

ورقة موقف

تعزيز التبادل التجاري بين كندا وفلسطين

زيادة الصادرات الفلسطينية الى كندا

تم إعداد هذه الورقة من قبل

مركز التجارة الفلسطيني - بال توريد

ضمن مشروع «تنمية الصادرات» الممول من الحكومة الكندية وبالتعاون مع مركز التجارة الدولي (ITC) وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP)،

والذي يتم تنفيذه من قبل مركز التجارة الفلسطيني - بال توريد

بالشراكة مع وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني.

حقوق الطبع محفوظة، بال-توريد: فلسطين، 2014

على الرغم من مرور أكثر من 15 عاماً على توقيع إطار التعاون التجاري بين كندا وفلسطين. وضمن تطبيق مبادئ التجارة الحرة بالإضافة إلى التزام كندا بدعم الاقتصاد الفلسطيني من خلال دعم وتشجيع برامج التنمية الاقتصادية في فلسطين. ما زال حجم التبادل التجاري للسلع مع كندا متواضع جداً، حيث بلغت قيمة الصادرات الفلسطينية عام 2013 حوالي 900 ألف دولار، بينما بلغت قيمة الواردات من كندا للعام نفسه حوالي 2.7 مليون دولار. إن هذا الأمر الذي يستدعي العمل وبسرعة على تشكيل لجنة اقتصادية مشتركة تعمل على وضع الآليات والاسس التي من شأنها تطوير التجارة ما بين البلدين وعلى رأسها، إعفاء السلع الزراعية والأغذية المصنعة من الرسوم الجمركية، والبدء بوضع إطار لاتفاقية شاملة تشمل السلع والخدمات، وتوفير برنامج متخصص لاختراق السوق الكندي، وبما يشمل تسهيل حركة التجارة ورجال وسيدات الأعمال، وتعزيز التعاون بين مجتمع الأعمال الكندي والفلسطيني والمؤسسات التي تمثلهم، والتأكيد على ضرورة مراعاة مصالح الأعمال التي يملكها ويديرها سيدات أعمال بما يمكنهم من تطوير أعمالهم واستهداف السوق الكندي على وجه الخصوص.

مقدمة

تم تنظيم العلاقة التجارية مع كندا بشكل رسمي من خلال إطار التعاون الاقتصادي الفلسطيني الكندي الذي دخل حيز التنفيذ عام 1999. وبالرغم من توقيع هذا الإطار إلا أن العلاقة التجارية لم تتطور بصورة تساهم في تعزيز وزيادة حجم التبادل التجاري بين البلدين وبما يؤدي إلى تنمية الصادرات الفلسطينية. وتعتبر كندا من الدول المتقدمة التي تربطنا بها علاقات متميزة، والتي تقوم بدعم الاقتصاد الفلسطيني بشكل مستمر من خلال تنفيذ برامج تهدف إلى توفير مناخ أعمال يساهم في تحقيق التنمية المنشودة للاقتصاد الفلسطيني. وتسعى فلسطين إلى تعزيز التبادل التجاري مع كندا والاستفادة من حرص البلدين على تنمية الصادرات الفلسطينية واستهداف السوق الكندي وزيادة تنافسية المنتج الفلسطيني فيه.

وتشير هذه الورقة إلى عدد من التوصيات التي من شأنها المساهمة في تحقيق زيادة فعلية في قيمة وحجم الصادرات الفلسطينية إلى كندا. ومن أهم هذه التوصيات أولاً: إعفاء السلع الزراعية والأغذية المصنعة من الرسوم الجمركية، ثانياً: توسيع نطاق التعاون الاقتصادي والتركيز على جانب التسويق والترويج للمنتج الفلسطيني في السوق الكندي ثالثاً: تشكيل لجنة اقتصادية مشتركة وإشراك القطاع الخاص فيها لرسم السياسات التجارية بين البلدين والإشراف على ما يتم الاتفاق عليه، رابعاً: ضرورة أن تشمل الاتفاقية قسم خاص بالتجارة في الخدمات بين البلدين ووضع الضوابط اللازمة لذلك واليات التنفيذ المناسبة وتوفير ميزات تفضيلية تهدف إلى تحرير التجارة في الخدمات وتنميتها.

