستيراد من الخارج وليس مما تنتجه محلياً.

الشكل (6) نسبة مساهمة الصادرات من الناتج المحلي الاجمالي



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2013

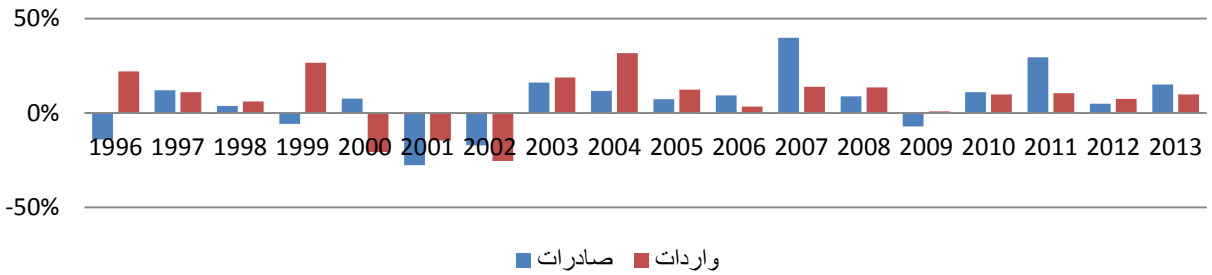
الشكل (7) التجارة الخارجية الفلسطينية والعجز في الميزان التجاري السلعي للفترة 1997 الى 2013



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2013

نلاحظ من الشكل رقم (8) التالي أن فترات النمو التدريجي في حجم الصادرات تمثلت في الفترة من 2002 الى 2008 حيث شهدت نمو متدرج وبدون انخفاض خلال ستة سنوات على التوالي بتميز واضح للعام 2007 عندما ارتفع حجم الصادرات بنسبة % 40 عن العام 2006 ،في حين ارتفعت الواردات بنسبة % 19 ، تليها الفترة الأخيرة من 2010 الى 2013 والتي تميزت خلالها بالعام2011 حيث ارتفعت بنسبة % 30 عن العام 2010 بينما ارتفعت الواردات بنسبة 10 %، كما انه في العام 2013ارتفعت الواردات عن العام 2012 بنسبة % 9.9 وحقق العام 2013 زيادة في الصادرات السلعية بنسبة% 15. ، وعند الإشارة الى ابرز محطات الانخفاض في حجم الصادرات والواردات فقد تمثلت في العام 2001 والعام 2002 حيث انخفضت الصادرات والواردات في العام 2001 بنسبة % 28 بو15% على التوالي بينما في العام 2002 كان الانخفاض الأكبر للواردات بنسبة % 25 والصادرات % 17 ويمكن ان يعزى ذلك الى اندلاع الانتفاضة وما رافقها من إجراءات إسرائيلية حيث في حينها تراجع الناتج المحلي بنسبة % 21 تقريبا عن العام 2000.

الشكل (8) نسبة التغير في التبادل التجاري الفلسطيني مع العالم للفترة 1996 الى 2013



يمكن القول أن الفرصة ما زالت كبيرة للاستفادة من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم وبروتوكولات التعاون التي وقعتها فلسطين مع عدد من الدول العربية والإسلامية والاتحاد الأوروبي والدول الآسيوية والأمريكيتين .من خلال تفعيل هذه الاتفاقيات والعمل بشكل أكثر عمقا، فمن الطبيعي أن يؤدي ذلك الى ازدياد حجم الصادرات الفلسطينية لهذه الدول في المستقبل القريب إذا ما توفرت البيئة المناسبة لذلك وتذللت العقبات ذات العلاقة على الصادرات الفلسطينية .فعلى سبيل المقارنة يبين4 الجدول رقم (1)ادناه مقارنة لحجم الصادرات بين الاردن وفلسطين لنفس الدول التي تم توقيع اتفاقيات تجارية و/أو تفاهمات اقتصادية معها .نرى من الجدول ان الصادرات الفلسطينية لهذه الدول تشكل ما قيمته % 3 فقط من حجم الصادرات الاردنية لها.

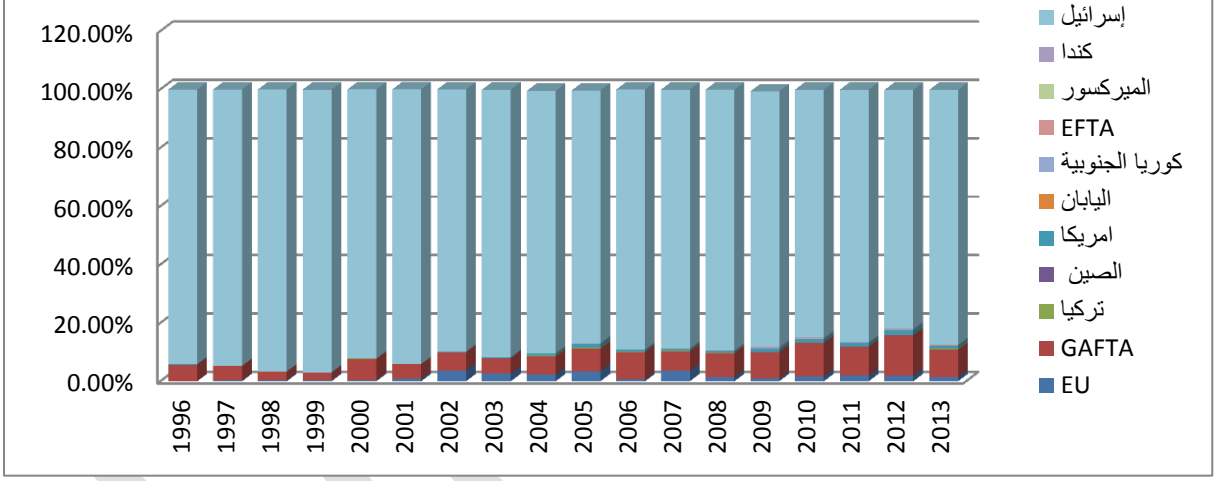
الدولة / المجموعة المستهدفة	حجم الصادرات الفلسطينية 2012 دولار امريكي	حجم الصادرات الأردنية 2012 دولار امريكي
منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى	108,837	3,753,830

DRAFT

يعبر التوزيع الجغرافي للصادرات عن وجهة الصادرات نحو الأسواق الخارجية، فكلما تركزت الصادرات في أسواق محددة ارتباطا بتصاعد درجة تركزها السلعي، دلت على حالة التبعية لاقتصاد هذا الشريك بالإضافة إلى ان اقتصاد هذه الدولة يكون أكثر عرضة للتأثر بالعلاقة الثنائية مع الشريك الرئيسي ،ومن هنا تبرز ضرورة وأهمية تنويع التجارة على الصعيدين السوقي والسلعي والبحث عن فرص خلق التجارة مع الاسواق الأخرى.

اظهرت البيانات المتاحة ارتفاع مؤشر التركيز الجغرافي للتجارة الخارجية السلعية الفلسطينية، حيث يشير الشكل التالي (9) أن الصادرات السلعية إلى إسرائيل أو من خلالها عبر قنوات التسويق الإسرائيلي شكلت أكثر من 87% بالمتوسط من إجمالي الصادرات السلعية للعام 2013، في حين لم تتجاوز نسبة الصادرات السلعية إلى الدول العربية 9.4% (ومعظمها مع السعودية و الأردن والإمارات) لنفس العام.

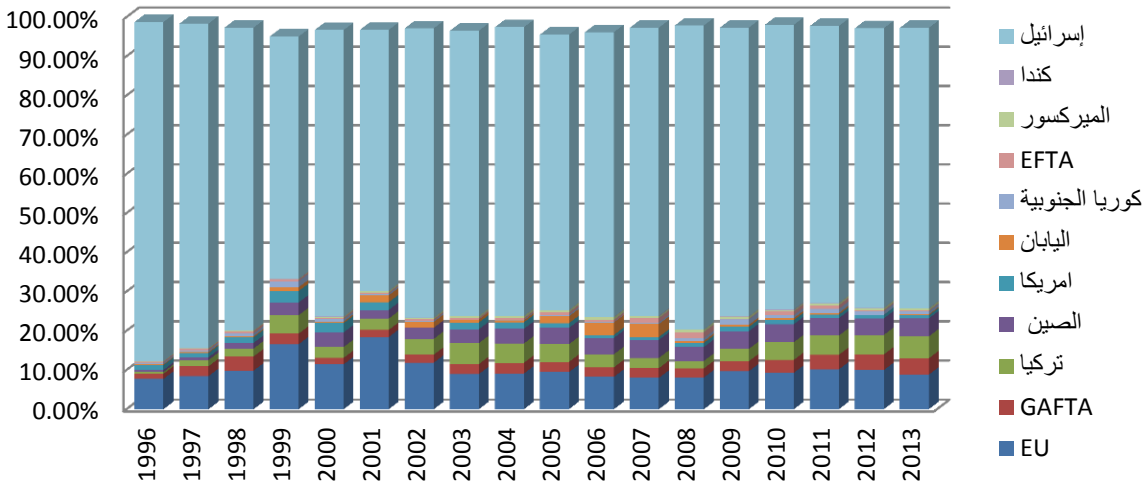
الشكل رقم (9) التوزيع الجغرافي للصادرات الفلسطينية للفترة 1996 الى 2013



جهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2013

أما الواردات السلعية الفلسطينية من إسرائيل أو من خلالها فشكلت حوالي 71.6% بالمتوسط من إجمالي الواردات السلعية خلال العام 2013، يليها الاتحاد الأوروبي بنسبة 8.8% ومن ثم تركيا 5.6% والصين بنسبة 4.6% ومنطقة التجارة العربية الحرة بنسبة 4.2% الشكل رقم (10).

الشكل رقم (10) التوزيع الجغرافي للواردات الفلسطينية للفترة 1996 الى2013



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2013

DRAFT

نبذة عن سوق الإمارات العربية المتحدة

دولة الإمارات العربية المتحدة هي اتحاد فيدرالي يضم سبع إمارات تشمل دبي، وأبوظبي، والشارقة، وعجمان، والفجيرة، ام القيوين، ورأس الخيمة، لها حدود بحرية مشتركة من الشمال الغربي مع دولة قطر ومن الغرب حدود برية وبحرية مع المملكة العربية السعودية ومن الجنوب الشرقي مع سلطنة عمان ،حيث تعتبر أمارتي أبو ظبي ودبي من أكبر وأغنى الإمارات التي تهيمن على اقتصادها، كما تعتبر دولة الإمارات من الدول الغنية ذات الاقتصاد المفتوح إذ لديها أعلى معدل دخل للفرد وأعلى فوائض تجارية، فهي تمتلك 97.8 مليار برميل من احتياطيات النفط الخام الثابتة رسمياً أي نحو 7.2% من احتياطي النفط الخام في العالم ، ويُشكلِ البترول حوالي 25% من الناتج المحلي الإجمالي ونسبة 45% من إيرادات الصادرات ونسبة 40% من الإيرادات الحكومية.

بوابة الى العالم وطريق رئيس للتجارة الدولية

[4]تأتي دولة الإمارات في المرتبة الثانية عشرة عالمياً والأولى على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في النسخة الثالثة من تقرير الربط الدولي عبر الحدود لعام 2014 الذي أصدرته شركة دي أتش أل، ثاني أكبر شركة شحن في العالم الذي يغطي 140 دولة في مختلف أنحاء العالم.

وأوضح التقرير الذي يقيس مستوى ربط الدول مع بقية أنحاء العالم، مقيسة بتدفق التجارة الدولية ورؤوس الأموال والمعلومات وحركة العمالة أن ترتيب الإمارات قفز ستة مراكز دفعة واحدة في مؤشر عام 2014، مقارنة مع المرتبة الثامنة عشرة في مؤشر 2013، ما يبرز زيادة التنافسية الدولية للاقتصاد الإماراتي.

شكلت مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دبي في العام الماضي 1.6 في المئة من حصة المشاريع الاستثمارية الأجنبية عالمياً بزيادة قدرها 14 في المئة، ولعب القرب من الأسواق الاستراتيجية وتطور البنية التحتية والخدمات اللوجستية دوراً مهماً في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دبي.

أهم ملامح السوق الاماراتي

الشركات الراغبة في التصدير الى الإمارات العربية المتحدة يجب أن تكون متعاقدة مع وكيل تجاري مسجل لدى الدوائر الرسمية الإماراتية ذات العلاقة ، كما يجب أن يكون الوكيل مواطنا أو شركة مملوكة فقط من قبل مواطنا إماراتيا ، وتنظم العلاقة بين الطرفين بموجب اتفاقية الوكالة التجارية بحيث تتوافق مع الأحكام ذات الصلة من قانون الوكالات التجارية الاتحادية والإجراءات والشروط المنصوص عليها ، و تتضمن تحديد المنتجات والمناطق التي ستغطيها الاتفاقية ، وتجدر الإشارة إلى أن الوكيل التجاري لا يمكنه تنفيذ الأنشطة في دولة الإمارات العربية المتحدة ما لم يتم إدخال الوكالة في السجل التجاري ومسجلة في وزارة الاقتصاد والتجارة.

