



كلية الحقوق والإدارة العامة
برنامج الماجستير في القانون والاقتصاد

رسالة ماجستير بعنوان
المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في النظام القانوني الفلسطيني – دراسة مقارنة

The Preferential Treatment of the National Product in the Palestinian Legal
System – A Comparative Study

إعداد الطالب: لامي أسعد عيساوي
الرقم الجامعي 1185011

إشراف:

د. فتحي سروجي

د. محمد القيسي

2024 م

كلية الحقوق والإدارة العامة
برنامج الماجستير في القانون والاقتصاد

رسالة ماجستير بعنوان:

المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في النظام القانوني الفلسطيني – دراسة مقارنة

The Preferential Treatment of the National Product in the Palestinian Legal
System – A Comparative Study

إعداد الطالب:

لامى أسعد عيساوي

إشراف

د. فتحي سروجي

د. محمد القيسي

قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات درجة الماجستير في القانون والاقتصاد في كلية الحقوق والإدارة العامة في جامعة بيرزيت - فلسطين.



كلية الحقوق والإدارة العامة
برنامج الماجستير في القانون والاقتصاد

المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في النظام القانوني الفلسطيني – دراسة مقارنة

The Preferential Treatment of the National Product in the Palestinian Legal
System – A Comparative Study

إعداد الطالب:

لامي اسعد عيساوي

نوقشت هذه الرسالة واجيزت بتاريخ: 2024/ 02 /03

التوقيع

أعضاء لجنة النقاش:

- د. فتحي سروجي (مشرفاً ورئيساً)
- د. محمد القيسي (مشرف ثاني / عضواً)
- د. مهند إسماعيل (أبو رجيلة) (عضواً)
- د. دياب الشيخ (عضواً)

شكر وتقدير

بعد شكر الله عز وجل على توفيقه وإعانتى على إتمام هذه الرسالة...

أتقدم بأسمى آيات الشكر والعرفان الجميل للدكتور فتحي سروجي والدكتور محمد القيسي، اللذين منحاني من وقتهما الثمين بالإشراف على هذه الرسالة ومن بحر معلوماتهما وخبرتهما الواسعة ما شكل إضافة كبيرة لهذا العمل البحثي

كما أتقدم بالشكر الجزيل لأعضاء لجنة مناقشة الرسالة جميع أعضاء لجنة المناقشة الدكتور دياب الشيخ والدكتور مهند إسماعيل، إضافة إلى مشرفي على الرسالة

وأتقدم بالشكر الجزيل لكل من ساندني لإتمام هذه الرسالة

لكم جزيل الشكر

الإهداء

إلى من أضاءوا طريق الحرية

(شهداء معركة طوفان الاقصى)

إلى من حصدوا الأشواك عن دربنا ليمهدوا لنا طريق العلم، على سر البهجة والسعادة

إلى روح أمي الحبيبة الحاجة حسنة سليمان عيساوي وروح أبي الحبيب الحاج اسعد عيساوي

إلى شريكة الدرب وحببية القلب

زوجتي الغالية "أم كريم"

إلى الأعلى على قلبي

إخوتي وأخواتي

هدى واعتدال وكفاية ومهية وتغريد وهاني وسامي ورامي وشادي

إلى نكهة الحياة

فلذات كبدي: أبنائي الغالين على قلبي

"حسناء وزينة وكريم وحلا وسليمان"

إلى من يستحقون الشكر والتقدير

أساتذتي

أهديكم جميعاً هذا الجهد المتواضع

ه	الفهرس
ط	الملخص
1	المقدمة
3	مشكلة الدراسة
4	أسئلة الدراسة
5	أهداف الدراسة
7	أهمية الدراسة
8	الدراسات السابقة
13	التعقيب على الدراسات السابقة
14	محددات الدراسة
15	منهجية الدراسة
27	محتويات الدراسة
	المبحث الأول: ماهية المنتج الوطني ووظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية والتشريعات الوطنية ذات العلاقة
29	المطلب الأول: ماهية المنتج الوطني، ووظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية
29	الفرع الأول: ماهية المنتج الوطني
30	الفرع الثاني: مفهوم الصفقات العمومية وأنواعها ودورها في تحقيق التنمية
33	المطلب الثاني: أفضلية المنتج الوطني في موقف المشرع الفلسطيني والتشريعات الوطنية ذات العلاقة
33	الفرع الأول: موقف المشرع الفلسطيني من دعم المنتج الوطني
39	الفرع الثاني: موقف التشريعات الوطنية من منح أفضلية للمنتج الوطني
	المبحث الثاني: العطاءات المنفذة من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية ومناقشة مقابلات الدراسة
58	تمهيد
58	المطلب الأول: تحليل طبيعة وقيمة العطاءات الحكومية والعطاءات التي حصلت على منتج وطني
59	الفرع الأول: قيمة العطاءات والمناقصات الحكومية المنفذة
61	الفرع الثاني: قائمة العطاءات التي حصلت على أفضلية منتج وطني من عام 2015-2021
70	أولاً: عدد العطاءات والمزادات المطروحة والملغية
72	ثانياً: عدد العطاءات الملغاة

73..... ثالثاً: صافي عدد العطاءات والمزادات.....

74..... رابعاً: توزيع العقود بين عطاءات ومزادات

75..... خامساً: العطاءات التي لها قيمة مالية وتلك التي ليس لها قيمة مالية.....

76..... سادساً: العطاءات الحاصلة على أفضلية منتج وطني.....

76..... سابعاً: إجمالي قيمة العطاءات وإجمالي قيمة المنتج الوطني.....

78..... ثامناً: نسبة قيمة المنتج الوطني إلى إجمالي العطاءات

79..... المطلوب الثاني: عرض نتائج مقابلات الدراسة

88..... الخاتمة

88..... الاستنتاجات.....

92..... المصادر والمراجع

قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
	نسب الأفضلية السعرية للمنتج المحلي	جدول (1)
	ملخص عرض العطاءات من 2015 إلى 2021	جدول (2)
	قائمة العطاءات التي حصلت على أفضلية منتج وطني من عام 2015 حتى عام 2021 (بالشيكيل الإسرائيلي)	جدول (3)
	ملخص عرض العطاءات من 2015 - 2021	جدول (4)
	شهادات المنشأ والمنتج الوطني التي القيمة الحالية المضافة فيها أقل من 40% من سنة 2015 إلى 2021	جدول (5)
	عدد شهادات المنتج الوطني والمنشأ حسب المحافظة	جدول (6)

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
	عدد العطاءات المطروحة والملغاة	شكل (1)
	عدد العطاءات والمزادات الملغاة	شكل (2)
	صافي عدد العطاءات والمزادات	شكل (3)
	عدد العطاءات والمزادات	شكل (4)
	عدد العطاءات التي لها قيمة مالية والتي ليس لها قيمة مالية	شكل (5)
	العطاءات الحاصلة على أفضلية منتج وطني	شكل (6)
	إجمالي قيمة العطاءات وإجمالي قيمة المنتج الوطني	شكل (7)
	نسبة قيمة المنتج الوطني إلى إجمالي العطاءات	شكل (8)

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على التكيف القانوني الفلسطيني لتنظيم المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني، وبيان مدى قدرة هذه التشريعات على تحقيق أهداف هذا التنظيم القانوني. من خلال توضيح كيفية عمل قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 على منح المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني. ومقارنة القانون الفلسطيني مع القوانين العربية المماثلة وكيفية معالجة آلية دعم المنتج الوطني، وبيان النسب التي تم إعطاؤها للمنتجات الوطنية من أجل الحصول على أفضلية في المشتريات الحكومية، وكذلك الأمر بالنسبة إلى نسبة المدخلات في التكلفة وآلية احتسابها واعتمادها في الدول العربية. وكما هدفت التعرف على مقدار التغير في قيمة المشتريات الحكومية من المنتجات الوطنية في حال رفع نسبة الأفضلية السعريّة للمنتج الوطني من 15% إلى 25%، التعرف على مقدار التغير في قيمة المشتريات الحكومية من المنتجات الوطنية في حال رفع نسبة الأفضلية السعريّة للمنتج الوطني من 15% إلى 25%.

اتبعت الدراسة المنهج المختلط (Mixed Methods) وهي عبارة عن منهجية تجمع ما بين المنهجين الكمي والنوعي من خلال إجراء المقابلات الشخصية مع عدد من المسؤولين وأصحاب القرار ومن يقومون باختيار من يقع عليه العطاءات الحكومية من المسؤولين في وزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة المالية، والتجار، والموردين وأصحاب المصانع والشركات والمصنعين في الأراضي الفلسطينية خلال العام 2022-2023. وقد تم اختيار المشاركين في الدراسة من خلال اتباع الطريقة القصدية ممن تتوفر لديهم المعرفة والدراية حول مشكلة الدراسة وموضوعها.

خلصت الدراسة إلى العديد من النتائج أهمها؛ عدم فاعلية وكفاءة قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 على منح المعاملة التفضيلية للمنتج الفلسطيني، حيث ما زالت نسبة المشتريات الحكومية منخفضة جداً من المنتجات الفلسطينية، حيث حيث كانت أقل من (1%) طوال فترة الدراسة باستثناء عامي 2017 و2019، حيث كانت النسبة (1.73%) و (3.87%) على التوالي. وتعتبر هذه النسب منخفضة جداً، وهذا يؤكد عدم جدوى النسب التي أقرها قرار مجلس الوزراء، وأظهرت نتائج الدراسة أن إجمالي عدد الشهادات (المنتج الوطني وشهادات المنشأ) التي القيمة المضافة فيها أقل من نسبة 40% هي 39 شهادة من أصل 741 شهادة حسب ما ورد في تقارير وزارة الاقتصاد الوطني، وتبين أنه في حال تم اعتماد الفرضية التي تتمثل برفع نسبة المكونون الصناعي كما تم تسميتها في القانون المصري أو نسبة القيمة المضافة للمدخلات المحلية من 25% إلى 40%، فإن عدد المصانع التي ستأثر من هذا القرار هي 24 مصنعاً مقابل 58 مصنعاً لن يتأثروا نتيجة رفع شرط الحصول على شهادة المنتج الوطني من 25% إلى 40%.

يوصي الباحث في ضوء تلك النتائج ضرورة منح نسبة تفضيلية أعلى مما هو منصوص عليها بقرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 حتى يكون ذو جدوى وقادراً على تحقيق الأهداف المرجوة وهي زيادة المشتريات الحكومية من المنتجات الفلسطينية المنشأ. وذلك من خلال رفع نسبة أفضلية المنتج الوطني من 15% إلى 25% مما يؤثر على أفضلية المنتج الوطني، حيث أن سعر المنتج الأجنبي أقل من سعر المنتج الوطني بحد أقصى 25%، ولكن أكثر من 25% يؤدي إلى انهاء المنتج المستورد وارتفاع قيمة فاتورة

المشتريات الحكومية، وضرورة منح أفضلية منشأ وطني فلسطيني على منتجات المنشآت والمصانع الفلسطينية التي يتم إنتاجها في مناطق واقعة ضمن تصنيف (ج) أكثر من المنشآت الواقعة ضمن مناطق التصنيف (أ) و (ب) مما يسهم بصورة فاعلة في تشجيع المستثمرين على إقامة تلك المنشآت في تلك المناطق المهددة بالسيطرة والتوسع الاستيطاني عليها، واهتمام المشرع الفلسطيني والجهات الحكومية بوضع التشريعات والقوانين والقرارات التي تسهم بحماية المنتج الوطني الفلسطيني وكذلك تطوير الشروط والأحكام والعقوبات الجزائية الرادعة في مجال حماية المنتج الوطني الفلسطيني.

Abstract

This study aimed to identify the Palestinian legal adaptation to regulate preferential treatment of the Palestinian national product, and to demonstrate the extent to which this legislation is able to achieve the objectives of this legal regulation. By clarifying how the Palestinian Council of Ministers' decision on the system of giving priority in government bids and purchases for national products No. (4) of 2013 grants preferential treatment to the Palestinian national product, comparing Palestinian law with similar Arab laws and how to address the mechanism of supporting the national product, and showing the percentages that have been achieved. Giving it to national products in order to obtain an advantage in government procurement, and the same applies to the percentage of inputs in the cost and the mechanism for calculating and approving it in Arab countries. Identifying the amount of change in the value of government purchases of national products if the price preference percentage for the national product is raised from 15% to 35%. Identifying the amount of change in the value of government purchases of national products if the price preference percentage for the national product is raised from 15% to 35%.

This study followed the mixed method, which is a methodology that combines quantitative and qualitative approaches by conducting personal interviews with a number of officials, decision makers, and those who choose who will receive government bids from officials in the Ministry of National Economy, the Ministry of Finance, and merchants. Suppliers, factory owners, companies and manufacturers in the Palestinian territories during the year 2022–2023. Participants in the study were selected by following the intentional method who have knowledge and expertise about the problem and subject of the study.

The results of the study concluded that the Palestinian Council of Ministers' decision on the system of giving priority in bids and purchases for national products No. (4) of 2013 to grant preferential treatment to Palestinian products is ineffective and ineffective, as the percentage of government purchases of Palestinian products is still very low, as it was less than (1%) throughout the study period, with the exception of 2017 and 2019, when the percentage was (1.73%) and (3.87%), respectively. These percentages are considered very low, and this confirms the futility of the percentages approved by the Council of Ministers' decision. The results of the study

showed that the total number of certificates (national product and certificates of origin) in which the added value is less than 40% is 39 certificates out of 741 certificates, according to what was stated in Reports of the Ministry of National Economy show that if the hypothesis is adopted, which is to raise the percentage of industrial content, as it is called in Egyptian law, or the percentage of value added to local inputs from 25% to 40%, the number of factories that will be affected by this decision is 24 factories compared to 58. Manufacturers will not be affected as a result of raising the requirement for obtaining a national product certificate from 25% to 40%.

In light of the results of the study, the researcher recommends the necessity of granting a preferential percentage higher than what is stipulated in the decision of the Palestinian Council of Ministers regarding the system of giving priority in government bids and purchases for national products No. (4) of 2013, so that it is feasible and able to achieve the desired goals, which is to increase government purchases of Palestinian products. Origin. This is done by raising the preference percentage of the national product from 15% to 25%, which affects the preference of the national product, as the price of the foreign product is lower than the price of the national product by a maximum

of 25%, but more than 25% leads to the termination of the imported product and an increase in the value of the purchase invoice. government, and the necessity of giving preference to a Palestinian national origin over the products of Palestinian establishments and factories that are produced in areas falling within classification (C) more than establishments located within classification areas (A) and (B), which contributes effectively to encouraging investors to establish these facilities in Those areas that are threatened by control and settlement expansion, and the interest of the Palestinian legislator and government agencies in developing legislation, laws and decisions that contribute to protecting the Palestinian national product, as well as developing terms and conditions and deterrent penal penalties in the field of protecting the Palestinian national product.

المقدمة

يعتبر القطاع الصناعي ذو أهمية كبيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية في المجتمعات البشرية لما لهذا القطاع من قيمة مضافة كبيرة. ويعد التقدم الصناعي في الدولة من المؤشرات على درجة تحقيق التنمية الاقتصادية والسياسية فيها. لذلك، فقد ظهر اهتماماً متزايداً في المجتمعات البشرية من قبل الحكومات، وراسمي السياسات الاقتصادية في المؤسسات العامة على تنظيم برامج العمل، والندوات، وحلقات البحث بغية دعم المنتج الوطني، وتوفير الحماية له من المنافسة الأجنبية، وكيفية المساهمة في تعزيز قدرة المنتج الوطني على التميز، وحث المواطنين في المجتمع المحلي على دعم المنتج الوطني والوقوف بجانبه (الموقع الإلكتروني الخاص باتحاد الصناعات الغذائية الفلسطينية، 2022).

يعد دعم المنتج المحلي من أهم الركائز والوسائل بغية حماية ودعم الصناعات والمنتجات الوطنية، من خلال عدد كبير من الوسائل، لعل من أهمها؛ إعطاء أفضلية سعرية للمنتجات التي يتم إنتاجها داخل الدولة من خلال إعطاء هذه المنتجات نسبة تفضيلية معينة في أسعارها مقارنة مع أسعار المنتجات الأجنبية أو المنتجات محلية الصنع ولكن لا تنطبق عليها الشروط المطلوبة حتى تصبح منتجات وطنية. ويتم كل ذلك من أجل دعم المنتجات الوطنية مقابل المنتجات المنافسة المستوردة من الخارج مع المحافظة على نفس المواصفات الفنية المذكورة، والمطلوبة من مؤسسة المواصفات الفلسطينية، أو أي مؤسسة مواصفات معينة (الطباع، 2017).

اهتمت مختلف الدول بسن التشريعات والقوانين والأنظمة التي تكفل حماية ودعم المنتجات المحلية الوطنية. ولم يكن المشرع الفلسطيني بمنأى عن ذلك، خاصة في ظل إغراق السوق الفلسطيني بالمنتجات المستوردة المختلفة المنشأ وخاصة الإسرائيلية، والتركية، والصينية منها. حيث نص قرار

مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013 بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية، وبالتحديد في المادة (1/2) "تعطى المنتجات الوطنية المطابقة للمواصفات، والمقاييس، والتعليمات الفنية الإلزامية أفضلية في الأسعار على مثيلاتها من المنتجات الأجنبية بنسبة تصل إلى 15%، كما تم تعريف المنتج الوطني في ذات المادة من القرار كالتالي: "كل منتج ينتج على أرض فلسطين سواء كان صناعياً أو زراعياً أو تعدينيماً أو استخراجياً أو حيويماً أو خدماتياً، في صورته الأولى أو في أي مرحلة من مراحل التجهيز أو التصنيع، ويعتبر المنتج الصناعي وطنياً عندما تزيد قيمته المضافة الناتجة عن عملية التصنيع على 25% (قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013م).

تعتبر حماية المنتج الوطني إحدى ركائز تحقيق التنمية الاقتصادية، ونشر ثقافة دعم المنتج الوطني، والعمل على إصدار تشريعات وقوانين تعمل على إحداث طفرة في القطاعات الاقتصادية بشكل عام، وتذليل العقبات أمام نجاح المنتج الوطني. أن للحكومة الفلسطينية دوراً أساسياً في حماية المنتجات الوطنية؛ يتمثل في إيجاد بنية تشريعية لحماية المنتج الوطني، فالقانون له دور كبير في تشجيع الصناعة المحلية الوطنية وإنتاجها بالمواصفات العالمية التي تساعد على المنافسة. إذ أن غياب المنتج المحلي من الأسواق لا يمكن أن يضمن الهدف الرئيس من قرار مجلس الوزراء والمتمثل بإعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية، ومن الضروري التزام السلطة التنفيذية ممثلة بالحكومة بتفضيل المنتج الوطني في تعاقداتها، ودعم قدرة المنتجين على تعزيز قدراتهم التنافسية في السوق الداخلي والأسواق الخارجية.

كما أنه يعزز من قدرة المنتج المحلي على استخدام الأدوات نفسها التي كانت سبباً في نجاح المنتج الأجنبي ذي الجودة العالية، بما في ذلك الكفاءة في التشغيل، وتخفيض المصاريف التشغيلية، والعناية بالجودة، والبحث المستمر عن الفرص والتوسع. وهذا ما يفسر استمرار نجاح مجموعة من الشركات الوطنية وتميزها على المستوى الإقليمي¹.

تتمحور هذه الدراسة على تحليل النسب التي تم وضعها في قرار مجلس الوزراء السابق ذكره سواء تلك المتعلقة بنسبة الأفضلية أو نسبة المدخلات في المنتج؛ لينطبق عليه شرط الأفضلية الوطنية، والعمل على مقارنة هذه النسبة مع ما هو موجود في الدول المجاورة وخاصة ما أورده المشرع الأردني والمصري وفي دول الخليج العربي، ومناقشة أثر زيادة نسبة الأفضلية من 15% إلى 25% مع زيادة نسبة المدخلات من 25% إلى 40% على الطلب على المنتج الوطني وتنافسيته مقارنة بالمنتجات المستوردة، وهل سيتضاعف حجم المشتريات الحكومية من المنتجات الوطنية أم لا؟

مشكلة الدراسة

حرصت السلطة الوطنية الفلسطينية على حماية وتشجيع المنتج الوطني لما لذلك من دور في تحقيق التنمية الاقتصادية، وتمثل ذلك في إصدار العديد من التشريعات والقوانين بغية تحقيق هذا الهدف، ومنها قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013، والتي تتمثل الغاية الرئيسية منه في منح معاملة تفضيلية

¹ نبتاوي، زياد المدير العام لشركة الشرق الأدنى للصناعة، مقابلة شخصية، نابلس، المنطقة الصناعية الغربية، بيت ايبا، 2021/12/21.
عبد الجابر، عبد المالك، رئيس مجلس إدارة شركة مطاحن القمح الذهبي، مقابلة شخصية، رام الله، برهام، 2021/12/25

للمنتج الوطني الفلسطيني، ولكن بالرغم من ذلك إلا أن الباحث يرى أنه يوجد هنالك فجوة وعدم انسجام بين غايات هذا القرار بقانون والواقع العملي، حيث أن الباحث يعتقد أن لم تكن له (القرار بقانون) مساهمة كبيرة في زيادة حصة المنتج الفلسطيني من المشتريات الحكومية، حيث أن معظم العطاءات ترسو على منتجات أجنبية، وتتمثل مشكلة الدراسة في الإجابة عن السؤال الآتي:

كيف عالج القرار بقانون إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 مسألة منح أفضلية للمنتج الوطني الفلسطيني؟ وهل النسبة المئوية التي تم إعطاؤها في القرار بقانون كافية لدعم المنتج الوطني وتحقيق الهدف من القرار بقانون؟

أسئلة الدراسة

تم في هذه الدراسة الإجابة عن التساؤل الرئيس الآتي:
كيف عمل النظام القانوني الفلسطيني على تنظيم المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني؟ وما مدى قدرة هذه التشريعات على تحقيق أهدافها بحماية المنتج الفلسطيني وهل النسبة التي اعطاها في القرار بقانون كافية لتحقيق الهدف من القرار بقانون أم لا؟
يتفرع من السؤال الرئيس الأسئلة الفرعية الآتية:

1. كيف عمل قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 على منح المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني؟

2. كيف يمكن مقارنة قرار مجلس الوزراء الفلسطيني المذكور مع الآليات التي تبنتها التشريعات العربية وإسرائيل بغية دعم المنتج الوطني؟ وما هي النسب التي تم إعطاؤها للمنتجات الوطنية من أجل الحصول على أفضلية في المشتريات الحكومية في الدول العربية المجاورة وإسرائيل؟ وما هي نسبة المدخلات في التكلفة وآلية احتسابها واعتمادها في الدول العربية وإسرائيل؟
3. ما مقدار التغير في قيمة المشتريات الحكومية من المنتجات الوطنية في حال رفع نسبة الأفضلية السعرية للمنتج الوطني من 15% إلى 25%؟
4. ما قيمة التغير في حجم المنتجات الوطنية الفلسطينية التي سوف تحصل على شهادة المنتج الوطني في حال تم رفع نسبة المدخلات من 25% إلى 40% في المنتجات الوطنية من أجل الحصول على شهادة المنتج الوطني؟
5. ما قيمة التغير في حجم الإنتاج الوطني في حال رفع نسبة الأفضلية للمنتج الوطني من 15% إلى 25% نتيجة زيادة الكميات المطلوبة من قبل الحكومة أي بمعنى هل سوف ينعكس هذا الارتفاع على حجم الكميات المصنعة في فلسطين نتيجة انخفاض التكلفة الثابتة نتيجة زيادة الكميات المصنعة وبالتالي زيادة قدرة المنتج المحلي على المنافسة في الأسواق؟

أهداف الدراسة

هدف البحث إلى التعرف على التكييف القانوني الفلسطيني لتنظيم المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني، وبيان مدى قدرة هذه التشريعات على تحقيق أهداف هذا التنظيم القانوني، وبصورة دقيقة، هدف البحث إلى ما يلي:

1. التعرف إلى كيفية علاج قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 منح المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني.

