



USAID
من الشعب الأمريكي



الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية
Palestinian Federation of Industries

الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية

الاصلاحات التجارية والمبادرات الوطنية اللازمة
لتطوير قدرات قطاع التجارة ومؤسساته لتمكينها
من المشاركة في الاسواق الاقليمية والعالمية

اعداد: د. باسم مكحول

أ. محمد شريعة

2013

فهرس المحتويات

4	مقدمة
5	السياسات التنموية للسلطة الوطنية
6	تحليل موجز لبيانات التجارة الخارجية الفلسطينية
6	حجم التبادل التجاري السلعي
7	اهم الشركاء التجاريين
7	اهم السلع المستوردة والمصدرة
8	الواردات والصادرات الخدمية
9	السياسات التجارية الخارجية الفلسطينية والاطر القانونية الناظمة لها
9	سياسات الاستيراد الفلسطينية
10	سياسات التصدير
11	تقييم موجز للمبادرات الوطنية السابقة الهادفة لتعزيز فرص التجارة الفلسطينية
12	معوقات التجارة الفلسطينية
13	اولا: كفاءة الشركات الفلسطينية:
13	ثانيا: القاعدة الانتاجية المحلية:
14	ثالثا: المعابر التجارية الخارجية:
16	معابر الضفة الغربية مع اسرائيل:
17	معابر قطاع غزة:
18	رابعا: السوق الداخلي:
18	تنظيم السوق الداخلي:
18	المعاملة بالمثل:
19	الحركة في الضفة الغربية:
19	التجارة مع غزة:
19	التجارة مع القدس:
20	خامسا: الاعمال اللوجستية:
20	سادسا: دور المؤسسات الرسمية المختلفة:
21	سابعا: دور المؤسسات الاهلية والوطنية:
21	ثامنا: التعاملات المالية:
21	تاسعا: أهم النتائج:
23	التوصيات والمبادرات المقترحة لتطوير التجارة الفلسطينية

.....23.....	اولا: شركات القطاع الخاص:
.....24.....	ثانيا: مؤسسات القطاع الخاص:
.....25.....	ثالثا: المؤسسات الرسمية:
.....26.....	رابعا: المؤسسات الاكاديمية والاهلية:
.....26.....	خامسا: العلاقة مع الجانب الاسرائيلي:
.....27.....	سادسا: خطة العمل
.....28.....	الملاحق
.....28.....	ملحق (1): الاستثمار المهيكلة المستخدمة في المقابلات الميدانية
.....30.....	ملحق (2): المشاركون في اللقاءات

أنجرت هذه الدراسة بدعم من الشعب الأمريكي من خلال
الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية ولا تعكس بالضرورة
وجهة نظر الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية أو الحكومة
الأمريكية.

مقدمة

أعدت هذه الورقة بموجب منحة من مشروع تطوير المناخ الاستثماري الفلسطيني الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية.. سيتم عرض الورقة للنقاش امام ممثلي القطاع العام والقطاع الخاص ضمن ورش عمل تعقد لهذه الغاية في مناطق الضفة الغربية المختلفة. وستمثل هذه النقاشات فرصة لجمع صانعي السياسات من القطاع العام وممثلي القطاع الخاص أفرادا ومؤسسات وكذلك المنظمات الدولية والباحثين للحوار والخروج بالتوصيات القابلة للتطبيق لتسهيل التجارة الفلسطينية واحداث التنمية المنشودة حيث يجب ان تناقش هذه الورقة بشمولية ومن منظور الاطار العام لمفهوم التجارة والتنمية

وقد اجريت هذه الدراسة في شهري كانون ثاني وشباط من العام 2013 وبتكليف من الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية ممثلا عن المجلس التنسيقي لمؤسسات القطاع الخاص.

وقد اعتمد الباحثان على الدراسات السابقة حول الموضوع وعلى نتائج المقابلات التي اجريها مع ممثلي القطاع الخاص والمؤسسات الرسمية وكذلك ورشتي العمل اللتان عقدتا خصيصا لهذه الغاية. (تشير الملاحق المرفقة الى اسماء المشاركين في هذه الورش واللقاءات الثنائية)

السياسات التنموية للسلطة الوطنية

ورثت السلطة الوطنية اقتصادا هشا ومشوها في بنيته الاقتصادية والاجتماعية، والتي نجمت اساسا عن الممارسات الإسرائيلية. اذ عملت اسرائيل الى جعل المناطق المحتلة سوقاً استهلاكياً لمنتجاتها ومصدراً للأيدي العاملة الرخيصة، وفرضت قيوداً على مختلف أوجه النشاط الاقتصادي الفلسطيني واستنزفت الموارد الطبيعية في الاراضي الفلسطينية وقيدت قدرة الجانب الفلسطيني على استغلال ما هو متاح منها وبخاصة المياه والاراضي. وقد استمرت هذه التشوهات بعد تأسيس السلطة الوطنية عام 1994.

ولقد عملت السلطة الوطنية منذ تأسيسها على (1) بناء المؤسسات الناضجة للنشاط الاقتصادي، (2) والأطر والتشريعات القانونية المحفزة للنشاط الاقتصادي، (3) وإعادة تأهيل وتحديث مرافق البنية التحتية. وقد تبنت السلطة الوطنية استراتيجية تنموية قائمة على الاقتصاد الحر، الذي يعطي الدور الريادي للقطاعي الخاص كمحرك للنشاط الاقتصادي، مع ادراكها الاهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص. وقد ترجمت هذه التوجهات في خطط التنمية الفلسطينية وأخرها خطة التنمية للعوام 2011-2013. وحددت هذه الخطة اهدافها الاستراتيجية بما يلي:

1. تعزيز البيئة الاستثمارية في فلسطين،
2. تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الفلسطينية،
3. تشجيع التكامل الاقتصادي والقدرة على الوصول للأسواق الخارجية،
4. تعزيز سوق العمل ومكافحة البطالة،
5. تعزيز دور مؤسسات حماية المستهلك.

وبموجب الخطة سوف تعمل السلطة الفلسطينية على اعادة الثقة في الانشطة التجارية وجذب الاستثمارات، كما ستعمل السلطة على حفز القطاع الخاص لزيادة استثمارية و قدرته على انتاج السلع والخدمات والمنافسة في الاسواق المحلية والدولية.

الان (1) القيود والممارسات الاسرائيلية، (2) وتلك المجتمع الدولي في الايفاء بالتزاماته المالية، (3) وتعثر العملية السلمية (3) وغياب رؤية وبرنامج تنموي محدد تلتزم به السلطة الوطنية، اسهمت في خلق اقتصاد فلسطيني هش يعاني من تشوهات وفجوات بنوية عديدة، ومعزول بدرجة كبيرة عن العالم الخارجي. ويمكن تلخيص اهم خصائص الاقتصاد الفلسطيني بما يلي: (1) ضعف كبير في قدرة الاقتصاد الفلسطيني على النمو المستدام، (2) وضعف في قدرته الاستيعابية للعمالة الفلسطينية وتفاقم ازمة البطالة والفقر (3) وضعف في قدرته على انتاج السلع

والخدمات وبالتالي تزايد اعتماده على الواردات وبشكل اساسي من اسرائيل او من خلالها، (4) وحاجته المتزايدة للدعم الخارجي المتقلب في مستواه، (5) وتراجع في قدرة السلطة الوطنية على تغطية التزاماتها المالية.

تحليل موجز لبيانات التجارة الخارجية الفلسطينية

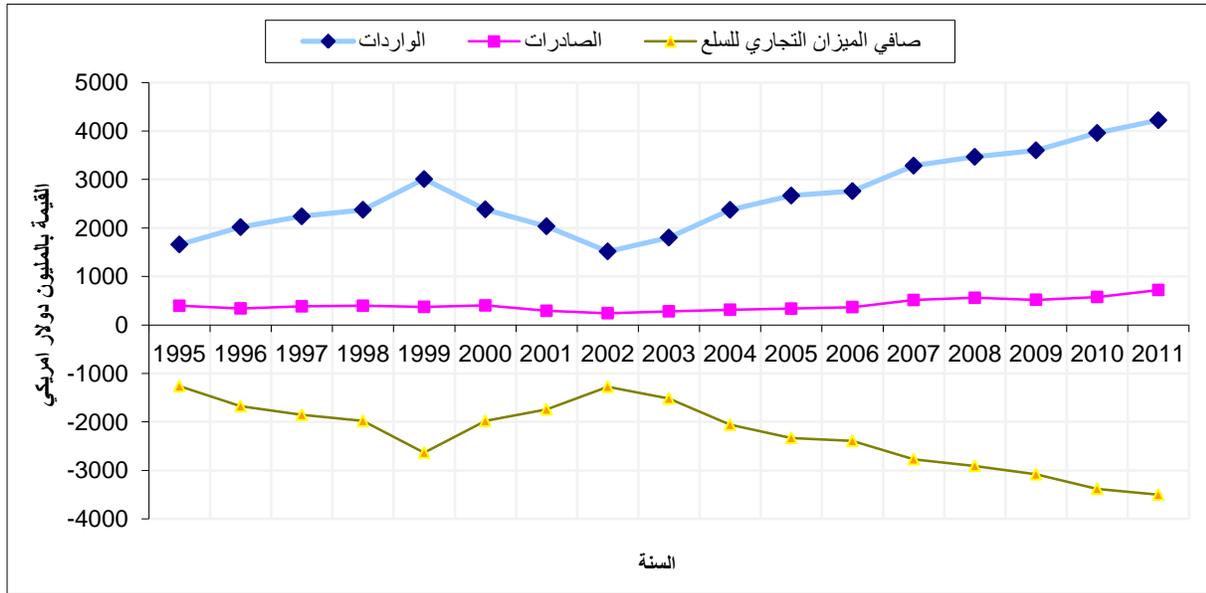
حجم التبادل التجاري السلعي

بلغ إجمالي الواردات الفلسطينية من الخارج 4,221 مليون دولار أمريكي عام 2011، حيث زادت بنسبة 43.5% مقارنة بعام 2000 حيث بلغ إجمالي الواردات حينها 2,382,8 مليون دولار، بينما بلغت قيمة جمالي الواردات عام 1,658,1 مليون دولار لتشكل زيادة بنسبة 61% في عام 2011 عند المقارنة بعام 1995.

أما الصادرات السلعية فبلغت قيمتها 720 مليون دولار أمريكي خلال عام 2011 لترتفع بنسبة 45% (394,1 مليون دولار) عن عام 1995.

أما العجز في الميزان التجاري للسلع لعام 2011 (والذي يمثل الفرق بين الصادرات والواردات) فقد وصل إلى 3,501 مليون دولار أمريكي عام 2011 مرتفعاً بنسبة 64% مقارنة مع عام 1995 (-1,264 مليون دولار)، ونسبة 43% مقارنة بعام 2000 (-1,981,9 مليون دولار). وارتفعت نسبة العجز في الميزان التجاري السلعي والخدمي من الناتج المحلي الإجمالي حيث بلغت أكثر من نصف (54%) الناتج المحلي الإجمالي في الفترة 2005-2011 (انظر الشكل 1).

شكل 1: قيمة الواردات والصادرات السلعية المرصودة وصافي الميزان السلعي في الأراضي الفلسطينية

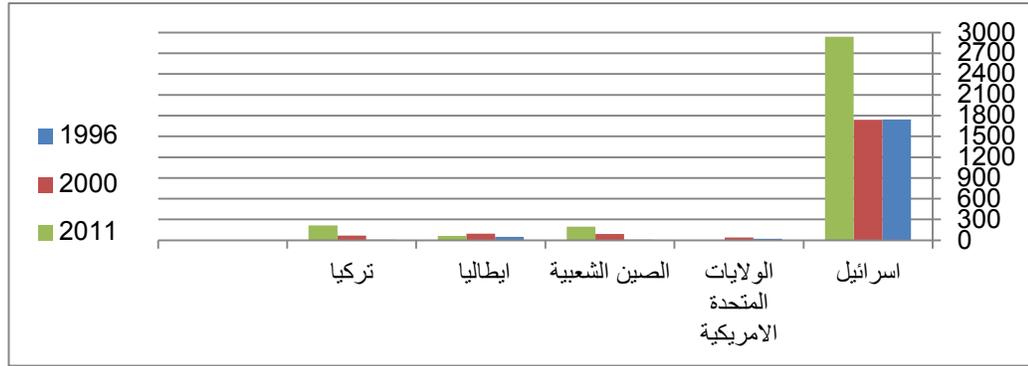


المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. احصاءات التجارة الخارجية المرصودة.

اهم الشركاء التجاريين

اظهرت البيانات المتاحة ارتفاع مؤشر التركيز الجغرافي للتجارة الخارجية السلعية الفلسطينية مع إسرائيل. وقد احتلت اسرائيل المرتبة الأولى من حيث قيمة الواردات في العام 2011 حيث بلغت قيمة الواردات في هذا العام 2 مليار و 938 مليون دولار اي حوالي 75%، تلتها تركيا حيث وصلت قيمة الواردات الى 214 مليون دولار في حين جاءت الولايات الصين الشعبية في المرتبة الثالثة بقيمة وصلت الى 194 مليون دولار (انظر الشكل 2).