[4] http://alroeya.ae/2015/02/03/217708/2-الإمارات-بوابة-العالم-ومركز-الصناعة-ا/

يمكن رصد ملامح سوق الإمارات من خلال عدد من العوامل الفاعلة في هذا السوق وتتمثل فيما يلي-:

- سوق مفتوح يتعامل مع كافة الدول دون قيود ولا نظام حصص أو سلع مقيد استيرادها او محظورة باستثناء ما يضر الصحة والامن.
- تطبيق تعريفة جمركية منخفضة على الواردات والتي تعتبر من أقل نسب التعريفة الجمركية من صفر الي 5% مع عدم فرض اية رسوم أو ضرائب أخري مما يشجع العديد من الشركات العالمية والاقليمية علي التواجد في هذا السوق ومحاولة التصدير اليه.
- قرب الامارات لمنطقة تخدم سوق يزيد عدد سكانه عن 3 مليار نسمة وهي سوق الدول الاسيوية والمنطقة الخليجية ودول الكومنولث ودول افريقيا.
- تعدد الشرائح الاستهلاكية وفقا لتركيبة الدخل والعادات الاستهلاكية التي تختلف اهتماماتها من شريحة لأخري نتيجة الأعراق والجنسيات.
- الاهتمام بالجودة والماركات التجارية كدافع للشراء واستقطاب مستهلكين محليين واروبيين وبعض الجنسيات العربية.
- تزايد أعداد الزوار والسائحين وهو ما يستلزم تلبية أذواقهم من مأكولات ومشروبات ومنتجات استهلاكية.
- تعدد المهرجان والمناسبات بالإمارات والتي تعتبر محركا للطلب علي مدار العام.

حجم السوق

يبلغ حجم السوق الاستهلاكي بالامارات حوالي 8,2 مليون نسمة ويمثل الامارتيون أقل من مليون نسمة بينما الاجانب العاملين بالدولة بما يعادل بنسبة 88,5% وتستحوذ امارة أبوظبي علي النسبة الأكبر من المواطنين وتمثل حوالي 42,6% من اجمالي المواطنين يليها في ذلك امارة دبي ثم امارة الشارقة وهو ما يجب أخذه في الاعتبار عند استهداف الشريحة التسويقية للمواطنين الاماراتيين عند التسويق لاي منتج.

القوة الشرائية

تتميز القوة الشرائية للمواطنين بالارتفاع الشديد نتيجة ارتفاع مستوي الدخول حيث تسجل الامارات أعلي متوسط لنصيب الفرد من الانفاق العائلي علي مستوي الدول العربية وذلك بحوالي 59 دولار يوميا.

ووفقا للتقديرات فتمثل الجالية الفلبينية النسبة الاكبر في عدد المقيمين الاجانب يليها بفارق طفيف الجالية الهنديه ثم باكستان ثم ايران ثم مصر ثم الاردن والفلسطينيين ثم الجاليات الأخرى.

DRAFT

الأساليب الترويجية

تحتل الامارات المركز الاول في الانفاق الاعلاني علي مستوي الدول العربية والذي وصل الي 1,446 مليار دولار خلال عام 2011 متقدمة بذلك علي السعودية والكويت ومصر.

منافذ البيع

تمثل المتاجر الكبري المنفذ الرئيسي لبيع المنتجات بالسوق الاماراتي فمثلا لتسويق المنتجات الغذائية هناك متاجر كبرى ومن اهمها اللول هايبر ماركت , كارفور , جمعية أبوظبي.

أهم المعارض التجارية في الامارات.

Arab Health	Paper World	Automechanika
Arab Plast	Show Boat	Index International Design
Gulf Food	Wetex	The hotel show
Middle East Electricity	Office Exhibition	Gitex
Big 5 show 2012	IPM & WOP	

DRAFT

[5]جاءت منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى كحلف اقتصادي بين الدول العربية للتكامل الاقتصادي والتبادل التجاري منخفض الرسوم الجمركية ،وذلك لمواجهة تأثر الدول العربية بالتحولات التي طرأت على البيئة الاقتصادية الدولية في حقبة العولمة. حيث أصدرت القمة العربية في اجتماعها عام 1996 قرارا بتكليف المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي باتخاذ ما يلزم نحو الإسراع في إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وفقا لبرنامج عمل وجدول زمني يتم الاتفاق عليهما. وعليه اصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي قراره رقم 1317 في دورته العادية رقم 59 بتاريخ 19/2/1997والذي تم فيه الإعلان عن قيام منطقة تجارة عربية كبرى خلال عشر سنوات ابتداء من.1 /1 / 1998 .

صدر قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم(1417 /1 الدورة العادية رقم) 68 في 12 /9 / 2001 بتخفيض المدة من عشر سنوات إلى ثماني سنوات لتنتهي المرحلة الانتقالية لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في الأول من يناير 2005 بدلا من يناير2007 . دخلت منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى حيز التنفيذ ابتداء من أول كانون الثاني/يناير 2005 ، حيث أصبحت جميع السلع ذات المنشأ العربي المتبادلة بين الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى معفاة من كافة الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل المفروضة عند الاستيراد.

انضمت فلسطين الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في العالم 1998 وتتمتع فلسطين بعضوية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ،اما اجراءات التنفيذ الجمركية فقد بدأت الادارة العامة للجمارك الفلسطينية بإرجاع قيمة الجمارك المدفوعة من قبل المستوردين الفلسطينيين للسلع الخاضعة للإعفاء الجمركي تحت هذه الاتفاقية كالتزام لعضوية فلسطين في منطقة التجارة الحرة العربية.

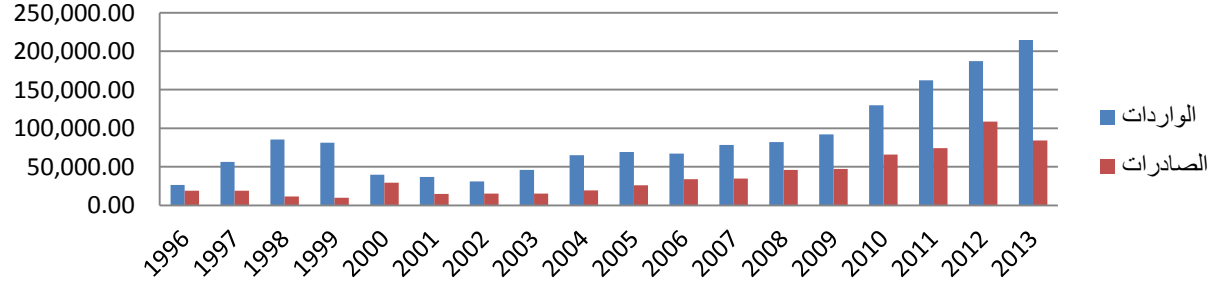
بالرغم من عضوية فلسطين في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وتخفيض المعيقات الجمركية لحركة التجارة بين الدول العربية الاعضاء، وتعدد الدول العربية الأعضاء والذي يتيح ميزة زيادة الصادرات نظرا لتعدد الشركاء، الا أن الاقتصاد الفلسطيني لم يستفد من هذه الاتفاقية كما يجب،[6] وتشير الاحصاءات ان نسبة الصادرات الى الدول العربية من اجمالي الصادرات قد شهدت انخفاض واضح في الاعوام 1998 و1999 حيث انخفضت بنسبة 39% في العام 1998 يليها انخفاض آخر في العام 1999 بنسبة 17% عن العام 1998، ومن ثم تبعها مباشرة ارتفاع واضح في العام 2000 تجاوز ثلاث أضعاف صادرات العام 1999 نتيجة لارتفاع حجم التصدير الى المملكة العربية السعودية لهذا العام حيث وصلت الى ما يقارب 19 مليون دولار أي ما يعاد67% من إجمالي الصادرات الى الدول العربية، يليها انخفاض مباشر في العام 2001 بنسبة 50% تقريبا ومن ثم استقر بهامش تغير بسيط حتى العام 2004 ،ومن ثم استمرت بالارتفاع بشكل ملحوظ

[5] وزارة الاقتصاد الوطني
[6] الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني

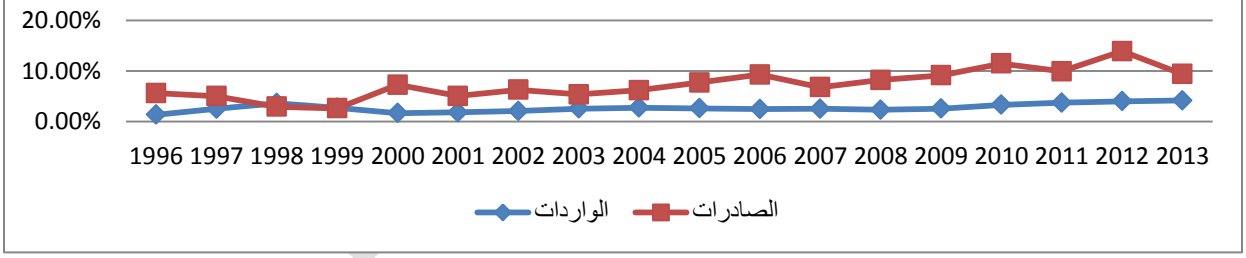
بنسبة تتراوح من 33 %الى 40% للفترة من 2005 الى 2011 .ووصلت الصادرات السلعية للدول العربية الى ما يقارب 84 مليون دولار في العام 2013 شكلت الإمارات منها ما يعادل 10 % حيث وصلت إلى 7.4 مليون دولار أمريكي.

يتبين من الشكل رقم (11) ان حجم الصادرات الفلسطينية الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى لم يتجاوز في ذروته 9.36% تقريبا من إجمالي الصادرات الفلسطينية في العام 2013، وبالمقابل شكلت الواردات نسبة 4.16% من إجمالي الواردات الفلسطينية السلعية لنفس العام، وهذا يدل على ضعف احتمال خلق تجارة للصادرات الفلسطينية في ظل الاندماج السطحي فقط، لان القاعدة تقول انه كلما زاد عدد الدول الأعضاء، تزداد إمكانية الصادرات نتيجة لتوسع السوق وبالتالي يزيد احتمال حدوث خلق التجارة وتزداد المنافع المحققة من هذا الاتفاقية ومن أثارها الإيجابية على الرفاه الاقتصادي، وهذا الشرط محقق وحجم التبادل التجاري لا يزال ضعيف جدا، بالذات ان شرط القاعدة الأولى أيضا قد تحقق وهو إعفاء من الرسوم الجمركية.

الشكل (11) حجم التبادل التجاري الفلسطيني مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

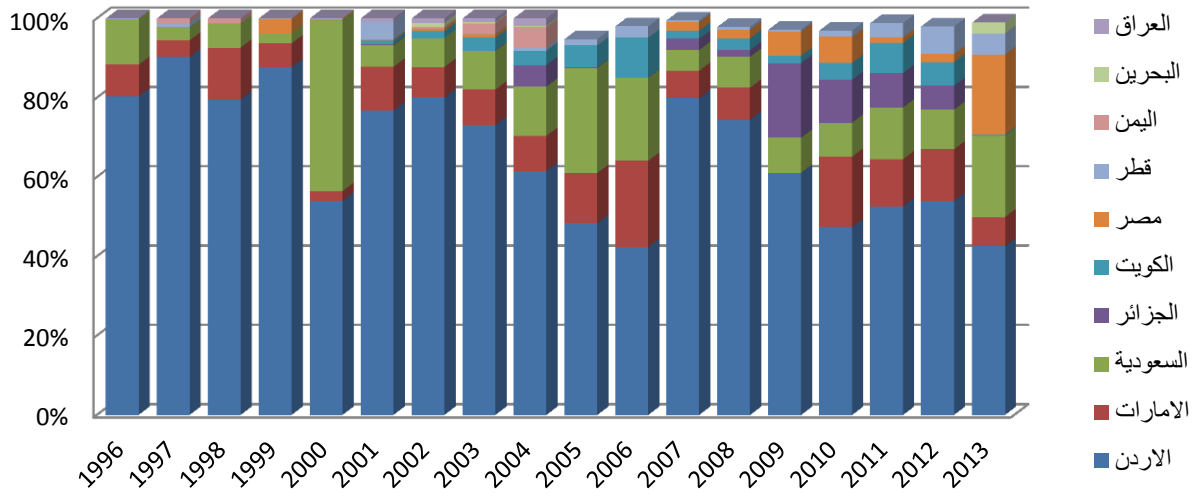


الشكل (12) نسبة التبادل التجاري مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من إجمالي التبادل التجاري الفلسطيني



شكل حجم الصادرات الفلسطينية الى الإمارات في العام 2013 ما يقارب 10% أي 7.4 مليون من حجم الصادرات الكلي الى الدول العربية والبالغ 84 مليون دولار تقريبا، وتأتي بالمرتبة الثالثة بعد السعودية والأردن .

