

هئات تيسير التجارة الوطنية في العالم

ملاحظة

لم يتم إنشاء هذه الترجمة من قبل الأمم المتحدة، لذا يجب عدم اعتبارها أنها الترجمة الرسمية للأمم المتحدة. ولن تكون الأمم المتحدة مسؤولة عن أي محتوى أو خطأ يرد في هذه الترجمة.

لا تعني التسميات المستخدمة في هذا المنشور ولا طريقة عرض مادته الإعراب عن أي رأي على الإطلاق من جانب الأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن الوضع القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو لسلطات أي منها، أو بشأن تحديد تخومها أو حدودها.

المواد الواردة في هذا المنشور يجوز نقلها أو إعادة طبعها بحرية، بشرط ذكر الشكر والتقدير، بالإضافة إلى إرسال نسخة من المنشور تحتوي على الاقتباس أو المادة التي أعيد طبعها إلى أمانة UNCTAD.

UNCTAD/DTL/TLB/2014/1

© حقوق الطبع والنشر محفوظة للأمم المتحدة 2014

جميع الحقوق محفوظة



الأمم المتحدة

نيويورك وجنيف، 2014

شكر وتقدير

تم إعداد هذه الدراسة من قبل قسم تيسير التجارة، فرع لوجيستات التجارة، شعبة التكنولوجيا والخدمات اللوجيستية، UNCTAD. تم تقديم إسهامات قيمة من قبل مراجعي لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لآسيا والمحيط الهادئ واللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

قائمة المحتويات

2	ملاحظة
3	شكر وتقدير
4	قائمة المحتويات
6	قائمة الأشكال
7	قائمة الجداول
8	الاختصارات
	Error! Bookmark not defined.	كلمة افتتاحية
10	الملخص التنفيذي
16	مقدمة
16	I. النطاق والمنهجية
20	الفصل الأول: الأساس المنطقي وملامح هيئات تيسير التجارة الوطنية
20	I. تيسير التجارة
21	II. الجهات المعنية بتيسير التجارة
21	III. هيئات تيسير التجارة الوطنية: لمحة تاريخية
21	من التوصية إلى الإلزام
23	الأساس المنطقي لإنشاء هيئات تيسير التجارة الوطنية
25	IV. أنواع هيئات تيسير التجارة الوطنية
25	لجان الإجراءات (PRO)
25	لجان تيسير التجارة الوطنية
25	لجان تيسير التجارة والنقل الوطني
26	مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة
27	الفصل الثاني: التحليل التجريبي للعوامل الرئيسية لهيئات تيسير التجارة
27	I. الأهداف ونطاق العمل
27	الأهداف
28	نطاق العمل
30	II. الإطار المؤسسي
30	درجة المؤسسية
31	الاختصاصات

31	<u>وكالة التنسيق والأمانة العامة</u>
37	<u>انتظام الاجتماعات</u>
38	<u>التركيب</u> <u>.III</u>
42	<u>الاتصالات والترويج</u> <u>.IV</u>
42	<u>قنوات الاتصال الرئيسية مع الجهات المعنية</u>
42	<u>التفاعل مع المجموعات الأخرى</u>
42	<u>معلومات للجمهور</u>
43	<u>التمويل</u> <u>.V</u>
45	<u>النتائج والآثار</u> <u>.VI</u>
47	<u>الفصل الثالث: مشاركة الدروس المستفادة</u>
47	<u>إ. عوامل النجاح الرئيسية</u>
48	<u>إ. العقبات الرئيسية</u>
49	<u>إ. الدروس الرئيسية المستفادة</u>
52	<u>الاستنتاجات</u>
54	<u>ملحق: استبيان هيئة تيسير التجارة الوطنية</u>
56	<u>المرجعيات</u>

قائمة الأشكال

- الشكل 1 خريطة تفاعلية للمعلومات المتوفرة في دليل UNCTAD على الإنترنت في نوفمبر من عام 2014..... 19
- الشكل 2 عدد من هيئات تيسير التجارة الوطنية القائمة..... 23
- الشكل 3 دوافع إنشاء هيئات تيسير التجارة (النسبة)..... 24
- الشكل 4 الأهداف الرئيسية الثلاثة لهيئة تيسير التجارة..... 27
- الشكل 5 نطاقات عمل هيئات تيسير التجارة (النسبة)..... 29
- الشكل 6 وكالات التنسيق الأكثر شيوعاً لهيئات تيسير التجارة (النسبة)..... 32
- الشكل 7 وكالات التنسيق وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة (تستند الأرقام إلى إجابات 47 دولة)..... 33
- الشكل 8 وجود أمانة دائمة وفقاً لمستوى التنمية (النسبة)..... 35
- الشكل 9 وجود أمانة دائمة وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة (النسبة)..... 36
- الشكل 10 متوسط عدد أعضاء هيئة تيسير التجارة وفقاً لمستوى التنمية..... 39
- الشكل 11 متوسط نسبة المنظمات العامة إلى الخاصة وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة (النسبة)..... 40
- الشكل 12 متوسط نسبة المنظمات العامة إلى الخاصة وفقاً للمنطقة (النسبة)..... 41
- الشكل 13 نتائج وآثار هيئات تيسير التجارة (النسبة)..... 46
- الشكل 14 عوامل النجاح الرئيسية لهيئات تيسير التجارة (النسبة)..... 47
- الشكل 15 العقبات الرئيسية التي تواجهها هيئات تيسير التجارة (النسبة)..... 49
- الشكل 16 الدروس الرئيسية المستفادة من هيئات تيسير التجارة (النسبة)..... 49

قائمة الجداول

- الجدول رقم 1 قائمة هيئات تيسير التجارة المشاركة وفقاً لنوع الهيئة..... 17
- الجدول رقم 2 آليات تنسيق التجارة وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة، مستوى التقدم والتوزيع الجغرافي..... 17
- الجدول رقم 3 درجة مؤسسية هيئات تيسير التجارة وفقاً لمستوى التنمية (النسبة)..... 30
- الجدول رقم 4 وجود اختصاصات وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة (النسبة)..... 31
- الجدول رقم 5 معدل الاجتماعات (النسبة وفق إجابات 29 دولة)..... 38
- الجدول رقم 6 هيئات تيسير التجارة التي تتواصل مع عامة الجمهور وأصحاب المصلحة المعنيين، وفقاً لمنطقة ونوع عينة تيسير التجارة (النسبة)..... 43
- الجدول رقم 7 مصدر التمويل وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة (النسبة)..... 45
- الجدول رقم 8 مصدر التمويل وفقاً لمستوى التنمية (النسبة)..... 45
- الجدول رقم 9 أعلى ثلاثة عوامل نجاح وفقاً لمستوى التنمية..... 48

الاختصارات

البلدان الأقل نمواً	LDC
لجنة تيسير التجارة الوطنية	NTFC
لجنة تيسير النقل والتجارة الوطنية	NTTFC
مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية	UNCTAD
لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا	UNECE
لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لآسيا والمحيط الهادئ	UNESCAP
منظمة التجارة العالمية	WTO

كلمة افتتاحية

يعد إنشاء آلية وطنية في حد ذاته أحد أهم تدابير تيسير التجارة وأكثرها تقليدية لضمان استشارة ومشاركة أصحاب المصلحة الرئيسيين من كلا القطاعين العام والخاص في وضع وتنفيذ إصلاحات تيسير التجارة الوطنية. على مدى العقود الماضية، حصلت هذه الفكرة على مزيد من الاهتمام من قبل الوكالات الوطنية والدولية التي تتعامل مع تيسير التجارة.

مما لا شك فيه أنه منذ أن نشرت UNCTAD الجزء الأول من دليلها لتيسير التجارة - هيئات التيسير الوطنية: الدروس المستفادة من الخبرات في 2006، تغيرت الصورة إلى مجموعات عمل لتيسير التجارة. ولقد ازداد وجود تيسير التجارة في جدول أعمال التجارة الدولية وتنفيد الآن المجموعات العاملة على تيسير التجارة من الدعم الوطني، الإقليمي والدولي القوي. كما هو موضح في بحوث UNCTAD مؤخراً، أن عدد الأحكام المتعلقة بالجمارك وتيسير التجارة التي تم تضمينها في اتفاقات التجارة الإقليمية قد ازداد، بما في ذلك تلك التي تشجع على أو تتطلب إنشاء هيئات تيسير التجارة.

وعلاوة على ذلك، وبعد عقد من انطلاقها تقريباً، وصلت المفاوضات المنعقدة بشأن تيسير التجارة في منظمة التجارة العالمية بنجاح إلى نهايتها في ديسمبر من عام 2013. ويلتزم أعضاء منظمة التجارة العالمية بإنشاء أو الحفاظ على لجنة تيسير التجارة الوطنية كما جاء في الباب الثالث، المادة 23.2 من اتفاقية تيسير التجارة.

وفي هذا السياق، يكون هذا الوقت هو الأنسب لطرح منشور UNCTAD هذا، استناداً إلى تحليل متعمق لـ 50 من هيئات تيسير التجارة. حيث يقدم أول تحليل كمي لهيئات تيسير التجارة الوطنية القائمة ومجموعة من التوصيات المبدئية المستخلصة من تجارب أصحاب المصلحة المشاركين. وتقدم الدراسة النتائج الموجهة نحو السياسات التي تهدف إلى مساعدة تلك البلدان التي تتطلع إلى إقامة أو تعزيز مجموعات عمل تيسير التجارة الوطنية.

بالإضافة إلى ذلك، تم إطلاق النسخة الجديدة لدليل UNCTAD لهيئات تيسير التجارة الوطنية التي تم إطلاقها في خريف عام 2013. مع واجهة مستخدم أكثر تفاعلية وسهولة في الاستخدام، يقدم دليل الإنترنت معلومات من منصات تيسير التجارة في أكثر من 80 بلداً ويساعد أيضاً الدول الأعضاء في UNCTAD في إنشاء وتعزيز هيئات تيسير التجارة من خلال توفير معلومات مفيدة حول حالات دول من مناطق جغرافية مختلفة بشأن إنشاء وإدارة هيئات تيسير التجارة.

على مدار أكثر من 40 عاماً، قامت UNCTAD بتشجيع إنشاء لجان تيسير التجارة والنقل الوطني كمنصات تمكن البلدان النامية من المشاركة بنشاط أكبر في حركة التجارة العالمية. وتتطلع UNCTAD إلى مواصلة هذا الالتزام بعيد المدى، مع تزايد الاعتراف بأن هيئات تيسير التجارة الوطنية لا غنى عنها الآن.

آن ميروكس

مديرة شعبة التكنولوجيا والخدمات اللوجيستية، UNCTAD

المخلص التنفيذي

هذه الدراسة مكملة للبحث الذي أجرته UNCTAD مؤخراً بشأن تيسير التجارة، بما في ذلك الحدود الجديدة للقدرة التنافسية في البلدان النامية. تنفيذ تيسير التجارة، المنشور في عام 2013، تيسير التجارة في اتفاقات التجارة الإقليمية، المنشور في عام 2011، والعديد من الملاحظات الفنية الصادرة منذ عام 2007، لا سيما المذكورة المتعلقة بمجموعات العمل متعددة الوكالات بشأن تيسير التجارة، التي صدرت في عام 2011. القيمة المضافة في هذه الدراسة تكمن في تقديم تحليل لهيئات تيسير التجارة الوطنية القائمة في العالم، استناداً إلى معلومات دليل UNCTAD على الإنترنت عن هيئات تيسير التجارة الوطنية (<http://unctad.org/tfc>)، والمبادئ التوجيهية وتوصيات إنشاء وتعزيز هيئات تيسير التجارة الوطنية.

على مدى الأربعين عاماً الماضية، تم إنشاء عدد متزايد من هيئات تيسير التجارة. بغض النظر عن نوع الهيئة، كان التحدي الأكبر لمجموعات عمل تيسير التجارة هو استدامتها. هذه الدراسة أظهرت أنه لا يوجد عنصر واحد محدد، ولكن هناك عوامل كثيرة تؤثر في استدامة مجموعة العمل. وتعتمد الأهمية النسبية لكل عنصر على الثقافة الإدارية في كل بلد. ومع ذلك، يظهر التحليل أن مستوى التنمية في بلد ما هو العامل الأكثر تأثيراً على استدامة مجموعة العمل. وقد يكون نوع الهيئة والمنطقة الجغرافية أيضاً من بين العناصر المحددة.

النتائج الرئيسية للدراسة

- الأساس المنطقي لإنشاء هيئات تيسير التجارة الوطنية (ص. 23):

وكان إنشاء أكثر من ثلث هيئات تيسير التجارة الوطنية التي شملها الاستطلاع نتيجة دوافع خارجية.

يمكن اعتبار الدوافع الخارجية كسيف ذو حدين. حيث أنها تؤدي إلى إنشاء هيئة تيسير التجارة الوطنية قد لا يتم تأسيسها بخلاف ذلك. ومع ذلك، حيث أن إنشاء الهيئة كانت نتيجة مدخلات خارجية، فقد تكون استدامتها معرضة للخطر. بمجرد إزالة الدافع الخارجي (على سبيل المثال دعم المانح لم يعد متاحاً)، فقد تتحلل هيئة تيسير التجارة.

- الأهداف ونطاق العمل (ص. 27):

تعزيز تيسير التجارة من خلال تبسيط، توحيد، أو مواعمة إجراءات التجارة كان هو الهدف الأكثر أهمية، بغض النظر عن مستوى التنمية في البلد.

تم تجميع الردود على الاستبيان الذي أرسل إلى هيئات تيسير التجارة الوطنية في إطار المهام الرئيسية الثلاث لهيئة تيسير التجارة، والمعدة للتفاوض بشأن، تنسيق وتشجيع تيسير التجارة. وتمت الإشارة إلى الأهداف المتعلقة بتعزيز تيسير التجارة من خلال تبسيط، توحيد، أو مواعمة إجراءات التجارة في كثير من الأحيان بشكل عام، بغض النظر عن مستوى التنمية في البلد. هذه هي أهم مهمة لهيئة تيسير التجارة للجان PRO¹، اللجان الوطنية لتيسير التجارة واللجان الوطنية لتيسير التجارة والنقل. وأوضح البحث أن الدول المتقدمة تهدف إلى وضع الأساليب الأساسية لتيسير التجارة، مثل تبسيط، توحيد وتنسيق الإجراءات. التفاوض (أي تحسين وضع البلاد في مفاوضات تيسير التجارة) كانت ثاني أهم مهمة للهيئة الوطنية لتيسير التجارة تتم الإشارة إليها، وتم ذكرها أساساً من قبل مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة. المهمة الرئيسية الثالثة لهيئة تيسير التجارة، التنسيق، وتم ذكرها تقريباً بنفس القدر الذي ذكر به التفاوض. وكانت هذه المهمة أكثر أهمية بالنسبة للبلدان النامية والبلدان الأقل نمواً من البلدان المتقدمة.

- درجة المؤسسة (ص. 30):

كلما قل تطور البلد، كلما ارتفع مستوى سلطة مؤسسة الهيئة الوطنية لتيسير التجارة.

المؤسسية والدعم القانوني للهيئة قد يكون أمراً حاسماً، ولكن البيانات التي تم جمعها من هذه الدراسة تظهر أنه هناك علاقة جوهرية بين مستوى المؤسسة وفعالية الهيئة. مجموعات العمل التي لم يتم إضفاء الطابع المؤسسي عليها قد تكون فاعلة إذا كان الدافع لديها عالياً وتم توفير الموارد اللازمة لتحقيق ذلك. وتشير البيانات إلى وجود علاقة بين مستوى تقدم البلد ودرجة المؤسسة: كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما ارتفع مستوى سلطة مؤسسة الهيئة الوطنية لتيسير التجارة.

- الاختصاصات (ص. 31):

¹ PRO تعني الإجراءات.

العامل الأكثر أهمية من حيث التأثير على اعتماد الاختصاصات هو نوع الهيئة.

كانت الاختصاصات أقل تواتراً في مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة. ويمكن تفسير هذا من خلال حقيقة أن مثل هذا النوع من المجموعات يتم إنشاؤها بشكل تفاعلي، وليس من خلال جهود جماعي استباقي، والتي يتم فيها تحديد الإجراءات من خلال تقييم ومضمون التدابير التي تم التفاوض عليها في إطار اتفاق تيسير التجارة. تم إنشاء مجموعات الدعم لمواجهة حاجة معينة، وهي لمتابعة المفاوضات المتعددة الأطراف. يتم تحديد هيكل عمل وتواتر إجراءات مجموعة الدعم، فضلاً عن مهامها ومناقشاتها، من قبل فاعل خارجي، وهو مجموعة التفاوض بشأن تيسير التجارة في منظمة التجارة العالمية. ولذلك تعتبر اختصاصات ومخرجات مجموعة الدعم مدمجة في الغرض من المجموعة وليست هناك حاجة إلى أن ينص عليها بخلاف ذلك.

- وكالة التنسيق والأمانة الدائمة (ص. 31):**تولت وزارة التجارة دور وكالة التنسيق في معظم الحالات.**

في عدد محدود من الحالات، تولت جهات أخرى دور وكالة التنسيق مثل غرفة التجارة أو الجمارك. ويظهر التحليل أن مستوى التنمية في بلد ما يرتبط بعلاقة وثيقة بوكالة التنسيق: حيث أنه كلما انخفض مستوى تقدم الدولة، كلما زادت احتمالية تولي وزارة التجارة دور وكالة التنسيق فيها. كما أن احتمال أن يكون لهيئة تيسير التجارة أمانة دائمة يزداد بزيادة مستوى تقدم الدولة. ويمكن تفسير ذلك من خلال توافر الموارد اللازمة المرتبطة بإنشاء الأمانة الدائمة. وأكدت غالبية هيئات تيسير التجارة التي شملها الاستبيان أن لديها أمانات دائمة.

- انتظام الاجتماعات (ص. 37):**غالبية هيئات تيسير التجارة الوطنية تجتمع بانتظام.**

نتائج الدراسة لا تظهر وجود علاقة خاصة بين نوع الهيئة وأي انتظام لاجتماعات منصات تيسير التجارة. ومع ذلك، تشير البيانات إلى وجود علاقة بين مستوى تقدم البلد وانتظام الاجتماعات بها: كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما انخفض معدل اجتماعات الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بها.

- التركيب (ص. 38):**كلما ارتفع مستوى تقدم الدولة، كلما ارتفع عدد أعضاء الهيئة الوطنية لتيسير التجارة وارتفع معدل مشاركة القطاع الخاص بها.**

من بين هيئات تيسير التجارة الوطنية التي شملتها الدراسة، كان متوسط عدد الأعضاء 17 عضواً. وتشير البيانات إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى تطور البلد والعضوية: كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما ارتفع عدد الأعضاء في الهيئة الوطنية لتيسير التجارة. وقد يكون أحد الأسباب وراء ذلك هو أن الدول المتقدمة لديها، بشكل عام، المزيد من الموارد اللازمة لإدارة وتشجيع الشمولية. بالإضافة إلى ذلك، فإن جميع البلدان المتقدمة المدرجة في هذه الدراسة كانت لديها آليات التشاور التي تم تأسيسها وتنظيمها بالقانون. وأظهرت النتائج أنه لا يوجد نمط واضح من المشاركة المتوازنة بين القطاعين العام والخاص. وأشارت الردود الواردة على الاستبيان أن الغالبية (57 في المائة) من المنظمات المشاركة هي من المؤسسات العامة أو شبه العامة، بينما كانت نسبة 43 في المائة المتبقية من الجمعيات أو الهيئات الخاصة. قد يكون لنوع الهيئة، مستوى تقدم البلد والمنطقة الجغرافية تأثيراً قوياً على نسبة أصحاب المصلحة من القطاع العام إلى القطاع الخاص. في الواقع، نجد أنه في البلدان المتقدمة، عدد مؤسسات القطاع الخاص المسجلين كأعضاء في هيئات تيسير التجارة أعلى من عدد الوكالات الحكومية. وكان القطاع الخاص ممثلاً بشكل أكبر في لجان الإجراءات (73 في المائة) عن أي نوع آخر لهيئات تيسير التجارة. وكانت لجان الإجراءات (PRO) في الغالب مشكّلة في البلدان الأوروبية المتقدمة وبالتالي، فإن نسبة منظمات القطاع العام إلى القطاع الخاص في البلدان التي بها لجان إجراءات (PRO) كانت تشبه إلى حد كبير نسبتها في الدول المتقدمة.

- الاتصالات والترويج (ص. 42):**القدرة والاستعداد لإبلاغ المعنيين في القطاع العام والخاص اعتماداً على نوع الهيئة الوطنية لتيسير التجارة، مستوى تقدم البلد والمنطقة الجغرافية.**

نصف هيئات تيسير التجارة التي شاركت في الاستبيان فقط ذكرت أنها تنقل معلومات حول أنشطتها مع الجمهور المعني أو غيرهم من الجهات المعنية الأخرى المستهدفة. بالنظر إلى نوع هيئة تيسير التجارة، نجد أن لجان الإجراءات ومفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن دعم جماعات تيسير التجارة تميل إلى التواصل أكثر من اللجان الوطنية لتيسير التجارة واللجان الوطنية لتيسير التجارة والنقل. ويظهر التحليل أن مستوى التنمية في بلد ما له علاقة وثيقة باستراتيجيات تواصل هيئات تيسير التجارة المختلفة مع الجمهور: كلما انخفض مستوى تقدم الدولة، كلما انخفض مستوى تواصلها مع الجمهور. وبالنظر إلى المناطق الجغرافية، نجد أن أوروبا لديها أكبر عدد من هيئات تيسير التجارة التي تتواصل مع الجمهور.

- التمويل (ص. 43):

حصّة هيئات تيسير التجارة الوطنية التي يتم تمويلها فقط من قبل الحكومة تتناسب عكسياً مع مستوى تقدم الدولة.

مصدر التمويل يختلف تبعاً لنوع الهيئة ومستوى تقدم الدولة. بالنظر إلى مصدر التمويل تبعاً لنوع الهيئة، يتم توفير التمويل الخاص فقط للجان الإجراءات. الحكومة، وفي بعض الأحيان دعم الجهات المانحة، هي المصدر الأكثر احتمالاً لتمويل الأنواع الأخرى من هيئات تيسير التجارة. بالنظر إلى مصدر التمويل بالنسبة لمستوى التقدم، تجدر الإشارة إلى أن حصّة هيئات التجارة التي يتم تمويلها من قبل الحكومة فقط تتناسب عكسياً مع مستوى تقدم البلد.

- النتائج والآثار (ص. 45):

نوع الهيئة ومستوى تقدم الدولة يؤثر على النتائج والآثار التي تم تحديدها.

التأثير الذي أشير إليه في معظم الأحيان من قبل لجان الإجراءات هو زيادة الوعي وتبادل المعلومات بشأن تيسير التجارة والمواضيع المتعلقة بالجهات المعنية. اللجان الوطنية لتيسير التجارة واللجان الوطنية لتيسير التجارة والنقل أشارت إلى أن إعداد مشاريع ملموسة كان من أهم النتائج بالنسبة لهم. تمكين مشاركة أفضل للبلاد في النظام التجاري متعدد الأطراف كان هو الأثر الذي تمت الإشارة إليه في معظم الأحيان من قبل مفاوضات منظمة التجارة العالمية حول مجموعات دعم تيسير التجارة في الدول النامية. وأشارت الدول الأقل نمواً إلى إعداد مشاريع ملموسة باعتباره نتيجة متكررة لهيئات تيسير التجارة. بالنسبة للدول المتقدمة، حيث توجد غالبية لجان الإجراءات، كان أكبر أثر لهيئات تيسير التجارة بها هو زيادة التوعية وتبادل المعلومات.

- عوامل النجاح الرئيسية (ص. 47):

عوامل النجاح الرئيسية المحددة المتعلقة بأعضاء الهيئة الوطنية لتيسير التجارة وسلوكهم تجاه المجموعة.

العناصر التي يمكن تقديمها من خلال الجهات المانحة، مثل التدريب وبناء القدرات، خطط العمل المناسبة والموارد المالي، كانت مهمة، ولكنها ليست بالقدر التي يجعلها قادرة على الاعتماد على الأعضاء المعنيين لدعم هيئة تيسير التجارة والعمل على تحقيق أهدافها. ومع ذلك، يعد دعم الجهات المانحة والمساعدة التكنولوجية التي تقدمها من بين العوامل المثرة في البلدان الأقل نمواً.

- العقبات الرئيسية (ص. 48):

أغلب العقبات التي تمت الإشارة إليها والمتعلقة بأعضاء الهيئة الوطنية لتيسير التجارة وسلوكهم تجاه المجموعة.

في حين اعتبرت الموارد المالية عامل النجاح الحاسم من قبل عدد قليل من الدول التي تناولتها هذه الدراسة، تم تسليط الضوء على نقص الموارد المالية باعتباره العقبة الأكبر من قبل ما يقرب من ربع المشاركين في الاستبيان. واعتبرت مشاركة القطاع الخاص عامل النجاح الأهم، ولكن عدم وجود مشاركة من القطاع الخاص لم تتم الإشارة إليها باعتبارها عقبة.

