

مصر والاتحاد الأوروبي



تاريخ مشترك ومستقبل واحد



وزارة التجارة والصناعة
قطاع الاتفاقات التجارية
وحدة المشاركة الأوروبية

Egypt & European Union



Common History & One Future



Ministry of Trade & Industry
Trade Agreements Sector
European Union Unit

EEAA

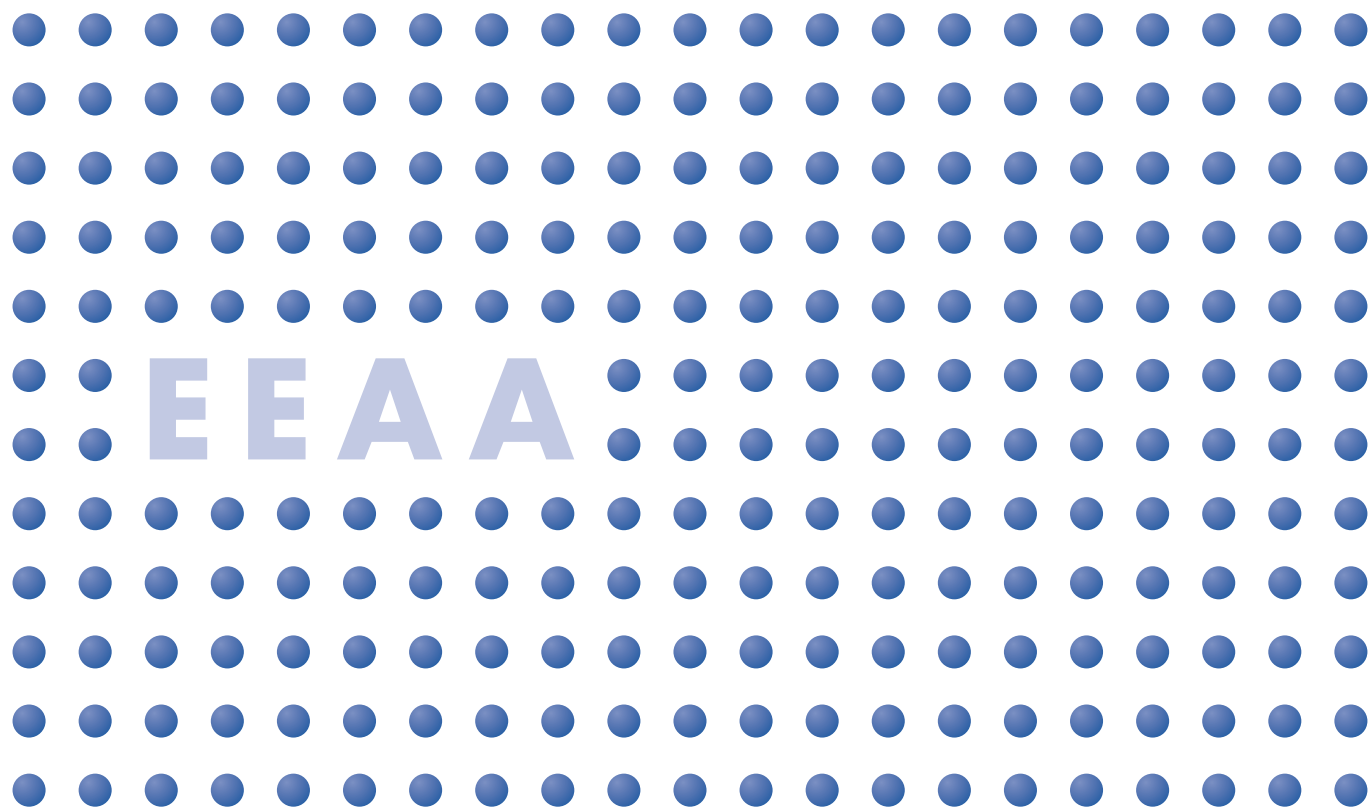
EEAA

قطاع الاتفاقات التجارية
وزارة التجارة والصناعة

أبراج وزارة المالية - البرج السادس - الدور التاسع - شارع امتداد رمسيس - مدينة نصر - القاهرة
تليفون: ٣٤٢١٩٥٠ / (٢٠٢) ٣٤٢١٩٥١ / (٢٠٢) ٣٤٢١٩٤٦ - فاكس: ٣٤٢١٩٤٦ (٢٠٢)

Trade Agreements Sector
Ministry of Trade and Industry

El Maleya Towers - Tower No. 6 - 9th Floor - Extension of Ramses St. - Nasr City- Cairo
Tel: (202) 3421951/ (202)3421950 - Fax: (202) 3421946 - tas@tas.gov.eg - www.tas.gov.eg



The EU is Egypt's biggest trading partner currently accounting for 33% of Egyptian exports. Trade between the EU and Egypt has risen by more than 5% in the last five years to reach around 11.6 billion euro in 2004. Egypt's main exports to the EU in 2004 were energy (39%), textiles and clothing (15%), agricultural products (9%), and chemicals (5%). Major imports from the EU were power-generating machinery (21%), chemicals (16%), transport equipment (16%), and food and agricultural products (10%).

Trade provisions of the EU/Egypt Association Agreement entered into force on the 1st of January 2004 whilst the EU/Egypt Association Agreement entered into force on 1 June 2004, after ratification by the Egyptian People's Assembly, the European Union and the European Union Member States. The Association Agreement reflects the approach of the Barcelona Process, as it contains provisions with respect to the three pillars of the Euro-Mediterranean partnership, namely political dialogue, trade and economic integration, and social and cultural co-operation. It is concluded for an unlimited period and its overall objective is to establish the appropriate framework for co-operation and partnership, within the larger regional context and building on the significant development assistance co-operation between Egypt and the European Union.

The core of the Association Agreement is the establishment of a Free Trade Area between the EU and Egypt, which implies reciprocal tariff liberalisation for industrial and agricultural goods. For industrial goods, Egypt reciprocated the preferential treatment granted by the EU under the 1977 Co-operation Agreement, by dismantling all industrial duties over a transitional period of up to 15 years from entry into force of the Association Agreement. For agricultural goods, the EU significantly improved its concessions for Egyptian agricultural exports by increasing the tariff quotas granted for Egypt's main exports.

This information kit is designed to explain the function of the EU/Egypt Association Agreement, and how Egyptian businesses can operate to gain the maximum benefits under the Agreement.

You'll find helpful information in the following sections:

Background on International Trade	(2)
Overview of the European Union/Egypt Association Agreement	(4)
General Benefits for Egypt Businesses	(5)
Summary of the Provisions of the EU/Egypt AA	(6)
Steps for Exporting to the EU	(12)
Frequently Asked Questions	(14)
Useful Links	(18)
Glossary of Terms	(19)



ويتضمن هذا الكتيب الأقسام التالية:

(٢)	خلفية ومعلومات عامة عن التجارة الدولية
(٤)	نظرة شاملة على اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية
(٥)	فوائد عامة لمجتمع الأعمال المصري
(٦)	ملخص بنود اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية
(١٢)	خطوات التصدير إلى الاتحاد الأوروبي
(١٤)	أسئلة وأجوبة
(١٨)	مواقع مفيدة على الشبكة الدولية
(١٩)	خلفية عامة

يعد الاتحاد الأوروبي حالياً أكبر شريك تجاري لمصر حيث يتم تصدير ٣٣٪ من الصادرات المصرية إليه. في السنوات الخمس الأخيرة زاد حجم التبادل التجاري بين الاتحاد الأوروبي ومصر بأكثر من ٥٪ حتى وصلت في ٢٠٠٤ إلى حوالي ١١,٦ مليار يورو. تركزت صادرات مصر الأساسية إلى دول الاتحاد الأوروبي عام ٢٠٠٤ في الطاقة (٣٩٪)، والملابس والمنسوجات (١٥٪)، والمنتجات الزراعية (٩٪)، والكيمويات (٥٪). بينما تركزت الواردات الرئيسية من دول الاتحاد الأوروبي في ماكينات توليد الطاقة (٢١٪)، والكيمويات (١٦٪)، ومعدات النقل (١٦٪)، والمنتجات الغذائية والزراعية (١٠٪).