وقد تم تطوير هذه الورقة بناءً على المعلومات الواردة في دراسة تقييم لاطار الذي يحكم العلاقة التجارية مع كندا، والتي استعرضت أهم القضايا والمعوقات التي تواجه عملية التصدير إلى كندا، بالإضافة إلى عقد حلقات نقاش للأطراف ذات العلاقة من القطاعين العام والخاص لبحث أهم القضايا والمعوقات التجارية والاستفادة من التجارب السابقة في تعزيز العلاقات التجارية مع الشركاء الدوليين. وتعرض هذه الورقة مجموعة من المطالب والمقترحات التي تحقق المصالح الاقتصادية الوطنية، وتساهم في زيادة قيمة وحجم الصادرات إلى السوق الكندي.

القضية الرئيسية

تعزيز العلاقة التجارية بين البلدين وزيادة الصادرات الفلسطينية إلى كندا من خلال بلورة اتفاقيات وتفاهات تجارية ثنائية تقوم على أساس دعم الاقتصاد الفلسطيني وقطاعاته الحيوية وتحقيق المصالح الاقتصادية والتنموية. وتسعى فلسطين إلى زيادة التبادل التجاري مع كندا من خلال تحرير التجارة بين البلدين، وتذليل العقبات أمام الحركة التجارية، ومعاملة المنتج الفلسطيني معاملة تفضيلية تمكنه من استهداف السوق الكندي بشكل مباشر ومستدام.