- الدروس الرئيسية المستفادة (ص. 49):

هيئات تيسير التجارة الوطنية قد تكون أدوات فاعلة في إنشاء والحفاظ على قناة اتصال بين الحكومة والقطاع الخاص، وكذلك الحفاظ على التنسيق بين جميع المؤسسات العامة.

وتم الاعتراف كذلك بهيئات تيسير التجارة الوطنية على أنها منصات لتبادل المعرفة والتدريب.

التوصيات العشر الرئيسية:

- التوصية رقم 1:

التحلي بالذكاء عند وضع أهداف ونطاق هيئة تيسير التجارة الوطنية.

أهداف ونطاق هيئة تيسير التجارة الوطنية سوف تحدد الأهداف المرجوة عند إنشاء المجموعة فضلاً عن المهام الرئيسية المخصصة لها. الأهداف الموضوعية للهيئة الوطنية لتيسير التجارة يجب أن تكون ذكية، مستدامة، قابلة للقياس، قابلة للتحقيق، واقعية وذات إطار زمني محدد، وليست ممثلة بعبارة في قوائم أو أنشطة المهام، كما يتم حالياً في كثير من الأحيان (دوران، 1981). قدرة هيئة تيسير التجارة على تحديد الأولويات ومراقبة إصلاحات تيسير التجارة بعد ذلك - لما هو أبعد من تنفيذ اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة - تعد أمراً ضرورياً لاستدامتها وأهميتها.

- التوصية رقم 2:

إضفاء الطابع الرسمي عليها - تدعيم الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بالدعم القانوني القوي.

حيث أن تيسير التجارة عبارة عن مجال سياسات تتضمن العديد من الجهات العامة المعنية، فإن إضفاء الطابع المؤسسي عليها عند المستوى الحكومي قد يكون مفيداً، وذلك لمنع تضارب المصالح ومن أجل زيادة المشاركة وضمان تحقيق التزام سياسي رفيع المستوى. وقد يكون التنفيذ وفق القانون الوطني لاتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة بمثابة نقطة انطلاق جيدة.

- التوصية رقم 3:

وضع قواعد واضحة للعبة - تحديد الاختصاصات بطريقة شاملة ومتكاملة.

يجب تحديد الاختصاصات واستخدامها كأداة لدعم استدامة وكفاءة عمل هيئة تيسير التجارة. ويجب أن تكون قوية ولكن مرنة في نفس الوقت، وأن يتم اعتمادها من قبل أصحاب المصلحة المعنيين.

- التوصية رقم 4:

توفير الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بأمانة عامة.

يجب على البلدان النظر فيما إذا كان ينبغي عاى وزارة التجارة أن تقوم بدور وكالة التنسيق أو ما إذا كان الاشتراك في هذا الدور مع منظمات عامة أخرى (مثل سلطات الجمارك) ضرورياً لتيسير التجارة أو مع القطاع الخاص (مثل غرفة التجارة). ينبغي تخصيص الموارد لإنشاء أمانة دائمة. ويجب توفير الدعم من الجهات المانحة والوكالات الدولية لهذا الأخير، خاصة في حالة البلدان الأقل نمواً.

- التوصية رقم 5:**الاجتماعات المنتظمة.**

انتظام الاجتماعات يمكن أن يسهم في استدامة هيئة تيسير التجارة. النص على أن تجتمع الهيئة يوم الأربعاء الأول من كل ربع سنة، على سبيل المثال، سوف يساعد الأعضاء على ضبط جداول مواعيدهم على أساس مواعيد محددة وضمان وجودهم في جميع اجتماعات مجموعة العمل. انتظام الاجتماعات يعد أمراً ضرورياً لرصد ومتابعة أنشطة هيئة تيسير التجارة، والذي تمت الإشارة إليه من قبل المشاركين كأحد عوامل النجاح.

- التوصية رقم 6:**الشمولية - تيسير التجارة يعد مسعى عبر جميع الأقسام والقطاعات.**

يجب على البلدان النامية والأقل نمواً أن تبذل جهداً لزيادة عدد المشاركين في هيئات تيسير التجارة، وخاصة من القطاع الخاص.

- التوصية رقم 7:**اغتنام جميع الفرص لرفع مستوى الحول حول تيسير التجارة.**

إنشاء موقع إلكتروني قد يكون أداة مفيدة لتعزيز هيئة تيسير التجارة باعتبارها منصة للحوار مع القطاع الخاص، فضلاً عن التنسيق، زيادة التوعية وتبادل المعلومات. ينبغي على الجهات المانحة التي ترغب في مساعدة البلدان الأقل نمواً في هذه المهمة أن تأخذ في الاعتبار التحديات المحتملة، مثل ارتفاع مستوى الأمية المعلوماتية لدى أعضاء هيئة تيسير التجارة أو عدم وجود اتصال بالإنترنت في العديد من الوكالات. ويجب تخصيص التدريب والموارد الإضافية لمواجهة هذه التحديات المحتملة. يمكن أن يكون لإصلاحات تيسير التجارة آثار كبيرة على الجمهور وأصحاب المصلحة المعنيين. ولذلك ينبغي على هيئات تيسير التجارة التفكير في استراتيجية للتوصل مع هذه الجماهير في حال اقتضت الضرورة. على سبيل المثال، يمكن أن يتم تنظيم أحداث إضافية لإبلاغ الجهات المعنية الأخرى التي ليست بالضرورة أن تكون من أعضاء الهيئة ولكنها قد تكون معنية بإصلاحات تيسير التجارة التالية.

- التوصية رقم 8:**توفير الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بالموارد الضرورية.**

حيث أن وجود موارد مالية يمكنه أن يؤثر بقوة على استدامة هيئة تيسير التجارة، فمن المستحسن أن تقوم البلدان النامية والأقل نمواً بتضمين مهام ومخصصات الميزانية بصورة منهجية لهيئات تيسير التجارة عند التقدم بطلب للحصول على تمويل دولي للمشاريع القوية بشأن تيسير التجارة. تقاسم التكاليف بين المؤسسات العامة والخاصة يمكن أن يكون حلاً أيضاً في هذا الصدد.

- التوصية رقم 9:

إنشاء آليات الرصد والتقييم لقياس النتائج.

من أجل أن تعمل هيئة تيسير التجارة بشكل جيد، فإن تقديم نتائج قوية و/أو رصد النتائج يعد أمراً ضرورياً. ومع ذلك، القليل فقط من هيئات تيسير التجارة تستخدم مثل هذه الأنواع من الأدوات بطريقة منهجية. ولذلك فإن هناك حاجة لوضع أساليب التقييم والرصد التي يتم تكييفها مع احتياجات هيئات تيسير التجارة.

- التوصية رقم 10:

إشراك القطاع الخاص دائماً.

معظم العقبات التي تواجهها هيئات تيسير التجارة تتعلق بأعضاء الهيئة وسلوكهم تجاه المجموعة. يجب أن يتم اختيار رئيس المجموعة بعناية وخضوعه إلى تدريب مخصص، إذا لزم الأمر، مثل أساليب التفاوض وكيفية التعامل مع الأعضاء المعادين بين بقية الأعضاء. هذا الأمر سوف يساعد قائد المجموعة على تحويل التحديات المحتملة إلى فرص.

ويجب على القطاع العام و/أو وكالة قيادة هيئة تيسير التجارة إشراك القطاع الخاص في الهيئة بشكل فعال وصادق، حيث أن هذا من أهم عوامل النجاح للهيئة. يجب على القطاع العام ضمان أن إشراك القطاع الخاص شاملاً ونيابياً. ليس كافياً أن تتم دعوة القطاع الخاص إلى اجتماعات المجموعة فحسب. بدلاً من ذلك، ينبغي أن يشارك القطاع الخاص في صياغة الاختصاصات. ويجب على القطاع العام أن يقوم بتوظيف الأساليب اللازمة لتشجيع وتعزيز المشاركة. وقد تكون إحدى هذه الاحتمالات الرئاسة المشتركة أو القيادة بالتناوب بين القطاعين العام والخاص.

مقدمة

هذه الدراسة مكتملة للبحث الذي أجرته UNCTAD مؤخراً بشأن تيسير التجارة، بما في ذلك الحدود الجديدة للقدرة التنافسية في البلدان النامية: تنفيذ تيسير التجارة، المنشور في عام 2013، تيسير التجارة في اتفاقات التجارة الإقليمية، المنشور في عام 2011، والعديد من الملاحظات الفنية الصادرة منذ عام 2007، لا سيما المذكورة المتعلقة بمجموعات العمل متعددة الوكالات بشأن تيسير التجارة، التي صدرت في عام 2011. القيمة المضافة في هذه الدراسة تكمن في تقديم تحليل لهيئات تيسير التجارة الوطنية القائمة في العالم والمبادئ التوجيهية وتوصيات إنشاء وتعزيز هيئات تيسير التجارة الوطنية.

الفصل الأول يستعرض الخلفية والظروف التي أدت إلى إجراء هذه الدراسة، والأنواع المختلفة لهيئات تيسير التجارة المشاركة فيها.

الفصل الثاني يقدم تحليلاً لـ 50 هيئة لتيسير التجارة، بما في ذلك أهدافها ومجال عملها، أطرها المؤسسية، تركيبها، أنشطة الاتصالات والترويج ومصادر التمويل، فضلاً عن النتائج والآثار لكل نوع من آليات التنسيق التي تم تحليلها.

الفصل الثالث يلخص الدروس المستفادة والمشار إليها من قبل هيئات تيسير التجارة الـ 50 فيما يتعلق بالإنشاء والدمج.

هذه الدراسة تستند إلى معلومات من دليل UNCTAD على الإنترنت لهيئات التيسير التجارية (<http://unctad.org/tfc>). ويتم تحديث الدليل بشكل منتظم ويحتوي على معلومات عن هيئات تيسير التجارة الوطنية في أكثر من 80 دولة.

1. النطاق والمنهجية

تركز هذه الدراسة على الهيئات التي تجمع مختلف الجهات المعنية لمعالجة قضايا تسهيل التجارة بطريقة منسقة، بغض النظر عن التسميات المستخدمة لوصفها، مثل اللجان ومجموعات العمل. البحث يغطي فقط هيئات تيسير التجارة التي تم إنشاؤها على المستوى الوطني، باستثناء تلك التي تم إنشاؤها على المستوى الإقليمي أو الدولي، مثل لجان الإجراءات الأوروبية، SECIPRO للجان الإجراءات في جنوب شرق أوروبا ورابطة التجارة الأوروبية الحرة.

وتأخذ هذه الدراسة في عين الاعتبار المعلومات من 50 حالة دولية تم جمعها حتى أغسطس 2013 عبر استبيان موحد وضعت UNCTAD (ص. 55)، وتمت صياغتها في عشرة أقسام مختلفة وهي: مقدمة؛ الإطار المؤسسي؛ التمويل؛ الأهداف والتركيز؛ العضوية و/أو التركيب؛ المشاركة؛ الاتصالات والترويج؛ المزايا؛ الدروس المستفادة؛ والخطط المستقبلية.

جدول 1
قائمة هيئات تيسير التجارة المشاركة، وفقاً لنوع الهيئة

لجنة تيسير التجارة الوطنية	مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعة دعم تيسير التجارة	لجنة تيسير التجارة والنقل الوطني	لجنة الإجراءات
البحرين	بنغلاديش	أذربيجان	ألبانيا
بوتان	بوركينافاسو	الأردن	النمسا
بوتسوانا	الرأس الأخضر	قرغيزستان	البوسنة والهرسك
كمبوديا	الصين	منغوليا	البرازيل
جمهورية أفريقيا الوسطى	كولومبيا	نيبال	بلغاريا
دومينيكا	كوبا	باكستان	كرواتيا
جمهورية الدومينيكان	الإكوادور		جمهورية التشيك
اليونان	مصر		فنلندا
غرينادا	هندوراس		فرنسا
غواتيمالا	كينيا		المجر
ناميبيا	مالي		أيسلندا
باراغواي	المكسيك		جمهورية إيران الإسلامية
الفلبين	نيكاراغوا		إيطاليا
سانت كيتس ونيفيس	النيجر		اليابان
سانت فنسنت وجزر غرينادين	نيجيريا		مالطا
سيراليون	سانت لوسيا		هولندا
السودان	السنغال		النرويج
تايلاند	توغو		جمهورية كوريا
زامبيا	تركيا		جمهورية مولدوفا
	أوغندا		سيريلانكا
	زيمبابوي		السويد
			المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وأيرلندا الشمالية
			جمهورية تنزانيا المتحدة
			فيتنام

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

بناءً على خصوصيات ولاياتها، تم تصنيف الهيئات التي شملتها الدراسة تحت أحد الأنواع الأربعة التالية: لجنة الإجراءات؛ لجنة تيسير التجارة الوطنية ((NTFC)؛ لجنة تيسير التجارة والنقل الوطني ((NTTFC)؛ ومفاوضات منظمة التجارة العالمية (WTO) بشأن مجموعة دعم تيسير التجارة. ويتم وصف الأنواع الأربعة بشكل تفصيلي في الفصل الأول، الجزء الرابع (ص. 25).²

من خلال تحليل هيكل وولاية الهيئات المدرجة في مجموعة البيانات، من الممكن مراقبة الاتجاهات والأنماط في تقييم هيئات تيسير التجارة. كما أن التحليل قد يقدم أيضاً مؤشرات مفيدة ومبادئ توجيهية لإنشاء هيئات مستقبلية، فضلاً عن الأدوات لتعزيز الهيئات القائمة.

وقد يتم عرض حالات الدول على دليل الإنترنت، والذي يحتوي على معلومات عن أكثر من 80 من آليات تنسيق تيسير التجارة. وتواصل UNCTAD جمع حالات الدول، ويتم تحديث الدليل وتوسيع نطاقه باستمرار.

جدول 2
البيانات تنسيق تيسير التجارة وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة، مستوى التقدم والتوزيع الجغرافي

² أربع دول، هي بنين، جمهورية الدومينيكان، إيطاليا وفيتنام، أشارت إلى وجود أكثر من نوع واحد من هيئات تيسير التجارة. لأغراض هذه الدراسة، تم تضمين الهيئات الأكثر ملاءمة على أساس المعلومات المتاحة في هذا البحث، على النحو التالي: مفاوضات WTO بشأن مجموعة دعم تيسير التجارة في بنين؛ NTFC في جمهورية الدومينيكان؛ NTFC في إيطاليا؛ ولجنة إجراءات في فيتنام.

نوع هيئات تيسير التجارة في عينة الدراسة	عدد الدول	النسبة
لجنة تيسير التجارة والنقل الوطني	5	10%
لجنة تيسير التجارة الوطنية	11	22%
لجنة إجراءات	12	24%
مفاوضات WTO حول مجموعة دعم تيسير التجارة	22	44%
الإجمالي	50	100%

مستوى تقدم الدول في عينة الدراسة	عدد الدول	النسبة
متقدمة	11	22%
نامية	22	44%
أقل نمواً	14	28%
اقتصادات تمر بمرحلة انتقالية	3	6%
الإجمالي	50	100%

التوزيع الجغرافي للدول في عينة الدراسة	عدد الدول	النسبة
أفريقيا	15	30%
الأمريكتان	8	16%
آسيا	16	32%
أوروبا	11	22%
الإجمالي	50	100%

الجغرافي وال توزيع ال تقدم مستوى ال تجارة، تيسير هيئات ل نوع وفقاً ال تجارة تيسير تيسير ال يات

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

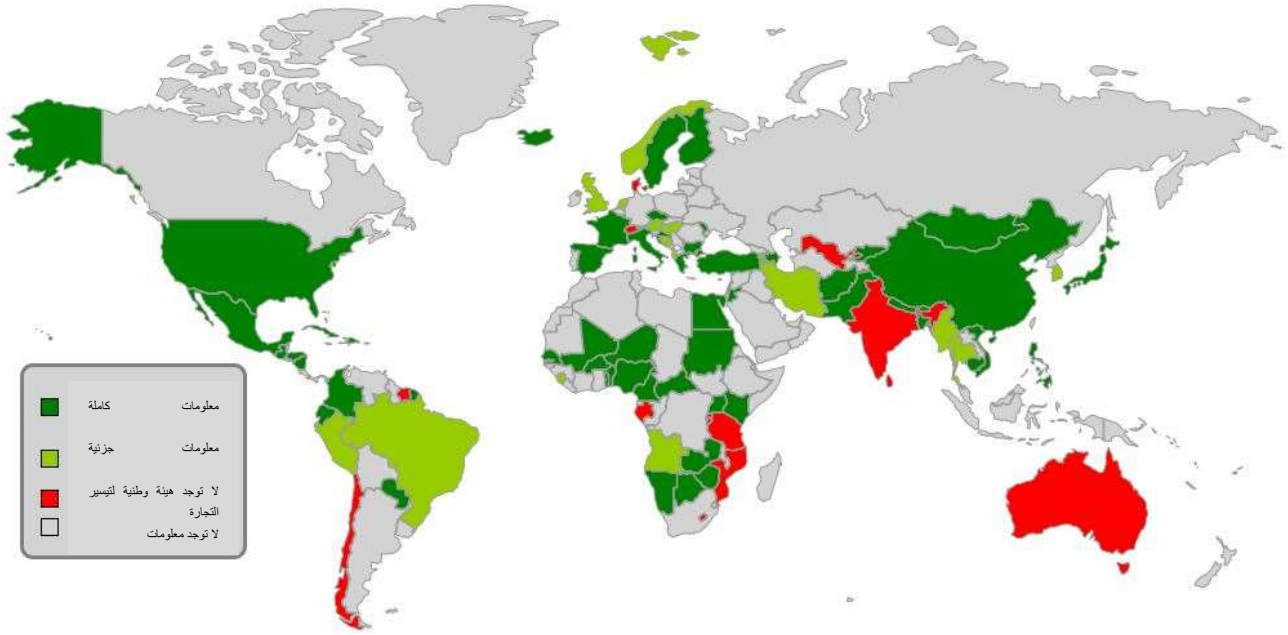
كما هو موضح في الجدول رقم 2 من الدول التي شملها الاستبيان، 10 في المائة (5 دول) لديها NTFC، و 22 في المائة (11 دولة) لديها NTFC و 24 في المائة (12 دولة) لديها لجنة إجراءات. النموذج السائد هو مفاوضات WTO بشأن مجموعة دعم تيسير التجارة، والذي يمثل 44 في المائة (22 دولة).

من بين هيئات تيسير التجارة التي تم تحليلها، كانت 44 في المائة منها في الدول النامية. في رسم استنتاجات تستند إلى مستوى التنمية، سوف تركز هذه الدراسة على البلدان المتقدمة، النامية والبلدان الأقل نمواً ((LCDs)، حيث أن الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية ممثلة بشكل منخفض في حالات الدول التي شملتها الدراسة، حيث توجد ثلاث دول فقط.

وقد تختلف مهام وأداءات هيئات تيسير التجارة على نطاق واسع "في ضوء توزيعها الجغرافي والفوارق الاقتصادية والثقافية" (UNCTAD, 2006). لذلك قد يكون التوزيع الجغرافي للدول التي شملتها هذه الدراسة عاملاً حاسماً أيضاً. على سبيل المثال، يتم تمثيل المناطق الجغرافية الأفريقية والآسيوية بشكل أفضل في مجموعة البيانات.

الشكل 1 يوضح نطاق المعلومات المتوفرة في دليل UNCTAD على الإنترنت في نوفمبر من عام 2014.

الشكل 1
خرطية تفاعلية للمعلومات المتوفرة في دليل UNCTAD على الإنترنت في نوفمبر من عام 2014.



The designations employed and the presentation of material on this map do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries. (ST/AI/189/Add.25/Rev.1)

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

الفصل الأول: الأساس المنطقي وملامح هيئات تيسير التجارة الوطنية

1. تيسير التجارة

أصبح تيسير التجارة جانباً لا يمكن محوه من المشهد التجاري الدولي. لقد زاد عدد الدول التي لديها إصلاحات لتيسير التجارة في جداول سياسات أعمالها التجارية على مدار السنوات، كما تطور مضمون هذه الإصلاحات مع مرور الوقت.

حيث وضعت العديد من المنظمات الدولية والإقليمية تعاريف وأوصاف تيسير التجارة. وينص *دليل تيسير التجارة* لـ UNCTAD على أن "تدابير التجارة تسعى إلى إنشاء بيئة شفافة، متسقة ويمكن توقعها للمعاملات الحدودية على أساس إجراءات وممارسات جمركية، متطلبات الوثائق عمليات الشحن والنقل واتفاقيات ومعاهدات التجارة والنقل البسيطة والموحدة" (UNCTAD, 2006). يشير مركز الأمم المتحدة لتيسير التجارة والأعمال التجارية الإلكترونية إلى تيسير التجارة على أنه "تبسيط، توحيد، ومواءمة الإجراءات وتدفقات المعلومات المرتبطة بها اللازمة لنقل البضائع من البائع إلى المشتري والقيام بالدفع" (لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا (UNECE), 2012). منظمة التجارة العالمية (WTO) تستخدم التعريف الأساسي لـ UNECE الذي يصف تيسير التجارة بأنه "تبسيط وملاءمة إجراءات التجارة الدولية، بما في ذلك الممارسات والإجراءات المعنية في جمع، تقديم، توصيل ومعالجة البيانات المطلوبة لحركة السلع في التجارة الدولية" (WTO, 2003).

إجراء إصلاحات تيسير التجارة يتطلب قدراً كبيراً من التنسيق والتعاون بين مختلف الجهات المعنية من القطاعين العام والخاص مثل وزارات التجارة، النقل، الصحة، الزراعة أو الخارجية، سلطات الجمارك، المخلصين الجمركيين، التجار، شركات النقل وكلاء الشحن. هذه ليست مهمة سهلة، حيث أنه من المحتمل أن يكون للجهات المعنية المختلفة مصالح مختلفة ومتضاربة أحياناً وقد يكون لديها وجهات نظر فردية للدفاع عنها. لا يمكن للمستخدمين البحث عن نفس النتائج التي يبحث عنها مقدمي الخدمات، والتجار قد لا يشعرون بالقلق من الجوانب ذاتها التي يقلق حيالها المستهلكون، كما أن الوكالات العامة قد لا تعالج التحديات والحلول بنفس الطريقة التي يتوقعها القطاع الخاص. وعلاوة على ذلك، فإن بعض تدابير تيسير التجارة، مثل النافذة الواحدة أو تلك التي تنطوي على إدارة المخاطر، قد تكون معقدة للغاية في تصميمها وتشغيلها وتتطلب مشاركة القطاعين العام والخاص. وقد يعرض عدم التعاون التنفيذ السلس للإصلاحات المرتبطة بهذه التدابير إلى الخطر.

تنفيذ تدابير تيسير التجارة عادة ما يعني إجراء إصلاحات في مراحل متعددة من العملية الإدارية والتي تشمل العديد من المؤسسات العامة. في المقابل، نجد أن هذه العمليات الجديدة سوف يكون لها تأثير على طريقة عمل المستخدمين في ظل النظام الجديد، وخاصة في قطاعي التجارة والنقل. بهدف إحراز تقدم أكثر فعالية بشأن هذه الإصلاحات، يجب القيام بالتشاور المسبق والتفاهم المتبادل بين وكالات القطاع العام المنفذة ومجتمعات الأعمال التجارية المسؤولة عن الامتثال للعمليات الجديدة. نهج الشراكة هذا بين القطاعين العام والخاص هو القوة الدافعة لإنشاء وتشغيل هيئات تيسير التجارة.

لأغراض هذه الدراسة، تعتبر هيئة تيسير التجارة منصبة دائمة متعددة الوكالات، حيث يقوم فيها أصحاب المصلحة المعنيون من القطاعين العام والخاص بمناقشة وتنسيق تدابير تيسير التجارة على المستوى الوطني.

اعتماداً على نوع اللجنة، قد تختلف الأهداف والمهام المحددة وفقاً للاحتياجات المحددة لكل دولة، كما هو موضح في الفصل الثاني (ص. 27). ومع ذلك، يبقى الهدف الأساسي هو وجود منتدى للمقترحات، المناقشات، التشاور، التنسيق والحصول، حيثما كان ذلك ممكناً، على توافق الآراء بين أصحاب المصلحة من القطاع العام والخاص لتمكين تنفيذ حلول تيسير التجارة.