بدأت مصر في تنفيذ الشق التجاري من اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية في الأول من يناير عام ٢٠٠٤. وتم تفعيل اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية في الأول من يونيو عام ٢٠٠٤ بعد أن صدق عليها مجلس الشعب المصري والاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء به. وكان الهدف الرئيسي منها هو تأسيس منطقة حرة للتبادل التجاري بين مصر والاتحاد الأوروبي. ويتضمن ذلك إعفاء السلع الصناعية والزراعية من الضرائب الجمركية بشكل متبادل.

بالنسبة للسلع الصناعية تواصل مصر تبادل المعاملة التفضيلية مع الاتحاد الأوروبي في ظل اتفاقية التعاون عام ١٩٧٧، وذلك عن طريق إلغاء جميع الرسوم الجمركية على واردات مصر من السلع الصناعية في غضون فترة انتقالية تصل إلى ١٥ عاماً من تاريخ دخول الاتفاقية في حيز التنفيذ. أما بالنسبة للسلع الزراعية فقد طوّر الاتحاد الأوروبي الامتيازات التي تحصل عليها الصادرات الزراعية المصرية عن طريق زيادة الحصص التصديرية لمصر من السلع الزراعية.

وقد تم إعداد هذا الكتيب ليكون بمثابة دليل إرشادي للمصدرين، والهدف هو شرح الاتفاقية و بنودها المختلفة وما يتم إتاحتها من فرص لمجتمع الأعمال بما يحقق الاستفادة القصوى منها.

EU-Egypt Trade

The EU/Egypt AA governs relations between the European Union and Egypt. Negotiations between the EU and Egypt for the Association Agreement began in 1995, and following ratification by the Egyptian People's Assembly and all the EU Member States, the EU-Egypt AA entered into force on 1 June 2004.

Relations between the parties shall be based on the respect of democratic principles and fundamental human rights, which constitutes an essential element of the Agreement. Regular political dialogue and co-operation between the parties will enhance mutual understanding and increase convergence of positions on international issues, enhance regional security and stability, and promote common initiatives.

From 1977 to mid-2004, EU/Egypt bilateral relations were governed by a co-operation Agreement, which provides for economic co-operation between the parties and establishes provisions for reciprocal trade liberalisation and market access. Under its provisions, Egypt enjoys free market access for its industrial exports to the EU, while EU exports of industrial products enjoy the Most Favoured Nation (MFN) treatment. On agriculture, following the 1977 Cooperation Agreement, Egypt enjoys preferential treatment on access to the EU market by means of tariff quotas and export calendars for its traditional flows. EU exports of agricultural products take place under Protocol 2&3/Annex 1.

Traditionally, Egypt has been the major beneficiary of EU financial co-operation dedicated to the Mediterranean Partners. Since 1995, financial cooperation falls under the MEDA Programme. Total funds committed for Egypt under MEDA I bilateral assistance (1995 -1999) amounted to 686 million (20% of total MEDA I funds 3.424 billion).

The EU and International Trade

The European Union is the world's biggest trader, accounting for 20% of global imports and exports, and generates one quarter of global wealth. Its population of 450 million is greater than the United States and Russia combined. The EU gives more aid to poor countries than any other donor. Its currency, the euro, comes second only to the US dollar in international financial markets.

Open trade among its members has been a cornerstone of the EU since its founding nearly 50 years ago, and has brought growing prosperity to all its member states. The EU therefore takes a lead in efforts to open up world trade for the benefit of rich and poor countries alike. The EU seeks to help developing countries by giving them better access to its market in the short term, while allowing them more time to open their own markets to European products. At the same time, the EU is reforming its agricultural policy.

The European Union has developed a network of bilateral trade agreements with individual countries and regions across the world. The enlargement of the EU from 15 to 25 members in 2004 gives it added weight as a trading partner, particularly with its neighbours in Eastern Europe and the Mediterranean basin.

الاتحاد الأوروبي والتجارة الدولية

يعد الاتحاد الأوروبي من أكبر الأسواق من حيث التبادل التجاري في العالم، حيث يسيطر على 20% من حجم واردات وصادرات العالم ومساهماتاً بحوالي 25% من حجم التجارة العالمية. ويتجاوز تعداد سكان الاتحاد الأوروبي والبالغ عددهم 450 مليون نسمة تعداد سكان الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا معاً. ويأتي على رأس الدول المانحة للدول الفقيرة. وتعد عملته (اليورو) وهي التالية من حيث الأهمية بعد (الدولار) في سوق المال العالمي. وللإتحاد الأوروبي دور قيادي كبير في بدء عمليات تجارية دولية لصالح الدول الفقيرة والغنية على حد سواء. ويهدف الإتحاد الأوروبي إلى مساعدة الدول النامية عن طريق منحهم فرص نفاذ أكبر لأسواقه على المدى القريب، وكذلك السماح لمنتجاته بدخول أسواق تلك الدول النامية، ويقوم حالياً الإتحاد الأوروبي بإصلاح سياسته الزراعية.

وقد طور الإتحاد الأوروبي شبكة من الاتفاقيات التجارية الثنائية والتي شملت دول أو مناطق إقليمية، من مختلف أرجاء العالم. وقد ساعد توسع الإتحاد الأوروبي (من 15 دولة إلى 25 دولة) في 2004 على جعله شريكاً هاماً وبالأخص مع جيرانه من دول شرق أوروبا، وحوض البحر المتوسط.

التجارة المصرية الأوروبية

تنظم اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية جميع العلاقات التجارية بين مصر والاتحاد الأوروبي. وقد بدأت المفاوضات بين مصر والاتحاد الأوروبي في عام 1995 بهدف التوصل إلى اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية، ثم صدق عليها مجلس الشعب المصري. وجميع الدول أعضاء الإتحاد الأوروبي، ودخلت حيز التنفيذ في الأول من يونيو عام 2004.

وتقوم العلاقات بين طرفي الاتفاقية على احترام المبادئ الديمقراطية، وأساسيات حقوق الإنسان، الأمر الذي يشكل عاملاً جوهرياً في الاتفاقية للمساعدة في الحوار السياسي المتواصل، والتعاون بين الأطراف على تشجيع الفهم المتبادل، وزيادة التقارب في المواقف المتعلقة بالقضايا الدولية وتعزيز الأمن والاستقرار الإقليمي، وتشجيع المبادرات المشتركة.

ومنذ عام 1977، وحتى منتصف 2004، ظلت اتفاقية التعاون في الإطار المنظم للعلاقات الثنائية بين مصر والاتحاد الأوروبي، الأمر الذي كان من شأنه التمهيد لتعاون اقتصادي أكبر بين الأطراف المعنية، وتأسيس بنود لتحرير التجارة المتبادلة. ووفقاً لتلك البنود، تتمتع مصر بنفاذ حر لصادراتها الصناعية إلى أسواق الإتحاد الأوروبي، بينما تتمتع صادرات الإتحاد الأوروبي بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية (MFN). أما بالنسبة للسلع الزراعية، تتمتع مصر بالمعاملة التفضيلية، وفتح الأسواق الأوروبية على أساس وجود حصص تعريفية. أما بالنسبة لصادرات الإتحاد الأوروبي من المنتجات الزراعية، فتخضع لما نص عليه بروتوكول 2 و3 ملحق 1 من اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية.