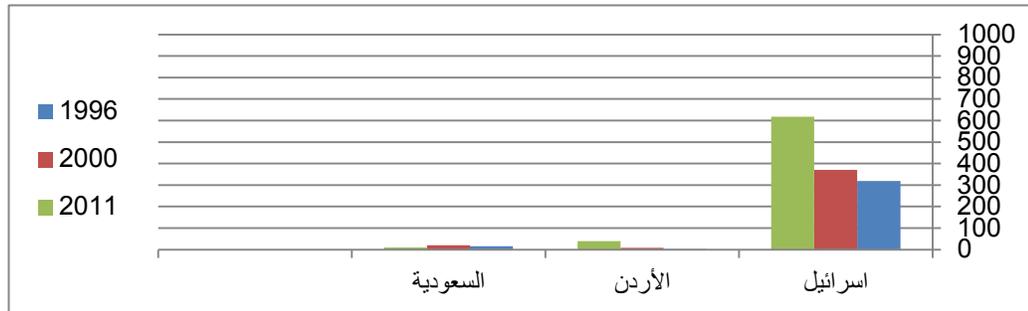
شكل 2: الواردات حسب أهم الدول لسنوات مختارة – مليون دولار



المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. احصاءات التجارة الخارجية المرصودة.

وكما هو الحال في الواردات، فقد احتلت اسرائيل في العام 2011 المرتبة الأولى من حيث قيمة الصادرات اليها من فلسطين حيث وصلت الى 618 مليون دولار أي ما نسبته 86% من قيمة صادرات فلسطين الى دول العالم، وجاءت الأردن بالمرتبة الثانية بقيمة وصلت الى 39 مليون دولار تلاها السعودية بقيمة صادرات حوالي 10 مليون دولار (انظر الشكل 3).

شكل 3: الصادرات حسب أهم الدول لسنوات مختارة – مليون دولار



المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. احصاءات التجارة الخارجية المرصودة.

اهم السلع المستوردة والمصدرة

كانت أهم السلع المستوردة الى فلسطين في العام 2011 النفط ومشتقاته حيث شكل ما نسبته 17% من قيمة السلع المستوردة تلاها الكهرباء بنسبة 10%، ثم جاء الغاز بنسبة 4.7% وكذلك جاء الاسمنت والمركبات بالمركز الرابع والخامس بنسبة 2.8%، 2.7% على التوالي.

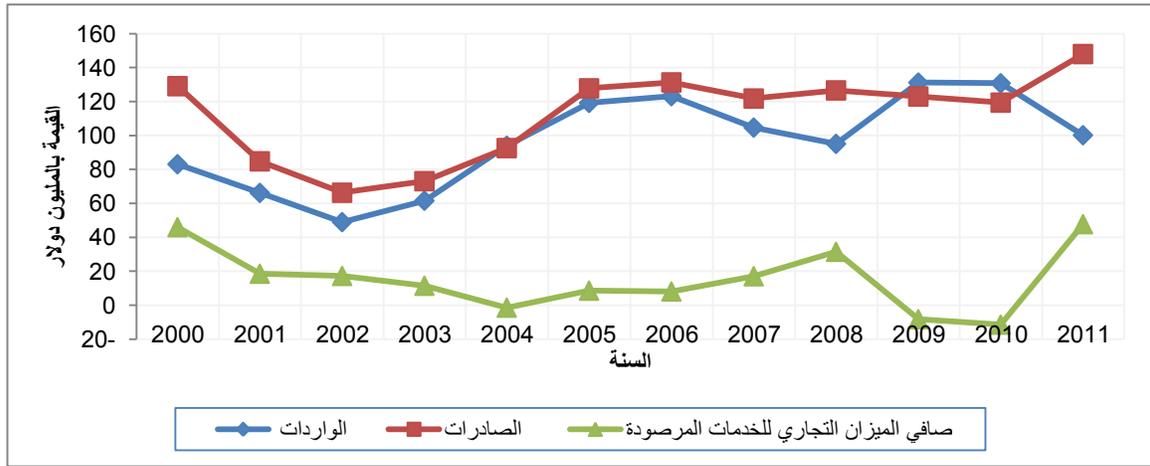
تتصدر الصادرات لفلسطينية بعدد قليل من السلع اهمًا: أحجار البناء هي السلعة الأولى من حيث قيمة الصادرات حيث شكلت ما نسبته 17.2% من قيمة الصادرات الفلسطينية في العام 2011، تلاها الخردوات والفضلات من الحديد والصلب بنسبة 8%، تلاها الأثاث والأحذية بنسبة 3.7%، 3.3% على التوالي.

الواردات والصادرات الخدمية

بلغت قيمة الواردات الخدمية 100 مليون دولار أمريكي عام 2011، وارتفاع بنسبة 17% عن عام 2000، أما قيمة الصادرات الخدمية فقد بلغت 148 مليون دولار أمريكي بارتفاع 12.7% مقارنة مع عام 2000.

أما صافي الميزان التجاري فقد بلغت قيمته عام 47.7 مليون دولار عام 2011 بارتفاع 3.5% عن عام 2000

قيمة الواردات والصادرات الخدمية المرصودة وصافي الميزان الخدمي في الأراضي الفلسطينية -مليون دولار



المصدر: الجهاز المركزي للحصاء الفلسطيني. احصاءات التجارة الخارجية المرصودة.

تشير المعطيات الواردة اعلاه الى ان ابرز خصائص التجارة الخارجية الفلسطينية ما يلي:

1. تركز التجارة الخارجية الفلسطينية مع الجانب الاسرائيلي سواء من حيث الاستيراد او التصدير. وقد يعزى ذلك لسبب عدة منها على سبيل المثال لا الحصر: سيطرة الجانب الاسرائيلي على المعابر الدولية، المعوقات الاجرائية التي تفرضها اسرائيل وبخاصة الفحوصات الامنية والتأخير مما يضطر التاجر الفلسطيني لتفضيل التبادل مع الجانب الاسرائيلي بدلا من التبادل المباشر مع دول العالم، ضعف مقومات البنية التحتية التصديرية للجانب الفلسطيني وتواضع خبرات التصدير.
2. محدودية القدرة التصديرية وانحصارها في عدد محدود من السلع ذات الكثافة العمالية العالية، والسلع ذات المحتوى المرتفع من الموارد الطبيعية (الحجارة والرخام، المنتجات الزراعية).
3. ارتفاع معدلات نمو الواردات بوتيرة اسرع من نمو الصادرات مما نجم عنه تزايد في عجز الميزان التجاري.
4. تدني نسبة الصادرات (سلع وخدمات) من الناتج المحلي الإجمالي، حيث تراوحت ما بين 12%- 16% بالمتوسط في السنوات الاخيرة مقابل ارتفاع نسبة الواردات (سلع وخدمات) من الناتج المحلي الإجمالي والتي تصل الى 73% وهو ما يشير إلى أن الاقتصاد الفلسطيني يعد اقتصاداً مستورداً بالدرجة الأولى.

السياسات التجارية الخارجية الفلسطينية والاطر القانونية الناظمة لها

سياسات الاستيراد الفلسطينية

لقد الزمت اتفاقية باريس الاقتصادية الجانب الفلسطيني بتطبيق سياسات الاستيراد الاسرائيلية مع بعض الاستثناءات. اذ نصت اتفاقية باريس على البنود التالية المتعلقة بسياسات الاستيراد والتي حرمت الجانب الفلسطيني من امكانية رسم سياسات تجارية مواتية للاقتصاد الفلسطيني:

- حرية الحركة للبضائع بين إسرائيل والسلطة الفلسطينية والإقتصادان يعملان في إطار اقتصادي واحد وتحت غلاف خارجي واحد بكل ما يتعلق بسياسة الاستيراد.
- ان لدولة إسرائيل وللسلطة الفلسطينية غلاف جمركي خارجي واحد. وان مستوى الجمارك بالاستيراد إلى السلطة الفلسطينية مساوي أو يزيد عن مستوى الجمارك المفروضة على الاستيراد إلى إسرائيل.
- سياسة الاستيراد بما فيه المقاييس، العلامة التجارية، الترخيص، البلدان الممنوعة وفيما ذلك – مطابقة للسياسة المتبعة في إسرائيل مع بعض الاستثناءات.
- لهذا فإن بيع البضائع من إسرائيل للسلطة الفلسطينية لا يعتبر تصدير، وشراء البضائع من السلطة الفلسطينية من قبل الإسرائيليين لا يعتبر استيراد. الاستيراد الشخصي من قبل أفراد داخلين سمح لهم بالإقامة بشكل دائم في السلطة الفلسطينية معفى من الضرائب كاملة.
- السلطة الفلسطينية تستطيع فرض ضريبة قيمة مضافة بنسبة أقل حتى 2% من إسرائيل.
- السلطة الفلسطينية تصدر رخص الاستيراد لمستورديها وبشرط أنها تطابق سياسة الاستيراد المتبعة في إسرائيل في ذلك الحين.
- ما عدا الفحص الأمني، وحظر الاستيراد لأسباب أمنية، المستوردين الفلسطينيين لهم الحق بمعاملة وخدمة متساوية في الموانئ الإسرائيلية.
- طرق التقييم والتصنيف بالاستيراد للسلطة الفلسطينية مطابقة للطرق المتبعة في إسرائيل، ما عدا للسيارات المستعملة.
- المنح لأهداف إنسانية أو لمشاريع محددة للإعمار وللمؤسسات التي لا تهدف للربح – معفاة من الضرائب كاملة.

اما الاستثناءات في مجالات وسياسات الاستيراد التي تستطيع السلطة الفلسطينية البت فيها فتشمل:

- لوائح البضائع A1 و A2 التي تستطيع السلطة الفلسطينية أن تحدد بشكل مستقل قيمة الجمارك وضريبة الشراء وشرعية الاستيراد. الاستيراد وفق هذه اللوائح بكميات محدودة.
- لائحة B تشمل بضائع (بالأساس آلات وأدوات للصناعة والحرف ومواد خام) والتي تستطيع السلطة الفلسطينية أن تحدد قيمة الجمارك وضريبة الشراء بشكل مستقل ولكن شرعية الاستيراد تكون وفق ما هو معتمد في إسرائيل.
- تستطيع السلطة الفلسطينية أن تحدد بشكل مستقل قيمة الجمارك وضريبة الشراء على السيارات المسجلة في السلطة الفلسطينية. سياسة الاستيراد والمقاييس للسيارات مطابقة لإسرائيل. يسمح باستيراد سيارات المسافرين والسيارات متعددة الاستعمالات المستعملة التي صنعت في نفس السنة أو التي صنعت في الثلاث سنوات التي سبقت الاستيراد.

وتتطلب عملية الاستيراد المباشر (من دول غير اسرائيل) إلى مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية حصول المستورد على رقم التعامل بالتجارة الخارجية، هو عبارة عن رقم الشركة أو التاجر (الفرد) الذي يعمم على كافة المعابر وبدونه لا يمكن إتمام أو إنجاز عملية الاستيراد. إضافة الى رقم التعامل بالتجارة الخارجية، يتطلب استيراد السلع الواردة في القوائم A1 و A2 & B الحصول على رخصة استيراد.1 أما السلع الخاضعة لنظام الحصص QUOTA.2 أما استيراد السيارات فإنه يتطلب موافقة مسبقة من وزارة المواصلات. أما الاستيراد من اسرائيل فيعامل وكأنه تجارة داخلية ولا يحتاج رخصة للاستيراد.

وتجدر الإشارة الى ان عمليات الاستيراد والتصدير من قطاع غزة اصبحت مقيدة مقننة جدا منذ عام 2007 وفقا للاعتبارات الامنية والسياسية الاسرائيلية.

وبالرغم من الاجحاف الكبير الذي سببته اتفاقية باريس بالاقتصاد الفلسطيني، الا ان اتفاقية اسرائيل في تنفيذ بنود الاتفاقية وفق مصالحها وعدم مراعاة مصالح الجانب الفلسطيني، وممارساتها في المعابر الحق ضررا اكبر بالاقتصاد الفلسطيني.

سياسات التصدير

لا يتطلب التصدير رخصاً إلا لبعض الأصناف (مواد غذائية، وكيمياوية) التي يجب أن تستوفي بعض الشروط والمقاييس حيث يتم إعطاء إذن تصدير بعد استيفاء جميع المتطلبات.

اجمالا تشجع السلطة الوطنية التصدير، ويتمحور دورها في تشجيع التصدير من خلال:

1. الاتفاقيات التجارية التفضيلية التي وقعتها مع العديد من الدول والتكتلات الاقتصادية ذات الاسواق والقوة الشرائية الهائلة. اذ قامت الولايات المتحدة الامريكية بمنح منتجات مناطق السلطة الوطنية ميزات بموجب اتفاقية التجارة الحرة مع اسرائيل، ووقعت السلطة الوطنية اتفاقيات تجارة حرة مع كندا، والدول العربية (19 دولة)، والاتحاد الاوروبي (27 دولة) ، ودول الاقفا (4 دول)، ودول امريكا اللاتينية الاعضاء في كتل ماركوسور. وقد منحت هذه الاتفاقيات الصادرات الفلسطينية حوافز تفضيلية عديدة اهمها الاعفاءات الجمركية وإزالة القيود الكمية.³

وبالرغم من الفرص العديدة التي وفرتها هذه الاتفاقيات للمصدر الفلسطيني الا ان الاستفادة منها ما زالت محدودة جدا بسبب المعوقات التي سيتم الإشارة إليها لاحقا.

