

ورقة حول الواقع التجاري للضفة الغربية وإمكانيات التطوير

مقدمة إلى:

المؤتمر الفلسطيني للتنمية وإعادة الإعمار

محمود ملك

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني

دائرة إحصاءات التجارة الخارجية

ص. ب: 1647 رام الله - فلسطين

Mahmoudm@PCBS.gov.ps

أولاً: المقدمة

لقد اهتم الجهاز المركزي للإحصاء بتوفير الأرقام الواقعية التي تعبر عن مستوى التدفقات السلعية والخدمية من وإلى فلسطين، لخدمة متخذي القرار والمؤسسات المحلية والدولية. ونظراً لأهمية مثل هذه الدراسات للمهتمين من القطاع الخاص والعام، وما تقدمه من معلومات ومؤشرات حول إحصاءات التجارة الخارجية في فلسطين والتي تتصف بالشمولية وبتطبيق المعايير الدولية من حيث الإعداد، فقد اعتمد الجهاز على عدة مصادر للبيانات منها وزارة المالية والاقتصاد الوطني والزراعة ومصادر أخرى تقيس حركة التبادل التجاري بين فلسطين والعالم الخارجي.

ثانياً: الأهداف

- تهدف هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على بعض تطورات ومعوقات التجارة الخارجية الفلسطينية مثل:
- مقارنة توزيع الصادرات والواردات ومدى العلاقة التجارية بين الضفة الغربية والمجموعات الدولية.
- وصف واقع الاقتصاد في الضفة الغربية من خلال علاقة التجارة الخارجية ببقية القطاعات الاقتصادية الأخرى.
- أثر الإجراءات الأمنية والسياسات الاقتصادية الإسرائيلية على قطاع التجارة الخارجية في الضفة الغربية.
- أثر الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية والمتعددة على القطاع التجاري ومدى الاستفادة من هذه الاتفاقيات.
- رؤية تطويرية حول القضايا الاستراتيجية التي تهم القطاع التجاري في الضفة الغربية.

ثالثاً: المنهجية

- مقارنة بيانات التجارة الخارجية للضفة الغربية خلال الفترة 1996-2004.
- اشتقاق بعض المؤشرات من واقع البيانات المتوفرة لدى الجهاز بحيث يتم تحليل التالي:
 - 1- الصادرات الفلسطينية السلعية والخدمية.
 - 2- الواردات الفلسطينية السلعية والخدمية.
 - 3- الميزان التجاري الفلسطيني السلعي والخدمي.
 - 4- التركيب الهيكلي للتجارة الخارجية الفلسطينية.
 - 5- التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية الفلسطينية.
 - 6- مؤشري درجة الانكشاف الاقتصادي والميل الحدي للاستيراد الفلسطيني.

الحركات التجارية الخارجية للضفة الغربية ورؤية التنمية والتطوير

ما يميز التجارة الخارجية هو مساهمتها في التعبئة والتوظيف لعناصر الإنتاج التي تفسح المجال أمام المستثمرين للاستفادة من الهوامش الضيقة التي أتاحتها بعض اتفاقيات المرحلة الانتقالية من أجل تحفيز نمو الاقتصاد وتعزيز حيويته. فزيادة التجارة والاستثمار ستمكن الأراضي الفلسطينية من تحقيق معدلات النمو التراكمي للاقتصاد، ويساعد ذلك على المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني وزيادة فرص العمل ضمن سياسات وطنية تنموية في هذا السياق من خلال التركيز على استيراد عناصر الإنتاج ومدخلاتها، وصولاً لاتخاذ الإجراءات التعويضية التي تمكن المؤسسات الاقتصادية من التعامل مع التحول الاقتصادي بشكل أكثر سهولة. حيث عمد الطرف الفلسطيني على عقد اتفاقيات اقتصادية لبناء الهياكل الاقتصادية التي تحد من التبعية التجارية للاقتصاد الإسرائيلي.

خصائص القطاع التجاري الخارجي الفلسطيني:

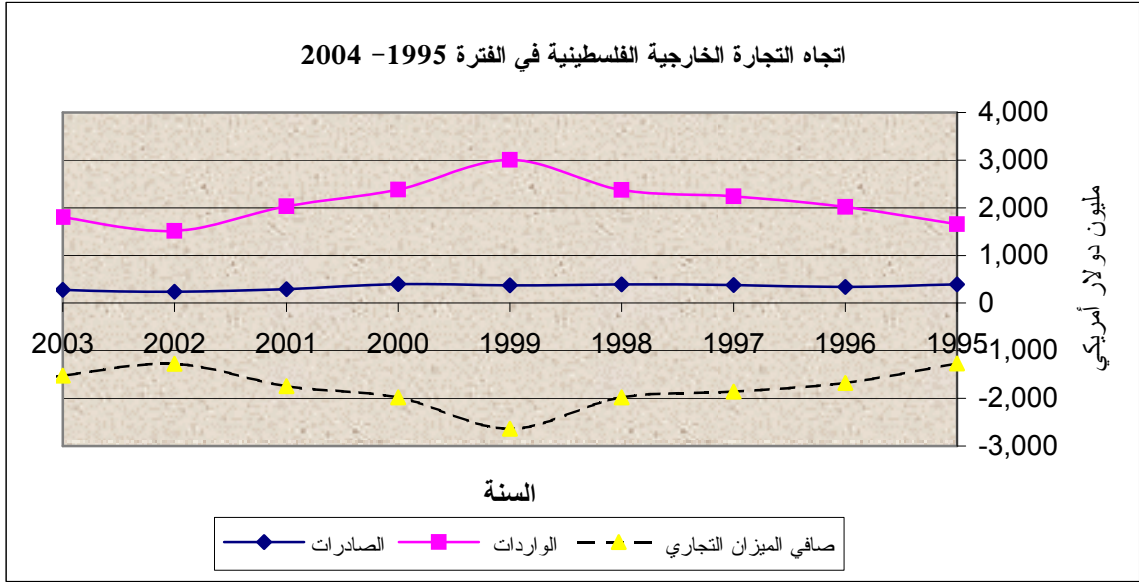
يلاحظ ومن خلال البيانات المتوفرة حول التبادل التجاري الفلسطيني مع دول العالم أن الاتفاقيات الاقتصادية لم تغير الواقع، بل زادت الاعتماد على إسرائيل وتوسع العجز التجاري لصالح إسرائيل، فكان للتركيز على جانب التبادل السلعي فقط في الاتفاقيات أثر واضح من خلال التحكم في مسار ومحتوى هذا التبادل بسبب عدم السيطرة على تنفيذ الخدمات الدولية المرافقة لعملية التبادل السلعي والتي تشكل أهمية كبرى في إتمام الصفقات التجارية وتعتبر مصدراً مهماً لإكساب بعض السلع مزايا تنافسية في التجارة الفلسطينية.

عند النظر إلى مؤشر درجة الانفتاح الاقتصادي (مقياس التبعية الاقتصادية للخارج بما في ذلك إسرائيل التي تشكل الجزء الأكبر والذي يبين مقدار سهولة استجابة الاقتصاد ومدى تأثره للعوامل الاقتصادية الخارجية) كانت نسبته في الفترة 1996-2004 تساوي 61%، 60%، 61%، 74%، 48%، 56%، 46%، 52%، 63% على التوالي. وهذه نسب مرتفعة جداً مما يعني أن الاقتصاد الفلسطيني يعاني من سهولة تأثره واستجابته السريعة للمؤثرات الخارجية وتحديداً الإسرائيلية.

لقد بلغ العجز التجاري الفلسطيني في العام 1996 نحو 1264 مليون دولار أمريكي أي بنسبة ارتفاع وصلت إلى 33% مقارنة مع عام 1995. كما ارتفع بنفس النسبة في العام 1998 حيث بلغ 1980 مليون دولار ويعود السبب في ذلك إلى ارتفاع الواردات مقارنة مع الانخفاض في مستوى الصادرات. وقد بلغ هذا العجز في العام 2000 حوالي 1982 مليون دولار وبذلك سجل انخفاضاً كانت نسبته 25% نتيجة انخفاض الواردات في عام 2000 بنسبة 21%، وإن كان قد تراجع التبادل التجاري خلال العامين 2001 و2002 بشكل حاد. أما في العام 2004 فيلاحظ ارتفاع في مستوى الصادرات بنسبة 12% وكذلك ارتفاع الواردات بنسبة 32% مقارنة مع عام 2003.