الأمم المتحدة لديها تاريخ طويل من وضع المبادئ التوجيهية بشأن أفضل الممارسات لإنشاء آليات تنسيق تيسير التجارة. وتتمثل بعض الأمثلة في التوصية رقم 4 لـ UNECE بشأن هيئات تيسير التجارة الوطنية التي اعتمدها عام 1974 وتعديلها عام 2001، وثيقة UNCTAD *خلق بيئة فعالة للتجارة والنقل: المبادئ التوجيهية للتوصية رقم 4 - هيئات تيسير التجارة الوطنية* التي نشرت في 2000، *دليل تيسير التجارة* لـ UNCTAD الذي نشر في عام 2006، دراسة لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لآسيا والمحيط الهادئ حول آليات التنسيق الوطني لتيسير التجارة والنقل في منطقة UNESCAP التي نشرت في عام 2007 و*المبادئ التوجيهية لـ UNESCAP بشأن إنشاء وتعزيز آليات التنسيق الوطني لتيسير التجارة والنقل في منطقة ESCAP* التي نشرت في 2011.

وكالات الأمم المتحدة ليست هي الداعم الوحيد لهيئات تيسير التجارة. بعد ما يقرب من عشر سنوات من العمل المكثف، خلص أعضاء منظمة التجارة العالمية إلى المفاوضات بشأن اتفاق حول تيسير التجارة في ديسمبر عام 2013. وفقاً لهذه الاتفاقية، فإنهم يلتزمون بإنشاء NTFCs. وفي وقت إعداد هذه الدراسة، لا يزال يتعين إقرار الاتفاق بشأن تيسير التجارة من قبل كل دولة عضو حتى يدخل حيز التنفيذ ويتم تنفيذه في مرحلة لاحقة. ومن ثم، يصبح إنشاء وتعزيز آليات تنسيق تيسير التجارة التزام واجب.

وفي هذا السياق، تهدف هذه الدراسة إلى تقديم لمحة عامة لأصحاب المصلحة في تيسير التجارة وجميع الأطراف المهتمة بإنشاء وتشغيل هيئات تيسير التجارة عن هيئات تيسير التجارة الحالية من منظور مقارن، مع التركيز على السمات المحددة لطريقة عملها مثل سياق إنشائها ومنطقها، الولايات والقوى التشريعية، الأهداف، مجالات التشغيل، الهياكل والتركييب، برامج العمل، الاتصالات والترويج ومصادر التمويل.

قد يتم استخدام هذه الدراسة في جميع مشاريع المساعدة التكنولوجية وتنمية بناء القدرات التي تؤثر على تيسير التجارة، بما في ذلك مبادرات برامج أمن سلسلة التوريد والتحديث الجمركي. استناداً إلى الخبرات العملية، فإنها تسلط الضوء على الخطوات الأساسية نحو بناء وتشغيل هيئات فعالة ومستدامة لتيسير التجارة. وأخيراً، تشير هذه الدراسة إلى بعض العقبات الرئيسية التي يجب على هذه اللجان التغلب عليها وتسلط الضوء على أفضل الممارسات الناجحة.

II. الجهات المعنية بتيسير التجارة

هيئات تيسير التجارة ينبغي أن تضم أصحاب المصلحة المعنيين من القطاعين العام والخاص على مختلف المستويات، من المتخصصين الفنيين إلى الإداريين. يمكن الإشارة إلى الفئات الثلاث التالية:

(أ) **الممثلون الحكوميون:** الوزارات، الوكالات والمسؤولون المعنيون في عمليات التصدير والاستيراد والعبور. وعلاوة على ذلك، لأغراض هذه الدراسة، يعتبر واضعو السياسات والمشرعون من اللاعبين الرئيسيين في تصميم وتنفيذ السياسات، القوانين واللوائح الوطنية لتأمين تدفق السلع والمعلومات في التجارة الدولية.

(ب) **ممثلو القطاع الخاص:**

- مستخدمو الخدمات التجارية - التجار من الأفراد أو المجموعات العاملة ضمن غرفة التجارة أو جمعية رجال الأعمال وجميع الأطراف ذات الصلة المشاركة في سلسلة التوريد التجاري؛
- مقدمو الخدمات - موردو الخدمات التجارية، بما في ذلك المخلصين الجمركيين، وكلاء الشحن، الناقلين، وسطاء الشحن، شركات الشحن والتفريغ والتخزين، مشغلي المحطات، البنوك التجارية وشركات التأمين؛
- المجتمع المدني - النقابات، جمعيات المستهلكين، المنظمات غير الحكومية، المجتمعات الأكاديمية وغيرهم من الداعمين لممثلي القطاعين العام والخاص لتصميم وتنفيذ إصلاحات تيسير التجارة.

(ج) **شركاء التنمية:** المؤسسات الوطنية، الإقليمية والدولية، بما في ذلك بنوك التنمية، منظمة التجارة العالمية، اللجان الإقليمية التابعة للأمم المتحدة و UNCTAD ووكالات الأمم المتحدة الأخرى، بما في ذلك قادة المهام، مديري ومسؤولي المشاريع.

III. هيئات تيسير التجارة الوطنية: لمحة تاريخية

هذا القسم يفصل تطور هيئات تيسير التجارة من أول ظهور لها إلى يومنا هذا، ويحدد الأسباب الرئيسية لإنشائها.

من التوصية إلى الإلزام

ظهر مفهوم آليات تنسيق تيسير التجارة في البداية على المستوى الوطني، ثم تم وضعه في وقت لاحق على الساحة الدولية في شكل توصيات أو مبادئ توجيهية. وفي الأونة الأخيرة، أصبح إنشاء لجان تيسير التجارة التزاماً قانونياً على المستوى متعدد الأطراف.

الاستخدام واسع النطاق لآلات ومرافق الطباعة في خمسينات القرن الماضي، أثار فكرة توحيد وثائق التجارة وضرورة التنسيق في مقابل ذلك.³ كانت السويد أول من وضع تصور لهيئات تيسير التجارة، وتشكيل مجموعة استشارية لهذا الغرض في عام 1955 وتم تغيير اسم هذه المجموعة إلى مجلس إجراءات التجارة السويدية في عام 1995، ولا تزال هذه المجموعة قيد العمل (UNCTAD, 2014).

في ستينيات القرن العشرين، تمت مناقشة هذا الموضوع للمرة الأولى في محفل دولي. وأوصت اتفاقية تيسير حركة الملاحة البحرية الدولية بقيام الأطراف المتعاقدة على إنشاء لجنة وطنية لتيسير النقل البحري أو هيئة تنسيق وطنية مماثلة، تركز على اعتماد وتنفيذ تدابير التيسير.⁴ وينبغي أن تتألف هذه الهيئات من الإدارات، الوكالات والمنظمات الحكومية الأخرى المعنية أو المسؤولة عن الجوانب المختلفة لحركة النقل البحري الدولي، فضلاً عن سلطات الموانئ وأصحاب السفن (المنظمة البحرية الدولية، 2011).

في أوائل السبعينيات من القرن العشرين، تم إنشاء عدد قليل من هيئات تيسير التجارة كمنصات تشاور بين الدوائر الحكومية ومجتمع الأعمال لتوفير الاتساق في صياغة السياسات من خلال التنسيق والتعاون (P, 2011UNESCA). أنشئت هذه الهيئات في الدول المتقدمة في أوروبا وآسيا، على سبيل المثال، هيئة تبسيط وتيسير التجارة الدولية الفرنسية (1972)، الهيئة الوطنية الفنلندية لإجراءات التجارة المبسطة (1973) والاتحاد الياباني لتبسيط إجراءات التجارة الدولية (1974).

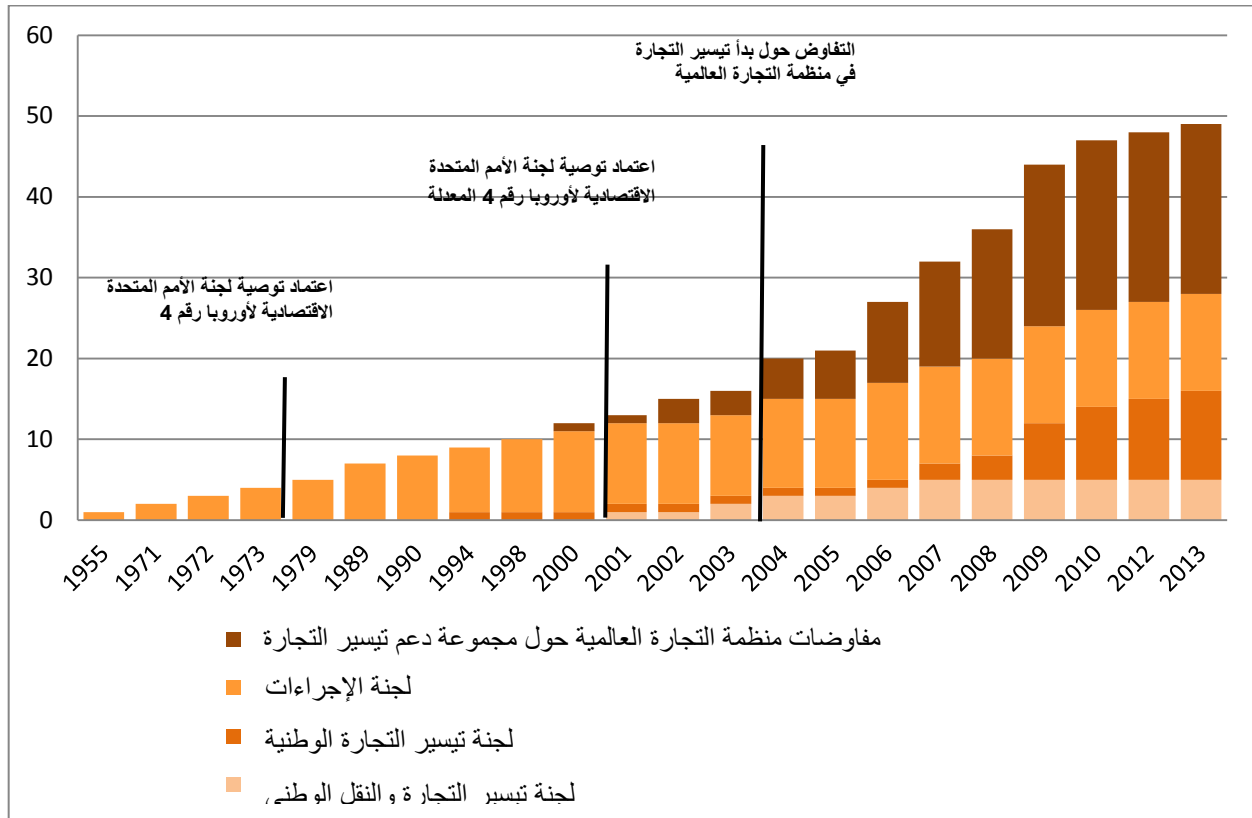
وتأثراً بأفضل الممارسات تلك، تم اعتماد التوصية رقم 4 لـ UNECE في عام 1974. ونصحت البلدان بوضع أجهزة وطنية لتيسير التجارة (لجان إجراءات) لمواءمة الوثائق التجارية، المعالجة الجمركية الآلية للمعلومات والترميز، وتم إنشاء العديد من لجان الإجراءات في كل من البلدان المتقدمة والنامية. ومع ذلك، فإن العديد من هذه اللجان قد تم حلها منذ ذلك الحين.

منذ ثمانينيات القرن العشرين حتى بدايات القرن الحادي والعشرين، كان نمو هيئات تيسير التجارة الوطنية متواضعاً، ولكن في كثير من الأحيان كان يتم إبراز أهميته على المستوى الدولي. على سبيل المثال، تم تنقيح التوصية رقم 4 لـ UNECE في عام 2001، والتشجيع مرة أخرى على إنشاء منظمات وطنية لتنفيذ التوصيات المتعلقة بتيسير إجراءات التجارة الدولية. دعى برنامج عمل ألماتي البلدان النامية غير الساحلية والانتقالية إلى إنشاء و/أو تعزيز مجالس أو لجان التجارة والنقل الوطنية القائمة التي تضم أصحاب المصلحة الرئيسيين، بما فيهم القطاع الخاص (الأمم المتحدة، 2003).⁵ خلال هذه الفترة، أصدرت UNCTAD والبنك الدولي العديد من مشروعات المساعدة التكنولوجية التي تسهم في إنشاء NTTFCs.

³ اعتمدت لجنة تنمية التجارة في اللجنة الاقتصادية لأوروبا هذه المبادرة في ستينيات القرن الماضي. وشكلت المخرجات لاحقاً أساساً للتوصية رقم 1 المعتمدة من قبل الفريق العامل المعني بتيسير إجراءات التجارة الدولية، والتي يجب على هيئات تيسير التجارة القيام بدور استشاري بموجبها بما يتلاءم مع الوثائق التجارية (UNECE, 1981).

⁴ اعتمدت اتفاقية تيسير حركة الملاحة البحرية الدولية في 9 أبريل من عام 1965 ودخلت حيز التنفيذ في 5 مارس من عام 1967. وكان الأهداف الرئيسية للاتفاقية هي الحد من عدد الإعلانات المطلوبة من قبل السلطات العامة، ومنع التأخر بلا داعي في حركة الملاحة البحرية، وتعزيز التعاون بين أطراف المقاولات وضمن أعلى قدر ممكن من التوحيد في الإجراءات وغيرها من التدابير (المنظمة البحرية الدولية، 2011).

⁵ الأولوية رقم 3 من برنامج عمل ألماتي عالجت الاحتياجات الخاصة للبلدان النامية غير الساحلية في إطار عالمي جديد للتعاون في مجال النقل العابر للبلدان النامية غير الساحلية وبلدان العبور.

الشكل 2
عدد من هيئات تيسير التجارة الوطنية القائمة

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

كما هو موضح في الشكل 2، إزداد عدد هيئات تيسير التجارة بشكل أكبر منذ عام 2004، ويرجع ذلك إلى المفاوضات بشأن تيسير التجارة في إطار أجنحة الدوحة للتنمية (WTO) في يوليو من عام 2004.⁶ وارتفع عدد آليات التنسيق الوطنية التي تدعم المفاوضات في جميع المناطق، كما هو موضح في الجدول رقم 1. من بين هيئات تيسير التجارة الـ 50 المدرجة في هذه الدراسة، تم إنشاء 35 منها بعد عام 2004.

وعلى الرغم من الأهمية المتزايدة لهيئات تيسير التجارة، ظل إنشاؤها مجرد توصية. فقط مع بدأ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، أصبح إنشاء اللجان الوطنية لتيسير التجارة إلزاماً على أعضاء WTO.

الأساس المنطقي لإنشاء هيئات تيسير التجارة الوطنية

ويحدد هذا القسم الفرعي الأسباب الرئيسية لإنشاء هيئات تيسير التجارة. الشكل رقم 3 يوضح الدوافع العشر الأكثر ذكراً من قبل الدول التي شملتها هذه الدراسة.

يمكن تصنيف الدوافع إلى خارجية وداخلية. ويمكن اعتبار الدوافع الخارجية كسيف ذو حدين. حيث أنها تؤدي إلى إنشاء هيئة تيسير التجارة الوطنية قد لا يتم تأسيسها بخلاف ذلك. ومع ذلك، حيث أن إنشاء الهيئة كانت نتيجة مدخلات خارجية، فقد تكون استدامتها معرضة للخطر. بمجرد إزالة الدافع الخارجي (على سبيل المثال أن دعم المانحين لم يعد متاحاً)، يمكن أن يتم حل هيئة تيسير التجارة، كما حدث على سبيل المثال مع العديد من هيئات NTTFCS المنشأة بالدعم الخارجي بين ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين.

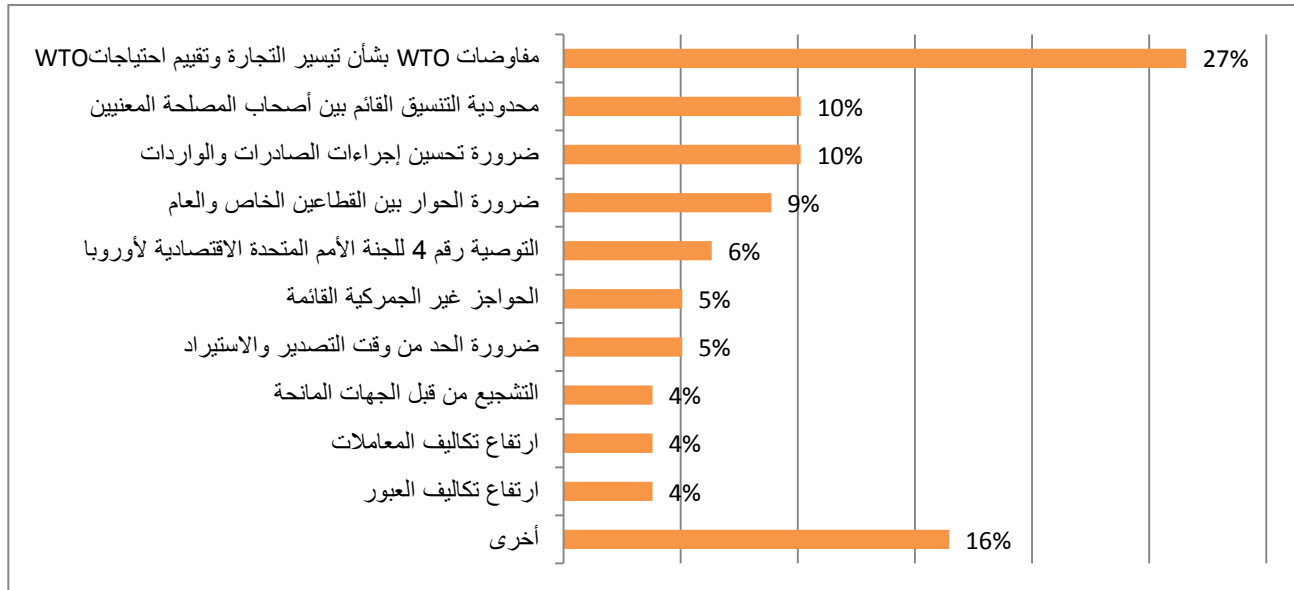
⁶ المفاوضات التي تهدف إلى توضيح وتحسين الجوانب ذات الصلة من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة لعام 1994، بما في ذلك المادة الخامسة المتعلقة بحرية العبور، المادة الثامنة التي تتناول الرسوم والإجراءات المتعلقة بالاستيراد والتصدير والمادة العاشرة المتعلقة بالنشر وإدارة الأنظمة التجارية، بهدف زيادة تسريع الحركة، الإفراج عن وتخليص البضائع، بما في ذلك البضائع العابرة (UNCTAD، 2006).

إنشاء ما لا يقل عن 37 في المائة من هيئات تيسير التجارة المردرجة في هذه الدراسة تم بدوافع خارجية. كانت مفاوضات WTO بشأن تيسير التجارة وعملية تقييم احتياجات منظمة التجارة العالمية مسؤولة عن إنشاء 27 في المائة على الأقل من المجموعات. وهذا الاستنتاج مدعوم بحقيقة أن إنشاء هيئات تيسير التجارة قد توسع بشكل كبير منذ عام 2004، عندما بدأت مفاوضات منظمة التجارة العالمية (انظر الشكل رقم 2). الدوافع الأخرى المدفوعة خارجياً التي تمت الإشارة إليها شملت التوصية رقم 4 للجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا (6 في المائة) والتشجيع من الجهات المانحة (4 في المائة).

وتشير دراسة UNESCAP إلى أن "العمليات الإدارية على الحدود يمكن أن تشمل ما يصل إلى 20 إجراء منفصل مطلوب من قبل ثمانية سلطات حكومية منفصلة كحد أقصى والتي يجب أن تكتمل قبل أن تتمكن مركبات نقل البضائع وموظفي النقل والتشغيل من التحرك عبر الحدود الوطنية" (UNESCAP, 2007). في هذا السياق، تتعلق الدوافع الداخلية في معظمها إلى الحاجة الملحة لمعالجة أوجه القصور وتحسين التنسيق.

على مدى السنوات الأربعين الماضية، تم الاعتراف بدور المنصات الوطنية لتيسير التجارة باعتبارها آليات تنسيق⁷ وبالتالي من المتوقع أن تتم الإشارة إلى الحاجة للحوار بين القطاعين العام والخاص ومحدودية التنسيق بين الجهات المعنية كأسباب لإنشاء هيئة تيسير التجارة الوطنية من قبل ما يقرب من بلد واحد من أصل خمس بلدان. وكانت الدوافع الداخلية الأخرى التي تمت الإشارة إليها من قبل العديد من الدول هي الحاجة إلى تحسين الإجراءات (10 في المائة) وتقليل الوقت (5 في المائة) والتكاليف (8 في المائة) لعمليات التصدير والاستيراد، كما هو موضح في الشكل 3.⁸

الشكل 3
دوافع إنشاء هيئات تيسير التجارة
(النسبة)



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

عند النظر في الدافع الأكثر ذكراً وفقاً لمستوى التنمية، من الملاحظ أن البلدان المتقدمة أنشأت هيئات تيسير التجارة في معظم الأوقات استجابة لدوافع داخلية، مثل الحاجة إلى تحسين إجراءات التصدير والاستيراد، في حين أنه تم إنشاء منصات تيسير التجارة في البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً بسبب دوافع خارجية، خصوصاً مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة وعملية تقييم الاحتياجات في منظمة التجارة العالمية.

من خلال توقيع اتفاق حول تيسير التجارة، فإن أعضاء منظمة التجارة العالمية، التي تمثل معظم الدول في العالم، يلزمون أنفسهم بإنشاء أو الحفاظ على لجنة تيسير التجارة، كما جاء في الباب الثالث، المادة 23.2 من الاتفاق. وبالتالي سيتم إنشاء العديد من الهيئات تيسير التجارة الجديدة بسبب الدافع

⁷ "يجب تناول أنشطة التيسير بطريقة منسقة لضمان عدم خلق مشكلات في جزء واحد من سلسلة الصفقة من خلال تقديم حلول لجزء آخر. لا بد من التعرف على احتياجات جميع الأطراف، من القطاعين الخاص والعام قبل أن يتم التوصل إلى حلول وأولئك الأقدر على شرح احتياجاتهم هم المشاركون بشكل مباشر في سلسلة المعاملة. وهذا يتطلب عقد منتدى فعال حيث يمكن لمديري القطاع الخاص والإداريين في القطاع العام وصناع السياسة أن يعملوا معاً من أجل التنفيذ الفعال لتدابير التيسير المتفق عليها. توفر الهيئات الوطنية لتيسير التجارة هذا المنتدى الهام" (UNECE، 2001).

⁸ أشارت بعض الدول أيضاً إلى الدوافع التالية لإنشاء هيئة لتيسير التجارة الوطنية: زيادة أهمية تيسير التجارة؛ الحاجة إلى تطبيق المعايير الدولية؛ الحاجة إلى مواجهة تزايد استخدام التجارة الإلكترونية؛ عدم وجود البنية التحتية الكافية لتيسير التجارة؛ عدم وجود تدريب حرس الحدود؛ الحاجة إلى زيادة الشفافية والجودة وتوجيه خدمات الدولة نحو العملاء؛ تبسيط الإجراءات الحاسوبية؛ مبادرة التعاون في جنوب شرق أوروبا وميثاق الاستقرار لجنوب شرق أوروبا؛ الفكرة في خمسينيات القرن العشرين بأن مكينات ومراقب التصوير يمكن أن تستخدم لتوحيد وثائق التجارة؛ والرغبة في الانضمام إلى الاتفاقية الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية.

الخارجي. ويجب أن تكون الدول والجهات المانحة على بينة من التفرد بهذا الوضع وبذل جهد، من خلال مبادرات التدريب والتوعية، لتحويل هذه الدوافع الخارجية إلى دوافع داخلية. فقط من خلال القيام بذلك فإنها سوف تعزز الدافع لدى أعضاء المجموعة، والذي يمثل بدوره، كما هو موضح في هذه الدراسة، عاملاً أساسياً للنجاح.

IV. أنواع هيئات تيسير التجارة الوطنية

كما جاء في المقدمة (ص. 16)، في نطاق دليل الإنترنت ولأغراض هذه الدراسة، تم تصنيف هيئات تيسير التجارة ضمن أحد الأنواع الأربعة التالية: لجنة الإجراءات؛ NTFC؛ NTTFC؛ و مفاوضات منظمة التجارة العالمية حول مجموعة دعم تيسير التجارة.

لجان الإجراءات

تم إنشاء لجان الإجراءات أساساً في أوروبا، كما تم إنشاء بعضها في آسيا. وغالباً ما تكون هذه المنظمات ذات طابع قانوني عام وغالباً ما تتلقى التمويل المباشر /أو غير المباشر من القطاع العام. وقد ورد هيكل ودور لجان الإجراءات في توصية اللجنة الاقتصادية لأوروبا رقم 4.

لجان الإجراءات تتعامل مع تيسير الإجراءات عبر جميع وسائط النقل وتحديد الاختناقات في التجارة من أجل تشجيع الحلول. PRO تشير إلى الإجراءات، وتجد أهداف اللجان (UNECE, 2012).