2. اعفاءات اضافية من ضريبة الدخل للمشاريع التصديرية، قد تصل الى 5 سنوات وفق قانون تشجيع الاستثمار الفلسطيني.

¹ هي القوائم التي يحق للطرف الفلسطيني أن يحدد مواصفاتها ومعدلات الجمارك وضريبة الشراء والرسوم والضرائب الإضافية على الكميات. يجب أن تكون البضائع المستوردة بموجب القائمة A1 منتجة محليا في الأردن أو مصر أو بلدان عربية أخرى. أما البضائع المستوردة بموجب القائمة A2، فيجب استيرادها من البلدان العربية والإسلامية وبقية دول العالم وتخضع البضائع التي تستورد بموجب القائمة B للمقاييس الإسرائيلية.

² هي مجموعة من السلع المستوردة من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وتركيا بكميات محددة ومخفضة من الرسوم الجمركية والضرائب.

³ لمزيد من التفاصيل حول هذه الاتفاقيات يمكن الرجوع لموقع وزارة الاقتصاد www.mne.gov.ps

3. تسهيل اجراءات الحصول على شهادات المنشأ. ففي حالة الصادرات الزراعية تتولى وزارة الزراعة اصدار شهادة المنشأ من الجهة المختصة لتثبيت بان المنتج فلسطيني. اما الصادرات الصناعية فتتولى اصدارها الغرف التجارية لجميع الدول عدا الاتحاد الاوروبي حيث تصدر من الجمارك. وتقوم وزارة الاقتصاد الوطني بالمصادقة على شهادة المنشأ. وتتنوع شهادات المنشأ حسب البلد المقصود بالتصدير. 4.

تقييم موجز للمبادرات الوطنية السابقة الهادفة لتعزيز فرص التجارة الفلسطينية

ادركت السلطة الوطنية منذ تأسيسها والجهات المانحة اهمية تمكين وتعزيز دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي بوجه عام والنشاط التجاري الخارجي بوجه خاص. وقد ترجم هذا الاهتمام بالعديد من المبادرات والبرامج الهادفة لتعزيز فرص التبادل التجاري، وتحسين تنافسية المنتجات الفلسطينية. وتقدر نسبة ما ينفق على المبادرات والمشاريع الهادفة لتعزيز اداء القطاع الخاص بحوالي 5% من المساعدات المقدمة للشعب الفلسطيني.⁵ وتعددت هذه المبادرات ولسنا هنا في مجال حصرها الا ان اهمها والتي طبقت في السنوات الاخيرة وذات العلاقة بالتجارة الخارجية تشمل:

- مشروع تطوير المناخ الاستثماري الممول من الوكالة الامريكية للتنمية الدولية.
- مشروع تسهيل التجارة الممول من الوكالة الامريكية للتنمية الدولية.
- مقاطعة منتجات المستوطنات،
- مبادرة دعم المنتج الوطني،
- مبادرات بالترديد لتسهيل الحركة على المعابر وتشجيع الصادرات،
- مشروع التجارة العادلة،
- المشروع الهولندي لتعزيز الصادرات الزراعية،
- المشروع الفرنسي لتعزيز تصدير زيت الزيتون،
- مشروع Compete الذي تنفذه حالياً مؤسسة DAI ،
- مشاريع البنك الاسلامي لتعزيز المشاركة في المعارض التجارية الدولية، وغيرها من المبادرات.

هنالك اربعة انواع من شهادات المنشأ

1. شهادة منشأ خاصة بالتصدير إلى الأردن.(بموجب الاتفاق الأردني الفلسطيني).
2. شهادة منشأ خاصة بالتصدير إلى الدول العربية.(بموجب اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية).
3. شهادة منشأ خاصة بالتصدير إلى دول الاتحاد الأوروبي) EURI بموجب اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي).
4. شهادة منشأ خاصة بالتصدير إلى باقي دول العالم.

اجراءات التصدير والحصول على شهادة المنشأ يمكن الرجوع الى موقع وزارة الاقتصاد لمزيد من التفاصيل

www.mne.gov.ps

⁵ تقديرات اولية بناء على مقابلة د. ستيفان سلامة من وزارة التخطيط والتنمية الادارية.

السؤال الذي يثار في هذا السياق هو الى أي مدى نجحت هذه المبادرات في تعزيز أداء القطاع الخاص؟ مع ادراكنا (1) لوجود فروقات كبيرة بين هذه المبادرات وفعاليتها (2) ولضرورة اجراء دراسة تقييمية معمقة لها، الا اننا نورد بعض الملاحظات التالية حولها وفق ما تبين لنا من المقابلات واللقاءات مع ممثلي القطاع الخاص والمؤسسات الداعمة له:

اشار الجميع الى اهمية هذه المبادرات وتحقيقها لفوائد عديدة للقطاع الخاص. الا ان البعض اورد ملاحظات نقدية تحد من فاعلية هذه البرامج وبالتالي ضرورة الانتباه لهذه الملاحظات عند تصميمي مبادرات جديدة:

- ضعف التنسيق ما بين هذه المبادرات مما افقدها عنصر التكاملية، وخلق تكرارا في بعض انشطتها.
- التركيز على جانب التشخيص Diagnosis عند تصميم هذه المبادرات، على حساب التدخلات الاخرى لما بعد التشخيص.
- ضعف استدامتها لاعتمادها على التمويل الخارجي مما يؤدي الى توقفها عند انتهاء التمويل.
- تعدد الجهات القائمة على تنفيذ المبادرات (وبخاصة الجهات التمثيلية للقطاع الخاص) مع ضعف التنسيق فيما بينها.
- ضعف التراكمية في العمل والدروس المستفادة بحيث لا يبدا المشروع الجديد من حيث ما انتهت اليه المشاريع الاخرى.
- غياب رؤيا واستراتيجية للتصدير مما افقد هذه المبادرات البوصلة في العمل، وتركها لرغبة الممولين والجهات ذات العلاقة.
- عمومية الاستهداف wide targeted activities دون التركيز على أنشطة محددة.
- المبالغة في استخدامها للخبراء الاجانب وعدم التركيز على خلق كفاءات محلية.

معوقات التجارة الفلسطينية

تتنوع القاعدة التجارية او تضيق في اي بلد من البلدان تبعا لمتغيرات عديدة ابرزها؛ اتساع وتنوع القاعدة الانتاجية في ذلك البلد ومثال ذلك تركيا او اتساع ارتباطاتها وشبكاتها التجارية مع العالم الخارجي كما هو الحال في دبي. ولا تتمتع فلسطين، ذات السوق الصغير نسبيا بأي من الخاصتين تلك. اضافة الى سياسات اللاحق والتبعية التي مارسها وما زالت السلطات الاسرائيلية طوال سبعة واربعين عاما اتجاه الاقتصاد الفلسطيني.⁶ ان تبعية الاقتصاد الفلسطيني والحاقه القسري بالاقتصاد الاسرائيلي يفاقم حجم ونوعية معيقات التجارة في فلسطين بحكم الاحتلال الاسرائيلي فيها ويعيق بشكل كبير قدرة السلطة الفلسطينية على تنمية هذه التجارة ومنحها الهوية الوطنية الفلسطينية.

وقد اشارت الدراسات السابقة التي جاءت في هذا المجال وكذلك للقاءات الثنائية التي اجريت مع رجال الاعمال لغايات هذا البحث ومجموعات النقاش البورية الى ضرورة الاهتمام والتعرف على مجموعة المعوقات التي تواجه التجارة الفلسطينية والعمل على حلها.

وتعتبر السياسات الاسرائيلية والمتمثلة في فرض قيود الحركة على الفلسطينيين والاستيلاء على الارض والموارد الاخرى وشق الطرق الالتفافية والانتشار الكثيف للمستوطنات الاسرائيلية والاتفاقيات السياسية والاقتصادية الموقعة

⁶ وقد جاء في اقوال وزير الاقتصاد الوطني بداية العام 2013 ان تجارة فلسطين الخارجية في العام 2012 لم تتجاوز 100 مليون دولار بينما تجارتها مع اسرائيل بلغت حوالي اربعة مليارات دولار امريكي.

معها، عقبة كأداء امام قدرة الفلسطينيين على العيش ضمن حياة طبيعية كريمة يستطيعون من خلالها التحكم بمقدراتهم ومنها تجارتهم الداخلية والخارجية.

وتعتبر التحديات التالية من أبرز معوقات التجارة الداخلية والخارجية في فلسطين. وهذه المعوقات هي:

اولاً: كفاءة الشركات الفلسطينية:

تختلف ثقافة التصدير الخارجي او الاستيراد من الخارج عن ثقافة التعامل مع السوق الداخلي في كثير من القضايا الهامة. وبحسب التصنيف الفلسطيني الاخير للمنشآت الاقتصادية فان حوالي 96% من هذه المنشآت يصنف على انه صغير او متناهي الصغر. ان ذلك يدل بوضوح على حجم هذه المؤسسات والشكل التنظيمي الاداري فيها والذي يعتمد بالدرجة الاولى على مالكيها والذي هو مديرها في الغالب.

ان العديد من المشاكل التي يواجهها الفلسطينيون اثناء عمليات التصدير والاستيراد والتي تزيد من تكلفة العمليات التجارية يعود سببها لنقص المعلومات المتوفرة لديهم حول متطلبات الاسواق المختلفة او حول الوثائق المطلوبة لكل شحنة تجارية. لذا فان نقص الكفاءات الادارية المدربة في الشركات الفلسطينية يعتبر عامل ضعف فيها لا تعاني منه الشركات الصغيرة فحسب بل الشركات الكبرى كذلك. وتلجأ الغالبية العظمى من الشركات المصدرة والمستوردة الى الاعتماد على كفاءة المخلص والذي هو اسرائيلي ولا يهيمه الا زيادة جني الارباح من وراء الصفقات التجارية الفلسطينية.

وتشير الامثلة التي اوردها التجار في اللقاءات معهم الى امكانية تجاوز هذه المشاكل اذا تم تدريب موظفي الشركات بشكل صحيح واذا تم تقديم المعلومات اللازمة والصحيحة لهم. وتفاوت طبيعة هذه المعلومات اللازمة من طريقة تعبئة الحاويات، كتابة قائمة التعبئة، كتابة بطاقة البيان، الفحوصات المخبرية اللازمة، الشهادات الصحية والبيئية والزراعية وشهادات المنشأ وخلافه. ان الكثير من الخسائر والتكاليف كان يمكن تقليلها لو تم الحصول على المعلومة الصحيحة.

اما من الناحية الفنية، فان الشركات المصدرة تعاني من ضعف في قدراتها الانتاجية على الالتزام بمتطلبات السوق العالمي من جهة، ومن جهة اخرى فان العديد منها فقد مصداقيته في السوق العالمي نتيجة قلة مطابقة مواصفات بضاعته للمواصفة المطلوبة. مما الحق ضرراً بالمصدرين الآخرين في ذات السوق. فعلى سبيل المثال فان الشركات العاملة في مجال الحجر والرخام لا تستطيع التنافس على العطاءات الكبرى في السوق العالمي.

ان عدم قدرة الشركات المصدرة على الحصول على التسهيلات المالية اللازمة وفي الوقت المحدد يحد كذلك من قدرتها على التوسع في العمليات التجارية الخارجية.

ثانياً: القاعدة الانتاجية المحلية:

تعتمد عمليات التصدير الى الخارج على الانتاج المحلي من السلع المصنعة والمواد الخام والمنتجات الزراعية. وهناك محددات في عمليات التصدير ابرزها؛ وجود فائض من السلع المنتجة في السوق المحلي، وجود طلب عالي على السلع في السوق العالمي وتوفر القدرة الفنية على الايفاء بشروط ومتطلبات السوق العالمي هذا اضافة الى توفر البيئة الداعمة والمشجعة لعمليات التصدير.

لقد اجمع المبحوثون في هذه الدراسة على افتقار فلسطين الى الحد الأدنى من متطلبات البيئة المشجعة على التصدير مما يضعف القدرة المحلية على المنافسة في الاسواق العالمية. فبالاضافة الى ضرورة وجود القوانين والاجراءات الملائمة والمشجعة وكذلك البيئة التنظيمية والادارية بما يشمل تبسيط وتسهيل الاجراءات فقد تمت الاشارة الى اندعام وجود المناطق الصناعية المؤهلة ذات الكلف المنخفضة وارتفاع اسعار المحروقات والكهرباء والماء واجور

العمال والنقل والشحن والتخزين قياسا بالدول المنافسة الاخرى. هذا اضافة الى ضعف ثقافة الاهتمام بالموصفات والمقاييس وعد توفر العديد منها لدى مؤسسة المواصفات والمقاييس وضعف قدرة المؤسسة في القيام بالفحوصات المخبرية اللازمة. كما تمت الاشارة الى عدم وجود اية حوافز للمصدرين او تسهيلات مالية يحصلون عليها او اعفاءات ضريبية او جمركية. كما تمت الاشارة الى طول الزمن المستغرق في توصيل البضائع مما يضعف القدرة على الوفاء والالتزام بمواعيد عقود التوريد وثقة الزبائن بالمصدر الفلسطيني. هذا ناهيك عن العوائق غير المنظورة التي يضعها الجانب الاسرائيلي امام حركة التجارة الفلسطينية.

