

تفعيل التكامل الإقليمي

وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية



© حقوق النشر محفوظة لصالح مركز التجارة الدولية 2018

مركز التجارة الدولية هو الوكالة المشتركة بين منظمة التجارة العالمية والأمم المتحدة.

عنوان الشارع: ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Geneva, Switzerland

العنوان البريدي: ITC
Palais des Nations
1211 Geneva 10, Switzerland

هاتف: +41-22 730 0111

فاكس: +41-22 733 4439

بريد إلكتروني: itcreg@intracen.org

موقع إلكتروني: <http://www.intracen.org>

تفعيل التكامل الإقليمي

وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية

2018

مركز التجارة الدولية (ITC)

تفعيل التكامل الإقليمي - وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية
جنيف: مركز التجارة الدولية 2018، XIV، 56 صفحة.

يُعد هذا التقرير جزءًا من سلسلة مشروعات دراسة التدابير غير التعريفية في الدول النامية التي يقوم بها مركز التجارة الدولية، والتي صدر منها 34 تقريرًا حتى هذه اللحظة. ويُعد هذا التقرير هو الأول من نوعه حيث يسلط الضوء على الدراسات الخاصة بالدول في سياق إقليمي. يُقدم هذا التقرير تحليلًا لأربع دراسات تجارية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، مما يمنح الحكومات ملخصًا سريعًا عن الإجراءات التي تشكل تحديات رئيسية تعوق التجارة بالنسبة للشركات داخل المنطقة العربية وخارجها. كذلك يطرح هذا التقرير أفكارًا حول الأزمات الكبرى التي تتعرض لها التجارة الدولية والإقليمية في المنطقة العربية عن طريق مشاركة آراء المصدرين والمستوردين في المنطقة. و تصب هذه الدراسات تركيزها على التدابير غير التعريفية التي تفرضها الحكومات، إضافة إلى الإجراءات التي تجعل الامتثال لتلك التدابير أمرًا صعبًا، كما تركز أيضًا على أوجه القصور في بيئة الأعمال المرتبطة بالتجارة.

العناوين: الدول العربية، مصر، المغرب، دولة فلسطين، تونس، التدابير غير التعريفية، التكامل الإقليمي، التجارة البيئية، دراسات السوق.

للحصول على مزيد من المعلومات حول هذا المنشور، يرجى التواصل مع أرسولا هيرملينك على (ntm@intracen.org).

العربية

مركز التجارة الدولية هو الوكالة المشتركة بين منظمة التجارة العالمية والأمم المتحدة.

مركز التجارة الدولية، قصر الأمم، 1211 جنيف 10، سويسرا (www.intracen.org)

لا تعبر التسميات المستخدمة عن أي رأي من جانب مركز التجارة الدولية فيما يتعلق بالوضع القانوني لأي دولة أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو أي من سلطاتها أو فيما يتعلق بتعيين حدودها أو تخومها.

الصورة (الصور) الرقمية على الغلاف وضمن المنشور: © حقوق النشر لصالح Shutterstock

الرقم الدولي المعياري للكتاب: 978-92-9137-454-0

مستند رقم: P259.A/DMD/TMI/18-IV

© حقوق النشر محفوظة لصالح مركز التجارة الدولية 2018

يحث مركز التجارة الدولية على إعادة طبع منشوراته وترجمتها لتحقيق انتشار أوسع. يمكن إعادة إنتاج المقطعات القصيرة بحرية بشرط الإشارة للمصدر، ويجب طلب الحصول على إذن من أجل إعادة الإنتاج أو الترجمة على نطاق أوسع.

تمهيد



ولكن الخبر السار يتمثل في إدراك حكومات الدول العربية ومؤسساتها لهذه الفرصة غير المستغلة فيما يتعلق بالتجارة والاستثمار. وتتخذ تلك الحكومات الإجراءات من خلال الحوارات الإقليمية، ومبادرات الشفافية والفعالية، ومن خلال ضمان تطبيق السياسات التي تخفض التكلفة والوقت اللازمين لتنفيذ الأعمال والمشروعات التجارية في المنطقة.

هذا المنشور هو الأحدث في سلسلة منشورات مركز التجارة الدولية التي تغطي وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية. وعلى مدار السنوات الخمس الماضية، قام مركز التجارة الدولية بتوثيق الخبرات التجارية من خلال دراسات التدابير غير التعريفية، وأجرى مقابلات مع أكثر من 15 ألف مصدر ومستورد في 30 دولة نامية.

نأمل أن يكون هذا المنشور بمثابة أساس جيد لتسهيل التجارة، وبالأخص بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في المنطقة. كذلك يظل مركز التجارة الدولية ملتزماً بدعم المنطقة العربية لتحقيق التجارة الإقليمية الدائمة.

آرانشا جونزاليز
المديرة التنفيذية لمركز التجارة الدولية

في المشهد التجاري العالمي الحالي، يعد المزيد من التكامل الإقليمي العميق خياراً سياسياً مهماً تستطيع الحكومات أن تتبناه لضمان خلق أسواق لشركاتها الصغيرة والمتوسطة الحجم. لقد وضعت الدول العربية هدف التكامل بين أسواقها وتحسين الترابط بينها من ضمن أولوياتها، ولكن تشير الأرقام إلى أن حجم التجارة بين الدول العربية لا يزال منخفضاً مقارنة بمناطق أخرى رغم وجود مجموعة من الاتفاقيات التجارية الإقليمية القائمة.

يهدف هذا المنشور الذي يناقش التجارة بين الدول العربية إلى توفير قدر أكبر من المعلومات ودرجة أكبر من الشفافية حول عملية التكامل في المنطقة وذلك من خلال منظور الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. يطرح هذا المنشور منظوراً جديداً لبعض القوى الاقتصادية الأساسية المعنية ويشير إلى أن حركة تعزيز التكامل تخطو في مسار تصاعدي. إن تعزيز القدرات التجارية للشركات الإقليمية الصغيرة والمتوسطة الحجم، وزيادة الفرص المتاحة لها للوصول إلى الأسواق، سيؤدي إلى دعم النمو وخلق فرص عمل جديدة. ولكن لتحقيق ذلك، هناك حاجة إلى تحديد القيود الحالية التي تواجه تلك المؤسسات ومعالجة تلك القيود.

يوضح التحليل الذي قام به مركز التجارة الدولية على مستوى الشركات، والذي شمل أربعة أنظمة اقتصادية في المنطقة العربية، التحديات الفعلية اليومية التي تعترض تلك الشركات. إن معالجة التدابير غير التعريفية (NTMs) وضمان الامتثال للوائح السوق الإقليمية لا يمثلان إيجابيين من الجوانب التي تمت دراستها في هذا المنشور.

وعلى الرغم من ذلك، يشير هذا التحليل إلى أنه يمكن مجابهة الكثير من هذه العوائق على المستوى المحلي، والوطني، والإقليمي. وتتمثل الرسالة الأساسية لهذا المنشور في أن الوصول إلى الأسواق يبدأ من البلد الأم، وأن هناك مجالاً أكبر للحكومات لتبسيط العمليات، والتنسيق بين اللوائح في المنطقة، والعمل مع المصدرين لتوفير معلومات متناسقة وذات شفافية في وقت مناسب.

شكر وتقدير

يتوجه مركز التجارة الدولية أيضًا بالامتنان إلى ممثلي المؤسسات والخبراء الذين وافقوا على المقابلات الشخصية ومشاركة تجاربهم المرتبطة بالعوائق التجارية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية.

كما يتقدم المركز بالشكر إلى ديانا رينسترا، وإيريك ميلنزر، وناتالي دوميسين على التحرير، وإيفلين سيلتر وناتالي دوميسين على إدارة الإنتاج، وكريستينا غولوبيتس على التصميم، ولورينا أريبات على بحث الصور، وسيرج أديجيو وفرانكو لاكوفينو على الطباعة.

يشيد مركز التجارة الدولية بالدعم المادي المقدم من إدارة المملكة المتحدة للتنمية الدولية (DFID) وحكومة دولة كندا في دراسات التدابير غير التعريفية في المنطقة العربية، كما يشيد بدعم الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) والمؤسسة الإسلامية الدولية لتمويل التجارة (ITFC) في اجتماع الطاولة المستديرة الذي تم عقده في تونس.

كُتب هذا المنشور بواسطة أورسولا هيرملينك وماتيو لوريدان استنادًا إلى دراسات الأعمال التجارية التي أجراها مركز التجارة الدولية حول التدابير غير التعريفية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس.

يتوجه المؤلفان بالشكر إلى كل من مندر ميموني على إرشاداته في التحليل، وعبد اللطيف بن ذكري على تحضير الإحصاءات والمساهمات التحليلية، وأيضًا خيمراج رامفول وجوليا سبايز على المساهمات الإضافية. ويشكران أيضًا الأطراف المعنية والزملاء، بالأخص ليليا نيس، وعبد السلام عزوز، ومينا حسن، وكنزا لي مينتك، وساسكيا ماركس، وليونيل فونتاني، وهيلين لاسين على التعليقات والملاحظات القيمة.

يتقدم مركز التجارة الدولية بشكره إلى كل المتحدثين، والمناقشين، والمشاركين في اجتماع الطاولة المستديرة رفيع المستوى حول التدابير غير التعريفية، والذي تم عقده في تونس يومي 28 و29 إبريل عام 2014، لما ساهموا به من مقترحات وتوصيات ملموسة.

جدول المحتويات

iv.....	شكر وتقدير
vii.....	الاختصارات
viii.....	ملخص تنفيذي

1 الفصل الأول - نظرة إقليمية عامة

2.....	الاتفاقات التفضيلية المتداخلة
2.....	عدم تحويل التفضيلات التعريفية إلى تكامل إقليمي
2.....	هل تعيق التدابير غير التعريفية التجارة بين الدول العربية؟
2.....	الدراسات تشير إلى عوائق التجارة البينية

5 الفصل الثاني - نتائج دراسة التدابير غير التعريفية (NTM) في الدول العربية

6.....	الخلفية والمنهجية
8.....	لقطة من نتائج دراسة التدابير غير التعريفية

17 الفصل الثالث - جودة المنتج ومطابقته

18.....	تحديات التطابق مع اللوائح الفنية
20.....	اختبار المنتج والتصديق عليه
23.....	تسجيل المنتج وترخيص الاستيراد

25 الفصل الرابع - قواعد المنشأ وغيرها من التدابير المتعلقة بالتجارة

26.....	قواعد المنشأ
30.....	تدابير أخرى تتعلق بالتجارة

35 الفصل الخامس - التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

37.....	عدم وجود بنية تحتية ملائمة
37.....	عدم توفر الموظفين وضعف تدريبهم
37.....	عدم القدرة على التنبؤ وانعدام الشفافية
38.....	التسويق بشكل غير كاف بين الوكالات
38.....	إجراءات التخليص الجمركي طويلة وببيروقراطية ومكلفة

41 الفصل السادس - الاستنتاجات والتوصيات

42.....	الطاوله المستديرة رفيعة المستوى حول التدابير غير التعريفية
42.....	الشفافية - مشكلة واسعة الانتشار
44.....	شروط تقييم الجودة والمطابقة
46.....	التعامل مع التدابير المتعلقة بالتجارة
48.....	التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

53 الملاحق: مصادر البيانات والمراجع وقراءات أخرى

54.....	سلسلة منشورات مركز التجارة الدولية (ITC) حول التدابير غير التعريفية
---------	---

الجدول

- الجدول 1: دراسات التدابير غير التعريفية في المغرب، ومصر، ودولة فلسطين، وتونس 6
- الجدول 2: العوائق الإجرائية المؤثرة على الصادرات في الهيئات في البلد الأم وفي الدول العربية، بحسب النوع والمؤسسة 13
- الجدول 3: العوائق الإجرائية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية (NTM) الفنية التي بلغ عنها المصدرون حسب النوع والمؤسسة (الدول العربية فقط) 19
- الجدول 4: حدوث العوائق الإجرائية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية (NTM) غير الفنية التي بلغ عنها المصدرون حسب النوع والمؤسسة (الدول العربية فقط) 27

الأشكال

- الشكل 1: الاتفاقات التجارية التي تشمل دولاً عربية 3
- الشكل 2: حصة الاقتصادات موضوع الدراسة من إجمالي صادرات الدول العربية 7
- الشكل 3: تحليل حالات التدابير غير التعريفية المرهقة التي أبلغ عنها المصدرون في الدول العربية 9
- الشكل 4: التدابير غير التعريفية المرهقة مقابل نسبة التصدير 9
- الشكل 5: الصادرات الزراعية: التدابير غير التعريفية المرهقة التي تطبقها بلدان شريكة 10
- الشكل 6: الصادرات الصناعية: التدابير غير التعريفية المرهقة التي تطبقها بلدان شريكة 11
- الشكل 7: التدابير غير التعريفية المرهقة التي تُطبق داخل دولة المنشأ 11
- الشكل 8: لماذا تمثل التدابير غير التعريفية (NTM) عائقاً بالنسبة للمصدرين 12
- الشكل 9: أين يواجه المصدرون العوائق الإجرائية 12
- الشكل 10: التدابير غير التعريفية (NTM) الفنية المرهقة المطبقة في الدول العربية 18
- الشكل 11: التدابير غير التعريفية (NTM) غير الفنية المرهقة التي تفرضها الدول العربية على المصدرين 26
- الشكل 12: متطلبات الفحص المرهقة التي تطبقها الدول العربية على الصادرات من الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة كجزء من جميع التدابير غير التعريفية غير الفنية الواردة 36

الاختصارات

السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا	COMESA
الاتحاد الأوروبي	EU
اتفاقية تجارة حرة	FTA
منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى	GAFTA
نظام الأفضليات المعمم	GSP
مركز التجارة الدولية	ITC
الدول الأقل نموًا	LDC
التدابير غير التعريفية	NTM
منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية	OECD
باقي دول العالم	RoW
الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم	SME
تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية	SPS
العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة	TBT
مؤسسات دعم التجارة والاستثمار	TISI
منظمة التجارة العالمية	WTO

ملخص تنفيذي

أفكار تجارية

يقدم هذا التقرير مجموعة من الأفكار لدراسة تلك العقبات، عن طريق تبادل آراء المصدرين والمستوردين في المنطقة، ويقدم كذلك تحليل لأربع دراسات تجارية قام مركز التجارة الدولية بتنفيذها في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، موفراً للحكومات ملخصاً سريعاً عن الإجراءات التي تشكل تحديات جسيمة بالنسبة للشركات، والتي تعوقها من التجارة داخل المنطقة العربية وخارجها.

تصب تلك الدراسات تركيزها على التدابير غير التعريفية التي تفرضها الحكومات، إضافة إلى الإجراءات التي تجعل الامتثال لتلك التدابير أمراً صعباً، كما تركز أيضاً على أوجه القصور في بيئة الأعمال المرتبطة بالتجارة. وتمثل هذه الدراسات جزءاً من سلسلة مشروعات دراسة التدابير غير التعريفية في الدول النامية التي يقوم بها مركز التجارة الدولية، والتي صدر منها 34 تقريراً حتى الآن، ويعد هذا أول تقرير يبسط الضوء على الدراسات الخاصة بالدول في سياق إقليمي.

يمكن الاستفادة من الأفكار الواردة في هذا التقرير لتعزيز التجارة داخل المنطقة العربية، وبالأخص من خلال تلبية شروط الجودة، وإجراءات التخليص الجمركي، وتنفيذ الاتفاقيات التجارية. ويمكن أيضاً الاستفادة من نتائج هذه الدراسات للوقوف على التدابير القطاعية، والوطنية، والإقليمية التي تقلل من نفقات الامتثال عند تبادل السلع والخدمات عبر الحدود. تمت صياغة التوصيات الإقليمية الواردة في هذا التقرير استناداً إلى اجتماع طاولة مستديرة إقليمي رفيع المستوى حول التدابير غير التعريفية (تونس، أبريل 2014).

تم إجراء الدراسات المطلوبة بناءً على طلب الدول المعنية، باللغتين العربية والفرنسية من قِبل العاملين في مركز التجارة الدولية والمنظمات الشريكة. تم استخلاص هذه الدراسات من مجموعة نماذج تضم 11,662 شركة مسجلة في السجلات التجارية المحلية وقوائم عضوية لجمعيات أعمال ومؤسسات دعم للتجارة، إضافة إلى 1,921 مقابلة هاتفية و855 مقابلة شخصية مباشرة تم تنفيذها بشكل إجمالي. تساعد تلك الدراسات في الإجابة عن التساؤلات التالية: من الذين تأثروا بالتدابير غير التعريفية المرهقة، وما مدى تأثرهم؟ ما التدابير غير التعريفية التي يمكن اعتبارها تدابير مرهقة، ولماذا؟ ما العوائق الإجرائية التي يواجهها المصدرون أو المستوردون، وأين تكمن تلك العوائق؟

يعد التكامل الإقليمي أحد الركائز الرئيسية لتحسين فرص المشروعات التجارية، ومع تطور وسائل النقل ووسائل الاتصال الإلكترونية، أصبح من الأسهل بالنسبة للشركات الوصول إلى أسواق جديدة، وكذلك بالنسبة للمستهلك، حيث أصبحت القوة الشرائية في نمو.

هذا وقد دعمت الحكومات تلك الاتجاهات من خلال إبرام اتفاقيات التجارة التفضيلية في أقاليمها، وبالأخص في ظل أن وتيرة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف قد أخذت في التباطؤ. فقد قامت جميع البلدان، باستثناء بلدان قليلة، بالتوقيع على اتفاقيات التجارة التفضيلية في الأقاليم التي تنتمي إليها، هذا ما أدى إلى انعدام التعريف الجمركية في أغلب الأحيان أو انخفاضها بشكل كبير.

تنتج العوائق التجارية في كثير من الأحيان عن التدابير غير التعريفية (NTMs)، بل تتخطى التدابير التعريفية، مما يؤدي إلى تجزئة الأسواق بدرجة كبيرة. فعلى من يرغب بالتجارة عبر الحدود أن يخضع إلى الكثير من اللوائح الفنية والمعايير الخاصة بالمنتجات، بالإضافة إلى الإجراءات الجمركية. وتؤدي صعوبة الامتثال إلى الأنظمة والمعايير إلى الحد من التجارة الإقليمية، مما يسبب انخفاضاً في أداء الحكومات والشركات، وتقليصاً من فرص العمل بالنسبة للأفراد.

التحديات الإقليمية التي تعترض التجارة

تعتبر معدلات التجارة بين الدول العربية منخفضة بالمقارنة بالمناطق الأخرى، وتحمل السلع الأساسية والمنتجات الزراعية النسبة الأكبر من التجارة البيئية، وينخفض معدل التجارة الإقليمية في السلع التكنولوجية المتطورة عن الحد المتوسط.

ولتنوع التجارة وتعزيزها، وخاصة من قِبل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، ينبغي أن يدرك واضعو السياسات العقبات التي تحول دون الاستفادة من اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) وغيرها من الاتفاقيات الإقليمية.

لمحة عن نتائج الدراسة

- تؤثر التدابير غير التعريفية تأثيراً كبيراً على المصدرين بالدول العربية.
- لا تقي الاتفاقيات التجارية المتعلقة بالمعاملة التفضيلية في الأسواق من المشكلات المتعلقة بالتدابير غير التعريفية.
- تتحمل الدول العربية جزءاً كبيراً من المسؤولية عن الحالات التي تم الإبلاغ عنها بسبب اللوائح المرهقة بما لا يتناسب مع أهميتها كوجهة تصدير.
- تعد العوائق الإجرائية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية أصعب من تلك التدابير نفسها والتي تؤدي إلى زيادة تكاليف الامتثال.
- تشكل تدابير تقييم المطابقة وقواعد المنشأ تحدياً خاصاً.
- يواجه القطاع الخاص صعوبات في فهم شروط جودة المنتج والامتثال لها.
- تتفاقم صعوبة إجراءات الفحص والتصديق التي لا تتسم بالكفاءة بسبب عدم كفاية البنية التحتية.
- تمثل العوائق المحلية نسبة كبيرة من العوائق المبلغ عنها.

أنماط التدابير غير التعريفية الإقليمية

وهذه ليست مشكلة بالضرورة. فعلى سبيل المثال، فيما يخص التجارة مع الاتحاد الأوروبي، 6% فقط من مشكلات التدابير غير التعريفية كانت متعلقة بقواعد المنشأ. وعلى الرغم من ذلك، تبدو قواعد المنشأ أحد التحديات الكبرى في المنطقة.

تشتمل المشكلات التي يتكرر الإبلاغ عنها على عدم القدرة على منح معاملة تفضيلية، وعلى مشكلات اللغة، وعدم الكفاءة في إصدار شهادات المنشأ، ومشكلات معينة تتعلق بعبارة "صنع في فلسطين".

أبلغ العديد من المصدرين أنه لا يتم منح الشركات المعاملة التفضيلية ويتم إلزامها بدفع التعريفية، على الرغم من أمثالها لقواعد المنشأ المحددة بموجب بعض أو جميع الاتفاقيات التي تحكم التجارة بين دولتين عربيتين. تتمثل الاتفاقيات الرئيسية في اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) (اتفاقية التجارة التفضيلية الإقليمية التي تم إبرامها في عام 1997 بين أعضاء جامعة الدول العربية)، واتفاقية أعادير، والسوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا (COMESA).

التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

قد تكون السلطات الجمركية أهم هيئة لتسهيل التجارة.

تعمل تلك السلطات على تحقيق التوازن بين مهمة جمع الأرباح وجودة المنتج ومراقبة السلامة من جهة، وسلاسة إجراءات الاستيراد والتصدير من الجهة المقابلة. تشكل البنية التحتية غير الملائمة أحد أهم التحديات، بما في ذلك المساحات الضوئية القديمة، ومرافق التخزين مرتفعة التكلفة أو سيئة التجهيز أو غير المتوفرة.

هناك تحدٍ آخر يتمثل في توفر الموظفين وتدريبهم، فقد أبلغ المصدرون عن محدودية ساعات الخدمة ونقص عدد الموظفين المعنيين بتنفيذ عمليات الفحص والتخليص الجمركي. وأبلغ المصدرون أيضًا عن ضعف تدريب العاملين في الفحوصات، مما يؤدي إلى تلف المنتجات أثناء عمليات الفحص.

تتغير الإجراءات على نحو متكرر، بالإضافة إلى عدم القدرة على الوصول إلى معلومات التخليص الجمركي والوثائق المتعلقة به بما يكفي. وهنا تظهر العوائق والتأخيرات عندما تكون الشركات غير مستعدة للجمارك.

أبلغت الشركات أيضًا عن ضعف التنسيق والثقة بين الهيئات المختصة والدول.

النتيجة: يُنظر إلى إجراءات التخليص الجمركي على أنها طويلة، وبيروقراطية، وغير منظمة، ومكلفة.

تحديات أخرى تنتج عن التدابير غير التعريفية

تشتمل التحديات الأخرى تدابير التحكم الكمي (مثل التراخيص والحصص وغيرها)، والرسوم والضرائب، وتدابير التمويل (مثل شروط الدفع المتعلقة بالواردات أو القواعد المفروضة على التوزيع الرسمي للعملاء الأجانب). تمثل هذه التدابير مجتمعة نسبة 25% من تحديات التدابير غير التعريفية على المستوى الإقليمي، في حين أنها تمثل نسبة 13% في الدول التي تقع خارج هذه المنطقة.

وخارج المنطقة العربية، يعد سوق الاتحاد الأوروبي الأكثر فحوصًا للتحديات المتعلقة بتدابير التحكم الكمي المفروضة على المنتجات الزراعية. كذلك تعود صعوبة عمليات الفحوص قبل الشحن (5%) إلى عمليات الفحوص الإسرائيلية التي تخضع لها الصادرات الفلسطينية.

ضمن إطار الدراسات الأربعة، ذكرت 44% من الشركات التجارية (المصدرة والمستوردة) أنها تواجه تدابير غير تعريفية مرهقة داخل المنطقة وخارجها. تفرض نسبة كبيرة من التدابير غير التعريفية من قبل دولة المنشأ، وتتنوع بنسبة 24% للزراعة و21% للصناعة. ويتوافق ذلك مع النتائج التي توصل إليها مركز التجارة الدولية في دول ومناطق أخرى، مما يشير إلى أن الكثير من العوائق تنشأ من داخل دولة المنشأ نفسها.

ويعود سبب الاختلاف بين الحالات في الدول الأربع إلى اختلاف الأنماط التجارية. فتمشيًا مع هيكلها التجاري، أبلغت دولة المغرب عن تحديات متعلقة بالدول العربية أقل بكثير عن المعدل المتوسط، بينما أبلغت عن حالات أكثر تتعلق بالاتحاد الأوروبي (EU)، أما بالنسبة لمصر فالعكس صحيح. بالنسبة لدولة فلسطين، هناك حالات كثيرة تتعلق بالتدابير غير التعريفية التي تطبقها إسرائيل.

وقد اتضح أن نحو 37% من التدابير غير التعريفية المرهقة التي أبلغت عنها الشركات المصدرة للمنتجات الزراعية تُفرض من قبل الشركاء التجاريين في المنطقة، في حين أن 34% فقط من صادراتهم تذهب إلى الدول العربية. وفي قطاع الصناعة، ترتبط 47% من حالات التدابير غير التعريفية بلوائح الدول العربية، مقارنة بنسبة 16% فقط من صادراتها.

تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS) والعوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)

يرى المشاركون في الاستطلاع أن تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS) والعوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT) من أصعب التدابير غير التعريفية. يندرج أكثر من نصف (54%) حالات التدابير غير التعريفية التي تم الإبلاغ عنها ضمن هذه الفئة، التي تضم المتطلبات الفنية وتدابير تقييم المطابقة. تواجه الشركات عددًا أكبر من المشكلات فيما يتعلق بالامتثال لتدابير تقييم المطابقة في بلدان المنطقة مقارنة بالمتطلبات الفنية نفسها.

تشمل تحديات جودة المنتجات ومطابقتها ما يلي:

- قدرة القطاع الخاص المحدودة أو الضعيفة على الامتثال للمتطلبات الفنية،
- صعوبة شروط الملصقات والمتطلبات الكتابية،
- عدم كفاءة إجراءات الاختبار والتصديق،
- ارتفاع تكاليف التصديق،
- عدم الاعتراف بالشهادات وعدم موافقة المعايير،
- الافتقار إلى شفافية المعايير الأجنبية وإجراءات تقييم المطابقة،
- طول إجراءات تسجيل المنتج وترخيص الاستيراد.

قواعد المنشأ

تعتبر قواعد المنشأ أحد التحديات الكبرى التي تواجه المصدرين في المنطقة، وقد أرسدت الاتفاقيات الإقليمية والثنائية مبادئ الوصول إلى الأسواق المعفاة من التعريفية الجمركية. ولكي تستفيد الشركات من التفضيلات الجمركية، عليها أن تثبت منشأ منتجاتها، وبذلك خلصت الاتفاقيات التجارية إلى استبدال التعريفية الجمركية بالتدابير غير التعريفية.

ويشير ذلك إلى أن العديد من العقبات التي تعترض التجارة البيئية يمكن تقليلها عن طريق معالجة العقبات الإجرائية وتعزيز بيئة العمل؛ أي عن طريق تسهيل التجارة بدلاً من تغيير القواعد التجارية الأساسية.

توصيات

فيما يلي بعض التوصيات لمواجهة التحديات الإقليمية التي تعترض التجارة والمذكورة ضمن دراسات التدابير غير التعريفية.

وتشتمل هذه التوصيات، التوصيات الصادرة عن أحد اجتماعات الطاولة المستديرة الإقليمية في عام 2014 حول التدابير غير التعريفية بمشاركة وزارات التجارة، وهيئات المعايير، ووكالات الجمارك في 10 دول عربية، إضافة إلى منظمات إقليمية وجهات مانحة.

انتشار مشكلة عدم الشفافية

تعد عدم الشفافية مشكلة واسعة الانتشار حيث تم ذكرها من قبل المشاركين بالدراسة مرارًا.

تركز التوصيات على تحسين جمع البيانات، ونشر المعلومات، وبناء القدرات. وتمثل فيما يلي:

- نشر، وتحديث وتعميم الإجراءات الرسمية، والمواعيد النهائية، والرسوم وفترات الرد بالنسبة لجميع المؤسسات المشاركة في عملية الاستيراد والتصدير. وكذلك استخدام البوابات القائمة على الويب، والنشرات، ومكاتب الدعم وخطوط المساعدة الهاتفية، والتأكد من انتظام أيام العمل.
- اعتماد نظام تعقب وتتبع يشتمل على آليات تقديم الاستفسارات، بحيث تستطيع الشركات متابعة طلباتها وطلب استجابة رسمية في حال عدم احترام المواعيد النهائية.

من بين التدابير المتعلقة بالصادرات والمطبقة من قبل البلد الأم، في غالب الأحيان تكون الشركات معنية أكثر بالضرائب المفروضة على الصادرات، وشروط التسجيل والترخيص، وتصاريح التصدير.

تحسين بيئة الأعمال لتسهيل التجارة

لا تمثل معظم التدابير غير التعريفية إشكالية في حد ذاتها، خاصة بالنسبة إلى منتجات الصناعة، ولكن الإجراءات المتعلقة بها هي التي تزيد من صعوبة الامتثال لها. فعلى سبيل المثال، قد يلتزم أحد المصدرين بالحد المسموح به من المبيدات الحشرية، ولكنه يعجز عن إثبات ذلك لأن مختبر الفحص المعتمد مكلف جدًا أو بعيد. بالنسبة للصادرات الزراعية في بلدان المنطقة، لو أن الإجراءات كانت أكثر سلاسة، لما أبلغت الشركات عن ربع المشكلات، ولوجدت أن ثلثًا آخر من تلك الحالات أقل صعوبة.

أما بالنسبة للصناعة، فإن العوائق الإجرائية أكثر، حيث تمثل تقريبًا نصف المشكلات التي تم الإبلاغ عنها بخصوص التدابير غير التعريفية، والتي يتم تطبيقها من قبل الشركاء التجاريين الإقليميين، ويطبق ثلثها تقريبًا في بلد المنشأ.

كما تساهم بيئة الأعمال الوطنية في إحداث فرق. فقد تشتمل مشكلات بيئة الأعمال الوطنية على ما يلي:

- انعدام الأمن في الموانئ مما يعرض البضائع للسرقة،
- ضعف البنية التحتية للنقل،
- عدم كفاية المساحة في الناقلات الجوية اللازمة لنقل السلع مما يجعلها تتحاز لصالح الشركات الكبرى،
- الرشاوى،
- عدم وجود إجراءات إلكترونية،
- صعوبة الحصول على التمويل والمعلومات والاستشارات.

التوصيات الرئيسية

- **يبدأ الوصول إلى الأسواق في البلد الأم.** يبدأ الوصول إلى الأسواق في البلد الأم. ويتمثل الجانب الإيجابي في المشكلات الناشئة داخل البلد في إمكانية حلها بشكل أسهل مقارنة بتلك التي تحدث خارج نطاق السلطة القضائية للبلد أو المنطقة. وتؤكد نتائج الدراسة على حقيقة أن هناك مجالاً واسعاً للعمل على معالجة المشكلات التي تظهر قبل اجتياز الحدود والتي تواجهها الشركات عند اصطدامها بالتدابير بعد عبور الحدود.
- **تبسيط الإجراءات.** يمكن التغلب على الكثير من العوائق التي تعترض التجارة البيئية عن طريق تبسيط الإجراءات؛ أي عن طريق تسهيل التجارة بدلاً من تغيير اللوائح التجارية.
- **تنفيذ الاتفاقيات التجارية.** تدعم نتائج الدراسة الحكمة السائدة التي تقول بأن وجود السياسات، والقوانين، والاتفاقيات يختلف اختلافاً تاماً عن تنفيذها بشكل فعال. إن تنفيذ الاتفاقيات الحالية - بما في ذلك اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، واتفاقيات الاعتراف المتبادل، واتفاقية كيوتو المعدلة، واتفاقية تيسير التجارة الخاصة بمنظمة التجارة العالمية - قد يساعد في تسهيل التجارة ويقضي على الكثير من المشكلات التجارية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية.
- **الشفافية تعمل على تسهيل التجارة.** قد تكون الإجراءات أحياناً بالغة التعقيد وطويلة لأسباب وجيهة، ولكن ليس هنالك سبب وجيه يبرر عدم وضوح تلك الإجراءات أو عدم نشرها بشكل مناسب. يزيد توفير المعلومات من كفاءة الإجراءات وأيضاً يقلل من التكاليف التجارية، وذلك من خلال جعل المعاملات التجارية عبر الحدود أكثر قابلية للتنبؤ من حيث الوقت والتكلفة.
- **تطوير البنية التحتية لتحقيق معايير الجودة.** بينما يسعى العالم العربي إلى تحسين معايير جودة المنتجات لصالح العملاء، فإن مشكلات البنية التحتية المرتبطة بالتجارة البيئية ستزيد إذا لم يتم التصدي لها.
- **تدريب الشركات على مراقبة جودة المنتجات، وتعقبها، والمستندات ذات الصلة.** إن زيادة قدرة الشركات العربية على إنتاج منتجات فائقة الجودة، وتحسين عملية توثيق عمليات الإنتاج، ومنشأ المكونات والتكيب (التعقب)، أمر سيؤيد بالفائدة على التجارة عموماً داخل المنطقة وخارجها على حد سواء.