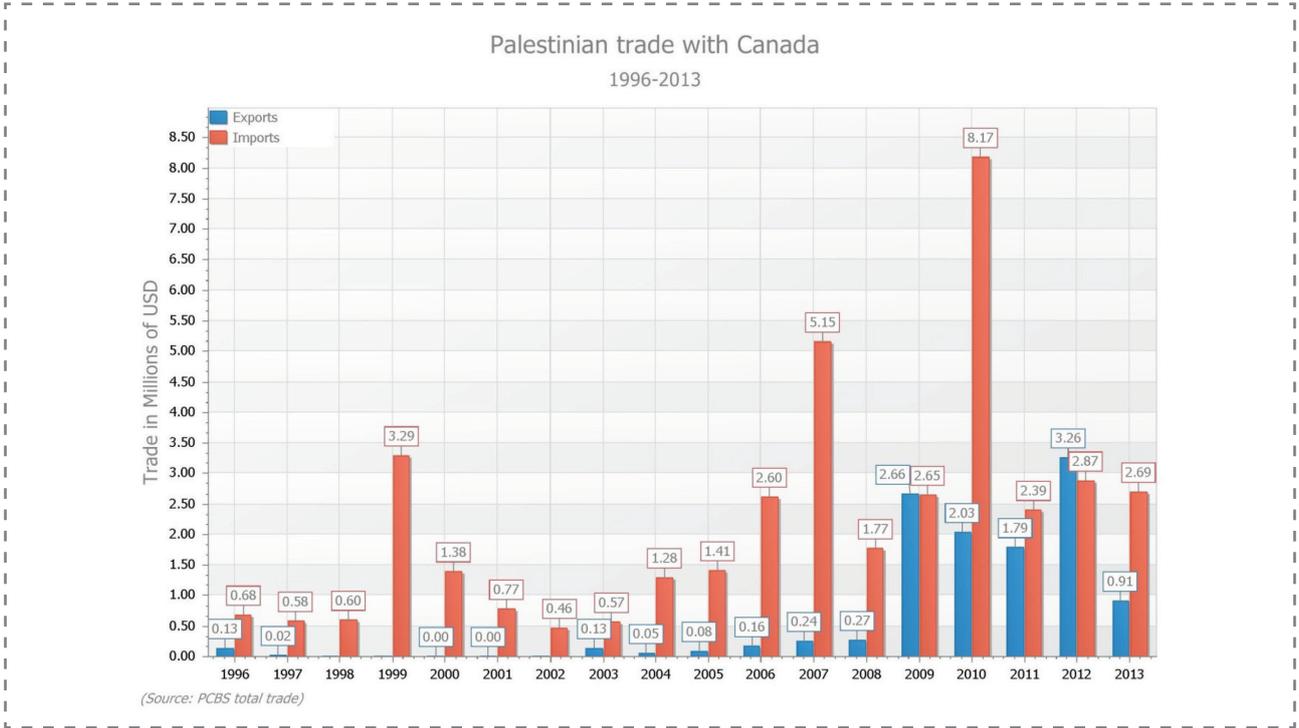
العلاقة التجارية بين البلدين

أخذت العلاقة التجارية بين فلسطين كندا صفة رسمية بعد توقيع مذكرة التفاهم العامة للتنمية والتعاون عام 1998 وإطار التعاون التجاري بين البلدين عام 1999. وقد أشار الإطار إلى تطبيق مبادئ التجارة الحرة كما هي العلاقة بين كندا والجانب الإسرائيلي، والسماح بالإنفاذ إلى الأسواق وفق مبدأ المعاملة بالمثل، وقد بلغ متوسط التعرفة الجمركية في كندا 2.7% عام 2012.

بالإضافة إلى التزام كندا بدعم الاقتصاد الفلسطيني من خلال دعم وتشجيع برامج التنمية الاقتصادية في فلسطين وتقديم المساعدة والتعاون الفني في مجال التجارة والاستثمار، وتشجيع التعاون العلمي والفني في المجالات ذات الاهتمام المشترك وبما يخدم التنمية الاقتصادية، والعمل بشكل أكبر على تعزيز التعاون بين مجتمع الأعمال الكندي والفلسطيني والمؤسسات التي تمثلهم. ولكن هذه العلاقة بصورتها الحالية لم تحقق النتائج المرجوة والهادفة إلى زيادة التبادل التجاري بين البلدين والمساهمة في زيادة الصادرات الفلسطينية. وتتطلع فلسطين في هذه المرحلة إلى التأكيد على أهمية تعزيز التجارة مع كندا وزيادة قيمة الصادرات الفلسطينية إليها وتسجيل الوكالات التجارية بشكل مباشر والوصول إلى شركات تجارية حقيقية ومشاريع استراتيجية تساهم في عملية التنمية الاقتصادية.

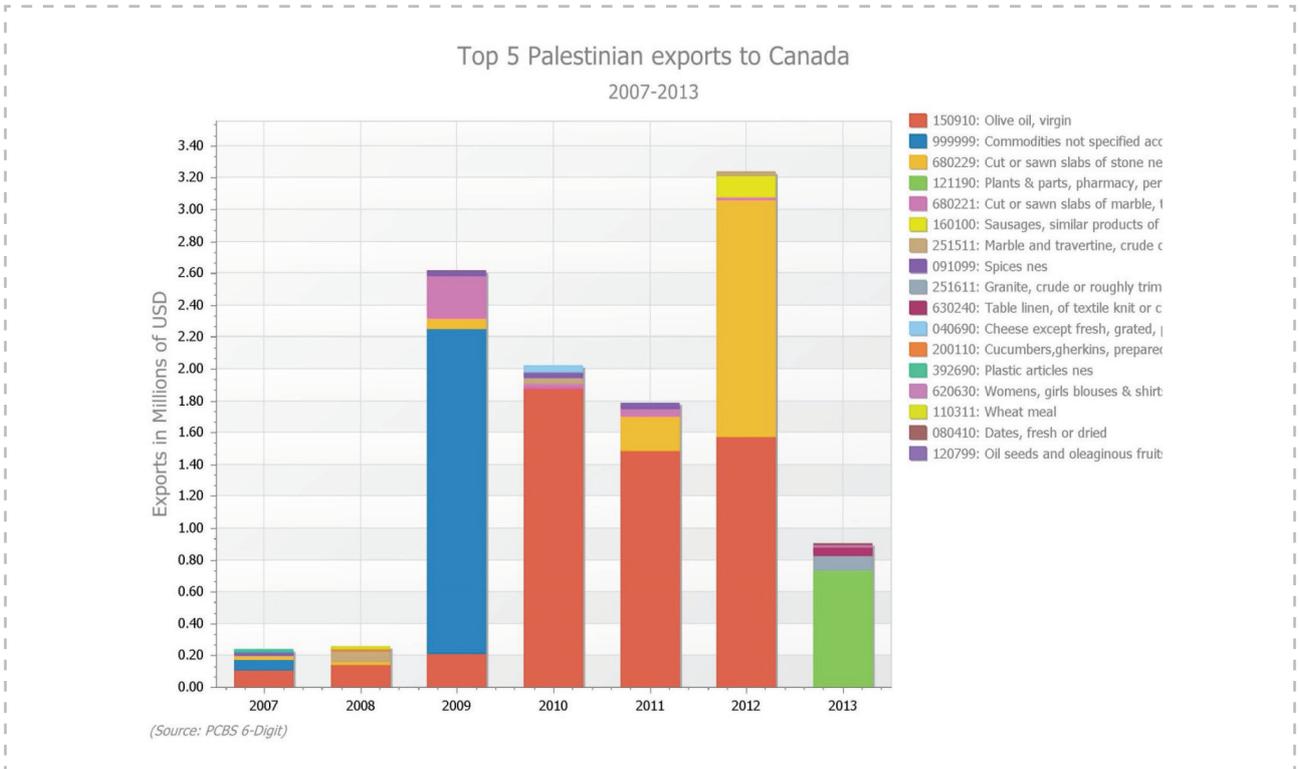
الشكل التالي يبين حجم التبادل التجاري للسلع مع كندا للفترة ما بين عام 1996 وحتى عام 2013، والذي يظهر الحجم المنخفض للتبادل التجاري بين البلدين، حيث بلغت قيمة الصادرات الفلسطينية عام 2013 حوالي 900 ألف دولار، بينما بلغت قيمة الواردات من كندا للعام نفسه حوالي 2.7 مليون دولار.