ويضاف الى المشاكل تلك، عقبات أخرى تتعلق بماهية البضائع الفلسطينية القابلة للتصدير. فالسلع الصناعية القابلة للتصدير تتراوح بين الحجر والرخام، الاثاث، الصناعات الحرفية والادوية اذا ما توفرت لها مقومات التهيئة وتحسين الانتاجية. اما بقية السلع فيمكن ان تصدر اعتمادا على قدرة المؤسسة الانتاجية على ذلك. كما يمكن تصدير بعض الخدمات مثل؛ البرمجة والاتصالات، الخدمات المالية والخدمات المهنية والاستشارية. وزراعيان فان اكثر السلع قابلة للتصدير هي التمور، الاعشاب، الورود وبعض الخضروات. ويعتبر تصدير السلع الزراعية اكثر حساسية من غيرها نظرا لتعرضها السريع للتلف.

وهنا يبرز السؤال الهام: كيف يمكن لنا ان نوسع قاعدة التصدير اذا لم يتم توسيع القاعدة الانتاجية في هذه القطاعات؟ والجواب على ذلك يتطلب عملا دؤوبا على عدة مستويات تشريعية وتنفيذية تقوم بها المؤسسات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص على سبيل السواء.

ثالثا: المعايير التجارية الخارجية:

لا تسيطر السلطة الوطنية الفلسطينية حتى اللحظة على معابرها الداخلية او الخارجية. وتمر البضائع الفلسطينية من والى الاراضي الفلسطينية بالحواجز ومناطق العبور الاسرائيلية المختلفة.

تمر البضائع الفلسطينية المستوردة او المصدرة للخارج عبر واحد او اكثر من المنافذ والمعايير الخارجية التالية:

أ. جسر الكرامة / الملك حسين: يعتبر هذا الجسر بمثابة الرئة التي تنفَس منها الضفة الغربية ومعبرها الوحيد اتجاه العالم العربي والخارجي من خلال الاردن. ويمر عبر هذا الجسر كلا من الافراد والبضائع. ويقع هذا الجسر الى الشرق من مدينة اريحا. وتسيطر اسرائيل سيطرة كاملة على حركة عبور الافراد والبضائع على هذا الجسر.

ويستخدم هذا الجسر لنقل كافة انواع البضائع المستوردة والمصدرة الى كل من الاردن او عبره الى باقي الدول العربية والاسلامية. ولما يستخدم لنقل البضاعة الواردة او المصدرة من ميناء العقبة الاردني بسبب ارتفاع التكاليف المصاحبة لذلك. لذا فانه يستخدم غالبا للبضائع المسافرة برا الى دول الخليج العربي. ويسمح باستخدام المعبر الذي قامت اليابان باعادة تأهيله على الجانبين الاردني والفلسطيني بعد توقيع اتفاقيات السلام مع اسرائيل لنقل كافة البضائع من اسمنت، رمل، حجر ورخام، سيارات، مواد غذائية، منتجات زراعية، مواد كهربائية وغيرها. ويعاني التجار الفلسطينيون من وجود عدة مشاكل اثناء تصدير واستيراد بضائعهم على الجسر. ومنها:

- ✍ محدودية قدرة الجسر على استيعاب كميات كبيرة من البضائع.
- ✍ انتظار البضائع للدور الذي يعطى لها للعبور.
- ✍ استخدام مبدأ التنزيل واعادة التحميل مما يعرض البضاعة للتلف.
- ✍ ضعف قدرة الجسر على استيعاب المواد الزراعية بسبب الحر الشديد وبطء الاجراءات الاسرائيلية.

- ✍ ساعات عمل محددة يتحكم بها الجانب الاسرائيلي فقط ولا يعمل المعبر يومي الجمعة والسبت وفي الاعياد اليهودية.
- ✍ عدم استخدام الحاويات المغلقة او المفتوحة على الجسر.
- ✍ تحكم مكاتب التخليص في تل ابيب في مواعيد تخليص البضائع.
- ✍ ارتفاع التكاليف اللوجستية المصاحبة للنقل والتخليص والتحميل والتنزيل ورسوم الجسر.
- ✍ عدم تجانس القدرة المحورية لتحميل الشاحنات الفلسطينية والاردنية التي تستخدم لنقل البضائع في الجانبين.
- ✍ هناك قيود اسرائيلية تتعلق بطرق تغليف البضاعة على الشاحنات وارتفاع مستوى الطباي على الشاحنات.

ب. جسر دامية: وقد كان هذا الجسر يستخدم في السنوات الماضية لنقل بعض البضائع مثل الحجر والرخام ولكنه لا يصلح ان يستخدم لذلك وبجاجة ماسة الى اعادة تأهيل. علما بانه استخدم في سنوات الاحتلال العشرين الاولى لتنقل اهالي شمال الضفة الغربية عليه من والى الاردن.

ج. الموانئ البحرية في اشدود وحيفا: تستخدم الغالبية العظمى من التجار الفلسطينيين ميناء اشدود اكثر من استخدامها لميناء حيفا. ويعود ذلك لسببين رئيسيين هما؛ سهولة الاجراءات وقلة التكاليف. ويتم استخدام هذه الموانئ للبضائع الفلسطينية المستوردة من كل من؛ اوروبا، امريكا، تركيا، الصين، الهند، شرق آسيا او المصدرة اليها. وتعتبر اجراءات التصدير اسهل وأقل استهلاكاً للوقت من تلك المستخدمة في الاستيراد. ويتم فحص البضاعة امنياً لدى عبورها عبر الحواجز التي تفصل الضفة الغربية عن اسرائيل ثم يعاد فحصها امنياً مرة ثانية داخل الميناء مع دفع الرسوم الخاصة بذلك.

اما بالنسبة للاستيراد فان معاملة التاجر الفلسطيني تختلف عن معاملة التاجر الاسرائيلي الذي يستورد نفس السلعة. كما تختلف المتطلبات التي يطلبها الجانب الاسرائيلي لتخليص بضاعته وتتضاعف الرسوم المختلفة التي يدفعها وقد تنتظر الشحنة لايام او اشهر حتى يتم اطلاق سراحها. وقد تتلف البضاعة نتيجة التأخير في الحجز ونتيجة سوء التخزين في منطقة الميناء. ويمر التاجر الفلسطيني بعقبات مختلفة أبرزها؛ ما يتعلق بالموصفات والمقاييس، الفحص الامني، اولوية تخليص البضائع وقيمة الرسوم التي يجب دفعها لسلطات الميناء ولشركة التخليص. وعادة لا يمر التاجر الاسرائيلي بنفس المراحل والتكاليف مما يضعف قدرة التاجر الفلسطيني على المنافسة. ويعتقد اغلبية التجار الذين تم التقاؤهم ان الاجراءات التي تقوم بها سلطات الموانئ هي عقابية ولا يتم تطبيقها على التجار الاسرائيليين. وفي ذات الوقت يعتقد البعض ان التاجر الذي يعرف بدقة ما هو المطلوب منه يكون اقل عرضة للتأخير من التاجر الذي لا يعرف. حيث تعتمد سلطات الموانئ استغلال بعض النواقص او الاخطاء الصغيرة من أجل التعطيل والتأخير وتحميل التاجر خسائر مالية اكبر.

د. مطار اللد: يلجأ التجار الى استخدام الشحن من مطار اللد بسبب السرعة او حساسية البضاعة. ويعتبر الشحن الجوي مكلفاً قياساً بالشحن البحري ولا يمكن الاعتماد عليه اقتصادياً في شحن كميات كبيرة. وبالرغم من نفس الاشتراطات التي تطبق في الموانئ الاسرائيلية الاخرى الا ان الاجراءات فيه اكثر سهولة ومرونة واقل تعقيداً.

هـ. البريد الاسرائيلي: يلجأ بعض التجار الى استخدام البريد الاسرائيلي في شحن طرودهم الى اجزاء مختلفة من العالم وخاصة امريكا. وكلفة الشحن وسرعته في البريد تعتبر متوسطة قياساً بالمطار او الميناء. ولكن مشكلته تكمن في محدودية وزن الطرد المشحون بحيث لا يزيد عن 20 كغم. وتكثر عمليات الشحن في البريد في اوقات الاعياد. ويفتقد البريد الفلسطيني الى هذه الخاصية.

معايير الضفة الغربية مع اسرائيل:

تحتاج البضائع الواردة لاراضي السلطة الفلسطينية او المصدرة منها للخارج عبر الموانئ البحرية والجوية الاسرائيلية او تلك البضائع المباعة في السوق الاسرائيلي او تلك الواردة منه الى المرور عبر الحواجز والمعابر العسكرية القائمة على نقاط التماس القائمة بين اراضي الضفة الغربية واراضي العام 1948 وحتى تلك الموجودة داخل اراضي الضفة الغربية. ليس هذا فحسب بل ان البضاعة الصادرة الى القدس الشرقية او قطاع غزة تمر عبر هذه المعابر.

لقد حددت السلطات العسكرية الاسرائيلية المعابر التالية لمرور البضاعة الفلسطينية من خلالها ذهابا وايابا الى اسرائيل:

أ. معبر ترقوميا: ويخدم هذا المعبر منطقة جنوب الضفة الغربية بشكل خاص وعموم الضفة الغربية بشكل عام. ويقع الى الغرب من مدينة الخليل على حدود التماس مع الضفة الغربية. وتنتقل عبره كافة انواع البضائع بلا استثناء بما فيها مشتقات النفط التي تنقل في جانب معين قرب المعبر. وهذا المعبر هو الاقرب الى ميناء اسدود البحري وبالتالي يفضل المصدرون استخدامه لتقليل التكاليف، كما يقوم بعض التجار من مناطق شمال الضفة الغربية باستخدامه لشحن الحاويات ويفضلونه على معبر الجلمة.

يتم نقل البضاعة الفلسطينية الى المعبر في شاحنات فلسطينية يتم تفريغها على الارض هناك ويتم اعادة تحميلها على ظهر شاحنات اسرائيلية بواسطة رافعات شوكية الامر الذي قد يعرض هذه البضائع الى التلف. ويتم فيه السماح بتحميل البضائع على الشاحنات بارتفاع طبليات اكثر من معبر بيتونيا مثلا وبوضع البضاعة على الطبليات دون الحاجة الى وضعها في كراتين مسبقا مما يقلل التكاليف قياسا بمعبر بيتونيا مثلا. ويتقاضى الاسرائيليون رسوما اضافية على اعادة عمليات التنزيل والتحميل على الشاحنات ويقوم الاتحادي الاوروبي حاليا بالمساهمة في دفع هذه الرسوم.

ويمكن للحاويات المصدرة او المستوردة المرور عبر هذا المعبر ولكن يجب ان تسلم نسخ من اوراق الحمولة الى الجنود على الحاجز. ولا يكف الجانب الاسرائيلي بأجراء الفحص الامني على هذه الحاويات في ترقوميا فحسب، بل يقوم بأعادة اجراء الفحص الامني ثانية في الميناء مما يزيد من التكاليف، اضاعة الوقت وتعقيد الاجراءات.

ويعاني التجار على المعبر من مشاكل مشابهة يعانونها على كل المعابر. ومن هذه المشاكل عدم وجود كلب الفحص، عدم وجود ممثل وزارة الزراعة، التحكم في ساعات الفتح والاعلاق، مزاجية تغيير الاجراءات والتعامل على المعبر واشياء اخرى مختلفة.

ب. معبر صورف: ويخدم هذا المعبر منطقة جنوب الضفة الغربية بشكل خاص وعموم الضفة الغربية بشكل عام. ويقع الى الشمال الغربي من مدينة الخليل على حدود التماس مع الضفة الغربية. وتنتقل عبره بضائع الخياطة والنسيج فقط. ويعمل المعبر ساعات عمل محددة فقط وتعمل عليه شاحنات محددة بعينها بناء على اذن اسرائيلي مسبق. ويعاني التجار على المعبر من نفس المشاكل التي يعانون منها على كل المعابر.

ج. معبر النفق: ويخدم هذا المعبر منطقة جنوب الضفة الغربية بشكل خاص ويقع في بيت لحم داخل اراضي الضفة الغربية المحتلة ويؤدي الى القدس. وتنتقل عبره بضائع الحجر والرخام ومشتقاتها فقط. ويعمل المعبر ساعات عمل محددة فقط وتعمل عليه شاحنات محددة بعينها بناء على اذن اسرائيلي مسبق. ويعاني التجار على المعبر من نفس المشاكل التي يعانون منها على كل المعابر.