- علاج نقص المعلومات عن طريق إنشاء بوابة شاملة لتوفير المعلومات التجارية الإقليمية المتعلقة بشروط الوصول إلى السوق، واللوائح والإجراءات ذات الصلة في الدول العربية.
- بناء شبكة إقليمية لتبادل المعلومات والتنسيق مع مراكز الاستعلام الوطنية.
- إنتاج أدلة إرشادية للتصدير على المستوى الإقليمي تغطي شروط المصققات والعلامات على المنتجات وتعقبها، ومعايير الجودة والعمليات ذات الصلة، والإجراءات الجمركية.
- زيادة فرص التوافق بين الأعمال التجارية الإقليمية التي تقدمها مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI).

- تقديم تدريبات مستمرة ومتقدمة للقطاعين الخاص والعام حول الاتفاقيات التجارية الدولية.
- تعزيز الخدمات الاستشارية المقدمة من قبل مؤسسات دعم التجارة والاستثمار إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بالأخص تلك الموجودة في المناطق النائية.
- عقد جلسات تدريبية منتظمة حول إجراءات التصديق على المنتجات والتخليص الجمركي.

تحسين الإطار التنظيمي

- رفع الوعي وتعزيز تنفيذ الممارسات التنظيمية للسلع بشكل فعال، وتقييم التشريعات الوطنية المتعلقة بتدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS)، والعوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)، وإجراءات تقييم المطابقة المتعلقة في ضوء اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.
- دعم أفضل الممارسات الوطنية لمراقبة الأسواق، وضمان التنسيق الإقليمي، وإعداد آلية تنسيق تسري بين المؤسسات التنظيمية الوطنية، وجهات الفحص، ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار.

التعامل مع التدابير المتعلقة بالتجارة

من الصعب صياغة التوصيات المتعلقة بالسياسات التجارية، بما أن صلاحيتها تتوقف على الأولوية السياسية التي يتم منحها للتكامل التجاري الإقليمي.

كبدائية، يمكن للدول أن تعيد النظر في التدابير التي تفرضها على مصدريها، حيث ينبغي أن تتم هذه التسهيلات التجارية داخل البلد الأم بشكل مستقل عن التزامات الدول الشريكة. تشدد هذه التحديات على أهمية الشفافية والوصول إلى المعلومات المتعلقة بالتجارة، وينبغي أن يركز العمل على العوائق الإجرائية والبنية التحتية المخصصة لدعم التجارة، بالإضافة إلى القواعد والاتفاقيات التجارية.

تقليل العوائق الإجرائية

- الاستثمار في الأشخاص لتجنب تبديل الموظفين ومن ثم التقليل من التأخيرات الإدارية.
- الاستثمار في البنية التحتية المخصصة لدعم التجارة، والأخص في أنظمة تقديم المستندات والوثائق وتخزين المعلومات الإلكترونية، لتخفيف الأعباء الإدارية.
- تطبيق إجراءات التتبع السريع الخاصة بالشركات التي تصدر بشكل متكرر نفس المنتجات في غضون فترة زمنية قصيرة.
- تأسيس حوار مستمر بين القطاعين الخاص والعام من خلال اللجان الوطنية لتسهيل التجارة.
- تدعيم شبكات مؤسسات دعم التجارة والاستثمار وإيصالها إلى الشركات الصغيرة والمناطق النائية.
- تزويد مؤسسات دعم التجارة والاستثمار الإقليمية الكبرى بإمكانية الوصول إلى الأنظمة المخصصة، ومن ثم تعزيز قدرتها على الضغط من أجل تحسين بيئة الأعمال المحلية.
- معالجة قضايا البيئة التجارية على نطاق أوسع، بما في ذلك حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل التجاري، والخدمات المتعلقة بالتجارة والبنية التحتية لقطاع النقل والخدمات اللوجستية.

تبسيط شروط الجودة وتقييم المطابقة

هناك ثلاثة أنواع من التدابير التي تمثل إشكاليات على هذا الصعيد وهي: التصديق على المنتج، واختبار المنتج، والشروط المتعلقة بوضع المصققات على المنتج.

- تحديد القطاعات والمنتجات ذات الأولوية وذلك استناداً إلى قدرتها على تحفيز التكامل الإقليمي، وكذلك تركيز جهود وضع المعايير في البنية التحتية لتقييم المطابقة ضمن المجالات ذات الأولوية.
- مراجعة إستراتيجيات تقييم المطابقة وتوحيد المعايير على المستوى الإقليمي للتمكن من تحديد الثغرات، وكذلك تنسيق المواقف التفاوضية على المستوى الإقليمي بفعالية فيما يتعلق بعملية وضع المعايير الدولية.
- وضع قائمة بالمعايير الإقليمية وتقييمها مقارنة بالمعايير الدولية.
- تكثيف الجهود للتنسيق بين المعايير الوطنية والمتطلبات الفنية.
- مساعدة هيئات المعايير الوطنية والقطاع الخاص للمشاركة في وضع المعايير الإقليمية، وكذلك تقديم الدعم للجمعيات التجارية الخاصة بقطاعات بعينها، بما يتماشى مع أولويات التجارة البينية التي تم تحديدها.
- دراسة إجراءات تقييم المطابقة الوطنية، بما في ذلك إجراءات الاختبار، والتصديق، والفحص، وصياغة خارطة طريق للتنسيق الإقليمي، وكذلك تقييم الحاجة إلى الفحوص المخبرية وتوفرها بشكل عام وخاص وذلك للقطاعات ذات الأولوية.
- تقييم نماذج العمل في المختبرات، ويجب تحديد مختبرات مرجعية لتلبية احتياجات الاختبارات الإقليمية. كما يجب أيضاً تطوير البنية التحتية الفنية، ودعم اعتمادها، وتحسين إمكانية الوصول إليها في الخارج.
- تعزيز هيئات الفحص والتصديق الوطنية الرئيسية لكي تتوافق مع الشروط الدولية ومعايير الاعتماد.
- ضمان الاعتراف المتبادل بنتائج الاختبارات والتصديق لتجنب ازدواجية التكاليف، ومراجعة اتفاقيات الاعتراف المتبادل ومذكرات تقييم المطابقة لتحديد عقبات التنفيذ، ودعم الدول والمؤسسات في القضاء على هذه العقبات.

تسهيل تنفيذ الاتفاقيات القائمة

تفتقر المنطقة إلى آليات وطنية وإقليمية فعالة لمراقبة تنفيذ الاتفاقيات وحل المشكلات المتعلقة بالتنفيذ.

- إنشاء نظام للتنبيه إلى العوائق التجارية، عن طريق إنشاء مراكز استفسار أو مكاتب مساعدة للقطاع الخاص لمعالجة الشكاوى حول العقبات والعوائق التي تعترض التجارة البينية.
- تطوير القدرة على الاستفادة من الاتفاقيات التجارية القائمة.
- توضيح وتوحيد قواعد المنشأ وتنفيذ اتفاقية تيسير التجارة التابعة لمنظمة التجارة العالمية في جميع دول المنطقة والدول الأعضاء وغير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية على حد سواء.

العمل معاً على المستوى الإقليمي

- تقييم تدابير منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، والتي تحد من التجارة التفضيلية، وتطبيق بدائل أقل تشويهاً للتجارة.
- إغلاق الثغرات في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) وبناء تنظيم مؤسسي لصياغة، وتنفيذ، وتحسين مراقبة السياسات المشتركة. تحسين التنسيق الإقليمي للسياسات التجارية والتعاون الفني في مجال توحيد القواعد والإجراءات وآليات فض النزاعات، واستعراض دور المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي وإنشاء هيئات مخصصة لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

مساعدة الدول العربية الأقل نمواً

- تستطيع الدول العربية الأكثر تقدماً أن توفر المساعدة الفنية والمالية لتطوير قدرات الدول المجاورة لها في مجالات القواعد التجارية، والتخليص الجمركي، والبنية التحتية للتجارة.

تبسيط إجراءات التخليص الجمركي والرقابة على الحدود

تعتبر الإدارة الفعالة للمخاطر، والتخليص الجمركي غير الورقي، والاستفادة من قصص نجاح الدول الأخرى مهمة للغاية لتقليل الإجراءات الحدودية.

- مراجعة التشريعات الجمركية وتحسين البنية التحتية الجمركية، وتبسيط إجراءات الجمارك باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT).
- تعزيز الشراكة وتبادل المعلومات بين سلطات الجمارك داخل المنطقة وخارجها.
- تعزيز الموارد البشرية في السلطات الجمركية والمراكز الحدودية لتسريع عملية التخليص الجمركي، وتزويد مسؤولي الجمارك بالتدريبات المستمرة، مثلاً عن طريق التعاون مع منظمة الجمارك العالمية أو السلطات الجمركية في دول أخرى.
- التأسيس لتغيير ثقافي شامل، بحيث تعتبر سلطات الجمارك نفسها "نقطة ترحيب" وتفتخر بالدور الذي تلعبه في تحقيق الرفاهية الوطنية، والأمن، والتنمية الاقتصادية، والتكامل الإقليمي.

هيكل التقرير

يشتمل الفصل الأول على مقدمة عن السياق التجاري في المنطقة، ويحدد هذا الفصل الاتفاقيات التفضيلية المتشابكة ودور التفضيلات الجمركية، والتدابير غير التعريفية، وعوائق التجارة البينية الأخرى التي كشفتها الدراسات.

يضم الفصل الثاني نظرة سريعة على نتائج الدراسة.

تلخص الفصول من الثالث إلى الخامس العوائق والعقبات الموجودة في ثلاثة مجالات رئيسية وهي: جودة المنتجات ومطابقتها، وقواعد المنشأ والتدابير الأخرى المتعلقة بالتجارة؛ والتخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية، وتم إدراج الاستنتاجات في الفصل السادس الذي يلخص التوصيات التي خلص إليها اجتماع الطاولة المستديرة في تونس.



نظرة إقليمية عامة

- 2 الاتفاقات التفضيلية المتداخلة
- 2 عدم تحويل التفضيلات التعريفية إلى تكامل إقليمي
- 2 هل تعيق التدابير غير التعريفية التجارة بين الدول العربية؟
- 2 الدراسات تشير إلى عوائق التجارة البينية

نظرة إقليمية عامة

عدم تحويل التفضيلات التعريفية إلى تكامل إقليمي

رغم الاستغناء عن التعريفات الجمركية بشكل كبير منذ منتصف تسعينيات القرن العشرين، نتيجة للاتفاقيات الثنائية، فإن التكامل الإقليمي لم يلحق بهذا الركب. نتيجة لذلك، تعد معدلات التجارة بين الدول العربية منخفضة بالمقارنة مع المناطق الأخرى، وتحل السلع الأساسية والمنتجات الزراعية النسبة الأكبر من حصص التجارة البينية.

على النقيض، تشهد السلع التكنولوجية المتطورة حصصاً أقل من المعدل العام في التجارة بين الدول العربية، ولكن تعد السلع التكنولوجية من بين السلع المتداولة بكثافة مع الاتحاد الأوروبي.

هل تعيق التدابير غير التعريفية التجارة بين الدول العربية؟

أصبحت العوائق التجارية الناتجة عن التدابير غير التعريفية أكثر أهمية في السياق العالمي للأسواق المفتوحة والتعريفات الجمركية المنخفضة. فعلى الشركات المصدرة التي تسعى للوصول إلى أسواق أجنبية وشركات مستوردة للمنتجات أن تتكيف مع عدد كبير من الشروط، من بينها المتطلبات الفنية، ومعايير المنتج، والإجراءات الجمركية. تتنوع التدابير غير التعريفية بتنوع المنتجات، والقطاعات، والدول، كما أنها من الممكن أن تتغير بسرعة. لا تنطوي غالبية هذه المتطلبات على أهداف وقائية، ولكنها تهدف إلى حماية الصحة العامة والبيئة والظروف الاجتماعية أو العمالية. على الرغم من ذلك، أحياناً يصعب امتثال الشركات لها، خاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME).

الدراسات تشير إلى عوائق التجارة البينية

يقدم هذا المنشور أدلة مبنية على الدراسات التجارية التي يقوم بها مركز التجارة الدولية ضمن برنامج التدابير غير التعريفية الخاص به. تعزز نتائج الدراسة، استناداً إلى خبرة ودراية شركات التصدير والاستيراد في التعامل مع التدابير غير التعريفية، القدرة على فهم معنى وتأثير التدابير غير التعريفية التي بطبيعتها يصعب حصرها. تحدد نتائج الدراسة على مستوى المنتج، والقطاع، والبلد الشريك، العقبات الشائعة التي تواجهها الشركات عند الامتثال للتدابير غير التعريفية، وتحدد أيضاً العوائق المحتملة للإمكانات والقدرات الفنية المرتبطة بالامتثال للوائح، وإظهار الامتثال على المستوى الوطني.

قامت جميع البلدان باستثناء بلدان قليلة بالتوقيع على اتفاقيات التجارة التفضيلية في الأقاليم التي تنتمي إليها. بالرغم من ذلك، لم ترتفع معدلات التجارة بين جميع الدول، فلا تزال هناك عقبات تتخطى التدابير التعريفية مما يؤدي إلى تجزئة الأسواق بدرجة كبيرة. يتجاهل هذا التوجه فرص التجارة الإقليمية، وهو ما يعني ضياع فرص الحكومات والشركات، وضياع فرص العمل بالنسبة للأفراد.

يمثل تحديد العوائق الرئيسية التي تعترض التكامل الإقليمي أولى الخطوات الحاسمة في طريق نجاح اتفاقيات التجارة التفضيلية الإقليمية، ويتناول هذا المنشور التكامل الإقليمي في الدول العربية ويهدف إلى إفاة المحادثات المستمرة حول إمكانيات تحقيق تكامل اقتصادي أقوى.

ويعتمد هذا المنشور على لمحات من دراسات شاملة لآراء المستوردين والمصدرين حول التدابير غير التعريفية والتي نُفذت في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس ضمن برنامج التدابير غير التعريفية (NTM) التابع لمركز التجارة الدولية (ITC) لتحديد العوائق التي تعترض التجارة في المنطقة. تمثل الفصول من الثاني إلى الخامس ملخص لاجتماع الطاولة المستديرة رفيع المستوى حول التدابير غير التعريفية الذي تم عقده في تونس خلال يومي 28 و 29 إبريل من عام 2014.

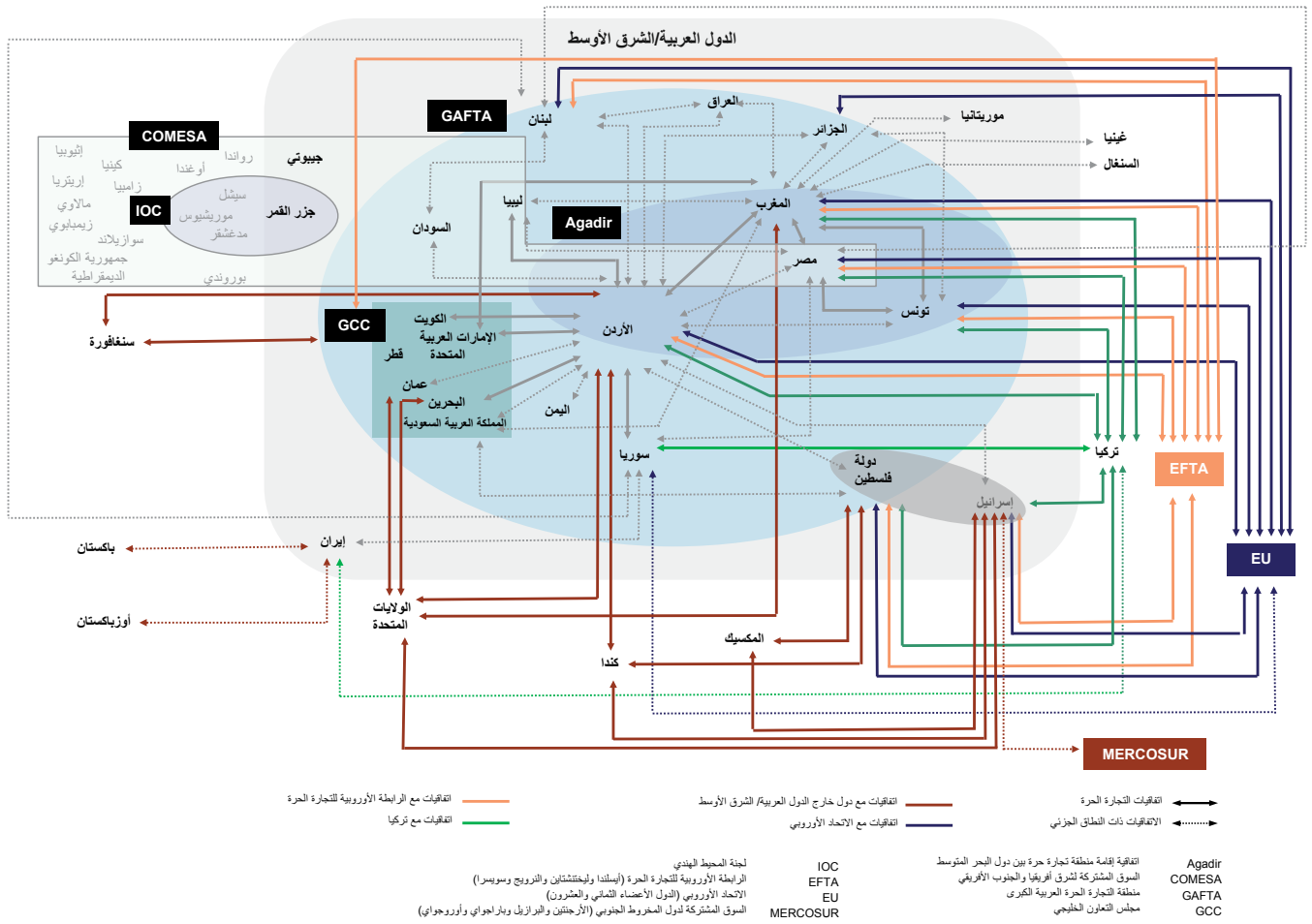
الاتفاقيات التفضيلية المتداخلة

برغم الجهود المستمرة لوقف التعريفات الجمركية وتوقيع الاتفاقيات التفضيلية وتنفيذها، يعد التكامل التجاري الإقليمي بين الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية ضعيفاً مقارنةً بالأسواق المشتركة الأخرى، مثل الاتحاد الأوروبي (EU) ورابطة دول جنوب شرق آسيا (ASEAN).

وقعت الدول العربية العديد من الاتفاقيات التجارية المتعلقة بالوصول التفضيلي إلى الأسواق ولكن الكثير من هذه الاتفاقيات يتداخل مع بعضها بعضاً (الشكل 1). تتألف منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) من جميع أعضاء جامعة الدول العربية، باستثناء جزر القمر، وجيبوتي، وموريتانيا، والصومال.

ضمن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تشكل دول الخليج الست "مجلس التعاون الخليجي"، بينما تمثل مصر، والأردن، والمغرب، وتونس، أطرافاً في اتفاقية أعادير لإقامة منطقة تجارية حرة على البحر الأبيض المتوسط. ما زال هناك عدد من الاتفاقيات الإقليمية والثنائية بين الدول العربية والتي تم تنفيذ أكثرها قبل عقد اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وبرغم حلول اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى محل هذه الاتفاقيات من حيث المبدأ، فربما لا يزال يتم استخدامها من أجل التجارة التفضيلية، على الأخص عندما تخالف قواعد المنشأ تلك التي تنص عليها اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA).

الشكل 1: الاتفاقات التجارية التي تشمل دولاً عربية



ملاحظة: وفقاً لمعلومات مركز التجارة الدولية، يعكس هذا الشكل الوضع اعتباراً من أكتوبر 2015. يوضح الشكل الاتفاقيات التي تم تنفيذها والمعنية بتجارة البضائع فقط. يختلف عدد وقائمة المنتجات التي تُمنح التفضيلات من دولة/إقليم إلى دولة/إقليم آخر. تظهر في الشكل الاتفاقيات ذات التفضيلات المتبادلة فقط. ربما تُمنح الدول الموضحة في الشكل تعريفات جمركية تفضيلية ناتجة عن أنظمة تجارية، مثل النظام المعمم للمزايا (GSP)، أي من الدول التي توفر تعريفات جمركية تفضيلية غير متبادلة للدول النامية والدول الأقل نمواً.

نفذ برنامج التدابير غير التعريفية التابع لمركز التجارة الدولية الدراسات في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس بين عامي 2010 و 2012. (ومن المتوقع أن يتم إجراء دراسات إضافية في المنطقة تحت رعاية مبادرة المعونة من أجل التجارة للدول العربية التي بدأت في عام 2015). رغم أن نتائج الدراسات الأربعة لا تمثل المنطقة العربية كاملةً، فإنها تطرح أفكاراً حول العوائق التي أبلغ عنها المصدرون فيما يتعلق بالتجارة مع دول عربية أخرى.

يقوم هذا المنشور بتحليل عقبات التدابير غير التعريفية التي تعرّض التجارة بين الدول العربية في ثلاثة مجالات رئيسية:

- جودة المنتجات ومطابقتها.
- قواعد المنشأ والتدابير الأخرى المتعلقة بالتجارة.
- التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية.



نتائج دراسة التدابير غير التعريفية (NTM) في الدول العربية

6.....الخلفية والمنهجية

8.....لمحة عن نتائج دراسة التدابير غير التعريفية

نتائج دراسة التدابير غير التعريفية (NTM) في الدول العربية

- تغطي دراسات التدابير غير التعريفية التي أجراها مركز التجارة الدولية مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس. تعكس النتائج وجهة نظر القطاع الخاص في عوائق التجارة المرتبطة بالتدابير غير التعريفية، وتطرح نقطة انطلاق لمناقشة إجراءات ملموسة من شأنها تخفيض تكاليف التجارة.
- تم تنفيذ الدراسة في دولة فلسطين بواسطة مركز التجارة الفلسطيني (PalTrade)، ومنظمة ترويج التجارة الوطنية، كجزء من المشروع الذي تموله كندا (مشروع تنمية الصادرات الفلسطينية في الضفة الغربية). في سياق هذا المشروع، تقرر التركيز على أنشطة التصدير فقط. تغطي دراسات التدابير غير التعريفية التي أجراها مركز التجارة الدولية في الدول الأخرى جوانب الاستيراد والتصدير. احتوى الاستطلاع على قسم إضافي للأسئلة حول عضوية وخدمات مركز التجارة الفلسطيني (PalTrade)، والذي قام بقيم احتياجات أنشطة المشروع الأخرى. تم تعديل المنهجية العامة لإجراء المقابلات، فعلى عكس العملية ذات المرحلتين التي جرت في الدول الأخرى، والتي تتكون من مقابلات هاتفية تليها مقابلات وجهاً لوجه، أجريت جميع المقابلات وجهاً لوجه. فقد تم الاتصال تقريباً بجميع مؤسسات التصدير النشطة (حيث أرادت 239 شركة من أصل 513 الإجابة عن الأسئلة المتعلقة بالتدابير غير التعريفية) وبهذا يتجاوز حجم العينة متطلبات التمثيل.
- في تونس، تم تقسيم مقابلات الشركات إلى فترتين زمنيتين مختلفتين لأسباب لوجستية وسياسية. تمت مقابلة الشركات المصدرة للمنتجات الزراعية في عام 2011، بينما تمت مقابلة الشركات التي تتاجر في المنتجات الصناعية في عام 2012. ورغم فارق الوقت، لم تختلف النتائج بشكل كبير عن الدول التي تم إجراء المقابلات بها في فترة زمنية واحدة.

الخلفية والمنهجية

تمثل الدراسات الأربعة المبينة في (الجدول 1) جزءاً من سلسلة الدراسات التي أجريت في أكثر من 34 دولة ضمن برنامج مركز التجارة الدولية حول التدابير غير التعريفية، والتمويل بصفة أساسية من قبل إدارة المملكة المتحدة للتنمية الدولية (DFID)¹. تعتمد عملية الدراسة وتحليل نتائجها على منهجية عامة²، مع إجراء تعديلات لملاءمة خصوصيات كل دولة.

- تمت ترجمة مادة الدراسة، بما في ذلك الاستطلاعات وتصنيف التدابير غير التعريفية، إلى اللغة العربية، وأجريت المقابلات باللغة العربية أو الفرنسية.
- أجريت الدراسة في مصر بعد أشهر قليلة من اندلاع ثورة يناير 2011 وتم سؤال الشركات عن أنشطة التصدير والاستيراد التي قاموا بها خلال آخر اثني عشر شهراً، ومن ثم تغطي نتائج الدراسة الفترة قبل تغيير الحكومة وبعده. لم تختلف نتائج الدراسة في مصر بشكل كبير عنها في الدول الأخرى مما يدل على أن عدم الاستقرار السياسي في الدولة لم يكن له سوى تأثير محدود على الدراسة.

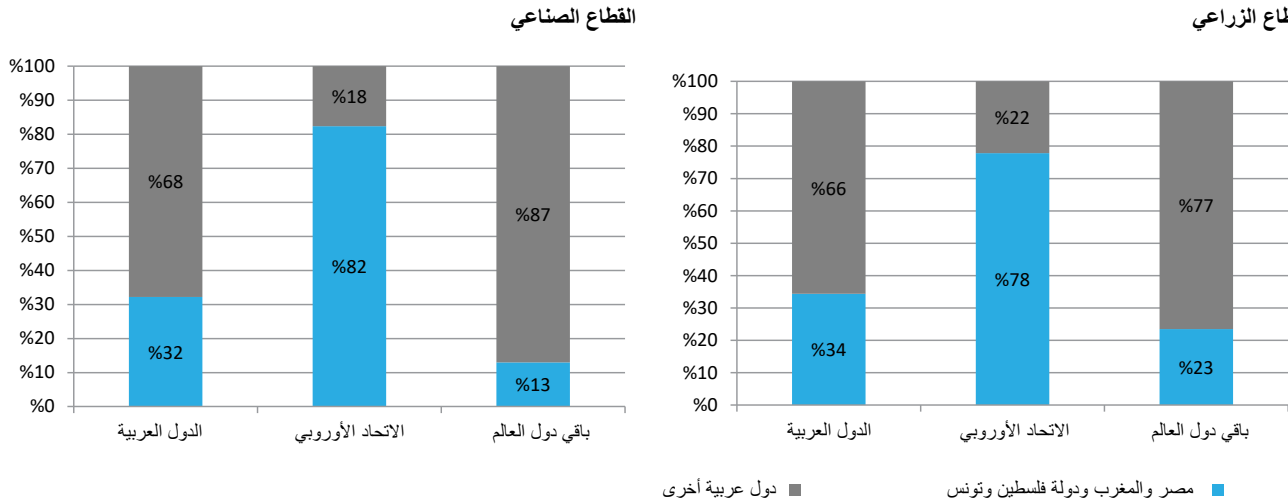
الجدول 1: دراسات التدابير غير التعريفية في المغرب، ومصر، ودولة فلسطين، وتونس

عدد المقابلات		إجمالي عدد الشركات التي اشتملتها العينة	فترة المقابلة	المنظمة التي أجرت الدراسة	الدولة
وجهاً لوجه	المقابلات الهاتفية				
256	794	3,264	من أبريل 2010 إلى فبراير 2011	شركة LMS-CSA للتسويق واستطلاعات الرأي	المغرب
189	869	3,017	من مايو إلى نوفمبر 2011	الشركة العالمية لتنمية الصادرات – إكسبوفرون	مصر
239	n.a.	513	من ديسمبر 2011 إلى مارس 2012	مركز التجارة الفلسطيني (PalTrade)	دولة فلسطين
171	258	4,868	من يوليو إلى أغسطس 2011 ومن يوليو إلى أكتوبر 2012	جامعة قرطاج، تونس	تونس

1 يمكن الحصول على مزيد من المعلومات حول برنامج مركز التجارة الدولية لدراسة التدابير غير التعريفية على الرابط التالي: www.intracen.org/ntm.

2 للحصول على مزيد من المعلومات حول منهجية الدراسات وتحليل نتائجها، انظر "مركز التجارة الدولية (2015)، العوائق غير المرئية أمام التجارة - تجربة الشركات للتدابير غير التعريفية"، على الرابط: www.intracen.org/publications/ntm (تم الوصول إليه في 15 سبتمبر 2015).

الشكل 2: حصة الاقتصادات موضوع الدراسة من إجمالي صادرات الدول العربية



■ دول عربية أخرى

■ مصر والمغرب ودولة فلسطين وتونس

المصدر: حسابات مركز التجارة الدولية استناداً إلى بيانات خريطة التجارة لمركز التجارة الدولية عن عام 2013.

تمثل صادرات الاقتصادات الأربعة موضوع الدراسة من المنتجات الزراعية إلى الاتحاد الأوروبي 78% من إجمالي صادرات جميع الدول العربية من المنتجات الزراعية المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي. وتمثل صادرات هذه الدول أيضاً 32% من الصادرات الصناعية في المنطقة العربية: ملاحظات: تستنتج المعادن والأسلحة من إجمالي الصادرات.

■ أين تحدث المشكلة؟

على سبيل المثال، داخل البلد الأم أم في البلد الشريك، وفي المؤسسات أو الهيئات المعنية.

تقدم الدراسات تحليلاً لوجهة نظر القطاع الخاص حول عوائق التجارة المتعلقة بالتدابير غير التعريفية بهدف تحديد إجراءات فاعلة تمكن الدول من تحقيق مزيد من الكفاءة في عملية التصدير وتخفيض تكاليف التجارة. يقدم التحليل رؤية حول الأسئلة التالية:

تطرح الفصول التالية رؤية الدراسة حول العقبات التي تعترض التجارة في الدول العربية. برغم أن غالبية صادرات هذه الاقتصادات موجهة بشكل كبير إلى الاتحاد الأوروبي، تمثل التجارة البينية حصة كبيرة – نحو الثلث – من الصادرات بين الدول العربية، باستثناء المعادن والأسلحة (الشكل 2). لذلك تمثل النتائج مساهمة مهمة في النقاشات المستمرة حول تحقيق تكامل أفضل بين الدول العربية والقضاء على عوائق التجارة البينية.

ولتبسيط الأمور، يركز التحليل على آراء المصدرين، وفي بعض الأحيان أيضاً، تستكمل الآراء بأفكار وأدلة قولية مقتبسة من المقابلات التي تمت مع المصدرين، ولكن دون اللجوء إلى تحليل شامل للبيانات.³ بالنسبة لأسئلة البحث المذكورة أعلاه، يركز هذا المنشور على آخر أربعة أسئلة منها، ودون الخوض في مناقشة تفصيلية حول تأثير التدابير غير التعريفية المرهقة على اختلافات القطاع، أو المنتج، أو الشركة.⁴

■ من المتأثرون بالتدابير غير التعريفية المرهقة، وما مدى تأثيرهم؟ القطاعات، والمنتجات، وأنواع الشركات (من حيث كونها مملوكة لرجال أو لنساء، الحجم، المنطقة)، والدول الشريكة، ونوع التدفق التجاري (تصدير/ استيراد).