حجم التبادل التجاري مع كندا (1996-2013)



كما يبين الشكل التالي أهم خمس منتجات فلسطينية تم تصديرها إلى كندا خلال الفترة ما بين 2007 إلى 2013، ويتضح من ذلك أن المنتجات التي يتم تصديرها غير متنوعة، وتتركز بشكل رئيس على زيت الزيتون والحجر والرخام والأعشاب الطبية.

أهم المنتجات الفلسطينية التي تم تصديرها إلى كندا خلال الفترة 2007 إلى 2013



أهمية زيادة الصادرات إلى كندا

إن العمل على زيادة الصادرات الفلسطينية وخاصة إلى السوق كندا يأتي بالتوافق مع أهداف الاستراتيجية الوطنية للتصدير، والتي تعتبر كندا سوقاً مستهدفاً من قبل الشركات الفلسطينية، وعليه فإن عدم القيام بتنمية الصادرات بشكل ممنهج وتسهيل التجارة بين البلدين سيؤدي إلى تفويت فرص عديدة لاستهداف سوق هام بحجم وامكانات السوق الكندي، وبالتالي يحد من زيادة وتنمية الصادرات الفلسطينية بشكل عام.

وقد تم التأكيد على أهمية هذا السوق من خلال الاستراتيجية الوطنية للتصدير، والتي اشتملت على وضع خطة لاربعة عشر قطاعاً إقتصادياً منها قطاعين من تجارة الخدمات. وتهدف الخطة بشكل رئيس إلى تنمية الإقتصاد الفلسطيني من خلال زيادة قيمة الصادرات للسنوات الخمس القادمة بمعدل 16%. وعليه فإن المطلوب هو القيام بتسهيل حركة التجارة إلى السوق الكندي وزيادة مستوى التعاون الإقتصادي بشكل أكبر. وتأتي أهمية هذا الموضوع، في هذا الوقت بالتحديد، لما له من دور أساسي في تحقيق السياسة التجارية الخاصة بتنمية الصادرات والبدء بتطبيق بنود الخطة الوطنية للتصدير للخمس سنوات القادمة، وتوفير البيئة التجارية الملائمة للقطاع الخاص، وتمكينه من منافسة المنتجات العالمية، وزيادة حصته السوقية في الأسواق المستهدفة.