الشكل رقم (13) أكثرالدول العربية استيرادا من فلسطين للفترة 1996 - 2013



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني - (القيمة بالألف دولار أمريكي)

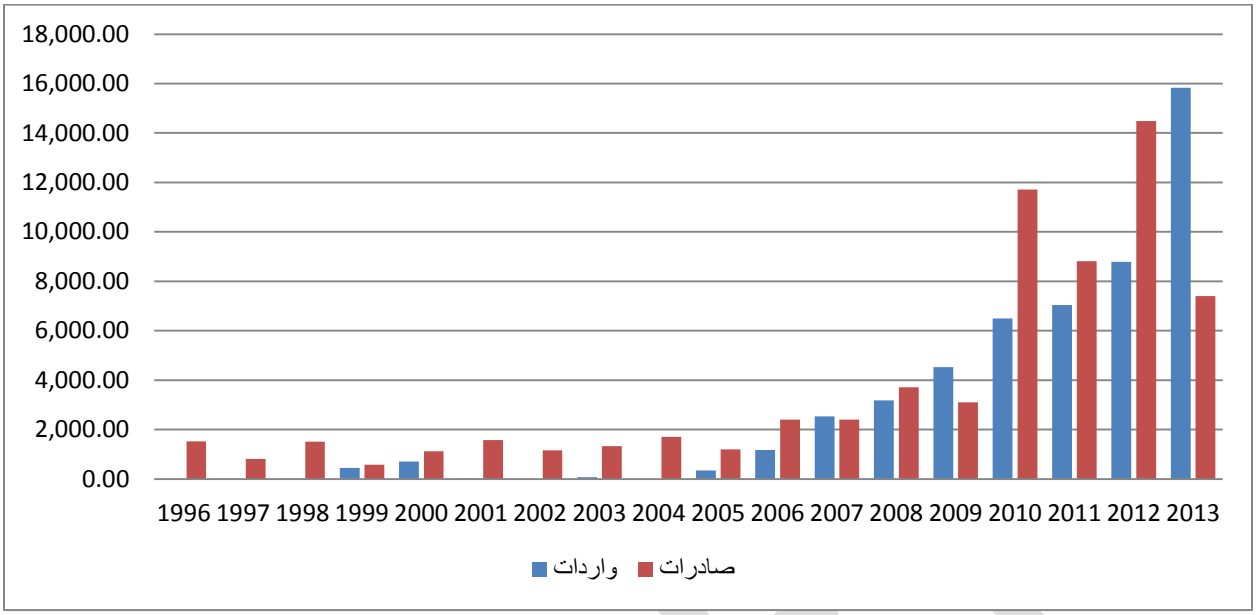
التبادل التجاري الفلسطيني مع الإمارات العربية

[7]يمكن تقسيم العلاقة التجارية الفلسطينية الإماراتية زمنيا الى مرحلتين تبعا لتطورات محددة وتوضيح مدى الاستفادة منها خلال هذه الفترات ،حيث تعتبر المرحلة الأولى من العام 1996 الى العام 2005 وهي مرحلة ما قبل تحرير كافة السلع العربية المتبادلة بشكل كامل بين الدول الأطراف وفقا لمبدأ التحرير التدريجي الذي طبق بدأ من تاريخ 1998/1/1 على أن يتم إنجاز التحرير الكامل لكافة السلع العربية مع نهاية الفترة المحددة لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية بتاريخ 2005/1/1 ، يليه الفترة الثانية وهي منذ العام 2005 حتى الأن.

بلغ حجم الصادرات الفلسطينية الى الإمارات العربية المتحدة 7.402مليون دولار في العام 2013 اي انخفضت بنسبة 49 % عن العام 2012 بينما بلغ حجم الواردات الفلسطينية من الإمارات 15.835 مليون دولار تقريبا في نفس العام مسجلا ارتفاع بنسبة 80 % عن العام 2012 ، وبتتبع الصادرات الفلسطينية الى الإمارات خلال 17 عام (1996 الى 2013) فيوضح الشكل التالي رقم (14) ان حجم الصادرات الى الإمارات قد ارتفع بشكل ملحوظ خلال الفترة 2010 – 2012 كان ابرزها في العام 2012 حين وصل الى 14.481 مليون دولار وهو أعلى حجم صادرات خلال 17 عام وذلك نتيجة لارتفاع حجم صادرات زيت الزيتون ،بينما سجل العام 2009 أقل حجم للصادرات حين وصل الى 3.099 الف دولار فقط ، ومن الجدير بالذكر أن الصادرات الفلسطينية الى الإمارات شكلت 9% من حجم الصادرات الفلسطينية الى الدول العربية الاعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خلال 17 عام.

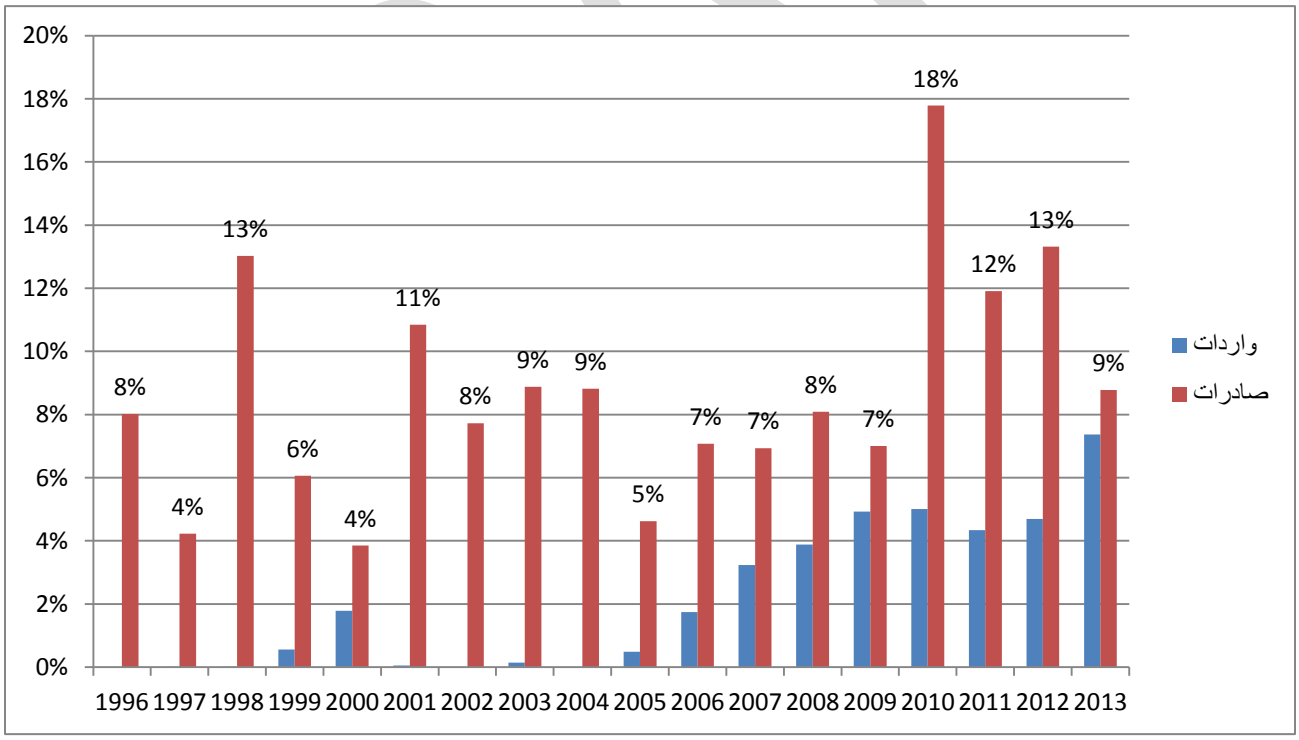
[7] Comtrade via WITS and PCBS

الشكل رقم (14) حجم التبادل التجاري الفلسطيني مع الإمارات خلال الفترة 1996 – 2013 (القيمة بالألف دولار أمريكي)



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني – التجارة الخارجية (القيمة بالألف دولار)

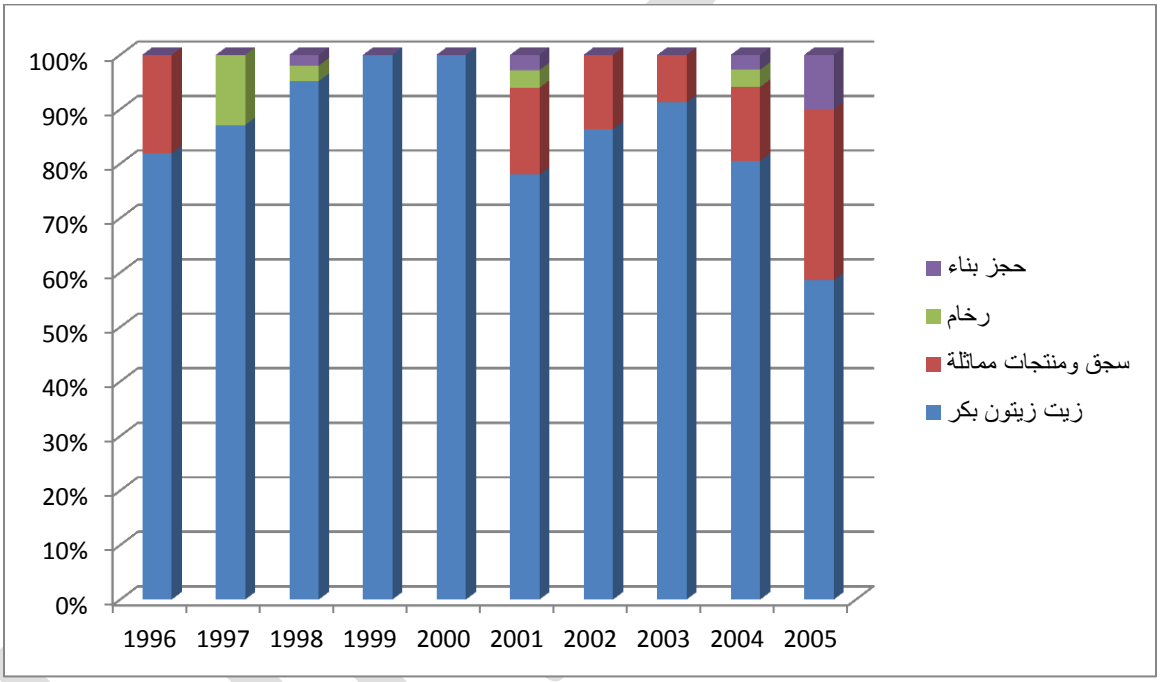
الشكل رقم (15)نسبة التبادل التجاري الفلسطيني مع الإمارات الى حجم التبادل التجاري مع GAFTA



هيكلية الصادرات الفلسطينية الى الإمارات العربية المتحدة 1996 الى 2005

[8] تركزت الصادرات الفلسطينية الى الإمارات العربية المتحدة خلال هذه الفترة بنسبة 69% على منتجين من أصل 248 منتج من إجمالي الصادرات الى الإمارات ، وهما زيت الزيتون البكر (SITC 42141) بالدرجة الأولى حيث شكل 61% ، يليها منتجات السجق ومنتجات الحوم المصنعة(SITC 01721) بنسبة 8% من حجم الصادرات الكلي الى الإمارات وتتوزع النسبة المتبقية 31% على منتجات مختلفة بحجم تصدير بسيط جدا .