■ لماذا تمثل التدابير غير التعريفية أمراً شاقاً؟ اللوائح الصارمة، أم العوائق الإجرائية، أم كلاهما.

■ ما التدابير غير التعريفية التي يمكن اعتبارها تدابير شاقاً؟ على سبيل المثال، المتطلبات الفنية، وتقييم المطابقة، وقواعد المنشأ، وعمليات الفحص.

■ ما العوائق الإجرائية التي يواجهها المصدرون أو المستوردون؟ على سبيل المثال، التأخيرات ومشكلات الاعتراف بالشهادات.

3 تتوفر البيانات المتعلقة بآراء المصدرين بالنسبة لمصر والمغرب، وتونس. أما بالنسبة لدولة فلسطين، ركزت الدراسة على المصدرين فقط.

4 يتوفر المزيد من التفاصيل عن كل اقتصاد في تقارير دراسة التدابير غير التعريفية ذات الصلة. يمكن الوصول إلى ثلاثة من هذه التقارير من خلال الرابط www.intracen.org/publications/ntm. سيضاف التقرير الخاص بمصر لاحقاً. يمكن مراجعة نتائج الدراسة حول التدابير غير التعريفية من خلال الرابط www.ntmsurvey.org.

لقطة من نتائج دراسة التدابير غير التعريفية

لمحة عن نتائج دراسة التدابير غير التعريفية

- تؤثر التدابير غير التعريفية تأثيرًا كبيرًا على المصدرين بالدول العربية.
- تشكل التدابير المطبقة إقليميًا حصة كبيرة من التدابير غير التعريفية المرهقة.
- يصعب للغاية التعامل مع تدابير تقييم المطابقة وقواعد المنشأ.
- تزيد مشكلات إجراءات التصدير في الدولة المصدرة من تقاوم العوائق التجارية القائمة.
- تعد العوائق الإجرائية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية أصعب من تلك التدابير نفسها، والتي تؤدي إلى زيادة تكاليف الامتثال.
- تشكل العقوبات المحلية ممثلة في "المشكلات التي تظهر قبل اجتياز الحدود إلى جانب التدابير المتخذة بعد عبور الحدود" نصيبًا كبيرًا من العقوبات المُبلَغ عنها.

الكثير من التدابير غير التعريفية المرهقة بين شركاء التجارة الإقليمية

لإلقاء المزيد من الضوء على صعوبة التجارة الإقليمية، يلخص الشكل 3 أدناه مصدر التدابير غير التعريفية الصعبة التي أبلغت عنها الشركات المصدرة في الدول العربية. تُطبق بلد المنشأ حصة كبيرة من التدابير غير التعريفية الصعبة التي تؤثر على الصادرات الزراعية والصناعية، بنسبة 24% و 21% على التوالي. ويتوافق ذلك مع النتائج التي توصل إليها مركز التجارة الدولية في دول ومناطق أخرى، مما يشير إلى أن الكثير من العوائق تنشأ من داخل دولة المنشأ نفسها.

ومن ثم لا تقي الاتفاقيات التجارية المتعلقة بالوصول التفضيلي إلى الأسواق من المشكلات المتعلقة بالتدابير غير التعريفية، فقد ذكر أن غالبية التدابير غير التعريفية المرهقة في الاقتصادات الأربعة تُفرض عن طريق الدول الشريكة، على الأخص الدول العربية ودول الاتحاد الأوروبي، برغم اتفاقيات التجارة الحرة القائمة.

في الزراعة، ارتبطت حالات أكثر من التدابير غير التعريفية بالاتحاد الأوروبي من ارتباطها بدول عربية (32% مقابل 28%؛ الشكل 3، جهة اليمين). بينما في الصناعة، تمثل الحالات المتعلقة بدول عربية نسبة أكبر (37% مقابل 15% للاتحاد الأوروبي؛ الشكل 3، جهة اليسار). بالنسبة للصناعة، غالبًا ما تكون الدول الشريكة من خارج العالم العربي، والتي تطبق تدابير غير تعريفية مرهقة، دولاً ليست أعضاء في الاتحاد الأوروبي، مثل كندا، وإسرائيل، وكينيا، وسويسرا، والولايات المتحدة.

تمثل هذا الأشكال المتوسط المُرجح، ولكن هناك اختلافات بين الاقتصادات الأربعة. تماشيًا مع هيكلها التجاري، أبلغت دولة المغرب عن تحديات متعلقة بدول عربية بما يقل بكثير عن المعدل المتوسط، بينما أبلغت عن حالات أكثر نسبيًا تتعلق بالاتحاد الأوروبي (EU)، أما بالنسبة لمصر فالعكس صحيح. أما فيما يخص دولة فلسطين، يزيد عدد الحالات المتعلقة بالتدابير غير التعريفية التي تطبقها دولة إسرائيل (التي يتم اعتبارها جزءًا من باقي دول العالم) عن المعدل المتوسط. يُستنتج ذلك من العينة المأخوذة من دراسات التدابير غير التعريفية المرتبطة ارتباطًا وثيقًا بالنمط التجاري

تأثير التدابير غير التعريفية على المصدرين في الدول العربية

تستعد الكثير من الشركات حول العالم استعدادًا جيدًا للتعامل مع التدابير غير التعريفية، فالخبرة وحجم الشركة بلعبان دورًا مهمًا، كذلك بالنسبة للمنتجات المصدرة والمستوردة، والدول التي تتعامل معها الشركات، فلا تجد جميع الشركات صعوبة في الامتثال للتدابير غير التعريفية. تحدد منهجية دراسة مركز التجارة الدولية للتدابير غير التعريفية في المقابلة الأولية إذا ما كانت الشركة متأثرة بالتدابير غير التعريفية المرهقة بالفعل أم لا. تحدد المقابلات الأولية، التي يتم إجراءها غالبًا عن طريق الهاتف، الشركات المتأثرة بالفعل وتدعوها للمشاركة في مقابلات المتابعة وجهاً لوجه، للتمكن من فهم طبيعة المشاكل التي تواجهها.

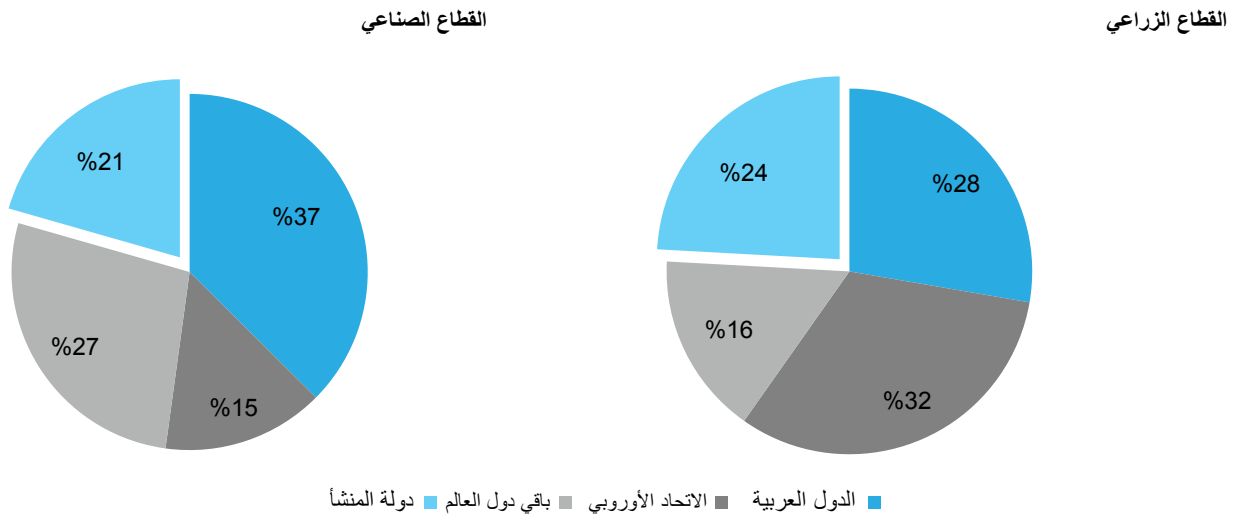
في الدول العربية الأربعة التي شملتها الدراسة، ذكرت 44% من إجمالي الشركات التجارية (المصدرة والمستوردة) أنها تواجه تدابير غير تعريفية مرهقة، بما يشتمل على التدابير المطبقة داخل المنطقة العربية وخارجها. وتقل هذه النسبة عنها في الدول الأفريقية، حيث أبلغت 73% (غرب أفريقيا⁵) و 64% (شرق أفريقيا⁶) من الشركات عن تعرضها لصعوبات متعلقة بالتدابير غير التعريفية. مع ذلك، يجب توخي الحذر عند مقارنة مدى تأثير الدول والمناطق، نظرًا للاختلافات الوطنية في إجراء الدراسات. من المهم أيضًا النظر إلى الاختلافات الثقافية في الاستجابة للدراسة بعين الاعتبار، مثل رغبة الشركات في الكشف عن صعوبات العمل التجاري، خاصة تلك المتعلقة بهيئات حكومية محلية.

علاوة على ذلك، تشرح نسبة الشركات المتأثرة القليل حول صعوبة التجارة بين الدول العربية، والتي قد تكون أكثر تعقيدًا بكثير من التأثير الإجمالي الذي تشير إليه نسبة 44% من الشركات.

5 أجريت الدراسات في غرب أفريقيا في بوركينا فاسو وكوت ديفوار وغينيا والسنغال.

6 أما في شرق أفريقيا، فقد أجريت في كينيا ومدغشقر وملاوي وموريشيوس ورواندا وجمهورية تنزانيا المتحدة.

الشكل 3: تحليل حالات التدابير غير التعريفية المرهقة التي أبلغ عنها المصدرون في الدول العربية



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية (NTM) أجراها مركز التجارة الدولية (ITC) في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013. توضح هذه الرسوم البيانية أن 28% من التدابير غير التعريفية التي أبلغ عنها مصدرو المنتجات الزراعية تتعلق بالتدابير التي تطبقها الدول العربية، بينما تأتي 15% من التدابير غير التعريفية المرهقة على الصادرات الصناعية من دول الاتحاد الأوروبي.

لكل دولة، ومن ثم تنتج علاقة بين حصص التصدير وعدد حالات التدابير غير التعريفية (للقطاعين والدول الشريكة).

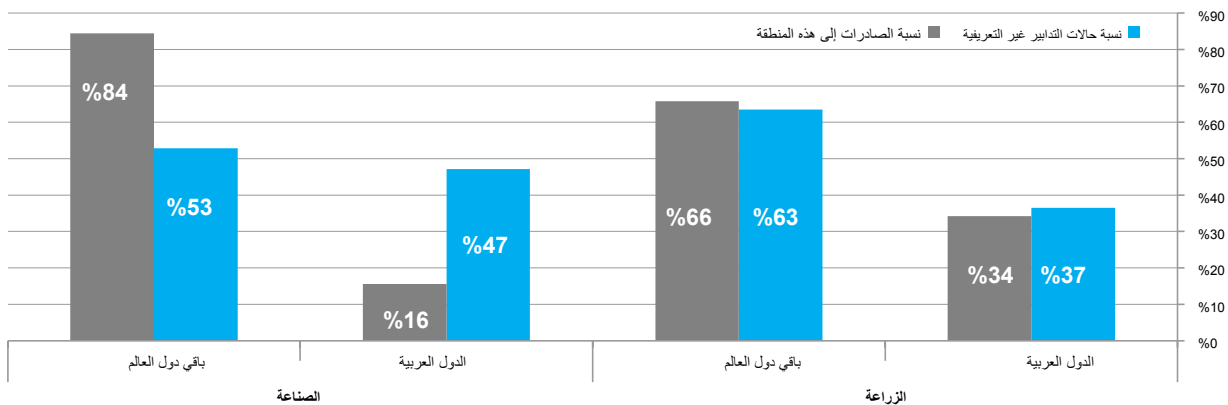
16% فقط من الصادرات إلى دول عربية أخرى، ولكن تتعلق نصف حالات التدابير غير التعريفية المبلغ عنها بالتدابير التي تطبقها الدول الشريكة داخل المنطقة. على النقيض، يسهل الوصول نسبياً إلى دول أخرى، تحديداً في سوق الاتحاد الأوروبي.

من أجل تقييم الصعوبات التي تواجه مجموعات مختلفة من الشركاء التجاريين، يجب وضع مشكلات التدابير غير التعريفية المبلغ عنها في سياق تجاري. فيوضح الشكل رقم 4 حالات التدابير غير التعريفية مقابل حصة الصادرات بواسطة المنطقة الشريكة. إذا تجاوز السابق اللاحق، يمكن أن يقال إن السوق المستهدف يصعب الوصول إليه نسبياً. يظهر الشكل أنه استناداً إلى أهميتها كجهة تصديرية، تتحمل الدول العربية مسؤولية النسبة غير الملائمة لتلك الحالات المبلغ عنها، والمتعلقة باللوائح المرهقة. ينطبق ذلك بصورة خاصة على قطاع الصناعة، حيث توجّه

من أجل تقييم الصعوبات التي تواجه مجموعات مختلفة من الشركاء التجاريين، يجب وضع مشكلات التدابير غير التعريفية المبلغ عنها في سياق تجاري. فيوضح الشكل رقم 4 حالات التدابير غير التعريفية مقابل حصة الصادرات بواسطة المنطقة الشريكة. إذا تجاوز السابق اللاحق، يمكن أن يقال إن السوق المستهدف يصعب الوصول إليه نسبياً. يظهر الشكل أنه استناداً إلى أهميتها كجهة تصديرية، تتحمل الدول العربية مسؤولية النسبة غير الملائمة لتلك الحالات المبلغ عنها، والمتعلقة باللوائح المرهقة. ينطبق ذلك بصورة خاصة على قطاع الصناعة، حيث توجّه

من أجل تقييم الصعوبات التي تواجه مجموعات مختلفة من الشركاء التجاريين، يجب وضع مشكلات التدابير غير التعريفية المبلغ عنها في سياق تجاري. فيوضح الشكل رقم 4 حالات التدابير غير التعريفية مقابل حصة الصادرات بواسطة المنطقة الشريكة. إذا تجاوز السابق اللاحق، يمكن أن يقال إن السوق المستهدف يصعب الوصول إليه نسبياً. يظهر الشكل أنه استناداً إلى أهميتها كجهة تصديرية، تتحمل الدول العربية مسؤولية النسبة غير الملائمة لتلك الحالات المبلغ عنها، والمتعلقة باللوائح المرهقة. ينطبق ذلك بصورة خاصة على قطاع الصناعة، حيث توجّه

الشكل 4: التدابير غير التعريفية المرهقة مقابل نسبة التصدير

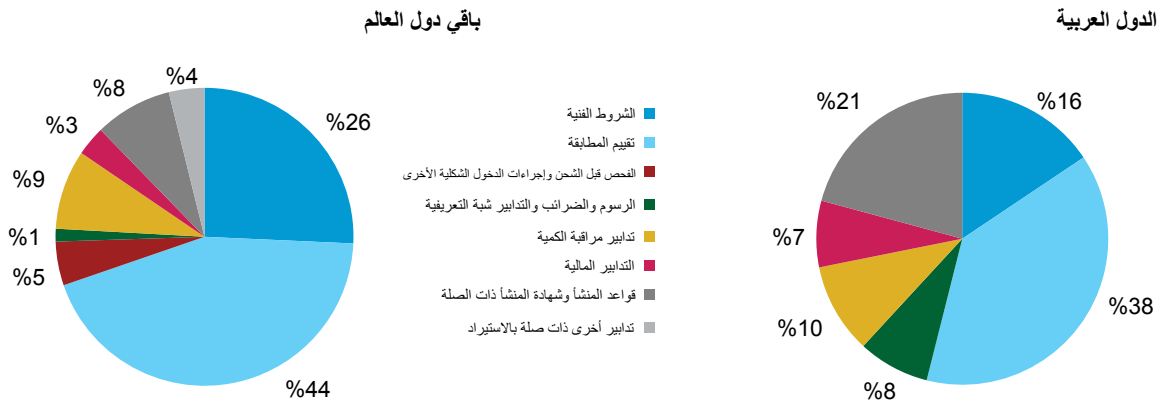


المصدر: دراسات مركز التجارة الدولية حول التدابير غير التعريفية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس من عام 2010 إلى عام 2013؛ وحسابات فريق عمل مركز التجارة الدولية استناداً إلى بيانات خريطة التجارة لعام 2013.

يظهر الشكل أن نحو 37% من التدابير غير التعريفية المرهقة التي أبلغت عنها الشركات المصدرة للمنتجات الزراعية تُفرض من قبل الشركاء التجاريين في المنطقة، في حين أن 34% فقط من صادراتهم تذهب إلى الدول العربية. في قطاع الصناعة، ترتبط 47% من حالات التدابير غير التعريفية بلوائح الدول العربية، مقارنة بنسبة 16% فقط من الصادرات.

ملاحظات: تستثنى المعادن والأسلحة عند احتساب نسب التصدير. لا ينظر إلا إلى التدابير غير التعريفية المرهقة التي أبلغ عنها المصدرون. تمثل نسب حالات التدابير غير التعريفية المتوسط المُرجح لنتائج الدراسة في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس.

الشكل 5: الصادرات الزراعية: التدابير غير التعريفية المرهقة التي تطبقها بلدان شريكة



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013. يوضح الرسم البياني أن 38% من التدابير غير التعريفية المرهقة التي تطبقها الدول العربية الشريكة تتعلق بشروط تقييم المطابقة.

تحديات التدابير غير التعريفية التي تطبقها الدول العربية، في حين أنها تمثل نسبة 13% فقط من التدابير التي تطبقها الدول الموجودة خارج المنطقة العربية.

خارج دول جامعة الدول العربية (الشكل رقم 5، جهة اليسار)، تم الإبلاغ عن تدابير التحكم الكمي المفروضة على المنتجات الزراعية لدى سوق الاتحاد الأوروبي في المقام الأول. عمليات الفحص ما قبل الشحن المعقدة (5%) تعود إلى عمليات الفحص الإسرائيلية التي تخضع لها الصادرات الفلسطينية.

ويظهر الشكل 6 التدابير غير التعريفية التي ذكرها المصدرون في قطاع الصناعة. بالمقارنة مع مصدري المنتجات الزراعية، ذكرت الشركات مشاكل أقل مع تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS) وتدابير العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT) داخل المنطقة. مع ذلك، عند مقارنتها بالصادرات الصناعية إلى باقي دول العالم، تحديداً خارج الاتحاد الأوروبي، تظهر تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS) وتدابير العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT) مرتفعة.

وبالمثل، تظهر التحديات المتعلقة بقواعد المنشأ بصورة أكبر عند مقارنتها بالصادرات الصناعية خارج المنطقة (الشكل 6، يساراً) والصادرات الزراعية (الشكل 5، يساراً)، حيث ترتبط 31% من حالات التدابير غير التعريفية بهذا النوع من الإجراءات. تعد تدابير التمويل، والرسوم، والضرائب أصعب نسبياً على الشركاء التجاريين العرب منها على الشركاء في المناطق الأخرى.

توجد اختلافات كبيرة بين وجهات التصدير غير العربية. يمثل الاتحاد الأوروبي أغلب حالات الشروط الفنية المرهقة، بالإضافة للولايات المتحدة الأمريكية، فيما يتعلق بالصعوبات المذكورة والمرتبطة بقواعد المنشأ أيضاً. كان الإبلاغ عن أغلبية عمليات الفحص قبل الشحن المرهقة من نصيب المصدرين المصريين والفلسطينيين، فيما يتعلق بكينيا (لمصر)، وإسرائيل (لدولة فلسطين).

تشير نتائج دراسة التدابير غير التعريفية التي أجريت في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس إلى أن التجارة البينية في العالم العربي، تحديداً تجارة المنتجات الصناعية، تتأثر بشكل كبير بالعقبات التجارية المرتبطة بالتدابير غير التعريفية. تمثل تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS)، وتدابير العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)، وقواعد المنشأ، التحديات الرئيسية للتصدير لدول

التحديات: تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS)، العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)، قواعد المنشأ

يلخص الشكل 5 (جهة اليمين) أنواع التدابير غير التعريفية المرهقة التي تواجهها الشركات عند تصدير المنتجات الزراعية إلى الدول العربية الأخرى. تعتبر تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS) والعوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT) من أصعب التدابير غير التعريفية. يندرج أكثر من نصف (54%) حالات التدابير غير التعريفية ضمن هذه الفئة، والتي تضم:

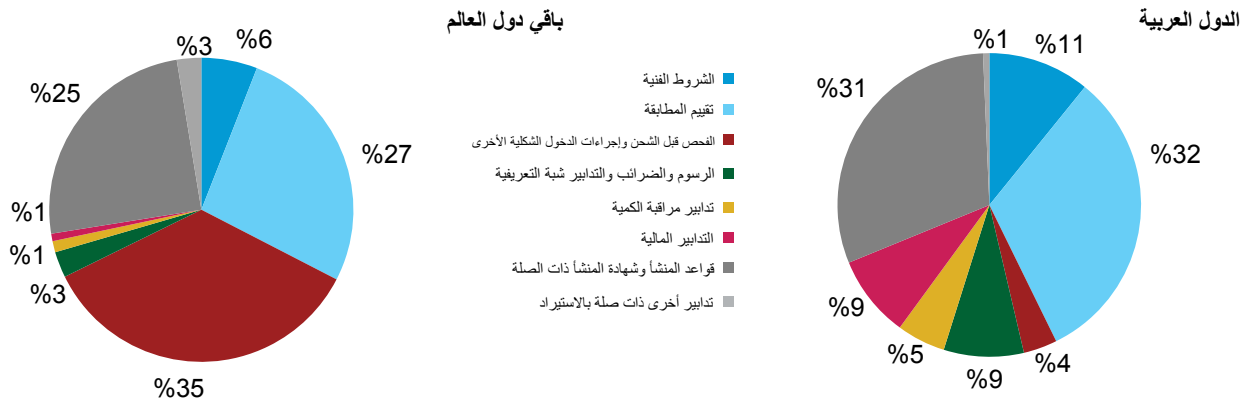
- المتطلبات الفنية؛ أي الشروط الخاصة بالمنتج، مثل الحدود المسموح بها للمخلفات، أو الشروط الصحية، أو التدابير الخاصة بلصق البطاقات والتغليف،
- إجراءات تقييم المطابقة التي تهدف إلى إثبات الامتثال للعوائق الفنية، مثل الاختبارات والتصديق.

تواجه الشركات عدداً أكبر من المشكلات فيما يتعلق بالامتثال لتدابير تقييم المطابقة المعمول بها في البلدان الشريكة بالمنطقة مقارنةً بالمتطلبات الفنية نفسها. ينطبق ذلك على جميع الشركاء التجاريين، سواء كانوا داخل المنطقة أو خارجها (الشكل 5، جهة اليسار).

تشكل قواعد المنشأ تحدياً آخر بالنسبة للشركات المصدرة للمنتجات الزراعية للدول العربية الأخرى. وقد أرسدت اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، والعديد من الاتفاقيات الثنائية المبرمة بين الدول العربية، مبادئ الوصول إلى الأسواق المعفاة من التعريف الجمركية. وكي تستفيد الشركات من التفضيلات الجمركية، عليها أن تثبت منشأ منتجاتها، وبهذه الطريقة، تستبدل الاتفاقيات التجارية التعريفية الجمركية بتدابير غير تعريفية، وهذه ليست مشكلة بالضرورة. فعلى سبيل المثال، بالنسبة للاتحاد الأوروبي، تتعلق 6% فقط من المشكلات المتعلقة بالتدابير غير التعريفية المبلغ عنها بقواعد المنشأ، لكن هذه القواعد تشكل تحدياً كبيراً عند التجارة مع الدول العربية الأخرى.

تشتمل التدابير المرهقة الأخرى المبلغ عنها بالنسبة للدول العربية على إجراءات التحكم الكمي (مثل التراخيص، والحصص، وغيرها)، والرسوم والضرائب، وتدابير التمويل (مثل شروط الدفع المتعلقة بالواردات أو القواعد المفروضة على التوزيع الرسمي للعملاء الأجنبية). تمثل هذه التدابير مجتمعة نسبة 25% من

الشكل 6: الصادرات الصناعية: التدابير غير التعريفية المرهقة التي تطبقها بلدان شريكة



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013. يوضح هذا الرسم البياني أن 31% من التدابير غير التعريفية المرهقة التي تطبقها وجهات التصدير العربية تتعلق بقواعد المنشأ.

العوائق الاجرائية تزيد من تكاليف الامتثال

تحدد دراسات التدابير غير التعريفية المسبب الرئيسي وراء تحديات التدابير غير التعريفية التي يواجهها المصدرون. فتميز الدراسات بين التدابير شديدة الصرامة (يصعب الامتثال لها بسبب التدبير نفسه)؛ والتدابير التي يصعب الامتثال لها نتيجة لعوائق إجرائية (مثل التأخيرات الإدارية والمرافق غير الملائمة)؛ والتدابير التي تعد شديدة الصرامة ومرتبطة بعوائق إجرائية في الوقت نفسه. يعد هذا التمييز ضروري لتحديد الاستجابة المناسبة للمشكلات التي تم الإبلاغ عنها.

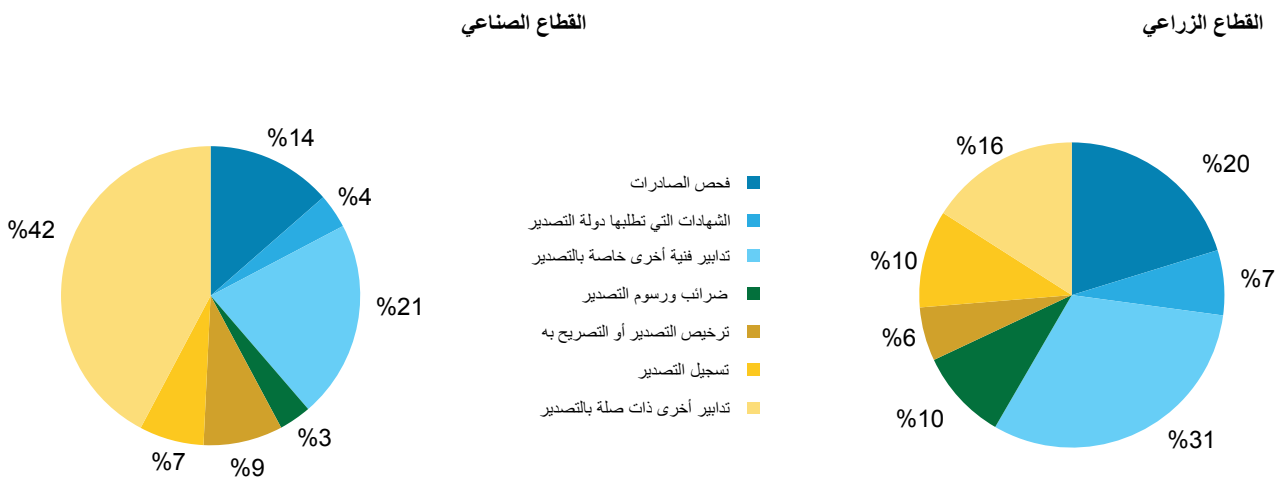
تماشيًا مع النتائج في الدول الأخرى، تشير الدراسات إلى أن أغلبية التدابير غير التعريفية لا تسبب مشكلة في حد ذاتها، خاصةً عندما يتعلق الأمر بالمنتجات

عربية أخرى. وهذا بالرغم من أن اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تحتوي على أحكام من شأنها القضاء على العوائق غير التعريفية التي تعوق التجارة.

التدابير داخل دولة المنشأ قد تفرض تحديات

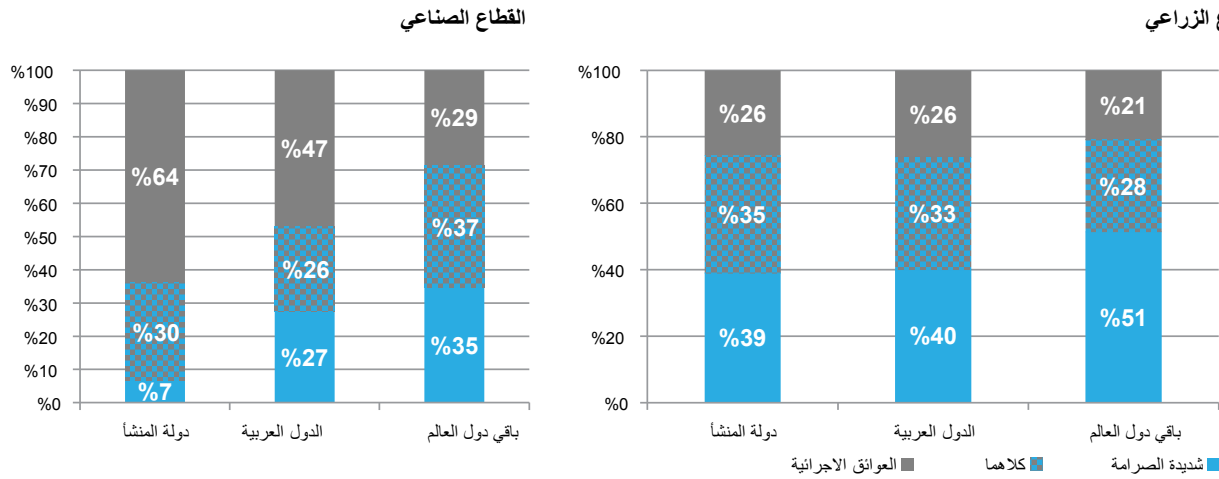
كما يشير الشكل 3، لا تقتصر المشاكل التي أبلغ عنها المصدرون على لوائح البلدان الشريكة. فهناك عدد لا يستهان به من التدابير غير التعريفية المرهقة يتعلق بالتدابير المرتبطة بالصادرات داخل دولة المنشأ، لا سيما عمليات فحص الصادرات، وشروط التصديق، والرسوم والضرائب المفروضة على الصادرات، وشروط الترخيص أو التسجيل (الشكل 7). كذلك تحتوي التدابير الأخرى المتعلقة بالصادرات على الحصص تصديرية وحظر التصدير.

الشكل 7: التدابير غير التعريفية المرهقة التي تُطبق داخل دولة المنشأ



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013. يظهر الشكل أن عمليات فحص الصادرات تشكل 20% من التدابير غير التعريفية المرهقة التي يتم تطبيقها على الصادرات الزراعية في بلد المنشأ.

الشكل 8: لماذا تمثل التدابير غير التعريفية (NTM) عائقاً بالنسبة للمصدرين



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية (NTM) أجراها مركز التجارة الدولية (ITC) في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013.

تشكل العوائق الإجرائية مصدر قلق كبير. تبين الرسوم البيانية أن 61% من التدابير غير التعريفية (NTM) المفروضة في بلد المنشأ على الزراعة (جهة اليمين) و94% من التدابير المفروضة على المنتجات المصنعة (جهة اليسار) تمثل إرهاقا بسبب العقبات الإجرائية.