2. مقارنة القانون الفلسطيني مع القوانين العربية المماثلة وكيفية معالجة آلية دعم المنتج الوطني، وبيان النسب التي تم إعطاؤها للمنتجات الوطنية من أجل الحصول على أفضلية في المشتريات الحكومية، وكذلك الأمر بالنسبة إلى نسبة المدخلات في التكلفة وآلية احتسابها واعتمادها في الدول العربية.

3. التعرف على مقدار التغير في قيمة المشتريات الحكومية من المنتجات الوطنية في حال رفع نسبة الأفضلية السعرية للمنتج الوطني من 15% إلى 25%؟

4. التعرف على مقدار التغير في قيمة المشتريات الحكومية من المنتجات الوطنية في حال رفع نسبة الأفضلية السعرية للمنتج الوطني من 15% إلى 25%.

5. الاطلاع على حجم شهادات المنتج التي تم إصدارها من قبل وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني، للتعرف على نسبة المدخلات في تلك الشهادات. بمعنى، الحصول على نسخة من جميع الشهادات التي تم إصدارها من قبل وزارة الاقتصاد الوطني على مستوى جميع المحافظات لخمس سنوات سابقة، وبيان المرفقات التي على أساسها تم إعطاء هذه المنتجات شهادات منتج وطني، وذلك بغية الوصول إلى معدل نسبة المدخلات الوطنية لتلك المنتجات.

أهمية الدراسة

تتجلى أهمية الدراسة من خلال البحث في الدور الرئيسي الذي يلعبه القطاع الصناعي في بناء ركائز الدول، حيث يمكن من خلال رفع نسبة الأفضلية للمنتج الوطني من 15% إلى 25%، على سبيل المثال، العمل على تشجيع المصانع والمؤسسات الفلسطينية على تحسين مستوى الإنتاجية، وتشجيع حركة الاستثمار في الاقتصاد المحلي. لا شك أن ذلك يؤدي إلى الحد من معدلات البطالة في الاقتصاد الفلسطيني، وتحسين مؤشرات الناتج المحلي الإجمالي، وبناء اقتصاد مقاوم وصموده تجاه ما يتعرض له من تحديات وصعوبات وخاصة أثر سياسات الاحتلال الإسرائيلي على الاقتصاد الفلسطيني.

كما يمكن أن يؤدي رفع نسبة الأفضلية السعرية للمنتج المحلي إلى مضاعفة الإنتاج نتيجة تسويق كمية كبيرة من الإنتاج كمشتريات حكومية وشبه الحكومية، مما يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، وبالتالي زيادة تنافسية المنشآت الفلسطينية. كما تبرز أهمية هذه الدراسة في أنها تبحث في موضوع هام وهو آلية منح شهادة المنتج الوطني من قبل وزارة الاقتصاد الفلسطيني، وتحديد الجهة صاحبة الاختصاص في ذلك. كما تظهر أهمية هذه الدراسة في التعرف إلى الآلية التي يتم اتباعها في مديرية اللوازم العامة لإعطاء الأولوية للمنتجات المحلية الفلسطينية، ودراسة حجم المشتريات الحكومية بشكل كامل خلال الخمسة سنوات الماضية، وحجم المشتريات التي حصلت على أفضلية منتج وطني، إضافة إلى دراسة المنتجات الأخرى التي يمكن شراؤها من قبل المؤسسات الحكومية في حال تم رفع نسبة الأفضلية السعرية للمنتجات الوطنية من 15% إلى 25%.

من الممكن أن تؤدي نتائج الدراسة إلى تعزيز ثقافة استهلاك المنتج الوطني في فلسطين، وبناء الثقة بين المستهلك والمنتج الوطني. يحتاج دعم المجتمع إلى أربع ركائز أساسية؛ هي المستهلك، والمصنع

أو صاحب المنشأة الصناعية، والتاجر أي المسوق، وأصحاب القرار السياسي (السلطة الوطنية). لا شك أن هذه العناصر يجب أن تتكامل حتى تستطيع تعزيز الثقافة الوطنية في دعم المنتج الوطني. يلعب إعطاء أفضلية للمنتجات الوطنية دوراً هاماً في كافة مناحي الحياة الاقتصادية، والاجتماعية، والسياسية، حيث أن التخلص من تبعية الاقتصاد الفلسطيني للاقتصاد الإسرائيلي هو هدف سامي تسعى إليه فئات المجتمع الفلسطيني المختلفة منذ فترة طويلة، ولعل هذا الهدف يكون هو نقطة البداية في وضع أساس متين بغية النهوض في الاقتصاد الوطني والانفكاك عن الاقتصاد الإسرائيلي. وفي حدود علم الباحث، لا توجد دراسات سابقة تتحدث عن أهمية رفع نسبة أفضلية المنتج الوطني من 15% إلى أي نسبة أخرى وبنفس الوقت رفع نسبة المدخلات في التكاليف من أجل الحصول على شهادة المنتج الوطني، ولكن يتم الحديث دائماً عن دعم المنتج الوطني من خلال حث المجتمع على شراء المنتجات المحلية بدل المنتجات الأجنبية اضافة إلى ذلك يتم فرض رسوم جمركية على البضائع المستوردة من الخارج بهدف جعل أسعار هذه المنتجات مرتفعة، وعليه دعم المنتج الوطني.

الدراسات السابقة

هنالك عدد من الدراسات والبحوث المحلية، والإقليمية، والأجنبية التي تبحث عن آلية وأهمية دعم المنتج الوطني، والآليات الكفيلة التي يمكن من خلالها إسناد ودعم المنتج الوطني. ومنها دراسة مورتن وباجيت ومينا (Morton, Paget, & Mena, 2013) بعنوان "ما هو الدور التي تلعبه المشتريات الحكومية في الصناعة المحلية في إنجلترا وكيف يمكن أن تنتج تغييراً على مستقبل السوق في بريطانيا". وتمت هذه الدراسة بطلب من الحكومة البريطانية في لندن لدراسة تأثير المشتريات الحكومية في

السوق. خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج كان من أهمها؛ ضرورة العمل على تغيير الثقافة والعقلية في المشتريات الحكومية، والتحول من التفكير في الأثر الاقتصادي من المدى القصير إلى المدى الطويل، وأهمية التركيز على تأثير المشتريات الحكومية على الاقتصاد الإنجليزي في المدى الطويل، والتفكير في الدورة الاقتصادية بشكل كامل، وعدم التركيز على ارتفاع اسعار وتكاليف المنتجات الوطنية، بالإضافة إلى ضرورة الانطلاق في عملية تأهيل وتقييم المناقصين استناداً على معايير مختلفة عن معيار السعر فقط، واعتماد المواصفات وقدرة المناقصين على تنفيذ المناقصات، والمواصفات الواجب توفرها في المناقص.

كما هدفت دراسة قفة (2007) بعنوان "آفاق نمو قطاع الصناعات الغذائية في فلسطين (دراسة حالة الصناعات الغذائية في قطاع غزة)، تم التعرف ومن خلالها على آفاق نمو قطاع الصناعات الغذائية في فلسطين، وذلك من خلال القيام بدراسة تطبيقية على قطاع الصناعات الغذائية في قطاع غزة. تبرز أهمية الدراسة من أهمية القطاع الغذائي في الاقتصاد الفلسطيني، حيث يعد هذا القطاع من الصناعات التحويلية الهامة لما يمثله من قيمة مضافة للاقتصاد الفلسطيني. حيث بلغت مساهمة القطاع الزراعي في تلك الفترة حوالي (14.6%) من الناتج المحلي الإجمالي (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2004)، وتمثلت مشكلة الدراسة في ضعف قدرة الصناعات الغذائية في فلسطين على المنافسة أمام المنتجات المستوردة، نتيجة مجموعة من المتغيرات والظروف، والتي تتمثل في: ضعف جودة المنتج المحلي، وارتفاع تكاليف عناصر الإنتاج وخاصة أجور العمالة، والمواد الخام، ومصادر الطاقة، ومحدودية القدرة على تطوير وتجديد خطوط الإنتاج، وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي، والإجراءات التعسفية التي يمارسها الاحتلال تجاه الاقتصاد الفلسطيني مما يعيق تطور

الصناعات الفلسطينية المحلية. وبالتالي، هدفت تلك الدراسة تحديد ومناقشة المعوقات والعراقيل التي لا تزال تواجه قطاع الصناعات الغذائية في فلسطين، ومعرفة الطرق المؤدية إلى تعزيز وتطوير جودة المنتجات الغذائية الفلسطينية مما يمكنها من منافسة المنتجات المستوردة، والتصدير للخارج، ووضع سياسات وتوصيات للتغلب على مشكلات هذه الصناعة.

هدفت دراسة بولكور (2017) إلى مناقشة موضوع أولوية المنتج ذو المنشأ الوطني والمؤسسات الوطنية في مجال الصفقات العمومية، وذلك من خلال التعرف على المعاملة التفضيلية الخاصة للمستثمرين الوطنيين، وبيان الصفقات المحجوزة للمتعاملين الوطنيين، وبيان الصفقات المخصصة للحرفيين، وتخصيص بعض أنواع الصفقات للمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، والتعرف إلى مضمون المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في الصفقات العمومية، والتعرف على تدابير تطبيق أفضلية المنتج ذو الأصل الوطني. ليتم تحقيق ذلك من خلال حصر الدعوة إلى المنافسة في نطاق وطني، ووضع تدابير تمنع استعمال المنتج الأجنبي. خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج كان من أهمها؛ وجود تعارض أساسي ما بين دعوة المستثمر الأجنبي لاستغلال الفرص الاستثمارية المتاحة في الاقتصاد الجزائري والتي تعد الصفقات من أهم مجالاته، ويقابل هذا العرض تقييد كافة أصناف الصفقات بأولوية الاستثمارات الوطنية سواء فيما يتعلق بالمستثمرين المحليين، أو فيما يتعلق بوسائل تحقيق هذه الصفقات من مواد تدخل في الصفقة مباشرة أو الأداة الوطنية للإنتاج أو المنتجات ذات المنشأ الوطني التي تعامل معها المشرع الجزائري بنوع خاص من الحماية التي قد تكون مبنية على أساس التمييز ما بين المنتج المحلي والمنتج الأجنبي. كما وتعد الصفقة العمومية على أنها بمثابة الوسيلة الاجتماعية للحكومة التي بمقتضاها تقوم بالحفاظ على المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، وهي بمثابة أداة هامة

يرتقي بها الإنتاج الوطني. كما بينت نتائج الدراسة ضرورة عدم المغالاة في دعم المنتج المحلي على حساب تحقيق الجودة في التنفيذ وهدر المال العام، مما يجعل الصفقات العمومية تنفذ بصورة غير صحيحة وعدم الاستغلال الأمثل للموارد المالية للحكومة. أوصى الباحث في ضوء نتائج الدراسة ضرورة وضع الآليات اللازمة التي يمكن من خلالها تعزيز وتطوير المقاولات الوطنية بمختلف أشكالها، وكما يجب عدم النظر على الصفقة العمومية على أنها وسيلة لدعم المجتمع واستخدامها كوسيلة اجتماعية ولكن يجب مراعاة جودة المنتج المحلي، والاهتمام بالشفافية، والرقابة، والكفاءة، والاحتراف. كما هدفت دراسة حسينة (2020) الكشف عن مدى توفيق المشرع الجزائري في تحقيق التوازن ما بين حماية المتعاملين الوطنيين والمنتجات الوطنية من جهة، وتحقيق النهضة والتنمية بقطاع الصفقات العمومية من خلال التركيز على عنصري الكفاءة والجودة. اعتمدت الباحثة في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال تحليل ما أورده المشرع ومجلس الوزراء من تشريعات وقوانين. أظهرت نتائج الدراسة أن التكريس الفعلي من الناحية التشريعية في الجزائر في مجال أفضلية المنتج الوطني في الصفقات العمومية كانت بدايتها من خلال إصدار المرسوم الرئاسي 02-25 لسنة 2002، فقد حدد المشرع نسبة هامش 15% بعد أن كانت هناك تشريعات لحماية المنتج المحلي، ولكنها لم تكن تحدد نسباً معينة، ومن ثم رفع المشرع الجزائري النسبة إلى 25% بغية حماية ودعم المنتج المحلي في الصفقات العمومية. كما قام المشرع الجزائري بتخصيص صفقات وحجزها للحرفيين والمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم بغية تحقيق عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويعد هذا إجحافاً في حق المتعاملين الآخرين. وبالنظر إلى هذه المؤسسات الصغيرة وقدرتها المحدودة التي تأثر بصورة حتمية في تنفيذ الصفقة العمومية، يوصي الباحث في ضوء نتائج الدراسة ضرورة تبني ووضع

سياسات تهدف إلى تطوير المنظمات والمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم لتعزيز قدرتها التنافسية مثل الاهتمام بتدريب العاملين، وتوفير الدعم المالي لهذه المشروعات، وتحسين الكفاءة الإنتاجية لهذه المشروعات، وتحسين جودة المنتجات، وضرورة تسهيل عملية الحصول على الائتمان المصرفي للحرفيين وأسعار منافسة، وإلغاء تخصيص صفقات للمتعاملين الوطنيين باستثناء الصفقات ذات الطابع السري أو التي تتعلق بالأمن القومي، وفتح السوق أمام المستثمرين الأجانب، لما لذلك من دور هام في جذب الاستثمارات الأجنبية لتحقيق عملية التنمية الاقتصادية، وخفض نسبة الهامش ليكون 15%. وبالتالي، يمكن أن تعمل على تعميق الفارق بين المتعاملين سواء الوطني أو الأجنبي. على اعتبار أن نسبة 25% يوجد بها مغالاة.

هدفت دراسة مهدي وشنجار (2018) أخرى بعنوان "حماية المنتج المحلي في العراق وإمكانية الاستفادة من التجربة التركية" التعرف على مدى ضمان تطبيق الوسائل والإجراءات الضرورية بغية حماية ودعم المنتج المحلي، والاستفادة من التجارب العالمية من خلال الاستفادة من التجربة التركية في هذا المجال. وتمثلت مشكلة الدراسة في أن الانفتاح الاقتصادي الذي شهده العراق بعد سقوط بغداد، وضعف الأنظمة والقوانين التي تنظم دخول المنتجات المستوردة والأجنبية إلى العراق، وتراجع مساهمة القطاعات الإنتاجية في توفير المنتجات، وخلق فرص العمل مما أدى إلى استباحة السوق العراقي من قبل المنتجات الأجنبية. اعتمد الباحثان في تلك الدراسة على المنهج الاستقرائي من خلال استخدام التحليل الكمي والنوعي. خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج كان من أهمها؛ تقوم الحكومة التركية بتقديم العديد من برامج التحفيز والدعم لمجموعة من القطاعات الاقتصادية الهامة وخاصة التي تعمل في مجال التصدير لتعزيز قدرتها التنافسية، سواء من خلال الدعم المالي المباشر، أو بصورة غير

مباشرة من خلال الإعفاءات الضريبية والجمركية للآلات والمركبات والمعدات المستوردة لأغراض العملية الإنتاجية. كما تبين انخفاض مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي، وأن سياسة الباب المفتوح في العراق بعد سقوط بغداد أدى إلى إغراق السوق العراقي بالمنتجات المستوردة. كما أظهرت نتائج الدراسة ضعف إجراءات حماية المنتج العراقي المحلي في الصفقات العمومية مما أدى على اتجاه القطاع الخاص العراقي نحو الأنشطة الهامشية والعزوف عن المساهمة في القطاعات الحقيقية، مما أدى إلى اضعاف القطاع الخاص بشكل كبير. أوصى الباحث في ضوء نتائج الدراسة ضرورة توفير حماية جمركية فعالة وتحقيق هدف المنتج المحلي، وضرورة أن يتزامن تطبيق القوانين الحمائية للمنتج المحلي مع مجموعة من التدابير والإجراءات التي تشمل تهيئة البنية التحتية للقطاعات الاقتصادية من الناحية المالية والفنية والتقنية.

التعقيب على الدراسات السابقة

الخلاصة من هذه الدراسات أن تلك الدراسات تناولت آفاق نمو قطاع الصناعات الغذائية في فلسطين، ومناقشة موضوع أولوية المنتج ذو المنشأ الوطني والمؤسسات الوطنية في مجال الصفقات العمومية، وذلك من خلال التعرف على المعاملة التفضيلية الخاصة للمستثمرين الوطنيين، وبيان الصفقات المحجوزة للمتعاملين الوطنيين، وبيان الصفقات المخصصة للحرفيين، وتخصيص بعض أنواع الصفقات للمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، والتعرف إلى مضمون المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في الصفقات العمومية، والكشف عن مدى توفيق المشرعين في تحقيق التوازن ما بين حماية المتعاملين الوطنيين والمنتجات الوطنية من جهة، وتحقيق النهضة والتنمية بقطاع الصفقات العمومية من خلال

التركيز على عنصرى الكفاءة والجودة، ومدى إمكانية الاستفادة من التجارب المختلفة للبلدان المختلفة في حماية المنتجات الوطنية.

كما تشابهت الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة من حيث النتائج التي بينت على أهمية سن التشريعات والقوانين بغية حماية المنتجات المحلية والوطنية وخاصة في البلدان العربية والنامية، وتتميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة بأنها تركز على التكييف القانوني الفلسطيني لتنظيم المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني، وبيان مدى قدرة هذه التشريعات على تحقيق أهداف هذا التنظيم القانوني. التعرف على كيفية عمل قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 على منح المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني.

محددات الدراسة

واجهت الدراسة بعض المحددات نذكر أهمها فيما يلي:

1. في ضوء ما قام به الباحث من محاولة لجمع البيانات والمعلومات التي تتعلق بالسوق

الفلسطيني، فقد وجد أن هناك فجوة في البيانات والمعلومات التي تتعلق بموضوع الدراسة

الحالية وذلك نتيجة الانقسام البغيض، وعدم القدرة على التواصل مع ذوي الاختصاص

والعلاقة في مجال الدراسة الحالية في قطاع غزة مما تعذر على الباحث تعميم نتائج الدراسة

على الوطن بشكل عام.

2. وجد الباحث أن هناك فجوة في الوصول إلى معلومات كافية منشورة من قبل وزارات السلطة

الوطنية الفلسطينية تفيد بحجم المشتريات الحكومية من المنتجات الحكومية وغير الحكومية.

منهجية الدراسة

اعتمدت هذه الدراسة على الأساليب المختلطة (Mixed Methods)؛ وهي عبارة عن منهجية تجمع ما بين المنهجين الكمي والنوعي، حيث يتحقق التكامل بين المنهجين وذلك بإجراء بحث واحد، وذلك من خلال جمع البيانات الكمية وتحليلها، ومن ثم القيام بإجراء المقابلات الشخصية لجمع تفاصيل أكثر عن الحالة الدراسية. ويسهم هذا المنهج العلمي في تحسين جودة التقييم من خلال تحقيق التوازن بين المنهجين في منهج واحد. وبالتالي، تحقيق الإفادة من مزايا وإيجابيات كلا المنهجين الكمي والنوعي، وتلافي القصور في أي منهما، مما يسهم في فهم موضوع الدراسة بصورة أكثر وضوحاً وتفصيلاً.

يمتاز المنهج الوصفي بمحدودية تدخل الباحث، وتأثيره على نتائج الدراسة، مما يجنب الباحث الوقوع في مشكلة التحيز في البحث العلمي، وكما يقوم بتفسير النتائج بصورة موضوعية بسبب الاعتماد على أساليب احصائية دقيقة لا يمكن للباحث التلاعب فيها. ويعد المنهج الوصفي ذو أهمية كبيرة لدراسة الظاهرة أو موضوع الدراسة بصورة استقرائية من خلال جمع البيانات والمعلومات من أفراد عينة الدراسة والمشاركين في الدراسة بغية التوصل إلى نتائج دقيقة. كما اعتمد الباحث في هذه الدراسة على إجراء المقابلات الشخصية مع المسؤولين في وزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة المالية، والتجار، وأصحاب المصانع، والشركات الفلسطينية، واختار الباحث المقابلة الشخصية لكونها تتيح له قياس مشكلة الدراسة عن قرب مما يسهم في مساعدة الباحث على الفهم العميق لمشكلة الدراسة، وفهم أبعادها وجوانبها المختلفة مما يسهم في تحقيق الأهداف المرجوة من الدراسة والإجابة عن تساؤلاتها.

وعادة ما يستخدم تصميم التثليث في هذا المنهج (Triangulation Design) بهدف الحصول على بيانات متنوعة ومختلفة حول موضوع البحث، وذلك أجل تحقيق فهم وإدراك أفضل للمشكلة البحثية. ويهدف هذا التصميم إلى تحقيق الاستفادة من نقاط القوة والضعف غير المتداخلة في الأساليب الكمية مع الأساليب النوعية، خاصة ما يتعلق بكبر أو صغر حجم العينة أو المشاركين بالدراسة، والعمق في التفاصيل والمعلومات التي يتم الحصول عليها، والتعميم، والاتجاهات حيث يتلاقى المنهج المختلط كل هذه السلبيات. ويستخدم هذا المنهج عندما يرغب الباحث في دمج النتائج الكمية والنوعية في دراسة واحدة مميزة، أو التحقق من صحة البيانات والنتائج الكمية التي يصل لها الباحث أو التوسع في تلك النتائج الكمية من خلال الحصول على نتائج نوعية (Cresswell and Clark, 2011).

قام الباحث بتحليل البيانات التي تتعلق بالعطاءات الحكومية خلال فترة الدراسة، وبيان نسبة المنتج المحلي في تلك العطاءات سواء من ناحية عدد العطاءات أو قيمة تلك العطاءات، ثم إجراء مقابلات شخصية مع المسؤولين وأصحاب القرار في وزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة المالية والتجار وأصحاب الشركات والمصانع ذوي العلاقة بالدراسة للحصول على بيانات تفصيلية أكثر عن موضوع الدراسة. يعد المنهج الوصفي من أكثر مناهج البحث العلمي توظيفاً في البحوث والدراسات الاجتماعية، كونه يقوم بتفسير الظاهرة ويضع المشكلة أو الظاهرة في إطارها الصحيح. ويقوم بدراسة العلاقة بين المتغيرات والقضايا المحيطة بها. يمتاز هذا المنهج بالواقعية في التعامل وتناول مشكلات البحث، حيث يكون الباحث في الميدان التي توجد به المشكلة أو الظاهرة موضوع الدراسة، وعادة ما يلائم المنهج الوصفي القضايا والظواهر الاجتماعية والاقتصادية والإنسانية. ويقدم هذا المنهج وصفاً للظاهرة

من خلال استخدام الأرقام والإحصاءات التي تتعلق بالمشكلة من خلال الحصول على أرقام وإحصاءات تتعلق بموضوع الدراسة (جلس، 2006).

يمتاز المنهج الوصفي بمحدودية تدخل الباحث، وتأثيره في نتائج الدراسة، مما يجنب الباحث الوقوع في مشكلة التحيز في البحث العلمي، وكما يقوم بتفسير النتائج بصورة موضوعية بسبب الاعتماد على أساليب إحصائية دقيقة لا يمكن للباحث التلاعب فيها. ويعد المنهج الوصفي ذو أهمية كبيرة لدراسة الظاهرة أو موضوع الدراسة بصورة استقرائية من خلال جمع البيانات والمعلومات من أفراد عينة الدراسة والمشاركين في الدراسة بغية التوصل إلى نتائج دقيقة.