(16) أكثر المنتجات الفلسطينية تصديرا الى الإمارات خلال الفترة 1996 الى 2005



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني – التجارة الخارجية (القيمة بالألف دولار)

جدول (1) أكثر المنتجات الفلسطينية التي تم تصديرها الى الإمارات خلال الفترة 1996 الى 2005

السنة	زيت الزيتون	سجق ومنتجات اللحوم المماثلة	حجر البناء	رخام
1996	1,037	234	0	0
1997	474	0	0	70
1998	1,058	0	22	32
1999	196	0	0	0
2000	799	0	0	0
2001	701	148	25	29
2002	664	109	0	0
2003	965	91	0	0

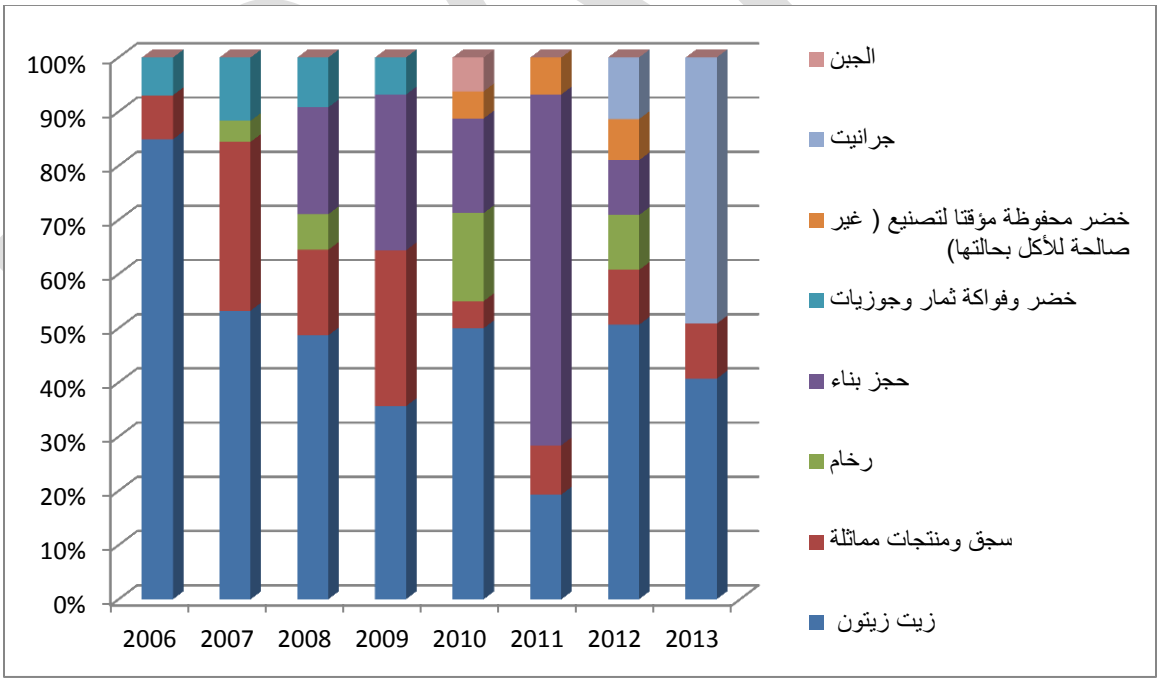
[8] PCBS

2004	1,210	202	41	48
2005	519	278	88	0
المجموع	***7,623***	***1,062***	***176***	***179***

هيكلية الصادرات الفلسطينية الى الإمارات 2006 الى 2013

[9]تركزت الصادرات الفلسطينية الى الإمارات العربية المتحدة خلال هذه الفترة بنسبة 80% على سبعة منتجات من أصل 244 منتج من إجمالي الصادرات الفلسطينية الى الإمارات ، يستصدرها بالدرجة الأولى زيت الزيتون البكر (150910 HS 6-digit) بنسبة **35%** ومن ثم منتجات السجق واللحوم المصنعة (HS 6-digit 160100) بنسبة 9% ومن ثم حجر البناء (HS 6-digit 680229) بنسبة 15% ومن ثم الجرانيت و الرخام (251611- HS 6-dig - 251511 HS 6-digit) بنسبة 12% وأقلها الجبن الابيض المطبوخ HS 6-digit 071120) بنسبة 4% والخضر المحفوظة مؤقتا للتصنيع وخصوصا الزيتون (HS 6-digit 071120) بنسبة 3 % وخضر و فواكه و أثمار قشرية وجوزيات (HS 6-digit 200190) بنسبة 2% من حجم الصادرات الكلي للإمارات لهذه الفترة مع الأخذ بالاعتبار مدى استمرارية وتكرار عملية التصدير لكل منتج فمثلا زيت الزيتون يتم تصديره على مدى 17 عام و هناك منتجات تم تصديرها لمرة واحدة خلال هذه الفترة ولكن بأحجام تصديرية كبيرة، ما بعد التحرير الكامل للسلع المتبادلة بين الدول العربية الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى .

(17) أكثر المنتجات الفلسطينية تصديرا الى الإمارات خلال الفترة 2006 الى 2013



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني – التجارة الخارجية 2006- 2013 (القيمة بالألف دولار)

[9] PCBS

جدول (2) أكثر المنتجات الفلسطينية التي تم تصديرها الى الإمارات خلال الفترة 2006 الى 2013

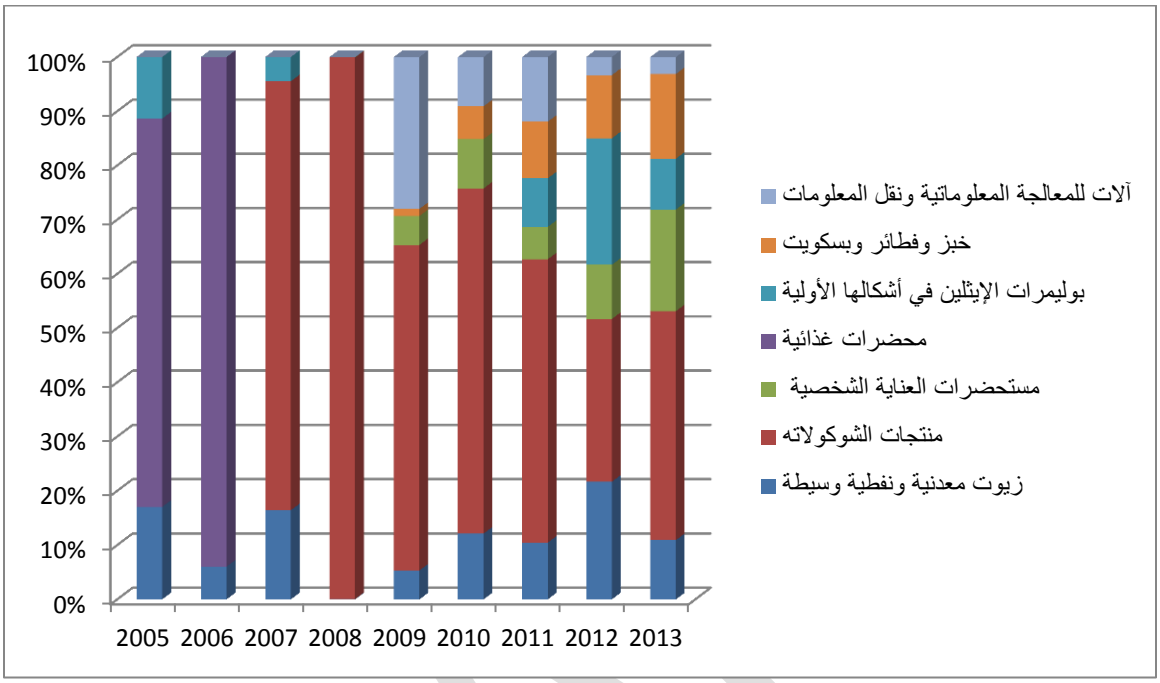
السنة	زيت الزيتون	سجق ومنتجات اللحوم المماثلة	حجر البناء	رخام وجرانيت	خضر محفوظة مؤقتا لتصنيع	وخضر و فواكه و أثمار قشرية وجوزيات	الجبن بأنواعه
2006	2,460	234	-	-	-	191	-
2007	981	583	-	84	-	215	-
2008	1,390	455	541	175		272	-
2009	809	655	-	-	-	154	-
2010	4,559	449	1,557	1,486	456	-	2,098
2011	1,490	702	5,033		554	-	-
2012	5,730	1,137	1,158	2,450	894	-	
2013	1,767	454	-	2,120	-	-	-
المجموع	***19,186***	***4,669***	***8,289***	***6,315***	***1,904***	***832***	***2,098***

أهم الواردات الفلسطينية من الإمارات العربية المتحدة للفترة 1996 الى 2005

من الواضح أن الواردات الفلسطينية من الإمارات العربية المتحدة أكثر تنوعا من صادراتها بالرغم من تركزها بنسبة 63% على ستة منتجات وأصنافها من أصل 594 منتج تم تصديره في هذه الفترة ، حيث كان أبرزها الشوكولاتة HS 6-digit 180631) بنسبة 30% ومن ثم زيوت معدنية ونفطية وسيطة (HS 6-digit 271000) بنسبة 9% يليها مستحضرات للعناية الشخصية (330720 -330499 330590 -HS 6)بنسبة 8% و منتجات الخبر والفطائر والبسكويت (HS 6-digit 190530) بنسبة 6% ومن ثم بوليمرات الإيثلين (HS 6-digit 180631) في أشكالها الأولية بنسبة 5% و آلات للمعالجة المعلوماتية ونقل المعلومات (HS 6-digit 847149) بنسبة 5%، وبالمقارنة مع طبيعة الصادرات الفلسطينية الى الإمارات نلاحظ انه لا يوجد صادرات فلسطينية من السلع المبينة اعلاه يتم تصديرها الى الإمارات وهذا يشير الى مستوى منخفض من إمكانية خلق تجارة داخل الصناعية لهذه المنتجات.

[10] Comtrade via WITS and PCBS

الشكل رقم (18) أهم الواردات الفلسطينية من الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة من عام 2005 الى 2013



الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني – التجارة الخارجية 2013 - (القيمة بالألف دولار)

جدول (3) أهم الواردات الفلسطينية من الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة من عام 2005 الى 2013

السنة	زيوت معدنية ونفطية وسيطة	منتجات الشوكولاتة	مستحضرات العناية الشخصية	محضرات غذائية	بوليمرات الإيثلين في أشكالها الأولية	منتجات الخبز والفطائر والبسكويت	آلات للمعالجة المعلوماتية ونقل المعلومات
2005	51	0	0	213	33	0	0
2006	74	0	0	1,282		0	0
2007	274	1,336	0	0	87	0	0
2008	492	719	0	0	0	0	277
2009	195	1,963	0	0	0	52	927
2010	549	2,762	386	0	0	274	371
2011	476	2,434	270	0	448	497	595
2012	1,157	1,616	530	0	1,272	596	177
2013	1,151	4,319	1,919	0	876	1,584	365
المجموع	***4419***	***15149***	***3105***	***1495***	***2716***	***3003***	***2712***

DRAFT

وفق بروتوكول باريس تملك السلطة الوطنية الفلسطينية السيطرة الكاملة والحق بتطبيق معدلات الرسوم الجمركية الخاصة بها في استيراد بضائع مدرجة في القوائم A1, A2 وB، بغض النظر عن متطلبات المقاييس الإسرائيلية للقوائم A1, A2وضمن حصص محددة مسبقاً على الواردات ضمن هذه القوائم ، فالقائمة A1 تنطبق على البضائع التي يتم إنتاجها في الأردن ومصر ودول عربية أخرى والقائمة A2 تنطبق على البضائع التي يتم إنتاجها في دول اسلامية ودولة عربية أخرى، بينما لا تخضع البضائع التي يتم استيرادها بموجب القائمة B لأي قيود كمية ولكن تخضع للمواصفات والمقاييس الإسرائيلية .

كما يحق للسلطة الفلسطينية فرض اعلى سقف ممكن من التعرفة الجمركية ولكن لا يحق لها تخفيض التعرفة الجمركية بأقل من مستوى التعرفة الإسرائيلية وذلك على كافة السلع من أي دولة في العالم باستثناء الدول التي تم توقيع اتفاقيات تجارية معها وتقتضي الإعفاء الجمركي لمنتجاتها، ومن هذا الجانب تفرض فلسطين تعرفة جمركية عالية نسبيا على بعض الصناعات مثل الجلود والأحذية والنسيج والأثاث والالمنيوم وذلك بهدف حماية المنتجات الوطنية من المنافسة والإغراق .

من جانب آخر وفقا لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تعفى كافة الواردات من الدول الأعضاء من الرسوم الجمركية ، ولأن اسرائيل لا تعترف بهذه الاتفاقية فيتم إعادة دفع الرسوم الى الشركات الفلسطينية بعد استيفاء إسرائيل 3% كرسوم تحصيل .

عندما يتم توقيع اتفاقية تجارة حرة بين طرفين أو عدة أطراف ضمن منطقة تجارة حرة فهذا من شأنه أن يمنح حوافز مجدية بين الأعضاء تؤدي الى نتيجة طبيعية وهي زيادة في التبادل التجاري بينها وتلقائيا انخفاض في التبادل التجاري مع الدول غير الأعضاء نتيجة خلق التجارة وتحويلها مع الأعضاء، فيتوفر مجال مرن للتعامل مع من ترغب من الدول الأعضاء محاولة الاستفادة من ميزة التكلفة والكفاءة لديها في إنتاج سلع معينة، من خلال التخصص في إنتاج هذه السلع فتقوم بتصدير هذه السلع واستيراد سلع أخرى أقل تكلفة وأعلى كفاءة ،وعندما تقتصر هذه الحوافز على الإعفاء الجمركي فقط فيسمى ذلك بالاندماج السطحي Shallow Integration وهو إزالة كافة المعيقات الجمركية (الرسوم الجمركية المفروضة على دخول البضائع وكذلك الحصص المحددة لذلك) ويعتبر اندماج مفيد، ولكنه لا يحقق ما يصل

إليه الاندماج العميق بين الدول الذي يسهم إسهاماً كبيراً في حل مشكلاتها الاجتماعية والاقتصادية، وان الفائدة المرجوة من هذا المستوى من الاندماج تعتمد على حجم تأثير مفهومي خلق التجارة وتحويلها .

تقييم أثر الاندماج السطحي (Shallow Integration) على التبادل التجاري بين الامارات وفلسطين

القاعدة الأولى في منهجية Sussex Framework : تركز على التعرفة الجمركية الأولية (قبل الانضمام الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى) ، فكلما كانت التعرفة الجمركية بين الدول المزمع تكاملها إقليميا مرتفعة قبل الغائها، كلما تزايدت احتمالات خلق التجارة نتيجة لذلك الإلغاء.