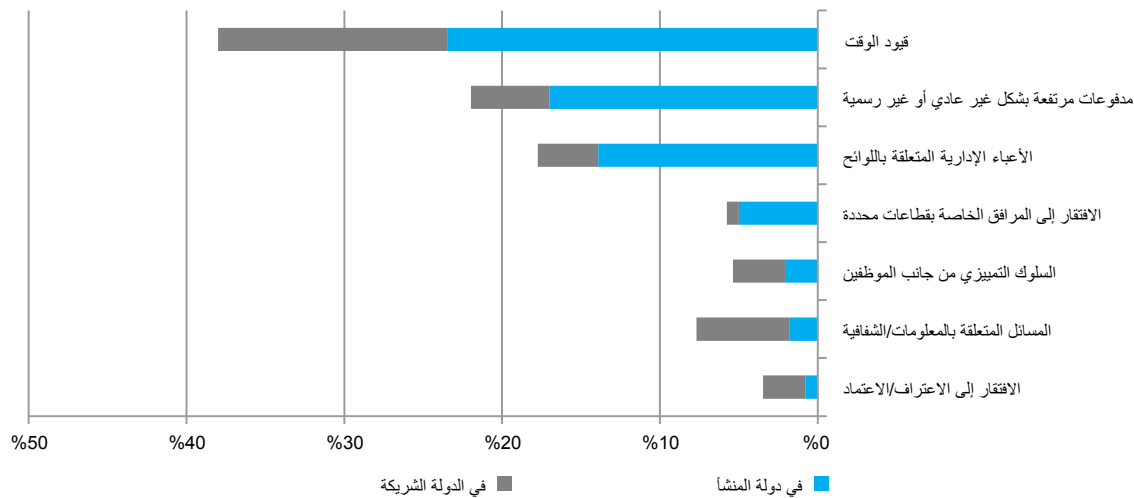
بالنسبة للصادرات الزراعية في الدول العربية، لو أن الإجراءات كانت أكثر سلاسة، لما أبلغت الشركات عن ربع المشكلات، ولوجدت أن ثلثاً آخر من تلك الحالات أقل صعوبة. (الشكل 8، يميناً). بالنسبة لقطاع الصناعة، يرتفع تأثير العوائق الإجرائية: ففصف المشكلات المتعلقة بالتدابير غير التعريفية تقريباً يفرضه الشركاء التجاريون الإقليميون، ومن الممكن التخلص من نحو ثلثي المشكلات التي تسببها دولة المنشأ إذا تمت إزالة العوائق الإجرائية (الشكل 8، يساراً).

هذه رسالة قوية لأنها تشير إلى أنه من الممكن القضاء على قدر كبير من العقبات التي تعترض التجارة البينية عن طريق معالجة العوائق الإجرائية، وذلك عن طريق تيسير التجارة بدلاً من تغيير القواعد التجارية الأساسية.

الصناعية. ترتبط غالبية التدابير غير التعريفية، التي تمثل تحدياً، بالعقبات الإجرائية التي تجعل من الامتثال للتدابير غير التعريفية الأساسية أمراً صعباً، سواء كانت تلك التدابير هي السبب الوحيد (تظهره الأقسام الملونة باللون الرمادي من الشرائط في الشكل رقم 8)، أو كانت عوامل مساهمة (تظهرها الأقسام المنقطعة من الشرائط). فعلى سبيل المثال، قد يمثل أحد المصدرين إلى الحد المسموح به من المبيدات الحشرية ولكنه يجد صعوبات في إثبات ذلك لأن مختبر الفحص المعتمد مكلف جداً أو بعيد.

بالمقارنة مع باقي دول العالم، ترتفع العوائق الإجرائية بالنسبة للتدابير التي تطبقها الدول العربية، وتبلغ أقصاها بالنسبة للتدابير التي يتم تطبيقها داخل دولة المنشأ.

الشكل 9: أين يواجه المصدرون العقبات الإجرائية



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013.

وفق المصدرين الذين شملتهم الدراسة، تنشأ هذه العقبات الإجرائية عند محاولة الالتزام بالتدابير التي تفرضها الدول العربية الأخرى (باستثناء تدابير البلد الأم). يوضح الشكل أن 38% من العوائق الإجرائية تختص بقيود الوقت (لا سيما التأخيرات) وبنسبة 23% في بلد الأصل و15% في البلد الشريك.

تشمل العقبات الإجرائية التي تتواتر في البلدان الشريكة، السلوك التمييزي من قبل الموظفين، والمشكلات الناشئة عن نقص المعلومات والشفافية، وعدم الاعتراف بالشهادات الوطنية (الشكل 9).

وتوضح بيانات الدراسة أيضًا أين تنشأ العوائق الإجرائية في البلد الأم (الجدول 2). تعد سلطة الجمارك الهيئة الأكثر ذكرًا عندما يتعلق الأمر بالعقبات الإجرائية. ولا غرابة في ذلك، فعلى جميع المصدرين المرور بالجمارك، في حين يتعامل البعض فقط مع وزارة الزراعة. كذلك تقع مرافق السلطة الجمركية أيضًا في أماكن الرقابة والفحص، حتى ولو كانت تُنفَّذ من قبل الهيئات الأخرى. قد يتصور المصدرون الجمارك على أنها "موقع" لإحدى العقبات الإجرائية، سواء كانت السلطة تعمل باعتبارها هيئة مُنفَّذة فحسب، أو تعمل باعتبارها تجهيزًا لإجراءات الهيئات الأخرى.

العوائق المحلية - حصة كبيرة من العقبات التي تم الإبلاغ عنها

يمثل الشكل 9 موجزًا للعوائق الإجرائية التي يواجهها المصدرون فيما يتعلق بالتدابير غير التعريفية (NTM) التي تطبقها الدول العربية. فيصعب الامتثال لجزء كبير من تدابير البلد الشريك بسبب العقبات الإجرائية في البلد الأم (القسم الأزرق المبيّن، الشكل 9). وترتبط هذه العقبات في المقام الأول بالبيروقراطية (بما في ذلك فترات التأخير المرتبط بالإجراءات الروتينية)، وعمليات الدفع، ونقص المرافق (مثل المرافق المخصصة للاختبار). وينعكس ذلك من خلال العقبات الإجرائية المبلغ عنها المقترنة بالتدابير المطبقة من قبل البلد الأم (غير موضح).

الجدول 2: العوائق الإجرائية المؤثرة على الصادرات في بلد المنشأ وفي الدول العربية، بحسب النوع والمؤسسة

عائق إجرائي آخرى	الافتقار إلى الاعتراف/الاعتماد	السلوك التمييزي من جانب الموظفين	المسائل المتعلقة بالمعلومات/الشفافية	الافتقار إلى المرافق الخاصة بقطاعات محددة	الأعباء الإدارية المتعلقة بالوائح	مفروعات غير رسمية أو غير اعتيادية مرتفعة	القيود الزمنية	العقبة الإجرائية	الهيئة
								سلطة الجمارك أو المؤسسة العامة المسؤولة عن مراقبة الصادرات والواردات	في دولة المنشأ
								مختبرات تحليل المنتجات واختبارها	
								الوزارة المسؤولة عن التجارة الدولية	
								الغرف التجارية ومؤسسات/صناديق دعم التجارة	
								المطار أو هيئة الموانئ	
								شركة فحص الواردات والصادرات (خاصة)	
								وزارة الصحة	
								وزارة الزراعة	
								وزارة المالية	
								وزارات أخرى	
								هيئات أخرى	في الدول العربية
								شركات/بنوك خاصة أخرى	
								سلطة الجمارك أو المؤسسة العامة المسؤولة عن مراقبة الصادرات والواردات	
								مختبرات تحليل المنتجات واختبارها	
								هيئات/سفارة وطنية	
								وزارة الصحة	
								المطار أو هيئة الموانئ	
								هيئات أخرى	
								شركات/بنوك خاصة أخرى	

الشرح: تشير الدرجات المتفاوتة من اللون الأخضر - الأصفر، والبرتقالي - الأحمر إلى تكرار ذكر العقبات الإجرائية بالنسبة لمؤسسة معينة ونوع العقبة الإجرائية. الأخضر هو الأقل تكرارًا والأحمر هو الأكثر. يشير الأبيض إلى أنه لم يتم تسجيل أي عقبات إجرائية.

المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013.

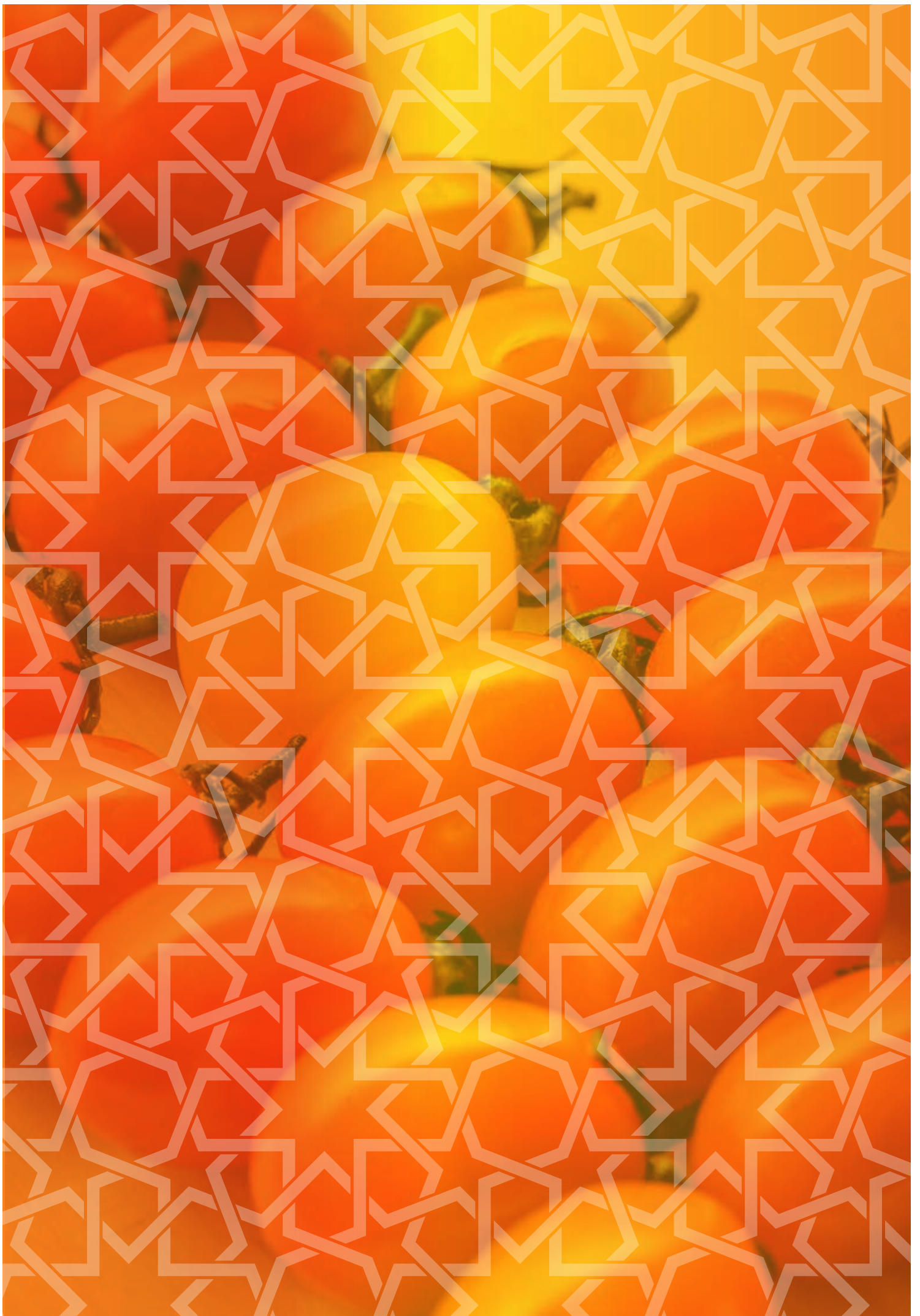
ويشير الجدول إلى أن هناك عقبات كثيرة تشمل سلطة الجمارك أو أي مؤسسة عامة مسؤولة عن مراقبة الصادرات والواردات، وأن غرف التجارة، وغيرها من مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI) غالبًا ما تقترب بالأعباء الإدارية.

وعلى عكس عمليات فحص ما قبل الشحن التي تجريها المؤسسات العامة - والتي تعاني غالبًا من التأخير، ونقص المرافق (مثل التبريد أو التخزين)، والأعباء الإدارية (مثل عدد كبير من المستندات) والذي يؤثر على كفاءة عمليات التخليص الجمركي - فإن تلك العمليات التي تضطلع بها الشركات الخاصة ترتبط في الأساس بالتكلفة المرتفعة.

تعد مراقبة الجودة والاختبار التي تشمل المختبرات وهيئات توحيد المواصفات إشكالية، نظرًا لاستهلاك الوقت وارتفاع التكلفة اللازمة للإجراءات، فضلاً عن الافتقار إلى مرافق الاختبار واعتماد المختبرات.

غالبًا ما تُذكر الوزارات مقترنة بالتأخيرات والأعباء الإدارية، لا سيما فيما يرتبط بإصدار التراخيص والشهادات، بما في ذلك شهادات المنشأ. وقد تم الإبلاغ عن عقبات إجرائية مماثلة لدى مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI) والصناديق والغرف التجارية التي تشترك غالبًا في إصدار الشهادات.

يركز الجدول 2 على العوائق الإدارية التي بُلغ عنها المصدرون، وتبرز صورة مماثلة عند تحليل العقبات الإجرائية التي بُلغ عنها الموردون (غير موضح).



جودة المنتج ومطابقته

18.....	تحديات التطابق مع اللوائح الفنية.....
20.....	اختبار المنتج والتصديق عليه.....
23.....	تسجيل المنتج وترخيص الاستيراد.....

جودة المنتج ومطابقته

موجز: العقبات المقترنة بجودة المنتج ومطابقته

- قدرة القطاع الخاص المحدودة أو الضعيفة على الامتثال للمتطلبات الفنية؛
- صعوبة شروط وضع الملصقات؛
- عدم كفاءة إجراءات الاختبار والتصديق؛
- ارتفاع تكلفة التصديق؛
- الافتقار إلى الاعتراف بالشهادات وإلى التنسيق؛
- الافتقار إلى شفافية المعايير الأجنبية وإجراءات تقييم المطابقة؛
- طول إجراءات تسجيل المنتج وترخيص الاستيراد.

تناقش الأقسام التالية المشكلات المتعلقة بقدرة الشركات على الالتزام بالمتطلبات الفنية (القسم 1)؛ والمشكلات المتعلقة باختبار المنتج وإصدار شهاداته (القسم 2)؛ وشكاوى الشركات حول تسجيل المنتج وترخيص الاستيراد (القسم 3).

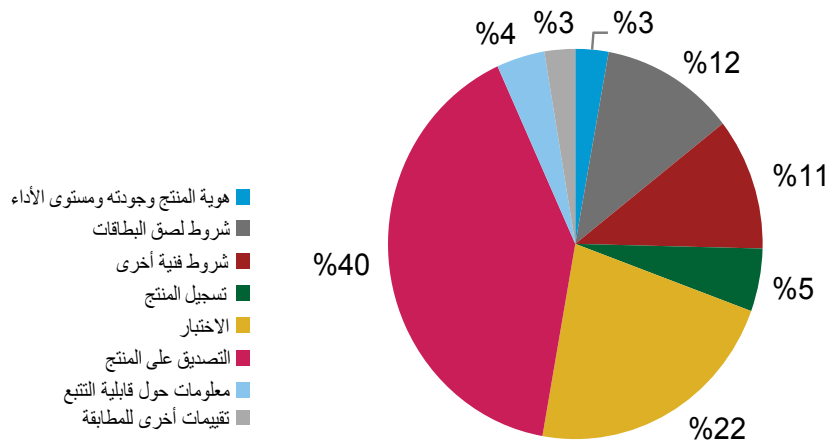
تحديات التطابق مع اللوائح الفنية

تتألف اللوائح الفنية من تدابير تنظيم الهوية، والجودة والأداء، والشروط المتعلقة بوضع الملصقات على المنتج، وغير ذلك من الشروط الفنية (الفئات الثلاث الأولى في الشكل 10)، وتعد غالبية هذه التدابير بمثابة تحديات بسبب تشددها. على الجانب الآخر، تنطوي مشاكل قليلة فقط على عقبات إجرائية يتعلق معظمها بنقص

يلقي هذا الفصل نظرة فاحصة على تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS) والعوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT) التي تم إبرازها سابقاً كنسبة كبيرة من التدابير غير التعريفية (NTMS) التي تشكل عبئاً على التجارة البينية في القطاعين الزراعي والصناعي (الشكلين 5 و6).

عند تحليل الفئتين الواسعتين للمتطلبات الفنية وتقييم المطابقة، تبرز ثلاثة أنواع من التدابير كمشكلة خاصة: إصدار شهادات للمنتجات، واختبارها، والشروط المتعلقة بالملصقات (الشكل 10). الهيئات المرتبطة بالعقبات الإجرائية التي تنطوي على التدابير غير التعريفية (NTMS) الفنية مدرجة في الجدول 3، وفي أغلب الأحيان، الكيانات المسؤولة عن الاختبار وإصدار الشهادات هي الأكثر ذكراً.

الشكل 10: التدابير غير التعريفية (NTM) الفنية المرهقة المطبقة في الدول العربية



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013.

يمثل الرسم البياني التدابير غير التعريفية الفنية المرهقة التي تواجهها الشركات في الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة عند التصدير إلى دول عربية أخرى. وهو يمثل تفصيلاً أكثر للفئتين الأولى من التدابير غير التعريفية (NTM) الموضحة في الشكلين 6 و7 (الشروط الفنية وتقييم المطابقة) بالنسبة إلى جميع القطاعات. يوضح الرسم البياني أن 22% من التدابير غير التعريفية (NTM) الفنية المرهقة التي تطبقها جهات التصدير العربية ترتبط بشروط الاختبار.

الجدول 3: العوائق الإجرائية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية (NTM) الفنية التي بلغ عنها المصدرون حسب النوع والمؤسسة (الدول العربية فقط)

العقبة الإجرائية							الهيئة
الافتقار إلى الاعتراف/الاعتماد	المسائل المتعلقة بالمعلومات/الشفافية	السلوك التمييزي من جانب الموظفين	الافتقار إلى المرافق الخاصة بقطاعات محددة	الأعباء الإدارية المتعلقة باللوائح	مدفوعات غير رسمية أو غير اعتيادية	القيود الزمنية	
							هيئات الاختبار/المراقبة/إصدار الشهادات
							وزارة الزراعة
							وزارة الصحة
							الوزارة المسؤولة عن التجارة الدولية
							مؤسسات دعم التجارة والاستثمار والهيئات المماثلة
							شركة فحص واردات وصادرات خاصة
							الجمارك
							هيئات أخرى
							شركات/بنوك خاصة أخرى
							هيئات الاختبار/المراقبة/إصدار الشهادات
							وزارة الصحة
							الجمارك

الشرح: يشير الأخضر إلى الأقل تكرارا والأحمر إلى أكثر تكرارا. يشير الأبيض إلى أنه لم يتم تسجيل أي عقبات إجرائية. المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013. ويوضح الجدول أن معظم العقبات تشمل هيئات الاختبار وإصدار الشهادات في البلد الأم، وأن تلك العقبات تخص قيود الوقت والتكلفة المرتفعة.

تشير هذه التعليقات إلى أوجه القصور الخطيرة لدى القطاع الخاص في الدول العربية فيما يتعلق بفهم شروط جودة المنتج والامتثال لها. بينما يشير الشكل 10 إلى انخفاض نسبة حدوث هذه المشكلات نسبياً، فيجب ألا يغيب عن الأذهان أن الدراسات الاستقصائية للتدابير غير التعريفية (NTM) تخاطب المصدرين الفعّالين؛ أي تلك الشركات التي نجحت بالفعل في إخراج منتجاتها عبر الحدود. ونتيجة لذلك، تقلل الأعداد من حجم المشكلة بالنسبة للقطاع الخاص ككل، شاملاً المنتجين غير المصدرين. فقد تفسر الشروط الفنية مثل تلك المذكورة أعلاه السبب الذي يجعل شركات كثيرة غير قادرة على التصدير من الأساس.

وتشير نتائج الدراسة إلى الحاجة إلى زيادة قدرة الشركات العربية على إنتاج منتجات عالية الجودة، وتحسين توثيق عمليات الإنتاج وأصل المكونات وتركيبها (إمكانية التتبع). وهذا من شأنه أن يعود بالنفع على التجارة بوجه عام، داخل المنطقة وخارجها.

وأشارت النتائج إلى أن مصدرَي الأغذية يشعرون بآثار القيود المفروضة (معظمها مؤقتة) على الواردات من البلدان العربية الشريكة (معظمها مؤقتة) المتعلقة بأمراض مثل إنفلونزا الطيور، والحمى القلاعية، وإنفلونزا الخنازير، و"جنون البقر".

المعلومات المتوفرة عن المعايير الأجنبية، والشروط متكررة التغيير، والتكاليف المرتفعة المقترنة باللوائح (مثل تكاليف التعقيم بالبخار).

يتم الإبلاغ عادةً عن التدابير غير التعريفية (NTM) الفنية المرهقة أكثر بالنسبة للبلدان خارج المنطقة عن غيرها من الدول العربية. تعد شروط وضع المصنقات استثناءً ملحوظاً وستتم مناقشتها بصورة منفصلة أدناه.

الشروط الفنية (بخلاف شروط المصنقات)

تغطي الحالات التي تم الإبلاغ عنها كامل نطاق الشروط الفنية من التعقيم بالبخار، والتعليق والتتبع، إلى شروط حماية البيئة، وسلامة المنتجات، وغير ذلك من المواصفات الفنية، بالإضافة إلى معايير الجودة، بما في ذلك اشتراط أن تكون بعض المنتجات حلالاً.

تشير الشركات إلى المعايير البيئية الصارمة المتعلقة بتكثيف الهواء، والتلجيات، وغيرها من الأجهزة الكهربائية؛ وتدابير سلامة المنتجات "التي لا يطلبها حتى العملاء"؛ والشروط التفصيلية التعقيبية؛ على سبيل المثال، بشأن تاريخ صحة الحيوان؛ وتفصيل عن المزرعة أو المصنع أو معالجة المواد الخام، "وهو ما يصعب أحياناً الحصول عليه بالتفصيل".

بروز المسائل المتعلقة بشروط وضع الملصقات

تشير نتائج دراسة التدابير غير التعريفية (NTM) في المنطقة العربية الى التكرار المرتفع نسبياً بالنسبة للشروط المتعلقة بالملصقات، والذي تم الإبلاغ عنها كإشكالية، مقارنة بالبلدان أخرى. فقد تم الإبلاغ أن المشكلة كعائق للتجارة البينية تحتل المقام الأول، مقارنةً بغيرها من المتطلبات الفنية الأكثر ذكراً كعائق للتجارة مع بلدان خارج المنطقة.

تصارع الكثير من الشركات مع الشروط المطبقة بصرامة بسبب كثرة التفاصيل المدونة على الملصق ومستواها، وكذلك الطريقة التي ينبغي بها عرض المعلومات. وتتمثل شكوى أخرى في أن وضع ملصق على كل صنف أو عبوة صغيرة تعقد عملية الإنتاج. كما هو الحال مع المسائل التي تشتمل على لوائح فنية أخرى، غالباً ما تكون هذه المشاكل متصلة في قلة خبرة الشركات، أو محدودية قدرتها على الحصول على المعلومات، أو عجزها عن توفير ملصقات عالية الجودة.

"شروط وضع الملصقات صارمة للغاية."

ذات مرة تعرضنا لمشكلات أثناء التخليص الجمركي لأن حجم الخط على الملصق كان أصغر درجة من الحجم المطلوب."

مصنّر إقليمي للطماطم

اختبار المنتج والتصديق عليه

تشمل قضايا الاختبار والتصديق على المنتج في الدراسات الأربعة للتدابير غير التعريفية (NTM) جميع أنواع إجراءات تقييم المطابقة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر مخلفات الاختبار، والشهادات الصحية، والشهادات البيطرية، وشهادة تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة (HACCP).

وبخلاف الشروط الفنية، تعد إجراءات اختبار المنتج والتصديق عليه التي تفرضها البلدان العربية الشريكة عبئاً بسبب العوائق الإجرائية في المقام الأول، فيما يشكو عدد قليل نسبياً من المصدّرين من صرامة اللوائح المطبقة والتي تقتضي الاختبار أو التصديق. وتشمل المشكلات المُبلغ عنها "ازدواجية التصديق"، أي: شروط الحصول على شهادات من البلد الأم والبلد الشريك، حيث تُطلب شهادات البلد الأم من قِبل البلد الشريك أيضاً، ويتمثل غير ذلك من المشاكل في كثرة الشهادات الصحية أو غيرها من شهادات الجودة، بالإضافة إلى ما يعد فرط في الاختبار. وتنشأ تلك المشكلات على الأغلب في حالة الصادرات التي تنافس نفس المنتجات في البلدان المقصودة.

تشمل غالبية المشكلات العوائق الإجرائية والتي يمكن تجميعها في أربع فئات: عدم كفاءة الاختبار وإجراءات التصديق، وارتفاع تكاليف التصديق، وعدم الاعتراف بالشهادات، والمسائل المتعلقة بالشفافية.

عدم كفاءة الاختبار وإجراءات التصديق

الإجراءات المطولة

تعد إجراءات الاختبار والتصديق مطولة ومعقدة، مما يضيف إلى حد كبير الوقت اللازم للتصدير. عادةً، تنشأ المشاكل في البلد الأم، حيث يتم إصدار الشهادة التي تطلبها البلدان الشريكة. تحدث المشاكل أيضاً على الحدود، حيث يتم إعادة اختبار المنتجات أحياناً عند دخولها إلى البلد الشريك، والتي تؤخر التخليص الجمركي (انظر الفصل الرابع المتعلق بالجمارك). وفي حالات قليلة، بين حالات أخرى مُبلغ عنها في المملكة العربية السعودية، يلزم إرسال عينات مباشرة إلى البلد الشريك.

"يشترط البلد المستورد أو العملاء أحياناً شهادة بناءً على اختبار معين لا يمكن أن يؤديه سوى المنظمة الوطنية لتوحيد المقاييس والجودة."

تبدأ عملية الاختبار بعد اكتمال إنتاج الشحنة بأكملها. تستغرق تلك العملية من 30 إلى 60 يوماً، بينما صلاحية المنتج هي عام واحد فقط.

الاختبار باهظ للغاية، وبالتالي لا يشجعنا على التصدير لأننا نريد تجنب الخسائر."

مصنّر إقليمي للأغذية المصنّعة

إضافة إلى المشكلات على مستوى الشركة توجد عوامل خارجية تجعل الامتثال لشروط الملصقات تحدياً. فتشكو الشركات من الشروط "التعسفية"، مثل الالتزام بالإشارة إلى أن صلاحية المنتج ثلاثة أشهر فقط حتى لو كان تاريخ انتهاء الصلاحية الفعلي للمنتج يتجاوز ذلك بعدة أشهر. يبلغ المصدرون أيضاً أن الدول العربية، أكثر من المناطق الأخرى، تُغيّر شروط وضع الملصقات على نحو متكرر، وغالباً ما تكون عن طريق إخطار صغير، أو دون إخطار على الإطلاق.

ويعد اختلاف الشروط بين البلدان أمراً في غاية الأهمية من منظور التكامل الإقليمي، إذ تشترط بعض البلدان تاريخ الإنتاج وتاريخ انتهاء الصلاحية؛ وترفض بلدان أخرى الملصقات التي تشير إلى تاريخ الإنتاج. وتطلب بعض البلدان معلومات مفصلة ومحددة عن المعايير المطبقة. فترفض بعض البلدان الملصقات التي تشير إلى أن المنتج "خالٍ من الكوليسترول"، بينما تشجعها بلدان أخرى. تحتاج بعض البلدان إلى اسم المؤسسة المنتجة؛ وأخرى تحتاج إلى اسم العميل، إضافة إلى أو بدلاً من اسم المؤسسة المنتجة. تقبل بعض البلدان أي ملصقات، بينما تطلب بلدان أخرى أن تكون المعلومات الملصقة غير قابلة للإزالة، مثل المحفورة في التغليف أو على المنتج. وأخيراً، يفرض اختلاف الشروط اللغوية مشكلات.

يستتبع تخصيص ملصقات للوفاء بمختلف الشروط، والتي تكون متعارضة أحياناً، تكاليف إضافية غير ضرورية بالنسبة لكثير من الشركات. في الوقت نفسه، من الممكن أن يؤدي عدم الامتثال لشروط الملصقات إلى زيادة التكلفة من حيث الغرامات - بمقدار 5,000 دولار لكل شحنة - أو رفض الشحنة في الجمارك.

اعتماد المختبرات الموجودة، أو عدم الاعتراف بالشهادات التي تم إصدارها (انظر أدناه للحصول على مزيد من المعلومات حول الشهادات).

تتفاوت حدة هذه المشكلات المتعلقة بالبنية الأساسية باختلاف الأنظمة الاقتصادية، مع ملاحظة تأثر دولة فلسطين بصفة خاصة، ويتوقف ذلك أيضاً على المنتجات وعلى وجهة التصدير، وتزداد المشكلات مع زيادة تعقيد أو خصوصية الاختبارات المطلوبة. ففقدان البنية التحتية ليست مشكلة يقتصر أثرها على التجارة البينية فقط، إذ يمتد أثرها حالياً إلى التجارة مع شركاء من خارج المنطقة، ولا سيما مع أعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، والتي تميل إلى تبني شروط جودة أكثر صرامة وتعقيداً. ومع ذلك، في ظل سعي العالم العربي إلى تعزيز معايير جودة المنتجات لصالح المستهلكين، ستظل خطورة هذه المشكلات المتعلقة بالبنية التحتية في التجارة الدولية مستمرة وفي تضاعف دون شك.

التكاليف المرتفعة للتصديق

تعد تكاليف الاختبار والتصديق عقبات كبيرة بالنسبة لكثير من المصدرين. وتختلف الرسوم والتكاليف المذكورة اختلافاً كبيراً، فكلما كانت الشركة أصغر، وحجم الشحنات وقيمتها أصغر، زادت التكاليف والرسوم (رغم قلتها) وهو ما يمثل إشكالية.

على سبيل المثال، تصل تكلفة شهادة "المنتجات الخالية من المواد المخدرة" للحبوب إلى حوالي 140 دولاراً أمريكياً للشحنة؛ و267 دولاراً أمريكياً للشحنة بالنسبة لتكاليف شهادة مطابقة الأنابيب البلاستيكية، والتي على حسب مصدر واحد "إنها شهادة تمنح دون عمليات فحص مسبقة".

تصل قيمة المبلغ الذي تفرضه إحدى الدول العربية كرسوم على اختبارات البكتيريا والنشاط الإشعاعي على الواردات الغذائية، حيث يُجرى الاختبار في بلد المقصد، إلى 800 دولار أمريكي لكل شحنة. بينما تبلغ تكلفة إصدار شهادة مماثلة لتلك قيمة 100 دولار أمريكي، بالنسبة للصادرات إلى دولة أخرى تقبل الشهادات الصادرة محلياً. يمكن أن تتجاوز تكلفة اعتماد منتج وفق معيار EN 817 للأدوات الصحية، 4000 دولار أمريكي لكل شحنة.

"يشترط البلد الشريك أن تكون المنتجات خالية من الكائنات

المعدلة وراثياً والديوكسينات. فوزارة الصحة لدينا غير قادرة على

اختبار المنتجات وإصدار الشهادات المعنية بسبب نقص المرافق

المناسبة أو المختبرات المجهزة.

نتغلب على هذه المشكلة عن طريق اختبار المنتجات داخلياً وتوثيق

النتائج من خلال الغرفة التجارية. وهذا أمر مقبول لأن شركتنا

معتمدة بشهادة الأيزو ISO 22000."

مصدر إقليمي للأغذية المصنعة

تزداد التكاليف أكثر عندما تجبر البنية التحتية العامة غير الكافية الشركات على التوجه إلى موفري الخدمات في القطاع الخاص، مثل شركة SGS أو مرافق الاختبار بالخارج، على سبيل المثال في إسرائيل (لا سيما في دولة فلسطين) أو أوروبا. فيمكن لرسم قدره 570 دولاراً أمريكياً لاختبار الصابون العضوي أن يشكل عقبة كبيرة أمام قدرة المصدر الفلسطيني على المنافسة. وفي إحدى الحالات،

يتوقف أمر التأخير على البلد، والمنتج، والمؤسسة المعنية، ونوع الاختبار أو الشهادة المطلوبة. من الصعب التعميم، ولكن تُقدّم نتائج هذه الدراسة لدلائل قولية. ينتظر المصدرون أحياناً عدة أسابيع من أجل إصدار الشهادات، وينتظرون من 4 إلى 10 أيام إضافية للتخليص الجمركي بسبب اختبارات إضافية غير متوقعة.