ويوجد ثلاثة أنواع من المنهج الوصفي وهي: المنهج الوصفي المسحي، والمنهج الارتباطي، ومنهج دراسات التطور والنمو. وفي هذه الدراسة، تم تحليل البيانات الكمية المتعلقة بالعطآت الحكومية خلال فترة الدراسة من خلال منهج دراسات التطور والنمو لملاءمته لتحقيق أهداف الدراسة.

كما اعتمدت الدراسة على إجراء المقابلات الشخصية مع المسؤولين في وزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة المالية، والتجار، وأصحاب المصانع، والشركات الفلسطينية.

اختارت الدراسة المقابلات الشخصية كونها تتيح لها قياس مشكلة الدراسة عن قرب مما يسهم في مساعدة الباحث على الفهم العميق لمشكلة الدراسة، وفهم أبعادها وجوانبها المختلفة مما يسهم في تحقيق الأهداف المرجوة من الدراسة والإجابة عن تساؤلاتها.

يتمثل المشاركون في الدراسة بالمسؤولين وأصحاب القرار ومن يقومون باختيار من يقع عليه العطآت الحكومية من المسؤولين في وزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة المالية، والتجار، والموردين وأصحاب المصانع والشركات والمصنعين في الأراضي الفلسطينية خلال العام 2022-2023. هذا، وقد تم

اختيار المشاركين في الدراسة من خلال اتباع العينة القصدية ممن تتوفر لديهم المعرفة والدراية حول مشكلة الدراسة وموضوعها.

قام الباحث بإجراء المقابلات الشخصية في غضون أسبوعين وخلال ساعات العمل المختلفة، بحيث لا يقل عدد ساعات المقابلات عن أربع ساعات يومياً، بما فيها ساعات المساء وذلك للوصول إلى المشاركين الذين لا يمكن الوصول إليهم في ساعات النهار بسبب انشغالهم في أعمالهم. وبذلك، يمكن ضمان اختيار المشاركين القادرين على تقديم معلومات وبيانات وإجابات مفيدة لتحقيق أهداف الدراسة والإجابة عن تساؤلاتها.

قام الباحث بتسجيل تلك المقابلات على الهاتف الخليوي بعد الحصول على موافقة المشاركين على تسجيل تلك المقابلات الشخصية، ومن ثم تفرغ تلك نتائج المقابلات بصورة فورية لتجنب أي أخطاء مستقبلية، أو وجود فهم غير واضح لما ورد في المقابلات مع المشاركين.

اعتمد الباحث في تحليل المقابلات الشخصية والتي تعد أحد أشكال البحوث النوعية، حيث أن الدراسات والبحوث النوعية تتعلق بدراسة الظواهر التي تتعلق بسلوك المجتمع، وهي تعد ذات أهمية لأنها تبين الحالة السلوكية والمراجعة لمجتمع الدراسة. ويعد هذا المنهج أكثر قدرة على الوصول إلى نتائج دقيقة وذلك لأنه يتيح للمشاركين مساحة جيدة للتعبير عن آرائهم. ويتم تحقيق ذلك من خلال توظيف مجموعة من أدوات جمع البيانات والمعلومات، وخاصة استخدام المقابلات الشخصية، والمجموعات البؤرية، والملاحظات ولكن في ضوء هذا المنهج لا يمكن استخدام الأساليب الإحصائية أو الرقمية وهذا المنهج يمنح القدرة الكافية للتعرف على وجهات النظر. وذلك من خلال التفاعل ما بين الباحث والمشاركين في الدراسة (Patton, 2014).

اعتمد الباحث لغايات هذه الدراسة على المقابلات الشخصية بغية جمع البيانات والمعلومات التي تتعلق بمشكلة الدراسة حيث تتيح هذه البيانات والمعلومات للباحث إدراك وفهم آراء المستجيبين من خلال طريقة المقابلة الاستقصائية.

وتوجد بشكل عام العديد من أنواع المقابلات الشخصية التي يمكن للباحث توظيفها في بحثه ومن أهمها: المقابلة المنظمة وهي تعد مقابلة جامدة وتركز على الكم، وتعتبر من أبسط وأسهل أنواع المقابلات الشخصية التي يمكن إجراؤها مع المشاركين في الدراسة، لأن بنية وهيكل المقابلة موحد في كافة المقابلات الشخصية ودون وجود تغيير.

أما المقابلة شبه المهيكلة أو شبه المنظمة، فهي تمتاز بالمرونة وتمنح الباحث القدرة على إدارة اللقاء من خلال ما تنتجه من مرونة وتوجيه الأسئلة بناء على إجابات المشاركين. وهناك المقابلة المعمقة وهي التي تعتمد بشكل كبير على الدردشة والحوار المفتوح ما بين الباحث والمشاركين في الدراسة. كما توجد العديد من الأدوات التي يمكن استخدامها لإجراء المقابلات الشخصية ومن أهمها: الهاتف، والمقابلة الالكترونية، ومقابلة البريد الالكتروني.

اختار الباحث المقابلة الشخصية لجمع بيانات الدراسة وذلك لكونها تحقق أهداف الدراسة والإجابة عن تساؤلاتها بصورة مباشرة، وضمن ما يتوفر للباحث من إمكانيات، وكما تمتاز المقابلات الشخصية أنها من أدوات البحث المعدة مسبقاً.

اعتمد الباحث في هذه الدراسة على المقابلات الشخصية في جمع بيانات الدراسة وتم اختيار المقابلة شبه المهيكلة أو شبه المنظمة في الحصول على معلومات الدراسة، وذلك من خلال اعتماد الباحث

على خبرته ودرايته السابقة في موضوع الدراسة، وما اكتسبه الباحث من معرفة أثناء انخراطه في برنامج الماجستير في جامعة بيرزيت في المجالين الاقتصادي والقانوني.

وتعد المقابلات الشخصية أكثر أدوات البحث النوعي استخداماً لما تتيحه من قدرة على عرض الأسئلة بصورة مفتوحة، وتكون تلك الأسئلة مجهزة مسبقاً على المشاركين بالدراسة. ويتم من خلال المقابلة الشخصية الحديث والحوار والنقاش واستلهاً عدد من الأسئلة الهامة التي قد لا تكون مدرجة مسبقاً ضمن أسئلة المقابلة الشخصية، وذلك بغية الإلمام بكافة جوانب الدراسة وتحقيق أهدافها والإجابة عن تساؤلاتها. وما يميز المقابلة الشخصية عن غيرها من أدوات جمع بيانات ما تتضمنه المقابلة الشخصية من إيماءات ونظريات التي تظهر للباحث وجهات نظر المشاركين في الدراسة ومدى ما يبديونه من اهتمام في موضوع الدراسة الحالية (Valenzuela & Shrivastava, 2002).

نظراً لاعتماد هذه الدراسة على الأسئلة المفتوحة من خلال طرح السؤال على المشاركين والحصول على إجابة مفتوحة منهم، وكونها لا تعكس نظرية علمية بمتغيرات وبنود ومقاييس وجب الرجوع لها. ويقتصر هدف تلك الأسئلة على التعرف على الموقف العام من مشكلة الدراسة، وبالتالي فإن ثبات الأداة غير ضروري في هذه الدراسة، ولا يمكن تحقيقه على وجه الدقة والتحديد.

أما من حيث صدق الأداة، فقد قام الباحث بالتحقق من صدق المحتوى من خلال عرض استبيان على مجموعة من الخبراء الاقتصاديين والخبراء في مجال البحث العلمي، وموضوع الدراسة، بغية تقييم مدى دقة وشمولية ووضوح أسئلة المقابلة الشخصية، وقدرتها على تحقيق أهداف الدراسة، والإجابة عن تساؤلاتها، وإجراء التعديلات التي رأوها ضرورية لتحسين جودة أداة الدراسة. وتم تقدير الصدق

الظاهري من خلال تصميم المقابلة الشخصية بحيث يراعى في تضمينها الملائمة مع عنوان الدراسة، وأهدافها، وأسئلتها وما تسعى الدراسة إلى تحقيقه من غايات.

وكما تم طباعة أسئلة المقابلة وإجابات المشاركين فيها، وإرسال نسخة منها لمن شارك في الدراسة للتحقق من فحوى المقابلة، والتعديل وإضافة ما يراه المشارك في الدراسة مناسباً للتعبير عن وجهة نظره بدقة.

تمت عملية تحليل البيانات بعد جمعها من المشاركين من خلال تحليل المضمون (Thematic Analysis)، حيث قام الباحث بتفريغ إجابات المشاركين، ثم إعادة قراءة تفريغ البيانات، والعمل على ترميزها، وتصنيفها ضمن مجموعة من الفئات التي تم استخراجها من واقع ما تم طرحه من أسئلة ثم العمل على تحليل تلك الإجابات بغية الكشف عن مدى علاقتها بأسئلة البحث. وبعد ذلك، تمت عملية عنونة الفئات التي تم التوصل لها إلى مجموعة من المواضيع المحددة التي تسمح بإجراء مقارنات فيما بينها، وتدعيمها من خلال الاقتباسات الحرفية من إجابات أفراد عينة الدراسة بغية الاستشهاد بها عند تقديم عرض ومناقشة لما ورد بها، والخروج بنتائج لما ورد في تلك المقابلات الشخصية من ردود وإجابات.

اتبعت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي المقارن، وهو منهج يمتاز بالواقعية في التعامل وتناول مشكلات البحث، حيث يقوم هذا المنهج بتقديم وصف للظاهرة من خلال استخدام الأرقام والاحصاءات التي تتعلق بالمشكلة (حلس، 2006).

اعتمدت هذه الدراسة على الأساليب المختلطة (Mixed Methods)؛ وهي عبارة عن منهجية تجمع ما بين المنهجين الكمي والنوعي، حيث يتحقق التكامل بين المنهجين وذلك بإجراء بحث واحد، وذلك

من خلال جمع البيانات الكمية وتحليلها، ومن ثم القيام بإجراء المقابلات الشخصية لجمع تفاصيل أكثر عن الحالة الدراسية. ويسهم هذا المنهج العلمي في تحسين جودة التقييم من خلال تحقيق التوازن بين المنهجين في منهج واحد. وبالتالي، تحقيق الاستفادة من مزايا وإيجابيات كلا المنهجين الكمي والنوعي، وتلافي القصور في أي منهما، مما يسهم في فهم موضوع الدراسة بصورة أكثر وضوحاً وتفصيلاً.

وعادة ما يستخدم تصميم التثليث في هذا المنهج (Triangulation Design) بهدف الحصول على بيانات متنوعة ومختلفة حول موضوع البحث، وذلك لتحقيق فهم وإدراك أفضل للمشكلة البحثية. ويهدف هذا التصميم إلى تحقيق الاستفادة من نقاط القوة والضعف غير المتداخلة في الأساليب الكمية مع الأساليب النوعية وخاصة ما يتعلق بكبر أو صغر حجم العينة أو المشاركين بالدراسة، والعمق في التفاصيل والمعلومات التي يتم الحصول عليها، والتعميم، والاتجاهات حيث يتلافى المنهج المختلط كل هذه السلبيات. ويستخدم هذا المنهج عندما يرغب الباحث في دمج النتائج الكمية والنوعية في دراسة واحدة مميزة، أو التحقق من صحة البيانات والنتائج الكمية التي يصل لها الباحث أو التوسع في تلك النتائج الكمية من خلال الحصول على نتائج نوعية (Cresswell and Clark, 2011).

قام الباحث بتحليل البيانات التي تتعلق بالعطاءات الحكومية خلال فترة الدراسة، وبيان نسبة المنتج المحلي في تلك العطاءات سواء من ناحية عدد العطاءات أو قيمة تلك العطاءات. ومن ثم إجراء مقابلات شخصية مع المسؤولين وأصحاب القرار في وزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة المالية والتجارة وأصحاب الشركات والمصانع ذوي العلاقة بالدراسة للحصول على بيانات تفصيلية أكثر عن موضوع الدراسة.

مرت عملية إعداد هذه الرسالة بالمراحل والخطوات الآتية:

مراجعة الدراسات والبحوث السابقة التي تناولت موضوع الدراسة الحالية وكتابة الإطار العام للدراسة من خلال تحديد مشكلة الدراسة، وأسئلتها، وأهدافها، وأهميتها، وحدودها، وفرضياتها. كتابة الإطار النظري والدراسات السابقة من خلال مراجعة النظريات ذات العلاقة بمشكلة الدراسة والدراسات السابقة لتحديد أهداف تلك الدراسات ومنهجها وما خلصت له من نتائج، ومن ثم بيان أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسات السابقة، وبيان نقاط التقاطع والاختلاف ما بين الدراسة الحالية وتلك الدراسات، ومن ثم تحديد القيمة المضافة للدراسة الحالية في ضوء محدودية الدراسات التي تناولت موضوع الدراسة الحالية.

تطوير مقابلات شخصية وتحكيمها من خبراء ومختصين في مجال الاقتصاد والقانون والبحث العلمي، ومن ثم إجراء التعديلات اللازمة على المقابلات الشخصية سواء بالحذف أو الاضافة أو التعديل على أسئلتها، وما ورد فيها، ثم إجراء مقابلتين شخصيتين للتحقق من مدى فهم ما ورد في المقابلة الشخصية من أسئلة.

الحصول على كتاب تسهيل المهمة والموافقة الرسمية من الجهات المعنية على إجراء المقابلات الشخصية.

إجراء المقابلات الشخصية بصورة كاملة مع المشاركين في الدراسة بعد إجراء ما يلزم من توضيح لأسئلة المقابلة الشخصية.

كانت المقابلات فردية وتم عرض اسئلة عامة وشاملة عن موضوع الدراسة، ومن ثم يتفرع منها مجموعة من الاسئلة الفرعية الهامة بغية الحصول على معلومات أكثر تفصيلاً ودقة ووضوحاً.

تم إجراء المقابلات واعتماد التسجيلات الصوتية للمقابلات الشخصية مع المشاركين، وبيان الحق لهم في رفض التسجيل إذا ما رغبوا بذلك. كما تم عقد أكثر من مقابلة مع بعض المسؤولين الحكوميين أو أصحاب المصانع في حال الحاجة لمعلومات إضافية تتعلق بموضوع الدراسة.

توضيح أخلاقيات البحث للمشاركين في الدراسة، وبيان هدف الدراسة وأنه سيتم تزويدهم بنتائج الدراسة بعد انجاز الدراسة بصورة نهائية، وبيان أن لهم الحق في الزيادة أو الحذف أو التوضيح على نتائج المقابلة الشخصية معهم، وبما يخدم تحقيق هدف الدراسة، وتوخي الدقة في وجهات نظرهم وآرائهم. تفرغ البيانات وتحويل المقابلة من مقابلة صوتية إلى مقابلة مكتوبة ومن ثم تحليل المقابلات بطريقة كيفية من خلال استخدام التحليل الموضوعي (Thematic Analysis).

تحليل البيانات والمعلومات الواردة في المقابلات الشخصية من خلال استخدام الترميز اللوني بغية بيان وتحديد الموضوعات التي تطلب مستوى أكبر من التركيز والتحليل في كل مقابلة. تحليل محتوى المقابلات من خلال استخدام تحليل المحتوى وترميز البيانات وتصنيفها. صياغة نتائج الدراسة وتقديم مجموعة من الاقتراحات العملية والعلمية في ضوء نتائج الدراسة الحالية. كما التزم الباحث في إجراء الدراسة بأخلاقيات البحث العلمي التي يتحتم على الباحث الالتزام بها وخاصة سرية أسماء المشاركين في الدراسة، وعدم نسب أقوال للمشاركين لم يقوموا بالقول أو الإدلاء بها خلال المقابلة الشخصية معهم، والالتزام بكتابة ما صدر عن المشاركين من ردود واجابات بصورة موضوعية ونزاهة تامة وشفافية في العرض والمناقشة، ووجوب تحري الدقة في إصدار النتائج المعبرة عن وجهة نظر المشاركين، وعدم تزوير أو تحريف أية بيانات لتحقيق مصالح شخصية للباحث، أو تسويق فكرة معينة تحقق مصلحة شخصية للباحث.

اختار الباحث المقابلة الشخصية لجمع بيانات الدراسة وذلك لكونه يحقق أهداف الدراسة والإجابة عن تساؤلاتها بصورة مباشرة، وضمن ما يتوفر للباحث من إمكانيات، وكما تمتاز المقابلات الشخصية أنها من أدوات البحث المعدة مسبقاً.

اعتمد الباحث في هذه الدراسة على المقابلات الشخصية في جمع بيانات الدراسة وتم اختيار المقابلة شبه المهيكلة أو شبه المنظمة في الحصول على معلومات الدراسة، وذلك من خلال اعتماد الباحث على خبرته ودرايته السابقة في موضوع الدراسة، وما اكتسبه الباحث من معرفة أثناء انخراطه في برنامج الماجستير في جامعة بيرزيت في المجالين الاقتصادي والقانوني.

وتعد المقابلات الشخصية أكثر أدوات البحث النوعي استخداماً لما تمنحه من قدرة على عرض الأسئلة بصورة مفتوحة، وتكون تلك الأسئلة مجهزة مسبقاً على المشاركين بالدراسة، ويتم من خلال المقابلة الشخصية الحديث والحوار والنقاش واستلهام عدد من الأسئلة الهامة التي قد لا تكون مدرجة مسبقاً ضمن أسئلة المقابلة الشخصية، وذلك بغية الإلمام بكافة جوانب الدراسة وتحقيق أهدافها والإجابة عن تساؤلاتها، وما يميز المقابلة الشخصية عن غيرها من أدوات جمع بيانات ما تتضمنه المقابلة الشخصية من إيماءات ونظريات التي تظهر للباحث وجهات نظر المشاركين في الدراسة ومدى ما يبذونه من اهتمام في موضوع الدراسة الحالية (Valenzuela & Shrivastava, 2002).

نظراً لاعتماد الباحث في هذه الدراسة على الأسئلة المفتوحة من خلال طرح السؤال على المشاركين والحصول على إجابة مفتوحة منهم، وكونها لا تعكس نظرية علمية بمتغيرات وبنود ومقاييس وجب الرجوع لها. ويقتصر هدف تلك الأسئلة على التعرف على الموقف العام من مشكلة الدراسة، وبالتالي فإن ثبات الأداة غير ضروري في هذه الدراسة، ولا يمكن تحقيقه على وجه الدقة والتحديد.

أما من حيث صدق الأداة، فقد قام الباحث بالتحقق من صدق المحتوى من خلال عرض استبيان على مجموعة من الخبراء الاقتصاديين والخبراء في مجال البحث العلمي، وموضوع الدراسة، بغية تقييم مدى دقة وشمولية ووضوح أسئلة المقابلة الشخصية، وقدرتها على تحقيق أهداف الدراسة، والإجابة عن تساؤلاتها، وإجراء التعديلات التي رأوها ضرورية لتحسين جودة أداة الدراسة. وتم تقدير الصدق الظاهري من خلال تصميم المقابلة الشخصية بحيث يراعى في تصميمها الملائمة مع عنوان الدراسة، وأهدافها، وأسئلتها وما تسعى الدراسة إلى تحقيقه من غايات.

وكما تم طباعة أسئلة المقابلة وإجابات المشاركين فيها، وإرسال نسخة منها لمن شارك في الدراسة للتحقق من فحوى المقابلة، والتعديل وإضافة ما يراه المشاركون في الدراسة مناسباً للتعبير عن وجهة نظره بدقة.

تمت عملية تحليل البيانات بعد جمعها من المشاركين من خلال تحليل المضمون (Thematic Analysis)، حيث قام الباحث بتفريغ إجابات المشاركين، ثم إعادة قراءة تفريغ البيانات، والعمل على ترميزها، وتصنيفها ضمن مجموعة من الفئات التي تم استخراجها من واقع ما تم طرحه من أسئلة ثم العمل على تحليل تلك الإجابات بغية الكشف عن مدى علاقتها بأسئلة البحث. وبعد ذلك، تمت عملية عنونة الفئات التي تم التوصل لها إلى مجموعة من المواضيع المحددة التي تسمح بإجراء مقارنات فيما بينها، وتدعيمها من خلال الاقتباسات الحرفية من إجابات أفراد عينة الدراسة بغية الاستشهاد بها عند تقديم عرض ومناقشة لما ورد بها، والخروج بنتائج لما ورد في تلك المقابلات الشخصية من ردود وإجابات.

محتويات الدراسة

تشتمل هذه الدراسة على مقدمة ومبحثين وخاتمة تشتمل على استنتاجات وتوصيات الدراسة. تتناول المقدمة تمهيداً عن موضوع الدراسة المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في النظام القانوني الفلسطيني - دراسة نقدية، وتمثلت مشكلة الدراسة في محاولة الوصول إلى النسبة التفضيلية الأمثل (نسبة الزيادة في الأسعار) التي يجب إعطاؤها للمنتجات المنتجة محلياً حتى تستطيع الحصول على أفضلية في السعر في العطاءات الحكومية وشبه الحكومية. وفي نفس الوقت، التوصل إلى النسبة الأفضل من تكلفة المنتج المحلي حتى يستطيع أن يجتاز شروط الحصول على شهادة المنتج الوطني. وبناء على مشكلة الدراسة، تم صياغة أهداف الدراسة والتي تمثلت في كيفية عمل قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 على منح المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني، ودراسة كيف يمكن مقارنة قرار مجلس الوزراء الفلسطيني المذكور مع الآليات التي تبنتها التشريعات العربية بغية دعم المنتج الوطني، والتعرف على النسب التي تم اعطائها للمنتجات الوطنية من أجل الحصول على أفضلية في المشتريات الحكومية، وتحديد نسبة المدخلات في التكلفة وآلية احتسابها واعتمادها في الدول العربية، وبيان مقدار التغير في قيمة المشتريات الحكومية من المنتجات الوطنية في حال رفع نسبة الأفضلية السعرية للمنتج الوطني من 15% إلى 35%، وتحديد قيمة التغير في حجم المنتجات الوطنية الفلسطينية التي سوف تحصل على شهادة المنتج الوطني في حال تم رفع نسبة المدخلات من 25% إلى 40% في المنتجات الوطنية من أجل الحصول على شهادة المنتج الوطني، والتعرف على كيفية عمل قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة

2013 على منح المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني الفلسطيني. وتم تحديد أهمية الدراسة من الناحية النظرية والعملية، ومن ثم تحديد أهداف وحدود ومحددات الدراسة الحالية.

يتناول المبحث الأول ماهية المنتج الوطني ووظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية والتشريعات الوطنية ذات العلاقة، وذلك من خلال مطلبين يتناول المطلب الأول ماهية المنتج الوطني، ووظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية. ويتناول المطلب الثاني أفضلية المنتج الوطني في موقف المشرع الفلسطيني والتشريعات الوطنية ذات العلاقة، وذلك من خلال فرعين يتناول الفرع الأول موقف المشرع الفلسطيني من دعم المنتج الوطني، بينما يتناول الفرع الثاني موقف التشريعات الوطنية من منح أفضلية للمنتج الوطني. ويتناول المبحث الثاني العطاءات المنفذة من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية ومناقشة مقابلات الدراسة، وذلك من خلال مطلبين يتناول المطلب الأول تحليل طبيعة وقيمة العطاءات الحكومية والعطاءات التي حصلت على منتج وطني، بينما المطلب الثاني يتناول عرضاً لنتائج مقابلات الدراسة.

المبحث الأول: ماهية المنتج الوطني ووظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية

والتشريعات الوطنية ذات العلاقة

يتكون هذا المبحث من الدراسة من مطلبين يعرف المطلب الأول المنتج الوطني في ضوء العديد من التشريعات المحلية الفلسطينية والعربية، وبيان وظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية المحلية، وأنواع ومبادئ الصفقات الحكومية. ويتناول المطلب الثاني مناقشة العديد من التشريعات الوطنية التي عملت على تنظيم منح الأفضلية للمنتج المحلي في الصفقات العمومية.