والشكل التالي يوضح التغيرات التي طرأت على التجارة الخارجية الفلسطينية بمؤشراتها الرئيسية (الصادرات والواردات وصافي الميزان) خلال الفترة 1995 - 2004:

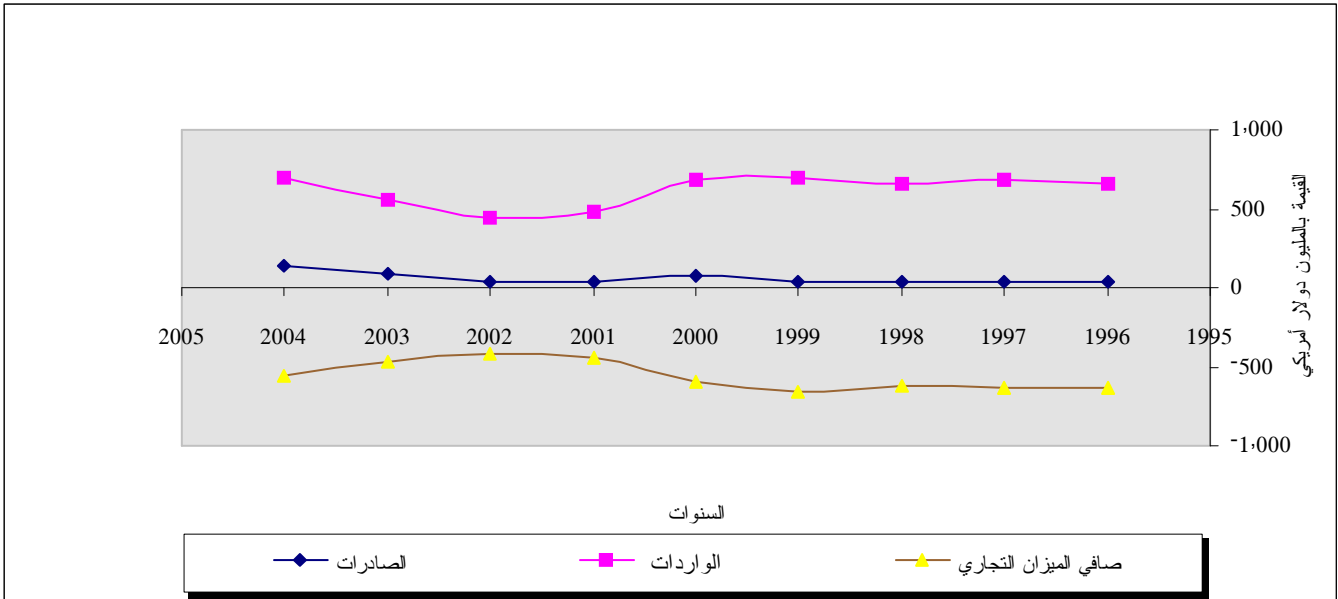
الشكل (1): حجم الواردات والصادرات السلعية للأراضي الفلسطينية حسب السنة



الواقع التجاري للضفة الغربية والإمكانيات المتاحة:

من الصعب أن تلخص الإمكانيات الاقتصادية للضفة الغربية بمجرد النظر إلى المقومات الواقعية فيها لأن ذلك يعبر عن الموجود حصراً بينما تبقى التطلعات والخطط الاستراتيجية مهمة جداً في إعادة التطوير والهيكلية لهذا الواقع. فالواقع التجاري عاجز عن تلبية دوره الوظيفي في الحصول على العملات الأجنبية. ولكن نتيجة لغياب العملة الوطنية والتبعية الاقتصادية تم استخدام العملة الإسرائيلية بشكل رئيسي ولما لذلك من أثر على الاقتصاد الفلسطيني نتيجة تقلب السياسات الاقتصادية والتجارية الإسرائيلية حسب متطلبات الاقتصاد الإسرائيلي وليس الفلسطيني، وهذا أفرز الواقع الحالي الذي يعاني من عدم التنويع الاقتصادي وضعف النمو في فرص التوظيف نتيجة غياب الفرص الاستثمارية الخاصة. لذا كان لابد من إحداث تغييرات هيكلية شاملة في العملية الإنتاجية المحكومة لمستوى الاستثمار العام والخاص حسب مفهوم المعجل وبالتالي رفع وتيرة النمو. حيث يوضح الشكل التالي التغييرات التي طرأت على القطاع التجاري الخارجي في الضفة الغربية.

الشكل (2): اتجاه الصادرات والواردات السلعية في الضفة الغربية خلال الفترة 1996 - 2004



من خلال المقارنة بين المناطق الجغرافية للأراضي الفلسطينية نلاحظ أن قطاع غزة كان في سنة 2003 أكثر استقراراً من حيث الظروف التي أثرت على حركة الواردات في باقي الضفة الغربية، رغم تفاقم آثار الأزمة الاقتصادية مع استمرار الحصار على الاقتصاد الفلسطيني وشدة المعوقات أمام حركة الواردات من جهة ونوعية السلع المستوردة من جهة أخرى. فالنتائج تشير إلى ارتفاع واردات الضفة الغربية في عام 2004 بنسبة 39% مقارنة مع سنة 2003. علماً بأن الواردات عانت من انخفاض حاد في عام 2002 وصلت نسبته إلى 31%. والجدول رقم (1) يوضح التوزيع الجغرافي المحلي للواردات الفلسطينية ونسب تغيرها خلال الفترة 1999-2004:

جدول رقم (1): إجمالي الواردات الفلسطينية حسب التوزيع الجغرافي المحلي ونسب التغير والسنة

القيمة بالمليون دولار أمريكي

التوزيع الجغرافي	1999	2000	التغير	2001	التغير	2002	التغير	2003	التغير	2004	التغير
باقي الضفة الغربية	2,306	1,706	-26%	1,553	-9%	1,071	-31%	1,248	17%	1,730	39%
قطاع غزة	701	677	-3%	481	-29%	445	-8%	552	24%	643	17%
المجموع	3,007	2,383	-21%	2,034	-15%	1,516	-25%	1,800	19%	2,373	32%

أما في شق الصادرات فيلاحظ أن الصادرات من الضفة الغربية يحصل فيها تقلب بين الفترات الزمنية حيث انخفضت بنسبة 26% سنة 2000 وكذلك انخفضت بنسبة 13% سنة 2002. ثم عاودت الارتفاع إلى ما نسبته 17% سنة 2003 بينما في عام 2004 ارتفعت هذه الصادرات بنسبة 39% مقارنة مع سنة 2003، ويعود السبب في ذلك إلى نوعية السلع المصدرة من الضفة الغربية حيث تمتاز بعض السلع بانخفاض مرونتها التسويقية وبقصر عمرها الافتراضي وسرعة تعرضها للتلف مثل الصادرات من السجائر والأدوية التي تعتبر من أكثر السلع تصديراً. بينما هناك الصادرات من الأحجار والرخام والتي تحافظ على شكلها ومحتواها وتؤثر اقتصادياً على إجمالي صادرات الضفة الغربية. والجدول رقم (2) يوضح التوزيع الجغرافي المحلي للصادرات الفلسطينية ونسب تغيرها خلال الفترة 1999-2004:

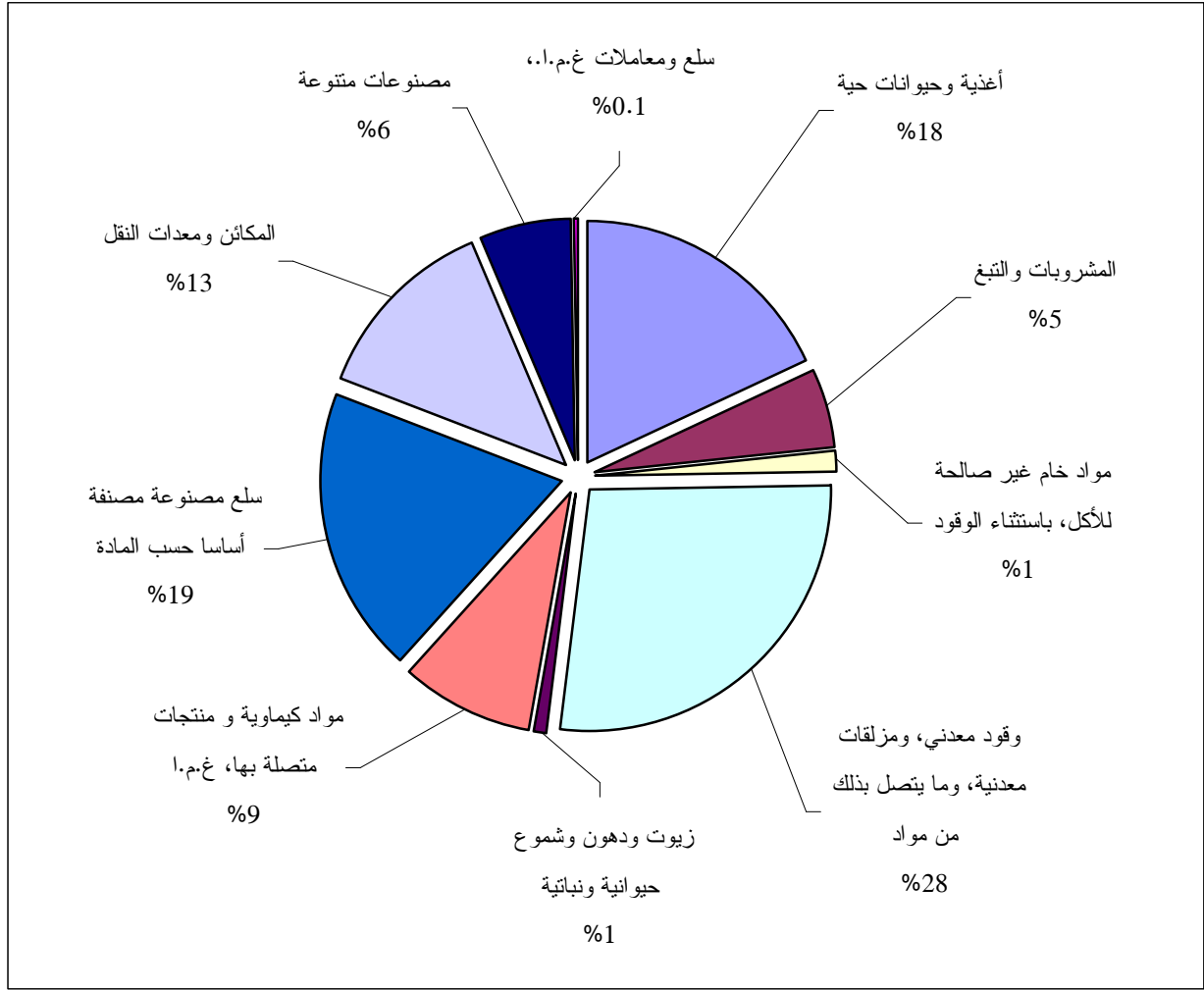
جدول رقم (2): إجمالي الصادرات السلعية حسب التوزيع الجغرافي المحلي ونسب التغير والسنة

القيمة بالمليون دولار أمريكي

التوزيع الجغرافي	1999	2000	التغير	2001	التغير	2002	التغير	2003	التغير	2004	التغير
باقي الضفة الغربية	330	323	-2%	252	-22%	208	-17%	234	13%	273	17%
قطاع غزة	42	78	86%	38	-51%	33	-15%	45	38%	40	-11%
المجموع	372.15	400.4	8%	290.3	-27%	240.9	-17%	279.5	16%	313	12%

تشير النتائج إلى أن 28% من واردات الضفة الغربية لعام 2004 كانت من الوقود المعدني حيث مثلت نسبة زيادتها في شق الواردات 197% مقارنة مع عام 2003، بينما شكلت الواردات من السلع المصنوعة والمصنفة حسب المادة ما نسبته 19.3% بزيادة مقدارها 20.7%. كما تشير النتائج إلى زيادة الواردات من الاغذية والحيوانات الحية بنسبة 39.8% في عام 2004 مقارنة مع عام 2003. بينما حصل انخفاض في الواردات من المشروبات والتبغ بنسبة 33.5%. أما المواد الكيماوية والمنتجات المتصلة بها فزادت الواردات منها في عام 2004 بثلاثة أضعاف ما كانت عليه في عام 2003. كذلك نلاحظ في عام 2004 انخفاض حاد في واردات الضفة الغربية من الزيوت والدهون والشموع الحيوانية والنباتية بنسبة 96.7% مقارنة مع عام 2003، حيث يوضح الشكل رقم (4) أدناه التوزيع النسبي للواردات حسب التركيب الهيكلي.

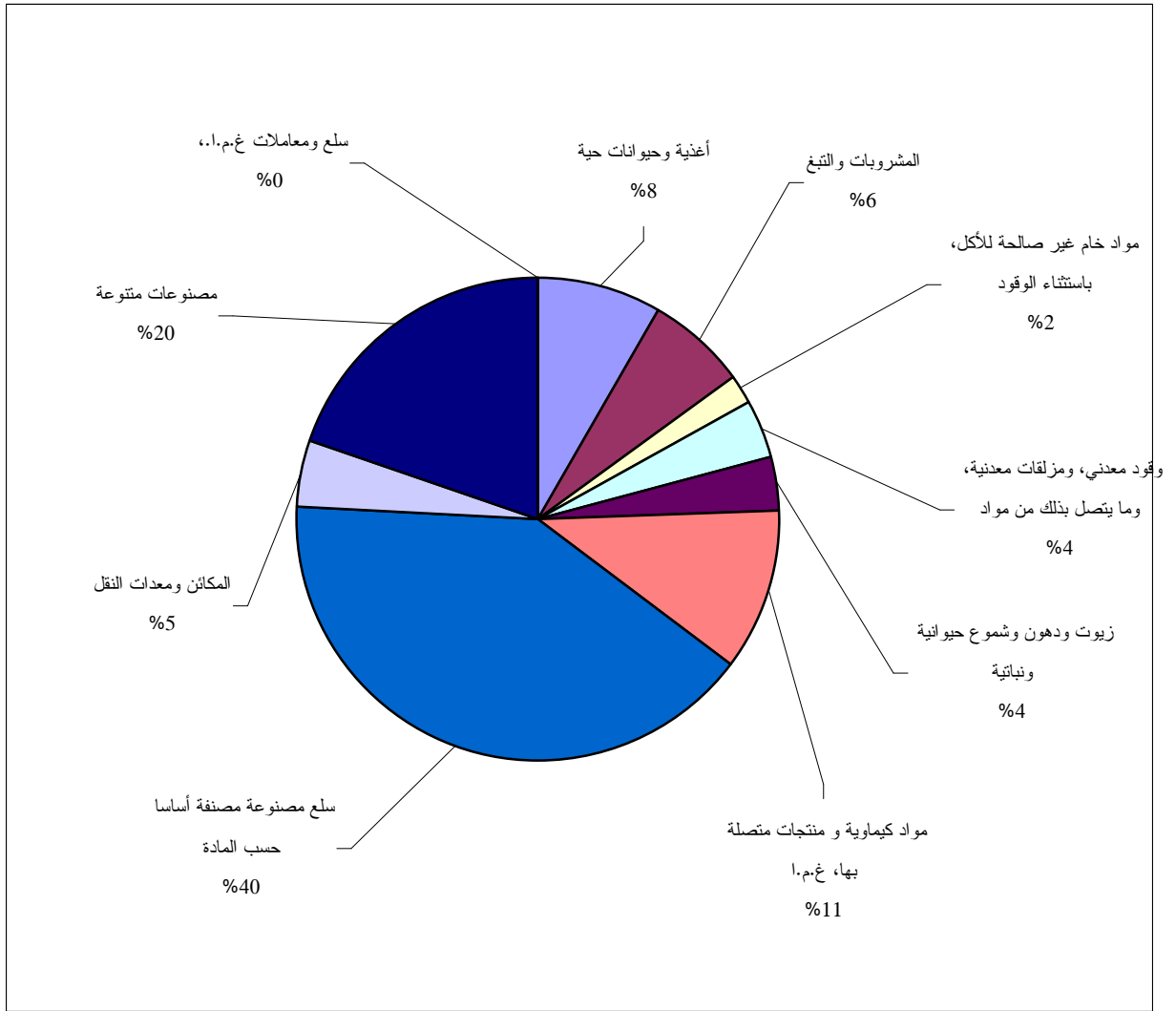
الشكل (3): التوزيع النسبي للواردات السلعية للضفة الغربية حسب التركيب الهيكلي السلعي لسنة 2004



الصادرات السلعية للضفة الغربية حسب التركيب الهيكلي لعام 2004

تشير النتائج إلى أن 40% من صادرات الضفة الغربية لعام 2004 كانت من السلع والمعاملات سلع مصنوعة ومصنفة أساساً حسب المادة في التصنيف الدولي للتجارة الخارجية حيث زادت صادرات الضفة من هذه السلع والمعاملات بثمانية أضعاف ما كانت تمثله عام 2003 في حين انخفضت الصادرات من الأغذية والحيوانات الحية بنسبة 24% مقارنة مع عام 2003 حيث مثلت ما نسبته 8% في شق الصادرات. بينما شملت الصادرات من المشروبات والتبغ ما نسبته 6% من إجمالي صادرات القطاع بزيادة مقدارها 12%، أما المواد الكيميائية ومنتجات متصلة بها فشملت الصادرات منها في عام 2004 بنسبة 10% من إجمالي الصادرات وهذا شكل زيادة مقدارها ضعفين ونصف عن عام 2003، حيث يوضح الشكل التالي رقم (5) أدناه التوزيع النسبي للواردات حسب التركيب الهيكلي:

الشكل (4): يوضح التوزيع النسبي للصادرات السلعية للضفة الغربية حسب التركيب الهيكلي السلعي لسنة 2004



محددات تقييم الاتفاقات التجارية:

عندما وقعت السلطة الوطنية الفلسطينية العديد من الاتفاقيات الاقتصادية الإقليمية والدولية لزيادة التبادل التجاري ورفع مساهمة القطاع التجاري الخارجي في الاقتصاد الفلسطيني. سعت لضمان الممارسة الفعلية للسياسات التجارية وفق الخطوات التالية التي تعمل على توفير سبل الاستقلال الاقتصادي كما يلي (نصر الله، 2003)

1. الحصول على أفضل المعاملات الجمركية والتجارية للسلع المصدرة أو المستوردة مع ضمان نفاذ تلك السلع للأسواق الخارجية التي وقعت معها الاتفاقات.
2. إعطاء السلع الفلسطينية المصدرة نفس الامتيازات للسلع المنتجة محليا في الدولة التي استوردت تلك السلع من فلسطين أي العمل وفق مبدأ المعاملة الوطنية.
3. تبادل المعلومات والوضوح في الإجراءات والقوانين بكل شفافية وحسن نية اتجاه الصادرات والواردات وحركة عناصر الإنتاج بين أطراف التبادل التجاري.

4. العمل بالاستثناءات من بعض النصوص المتفق عليها وهو في غاية الأهمية للطرف الفلسطيني حيث أن ممارسة هذه الحقوق تساعد كثيراً على دعم وتنمية الاقتصاد وجعله في مستوى متقارب من مستويات الشركاء التجاريين.

تقييم الاتفاقات الاقتصادية وعلاقة فلسطين غير المباشرة في WTO:

لقد تمثل الجانب الإيجابي في الاتفاق الفلسطيني بالاعتراف ببعض حقوق الطرف الفلسطيني في المجال التجاري مع إسرائيل. لكن ظهرت سلبات الاتفاق عندما أُحيل تنفيذه للجهات الأمنية الإسرائيلية عن طريق اللجنة الاقتصادية المشتركة حيث برزت الثغرات المتعلقة بالصياغة وتفسير البنود الخاصة بالاتفاق وما نتج عنه من سلبات مثل:

- تقييد السياسات التجارية وربطها بالقوائم السلعية المدرجة في الاتفاقية الاقتصادية، مما انعكس سلباً على إمكانية تطوير العلاقات التجارية الفلسطينية مع العالم الخارجي، واعتماد المقاييس والمواصفات الإسرائيلية، الأمر الذي أعطى الجانب الإسرائيلي المبرر للتهرب من الالتزام بالبنود الخاصة بالمبادلات التجارية تحت ذرائع صحية. (الخالدي، 2003)
- كذلك فإن قواعد قوانين منظمة التجارة العالمية مطبقة على فلسطين من خلال بروتوكول باريس الاقتصادي حيث أن إسرائيل عضو في المنظمة وقد طبق نظامها التجاري على فلسطين وبذلك فإن فلسطين تدفع ثمن العضوية دون الانتفاع بمزاياها. (مركز موارد المعلومات عن منظمة التجارة العالمية، 2005)
- إن البروتوكول الاقتصادي الموقع في باريس عام 1994 مزج بين شروط الاتحاد الجمركي مع جزء بسيط من المنطقة الجمركية وأنماط منطقة التجارة الحرة والسوق المشتركة. لذلك بقيت التعريفات الجمركية والمواصفات الإسرائيلية هي التي تطبق على التجارة الخارجية الفلسطينية وهذا ما جعل التجارة المباشرة مع الاقتصاد الأردني والمصري تسير بشكل محدود ويخضع تنظيمها للقوائم المنصوص عليها والترتيبات المعقدة والإجراءات الأمنية في اتفاقية باريس الاقتصادية. لذا فإن حجمها سيبقى صغير جداً مقارنة مع الحجم الإجمالي للتجارة الفلسطينية وأيضاً أهملت الاتفاقية تجارة الترانزيت ذات الأهمية القصوى للاقتصاد الفلسطيني. (الجعفري، 2000)
- أن الازدواجية الموجودة بين القوائم السلعية في الاتفاق الإسرائيلي - الفلسطيني، والأردني - الفلسطيني حدثت من توسيع التبادل الفلسطيني. أما الاتفاق الفلسطيني مع الاتحاد الأوروبي، فقد واجه بعض المشاكل. فعند دخول السلع الأوروبية لإسرائيل بدون تعرفه أو قيود كمية عليها يعني بالضرورة دخولها إلى الضفة الغربية وقطاع غزة، ولكن من خلال إسرائيل مما يؤثر على قدرة فلسطين للتصدير إلى أوروبا حيث هناك تشدداً في تحديد شروط المنشأ للسلع الفلسطينية بحسب الاتفاق. وهذا أحد الأسباب التي تجعل فلسطين غير مؤهلة لعضوية منظمة التجارة العالمية. (عبد الرازق، 2000)
- أما الوضع الخاص مع الولايات المتحدة الأمريكية، والذي جاء بموجب القرار الرئاسي الأمريكي، فإنه من الناحية العملية لم يسهم في تطوير الحركة التجارية بين الطرفين، حيث يواجه المصدر الفلسطيني ارتفاع كلفة النقل وعدم معرفة جيدة بالسوق الأمريكية، لذلك فإن السلع الفلسطينية يتاجر بها ضمناً من قبل إسرائيل عن طريق ال Green Form حسب الاتفاق الإسرائيلي الأمريكي. وهذا سبب آخر لعدم عضوية فلسطين في منظمة التجارة العالمية. (الخطيب، 2005)

التوزيع الجغرافي للواردات السلعية للضفة الغربية حسب المجموعات الدولية خلال الفترة 1996 - 2004:

في الغالب لم يكن هناك مجموعة من الإجراءات والسياسات اللازمة في ضبط عملية الاستيراد من الخارج من أجل زيادة الكفاءة والقدرة التنافسية والنمو وخاصة في القطاع الصناعي وفق استراتيجية تشجيع الصادرات وعدم الاعتماد على جهة استيراد واحدة. ولكن واردات الضفة الغربية السلعية من المجموعات الدولية تمتاز بأنها تتحول ببطء شديد فمُنذ العام 1996

كانت إسرائيل الشريك الوحيد في احتكار سوق الضفة الغربية لتوريد السلع وقد بلغت أوجها بنسبة 89.2%، وفي العام 1999 تحولت إسرائيل إلى شريك رئيسي حيث بلغت الواردات السلعية منها بنسبة 73.1% من إجمالي الواردات السلعية للضفة الغربية. مع الملاحظة بأن التذبذب في نسبة الاستيراد من إسرائيل في بعض السنوات يعود إلى الاستيراد من جمهورية الصين الشعبية. وفي العام 1999 يلاحظ زيادة في الاستيراد السلعي من خلال سوق الاتحاد الأوروبي الذي استحوذ على 18.5% فقط علماً بأن الاستيراد من دول الاتحاد الأوروبي في عام 2001 وصلت نسبته إلى 21.9% من إجمالي الواردات السلعية. كذلك هناك تحسن طفيف في استيراد الضفة الغربية من خلال الدول العربية الأفريقية ولعل أهمها جمهورية مصر والتي بلغت الواردات السلعية من هذه الدول ما نسبته 0.96% من إجمالي الواردات. أما الدول العربية فيبدو أن الاتفاقيات التجارية الثنائية معها لم تدعم التجارة الخارجية للضفة الغربية حيث تشير البيانات إلى عدم تحسن يذكر فبقيت الواردات منها لم تتجاوز 3.2% في احسن الأحوال كما هو في عام 1998 وأخذت بالتراجع حتى وصلت ما نسبته 1.6% من إجمالي واردات الضفة الغربية السلعية في عام 2004، كما هو واضح في الجدول رقم (3) أدناه:

جدول رقم (3): توزيع الواردات السلعية للضفة الغربية حسب المجموعات الدولية والسنة.