ويعد عدم القدرة على التنبؤ بالتأخير مشكلة بالنسبة للمصدرين أكبر من مشكلة طول التأخير، لأنه يعوق فعالية تخطيط الأعمال التجارية ويسبب صعوبات، وخصوصاً مع العملاء الجدد.

تجديد الشهادات باستمرار

يفرض تجديد نتائج الاختبار والشهادات مشكلات باستمرار. ويشكل هذا على وجه الخصوص عبئاً عندما تكون شروط ترخيص الاستيراد وتسجيل المنتج دقيقة جداً وتستغرق عدة أشهر كي تُستوفى. على سبيل المثال، يعد شرط تجديد شهادات جودة المنتج سنوياً أمراً مرهقاً للغاية.

كثرة الأوراق والنوافذ الإدارية العديدة

تتسبب كثرة الأوراق على نحو مبالغ فيه إلى طول إجراءات الاختبار والتصديق. يشترك عدد من الكيانات المختلفة في كثير من الأحيان، بما في ذلك المختبرات والوزارات، في تقديم نتائج الاختبار وإصدار الشهادات. وفي بعض الحالات، يتعين على المصدرين الحصول على شهادات من وزارة الزراعة ووزارة الصحة من أجل تلبية متطلبات البلد العربي الشريك. على وزارة الخارجية إجازة تلك الشهادات قبل أن يتم تقديمها إلى السلطات المعنية في البلد الشريك لترخيص الاستيراد، أو تسجيل المنتج، أو التخليص الجمركي. يجد المصدرون في الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة أن التنسيق المفقود غالباً بين مختلف الكيانات أمراً مؤسفاً، فينتج عن هذا الافتقار إلى التنسيق تأخير وعبء إداري ثقيل، بما في ذلك تكرار عمليات استخراج الأوراق، التي يصعب تحملها، وخاصة بالنسبة للشركات الأصغر حجماً.

"ما المشكلة؟ إنها كمية الأوراق المطلوب تقديمها.

هناك الكثير من الوثائق المطلوبة لإعداد الملف. يلزم أكثر من 20

مستنداً مختلفاً لعملية تقييم المطابقة."

مصدر إقليمي لسخانات المياه بالغاز

البنية الأساسية غير كافية، أو يصعب الوصول إليها، أو غير موجودة

حين يفقر إلى الإجراءات والأنظمة الإلكترونية المناسبة، غالباً ما يُطلب من المنتجين الذهاب شخصياً إلى العاصمة للحصول على أنواع معينة من الشهادات، ويؤثر ذلك بصورة خاصة على المصدرين الموجودين بعيداً عن العاصمة. وتنتشأ المشكلات أيضاً عندما تكون قدرة المختبر أو المختبرات المعتمدة محدودة، مما يؤدي إلى بطء الإجراءات.

قد يكون الوصول إلى البنية الأساسية الوطنية الموجودة صعباً، ولكن الافتقار التام إلى البنية الأساسية يمثل عقبة تجارية ضخمة. في الأنظمة الاقتصادية الأربعة المشتملة في الدراسة، أبلغ العديد من المصدرين عن المشكلات الناجمة عن نقص الخبرة في البلد، أو الافتقار إلى المرافق أو المعدات المخبرية الملائمة، أو عدم

أفاد مصدرٌ لمنتجات التصنيع الأساسي بتكبده مبلغ 30000 دولار أمريكي في التكاليف والرسوم المتعلقة باختبار المنتجات في هولندا.

"تتطلب سلطات البلد الشريك أن تكون الشركة حائزة على شهادة الأيزو ISO 14001 [في الإدارة البيئية] والتي يصعب الحصول عليها.

لم تعلن المعلومات حول هذا الشرط بدرجة كافية. ولهذا ضاعت منا فرصة التصدير إلى هذا البلد."

مصدرٌ إقليمي للاثلاث

وقد يؤدي عدم كفاية نشر هذه الشروط إلى البلبلية، أو عجز المصدرين عن التحقق من اللوائح الغامضة أو الاحتجاج بشأنها، كما في حالة مصدر الأغذية المصنعة الذي كان مطلوباً منه شهادات عادةً لا تنطبق إلا على المنتجات المصنعة.

كما أن هناك نقصاً في المعلومات عن الهيئات المسؤولة عن الإجراءات والتصديق في البلد الأم. وتشتكي الشركات من عدم معرفتها بالسلطات المختصة التي تقدم شهادات معترفاً بها، ومن عدم معرفتها لإجراءات الحصول على شهادات معترف بها دولياً، وتعرض الشركات أيضاً على التكاليف المرتفعة.

الافتقار إلى الاعتراف بالشهادات وافتقار التنسيق

لا تفيد تقييمات المطابقة، مثل شهادة الأيزو ISO 22000 الحاصل عليها المصدرون كما هو موضح أعلاه، إذا لم يعترف بها البلد الشريك. فقد تم الإبلاغ عن حالات عدم الاعتراف بشهادة الأيزو ISO 22000 ومجموعة أخرى من الشهادات. ويحدث هذا رغم وجود منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، وأحياناً حتى في حالة وجود اعتراف متبادل وصريح بين دولتين عربيتين، على سبيل المثال، دولة فلسطين والأردن.

وتتسبب تلك المجموعة الكبيرة والمتنوعة من معايير الجودة المطبقة في أنحاء العالم العربي، واختلاف أنواع وعدد الشهادات المطلوبة لمنتج محدد وبلد شريك بعينه، في جعل التصدير لأكثر من وجهة واحدة أمراً شاقاً من حيث:

- إجراء الاختبارات - إما اختبارات مختلفة أو نفس الاختبارات من قبل كيانات مختلفة، وفق ما هو معترف به؛

"تتطلب سلطة الجمارك ببلد المقصد شهادة مطابقة من جهاز المعايير الوطنية لديها. ولا يتم الاعتراف بالشهادات المعادلة أو المعتمدة من المختبر الوطني لدينا أو قبول هذه الشهادات.

عادةً ما تتأخر عملية إصدار الشهادات لمدة من ثلاثة إلى أربعة أيام، مما قد يؤدي إلى تلف المنتجات الحساسة التي تحتاج إلى تبريد."

مصدرٌ إقليمي للجبن

- تقديم الشهادات ذات الصلة - أوراق كثيرة جداً؛
- تلبية شروط مختلفة تتعلق بجودة المنتجات لوجهات مختلفة.

الافتقار إلى الشفافية في المعايير الخارجية وإجراءات تقييم المطابقة

تعد صعوبة الوصول إلى المعلومات مسألة تظهر خلال جميع أنواع التدابير غير التعريفية، فتغيير المعايير وشروط التصديق باستمرار أو يتم نشرها بشكل غير كافٍ، غالباً دون إشعار سابق بالتغييرات، مما يعني أنه قد لا يعي المصدرون بشروط معينة إلا بعد وصولهم فعلياً إلى الحدود. وهذا أمر غير فعال من جميع الزوايا، فيتكبد المصدرون تكاليف مرتفعة عند تأخر الشحنات أو منعها من الدخول تماماً. كذلك تواجه السلطات الجمركية أزمات في التخليص الجمركي بسبب المصدرين "غير المستعدين" إلى جانب احتمال محدودة مرافق التخزين، وتعرض المنظمات المسؤولة عن الاختبار إلى ضغوط لتقديم النتائج بسرعة حتى يتم الإفراج عن الشحنات، ويواجه العملاء حالات تأخير غير متوقعة عند استلام البضائع توحى بأنهم سينتظرون كثيراً.

تسجيل المنتج وترخيص الاستيراد

تم الإبلاغ عن شروط تسجيل المنتج وترخيص الاستيراد المرهقة والمطبقة من قبل الدول العربية في المقام الأول فيما يتعلق بتصدير الأدوية والكيماويات الأخرى، والأجهزة الكهربائية، والمنتجات الزراعية. في بعض البلدان، ولا سيما في منطقة الخليج، تعتبر الإجراءات صارمة وممانعة بالنسبة لبعض المصدرين.

"تسجيل المنتج صعب جدًا حيث يجب تجديده كل سنتين. عادةً ما تتأخر عملية التسجيل نفسها لمدة سنة تقريبًا، وهي مكلفة نسبيًا، فهي تكلف 2,850 دولارًا أمريكيًا لكل منتج".

مصدر إقليمي للأجهزة الكهربائية

كما في حالة التصديق على المنتجات واختبارها، يعيب هذه الإجراءات افتقارها إلى الشفافية، وارتفاع تكاليفها، والتأخيرات الكبيرة المتعلقة بها، والتي تكرر الإبلاغ عن تجاوزها مدة سنة واحدة. ويضاف إلى ذلك الحاجة إلى إعادة التسجيل سنويًا أو مرة كل سنتين مزيدًا من التعقيد وقيود الوقت.

يفرق الكثير من الشركات، وخاصة الشركات الصغيرة والمصدرين غير الدائمين، في كمية تفاصيل المنتج، بما في ذلك ما يجري عند التغليف وشروط وضع الملصقات، والأوراق المطلوب تقديمها للتسجيل أو الحصول على ترخيص استيراد. وفي إحدى الحالات، زعم المصدر أن الإجراءات كانت "صعبة ومتحيزة لأن المبادئ التوجيهية مصممة ومخصصة لتلائم المنافس الأوروبي".

"بعد الامتثال الصارم للمتطلبات الفنية، كان ينبغي أن نحصل على ترخيص استيراد، ولكن تم تأخيره لأكثر من خمسة أشهر بالفعل."

مصدر إقليمي لأجهزة التلفاز

وحتى عند إتمام التسجيل والحصول على الترخيص، ذكرت التقارير أنه يتم احتجاز المنتجات غالبًا على الحدود لفترات طويلة من الوقت "للتحقق" من حالة التسجيل والترخيص.



قواعد المنشأ وغيرها من التدابير المتعلقة بالتجارة

26.....	قواعد المنشأ
30.....	تدابير أخرى تتعلق بالتجارة

قواعد المنشأ وغيرها من التدابير المتعلقة بالتجارة

موجز: العوائق المتعلقة بقواعد المنشأ وغيرها من التدابير المتعلقة بالتجارة

- قواعد المنشأ:
 - المعاملة التفضيلية بـ "حكم القانون" مقابل "الحكم بالأمر الواقع"؛
 - المسائل المتعلقة باللغة؛
 - عدم فعالية إصدار شهادات المنشأ؛
 - منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، وإسرائيل ومشاكل (أخرى) متعلقة بعبارة "صنع في فلسطين"؛
- شروط الدفع وتدابير مالية أخرى؛
- رسوم الفاتورة القنصلية، والضرائب وغيرها من الرسوم التي تفرض على الواردات؛
- تدابير التحكم الكمي والحماية بالتخفي؛
- مشاكل 'محلية الصنع': ضرائب الصادرات، والتسجيل، والترخيص، والآثار السلبية غير المقصودة الناتجة عن آليات دعم الصادرات.

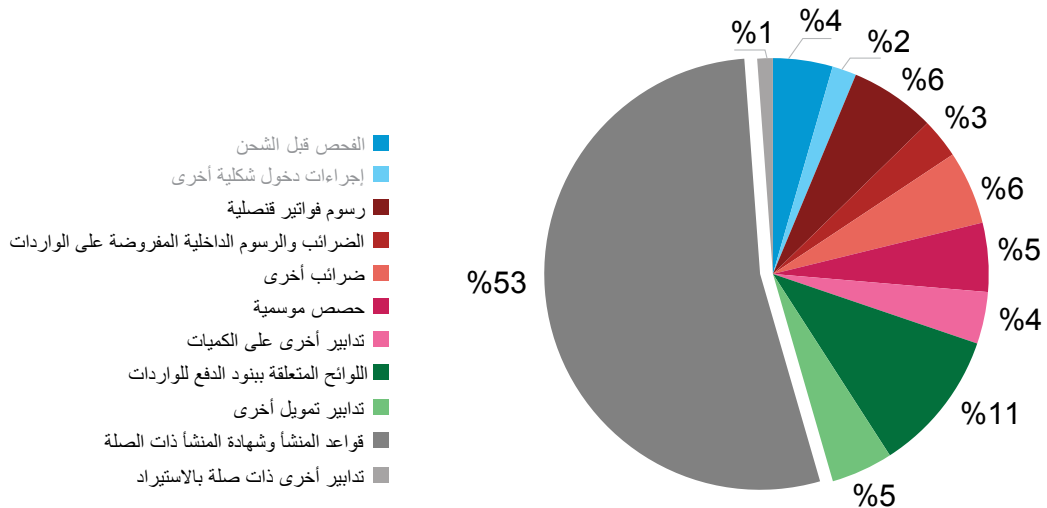
قواعد المنشأ

تشكل قواعد المنشأ مشكلة أساسية تعوق التجارة البينية، وهي مذكورة على نحو أكثر تكراراً فيما يتعلق بالتجارة مع الدول العربية الأخرى مقارنة ببلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، ولا سيما الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي (EU). تتمتع الدول العربية التي شملتها الدراسة بمعاملة تفضيلية تمنحها دول أعضاء في الاتحاد الأوروبي (EU)، شريطة أن يوفر المصدر دليل المنتج الأصلي. وتكرر الأنواع التالية من المشكلات: عدم منح معاملة تفضيلية، ومشكلات اللغة، وعدم الكفاءة في إصدار شهادات المنشأ، والمشاكل الخاصة المتصلة بعبارة "صنع في فلسطين".

يناقش هذا الفصل التدابير غير الفنية التي تعوق التجارة البينية بين الدول العربية، على نحو ما جاء من قبل المصدرين الذين شملتهم الدراسة. يقدم الشكل 11 تفاصيل فئات التدابير غير التعريفية 3-8 (من الفحص ما قبل الشحن إلى قواعد المنشأ)، كما هي موضحة في الشكلين 5 و6 لكل من القطاعين الصناعي والزراعي مجتمعين.

يرد في الجدول 4 الهيئات التي يربطها المصدرون بالعقبات الإجرائية، والتي تنطوي على تدابير غير تعريفية (NTM) غير فنية. يتكرر ذكر الوزارة المسؤولة عن التجارة الدولية فيما يتعلق بهذه المسائل، بينما تتكرر الإشارة إلى السلطات الجمركية في البلدان الشريكة عندما يتعلق الأمر بالتخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية.

الشكل 11: التدابير غير التعريفية (NTM) غير الفنية المرهقة التي تفرضها الدول العربية على المصدرين



الجدول 4: حدوث العوائق الإجرائية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية (NTM) غير الفنية التي بلغ عنها المصدرون حسب النوع والمؤسسة (الدول العربية فقط)

عوائق إجرائية أخرى	الافتقار إلى الاعتراف/الاعتماد	المسائل المتعلقة بالمعلومات/الشفافية	السلوك التمييزي من جانب الموظفين	الافتقار إلى المرافق الخاصة بقطاعات محددة	الأعباء الإدارية المتعلقة باللوائح	منفوعات مرتفعة بشكل غير عادي أو غير رسمي	التقود الزمنية	نوع العوائق الإجرائية	
								الهيئة	المنشأة
								هيئات الاختبار/المراقبة/إصدار الشهادات	
								وزارة الزراعة	
								وزارة الصحة	
								الوزارة المسؤولة عن التجارة الدولية	
								مؤسسات دعم التجارة والاستثمار والهيئات المماثلة	
								شركة فحص الصادرات والواردات	
								الجمارك	
								هيئات أخرى	
								وزارات أخرى	
								المطار/هيئة الموانئ	
								شركات/بنوك خاصة أخرى	
								الجمارك	
								المطار/هيئة الموانئ	

الشرح: تشير الدرجات متفاوتة من اللونين الأخضر - الأصفر، والبرتقالي - الأحمر إلى تكرار العقبات الإجرائية المبلغ عنها عن مؤسسة معينة ونوع العقبات الإجرائية، حيث يشير الأخضر إلى الأقل تكراراً بينما الأحمر هو الأكثر تكراراً، ويشير الأبيض إلى أنه لم يتم تسجيل أي عقبة إجرائية للعقبة الإجرائية عند الهيئة المقابلة.

المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس، 2010-2013.

يوضح الجدول العوائق الإجرائية المتعلقة بالتدابير غير التعريفية (NTM) غير الفنية المطبقة من قبل الدول العربية على الصادرات في الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة حسب الموقع - في بلد المنشأ أو في البلد الشريك - ونوع العوائق. وتبين أن معظم العقبات تحدث في أو تتعلق بسلطة الجمارك بالبلد الشريك، وأن هذه العقبات تتعلق في المقام الأول بقيود الوقت.

"على الرغم من امتثال المنتجات لقواعد منشأ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، فإننا دائماً ندفع التعريفية الجمركية عند التصدير إلى أسواق عربية معينة ولا نمنح المعاملة التفضيلية الموعودة."

"لا يطبق البلد الشريك كل الاتفاقيات القائمة على الرغم من أن المنتج يستوفي قواعد المنشأ. ويجبرنا هذا الموقف على دفع الرسوم الجمركية. وهذا يضخم الأسعار المحملة على المستهلك، ويصبح تصدير بعض المنتجات غير مربح. وهو ما يقلص فرصتنا في هذا السوق."

مصدر: إقليميون للحلوى والأجهزة الكهربائية

المعاملة التفضيلية بـ "حكم القانون" مقابل "الحكم بالأمر الواقع"

لاحظ العديد من المصدرين أنه بالرغم من الامتثال لقواعد المنشأ بموجب أي من الاتفاقيات التي تحكم التجارة بين الدولتين العربيتين المعنيتين أو كل تلك الاتفاقيات - عادة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، أو اتفاقية أغادير، أو السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا (COMESA) - لم يتم منح الشركات معاملة تفضيلية وتلتزم الشركات بدفع التعريفية الجمركية.

تشير الشركات إلى القرارات التعسفية التي يتخذها الموظفون عند دخولهم إلى البلد الشريك، فوفقاً للمصدرين، كثيراً ما تكون تلك القرارات نتيجة افتقار موظفي الجمارك إلى معرفة شروط المنشأ المختلفة، ولا سيما في حالة سريان أكثر من اتفاقية واحدة. فعلى سبيل المثال، قد لا يعلم الموظفون ما إذا كان المنتج يمثل إلى القواعد المنصوص عليها في بروتوكول المنشأ الأورومتوسطي Pan-Euro-Med الساري بين عدد من الدول العربية، ونتيجة لذلك، قد يرفضون المنتجات التي تحتوي على مدخلات من الصين أو أي دولة أخرى خارج منطقة الأورومتوسط،

لم يتم منح معاملة تفضيلية غالباً بسبب أخطاء في الشهادة أو الأدلة التي يجب توفيرها كمرفقات. وتشكو شركات كثيرة من صرامة فحص الاستثمارات، فيتم رفض الاستثمارات أحياناً بسبب "أخطاء بسيطة" مثل الأخطاء المطبعية. وكثيراً ما تحدثت الشركات أيضاً عن عدم وجود معلومات عن كيفية ملء الاستثمارات بطريقة صحيحة.

وأخيراً، فإن القواعد نفسها يصعب الامتثال لها من قبل بعض المصدرين، وخاصة شروط الحد الأدنى للقيمة المضافة في المنتجات المصنعة، والتي يعتبرها البعض مقيدة بطريقة مبالغ فيها. وحسب بعض المقابلات، يؤدي ذلك بالمصدرين إلى زيادة السعر النهائي للمنتج بشكل غير ضروري؛ إما بسبب سعر المبيعات المرتفع بصورة متكلفة لإبقاء نسبة قيمة المدخلات غير ذات المنشأ في المنتج النهائي أقل من الحد المطلوب، أو بسبب التعريف الجمركية التي يتعين دفعها إذا لم يستوف شرط المنشأ.

المسائل المتعلقة باللغة

تعد شروط اللغة في شهادة المنشأ مشكلة متكررة وغير متوقعة، فهذه المسألة فريدة بالنسبة للتجارة البينية ونادر الإبلاغ عنها للدول المقصودة الأخرى، مثل الشركاء التجاريين في الاتحاد الأوروبي (EU).

يشترط عدد من البلدان أن تكون شهادة المنشأ الخاصة بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) وأحياناً جميع الفواتير المرفقة والأدلة الأخرى أيضاً مكتوبة "100% باللغة العربية" وإلا تُرفض الشهادة. يدعي المصدرون، وخاصة مصدرى المنتجات المصنعة، أن الكثير من المواصفات الفنية أو الحروف أو الأرقام لا يمكن أن تترجم أو يمكن ترجمتها بشكل غير كامل، الأمر الذي يؤدي غالباً إلى تكبد نفقات كثيرة من حيث الوقت والتكلفة. على سبيل المثال، ذكر مصدر تونسي أن التكلفة بلغت 38 دولاراً أمريكياً لكل وثيقة، في حين تحدث آخرون عن أن التكلفة بلغت نحو 100 دولار أمريكي.

"يجب أن تكون الشهادة 100% باللغة العربية، عند التصدير إلى أي بلد عربي وإصدار شهادة منشأ خاصة بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA). هناك بعض الصيغ الفنية وبعض الأرقام والحروف التي لا يمكن ترجمتها. ولا يفهم موظفو الجمارك هذه النقطة وعادةً ما يرفضون الشهادة".

مصدر إقليمي للمكابس

فعالية إصدار شهادات المنشأ

تُعد عدم الكفاءة الإدارية سبباً آخر يكمن وراء اعتبار الامتثال لقواعد المنشأ بمثابة عبء. في جميع الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة، يشجب المصدرون الإجراءات التي تستغرق وقتاً طويلاً، ونقص المعلومات بشأن معرفة أي هيئة يجب التواصل معها، وأي نوع من الوثائق يجب توفيره، وهذا صعب خصوصاً للمصدرين للمرة الأولى.

رغم إضافة قيمة كافية للمنتج كي يعتبر ناشئاً في البلد المصدر. وحتى عندما يتضح الوضع القانوني، إذا كان موظف الجمارك غير متأكد، فغالباً لا يُمنح التفضيل.

ويزداد تعقيد الوضع من خلال الشروط غير المتوافقة أو غير الواضحة الواردة ضمن إطار الاتفاقيات المختلفة التي يسري مفعولها في الوقت نفسه. فيشير المصدرون إلى مشكلات مع شهادة المنشأ الأورومتوسطي Pan-Euro-Med التي يتم رفضها بناءً على اتفاقية أعادير، رغم أنه من الناحية النظرية، هذه الشهادة يجب أن تعمل بموجب كلتا الاتفاقيتين. ولاحظ المصدرون أيضاً أن بعض الشهادات تُقبل إذا اقترنت فقط بنص إضافي. ومع ذلك، فإن إضافة نص من هذا القبيل يؤدي إلى رفض الدول الأخرى، وهكذا يتسبب اختلاف قواعد المنشأ في تشويش اتفاقية ملزمة بالفعل.

فعلى سبيل المثال، شروط المنشأ بالنسبة للمنتجات المصرية أكثر صرامة وهي تابعة للسوق المشتركة لدول شرق أفريقيا وجنوبها (COMESA) عنها عندما تتبع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA). فكثيراً ما يكون الأمر غامضاً بالنسبة إلى المصدرين وموظفي الجمارك على حدٍ سواء، فيما يتعلق بكيفية التعامل مع المنتجات التي لا تخضع للسوق المشتركة لشرق أفريقيا وجنوبها (COMESA) وإنما تخضع لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA). كذلك تشير المناقشات مع موظفي الجمارك في أحد الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة إلى أن الاتفاقيات الأحدث لها الأولوية عن الاتفاقيات الأقدم، ويعد تاريخ بدء سريان الاتفاقية هو العامل المحدد لذلك. ويعني هذا أن الأحكام المتفق عليها في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) يمكن من الناحية النظرية أن تُفوض إذا اتفق البلدان على الصعيد الثنائي على تشديد قواعد المنشأ في تاريخ لاحق، بغض النظر عما إذا كان يتماشى ذلك مع الرغبة في مزيد من التكامل الإقليمي. ولا تزال الشكوى الغالبة هي الافتقار الواضح إلى المعرفة - سواء من ناحية الشركات أو مسؤولي الجمارك - المتعلقة بالقاعدة السارية والشهادة الواجب تقديمها أو قبولها.

وبالمثل، فإن القوائم السلبية القائمة للمنتجات التي لا تستوفي الشروط تحد من التطبيق الفعلي للمعاملة التفضيلية، إما لأن بعض المنتجات مستثناة من التجارة التفضيلية أو، كما هو موضح أعلاه، لأنها تختلف بحسب كل اتفاقية. فالشركات ليست دائماً متأكدة ما إذا كانت الاستثناءات نتيجة لشروط رسمية أم أنها قوائم سلبية عشوائية. وتشير الأدلة القولية إلى أنه قد يتم استثناء بعض المنتجات من التجارة التفضيلية نظراً لعدم وضوح قواعد المنشأ.

"بالنسبة لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، تم تطبيق معدل التعريفية الصفري في السنوات القليلة الماضية، ولكن للبضائع المُتفق على قواعد المنشأ الخاصة بها فقط".

تعليق مسؤول بالجمارك أثناء جمع البيانات الخاصة بالتعريفات من قبل مركز التجارة الدولية (ITC)

تفرض الشروط غير الواضحة صعوبات، حيث تخلق مجالاً للتفسير من قبل موظفي الجمارك، مما يعني أن الشركات تواجه قرارات مختلفة تبعاً للذين يتعاملون معهم. وتعد المبادئ التوجيهية المبهمة في بعض البلدان بخصوص كيفية توضيح المنشأ لكل منتج أحد الأمثلة على ذلك. وفي بعض الحالات، تنشأ نزاعات بين المصدرين ومسؤولي الجمارك حول تحديد "القيمة المضافة" وحسابها، وهو أمر بالغ الأهمية في تحديد أصول المنتجات المصنعة.

مسائل متعلقة بعبارة "صنع في فلسطين"

تنص اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) على أنه لكي تستفيد المنتجات من المعاملة التفضيلية، فإنه يجب ألا تحتوي على أي عنصر من أصل إسرائيلي، فتشترط بعض البلدان الحصول على شهادة من شركة الشحن لإثبات أن السفينة لم تمر عبر أي ميناء إسرائيلي. وقد تكون هذه الشروط قد وُضعت لتحقيق أهداف سياسية مشتركة في المنطقة، وربما لدعم "القضية الفلسطينية". ومع ذلك، فمن المرجح أن تكون لتلك الشروط آثار سلبية غير مقصودة وغير متوقعة على التكامل التجاري الإقليمي بوجه عام، وعلى إمكانية قيام دولة فلسطين بالتصدير إلى العالم العربي بوجه خاص.

يمكن أن يكون الامتثال إلى الشرط نفسه أمراً صعباً، ويثير هذا الأمر قلقاً خاصاً لدى الشركات في دولة فلسطين، حيث إن الغالبية العظمى من الواردات تأتي من إسرائيل. وسيزيد هذا العائق مع محاولات دولة فلسطين تنويع صادراتها بعيداً عن المنتجات ذات القيمة المضافة المنخفضة أو المهدمة - على سبيل المثال، التحول من المنتجات الزراعية الخام نحو المنتجات المصنعة المتطورة التي تتطلب مواد خام غير متوفرة محلياً. وفي كثير من الحالات، لا يمكن للمدخلات الناشئة في إسرائيل أن تُستجلب بسهولة وبتكلفة مماثلة من أماكن أخرى، ونتيجة لذلك، يزداد التصدير للدول العربية الأخرى صعوبة بالنسبة لدولة فلسطين بسبب (أو بالأحرى "بالرغم من") وجود اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA).

"وفقاً لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، ينبغي ألا تحتوي المنتجات التي منشأها دول عربية على أي مكونات إسرائيلية. فتشترط السلطات الجمركية في بعض البلدان المستوردة تقديم العديد من الوثائق والإقرارات لإثبات استيفاء هذا الشرط."

مطلوب شهادة من خط الشحن، تشير إلى أن السفينة لم تمر عبر أي ميناء إسرائيلي، وهي بالفعل غير ضرورية. كما يصعب الحصول على الوثائق الأخرى."

مصدر إقليمي للمكونات الإلكترونية

وتتطور الأمور وتدور داخل حلقة مفرغة عندما يتم التعامل مع المنتجات المصدرة إلى دولة فلسطين كما لو كانت تصدر إلى إسرائيل، بدلاً من دولة فلسطين، على سبيل المثال عند الامتثال لشرط العبور عبر موانئ محددة مثل ميناء أشدود. ما يشغل المصدرون في هذه الحالة أنه نتيجة لذلك، لا يتم منح المعاملة التفضيلية لأن إسرائيل ليست طرفاً في اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA). وقد تكون المشكلة بالنسبة للمستورد الفلسطيني أن المنتج يمثل مَدْخلاً في إنتاج سلعة مخصصة للتصدير، وقد يكون من الصعب إثبات المنشأ الفعلي للمدخل إذا تم اعتباره "مُعاد تصديره" من إسرائيل.

وحتى لو لم تُستخدم مدخلات إسرائيلية في تصدير المنتجات، يُشبه بهم أيضاً. كذلك يستاء المصدرون الفلسطينيون الذين شملتهم الدراسة من انعدام الثقة الواضح لدى الدول العربية الأخرى فيما يخص أصل المنتج الفلسطيني. فحتى عندما تكون

"يومان على الأقل.... ثلاثة أو أربعة أيام."

"أسبوعان لتحضير الوثائق التي ستُقدّم؛ وخمسة أيام لاستلام الشهادة."

"بين أسبوع وعشرة أيام فقط لإصدار الشهادات."

"ثلاثة أو أربعة أيام إضافية لأنني مضطر إلى الذهاب إلى العاصمة."

"حوالي 13 يوماً.... من 15 إلى 30 يوماً."

"عشرون يوماً."

"شهران أو ثلاثة أشهر لإعداد الملف، إن الأمر مضيعة للوقت فضلاً عن تكراره."

مصدرون عرب يعلقون على المدة المستغرقة للحصول على شهادة المنشأ

يمثل عدم التنبؤ بالتأخير تحدياً أيضاً، لأن إصدار الشهادات يتأخر كثيراً عما كان متوقعاً أو موعوداً به، فقد يتم تأخير المنتجات في موقع الإنتاج، أو على حدود البلد الأم، أو في ميناء المقصد، مما يؤدي إلى حدوث تأخيرات للشحنة وتكبد رسوم تأخير.

يتفاقم التأخير في الحصول على شهادات المنشأ بسبب الأوراق الكثيرة المطلوبة لإصدار الشهادات، حيث ذكر الكثير من المصدرين الازدواج غير الضروري واختلاف المطالب في بعض الأحيان حسب اليوم أو الموظف المكلف. غالباً ما يتم الإبلاغ عن التأخيرات عندما تشترك أكثر من مؤسسة في العملية بسبب محدودية التنسيق فيما بينهم.

وتكافح الشركات أيضاً محدودية سريان الشهادات من حيث الوقت أو عدد الشحنات، وهو الأمر الذي يلزمهم بإعادة التقديم على نحو متكرر للحصول على الشهادة، والذي يحدث عادة من خلال إعادة تقديم الوثائق نفسها. تكمن المشكلة الرئيسية في إعادة التقديم للحصول على الشهادات في التكلفة، والتي كثيراً ما تتضمن رسوماً للحصول على وثائق أصلية أو توفير نسخ مصدقة.

إضافة إلى ذلك، فإن تكاليف الشهادة نفسها في أحيان كثيرة مرتفعة للغاية، وخاصة بالنسبة للمصدرين الأصغر.

"خمس أو ست وثائق."

"عشرة وثائق على الأقل."

"عشرة وثائق مختلفة في كل مرة."

"خمسة عشر وثيقة مختلفة."

مصدرون عرب يعلقون على عدد الوثائق التي يجب توفرها للحصول على شهادات المنشأ

الوثائق كاملة. وتتراوح التأخيرات بين عدة أشهر إلى عامين كما أُفيد. ويقول بعض المصدرين إنهم لا يتلقون خطاب الاعتماد إلا بعد تأكيد أن شحنة البضائع قيد التنفيذ.