وتهدف لجان الإجراءات إلى تقديم المشورة ليس فقط للإدارات وأيضاً لقطاعات الأعمال، بشأن تدابير تيسير التجارة ذات الصلة، وأفضل الممارسات التجارية والحواجز غير الجمركية للتجارة (SCAP, 2011 UNE). وينصب تركيزها على الشراكات بين القطاعين العام والخاص بدلاً من التركيز على التنسيق المشترك بين الوكالات.

في العموم، تعمل لجان الإجراءات على تعزيز اعتماد المعايير الدولية لتيسير التجارة في بلدانها عن طريق الضغط على حكوماتها. وبالإضافة إلى ذلك، تتيح لجان الإجراءات نقطة اتصال وطنية لجمع ونشر المعلومات عن أفضل الممارسات في تيسير التجارة الدولية. في معظم البلدان، تكون لجان الإجراءات هي المحرك الرئيسي لتنفيذ قواعد الأمم المتحدة لتبادل البيانات الإلكترونية في الإدارة، التجارة والنقل (أبوستولوف, 2009).

اللجان الوطنية لتيسير التجارة

اللجان الوطنية لتيسير التجارة، والتي تختلف عادة عن لجان الإجراءات و NTTFCs، عادة ما تستجيب لضرورة الامتثال للاتفاقات التجارية الثنائية أو الإقليمية. تختار الحكومات إنشاء NTFCs كمنصات تعاونية لتبسيط إجراءات التجارة وتنفيذ تدابير تيسير التجارة على المستوى الوطني. من ناحية المستوى التنموي ومن وجهة نظر جغرافية، لم تكن هناك علاقة قوية بين NTFCs ومستوى معين من التطور أو أي منطقة معينة من العالم.

اللجان الوطنية لتيسير التجارة والنقل

كجزء من مشاريع المساعدة التقنية الخاصة بها، دعمت UNCTAD والبنك الدولي إنشاء NTTFCs في أكثر من 30 بلداً. بينما يستند النموذج على التوصية رقم 4 لـ UNECE، إلا أن معظم هذه اللجان لها، في الممارسة العملية، نطاق أوسع من الإجراءات وتشمل تيسير النقل كذلك.

NTTFCs تعمل بمثابة آلية استشارية لتعزيز التيسير، دراسة اللوائح التجارية ولوائح النقل الدولي، القيام بتوصيات سياسية، إعداد التوصيات واللوائح، وتعزيز الشفافية الإدارية بشأن قضايا التجارة والنقل الرئيسية. والهدف من ذلك هو تشجيع تحديث الممارسات التجارية وممارسات النقل لدعم التجارة الخارجية (UNECE, 2012).

وهناك ميزة واحدة شائعة لـ NTTFCs وهي ازدواجية الطبقة في هيكلها. لجنة دائمة من حوالي 10 أعضاء تكون هي المسؤولة عن إعداد الوثائق، متابعة القرارات وتقديم الدعم لبرنامج العمل. على مستوى أعلى تتكون اللجنة، بالمعنى الضيق، من عدد كبير من الممثلين من كلا القطاعين. يسمح هذا الهيكل بالنظر في المقترحات بالتفصيل (UNESCAP, 2007).

وقد تم إنشاء غالبية NTTFCs بين عامي 1980 و 2000 من خلال مبادرات الشركاء في التنمية وتم إدراجها ضمن النتائج الملموسة المتوقعة لمشاريع تيسير التجارة والنقل. بعد الانتهاء من هذه المشاريع، تم حل العديد من NTTFCs. ومع ذلك، لا يزال بعضها عاملاً، على سبيل المثال في الأردن وباكستان (UNCTAD, 2014).

مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة

تم إنشاء مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة في أعقاب إطلاق المفاوضات لاتفاق حول تيسير التجارة في إطار أجندة الدوحة للتنمية. مدعومة في كثير من الحالات من قبل عملية تقييم الاحتياجات لمنظمة التجارة العالمية، قامت العديد من البلدان بإنشاء هذه الهيئات لتقديم الدعم لفرق التفاوض من خلال توفير الخبرة التقنية وردود الفعل على المقترحات المطروحة. ويتم تنظيم مجموعات العمل هذه في شبكة تعاونية، تضم الأطراف المعنية من القطاعين العام والخاص (UNECE, 2012).

وكان الغرض من هذه المجموعات دعم مفاوضات منظمة التجارة العالمية، ولكن في كثير من الحالات لم يتم تشكيلها كجان مؤقتة ولكن تم إضفاء الطابع الرسمي عليها إلى حد ما، كما هو مفصل في الفصل الثاني، الجزء الثاني (ص. 30). وعلاوة على ذلك، فإن العديد من هذه اللجان كانت قد حددت في وقت سابق تنفيذ اتفاق تيسير التجارة كجزء من مهامها المستقبلية، كما ذكر في الفصل الثاني، الجزء الأول (ص. 28).

دراسة حالة عن بناء القدرات المقدمة إلى مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة في هندوراس

منذ عام 2004، تقوم UNCTAD بتوفير بناء القدرات في البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً لدعم مشاركتها الفعالة في مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة.

وكان الهدف الرئيسي من أنشطة UNCTAD في هندوراس هو خلق وتعزيز قوة وطنية لتيسير التجارة، مما يؤدي إلى تحسين القدرات المؤسسية والحوار بين أصحاب المصلحة. وشمل بناء القدرات أيضاً الخدمات والمساعدة الاستشارية للأنشطة التي تقوم بها قوة العمل الوطنية، لا سيما فيما يتعلق بإعداد، إجراء وتحديث تقييم ذاتي وطني لاحتياجات وأولويات تيسير التجارة.

وقد نشرت مساعدة لقصة حالة التجارة من قبل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والذي يحتوي على معلومات مفصلة عن القضايا التي تم تناولها، الأهداف المنشودة، التصميم والتنفيذ، المشاكل التي واجهتها، عوامل النجاح والفشل، والنتائج التي تحققت والدروس المستفادة.

المصدر: UNCTAD، 2010.

الفصل الثاني: التحليل التجريبي للعوامل الرئيسية لهيئات تيسير التجارة

يقدم هذا الفصل تحليلاً تجريبياً مقارنةً لهيئات التجارة الوطنية القائمة لتيسير التجارة، مع التركيز على الجوانب الرئيسية الستة التالية: الأهداف ونطاق العمل؛ الإطار المؤسسي؛ التركيب؛ الاتصالات والترويج؛ التمويل؛ والنتائج والآثار.

V. أهداف ونطاق العمل

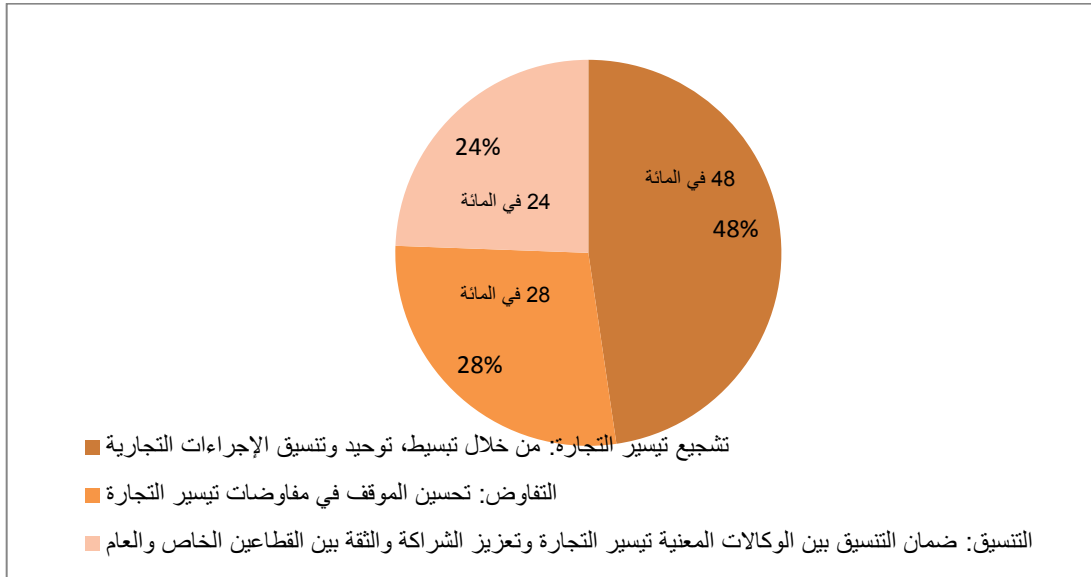
أهداف ونطاق هيئة تيسير التجارة الوطنية سوف تحدد الأهداف المرجوة عند إنشاء المجموعة فضلاً عن المهام الرئيسية المخصصة لها.⁹ كما ذكرت UNESCAP، "ينبغي أن يتم إقرار مهام مؤسسة التنسيق من خلال جدول أعمال تيسير التجارة والنقل في البلاد. كل بلد لديهم قضايا مختلفة ذات أولوية في تيسير التجارة والنقل تبعاً للبيئة المؤسسية، قدرة قطاع الأعمال والإرادة السياسية لتيسير التجارة والنقل" (UNESCAP, 2011).

الأهداف

تم تجميع الردود على الاستبيان الذي أرسل إلى هيئات تيسير التجارة الوطنية في إطار المهام الرئيسية الثلاث لهيئة تيسير التجارة، والمعدة للتفاوض بشأن، تنسيق وتشجيع تيسير التجارة، كما هو موضح في الشكل 4.

الشكل 4

الأهداف الرئيسية الثلاثة لهيئة تيسير التجارة



ملاحظة: النسب المئوية تعتمد على عدد الإجابات المعطاة وليس على عدد هيئات تيسير التجارة.

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

وتمت الإشارة إلى الأهداف المتعلقة بتعزيز تيسير التجارة من خلال تبسيط، توحيد، أو موازنة إجراءات التجارة في كثير من الأحيان بشكل عام (48 في المائة)، بغض النظر عن مستوى التنمية في البلاد. هذه هي المهمة الأكثر أهمية لهيئة تيسير التجارة في لجان الإجراءات، NTFCs و NTFFCs.

⁹ تحليل البيانات تبين أنه لا يوجد فهم مشترك للفرق بين الأهداف ونطاق هيئة تسهيل التجارة. وفقاً لذلك، وإعادة ترتيب الردود على الاستبيان في إطار كل من الأهداف ونطاق النحو التالي: الجوانب المتعلقة هدف تهدف لأوسع اعتبارت أهداف، في حين اعتبرت الأوصاف التي تغطي مدى موضوعاً تحت النطاق.

وأوضح البحث أن الدول المتقدمة تهدف إلى وضع الأساليب الأساسية لتيسير التجارة، مثل تبسيط، توحيد وتنسيق الإجراءات. وقد تم جمع أهداف مختلفة ملموسة تحت هذه المهمة، في حين أشارت بعض الدول (15 في المائة) إلى تعزيز تيسير التجارة باعتباره الهدف العام بدون تقديم مزيد من المواصفات.

التفاوض (أي تحسين وضع البلاد في مفاوضات تيسير التجارة) كانت ثاني أهم مهمة للهيئة الوطنية لتيسير التجارة (28 في المائة)، وتم ذكرها أساساً من قبل مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة (92 في المائة).

المهمة الرئيسية الثالثة لهيئة تيسير التجارة، التنسيق، وتم ذكرها تقريباً بنفس القدر الذي ذكر به التفاوض (24 في المائة). وكانت هذه المهمة أكثر أهمية بالنسبة للبلدان النامية والبلدان الأقل نمواً من البلدان المتقدمة. في الواقع، أظهرت التجربة أن التنسيق أحد أهم المزايا الملموسة لهيئات تيسير التجارة (NCTAD, 2006U). تم تقديم تفاصيل إضافية في الفصل الثالث، القسم الأول (ص. 47).

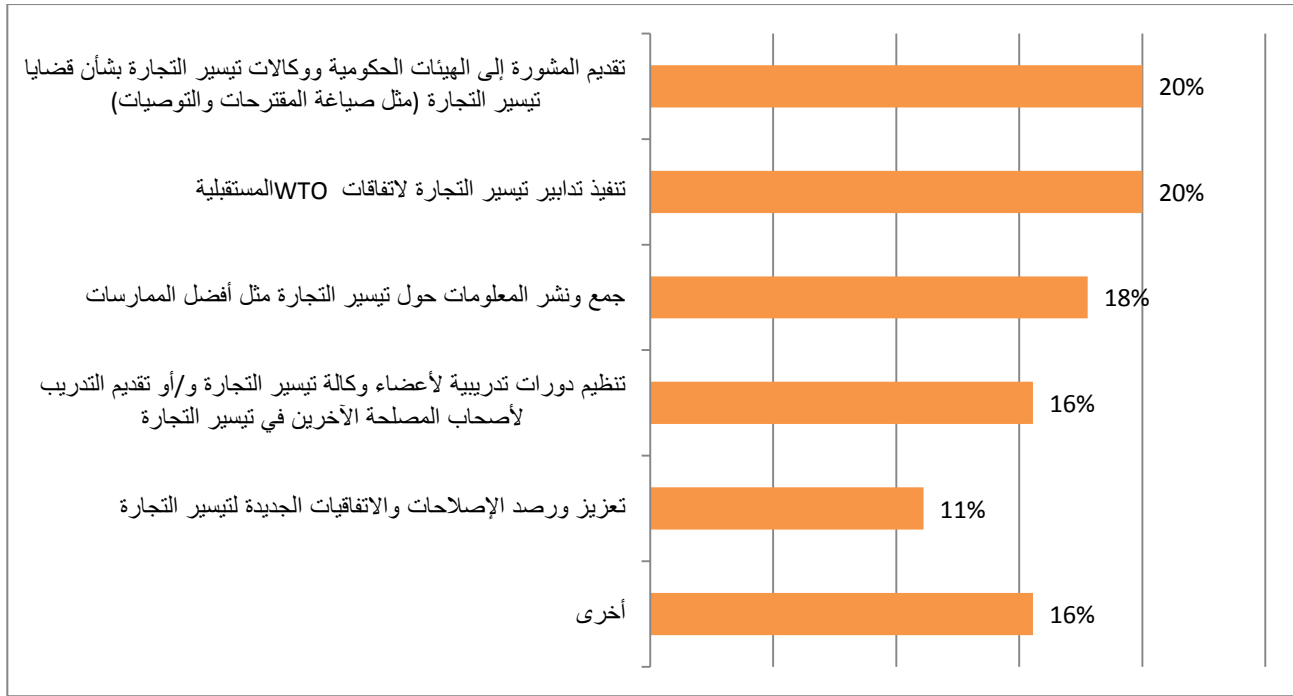
وتشمل الأهداف الأخرى التي ذكرتها بعض البلدان ما يلي: وضع وتنفيذ السياسة العامة للدولة في مجال التجارة الخارجية؛ زيادة جودة خدمات الدولة وجعلها موجهة نحو العملاء؛ زيادة أمن وسائل النقل والتجارة؛ تحسين الخدمات اللوجستية؛ تعزيز الدور الإقليمي للبلاد في تيسير التجارة والنقل؛ وتعزيز القدرة التنافسية للبلاد في السوق العالمية.

ومن بين الردود الواردة على الاستبيان، كانت هناك أهداف وصفت في بعض الحالات بعبارات عامة، مثل لتعزيز تيسير التجارة وضمان التنسيق بين الوكالات المعنية في تيسير التجارة، وفي حالات أخرى تم وصفها بعبارات ملموسة أكثر، مثل لإزالة الحواجز غير الجمركية، الحد من تكاليف ممارسة الأعمال التجارية، الحد من أوقات المعالجة وزيادة حركة الصادرات والتجارة. كما لوحظ في الفصل الثالث (ص. 47)، أنه تمت الإشارة إلى أهمية رصد إنجازات المجموعة مراراً وتكراراً. وبشكل واضح، من أجل أن تكون قادرة على رصد النتائج، يجب أن تكون الأهداف قابلة للقياس.

نطاق العمل

تم تصميم الردود الواردة على الاستبيان إلى 10 نطاقات للعمل، تمت الإشارة إلى خمسة منها من قبل خمس دول على الأقل من بين 50 دولة شملتها هذه الدراسة، كما هو موضح في الشكل 5. نطاقات العمل لهيئات تيسير التجارة التي تمت الإشارة إليها في معظم الأحيان كانت لتقديم المشورة للهيئات الحكومية ووكالات تيسير التجارة بشأن مسائل تيسير التجارة (20 في المائة)، تنفيذ تدابير تيسير التجارة لاتفاق منظمة التجارة العالمية حول تيسير التجارة (20 في المائة)، جمع ونشر المعلومات بشأن تيسير التجارة (18 في المائة)، تنظيم دورات تدريبية لأعضاء هيئة تيسير التجارة و/أو تقديم التدريب للجهات الأخرى المعنية بتيسير التجارة (16 في المائة)، وتعزيز ورصد إصلاحات جديدة لتيسير التجارة والاتفاقات (11 في المائة).

الشكل 5
نطاقات عمل هيئات تيسير التجارة
(النسبة)



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

النطاقات الأخرى للعمل التي تم ذكرها تضمنت تحديد احتياجات وأولويات تيسير التجارة في البلاد، إبراز الإجراءات التجارية التي تشكل عوائق لهذه الصناعة، الحصول على المساعدة التقنية، ضمان التماسك بين إصلاحات تيسير التجارة ومشاريع المساعدة التقنية وتحقيق الاستخدام الأمثل لتكنولوجيا المعلومات.

نوع الهيئة سوف يحدد جزئياً نطاق عمل المجموعة. ضمن ثلاثة أنواع رئيسية، وهناك توافق في الآراء بشأن نطاق العمل الرئيسي، على النحو التالي:

- لجان الإجراءات - جمع ونشر المعلومات بشأن تيسير التجارة، على سبيل المثال، أفضل الممارسات.
- NTFCs - تقديم المشورة للهيئات الحكومية ووكالات تيسير التجارة بشأن مسائل تيسير التجارة، على سبيل المثال، مسودة المقترحات والتوصيات.
- مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن دعم مجموعات تيسير التجارة - تنفيذ تدابير تيسير التجارة لاتفاق تيسير التجارة.

النوع الوحيد من الهيئات التي لا يوجد بها إجماع واضح هو NTTFC.¹⁰

التوصية رقم 1: التحلي بالنكاء عند وضع أهداف ونطاق هيئة تيسير التجارة الوطنية.

أهداف ونطاق هيئة تيسير التجارة الوطنية سوف تحدد الأهداف المرجوة عند إنشاء المجموعة فضلاً عن المهام الرئيسية المخصصة لها. الأهداف الموضوعية للهيئة الوطنية لتيسير التجارة يجب أن تكون نكية، مستدامة، قابلة للقياس، قابلة للتحقيق، واقعية وذات إطار زمني محدد، وليست ممثلة بعبارات في قوائم أو أنشطة المهام، كما يتم حالياً في كثير من الأحيان (دوران، 1981). قدرة هيئة تيسير التجارة على تحديد الأولويات ومراقبة إصلاحات تيسير التجارة بعد ذلك - لما هو أبعد من تنفيذ اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة - تعد أمراً ضرورياً لاستدامتها وأهميتها.

¹⁰ نقل عن مشاركي NTTFC في الاستبيان نطاقات العمل التالية فقط: تقديم المشورة إلى الهيئات الحكومية وهيئات تيسير التجارة بشأن مشكلات تيسير التجار؛ جمع ونشر المعلومات المتعلقة بتيسير التجارة؛ تنظيم دورات تدريبية لأعضاء هيئة تيسير التجارة و / أو تقديم التدريب للجهات الأخرى المعنية بتيسير التجارة؛ وتعزيز ورصد إصلاحات واتفاقيات جديدة لتيسير التجارة.

VI. الإطار المؤسسي

تعتبر الجوانب الأربعة الرئيسية التالية للإطار المؤسسي لهيئات تيسير التجارة المدرجة في هذا القسم وهي: درجة المؤسسة؛ وجود الاختصاصات؛ دور وكالة التنسيق والأمانة الدائمة؛ وانتظام الاجتماعات.

درجة المؤسسة

وتشير الدراسات السابقة في هيئات تيسير التجارة أن هناك علاقة قوية بين درجة المؤسسة وفعالية واستدامة هذه الهيئات. UNESCAP *المبادئ التوجيهية* تنص على أن "مبادرات تيسير التجارة والنقل قد تؤدي إلى إعادة توزيع أو حتى فقدان سلطة بعض الوكالات على عمليات معينة، مما قد يتسبب في تضارب المصالح ويؤدي إلى منع الجهود الم بذولة من تنفيذ هذه المبادرات. يمكن لوجود دعم قانوني ملائم منع توقف تنفيذ تدابير الإصلاح وفقاً للمصالح الخاصة. وعلاوة على ذلك، فإن وجود إرادة سياسية قوية، ويتجلى ذلك من خلال وضع أساس قانوني لمؤسسة التنسيق، يعطي إشارة واضحة لأصحاب المصلحة داخل وخارج البلاد حول التزام بجهود تيسير التجارة والنقل مما يضمن استمرارية الجهود" (UNESCAP، 2011).

إضفاء الطابع المؤسسي والدعم القانوني للهيئة قد يكون أمراً حاسماً. المؤسسة والدعم القانوني للهيئة قد يكون أمراً حاسماً، ولكن البيانات التي تم جمعها من هذه الدراسة تظهر أنه هناك علاقة جوهرية بين مستوى المؤسسة وفعالية الهيئة. مجموعات العمل التي لم يتم إضفاء الطابع المؤسسي عليها قد تكون فاعلة إذا كان الدافع لديها عالياً وتم توفير الموارد اللازمة لتحقيق ذلك. ومع ذلك، عندما يكون هناك نقص في الدعم العام، الاهتمام والقيادة، قد يؤدي إضفاء الطابع المؤسسي على الهيئة إلى إطلاق الدافع والموارد اللازمة.

تم إضفاء الطابع المؤسسي على أغلبية (76 في المائة) من هيئات تيسير التجارة المتضمنة في هذه الدراسة إلى حد ما. نسبة 24 في المائة المتبقية ذكرت أن منصة التنسيق ليست مؤسسية أو لم يجيبوا على السؤال.

يقرر كل بلد درجة المؤسسة التي تفيد هيئة تيسير التجارة على أساس الثقافة الإدارية الخاصة وأولوياتها السياسية. لأغراض هذه الدراسة، تم تجميع الردود الواردة على الاستبيان في الفئات الثلاث التالية اعتماداً على مستوى السلطة التي وافقت على إنشاء الهيئة: حكومية¹¹؛ وزارية؛ والمبادرة الخاصة، على سبيل المثال، الترويج والاستضافة من قبل الغرفة التجارية. تم إضفاء الطابع المؤسسي على أغلبية (58 في المائة) هيئات تيسير التجارة المدرجة في هذه الدراسة على المستوى الحكومي، على سبيل المثال، بقرار من مجلس الوزراء أو بقرار رئاسي. كما أنه لهيئات تيسير التجارة أيضاً دور تنسيقي بين الهيئات العامة، فإن وجود أساس قانوني على المستوى الحكومي قد يساعد في معالجة التضارب المحتمل في المصالح المشار إليه أعلاه. إضفاء الطابع المؤسسي على 32 في المائة من الهيئات على المستوى الوزاري. أظهرت النتائج أن مؤسسية مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة تتم عادة على المستوى الوزاري بقرار من وزارة التجارة. في معظم الحالات، يرجع ذلك إلى حقيقة أن الوزارة المسؤولة عن هيئة تيسير التجارة هي أيضاً المسؤولة في المقام الأول عن قيادة وإعداد المواقف التفاوضية بشأن اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول تيسير التجارة. وأخيراً، واحدة فقط من كل عشرة هيئات (10 في المائة) لتيسير التجارة المدرجة في هذه الدراسة قد تم إنشاؤها بموجب مبادرة خاصة وكلها كانت لجان إجراءات.

وتشير البيانات إلى وجود علاقة بين مستوى تقدم البلد ودرجة المؤسسة؛ كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما ارتفع مستوى السلطة المؤسسية للهيئة الوطنية لتيسير التجارة، كما هو موضح في الجدول 3. وحيث أن أصحاب المصلحة يكونون أقل إطلاعاً حول تيسير التجارة في البلدان الأقل نمواً، يمكن لسلطة أعلى وأكثر دراية النظر في تيسير التجارة وإنشاء هيئة تيسير التجارة كهدف من أهداف السياسات.

الجدول 3
درجة مؤسسية هيئات تيسير التجارة وفقاً لمستوى التنمية
(النسبة)

الدول الأقل نمواً	الدول النامية	الدول المتقدمة	درجة المؤسسة
50	41	27	المستوى الحكومي/قرار مجلس الوزراء/قرار رئاسي
29	23	27	المستوى الوزاري
0	0	37	مبادرة خاصة

¹¹ ويشمل المستوى الحكومي تلك القرارات المتخذة على مستوى أعلى من الوزارة الواحدة، وتشمل، القرارات التي تنطوي على السلطة التنفيذية بأكملها وليس وزارة واحدة فقط، بما في ذلك القرارات الصادرة عن رئيس الوزراء أو مجلس الوزراء، المرسوم الرئاسي، وما إلى ذلك.