د. معبر الجلمة: يخدم هذا المعبر مناطق شمال الضفة الغربية بشكل اساسي ويقع على نقاط التماس مع اراضي 1948 في منطقة جنين. وتنتقل عبره كافة انواع البضائع ويعاني التجار فيه من نفس المشاكل التي يعانون منها على المعابر الاخرى الا ان ساعات العمل عليه محدودة جدا.

ه. معبر بيتونيا: يقع هذا المعبر داخل اراضي الضفة الغربية ويستخدمه التجار من منطقتي رام الله والقدس بشكل رئيسي ومن كل الضفة الغربية بشكل عام. ويستخدم المعبر لنقل كافة انواع البضائع. كما يستخدم

- هذا المعبر لنقل البضاعة الفلسطينية الى القدس الشرقية. ويستقبل هذا المعبر كذلك البضاعة الواردة من الموانئ البحرية والجوية وتلك المصدرة للخارج عبر هذه الموانئ، ويشابه العمل فيه معبر ترقوميا ولكن درجة التعقيدات في الاجراءات هي اعلى واكثر كلفة.
- و. معبر جبارة: ويخدم هذا المعبر مناطق شمال الضفة الغربية بشكل اساسي ويقع على نقاط التماس مع اراضي 1948 في منطقة طولكرم. وتنقل عبره كافة انواع البضائع ويعاني التجار فيه من نفس المشاكل التي يعانون منها على المعابر الاخرى.
- ز. معبر الميطار / الظاهرية: ويخدم هذا المعبر منطقة جنوب الضفة الغربية بشكل خاص ويقع الى الجنوب الغربي من مدينة الخليل على حدود التماس مع الضفة الغربية في منطقة الظاهرية. وتنقل عبر هذا المعبر كافة انواع البضائع والسلع ولكنه يعمل في اوقات محددة خاضعة للتغيير باستمرار. ويعاني التجار على المعبر من نفس المشاكل التي يعانون منها على كل المعابر.
- ح. معبر بيسان: ويخدم هذا المعبر البضائع الفلسطينية الموجهة الى الجولان وشمال مناطق 1948 ويقع في شمال الضفة الغربية من جهة الغور قرب مدينة بيسان. ويعمل المعبر ساعات عمل محددة فقط. ويعاني التجار على المعبر من نفس المشاكل التي يعانون منها على كل المعابر.

معابر قطاع غزة:

يعاني قطاع غزة من حصار مطبق عليه منذ حوالي ست سنوات وحصار متقطع قبل ذلك بسبع سنوات اخرى. وقد عانت الحركة التجارية فيه ايما معاناة. وقد انقطعت خلالها التجارة مع الضفة الغربية والعالم الخارجي واقتصرت على مجموعة من السلع التي تقررها اسرائيل ويكون مصدرها في الغالب اسرائيلي. كما تهدمت القاعدة الانتاجية في قطاع غزة وتعطلت حركة المصانع بالكامل في بعض الفترات.

وفي الآونة الاخيرة تحكم في حركة التجارة على المعابر مع قطاع غزة مجموعة من المتنفذين. بحيث ان الشاحنات وعلى قلتها كانت تنتظر ليومين او اكثر لتفريغ حمولتها. وكانت تصل اجرة الشاحنة الواحدة الى اكثر من خمسة عشر الف شيكل اسرائيلي. اما اليوم فان تكلفة الشاحنة الواحدة تتراوح من ثلاثة الى اربعة الاف شيكل للشحنة الواحدة. ويرتبط قطاع غزة بالعالم الخارجي بالمعابر التجارية التالية:

- أ. معبر بيت حانون (ايريز): ويستخدم حاليا لتنقل الافراد الداخليين او الخارجيين من قطاع غزة الى اسرائيل او الضفة الغربية. ويعمل المعبر ضمن ظروف معيقة ومذلة للمسافرين فيه وفي اوقات محددة يتحكم بها الاسرائيلي.
- ب. معبر المنطار (كارني): كان معبر المنطار يعتبر المعبر التجاري الوحيد لنقل البضائع من وإلى محافظات غزة ويتكون المعبر من 31 مسار يستخدم 22 مسار للاستيراد والتصدير مع الأولوية للواردات الإسرائيلية، وكان المعبر يعمل بنظام التحميل والتفريغ من الجانب الإسرائيلي إلى الجانب الفلسطيني وبالعكس من شاحنة إلى أخرى بعد خضوعها إلى فحص أمني مشدد كما يتم فرض رسوم على كل شاحنة تمر في المعبر بالإضافة إلى رسوم التحميل والتنزيل وتقوم سلطات الاحتلال في أوقات كثيرة بإغلاق المعبر لعدة ساعات وأحياناً لعدة أيام. والمعبر مغلق حالياً بشكل كامل.
- ج. معبر العودة (صوفا): يقع معبر صوفا التجاري شرق مدينة رفح وهو المعبر الذي كان مخصصاً لنقل الحصة من إسرائيل إلى محافظات غزة ومع انتفاضة الأقصى تم فرض قيود وإجراءات شديدة على هذا المعبر ثم أغلق بشكل كامل.
- د. معبر كرم أبو سالم: وهو المعبر التجاري الوحيد الذي بقي مفتوحاً بشكل مؤقت نسبياً لادخال واخراج البضائع من وإلى قطاع غزة من خلاله. ويعمل المعبر بالتقطع وفقاً لقرار الجيش الإسرائيلي ويتم ادخال المساعدات من خلاله. ويقع معبر كرم أبو سالم الى الشرق من معبر رفح وتحديداً على مثلث الحدود المصرية – الفلسطينية – الإسرائيلية.
- هـ. معبر الشجاعة (ناحل عوز): يقع معبر ناهل العوز في حي الشجاعة شرق مدينة غزة وهو يخضع للسيطرة الإسرائيلية الكاملة وكان يعتبر من المعابر الحساسة حيث يستخدم لمرور الوقود ومشتقاته نحو

- القطاع والمعبّر عبارة عن مكان تتصل به من الجانبين أنابيب كبيرة يفرغ فيها الوقود القادم من إسرائيل. وهو مغلق في اغلب الاحيان.
- و. معبر رفح البري: ويربط قطاع غزة مع مصر مع تواجد اوروبي في بدايات عمله. وهو المنفذ الوحيد للأفراد المغادرين الى مصر او من خلالها للعالم وضمن تنسيق مسبق مع السلطات المصرية، كما يستخدم لدخول الوفود المتضامنة مع قطاع غزة. ويستخدم لعبور المساعدات الانسانية التي توافق مصر على عبورها الى قطاع غزة.
- ز. الانفاق الحدودية مع مصر: حيث تعتبر هذه الانفاق هي المنفذ الرئيس الذي تمر منه السلع التجارية الى قطاع غزة. وقد ساهمت هذه الانفاق بدخول حوالي 40% من السلع التي تحتاجها غزة. وقد تراوحت البضائع المدخلة من وقود وبنط الى مواد تموينية، مواد بناء، سيارات، سلع معمرة وحيوانات مختلفة. وقد خضعت احكام التجارة في هذه الانفاق الى المتحكمين بالانفاق من القطاع الخاص والاهالي والى قرارات مؤسسات السلطة في الحكومة المقالة في غزة. وبموجب قرار المحكمة الادارية المصرية، فقد شرعت السلطات المصرية في الاونة الأخيرة بأغلاق عدد كبير من هذه الانفاق بحيث يصعب اعادة فتحها او استخدامها ثانية.

رابعاً: السوق الداخلي:

تنظيم السوق الداخلي:

يعتبر السوق الداخلي الفلسطيني مستباحا لكافة البضائع الواردة اليه من اسرائيل ومن كل العالم. وتعتبر سيطرة الجهات الفلسطينية عليه منقوصة بسبب عدم قدرة هذه الجهات على السيطرة على المعابر والمنافذ او التحكم في من يستطيع ان يستورد او ماذا يمكن له ان يستورد. حيث يستطيع اي حامل للهوية الفلسطينية (اكثر من 16 سنة) ان يستورد اي شيء من الخارج بموجب رقم هويته الشخصية دون ان يكون مسجلا في السلطة كمرخص له بالعمل في الاستيراد والتصدير. وتقوم سلطات الموانئ الاسرائيلية باستيفاء الرسوم والضرائب وتخليص البضاعة بموجب رقم الهوية ذلك. كما ان الاخبار في وسائل الاعلام لا تخلو يوميا من اكتشاف بضاعة تموينية فاسدة هنا وهناك غالبها اسرائيلي المورد وبعضها مستورد. مما يدل على حجم الفوضى الموجودة في هذا السوق.

وبالرغم من اعطاء الاولوية في العطاءات الحكومية الى المنتج الوطني والذي تعزز في قرار مجلس الوزراء الاخير في نهاية شباط 2013، واجراءات وزارة التربية والتعليم الاخيرة والقاضية بأفضلية البضاعة الفلسطينية في مقاصف المدارس وبالرغم من كل الحملات الشعبية التي تعمل على ترويج شراء البضاعة المحلية الا ان الحصة السوقية للمنتجات المحلية لم تتجاوز مستوى 20% من استهلاك السوق مما يدل على وجود فرص كامنة لترويج وزيادة المبيعات من السلع المحلية.

ليس المقصود بتنظيم السوق الداخلي هو وضع قيود اضافية على التجار الفلسطينيين بل المقصود هنا هو اعطاء التجار المستوردين فرصة للتنافس بشكل عادل امام الداخلين المتطفلين الى السوق. بحيث يتم حماية الوكلاء منهم والتشديد على المواصفة وتبيان مرجع البضاعة ووكيلها الفلسطيني. كما يهدف الى منع الاغراق وضرب المنتجات المحلية خاصة في المواسم الزراعية.

المعاملة بالمثل:

لا تعامل البضاعة الفلسطينية المباعة في السوق الاسرائيلي بنفس الاسلوب الذي تعامل به البضاعة الاسرائيلية في السوق الفلسطيني. حيث لا يتطلب بيع المنتجات الاسرائيلية في السوق الفلسطيني اية اجراءات او تسجيلات بينما تحول الاجراءات والتسجيلات الاسرائيلية دون بيع المنتجات الفلسطينية او انتشارها في السوق الاسرائيلي. ويذكر ان المستهلك الاسرائيلي لا يقبل على شراء البضاعة الفلسطينية الا في حالة وجود حاجة ماسة اليها وعدم توفر البديل الاخر. وفي السنوات الاخيرة شهدت المنتجات الفلسطينية تراجعا ملحوظا في السوق الاسرائيلي.

الحركة في الضفة الغربية:

تسيطر السلطات الاسرائيلية بشكل مطلق على الحركة بين مختلف القرى والمدن في الضفة الغربية وفي داخل المدن الفلسطينية في بعض الاحيان. وقد بلغ عدد الحواجز ومعوقات الحركة في الضفة الغربية 542 حاجزا في العام 2012 بحسب تقرير اوشا اي بزيادة 20 حاجزا (4%) عن العام الذي سبقه 2011. ومن هذه الحواجز 61 حاجزا مأهولا بالجنود الاسرائيليين بصورة دائمة و25 حاجزا مأهولة بصور جزئية عدا عن الحواجز المأهولة المقامة على جانب الخط الاخضر. وقد شهدت الخليل لوحدها 112 عائقا للحركة اضافة الى 11 حاجزا مأهولا في الجزء الذي تسيطر عليه اسرائيل من المدينة. فيما شهدت شوارع الضفة الغربية ما معدله وبشكل شهري 410 حاجزا طيارا خلال العام 2012 اي حوالي 4920 حاجزا طيارا خلال العام نفسه. ان هذا الوجود المكثف للحواجز يزيد من تكلفة النقل ويقلل من فعالية التوزيع الكفاء للبضاعة هذا اضافة الى الوقت المهدور في الطرق البديلة وعلى الحواجز.

التجارة مع غزة:

ان الاعوام الثلاثين الاولى من عمر الاحتلال الاسرائيلي للأراضي الفلسطينية لم تشهد الكثير من تشويش العلاقات التجارية والاقتصادية بين اجزاء الوطن الواحد في كل من القدس وقطاع غزة والضفة الغربية. بحيث ان وكلاء السلع والتجار والمنتجين المحليين كانوا يبيعون سلعهم بحرية مقبولة في هذه الاسواق. الا ان العقد الاخير شهد انقطاعا ملحوظا في حركة التجارة البينية بين الضفة الغربية وقطاع غزة ومع القدس. ومع وجود انسياب قليل لبعض السلع التي تتحكم في نوعيتها وكميتها وموعد ادخالها السلطات الاسرائيلية الا ان التجارة مع قطاع غزة لا تتجاوز بعض ملايين الدولارات سنويا في الوقت الذي كانت تصل فيه الى اكثر من 300 مليون دولار سنويا.

وفي الوقت الذي خسر المنتجون المحليون في الضفة الغربية سوق غزة، خسر المنتجون المحليون في قطاع غزة قاعدتهم الانتاجية بشكل كبير جدا مما أضعف وجودهم في السوق الغزي نفسه.