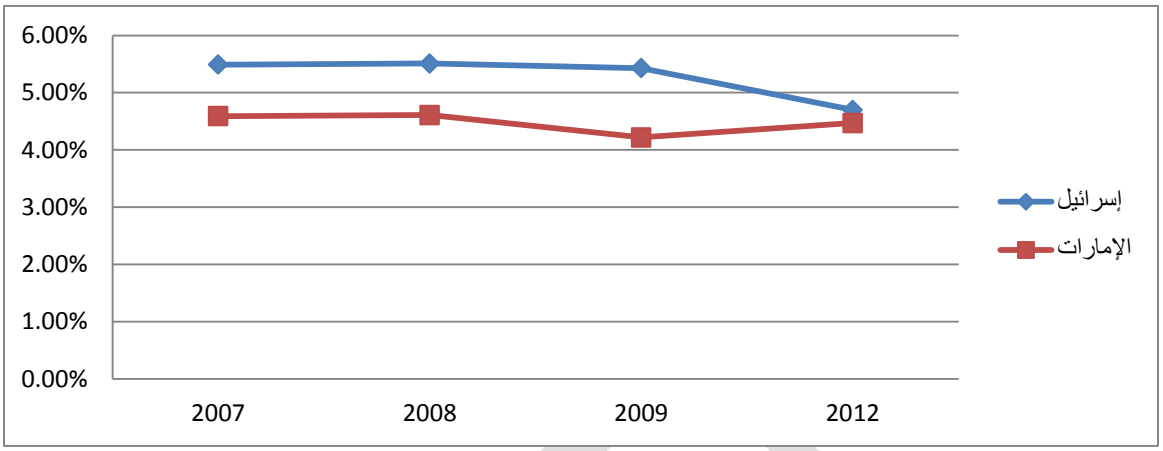
في البداية لا بد من الإشارة الى تطور التعرفة الجمركية الإسرائيلية والإماراتية، حيث يشير الشكل رقم (19) الى تطور التعرفة الجمركية الإسرائيلية والإماراتية خلال الفترة من 2007-2012 [11] ، حيث وصل متوسط التعرفة الجمركية الإسرائيلية للواردات من جميع أنحاء العالم على مدار 19 عام الى 5.28% بينما وصل متوسط التعرفة الجمركية الإماراتية 4.47%، وبالنظر الى أدنى وأعلى تعرفة جمركية على واردات كل من اسرائيل والإمارات نلاحظ أن أعلى تعرفة جمركية تفرضها إسرائيل هي 230% في هذه الفترة بينما أعلى تعرفة تفرضها الإمارات خلال نفس الفترة وصلت الى 100% ،كما تشابه الطرفان في أدنى تعرفة وهي 0% .

ومن الملاحظ أن التعرفة الجمركية للبلدين واصلت الانخفاض على مدار هذه الفترة عبى الواردات كلا البلدين مع الإشارة الى عدم توفر بيانات عن مستوى التعرفة الجمركية للإمارات في هذا الخصوص للأعوام 2010 و2011 ولإسرائيل ، وبالرغم من إعفاء المنتجات الفلسطينية من الجمارك بموجب اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والتحرير الكامل لكافة السلع المتبادلة بين الأعضاء فهذا يشير الى انخفاض إمكانية خلق تجارة بين فلسطين والامارات على مستوى الإعفاء الجمركي كما سنوضح لأنه كلما كانت التعرفة الجمركية بين الدول المزمع تكاملها إقليميا مرتفعة قبل، كلما تزايدت احتمالات خلق التجارة نتيجة إلغاء هذه التعرفة.

DRAFT

[11] (ITC) Trade Map Market Access Map

الشكل رقم (19) متوسط التعرفة الجمركية الإسرائيلية والإماراتية خلال الفترة 2007 - 2012



جدول رقم (4) : مقارنة التعرفة الجمركية التي يفرضها كلا البلدين على الواردات بشكل عام

Reporter	Year	Simple Average	Minimum Rate	Maximum Rate
Israel	2007	5.49	0.00	230.00
Israel	2008	5.51	0.00	230.00
Israel	2009	5.43	0.00	230.00
Israel	2011	4.47	0.00	212.00
Israel	2012	4.70	0.00	212.00
UAE	2007	4.59	0.00	100.00
UAE	2008	4.61	0.00	100.00
UAE	2009	4.22	0.00	100.00
UAE	2012	4.47	0.00	5.00

DRAFT

هناك نوعان من القنوات الممكنة من خلق التجارة ، حيث يمكن أن تنشأ عندما يتم استيراد منتجات اكثر كفاءة وأقل تكلفة واستبدالها بالمنتجات المحلية الأقل كفاءة وأعلى تكلفة ، وهذا يؤدي الى "خلق التجارة " ويحقق مكاسب على الصعيد الإنتاجي نتيجة لإعادة استغلال الموارد في صناعات أخرى تحظى بميزة نسبية ثانيا، إن تخفيض الرسوم الجمركية من شأنه ان يؤدي إلى انخفاض في الأسعار وزيادة الطلب على السلع التي كان يتم استيرادها سابقا من البلد الشريك قبل اتفاقية التجارة الحرة و/أو منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى . وهذا يؤدي إلى خلق التجارة ويزيد من الرفاه والمكاسب على الصعيد الاستهلاكي من خلال حصول المستهلكين على السلع بأسعار أرخص من ذي قبل, ويتيح مجال للادخار الفردي ويساهم في استثمارات محلية جديدة ، ولكن نستنتج مما سبق أنه في جميع المراحل كانت الزيادة في حجم الصادرات الفلسطينية لأكثر السلع تصديرا الى الإمارات متواضعة جدا، إضافة الى انه كانت هذه النسبة تنخفض وترتفع بشكل متذبذب من سلعة لأخرى خلال 17 عشر عاما في ظل إعفاء جمركي بدأ من العام 1995 حتى العام 2005 ومن ثم إعفاء جمركي كامل حتى الآن بموجب اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

ولقياس مدى إمكانية تحقق خلق تجارة، وبعد ما تم تحديد نطاق أثر الإعفاء الجمركي وهي أقصى درجة من التسهيلات فيما يتعلق بمستوى التعرفة الجمركية نبحث ونحدد مدى تشابه الصادرات والواردات الفلسطينية مع الصادرات والواردات الإماراتية وبطبيعة الحال يكون واضح لنا مسبقا مدى تركيز الصادرات على سلع معينة ومدى الحاجة الى تنويع التجارة، ومن ثم نحدد أكثر المنتجات الفلسطينية التي تحظى بميزة مقارنة نسبية عالية ومن ثم نعكس ذلك على إمكانية التجارة داخل الصناعة وتحديد المنتجات التي من الممكن ان تقودنا الى اندماج عميق من خلال الاستثمار المتبادل في التصنيع ضمن مراحل إنتاجية مختلفة، ولهذا كله نستخدم المؤشرات التالية:

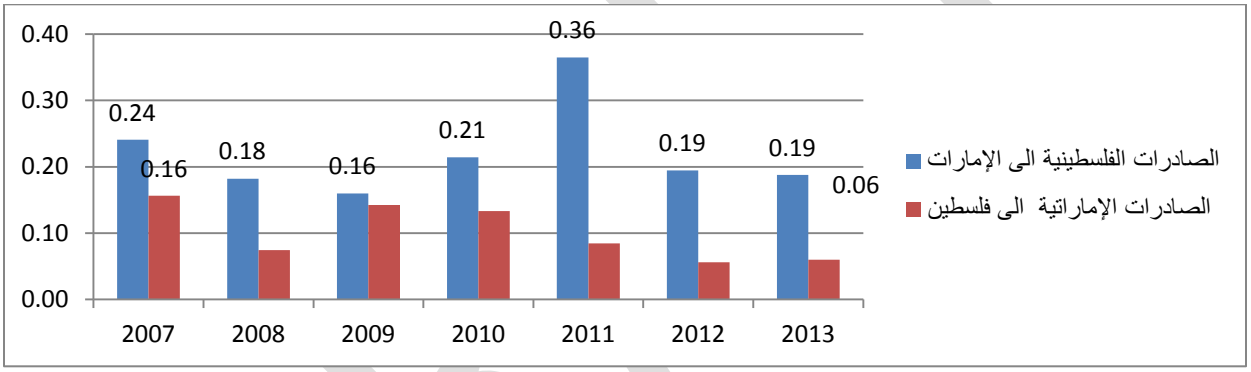
TCI (Trade Concentration Index) مؤشر تركيز الصادرات

ويشتمل هيكل الصادرات على جانبين، التركيب السلعي للصادرات والذي يعبر عن طبيعة التركيب الهيكلي للإنتاج، فكلما تنوعت مكوناته السلعية وتوزعت أهميتها النسبية على اكبر عدد من السلع المصدرة دلت على تطور الهيكل الإنتاجي وقلة المخاطر التي تواجهها صادرات الدولة في الحصول على العوائد الربحية وكلما انخفضت المكونات السلعية للصادرات وارتفعت درجة التركيز دلت على ضعف الهيكل الإنتاجي، ويتسم تنويع الصادرات بالأهمية بالنسبة للبلدان النامية لأن الدرجة العالية من الاعتماد على عدد قليل من السلع الأساسية التصديرية تزيد من الهشاشة إزاء الصدمات الخارجية النابعة من التحولات في الأسعار العالمية.ويعتبر تنويع الصادرات، ولا سيما فيما يتعلق بالسلع المصنَّعة، عظيم الفائدة للاقتصاد من حيث تعزيز استقرار إيرادات التصدير، والنمو، والعمالة.

[12] يقيس هذا المؤشر مدى التركيز في هيكلية صادرات الدول المصدرة من حيث تنوع صادرات أو اعتمادها على سلع محدودة حيث يشير الى انه كما كانت صادرات الدولة المصدرة أكثر تنوعا كلما كانت هناك فرصة أكبر لخلق التجارة ، وبالنظر الى الصادرات الفلسطينية الى الإمارات في العام 2013 نجد أن مؤشر تركيز الصادرات وصل الى 0.19 على مستوى 6 digits ،من جانب آخر فإن مؤشر تركيز الصادرات الامارات الى فلسطين في العام 2013 وصل الى 0.06 على مساوى 6 digits لهذا فإن صادرات كلا الدولتين متنوعة نسبيا ولكنها أكثر تنوعا لصادرات الإمارات الى فلسطين.

وعند النظر الى هذا المؤشر خلال سلسلة زمنية معينة لقياس مدى التركيز في الصادرات على سلع محدودة لكلا البلدين الشكل رقم (23) نجد أن مستوى التركيز في الصادرات لكلا البلدين آخذ في الانخفاض بنسب بسيطة واقل تركيزا للصادرات الإماراتية الى فلسطين، أي أن الصادرات الإماراتية الى فلسطين أكثر تنوعا من وارداتها منها.

الشكل رقم (20) مؤشر تركيز الصادرات الفلسطينية الى الامارات خلال الفترة 2007 - 2013



[12] $TCI\ by\ Product_{ij} = \sum_k \left(\frac{x_{ij}}{X_{ij}}\right)^2$

Revealed comparative advantage –RCA أفضلية المقارنة النسبية الظاهرة

تنبع أهمية التبادل الدولي من مبدأين مهمين وهما مبدأ ندرة الموارد ومبدأ التخصصية، حيث أنه لا توجد دولة تمتلك كل الموارد بالوفرة اللازمة لإنتاج كل السلع والخدمات لسد الحاجة المحلية للشعب، وحتى بافتراض وجود هذه الدولة فإن التخصصية والتبادل الدولي سيزيد من رفاهية الشعب والعوامل التي من شأنها أن تقرر مدى تخصصية الدولة هي

(أ) اختلاف ظروف الإنتاج: فمثلاً فلسطين ذات طبيعة تصلح لإنتاج الحجر والرخام فعليها التخصص في ذلك وبالتالي مبادلتها ببعض السلع التي لا تقوم بإنتاجها .

(ب) انخفاض تكاليف الإنتاج: حيث أن انخفاض متوسط التكاليف في إنتاج بعض السلع يقود إلى زيادة التبادل التجاري بين الدول، فمثلاً فلسطين تحقق وفورات الحجم الكبير في إنتاج الحجر والرخام لأنه يُنتج بكميات كبيرة جداً مما يسبب انخفاض متوسط التكاليف وهذا يسبب انخفاض أسعاره في الأسواق العالمية مما ينعكس على زيادة صادراته، و يتم قياس مدى التخصصية بحساب مؤشر ميزة المقارنة الظاهرة RCA حيث يقيس هذا المؤشر ميزة صادرات دولة معينة لسلعة محددة في ضوء مجمل صادراتها من كافة السلع ومقارنتها بصادرات هذه السلعة على مستوى العالم لمجمل صادرات العالم ، وتكون ميزة المقارنة ظاهرة وواضحة إذا كان مؤشر ميزة المقارنة الظاهرة اكبر من 1 (RCA > 1)، وهذا يعني أن نسبة صادرات هذه السلعة من إجمالي صادرات الدولة الى نسبة صادرات نفس السلعة من إجمالي الصادرات على مستوى العالم عالية وبالتالي تمتاز هذه الدولة بصادراتها من هذه السلعة بميزة مقارنة نسبية عالية .