21	36	9	لا توجد إجابة/لا توجد مؤسسية
----	----	---	------------------------------

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/fcc>.

التوصية رقم 2: إضفاء الطابع الرسمي عليها - تدعيم الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بالدعم القانوني القوي.

حيث أن تيسير التجارة عبارة عن مجال سياسات يتضمن العديد من الجهات العامة المعنية، فإن إضفاء الطابع المؤسسي عليها عند المستوى الحكومي قد يكون مفيداً، وذلك لمنع تضارب المصالح ومن أجل زيادة المشاركة وضمان تحقيق التزام سياسي رفيع المستوى. وقد يكون التنفيذ وفق القانون الوطني لاتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة بمثابة نقطة انطلاق جيدة.

الاختصاصات

الاختصاصات هي وثيقة تحدد أساس الفهم المشترك بين الأطراف المعنية في هيئة تيسير التجارة. في الوضع المثالي، تشمل الاختصاصات أهداف اللجنة، نطاق عملها، وهيكل عملها، من بين أمور أخرى. يتم إنشاء الوثيقة بالتشاور مع والتصديق عليها من قبل أعضاء المجموعة، لوضع الأساس لبناء الثقة والحوار داخل المجموعة.

ما يقرب من ثلثي (64 في المائة) هيئات تيسير التجارة المدرجة في هذه الدراسة لها اختصاصات محددة، كما هو موضح في الجدول 12.4 العامل الأكثر أهمية من حيث التأثير على اعتماد الاختصاصات هو نوع الهيئة. وتكون الاختصاصات أقل تواتراً بين مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة (45 في المائة). ويمكن تفسير هذا من خلال حقيقة أن مثل هذا النوع من المجموعات يتم إنشاؤها بشكل تفاعلي، وليس من خلال جهود جماعي استباقي، والتي يتم فيها تحديد الإجراءات من خلال تقييم ومضمون التدابير التي تم التفاوض عليها في إطار الاتفاق. تم إنشاء مجموعات الدعم لمواجهة حاجة معينة، وهي متابعة المفاوضات المتعددة الأطراف. يتم تحديد هيكل عمل وتواتر إجراءات مجموعة الدعم، فضلاً عن مهامها ومناقشاتها، من قبل ممثل خارجي، وهو مجموعة التفاوض بشأن تيسير التجارة في منظمة التجارة العالمية. ولذلك تعتبر اختصاصات ومخرجات مجموعة الدعم مدمجة في الغرض من المجموعة وليست هناك حاجة إلى أن ينص عليها بخلاف ذلك.

الجدول 4
وجود اختصاصات وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة
(النسبة)

نوع الهيئة	ذات اختصاصات (64 في المائة)	بدون اختصاصات (36 في المائة)
لجنة الإجراءات	78	22
لجنة تيسير التجارة الوطنية	82	18
لجنة تيسير التجارة والنقل الوطني	80	20
مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعة دعم تيسير التجارة	45	55

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/fcc>.

التوصية رقم 3: وضع قواعد واضحة للعبة - تحديد الاختصاصات بطريقة شاملة ومتكاملة.

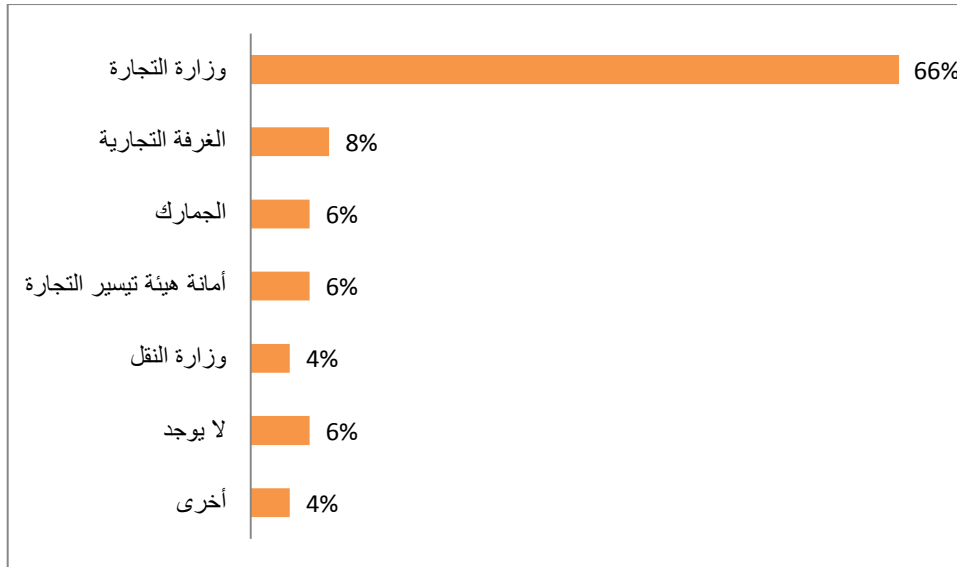
يجب تحديد الاختصاصات واستخدامها كأداة لدعم استدامة وكفاءة عمل هيئة تيسير التجارة. ويجب أن تكون قوية ولكن مرنة في نفس الوقت، وأن يتم اعتمادها من قبل أصحاب المصلحة المعنيين.

وكالة التنسيق والأمانة الدائمة

في الاستبيان، تم سؤال الدول عن وكالة التنسيق في هيئات تيسير التجارة لديهم. كما هو موضح في الشكل رقم 6، تولت وزارة التجارة دور وكالة التنسيق في معظم الحالات (66 في المائة). وكانت ثاني أكثر هيئات التنسيق شيوعاً هي غرفة التجارة (8 في المائة)، تليها الجمارك (6 في المائة)، أمانة هيئة تيسير التجارة نفسها (6 في المائة) ووزارة النقل (4 في المائة).

¹² في حال عدم وجود إجابة، تم افتراض أن هيئة تيسير التجارة ليس لها اختصاصات.

الشكل 6
وكالات التنسيق الأكثر شيوعاً لهيئات تيسير التجارة
(النسبة)



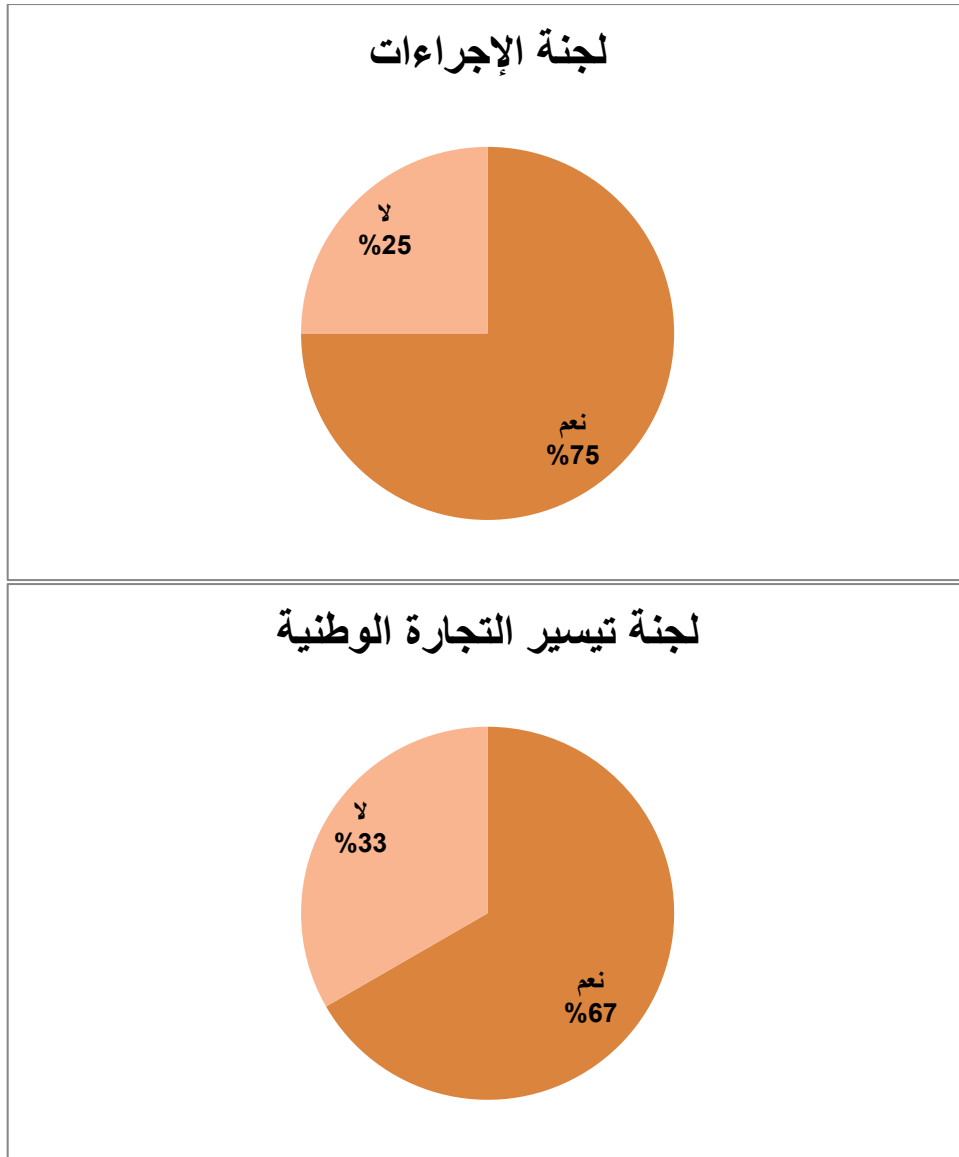
المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

حالتان معينتان، مدرجتان في الشكل 6 تحت وكالات أخرى، يمكن تسليط الضوء عليهما. ويتم تنسيق هيئة تيسير التجارة في جمهورية الدومينيكان من قبل مجلس التنافسية الوطني، وهي مؤسسة عامة ذات مجلس مختلط من كلا القطاعين العام والخاص. في السويد، يتم تنسيق مجلس إجراءات التجارة السويدية من قبل المجلس الوطني للتجارة، وهي وكالة حكومية متخصصة مسؤولة عن القضايا المتعلقة بالتجارة الخارجية، السوق الداخلية والسياسة التجارية.

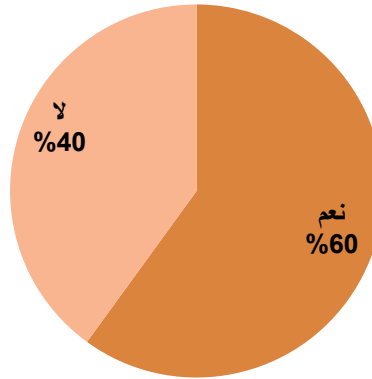
ويظهر التحليل أن مستوى التنمية في بلد ما يرتبط بعلاقة وثيقة بوكالة التنسيق: حيث أنه كلما انخفض مستوى تقدم الدولة، كلما زادت احتمالية تولي وزارة التجارة دور وكالة التنسيق فيها. وكانت وزارة التجارة تقوم بدور وكالة التنسيق في 79 في المائة من البلدان الأقل نمواً وفي 75 في المائة من البلدان النامية، ولكن في 55 في المائة فقط من الدول المتقدمة.

وقد يكون لنوع هيئة تيسير التجارة أيضاً تأثير على اختيار وكالة لتنسيق أنشطة مجموعة العمل. على سبيل المثال، NTFCs ومفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة تميل إلى أن تكون منسقة من قبل وزارة التجارة، في حين تقوم وكالات أخرى بدور التنسيق في لجان الإجراءات، كما هو موضح في الشكل 7.

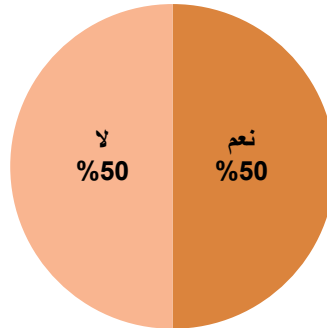
الشكل 7
وكالات التنسيق وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة
(تستند الأرقام إلى إجابات 47 دولة)



لجنة تيسير التجارة والنقل الوطني



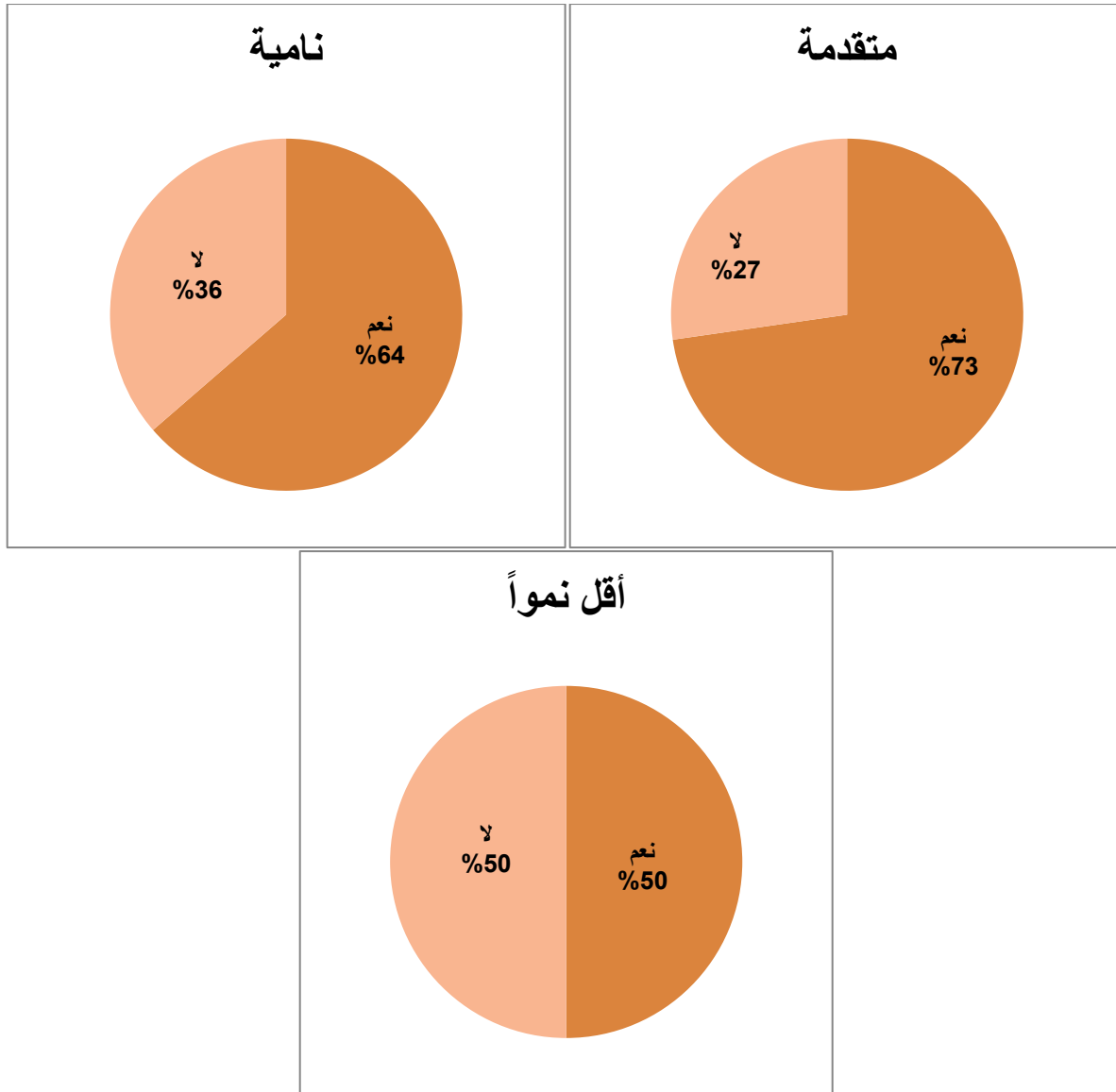
مفاوضات منظمة التجارة العالمية حول مجموعة دعم تيسير التجارة



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

كما طرح الاستبيان أيضاً سؤال ما إذا كان للهيئة الوطنية لتيسير التجارة أمانة فنية دائمة. وأجابت أغلب البلدان (60 في المائة) بالإيجاب على هذا السؤال. كما هو موضح في الشكل 8، نجد أن احتمال أن يكون لهيئة تيسير التجارة أمانة دائمة يزداد بزيادة مستوى تقدم الدولة. 50 في المائة فقط من هيئات تيسير التجارة في البلدان الأقل نمواً كانت لها أمانة دائمة في حين أن 73 في المائة من هيئات تيسير التجارة في البلدان المتقدمة كانت لها أمانة دائمة. ويمكن تفسير ذلك من خلال توافر الموارد اللازمة المرتبطة بإنشاء الأمانة الدائمة.

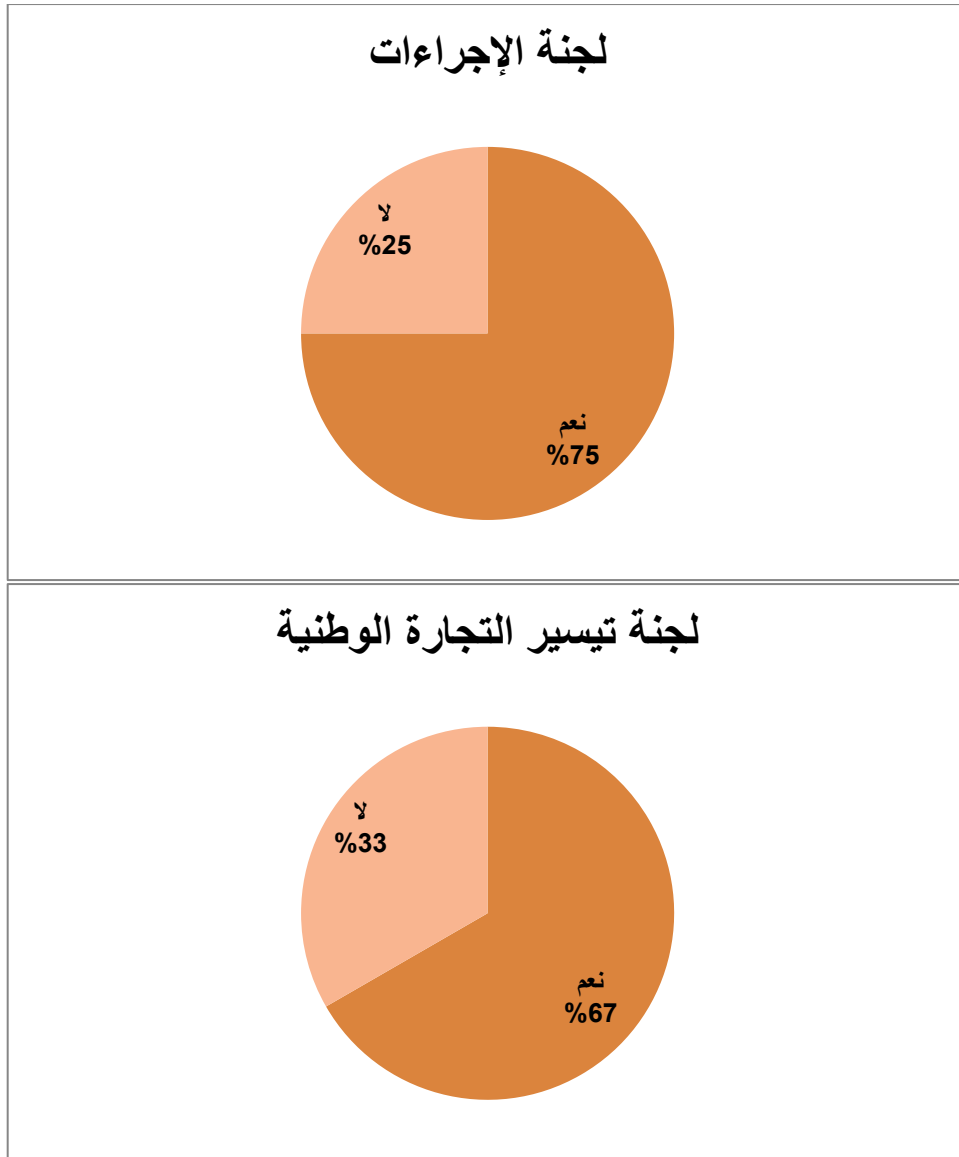
الشكل 8
وجود أمانة دائمة وفقاً لمستوى التنمية
(النسبة)



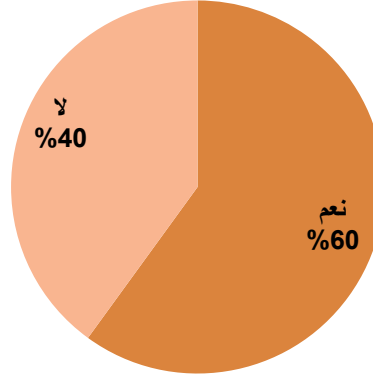
المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

كما هو موضح في الشكل 9، 75 في المائة من لجان الإجراءات كانت لها أمانة دائمة، ولكن 50 في المائة فقط من مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة كانت لها أمانة دائمة. ويمكن تفسير ذلك من خلال حقيقة أن بعضاً من هذه الأخيرة تم تفعيلها كهيئات مؤقتة مخصصة.

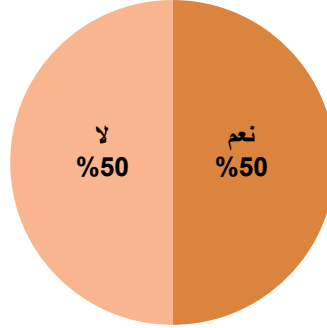
الشكل 9
وجود أمانة دائمة وفقا لنوع هيئة تيسير التجارة
(النسبة)



لجنة تيسير التجارة والنقل الوطني



مفاوضات منظمة التجارة العالمية حول مجموعة دعم تيسير التجارة



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

التوصية رقم 4: توفير الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بأمانة عامة.

يجب على البلدان النظر فيما إذا كان ينبغي على وزارة التجارة أن تقوم بدور وكالة التنسيق أو ما إذا كان الاشتراك في هذا الدور مع منظمات عامة أخرى (مثل سلطات الجمارك) ضرورياً لتيسير التجارة أو مع القطاع الخاص (مثل غرفة التجارة). ينبغي تخصيص الموارد لإنشاء أمانة دائمة. ويجب توفير الدعم من الجهات المانحة والوكالات الدولية لهذا الأخير، خاصة في حالة البلدان الأقل نمواً.

انتظام الاجتماعات

كمؤسسة دائمة، من المتوقع أن تجتمع هيئة تيسير التجارة على أساس منتظم. سوف يساعد الانتظام على توفير المتابعة المطلوبة لمختلف القضايا التي تتم معالجتها وتعزيز الدافع لدى المشاركين. ذكرت الغالبية (78 في المائة) من هيئات تيسير التجارة التي شملها الاستبيان أنها تجتمع بانتظام. النتائج لا تظهر وجود علاقة خاصة بين نوع الهيئة وأي انتظام لاجتماعاتها. ومع ذلك، تشير البيانات إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى التنمية في البلد وانتظام

الاجتماعات فيها. في حين أشارت 64 في المائة فقط من هيئات تيسير التجارة في البلدان الأقل نمواً إلى أنها تجتمع بانتظام، نجد أن 86 في المائة في البلدان النامية و91 في المائة في البلدان المتقدمة أشارت إلى أنها تفعل ذلك.

تعريف الاجتماع بشكل منتظم يختلف وفق الدولة. من بين المشاركين، حددت 29 بلداً فقط عدد المرات التي تجتمع فيها هيئة تيسير التجارة، كما هو موضح في الجدول 5. اجتمعت الأغلبية (87 في المائة) من هيئات تيسير التجارة على الأقل كل ثلاثة أشهر أو بشكل أكثر تكراراً.

الجدول 5
معدل الاجتماعات
(النسبة وفق إجابات 29 دولة)

3	مرة كل عام
10	على الأقل مرتين كل عام
56	على الأقل أربع مرات كل عام
7	مرة كل شهرين
14	على الأقل مرة كل شهر
10	مرتان كل شهر

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

وتجدر الإشارة إلى أن الجدول الزمني للمفاوضات كان له تأثير مباشر على وتيرة اجتماعات مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة. عادة ما تجتمع مجموعة التفاوض في منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة فصلياً، كما تفعل معظم مجموعات الدعم الوطنية. من بين مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة الـ 22 المدرجة في هذه الدراسة، أكدت 16 (73 في المائة) هيئة أنها تجتمع بانتظام وذكرت الأغلبية العظمى من هؤلاء (88 في المائة) أنها تجتمع أربع مرات على الأقل في السنة أو أكثر في كثير من الأحيان.

التوصية رقم 5: الاجتماعات المنتظمة.