التجارة مع القدس:

اعتبرت القدس وما زالت، قلب الضفة الغربية وشرانها النابض، وكانت تجارة الضفة الغربية تمر بشكل رئيسي ويومي عبر القدس. الا ان عزل القدس عن محيطها الفلسطيني اقصاها هذه الضفة. ان مجمل الاجراءات الاسرائيلية في القدس من عزل وضم وهدم وملاحقات ضريبية واغلاق مؤسسات تجعل من التجارة التقليدية للقدس مع محيطها الفلسطيني شبه مستحيلة، إضافة إلى الإجراءات الإسرائيلية المعقدة والغير محتملة التي زادت من تكلفة الشحن من وإلى القدس. فمثلا التاجر الذي اعتاد ان ينقل بضاعته من بيت لحم الى القدس خلال دقائق اصبح عليه الآن ان ينقلها الى جنوب الضفة الغربية (ترقوميا) ثم يعيد نقلها الى القدس عبر اسرائيل ويحتاج في ذلك الى ساعات من الزمن اضافة الى مضاعفة التكاليف بشكل غير معقول. ناهيك عن عدم ثبات الإجراءات على المعابر التي تحدد بحسب الزمان والمكان. هذا اضافة الى المنع الحالي من دخول السلع الفلسطينية الى القدس الا بالشروط الاسرائيلية التعجيزية الغير متحققة اصلا. والاكثر من ذلك ان المشتريات المنزلية الشخصية لسكان القدس اصبحت غير مسموحة من الضفة الغربية، بل ان اصحاب الاملاك والبيارات والمزارع والمحال التجارية من اهل القدس والمملوكة او المدارة لهم في اراضي السلطة الفلسطينية لا يستطيعون ادخال اي من بضائعها الى القدس.

ومنذ العام 2008 لم تدخل اسواق القدس اية ادوية فلسطينية وهناك صعوبة بالغة في السماح لمنتجات الالبان والاعذية في دخول القدس. علما بان المشتري لهذه الاصناف هو الفلسطيني في القدس وليس الاسرائيلي.

خامسا: الاعمال اللوجستية:

تعتبر الخدمات اللوجستية احدى الوسائل الهامة في تفعيل التجارة وزيادة كفاءتها وفعاليتها. وتتنافس الدول في تحسين بيئتها التجارية من خلال تقليل زمن الانتظار في الموانئ، زمن الانتظار في اجراءات التخليص، تحسين فعالية النقل الداخلي، تقليل الرسوم المصاحبة، تبسيط الاجراءات الادارية وغيرها من المعايير. ويبدو انه في الحالة الفلسطينية لا يوجد سيطرة فلسطينية على اي من مراحل سلسلة التوريد ابتداء من تحميل الشحنة على ظهر السفينة في بلد المنشأ وانتهاء بوصولها الى باب مخازن المستورد الفلسطيني او العكس من ذلك في حالة التصدير.

وبالرغم من الجهود التي تبذلها بعض المؤسسات الدولية والمانحة وكذلك بعض مؤسسات القطاع الخاص مثل مجلس الشاحنين ومركز التجارة الفلسطيني من خلال برامج ومشاريع تحسين التجارة الا ان نتائج هذه المحاولات لم تسهم ايجابيا في تقليل التكاليف وتحسين بيئة التجارة الخارجية.

مشكلة اخرى تواجه المصدرين عند التصدير لبعض الدول مثل اوربا وتحديدا في ترقيم الباركود. ونظرا لعدم وجود الباركود الفلسطيني يلجأ التاجر الى الباركود الاسرائيلي او الاردني لتسهيل تجارته. وعندها قد يسطم ببعض العقبات التي تضعها الدول المختلفة اما البضائع الاردنية او الاسرائيلية.

سادسا: دور المؤسسات الرسمية المختلفة:

تلعب المؤسسات الرسمية دورا هاما في تحسين وتسريع عمليات التجارة من خلال تبسيط الاجراءات الادارية والمرونة في التعاطي مع احتياجات القطاع التجاري. وقد اشارت اللقاءات مع القطاع الخاص الى وجود حاجة ماسة لتطوير قدرات الموظفين العموميين العاملين في هذا القطاع. وبالرغم من ان عمليات التصدير والاستيراد لا تحتاج الى اذونات مسبقة من وزارة الاقتصاد الوطني بخلاف السلع المنصوص عليها في الملاحق الخاصة في بروتوكول باريس الاقتصادي الا ان المصدرين والمستوردين يحتاجون للتعامل مع الدوائر المختلفة في الوزارات الفلسطينية.

ان شهادة المنشأ او E1 وهي من الوثائق المطلوبة لأجراء عمليات التصدير لدول العالم المختلفة تكون مصحوبة احيانا بشهادات من وزارة الزراعة وصحة البيئة تبعا لطبيعة المنتج وبلد التصدير. وقد اشتكى العديد من التجار من عدم التنسيق بين المؤسسات والدوائر ذات العلاقة لتسهيل الحصول على الوثائق اللازمة. كما اشتكوا احيانا من عدم قدرة الموظف على فهم الدور المطلوب منه كما في حالات تصدير الشحنات الصغيرة الى الاتحاد الاوروبي. ويمكن التغلب على هذه المشاكل من خلال التدريب المستمر وزيادة آليات التنسيق بين المؤسسات المختلفة.

كما اشتكى بعض التجار من عدم متابعة وزارة الاقتصاد الوطني تسهيل دخول البضائع الفلسطينية الى الدول العربية بموجب قرارات القمم العربية السابقة ومنح الاعفاء الجمركي والمعاملة التفضيلية للسلع الفلسطينية.

ان كلا المصدرين والمستوردين يحتاجون الى خدمات مؤسسة المواصفات والمقاييس التي اشتكوا من عدم توفر المواصفات فيها للعديد من السلع مثل الاحذية المصدرة للحكومة الاردنية. كما اشتكوا من عدم توفر القدرة على فحص العديد من السلع سواء لغايات التصدير او الاستيراد. كما ان دور المؤسسة في مساعدة المستوردين على تخطي بعض المشاكل الهامشية التي تواجههم (مثل لغة بطاقة البيان او تفاصيلها الفنية) يكاد يكون ضعيفا اذا ما قورن بالدور الذي تلعبه مؤسسة المواصفات والمقاييس الاسرائيلية مع التاجر الاسرائيلي.

وتتحمل المؤسسة مسئولية أخرى في المساعدة في حماية المنتجات المختلفة من التزوير والتقليد. ان هذه الحماية من شأنها حفظ حقوق المستهلكين من جهة وحماية حقوق الوكلاء والمستوردين الشرعيين من جهة اخرى لما لذلك من تحقيق للمنافسة العادلة.

بالرغم من حرص وزارة المالية الفلسطينية على زيادة مداخيلها من الرسوم والجمارك التي تجبها، لكن تشكل بعض الممارسات الخاطئة للتجار خسارة مالية لهذه الوزارة كما تشكل تحد في مجال التنافس العادل بين التجار. وتبرز اهم الممارسات في عدم الافصاح عن القيمة الحقيقية للمشتريات بسبب الدفع النقدي المباشر.

سابعاً: دور المؤسسات الاهلية والوطنية:

تساهم مؤسسات القطاع مساهمة ايجابية في تطوير شركات القطاع الخاص ولكنها مجزوءة بسبب محدودية التمويل وقدرة على هذه المؤسسات على خدمة شريحة كبيرة من شركات القطاع الخاص. وتبرز هناك مشكلة عدم التنسيق بين هذه المؤسسات مما يشتت الجهود احياناً.

اما بالنسبة لدور هذه المؤسسات في الترويج للمنتج الوطني فهو متواضع ومتقطع وغير متكامل ولا يسير ضمن خطة عمل واضحة ويصعب قياس النتائج فيه وذلك على الرغم من ان ترويج المنتج الوطني يجب ان يكون من اولويات صلب عمل هذه المؤسسات.

اما المؤسسات الاكاديمية ومؤسسات التعليم الاولي والثانوي فأنها تضم حوالي مليون ونصف المليون فرد اي قرابة 38% من مجمل السكان ولكن تأثيرهم في ترويج التجارة المحلية يجب ان يفوق هذه النسبة بكثير. ويعتبر الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات متواضعا جداً.

كما ان المؤسسات الاهلية الاخرى وعلى رأسها جمعيات حماية المستهلك فتتحمل مسؤولية مساندة المنتج المحلي واعطائه فرصته في المنافسة العادلة في السوق المحلي بناء على جودة السلع المنتجة. الا ان دور هذه الجمعيات يعتبر محدوداً كما ان بعضها لم يقم بأية نشاطات أو حتى عقد مجلس ادارته منذ اكثر من عامين.

ثامناً: التعاملات المالية:

هناك قصور واضح في برامج ضمان الصادرات من حيث توفر هذه البرامج من جهة ومن حيث قدرة الشركات الفلسطينية على الاستفادة من المتاح منها من خلال برامج البنك الدولي. ان تسهيل الوصول الى التمويل الميسر من شأنه ان يسهل ويساعد في تنمية التجارة المحلية.

تشكل التعاملات المالية غير الصحيحة في عمليات الاستيراد ضريبة مؤلمة في التنافس العادل بين التجار وخاصة بين الوكلاء منهم. حيث يعتمد العديد من المستوردين الى دفع قيمة مشترياتهم نقداً في محاولة لتقليل قيمة الفواتير المصرح عنها رسمياً. ان من شأن ذلك الاضرار بمدخولات السلطة المالية وخلق حالة من عدم التنافس العادل بين التجار.

تاسعاً: أهم النتائج:

على ضوء الاستعراض السابق لواقع التجارة الفلسطينية، يمكن تلخيص مجمل النتائج للوضع القائم لمعوقات التجارة الفلسطينية على الصعيدين الداخلي والخارجي بالنقاط التالية:

1. تعتبر السياسات الاسرائيلية المتمثلة في فرض قيود الحركة على الفلسطينيين والاستيلاء على الارض والموارد الاخرى والانتشار الكثيف للمستوطنات الاسرائيلية وشق الطرق الالتفافية والاتفاقيات السياسية والاقتصادية الموقعة معه، عقبة كأداء امام قدرة الفلسطينيين على العيش ضمن حياة طبيعية كريمة

- يستطيعون من خلالها التحكم بمقدراتهم ومنها تجارتهم الداخلية والخارجية. وقد ساهمت السياسات الاسرائيلية خلال العقود الخمسة الماضية، وما زالت، في زيادة تبعية الاقتصاد الفلسطيني والحقه قصرا بالاقتصاد الاسرائيلي.
2. تنقيد السلطة الوطنية الفلسطينية باتفاقيات مجحفة مع الجانب الاسرائيلي تحد من قدرتها على التحكم والسيطرة على اسواقها الداخلية او احداث تنمية حقيقية داخل المجتمع الفلسطيني.
 3. ان العديد من المشاكل التي يواجهها الفلسطينيون اثناء عمليات التصدير والاستيراد والتي تزيد من تكلفة العمليات التجارية يعود سببها لنقص المعلومات المتوفرة لديهم حول متطلبات الاسواق المختلفة او حول الوثائق المطلوبة لكل شحنة تجارية.
 4. تعاني الشركات الفلسطينية من صغر حجم عملياتها وضعف في طاقاتها الانتاجية يضعف قدرتها على الالتزام بمتطلبات السوق العالمي من جهة، ومن جهة اخرى فان العديد منها فقد مصداقيته في السوق العالمي نتيجة قلة مطابقة مواصفات بضاعته للمواصفة المطلوبة.
 5. هناك اجماع على افتقار فلسطين الى الحد الأدنى المطلوب من متطلبات البيئة المشجعة على التصدير والمتخصصة في ضعف بيئة تشجيع الاستثمار الداخلية وصعوبة نفاذ السلع الى الاسواق الخارجية. مما يضعف القدرة المحلية على المنافسة في الاسواق العالمية.
 6. هناك حاجة لتوسيع القاعدة الانتاجية في القطاعات الانتاجية والزراعية الواعدة كي يمكن توسيع قاعدة التصدير الخارجي.
 7. بلغ عدد الحواجز ومعوقات الحركة في الضفة الغربية 542 حاجزا في العام 2012 اي بزيادة 4% عن العام 2011. فيما بلغ عدد الحواجز الطيارة 4920 حاجزا خلال العام نفسه (2012).
 8. لا تسيطر السلطة الوطنية الفلسطينية حتى اللحظة على معابرها الداخلية او الخارجية. وتمر البضائع الفلسطينية من والى الاراضي الفلسطينية بالحواجز ومناطق العبور الاسرائيلية المختلفة.
 9. تتعرض البضائع الفلسطينية لفترات زمنية طويلة نسبيا في التخليص وتحمل تكاليف اعلى في ذلك و لا يعامل التاجر الفلسطيني معاملة التاجر الاسرائيلي الذي يستورد نفس السلعة على هذه المعايير.
 10. يتحكم في عمليات التخليص الشركات الاسرائيلية فقط ويتعرض التاجر الفلسطيني الى الاستغلال والاستغلال من قبل هذه الشركات ويضطر لدفع تكاليف اعلى.
 11. تعاني المعايير المختلفة مع الجانب الاسرائيلي من مشاكل عدة تتلخص في اختلاف وتنوع الاجراءات على المعايير، تحكم مزاجية الجندي والموظف الاسرائيلي، معيقات الفحص الامني، ساعات العمل المختلفة والقليلة، الوقت الطويل والتكاليف الزائدة جراء الشحن والنقل وجراء الرسوم الاضافية. كما ان الاجراءات على هذه المعايير تختلف وتتنوع باختلاف هذه المعايير.
 12. ما زالت مناطق الضفة الغربية مستباحة امام مختلف البضائع رديئة الصنع والمهربة والفاصلة مما يضعف قدرة الشركات الفلسطينية على المنافسة العادلة.
 13. لا تعامل المنتجات الفلسطينية في السوق الاسرائيلي كما تعامل المنتجات الاسرائيلية في السوق الفلسطيني. فالأولى تواجه شتى انواع الصعوبات في دخول الاسواق الاسرائيلية أما الأخرى فتدخل السوق الفلسطيني بسهولة ويسر.
 14. يتعرض السوق الفلسطيني باستمرار الى حالات مختلفة من الاغراق وخاصة في المواسم الزراعية المختلفة ويكثر فيه تهريب البضائع الفاسدة والمنتهية الصلاحية وبضائع المستوطنات.
 15. لا تملك السلطة الوطنية الفلسطينية ان تمنع اي شخص من الاستيراد المباشر باستخدام رقم هويته الشخصية، الامر الذي يشوه حركة المنافسة العادلة في التجارة الداخلية.
 16. انقطاع الحركة التجارية بين قطاع غزة والضفة الغربية بالاتجاهين خلال العقد الاخير وتشويشها بشكل كبير مع القدس.