القيمة بالمليون دولار أمريكي

2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	المجموعات الدولية
1.67%	1.66%	1.80%	1.40%	1.41%	2.00%	3.29%	1.22%	0.54%	الدول العربية الآسيوية
83.34%	81.55%	80.08%	70.27%	81.00%	73.10%	81.62%	87.63%	89.25%	الدول الآسيوية
0.85%	0.86%	0.66%	0.56%	0.41%	0.46%	0.21%	0.21%	0.23%	الدول العربية الأفريقية
0.20%	0.32%	0.20%	0.30%	0.11%	0.18%	0.25%	0.22%	0.13%	الدول الأفريقية الأخرى
2.25%	2.36%	0.03%	2.48%	2.88%	3.50%	1.73%	1.26%	1.60%	دول أمريكا الشمالية
0.07%	0.16%	0.10%	0.11%	0.13%	0.11%	0.05%	0.04%	0.04%	دول أمريكا الوسطى
0.38%	0.39%	0.28%	0.27%	0.20%	0.21%	0.17%	0.12%	0.14%	دول أمريكا الجنوبية
0.00%	0.00%	0.01%	0.01%	0.00%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	دول البحر الكاريبي
9.63%	10.38%	13.77%	21.95%	11.62%	18.50%	11.00%	8.12%	7.25%	دول الاتحاد الأوروبي
0.48%	0.51%	0.45%	0.36%	0.49%	0.46%	0.71%	0.48%	0.39%	دول التجارة الحرة
0.87%	1.35%	1.98%	1.65%	1.26%	1.11%	0.61%	0.52%	0.35%	دول أوروبا الشرقية
0.23%	0.44%	0.60%	0.62%	0.45%	0.25%	0.33%	0.18%	0.09%	الدول الآسيوية
0.03%	0.02%	0.05%	0.01%	0.05%	0.08%	0.02%	0.00%	-	بضائع مجهولة المنشأ وأخرى
1730.1	1248.1	1070.6	1552.6	1705.5	2306.3	1712.8	1560.7	1351.8	المجموع

التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية من الضفة الغربية حسب المجموعات الدولية خلال الفترة 1996-2004:

على صعيد التبادل التجاري السلعي في جانب الصادرات مع المجموعات الدولية يلاحظ من خلال البيانات أن هناك تحول في التجارة الخارجية الفلسطينية بالنسبة للضفة الغربية فمذ العام 1996 وحتى العام 2004 ظلت إسرائيل المحتكر الوحيد للمنتجات الفلسطينية من الناحية الظاهرية لعدم بيان الصادرات الفلسطينية بشكلها الكامل والذي اتضح من خلال الاختلاف بين القيمة الفعلية للصادرات الفلسطينية وخاصة إلى إسرائيل وبين الحد الأدنى للصادرات (حسب كل عام على التوالي). نلاحظ إن هذا الاختلاف جاء بسبب أن نسبة من الصادرات تقدر بحوالي 25% يعاد تصديرها للأسواق الأوروبية على أنها سلع إسرائيلية (الصادرات غير المباشرة) وهذا يبين أن مدى توافق الصادرات الفلسطينية مع الصادرات الإسرائيلية أكثر من توافرها

مع الواردات من إسرائيل حيث لا تشكل الصادرات الفلسطينية سوى (20%) من قيمة الواردات من إسرائيل بما فيها الواردات غير المباشرة. وهذا يفسر أيضاً التباين المستمر في الصادرات لأن عوائد التصدير لم تكن موجهة للاستثمار الرأسمالي، جاء التوافق الصادرات السلعية من الضفة الغربية وقد بلغت أوجها في العام 1999 بنسبة 96.4%، وفي العام 2004 تحولت إسرائيل إلى شريك رئيسي حيث بلغت الصادرات السلعية لها بنسبة 90.9% من إجمالي الصادرات. أما في عام 2002 فيلاحظ اتجاه الصادرات السلعية من الضفة الغربية باتجاه أسواق الدول العربية الآسيوية التي استحوذت على 7.19% من إجمالي الصادرات السلعية، بينما انخفضت في عام 2004 إلى 6.7% حيث عوض هذا الانخفاض بزيادة الصادرات إلى السوق الأوروبية التي بلغت نسبتها 1.27% من إجمالي صادرات الضفة الغربية. كما هو واضح في الجدول رقم (4) أدناه:

جدول رقم (4): توزيع الصادرات السلعية من الضفة الغربية حسب المجموعات الدولية والسنة.

القيمة بالمليون دولار أمريكي									
2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	المجموعات الدولية
6.70%	5.72%	7.19%	5.75%	3.16%	2.81%	3.22%	5.63%	6.22%	الدول العربية الآسيوية
90.97%	92.77%	91.04%	93.54%	96.25%	96.47%	96.34%	94.15%	93.51%	الدول الآسيوية
0.40%	0.02%	0.06%	0.03%	0.05%	0.11%	0.01%	0.00%	0.00%	الدول العربية الأفريقية
0.02%	-	-	-	-	-	-	-	-	الدول الأفريقية الأخرى
0.62%	0.32%	0.10%	0.05%	0.02%	0.09%	0.02%	0.01%	0.24%	دول أمريكا الشمالية
-	-	-	-	-	-	0.00%	-	0.00%	دول البحر الكاريبي
1.27%	1.10%	1.52%	0.61%	0.52%	0.46%	0.38%	0.18%	0.03%	دول الاتحاد الأوروبي
0.02%	0.07%	0.09%	-	-	-	0.00%	-	-	دول التجارة الحرة
0.00%	-	-	0.01%	-	0.00%	0.01%	0.03%	0.00%	دول أوروبا الشرقية
272.8	234.3	208.1	251.9	323.1	330.4	396.8	338.2	306.3	المجموع

مؤثرات السياسات التجارية على أنشطة التجارة الخارجية لخصت كمايلي:

1. إن الضريبة غير المباشرة والتي تغلف في طياتها النواحي الجمركية ليست مناسبة لاقتصاد منهك ومتخلف، ورغم ذلك فقد احتكرت إسرائيل لنفسها الضرائب الغير مباشرة ذات الوزن المهم في المالية الفلسطينية عن طريق نظام التحويلات وأنشطة غرفة المقاصة بين الجانبين. (الجعفري، 2000)،
(The Palestinian ... International Trade Agreements/ MAS 2005)
2. أن ربط إصدار العملة الفلسطينية بالموافقة الإسرائيلية عجزاً كبيراً في أداء السياسة النقدية الفلسطينية. ونتيجة لغياب العملة الوطنية قلت فرص القدرة على تراكم رصيد فعال من الاحتياطات النقدية التي تسهل ممارسة سياسة الإقراض، وهذا ما وسم الاستثمار الفلسطيني بأنه استثمار قصير الأمد وفي الغالب يعتمد على التمويل الذاتي بسبب غياب القاعدة الوطنية النقدية المطلوبة. (عبد الرازق، 2002)
3. احتكار السوق الإسرائيلية للمنتوجات الفلسطينية وتصديرها على أساس أنها سلع إسرائيلية حسب الاتفاق الإسرائيلي الأمريكي. كذلك هربت بعض الوكالات التجارية الفلسطينية من العمل في المناطق الفلسطينية وتوجهت للعمل ضمن ملفات الضريبة الإسرائيلية لنفاذي مشاركة السلطة في الأرباح التجارية لأصحاب تلك الوكالات واصبح من الصعب رصد حركاتهم التجارية. (الجعفري، 2000)،
(The Palestinian ... International Trade Agreements/ MAS 2005)

4. كذلك ساهمت القوانين الفلسطينية التي تبيح الاستهلاك من الواردات من السلع الإسرائيلية بشكل لا يسمح لنمو الصناعات الفلسطينية الوطنية التي تسد جزء من الحاجة المحلية وتعمل على تصدير الجزء الآخر. ولكن السياسة التي اتبعت من المالية العامة للسلطة الوطنية الفلسطينية كانت تعتمد بالدرجة الأولى على تمويل الموازنة الفلسطينية من خلال تحويل الرسوم الجمركية وضريبة القيمة المضافة، فهذا ساهم كثيراً في تشجيع الاستيراد الفلسطيني والذي بدوره أدى إلى تراكم العجز في الميزان التجاري (أي أن تمويل عجز الموازنة اعتمد على زيادة العجز في الميزان التجاري).

5. انخفاض الميزة النسبية للصادرات الفلسطينية والتي حدثت بسبب التغيرات غير المتكافئة في عرض عناصر الإنتاج أو في مستوى التقدم التكنولوجي بين الأراضي الفلسطينية وشركائها التجاريين وهذا يعني ارتفاع التكاليف النسبية الذي بدوره أدى إلى تغيرات في طبيعة السلعة التي تنتجها فلسطين في حين أن تكاليف الإنتاج لدى الشرك التجاري أقل نسبياً، مما يعني تراجع القدرة التنافسية للصادرات السلعية الفلسطينية في أسواق التصدير.