القضايا والتحديات القائمة

تواجه عملية استهداف السوق الكندي والتصدير اليه عدداً من القضايا التي تقف عائقاً أمام دخول المنتج الفلسطيني إلى السوق الكندي، ومن أهم هذه القضايا ما يلي:

أولاً: عدم تطور العلاقة التجارية بين البلدين بما يتوافق والمتغيرات الاقتصادية منذ توقيع اتفاقية الاطار عام 1999. فقد اقتصر الاطار على معاملة المنتج الفلسطيني كما تتم معاملة المنتجات الاسرائيلية، وتقديم الدعم والتعاون في المجالات الاقتصادية دون التطرق إلى مساعدة الشركات الفلسطينية في دخول السوق الكندي وخلق شراكات بين قطاع الأعمال الفلسطيني والكندي.

التوصية

- تشكيل لجنة اقتصادية مشتركة يكون القطاع الخاص جزء منها
- تنظيم العلاقة بين مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية ونظيرتها الكندية، والوصول إلى الاعتراف المتبادل بشهادات المطابقة والجودة

ثانياً: يواجه رجال وسيدات الأعمال صعوبات في الحصول على تأشيرة دخول إلى كندا، خاصة فيما يتعلق بالوقت اللازم للحصول على التأشيرة (الموافقة على منح التأشيرة)، وضرورة الذهاب إلى مقر السفارة في إسرائيل أو الأردن لإجراء مقابلة شخصية.

التوصية

- تسهيل إجراءات الحصول على تأشيرة دخول لكندا لأغراض تجارية خاصة التأشيرة متعددة السفرات
- اعتماد أيام محددة في الأسبوع لإجراء المقابلات الشخصية في فلسطين بدلاً من الذهاب إلى الأردن أو إسرائيل

ثالثاً: غياب الاستثمارات الكندية في السوق الفلسطيني والتي من شأنها تنمية الإقتصاد الفلسطيني وفتح الاسواق أمام منتجات تلك المشاريع في الأسواق العالمية وفي السوق الكندي على وجه التحديد. كما أن من شأن هذه المشاريع بناء علاقات تجارية تساهم في تعزيز العلاقات بين مجتمع الاعمال الفلسطيني والكندي.

التوصية

- تشجيع ودعم الشراكات التجارية بين البلدين وجذب شركات كندية عالمية للاستثمار في فلسطين
- بناء شراكات بين مؤسسات القطاع الخاص الفلسطيني والكندي، وخاصة مع مؤسسات الأعمال العربية والإسلامية في كندا

رابعاً: ضعف ترويج المنتجات الفلسطينية في السوق الكندي نتيجة محدودية النشاطات الترويجية التي تهدف إلى التعريف بالمنتجات الفلسطينية وميزاتها التنافسية، وغياب خطة تسويقية تساعد على استهداف السوق الكندي وتعريف الأليات التي يمكن من خلالها تحقيق ذلك، بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة شحن البضائع إلى كندا نظراً لبعده المسافة بين البلدين مما يؤثر على تنافسية المنتج الفلسطيني، بالإضافة إلى الوقت الذي تستغرقه عملية الشحن إلى كندا.

التوصية

- إعفاء كافة المنتجات الفلسطينية من الرسوم الجمركية بما فيها السلع الزراعية والأغذية والأدوية
- تطوير برنامج متخصص لاختراق السوق الكندي
- دعم النشاطات الترويجية للمنتجات الفلسطينية وتنظيم حملات ومعارض ترويجية بشكل دوري
- إعداد دراسات حول فرص المنتجات الفلسطينية في السوق الكندي وتوفير المعلومات التي تساعد الشركات على دخول السوق

خامساً: عدم تنظيم العلاقة التجارية الخاصة بقطاع التجارة بالخدمات بين البلدين إلى الآن، بالرغم من ان هذا القطاع يعتبر من أهم ركائز عملية التنمية الاقتصادية، وعليه يجب القيام بتنظيمه وتحرير التجارة بالخدمات وفق المصالح الاقتصادية واحتياجات كل قطاع ووضع الضوابط اللازمة لضمان المنافسة العادلة. وتجدر الإشارة إلى أن هذا القطاع يساهم بما يزيد عن 60% من الناتج المحلي الاجمالي الفلسطيني، ويساهم في تشغيل ما يزيد عن 60% من القوى العاملة في فلسطين. ومن أهم القضايا المرتبطة بذلك:

- تحرير التجارة بالخدمات وفق مصالح كل قطاع، وضع جداول الالتزامات والميزات التفضيلية لكلا البلدين،
- المعاملة بالمثل والاعتراف المتبادل بين الطرفين بالمعايير الضابطة للمنتجات الخدمية،
- تحفيز انشاء مشاريع مشتركة بين البلدين بناءً على تعريف القطاعات والمنتجات الخدمية ذات الميزة النسبية،
- وضع خطة عملية وتحديد اطار زمني للتوصل إلى اتفاقية التجارة بالخدمات،
- ضمان مشاركة القطاع الخاص في عمليات الإعداد والتحضير والتفاوض حول هذه الاتفاقية

التوصية

- البدء بالتحضير لاتفاقية حول التجارة بالخدمات بين البلدين
- دعم وتنظيم رحلات سياحية إلى فلسطين (سياحة دينية وتضامن وأعمال)
- دعم برامج تدريبية (فنية وإدارية) تستهدف تطوير قدرات مزودي الخدمات الفلسطينيين (شركات وأفراد) بما يؤدي إلى زيادة تنافسيتهم ومعرفة متطلبات السوق الكندي بشكل خاص

مقترحات وتوصيات

1. تشكيل لجنة اقتصادية مشتركة يكون القطاع الخاص جزء منها، وتطوير العلاقة التجارية بين البلدين من خلال بلورة اتفاقية تجارية ثنائية تشمل كافة الجوانب التي من شأنها تنظيم العلاقة التجارية بين البلدين وتدعم وتساند المنتج الفلسطيني في السوق الكندي، وخاصة المنتجات الزراعية والغذائية والأدوية. ويجب أن يكون هناك تمثيل للمرأة يعكس المصالح الخاصة بالأعمال التي تقودها وتعمل بها.
2. إعفاء البضائع التالية من الرسوم الجمركية:
 - المواد الغذائية وخاصة اللحوم واللحوم المجمدة، منتجات الالبان، الخضروات، السمن النباتي والحيواني
 - المشروبات غير الكحولية
 - التبغ والسجائر
3. تنظيم العلاقة بين مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية ونظيرتها الكندية، والوصول إلى الاعتراف المتبادل بشهادات المطابقة والجودة
4. تشجيع ودعم الشراكات التجارية بين البلدين وجذب شركات كندية عالمية للاستثمار في فلسطين
5. تسهيل إجراءات الحصول على تأشيرة لأغراض تجارية، اعتماد أيام محددة في الأسبوع لإجراء المقابلات في فلسطين بدلاً من الذهاب إلى الأردن أو إسرائيل
6. تحقيق التعاون الاقتصادي في المجالات المشار إليها في الاتفاقية خاصة في مجال تسويق المنتج الفلسطيني وتطوير برامج تمكنه من اختراق السوق الكندي، والتركيز على تنمية المشاريع المتوسطة والصغيرة وخاصة التي يملكها أو يديرها سيدات أعمال
7. بلورة اتفاقية حول التجارة بالخدمات بين البلدين
8. توسيع نطاق التعاون الاقتصادي بين البلدين بما يشمل قطاعات الطاقة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والتعليم والنقل والسياحة
9. مساندة الجهود الفلسطينية للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية
10. بناء جسور تواصل بين مؤسسات القطاع الخاص التي تُعنى بالتجارة والتصدير، وأن يكون الهدف الرئيس من هذه العلاقات:
 - تبادل المعلومات حول الاسواق والقطاعات الاقتصادية لكلا البلدين وآليات الدخول إليها والمنافسة فيها
 - العمل على تنظيم فعاليات ونشاطات ترويجية تساهم في التعريف بالمنتجات الوطنية
 - مساعدة الشركات في معرفة إجراءات ومتطلبات الاستيراد والتصدير
 - دراسة مشاريع استثمارية مشتركة تساهم في عملية التنمية الاقتصادية