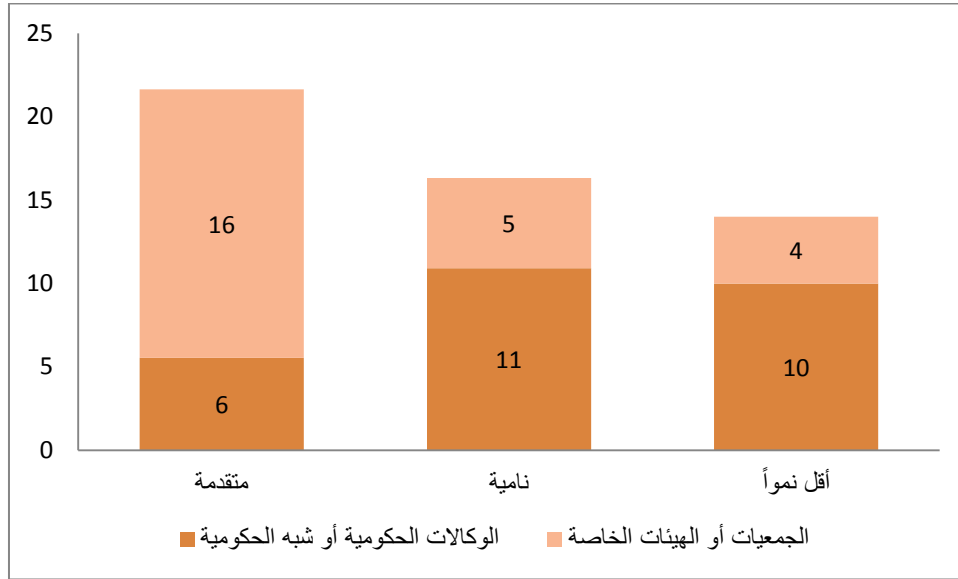
انتظام الاجتماعات يمكن أن يساهم في استدامة هيئة تيسير التجارة. النص على أن تجتمع الهيئة يوم الأربعاء الأول من كل ربع سنة، على سبيل المثال، سوف يساعد الأعضاء على ضبط جداول مواعيدهم على أساس مواعيد محددة وضمان وجودهم في جميع اجتماعات مجموعة العمل. انتظام الاجتماعات يعد أمراً ضرورياً لرصد ومتابعة أنشطة هيئة تيسير التجارة، والذي تمت الإشارة إليه من قبل المشاركين في الاستبيان كأحد عوامل النجاح الهامة.

1. التركيب

في متابعة لأهدافهم المشتركة، قد يشارك مختلف المشاركين من مجموعة واسعة من المنظمات العامة والخاصة في أنشطة الهيئة الوطنية لتيسير التجارة. تركيب هيئة تيسير التجارة هو مفتاح نجاحها، إذ أن "هناك مشكلة مشتركة وهي أخذ مقترحات الإصلاح من اللجان إلى مرحلة التنفيذ. ولمعالجة ذلك، تحتاج الوزارات المعنية إلى أن تكون ممثلة من قبل مسؤولين لديهم سلطات اتخاذ القرار التي يمكن أن تسهل التنفيذ" (UNCTAD, 2006).

من بين هيئات تيسير التجارة الوطنية التي شملتها الدراسة، كان متوسط عدد الأعضاء 17 عضواً. بالإضافة إلى ذلك، فإن جميع البلدان المتقدمة المدرجة في هذه الدراسة كانت لديها آليات التشاور التي تم تأسيسها وتنظيمها بالقانون. وتشير البيانات إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى تطور البلد والعضوية: كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما ارتفع عدد الأعضاء في الهيئة الوطنية لتيسير التجارة (انظر الشكل 10). وقد يكون أحد الأسباب وراء ذلك هو أن الدول المتقدمة لديها، بشكل عام، المزيد من الموارد اللازمة لإدارة وتشجيع الشمولية.

وأظهرت النتائج أنه لا يوجد نمط واضح من المشاركة المتوازنة بين القطاعين العام والخاص. وأشارت الردود الواردة على الاستبيان أن الأغلبية (57 في المائة) من المنظمات المشاركة هي من المؤسسات العامة أو شبه العامة، بينما كانت نسبة 43 في المائة المتبقية من الجمعيات أو الهيئات الخاصة. قد يكون لنوع الهيئة، مستوى تقدم البلد والمنطقة الجغرافية تأثيراً قوياً على نسبة أصحاب المصلحة من القطاع العام إلى القطاع الخاص. في الواقع، نجد أنه في البلدان المتقدمة، عدد مؤسسات القطاع الخاص المسجلين كأعضاء في هيئات تيسير التجارة أعلى من عدد الوكالات الحكومية. في حين أن ما لا يقل عن ثلثي الأعضاء كان من الهيئات العامة في البلدان النامية (67 في المائة) وأقل البلدان نمواً (70 في المائة)، و فقط 26 في المائة من المشاركين في البلدان المتقدمة يمثلون القطاع العام. وعدد ممثلي القطاع الخاص ينخفض إلى أربعة في أقل البلدان نمواً (انظر الشكل 10). وبعبارة أخرى، فإن هيئة تيسير التجارة في البلدان المتقدمة تشمل في المتوسط 16 من جمعيات وهيئات القطاع الخاص وخمس وكالات عامة أو شبه عامة. ومع ذلك، فإن هيئة تيسير التجارة في البلدان النامية تشمل خمسة أعضاء من القطاع الخاص و 10 من القطاع العام.

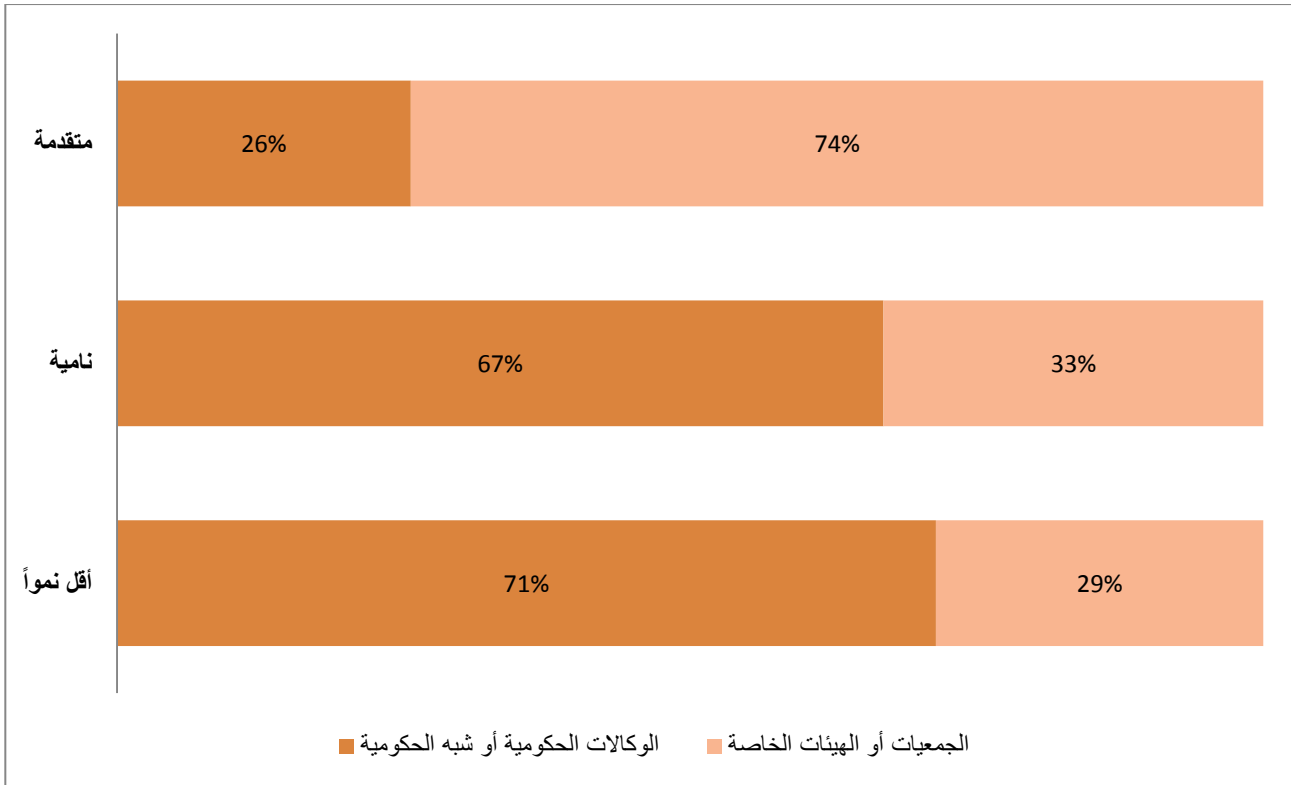
الشكل 10
متوسط عدد أعضاء هيئة تيسير التجارة وفقاً لمستوى التنمية

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

يبدو أن دور القطاع الخاص في تعزيز تيسير التجارة معترف به على نحو أفضل في البلدان المتقدمة عنها في الدول النامية والأقل نمواً. كما ذكر سابقاً، أنه في البلدان المتقدمة، يميل التشاور مع القطاع الخاص إلى أن يكون ممارسة شائعة لمجموعة كبيرة ومتنوعة من السياسات والقواعد العامة، وليس تيسير التجارة فحسب، بل قد يكون ممارسة إلزامية منصوص عليها في القانون. وعلى العكس، في أقل البلدان نمواً، يميل القطاع الخاص إلى أن يكون أقل تنظيماً وأقل دراية بتيسير التجارة، والفوائد التي تعود على هيئات تيسير التجارة الوطنية. ولا يتمثل العامل الأساسي في منحهم الحق في التعبير عن همومهم ومواقفهم فقط بل في اقتناعهم وتمكينهم من القيام بذلك.

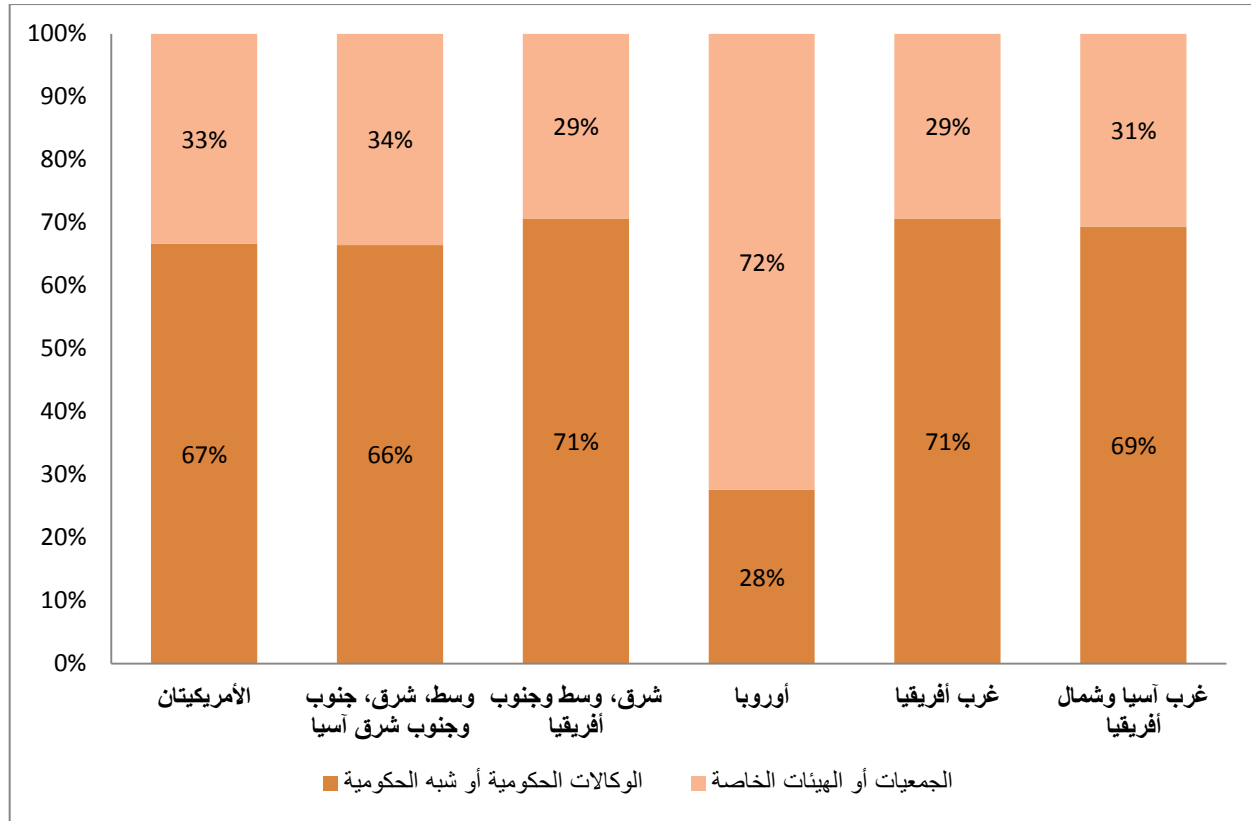
ويوضح الشكل 11 متوسط نسبة من المنظمات العامة والخاصة وفقاً لأنواع المختلفة من هيئات تيسير التجارة. وكان القطاع الخاص ممثلاً بشكل أكبر في لجان الإجراءات (73 في المائة) عن أي نوع آخر لهيئات تيسير التجارة. كما لوحظ في الفصل الأول (ص. 25)، أن التركيز في لجان الإجراءات على الشراكات بين القطاعين العام والخاص بدلاً من التنسيق المشترك بين الوكالات، وأن ارتفاع مستوى المشاركة من قبل القطاع الخاص هي واحدة من خصائص هذا النوع من مجموعات العمل. وكانت لجان إجراءات (PRO) في الغالب مشكّلة في البلدان الأوروبية المتقدمة وبالتالي، فإن نسبة منظمات القطاع العام إلى القطاع الخاص في البلدان التي بها لجان إجراءات (PRO) كانت تشبه إلى حد كبير نسبتها في الدول المتقدمة. وبالتالي فقد تكون مستويات المشاركة المرتفعة من قبل الكيانات الخاصة عادة مرتبطة بالبلدان المتقدمة التي لديها لجنة إجراءات.

الشكل 11
متوسط نسبة المنظمات العامة إلى الخاصة وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة
(النسبة)



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.
وتقع غالبية لجان الإجراءات والدول المتقدمة المدرجة في هذه الدراسة في أوروبا، وهناك فرق ملحوظ في نسبة القطاعين العام والخاص في هذه المنطقة مقارنة مع مناطق أخرى، كما هو موضح في الشكل 12.

الشكل 12
متوسط نسبة المنظمات العامة إلى الخاصة وفقاً للمنطقة
(النسبة)



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

في حين أن هناك احتمال أكبر لوجود نسبة أعلى من أعضاء القطاع الخاص في البلدان المتقدمة في أوروبا التي يوجد بها لجان إجراءات، إلا أن هناك بعض الاستثناءات القليلة، مثل ضعف مشاركة المنظمات الخاصة عن المعدل العام في عدد قليل من البلدان المتقدمة التي يوجد بها لجان إجراءات، وارتفاع مشاركة الكيانات الخاصة عن المعدل العام في عدد من البلدان النامية التي يوجد بها مجموعات عمل أخرى، غير لجان الإجراءات.¹³

التوصية رقم 6: الشمولية - تيسير التجارة يعد مسعى عبر جميع الأقسام والقطاعات.

يجب على البلدان النامية والأقل نمواً أن تبذل جهداً لزيادة عدد المشاركين في هيئات تيسير التجارة، وخاصة من القطاع الخاص.

¹³ الأشكال الأخرى لهيئات تيسير التجارة عدا لجان الإجراءات تشمل NTFCs، NTTFCs، ومفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة.

II. الاتصالات والترويج

ويتناول هذا القسم في المقام الأول قنوات الاتصال الرئيسية المستخدمة من قبل هيئات تيسير التجارة للوصول إلى أعضائها وأصحاب المصلحة المباشرة وثانياً ما إذا كانت هيئات تيسير التجارة تعمل على الترويج لأنشطتها بين مجموعات العمل الأخرى والجمهور العام.

قنوات الاتصال الرئيسية مع الجهات المعنية

ويمكن تعريف قناة الاتصالات كأداة تستخدم لتمرير رسالة من المرسل إلى المتلقي. في سياق هيئات تيسير التجارة، تكون اللجان هي المرسل وأعضاؤها وأصحاب المصلحة المباشرة هم متلقي الرسالة. ولقد طرح الاستبيان سؤالاً حول كيفية إطلاع أصحاب المصلحة باجتماعات مجموعة العمل، الوثائق الجديدة والأحداث القادمة. وأشار الاستطلاع إلى مجموعة متنوعة من قنوات وأدوات الاتصال، مثل الأحداث، المواقع الإلكترونية، ولبريد الإلكتروني، الفاكس، البريد، التقارير والمعلومات الأساسية، الاتصالات الرسمية، محاضر الاجتماعات الإعلانات، النشرات الصحفية، النشرات الإخبارية و/أو المجلات، التلفزيون، الراديو، الهواتف وخدمات الرسائل القصيرة. بعض هذه العناصر هي قنوات اتصال، مثل المواقع الإلكترونية، البريد، التلفزيون، الراديو، الهاتف وخدمات الرسائل القصيرة، في حين يمكن تعريف العناصر الأخرى على أنها منتجات الاتصالات، مثل التقارير، المعلومات الأساسية، النشرات الصحفية والنشرات الإخبارية، التي يتم نشرها عبر قناة محددة. على سبيل المثال، تشكل التقارير 7 في المائة من أدوات الاتصالات التي ذكرها المشاركون.¹⁴

وكانت الأدوات الرئيسية المستخدمة للتواصل مع أصحاب المصلحة هي رسائل البريد الإلكتروني (26 في المائة)، والأحداث (19 في المائة) والمواقع الإلكترونية (10 في المائة). وباعتبار هيئات تيسير التجارة منصات لتبادل المعلومات ذات الصلة مع أصحاب المصلحة، فمن المنطقي أن ما يقرب من خمس المشاركين قد وصفوا اجتماعات مجموعات العمل الخاصة بهم كأداة للاتصالات.

وكان الموقع الإلكتروني ثالث أكثر قناة اتصال تتم الإشارة إليها. ومع ذلك، فإن 82 في المائة من هيئات تيسير التجارة كانت تقوم باستخدام الإنترنت للوصول إلى أصحاب المصلحة في البلدان المتقدمة، وتجدر الإشارة إلى أن 82 في المائة من الهيئات التي تستخدم الإنترنت كانت لجان إجراءات. وبالتالي لا تستخدم المواقع الإلكترونية بالضرورة كقناة للاتصالات من قبل هيئات تيسير التجارة في البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً. ومع ذلك، يمكن العثور على بعض أفضل هذه الممارسات في مجال الاتصالات عبر الإنترنت أيضاً في هذه البلدان.¹⁵

التفاعل مع المجموعات الأخرى

كما ذكر سابقاً، تتطلب هيئات تيسير التجارة التفاعل الوثيق والقوي بين العديد من الجهات الفاعلة المختلفة. على سبيل المثال، فإنه من الضروري لنجاح تنفيذ تدابير تيسير التجارة أن كون الموضوعات التي تتناولها أو تعالجها NTFCs مرتبطة بأعمال المجموعات الأخرى التي تتعامل مع تيسير النقل.

مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة قد تحتاج للتفاعل مع مجموعات منظمة التجارة العالمية الأخرى التي تتعامل مع اتفاقات بشأن الحواجز الصحية، الصحة النباتية أو التقنية للتجارة يتم إنشاؤها كجزء من الهيئة الوطنية لتيسير التجارة، كما يحدث على سبيل المثال في بنين وبوتسوانا. ومع ذلك، يظهر التحليل أن 83 في المائة من مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة لم تتفاعل مع غيرها من الجماعات.

من بين هيئات تيسير التجارة الـ 50 المدرجة في هذه الدراسة، ذكرت 78 في المائة منها أنها تتفاعل مع مجموعات العمل الأخرى. وذكر ما مجموعه 12 في المائة أنهم يفتقرون إلى مثل هذا التفاعل، في حين أن 10 في المائة لا يعرفون شيئاً عن هذا التفاعل أو لم يجيبون على السؤال.

معلومات للجمهور

يمكن أن يكون لإصلاحات تيسير التجارة آثار كبيرة على الجمهور والعديد من أصحاب المصلحة المعنيين بالتجارة والنقل. ولذلك ينبغي على هيئات تيسير التجارة التفكير في استراتيجية للتواصل مع هذه الجماهير. على سبيل المثال، يمكن أن يتم تنظيم أحداث إضافية لإبلاغ الجهات المعنية الأخرى التي ليست بالضرورة أن تكون من أعضاء الهيئة ولكنها قد تكون معنية بإصلاحات تيسير التجارة التالية.

فقط 52 في المائة من هيئات تيسير التجارة التي شاركت في الاستبيان فقط ذكرت أنها تنقل معلومات حول أنشطتها مع الجمهور المعني أو غيرهم من الجهات المعنية الأخرى المستهدفة. على سبيل المثال، مجموعة العمل الوطنية في السودان بشأن تيسير التجارة تصل إلى الجمهور من خلال الصحف، المجالات المهنية، الراديو والتلفزيون (UNCTAD, 2014).

¹⁴ تجدر الإشارة إلى أن 63 في المائة من هيئات تيسير التجارة التي تستخدم التقارير كأدوات اتصالات كانت في البلدان الأقل نمواً.
¹⁵ أحد الأمثلة على أفضل الممارسات في مجال الاتصالات في البلدان النامية هي منصة الانترنت للجنة تيسير التجارة والنقل الوطنية في الأردن (<http://www.ttf.gov.jo/ttf>).

القدرة والاستعداد لإبلاغ المعنيين في القطاع العام والخاص تعتمد على نوع الهيئة الوطنية لتيسير التجارة، مستوى تقدم البلد والمنطقة الجغرافية. عند النظر إلى نوع هيئة تيسير التجارة، نجد أن لجان الإجراءات (38 في المائة) ومفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة (31 في المائة) تميل إلى التواصل أكثر من NTFCs (23 في المائة) وNTTFCs (8 في المائة)، كما هو موضح في الجدول 6. مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة هي الموضوع الذي تم طرحه في الساحة العامة الدولية بشكل منظم على مدى العقد الماضي، وهذا ما يفسر فائدة الصحفيين وأصحاب المصالح الخاصة الذين بذلوا جهوداً للوصول إلى الجمهور العام. ومع ذلك، تقع غالبية لجان الإجراءات في الدول المتقدمة في أوروبا، والتي تميل إلى أن تكون لديها هيكل وممارسات راسخة بالفعل لمحاسبة وإيصال مساعيها لعامة الجمهور. وبالنظر إلى المناطق الجغرافية، نجد أن أوروبا لديها أكبر عدد من هيئات تيسير التجارة التي تتواصل مع الجمهور (38 في المائة). ذكرت جميع هيئات تيسير التجارة التي تقع في البلدان المتقدمة أنهم يتواصلون مع الجمهور وأصحاب المصلحة العامة المعنيين. ويظهر التحليل أن مستوى التنمية في بلد ما له علاقة وثيقة باستراتيجيات تواصل هيئات تيسير التجارة المختلفة مع الجمهور. بينما 100 في المائة من هيئات تيسير التجارة في البلدان المتقدمة تتواصل مع عامة الجمهور، لا نجد سوى 77 في المائة من الهيئات في البلدان النامية تفعل ذلك، ويتناقص العدد إلى 64 في المائة في البلدان الأقل نمواً.

الجدول 6
هيئات تيسير التجارة التي تتواصل مع عامة الجمهور وأصحاب المصلحة المعنيين، وفقاً لمنطقة ونوع هيئة تيسير التجارة (النسبة)

المنطقة	
12	الأمريكتان
12	وسط، شرق، جنوب وجنوب شرق آسيا
12	غرب آسيا وشمال أفريقيا
12	شرق أفريقيا، وسط أفريقيا وأفريقيا الجنوبية
15	غرب أفريقيا
37	أوروبا
	نوع هيئة تيسير التجارة
8	لجنة تيسير التجارة والنقل الوطني
23	لجنة تيسير التجارة الوطنية
31	مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعة دعم تيسير التجارة
38	لجنة الإجراءات

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

التوصية رقم 7: اغتنام جميع الفرص لرفع مستوى الحول حول تيسير التجارة.