وبطبيعة الحال، كانت مصر هي المستفيد الرئيسي من التعاون المالي الأوروبي المخصص للشركاء المتوسطيين. ومنذ عام 1999، تم إدراج ذلك التعاون الاقتصادي تحت برنامج "ميدا MEDA" للتعاون الإقليمي، ولقد بلغ مجموع الاعتمادات المالية التي خصصت لمصر في ظل برنامج ميدا I الثنائي للتعاون الإقليمي (1995-1999) حوالي 686 مليون يورو (فيما يعادل 20% من المجموع الإجمالي لاعتمادات الميدا I المالية التي تصل إلى 3.424 بليون يورو).





EU & THE WTO

The EU is a firm supporter of the World Trade Organisation (WTO), which lays down a set of rules to help open up global trade and ensure fair treatment for all participants. The WTO supersedes the General Agreement for Trade and Tariffs (GATT). The WTO is the only international organization that deals with the global rules of trade between nations. It's main objective is to help trade flow smoothly, freely, fairly and predictably. It does this by:

- Administering trade agreements.
- Acting as a forum for trade negotiations.
- Settling trade disputes.
- Reviewing national trade policies.
- Assisting developing countries in trade policy issues, through technical assistance and training programs.
- Cooperating with other international organizations.

The WTO has 149 members, accounting for over 98% of world trade. Around 30 others are negotiating membership. Decisions are made by the entire membership. The WTO's top level decision-making body is the Ministerial Conference which meets at least once every two years.

Egypt became a contracting party to the GATT in 1970 and has been a WTO member since June 30, 1995. Since then, Egypt has been bound by all its commitments to the WTO.

For more information on Egypt's participation in the WTO, visit the Egypt section of the WTO website:
http://www.wto.org/English/thewto_e/countries_e/egypt_e.htm

الاتحاد الأوروبي ومنظمة التجارة العالمية (WTO)

يعد الاتحاد الأوروبي من الأطراف الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية والتي تحدد القواعد التي من شأنها تنشيط حركة التجارة العالمية وأن تكفل لجميع الدول معاملة عادلة وجيدة؛ وتحل منظمة التجارة العالمية محل اتفاقية الجات (الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات). وتعد منظمة التجارة العالمية هي المنظمة الدولية الوحيدة التي تتعامل وفقاً للقواعد الدولية المتعارف عليها بين الدول. وهدفها الرئيسي هو المساعدة على تيسير التجارة بشكل ملائم يمكن التعامل معه بسهولة وشفافية ويتأتى ذلك عن طريق:

- إدارة الاتفاقيات التجارية
- إتاحة مساحة للمفاوضات التجارية
- تسوية النزاعات التجارية
- مراجعة السياسات التجارية الخاصة بكل دولة على حدة
- مساعدة الدول النامية فيما يتعلق بموضوعات السياسة التجارية، من خلال تقديم مساعدات فنية وعدد من البرامج التدريبية
- التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى

وتضم منظمة التجارة العالمية 149 عضواً، يمثلون أكثر من 98% من حجم التجارة العالمية. ويسعى ثلاثون دولة حالياً إلى الانضمام إلى عضوية المنظمة. ويعد المؤتمر الوزاري الذي يعقد على الأقل مرة كل عامين هو المستوى الأعلى لاتخاذ القرارات في منظمة التجارة العالمية.

ولقد انضمت مصر كطرف رسمي لاتفاقية الجات في عام 1970، وأصبحت عضواً في منظمة التجارة العالمية في 30 يونيو من عام 1995. ومنذ ذلك الحين، أصبحت مصر خاضعة لقوانين منظمة التجارة العالمية.

لمزيد من المعلومات حول انضمام مصر لعضوية منظمة التجارة العالمية، يمكن زيارة الموقع المخصص لمصر على الموقع الإلكتروني لمنظمة التجارة العالمية:
http://www.wto.org/English/thewto_e/countries_e/egypt_e.htm

OVERVIEW OF THE EU/EGYPT ASSOCIATION AGREEMENT

نظرة شاملة على اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية

Provisions of the EU/Egypt AA lay the foundation towards the establishment of a bilateral Free Trade Agreement, based on reciprocal tariff liberalisation for both industry and agriculture with respect to substantial trade between the parties. Quantitative restrictions and equivalent measures will be removed. For industrial goods, Egypt reciprocates the preferential treatment granted by the EU under the 1977 Co-operation Agreement, by dismantling all industrial duties over a transitional period of up to 15 years from entry into force. Four different tariff-dismantling schedules by group of products are provided for. Liberalisation in agriculture and agro-industry is equally foreseen under the Agreement. The EU significantly improves its concessions for Egyptian agricultural exports by increasing the tariff quotas granted for Egypt's main exports. A mechanism to review agricultural concessions is foreseen three years after entry into force. Egypt equally reduces tariff duties for a number of EU agricultural exports. Processed agricultural products equally enjoy reciprocal concessions, thereby improving market access for both parties.

The Agreement includes also provisions for deeper co-operation on the right of establishment and supply of services, payments and capital movements, as well as on legal approximation in the field of competition, including State-aid. On intellectual property rights, the parties will seek effective protection in the context of their multilateral commitments within the WTO context. Progressive liberalisation on public procurement is equally foreseen. Economic co-operation will be intensified between the parties in a number of sectors, such as education and training, science and technology, environment, industrial co-operation, investment promotion, standardisation and conformity assessment, approximation of laws, financial services, agriculture and fisheries, transport, information society and telecoms, energy, tourism, customs statistics, money laundering, fight against drugs and terrorism, consumer protection and regional co-operation.

Co-operation on social matters will develop through dialogue, in particular on the movement of workers, migration issues, intercultural dialogue and social integration of Egyptian and Community nationals legally residing in the territories of their host countries. Co-operation is envisaged for the prevention and control of illegal immigration and other consular issues, whereby EU Member States and Egypt agree to negotiate and conclude bilateral agreements with each other, regulating specific obligations for the readmission of their nationals. Co-operation is equally envisaged on cultural matters, audio-visual, media and information.

Institutional provisions establish Association bodies for the implementation and management of the Agreement. An Association Council is set up at Ministerial level. An Association Committee has delegated powers for the implementation. It can take binding decisions for the management of the Agreement by consensus between the parties. Both Association Council and Committee will establish their own rules of procedure. Working groups can be set up by the Council, if appropriate. Co-operation and contacts can equally be established between the European Parliament and the Egyptian People's Assembly.

تضع البنود المؤسسية أيضاً هياكل لتنفيذ وإدارة الاتفاقية. حيث تم إنشاء مجلس المشاركة، على المستوى الوزاري، وقد تم تفويض لجنة للمشاركة لتنفيذ الاتفاق ومسئولة عن اتخاذ القرارات الملزمة لتنفيذ بنود الاتفاق وذلك بإجماع الأطراف المعنية. ويؤسس كل من مجلس المشاركة، ولجنة المشاركة القواعد الإجرائية للاتفاقية. ويمكن للمجلس أن ينشئ مجموعات عمل. أما الاتصال المباشر في عملية التعاون، فيمكن أن يتم بين البرلمان الأوروبي، ومجلس الشعب المصري.



تتناول بنود اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية المبادئ الرئيسية والتي من شأنها تم تأسيس اتفاقية تجارة حرة قائمة على التبادل التجاري الثنائي بين الطرفين ويتم ذلك من خلال إلغاء جميع القيود والرسوم الجمركية بالنسبة للمنتجات الصناعية وما يعادلها من رسوم أخرى خلال فترة انتقالية تصل إلى 15 عاماً من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ. ولقد تم وضع أربعة جداول لصادرات الاتحاد الأوروبي من المنتجات الصناعية بهدف إزالة الرسوم الجمركية تدريجياً خلال خمسة عشر عام. أما بالنسبة لتحرير المنتجات الزراعية، والزراعية المصنعة، والسمكية فقد طور الاتحاد الأوروبي الامتيازات التي تحصل عليها تلك الصادرات، وذلك عن طريق إزالة الرسوم الجمركية أمام صادرات مصر الرئيسية. وبالمثل تخفض مصر الرسوم الجمركية للعديد من صادرات الاتحاد الأوروبي الزراعية. أما بالنسبة للمنتجات الزراعية المصنعة، فهي تحظى بنفس الامتيازات المتبادلة بين طرفي الاتفاقية. وبذلك تزداد فرص النفاذ إلى الأسواق بشكل متبادل.