المطلب الأول: ماهية المنتج الوطني، ووظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية

الفرع الأول: ماهية المنتج الوطني

يعرف قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013 والذي يهدف إلى صياغة نظام بغية منح الأولوية في العطاءات والمشتريات والمناقصات الحكومية للمنتج الوطني الفلسطيني المنتج الوطني على أن "كل منتج يتم إنتاجه في حدود الأراضي الفلسطينية سواءً أكان منتجاً زراعياً، أو تعدينيماً، أو صناعياً، أو استخراجياً، أو حيوانياً، أو خدماتياً في صورته الأولية أو في أي مرحلة من مراحل التجهيز أو التصنيع" (قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013). كما ويعد المنتج الصناعي منتجاً وطنياً في حال ازادت قيمته المضافة الناتجة عن التصنيع في حدود الأراضي الفلسطينية عن 25%. وأجاز القرار للمؤسسات والدوائر الحكومية الفلسطينية تلبية باقي احتياجاتها من السلع والخدمات الأجنبية في حال لم تكن المنتجات الفلسطينية قادرة على تلبية احتياجات تلك الدوائر والمؤسسات. كما نص القرار على أنه يحظر على الدوائر الحكومية شراء أو اقتناء أكثر من باقي الاحتياجات المطلوبة لتلك الدوائر في أي

ظرف من الظروف. كما نص القرار على أنه في حال المنتجات المستوردة من الخارج والتي تكون معفاة من الضرائب والرسوم الجمركية، فإن تلك قيمة هذه الرسوم لسعر المشتريات عند دراسة كراسة العروض المقدمة للدوائر الحكومية، وذلك بغية المنافسة، ويتم منح الأولوية للمنتج الوطني الفلسطيني. يمنح القانون ميزة وأفضلية للمستشارين والخبراء المحليين الفلسطينيين على الخبراء الأجانب وذلك عند تساوي المهارات والخبرات والمؤهلات والقدرات بين الخبراء المحليين والأجانب. وقد أوجب القرار على كافة الجهات التي تختص بالشراء في كافة الدوائر والمؤسسات الحكومية الالتزام عند اعداد الشروط العامة والخاصة في عقودها الخاصة بالتوريد، أو الأشغال العامة، أو الصيانة، أو التشغيل، أو غيرها تضمين تلك العقود نصاً واضحاً وصريحاً أنه يلزم المورد أو المقاول أو المتعهد أن يولي أفضلية وأولوية للمنتج المحلي الفلسطيني على غيره من المنتجات المستوردة والأجنبية. كما نص القرار صراحة على أنه يتضمن أي عقد تقوم بإبرامه أي مؤسسة أو دائرة حكومية أو عامة مع مقاول أجنبي أن يتولى تنفيذ المشروعات الحكومية بشراء كافة الاحتياجات والمستلزمات من المنتجات المحلية الفلسطينية في حال توافرها (قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013).

الفرع الثاني: مفهوم الصفقات العمومية وأنواعها ودورها في تحقيق التنمية

تعرف الصفقات العمومية أو الحكومية بشكل عام الحصول أو شراء الاحتياجات الجوهرية والأساسية التي يحتاج لها أفراد المجتمع لتحقيق رغباتهم واحتياجاتهم، سواء أكانت خدمات، أو مواد، أو أدوات، أو تجهيز عمومي، وذلك بغية قيام الحكومة أو الدوائر الحكومية بدورها على أكمل وجه، حيث تقوم الحكومة بالتعاقد مع العديد من مؤسسات وشركات القطاع الخاص في المجتمع بغية تنفيذ مخططات وبرامج التنمية التي تقوم هذه المنظمات بتقديمها بموجب آلية ما يعرف بالصفقات العمومية.

وبالتالي، فإن الصفقات العمومية تسهم بدور فاعل تحقيق عملية التنمية، وتشجيع الاستثمار المحلي الخاص، وتحسين معدلات النمو والاستهلاك في المجتمع (معاطة وتيطوح، 2020).

وتتجلى أهمية الصفقات العمومية أو المشتريات الحكومية في كونها أداة هامة في تحويل الأموال من القطاع العام إلى القطاع الخاص، كما تعتبر الصفقات العمومية من أهم الأدوات التي تستخدمها الحكومة بغية تنفيذ السياسات المالية في الدولة، وأداة ووسيلة هامة لتحفيز الاستثمار المحلي الخاص، والتي تسهم بدور هام وجوهري في النهوض والرقى في الاقتصاد الوطني في أي مجتمع من المجتمعات البشرية، وكما تسهم في تنفيذ الخطط الاستراتيجية لتحقيق التنمية في المجتمع، وتحقيق وتلبية الحاجات العامة في الدولة، وتوفير المرافق العامة والجهوية (سعادو، 2017).

لذلك، نرى أن المشرعين والحكومات تسعى بصورة جاهدة لوضع السياسات والتشريعات والقوانين المحلية التي تهدف إلى حماية المنتج المحلي، وتوفير الدعم له من خلال منح أفضلية وأولوية للمنتج المحلي في الصفقات والمشتريات الحكومية والعامة التي تقوم بها مؤسسات ووزارات ودوائر الحكومة. لذلك، نرى أن المشرعين والحكومات تسعى بصورة جاهدة لوضع السياسات والتشريعات والقوانين المحلية التي تهدف إلى حماية المنتج المحلي، وتوفير الدعم له من خلال منح أفضلية وأولوية للمنتج المحلي في الصفقات والمشتريات الحكومية والعامة التي تقوم بها مؤسسات ووزارات ودوائر الحكومة. يمكن تقسيم الصفقات العمومية بناء على موضوع تلك الصفقات على النحو الآتي:

أولاً: انجاز الأشغال العمومية: تهدف هذه الصفقات بشكل رئيسي إلى تنفيذ أشغال مقاولات أو بناء أو هندسة مدنية من طرف المقاول، وتشمل هذه الصفقات كلاً من بناء أو تجديد، أو صيانة أو تأهيل

أو ترميم أو اصلاح أو تدعيم أو هدم منشأة أو جزء من تلك المنشأة، وبما يشمل كافة التجهيزات ذات العلاقة بها بغية استغلالها (لكصاسي، 2018).

ثانياً: اقتناء اللوازم: تهدف هذه الصفقات العمومية إلى اقتناء أو ايجار أو بيع بالإيجار، بخيار أو دون خيار الشراء من طرف المصلحة المتعاقدة، لعتاد أو مواد، مهما كان شكلها، موجهة لتلبية الحاجات المتصلة بنشاطها لدى المورد (سعادو، 2017).

ثالثاً: تقديم الخدمات: يهدف هذا النوع من الصفقات العمومية إلى انجاز تقديم خدمات، وهذه الصفقات تختلف عن صفقات الأشغال العمومية، والدراسات واللوازم، ومن أهم الأمثلة على هذا النوع من الخدمات أو الصفقات العمومية عقود النقل، والتأمينات، وخدمات الانترنت (سعادو، 2017).

رابعاً: انجاز الدراسات: تهدف الصفقات العمومية إلى تنفيذ خدمات فكرية، وهذه الصفقات عادة ما تكون جزء من صفقة الأشغال العمومية، وخاصة ما يتعلق بمهمات المراقبة التقنية، أو الجيوتقنية، والاشراف على انجاز الأشغال بغية مساعدة صاحب المشروع (سعادو، 2017).

خامساً: الاشراف على الإنجاز: وهذا النوع من الصفقات العمومية يتعلق بإنجاز منشأة أو مشروع حضري، أو مناظر طبيعية، والمهام التي تتعلق بإنجاز دراسات أولية أو التشخيص أو الرسم المبدئي، ودراسات المشاريع تمهيدية موجزة ومفصلة، ودراسات المشروع (لكصاسي، 2018).

توجد العديد من المبادئ الجوهرية والأساسية التي يتوجب مراعاتها بغية تنفيذ الصفقات العمومية، وذلك بهدف ضمان تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد والثروات العامة المتوفرة، وهي على النحو الآتي:

أولاً: مبدأ الحرية: ويقصد بمبدأ الحرية أي أن هناك الحق لكافة الأفراد سواء الأشخاص الاعتباريين أو الطبيعيين بالوصول إلى الصفقات العمومية متى توافرت في تلك الجهة الشروط الموضوعية،

أي أن هناك فرصة متاحة لكافة المنتجين والمنافسين للمشاركة في هذه العروض، شريطة الالتزام وانطباق المواصفات الواردة في كراسة الشروط والمواصفات (بوضياف، 2017).

ثانياً: مبدأ الشفافية: يقصد بمبدأ الشفافية وضوح الإجراءات، والإعلان بصورة صريحة وواضحة عن معايير الاختيار والاعلان عنها بطرق معينة ومحددة، ومنح المرشحين الفرصة لتقديم عروضهم، وحضور جلسات افتتاح العروض، والاطلاع علانية على نتائج التقييم والاختيار، ومنح الحق في الطعن والاعتراض على قرارات الاختيار في الصفقات العمومية. وتعد الشفافية من أهم آليات تحقيق الحكم الرشيد، حيث أنه من حق الفرد معرفة كافة المسائل ذات العلاقة بمركزه القانوني، ولا يحق لإدارة ممارسة أي شكل سلبي تجاه الفرد، بل يضمن النظام والقانون للفرد الحصول على الاحترام والتقدير، من خلال الوصول إلى المعلومة التي تخصه، وتؤثر على مصلحته (النوي، 2018).

المطلب الثاني: أفضلية المنتج الوطني في موقف المشرع الفلسطيني والتشريعات الوطنية

ذات العلاقة

يتناول المطلب الثاني موقف المشرع الفلسطيني والتشريعات الوطنية بتنظيم أفضلية المنتج الوطني في التشريعات الوطنية. حيث يتناول الفرع الأول موقف المشرع الفلسطيني وخاصة قرار مجلس الوزراء الفلسطيني رقم (4) لسنة 2013 بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية، بينما يتناول المطلب الثاني موقف التشريعات الوطنية من تنظيم أفضلية المنتج الوطني.

الفرع الأول: موقف المشرع الفلسطيني من دعم المنتج الوطني

نصت العديد من التشريعات الفلسطينية على أهمية منح الأولوية للمنتج المحلي في مجال الصفقات الحكومية، حيث نص قانون رقم (9) لسنة 1998 بشأن اللوازم العامة وفي المادة التاسعة منه "إذا تحققت المواصفات، ودرجة الجودة والمعايير والشروط الأخرى في اللوازم المعروضة والمطلوبة للشراء وفقاً لكراسة الشروط فعلى الجهة المختصة بشرائها إعطاء الأفضلية للوازم المنتجة في فلسطين ومن المناقص المقيم فيها بصورة دائمة".

كما نص المشرع الفلسطيني في المادة (5) من قانون رقم (6) لسنة 1999 بشأن العطاءات للأشغال العامة "النص في شروط العطاءات والمواصفات على استعمال المواد والمنتجات الصناعية المحلية في الأشغال ما دامت مطابقة للمواصفات المعتمدة، مع وجوب تجنب تحديد الأسماء التجارية لأية صناعة". كما نصت المادة ذاتها على أنه "تعطى الأولوية في مشاريع الأشغال الحكومية للمقاولين المحليين، إذا توافرت فيهم الشروط المطلوبة".

كما نص المشرع الفلسطيني في قرار بقانون رقم (10) لسنة 2011 بشأن قانون الصناعة على تعريف المنتج المحلي على أنه "أي منتج صناعي وطني تزيد قيمته المضافة الناتجة عن عملية التصنيع على (25%) ما لم ينص على خلاف ذلك بموجب الاتفاقيات التي تبرمها السلطة الوطنية الفلسطينية بشأن قواعد المنشأ والتي تحدد فيها نسباً أعلى".

نصت المادة (18) من قرار بقانون رقم (10) لسنة 2011 على أنه "تمنح الأولوية في الحصول على مزايا إضافية تحدد بقرار من الوزير المنشآت الصناعية التالية: (1) المنشآت التي تنتج سلعاً للاستهلاك المحلي: تحل محل السلع الأجنبية أو تنافسها".

كما حرص المشرع الفلسطيني ومن خلال قرار بقانون رقم (8) لسنة 2014 بشأن الشراء العام على منح الأفضلية للمنتج المحلي الفلسطيني في الصفقات الحكومية حيث نصت المادة (18) على أنه "إعطاء الأفضلية للمنتج والمقاول والمستشار الفلسطيني المحلي، شريطة مراعاة متطلبات الجودة الفنية، واعتماد نسبة أفضلية لأسعار المنتجين والمقاولين الفلسطينيين في المناقصات الدولية أثناء تقييم العطاءات، واعتماد مبدأ الأولوية لاستخدام العمالة الفلسطينية في مناقصات الأشغال لخلق فرص عمل".

كما نظم القرار بقانون في المادة (24) المناقصة الدولية من خلال النص صراحة "تقوم الجهة المشترية أو دوائر اللوازم العامة أو دائرة العطاءات المركزية بإجراء المناقصة الدولية في حال لا تتوفر اللوازم والأشغال والخدمات محلياً بأسعار تنافسية وبالجودة المطلوبة، وإذا لم يتم التقدم بعطاءات من قبل مناقصين محليين بعد استنفاد كافة أساليب الشراء التي يجيزها القانون".

كما عمل قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013 بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية، أفضلية للمنتج الوطني الفلسطيني في العطاءات، أو أية مشتريات تقوم الحكومة أو السلطة الوطنية الفلسطينية بشرائها، وذلك بغية توفير الدعم للمنتج المحلي الفلسطيني، ومساعدته على التطور والتقدم، وخاصة في ظل تبني سياسة السوق المفتوح، واغراق السوق الفلسطيني بالمنتجات المستوردة رخيصة الثمن ومنخفضة الجودة، مما أدى إلى تراجع تنافسية المنتج الوطني الفلسطيني في السوق المحلي، وقد اعتبر مجلس الوزراء الفلسطيني في قراره هذا أن هناك حاجة ماسة لتوفير الدعم للمنتج الفلسطيني، وذلك من خلال منح المنتج الفلسطيني الذي يلتزم بالتعليمات الفنية

الإلزامية والمواصفات والمقاييس الفلسطينية الأولوية في الشراء، وذلك من خلال منح أفضلية في العطاءات والمشتريات الحكومية بنسبة 15%.

اعتبر مجلس الوزراء أن منح هذه الأفضلية يسهم بدور جوهري في تحسين جودة المنتجات المحلية من خلال العمل الدؤوب على الالتزام بالمواصفات الفنية والمقاييس المحددة للمنتج الفلسطيني، مما يسهم في تحسين وزيادة نسبة مساهمة القطاع الصناعي الفلسطيني في الناتج المحلي الإجمالي، وتحفيز حركة الاستثمار في هذا القطاع، مما يسهم في خلق المزيد من فرص العمل، والحد من نسب البطالة في الاقتصاد الفلسطيني.

نص القرار على أن المنتجات والخدمات الوطنية الفلسطينية تمنح الأفضلية في العطاءات والمشتريات الحكومية الفلسطينية في الحالات التالية: "أ. تعطى المنتجات الوطنية المطابقة للمواصفات والمقاييس والتعليمات الفنية الإلزامية أفضلية في الأسعار على مثيلاتها من المنتجات الأجنبية بنسبة تصل إلى 15%". كما نص القرار على أنه "يجوز للدوائر الحكومية تلبية باقي احتياجاتها من المنتجات الأجنبية في حال عدم كفاية المنتجات الوطنية لكمية المشتريات والعطاءات المطلوبة، ولا يجوز شراء أكثر من باقي الاحتياجات المطلوبة تحت أي ظرف". كما بين القرار أنه "إذا كانت المنتجات الأجنبية معفاة من الرسوم الجمركية أو غيرها من الإعفاءات، تضاف قيمة هذه الرسوم لسعر المشتريات عند دراسة كراسة العروض لغايات المنافسة ومنح الأولوية للمنتجات الوطنية" وكما يشترط في المنتجات الوطنية والمنتجات الأجنبية أن تكون هذه المنتجات مطابقة للتعليمات الفنية الإلزامية والمواصفات والمقاييس الفلسطينية إن وجدت، وللمواصفات العالمية". كما منح قرار مجلس الوزراء الأفضلية للخبراء والمستشارين المحليين على غيرهم من الخبراء الأجانب عند تساوي المؤهلات والقدرات. وفي النهاية،

لا يجوز النص في وثائق العطاء على تحديد نوع معين من المنتجات، أو الإشارة إلى علامات تجارية، أو مواصفات لا توجد إلا لدى جهة معينة بقصد إحالة العطاء عليها".

كما نصت المادة (3) على مجموعة من الشروط الواجب على المؤسسات والدوائر الحكومية الالتزام بها في العقود والمشتريات الحكومية ومن أهم هذه الشروط أنه "يجب على الدوائر الحكومية مراعاة شروط السعر والجودة والتسليم، وضرورة التزام هذه الدوائر بتوفير كافة احتياجاتها من العطاءات أو المشتريات من المنتجات الوطنية، بما في ذلك جميع المنتجات الاستخراجية والزراعية والحيوانية والصناعية والخدماتية، سواء أكانت في صورتها الأولية أو في أي مرحلة من مراحل التجهيز أو التصنيع".

كما نص القرار أنه ومن باب تشجيع الاستثمار المحلي الفلسطيني، ومنح الأولوية والأفضلية للمنتجات المحلية في عملية الشراء ضرورة التزام هذه المؤسسات والدوائر الحكومية بتضمن العقود نص صريح وواضح عند إعداد الشروط العامة والخاصة بالعقود والعطاءات والمناقصات سواء التي تتعلق بالتوريد، أو الأشغال العامة، أو عقود الصيانة والتشغيل أو غير ذلك من عقود أنه "يلزم المورد أو المقاول أو المتعهد بتوريد ما يحتاجونه من مواد أو أدوات من المنتجات الوطنية".

كما منح القرار الخبراء والمستشارين المحليين الأولوية في التعاقد عند إبرام دوائر الحكومة أو السلطة الوطنية الفلسطينية أية عقود مع خبراء ومستشارين، وضرورة التزام المؤسسات الحكومية عند التعاقد مع أية خبراء ومستشارين بغية تنفيذ أعمال التصاميم، ووضع المواصفات والشروط العامة والخاصة لمشروعاتها "النص بشكل واضح في نماذج العقود ومواصفات العمل المطلوبة بالالتزام بأحكام هذا النظام من حيث منح الأفضلية للمنتجات الوطنية المتوفرة التي تفي بالغرض، وبطلان أي إجراء إذا

لم يكن المنتج الوطني المتوفر له الأولوية، وأن يلتزم الاستشاري أو الجهة الفنية من الدائرة الحكومية عند وضع المواصفات أن تكون متوافقة مع المواصفات والمقاييس الفلسطينية".

ونصت المادة (6) من القرار أنه "يجب أن يتضمن العقد الذي تبرمه أي دائرة حكومية مع مقاول أجنبي يتولى تنفيذ المشروعات الحكومية، سواءً كان مقاولاً مباشراً أو من الباطن ما يلي:

1. النص بشكل واضح في نماذج وشروط العقد على أنه لا يجوز لأي مقاول أجنبي يتولى تنفيذ المشروعات الحكومية سواءً كان مقاولاً مباشراً أو من الباطن إنشاء أي وحدة إنتاجية لتأمين المستلزمات الإنشائية للمشروع، ويُلزم بشراء جميع المستلزمات من المنتجات الوطنية إن وجدت.

2. للدائرة الحكومية المتعاقدة فسخ العقد إذا أخل المقاول بأي شرط من شروط العقد وأحكام هذا النظام."

نرى من المادة السابقة، حرص مجلس الوزراء الفلسطيني على أن تكون المستلزمات لتنفيذ المشروعات التي يقوم بها المقاول أو المتعهد الأجنبي من المنتج المحلي الفلسطيني في حال توافر المنتجات المحلية المطلوبة، وقد منح القانون الحق للمؤسسة الحكومية الغاء وفسخ العقد مع المقاول أو المتعهد الأجنبي في حال تبين أن ذلك المقاول لا يلتزم بشراء المنتجات المحلية الفلسطينية، ويمنحها الأولوية في الشراء التزاماً بهذا القرار.

كما نظم القرار العقوبات التي تترتب على المقاول أو المتعهد في حال تلاعبه بالفواتير، وبيانات المصدر بغية تزوير منشأ المنتجات المستخدمة لتنفيذ العقود والتعهدات، أو قيام ذلك المقاول بتقديم بيانات غير صحيحة، أو قام ذلك المتعهد أو المقاول بوضع علامات لمنتجات تظهر أن المنتجات

المستخدمة هي منتج فلسطيني على خلاف حقيقة الأمر حيث يحق للجهات الحكومية في هذه الحالة اتخاذ الإجراءات القانونية تنفيذاً لهذا القرار، ومصادرة قيمة التأمين حسب الإجراءات القانونية.

كما كلف القانون وزارة الاقتصاد الوطني بمجموعة من المهام والواجبات والتي تتمثل في "إصدار قائمة بالمصانع الوطنية بصفة شهرية أو كلما اقتضت الحاجة، وتزويد المنتجين بشهادات للمنتجات الوطنية، وإعداد قوائم بهذه المنتجات وكمياتها وتعديلها، والتأكد من جودتها".

وعليه، فإن على أي مقاول أو مشارك في العطاءات والمناقصات الحكومية أن يذكر صراحة في كراسة العطاء التي ينوي التقدم لها مصدر المنتج الذي سوف يتقدم له فيما إذا كان منتجاً وطنياً أو منتجاً أجنبياً. وكما عليه أن يشير إلى ذلك في جدول أسعار المنتجات، ويجب عليه ارفاق شهادة منتج وطني تكون صادرة عن وزارة الاقتصاد الفلسطيني، تثبت أن هذا المنتج حاصل على شهادة منتج وطني. ويجب التنويه هنا إلى أن على جميع المنتجين أو المصانع التقدم بدراسة إلى وزارة الاقتصاد الوطني تفيد أن القيمة المضافة التي يتم دفعها تتجاوز نسبتها 25% من إجمالي التكاليف للمنتج النهائي. فعلى سبيل المثال، وعند التقدم للحصول على شهادة منتج وطني لزيت الذرة الذي يتم تعبئته في شركة الشرق الأدنى بمحافظة نابلس، حيث يقوم مدير الشركة أو الشخص المسؤول بتعبئة نموذج مخصص في وزارة الاقتصاد والذي يحتوي على جميع بنود التكاليف، ويجب أن تكون نسبة التكاليف المحلية أو القيمة المضافة للمنتج تتجاوز 25% من قيمة إجمالي التكاليف الكلية.

الفرع الثاني: موقف التشريعات الوطنية من منح أفضلية للمنتج الوطني

أولاً: الأفضلية للمنتج الوطني في ضوء التشريع الإسرائيلي

تم الاعتراف بتفضيل المنتجات الوطنية والتي يتم إنتاجها في إسرائيل من خلال الحكم الصادر عن المحكمة العليا في سنة 1984 في قضية ما يُعرف (Invest Inbacct Ltd). فقد تم الحصول على قرار من المحكمة العليا باعتبار أن المنتجات التي يتم إنتاجها في داخل حدود الدولة يجب معاملتها بشكل تفضيلي وتمييزها عن المنتجات المستوردة من خارج إسرائيل. وفي عام 1992، تم إصدار قانون المناقصات الإلزامية في إسرائيل رقم (3 أ)، الذي كان هدفه منح أفضلية سعرية للمنتجات التي يتم إنتاجها داخل الدولة أو ما يعرف بالمناطق ذات الأولوية الوطنية (وهو ما يقصد به المناطق المحاذية لنقاط التماس مثل منطقة سديروت والواقعة بمحاذاة قطاع غزة).