إنشاء موقع إلكتروني قد يكون أداة مفيدة لتعزيز هيئة تيسير التجارة باعتبارها منصة للحوار مع القطاع الخاص، فضلاً عن التنسيق، زيادة التوعية وتبادل المعلومات. ينبغي على الجهات المانحة التي ترغب في مساعدة البلدان الأقل نمواً في هذه المهمة أن تأخذ في الاعتبار التحديات المحتملة، مثل ارتفاع مستوى الأمية المعلوماتية لدى أعضاء هيئة تيسير التجارة أو عدم وجود اتصال بالإنترنت في العديد من الوكالات. ويجب تخصيص التدريب والموارد الإضافية لمواجهة هذه التحديات المحتملة. يمكن أن يكون لإصلاحات تيسير التجارة آثار كبيرة على الجمهور وأصحاب المصلحة المعنيين. ولذلك ينبغي على هيئات تيسير التجارة التفكير في استراتيجية للتوصل مع هذه الجماهير في حال اقتضت الضرورة. على سبيل المثال، يمكن أن يتم تنظيم أحداث إضافية لإبلاغ الجهات المعنية الأخرى التي ليست بالضرورة أن تكون من أعضاء الهيئة ولكنها قد تكون معنية بإصلاحات تيسير التجارة التالية.

III. التمويل

مع وجود ميزانية مخصصة، قد تغطي هيئات تيسير التجارة الاحتياجات التشغيلية مثل إيجارات المكاتب والمعدات، أدوات البرمجيات، خدمات الاستنساخ والمطبوعات، الهواتف وأجهزة الفاكس، خدمات الترجمة، تنظيم اجتماعات، دورات تدريبية، توفير المعلومات العامة والتوعية الإعلامية وحتى تأمين رواتب الموظفين، إذا تم توظيف موظفين دائمين (UNCTAD، 2014).

في 26 دولة من أصل 50 دولة شملتها هذه الدراسة، تمت تغطية هذه التكاليف جزئياً أو كلياً عن طريق الإدارات العامة الوطنية. وهذا أمر ضروري لتحقيق الاستدامة المالية لهيئة تيسير التجارة حيث أن "التجربة قد أثبتت أن الدعم المالي من الحكومة، سواء كان ذلك في شكل تبرعات أو منح منتظمة، هو

أمر حيوي لاستمرار اللجنة في مراحل نموها الأولى وطيلة فترة وجودها. ومع ذلك، هناك حاجة إلى الأنشطة التكميلية المدرة للدخل لتعزيز السلامة المالية. يمكن أن تضم هذه الأنشطة تقديم دورات تدريبية مقابل رسوم، تنظيم ورش عمل أو تشغيل امتياز من الهيئات الدولية أو منتجاتها" (UNCTAD، 2006).

هذه المجموعة من الأسئلة قد تلقت أقل عدد من الردود، وتجدر الإشارة إلى أن عدداً كبيراً من المشاركين اختار عدم الإجابة على الأسئلة ذات الصلة أو وضع علامة على أنها لا تنطبق.

تمويل هيئات تيسير التجارة قد يكون أمراً حاسماً لاستدامة مجموعات العمل. كانت العديد من هيئات تيسير التجارة قيد التشغيل أثناء دعمها مالياً من الجهات المانحة، ولكنها حُلَّت بمجرد توقف هذا التمويل، على سبيل المثال في أفغانستان (UNCTAD، 2014). كما هو موضح في الجدول 7 والجدول 8، فإن مصدر التمويل يختلف تبعاً لنوع الهيئة ومستوى تقدم الدولة. بالنظر إلى مصدر التمويل تبعاً لنوع الهيئة، يتم توفير التمويل الخاص فقط للجان الإجراءات (37 في المائة). الحكومة، وفي بعض الأحيان دعم الجهات المانحة، هي المصدر الأكثر احتمالاً لتمويل NTFCs، NTFCs، ومفاوضات منظمة التجارة الدولية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة.

الجدول 7
مصدر التمويل وفقاً لنوع هيئة تيسير التجارة
(النسبة)

المصدر	لجنة الإجراءات	لجنة تيسير التجارة الوطنية ولجنة تيسير التجارة والنقل الوطني	مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعة دعم تيسير التجارة
المانحون	9	0	0
المانحون والحكومة	9	18	5
القطاع الخاص	37	6	0
الحكومة	18	47	59
القطاع الخاص والحكومة	18	0	0
لا توجد إجابة	9	29	36

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

بالنظر إلى مصدر التمويل وفقاً لمستوى التقدم، تجدر الإشارة إلى أن حصة هيئات التجارة التي يتم تمويلها من قبل الحكومة فقط تتناسب عكسياً مع مستوى تقدم البلد. ولا يتم تمويل سوى 18 في المائة من هيئات تيسير التجارة في البلدان المتقدمة بشكل خاص من قبل الحكومة، مقارنة مع 71 في المائة من هيئات تيسير التجارة في البلدان الأقل نمواً. وهذا يتفق مع حقيقة تمت الإشارة إليها سابقاً، أن القطاع الخاص في البلدان الأقل نمواً قد لا يكون دائماً على دراية بالمزاي، بما في ذلك الاستحقاقات المالية، التي قد تحققها المشاركة في هيئات تيسير التجارة الوطنية.

الجهات المانحة هي المسؤولة فقط تمويل 7 في المائة من هيئات تيسير التجارة في البلدان الأقل نمواً، والتي تؤكد صحة الحقيقة التي تم توضيحها، وهي أنه على الرغم من أن "حصة المساعدات المخصصة لتيسير التجارة [ترتفع]، إلا أنها أقل للبلدان الأقل نمواً منها في البلدان النامية" (UNCTAD، 2013a). في عام 2011، كانت حصة المساعدات لتيسير التجارة في أقل البلدان نمواً 0.05 في المائة فقط مقارنة بـ 0.11 في المائة للبلدان النامية.

الجدول 8
مصدر التمويل وفقاً لمستوى التنمية
(النسبة)

المصدر	الدول المتقدمة	الدول النامية	الدول الأقل نمواً
المانحون	0	0	7
المانحون والحكومة	9	14	0
القطاع الخاص	37	5	0
الحكومة	18	45	72
القطاع الخاص والحكومة	18	0	0
لا توجد إجابة	18	36	21

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

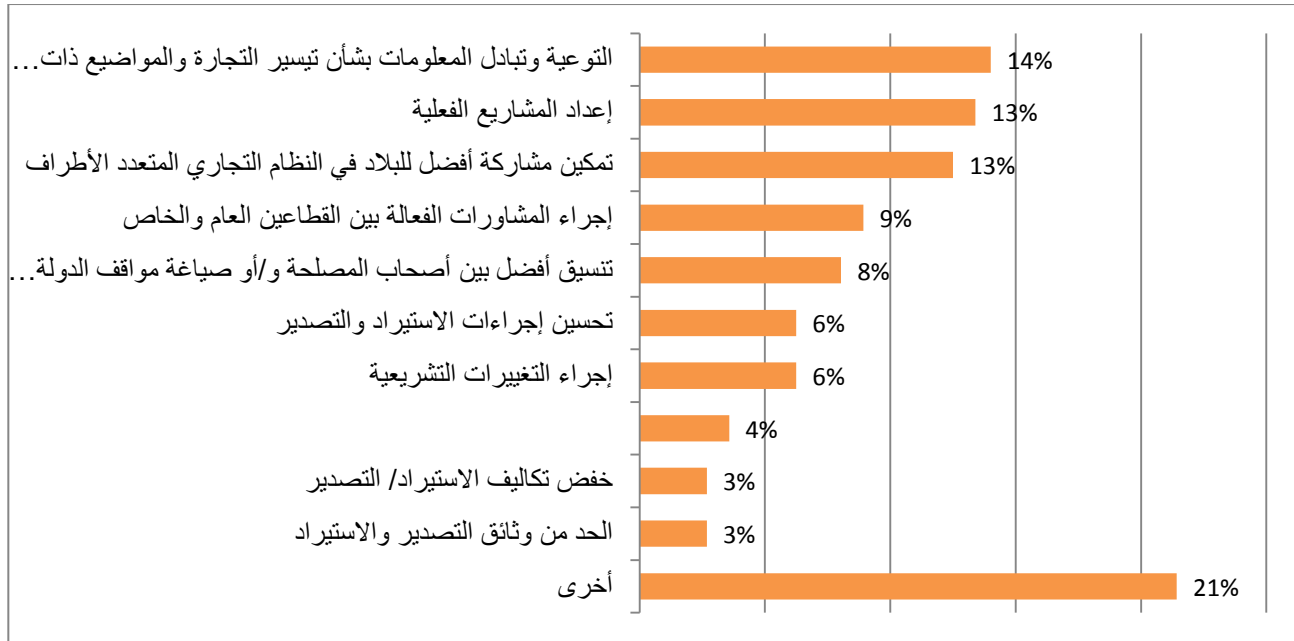
التوصية رقم 8: توفير الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بالموارد الضرورية.

حيث أن وجود موارد مالية يمكنه أن يؤثر بقوة على استدامة هيئة تيسير التجارة، فمن المستحسن أن تقوم البلدان النامية والأقل نمواً بتضمين مهام ومخصصات الميزانية بصورة منهجية لهيئات تيسير التجارة عند التقدم بطلب للحصول على تمويل دولي للمشاركة القوية بشأن تيسير التجارة. تقاسم التكاليف بين المؤسسات العامة والخاصة يمكن أن يكون حلاً أيضاً في هذا الصدد.

IV. النتائج والآثار

يناقش هذا القسم المخرجات والآثار التي أشارت إليها هيئات تيسير التجارة الـ 50 التي شملتها في هذه الدراسة. وتظهر أكثر 10 نتائج وآثار قد تمت الإشارة إليها في الشكل 13. وكانت أكثر ثلاثة مخرجات تمت الإشارة إليها في كثير من الأحيان هي زيادة الوعي وتبادل المعلومات بشأن تيسير التجارة والمواضيع ذات الصلة بين أصحاب المصلحة (14 في المائة)، وإعداد مشاريع ملموسة (13 في المائة)، وتمكين مشاركة أفضل للبلاد في النظام التجاري المتعدد الأطراف (13 في المائة). وكانت النتائج الأخرى التي تمت الإشارة إليها هي نشر نصوص وإجراءات التخليص الجمركي، تحديد احتياجات وأولويات البلد من حيث تيسير التجارة، إنشاء مراكز الخدمات اللوجستية وإنشاء منشور الحدود أحادي التوقف.¹⁶

الشكل 13
نتائج وآثار هيئات تيسير التجارة
(النسبة)



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/ffc>.

نوع الهيئة ومستوى تقدم الدولة يؤثر على النتائج والآثار التي تم تحديدها. كانت التوعية وتبادل المعلومات أكثر الآثار التي تمت الإشارة إليها في معظم الأحيان من قبل لجان الإجراءات. وأشارت كل من NTFCs و NTFFCs أن إعداد مشاريع ملموسة كانت أهم فائدة بالنسبة لهم. تمكين مشاركة أفضل للبلاد في النظام التجاري المتعدد الأطراف كان، كما هو متوقع، أكثر أثر تتم الإشارة إليه في معظم الأحيان عن طريق مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة في البلدان النامية، في حين ذكرت البلدان الأقل نمواً أن إعداد مشاريع ملموسة هو الأثر الذي تم ذكره مراراً وتكراراً لهيئات تيسير التجارة. في البلدان المتقدمة، حيث توجد غالبية لجان الإجراءات، كان رفع مستوى الوعي وتبادل المعلومات أكبر أثر لهيئات تيسير التجارة لديها.

التوصية رقم 9: إنشاء آليات الرصد والتقييم لقياس النتائج.

من أجل أن تعمل هيئة تيسير التجارة بشكل جيد، فإن تقديم نتائج قوية و/أو رصد النتائج يعد أمراً ضرورياً. ومع ذلك، القليل فقط من هيئات تيسير التجارة تستخدم مثل هذه الأنواع من الأدوات بطريقة منهجية. ولذلك فإن هناك حاجة لوضع أساليب التقييم والرصد التي يتم تكيفها مع احتياجات هيئات تيسير التجارة.

¹⁶ كانت الآثار الأخرى المذكورة هي تيسير العبور، انخفاض عدد نقاط تفتيش شرطة المرور، زيادة الأمن في وسائل النقل، انخفاض الحواجز غير الجمركية أمام الأعمال التجارية، الحد من العقبات غير القانونية أمام التجارة، الظروف المثلى للأنشطة التجارية، خفض الإجراءات الإدارية الإجرائية لمستور الأعمال، زيادة القدرة على جمع التمويل من أجل تصميم المشاريع، زيادة القدرة على تقديم مقترحات، حماية المصالح الاقتصادية للبلد، استخدام موحد للتجارة الإلكترونية وتوحيد الإجراءات.

الفصل الثالث: مشاركة الدروس المستفادة

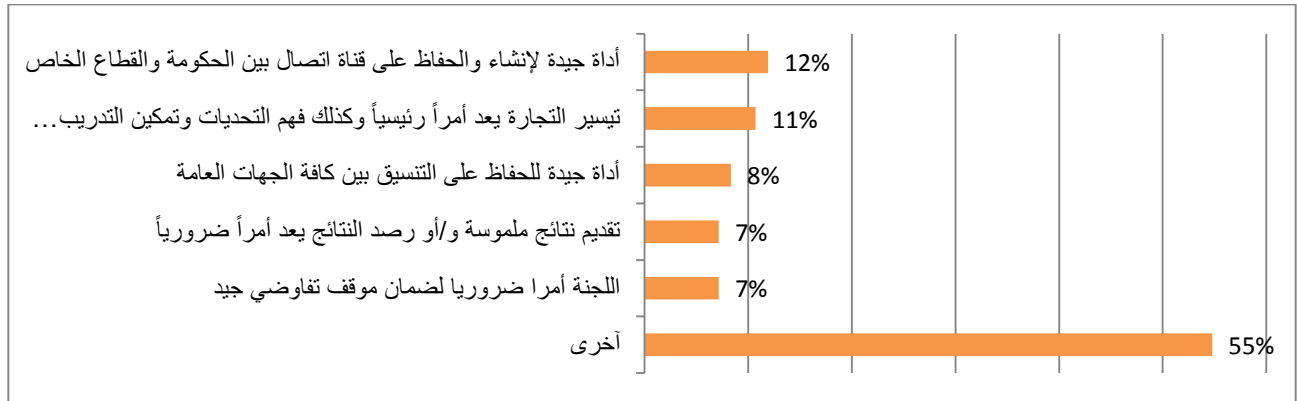
تم طرح مجموعة من الأسئلة تحت عنوان الدروس المستفادة على هيئات تيسير التجارة عما هي عوامل النجاح الرئيسية، العقبات الرئيسية والدروس الرئيسية المستفادة من وجهة نظرهم. الثقافة الإدارية السائدة في بلد لديها مستوى عال من التأثير في هذه المجالات الثلاثة. ويكشف التحليل عن مزيد من أوجه التشابه والأنماط، وخاصة عند النظر في معايير مثل نوع هيئة تيسير التجارة المعتمد ومستوى التنمية في البلد.

1. عوامل النجاح الرئيسية

عوامل النجاح هي العناصر التي تساهم بشكل إيجابي في تحقيق الأهداف التي تم تعيينها من قبل هيئة تيسير التجارة والتي من شأنها المساعدة في وضع نشاطاتها فعالية. كما هو موضح في الشكل 14، أكثر عوامل النجاح الرئيسية المشار إليها كانت تتعلق بأعضاء هيئة تيسير التجارة وسلوكهم تجاه الجماعة، على النحو التالي: ينبغي أن يشمل أعضاء المجموعة القطاع الخاص (13 في المائة)؛ يجب أن يعمل الأعضاء بطريقة منسقة (12 في المائة)؛ تحتاج هيئة تيسير التجارة إلى أن تكون مدعومة من قبل التزام سياسي قوي (9 في المائة)؛ ينبغي أن تكون المشاركة نوعية (8 في المائة)؛ ينبغي أن يكون الأعضاء خبراء في تيسير التجارة ولديهم المعرفة و/أو الوعي بمسائل تيسير التجارة (7 في المائة)؛ ويجب أن تُظهر المشاركة الملكية والالتزام تجاه المجموعة (7 في المائة). كما تم ذكر حقيقة أن، دعم عملهم، التدريب و/أو بناء القدرات (5 في المائة)، خطة عمل مناسبة (5 في المائة) والموارد المالية اللازمة (4 في المائة) كانت ضرورية.¹⁷

وهذه النتائج حاسمة، لأنها توضح أن العناصر التي يمكن تقديمها من خلال الجهات المانحة، مثل التدريب وبناء القدرات، خطط العمل المناسبة والموارد المالية، مهمة، ولكنها ليست بالقدر التي يجعلها قادرة على الاعتماد على الأعضاء المعنيين لدعم هيئة تيسير التجارة والعمل على تحقيق أهدافها.

الشكل 14
عوامل النجاح الرئيسية لهيئات تيسير التجارة
(النسبة)



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

بالنظر إلى أعلى ثلاثة عوامل للنجاح وفقاً لمستوى التنمية في البلد، كما هو موضح في الجدول 9، يكشف عن أن دعم المانحين والمساعدة التقنية قد تكون ضرورية لأقل البلدان نمواً، والتي ذكرت الموارد المالية كعامل النجاح الأكثر أهمية، تليه المشاركة النوعية ووضع خطة عمل. في حين أن هذا أمر متوقع، أن أقل البلدان نمواً قد لا تحقق الأهداف المرغوب فيها بدون الوسائل المناسبة، فقد تساعد استراتيجيات الترويج الملائمة أيضاً في تعبئة الموارد المحلية، سواء كان مصدرها عاماً أو تجارياً. اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول تيسير التجارة سوف تساعد في رفع تيسير التجارة في قائمة الأولويات الوطنية لجميع المصادر المحتملة، بما في ذلك الخارجية، ولكن يجب أن تقدم العوائد الملموسة حوافز لقطاعات الأعمال والهيئات العامة لتخصيص الموارد لبرامج وهيئات تيسير التجارة.

¹⁷ كانت عوامل النجاح الأخرى المدرجة هي القيادة، العلاقات القوية مع مؤسسات تيسير التجارة الدولية، المساعدة التقنية، التحديثات المنتظمة ورصد تدابير تيسير التجارة، وجود أمانة دائمة، الثقة والاحترام، الاتصالات، مرونة التنظيم، التأسيس الرسمي للمجموعة، تطبيق المنهجية على هيكل عمل اللجنة، وضع اللجنة والأمانة في نفس الموقع، انتظام الاجتماعات، استقرار المشاركين (أي مع نفس المسؤولين المشاركين)، الاستدامة، التآزر، والشفافية.

يمكن لأصحاب المصلحة العامة والخاصة دعم هيئات تيسير التجارة من خلال الموظفين المعارين أو من خلال توفير مساعدة، موارد، تمويل أو مساحة مكتبية للموظفين بدوام جزئي، وهذا صحيح أيضاً في حالة أقل البلدان نمواً. بينما كان التمويل المتاح عامل النجاح الأكثر ذكراً، يمكن أيضاً أن يتم ذلك من خلال تعزيز فوائد تيسير التجارة لقطاعات الأعمال في مقابل الحصول على دعم في شكل المعرفة والتكنولوجيا. يمكن تشجيع فوائد تيسير التجارة للإدارات العامة من حيث توفير الذي يسمح بإعادة تخصيص جزء من النفقات التي تم توفيرها كتمويل للتشغيل المستدام للهيئة الوطنية لتيسير التجارة.

الجدول 9
أعلى ثلاثة عوامل نجاح وفقاً لمستوى التنمية

الدول المتقدمة
1. المعرفة و/أو التوعية بأمر تيسير التجارة
2. مشاركة القطاع الخاص
3. التنسيق
الدول النامية
1. مشاركة القطاع الخاص
2. التنسيق
3. التزام سياسي قوي
الدول الأقل نمواً
1. الموارد المالية
2. المشاركة النوعية
3. خطة العمل

المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/tfc>.

II. العقبات الرئيسية

العقبات هي العناصر التي قد تعيق أو تؤخر تنفيذ التدابير وبالتالي تحقيق الأهداف التي وضعتها هيئة تيسير التجارة. سوف تؤثر العقبات سلباً على التطوير الفعال لأنشطة الهيئة. الافتقار إلى أحد عوامل النجاح الموضحة في القسم السابق قد يعتبر عقبة كبيرة وتم ذكر مثل هذا الافتقار في الواقع من قبل المشاركين. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن القيمة المخصصة لهذه العناصر تختلف باختلاف ما إذا كان يتم وصفها بأنها عوامل نجاح أو عقبات، كما هو موضح في المثالين الآتيين.

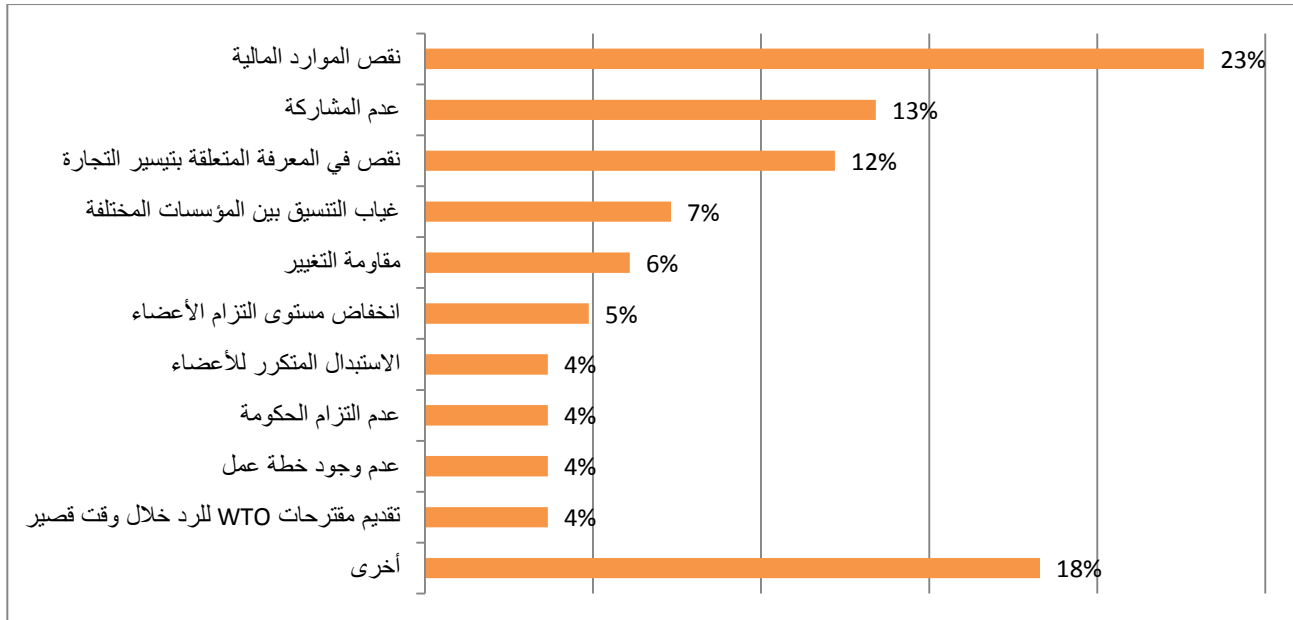
واعتبرت الموارد المالية عامل نجاح حاسم بنسبة 4 في المائة فقط من الدول المدرجة في هذه الدراسة (خمسة دول). ومع ذلك، تم تسليط الضوء على نقص الموارد المالية باعتباره أكبر عقبة بنسبة 23 في المائة أو ما يقرب من ربع الدول (19 دولة). ومن بين هؤلاء، كانت هناك 10 دول من أقل البلدان نمواً والدول الباقية من البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية.

وفيما يتعلق بمشاركة القطاع الخاص، تكون هذه المشاركة دائماً إيجابية، وذكرت باعتبارها عامل النجاح الأكثر أهمية، ولكنها لم تذكر كعقبة. هذا يؤكد حقيقة أن المشاركة النشطة من جانب القطاع الخاص من قبل القطاع العام ستؤثر إيجابياً على عمل هيئات تيسير التجارة، وبالتالي ينبغي تشجيعها وتعزيزها بقوة.

بصرف النظر عن الاستثناءات المذكورة أعلاه، تضمنت العقبات التي ذكرت في معظم الأحيان عدم وجود نفس العناصر التي وردت تحت عنوان عوامل النجاح، كما هو موضح في الشكل 15. وكانت الجوانب المتعلقة بأعضاء هيئة تيسير التجارة وسلوكهم تجاه المجموعة ممثلة بقوة. كان عدم المشاركة هي ثاني أكثر عقبة تم ذكرها (13 في المائة)، تليها عدم معرفة أمور تيسير التجارة (12 في المائة). وكانت غيرها من عقبات هيئات تيسير التجارة من بين أعلى 10 عقبات الأكثر ذكراً وهي غياب التنسيق بين المؤسسات المختلفة (7 في المائة)، انخفاض مستوى التزام الأعضاء (5 في المائة)، الاستبدال المتكرر للأعضاء (4 في المائة) وعدم وجود التزام حكومي (4 في المائة).

وكانت هناك عقبتين تم ذكرهما ولم يكن لهما ما يعادلها ضمن قائمة عوامل النجاح، مقترحات منظمة التجارة العالمية التي تقدم في غضون إطار زمني قصير للرد (4 في المائة)، ومقاومة التغيير (6 في المائة). واعتبرت هذه الأخيرة أكبر عقبة أمام هيئات تيسير التجارة في البلدان المتقدمة.