ملخص عام للاتفاقيات التجارية التي تمت مع الجانب الفلسطيني:

الجهة	السنة	طبيعة الاتفاق	التصدير	الاستيراد
الأردن	1995	اتفاق تجاري	إعفاء لمنتجات فلسطينية معينة محددة بقائمة في الاتفاق على أن يتم توسيع هذه القائمة بشكل تدريجي	إعفاء للمنتجات المذكورة في القوائم A1.A2.B على أن يتم توسيع هذه القوائم بشكل تدريجي
الولايات المتحدة الفلسطينية	1996	اتفاقية خاصة بموجب قرار رئاسي أمريكي	إعفاء جمركي كامل للمنتجات الفلسطينية إلى أمريكا	إعفاء جمركي كامل للمنتجات الأمريكية إلى المناطق الفلسطينية
الاتحاد الأوروبي	1997	اتفاقية مؤقتة للتجارة والتعاون	إعفاء لمعظم المنتجات الصناعية ومعاملة تفضيلية لبعض المنتجات الفلسطينية الزراعية والزراعية المصنعة	إعفاء لمعظم المنتجات الصناعية ومعاملة تفضيلية لبعض المنتجات الزراعية والزراعية المصنعة للاتحاد الأوروبي
مصر	1998	اتفاق تجاري	إعفاء جمركي لمنتجات فلسطينية محددة	إعفاء جمركي لمنتجات مصرية محددة
كندا	1999	اتفاق تجارة حرة	إعفاء جمركي للمنتجات الفلسطينية الصناعية والتعامل بنظام الحصص للمنتجات الزراعية والزراعية المصنعة	إعفاء جمركي للمنتجات الكندية الصناعية والتعامل بنظام الحصص للمنتجات الزراعية والزراعية المصنعة
EFTA دول منطقة التجارة الحرة الأوروبية	1999	اتفاق تجارة حرة مؤقتة	إعفاء جمركي لمعظم المنتجات الفلسطينية الصناعية ومعاملة تفضيلية متفاوتة للمنتجات الزراعية والزراعية المصنعة	إعفاء جمركي لمعظم المنتجات الصناعية من منطقة الاتحاد الأوروبي ومعاملة تفضيلية متفاوتة للمنتجات الزراعية والزراعية المصنعة
روسيا	1999	اتفاق تعاون تجاري	إعفاء جمركي لمجموعة المنتجات المحددة، MFN	إعفاء جمركي لمجموعة المنتجات المحددة، MFN

المصدر: (الخالدي، 2000)

التبادل التجاري للخدمات بين الضفة الغربية وإسرائيل:

ولقد تجلت أهمية التجارة الدولية الخدمية بين غالبية الاقتصاديات النامية، وهذا أنكشف أكثر بعدما تم الانتقال من عالمية دائرة التبادل والتوزيع والسوق والتجارة والتداول، إلى عالمية دائرة الإنتاج وإعادة الإنتاج ذاتها. فقد ساهمت تجارة الخدمات بين قطاع غزة وإسرائيل بنسبة تزيد عن 25% من التبادل التجاري خلال الفترة 2000 - 2004، حيث تبنت إسرائيل سياسات تجارية تعنى بتفعيل التجارة الخدمية التي أصبحت تشكل جزء مهم من حجم التجارة الكلية. لكن الوضع الاقتصادي يعاني من التثبوت الذي أوجده الاحتلال الإسرائيلي منذ زمن طويل وهذا أربك التخطيط الاقتصادي الاستراتيجي في تحديد احتياجات الضفة الغربية المحلية في كثير من الخدمات المتبادلة وخاصة خدمات الأعمال.

من أجل بناء سياسة تجارية غير تابعة تقوم على أساس إحلال الواردات الخدمية بخدمات وطنية حتى يتم تعزيز قدرة الاقتصاد الفلسطيني على ضبط العجز في الحساب الجاري وهذا يمكن أكثر من تقييم الأداء الفعلي للاقتصاد. إلا أننا نلاحظ من خلال البيانات بأن هناك تراجع في تصدير بعض الخدمات من الضفة الغربية حيث انخفضت خدمات النقل لعام 2001 بنسبة 26% مقارنة مع عام 2000، بينما ارتفعت في عام 2004 بنسبة 32% مقارنة مع عام 2003. كذلك ظهر تحسن في خدمات السياحة والسفر في عام 2004 بنسبة 36% رغم أنها انخفضت بنسبة 69% لعام 2003 مقارنة مع عام 2002.

تشير البيانات إلى ارتفاع ملحوظ في تصدير خدمات الاتصالات في عام 2004 ربما لأن هذا القطاع يتأثر باستمرار في الأوضاع الراهنة للضفة الغربية باعتباره قطاع حساس ويعتمد على مستوى الدخل والمعيشة والبنية التحتية للاقتصاد، علماً بأن خدمات الاتصالات المصدرة من الضفة الغربية ارتفعت بأكثر من ضعف ونصف في عام 2004 مقارنة بعام 2003. أما صادرات الضفة الغربية من خدمات التشييد فهي في تحسن مستمر حيث ارتفعت بنسبة 36% عام 2004 مقارنة مع عام 2003 والذي انخفضت فيه بنسبة 12% مقارنة مع عام 2002. بينما خدمات الأعمال الأخرى فارتفعت بنسبة 52% عام 2004 مقارنة مع عام 2003. حيث يوضح جدول التالي رقم (5) إجمالي التبادل الخدمي للضفة الغربية مع إسرائيل حسب البنود الرئيسية للخدمات والسنة.

جدول رقم (5): إجمالي الصادرات والواردات الخدمية المتبادلة بين الضفة الغربية وإسرائيل حسب البنود الرئيسية للخدمات

القيمة بالألف دولار أمريكي

الواردات					الصادرات					الرئيسية البنود
2004*	2003	2002	2001	2000	2004*	2003	2002	2001	2000	
13,100	10,530	7,995	14,902	12,116	2,871	2,180	1,557	4,064	5,484	خدمات النقل.
173	85	15	123	532	469	346	1,132	168	1,679	خدمات السفر.
40,816	16,141	130	20,093	35,005	9,811	3,732	1,061	673	1,149	خدمات اتصالات.
979	750	13,618	500	1,739	15,161	11,160	12,633	22,004	41,648	خدمات التشييد.
43	17	1,052	3	353	2	0	0	0	29	خدمات التأمين.
178	46	-58	240	390	0	0	0	0	32	الخدمات المالية
730	1,358	89	3,285	665	360	1,118	953	719	629	خدمات الحاسب الآلي والمعلومات.

78	63	2,084	60	55	27	45	1	0	8	خدمات رسوم الامتياز والترخيص.
19,184	14,885	-2,671	14,983	18,571	36,709	24,104	23,842	36,083	50,748	خدمات الأعمال الأخرى.
117	55	14,527	37	154	1,327	1,340	111	1,302	1,333	خدمات ثقافية وترفيهية.
0	0	0	0	0	0	0	0	0	85	الخدمات الحكومية
75,400	43,932	36,780	54,225	69,582	66,736	44,026	41,291	65,013	102,823	المجموع

* بيانات أولية

في جانب الواردات الخدمية للضفة الغربية نلاحظ بأن هناك تحسن في استيراد الضفة من خدمات النقل حيث ارتفعت في عام 2004 بنسبة 24% مقارنة مع عام 2003، في حين كان ارتفاعها في عام 2003 بنسبة 32% مقارنة مع عام 2002. بينما ظهر تحسن في استيراد خدمات التشييد حيث ارتفعت بمقدار 31% في عام 2004 عن عام 2003، رغم إن هذه الخدمات انخفضت بنسبة 71%، 94% في عام 2001، 2002 على التوالي مقارنة مع عام 2000. وتشير البيانات إلى ارتفاع في استيراد خدمات الاتصالات في عام 2004 بنسبة 153% مقارنة مع عام 2003. أما واردات الضفة الغربية من الخدمات المالية فهي في تحسن مستمر حيث ارتفعت بضعف ونصف عام 2004 مقارنة مع عام 2003. كذلك ارتفعت خدمات رسوم الامتياز والتراخيص بنسبة 23% مقارنة مع عام 2003.

تحليل الواقع التجاري للضفة الغربية حسب نظرية SWOT Analysis:

يلاحظ وجود اختلالات هيكلية كبيرة في الواقع التجاري الفلسطيني بشكل عام الضفة الغربية كجزء مهم من هذا الاقتصاد حيث هناك الكثير من التشوه الاقتصادي، حيث عمل الاحتلال على برامج اقتصادية وتجارية جعلت الاقتصاد الفلسطيني اقتصاداً ملحقاتاً وتابعاً للاقتصاد الإسرائيلي عدا عن ذلك تأثر الضفة الغربية بكثير من أحداث الاقتصاد السياسي مثل التغييرات السياسية الإقليمية ووجود المنافع الاقتصادية المنقوصة خلال المرحلة الانتقالية وكذلك التدمير الذي ألحقه الاحتلال بالضفة منذ بدء الانتفاضة الفلسطينية. حيث نتج عن هذه الظروف عدة عوامل سلبية تصنف كنقاط ضعف في الواقع التجاري للضفة الغربية ومنها: (وزارة الاقتصاد الوطني، 2004)

1. أصبحت المناطق سوق عشوائية وغير منظمة مما جعل الرأي العام العالمي سلبياً.
2. صعوبة كبيرة في الدخول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية وترسيخ الاعتماد على السوق الإسرائيلي المحتكر للحركات التجارية الفلسطينية.
3. ضعف الاستخدام والتملك لوسائل التكنولوجيا في الجوانب الإنتاجية للقطاع التجاري.
4. النفقات الحكومية غالباً ما كانت غير مدروسة وغير رشيدة.