يتم تفضيل المنتجات المنتجة داخل إسرائيل من خلال ثلاث آليات على النحو الآتي:

1. منح أفضلية سعرية، حيث يتم منح أفضلية سعرية للمنتجات المصنعة في إسرائيل بنسبة 15% في المناقصات الحكومية على البضائع المستوردة. هذا بالنسبة للمنتجات التي يتم إنتاجها داخل إسرائيل. ويتم إعطاء أفضلية للمنتجات التي يتم إنتاجها في المناطق ذات الأولوية الوطنية نسبة أفضلية سعرية 25% عن البضائع المستوردة في الخارج وذلك بغية تشجيع المستثمرين على إنشاء مصانع في المناطق الحدودية لقطاع غزة، وتثبيت هذه المصانع في المناطق الحدودية. وهناك أفضلية سعرية للشركات الحكومية، أو الأقسام الفرعية الحكومية التي تقوم بتصدير 30% من إنتاجها إلى خارج إسرائيل، حيث يتم إعطاؤها أفضلية سعرية بنسبة 10% فقط في العطاءات الحكومية. وفي بعض المناقصات الحكومية حسب اللوائح الحكومية رقم 3 ألف دال المتعلقة بشراء المنسوجات الإسرائيلية (المصنعة داخل حدود دولة

إسرائيل)، وتكون مصنعة لصالح وزارة الأمن العام والشرطة الإسرائيلية ومصالحة السجون حيث يتم اعطائهم أفضلية سعرية بنسبة 50% للبضائع المصنعة داخل إسرائيل على البضائع التي يتم تصنيعها خارج البلاد.

2. منح الأفضلية من خلال تقييد المناقصة، أي أنه يتم تفضيل منتجات البلاد في شراء المنسوجات لمؤسسة الدفاع. بمعنى، أنه يتم تقييد الشركات التي تقوم بالتقدم لعطاء المنسوجات لقوات جيش الاحتلال أن عليهم التقدم بمنتجات مصنوعة داخل إسرائيل فقط. وعليه، يمنع عليهم المشاركة في بنود مصنوعة خارج دولة الاحتلال، أي منع شراء منتجات مستوردة في مثل هذه العطاءات.

3. تتم من خلال تقسيم المناقصة، أي أنه يتم تحديد مشاركة المنتجات الأجنبية في المناقصة بنسبة 50% من حجم المشاركة أو المواد وإعطاء المتبقي للمنتجات الحكومية. ويكون هذا التفضيل مختص في العطاءات الكبيرة، وتجدر الإشارة إلى أنه يوجد طريقة أخرى لتعزيز إنتاج دولة الاحتلال وهي فرض الالتزام "بالتعاون الصناعي" والذي يعني الالتزام بالدخول في استثمارات متبادلة من جانب طرف أجنبي كشرط مسبق لتقديم العطاءات في المناقصات الحكومية.

شراء منسوجات لمؤسسة الدفاع، وزارة الأمن العام، الشرطة الإسرائيلية ومصالحة السجون (أمر

مؤقت) 2011-5771

1. السعر الذي أبرمت به مؤسسة الدفاع مؤخراً اتفاقاً مع مورد للبضائع المصنوعة في إسرائيل كما هو محدد في البند 1، بعد تحديثه.

2. سعر السوق في إسرائيل للبضائع المصنوعة في إسرائيل كما هو محدد في اللائحة 1.

3. حساب تكلفة البضائع المصنوعة في إسرائيل كما هو محدد في البند 1.

أ. "البضائع المصنوعة في إسرائيل" - السلع المصنعة في إسرائيل أو في المنطقة من قبل مقدم عطاء مواطن إسرائيلي أو مقيم دائم في إسرائيل، أو شركة مسجلة في إسرائيل، ومعظم موظفيها مواطنون إسرائيليون أو مقيمون دائمون في إسرائيل، شريطة أن يشكل سعر المكون الإسرائيلي فيها أكثر من خمسين في المائة من سعر العرض.

ب. "المنسوجات" - الملابس ومنتجات الملابس أو الخيام أو التاربولين أو البطانيات أو المنتجات القطنية أو الحرير المنسوج أو الخياطة أو منتجات الأقمشة الاصطناعية أو منتجات الصوف أو قماش القماش أو منتج للمعدات الشخصية يحتوي على ألياف أو خيوط أو أقمشة طبيعية أو اصطناعية.

يخضع شراء المنسوجات لمؤسسة الدفاع ووزارة الأمن العام لهذه اللائحة، طالما أنه لا يتعارض مع التزامات دولة إسرائيل في الاتفاقيات الدولية.

يعرف العميل على أنه مؤسسة الدفاع الذي سوف يدرج في وثائق المناقصة. وفي مناقصة عامة، أيضاً في إعلان في الصحافة وعلى الإنترنت، شرطاً يسمح بموجبه بالمشاركة في مناقصة شراء المنسوجات فقط لمقدم العطاء للبضائع المصنوعة في إسرائيل.

يتصرف المدعو وهو وزارة الأمن العام والشرطة الإسرائيلية ومصلحة السجون وفقاً للأحكام التالية:

1. تدرج في وثائق المناقصة وفي مناقصة عامة أيضاً، وفي إعلان في الصحافة وعلى شبكة

الإنترنت، شرطاً تعطي بموجبه الأفضلية في إطار المعيار المرجعي للسعر، لعروض شراء

المنسوجات الإسرائيلية الصنع التي لا يتجاوز سعرها سعر عروض شراء المنسوجات المستوردة مع إضافة 50٪، على النحو المحدد في الفقرتين (2) و (3).

2. إذا كان من المقرر الفوز بالعطاء، وفقاً للمعايير المنصوص عليها في ذلك العطاء، دون تفضيل

مورد أجنبي، يجب على العميل إعادة النظر في عطاءات البضائع المقدمة في إسرائيل بطريقة

تأخذ بعين الاعتبار بعد طرح سعر الأفضلية المنصوص عليه في الفقرة (1) من سعر العرض،

على النحو التالي: سعر العرض للبضائع المصنوعة في إسرائيل مقسوماً على 1.5.

3. إذا حصل عطاء المورد الأجنبي على أعلى نتيجة مرجحة بعد وزنه على النحو المذكور أعلاه،

يتم اختيار ذلك المورد كفائز في العطاء؛ إذا حصل عرض بضائع مقدم في إسرائيل على نتيجة

مرجحة مطابقة أو أعلى من تلك الخاصة بالمورد الأجنبي، اختيار نفس العرض كفائز في

المناقصة؛ لأغراض هذه الفقرة، "أعلى نتيجة مرجحة" -احتلت النتيجة المرتبة الأولى وفقاً للمعايير

المنصوص عليها في المناقصة.

4. في وثائق المناقصة، سيطلب من مقدم العطاء كشرط للحصول على الأفضلية بموجب هذه

اللائحة، أن يرفق بعرضه إعلاناً نيابة عنه، يفيد بأن عرضه يتعلق بسلع قدمت في إسرائيل

واستوفت فيها شروط هذه اللائحة، فضلاً عن تأكيد من محاسب بشأن سعر المكون الإسرائيلي

في سعر العرض.

5. لا تسري هذه اللائحة في الحالات الآتية:

أ. معاملة معينة يعتبرها المدير العام لوزارة الدفاع أو المفتش العام للشرطة أو مفوض السجون، حسب الحالة، ممنوعة من تطبيق هذه اللائحة لأسباب تتعلق بأمن الدولة أو السلامة العامة أو وجود حالة طوارئ.

ب. عملية شراء أثناء حالة طوارئ، عندما يكون الشراء مرتبطاً بوجود حالة الطوارئ.

ج. صفقة من مؤسسة الدفاع لشراء الملابس الداخلية، قميص جيرسي، ملابس رياضية (السراويل، قميص أو قبعة)، الجوارب، سترة نحاسية، قبعة، قماش داكرون أو نسيج نايكوي، حقائب للمجندين تصل إلى حجم 25 لترا، حقيبة للوازم الاستحمام.

د. صفقة من وزارة الأمن العام أو الشرطة الإسرائيلية أو مصلحة السجون لشراء معدات شخصية ورياضية يشتريها ضابط الشرطة أو حارس السجن، قطعة قماش باستثناء قطعة قماش تتكون من قطن 100٪، معدات لسائق دراجة نارية، معدات لتفريق المظاهرات أو أعمال الشغب، سترة "أولان"، سياج حراري للمناخات الباردة أو الحارة، معدات للكلب، معدات تشغيلية، سترة لصابر أو حارس.

هـ. مشاركة من قبل مؤسسة الدفاع تجاوزت فيها جميع عروض البضائع المقدمة في إسرائيل بأكثر من خمسة وعشرين في المائة من تقدير مبلغ الصفقة.

و. في صفقة للمؤسسة الدفاعية ولا يوجد سوى مورد واحد في إسرائيل يلبي متطلبات العميل فيما يتعلق بها وهو مورد للبضائع المصنوعة في إسرائيل التي تلبي متطلبات هذه اللائحة، والتي يتجاوز عرضها بأكثر من 25٪ تقدير مبلغ المعاملة.

ز. في معاملة وزارة الأمن العام أو الشرطة الإسرائيلية أو مصلحة السجون الإسرائيلية، لا يوجد سوى مورد واحد في إسرائيل يلبي متطلبات العميل فيما يتعلق به، وهو مورد للبضائع المصنوعة في إسرائيل التي تلبي متطلبات هذه اللائحة، بعد فحص وجود الموردين كما هو مذكور في هذه اللائحة.

تقسيم العطاء

(أ) في مناقصة شراء بضائع تتجاوز فيها قيمة العقد 30 مليون شيكل ويمكن تقسيمها، ستتضمن وثائق المناقصة بنداً يسمح للعميل بتخفيض نطاق العقد مع مورد أجنبي إلى 50% دون تغيير في السعر.

(ب) يتخذ القرار بشأن الفائز بهذا العطاء وفقاً لأحكام المادة 3؛ إذا كان من المفترض أن يفوز مورد أجنبي بمناقصة، فسيعطي العميل الأفضلية لمقدم عرض السلع الإسرائيلي الصنع الأرخص ضمن معيار السعر، لإبرام عقد معه بشأن 50% من حجم المناقصة، بسعر عرض المورد الأجنبي.

(ج) إذا وافق مقدم السلع المصنوعة في إسرائيل على الدخول في اتفاق مع سعر العرض للمورد الأجنبي على النحو المذكور أعلاه، سيتم توقيع اتفاق لتوريد 50% من البضائع مع المورد الأجنبي الذي فاز، واتفاق لتوريد الـ 50% المتبقية مع أرخص منتج للبضائع المصنوعة في إسرائيل؛ إذا رفض مقدم العطاء لأرخص السلع المصنوعة في البلد العرض، توقيع اتفاقية لتوريد جميع السلع الخاضعة للمناقصة مع المورد الأجنبي.

حجز للتطبيق على الشركات المملوكة للدولة

يجوز للحكومة أن تعفي من تطبيق هذه اللوائح، كلياً أو جزئياً، شركة حكومية أو شركة تابعة للحكومة، ويجوز للجنة الوزارية للخصخصة، بالمعنى المقصود في قانون الشركات الحكومية 5735-1975، إعفاء هذه الشركة من تطبيق هذه اللوائح، كلياً أو جزئياً، لأسباب تتعلق بالخصخصة.

استيراد المعدات الأمنية

لا تسري هذه اللوائح على واردات مؤسسة الدفاع الممولة من أموال المساعدات الأجنبية.

نواتج التقطير بالوقود

لا تسري أحكام الفصل (ب) من هذه اللائحة على استيراد نواتج التقطير الوقودية.

ثانياً: أفضلية المنتجات المحلية في ضوء القانون المصري

نظم المشرع المصري منح الأفضلية للمنتج الوطني في قانون تفضيل المنتجات المصرية في العقود الحكومية رقم 5 لسنة 2015، حيث عرف المشرع المصري المنتج المستوفي لنسبة المكون الصناعي المصري على أنه "كل منتج صناعي تزيد نسبة المكون المصري فيه على (40%) من سعر المنتج، وتحتسب نسبة المكون المصري بخصم قيمة المكونات المستوردة من سعر المنتج".

نص المشرع المصري في مادة (2) على أن أحكام هذا القانون تسري على كلاً من "عقود الشراء وعقود المشروعات التي تبرمها وحدات الجهاز الإداري للدولة من وزارات ومصالح وأجهزة لها موازنات خاصة وعلى وحدات الإدارة المحلية، وعلى الهيئات العامة خدمية كانت أو اقتصادية".

كما بين المشرع على أن أحكام هذا القانون تسري على "الشركات المملوكة بالكامل للدولة أو لأحد الأشخاص الاعتبارية العامة، وشركات القطاع العام، وشركات قطاع الأعمال العام، والشركات التي يكون للدولة أو أي من الشركات المشار إليها حصة حاکمة فيها".

وقد استثنى المشرع من هذا القانون كلاً من "التعاقدات التي تبرمها وزارات الدفاع والإنتاج الحربي والداخلية وهيئات المخابرات العامة، والتعاقدات التي تبرمها الوزارات أو الهيئات أو الجهات الأخرى والتي تقتضي اعتبارات الأمن القومي سريتها في الحالات التي يصدر بها قرار من رئيس مجلس الوزراء، وعقود المشاركة مع القطاع الخاص، وعقود الاستشارات الخاصة المتعلقة بها والتي تبرمها الجهات الإدارية لتنفيذ مشروعات البنية الأساسية، والخدمات والمرافق العامة".

وبالتالي، فإن المشرع المصري قد عمل على توفير أفضلية للمنتجات المحلية الصناعية التي تزيد نسبة المكون المصري بها على (40%) من سعر المنتج، وتحتسب نسبة المكون الصناعي المصري بخصم قيمة المكونات المستوردة من سعر المنتج. وأطلق القانون على هذه المنتجات مسمى "المنتجات المستوفية لنسبة المكون الصناعي المصري" (المادة 1 من القانون).

ونصت المادة (3) من القانون أنه "يجوز لرئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح من الوزير المعني بشئون الصناعة تخفيض أو رفع نسبة (40%) مكون صناعي مصري مطابق للمواصفات بما لا يجاوز (10%)".

ونصت المادة (5) من القانون على أنه "يجوز رفع نسبة المكون الصناعي المصري بما لا يجاوز (10%)، لتصبح (50%) من القيمة التقديرية للمشروع على الأكثر، وذلك فقط إذا كانت هناك طاقات إنتاجية منه تغطي احتياجات المشروع خلال البرنامج الزمني للتنفيذ، أو إذا كانت قيمة المنتج الصناعي

الذي له مثل مصري يجاوز (70%) من القيمة التقديرية للمشروع؛ كما يجوز تخفيض نسبة المكون الصناعي المصري بما لا يجاوز (10%)، لتصبح (30%) من القيمة التقديرية للمشروع على الأقل، في حالة عدم وجود طاقات إنتاجية كافية تغطي احتياجات المشروع وكذلك إذا كانت قيمة المنتج الصناعي في المشروع لا تتجاوز نسبة (60%) من قيمته التقديرية". كما نص المشرع في المادة (9) من القانون على "إنشاء لجنة بمجلس الوزراء وتهدف اللجنة لضمان إتاحة المزايا التنافسية والتفضيلية للمنتجات المستوفية لنسبة المكون الصناعي المصري المطابقة للمواصفات".

ثالثاً: أفضلية المنتجات المحلية في ضوء القانون القطري

نظم المشرع القطري في قانون رقم (2) سنة 2019 بشأن دعم تنافسية المنتجات الوطنية ومكافحة الممارسات الضارة في التجارة الدولية، وذلك عندما عرف في المادة (1) منه المنتجات الوطنية على أنها "مجموع ما ينتج في الدولة للمنتجات المشابهة، أو التي تشكل نسبة كبيرة من إجمالي الناتج الوطني من هذه المنتجات في تحقيقات مكافحة الإغراق والدعم المخصص".

هدف المشرع القطري من خلال هذا القانون لحماية المصلحة العامة والعمل على تنمية وتعزيز الجانب الاقتصادي في الدولة، والحد من إغراق السوق القطري بالمنتجات المستوردة من الخارج. وقد منح المشرع القطري المنتجات الوطنية بأفضلية في الأسعار قياساً مع المنتجات الأجنبية، حيث منح أفضلية سعرية للمنتج المحلي في الصفقات العامة بواقع 10% من القيمة السعرية، ونسبة 50% من القيمة السعرية قياساً مع المنتجات ذات المنشأ الوطني أي "منتجات دول الخليج".

كما حرص المشرع القطري على تلبية احتياجات المنظمات والأجهزة الحكومية القطرية من المشتريات، حيث نرى أن المشرع قد اعتمد على المنتج الوطني بالدرجة الأولى، وإن لم يتوفر المنتج الوطني

فالمنتج ذو النشأة الوطنية، وإن لم يتوفر المنتج ذو المنشأ الوطني، فإنه يتم شراء المنتجات الأجنبية. ولكن لم يهمل المشرع شروط السعر والجودة والتسليم، على الرغم من أنه ألزم الأجهزة الحكومية بانتهاج التدرج الوارد شريطة ألا يكون ذلك على حساب السعر والجودة والالتزام بالتسليم. وقد بين المشرع أنه في حال توفر المنتج الأجنبي بسعر أفضل، وجودة أفضل، وسرعة أكبر في التسليم من المنتج المحلي، فإنه يمنح المنتج الأجنبي الأولوية في الشراء.

رابعاً: منح الأفضلية للمنتجات المحلية في ضوء التشريع الكويتي

عرف المشرع الكويتي في القانون رقم 49 لسنة 2016 والمعدل بالقانون رقم 74 لسنة 2019 بشأن المناقصات العامة المنتج المحلي بأنه "كل منتج يتم إنتاجه في دولة الكويت". وقد ميز المشرع بين المنتج المحلي والمنتج الوطني حين عرف المنتج الوطني على أنه "كل منتج ذو منشأ وطني وفقاً لأحكام المادة الثالثة من القانون رقم 85 لسنة 1982 بالموافقة على الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لمجلس التعاون رقم 5 لسنة 2003 والقانون رقم 18 لسنة 1995، حيث يعرف المنتج الوطني على أنه المنتج الذي لا تقل القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في دول مجلس التعاون الخليجي عن 40% من قيمتها اللانهائية عند إتمام عملية الإنتاج، كما يجب ألا تقل نسبة ملكية مواطني الدول الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي عن 51%.

كما بينت المادة (62) من قانون المناقصات العامة أفضلية المنتج المحلي، حيث نصت على أنه "مع مراعاة الاتفاقيات الدولية والإقليمية المبرمة مع دولة الكويت وتطبيق المعاملة بالمثل تعطى الأولوية في مشتريات الجهات العامة على النحو الآتي: على المجلس أو الجهة صاحبة الشأن في مناقصات التوريد أو ما في حكمها الترسية على عرض المنتج المحلي متى كان مطابقاً للمواصفات والشروط

وكانت الأسعار المقدم بها لا تزيد على أقل الأسعار التي قدمت عن منتجات مماثلة مستوردة بنسبة 20%".

خامساً: منح الأفضلية للمنتجات المحلية في ضوء التشريع التركي

يمنح تشريع المشتريات العامة في تركيا أفضلية سعرية للمنتجات المحلية بنسبة 15% للموردين المحليين عند المشاركة في المناقصات بالإضافة إلى مخصصات للسلع والموردين الأتراك. وشجع تعميم صادر عن رئيس الوزراء في ديسمبر/كانون الأول 2008 سلطات التعاقد التركية على تطبيق هذه الأحكام بشكل أكثر صرامة. فقد تم استخدام هذا الإجراء في إجمالي 1,285 مناقصة عام 2008، ويشكل هذا حوالي 10% من إجمالي العطاءات و14.8% من العطاءات المفتوحة للعطاءات الأجنبية (12.6% و20.17%) على التوالي في عامي 2007 و2008، وكان حوالي 68.2% من جميع المناقصات مفتوحة أمام العروض الأجنبية. وبعد صدور المرسوم المذكور أعلاه، لوحظ زيادة كبيرة في الربع الأول من عام 2009 في استخدام الميزة السعرية البالغة 15%. وقد تم استخدام هذا الإجراء في 336 مناقصة بحجم مليار يورو، في حين بلغت الأرقام 47 مليون يورو و188 مليون يورو على التوالي في نفس الربع من عام 2008.

سادساً: منح الأفضلية للمنتجات المحلية في ضوء التشريع الغاني

أصدر مجلس المشتريات العامة في غانا مجموعة من الإرشادات لتحديد هوامش تفضيل المنتج المحلي الغاني في العطاءات والمناقصات الحكومية، وذلك وفقاً للمادة 60(3) من قانون المشتريات العامة لسنة 2006 (قانون 663)، حين تم إصدار مجموعة من المبادئ التوجيهية لتحديد هوامش معينة لمنح الأفضلية السعرية للمنتج المحلي في غانا، وذلك للمقاولين المحليين وموردي السلع والخدمات

والأشغال العامة. وكان الهدف من هذه المبادئ مساعدة المنتجين المحليين على تحقيق ميزة تنافسية حقيقية وزيادة عدد الشركات والمنشآت التي تستفيد من العطاءات والمقاولات الحكومية.

وقد تم اقتراح النسب التالية لمنح الأفضلية للمنتج الوطني في غانا:

1. البضائع: سيتم السماح بهوامش التفضيل بموجب المناقصات التنافسية الوطنية وكذلك المناقصات التنافسية الدولية. ويتم تحديد أهلية الأفضلية للسلع حسب مصادر السلع المحلية، وليس حسب جنسية مقدم العطاء، فجنسية مقدم العطاء أو المورد ليست ذات صلة، الأمر الذي يوضح أن الأفضلية تعطى للسلع وليس لمقدم العطاء. هذا يجب استيفاء الشروط التالية للتأهل بموجب البضائع المحلية:

يتم منح أفضلية سعرية للمنتج الوطني بنسبة 15% من سعر تسليم المصنع للمنتج في حال كانت العمالة المحلية والمواد الخام والمكونات من داخل غانا.

يتم منح نسبة أفضلية سعرية للمنتج المحلي بنسبة 10% في حال كانت أغلبية المواد الخام والأجزاء الداخلة في صناعة المنتج محلية المنشأة والعمالة المحلية ومطلوب مواد وأجزاء إضافية من منشأة محلي الأصل لصناعة السلع الداخلة في العطاء.

2. الأعمال: لمنح أفضلية سعرية بنسبة 15% للأعمال المحلية، فإنه يتوجب أن يكون المقاول أو المتعهد من المقاولين المسجلين محلياً في غانا، وأن يكون مسجلاً بناء على قوانين التسجيل في غانا، وأن تكون أغلبية الأسهم في شركة المقاول من المواطنين في غانا، وألا يتم التعاقد من الباطن مع مقاولين أجانب من خارج غانا بنسبة تزيد عن 50%.

3. **المشاريع المشتركة ما بين المقاول الأجنبي والمقاول الغاني:** يتم منح أفضلية سعرية لمثل هذه المشروعات في حال كان الشريك المحلي غير مؤهل لتنفيذ العطاء لأسباب فنية أو فنية دون وجود شريك أجنبي له، وأن تكون حصة المقاول الأجنبي لا تقل عن 30% من الأرباح بحسب اتفاقية المشروع المشترك.

4. **التعاقد من الباطن:** يمكن منح أفضلية سعرية للشركات الأجنبية في حال تعاملها بالتعاقد من الباطن، وذلك من خلال منح نسبة 10% إذا تم التعاقد الشركة الأجنبية بالباطن مع مقاول محلي من الفئة (أ). ويتم منح أفضلية سعرية بنسبة 7.5% في حال كان المقاول المحلي من المصنفين من الفئة (ب) و(ج).

5. **الخدمات:** بغية العمل على تشجيع المنشآت التقنية والمهنية الغانية للمساهمة في التقدم الاقتصادي في غانا، يجب السماح بالحافز التالي ضمن النتائج الفنية عند تقييم عطاءات الحصول على الخدمات. سيتم منح نقاط ما بين 10-15 نقطة خلال تقييم المقاولين والمتعاقدين لدخول العطاءات الحكومية، حيث ستخصص (10) علامات للمتقدم للعطاء في حال عن 40% من الموظفين الرئيسيين من غانا بغض النظر عن جنسية المقاول أو المقدم للعطاء سواء من غانا أو من دولة اجنبية.