وتتضمن الاتفاقية أيضاً بنود لتحقيق المزيد من التعاون في مجال حق التأسيس وتقديم الخدمات، والمدفوعات وحركة رؤوس الأموال. هذا إلى جانب التقريب في التشريعات في مجال المنافسة فيما يتعلق بالمعونات الحكومية. وبالنسبة لحقوق الملكية الفكرية، تسعى الأطراف المشاركة إلى توفير حماية فعالة وفقاً للالتزام المتعدد الأطراف في إطار منظمة التجارة العالمية، وكذا التحرير في مجال المشتريات الحكومية. وعلى الجانب الاقتصادي سيتم تكثيف جهود التعاون الاقتصادي بين الأطراف في العديد من المجالات، مثل التعليم والتدريب، والعلوم والتكنولوجيا، والبيئة، والتعاون الصناعي، وتعزيز الاستثمارات، والتوحيد القياسي وتقييم المطابقة، وتقريب القوانين والتشريعات والخدمات المالية، الزراعة، والمصايد السمكية، النقل والمواصلات، ومجتمع المعلومات، والاتصالات، والطاقة، والسياحة، وإحصائيات الجمارك، وغسيل الأموال، ومحاربة المخدرات، والإرهاب، وحماية المستهلك، والتعاون الإقليمي.

أما فيما يتعلق بالتعاون في الأمور الاجتماعية، فسيتم تطويره من خلال فتح مجالات الحوار بين الطرفين، وسيتناول بوجه خاص، حركة العمالة، وقضايا الهجرة، والحوار القائم بين الثقافتين، والتكامل الاجتماعي بين مصر ومواطنيها المهاجرين، ويتم ذلك بالتعاون لوضع الضوابط والمعايير المقننة للهجرة ومنع عمليات الهجرة غير الشرعية. والأمور القنصلية الأخرى حيث تنفق مصر مع الدول الأعضاء على التفاوض للوصول إلى اتفاقيات متبادلة لتنظيم بعض الالتزامات الخاصة باستعادة مواطنيها. ويتم أيضاً التعاون في المجالات الثقافية السمعية والبصرية بالإضافة إلى مجالي الإعلام والمعلومات.

General Benefits for Egypt Businesses

- Increased support for trade with the European Union, Egypt's most important trade partner.
- Increased market access opportunities for Egyptian exports to the EU markets.
- Reduced costs of imported inputs from the EU to Egypt to increase the competitiveness of Egyptian industrial exports to the EU.
- Guarantees for national industry during the transitional period of the agreement.
- Access to the new markets created when new countries join the EU.
- Access to an institutional mechanism to solve problems hindering trade between the EU and Egypt.
- Increased European assistance to Egypt and the region.
- Removal of quantitative restrictions (quotas) on Egyptian fabrics and weaving exports.
- Intensification of economic cooperation extending to education, training, environment, etc.
- Promotion of scientific and technological cooperation (strengthening research capacity in Egypt, stimulating technological innovation, transfer of new technologies, dissemination of know-how, access to Community R&D programmes...).
- Reduce differences in Conformity Assessments.

- Promotion of investment opportunities:
 - Co-operation to increase investment flows to Egypt.
 - Provision of information on European investment systems.
 - Legal environment conducive to investments from both parties.
 - Increased competitiveness of exported Egyptian products alongside those of other Mediterranean and European countries.
- Benefit from the cumulation of origin.

- زيادة فرص الاستثمار عن طريق:
 - التعاون على زيادة التدفقات الاستثمارية إلى مصر
 - توفير المعلومات حول النظام الاستثماري الأوروبي
 - إيجاد بيئة شرعية تساعد على زيادة فرص الاستثمار بين الطرفين
 - تحفيز المنافسة بين صادرات المنتجات المصرية بجانب المنتجات الأوروبية والمتوسطة
- الاستفادة من تراكم المنشأ.



فوائد عامة لمجتمع الأعمال المصري

- تعزيز التجارة بين مصر والاتحاد الأوروبي والذي يعد أهم شريك تجاري بالنسبة لمصر.
- زيادة فرص نفاذ الصادرات المصرية إلى الأسواق الأوروبية.
- خفض تكاليف الواردات من المدخلات الصناعية من الاتحاد الأوروبي إلى الأسواق المصرية لزيادة تنافسية الصادرات الصناعية في الأسواق الأوروبية.
- وجود ضمانات للصناعة الوطنية خلال الفترة الانتقالية للاتفاقية.
- إتاحة فرص دخول الأسواق الأوروبية الجديدة عن طريق انضمام المزيد من الدول الأوروبية إلى الاتحاد الأوروبي.
- الوصول إلى طريقة مؤسسية لحل المشكلات التي تعوق العمليات التجارية بين مصر والاتحاد الأوروبي.
- زيادة حجم المساعدات الأوروبية المقدمة لمصر والمنطقة.
- إزالة القيود الكمية (الحصص) على صادرات الصناعات النسيجية المصرية.
- تكثيف التعاون الاقتصادي الذي يمتد إلى التعليم والتدريب والبيئة، إلخ...
- تطوير التعاون العلمي والتكنولوجي (مما يؤدي إلى دعم البحث العلمي في مصر، وتحفيز الإبداع التكنولوجي، ونقل التكنولوجيا الجديدة، ونشر المعرفة الفنية، وبرامج البحث والتطوير).
- تضييق الاختلافات في مجال التوحيد القياسي وتقييم المطابقة

Sample Product Provisions

	Egyptian Products into the EU	EU Products into Egypt
Industrial Products	<ul style="list-style-type: none"> • Complete dismantling of EU-customs duties and other similar fees, beginning January 1st 2004. • NO quantitative restrictions. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gradual abolition of customs duties according to a schedule for some European industrial products. • From 2004 to 2019 (maximum transitional period: 15 years).
Agricultural Products	<ul style="list-style-type: none"> • Better access for agricultural and processed agricultural products (Protocols 1, 2 and 3). • Greater liberalization of trade in agricultural, fisheries and processed agricultural products. • 100% customs duties elimination for a list of agricultural and processed agricultural products to Protocol 1 and Annex II to Protocol 3. • Increasing the opportunities available for Egyptian exports by assigning more quotas for agricultural and processed Ag. products. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reduction of customs duties between 25% to 100% for a list of products, in some cases within the limit of a quota. • Gradual tariffs reduction for some processed agricultural products and assigning quotas for these products.