[13]وقد تم حساب مؤشر ميزة المقارنة النسبية الظاهرة لكل من فلسطين والإمارات للعام 2013، و مقارنتها لأهم/ أكثر السلع تصديرا لكلا البلدين واتضح ان هناك اختلاف واضح في هذه الميزة بين صادرات كل من البلدين، حيث تتميز الصادرات الفلسطينية لأهم المنتجات تصديرا عن السلع الإمارات بشكل ملحوظ وهذا يعني هذه المنتجات تتمتع بقدرة تصديرية تنافسية بالمقابل تتمتع الإمارات بهذه الميزة لأكثر 15 منتج تصديرا الى الأسواق العالمية عن فلسطين وهذا يعكس مدى تخصصية كل دولة بإنتاج سلع معينة، وتشير الجداول التالية أن أكثر المنتجات الفلسطينية تصديرا الى الإمارات ليست من ضمن المنتجات التي تحظى بميزة مقارنة نسبية وهو زيت الزيتون البكر بينما شملت الحجر والجرانيت وهي تحظى بهذه الميزة وبالمقابل ان أكثر الصادرات الإمارتية الى فلسطين ليست من ضمن المنتجات الإماراتية التي تحظى بميزة مقارنة نسبية وهي الشوكولاته ، بينما شملت الزيوت النفطية والمعدنية وكذلك مادة البولي ايثيلين وهي تحظى بهذه الميزة .

13 $$RCA_{iw}^{k} = \left(\frac{x_{iw}^{k}}{X_{iw}}\right) \Big/ \left(\frac{x_{ww}^{k}}{X_{ww}}\right)$$

DRAFT

مقارنة ميزة المقارنة النسبية الظاهرة لكلا البلدين لأهم 15 منتج فلسطيني							
Product	**Product Name**	**PSE (2013)**			**UAE (2008)**		
		RCA	**Exports PSE>WLD ('000s USD)**	**Exports WLD>WLD ('000s USD)**	**RCA**	**Exports UAE>WLD ('000s USD)**	**Imports UAE>WLD ('000s USD)**
680229	Cut or sawn slabs of stone nes	5,644.61	100,649.20	234,395.47	0.12	507.93	19,049.89
240220	Cigarettes containing tobacco	43.22	62,860.24	19,119,134.58	1.48	386,075.30	198,173.03
121190	Plants & parts, pharmacy, perfume, insecticide use..	278.43	52,419.01	2,474,859.01	0.32	6,993.80	18,610.55
720430	Waste or scrap, of tinned iron or steel	454.72	41,820.29	1,208,972.30	0.45	9,465.72	433.05
392321	Sacks & bags (including cones) of polymers of ethy..	54.77	40,092.34	9,622,418.24	0.03	4,235.71	12,092.55
680221	Cut or sawn slabs of marble, travertine or alabast...	244.68	30,211.68	1,623,128.53	0.36	5,651.67	136,479.81
640199	Waterproof footwear(Wellington) no toe cap, nes	1,266.01	26,821.54	278,496.78	0.06	158.47	1,506.16
690810	Glazed ceramic mosaic tiles, cubes & similar <7cm ..	744.82	25,069.80	442,459.29	0.87	4,196.19	20,017.00
760429	Bars, rods and other profiles, aluminium alloyed	35.08	22,948.13	8,600,281.74	0.17	23,547.76	97,085.34
940350	Bedroom furniture, wooden, nes	35.21	22,154.42	8,270,724.03	0.94	110,563.65	141,707.88
251611	Granite, crude or roughly trimmed	307.73	21,865.64	934,047.23	0.01	79.46	1,373.30
040310	Yogurt	112.07	18,725.47	2,196,388.72	0.03	930.68	12,160.93
721399	Bars&rods,iron/nas t irr	260.90	18,702.76	942,330.17	0.14	2,752.51	131,065.98
940429	Mattresses, stuffed, spring interior, etc	108.89	15,886.44	1,917,897.05	0.18	3,904.00	2,966.53
100890	Cereals unmilled nes	320.87	15,730.93	644,457.37	0.16	598.32	927.24
Top 15 exports			**515,957.89**	**58,509,990.48**		**559,661.18**	**793,649.20**

DRAFT

مقارنة ميزة المقارنة النسبية الظاهرة لكلا البلدين لأهم 15 منتج تصديرا للبلدين							
PSE (2013)				UAE (2008)			
Product	Product Name	RCA	Exports PSE>WLD ('000s USD)	Product	Product Name	RCA	Exports UAE>WLD ('000s USD)
680229	Cut or sawn slabs of stone nes	5,644.61	100,649.20	270900	Petroleum oils, oils from bitumi	4.65	80,481,747.75
240220	Cigarettes containing tobacco	43.22	62,860.24	999999	Commodities not specified acco	0.00	46,858,436.54
121190	Plants & parts, pharmacy, perfume, insecticide use..	278.43	52,419.01	271000	Petroleum oils&oils obta	2.10	22,797,149.67
720430	Waste or scrap, of tinned iron or steel	454.72	41,820.29	710812	Gold in unwrought forms non-m	7.95	7,957,961.00
392321	Sacks & bags (including cones) of polymers of ethy..	54.77	40,092.34	710239	Diamonds (jewellery) worked bu	4.88	4,932,978.93
680221	Cut or sawn slabs of marble, travertine or alabast...	244.68	30,211.68	711011	Platinum unwrought or in powd	16.80	4,032,667.70
640199	Waterproof footwear(Wellington) no toe cap, nes	1,266.01	26,821.54	711319	Jewellery and parts of precious	5.56	3,699,081.39
690810	Glazed ceramic mosaic tiles, cubes & similar <7cm ...	744.82	25,069.80	680100	Stone setts, curbstones, flagston	58.88	2,132,265.43
760429	Bars, rods and other profiles, aluminium alloyed	35.08	22,948.13	710231	Diamonds (jewellery) unworked	3.90	1,753,524.23
940350	Bedroom furniture, wooden, nes	35.21	22,154.42	852520	Transmit-receive apparatus for	0.89	1,658,208.98
251611	Granite, crude or roughly trimmed	307.73	21,865.64	870310	Snowmobiles, golf cars, similar	26.93	1,322,775.15
040310	Yogurt	112.07	18,725.47	870323	Automobiles, spark ignition eng	0.42	1,322,042.43
721399	Bars&rods,iron/na st irr	260.90	18,702.76	711210	Waste or scrap containing gold	13.92	1,115,204.99
940429	Mattresses, stuffed, spring interior, etc	108.89	15,886.44	870899	Motor vehicle parts nes	0.76	1,052,162.74
100890	Cereals unmilled nes	320.87	15,730.93	390120	Polyethylene - specific gravity	2.69	901,049.13
Top 15 exports			**515,957.89**	**Top 15 exports**			**182,017,256.04**

DRAFT

FKI (Finger-Kreinin-Index)

يقيس هذا المؤشر مدى تشابه واختلاف صادرات وواردات بلدين على سبيل المقارنة، فعندما يكون المؤشر قريب من 1 فان هيكلية الصادرات الفلسطينية والامارات الى العالم تكون متشابهة جدا وإذا كان المؤشر قريب من 0 فهذا يعني أن هيكلية الصادرات لكلا البلدين مختلفة تماما، فكلما كانت متشابهة فذلك مؤشر على إمكانية خلق تجارة بين البلدين ويوحي أيضا مدى تشابه مستهلكي منتجات الطرفين وإمكانية التسويق في كلا السوقين ويمكن لكل من البلدين أن يتخصص في إنتاج سلعة معينة تمتاز بكفاءة وتكلفة إنتاج منخفضة وهذا ما يحدده التالي وهو RCA وهذا يؤدي الى خلق التجارة.

[14]وعند مقارنة صادرات كل من الإمارات و فلسطين الى العالم نجد ان المؤشر هو 0.07 على مستوى 6 HS digits للعام 2013 ، وبهذا يعني فيما يتعلق بهيكلية الصادرات ان هاتين الدولتين غير متشابهتين وهذا يدل على انه ليس من المحتمل ان يكون هناك فرصة قوية لخلق التجارة على المستوى الإنتاجي.

مؤشر التجارة داخل الصناعة IIT

يقيس هذا المؤشر مدى تداخل الصادرات والواردات لمجموعة معينة من السلع أو القطاعات ويمكن استخدامه لقطاعات منفردة أو حتى قطاعات فرعية فمن خلال مؤشر تشابه الصادرات والواردات للبلدين السابق نحدد على مدى التشابه على المستوى الكلي للصادرات والواردات وليس على مستوى التقاطع في مراحل الإنتاج ،ويتيح المؤشر **IIT** القياس من 0 الى 1 فإذا كانت 1 فهاذا يدل على إمكانية عالية لتحقيق التجارة في الصناعة وكذلك يعطي مؤشر لإمكانية الاندماج العميق Deep Integration .

[15]عند قياس هذا المؤشر للتبادل التجاري الفلسطيني مع الإمارات نجد انه **0** للعام 2013 لكافة القطاعات وعلى مستوى digit level-6 فهذا يعني أن لا يوجد فرصة لخلق تجارة داخل الصناعة بين البلدين على هيكلية التبادل التجاري الحالي،

وعند النظر الى هذا المؤشر خلال سلسلة زمنية معينة على مدار 17 عام نجد انه لم يكن هناك فرصة أساسا ولم تتقاطع المنتجات المتبادلة بين الطرفين ، حيث انها بقيت على نفس المستوى أي 0.00 .

14 $FK_{i_1 i_2 j} = \sum_k min\left[\left(\frac{x_{i_1 j}}{X_{i_1 j}}\right), \left(\frac{x_{i_2 j}}{X_{i_2 j}}\right)\right]$

15 $GL_{ij}^k = 1 - \left(\frac{|x_{ij}^k - m_{ij}^k|}{x_{ij}^k + m_{ij}^k}\right)$

الاندماج العميق (Deep Integration)

عند البحث في مدى استفادة فلسطين من الإعفاء الكامل للمنتجات الفلسطينية من خلال اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى عام 2005 ، فمن الضرورة بمكان التعمق أكثر من مجرد إزالة العقبات الجمركية الى إزالة المعيقات غير الجمركية والتي تتمثل في الأنظمة المتبعة و المواصفات ,والمقاييس و تشجيع الاستثمار وتسهيلات النقل، وتحرير تجارة الخدمات لتحديد الفرص لاندماج تجاري عميق بين البلدين ، وكما أشرنا سابقا انه لا يوجد اتفاقية ثنائية فلسطينية - إماراتية ، فبالتالي فإن التبادل التجاري بين الطرفين يستند الى اتفاقية GAFTA ، وبما أن هذه الاتفاقية نصت بشكل وضح على إزالة المعيقات غير الجمركية فيمكن تقييم أثرها على التبادل التجاري بين الطرفين وفق ما تقرر إزالته من قيود فورا اعتبارا من أول عام 1998 كمايلي :

- **القيود الفنية :** مثل المبالغة في القيود على المواصفات والوزن وشهادات المطابقة والتعقيدات الفنية للكشف والمعاينة.
- **القيود الإدارية** :مثل منع دخول السلع العربية والتعقيدات المرتبطة بشهادات المنشأ، والمبالغة بإعادة التقييم الجمركي(التثمين)، وطول مدة العبور، وطول إجراءات فحص العينات والتفتيش، وتعدد الجهات الإدارية المانحة لتراخيص الاستيراد.
- **القيود المالية** :مثل تجاوز رسوم الترانزيت لنسبة 4 بالألف المتفق عليها في" اتفاقية النقل بالعبور بين الدول العربية"، والتعقيدات المصاحبة لفتح الاعتمادات المصرفية.
- **المعاملة الوطنية** :تعامل السلع العربية للدول الأعضاء معاملة السلع الوطنية في الدول الأطراف في ما يتعلق بقواعد المنشأ والمواصفات والمقاييس واشتراطات الوقاية الصحية والأمنية، والرسوم والضرائب المحلية. مراعاة الأحكام الدولية :تراعى الأحكام والقواعد الدولية في ما يتعلق بالأسس الفنية لإجراءات الوقاية ومواجهة حالات الدعم والإغراق وإجراءات معالجة خلل ميزان المدفوعات الناجم عن تطبيق هذا البرنامج.
- **اعتماد الشفافية** :تتعهد الدول الأطراف بتطبيق مبدأ الشفافية وإخطار المجلس الاقتصادي والاجتماعي بالمعلومات والبيانات والإجراءات واللوائح الخاصة بالتبادل التجاري، بما يكفل حسن تنفيذ اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية والبرنامج التنفيذي لها.