وفي بلدان أخرى، تمثل حقيقة عدم قبول خطابات الاعتماد مشكلة حقيقية. وفي الوقت نفسه، قد تؤخر القيود المفروضة على معاملات النقد الأجنبي عمليات الدفع، أو تؤدي إلى منع الصادرات تمامًا.

يمكن للتحويلات البنكية المباشرة بين الدول العربية أن تكون صعبة أو مستحيلة، مما يجبر المشترين على الدفع مقدمًا أو تحويل الأموال من خلال بلد ثالث. وتبلغ بعض الشركات عن تأخير التحويلات لمدة تصل إلى 45 يومًا، وفي بعض الحالات، على المستوردين أن يسافروا إلى الحدود أو إلى البلدان المصدرة للدفع نقدًا.

'فتح خطابات الانتماء عن طريق البنوك المراسلة صعب للغاية وأحيانًا تتأخر لمدة شهرين تقريبًا. ولكنها الطريقة الأكثر أمانًا للتجارة مع البلد الشريك.'

مصدر إقليمي للمنتجات الصناعية

المنتجات "صنعت في فلسطين" بنسبة 100%، ومصحوبة بشهادة المنشأ المناسبة، يشك الكثير من الدول العربية في وجود مدخلات إسرائيلية ويرفضون منح المعاملة التفضيلية. ويزداد الأمر سوءًا بسبب الشكوك في أن المنتجات التي تنشأ تمامًا في إسرائيل، أو في المستوطنات الإسرائيلية في الأراضي الفلسطينية، قد يكون ملصقًا عليها عبارة "صنع في فلسطين" على نحو زائف من أجل التحايل على القيود المفروضة على الواردات.

وفي هذه الحالة، أصبحت شروط تعقب المنتج المذكورة في الفصل السابق حيوية ومرهقة بشكل كبير بالنسبة للمصدرين الفلسطينيين، ليس لأسباب تتعلق بالجودة، ولكن بسبب صعوبة توثيق منشأ المنتج.

وأخيرًا، بالنسبة لبعض الدول العربية، تتناقض قواعد المنشأ الواردة في اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) بشكل مباشر مع الأحكام المنصوص عليها في الاتفاقيات التجارية الأخرى مع البلدان الواقعة خارج المنطقة، والتي تشترط حدًا أدنى معينًا للمدخلات الإسرائيلية كي يتم منحها معاملة تفضيلية. وهذا ما يحدث مثلًا في حالة بعض الاتفاقيات الثنائية مع الولايات المتحدة. وتجبر مثل هذه الأحكام المتناقضة المصدرين على الاختيار بين التركيز على التجارة البيئية أو التجارة الخارجية.

تدابير أخرى تتعلق بالتجارة

أبلغ المصدرون عن غير ذلك من التدابير غير التعريفية (NTM) باعتبارها مرهقة في الدول العربية التي شملتها الدراسة والتي تتضمن تدابير البلد الشريك المتعلقة بالتمويل، ولا سيما من حيث شروط السداد (وتمثل 16% من حالات التدابير غير التعريفية (NTM) غير الفنية المبلغ عنها)، والضرائب والرسوم (15%)،

"إذا كتبنا على منتج "صنع في فلسطين"، لا يمكننا إرساله [بسبب مشاكل مع عمليات الفحص]."

إذا كتبنا عليه (أو اعتقد عملاؤنا بأنه) "صنع في إسرائيل"، لا يشترطه."

مصدر إقليمي من فلسطين

وتدابير التحكم الكمي (9%، الشكل 11)، فضلًا عن عدد من التدابير المفروضة من قبل البلد الأم على الصادرات، مثل الضرائب على الصادرات أو شروط التسجيل والترخيص (الشكل 7).

شروط الدفع وتدابير مالية أخرى

تعد التدابير المتعلقة بالتمويل والتي تنظم شروط الدفع عقبة رئيسية عند التصدير إلى بلدان عربية محددة، بما في ذلك الجزائر، وليبيا، والسودان، والجمهورية العربية السورية.

أبلغ المصدرون الذين شملتهم الدراسة أن بلدًا واحدًا يسمح بالدفع فقط من خلال خطاب الاعتماد، من أجل "مراقبة جميع المعاملات التجارية والتحكم فيها" على الأرجح، مما يزيد تكاليف المعاملة بسبب الأعباء الإدارية والتأخيرات الكبيرة. وقد ذكر أيضًا أن البنوك تؤخر التحويلات عن قصد، حتى إذا قُدمت مع مجموعة

الرسوم القنصلية والضرائب وغيرها من الرسوم التي تفرض على الواردات

تعد الحاجة إلى اعتماد جميع أنواع الوثائق قانونيًا من المسائل المتكررة التي تمس التجارة البيئية، ومن أمثلة هذه الوثائق؛ الفواتير، أو شهادات المنشأ، أو الشهادات الصحية، في القنصلية أو السفارة المحلية لبلد المقصد، وتستغرق هذه العملية وقتًا طويلًا (يصل إلى 10 أيام). وعلاوة على ذلك، تفرض الرسوم لإجراء هذا الاعتماد القانوني (يفرض مثلاً 35 دولارًا أمريكيًا لكل وثيقة)، والتي يعتبرها المصدرون غير ضرورية، ولا سيما في ضوء اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA).

تعد التدابير شبه التعريفية من العوائق الأخرى التي ترتبط بالرسوم، مثل "المبيعات المرتفعة، أو فرض ضرائب على "الأرباح" بالنسبة للسلع المستوردة فقط، في حين يدفع المنتجون المحليون أسعارًا أقل أو قد لا يدفعون شيئًا.

ويشير المصدرون أيضًا إلى "الضرائب والرسوم الإضافية التعسفية" التي قد تصل أحيانًا إلى 3,000 دولار أمريكي لكل شحنة. تُفرض هذه الضرائب والرسوم دون سابق إنذار ودون تفصيل كافٍ، وكثيرًا ما تختلف المبالغ عن المعلومات المنشورة عن طريق المواقع أو المصادر الرسمية الأخرى.

وفيما يتعلق بالأسعار والمسائل الأخرى المتصلة بالتقييم الجمركي وإعادة تصنيف المنتجات في إطار قوانين النظام المنسق لتصنيف السلع الأساسية وترميزها (النظام الموحد دوليًا للأسماء والأرقام المستخدمة لتصنيف المنتجات التجارية)، يمكن أن تعظم تأثير الرسوم والضرائب القومية، ويزعم المصدرون أن المنتجات لا تُصنّف إلا لغرض جمع مزيد من الإيرادات الجمركية. وفي بعض الأوقات، تفوق هذه التدابير شبه التعريفية المزايا المكتسبة من معدل التعريفية التفضيلية، حتى إذا تم الحصول على واحد.

تشتمل التدابير المفروضة داخل البلد الأصل الواردة في الدراسات على تصاريح التصدير، وشروط التسجيل أو الترخيص، وضرائب التصدير. وعادة ما تعد مرهقة بسبب العوائق الإجرائية، مثل:

- الإجراءات الإدارية المعقدة؛
- الوقت اللازم للحصول على جميع التصاريح والتراخيص، مع أوقات انتظار مطردة تصل لعدة أسابيع أو أشهر؛
- اشتراط تجديد التصاريح أو التسجيل على نحو متكرر، مما يعني أنه لا يمكن للشركات التصدير خلال عملية التجديد؛
- حساب الضرائب التعسفية، والذي يختلف عما ينشر في المصادر الرسمية.

يعاني الكثير من المصدّرين، ولا سيما الذين لا يملكون الخبرة، من الارتباك بشأن نقطة البدء - على سبيل المثال، أي شهادة أو ترخيص ينبغي التقدم للحصول عليها أولاً، وأين ذلك. فيجعل هذا المزيج، بين الشروط التي يفرضها البلد الأم والبلد الشريك، عملية التصدير تحديًا حقيقيًا. لا يتم نشر معلومات كافية عن أنواع الوثائق

'يلزم تسجيل صناعي ساري كي تقوم بالتصدير، ويجب أن يُجدد سنويًا.'

'ولا يمكن التجديد إلا بعد انتهاء الصلاحية ويتم تأخيرها عادةً لمدة شهر على الأقل.'

مصدّر إقليمي للمنتجات الصناعية

المطلوبة وعددها، كما تسبب المسؤوليات المتطورة للوزارات والإدارات المختلفة داخل الوزارات مزيداً من التعقيدات. ونتيجة لذلك، يواجه موظفو الجمارك كثيرًا المصدّرين الذين "يبدوون من الطرف غير الصائب" لهذه العملية، عندما يذهبون إلى الحدود دون اكتمال الوثائق أو عدم كفايتها.

تؤكد نتائج دراسة التدابير غير المعرفية (NTM) أيضًا على أهمية بيئة العمل الوطنية بوصفها عاملاً يمكنه تمكين التجارة أو تعطيلها. تتضمن المسائل المبلّغ عنها:

- انعدام الأمن في الموانئ، حيث قد تتعرض السلع إلى السطو والسرقة؛
- البنية الأساسية الفقيرة للنقل داخل البلدان، وعدم وجود طرق النقل المباشر بين البلدان؛
- المساحة غير كافية في شركات النقل الجوي لنقل البضائع، مما يحثهم على خدمة عدد قليل فقط من الشركات الكبيرة، أو طلب شحنات أصغر، أو دفع رشاي؛
- عدم وجود إجراءات إلكترونية،
- عدم كفاية الدعم المقدم للشركات المصدرة من حيث الحصول على التمويل، والمعلومات، والاستشارات.

توجد برامج لدعم الصادرات، بما في ذلك أنظمة استرداد الرسوم الجمركية، ونظم الإعفاء المؤقت، وأنشطة التدريب، وصناديق الدعم. ولكن يتم تقويض هذه البرامج أحياناً بسبب عدم الكفاءة الإدارية، إلى حد أن يتحول الدعم المقصود إلى عبء.

"على حد علمنا، طبقاً لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، لا تحتاج وثائق التصدير إلى الاعتماد القانوني."

ولكن تشترط هيئات الجمارك بالبلدان المقصد أن يتم اعتماد الفاتورة ووثائق التصدير الأخرى اعتماداً قانونياً من خلال دفع الرسوم إلى السفارات."

مصدّر إقليمي للأغذية المصنّعة

التحكم الكمي والحماية بالتخفي

تتسبب التدابير المرهقة المرتبطة بالتحكم الكمي في حوالي 9% من حالات التدابير غير التعريفية (NTM) غير الفنية المطبقة إقليمياً المبلغ عنها. وتميل تلك التدابير إلى التركيز على المنتجات الزراعية أكثر من المنتجات الصناعية، وكلها تقريباً تعد بالغة الصرامة. وبخلاف التدابير الأخرى، مثل الرسوم والضرائب التي ناقشناها آنفاً، أو قواعد المنشأ وما يتصل بها من إجراءات التصديق التي يشوبها انعدام الشفافية، تبدو هذه التدابير مُعلّنة وواضحة بشكل جيد وواضح للمصدّرين.

وتشمل التدابير المبلّغ عنها الحصص الموسمية وتراخيص الاستيراد وحظر الاستيراد المباشر. ومن ناحية المصدّرين، يحاول أغلبهم إن لم يكن كلهم حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الخارجية، ويشتهبه المصدّرون في أن البلدان الشريكة في المنطقة تعقد إجراءات الاستيراد وتؤخرها لنفس السبب بشكل متعمد.

تتأثر التجارة الإقليمية أيضاً بشروط استخدام موردين وطنيين للشحن أو أنواع أخرى من الخدمات. كذلك جرى الحديث حول حماية حقوق الملكية الفكرية باعتبارها تحدياً آخر أمام التجارة الإقليمية.

مشكلات "محلية الصنع"

لن تكتمل مناقشة التدابير المتصلة بالتجارة دون النظر إلى بيئة الأعمال التجارية الوطنية، ولا سيما الشروط التي تفرضها الدول على مصدّريها. وكما يبين الشكل 3، المخاوف من هذه التدابير تشكل جزءاً كبيراً من المشكلات المبلغ عنها والتي تصعب الوصول إلى حدود البلد الأم، وتؤثر التدابير المتعلقة بالاستيراد على سهولة عبور الحدود لدخول البلد الشريك.

تبرز هذه التحديات حقيقة أن دخول السوق يبدأ من المنشأ، فيمكن لتيسير التجارة أن يحدث أيضاً في بلد المنشأ، بعيداً عن التزامات البلدان الشريكة على الصعيد الثنائي، أو الإقليمي، أو الدولي، وإلى حد كبير فإنه يجب أن يحدث ذلك. كما أنها تؤكد على دور الشفافية وإمكانية الوصول إلى المعلومات المتصلة بالتجارة.

"نسخ مُنتج محلي في بلد المقصد التصميم الخاص بنا واستخدام اسمًا مشابهًا، والذي سجله بعد ذلك باسمه."

تعتبر منتجاتنا الآن منتهكة لحقوق الملكية الفكرية وممنوعة من دخول البلاد. وهذا غير عادل.

لدينا حصة سوق راسخة بشكل جيد لهذا المنتج لمدة تزيد عن 7 سنوات. وقد فُرض هذا الإجراء من أجل حماية الصناعة الوطنية."

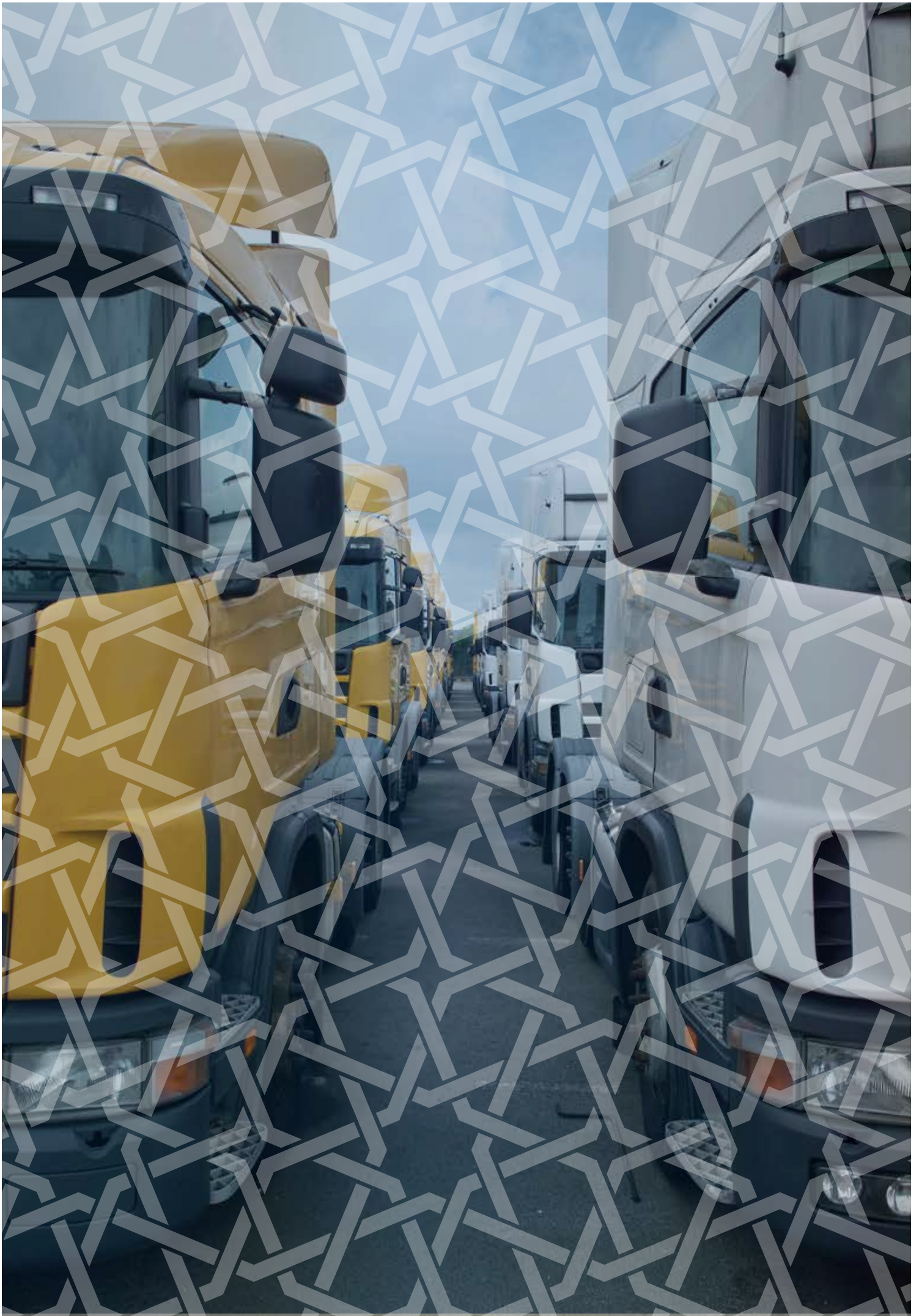
مصدّر إقليمي للمنتجات البلاستيكية

ويعد صندوق تنمية الصادرات المصرية مثالاً على ذلك. وقد أشار المصدرون إلى كبر عدد الوثائق المطلوبة، والتي لا تنشر أو يعلن عنها بشكل كافٍ؛ والإجراءات التي تتغير سريعاً، دون إخطار مسبق؛ والصعوبات التي يواجهونها عند الحصول على الوثائق المطلوبة؛ فضلاً عن الإدارة البطيئة بشكل لا يطاق، ونتيجة لذلك، لا تحصل الشركات على الدعم إلا بعد ضياع وقت وجهد هائلين، عادةً ما ينطوي على تأخيرات تتراوح بين ستة أشهر وسنة أو سنتين، وأحياناً لا يتلقون دعمًا على الإطلاق.

"لكي تصدّر شركتنا باسمنا مباشرةً، يتعين علينا الاضطلاع بنوع من "تسجيل الصادرات"، ولإصدار هذا الترخيص أو تجديده، يجب أن نرسل موظفًا إلى برنامج تدريبي.

"وهذا لا يؤدي إلى تحسين المهارات، وإنما يتضح أنه إجراء يهدف إلى جمع الأموال فقط. لقد توقفنا عن المشاركة في التدريب ولن نكون قادرين على التصدير مباشرةً في المستقبل."

مصدر إقليمي للمنتجات الخشبية



التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

37	عدم وجود بنية تحتية ملائمة
37	عدم توفر الموظفين وضعف تدريبهم
37	عدم القدرة على التنبؤ وانعدام الشفافية
38	التنسيق بشكل غير كاف بين الوكالات
38	إجراءات التخليص الجمركي طويلة وبيروقراطية ومكلفة

التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

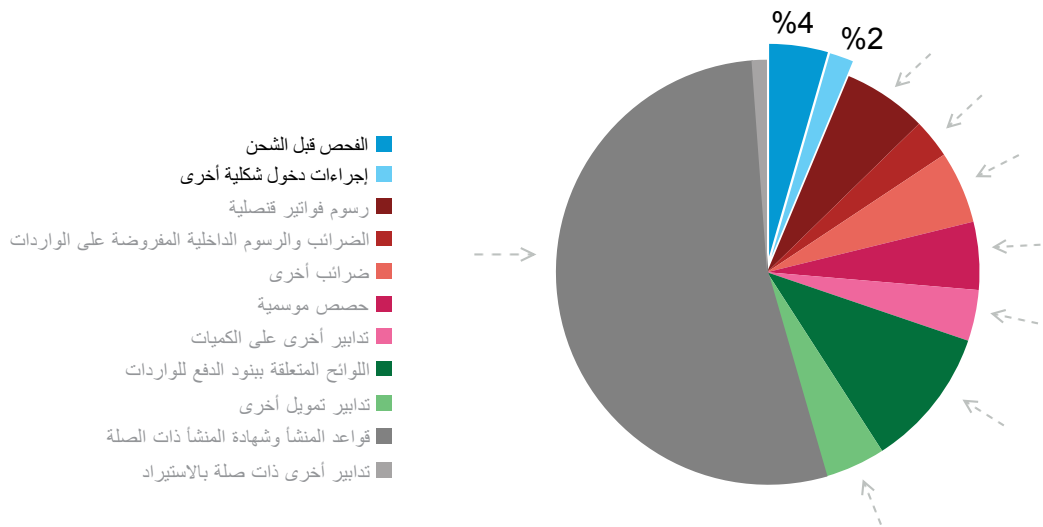
موجز: العقبات القائمة أمام التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

- عدم وجود بنية تحتية ملائمة ونقص المرافق عالية الجودة؛
- وجود مشكلات متعلقة بتوفر الموظفين وتدريبهم؛
- تغيير الإجراءات على نحو متكرر، وعدم نشر معلومات حول التخليص الجمركي والوثائق المتعلقة به بشكل كافٍ؛
- التنسيق غير كافٍ بين الوكالات داخل الدولة الواحدة وبين الدول؛
- والنتيجة؛ إجراءات تخليص جمركي طويلة، وبيروقراطية، ومكلفة.

ربما يجعل كل ذلك السلطات الجمركية من أهم الوكالات فيما يتعلق بتسهيل التجارة، ويتمثل التحدي الأساسي القائم أمامها في الوفاء بتكليف جمع الإيرادات ومراقبة جودة المنتجات وسلامتها، فضلاً عن ضمان تنفيذ عمليات الاستيراد والتصدير على نحو سلس. ويتطلب القطاع الخاص إجراءات فعالة وسريعة والتي يلزم الموازنة بينها وبين الحاجة إلى ضمان عدم دخول المنتجات التي لا توافق التشريعات الوطنية داخل الدولة.

إن السلطات الجمركية أو الوكالات الأخرى المسؤولة عن الرقابة الحدودية مكلفة بجمع الإيرادات (الرسوم الجمركية والضرائب)، إضافة إلى ضمان مطابقة سلامة وجودة السلع المستوردة للمعايير الوطنية. وبذلك تشمل إجراءات التخليص الجمركي والرقابة الحدودية جميع أنواع التدابير غير التعريفية، إضافة إلى تلك التدابير المصنفة بوضوح كما يلي: "عمليات الفحص ما قبل الشحن" (أول فئتين في الشكل 12)، أو "عمليات فحص الصادرات" (الشكل 7)، وتشمل أيضاً التدابير غير التعريفية (NTMS) التي تمت مناقشتها في الفصلين السابقين (الشكلان 10 و 11).

الشكل 12: متطلبات الفحص المرهقة التي تطبقها الدول العربية على الصادرات من الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة كجزء من جميع التدابير غير التعريفية غير الفنية الواردة



المصدر: دراسات حول التدابير غير التعريفية أجراها مركز التجارة الدولية في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين وتونس، 2010-2013.

يمثل الرسم البياني التدابير غير التعريفية غير الفنية المرهقة التي تواجهها الشركات في الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة عند التصدير إلى دول عربية أخرى. ويغطي كلا القطاعين؛ الزراعي والصناعي. كما أن الرسم البياني يوضح أن نسبة 6% من التدابير غير التعريفية غير الفنية التي تطبقها جهات التصدير العربية ترتبط بمثل هذه التدابير. ومع ذلك، يؤثر كل من التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية على أنواع التدابير غير التعريفية كافة، سواء الفنية أو غير الفنية (الشكل 10).

"غالبًا ما يكون موظف الجمارك المسؤول عن إغلاق الشحنات غير متاح نتيجة لغيابه أو كونه في عطلة. ومن ثم يتعين علينا انتظار وصول الموظف البديل، مما يستغرق الكثير من الوقت."

مُصدر إقليمي للأقمشة

وعلاوة على ذلك، غالبًا ما يكون تدريب موظفي الفحص على جميع الإجراءات المطلوبة المختلفة والتي يتعين عليهم التعامل معها غير كافٍ، بما في ذلك قواعد المنشأ، وأنواع الضرائب والرسوم المختلفة، والتقييم الجمركي، وتصنيف المنتجات،

"السلطة الجمركية تعيد تقييم الفاتورة التجارية. وعادة ما تكون قيمة الجمارك المقدرة للسلع المستوردة أعلى من القيمة الأصلية بنسبة 50%."

مُصدر إقليمي للمنتجات المصنعة

ومتطلبات الجودة. ويؤدي ذلك إلى سوء التقدير واتخاذ قرارات غير متوقعة وغير متسقة، مثل التقييم الجمركي للشحنة.

يعد التعامل مع المنتجات أبرز المخاوف الأخرى، فتشككي شركات كثيرة من حدوث تلف للمنتجات أثناء عمليات الفحص، والتي تكون نتيجة لنقص الخبرة في كيفية فحص المنتج، أو نتيجة للإهمال. وقد تم الإبلاغ عن حدوث ذلك سواء أثناء

"تتطلب السلطة الجمركية للبلد الشريكة إجراء فحص عيني للمنتجات وهو ما يعرضها للتلف عادةً. المنتجات الزجاجية قابلة للكسر وتتطلب التعامل معها بحرص. وفي كثير من الأحيان، تنكسر المنتجات في ميناء التفريغ، إما أثناء تفريغها أو فحصها."

جهة إقليمية مُصدرة للأواني الزجاجية

إجراءات الفحص قبل الشحن على جانب الجهة المُصدرة على الحدود، وأثناء إجراءات التخليص الجمركي في البلد المقصودة. ول سوء التعامل مع المنتجات أثر بالغ السوء عند وجود شرط إجراء "الفحص بنسبة 100%". وعادة ما تُجبر إجراءات الفحص هذه المصدرين على تفريغ جميع المحتويات من الحاوية، مما يزيد من تعرضها للتلف.

عدم القدرة على التنبؤ وانعدام الشفافية

يعد الوصول إلى المعلومات من القضايا العامة التي تُسبب أيضًا مشكلات تتعلق بالتخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية. إذ يفتقر مصدرين كثيرين، والمبتدؤون منهم على وجه الخصوص، إلى المعلومات حول الوثائق التي يجب تقديمها وأماكن الحصول عليها. ويمكن توجيه اللوم إلى بعض المصدرين لعدم استعدادهم بتلك الوثائق. ومع ذلك، يمكن أن تعيق الإجراءات غير المعلن عنها بشكل كافٍ، والتي تتغير على نحو متكرر، الاستعداد الملائم من جانب المصدرين.

يؤثر انعدام الشفافية على الشركات، ولكنه يعود في نهاية المطاف إلى السلطة الجمركية ذاتها عندما يتعامل موظفوها مع شركات غير مستعدة، مما يتسبب في حدوث أزمات وحالات تأخير. وكما ذكر سابقًا فيما يتعلق بتدابير سلامة الأغذية

تُشير نتائج دراسة التداير غير التعريفية بوجه عام إلى عدد من الفرص في هذا الصدد؛ إذ إن معظم المخاوف التي تم الإبلاغ عنها بشأن التخليص الجمركي تتمثل في وجود عقبات إجرائية، والتي يمكن القضاء عليها دون المساس بالأهداف الرئيسية للسلطات الجمركية. وبطرق كثيرة، تعكس هذه العقبات المشكلات التي تم تسليط الضوء عليها في القسم الأخير من الفصل السابق. وينطوي أحد الأمثلة القليلة للغاية، والتي تحتج فيها الشركات على قاعدة الفحص ذاتها، بسبب الافتقار إلى أنظمة إدارة المخاطر والشرط الناتج المعني بـ "عمليات الفحص بنسبة 100%"، ويقصد به الالتزام بفحص كل شحنة كاملة، دون النظر إلى عدد المعاملات التجارية التي أجراها المصدرون أو المستوردون وسجل "الموثوقية" السابق لهم.

عدم وجود بنية تحتية ملائمة

يمثل عدم وجود بنية تحتية ملائمة أحد التحديات الجسيمة القائمة أمام المصدرين والمستوردين فيما يتعلق بالتخليص الجمركي. فتواجه الشركات مشكلة المساحات الضوئية القديمة والمساحات محدودة الحجم والإمكانات، مما يؤدي إلى تأخير إجراءات الفحص بشكل كبير للغاية، لأنها تحد من كمية الصادرات التي يمكن الانتهاء منها أثناء اليوم. ونتيجة لذلك، أحيانًا ما تحد المحطات الحدودية بشكل واضح من حجم الشحنات المسموح بها، حيث يُزعج هذا الإجراء المصدرين وعملاءهم عند رغبتهم في شحن أو شراء كميات أكبر.

"تتطلب المنتجات التي يتم تصديرها جويًا أن يتم فحصها بالأشعة السينية، وذلك للحماية من المتفجرات ومن البضائع المهربة. وتعد أجهزة المسح بالأشعة السينية قديمة ومحدودة للغاية، مما يؤخر عادة إجراءات تخليص الصادرات ويجعل إجراء الفحص باهظ التكلفة."

مُصدر إقليمي للبريق

ويبدو أن مرافق التخزين التي تحتاجها الشركات في انتظار التخليص الجمركي غير موجودة، أو سيئة التجهيز (على سبيل المثال، بالنسبة للمنتجات التي تتطلب تبريدها)، أو مكلفة للغاية. وذكرت بعض الشركات أنها تلجأ إلى تقديم رشايء لتسريع إجراءات الفحص ولتجنب مشكلات التخزين.

وأخيرًا، يشككي المصدرون والمستوردون من أن تقديم المستندات إلكترونيًا في العديد من البلدان، يعد أمرًا مستحيلًا أو يكون إجراءً بطيئًا، وذلك لعدم سهولة استخدام هذا الإجراء ولحدوث تعطيلات متكررة في النظام.

عدم توفر الموظفين وضعف تدريبهم

إضافة إلى المشكلات المذكورة أعلاه المتعلقة "بالأجهزة"، هناك أيضا الصعوبات المتعلقة بالموظفين. فقد أبلغت الشركات عن محدودية ساعات الخدمة ونقص عدد الموظفين المتوفرين المعنيين بتنفيذ مختلف المهام المتعلقة بالفحص والتخليص الجمركي. وفي بعض الأحيان، قد يوجد عامل واحد فقط يكون هو المسؤول عن تنفيذ الإجراءات، وكما ذكرت التقارير أن ذلك "يحرص على السلوك المشين" من قبل الشركات والموظفين، مثل دفع رشايء لتقليل أوقات الانتظار.

"تتطلب سلطات الجمارك التابعة للدولة الشريكة إجراء فحص قبل الشحن من قبل شركة SGS أو شركة بيرو فيريتاس (Bureau Veritas)، والتي عادة ما تكون باهظة التكلفة ولا تضيف أي قيمة."

مُصدر إقليمي لأجهزة الطهي

إجراءات التخليص الجمركي طويلة وبيروقراطية ومكلفة

إن العوائق المذكورة أعلاه والقائمة أمام فعالية إجراء التخليص الجمركي تجعل التجربة الجمركية أمرًا مرهقًا بالنسبة لمعظم الشركات التي شملتها الدراسة، كما أنها تقسر التكرار المتعلق بالعقبات الإجرائية التي تضعها السلطات الجمركية، الداخلية والخارجية (انظر الجدول 2). ويُنظر إلى إجراء التخليص الجمركي على أنه:

- إجراء طويل، نتيجة للتأخيرات التي "لا داعي لها" فيما يتعلق باستكمال الوثائق، والتي تتراوح بين بضعة أيام وعدة أسابيع؛
- إجراء بيروقراطي وغير منظم، حيث يتضمن الكثير من الأوراق ونوافذ إدارية مختلفة؛
- إجراء مكلف، نظرًا لوجود (مجموعة من):
 - رسوم فحص تزيد عن 200 دولار أمريكي لكل شحنة، وخاصة عندما يضطر المصدرون والمستوردون إلى استخدام خدمات الشركات الخاصة؛
 - طلب أو دفع رشوى (على سبيل المثال، 85 دولار أمريكي للشاحنة الواحدة) لتجنب حالات التأخير الطويلة أو تلف المنتجات؛
 - رسوم ومصاريف مختلفة (مثل الرسوم العالية للتعامل مع البضائع) وغير معروفة سابقًا.

تساهم جميع هذه المشكلات في النظر إلى إجراءات التخليص على أنها إجراءات لا يمكن التنبؤ بها.

والصحة النباتية والحيوانية (SPS) والعوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)، فإن عدم نشر معلومات حول الوثائق المطلوبة والإفشاء عنها بشكل كافٍ قد يؤدي إلى خلق نوع من الالتباس فيما بين الموظفين أنفسهم، وكذلك يقلل من إمكانية التحقق من اللوائح والقرارات الغامضة بالنسبة للمصدرين أو الاعتراض عليها.