أمثلة من بنود الاتفاقية الخاصة ببعض المنتجات

صادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبي	صادرات الاتحاد الأوروبي المتجه إلى مصر	
<ul style="list-style-type: none"> • معفاة بالكامل من الرسوم الجمركية للاتحاد الأوروبي، والرسوم الأخرى م ذات الأثر المماثل، بدءاً من أول يناير عام ٢٠٠٤. • لا قيود كمية. 	<ul style="list-style-type: none"> • إلغاء تدريجي للرسوم الجمركية وفقاً لجداول بعض المنتجات الصناعية الأوروبية. • ٢٠٠٤ إلى ٢٠١٩ (فترة انتقالية بحد أقصى ١٥ عاماً). 	المنتجات الصناعية
<ul style="list-style-type: none"> • نفاذ أكبر للمنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المصنعة (بروتوكول ١، ٢، ٣). • تحرير أكبر للتجارة فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية والسلمكية والمنتجات الزراعية المصنعة. • إلغاء الرسوم الجمركية بنسبة ١٠٠٪ لمجموعة من المنتجات الزراعية والزراعية المصنعة، وفقاً لبروتوكول ١، وملحق ٢ من بروتوكول ٣. • إتاحة فرص تصديرية أكبر للصادرات المصرية عن طريق تخصيص المزيد من الحصص للسلع الزراعية والزراعية المصنعة. 	<ul style="list-style-type: none"> • خفض الرسوم الجمركية فيما يتراوح بين ٢٥٪ إلى ١٠٠٪ لقائمة من المنتجات في بعض الحالات ضمن نطاق الحصص المتفق عليها. • خفض تدريجي للرسوم الجمركية لبعض المنتجات الزراعية المصنعة مع وضع حصص كمية على بعض هذه المنتجات. 	المنتجات الزراعية

Tariff Schedule

Refer to the following link in order to obtain information needed on the tariff on EU imports from Egypt and other countries: <http://export-help.cec.eu.int> (N.B.: Identifying point is the code)

* For further information, please contact the European Partnership Agreement Unit, Trade Agreements Sector, Ministry of Trade and Industry.

Also visit The Trade Agreement Sector's website: www.tas.gov.eg and the customs website: www.customs.gov.eg



EU Support Programmes

The following major programmes are being financed in Egypt under MEDA I regulation (1995-1999). The implementation of these programmes is ongoing.

- The Industrial Modernisation Programme (250 million).
- Social Fund for Development – Phase II (155 million).
- Health Sector Reform Programme (110 million).
- Education Enhancement Programme (100 million).
- EIB interest rate subsidies for environmental projects (33 million).
- EIB Risk Capital Guarantees (29 million).
- IMP (250 million) Euro-Info Center and Business Centers (in the IMC).
 - Improvement of Business environment
 - Technical Assistance to SMEs
 - Creation of business resource centers
 - Harmonization of standards and certification of labs
- UNIMED (2.5 million): Strengthen industrial federations and employers organizations.
- TEP A-B-C (Trade Enhancement Programmes -66 million).
 - A: Export promotion
 - B: Budgetary support
 - C: Customs Reform
- Investment Promotion Agencies Support (4 million): Create a Euro-Med network of IPAs to increase FDI in the region.
- EuroMed SMEs (2.8 million): Working meetings between Med and Europeans enterprises.
- EuroMed Innovation, Technology and Quality Innovation Programme (15 million): Facilitate the development and marketing of quality products by Med and European enterprises.

برامج الدعم المقدمة من الاتحاد الأوروبي

- يتم تمويل البرامج الرئيسية التالية في مصر في ظل برنامج "ميديا I" للتعاون الإقليمي (١٩٩٥-١٩٩٩):
- برنامج تحديث الصناعة (٢٥٠ مليون يورو).
 - التمويل الاجتماعي للتطوير - المرحلة الثانية (١٥٥ مليون يورو).
 - برنامج إصلاح قطاع الصحة (١١٠ مليون يورو).
 - برنامج تحسين التعليم (١٠٠ مليون يورو).
 - معدل فائدة بنك الاستثمار الأوروبي للمشروعات البيئية (٢٣ مليون يورو).
 - ضمان رأس مال المخاطرة بنك الاستثمار الأوروبي (٢٩ مليون يورو).
 - برنامج تحديث الصناعة (٢٥٠ مليون يورو) مركز المعلومات الأوروبي ومراكز الأعمال (في مراكز التحديث الصناعي):
 - تطوير بيئة الأعمال
 - مساعدة فنية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
 - تكوين مراكز لموارد الأعمال
 - تنسيق ومواءمة مقاييس وتوثيق المراكز
 - يونيميد (٢,٥ مليون يورو): تدعم الاتحادات الصناعية وجهات التوظيف.
 - برنامج تعزيز التجارة (٦٦ مليون يورو):
 - أ: تعزيز الصادرات
 - ب: دعم الميزانية
 - ج: إصلاح الجمارك
 - دعم هيئات تعزيز الاستثمار (٤ مليون يورو): إنشاء شبكة يورو متوسطة لزيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المنطقة.
 - المشروعات اليورو متوسطة والصغيرة والمتوسطة (٢,٨ مليون يورو): عقد اجتماعات بين المشروعات المتوسطة والأوروبية.
 - الابتكارات اليورو متوسطة، برنامج ابتكارات التكنولوجيا والجودة (١٥ مليون يورو): يسهل عملية تطوير وتسويق المنتجات من قبل المشروعات الأوروبية والمتوسطة.

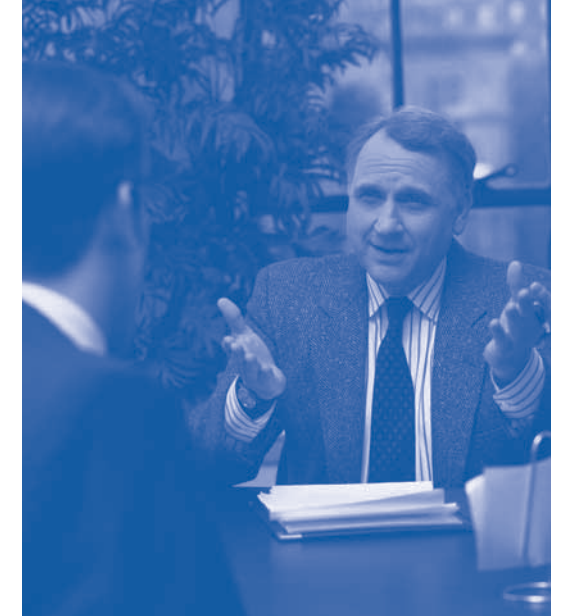
جداول التعريفات

لمعرفة المزيد من المعلومات حول الرسوم الجمركية المفروضة على واردات الاتحاد الأوروبي يمكن الرجوع إلى الموقع التالي: <http://export-help.cec.eu.int>

ملاحظة: يتم استخدام كود السلعة لمعرفة التعريفات المطبقة عليها.

لمزيد من المعلومات، يرجى الإتصال بوحدة المشاركة الأوروبية، قطاع الاتفاقات التجارية بوزارة التجارة والصناعة.

يرجى أيضاً زيارة موقع قطاع الاتفاقات التجارية: www.tas.gov.eg
موقع هيئة الجمارك المصرية: www.customs.gov.eg



FIRST YEAR ACHIEVEMENTS

إنجازات العام الأول



الحوار

During the first year of implementation of the Agreement, several bilateral meetings and working groups took place with the purpose of establishing a dialogue about different aspects included in the Association Agreement. The Association Council, responsible for making the main policy decisions, met in Luxembourg to have an exchange of views about the state of EU/Egypt relations and future prospects, and a political dialogue on subjects of common interest. The first EU/Egypt Economic Dialogue discussed economic developments and policies, structural issues related to competitiveness, business environment, trade liberalisation and capital movements both in Egypt and in the EU. In addition, several informal meetings were held on a variety of topics covered by the Association Agreement, such as trade and trade related matters; agriculture; migration, social and consular affairs; transport, energy and environment. These meetings helped to enhance a partnership relation between the two sides.

Positive Trade Impact

Being Egypt's first trading partner, the enlarged EU represents some 40% of Egypt's total trade with the world. This first year of the Association Agreement has been a success: 2004 witnessed a record score in EU/Egypt bilateral trade, reaching EUR 11.1 billion in total (compared to an average of EUR 10 billion since 2000), out of which EUR 4 billion corresponds to Egyptian exports to the EU (24.3% increase) and EUR 7.1 billion corresponds to EU exports to Egypt (5.9% increase). And in 2005, the EU/Egypt bilateral trade reached EUR 12.9 billion in total out of which EUR 4.9 billion corresponds to Egyptian exports to the EU (44% increase) and EUR 7.9 billion that corresponds to EU exports to Egypt (15% increase). Since the entry into force of the Association Agreement trade provisions in the 1st of January 2004, all Egyptian industrial products can get into the EU duty-free (including textiles), whereas European industrial products only get gradual market access to Egypt (gradual dismantling schedule until 2019).