17. تقتصر التجارة الفلسطينية الى قدرتها على التحكم في الاعمال اللوجستية الضرورية لتسهيل عملية التجارة بحكم عدم سيطرتها على اي من اجزاء هذه العملية.
18. يلاحظ ان هناك ضعفا في التنسيق بين المؤسسات الرسمية فيما يتعلق بأجراءات التصدير وحاجة المصدرين الى الوثائق اللازمة. ويبدو ان عددا من الموظفين الرسميين لا يحيطون بالأجراءات الصحيحة المسهلة لعمليات التصدير.
19. هناك دور هام جدا لمؤسسة المواصفات والمقاييس في تفعيل عمليات التصدير والاستيراد ولكن يبدو ان هذا الدور بحاجة الى اعادة صياغة لينسجم مع السياسات العامة في تسهيل التجارة.
20. يلاحظ ان الافراد العاملين في الضابطة الجمركية لا يفرقون كثيرا بين فلسفة واجراءات السلع المتنقلة في السوق المحلي وتلك المصدرة منه او المستوردة اليه.
21. هناك الكثير من حالات الخداع والتهرب الضريبي في تقدير القيمة الحقيقية للبضاعة المستوردة مما يضعف القدرة على المنافسة العادلة داخل السوق.
22. هناك سوء تقدير متعمد للقيم الحقيقية لبعض السلع المصدرة للخارج يظهر في فواتير البيع ويساهم في اضعاف الصورة الذهنية للمنتج الفلسطيني المصدر للخارج ويقلل من منافسته.
23. بالرغم من تنفيذ العديد من برامج تنشيط التجارة وترويج المنتج الوطني الا ان هذه البرامج لم تحقق نتائج ملموسة نظرا لافتقارها للتكامل والمتابعة.
24. هناك دور متواضع لمؤسسات القطاع الخاص والمؤسسات الاهلية والمدنية والاكاديمية في ترويج التجارة المحلية في الوقت الذي يمكن لهذه المؤسسات ان تلعب دورا اكبر من ذلك.
25. تبرز هناك العديد من المشاكل فيما يتعلق بقدرة المؤسسات الفلسطينية على التمويل وعدم توفر برامج التسهيلات المالية الميسرة سواء لدى اجهزة الحكومية او البنوك او مؤسسات التمويل والاقرض او المؤسسات الداعمة.
26. يلجأ العديد من المصدرين والمستوردين الى اخفاء القيم الحقيقية لصفتهم التجارية مما يؤثر سلبا على التنافس العادل ويؤثر على خزينة الدولة.

التوصيات والمبادرات المقترحة لتطوير التجارة الفلسطينية

من الواضح انه لا يمكن اصلاح الخلل الحاصل في قطاع التجارة الخارجية بشكل كامل وحر في ظل الظروف السياسية السائدة والمتمثلة في عدم قدرة السلطة الوطنية الفلسطينية على السيطرة على مواردها أو التحكم والسيطرة على المعابر التجارية الخارجية والداخلية للأراضي الفلسطينية. وعليه يمكن اصلاح الخلل بشكل جزئي ضمن الامكانيات المتاحة للسلطة.

لذا فان التوصيات المقترحة التالية يجب ان تؤخذ في اتجاهاين؛ الاول قابل للتحكم فيه والسيطرة عليه وبالتالي فهو واجب التنفيذ من قبل المؤسسات الرسمية والاهلية والخاصة. والثاني ليس تحت السيطرة وبالتالي فان على المؤسسات الرسمية والاهلية والخاصة ممارسة كل انواع الحشد والتأييد والضغط من أجل حمل الجانب الاسرائيلي على تغيير سياساته التدميرية بحق الاقتصاد الفلسطيني.

وتتلخص هذه التوصيات في العناصر الآلية:

اولا: شركات القطاع الخاص:

بالرغم من الاتفاقيات التفضيلية العديدة الموقعة مع بلدان العالم، الا ان حجم التجارة الخارجية الفلسطينية لم يرتق الى المستوى المطلوب. ولتفعيل ذلك لا بد من:

1. تطوير المنتجات الفلسطينية لتتلاءم ومتطلبات الاسواق العالمية لكل سلعة وفي كل بلد. فمثلا الادوية التي يمكن ان تباع في سوق الجزائر تختلف شروطها ومواصفاتها عن تلك الادوية التي يمكن ان تباع في الاسواق الاوروبية. ولذا فان عملية تطوير هذه المنتجات بحاجة الى:
 - ✍ تطوير القدرات البشرية داخل الشركات الفلسطينية لتستطيع ان تتعامل مع ثقافة التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا.
 - ✍ تطوير القدرات الفنية داخل المصانع الفلسطينية لتتمكن من الانتاج حسب متطلبات السوق الخارجي من حيث الكميات التي تستطيع انتاجها وتوريدها ونوعية البضاعة المنتجة من حيث ملائمتها للأسواق المستهدفة وثبات الانتاج وفق هذه المواصفة.
 - ✍ الالتزام بالمواصفات الدقيقة المطلوبة.
2. ضرورة تطوير القدرات الفنية للعاملين في شركات القطاع الخاص في مجالي الاستيراد والتصدير. ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر التدريب ورفع الكفاءة في مجالات؛
 - ✍ المعرفة الدقيقة والكاملة لكافة الاوراق والوثائق التي يجب ان ترافق كل شحنة لكل بلد ولكل سلعة وفي الوقت المحدد. ويتطلب ذلك ضرورة توفير كافة هذه المعلومات سلفا.
 - ✍ ضرورة معرفة الاجراءات الاسرائيلية المطلوبة للتخليص بدقة من أجل عدم اعطاء اية ذرائع للتعطيل من قبل الاسرائيليين.
 - ✍ المعرفة الدقيقة بحجم ومستوى الرسوم التي يجب ان تدفع في حالتي الاستيراد والتصدير حتى لا يقع التاجر الفلسطيني فريسة لجشع وطمع المخلص الاسرائيلي.

ثانيا: مؤسسات القطاع الخاص:

تندرج كافة شركات القطاع الخاص ضمن عضوية واحدة او اكثر من مؤسسات القطاع الخاص. لذا يجب ان تضطلع هذه المؤسسات بعدة ادوار مهمة من اجل تنمية التجارة الفلسطينية. ومن هذه الادوار:

1. العمل على تنمية قدرات اعضائها من شركات القطاع الخاص ورفع مستوى امكانياتهم الفنية في التعامل مع متطلبات التجارة الخارجية في مجالي الاستيراد والتصدير. ويتضمن ذلك؛ تصميم برامج التطوير، عقد الدورات التدريبية المناسبة واقامة ورش العمل التثقيفية ونشر الوعي التجاري.
2. المساهمة الفاعلة في برامج التوعية والتثقيف الوطني حيال ترويج المنتج المحلي وعدم اقتصر ذلك على هبات شعبية متفرقة او مناسبات معينة. واعتبار الترويج المحلي لزيادة حصة المنتج الوطني برنامجا سنويا ثابتا، متكاملًا ودائما" ضمن خطط العمل التشغيلية لهذه المؤسسات. ويتم ذلك ضمن عمل جماعي مشترك ومستدام على مستوى المدارس والجامعات وربات البيوت والتجمعات الشعبية والمهنية والاهلية المختلفة.
3. توفير المعلومات اللازمة التي يحتاجها التاجر الفلسطيني عن تفاصيل حالة الاسواق المستهدفة من حيث؛ حجم السوق، المواصفات المطلوبة، الوثائق الثبوتية اللازمة، متطلبات التصدير الاخرى، طرق الشحن والنقل وطرق التحويل المالي.
4. اعتبار ترويج المنتجات الفلسطينية على المستوى العربي والعالمى برنامجا ثابتا ضمن الخطط التشغيلية السنوية لهذه المؤسسات مع ضرورة التركيز على:
 - ✍ الترويج الاقتصادي الوطني الشامل لفلسطين وتوعية المستهلكين العرب الى قدرة فلسطين على انتاج وتصدير السلع التجارية وتحسين صورتها الذهنية الاقتصادية اضافة الى صورتها الذهنية الوطنية المشرقة.

✍ التركيز على القطاعات الاقتصادية الأكثر قدرة على المنافسة في الاسواق العالمية مثل؛ الادوية، الحجر والاثاث.

✍ تركيز الجهود على الاسواق الاكثر ملاءمة لبيع المنتج الفلسطيني ومنها الاسواق العربية والاسلامية. وكذلك الاسواق الاوروبية فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية.

ثالثا: المؤسسات الرسمية:

تتحمل المسئوليات الرسمية الفلسطينية وبالذات وزارة الاقتصاد الوطني مسؤولية كبرى في تعزيز وتطوير التجارة الفلسطينية. وتتخلص المبادرات المطلوبة في هذا المضمار ما يلي:

1. ان تقوم وزارة الاقتصاد الوطني وبالتعاون مع الوزارات والمؤسسات الاخرى بترجمة كافة الخطط والمشاريع والبرامج التي اقرت او التي في طور الاعداد والاقرار الى برنامج وطني واحد ومتكامل يساهم في تنمية حقيقية لقطاعي الصناعة والتجارة. ومن هذه البرامج؛ برنامج دعم المنتج الوطني، برنامج تنمية الصادرات، برنامج تحديث الصناعة، برنامج تسهيل التجارة وغيرها.
2. ان تبقى زيادة حصة المنتج الوطني في السوق المحلية وفي العطاءات الحكومية حاضرة باستمرار على الاجندة الاقتصادية الوطنية وان لا يقتصر حضورها على المناسبات الرسمية بل تكون جزءا من البرامج التشغيلية السنوية لوزارة الاقتصاد الوطني والوزارات والمؤسسات الحكومية الاخرى.
3. زيادة وتفعيل حملات الرقابة الداخلية والتفتيش على البضائع الفاسدة ومنتهية الصلاحية والتي جميعها بضائع غير فلسطينية المنشأ وتلك المهربة من المستوطنات. واستخدام مبدأ اللائحة السوداء في التعامل مع هؤلاء التجار من كافة المؤسسات الرسمية والشعبية والاهلية حيث ان العقوبات القانونية لم تعد رادعة.
4. زيادة وعي وتثقيف وتدريب الموظفين العموميين في وزارة الاقتصاد الوطني ووزارات المالية، الزراعة، الصحة وسلطة جودة البيئة وتزويدهم بالمعلومات اللازمة فيما يتعلق بأجراءات الاستيراد والتصدير والوثائق المطلوبة لذلك لكل منطقة من المناطق ولكل سلعة على حدة. ان من شأن ذلك ان يسهل على التجار وان يزيد من وتيرة عمليات الاستيراد والتصدير.
5. زيادة التنسيق بين المؤسسات الفلسطينية المختلفة العاملة في مجال التجارة ويجاد مستوى عال من الجهد المشترك لتبسيط الاجراءات وتقليل التعقيدات الادارية وتحقيق الغايات الحقيقية في توجيهات ضبط السوق من جهة وتفعيل العمليات التجارية من جهة اخرى. وتتخلص هذه الجهات في؛ طواقم التفتيش التابعة للوزارة، الضابطة الجمركية، المواصفات والمقاييس، وزارة الزراعة ووزارة الصحة.
6. تفعيل دور مؤسسة المواصفات والمقاييس في اعداد او اعتماد المواصفات والتعليمات الفنية اللازمة للسلع المراد استيرادها او تصديرها وعدم ترك هذه السلع بدون مواصفات او تعليمات. وفي هذا السياق يجب تطبيق المواصفات والتعليمات الفنية على السلع المستوردة تماما كما هو الحال في تطبيقها على السلع المنتجة محليا لتحقيق العدالة في المنافسة بين السلع المستوردة وتلك المنتجة محليا.
7. حيث ان اجندة المانحين تختلف في كثير من الاحيان عن الاجندة الاقتصادية الوطنية في دعم وتعزيز الصمود والتنمية. فان وزارة الاقتصاد الوطني مطالبة بأعادة توجيه تبرعات المانحين لتصب في خدمة الاجندة الاقتصادية الوطنية المتمثلة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والمعتمدة على تحريك قواعد الانتاج الاقتصادية في مجالات الصناعة، الزراعة، السياحة والخدمات.
8. هناك ضرورة ملحة لأيجاد آليات ملائمة للتمويل الميسر وخاصة فيما يتعلق بالتصدير وتفعيل آليات ضمان الصادرات. كما ان وزارات السلطة الفلسطينية مدعوة لتقديم حوافز اضافية تتعلق بالمصدرين ومنها الاعفاء الضريبي للصادرات.