وفق تقرير الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة العربية للعام 2013/2012 حول المعيقات التي تواجه الشركات العربية في عملية التبادل التجاري في ظل اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، فقد تمثلت أبرز المعيقات فيمايلي :

طول مدة العبور بنسبة ردود سلبية بلغت 81ر51% من إجمالي الردود ويليه من حيث الأهمية النسبية ارتفاع تكلفة النقل في بلد المنشأ وصعوبة الحصول على تأشيرات السفر بنسبة 40ر49% للردود السلبية لكل منهما. وحلت في المرتبة الثالثة القيود الفنية بنسبة 78ر45% ثم القيود المالية في المرتبة الرابعة بنسبة 58ر44% يليهما في المرتبة الخامسة عدم الالتزام بالإعفاء الجمركي الكامل بنسبة 55ر38% وفي المرتبة السادسة القيود على التراخيص بنسبة 53ر32% ، فيما حل في المرتبة السابعة القيود الناجمة عن السيطرة على الأسعار بنسبة 1ر24%، ثم في المرتبة الثامنة الاحتكار بنسبة 69ر21% .

ودعا الاتحاد لإزالة القيود التي تواجه تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والالتزام بإلغاء التعريفة الجمركية بشكل كامل، وتوحيد الأسواق العربية على غرار الاتحاد الأوروبي، وتوحيد المواصفات والمقاييس بين الدول العربية، وتقليص تكاليف أجور النقل، وتسهيل منح تأشيرات السفر إلى الدول العربية، ووضع بروتوكول عربي بهذا الشأن بالتعاون مع الغرف العربية. وشدد التقرير أن الهدف من إزالة هذه القيود هو الوقوف على احتياجات وتطلعات القطاع الخاص العربي لإزالة المعوقات التي تكبله، بهدف تنمية التجارة العربية البينية، وتفعيل دوره في التنمية وفي خلق فرص العمل الجديدة. وقد استند التقرير على نتائج الاستبيان السنوي الذي يجريه الاتحاد ليرصد آراء الشركات العربية المعنية بالتجارة العربية البينية في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

ووفق اجتماع رقم (53) للجنة المفاوضات التجارية للأمانة العامة لجامعة الدول العربية والذي عقد في (القاهرة: 2013 / 6/ 4) فقد ناقشت اللجنة البنود المدرجة على جدول أعمالها واتخذت بشأنها التوصيات التالية ومن ابرزها:

<u>البند الأول: آلية متابعة القيود غير الجمركية في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:</u>

- **اطلعت اللجنة على مذكرة الأمانة العامة والعرض المقدم بهذا الخصوص،**
- **اطلعت اللجنة على قرار قمة الدوحة رقم (ق.ق:582د.ع(24)-26\3\3013) التالي نصه:-**

"1- التأكيد على الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى موافاة الأمانة العامة لجامعة الدول العربية بالتقارير القطرية بصفة دورية وبشكل أكثر شفافية على أن تتضمن:

أ- عرض كافة المعوقات التي تواجهها في تطبيق أحكام البرنامج التنفيذي لإعلان منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى مع أي من الدول أعضاء المنطقة، مع ذكر أسماء الدول، ليتمكن المجلس الاقتصادي والاجتماعي من دراستها واتخاذ القرارات المناسبة بشأنها.

ب- عرض القيود غير الجمركية وفق التصنيف المعتمد من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي مع بيان الدول التي تمارس تلك القيود والوثائق المتعلقة بذلك.

2- الطلب من الدول العربية الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى موافاة الأمانة العامة لجامعة الدول العربية بمقترحاتها حول كيفية التعامل مع الدول الأعضاء غير الملتزمة بتنفيذ القرارات الصادرة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي بشأن إزالة القيود غير الجمركية.

3- أن يتم وضع آلية واضحة للتعامل مع الإجراءات المقيدة للتجارة بما في ذلك وضع نظام متدرج للعقوبات التي يمكن أن تطبق على الدول التي تتخذ إجراءات متعارضة مع أحكام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ويكون للدول الأعضاء الحق في تطبيقها عند اللزوم.

4- أن تكون التشريعات التجارية والإجراءات المتعلقة بانسياب المبادلات التجارية شفافة و واضحة ولا تتضمن أي إجراءات من شأنها الحد من التجارة بين الدول الأعضاء.
5- دعوة القطاع الخاص إلى مشاركة فاعلة في الكشف عن الإجراءات المقيدة للتجارة التي قد تتخذها أي من الدول الأعضاء.

البند الثاني وابرز ما ذكر فيه من توصيات:

1. 1الطلب من الأمانة العامة لجامعة الدول العربية عرض القيود غير الجمركية الواردة في التقارير الدورية للدول الأعضاء الخاصة بمتابعة تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، مع تسمية الدول التي تطبق هذه القيود، وأن تكون موثقة بالمستندات اللازمة عند عرضها على اجتماعات لجنة المفاوضات التجارية تنفيذاً لقرارات المجلس الاقتصادي والاجتماعي في هذا الخصوص.
2. 2دعوة لجنة المفاوضات التجارية الى الانعقاد في حالة عرض أي من الدول الأعضاء أية قيود غير جمركية معززة بالوثائق والمستندات التي تثبت عدم التزام أية دولة أخرى بما أقر على مستوى المجلس الاقتصادي والاجتماعي والقمم الدورية والاقتصادية بشأن القيود غير الجمركية.

ومن الجدير بالإشارة الى أن التصدير الى الإمارات يتبع الإجراءات كافة للتصدير الى أي دولة عضو في مجلس التعاون الخليجي، وذلك بموجب الاتفاقية الاقتصادية بين دول المجلس التي تم التوقيع عليها في الدورة 22 في مدينة مسقط بسلطنة عمان في ديسمبر 2001 م ، والتي وضعت أسس(العلاقات الاقتصادية بين دول المجلس وبينها وبين العالم الخارجي ، بما في ذلك توحيد سياستها الاقتصادية وتشريعاتها التجارية والصناعية والأنظمة الجمركية المطبقة فيها ، وتعزيز اقتصادها في ضوء التطورات الاقتصادية العالمية وما تتطلبه من تكامل بين دول المجلس يقوي من موقفها التفاوضي وقدرتها التنافسية في الأسواق الدولية ، وذلك في ضوء الاتجاه العالمي نحو إقامة التكتلات الاقتصادية وتعزيز القائم منها ، مما يجعل من اللازم تبني سياسة تجارية موحدة لدول مجلس التعاون في تعاملها مع الشركاء التجاريين والتكتلات الاقتصادية الأخرى.

وبناءً على ما نصت عليه المادة (1) من الاتفاقية الاقتصادية بشأن الاتحاد الجمركي ، والمادة (2) بشأن العلاقات الاقتصادية الدولية ، والمادة (5) بشأن البيئة الاستثمارية ، وما نصت عليه قرارات المجلس الأعلى حول أهمية التحرك الجماعي تجاه شركاء دول المجلس التجاريين وانتهاج استراتيجية موحدة في علاقاتها الاقتصادية مع الدول والمجموعات والمنظمات الاقتصادية الدولية. فقد تم الاتفاق على السياسة التجارية الموحدة لدول المجلس على النحو التالي:

أولاً: أهداف السياسة التجارية الموحدة:

تسعى السياسة التجارية الموحدة لمجلس التعاون إلى تحقيق الأهداف التالية:

1. توحيد السياسة التجارية الخارجية لدول المجلس بحيث تتعامل مع العالم الخارجي ومنظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية والإقليمية الأخرى كوحدة اقتصادية واحدة.
2. تنشيط التبادل التجاري والاستثماري مع العالم الخارجي ، وتوسيع أسواق صادرات دول المجلس.
3. زيادة القدرة التنافسية لصادرات دول المجلس.
4. تحسين شروط نفاذ صادرات دول المجلس إلى الأسواق العالمية ، بما في ذلك العمل على تخفيض الرسوم الجمركية التي تخضع لها ، وإزالة القيود غير الجمركية المفروضة عليها.
5. تشجيع المنتجات الوطنية والدفاع عنها في الأسواق الخارجية وحماية الأسواق المحلية بما يتفق مع متطلبات منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات الاقتصادية الدولية.
6. تفعيل دور القطاع الخاص في تنمية صادرات دول المجلس من السلع والخدمات.
7. تتبنى دول المجلس سياسة تجارية داخلية موحدة تعمل على توحيد القوانين والإجراءات التجارية والاقتصادية المطبقة من قبل الدول الأعضاء ، وتعمل هذه السياسة على تسهيل انسياب تنقل المواطنين والسلع والخدمات ووسائط النقل ، وتأخذ في الاعتبار المحافظة على البيئة وحماية المستهلك.

ثانياً: أسس السياسة التجارية الموحدة:

تقوم السياسة التجارية الموحدة لمجلس التعاون على الأسس والمبادئ التالية:

1. تعمل دول المجلس كمجموعة اقتصادية واحدة أمام العالم الخارجي.
2. يتم التبادل التجاري بين دول المجلس والعالم الخارجي وفق ما نصت عليه الاتفاقية الاقتصادية وقرارات المجلس الأعلى واللوائح والقرارات الصادرة تنفيذا لأحكامها واتفاقيات منظمة التجارة العالمية.
3. مراجعة الاتفاقيات التجارية التي سبق إبرامها قبل إقرار هذه السياسة من قبل أي من الدول الأعضاء ومعالجتها بما يتفق مع أحكامها.
4. تقوم دول المجلس بالتفاوض بصفة جماعية مع الدول والمجموعات الاقتصادية الأخرى بشأن الاتفاقيات والتسهيلات التجارية ، بما في ذلك اتفاقيات التجارة الحرة.
5. يراعى عند اقتراح أي اتفاقية تجارية بين دول المجلس والدول والمجموعات الاقتصادية الأخرى أن يحقق الاتفاق فوائد ملموسة لدول المجلس ، وألا يلحق الضرر باقتصادها ، وأن تكون المعاملة متوازنة بين أطراف الاتفاق.
6. تعطى الأولوية في الاتفاقات التجارية بين دول المجلس والعالم الخارجي لتنمية وتوسيع القاعدة الإنتاجية والخدمية في دول المجلس، وتنمية القوى البشرية والقدرات الفنية فيها ، ونقل التقنية إليها وتوطينها ، ودعم

DRAFT

صادراتها ، بما في ذلك تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة على منتجات دول المجلس وإزالة القيود والإجراءات الجمركية وغير الجمركية التي تحد من نفادها إلى الأسواق الخارجية.

7. وضع الآليات العملية اللازمة لدعم تعاون غرف التجارة والصناعة مع نظيراتها في الدول والمجموعات الاقتصادية الأخرى.
8. الالتزام بمبدأ الشفافية في تطبيق السياسة التجارية بين دول المجلس والقرارات
9. التنفيذية لها.

واستنادا الى ما ذكر آنفا فيما يتعلق بتوحيد السياسات والإجراءات لدول الخليج الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي فلا بد من الاشارة الى سلسلة إجراءات التصدير الحالية الى الإمارات العربية المتحدة العربية بدءاً من تسجيل الشركة على الحدود السعودية كونها المدخل لمنطقة الخليج للشحن البري من جهة الأردن وصولا الى المستورد :

إجراءات التصدير الى الإمارات

1. تسجيل الشركة على الحدود السعودية (معبر الحديثة) مع خصوصية اعتماد المنتجات الغذائية والدوائية لدى الجهات الرسمية الإماراتية ذات العلاقة.
2. يقوم المصدر الفلسطيني بتحضير اوراقه (شهادة المنشأ والفاتورة الضريبية وقائمة التعبئة) وارسالها الى المخلص الفلسطيني الذي يقوم بدوره بالتنسيق مع المخلص السعودي على معبر الحديثة .
3. تقوم الشركة المستوردة بإرسال تفويض للمخلص السعودي على معبر الحديثة لتخليص البضائع.
4. تقوم الشركة الفلسطينية بالتنسيق مع شركة شحن اردنية لهذا الخصوص وفق الموعد والوقت المحدد ويقوم الشاحن الاردني بإعداد بيان ترانزيت موجه لمعبر الحديثة .
5. تنطلق الشاحنة من الضفة الغربية الى جسر الملك حسين وتخضع للإجراءات المعتادة .
6. تقوم وحدة التتبع الاردنية بوضع قطعة الكترونية على الشاحنة لتتبع حركة الشاحنة لضمان عبورها ترانزيت الى السعودية ومن خلاله ويدفع الشاحن الاردني رسوم 20 دينار اردني لذلك.
7. تستغرق المسافة من جسر الملك حين الى معبر الحديثة حوالي يوم واحد فقط وعند وصول الشاحنة الى الحدود الاردنية يدفع الشاحن 15دينار اردني رسوم بطاقة (تخريجة)من الحدود الاردنية .
8. ينتظر الشاحن في الطابور لحين دوره.
9. عند دخول الشاحنة الى معبر الحديثة يقوم الشاحن بدفع 500 ريال سعودي (260 رسوم تخليص +240 طوابع ورسوم عبور) ويرفق جواز سفر الشاحن + البيان الجمركي الاردني + التخريجة الاردنية الى المخلص السعودي على المعبر.
10. يتم التأكد من سجل الشركة على المعبر وكذلك البيان الجمركي ومطابقة البيان للحمولة .
11. يتم تنزيل البضاعة ومعاينتها أويتم فحصها بواسطة الماسح ويذهب الشاحن للانتظار في ساحة مخصصة للانتظار لساعات واحيانا لمدة يوم كامل وللفحص المخبري تستغرق من يومين الى 8 ايام.