الحوار

خلال العام الأول من تطبيق الاتفاقية، عقدت عدة اجتماعات ثنائية، ومجموعات عمل هدفها إنشاء حوار فيما يتعلق بالأوجه المختلفة التي تضمنتها اتفاقية المشاركة. وقد اجتمع مجلس المشاركة، المسؤول عن اتخاذ القرارات السياسية الرئيسية، في لوكسمبرج، لتبادل وجهات النظر فيما يتعلق بالعلاقات المصرية الأوروبية، والاحتمالات المستقبلية، والحوار السياسي حول الموضوعات ذات الاهتمام المشترك. وتم التطرق إلى أول حوار اقتصادي مصري أوروبي فيما يتعلق بالتطور الاقتصادي، والسياسات الاقتصادية، والموضوعات الهيكلية، التي تتعلق بالمنافسة، بيئة العمل، تحرير التجارة، وحركة رؤوس الأموال في كل من مصر، والاتحاد الأوروبي. وبالإضافة إلى ذلك، فقد عقدت العديد من الاجتماعات غير الرسمية، لمناقشة موضوعات متنوعة تم ذكرها في اتفاقية المشاركة، مثل التجارة، والموضوعات المتعلقة بها: الزراعة، الهجرة، الشؤون الاجتماعية والتفصيلية، والمواصلات والطاقة والبيئة. وقد ساعدت تلك الاجتماعات على تعزيز علاقة الشراكة بين الطرفين.

الأثر الإيجابي لاتفاقية المشاركة على التجارة بين الإتحاد الأوروبي ومصر:

باعتبار مصر الشريك التجاري الأول للاتحاد الأوروبي، فإن تجارة مصر مع الإتحاد بعد توسعه تمثل نحو ٤٠٪ من إجمالي تجارة مصر مع العالم، وقد تم تكليل العام الأول لاتفاقية المشاركة بالنجاح: فقد شهد عام ٢٠٠٤ رقماً قياسياً لحجم التبادل التجاري الثنائي بين مصر والاتحاد الأوروبي، حيث بلغ إجماليها ١١,١ مليار يورو (مقارنة بمتوسط قدره ١٠ مليار يورو منذ عام ٢٠٠٠)، منها ٤ مليار يورو تخص صادرات مصرية للاتحاد الأوروبي (بزيادة قدرها ٢٤,٢٪) و ٧,١ مليار يورو تخص صادرات الإتحاد الأوروبي إلى مصر (بزيادة قدرها ٥,٩٪). وفي عام ٢٠٠٥ بلغ حجم التبادل التجاري بين مصر والاتحاد الأوروبي حوالي ١٢,٩ مليار يورو منها ٤,٩ مليار يورو تخص صادرات مصر للاتحاد الأوروبي (بزيادة قدرها ٤٤٪) و ٧,٩ مليار يورو تخص صادرات الإتحاد الأوروبي إلى مصر (بزيادة قدرها ١٥٪).

ومنذ دخول أحكام اتفاقية المشاركة المتعلقة بالتجارة في حيز التنفيذ في الأول من يناير ٢٠٠٤، تتمتع كافة المنتجات الصناعية المصرية بالإعفاء الجمركي عند دخولها للاتحاد الأوروبي (بما فيها المنسوجات). بينما تحصل المنتجات الصناعية الأوروبية على نفاذ تدريجي للسوق المصري (وذلك وفقاً لجدول زمني لتخفيض الرسوم الجمركية تدريجياً حتى يتم إزالتها كلية في عام ٢٠١٩).

وقد بدأت مصر في تطبيق الإعفاء الجمركي على أول قائمة للمنتجات الصناعية الأوروبية في ١/٢٥/٢٠٠٤ بتخفيض قدره ٢٥٪ على بعض المواد الخام والآلات والمعدات الصناعية (ملحق ٢ من اتفاقية المشاركة). ومنها: الرمال الطبيعية، والكيمياويات العضوية، والأسمدة المعدنية أو الكيماوية والآلات الزراعية أو آلات الطباعة – ويعد ما سبق مجرد أمثلة من بعض المنتجات الصناعية التي استفادت من المعاملة التفضيلية.

أما بالنسبة للمنتجات الزراعية فمنذ ١/٢٥/٢٠٠٤ هناك العديد من القوائم من المنتجات لكلا الجانبين تكفل لها اتفاقية المشاركة نافذا تفضيلياً. وتتمتع أغلبية المنتجات المصرية سواء الزراعية أو الزراعية المصنعة المدرجة على القائمة بتخفيض جمركي قدره ١٠٠٪ (البروتوكول رقم ٢١ من اتفاقية المشاركة). ويشمل ذلك منتجات مثل البطاطس (مبكرة وجديدة) (إعفاء جمركي لأول ١٩١٧٥٠ طن وتخفيض جمركي قدره ٦٠٪ على الكميات التي تزيد على الحصص المصرح بها في السنة الثانية من تطبيق الاتفاقية)؛ والخوخ (إعفاء جمركي لأول ٥٠٠ طن). والطماطم، والليمون، واليوسفي (إعفاء جمركي دون قيود كمية)، ومجمون الكاكاو، والمياه المعدنية، والأنواع المختلفة من الشورية، والمرق، وكاتشاب الطماطم (إعفاء جمركي دون قيود كمية). وتتمتع المنتجات الزراعية الأوروبية المصدرة لمصر (البروتوكول رقم ٢ من اتفاقية المشاركة) بتخفيض جمركي يتراوح ما بين ٢٥٪ و ١٠٠٪ في بعض الحالات في حدود حصص التعريفية. وتشمل مسحوق اللبن، وفول الصويا أو بذور عباد الشمس (إعفاء جمركي دون قيود كمية)، وثمار الكريز الطازج، والتفاح (تخفيض قدره ٢٥٪ على أول ٥٠٠ طن)، وهذا على سبيل المثال لا الحصر.

وهكذا فقد شهد العام الأول لتطبيق اتفاقية المشاركة بين الإتحاد الأوروبي ومصر أثراً إيجابياً واضحاً على العلاقات التجارية الثنائية، وعلى الرغم من عدم إمكانية تقييم الأثر الشامل لاتفاقية المشاركة بصورة دقيقة نتيجة قصر الفترة الزمنية للتنفيذ حتى الآن، فإن هناك بعضاً من السلع التي يمكن أن نلمس بوضوح أثر اتفاقية المشاركة عليها. وقد أظهرت بيانات التجارة لعام ٢٠٠٤ وجود زيادة ملحوظة في حجم الصادرات الزراعية المصرية (٤٥٪)، مع زيادات لبعض المنتجات مثل الخوخ، البلطخ، البرتقال، الخضروات المجمدة، والبطاطس.

وبالنسبة للمنتجات الأوروبية فقد تمت ملاحظة تحقق زيادة كبيرة في المنتجات التي تستفيد من الرسوم الجمركية التفضيلية منذ دخول اتفاقية المشاركة مرحلة التطبيق: مثل المعادن، والآلات أو السفن والهياكل العائمة، على سبيل المثال لا الحصر.