تتبع أهمية مراجعة تجارب الدول الأخرى في مجال منح المزايا التفضيلية للمنتج الوطني، للاستفادة منها في مقارنة التجربة الفلسطينية بتجارب الدول الأخرى. ومن ثم تحديد أوجه التشابه والاختلاف بين تلك التجارب والواقع العملي في فلسطين، وكذلك الاستفادة من تلك التجارب بتقديم مجموعة من الاقتراحات والتوصيات لحماية المنتج الفلسطيني، ومنحه ميزة تنافسية أفضل.

جدول (1): نسب الأفضلية السعرية للمنتج المحلي في المجتمعات المختلفة

المكون الصناعي	نسبة الأفضلية السعرية	الدولة	
40%	<ul style="list-style-type: none"> • 15% في المناقصات الحكومية على البضائع المستوردة. • 25% في المناطق ذات الأولوية الوطنية كالمناطق الحدودية لقطاع غزة. • 10% للشركات الحكومية، أو الأقسام الفرعية الحكومية التي تقوم بتصدير 30% من إنتاجها إلى خارج إسرائيل. • 50% للمنسوجات الإسرائيلية (المصنعة داخل حدود دولة إسرائيل)، وتكون مصنعة لصالح وزارة الأمن العام والشرطة الإسرائيلية ومصلحة السجون. 	اسرائيل	-1
كل منتج صناعي تزيد نسبة المكون المصري فيه على (40%) من سعر المنتج، وتحتسب نسبة المكون المصري بخصم قيمة المكونات المستوردة من سعر المنتج ونصت المادة (3) من القانون أنه "يجوز لرئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح من الوزير المعني بشئون	قانون تفضيل المنتجات المصرية في العقود الحكومية رقم 5 لسنة 2015 حيث تم اعطاء افضيلية سعرية بنسبة 15%	مصر	-2

<p>الصناعة تخفيض أو رفع نسبة (40%) مكون صناعي المصري مطابق للمواصفات بما لا يجاوز (10%)".</p>			
<p>ونسبة 50% من القيمة السعرية قياساً مع المنتجات ذات المنشأ الوطني أي "منتجات دول الخليج". كما حرص المشرع القطري على تلبية احتياجات المنظمات والأجهزة الحكومية القطرية من المشتريات، حيث نرى أن المشرع قد اعتمد على المنتج الوطني بالدرجة الأولى، وإن لم يتوفر المنتج الوطني فالمنتج ذو النشأة الوطنية،</p>	<p>حيث منح أفضلية سعرية للمنتج المحلي في الصفقات العامة بواقع 10% من القيمة السعرية، 10%</p>	<p>قطر</p>	<p>-3</p>
<p>لا تقل القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في دول مجلس التعاون الخليجي عن 40% من قيمتها اللانهائية عند إتمام عملية الإنتاج، كما يجب ألا تقل نسبة ملكية مواطني الدول الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي عن 51%.</p>	<p>كما بينت المادة (62) من قانون المناقصات العامة أفضلية المنتج المحلي، حيث نصت على أنه "مع مراعاة الاتفاقيات الدولية والإقليمية المبرمة مع دولة الكويت وتطبيق المعاملة بالمثل تعطى الأولوية في مشتريات الجهات</p>	<p>الكويت</p>	<p>-4</p>

	<p>العامة على النحو الآتي: على المجلس أو الجهة صاحبة الشأن في مناقصات التوريد أو ما في حكمها الترسية على عرض المنتج المحلي متى كان مطابقاً للمواصفات والشروط وكانت الأسعار المقدم بها لا تزيد على أقل الأسعار التي قدمت عن منتجات مماثلة مستوردة بنسبة 20%".</p>		
<p>اما بالنسبة الى نسبة المكنون الصناعي في المنتج المحلي التركي كانت نسبته 40% من اجمالي التكاليف اي بمعنى ان تكون نسبة المدخلات المحلية الى اجمالي التكاليف واشترطت الموافقة من وزارة الصناعة التركية</p>	<p>يمنح تشريع المشتريات العامة في تركيا أفضلية سعرية للمنتجات المحلية بنسبة 15% للموردين المحليين عند المشاركة في المناقصات بالإضافة إلى مخصصات للسلع والموردين الأتراك. وشجع تعميم صادر عن رئيس الوزراء في ديسمبر/كانون الأول 2008 سلطات التعاقد التركية على تطبيق هذه الأحكام بشكل أكثر صرامة.</p>	<p>تركيا</p>	<p>-5</p>

-6	غانا	<p>أفضلية سعرية للمنتج الوطني بنسبة 15% من سعر تسليم المصنع للمنتج في حال كانت العمالة المحلية والمواد الخام والمكونات من داخل غانا.</p> <p>10% في حال كانت أغلبية المواد الخام والأجزاء الداخلة في صناعة المنتج محلية المنشأة والعمالة المحلية ومطلوب مواد وأجزاء إضافية من منشأ محلي الأصل لصناعة السلع الداخلة في العطاء.</p> <p>15% للأعمال المحلية حيث يتوجب أن يكون المقاول أو المتعهد من المقاولين المسجلين محلياً في غانا، وأن يكون مسجلاً بناء على قوانين التسجيل في غانا، وأن تكون أغلبية الأسهم في شركة المقاول من المواطنين في غانا، وألا يتم التعاقد من الباطن مع مقاولين أجانب من خارج غانا بنسبة تزيد عن 50%.</p> <p>30% من الأرباح في المشاريع المشتركة ما بين المقاول الأجنبي والمقاول الغاني</p> <p>10% إذا تم تعاقد الشركة الأجنبية بالباطن مع مقاول محلي من الفئة (أ). ويتم منح أفضلية سعرية بنسبة 7.5% في حال كان المقاول المحلي من المصنفين من الفئة (ب) و(ج).</p>
----	------	--

	سيتم منح نقاط ما بين 10-15 نقطة خلال تقييم المقاولين والمتعاقدين لدخول العطاءات الحكومية للخدمات، حيث ستخصص (10) علامات للمتقدم للعطاء في حال عن 40% من الموظفين الرئيسيين من غانا بغض النظر عن جنسية المقاول أو المقدم للعطاء سواء من غانا أو من دولة اجنبية.		
بالنسبة الى نسبة المدخلات فقد نص القرار على ان تكون نسبة المدخلات المحلية 25% من اجمالي التكاليف للمنتج المحلي بحيث يكون منتج وطني واشترط الحصول على شهادة المنتج الوطني من قبل وزارة الاقتصاد الوطني	بعد اقصى يتم اعطاء افضلية سعرية بنسبة 15% عن اسعار المنتجات المستوردة	فلسطين	-7

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على مراجعة مجموعة من القوانين التي تنظم حماية المنتج الوطني

في دول مختلفة

المبحث الثاني: العطاءات المنفذة من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية ومناقشة مقابلات

الدراسة

تمهيد

يتناول هذا المبحث عرضاً لنتائج الدراسة، حيث قام الباحث بتقسيم هذا المبحث إلى مطلبين. تناول المطلب الأول عرضاً وتحليلاً لعدد وقيمة وطبيعة العطاءات المنفذة من قبل مؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية خلال الفترة 2015 ولغاية 2021، وبيان وتحليل عدد وقيمة العطاءات التي حققت الاستفادة من قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013م بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية. أما المطلب الثاني من هذا الفصل، فقد تناول عرضاً وتلخيصاً لما ورد في المقابلات التي أجراها الباحث لتحقيق أهداف الدراسة.

المطلب الأول: تحليل طبيعة وقيمة العطاءات الحكومية والعطاءات التي حصلت على منتج

وطني

يتناول هذا المطلب عرضاً وتحليلاً لعدد وقيمة العطاءات والمناقصات الحكومية خلال الفترة 2015-2021، وكما يتناول تحليلاً للعطاءات التي حصلت على أفضلية منتج وطني في ضوء قانون مجلس الوزراء.

الفرع الأول: قيمة العطاءات والمناقصات الحكومية المنفذة

يتبين من خلال البيانات المدرجة في الجدول (2) أن عدد العطاءات والمزادات المطروحة والملغية خلال الفترة 2015-2021 قد بلغ (1,514) عطاءً ومزاداً، حيث تم إلغاء (82) عطاء منها وبنسبة بلغت (5.4%)، وبذلك يكون عدد صافي العطاءات والمزادات (1,432) عطاءً ومزاداً، وبنسبة بلغت (94.6%). وبلغ عدد العطاءات (1,315) عطاءً، في حين بلغ عدد المزادات (48) مزاداً. ووصل عدد العطاءات التي لها قيمة مالية (948) عطاءً، في حين وصل عدد العطاءات التي ليس لها قيمة مالية في الإحالة (403) عطاءً.

أما من حيث العطاءات التي حصلت على أفضلية المنتج الوطني، فقد بلغ عددها (18) عطاءً من إجمالي العطاءات المنفذة. وبلغت قيمة العطاءات المنفذة (246.8) مليون دولار أمريكي، وقيمة العطاءات بعملة اليورو (3.3) مليون يورو، وبلغت قيمة العطاءات بعملة الشيقل الإسرائيلي (1,722.3) مليون شيقل، وبلغت قيمة المنتج الوطني من العطاءات بالشيقل (25.4) مليون شيقل، وإجمالي قيمة العطاءات بعملة الشيقل (2002) مليون شيقل، وإجمالي قيمة المنتج الوطني (25.4) مليون شيقل، بينما بلغت نسبة المنتج الوطني إجمالي العطاءات (1.27%) وهي نسبة منخفضة جداً تشير إلى عدم استفادة الشركات والمنتج الفلسطيني من نسبة المدخلات المحددة في قانون أفضلية المنتج الوطني الفلسطيني مما يتوجب العمل على مراجعة ودراسة هذه النسبة بصورة أكثر دقة واتخاذ القرارات المناسبة لتوفير الحماية للمنتج الوطني.

جدول (2): ملخص عرض العطاءات من 2015 إلى 2021

ملخص العطاءات حسب موقع مديرية اللوازم العامة	
2015+2016+2017+2018+2019+2020+2021	
1,514	عدد العطاءات والمزادات المطروحة والملغية
82	عدد العطاءات والمزادات الملغية
1,432	صافي عدد العطاءات والمزادات
1,351	عدد العطاءات
48	عدد المزادات
894	عدد العطاءات التي لها قيمة مالية
403	عدد العطاءات التي ليس لها قيمة مالية في الاحالة
18	عدد العطاءات الحاصلة على أفضلية المنتج الوطني
اثنان مليار شيكل تقريبا	إجمالي قيمة العطاءات معادل شيكل
25.4 مليون	إجمالي قيمة المنتج الوطني شيقل
%1.268	نسبة المنتج الوطني إلى إجمالي العطاءات

المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية.

الفرع الثاني: قائمة العطاءات التي حصلت على أفضلية منتج وطني من عام 2015-2021

يبين الجدول (2) قائمة العطاءات التي حصلت على أفضلية منتج وطني خلال الفترة 2015-2021، حيث بلغ عدد هذه العطاءات (18) عطاء، حيث توزعت بواقع عطاء واحد في سنة (2015) وبنسبة (0.45%)، وبلغ عددها في سنة (2016) عطاء واحد وبنسبة بلغت (0.47%)، و(5) عطاءات وبنسبة بلغت (1.73%) في سنة (2017)، و(عطاءين) في سنة (2018) وبنسبة (0.85%)، وستة عطاءات في سنة (2019) وبنسبة (3.87%)، وعطاء واحد في سنة (2020) وبنسبة (0.58%)، وعطاءين في سنة (2021) وبنسبة (0.92%) من عدد العطاءات.

يلاحظ مما سبق، أن نسبة العطاءات التي حصلت على أفضلية المنتج خلال الفترة 2015-2021 كانت منخفضة جداً، حيث كانت أقل من (1%) طوال فترة الدراسة باستثناء عامي 2017 و2019، حيث كانت النسبة (1.73%) و (3.87%) على التوالي. وتعتبر هذه النسب منخفضة جداً، وهذا يؤكد عدم جدوى النسب التي أقرها قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013 بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية. وكما يتبين أن نسبة قيمة تلك العطاءات من إجمالي قيمة العطاءات المنفذة لم تبلغ المستوى المطلوب في أي حال من الأحوال. ويدل هذا على هشاشة هذا القانون وما قام بتحديدته من نسب لمنح الأفضلية للمنتج الوطني مما يؤكد على ضرورة إعادة دراسة هذا القرار بقانون واتخاذ الخطوات التصويبية اللازمة بغية تشجيع المنتج الوطني لما لذلك من دور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية في فلسطين.

كما يتبين أن عدد الشركات التي استقادت من ذلك القرار بقانون لم يتعد (12) شركة، وهي: شركة ليدر للنسيج وشركة سوبرتكس للتجارة والاستثمار، وشركة العبيد الدولية للتجارة العامة م. خ. م،

والشركة المتكاملة، وشركة رويال فروزن فود للتجارة العامة، وشركة مسار العالمية للاستثمار، وشركة جولف هاوس، وشركة لاميكو للتجارة العامة، وشركة الملوك، وشركة جولف اند هورس التجارية الصناعية، وشركة الزلموط، وشركة نيروخ. وقد تبين أن جميع هذه الشركات تدخل في عطاءات تخصص قوات الأمن الفلسطيني ويتم توريد مواد غذائية وتجهيزات عسكرية باستثناء عطاء واحد فقط وهو عطاء توريد الأثاث المكتبي لجامعة الاستقلال.

جدول (3): قائمة العطاءات التي حصلت على أفضلية منتج وطني (2015-2021) (شيقل إسرائيلي)

رقم العطاء	السنة	النوع	اسم العطاء	العملة	قيمة العطاء (مليون شيقل)	الجهة المستفيدة	قيمة المنتج الوطني	اسم الشركة الفائزة بالعطاء
163	2015	عطاء	شراء و توريد تجهيزات عسكرية	شيكل	11.5 مليون	هيئة الامداد والتجهيز	1.536 مليون	ليدر للنسيج وسوبرتكس والعبيد
201	2016	عطاء	شراء وتوريد تجهيزات عسكرية لعام 2017	شيكل	12.95 مليون	هيئة الامداد والتجهيز	2.51 مليون	ليدر وسوبر تكس
2	2017	عطاء	شراء وتوريد	شيكل	819,588	مؤسسات ووزارات	504,613	المتكاملة + رويال فروزن

		دولة فلسطين			الخضار المجمدة			
رويال فروزن	1,766	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	708,371	شيكل	شراء وتوريد الخضار المجمدة	عطاء	2017	81
مسار	282,837	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	10.36 مليون	شيكل	شراء وتوريد التموين الجاف	عطاء	2017	113
سوبر تكس	220,718	وزارة الصحة	858,877	شيكل	شراء ونوريد بياضات واقمشة لمستودعات اللوازم	عطاء	2017	141

المتكاملة + جولف هاوس	3.4 مليون	هيئة الامداد والتجهيز	3.4 مليون	شيكل	شراء وتوريد احذية الاجهزة الامنية	عطاء	2017	217
المتكاملة + رويال فروزن	461,896	وزارة المالية والتخطيط لعدد من وزارات ومؤسسات دولة فلسطين	461,896	شيكل	شراء وتوريد الخضار المجمدة	عطاء	2018	107
المتكاملة + رويال فروزن	90253,3	عدد من وزارات ومؤسسات دولة فلسطين	348,111	شيكل	استكمال شراء وتوريد الخضار المجمدة /	عطاء	2018	158

					النصف الثاني لعام 2018			
المتكاملة + لاميكو	3.07 مليون	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	9.99 مليون	شيكل	شراء وتوريد التموين الجاف	عطاء	2019	4
مسار + المتكاملة	1.61 مليون	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	1.61 مليون	شيكل	شراء وتوريد الخضار المجمدة	عطاء	2019	5
الملوك	1.21 مليون	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	6.5 مليون	شيكل	شراء وتوريد التموين الجاف	استكمال	2019	21
سوبر تكس + جولف اند هورس	1 مليون	هيئة الامداد والتجهيز	1 مليون	شيكل	شراء وتوريد	عطاء	2019	50

					احذية عسكرية			
الزلموط	3377,93	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	399,350	شيكل	شراء وتوريد التموين الجاف	استكمال	2019	68
سوبر تكس + نيروخ	82,800	جامعة الاستقلال	504,800	شيكل	شراء وتوريد لأكاديمية فتح الفكرية	عطاء	2019	139
رويال فروزن	1.31 مليون	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	1.46 مليون	شيكل	شراء وتوريد الخضار المجمدة	عطاء	2020	6
متكاملة + ملوك + مسار	6.27 مليون	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	25.28 مليون	شيكل	شراء وتوريد التموين الجاف	عطاء	2021	8

		(المدنية والعسكرية)						
رويال فروزن + لاميكو	1.24 مليون	مؤسسات وزارات دولة فلسطين	1.38 مليون	شيكل	شراء وتوريد الخضار المجمدة	عطاء	2021	9
	25.388 مليون	إجمالي قيمة العطاءات التي استفادت من قانون أفضلية المنتج الوطني						

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية.

جدول (4): ملخص عرض العطاءات من 2015 - 2021

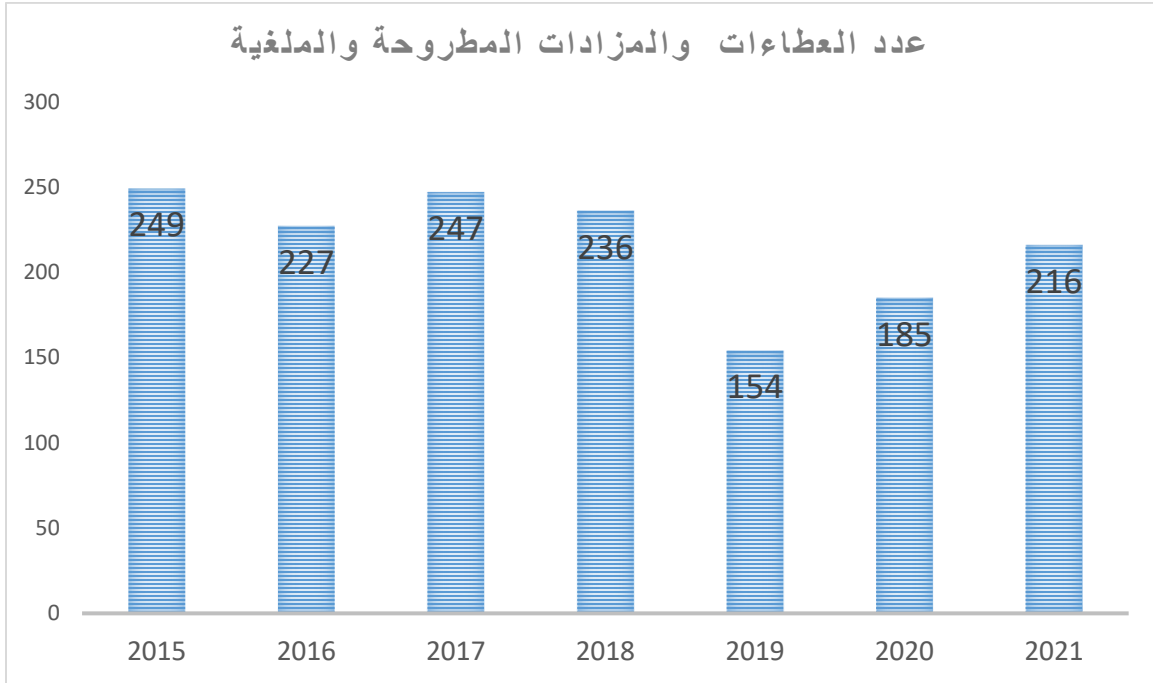
ملخص عرض العطاءات من 2015 إلى 2021												
الوسيط	أدنى قيمة	أعلى قيمة	المتوسط الحسابي	الإجمالي	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	ملخص العطاءات حسب موقع مديرية اللوازم العامة
227	154	249	216.29	1514	216	185	154	236	247	227	249	عدد العطاءات والمزادات المطروحة والملغية
16	1	21	11.71	82	1	5	4	18	21	16	17	عدد العطاءات والمزادات الملغية
215	150	232	204.57	1432	215	180	150	218	226	211	232	صافي عدد العطاءات والمزادات
201	144	217	193.00	1351	212	166	144	213	217	198	201	عدد العطاءات
5	3	14	6.86	48	3	14	6	5	3	13	4	عدد المزادات
136	93	171	135.43	948	112	125	93	156	171	136	155	عدد العطاءات التي لها قيمة مالية
51	41	100	57.57	403	100	41	51	57	46	62	46	عدد العطاءات التي ليس لها قيمة مالية في الاحالة
2	1	6	2.57	18	2	1	6	2	5	1	1	عدد العطاءات الحاصلة على أفضلية المنتج الوطني
243.82	160.15	596.84	286.00	2001.98	596.84	295.34	160.15	243.82	272.05	227.14	206.64	إجمالي قيمة العطاءات معادل شيكل (مليار شيقل)
2.51	0.72	7.52	3.63	25.39	7.52	1.31	7.34	0.72	4.45	2.51	1.54	إجمالي قيمة المنتج الوطني (بالمليون شيقل)
1.11%	0.29%	4.59%	1.44%		1.26%	0.45%	4.59%	0.29%	1.63%	1.11%	0.74%	نسبة المنتج الوطني إلى إجمالي العطاءات

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

أولاً: عدد العطاءات والمزادات المطروحة والملغية

يتبين من خلال تحليل عدد العطاءات والمزادات المطروحة والملغية (الجدول 5) أن عددها قد بلغ خلال الفترة 2015-2021 (1,514) عطاءً ومزاداً، وكان أعلى عدد في سنة 2015 حين بلغ (249) عطاءً، بينما كان أدنى عدد في سنة 2019 وبلغت (216) عطاءً. وعند إمعان النظر في الأرقام، نجد أن عدد العطاءات قد انخفضت من (249) عطاء في سنة 2015 إلى (224) عطاء في سنة 2016، قبل أن تعود للارتفاع إلى (247) عطاء في سنة 2017. ولكنها ما لبثت أن انخفضت في سنة 2018 إلى (236)، ومن ثم شهدت انخفاضاً كبيراً في سنة 2019 حين بلغت (154) عطاءً، ولكنها تحسنت بعض الشيء في سنة 2020 حيث بلغت (185) عطاءً، وبلغت في سنة 2021 (216) عطاءً.