لكن رغم كل هذه العوامل السلبية إلا أن هناك ما يعتبر عوامل صمود للاقتصاد الفلسطيني ومنها القطاع التجاري في الضفة الغربية ومن أهم هذه العوامل مايلي:

1. الموقع الجغرافي الذي يميز الضفة الغربية.
2. وجود موارد طبيعية وأهمها موارد الاغوار والظروف المناخية المتنوعة والمناسبة لكثير من الأنشطة الاقتصادية مثل المواسم الزراعية والأنشطة السياحية.
3. هناك تحمل وصمود للضفة الغربية الخاص رغم الكثير من الأزمات التي عصفت بها.
4. هناك قوة عمل متصلة ومدربة مع وجود شبكة معلومات بين الفلسطينيين المقيمين والغير مقيمين.
5. وجود مقومات تاريخية ودينية مشجعة جداً للاستثمار فيها وجعلها مصادر اقتصادية فاعلة.

استراتيجيات تنمية القطاع التجاري في الضفة الغربية:

بناء على البروتوكول الموقع بين السلطة الوطنية الفلسطينية والجانب الإسرائيلي وإضافة إلى الاتفاقيات الموقعة مع المجموعات الدولية الأخرى. لأنه لا بد من البحث عن عوامل ديناميكية متنوعة يمكن أن تتولد من هذه الاتفاقيات التجارية بحيث تؤثر على فرص النمو المستمر والمتراكم حتى تتزايد القوة التفاوضية في العلاقات التجارية بهدف توسيع الأسواق الخارجية والاستفادة من الوفورات في أسعار الواردات والهوامش فوق أسعار الصادرات. وهذا يتطلب التحضير أو استمرار التحضير لزيادة الفاعلية الاقتصادية عبر التعرض المتزايدة للمنافسة السعرية وغير السعرية في طبيعة المنتجات الفلسطينية والسياسات التجارية التي تحكم هذا الواقع الاقتصادي. حسب الأهداف المتوخاة التالية:

- تعزيز السيادة الفلسطينية من خلال ممارسة الحقوق في تنويع وتوزيع الشركاء التجاريين والبحث عن أفضل المعاملات التجارية من حيث التكاليف والمزايا النسبية للتجارة الخارجية الفلسطينية. وهذا يتطلب العمل على إلغاء القيود التنظيمية للاستثمارات المحلية والأجنبية بهدف تشجيع الصادرات واجتذاب المزيد من الاستثمارات.
- تقليص فجوة الاقتصاد الفلسطيني مع الشركاء التجاريين والتخفيف من حدة التبعية للاقتصاد الإسرائيلي وهذا يساعد في خلق فرص عمل وتنمية الصادرات واكتساب امتيازات خاصة كنوع من الدعم والاستثناء للاقتصاد الفلسطيني.
- تحقيق متطلبات التنمية والتطوير من خلال تراكم العمل الفلسطيني على تخفيف مستوى الضرائب والرسوم الجمركية والرسوم الأخرى بشكل أقل من المستويات التي تم التوقيع عليها مع الأطراف التجارية لضمان تدفق الإيرادات العامة بعيداً عن سياسة التمويل بالعجز التي استخدمت كثيراً من خلال إيرادات ضريبة القيمة المضافة مع إسرائيل. (عبد الرزاق، 2002).

- إرساء الإصلاحات الاقتصادية في اتفاقيات التكامل الإقليمي حيث من المتوقع أن تلعب الأراضي الفلسطينية دوراً مهماً كشريك تجاري طبيعي بالمنطقة بسبب الموقع الجغرافي بذلك يكون هناك فرص تجارية ممكنة مع وجود اتفاقيات اليورو - ميد واتفاقية مسار برشلونة. كذلك مع زيادة المطالبة بخفض الحواجز التجارية والاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط ستكون التجارة البينية هي الربح الأكبر بسبب القرب الجغرافي واللغة والروابط الأخرى. (تقرير البنك الدولي، 2003)

الطرق المقترحة لتحسين الأداء الاقتصادي والتنمية في الضفة الغربية:

تتسم المبادلات التجارية داخل المنطقة العربية بارتباطها الوثيق بالجهود الإصلاحية في القطاع الاقتصادي في والتي أعيقت بمؤثرات الدور الذي قام به القطاع العام في الإنتاج الكبير والتجارة الخارجية. حيث من شأن تعزيز دور القطاع الخاص في مختلف المجالات الاقتصادية أن ينشئ روابط تجارية مع بلدان أخرى غير المتعامل معها حالياً. فمن المفيد جداً من العمل على تنسيق سياسات تجارية تهدف إلى انفتاح الضفة الغربية على دول الخارج المماثل في المستوى الاقتصادي. فلتوسيع السوق وتحسين البنية التحتية الإدارية والقانونية ستعزز من القدرة على استيعاب التدفقات الكبيرة الوافدة من وفورات الفلسطينيين في الخارج والاستثمارات الأجنبية. ومن الواضح أن تكلفة الإصلاح الاقتصادي ستتراجع تراجعاً كبيراً إذا ما نجح التعاون في مجال السياسة العامة في تقاسم المخاطر وتقليل الاضطرابات إلى الحد الأدنى بتوفير الوقت الكافي لإجراء التعديلات. (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2000)

أن الاختلال في التجارة الخارجية الفلسطينية مع إسرائيل، مقارنة مع باقي الشركاء، يعود إلى القيود والترتيبات التي كانت معتمدة أثناء الاحتلال الإسرائيلي للأراضي الفلسطينية حيث لا يسمح للتاجر الفلسطيني الاستيراد من الدول التي لا تقيم علاقات دبلوماسية مع إسرائيل وخاصة بعض الدول العربية والتي قد يكون الاستيراد منها أرخص من غيرها من الدول. ومن الدول التي يمنع الاستيراد منها مثل (إيران، الجزائر، أفغانستان، بنغلادش، لبنان، ليبيا، سوريا، العراق، السعودية، باكستان، كوريا

الشمالية، اليمن). في حين إن سرعة إنجاز تخليص البضائع وتقليص مراحل الإجراءات حال المباشرة بحركة البضائع على المعابر تحتاج إلى توفير المتطلبات التالية:

أولاً. التخليص الجمركي للبضائع:

- ضرورة إعادة التفاوض مع الجمارك الإسرائيلية التي لا تعترف بالاتفاقية الأوروبية الفلسطينية التي تعفي الواردات الفلسطينية من الجمارك، لذلك على التاجر الفلسطيني إما أن يحضر بضاعته بموجب الاتفاق الإسرائيلي الأوروبي وهذا سيؤخر الاستيراد أو يدفع كل ما يستحق عليه للجمارك الإسرائيلية.
- المطالبة من الجانب الإسرائيلي بالسماح للمخلصين الفلسطينيين بمتابعة الشحنات داخل الموانئ والمطارات الإسرائيلية مباشرة وليس عبر وكيل إسرائيلي معتمد للقيام بإجراءات التخليص. وعلى التاجر الفلسطيني أن يوقع على جميع المعابر على تعهد بان بضاعه فقط ستباع في مناطق السلطة ومثل هذا التعهد لا يوقعه التاجر الإسرائيلي وهذا خرق واضح لما جاء في بروتوكول باريس بحرية تنقل البضائع.
- معالجة معايير التقييم الجمركي: حيث يتم إعادة تقييم ورفع للسعر المنصوص عليه في البيان وبشكل عشوائي ودون الاستناد إلى معايير حقيقية، ونسبة الرفع ستؤدي إلى ارتفاع سعر البضاعة المستوردة ورفع التكلفة مقارنة مع أسعار نفس البضاعة الإسرائيلية عن طريق استخدام آلات حادة تعمل على إتلاف المنتجات وخاصة الزراعية منها، حيث يعتمد إتلاف الأغلفة الذي بدوره يؤدي إلى إتلاف البضاعة. علماً بان البضاعة في الأراضي الفلسطينية تتعرض للفحص مرتين الأولى عند النقاط الحدودية بين طرفي الخط الأخضر والثانية عند معبر الشحن.
- المواصفات الإسرائيلية أعلى من المواصفات الدولية والتي يصعب الحصول عليها في اغلب الأحيان. والتي لا تأخذ بعين الاعتبار متطلبات السوق الفلسطيني. المواصفات الإسرائيلية لا تعترف بشهادة الفحص الأوروبية أو الأمريكية. لذا يجب أن يتم الفحص في معهد المواصفات الفلسطيني عند الاستيراد لكي لا يضيف مصاريف إضافية على التاجر الفلسطيني علماً بأن رسوم الفحص عالية نسبياً كما انه يؤخر من عملية التخليص.