المزايا التفضيلية للصادرات الأوروبية من المنتجات الصناعية والزراعية المصنعة في ظل اتفاقية المشاركة بعد ٢٠٠٦

بالإضافة إلى الجدول الزمني لإلغاء التعريفية الجمركية وفقاً للاتفاقية التي دخلت حيز التنفيذ في عام ٢٠٠٤، هناك أيضاً قائمة أخرى من المنتجات التي تستفيد من اتفاقية المشاركة اعتباراً من عام ٢٠٠٦. وهي المنتجات الزراعية المصنعة الأوروبية (تستفيد المنتجات الزراعية المصنعة المصرية بالفعل منذ عام ٢٠٠٤). وبينما تتمتع كافة المنتجات الصناعية المصرية بالفعل بإعفاء جمركي عند دخولها الإتحاد الأوروبي منذ عام ٢٠٠٤، إلا أن المنتجات الصناعية الأوروبية ستدخل مصر تدريجياً طبقاً للجدول الزمني التالي:

- المواد الخام والمعدات الصناعية اعتباراً من يناير ٢٠٠٤ وحتى يناير ٢٠٠٧ (الملحق ٢، تخفيض ٢٥٪ كل عام).
- تخفيض قدره ١٠٪ في السنة الأولى، ثم ١٥٪ سنوياً على الواردات من السلع الصناعية والسلع النصف مصنعة ومواد البناء اعتباراً من يناير ٢٠٠٧ وحتى يناير ٢٠١٢ (الملحق الثالث من اتفاقية المشاركة).
- تخفيض قدره ٥٪ في السنة الأولى والثانية، ثم ١٥٪ سنوياً على الملابس، والأجهزة الكهربائية المنزلية، ومستحضرات التجميل، والأثاث، وسيارات نقل السلع، وذلك اعتباراً من يناير ٢٠٠٩ وحتى يناير ٢٠١٦ (الملحق الرابع من اتفاقية المشاركة).
- تخفيض قدره ١٠٪ سنوياً على سيارات نقل الأفراد، وذلك اعتباراً من يناير ٢٠١٠ وحتى يناير ٢٠١٩ (الملحق الخامس من اتفاقية المشاركة).

* تزيد حصة صادرات مصر من البطاطس (مبكرة وجديدة) إلى ٢٥١٧٥٠ طن في السنة الثالثة من تطبيق الاتفاقية.

on Egyptian agricultural exports (45%), with increases above the average for products such as peaches, melons, oranges, frozen vegetables and potatoes.

Concerning European products, major increases were observed for products benefiting from preferential duties since the entry into force of the Association Agreement such as minerals, machinery or ships and floating structures, to give a few examples.

Preferential Benefits for European Industrial Exports under the Association Agreement after 2006

Apart from the Association Agreement tariff dismantling schedules that entered into force last year, there is also a new list of products which will benefit from January 2006 onwards for European processed agricultural products (Egyptian processed agricultural products already benefit since 2004). Whereas all Egyptian industrial products already enter duty free into the EU since 2004, European industrial products will enter Egypt only gradually according to the following schedule:

- Raw materials, and industrial equipment, from 1/01/2004 to 1/01/2007 (Annex II, 25% reduction each year).
- Industrial supplies, semi-manufactured goods and construction materials, from 1/01/2007 to 1/01/2013 (Annex III, 10% reduction first year, 15% reduction each successive year).
- Clothes, electrical domestic appliances, cosmetics, furniture and motor vehicles for the transport of goods, from 1/01/2009 to 1/01/2016 (Annex IV, 5% reduction first and second year, 15% reduction each successive year).
- Motor vehicles designed for the transport of persons, from 1/01/2010 to 1/01/2019 (Annex V, 10% reduction each year).

* Egypt's exports quota from early and new potatoes increases to 251750 tons in the third year from the agreement entering into force.

Egypt's tariff dismantling for a first list of European industrial products started on 01.01.2004 with a 25% customs duties reduction for certain raw materials, machinery and industrial equipment (Annex II of the Association Agreement). Natural sands, organic chemicals, mineral or chemical fertilisers, agricultural machinery or printing machinery are just some examples of industrial products benefiting from preferential treatment since January 2004.

For agricultural products, there are lists of products on both sides for which preferential access is ensured through the Association Agreement since 1.1.04. Some of Egyptian agricultural and processed agricultural products on the list receives a 100% duty reduction (Protocols 1 and 3 of the Association Agreement) including products such as potatoes (early and new potatoes) (duty-free access for the first 190.000 tons and a 60% reduction on the custom duty for quantities beyond this tariff quota in the second year from the agreement entering into force)*, peaches (duty-free access for the first 500 tons) tomatoes, lemons, mandarins (duty-free access with no quantitative restrictions), cocoa paste, mineral water, soups and broths, tomato ketchup (duty-free access with no quantitative restrictions). European agricultural products exported to Egypt (Protocol 2 of the Association Agreement) receive a reduction of customs duties ranging between 25% and 100%, in some cases within the limit of tariff quotas and include milk powder, soy beans or sunflower seeds (duty-free access with no quantitative restrictions), fresh cherries, apples (25% duty reduction for the first 500 tons), just to mention some examples.

This first year of implementation of the EU/Egypt Association Agreement thus definitely had a positive impact on bilateral trade relations, with an increased number of Egyptian and European companies doing business and looking for market opportunities. Whereas it is not always obvious to measure the impact of the Association Agreement due to the short implementation period, there are some goods where the impact of the Association Agreement can clearly be seen: 2004 trade figures show an important increase

In order to further liberalise trade in agricultural goods between the EU and Egypt, talks were held at the Euro-Mediterranean Senior Officials meeting in Rabat on 4 and 5 April 2005, where it was agreed that a high degree of trade liberalisation for agricultural, processed agricultural and fishery products is necessary. The objective should be, as foreseen in the Barcelona Process, the gradual liberalisation of such trade, possibly excluding a limited number of sensitive products considering potentially negative economic and social consequences in some regions or in certain sectors. The liberalisation of agricultural trade (including processed agricultural and fishery products) would benefit all countries concerned.

Euro-Med Free Trade Area (FTA) by 2010

In the Barcelona Declaration (1995), the Euro-Mediterranean Partners agreed on the establishment of a Euro-Mediterranean Free Trade Area (EMFTA) by the target date of 2010. Together with EFTA this zone will include some 40 States and 600-800 million consumers, one of the world's most important trade entities. A total of 8.8 billion has been allocated to the Mediterranean countries by the EU's MEDA programme between 1995-2006, which corresponds to an average of 800m per year, and 2 billion loans by the EIB.

According to Barcelona Declaration, the 2010 Euro-Med FTA will be achieved in its North-South dimension through Association Agreements concluded between the EU and each Med country, and in its South-South dimension, through bilateral or regional FTAs between the Med countries themselves. The EU already concluded Association Agreement with all Mediterranean partners, while on the South-South dimension several FTAs have been concluded such as the AGADIR Agreement between Egypt, Morocco, Tunisia and Jordan or bilateral FTAs between Turkey and different Med partners (Morocco, Tunisia and Palestinian Authority and Egypt).

In the trade area, the Barcelona progress achieved very good results on the liberalisation of goods (all industrial goods originating in Med countries enjoy duty free access to the EU market), elimination of quantitative restrictions and removal of non-tariff barriers, adoption of the new Pan-Euro-Med Rules of Origin allowing for diagonal cumulation, progress on trade facilitation (recommendations on simplification and modernisation of cross-border and customs procedures), adoption of the Framework Protocol on services liberalisation, approximation of technical legislation and standards aiming at harmonising legal frameworks across the Euro-Med region, as well as the signature of the Euro-Med Charter for Enterprise to improve the business environment.