شكل (1): عدد العطاءات المطروحة والملغاة

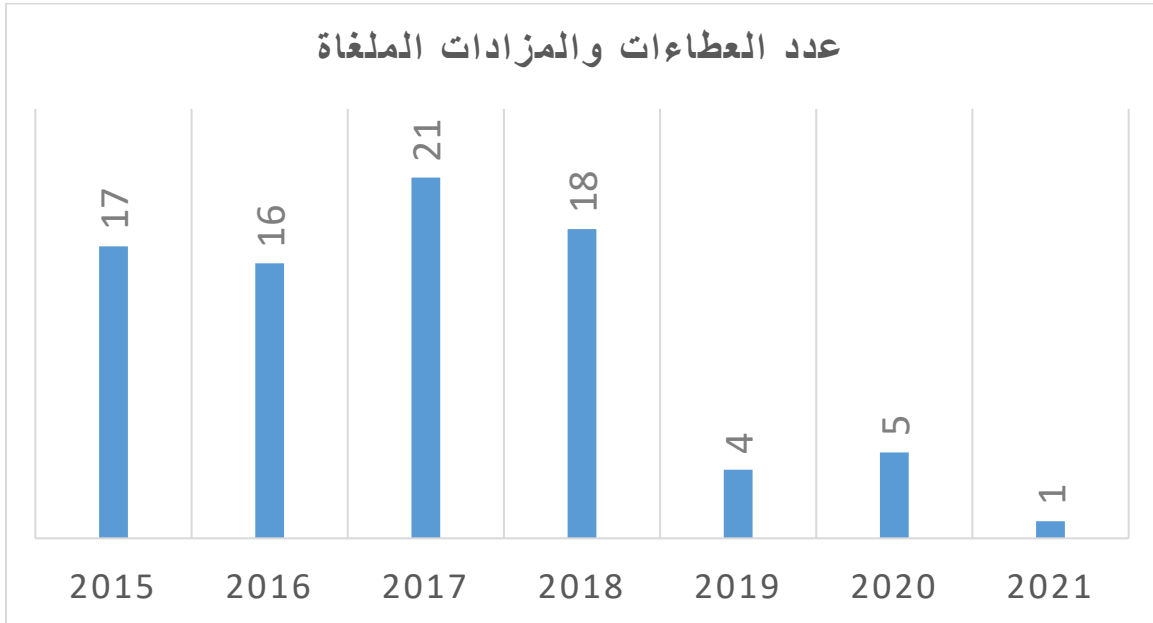


المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

ثانياً: عدد العطاءات الملغاة

بلغ مجموع عدد العطاءات الملغاة خلال فترة الدراسة (82) عطاءً، وكان أعلى عدد منها في سنة 2017 وبلغ (21) عطاءً، وكان أدنى عدد في سنة 2021 حيث بلغ عطاء واحداً مطروحاً وملغاة، وبمتوسط حسابي (11.71) عطاء، حين بلغ الوسيط لعطاءات والمزادات الملغاة (16) عطاءً.

شكل (2): عدد العطاءات والمزادات الملغاة

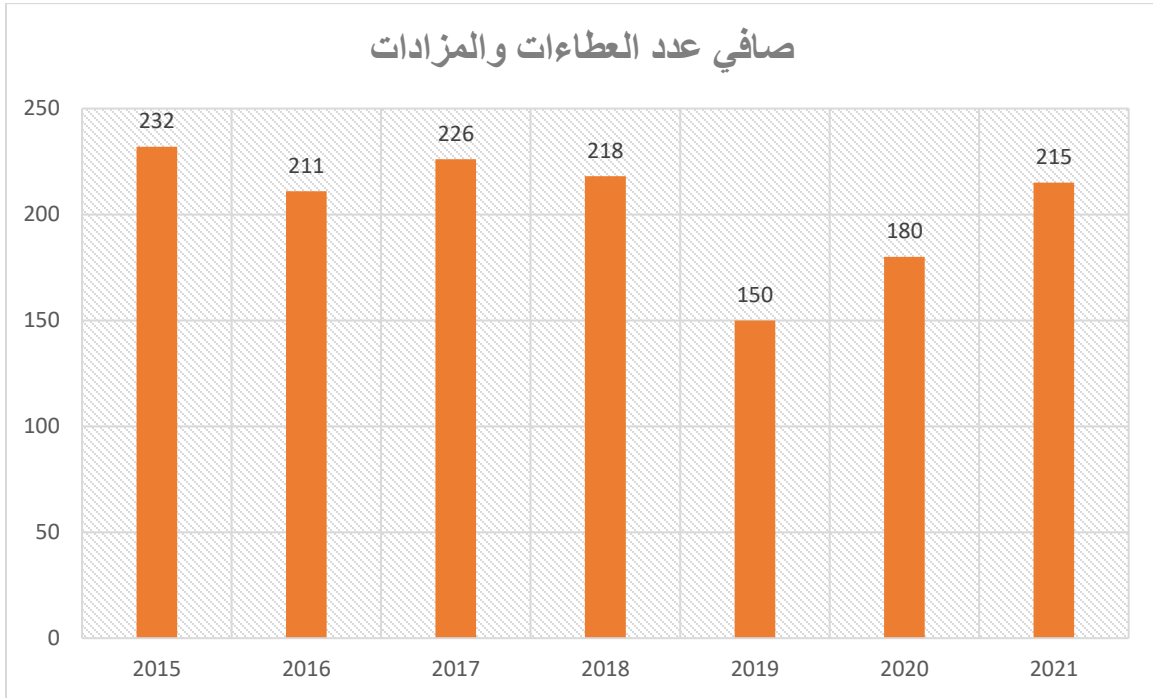


المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

ثالثاً: صافي عدد العطاءات والمزادات

بلغ صافي مجموع عدد العطاءات والمزادات (المجموع - الملغاة) خلال الفترة 2015 - 2021 ما عدده (1,432) عطاءً ومزاداً. وكان أعلى عدد في سنة 2015 حين بلغ (232) عطاءً ومزاداً، بينما كان أدنى عدد في سنة 2019 وبلغ عددها (150) عطاءً ومزاداً، وبمتوسط حسابي (204.57) عطاءً ومزاداً، وبلغ الوسيط لعدد هذه العطاءات والمزادات خلال فترة الدراسة (215) عطاءً ومزاداً.

شكل (3): صافي عدد العطاءات والمزادات

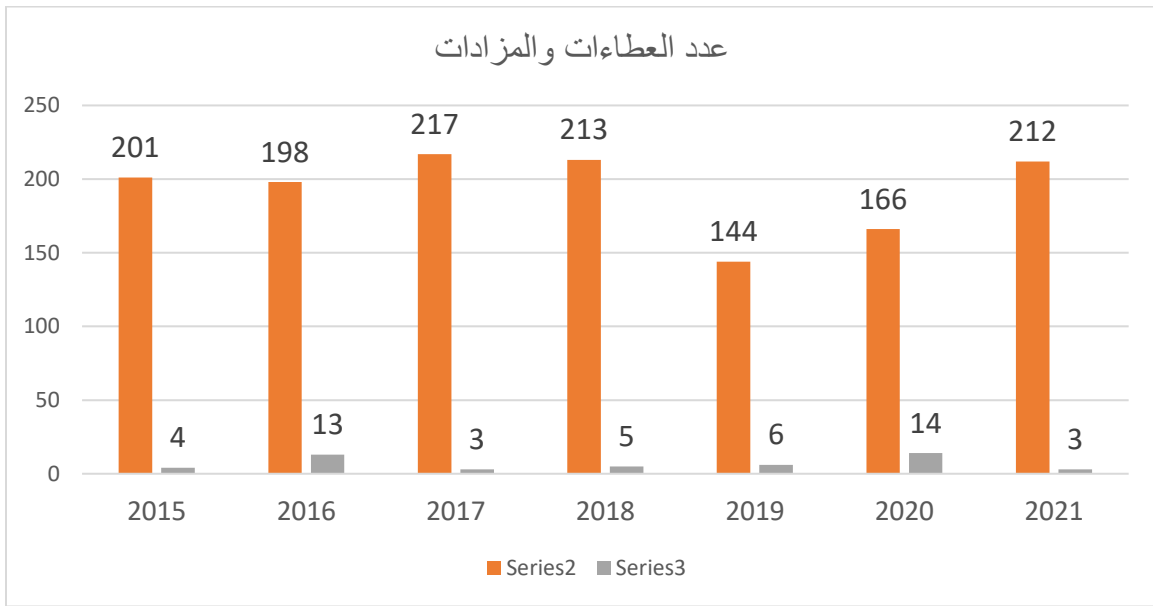


المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

رابعاً: توزيع العقود بين عطاءات ومزادات

بلغ عدد العطاءات خلال الفترة 2015-2021 ما مجموعه (1,351) عطاءً وبمتوسط حسابي (193) عطاءً، وبلغ أعلى عدد (217) عطاءً في سنة 2017، بينما أدنى عدد من العطاءات في سنة (144) وذلك في سنة 2019، وبلغت قيمة الوسيط (201) عطاءً. أما من حيث عدد المزادات، فقد بلغ مجموع تلك المزادات خلال الفترة 2015-2021 ما مجموعه (48) مزاداً، وبمتوسط حسابي (6.86)، وبلغ أعلى عدد (14) مزاداً في سنة 2020، بينما أدنى قيمة (3) مزادات وذلك في سنة 2021. وبلغت قيمة الوسيط (5) مزادات.

شكل (4): عدد العطاءات والمزادات

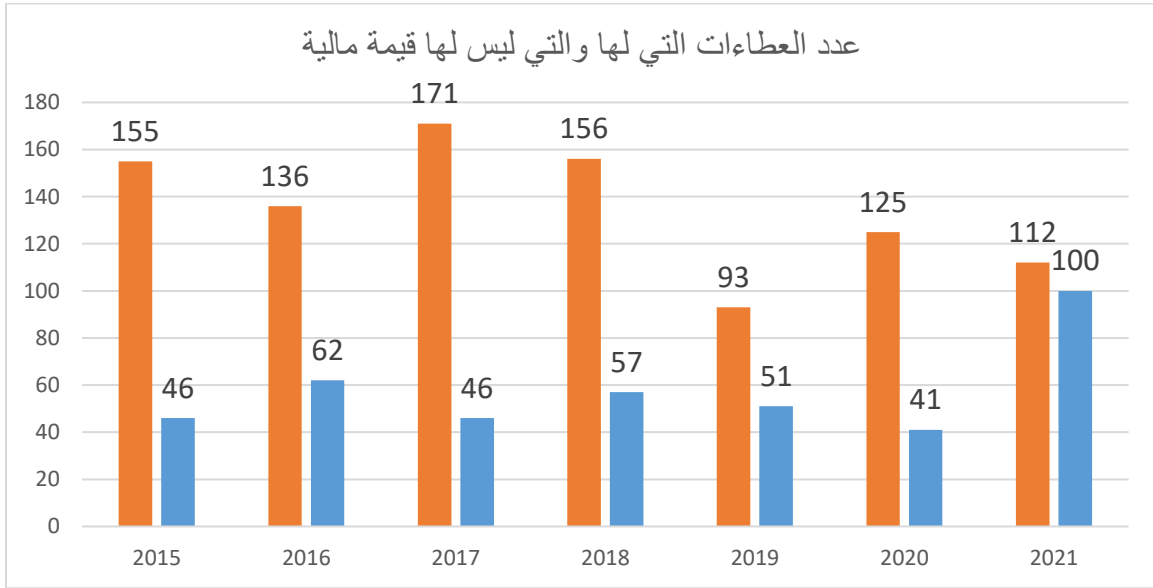


المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

خامساً: العطاءات التي لها قيمة مالية وتلك التي ليس لها قيمة مالية

بلغ عدد العطاءات التي لها قيمة خلال الفترة 2015-2021 (948) عطاءً، وبمتوسط حسابي (135.43) عطاءً، وكانت أعلى عدداً في سنة 2017 وبلغ عددها (171) عطاءً بينما كانت أدنى عدداً في سنة 2019 وبلغت (93) عطاءً. وبلغت قيمة الوسيط لتلك العطاءات (136) عطاءً. أما من حيث عدد العطاءات التي ليس لها قيمة مالية في الإحالة، فقد بلغ عددها الإجمالي خلال فترة الدراسة (403) عطاءً، وبمتوسط حسابي (57.57) عطاءً، وكان أعلاها عدداً في سنة 2021 وبلغت (100) عطاءً، وأدنى عدداً في سنة 2020 وبلغت (41) عطاءً، وبلغت قيمة الوسيط لها (51) عطاءً.

شكل (5): عدد العطاءات التي لها قيمة مالية والتي ليس لها قيمة مالية

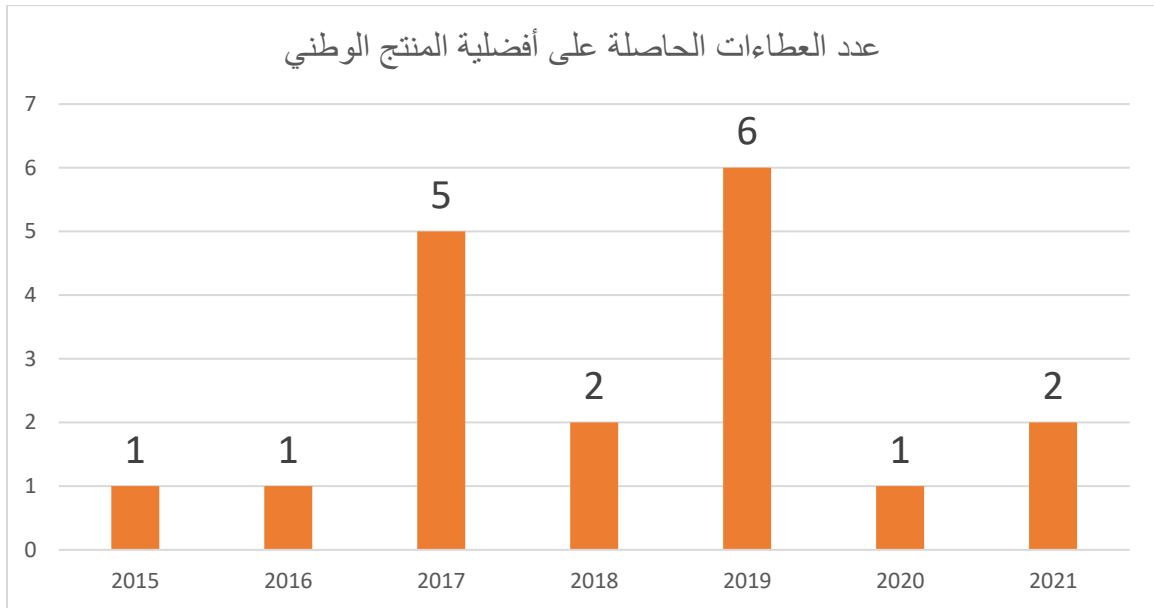


المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

سادساً: العطاءات الحاصلة على أفضلية منتج وطني

بلغ عدد العطاءات الحاصلة على أفضلية المنتج الوطني خلال الفترة 2015-2021 ما عدده (18) عطاءً وبمتوسط حسابي (2.57) عطاءً، وكانت أعلاها في سنة 2019 حيث بلغت تسعة عطاءات، بينما كان أدناها في سنة 2015 و2016 و2020 حيث بلغت عطاءً واحداً فقط، وبلغت قيمة الوسيط لها عطاءين.

شكل(6): العطاءات الحاصلة على أفضلية منتج وطني



المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

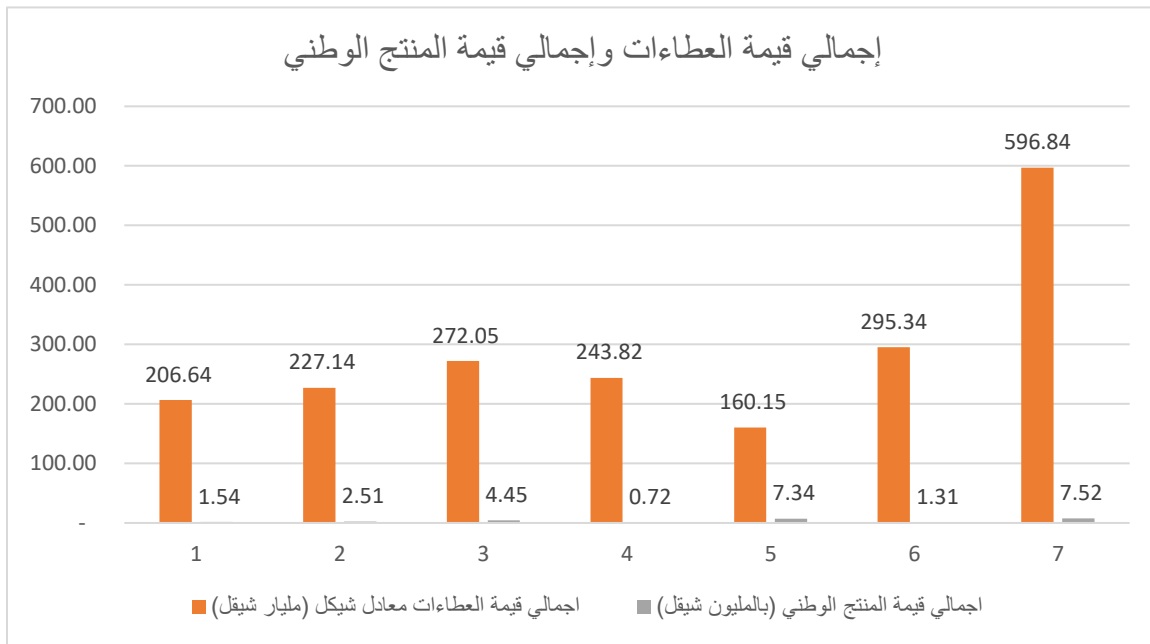
سابعاً: إجمالي قيمة العطاءات وإجمالي قيمة المنتج الوطني

بلغت قيمة مجموع العطاءات حسب موقع مديرية اللوازم العامة في الضفة الغربية ما مجموعه (2001.98) مليار شيقل، وبمتوسط حسابي (286) مليار شيقل. وكانت أعلى قيمة في سنة (2021)

حيث بلغت قيمتها (596.84) مليار شيقل، بينما سجلت أدنى قيمة لها في سنة (2019) حين بلغت قيمتها (160.15) مليار شيقل، وبلغت قيمة الوسيط لها (243.82) مليار شيقل.

أما من حيث قيمة المنتج الوطني، فقد بلغت القيمة الإجمالية لها خلال فترة الدراسة (25.39) مليار شيقل، وبلغت أعلى قيمة لها في سنة (2021) حيث بلغت (7.52) مليون شيقل، بينما سجلت أدنى قيمة لها في سنة (2018) حيث بلغت (0.72) مليون شيقل وبلغت قيمة الوسيط لتلك القيم (2.51) مليون شيقل.

شكل (7): إجمالي قيمة العطاءات وإجمالي قيمة المنتج الوطني

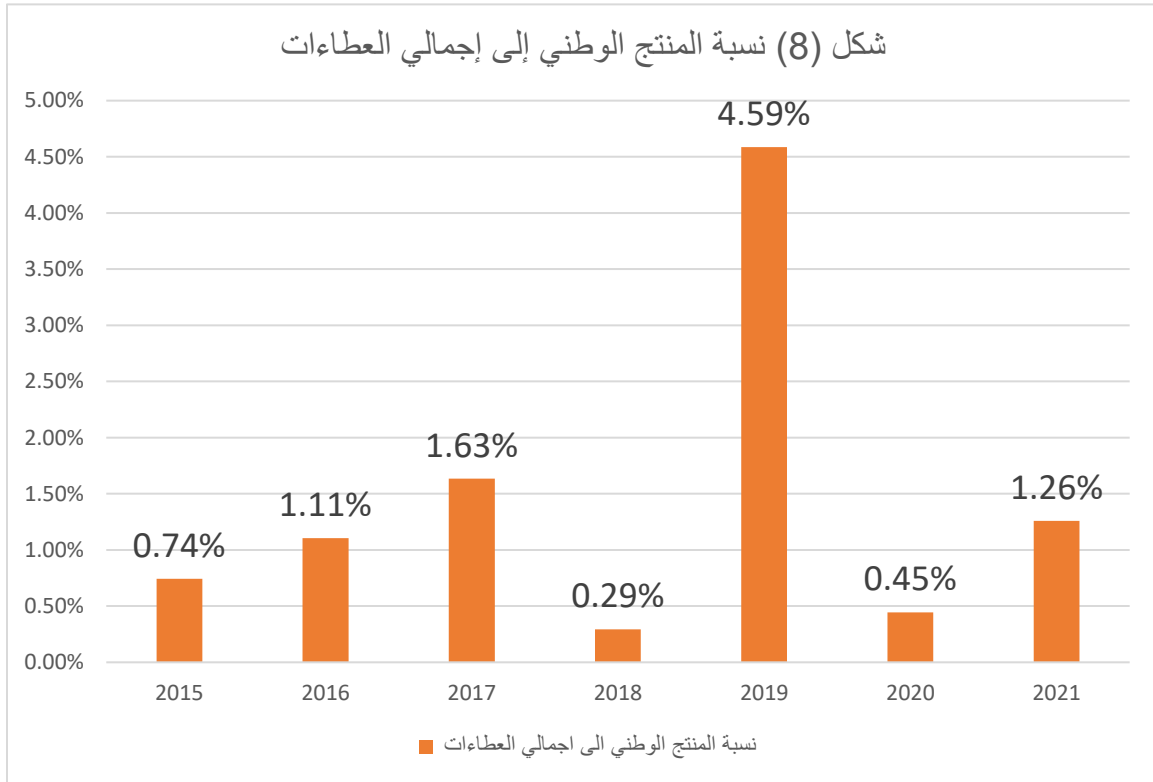


المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

ثامناً: نسبة قيمة المنتج الوطني إلى إجمالي العطاءات

بلغت نسبة المنتج الوطني إلى إجمالي العطاءات خلال الفترة 2015-2021 (1.44%). وقد كانت أعلى قيمة لها في سنة 2019 وبلغت (4.59%)، بينما أدنى قيمة لها في سنة 2018 وبلغت (0.45%)، وبلغت قيمة الوسيط لها (1.11%).

شكل (8): نسبة قيمة المنتج الوطني إلى إجمالي العطاءات



المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على البيانات التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الفلسطينية

المطلب الثاني: عرض نتائج مقابلات الدراسة

قام الباحث بإجراء مقابلة شخصية مع السيد مدير عام اللوازم العامة ورئيس لجنة العطاءات المركزية في وزارة المالية¹، وذلك من خلال توجيه كتاب رسمي له لتحديد موعد اجتماع معه، وتحديد جدول موضوعات الاجتماع مع حضرته. وأظهر الخطيب وجود اعتقاد بل قناعة لديه بأهمية تبني وتطبيق القرار بقانون رقم (4) لسنة 2013، الذي ينظم موضوع نسبة أفضلية المنتج الوطني، ولا يوجد حاجة إلى رفع نسبة الأفضلية إلى نسبة أعلى وهي نسبة متزنة مع ما هو مطلوب بخصوص نسبة المكنون الصناعي المطلوبة للحصول على شهادة المنتج الوطني.

أما من حيث نسبة المدخلات المطلوبة من أجل الحصول على شهادة منتج وطني حسب القرار بقانون، فإنه يعتقد ومن وجهة نظره أن هذه النسبة هي نسبة جيدة، ولكن من الأفضل رفع النسبة من 25% إلى 30%. وفي حال تم رفع نسبة الأفضلية الوطنية من 15% إلى 25%، فإن الخطيب يعتقد أنه يتوجب العمل على زيادة نسبة المدخلات من 25% إلى 40% من أجل رفع شرط الحصول على شهادة المنتج الوطني.

وقد بين الخطيب وجود العديد من المعوقات والعقبات التي تقف حائلاً أمام المصانع الفلسطينية للاستفادة من هذا القرار وهو منح أفضلية منتج وطني، ومن أهم هذه المعوقات وجهة نظره؛ غياب الوعي الكافي في المعلومات من قبل المصانع الفلسطينية، وكذلك عدم وجود معرفة ودراية جيدة لدى المصنع الفلسطيني تتعلق بموضوع الأفضلية الوطنية.

¹ الخطيب، ناصر، مدير عام اللوازم العامة ورئيس لجنة العطاءات المركزية في وزارة المالية الفلسطينية، مقابلة شخصية، رام الله، 2023/1/15. الساعة واحدة ظهراً.