ثانياً. في مجال النقل:

تأمين نظام القوافل: فالواقع الحالي يحتم على الشاحنات الفلسطينية التي ترغب في دخول إسرائيل من الضفة أو غزة الحصول على تصاريح خاصة والتي يندر منحها للتجار بالإضافة إلى أن شاحنات من الأراضي الفلسطينية يجب أن تخرج بنظام قوافل وبحراسة إسرائيلية إلى أن تصل ميناء الشحن. الأمر الذي يحد من العملية التجارية بسبب قلة التصاريح الممنوحة أولاً. وإضافة عبء مادي ومعنوي على التاجر وفقدان القدرة التنافسية للسلع الفلسطينية في الخارج نتيجة ارتفاع أسعارها ثانياً.

كذلك يمنع على التجار الفلسطينيين استخدام طائرات المسافرين للشحن كما هو الحال لدى التاجر الإسرائيلي في حين أن طائرات المسافرين أرخص وتسافر في كل الاتجاهات على عكس طائرات الشحن الأمر الذي يضيف أعباء مالية جديدة وتأخير على التاجر الفلسطيني وهذا خرق لما جاء في اتفاق باريس بعدم المعاملة بالمثل.

التوصيات المقترحة:

- في مجال التعاون القائم بين السلطة الوطنية الفلسطينية وجمهورية مصر العربية والاردن والخاص بطرق النقل والاتصالات:
1. ضرورة العمل على إقامة مرافق للتخزين داخل المنطقة الجمركية وإقامة مكاتب لوكلاء الشحن والتخليص مع توفيق الاحتياجات اللازمة من مرافق اتصالات حديثة عند النقطة الحدودية.
 2. ضرورة معالجة قضايا التأخير والتدخل التعسفي في الحركة التجارية التي تعود لحجج الأمن الإسرائيلي وهذا يتطلب إنشاء وحدة معالجة فلسطينية إسرائيلية مشتركة تحت إشراف الجهة الأوروبية لتلافي أسباب التأخير وأتلاف البضائع.

3. لابد من تطوير المرافق الحدودية في رفح بحيث تشمل على منطقتين جمركيتين للبضائع والمسافرين بشكل منفصل مع إقامة مخازن جمركية لتجنب غرامات التأخير وكذلك السماح للقطاع الخاص بتقديم خدماته المتعلقة بتأجير معدات الرفع والمناولة وخدمات التأمين والتحميل والتفريغ تطبيقاً لمبدأ FOB،CIF في تكاليف التجارة الخارجية.
4. من المهم إعادة صياغة بعض المبادئ التوجيهية والإدارية وآليات تفسير اللوائح المتعلقة بمنح التراخيص لمقدمي الخدمات وخاصة في مجال النقل بحيث يسمح لمتهدي وشركات النقل الدخول في اتفاقيات بشأن ترتيبات النقل البري للقيام بدور أكثر فاعلية في تعزيز الخدمات اللوجستية التجارية بين الأطراف الفلسطينية والمصرية والأردنية. **(مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2000).**
5. هناك حاجة ماسة لإحياء الاتفاقيات البريدية والاتصالات السلكية واللاسلكية وتخفيض رسوم الاتصالات وإزالة أي عقبات أمنية مفروضة بهدف توفير وسائل خدمات المعلومات للمهتمين من القطاعين العام والخاص.
6. تبادل المعلومات والخبرات اللازمة وهذه تحتاج إلى المزيد من التعاون في مجال توفير إحصاءات عن التجارة الخارجية من جميع الوزارات الفلسطينية على نحو متسق لضمان توحيدها من جانب الجهاز المركز للإحصاء الفلسطيني.
7. على الغرف التجارية ورباطات الأعمال التجارية والمنظمات الدولية العمل على تحسين نوعية الخدمات والمهارات التقنية للمشتغلين، وأيضاً توفير المعلومات المتصلة بالتجارة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بأسعار رمزية تشجيعية مع توفر قنوات التنسيق مع القطاع العام بهدف الحماية والدعم لمثل هذه المشاريع.

في مجال التعاون الاستراتيجي واستنهاض المشاريع التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم:

1. لابد من توحيد منهجيات العمل بين الغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة بحيث يثمر هذا التوحيد عن إنشاء شركات خدمات فلسطينية مصرية لتعزيز العلاقات التجارية والاستثمارية بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ومثيلاتها في السوق المصري والأسواق الأخرى.
2. على الملحقين التجاريين القيام بدور حيوي في مجال التعاون التجاري بين السلطة الوطنية الفلسطينية والدول المضيفة لهؤلاء الملحقين من خلال تشجيع إنشاء الروابط بين الغرف التجارية والشركات ومؤسسات القطاع الخاص والوكالات المحلية والفلسطينية بهدف تبادل الأدلة والتصنيفات وهذه أدوات فاعلة لتمكين الشركات من إقامة اتصالات مع الشركات المناظرة لها.
3. إيجاد خطوات تحفيزية للشركات الفلسطينية للبحث عن نظراء لها من الأسواق العربية والأجنبية لنقل الخبرات والدراسة الإدارية والتنظيمية وخاصة في مجال ترويج الإلمام باستخدامات تكنولوجيا المعلومات وخاصة موضوع الترويج التجاري الإلكتروني أو إنشاء المعارض التجارية الإلكترونية.

ملاحظة على البيانات الخاصة في الجدولين رقم 2، 3:

- تم استخدام التصنيف الدولي الموحد للتجارة الخارجية- التفتيح الثالث في إعداد البيانات وتحليلها.
- بالنسبة لتوزيع الصادرات حسب الدول الآسيوية فإن إسرائيل تشكل 100% من هذه الدول.
- بالنسبة للواردات حسب الدول الآسيوية فإن الواردات الفلسطينية من إسرائيل تشكل الجزء الأعظم من مجموع الواردات من هذه الدول حسب التالي:

السنة	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
-------	------	------	------	------	------	------	------	------

86%	88%	88%	89%	81%	92%	95%	97%	نسبة الواردات من إسرائيل من مجموع الواردات من الدول الآسيوية
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	--

اختصارات:

- غ. م. أ : غير مذكورة ولا داخلة في موضع آخر في التصنيف الدولي الموحد للتجارة الخارجية.

المراجع:

1. عبد الرازق/ عمر (2002)، تقييم الاتفاقيات الاقتصادية والتجارية الفلسطينية الدولية، معهد السياسات والدراسات، رام الله.
2. الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، مسح مراقبة اتجاهات أرباب/ أصحاب المنشآت الاقتصادية، (الربع الرابع 2004)، رام الله.
3. الجعفري/ محمود (2000)، التجارة الخارجية الفلسطينية الإسرائيلية واقعها وآفاقها المستقبلية، معهد السياسات والدراسات، رام الله.
4. الخالدي/ جميل، (2003) الاتفاقيات التجارية والتجارة الخارجية الفلسطينية، ورقة منشورة على الشبكة العالمية WWW.
5. وزارة الاقتصاد الوطني/ مركز موارد المعلومات عن منظمة التجارة العالمية، (2005) رام الله.
6. Benefits of International Trade Agreements/ MAS/ 2005 The Palestinian National Authority's Role in Maximizing the
7. الخطيب/ سعد، (2005)، محاضرة في الغرفة التجارية الفلسطينية الأمريكية بحضور الملحق التجاري الأمريكي، رام الله.
8. نصر الله/ عبد الفتاح، (2003)، التجارة الخارجية الفلسطينية - تحليل ورؤية نقدية، ورقة منشورة على موقع وزارة الاقتصاد الوطني، رام الله.
9. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، (2000)، التعاون بين السلطة الفلسطينية ومصر والأردن لتعزيز الخدمات المتصلة بالتجارة دون الإقليمية، الأمم المتحدة.
10. موقع وزارة الاقتصاد الوطني، (2003)، تقرير البنك الدولي عن التجارة في الشرق الأوسط، أوراق اقتصادية.
11. موقع وزارة الاقتصاد الوطني، (2004)، إطار عمل التنمية الاقتصادية الفلسطينية، أوراق اقتصادية.