"عند آخر نقطة جمركية قبل الدخول إلى البلد الشريك، يطلب الموظف إعادة فحص الشحنة بأكملها - على الرغم من علمهم بأن هذه الشحنة تم فحصها عند نقطة جمركية أخرى."

وقد يؤدي هذا الإجراء إلى حدوث تأخيرات لفترة تصل من يومين إلى ثلاثة أيام، وقد تؤدي إلى تلف البضائع إذا كانت من البضائع التي تحتاج إلى التبريد."

مُصدر إقليمي للمنتجات الغذائية

التنسيق بشكل غير كاف بين الوكالات

إن عدم التنسيق بين العديد من الوكالات أو الأماكن التي تشارك في عملية الرقابة على الشحنات، وبين البلدان، قد يؤدي إلى حدوث تأخيرات لا داعي لها وتكرار إجراءات الفحص.

أولاً، قد تختلف ساعات الخدمة المتعلقة بإجراءات الفحص الفنية وغير الفنية، والتي يتم تنفيذها من قبل هيئات مختلفة، وكذلك تختلف أوقات توافرها، أو قد يكون التعاون غير كافٍ لضمان سلاسة التعامل والتنسيق، على سبيل المثال عند نقل الوثائق.

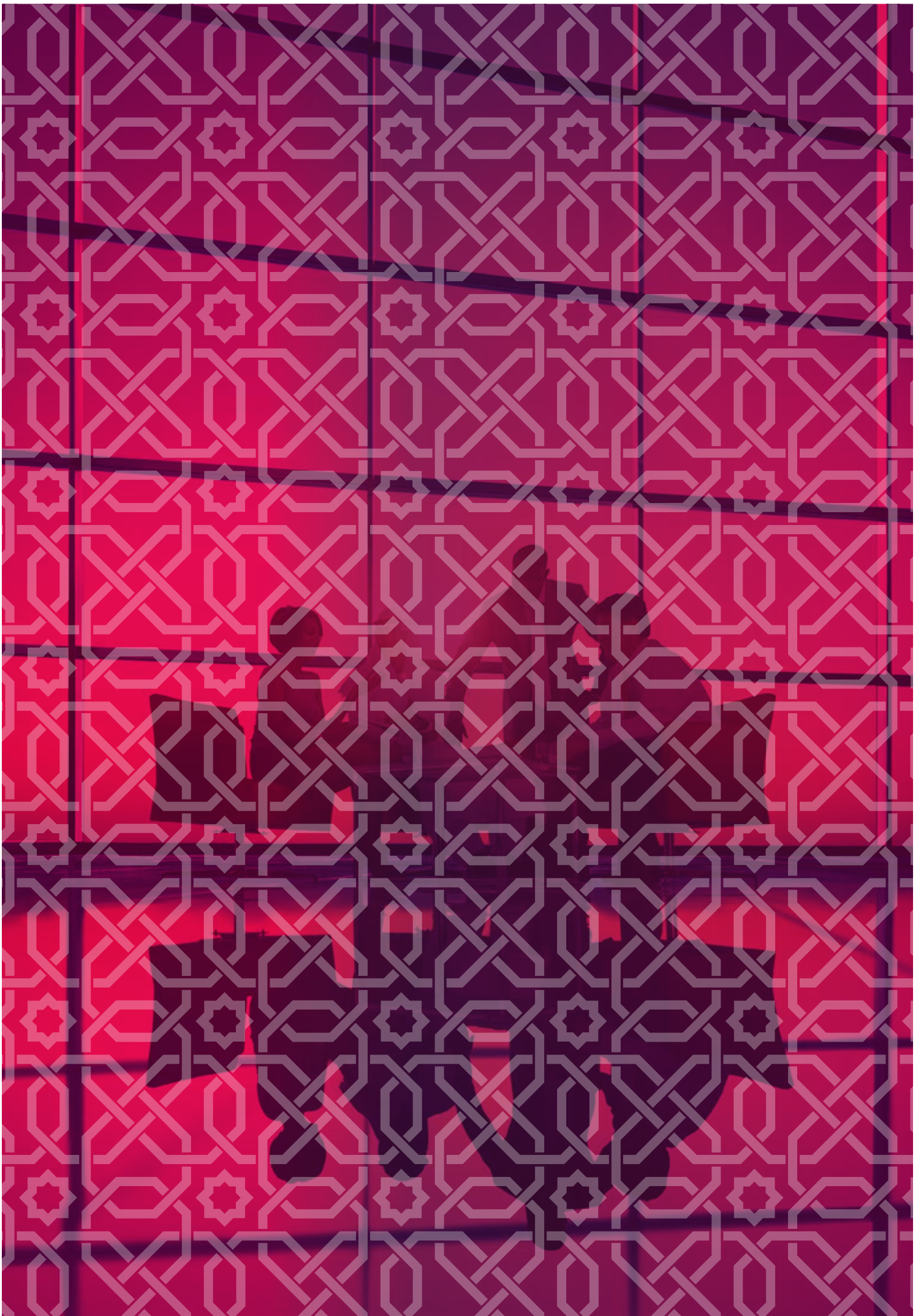
"إننا نواجه باستمرار إجراءات فحص مبالغ فيها للمنتجات التي نصدرها لسنوات كثيرة. ويتم مراقبة كل دفعة على حدة بشكل متكرر."

مُصدر إقليمي للملابس

ثانياً، يجب أن تمر الشركات بشكل عام على العديد من النقاط الجمركية، وخاصة عندما تمر عبر دولة ثالثة، وغالبًا ما يتم تكرار نفس الإجراءات مرارًا وتكرارًا.

أخيرًا، إن الدول المقصودة لا تنتق غالبًا في إجراءات الرقابة التي تمت في الدولة المصدرة، ولذلك تصر على تكرار هذه الإجراءات. وتتطلب دول عربية عدة أن يتم تنفيذ إجراءات الفحص من قبل شركات خاصة، مثل شركة SGS أو شركة بيرو فيريتاس (Bureau Veritas)، بدلاً من السلطات العامة، مما يزيد من تكلفة التصدير إلى حد كبير.

تزيد حالات الإطالة في تنفيذ الإجراءات إلى حد كبير من الوقت اللازم لتصدير شحنة وتسويتها في الوقت المناسب، وهو ضرورة حتمية خاصة بالنسبة للبضائع سريعة التلف.



الاستنتاجات والتوصيات

42 الطاولة المستديرة رفيعة المستوى حول التدابير غير التعريفية
42 الشفافية - مشكلة واسعة الانتشار
44 شروط تقييم الجودة والمطابقة
46 التعامل مع التدابير المتعلقة بالتجارة
48 التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

الاستنتاجات والتوصيات

الرسائل الرئيسية لتعزيز التجارة البينية بين الدول العربية

- يبدأ الوصول إلى الأسواق من البلد الأم. ويتمثل الجانب الإيجابي في المشكلات الناشئة داخل البلد في إمكانية حلها بشكل أسهل من تلك التي تحدث خارج نطاق السلطة القضائية للبلد أو المنطقة. وتؤكد نتائج الدراسة على حقيقة أن هناك مجالاً واسعاً للعمل على معالجة المشكلات التي تظهر قبل اجتياز الحدود، والتي تواجهها الشركات عند اصطدامها بالتدابير بعد عبور الحدود.
- هناك حاجة إلى العمل على تنفيذ الاتفاقيات، من خلال العمل أكثر على تنفيذ الاتفاقيات الحالية، وخاصة اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA). تدعم نتائج الدراسة الحكمة السائدة التي تقول بأن وجود السياسات والقوانين والاتفاقيات يختلف اختلافاً تاماً عن تنفيذها بشكل فعال. إن تنفيذ الاتفاقيات الحالية - بما في ذلك اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، واتفاقيات الاعتراف المتبادل، واتفاقية كيوتو المعدلة، واتفاقية

يجمع الجزء المتبقي من هذا الفصل التوصيات التي استخلصتها الطاوله المستديرة وناقشها بالتفصيل، كما أنه يضع كل مشكلة في سياقها، ويشرح السبب المنطقي الذي تقوم عليه هذه التوصيات، حيثما كان ذلك ممكناً.

الشفافية - مشكلة واسعة الانتشار

تعد الشفافية أمراً محورياً في تسهيل التجارة بين الأقاليم والتجارة الدولية، وفي تخفيف الأثر السلبي الناتج عن التدابير غير التعريفية⁸، فهي تعد مشكلة عامة في جميع الدراسات. تركز التوصيات على أهمية نشر المعلومات وبناء القدرات اللازمة لجمع المعلومات والبيانات.

تُظهر البيانات الصادرة من الدراسات التي تبحث التدابير غير التعريفية (NTM) التي أجراها مركز التجارة الدولية (ITC) حول المصدرين والمستوردين في مصر، والمغرب، ودولة فلسطين، وتونس أن مخاوف القطاع الخاص المتعلقة بالتدابير غير التعريفية (NTM) متعددة وغير مقتصرة على اللوائح الصارمة ذاتها فقط.

وتعد معظم العقبات التي تعترض التجارة البينية، والتي تم الإبلاغ عنها في الدراسات هي عقبات إجرائية بطبيعتها. وعلى هذا النحو، يمكن التعامل معها بشكل عملي من خلال تسهيل التجارة بدلاً من تغيير لوائحها الأساسية.

الطاوله المستديرة رفيعة المستوى حول التدابير غير التعريفية

تمت مناقشة نتائج الدراسات حول التدابير غير التعريفية NTM على الطاوله المستديرة الإقليمية حول التدابير غير التعريفية، التي تم عقدها في تونس في عام 2014. وناقشت ثلاث جلسات موضوعية شروط الجودة والمطابقة، وقواعد المنشأ والتدابير الأخرى المتعلقة بالتجارة، والتخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية، والتوصيات المستخلصة.

الإجراءات، ومواعيد الرد، والرسوم المفروضة

تشير نتائج الدراسات حول التدابير غير التعريفية NTM إلى الحاجة إلى تحسين كل من شفافية الإجراءات الرسمية، ومواعيد الرد، والرسوم بالنسبة لجميع المؤسسات التي تشارك في عملية التصدير والاستيراد. ومن خلال ذلك، ستكون التعاملات التجارية أكثر قابلية للتنبؤ من حيث الوقت والتكلفة. وتساعد الشفافية في هذه المجالات على تقليل الدوافع التي تحث على الرشاوى، والتي يتم تبادلها في كثير

7 متاح على الموقع الإلكتروني http://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm. تم الوصول إليه في 7 سبتمبر 2015.

8 انظر البحث الخاص بمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، مثل "اي مويس" (Moisé, E. (2011)، آليات الشفافية والتدابير غير التعريفية: دراسات حالة، أبحاث السياسة التجارية لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD، رقم 111، نُشر بواسطة منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، و متاح على الموقع الإلكتروني <http://dx.doi.org/10.1787/5kqf0rzzwfg3-en>، أو "بي فليس" (Fliess, B. (2014)، شفافية القيود المفروضة على التصدير: ممارسة جيدة لتعزيز قائمة التحقق، أبحاث السياسة التجارية لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، رقم 164، نُشر بواسطة منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، و متاح على الموقع الإلكتروني <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hqk38q-en>.

يجب توسيع آلية تسهيل التجارة والاستثمار على النطاق الأورومتوسطي، والتابعة لمركز التجارة الدولية، من الناحية الجغرافية، لئلا يقتصر النطاق على الدول العربية المطلة على البحر المتوسط فقط.⁹ ويجب أن تتجاوز تغطية البيانات اللوائح الرسمية المتعلقة بالصادرات والواردات لتشمل معلومات حول الإجراءات المتعلقة وآليات تسوية النزاعات الحالية. قد يساعد توفير هذه المعلومات في تعزيز وضوح التغييرات في التشريعات بالنسبة لوضعي السياسات والشركات في الدول الشريكة داخل المنطقة وخارجها. ويسهل ذلك من إجراء الإخطار في الوقت المناسب ويتيح إمكانية التفاعل مع التغييرات التي تطرأ على تشريعات البلدان الشريكة.

إنشاء شبكة لتبادل المعلومات والتنسيق

يجب أن تحتوي البوابة على تفاصيل الاتصال بنقاط الاستفسار الوطنية في كافة الدول العربية، وذلك لمنح المصدرين والمستوردين إمكانية الوصول إلى المزيد من المعلومات أو للبحث عن توضيحات. ويجب أن تكون نقاط الاستفسار هذه متشابهة على المستوى الإقليمي، وذلك لإنشاء شبكة لتبادل المعلومات والتنسيق. (انظر التوصيات المذكورة أدناه حول آليات تسهيل تنفيذ الاتفاقيات الحالية).

إعداد أدلة للتصدير على المستوى الإقليمي

إنشاء إعداد البوابة، يجب صياغة أدلة للتصدير على المستوى الإقليمي، وذلك لمواجهة الفجوات المعلوماتية الأكثر أهمية التي أوضحتها نتائج دراسة التدابير غير التعريفية، وتشمل:

- دليل للدول العربية يغطي شروط وضع المصنقات على المنتجات وتعقبها.
- تحديد معايير الجودة التي يتم تطبيقها والعمليات ذات الصلة في الدول العربية. قد تكون المعلومات التي تم جمعها للإصدار القادم بالمنطقة، والتابع لمركز التجارة الدولية (ITC)، بشأن إدارة جودة التصدير: دليل الشركات المصدرة الصغيرة والمتوسطة¹⁰، نقطة انطلاق قوية بالنسبة لعملية تحديد هذه المعايير.
- يتيح دليل الدول العربية المتعلق بالإجراءات الجمركية إمكانية أن تتوقع الدول العربية تنفيذ الشروط الملائمة بموجب اتفاقية تيسير التجارة، إلى جانب ما يوفره الدليل من معلومات مفيدة للشركات.

يجب أن تحتوي أدلة التصدير على المستوى الإقليمي على معلومات حول اللوائح والإجراءات التي يتم التعامل بها في الدول العربية. كما أنها يجب أن تسلط الضوء على أوجه التشابه وأوجه الاختلاف – التي من المحتمل أن تكون أكثر أهمية – بين الدول.

زيادة فرص التوافق بين الأعمال التجارية الإقليمية

لسد الفجوة المعلوماتية الكبيرة المتعلقة بالفرص التجارية المتاحة في الأسواق الإقليمية، يجب أن تزيد منظمات ترويج التجارة والاستثمار ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI) من فرص التوافق بين الأعمال التجارية الإقليمية. ويمكن القيام بذلك من خلال:

من الأحيان بسبب عدم وضوح الرسوم الرسمية، أو بسبب استغراق إجراءات، مثل التخليص الجمركي والتصديق، وقتاً طويلاً أكثر من اللازم، وعدم توقعه.

نشر وتحديث المواعيد النهائية الرسمية والفترات المستغرقة للرد

يجب نشر المعلومات المتعلقة بالمواعيد النهائية الرسمية لتنفيذ العديد من الإجراءات، وأوقات الرد (على سبيل المثال "في غضون خمسة أيام عمل")، والرسوم المرتبطة بتلك الإجراءات، وتحديثها بانتظام، والإفصاح عنها بطريقة فعالة. إذ إن ذلك سيسمح للدول العربية بالامتثال للشروط اللازمة بموجب المادة 1 والمادة 6، الفقرة 2-1، من اتفاقية تيسير التجارة لدى منظمة التجارة العالمية (WTO).

على المؤسسات الاستفادة من جميع أنواع أساليب وتقنيات نشر المعلومات والتعامل مع العملاء، مثل البوابات القائمة على الويب، والنشرات، ومكاتب الدعم وخطوط المساعدة الهاتفية، والتأكد من انتظام أيام العمل للوكالات والمؤسسات.

اعتماد نظام تعقب

يجب على المؤسسات اعتماد نظام تعقب للطلبات والشكاوى والمراسلات الأخرى، فمن خلال هذا النظام، تستطيع الشركات متابعة التعامل مع طلباتها، وتوضيح غموض الإجراءات الإدارية الذي تنتظر له شركات كثيرة وكأته "صندوق أسود". إضافة إلى ذلك، قد يساعد مثل نظام التتبع هذا في تقديم إحصاءات مهمة للمؤسسات تمكنها من مراقبة الجودة وسرعة التعامل مع الطلبات والاستفسارات على نحو أفضل، إلى جانب اتخاذ الإجراءات التصحيحية عند الحاجة.

يجب أن تصاحب أنظمة التعقب والتتبع آليات لتقديم الاستفسارات، وذلك لتمكين الشركات من متابعة الطلبات وطلب استجابة رسمية في حال عدم احترام المواعيد النهائية الرسمية.

تهدف هذه التوصيات إلى زيادة مساءلة المؤسسات وموظفيها، والحد من تكرار "السلوك التعسفي" المنسوب للموظفين.

سد الفجوة المعلوماتية

غالبًا ما يجد المصدرون أنه من الأسهل الحصول على معلومات عن الأسواق الأخرى، على سبيل المثال الاتحاد الأوروبي، أكثر من الحصول على معلومات عن وجهات التصدير الإقليمية، وبشكل هذا الأمر عائقًا خطيرًا أمام التكامل الإقليمي.

إنشاء بوابة معلوماتية عن التجارية الإقليمية

يجب إنشاء بوابة لتوفير المعلومات التجارية الإقليمية المتعلقة بشروط الوصول إلى السوق، واللوائح والإجراءات ذات الصلة في الدول العربية، على غرار نموذج البوابات في المناطق الأخرى، مثل مكتب دعم التصدير التابع للاتحاد الأوروبي.

9 للحصول على مزيد من المعلومات حول الآليات، انظر الموقع الإلكتروني <http://www.intracen.org/euromed/> (تم الوصول إليه في 7 سبتمبر 2015).

10 يتوافر إصدار عام للدليل باللغة الإنجليزية والعربية: مركز التجارة الدولية (ITC) (2011)، إدارة جودة التصدير: دليل الشركات المصدرة الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الثانية، متاح على الموقع الإلكتروني <http://www.intracen.org/export-quality-management-a-guide-for-small-and-medium-sized-exporters-second-ed/> (النسخة الإنجليزية)، تم الوصول إليها في 7 سبتمبر 2015، وعلى الموقع الإلكتروني <http://www.intracen.org/publication/Export-Quality-Management-A-Guide-for-Small-and-Medium-Sized-Exporters-arabic/> (النسخة العربية)، تم الوصول إليها في 7 سبتمبر 2015..

شروط تقييم الجودة والمطابقة

تركز التوصيات حول شروط الجودة والمطابقة على: (1) وضع المعايير القياسية على المستوى الإقليمي وتقييم المطابقة؛ (2) تنسيق المعايير؛ (3) إجراءات تقييم المطابقة؛ (4) الاعتراف المتبادل؛ (5) تقديم الدعم للشركات من أجل الالتزام بالتدابير الفنية؛ (6) الإطار التنظيمي الفني.

تحديد القطاعات والمنتجات ذات الأولوية

لضمان مستوى الجوى والفعالية، أوصى المشاركون في الطاولة المستديرة بتحديد القطاعات والمنتجات ذات الأولوية، وذلك استناداً إلى القدرة على تحفيز التكامل الإقليمي، وتركيز الجهود في وقت لاحق على وضع المعايير وإجراء تحسينات على البنية التحتية اللازمة عند تقييم المطابقة بالنسبة لهذه المنتجات والقطاعات.

تقييم المطابقة ووضع المعايير القياسية الإقليمية

يجب مراجعة الإستراتيجيات الحالية المتعلقة بتحديد المعايير وتقييم المطابقة على المستوى الإقليمي، بما في ذلك تنفيذها ونجاحها، وذلك للتمكن من تحديد الثغرات البارزة. وتؤكد نتائج الدراسة على الحاجة إلى دعم الأنشطة ذات الصلة لدى منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)، والتي تهدف إلى تحديث ومراجعة إستراتيجية تحديد المعايير على المستوى الإقليمي لدى المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين.

التعاون في عملية وضع المعايير الدولية

على الدول العربية أن تعمل معاً لتنسيق المواقف التفاوضية على المستوى الإقليمي بفعالية فيما يتعلق بعملية وضع المعايير الدولية.

تنسيق المعايير والشروط الفنية

يجب مراجعة عملية تنفيذ المعايير الإقليمية العربية وآلية وضع المعايير على المستوى الإقليمي، وذلك للتمكن من تحديد تدابير واضحة فيما يتعلق بإجراءات التحسين، ولزيادة شمولية الآلية. ويجب منح الأولوية للأمور التالية:

- وضع قائمة بالمعايير الإقليمية، وتحليل وضعها القانوني وملاءمتها داخل المنطقة، ومقارنتها بالمعايير الدولية؛
- مساعدة هيئات المعايير الوطنية للمشاركة في عملية وضع المعايير الإقليمية، بما في ذلك اللجان الفنية الوطنية، فضلاً عن تعزيز مشاركة القطاع الخاص في العملية؛
- تقديم أو تكثيف الدعم للجمعيات التجارية الخاصة بقطاعات بعينها، ولا سيما لقطاعات التجارة البينية ذات الأولوية، وذلك على المستوى الوطني والإقليمي.

• تنظيم معارض تجارية إقليمية؛

• إنشاء قنوات توزيع جديدة، مثل الأسواق الافتراضية؛¹¹

• نشر أدلة تجارية شاملة وممتدة للعمالة يسهل الوصول إليها، مثل المعلومات المتاحة على مستوى الشركات، المعروضة في خريطة التجارة لدى مركز التجارة الدولية (ITC)، والتي تبرز تفاصيل الاتصال بشركات التصدير أو الاستيراد للمنتج والدولة، وذلك لتسهيل عمليات الشراء والبيع.

زيادة الوعي، وبناء القدرات، والخدمات الاستشارية

على المؤسسات الموجودة في الدول العربية، التي تدعمها الوزارات المعنية، وبالتعاون مع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI)، أن تضاعف انتشارها النشط، وذلك من خلال شن حملات لزيادة التوعية وبناء القدرات؛ وذلك بالتوازي مع إجراء نشر المعلومات "غير النشط" من خلال منشورات وآليات توفير المعلومات القائمة على الاستفسارات.

تقديم تدريبات على اتفاقيات التجارة الدولية

يجب تقديم جلسات تدريبية مستمرة ومتقدمة للقطاعات الخاص والعام حول اتفاقيات التجارة الدولية، وتشمل:

- اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (WTO) حول العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)، وحول تطبيق تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS) على المسائل المتعلقة بالجودة؛
- اتفاقية كيوتو المعدلة واتفاقية تيسير التجارة حول المسائل المتعلقة بالجمارك؛
- اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) واتفاقية التجارة الثنائية حول القواعد التجارية وقواعد المنشأ.

تعزيز الخدمات الاستشارية المقدمة من مؤسسات دعم التجارة والاستثمار

على مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI) تعزيز الخدمات الاستشارية المقدمة لديها، وعلى وجه الخصوص تلك الخدمات المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME)، وتشمل تلك المؤسسات التي تقع في المناطق النائية. على الوكالات العامة، مثل معاهد المعايير والسلطات الجمركية، أن تعقد جلسات تدريبية بانتظام تناقش فيها إجراءات التصديق على المنتجات والتخليص الجمركي.

على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME) أن تعي فعلياً الإجراءات الجمركية، وقواعد المنشأ، وممارسات تقييم المنتج وإجراء المراقبة التنظيمية على الشركات المصدرة، وأن يتم تدريبها على كل ذلك كخطوة أولى نحو التغلب على العقبات الإجرائية المتعلقة بهذه الشروط.

كما يجب أن تتضمن مبادرات بناء القدرات أساليب مبتكرة للتوصيل، مثل التعليم الإلكتروني.

11 يهدف مشروع مركز التجارة الدولية (ITC) والبنك الدولي المشترك إلى تدريب الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs) في الأردن، والمغرب، وتونس على أن تصبح أكثر نشاطاً وعلى الاستفادة من الفرص التجارية التي توفرها الأسواق الدولية الافتراضية. ويتم تمويل هذا المشروع من قبل صندوق التحول الذي قامت بتأسيسه شركة دوفيل مع الدول العربية التي تمر بمرحلة تحول.

مطابقة شروط وضع الملصقات

ينطوي هذا الالتزام أيضاً على تبعات مالية، حيث أن ارتفاع التكاليف والرسوم يُشكل في الواقع عائقاً أمام صادرات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME). وربما يكمن أحد الحلول في إنشاء آلية يكون أول اختبار بها مجاناً بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME) والتي تجتاز الاختبار بنجاح. وقد يساعد ذلك في تحسين الجودة والإنتاج، وتحفيز الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME) على البحث عن معلومات حول الشروط الفنية قبل الشروع في اختبار المنتجات والتصديق عليها. ويمكن تمويل الاختبارات اللاحقة من خلال قرض دعم الصادرات، للتمكن من تغطية الاستثمار المبدئي في إجراء الاختبارات، والذي سيتم سداه بمجرد بيع المنتج الذي تم اختياره واعتماده. وقد يساعد ذلك في خفض حد إجراء الاختبارات والتصديق بالنسبة لصادرات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME) عند التصدير أول مرة.

تقييم المطابقة

يجب تنفيذ الإجراءات التالية المتعلقة بتقييم المطابقة:

يجب دائماً تقييم الحاجة لإجراء الاختبارات والتصديق بتكلفة معقولة، بالنظر إلى الحاجة إلى المختبرات وهيئات إصدار الشهادات، كي يتحقق ربح، أو لا يتحقق ربح ولا خسارة. يجب أن تقتزن الآليات المالية المستدامة بالنسبة للمؤسسات التي تتحمل التكاليف بمراجعة نظام التكاليف والإيرادات لدى المسؤولين عن كتابة الفواتير.

إنشاء آليات مالية مستدامة

على الدول العربية إنشاء آليات مالية مستدامة، وبالأخص للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME)، وذلك:

- لتمكينها من رفع مستوى عمليات الإنتاج، والتنوع، وجودة المنتج بما يتماشى مع الشروط الدولية؛
- وجعل أسعار الاختبارات والتصديق معقولة.

تحسين مستوى توفير التدريب على شروط الجودة وإمكانية الحصول عليه

على الدول العربية تحسين مستوى توفير التدريب على شروط الجودة وإمكانية الحصول عليه بالنسبة للشركات الصغيرة والشركات التي تقع في المناطق النائية، على النحو التالي:

- على هيئات المعايير ووكالات التصديق الوطنية مراجعة الأنشطة التدريبية لديها وتطويرها، وذلك لضمان التوعية الفعالة، وبالأخص للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME)، ويمكن توفير التدريب بالتعاون مع منظمات الترويج للتجارة وجمعيات القطاع الخاص.
- على هيئات المعايير الوطنية أو الوزارات المعنية إضفاء الطابع المؤسسي على الدورات التدريبية المنتظمة التي يقدمها خبراء دوليون وهيئات معنية بوضع المعايير، مثل المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس.
- يمكن إنشاء برنامج التوأمة، وذلك لتمكين هيئة وضع المعايير لإحدى الدول العربية من تدريب شركات في دولة أخرى على شروط الجودة الوطنية لديها. فعلى سبيل المثال، يمكن للدول العربية الأكثر تقدماً، والدول التي لديها شروط جودة أكثر صرامة، مثل الدول التي تقع في منطقة الخليج، أن تقوم بتدريب الشركات في البلدان الأقل تقدماً في المنطقة. ويمكن منح الأولوية للقطاعات والمنتجات ذات الأولوية المهمة بالنسبة للدول المقصودة، والذي من شأنه أن يعمل على ضمان جدوى برنامج التوأمة.
- يمكن بناء القدرات بطريقة مباشرة فيما يتعلق بشروط جودة معينة، من قبل مشترين في المنطقة، لشركات التصدير الحالية والمحتملة للمنتجات المطلوبة.

نظراً لارتفاع نسبة مخاريف القطاع الخاص حول وضع الملصقات، يجب إيلاء اهتمام خاص إلى مطابقة شروط وضع الملصقات، إذ إن وجود "ملصق عربي" موحد باللغات العربية، والفرنسية، والإنجليزية، يخفض تكلفة تخصيص الملصقات ويسهل التجارة البينية. ويمكن استكمال هذا أو استبداله في المستقبل القريب بدليل الدول العربية المفضل والمُحدث بانتظام، والذي يحدد أوجه الاختلاف الوطنية في شروط وضع الملصقات بالنسبة للمنتجات الغذائية وغير الغذائية. ويجب توافر هذا الدليل للجمهور ونشره على نطاق واسع.

- دراسة إجراءات تقييم المطابقة، بما في ذلك إجراءات الاختبارات، والتصديق والفحص على المستوى الوطني، إضافة إلى وضع خارطة طريق لمطابقة كل هذه الإجراءات داخل المنطقة استناداً إلى أفضل الممارسات.
- تحديد احتياجات الاختبار في المنطقة والقدرات الخاصة والعامة للقطاعات ذات الأولوية، وتقييم نموذج الأعمال والاستدامة المالية للمختبرات، فضلاً عن إمكانية الوصول إليها من الخارج.
- تحديد المختبرات المرجعية في المنطقة العربية، التي يمكنها تلبية احتياجات الاختبارات الإقليمية، إضافة إلى تحسين البنية التحتية الفنية عند الحاجة ودعم اعتماد هذه المختبرات، وتحسين إمكانية الوصول إليها من الخارج.
- تعزيز قدرة هيئات الفحص والتصديق ذات الأولوية على المستوى الوطني، لكي تتوافق مع الشروط الدولية والعمل نحو اعتمادها عند الضرورة.

الاعتراف المتبادل

تشير نتائج دراسة التدابير غير التعريفية إلى الحاجة إلى ضمان فعالية الاعتراف المتبادل بنتائج الاختبارات والتصديق لتجنب ازدواجية التكلفة، وقد تساعد عملية تحديد مختبرات مرجعية معتمدة على المدى الطويل. وبالرغم من ذلك، يلزم إيجاد حلول تكاملية بالنسبة للمنتجات والقطاعات التي تسهم في التجارة البينية، ولكنها لا تعد ذات أولوية.

يجب مراجعة اتفاقيات الاعتراف المتبادل ومذكرات تقييم المطابقة لتحديد العوائق القائمة أمام تنفيذها بفعالية، وتقديم الدعم للبلاد والمؤسسات للقضاء على تلك العوائق.

على الدول العربية العمل على عقد اتفاقيات للاعتراف المتبادل عند عدم وجودها، وهناك حل آخر يتمثل في تحديد طرق بديلة لتبسيط إجراءات تقييم القبول والمطابقة عبر الحدود، مثل زيادة مواءمة المعايير.

الامتثال للمتطلبات الفنية

تعتمد معالجة عدم قدرة العديد من الشركات على الالتزام بالشروط الفنية على تعزيز قدرة مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI) على تقديم الخدمات التدريبية والاستشارية. ويجب أن تتلقى الشركات في قطاعات التجارة البينية المحددة وذات الأولوية الدعم المستهدف لتحسين مستوى التزامها بالشروط الفنية.

الإقليم، بصرف النظر عما إذا كان يوجد زخم لزيادة الدعم السياسي للجهود المبذولة لتحقيق التكامل على المستوى الإقليمي.

وبالتالي تبدأ التوصيات الوارد ذكرها أدناه بمعالجة العقبات الإجرائية والبنية التحتية المخصصة لدعم التجارة قبل اللجوء إلى تنفيذ آليات لتسهيل تطبيق اللوائح، والتشريعات، والاتفاقيات الحالية، وأخيراً الاتجاه إلى القواعد والاتفاقيات التجارية ذاتها. وتكمل هذه التوصيات تلك التي تعمل على زيادة الشفافية، التي تتعلق بالوصول إلى معلومات حول القواعد والإجراءات التجارية.

العقبات الإجرائية والبنية التحتية المخصصة لدعم التجارة

إن معظم العقبات الإجرائية التي أبلغت عنها شركات التصدير والاستيراد التي تشملها الدراسة تتعلق بعدم الكفاءة الإدارية داخل الدولة الأم. لذا فإن العمل على تبسيط الإجراءات، والحد من البيروقراطية، وتخفيف الأعباء الإدارية سيساعد على تقليل تلك العقبات إلى حد كبير، ومن ثم تعزيز عملية تسهيل التجارة.