أما من حيث الآثار المتوقعة نتيجة قرار رفع نسبة أفضلية المنتج الوطني على الاقتصاد، فقد بين أن عملية رفع نسبة الأفضلية للمنتج الوطني سيؤثر بشكل إيجابي على الاقتصاد الفلسطيني، من خلال زيادة كميات البضائع المطلوبة من قبل أجهزة الدولة، الأمر الذي يزيد من حجم الطلب، وعليه انخفاض نسبة البطالة وزيادة استهلاك البضاعة المنتجة في المصانع الفلسطينية. كما أن زيادة الكميات المنتجة محليا، سيسهم بدور فاعل في تحسين قدرة المصانع على العمل في السوق المحلي نتيجة لتأمين الحد الأدنى من الإنتاج وهي الطلبات المطلوبة من قبل عطاءات أجهزة الحكومة. أما بالنسبة للنتائج التي حصل عليها الباحث من خلال تحليل العطاءات التي تم طرحها خلال الأعوام من 2015 إلى 2021، فكان رأي الخطيب أن هذه البيانات مشوهة بعض الشيء نتيجة لأن بعض المناقصين فازوا بتوريد عدد من العطاءات ولكن سبب الإحالة هو السعر الأقل وليس أفضلية المنتج الوطني، ولكن تلك النسبة لم تصل في النهاية سوى إلى (1.268%)، وفي حالة إعادة دراسة العطاءات والأخذ بعين الاعتبار أن هذه العطاءات الحاصلة على شهادة المنتج الوطني هي عطاءات وطنية لن ترتفع النسبة أكثر من 2% وهي نسبة متدنية للغاية.

كما أجرى الباحث مقابلة مع رئيس المجلس الأعلى لسياسات الشراء العام¹، وكان الهدف من هذه المقابلة هو الاستفسار حول المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في المشتريات العامة. وكان هدف السؤال الأول من المقابلة هو التعرف على وجهة نظره وموقف المجلس الأعلى لسياسات الشراء العام كجهة مشرعة بخصوص عمليات الشراء في فلسطين بخصوص موضوع أفضلية السعريّة القرار بقانون رقم (4) لسنة 2013، ووجهة نظرهم حول مدى كفاية نسبة أفضلية المنتج الوطني المنصوص عليها في القانون لدعم

¹ عودة، مؤيد رئيس المجلس الأعلى لسياسات الشراء العام، مقابلة شخصية، رام الله، 2023/1/18، الساعة الثانية عشر ظهراً.

المنتج الوطني. وبين عودة بدوره أن هذا القانون يسعى إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التي تتمثل بتعزيز وتشجيع الصناعات المحلية والتنمية الاقتصادية في فلسطين. ومن جهة أخرى، فقد أنيط بالمجلس في سبيل تحقيق أهدافه صلاحية رسم وإعداد السياسات الوطنية المتعلقة بالشراء العام، وبما يحقق عدداً من الأهداف ومنها إعطاء الأفضلية للمنتج والمقاوم والمستشار المحلي شريطة مراعاة متطلبات الجودة الفنية.

وفي هذا الصدد، وإيماناً من المجلس بأهمية الأفضلية للمنتج الوطني وأثرها على تعزيز الصناعة وتحقيقاً لأهدافه، فقد قام المجلس بتضمين هذا الموضوع في قانون ونظام الشراء العام بالإضافة إلى الوثائق القياسية لعمليات الشراء المختلفة، بحيث تمت الإشارة إلى أنه يتم إعطاء الأفضلية للمنتج الوطني في عمليات شراء اللوازم وفقاً للأنظمة والقرارات الصادرة عن مجلس الوزراء. أما بخصوص النسبة الممنوحة والتي قد تصل إلى 15%، فيعتقد عودة أنها كافية وتساهم إلى حد كبير في تعزيز الاقتصاد الوطني، وتشكل قيمة مضافة للمنتج المحلي، وتصب في دعم الصناعة الوطنية.

وهدف السؤال الثاني إلى التعرف فيما إذا تم دراسة نسبة المدخلات المطلوبة من أجل الحصول على شهادة منتج وطني حسب القرار بقانون رقم 4 لسنة 2013. فقد تبين أن القرار المشار إليه، كان قد صدر من مجلس الوزراء بناء على تنسيب وزارة الاقتصاد كونها جهة الاختصاص في منح هذه الشهادات. ويعتقد عودة أن نسبة المدخلات المعمول بها حالياً بحاجة إلى إعادة تقييم وتحديث بهدف تحقيق الغاية المتوخاة من الأفضلية وفتح المجال أمام المنشآت الصغيرة بهدف المنافسة.

وهدف القسم الثالث من المقابلة إلى التعرف على مدى الاهتمام بإعداد دراسة من قبل الحكومة لتفحص نسبة المدخلات ونسبة أفضلية المنتج الوطني في القرار بقانون، ومدى الفاعلية في تحقيق الهدف من

وراء هذه النسب. فقد بين عودة (2023) أن تحديد نسبة المدخلات هي من اختصاص وزارة الاقتصاد الوطني كجهة فنية، وبالتالي فإنها هي الأقدر على تحديد مدى كفاية وفاعلية هذه النسبة وقدرتها على تحقيق الأهداف المناطة بها.

تناول القسم الأخير من المقابلة مع السيد عودة إلى التعرف على الأثر الذي يمكن أن يتركه رفع نسبة أفضلية المنتج الوطني على الاقتصاد الفلسطيني، حيث أكد عودة أن المشتريات العامة تمثل نسبة وقيمة لا يستهان بها من إجمالي الانفاق الحكومي. ولهذا، فإن تغيير النسبة الحالية بحاجة إلى دراسة مستفيضة تستند إلى دراسات وإحصائيات حقيقية ومؤكدة في هذا المجال. ومن جهة أخرى ومن خلال التطبيق العملي، لم يرد أية ملاحظات أو شكاوى على النسبة الموجودة حالياً، ولكن سياسات المجلس والحكومة هي مع أي مبادرة تعزز صمود المواطنين والاقتصاد الوطني.

قام الباحث بإجراء مقابلة شخصية مع (أبو جيش، 2023) وهو مدير الإغاثة الزراعية الفلسطينية¹ على اعتبار أنها مؤسسة غير ربحية ويجب عليها الالتزام بقوانين الدولة. هدفت هذه المقابلة بشكل رئيسي إلى معرفة حجم وقيمة العطاءات التي تم طرحها في الإغاثة الزراعية خلال الأعوام 2015 ولغاية 2021، ومعرفة مدى إمكانية تطبيق القرار بقانون رقم (4) لسنة 2013 بخصوص أفضلية المنتج الوطني في العطاءات التي يتم طرحها من قبل الإغاثة الزراعية، وبيان طبيعة العطاءات التي يتم طرحها من الإغاثة الزراعية هل هي خدمتية أم توريد بضائع أو أي شيء آخر، وهل هنالك قائمة بهذه العطاءات. إضافة إلى ذلك، هدفت المقابلة إلى التعرف على وجهة نظرهم حول أثر نسبة الأفضلية الممنوحة للمنتج الوطني

¹أبو جيش، منجد، مدير الإغاثة الزراعية الفلسطينية، مقابلة شخصية، رام الله، 2023/1/18، الساعة الثانية عصراً.

الفلسطيني حسب القرار بقانون بتحقيق النمو في الاقتصاد الفلسطيني، ومدى الحاجة والضرورة لزيادة ورفع نسبة المنتج الوطني.

أشارت الإحصاءات التي تم الحصول عليها من السادة المسؤولين في جمعية التنمية الزراعية (الإغاثة الزراعية) أن قيمة الشراء الإجمالي لسنة 2019 كان حوالي (ستة ملايين) دولار أمريكي، بينما بلغت قيمة الشراء الإجمالي لسنة 2020 حوالي (5.54) مليون دولار أمريكي، وبالنهاية بلغت هذه القيمة في سنة 2021 (8.1) مليون دولار أمريكي. وقد تبين أن هذا القانون لا يتم تطبيقه بنصه ولكن تحرص الإغاثة الزراعية على الاهتمام وإعطاء الأفضلية للمنتج المحلي بشرط توفر الجودة والمواصفات المطلوبة. ومن جانب آخر، قام الباحث بمراسلة السادة وزارة الاقتصاد الوطني (مرفق صورة عن الكتاب الصادر إلى وزارة الاقتصاد) بخصوص شهادة المنتج الوطني الصادرة عن وزارة الاقتصاد الوطني خلال الأعوام 2015 إلى 2021. وتم الطلب من وزارة الاقتصاد العمل على تزويد الباحث بكشف كامل بالشهادات الصادرة عن الوزارة عن الأعوام المذكورة ونسبة القيمة المضافة التي تم على أساسها منح هذه الشهادة إلى المصنع، حيث أنه لا يتم منح شهادة المنتج الوطني لأي منتج، إلا بعد حصوله على نسبة مدخلات محلية تتجاوز 25%.

وبعد تفحص الجدول رقم (5) والمقدم من وزارة الاقتصاد، حصلنا على الجدول التالي بخصوص شهادات المنشأ وشهادات المنتج الوطني والجدول التالي الذي يمثل شهادات المنشأ والمنتج الوطني التي تكون فيها القيمة المضافة أقل من 40%.

جدول (5): شهادات المنشأ والمنتج الوطني التي القيمة الحالية المضافة فيها أقل من 40% من

سنة 2015 إلى 2021

شهادات المنشأ والمنتج الوطني التي القيمة الحالية المضافة أقل من 40% من سنة

A44+A1:E30+A1:E43+A1:E30+20

المحافظة	الرمز	القطاع الصناعي	شهادة منتج وطني	نسبة القيمة المضافة (نسبة مئوية)
نابلس	A47	غذائي	*	29
	A47	غذائي		31.3
قلقيلية	D5	غذائي		37.5
الخليل	G1	احذية	*	30.8
	G2	انشائي	*	38.3
	G3	تقليدي	*	30
	G3	تقليدي	*	34
	G4	تقليدي	*	28.5
	G5	احذية	*	33
	G7	تقليدي	*	38
	G8	تقليدي	*	25
	G9	غذائي	*	25.45

28	*	نسيجية	G11	
29	*	نسيجية	G11	
26	*	نسيجية	G11	
28	*	نسيجية	G11	
27	*	نسيجية	G11	
29	*	نسيجية	G11	
26	*	نسيجية	G11	
26	*	نسيجية	G11	
28	*	نسيجية	G11	
29	*	نسيجية	G11	
30	*	نسيجية	G11	
32	*	نسيجية	G11	
33	*	نسيجية	G11	
29	*	نسيجية	G11	
28		غذائي	B5	
32		هندسي	B9	
35		كيماوي	B11	
38		كيماوي	B11	

38		كيماوي	B11
37		كيماوي	B11
37		كيماوي	B11
37		كيماوي	B11
28		غذائي	B5
35		كيماوي	B11
35		كيماوي	B11
35		كيماوي	B11
28		غذائي	B5

جدول (6): عدد شهادات المنتج الوطني والمنشأ حسب المحافظة

عدد شهادات المنتج الوطني والمنشأ حسب المحافظة		
شهادة منشأ	منتج وطني	
440	4	نابلس
43	24	طولكرم
41	18	رام الله
16	5	قلقيلية
0	31	الخليل

119	0	جنين
659	82	المجموع
741		إجمالي عدد الشهادات

تشير بيانات الجدول رقم (6) إلى ما يلي:

أولاً: إن إجمالي عدد الشهادات (المنتج الوطني وشهادات المنشأ)، ذات القيمة المضافة نسبة 40% هي 39 شهادة من أصل 741 شهادة حسب التقرير الذي تم الحصول عليه من قبل وزارة الاقتصاد الوطني.

ثانياً: إجمالي عدد شهادات المنتج الوطني الصادرة عن وزارة الاقتصاد الوطني عن الأعوام 2014 إلى 2022 هي 82 شهادة منتج وطني و659 شهادة منشأ.

ثالثاً: عدد شهادات المنتج الوطني الحاصلة على نسبة قيمة مضافة أقل من 40% حسب الجدول (6) أعلاه هي 24 شهادة من أصل 82 شهادة صادرة عن وزارة الاقتصاد الوطني في المحافظات الشمالية.

وعليه، في حال تم اعتماد الفرضية التي تتمثل برفع نسبة المكنون الصناعي كما تم تسميتها في القانون المصري أو نسبة القيمة المضافة للمدخلات المحلية من 25% إلى 40%، فإن عدد المصانع التي ستتأثر من هذا القرار هي 24 مصنعاً مقابل 58 مصنعاً لن تتأثر نتيجة رفع شرط الحصول على شهادة المنتج الوطني من 25% إلى 40%.

الخاتمة

تناولت هذه الدراسة أفضلية المنتج الوطني في فلسطين مقارنة مع العديد من الدول العربية والأجنبية. وقد اشتملت الدراسة على مبحثين بالإضافة إلى المقدمة والخاتمة والتي تناولت الاستنتاجات والتوصيات. تناول المبحث الأول ماهية المنتج الوطني ووظائف الصفقات العمومية في دعم التنمية والتشريعات الوطنية ذات العلاقة، بينما تناول المبحث الثاني العطاءات المنفذة من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية ومناقشة مقابلات الدراسة. وكما سيتم في هذه الجزئية من الدراسة استعراض لأهم الاستنتاجات والتوصيات التي خرجت بها الدراسة.

الاستنتاجات

خلصت الدراسة إلى عدد من الاستنتاجات الرئيسية التي يمكن إيجازها على النحو الآتي:

- أظهرت نتائج الدراسة عدم فاعلية وكفاءة قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013 على منح المعاملة التفضيلية للمنتج الفلسطيني. فما زالت نسبة المشتريات الحكومية منخفضة جداً من المنتجات الفلسطينية، حيث كانت أقل من (1%) طوال فترة الدراسة باستثناء عامي 2017 و2019، عندما وصلت النسبة (1.73%) و (3.87%) على التوالي. وتعتبر هذه النسب منخفضة جداً، وهذا يؤكد عدم جدوى النسب التي أقرها قرار مجلس الوزراء.

- يوجد اهتمام من الحكومة والمشرع الفلسطيني بسن التشريعات المختلفة بغية حماية المنتجات الفلسطينية، ويظهر ذلك من خلال إصدار عدد من التشريعات والقوانين والقرارات بشأن حماية المنتج الوطني الفلسطيني.
- أظهرت الدراسة أن إجمالي عدد الشهادات (المنتج الوطني وشهادات المنشأ) التي القيمة المضافة فيها أقل من نسبة 40% هي 39 شهادة من أصل 741 شهادة حسب ما ورد في تقارير وزارة الاقتصاد الوطني.
- تبين أنه في حال تم اعتماد الفرضية التي تتمثل برفع نسبة المكونون الصناعي، كما تم تسميتها في القانون المصري أو نسبة القيمة المضافة للمدخلات المحلية من 25% إلى 40%، فإن عدد المصانع التي ستتأثر من هذا القرار هي 24 مصنعاً مقابل 58 مصنعاً لن تتأثر نتيجة رفع شرط الحصول على شهادة المنتج الوطني من 25% إلى 40%.
- تبين وجود دعوة من العديد من المسؤولين في الشركات الفلسطينية على ضرورة إعادة دراسة قرار مجلس الوزراء الفلسطيني بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات للمنتجات الوطنية رقم (4) لسنة 2013. فقد أبدى هؤلاء المسؤولون تأكيدهم على عدم فاعلية هذا القرار بقانون من حماية المنتج الوطني الفلسطيني، وأكدوا على ضرورة رفع مثل هذه النسبة بغية تشجيع الصناعات الفلسطينية، وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية بغية تحسين وتطوير الاقتصاد الفلسطيني وتحقيق التنمية الاقتصادية.
- أظهرت نتائج الدراسة وجود تباين بين الدول والحكومات من حيث آليات منح أفضلية للمنتج الوطني. ويعتقد الباحث أن تجربة غانا قد تكون من أفضل التشريعات والتجارب في مجال منح أفضلية للمنتج

الوطني على اعتبار أنها جعلت هناك تصنيفات لكل مجال من مجالات الإنتاج، ووضعت النسب بما يعود بالنفع على اقتصاد غانا.

- ذهب المشرع أو صانع القرار الفلسطيني إلى ما ذهبت إليه تشريعات العديد من الدول العربية، ولكن أهملت التجربة الإسرائيلية مع أن تلك التجربة أكثر فاعلية وكفاءة في حماية المنتج الوطني الفلسطيني وضمان منح أفضلية للمنتج المحلي والوطني.

التوصيات

في ضوء ما خلصت إليه الدراسة من استنتاجات، فإنها توصي بما يلي:

- زيادة نسبة الأفضلية السعرية من 15% إلى 25%، وذلك بما يتماثل مع الدول المجاورة وخاصة في إسرائيل نظراً لوجود علاقة تجارية كبيرة ما بين السلطة الوطنية الفلسطينية والاقتصاد الإسرائيلي، حيث تمنح إسرائيل أفضلية سعرية بنسبة 25% للمنتجات الإسرائيلية المنشأ التي يتم إنتاجها في المناطق الحدودية.
- ضرورة زيادة نسبة أفضلية المنتج الوطني بنسبة 25%، حيث من المتوقع أن سنعكس هذه الزيادة بنسبة تزيد عن 10% في حصة المنتج الفلسطيني من قيمة العطاءات الحكومية، تبين من خلال تحليل العطاءات الحكومية خلال فترة الدراسة، والتي بلغت (1,514) عطاءً أن حصة المنتج الوطني الفلسطيني لم تتعد 1.5% من هذه العطاءات.
- ضرورة منح أفضلية منشأ وطني فلسطيني على منتجات المنشآت والمصانع الفلسطينية التي يتم إنتاجها في مناطق واقعة ضمن تصنيف (ج) أكثر من المنشآت الواقعة ضمن مناطق التصنيف (أ)

و (ب)، الأمر الذي يسهم بصورة فاعلة في تشجيع المستثمرين على إقامة تلك المنشآت في تلك المناطق المهدهدة بالسيطرة والتوسع الاستيطاني عليها أسوة بالجانب الإسرائيلي.

• ضرورة وضع الآليات العملية التي تضمن التطبيق الحقيقي والفعلي للتشريعات الفلسطينية التي تم إقرارها بغية حماية ودعم المنتج الوطني الفلسطيني، خاصة قانون حماية المستهلك وقوانين المواصفات والمقاييس، بغية الرقابة على المنتجات المتوفرة في السوق الفلسطيني.

• ضرورة توفير الدعم غير المباشر للقطاعات التي تسهم في إنتاج المنتج الوطني، مما يسهم في زيادة مردود تلك المنشآت.

• ضرورة التمييز بنسب الأفضلية السعرية الممنوحة للمنتج الوطني الفلسطيني بحسب منشأ عناصر الإنتاج الداخلة في عملية الإنتاج. ويتم منح أفضلية سعرية أعلى للمنتجات التي تدخل في إنتاجها المواد الخام المصنعة محلياً، أكثر من المنتجات التي يتم استيراد المواد الأولية من الخارج، ويتم إجراء عملية التعبئة أو تجميعها محلياً، وذلك أسوة بتجربة دولة غانا.

• ضرورة تنظيم المعارض التجارية الداعمة للمنتجات الفلسطينية بصورة مستمرة، وأن يشمل تنظيم تلك المعارض كافة المحافظات الفلسطينية، وتفعيل حملات التوعية بأهمية ترويج المنتج الوطني وتوفير الدعم له.

• استمرارية التنسيق بين وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني والأجهزة الأمنية وخاصة الضابطة الجمركية في مراقبة الأسواق والمحلات التجارية بغية ضبط الأسواق الفلسطينية وحماية المنتج الفلسطيني من إغراق المنتجات الإسرائيلية للسوق الفلسطيني، والتأكيد على ضرورة الحصول على شهادة منشأ.

المصادر والمراجع

- بولكور، عبد الغني. (2017). عن أولوية المنتج ذو المنشأ الوطني والمؤسسات الوطنية في مجال الصفقات العمومية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، ع.5، جامعة محمد الصديق بن يحيى.
 - حسينة، ميالي. (2020) مبدأ أفضلية المنتج الوطني في الصفقات العمومية " جامعة محمد خيضر بسكرة - الجزائر.
 - حلس، داود (2006). دليل الباحث في تنظيم وتوضيح البحث العلمي في العلوم السلوكية، الجامعة الإسلامية.
 - الخطيب، ناصر. (2023/3/8). مقابلة شخصية. الإدارة العامة للوزم العامة والعطاءات المركزية في وزارة المالية.
 - عنبتاوي، زياد (المدير العام لشركة الشرق الأدنى للصناعة)، مقابلة شخصية، نابلس، المنطقة الصناعية الغربية، بيت إيبا، 2021/12/21
 - سعادو، بوشعاب. (2017). الصفقات العمومية كرافعة للتنمية، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية، برلين، ألمانيا.
 - شنجار، عبد الكريم جابر؛ مهدي، حيدر كاظم. (2018). حماية المنتج المحلي في العراق وامكانية الاستفادة من التجربة التركية، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، 16(59)، 1-30.
 - الطباع، ماهر. (2017). دعم وحماية المنتج الوطني بين الواقع والطموح. دنيا الوطن.
- <https://www.alwatanvoice.com/arabic/news/2017/05/10/1048178.html>

▪ عبد الجابر، عبد المالك (رئيس مجلس إدارة شركة مطاحن القمح الذهبي)، مقابلة شخصية، رام الله، برهام، 2021/12/25

▪ قانون رقم (2) سنة 2019 بشأن دعم تنافسية المنتجات الوطنية ومكافحة الممارسات الضارة بها في التجارة الدولية، نسخة الجريدة الرسمية، قطر، 2019/1/24، ص17.

▪ قانون رقم 74 لسنة 2019 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (49) لسنة 2016 بشأن المناقصات العامة، منح الأفضلية للمنتجات المحلية في ضوء التشريع الكويتي، الكويت اليوم، ع. 1455، السنة الخامسة والستون، 12-15.

▪ قرار مجلس الوزراء رقم (4) لسنة 2013 بنظام إعطاء الأولوية في العطاءات والمشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية، وبالتحديد في المادة (2/أ)

<http://www.palestinecabinet.gov.ps/portal/news/details/8919>

▪ قفة، بشير عبد المجيد؛ مقداد، محمد إبراهيم. (2007). آفاق نمو قطاع الصناعات الغذائية في فلسطين (دراسة حالة الصناعات الغذائية في قطاع غزة)، مجلة الجامعة الإسلامية للبحوث الانسانية، 15(2)، 727-777.

▪ لكصاسي، سيد أحمد. (2018). الأحكام الإجرائية للصفقات العمومية في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراة، جامعة احمد دراية قرار، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، فرع القانون العام.

- معاظة، سميرة؛ تيطوح، فهيمة. (2020). الرقابة على الصفقات العمومية كألية لمكافحة الفساد في القانون الجزائري، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق.
- أبو جيش، منجد، مدير الإغاثة الزراعية الفلسطينية، مقابلة شخصية، رام الله، 2023/1/18، الساعة الثانية عصرًا.
- مهيبة، أسامة. (2015). المنافسة والشفافية في قانون الصفقات العمومية. (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر.
- عودة، مؤيد (رئيس المجلس الأعلى لسياسات الشراء العام، مقابلة شخصية)، رام الله، 2023/1/18، الساعة الثانية عشر ظهرًا.
- الخطيب، ناصر (مدير عام اللوازم العامة ورئيس لجنة العطاءات المركزية في وزارة المالية الفلسطينية)، مقابلة شخصية، رام الله، 2023/1/15. الساعة واحدة ظهرًا.
- النوي، خوشي. (2018). الصفقات العمومية، دراسة تحليلية ونقدية وتكميلية لمنظومة الصفقات العمومية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر.
- هيئة الخبراء بمجلس الوزراء، لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات، الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم (245) بتاريخ 1441/3/29 هـ، وزارة المالية، المملكة العربية السعودية.

- Cresswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2011). Designing and Conducting Mixed Methods Research.
- Morton, B., Paget, G., & Mena, C. (2013). What Role Does Government Procurement Play in Manufacturing in The UK and Internationally and How Might This Change in the Future.
- Valenzuela, D., & Shrivastava, P. (2002). Interview As a Method for Qualitative Research. Southern Cross University and the Southern Cross Institute of Action Research (Sciar), 4.