الشكل 15
العقبات الرئيسية التي تواجهها هيئات تيسير التجارة
(النسبة)



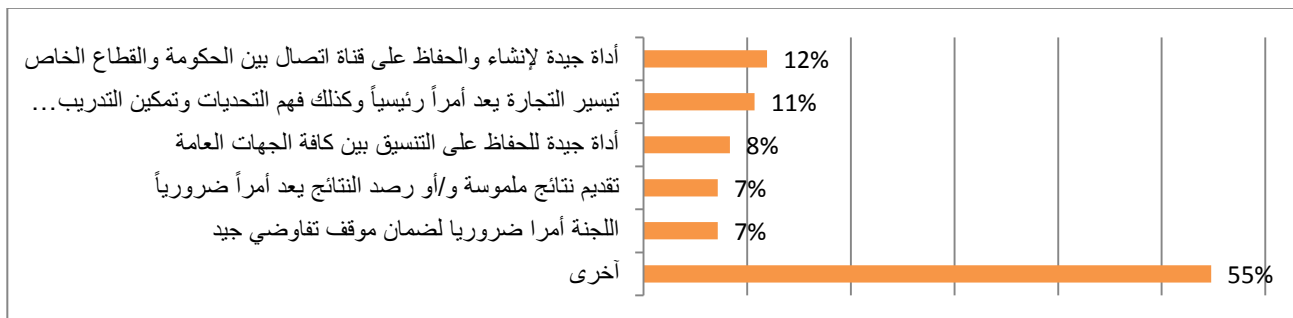
المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/ffc>.

وتشمل العقبات الأخرى التي ذكرت من قبل واحد أو أكثر من المجيبين ما يلي: عدم وجود أمانة دائمة و/أو موظفين؛ عدم وجود تواصل للنتائج؛ تضارب المصالح بين الجهات الحكومية المختلفة؛ العقبات المتعلقة بالمحتوى؛ الأزمة الاقتصادية؛ ارتفاع مستوى البيروقراطية في بعض المؤسسات العامة؛ عدم وجود مؤسسية للجنة؛ عدم وجود اهتمام من قبل القطاع الخاص؛ عدم دقة مسؤوليات كل عضو؛ عدم انتظام الاجتماعات؛ انعدام الشفافية؛ عدم الاستقرار السياسي؛ والأهداف غير الواقعية.

III. الدروس الرئيسية المستفادة

أدى التفاوت في أنواع هيئات تيسير التجارة التي ردت على الاستبيان إلى مجموعة واسعة من الأجوبة المتعلقة بالدروس المستفادة. أكثر 5 دروس تم ذكرها موضحة في الشكل 16.

الشكل 16
الدروس الرئيسية المستفادة من هيئات تيسير التجارة
(النسبة)



المصدر: UNCTAD، استناداً إلى معلومات من دليل هيئات تيسير التجارة الوطنية على الإنترنت، والمتاح على الرابط التالي <http://unctad.org/ffc>.

تم تسليط الضوء على مهمة هيئات تيسير التجارة بوصفها آليات التنسيق التي يمكن من خلالها تطوير الحوار المثمر بين أصحاب المصلحة العامة وبين القطاعين العام والخاص. كما تمت الإشارة إلى هيئات تيسير التجارة كأداة فعالة لإنشاء والحفاظ على قناة اتصال بين الحكومة والقطاع الخاص (12 في المائة) والحفاظ على التنسيق بين جميع المؤسسات العامة (8 في المائة). كان الحوار بين القطاعين العام والخاص أهم درس مستفاد تم ذكره من قبل كل من البلدان المتقدمة والنامية، في حين أكدت أقل البلدان نمواً أن هيئات تيسير التجارة قد حسنت من التنسيق بين أصحاب المصلحة العامة. تكمن أهمية هيئات تيسير التجارة كمنصات للحوار بين القطاعين العام والخاص في الأصل في إنشاء أول لجان لتيسير التجارة في سبعينيات القرن العشرين، وأنها واحدة من المكونات الأساسية لكثير من المبادئ التوجيهية والتوصيات للأمم المتحدة بشأن هذه الموضوع، كما ذكر في الفصل الأول (ص. 20).

فوائد الحوار بين القطاعين العام والخاص معروفة جيداً. يوفر هذا الحوار لأصحاب المصلحة منصة للتعبير عن وجهات نظرهم وللحصول على توضيح وبناء الثقة والتوافق. وهذا يساعد على توفير الشفافية والمساءلة، مما يؤدي إلى اقتراح وتنفيذ إصلاحات فعالة لتيسير التجارة. إعلام القطاع الخاص حول الإصلاحات المقبلة يعطي وقتاً من أجل التحضير للتغييرات التشريعية والإجرائية المقبلة، ويساعد على ضمان الامتثال العام.

وتم الاعتراف كذلك بهيئات تيسير التجارة الوطنية على أنها منصات لتبادل المعرفة والتدريب. وكان واحداً من أكثر الدروس المستفادة ذكراً هو أن وجود هيئة تيسير التجارة يسهم في رفع مستوى الوعي لحقيقة أن تيسير التجارة هو مفتاح الحل، وكذلك التحديات المتعلقة بالفهم وتمكين التدريب في المسائل ذات الصلة (11 في المائة). من أجل أن تعمل هيئة تيسير التجارة بشكل جيد، فإن تقديم نتائج قوية و/أو رصد النتائج يعد أمراً ضرورياً (7 في المائة).

أخيراً، ونظراً إلى أن 44 في المائة من هيئات تيسير التجارة المدرجة في هذه الدراسة كانت مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة، كان من المتوقع أن تتم ملاحظة أهمية المنصة لضمان موقف تفاوضي جيد، وتم ذكرها تحت عنوان الدروس المستفادة بنسبة 7 في المائة من المستطلعة آراؤهم.

الدروس المستفادة الأخرى تمثل 55 في المائة من جميع الردود في هذه الفئة، وهي واردة في مجموعات على النحو التالي:

الموارد

- الموارد المالية ضرورية
- وجود أمانة وموارد بشرية كافية يعد أمراً ضرورياً.

إضفاء الطابع المؤسسي وهيكّل العمل

- إضفاء الطابع المؤسسي للمجموعة يعد أمراً أساسياً.
- وجود خطة العمل المحددة أمر ضروري.
- تشكيل مجموعات فرعية حول موضوعات محددة أمر ضروري.
- الاجتماع بانتظام أمر بالغ الأهمية.
- ينبغي أن تكون الولاية مرنة للتكيف مع الاحتياجات مع مرور الوقت.
- النهج العملي مهم لجذب اهتمام الجهات المعنية، وخاصة في مجال الأعمال التجارية.
- عقد لقاءات مع كبار المسؤولين هو أداة مفيدة للحصول على التزامهم بدعم عمل المجموعة والالتزام السياسي أمر ضروري.

المشاركون

- الدافع وتوافر أعضاء المجموعة أمر ضروري.
- تنفيذ جدول أعمال تيسير التجارة يتطلب المناظرة والإقناع.
- القيادة هي العنصر الحاسم.
- من الضروري أن يكون هناك عدد أكبر من الممثلين في البعثة الدائمة في جنيف، سويسرا.
- بناء الفريق وبناء الثقة أمر ضروري.

النتائج

- لا توجد قواعد تبسيط عالمية، ولكن القواعد تميل نحو نفس الرؤية.
- فوائد التوحيد ضرورية.
- هي تحضير جيد لتنفيذ الاتفاق.
- يمكن أن تساعد الهيئة كثيراً في تنفيذ مشاريع ملموسة.
- الحوار يساعد على حل التوترات.
- عملية التقييم الذاتي أمر بالغ الأهمية وهي محفزة.
- اتخاذ جميع الخطوات اللازمة من أجل إبلاغ اللجنة الوطنية بمشكلات وعقبات تنفيذ القرارات، مع إرفاق الإجراءات التصحيحية المقترحة.

غير مصنف

- البقاء على اتصال مع مركز الأمم المتحدة لتيسير التجارة والأعمال التجارية الإلكترونية واللجنة الاقتصادية لأوروبا أمر مريح.
- إعداد جدول زمني لتقديم التعليقات أو الملاحظات.
- التغييرات القانونية في التجارة ضرورية.
- من المهم إجراء دراسات أولية على احتياجات القطاع الخاص من أجل تضمينها في خطة العمل.
- لا تنتظر التوقيع على اتفاق منظمة التجارة العالمية حول تيسير التجارة للبدء في تيسير التجارة.
- توزيع المعلومات عن الأنشطة الوطنية والدولية أمر ضروري.

التوصية رقم 10: إشراك القطاع الخاص دائماً.

معظم العقبات التي تواجهها هيئات تيسير التجارة تتعلق بأعضاء الهيئة وسلوكهم تجاه المجموعة. يجب أن يتم اختيار رئيس المجموعة بعناية وخضوعه إلى تدريب مخصص، إذا لزم الأمر، مثل أساليب التفاوض وكيفية التعامل مع الأعضاء المعقدين بين بقية الأعضاء. هذا الأمر سوف يساعد قائد المجموعة على تحويل التحديات المحتملة إلى فرص.

يجب على القطاع العام وأو وكالة قيادة هيئة تيسير التجارة إشراك القطاع الخاص في الهيئة بشكل فعال وصادق، حيث أن هذا من أهم عوامل النجاح للهيئة. يجب على القطاع العام ضمان أن إشراك القطاع الخاص شاملاً ونيابياً. ليس كافياً أن تتم دعوة القطاع الخاص إلى اجتماعات المجموعة فحسب. بدلاً من ذلك، ينبغي أن يشارك القطاع الخاص في صياغة الاختصاصات. ويجب على القطاع العام أن يقوم بتوظيف الأساليب اللازمة لتشجيع وتعزيز المشاركة. وقد تكون إحدى هذه الاحتمالات الرئاسة المشتركة أو القيادة بالتناوب بين القطاعين العام والخاص.

الاستنتاجات

تم إنشاء عدد متزايد من هيئات تيسير التجارة على مدى السنوات الـ 40 الماضية. لقد تعلمت بعض الهيئات كيفية التكيف مع التحديات والفرص الجديدة في حين تم حل هيئات أخرى بعد سنوات بعد إنشائها. وقد انضمت أشكال جديدة من هيئات تيسير التجارة إلى لجان الإجراءات وNTTFCS القائمة لفترة طويلة، ونتج عن الأهمية المتزايدة لتيسير التجارة خلق العديد من NTFCS، في حين اقتصر NTTFCS على تلك التي تم إنشاؤها في إطار مشروع المساعدة التقنية. مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن مجموعات دعم تيسير التجارة هي الشكل السائد. منذ عام 2004، تم إنشاء أكثر من 30 مجموعة وطنية. هناك زخم سياسي لها منذ ذلك الحين، حيث يتم وضع اللامسات الأخيرة على اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن مفاوضات تيسير التجارة، وقد تضطر مجموعات الدعم الحالية إلى إعادة صياغة ولاياتها ونطاقاتها، أو في بعض الحالات، قد يتم حلها وإعادة إنشائها.

بغض النظر عن نوع الهيئة، كان التحدي الأكبر لمجموعات عمل تيسير التجارة هو استدامتها. وتوضح هذه الدراسة أنه لا يوجد عنصر واحد محدد، مثل إضفاء الطابع المؤسسي على هيئة تيسير التجارة، ولكن العديد من الجوانب قد تكون مسؤولة عن استدامة المجموعة. وتعتمد الأهمية النسبية لكل عنصر على الثقافة الإدارية في كل بلد. ومع ذلك، يظهر التحليل أن مستوى التنمية في بلد ما هو العامل الأكثر تأثيراً على استدامة هيئة تيسير التجارة. وقد يكون نوع الهيئة والمنطقة الجغرافية أيضاً من بين العناصر المحددة.

وتتلخص بعض النتائج الرئيسية للدراسة على النحو التالي:

- كان إنشاء أكثر من ثلث هيئات تيسير التجارة الوطنية التي شملها الاستبيان ذات دوافع خارجية، وهذا الأساس يمكن أن يشكل خطراً على استدامة مجموعة العمل.
- نوع هيئة تيسير التجارة له تأثير قوي على مهام مجموعة العمل.
- المأسسة والدعم القانوني للهيئة قد يكون أمراً حاسماً، ولكن البيانات التي تم جمعها من هذه الدراسة تظهر عدم وجود علاقة جوهرية بين مستوى المأسسة وفعالية الهيئة. وتشير البيانات إلى وجود علاقة بين مستوى تقدم البلد ودرجة المؤسسية: كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما ارتفع مستوى سلطة مؤسسية الهيئة الوطنية لتيسير التجارة.
- مستوى التنمية في بلد ما يرتبط بعلاقة وثيقة بوكالة التنسيق: حيث أنه كلما انخفض مستوى تقدم الدولة، كلما زادت احتمالية تولي وزارة التجارة دور وكالة التنسيق فيها. في عدد محدود من الحالات، تولت جهات أخرى دور وكالة التنسيق مثل غرفة التجارة أو الجمارك. كما أن احتمال أن يكون لهيئة تيسير التجارة أمانة دائمة يزداد بزيادة مستوى تقدم الدولة. وأكدت غالبية هيئات تيسير التجارة التي شملها الاستبيان أن لديها أمانات دائمة.
- تشير البيانات إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى تقدم البلد وانتظام الاجتماعات بها: كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما انخفض معدل اجتماعات الهيئة الوطنية لتيسير التجارة بها.
- وتشير البيانات إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى تطور البلد والعضوية: كلما انخفض مستوى تطور البلد، كلما ارتفع عدد الأعضاء في الهيئة الوطنية لتيسير التجارة. قد يكون لنوع الهيئة، مستوى تقدم البلد والمنطقة الجغرافية تأثيراً قوياً على نسبة أصحاب المصلحة من القطاع العام إلى القطاع الخاص.
- القدرة والاستعداد لإبلاغ المعنيين في القطاع العام والخاص اعتماداً على نوع الهيئة الوطنية لتيسير التجارة، مستوى تقدم البلد والمنطقة الجغرافية. يظهر التحليل أن مستوى التنمية في بلد ما له علاقة وثيقة باستراتيجيات تواصل هيئات تيسير التجارة المختلفة مع الجمهور: كلما انخفض مستوى تقدم الدولة، كلما انخفض مستوى تواصلها مع الجمهور.

- مصدر التمويل يختلف تبعاً لنوع الهيئة ومستوى تقدم الدولة. بالنظر إلى مصدر التمويل بالنسبة لمستوى التقدم، تجدر الإشارة إلى أن حصة هيئات التجارة التي يتم تمويلها من قبل الحكومة فقط تتناسب عكسياً مع مستوى تقدم البلد.
 - عوامل النجاح الرئيسية المحددة كانت تتعلق بأعضاء الهيئة الوطنية لتيسير التجارة وسلوكهم تجاه المجموعة. العناصر التي يمكن تقديمها من خلال الجهات المانحة، مثل التدريب وبناء القدرات، خطط العمل المناسبة والموارد المالي، مهمة، ولكنها ليست بالقدر الذي يجعلها قادرة على الاعتماد على الأعضاء المعنيين لدعم هيئة تيسير التجارة والعمل على تحقيق أهدافها. ومع ذلك، يعد دعم الجهات المانحة والمساعدة التكنولوجية التي تقدمها من العوامل المؤثرة في البلدان الأقل نمواً.
 - أغلب العقبات التي تمت الإشارة إليها والمتعلقة بأعضاء الهيئة الوطنية لتيسير التجارة وسلوكهم تجاه المجموعة. في حين اعتبرت الموارد المالية عامل النجاح الحاسم من قبل عدد قليل من الدول التي تناولتها هذه الدراسة، تم تسليط الضوء على نقص الموارد المالية باعتباره العقبة الأكبر من قبل ما يقرب من ربع المشاركين في الاستبيان. واعتبرت مشاركة القطاع الخاص عامل النجاح الأهم، ولكن عدم وجود مشاركة من القطاع الخاص لم تتم الإشارة إليها باعتبارها عقبة.
 - هيئات تيسير التجارة الوطنية قد تكون أدوات فاعلة في إنشاء والحفاظ على قناة اتصال بين الحكومة والقطاع الخاص، وكذلك الحفاظ على التنسيق بين جميع المؤسسات العامة. تم الاعتراف كذلك بهيئات تيسير التجارة الوطنية على أنها منصات لتبادل المعرفة والتدريب.
- تقدم الدراسة عدداً من التوصيات لهيئات تيسير التجارة (ص. 14) فيما يتعلق بنطاق العمل، درجة المؤسسية، الاختصاصات، وكالة التنسيق، انتظام الاجتماعات، التركيب، الاتصالات، التمويل، النتائج والدروس المستفادة.

ملحق: استبيان هيئة تيسير التجارة الوطنية

أهم الدروس المستفادة من هيئات تيسير التجارة كانت كالتالي:

مقدمة

- ما هو الإسم الرسمي لآلية التنسيق الوطني لهيئة تيسير التجارة؟
- ما الدافع وراء إنشاء هيئة تيسير التجارة؟
- ما هي سنة تأسيسها؟
- هل هناك هيئات وطنية أخرى تتناول قضايا منظمة التجارة العالمية و/أو تتعلق بتيسير التجارة؟
- هل كانت هيئة تيسير التجارة تستند على أساس مجموعة و/أو لجنة قائمة سابقاً من وكالات متعددة (مثل لجنة تيسير التجارة والنقل)؟
- ما هو الوضع الحالي لهيئة تيسير التجارة (قيد التشغيل، المرحلة التجريبية أو مرحلة الدراسة)؟

الإطار المؤسسي

- هل تم تعيين مجموعة العمل كمجموعة مخصصة أو كيان قانوني و/أو منظمة؟
- ما هي الوثائق المحددة التي كانت ضرورية لإضفاء الطابع المؤسسي على المجموعة وما هو نوع الهيئة وعلى أي مستوى تم اتخاذ القرارات؟
- ما هو نطاق و/أو ولاية مجموعة العمل؟
- هل لدى مجموعة العمل اختصاصات؟
- ما هي وكالة التنسيق؟
- ما هو هيكل المجموعة (رئيس/ الرئيس المشارك، مجموعات فرعية، الخ)؟
- هل هناك أمانة فنية دائمة؟

التمويل

- هل هناك ميزانية رسمية لعمليات مجموعة العمل؟
- إذا كانت الإجابة بنعم، ما هي العناصر الرئيسية التي تغطيها هذه الميزانية؟
- ما هي مصادر التمويل؟

الأهداف والتركيز

- ما هي أهداف مجموعة العمل؟
- هل لدى فريق العمل خطة عمل؟
- كيف يتم إحراز التقدم في تنفيذ مراقبة مجموعة العمل؟
- ما هو معدل تقديم مجموعة العمل للتقارير، وفي أي شكل تقدم تقاريرها وإلى من تقدمها؟

العضوية و/أو التركيب

- ما هي الوكالات العامة أو شبه العامة المشاركة في مجموعة العمل؟
- ما هي جمعيات أو كيانات القطاع الخاص المشاركة؟
- ما هو مستوى أقدمية المشاركين؟

المشاركة

- هل تجتمع مجموعة العمل بانتظام؟
- ما هو مستوى المشاركة في كل الاجتماعات؟
- هل يتم استخدام صيغ مختلفة للاجتماعات (مجموعة التركيز، تبادل الأفكار، لجنة تحكيم المواطنين، وما إلى ذلك)؟

الاتصالات والترويج

- كيف يتم إحاطة أصحاب المصلحة علماً باجتماعات مجموعة العمل، الوثائق الجديدة، والأحداث المقبلة، وما إلى ذلك؟
- كيف تتفاعل المجموعة مع مجموعات العمل الأخرى واللجان العاملة في قضايا مماثلة؟
- هل يتم عقد دورات إعلامية خاصة لعامة الجمهور أو لأصحاب المصلحة المعنيين؟

المزايا

- ما هو تأثير عمل المجموعة؟
- كيف تفيد استجابة البلاد لعملية التفاوض في منظمة التجارة العالمية؟
- هل كانت هناك نتائج عملية ملموسة؟

الدروس المستفادة

- ما هي عوامل النجاح الحاسمة؟
- ما هي أكبر العقبات؟
- ما هي الدروس الرئيسية المستفادة؟

الخطط المستقبلية

- ما هي الخطط اللازمة لتحقيق مزيد من التطوير لمجموعة العمل؟

المراجع

- أبوستولوف م (2009). وثيقة معلومات أساسية حول لجان الإجراءات المستدامة. الشريحة الخامسة من مشروع الأمم المتحدة لحساب التنمية بشأن تيسير التجارة في آسيا الوسطى. متاح على <http://www.unece.org/trade/undev-account-project/welcome.html> (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- دوران جي تي (1981). هناك طريقة S.M.A.R.T. لكتابة أهداف الإدارة. مراجعة الإدارة. 70(11):35.
- غرينجر أ (2008). تيسير الجمارك والتجارة: من المفاهيم إلى التنفيذ. مجلة الجمارك العالمية. 2(1):17-30.
- المنظمة البحرية الدولية (2011). اتفاقية تيسير حركة الملاحة البحرية الدولية لعام 1965 وتعديلاتها. متاح على <http://www.imo.org/OurWork/Facilitation/ConventionsCodesGuidelines/Pages/Default.aspx> (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- UNCTAD (2000). خلق بيئة فعالة للتجارة والنقل: المبادئ التوجيهية للتوصية رقم 4 - هيئات تيسير التجارة الوطنية. جنيف. متاح على <http://www.unece.org/tradewelcome/areas-of-work/un-centre-for-trade-facilitation-and-e-business-uncfact/national-trade-facilitation-bodies-and-tfwg-repository.html> (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- _____ (2006). دليل تيسير التجارة الجزء الأول - هيئات التيسير الوطنية: الدروس المستفادة من التجربة. منشورات الأمم المتحدة. نيويورك وجنيف.
- _____ (2010). بناء القدرات في البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً لدعم مشاركتها الفعالة في عملية مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن تيسير التجارة: دراسة حالة عن الدعم المقدم الى هندوراس. قصص حالة عن المساعدات التجارية من قبل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. متاح على <http://www.oecd.org/aidfortrade/casestories-listofinternationalandotherorganisations.htm> (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- _____ (a2011). تيسير التجارة في اتفاقيات التجارة الإقليمية. منشورات الأمم المتحدة. نيويورك وجنيف.
- _____ (b2011). مجموعة العمل بشأن تيسير التجارة متعددة الوكالات. الملاحظة الفنية رقم 18 لصندوق UNCTAD الاستئماني لمفاوضات تيسير التجارة. متاح على http://unctad.org/en/Docs/TN18_TransitCooperation.pdf (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- _____ (a2013). المعونة من أجل تيسير التجارة. نشرة النقل رقم 57. متاح على http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdtitlb2013d1_en.pdf (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- _____ (b2013). الحدود الجديدة للقدرة التنافسية في البلدان النامية: تنفيذ تيسير التجارة. تيسير النقل والتجارة، السلسلة رقم 5. متاح على <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=966> (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- _____ (2014). هيئات تيسير التجارة في جميع أنحاء العالم. انظر <http://unctad.org/tfc> (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- _____ (1981). مفتاح تخطيط الوثائق التجارية للأمم المتحدة. التوصية رقم 1. متاح على http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec01/rec01_ecetrd137.pdf (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).
- _____ (2001). هيئات تيسير التجارة الوطنية. التوصية رقم 4. متاح على http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec04/rec04_ecetrd242e.pdf (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).

_____ (2012). دليل تنفيذ تيسير التجارة. انظر <http://tfig.unece.org> (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).

UNESCAP (عام 2007). دراسة حول آليات التنسيق الوطنية لتيسير التجارة والنقل في منطقة UNESCAP. منشورات الأمم المتحدة.

_____ (2011). المبادئ التوجيهية بشأن إنشاء وتعزيز آليات التنسيق الوطنية لتيسير التجارة والنقل في منطقة ESCAP. منشورات الأمم المتحدة.

مؤتمر الأمم المتحدة الوزاري الدولي لبلدان العبور النامية غير الساحلية والبلدان المانحة ومؤسسات التمويل والتنمية الدولية بشأن التعاون في مجال النقل العابر (2003). برنامج عمل *الماتي*: تلبية الاحتياجات الخاصة للبلدان النامية غير الساحلية ضمن إطار عالمي جديد للتعاون في مجال النقل العابر للبلدان النامية غير الساحلية وبلدان المرور العابر. 29 أغسطس. A/CONF.202/3. متاح على http://unctad.org/en/docs/aconf202d3_en.pdf (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014).

منظمة التجارة العالمية (2003). تقرير التجارة العالمية. جنيف.

_____ (2014). اتفاق حول تيسير التجارة. 15 يوليو 2014. WT/L/931. متاح على http://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm#tradfac (تم الولوج إلى المحتوى بتاريخ 4 ديسمبر 2014). ة