من الجدير بالإشارة الى ان تكلفة الشحن من الاردن الى الإمارات شاملة البيان الجمركي الاردني والرسوم الاخرى ذات العلاقة تختلف من البرادات عن الشاحنات (800 دينار للبرادات) و(600 دينار للشاحنات العادية).

شروط عامة :

- ❖ لا يقبل أي منتج أو كرتونة لرزمة منتجات كتب عليها باللغة العبرية ولو حتى كلمة واحدة .
- ❖ ممنوع التعامل بأي وثيقة تحتوي اللغة العبرية .
- ❖ العملة المسموح بتدوينها هي الدينار الاردني والدولار ولا يقبل الشيقل الاسرائيلي .
- ❖ يجب ان يذكر في الشهادة التي تصدر من وزارة الصحة الفلسطينية أو وزارة الزراعة للمنتجات ذات العلاقة الكمية التي اخذ منها العينة وهي الكمية المسموح بتصديرها فقط ويجب ان تطابق قائمة التعبئة من حيث الكمية.
- ❖ لا يسمح باستخدام الطبليات سوى الخشبية المدخنة والبلاستيكية فقط.
- ❖ يجب ان يذكر على الكرتون الخارجي اسم المستورد وعنوانه.
- ❖ يجب الإشارة بعبارة صنع في فلسطين.

المعيقات الغير جمركية

أولا : تسجيل الشركات على المعابر والحدود السعودية :

على جميع الشركات المصدرة ان تكون مسجلة ومعتمدة على الحدود السعودية وتحديدا على معبر الحديثة التجاري ،ولهذا الشأن على الشركة ان تقدم طلب لوزارة الاقتصاد الوطني لتسجيلها على الحدود السعودية وهذا ينطبق على كافة المنتجات الفلسطينية بدون استثناء مع خصوصية اعتماد المنتجات الغذائية والدوائية لدى هيئة الغذاء والدواء الإماراتية ، مع الاشارة الى ان هذا الإجراء هو لمرة واحدة فقط ، وهذا يتطلب مايلي :

1. تزود الشركة الوزارة بكتاب يشمل بعض التفاصيل عن الشركة ومنتجاتها وتحديد المنتجات التي تنوي الشركة تصديرها .
2. تقوم الوزارة بمراسلة وزارة الخارجية الفلسطينية التي تقوم بدورها بمراسلة الملحق التجاري للسفارة الفلسطينية لدى المملكة العربية السعودية وتزويدها بكافة المعلومات لكافة الشركات التي تنوي التصدير الى السعودية .
3. تقوم السفارة الفلسطينية بتزويد وزارة الخارجية السعودية بكافة المعلومات لكافة الشركات التي تنوي التصدير من خلال السعودية.
4. تقوم وزارة الخارجية السعودية بتعميم هذه المعلومات على الجهات ذات العلاقة مثل الجمارك السعودية

DRAFT

5. يقوم المصدر الفلسطيني بالمتابعة مع المخلص السعودي للتأكد من تسجيل الشركة وتستغرق هذه المسألة اكثر من شهرين .

و من الجدير بالذكر ان هذه المسألة تستغرق من 3 الى 6 أشهر من الانتظار والمتابعة وخصوصا للمنتجات الغذائية ، مع الاشارة الى عدم وضوح السبب الرئيسي الكامن وراء هذه الفترة الغير منطقية ،إضافة الى أنه لا توجد آلية رسمية وموثقة لتبليغ الشركة الفلسطينية ،فلا يُصدر الجانب السعودي كتاب رسمي لإعلام الشركة بأنه قد تم تسجيلها على معبر الحديثة بل يكتفي بان يقوم المخلص السعودي على معبر الحديثة بإبلاغ الشركة المستوردة شفهيا لتقوم بدورها بإبلاغ الشركة الفلسطينية ،ولهذا غالبا ما تعتبر الشحنة الاولى بمثابة مخاطرة خوفا من ان يتضح عدم وجود اسم للشركة الفلسطينية عند وصولها، وهذا يقودنا الى مسألة هامة تتمثل في دور الجانب الفلسطيني في تسهيل مثل هذه الإجراءات البيروقراطية ، فنجد ان على الشركة ان تقوم بالمتابع مباشرة إما مع المخلص السعودي أو من خلال الشركة الإماراتية المتفق معها للاستيراد لمعرفة إذا ما تمت الموافقة أم لا ،إضافة الى عدم وضوح دور وزارة الاقتصاد فيما يتعلق بالمتابعة، فيلاحظ ان هناك فجوة تنسيقية في نظام انسياب المعلومات والجهة المسؤولة.

ثانيا : المواصفات والمقاييس وشؤن البيئة

يطلب المشترون في جميع أنحاء العالم على نحو متزايد المنتجات التي تلبي مواصفات الجودة العالمية والتي تتصف بأنها منتجات آمنة تتلاءم ومتطلبات البيئة أيضا ، وفي هذا السياق فلابد من الإشارة الى أن العديد من الشركات الفلسطينية تحمل شهادات جودة عالمية وتسعى الشركات والمصانع الفلسطينية الأخرى الى تبني المواصفات والمعايير الدولية المعتمدة في مجالات عملها والقدرة على الالتزام بها، وخاصة أن أثرها إيجابي جداً لتأكيد الثقة بالمنتج الوطني وتعزيز تنافسيته في الأسواق المحلية والخارجية، ومن الجدير بالذكر أيضا أن الشركات الفلسطينية قد أبدت جدية عالية في الاهتمام بجودة البيئة أيضا والتي أدت إلى حصولهم على شهادة الآيزو 14001. حيث أن الآيزو 14001 هي المواصفة المعترف بها عالميا لنظم الإدارة البيئية الـ EMS. وكذلك الحال بعض الصناعات الأخرى فمثلا في مجال الصناعات الغذائية فقد حصلت أحد أهم الشركات الفلسطينية على شهادة جودة البيئة (ISO14001) وشهادة السلامة المهنية (OHSAS:18001)، بعد أن صادقت هيئة "لويدز" العالمية على منحها شهادتي المواصفة في مجالي جودة البيئة والسلامة المهنية، كتأكيد على استيفائها والتزامها بالمتطلبات والمعايير الدولية في هذا المجال.

وقعت مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية مذكرة تفاهم مع الهيئة الإماراتية للمواصفات سنة 2014 ، حيث اشتملت المذكرة على التعاون في المجالات التالية :

1. اعداد المواصفات وتوحيدها بما لا يتعارض مع الأسس الدولية .

2. تبادل المعلومات الخاصة بنظم الجودة ومنح الشهادات .

3. العمل على الاعتراف المتبادل بشهادات وعلامات المطابقة .

4. تبادل الخبراء والمدربين وتنظيم برامج تدريبية مشتركة .

5. تنسيق المواقف ما بين المؤسستين في المنظمات الاقليمية والدولية .

بموجب القوانين المعمول بها في الإمارات العربية المتحدة، فإن الشركات /الجهات الأجنبية المهتمة في تواجد رسمي في الإمارات العربية المتحدة لديها خمسة خيارات: إنشاء منشأة دائمة، التي يوجد منها سبعة أنواع مختلفة؛ تأسيس فرع / مكتب تمثيلي. تأسيس كيان في المنطقة الحرة الإمارات العربية المتحدة. إنشاء شركة أهلية (فقط في الشارقة ودبي)؛ وعلاوة على ذلك، تستخدم الشركات ذات المسؤولية المحدودة (الشركات ذات المسئولية المحدودة) أكثر شيوعا من قبل المستثمرين الأجانب. قانون شركة الاتحادي ينص على إجمالي حقوق المساهمين المحليين لا تقل عن 51٪ في أي شركة تجارية ويحدد سبع فئات من تنظيم الأعمال التجارية، والتي يمكن أن تنشأ في دولة الإمارات العربية المتحدة.

أنواع الشركات التي يسمح المشاركة في رأس المال الأجنبي بموجب القانون الاتحادي رقم 8 لسنة 1984 في شأن الشركات التجارية وتعديلاته ("قانون الشركات")، ويقارن أحكام المواد المطبقة على مثل هذه الشركات. لا يعتبر فرع أنشئت من قبل كيان أجنبي بموجب قانون الشركات شركة منفصلة وإنما هي جزء من كيان أجنبي. وبالتالي، يعتبر كيان أجنبي أن تفعل مباشرة الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة ولديها مسؤولية غير محدودة لعمليات الفرع.

الوضع الحالي :

أولا : عدم وجود اعتراف متبادل بين مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية ونظيرتها الاماراتية، وهذا يؤدي بدوره الى اطالة المدة الخاصة بفحص البضائع على المعابر التجارية في الإمارات، خاصة للبضائع الغذائية. وذلك على الرغم من أن العديد من الشركات الفلسطينية تحمل شهادات جودة وبيئة عالمية وتسعى الشركات والمصانع الفلسطينية الأخرى الى تبني المواصفات والمعايير الدولية المعتمدة في مجالات عملها والقدرة على الالتزام بها، وخاصة أن أثرها إيجابي جداً لتأكيد الثقة بالمنتج الوطني وتعزيز تنافسيته في الأسواق المحلية والخارجية.

ثانيا : يواجه قطاع الادوية صعوبة في تسجيل الادوية في السوق الاماراتي من أجل تصديرها اليه بالرغم من أن العديد من هذه الأدوية يتم تصديرها الى أسواق الأوروبية وبالتالي فإنها تلبي المعايير الدولية الخاصة بها، بالإضافة الى حصولها على شهادة الممارسة الصناعية الجيدة GMP وتنفيذ هذه الأنظمة الآن أصبح مطلب ضروري للتجارة والتصدير كما يتضح من خطوات بعض الجهات الدولية مثل الاتحاد الأوروبي. ويعتبر التأخير في عملية التسجيل من العوائق الرئيسية التي تحول دون دخول الأدوية الفلسطينية الى السوق الاماراتي.

ثالثا: تواجه الشركات الفلسطينية تواجه صعوبات عدة في استهداف السوق الاماراتي بسبب المنافسة الحادة من قبل الدول والشركات العالمية خاصة في ظل غياب اتفاقية تجارية ثنائية بين البلدين تدعم المنتج الفلسطيني وتعطيه الأفضلية بما يمكنه من دخول سوق الامارات وزيادة حصته السوقية فيه.

رابعا : تواجه الشركات الفلسطينية التي ترغب بالتواجد التجاري في الامارات العديد من الصعوبات لدى تسجيل فرع لها هناك بذرائع تتعلق بالأمن، وعليه تلجأ الشركات عادة الى تأسيس شركات جديدة في المناطق الحرة أو من خلال شريك اماراتي والذي لا تقل حصته من الشركة عن 51%. ويؤدي ذلك الى وضع عراقيل أمام استهداف السوق الاماراتي نظراً لأن الشركات التي يتم تسجيلها في المناطق الحرة يسمح لها عادة بتقديم منتجاتها وخدماتها للشركات العاملة في تلك المناطق فقط ولا يمكنها استهداف كامل السوق الاماراتي. وأما فيما يتعلق بالخيار الثاني وهو تأسيس شركة بالشراكة مع مواطن اماراتي، فإنه يعتبر من الخيارات المعقدة من حيث تعريف الشريك المناسب والوصول اليه، بالإضافة الى ما يفرضه ذلك من قيود تتعلق بالصلاحيات والسيطرة على أصول الشركة وحق التصرف فيها.

خامسا : صعوبة استصدار تأشيرة دخول لحامل الجواز الفلسطيني .

سادسا : ضعف الالتزام المالي من الجانب الإماراتي فيما يتعلق بالدفعات المستحقة بسبب عدم وجود آليات آمنة لذلك، حيث لا يتم استخدام آلية الاعتماد البنكي كما هو معمول به في العديد من الدول، وإنما يتم ذلك من خلال حولات مالية دون وجود ضمانات بالتسديد.

سابعا : لا يوجد إطار رسمي ينظم العلاقة التجارية الخاصة بقطاع التجارة بالخدمات بين البلدين حتى الآن، بالرغم من ان هذا القطاع يعتبر من أهم ركائز عملية التنمية الاقتصادية ،ولم تشهد جولات المفاوضات ضمن اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى تقدماً ملحوظاً في هذا الاتجاه على الرغم من مرور أكثر من عشرة سنوات على انطلاقها.

وعليه فأصبح من الضروري بل من الملح العمل على طرح هذه القضايا الرئيسية لجهات رفيعة المستوى في الحكومة الإماراتية أو ورفع هذه المعيقات الى لجنة المفاوضات التجارية للأمانة العامة لجامعة الدول العربية للبت في هذه المعيقات ، وقد يكون من المجدي أولا بحث إمكانية توقيع اتفاقية ثنائية بين الطرفين بحيث تشمل تسهيلات محددة تتوافق ومطالب الشركات الفلسطينية المصدرة الى السوق الإماراتي

انتهى