الاستثمار في الأشخاص والبنية التحتية المخصصة لدعم التجارة

تُظهر نتائج الدراسات حول التدابير غير التعريفية أن الاستثمار في الأشخاص يعد أمراً بالغ الأهمية، فإن توفير عدد كافٍ من الموظفين وتدريبهم جيداً في المؤسسات المهمة التي تشارك في عملية التصدير والاستيراد، وتشمل الوزارات، ووكالات إصدار الشهادات الأخرى، والسلطة الجمركية، مع تجنب تكرار دوران الموظفين، سوف يساعد في الحد من حالات التأخير في الإجراءات الإدارية.

ويمكن تخفيف الأعباء الإدارية إلى حد كبير من خلال الاستثمار في البنية التحتية، وبالأخص في الأنظمة الإلكترونية، لتقديم الوثائق وتخزين المعلومات، وذلك للقضاء على الحاجة إلى تكرار الوثائق التي لا تزال صالحة وإعادة تقديمها. فعلى سبيل المثال، يجب تحديد مواعيد نهائية واضحة لإصدار شهادات المنشأ، واحترام هذه المواعيد. وعلى الحكومات إعادة النظر في شرط إعادة تقديم شهادات المنشأ لكل شحنة بالنسبة للشركات، وعلى الوزارات تنفيذ إجراءات بسيطة وسريعة التتبع عند تكرار نفس المنتجات التي يتم تصديرها من نفس الشركة في غضون فترة زمنية قصيرة ومعقولة، وذلك بدلاً من أن تقوم بدراسة كل طلب بنفس الدقة.

ويمكن أيضاً أن تُعزز الأنظمة الإلكترونية من الترابط فيما بين مختلف الوكالات، وتشمل المختبرات وهيئات التصديق، والوزارات، وسلطة الجمارك التابعة للدولة المُصدرة، وبالأخص السلطة الجمركية التابعة للدولة العربية المستوردة. فيمكن إرسال النتائج أو شهادات المنشأ تلقائياً إلى الإدارات الأخرى بواسطة هيئة الإصدار، وهو ما يسرع من عملية التصدير، وبالأخص عند اشتراك الكثير من النواذ الإدارية المختلفة. فضلاً عن كل ذلك، يمكن أيضاً أن تقلل الأنظمة الإلكترونية من خطر التعرض للتزوير، والذي يكون في بعض الأحيان سبباً في إجراء فحص مفصل لوثائق الشركة، مما يستغرق وقتاً طويلاً.

وقد نجح هذا النهج عند تطبيقه على قطاعات ومنتجات محددة في أماكن أخرى، ويمكن تكراره في الدول العربية لإنشاء سلاسل إقليمية تصيف قيمة، وتعزيز التجارة البينية.

الإطار التنظيمي الفني

- رفع الوعي وتعزيز تنفيذ الممارسات التنظيمية للسلع بشكل فعال، على سبيل المثال التكرار اللازم بالنسبة لتجديد الشهادات والتراخيص. يجب تقييم التشريعات الوطنية المتعلقة بتدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS)، والعوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)، وأيضاً إجراءات تقييم المطابقة المتعلقة بها في ضوء المبادئ الواردة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (WTO)، والتي تنص على ألا تكون التدابير مقيدة للتجارة أكثر من اللازم، وذلك للتمكن من تحقيق الهدف المشروع، مثل تحقيق مستوى مناسب من الحماية عن طريق تدابير سلامة الأغذية والصحة النباتية والحيوانية (SPS). ويجب اتخاذ تدابير أقل تقييداً للتجارة، والتي لا تقلل من مستوى الحماية المشروعة، حيثما وجدت تلك التدابير بالفعل.
- تعزيز أفضل الممارسات الخاصة لمراقبة الأسواق على المستوى الوطني وضمان التنسيق على المستوى الإقليمي.
- إعداد آلية تنسيق بين المؤسسات التنظيمية الوطنية، وجهات الفحص، ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI).

التعامل مع التدابير المتعلقة بالتجارة

تعد التوصيات المتعلقة بالتدابير التجارية هي الأصعب في صياغتها، إذ إن جدواها تتوقف على درجة الأولوية السياسية التي تضعها الدول العربية لتحقيق التكامل التجاري على المستوى الإقليمي. فطبقاً لأحد تقارير الأمم المتحدة لعام 2014 حول التكامل العربي،¹² فإن التاريخ الحديث للمنطقة مليء بمبادرات وخطط تلمح لتحقيق تكامل اقتصادي أكبر، وباتفاقيات إقليمية يعود تاريخها إلى الخمسينيات من القرن العشرين. ومع ذلك، فإن المزايا المحتملة الناتجة عن هذه المبادرات غالباً ما كان يضعفها سوء التنفيذ.

يُشير تقرير الأمم المتحدة أنه حتى الآن، "أضاعت الدول العربية العديد من الفرص والمزايا المرتبطة بالتكامل الاقتصادي وبخلق سوق إقليمي"¹³ تدل التجربة الماضية على أن الدول العربية تجد صعوبة في التوفيق بين هدف تحقيق تكامل أكبر في التجارة البينية وبين اعتبارات سياسية أخرى، وتشمل على سبيل المثال لا الحصر، مواصلة تطوير الإنتاج على المستوى الوطني والبحث عن أسواق أخرى خارج المنطقة.

وفي ضوء هذه الخلفية، فإن التركيز في المقام الأول على العمل على العقبات الإجرائية والبنية التحتية المخصصة لدعم التجارة يعد أمراً عملياً، أكثر من التركيز على القواعد والاتفاقيات التجارية. ويتناول هذا النهج المسألة الأقل جدلاً المتعلقة بخلق بيئة أعمال مواتية للتجارة بشكل عام، سواء بينية داخل الإقليم أو خارج

12 لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2014). التكامل العربي – ضرورة التنمية في القرن الحادي والعشرين. بيروت، فبراير 2014. متاح على الإنترنت باللغات العربية والإنجليزية والفرنسية على الموقع الإلكتروني <http://www.escwa.un.org/information/pubaction.asp?PubID=1550> (تم الوصول إليه في 7 سبتمبر 2015).

13 نفس المرجع، 53.

معالجة أوجه القصور في بيئة الأعمال على نطاق أوسع

على المدى الطويل، ستكون الدول العربية بحاجة إلى معالجة أوجه القصور الخطيرة في بيئة الأعمال على نطاق أوسع، لا سيما فيما يتعلق بإمكانية وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل التجاري والخدمات الأخرى ذات الصلة بالتجارة، إضافة إلى عدم كفاءة البنية التحتية المخصصة للنقل والخدمات اللوجستية. وبالنسبة للتمويل التجاري، على الدول العربية مراجعة إمكانية وكيفية استفادة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الدول التي تقع فيها من برنامج التمويل التجاري العربي، وعليها تحديد وسيلة تحسين انتشار البرنامج، وقدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات المصدرة لأول مرة على الوصول إليه.

تسهيل تنفيذ الاتفاقيات القائمة

أشارت نتائج الدراسات حول التدابير غير التعريفية، واجتماعات الأطراف الوطنية المعنية في الأنظمة الاقتصادية التي شملتها الدراسة، والطاولة المستديرة في تونس، إلى أن الدول العربية تفتقر إلى وجود آليات تعمل بطريقة جيدة على المستوى الوطني والإقليمي لمراقبة تنفيذ الاتفاقيات، وبالأخص اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، وتحديد المشكلات التي يواجهها التنفيذ وإيجاد حلول لها.

إنشاء نظام للتنبيه مخصص للعوائق التجارية

على الدول العربية إنشاء نقاط استفسار أو مكاتب دعم للقطاع الخاص على المستوى الوطني، للرد على الأسئلة والاستفسارات التي تطرأ حول العقبات التي تعترض التجارة البينية. كما يجب تنشيط نقاط التنسيق المحددة في اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، واتفاقية أغادير، وتعزيز تلك النقاط. وإضافة إلى ذلك، يجب أن تُشكل نقاط الاستفسار جزءاً من شبكة أوسع لحل المشكلات، وتضم نقاط اتصال في مختلف الوكالات ذات الصلة بالتجارة، وتتناول مخاوف القطاع الخاص، وتتخذ إجراءً حيثما أمكن، وبالأخص عند وجود عقبات إجرائية.

عند تصميم نظام التنبيه بشكل جيد، قد تساعد آلية التنبيه المخصصة للعوائق التجارية إلى حد كبير في تحسين عملية مراقبة التنفيذ الفعال للاتفاقيات القائمة، فضلاً عن تقليل العقبات الإجرائية التي تعترض تنفيذ تلك الاتفاقيات بفعالية.¹⁴

إن الدراسات الإقليمية الشاملة والمنظمة، على سبيل المثال الدراسات التي تُجرى حول حالة تطبيق قواعد المنشأ الحالية، "حكم القانون" مقابل "الحكم بالأمم الواقع"، يمكن أن تمثل جزءاً تكميلياً مهماً للآلية المستندة إلى الشكاوى.

إنشاء نقاط تنسيق مرتبطة معاً على المستوى الإقليمي

لسد الثغرات المتعلقة بالتنفيذ، يجب أن يكون هناك نقاط تنسيق مترابطة على المستوى الإقليمي ويجب أن تتفاعل بانتظام معاً، إلى جانب القدرة على طرح الأسئلة، والمشاكل، والعمل المشترك على إيجاد الحلول. ويعد تبادل المعلومات بانتظام على المستوى الفني فيما بين نقاط التنسيق أمراً ضرورياً، للتمكن من جمع معلومات حول المشكلات القائمة أمام التنفيذ المنهجي. وسوف يساعد في التمييز بين المشكلات الإجرائية التي يمكن معالجتها على المستوى الفني، والمشكلات التي

إضفاء الطابع المؤسسي على القواعد المسبقة

لا بد من إضفاء الطابع المؤسسي على قواعد منشأ المنتج المسبقة، وذلك للحد من الشكوك الموجودة فيما بين الشركات وموظفي الجمارك بشأن قواعد المنشأ المعمول بها، والاعتراف بالشهادات المرتبطة أثناء عملية الاستيراد. ويجب تطبيق أحكام اتفاقية تيسير التجارة، سواء كانت الدولة عضواً داخل منظمة التجارة العالمية أو لم تكن عضواً بها، وينعكس ذلك على التوصيات المتعلقة بالإجراءات الجمركية.

إضفاء الطابع المؤسسي على الحوار المستمر بين القطاعين العام والخاص

كما تم توثيقه رسمياً في اتفاقية تيسير التجارة، على الدول العربية إضفاء الطابع المؤسسي على لجان تيسير التجارة الوطنية والأشكال الأخرى من الحوار المستمر بين القطاعين العام والخاص. ولتفعيل هذه اللجان وإضافة قيمة من خلالها، يجب أن تتسم هذه اللجان بالشمولية، وأن تمتد لتشمل ممثلي سلطة الجمارك، والقطاع الخاص (من كل من جهتي التصدير والاستيراد)، وغير ذلك من الأطراف المعنية المهمة في مجال التجارة، مثل منظمات وضع المعايير، ووزارات الصحة، والزراعة، والتجارة.

تُمكن لجان تيسير التجارة الوطنية من الحصول على معلومات حول القواعد الحالية أو المستقبلية، وتطبيقها لتوجيهها من القطاع العام إلى الخاص. إن مثل هذه اللجان توفر أيضاً منصة للقطاع الخاص لتحديد حالات عدم الكفاءة، وإلقاء الضوء على المخاوف الأخرى، ووضع حلول للمشكلات القائمة.

تعزيز التجارة ومؤسسات دعم الاستثمار

تتضمن عملية تعزيز البنية التحتية المخصصة لدعم التجارة الاعتراف بالدور المحوري الذي تلعبه مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI) في توفير الخدمات الاستشارية للشركات. ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون شبكات فعالة يمكنها الوصول إلى الشركات الصغيرة والمناطق النائية بشكل كافٍ، لتكون حلقة مهمة في سلسلة تيسير التجارة.

ويجب تعزيز الأداء الإداري والتشغيلي والخدمات المقدمة لدى مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI)، وذلك لتمكينها من تلبية احتياجات عملائها بفعالية أكثر. ويجب أن تكون المؤسسات في وضع يُمكنها من فهم اتجاهات السوق والمشهد المؤسسي، وذلك لتنسيق تقديم خدماتها بشكل أفضل، بما يتضمن توفير المعلومات وتقديم المشورة حول التدابير غير التعريفية.

يجب أن تكون لدى مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI) الرئيسية في المنطقة العربية إمكانية الوصول إلى المنصات المخصصة، حيث يمكنها التفاعل مع القضايا التي تعوق التجارة البينية ومعالجتها. ومن ثم يُعزز ذلك من قدرتها على الضغط من أجل تحسين بيئات الأعمال المحلية. ويجب تعزيز مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISI)، وذلك لتمكينها من تنظيم الأحداث المستهدفة، مثل الاجتماعات بين المشترين والبائعين، والتي تُسهل التعاملات التجارية والشراكات الاستراتيجية بين الشركات داخل المنطقة.

14 يجري اختبار هذا النوع من أنظمة التنبيه الوطنية وشبكة حل المشكلات المرتبطة به في دولة كوت ديفوار. توجد مبادرة إقليمية للدول الأعضاء في جماعة شرق أفريقيا، والسوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي، والجماعة الإنمائية للجنوب الأفريقي.

سوف تكون الهيئات المخصصة لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) لا غنى عنها، إذا سعت الدول الأعضاء في هذه المنطقة إلى تحقيق هدف الاتحاد الجمركي العربي والسوق العربي المشترك، كما دعت إلى ذلك القمم المتتالية التنموية العربية الاقتصادية والاجتماعية، التي عُقدت في الأعوام 2009 و2011 و2013. سيستلزم الاتحاد الجمركي الاعتماد الشامل للإجراءات بموجب الاتفاقيات التجارية المبرمة بين دول عربية ودول أخرى، وذلك لضمان الترابط بين مختلف الالتزامات.

تقديم مساعدة خاصة للدول العربية الأقل نموًا

اعترف المشاركون في الطاولة المستديرة التي تم عقدها في تونس باختلاف مستويات التنمية في جميع أنحاء المنطقة العربية، وبالحاجة إلى تقديم مساعدة فنية ومالية خاصة للدول الأعضاء الأقل نموًا. وقد تم الاتفاق على الحاجة إلى تقييم مدى فعالية برنامج مساعدة لتمكين الدول العربية الأكثر تقدمًا من مساعدة الدول الأقل تقدمًا في تطوير قدراتها على أصعدة القواعد التجارية، والتخليص الجمركي، والبنية التحتية للتجارة.

ويمكن تقديم مساعدة خاصة من خلال آلية التعويضات المخصصة لتعويض حالات الخسارة في الأرباح الناتجة عن الرسوم الجمركية وغيرها من الرسوم.

التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية

تعد السلطات الجمركية لدى الدول العربية أكثر الوكالات أهمية فيما يتعلق بتحقيق التكامل التجاري على المستوى الإقليمي وإلى احتمالية إنشاء اتحاد عربي جمركي. وقد أشرنا في الفصل الخامس من هذا المنشور إلى أن التحدي الجوهري أمام هذه المؤسسات يتمثل في التوفيق بين تكليف جمع الإيرادات، وجودة المنتج، ومراقبة السلامة، إضافة إلى حاجتها إلى ضمان سلسلة عملية الاستيراد والتصدير. وعلى الدول العربية تطبيق الأحكام المنصوص عليها في اتفاقية كيوتو المعدلة بشأن تبسيط الإجراءات الجمركية وتنسيقها.

تُسلط نتائج الدراسة المجراة حول التدابير غير التعريفية الضوء على إمكانية ترشيد الإجراءات الشكلية إلى حد كبير عند المعايير الحدودية وعلى حاجتها إلى هذا الترشيح. وتعد الإدارة الفعالة للمخاطر، والتخليص الجمركي غير الورقي، وقياس قصص نجاح الدول الأخرى، وبالأخص الدول النامية، والتعلم من هذه القصص، أمرًا محوريًا في هذا المسعى. وأكد المشاركون في الطاولة المستديرة على الحاجة إلى إجراء تشخيصات ودراسات مقارنة، وذلك للتمكن من تحديد أفضل الممارسات وأكثر أساليب تبادل الخبرات فعالية بين الدول الأعضاء في اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA).

تُرَكز التوصيات التالية بشأن التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية على:

- (1) التشريع الذي يحكم عملية التخليص الجمركي وإجراءات الرقابة الحدودية،
- (2) الإجراءات الجمركية والبنية التحتية، (3) تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
- (4) (ICT)، الشراكات وتبادل المعلومات، (5) الموارد البشرية.

تتطلب اتخاذ قرارات أكثر موضوعية على مستويات سياسية أعلى من خلال عقد قمم أو مفاوضات إقليمية. (انظر أدناه التوصيات المتعلقة بالأنظمة المؤسسية على المستوى الإقليمي)

تنمية القدرة على استخدام الاتفاقيات التجارية القائمة

يجب تطوير قدرة الدول العربية على استخدام الآليات المقدمة بواسطة مختلف الاتفاقيات الثنائية، والإقليمية، ومتعددة الأطراف، وذلك بالتوازي مع اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، بل والإضافة إليها، وتعد آليات فض النزاعات أحد الأمثلة على ذلك. ويجب تمكين الدولة العربية الأقل نموًا من الاستفادة من المساعدة والآليات المتاحة، على سبيل المثال من خلال منظمة التجارة العالمية، وذلك لتحدي إجراءات التحكم الكمي ومكافحة الإغراق.

توضيح قواعد المنشأ والتوافق بينها

فيما يتعلق بقواعد المنشأ ذاتها، يجب الوصول إلى اتفاقية حول قواعد المنشأ، معمول بها بموجب اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، لإنجاح التكامل التجاري على المستوى الإقليمي. إن قواعد المنشأ التي لم يتم تحديدها بوضوح، أو المتفق عليها بين الدول الأعضاء، تجعل التجارة التفضيلية غير عملية بالنسبة لمنتجات محددة. ومن ثم يُضعف ذلك من أهداف اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، والتي تُركز على القضاء على التدابير التعريفية وعلى التجارة التفضيلية، كأساس لمزيد من التكامل الإقليمي.

ومن الضروري تحديد قواعد المنشأ (إن وجدت) التي لها الأسبقية، وشهادات المنشأ المقبولة في المحطات الحدودية، في حالة تداخل الاتفاقيات مع قواعد وشهادات مغايرة ذات صلة.

يجب أن تعمل الدول العربية نحو التنسيق بين قواعد المنشأ في جميع أنحاء المنطقة، بما في ذلك التنسيق بينها من خلال عقد اتفاقية حول تراكم المنشأ، ويجب أيضًا توحيد إجراءات إصدار شهادات المنشأ.

العمل المشترك على المستوى الإقليمي

على الدول العربية مراجعة تدابير منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) والتي تحد من التجارة التفضيلية، بما في ذلك القوائم السلبية، والقيود المفروضة على الكميات، ونظم منح تراخيص الاستيراد المرهقة. ويجب أيضًا على الحكومات تقييم مدى فعالية وكفاءة تلك التدابير من حيث أهدافها الخاصة، مثل حماية الصناعات الوطنية وفرص العمل في قطاعات معينة، وحيثما وُجدت هذه التدابير، يتعين على الحكومات تنفيذ البدائل الأقل تشويهاً للتجارة لتحقيق أهدافها.

يتعين على الدول العربية أن تعمل، على المستوى الإقليمي، لسد ثغرات اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، وإعداد نظام مؤسسي لصياغة السياسات المشتركة، وتنفيذها، وتحسين مراقبتها. يلزم أيضًا تحسين تنسيق السياسات التجارية على المستوى الإقليمي، وتحسين التعاون الفني للتنسيق بين القواعد والإجراءات، وتنفيذ آلية فض النزاعات بفعالية. إضافة إلى ذلك، يجب مراجعة دور المجلس العربي الاقتصادي والاجتماعي، وإنشاء هيئات مخصصة لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA).

مراجعة التشريعات الجمركية

- ضمان الترابط إلكترونيًا بين المؤسسات،
- إنشاء نافذة واحدة لعملية التخليص الجمركي،
- على غرار فكرة النافذة الواحدة على المستوى الوطني، يجب العمل على إنشاء نافذة واحدة على المستوى الإقليمي.

أكد المشاركون في الطاولة المستديرة على أهمية تلقي دعماً من الجهات المانحة والمنظمات المتخصصة، للتمكن من مساعدة الدول العربية في الحصول على المعدات اللازمة لإنشاء مراكز جامعة (الشباك الواحد)، إضافة إلى تبني تقنيات حديثة للمراقبة وتبادل المعلومات.

تحسين الإجراءات الجمركية والبنية التحتية

على الدول العربية تعزيز آليات تحليل المخاطر لتنفيذ عملية إدارة المخاطر بكفاءة، ومن ثم تجنب إجراء "عمليات الفحص بنسبة 100%".

يعد تحديث الشروط والإجراءات بانتظام أمرًا ضروريًا ليعكس واقع الاحتياجات التجارية واحتياجات الفحص على الحدود في عالم دائم التغيير والتطور. لذا يجب وضع نظام انتقالي مناسب لتنفيذ التشريعات الجديدة، بما في ذلك:

- أحكام تتعلق بالإخطار اللازم،
- الشفافية؛ أي سهولة الوصول إلى التغييرات التي سُنت، ونشرها على نطاق واسع،
- وجود إرشادات واضحة حول التعامل مع البضائع المشحونة قبل تطبيق قاعدة جديدة، عند وصولها إلى الحدود بعد التطبيق،
- تسهيل التفاعل بين جهات التشغيل الاقتصادية وسلطة الجمارك من خلال خطوط المساعدة الهاتفية ومكاتب الدعم.
- يجب إضفاء الطابع المؤسسي، حيثما كان ذلك ممكنًا، على القرارات المسبقة وعلى تقديم الوثائق ومعالجتها.
- على الدول العربية تبسيط إجراءات التخليص الجمركي للبضائع العابرة وسريعة التلف، مثلاً عن طريق إنشاء بنية تحتية منفصلة، أو وضع إجراءات مبسطة تتماشى مع المعايير والاتفاقيات الدولية. (انظر المادتين 9 و10 من اتفاقية تيسير التجارة).
- يجب توفير البنية التحتية اللازمة للتخزين والتخليص الجمركي وتحسينها بانتظام.

تعزيز الشراكات وتبادل المعلومات

يجب تعزيز الشراكات وتبادل المعلومات بين كل من سلطات الجمارك لدى الدول العربية، وسلطات الجمارك لدى غيرها من الدول العربية ودول أخرى. على الدول العربية أيضًا:

- خلق شراكات بين الإدارات الجمركية ومجتمع الأعمال من جهة، وبين الإدارات الجمركية لدى الدول العربية والمنظمات والجهات المانحة الدولية من جهة أخرى.
- إنشاء برامج توأمة بين الإدارات الجمركية ونظائرها في بقية بلدان العالم، وبالأخص رواد الدول النامية في الأنظمة الحديثة للتخليص عبر الحدود، وذلك للتعلم من أفضل الممارسات.
- تنظيم موظفي الجمارك لزيارات ميدانية إلى الإدارات الجمركية، وبالأخص في الدول العربية الأخرى، وذلك للاستفادة من تجربة الدول الأكثر تقدمًا في المنطقة.
- إبرام أو تفعيل اتفاقيات التعاون الإداري المتبادل وتبادل المعلومات لمكافحة الاحتيال.

تعزيز الموارد البشرية

يجب تعزيز الموارد البشرية في سلطات الجمارك والمراكز الحدودية للحد من مواجهة عقبات إجرائية.

زيادة عدد الموظفين وإضفاء الطابع المؤسسي على التدريب

يجب زيادة عدد الموظفين عند عدم كفاءة إجراءات التخليص عبر الحدود نتيجة لنقص الموارد البشرية، وينبغي تعزيز قدرات موظفي الجمارك في مختلف الأنظمة الجمركية، وذلك من خلال التدريب المستمر على التقنيات الحديثة، وإدارة المخاطر بكفاءة، وتطبيق الاتفاقيات الدولية.

على سلطات الجمارك في الدول العربية مراجعة أو تطوير الأنشطة التدريبية المتاحة لموظفيها، وإضفاء الطابع المؤسسي على التدريب المستمر الذي يقدمه خبراء وطنيون أو دوليون، على سبيل المثال بالتعاون مع منظمة الجمارك العالمية، أو سلطات الجمارك لدى دول أخرى، عربية وغير عربية.

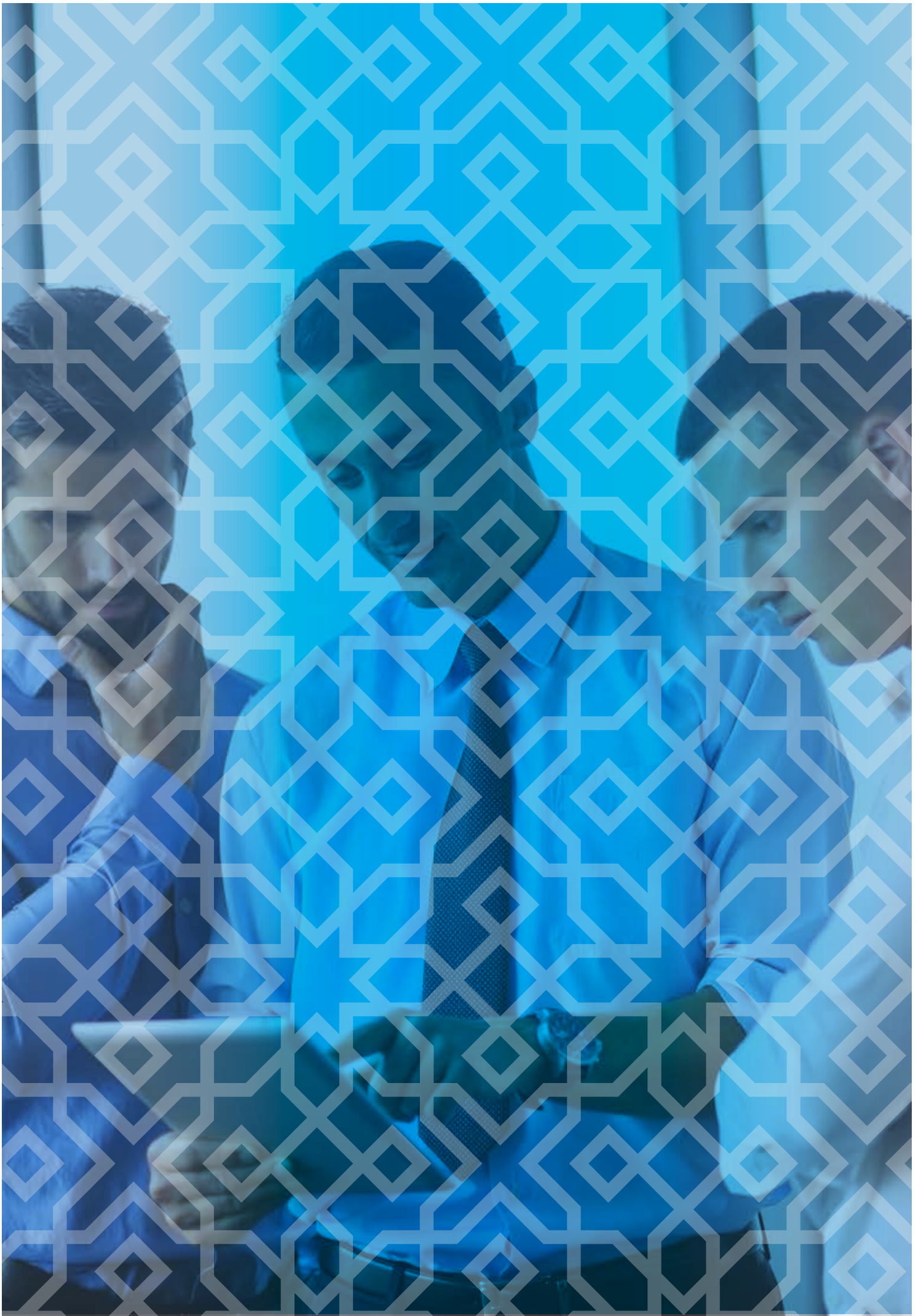
تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على الإجراءات الجمركية

يجب تزويد الإدارات الجمركية بأحدث التقنيات لزيادة كفاءتها، وعلى الإدارات الجمركية:

- تحديث أنظمة التخليص الجمركي بانتظام من خلال أحدث التقنيات،
- استخدام تقنيات حديثة للكشف والمراقبة، وتشمل أجهزة الكشف بالأشعة السينية،
- استخدام أنظمة الأقمار الصناعية وطريقة التتبع الإلكتروني لمراقبة تحركات البضائع عبر الحدود،
- إضفاء الطابع المؤسسي على إجراء قبول النسخ الإلكترونية من الوثائق المطلوبة ("التخليص الجمركي غير الورقي")،

بدء التغيير الثقافي

دعا المشاركون في الطاولة المستديرة إلى إحداث تغيير ثقافي عام، حيث تنظر سلطات الجمارك إلى نفسها باعتبارها "نقطة ترحيب"، فموظفو الجمارك هم سفراء على الحدود، يمثلون دولهم ويعطون الانطباعات الأولى للزوار. لذا عليهم أن يكونوا على علم بالدور الذي يلعبونه في تحقيق السلامة الوطنية، والأمن، والتنمية الاقتصادية، والتكامل الإقليمي، وعليهم أن يفخروا بهذا الدور، ويجب أن ينعكس ذلك على موقفهم تجاه الوظيفة التي يؤدونها وعلى التقدير الذي يتلقونه.



الملاحق

مصادر البيانات والمراجع وقراءات أخرى

سلسلة منشورات مركز التجارة الدولية (ITC) حول التدابير غير التعريفية

منشورات ذات صلة

التدابير غير التعريفية ومكافحة الملايا: العقبات أمام التجارة والسلع المضادة للملايا (باللغة الإنجليزية، 2011)

العوائق غير المرئية أمام التجارة - تجربة الشركات للتدابير غير التعريفية (باللغة الإنجليزية، 2015؛ سيأتي المنشور باللغة الفرنسية وباللغة الإسبانية لاحقاً)



تقارير الدول

- سريلانكا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2011)
 بوركينا فاسو: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2011)
 المغرب: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2012)
 بيرو: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2012؛ وباللغة الإسبانية، 2013)
 مالاي: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2013)
 جمهورية ترينيداد وتوباغو: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2013)
 أوروغواي: وجهة نظر الشركات (باللغة الإسبانية، 2013)
 جامايكا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2013)
 مدغشقر: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2013)
 بارغواي: وجهة نظر الشركات (باللغة الإسبانية، 2013)
 موريشيوس: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2014)
 رواندا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2014)
 كينيا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2014)
 السنغال: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2014)
 كوت ديفوار: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2014)
 كمبوديا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2014)
 تونس: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2014)
 كازاخستان: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية وباللغة الروسية، 2014)
 تنزانيا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2014)
 دولة فلسطين: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2015)
 غينيا: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2015)
 مصر: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2016)
 إندونيسيا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2016)
 تايلاند: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2016)
 بنغلاديش: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2017)
 بنين: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2017)
 الفلبين: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2017)
 نيبال: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2017)
 الإكوادور: وجهة نظر الشركات (باللغة الإسبانية، 2018)
 مالي: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية، 2018)
 أوغندا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية، 2018)

التقارير المُقبلة

- جزر القمر: وجهة نظر الشركات (باللغة الفرنسية)
 إثيوبيا: وجهة نظر الشركات (باللغة الإنجليزية)
 جمهورية سيشل: (باللغة الإنجليزية)
 كولومبيا: (باللغة الإسبانية)
 الأردن: (باللغة الإنجليزية)
 قبر غيزستان: (باللغة الإنجليزية)



الرقم الدولي المعياري للكتاب: 978-92-9137-454-0



مركز
التجارة
الدولية