9. يعتبر الترويج الخارجي للسلع الفلسطينية رافعة مهمة جدا للتعريف بالمنتجات الفلسطينية وزيادة الصادرات. وبذا فان الوزارة مدعوة بقوة لتفعيل دور السفارات والملحقين التجاريين والاقتصاديين فيها للقيام بهذا الدور. اضافة الى دعوة وزارة الاقتصاد الوطني لتخصيص موارد مالية سنوية للمساهمة في ترويج فلسطين اقتصاديا وكذلك المشاركة والمساهمة في اهم المعارض التجارية العالمية التي لنا فرصة فيها لترويج منتجاتنا المنافسة.
10. حث وزارة الاقتصاد الوطني لمتابعة ميدانية لتنفيذ قرارات القمم العربية بخصوص معاملة السلع الفلسطينية وخاصة في بعض الدول مثل الجزائر واليمن.

رابعاً: المؤسسات الاكاديمية والاهلية:

تلعب المؤسسات الاكاديمية والاهلية دورا بارزا في تسريع تنمية التجارة الفلسطينية. لذا يجب الاهتمام بتنفيذ مجموعة من المبادرات اهمها:

1. تنظيم حملات توعية لدى طلبة المدارس من كافة الاعمار وفي كافة التجمعات السكانية على ان تشارك في هذه الحملات مؤسسات القطاع الخاص والمؤسسات الاهلية المختلفة بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم.
2. تنظيم فعاليات ترويجية مستمرة ومتعددة (حملات تذوق، معارض ترويجية، دورات تدريبية، ندوات وورش عمل ...) في مؤسسات التعليم العالي الفلسطينية.
3. ادخال مقرر جامعي بساعة واحدة معتمدة ضمن متطلبات الجامعة الاجبارية للتعريف بالمنتج الوطني والترويج له وشرح أهمية ذلك على مستقبل التوظيف للخريجين.
4. تفعيل جمعيات حماية المستهلك وحثها على القيام بدورها.
5. استخدام وسائل الاعلام المحلية ووسائل الاتصال الاجتماعي للترويج للمنتج الوطني.

خامساً: العلاقة مع الجانب الاسرائيلي:

حيث ان الغالبية العظمى من التجارة الفلسطينية هي مع الجانب الاسرائيلي او تمر من خلاله فان مؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية مدعوة الى:

1. ضرورة ان تعامل السلع الاسرائيلية الموجودة في السوق الفلسطيني كما تعامل السلع الفلسطينية في حال دخولها الى السوق الاسرائيلي من حيث؛ بطاقة البيان، التسجيل الرسمي لدى الدوائر المختلفة وكذلك المواصفات والمقاييس.
2. عدم السماح للسلع الاسرائيلية بأغراق السوق الفلسطيني بسلع محددة وخاصة في قطاعي الصناعات الغذائية والمنتجات الزراعية كما يحدث في المواسم الزراعية المختلفة.
3. مطالبة اسرائيل بمعاملة التاجر الفلسطيني المستورد او المصدر عبر موانئها الجوية والبحرية والبرية كما تعامل التاجر الاسرائيلي المتعامل بنفس السلع فيما يتعلق بقيمة الرسوم وطريقة الفحص وبطاقة البيان وطول فترة الانتظار وغيرها. واستخدام المنابر الدولية للضغط على الاسرائيليين لتحقيق المنافسة العادلة بين التجار الفلسطينيين والاسرائيليين.
4. الاسراع في اقامة مناطق التخليص والشحن على جانبي الحدود بين الاردن وفلسطين لتسهيل تجارة فلسطين مع العالم العربي والاسلامي.
5. السعي بتاجاه اقامة منطقة حرة لاستخدامها من جانب الفلسطينيين لتخليص بضائعهم الواردة عبر الموانئ الاسرائيلية تحت اشراف طرف ثالث دون الحاجة لأستخدام المناطق الاسرائيلية والمرور بالاجراءات الاسرائيلية.

6. الدفع باتجاه حث الفلسطينيين في القدس ومناطق الداخل لامتهان اعمال الشحن والتخليص للتخلص من ابتزاز المخلصين الاسرائيليين.

سادسا: خطة العمل

من الواضح ان جميع التوصيات المشار اليها اعلاه تتقاطع مع بعضها ومع توصيات وردت في مقترحات اخرى وبرنامج اخرى. لذا لا بد من ترجمة هذه التوصيات على شكل برنامج عمل تعتمد الوزارة وتشارك في تنفيذه العديد من مؤسسات القطاع الخاص والعام والاهلي. ويشكل الجدول التالي ملخصا لاهم المبادرات التي يجب تبنيها للمساهمة في تنمية وتطوير التجارة الفلسطينية.

الرقم	المبادرة	الاهداف	النتائج المرجوة	المؤسسات المشاركة
1	رفع القدرات الفنية	زيادة القدرة التنافسية للشركات الفلسطينية	تحسين القدرة الانتاجية الالتزام بالمواصفات والمقاييس المطلوبة	المؤسسات الحكومية، القطاع الخاص، الشركات الاستشارية
2	التدريب والتوعية والتثقيف	تطوير الكوادر البشرية	كادر بشري مؤهل وقادر على الاستجابة لاحتياجات السوق	المؤسسات الحكومية، القطاع الخاص، الشركات الاستشارية
3	توفير معلومات الاسواق	تسهيل التجارة الخارجية	معرفة كاملة باحتياجات الاسواق المستهدفة تجنب المشاكل المتعلقة بالشحن والتخليص	المؤسسات الحكومية، القطاع الخاص، الممثلات التجارية
4	المواصفات والمقاييس	تحسين جودة المنتجات المصدرة والمستوردة	مواصفات مقبولة للاسواق العالمية حماية المستهلك المحلي تعزيز المنافسة العادلة	المؤسسات الحكومية
5	الترويج الخارجي	زيادة مساحة التصدير	تحسين الصورة الذهنية للمنتج الفلسطيني دخول اسواق جديدة	المؤسسات الحكومية، القطاع الخاص، الممثلات التجارية
6	المنتج الوطني	زيادة الحصة السوقية للمنتجات المحلية	زيادة الانتاج والمبيعات وخلق فرص العمل خلق فرص لاستثمارات جديدة	المؤسسات الحكومية، القطاع الخاص، المؤسسات الاهلية، الاكاديمية، الاحزاب السياسية
7	تسهيل التمويل	زيادة حجم الصفقات التجارية	تيسير عمليات التصدير استيراد مباشر	المؤسسات الحكومية، البنوك، المانحين
8	تنسيق العمل المشترك	تبسيط الاجراءات الحكومية	تقليل زمن الحصول على الخدمة كفاءة اكثر في الاجراءات	المؤسسات الحكومية
9	الضغط والحشد	التحكم والسيطرة في التجارة الفلسطينية	تعديل الاتفاقيات التجارية ايجاد بدائل للمعابر الاسرائيلية تحقيق مبدأ التعامل بالمثل	المؤسسات الحكومية، القطاع الخاص، الامم المتحدة، الرباعية الدولية، المانحين

الملاحق

ملحق (1): الاستمارة المهيكلة المستخدمة في المقابلات الميدانية

مشروع بحث حول

الإصلاحات التجارية والمبادرات الوطنية اللازمة لتطوير قدرات قطاع التجارة ومؤسساته لتمكينها من المشاركة في الأسواق الإقليمية والعالمية

استبانة إرشادية أثناء المقابلات

الاسم: التاريخ:

المؤسسة: القطاع:

المجال: استيراد تصدير مؤسسة حكومية مؤسسة داعمة

التصدير	الاستيراد	المعوقات التي تواجه عمليات الاستيراد والتصدير:
		معوقات تتعلق بالمنتج المحلي أو المستورد
		معوقات تتعلق بالإجراءات الفلسطينية (الإجراءات الحكومية، شهادات المنشأ، أذون الاستيراد، الكوتة....)
		معوقات تتعلق بالسياسات الفلسطينية (الاتفاقيات الثنائية، الاعتراف الدولي، التمثيل التجاري الفلسطيني،
		معوقات تتعلق بالجانب الإسرائيلي
		معوقات تتعلق بالمعابر الأردنية
		المصرية
		الإسرائيلية
		معوقات تتعلق بالترانزيت (دول الجوار)
		معوقات تتعلق بالدول المستوردة / المصدرة
		معوقات تتعلق بعمليات التمويل
		معوقات

كيف تقيم المبادرات الوطنية المختلفة ذات التأثير على تنمية التجارة:

المبادرة	لها تأثير ايجابي	عديمة التأثير	لا أعرف	يجب وقفها	يجب تعزيزها	السبب
مقاطعة منتجات المستوطنات						
دعم المنتج الوطني						
تسهيل الحركة على المعابر (بال ترديد والشاحنين) التجارة العادلة						
تعزيز الصادرات الزراعية (هولاندا)						
تعزيز صادرات زيت الزيتون (فرنسا)						
تعزيز صادرات التمور (تركيا)						
مشروع compete (DAI)						
المعارض التجارية الخارجية						
المعارض التخصصية المحلية						
البعثات التجارية الخارجية						
مجالس الاعمال المشتركة						

المقترحات اللازمة والمبادرات المطلوبة لتعزيز وتطوير التجارة الفلسطينية:

التصدير	الاستيراد	المجال	المستوى
		الاجراءات الادارية، المواصفات والمقاييس، النقل والشحن، التخليص والجمارك، الاتفاقيات الثنائية، الترانزيت، الموانئ البرية لدى طرف ثالث، التمويل، التمثيل التجاري الخارجي،	مؤسسات الاعمال
			مؤسسات القطاع الخاص
			المؤسسات الحكومية

			المؤسسات الدولية
			المؤسسات الاهلية
			المؤسسات الاكاديمية

اية ملاحظات واقتراحات اخرى:

ملحق (2): المشاركون في اللقاءات

قائمة بأسماء الذين تم التقاؤهم في الزيارات الميدانية

المؤسسة	الاسم
الاشخاص الذين حضروا الاجتماع في اتحاد صناعة الاحذية والجلود في محافظة الخليل بتاريخ 20-1-2013	
	جودي ابورجب
	عادل الزعتري
	ماجد الزعير
	وليد ابورجب
	محمد الزعتري
	محمد ابو رجب
	عاصم الجعبري
	عامر الزعتري
	طارق ابو الفيلات
	محمود عامر
	جرير الزعتري
	عودة شحادة
	خالد صافي
	حمودة الزعتري
	محمد شريعة
الاشخاص الذين حضروا الاجتماع في غرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله والبيرة بتاريخ 13-2-2013	

الصناعات الزراعية	محمد شعيب
جيف للشحن و التخليص	عودة محمد عودة
شركة ويزرد للصناعة	الهام سامي زين
اتحاد الغرف التجارية	علي مهنا
موبيلات الكيله	جمال جورج كيله
FedEx	مؤيد الحوساني
GQ شركة	عبد المجيد دراويش
شركة زبانة التجارية	متري زبانة
غرفة تجارة و صناعة رام الله	صلاح الدين العودة
اتحاد الصناعات الورقية	ايمن صبيح
صوان جرافيك	وصفي محمد صوان
الصناعات الغذائية	طاهر الدويات
اتحاد رجال الاعمال	محمد مسروحي
الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية	عودة شحادة
الاشخاص الذين تمت مقابلتهم	
مجموعة عنبتاوي	زياد عنبتاوي
شركة نابكو للالمنيوم	عنان عنتاوي
شركة النصار للالمنيوم	توفيق نصار
مدير دائرة السياسات التجارية - بالتريد	شوقي مخطوب
مدير مشروع تجارة الخدمات - بالتريد	مهند حجاوي
مدير دائرة التجارة - وزارة الاقتصاد الوطني	جمال ابو فرحة
غرفة تجارة وصناعة الخليل	جواد حرباوي
الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية	طارق ابو فيلات
شركة يونيبال	عبدالجليل جرابعة
شركة يونيبال	عمرو زيادة
شركة فيرونا للرخام	اكرم بدر
الشركة العالمية للشحن والتخليص	سناء منى
شركة نصار للحجر والرخام	نصار نصار