In its Euro-Med work programme 2005-2010, the Commission proposes to launch regional negotiations on the liberalisation of services (and establishment); a road map for agricultural liberalisation (incl. processed agricultural goods and fisheries) which should contain only a very limited number of exceptions. In addition, work will continue on the successful implementation of the Pan-Euro-Med Rules of Origin and in the field of technical legislation, standards and certification procedures, aiming at aligning standards and negotiating Conformity Assessment Agreements with Med partners

وتقترح المفوضية في برنامجها للعمل اليورو - متوسطي خلال الأعوام ٢٠٠٥ - ٢٠١٠ إجراء مفاوضات إقليمية حول تحرير الخدمات (وحق التأسيس)، وخريطة طريق لتحرير الزراعة (بما في ذلك السلع الزراعية المصنعة ومنتجات الأسماك) والتي ينبغي أن تشمل عددا محدودا للغاية من الاستثناءات. بالإضافة إلى ذلك، فإن العمل سيستمر في مجال التطبيق الناجح لقواعد المنشأ لكافة الدول اليورو - متوسطية وفي مجال تقريب التشريعات الفنية والمعايير والإجراءات الخاصة بالشهادات بهدف تقريب الأطر القانونية في المنطقة اليورو - متوسطية.



ولتحقيق المزيد من تحرير التجارة في مجال السلع الزراعية بين الاتحاد الأوروبي ومصر، فقد تم إجراء محادثات في اجتماع كبار المسؤولين اليورو - متوسطيين والذي عقد في الرباط في ٤ و ٥ أبريل من عام ٢٠٠٥. وتم فيه الاتفاق على ضرورة التوصل إلى المزيد من تحرير التجارة بالنسبة للمنتجات الزراعية، والزراعة المصنعة ومنتجات الأسماك. ويتعين ان يكون الهدف، طبقاً لعملية برشلونة، هو أن يكون تحرير التجارة تدريجياً مع إمكانية استثناء عدد محدود من المنتجات الحساسة نظراً للأثار السلبية الاقتصادية والاجتماعية المحتملة في بعض المناطق او في بعض القطاعات، وهو ما قد يعود بالنفع على كافة الدول المعنية.

منطقة تجارة حرة يورو- متوسطية بحلول عام ٢٠١٠

اتفق الشركاء اليورو - متوسطيين في إعلان برشلونة (١٩٩٥) على إنشاء منطقة تجارة حرة يورو - متوسطيين بحلول ٢٠١٠. وتضم هذه المنطقة نحو ٤٠ دولة وحوالي ٦٠٠ مليون مستهلك لتشكيل واحدة من أهم الكيانات التجارية. وقد قام برنامج ميديا التابع للاتحاد الأوروبي بتخصيص مبلغ إجمالي قدرة ٨.٨ مليار يورو للدول اليورو - متوسطية فيما بين ١٩٩٥ - ٢٠٠٦، بمتوسط قدرة ٨٠٠ مليون يورو سنوياً، هذا بالإضافة إلى ٢ مليار يورو قروض من بنك الاستثمار الأوروبي.

طبقاً لإعلان برشلونة وبحلول عام ٢٠١٠ سيتم الوصول إلى منطقة التجارة الحرة اليورو - متوسطية لتشمل دول شمال وجنوب البحر المتوسط من خلال عقد اتفاقيات شراكة بين الاتحاد الأوروبي مع كل دولة من دول البحر المتوسط، وبعدها الجنوبي/الجنوبي من خلال إقامة مناطق تجارة حرة ثنائية أو إقليمية بين دول البحر المتوسط بعضها البعض. وقد عقد الاتحاد الأوروبي بالفعل اتفاقية شراكة مع كافة الشركاء المتوسطيين. بينما تم عقد العديد من اتفاقيات مناطق التجارة الحرة على مستوى الجنوب مثل اتفاقية أغادير بين مصر والمغرب وتونس والأردن أو اتفاقيات تجارة حرة ثنائية بين تركيا وشركاء مختلفين في دول البحر المتوسط (المغرب، تونس، السلطة الفلسطينية ومصر).

وفي مجال التجارة، أحرزت عملية برشلونة نتائج جيدة للغاية بالنسبة لتحرير التجارة في السلع (حيث تتمتع كافة السلع الصناعية التي يرجع منشأها لدول البحر المتوسط عند دخولها أسواق الاتحاد الأوروبي)، بإعفاء جمركي وإلغاء للقيود الكمية، وإزالة الحواجز غير الجمركية، وإقرار قواعد المنشأ الجديدة لكافة الدول اليورو - متوسطية مما يسمح بالتراكم القطري، التقدم نحو تسهيل التجارة (التوصيات الخاصة بتبسيط وتحديث الإجراءات الخاصة بعبور الحدود والجمارك)، إقرار البروتوكول الإطاري الخاص بتحرير الخدمات، وتقريب التشريعات الفنية والمعايير التي تهدف إلى تناسق الأطر القانونية عبر المنطقة اليورو - متوسطية، بالإضافة إلى توقيع الميثاق اليورو - متوسطي للمشروعات لتحسين مناخ الأعمال.

European Neighbourhood Policy (ENP) Action Plan

The European Neighbourhood Policy (ENP) is a new policy that invites the countries to the East and to the South of the EU to share the benefits of the EU enlargement with neighbouring countries in strengthening stability, security and well-being. Across the Mediterranean, the ENP will reinforce and build on the cooperation that we have developed over nearly 10 years of the Barcelona process.

In order to realise this vision, the ENP uses jointly agreed Action Plans with each partner country, based on common values and interests. The Action Plans establishes ambitious targets, ranging from cooperation on political and security issues, to economic and trade matters, common environmental concerns, integration of networks, and scientific and cultural cooperation, etc. Implementation will be supported by significant financial and technical EU assistance.

Negotiations with Egypt on Action Plan under the ENP build on the Association Agreement provisions, helping to focus on joint economic and social priorities, and identify supportive mechanisms.

سياسة الجوار الأوروبية: خطة العمل

إن سياسة الجوار الأوروبية هي سياسة جديدة تدعو الدول التي تقع شرق وجنوب الاتحاد الأوروبي إلى مشاركته في الاستفادة من مزايا توسيع الاتحاد الأوروبي مع دول الجوار لدعم الاستقرار والأمن والرفاهية. وستقوم سياسة الجوار الأوروبية بتعزيز التعاون بين دول البحر المتوسط والبناء على ما تم تحقيقه من تعاون على مدى ما يقرب من ١٠ سنوات من عملية برشلونة.

ولتحقيق هذه الرؤية، تعتمد سياسة الجوار الأوروبية خطط عمل متفق عليها مع كل دولة شريكة، تركز على قيم ومصالح مشتركة. وتضع خطط العمل أهدافاً طموحة تتراوح ما بين التعاون في المسائل السياسية والأمنية، وتمتد إلى المسائل التجارية والاقتصادية والشواغل البيئية المشتركة. وتكامل الشبكات والتعاون العلمي والثقافي ... الخ. وسيقوم الاتحاد الأوروبي بتقديم مساعدات فنية ومالية كبيرة لدعم تنفيذ تلك السياسات.

وخلال المفاوضات مع مصر حول خطة العمل في ظل سياسة الجوار الأوروبية يتم البناء على أحكام اتفاقية المشاركة، بما يساعد في التركيز على الأولويات الاقتصادية والاجتماعية المشتركة وتحديد الآليات المدعومة لذلك.



For information on the steps for exporting to the EU, please contact the European Partnership Agreement Unit, Trade Agreements Sector, Ministry of Trade and Industry.

Address:

Ramsis St. Extension,
Ministry of Finance Towers,
Tower "6", 10th Floor,
Rooms B1001 & B1003,
Nasr City,
Cairo,
Egypt.

Contacts:

Amany El-Wassal, Head
Tel: 2 02 3420504
E-mail: a.elwassal@tas.gov.eg

Radwa Khater, Economic Analyst
Tel: 2 02 3422404
Fax: 2 02 3422404
E-mail: r.khater@tas.gov.eg

Enas Abd El-Aziz, Economic Researcher
Tel: 2 02 3422404
Fax: 2 02 3422404
E-mail: e.ibrahim@tas.gov.eg

لمزيد من المعلومات عن خطوات التصدير إلى الاتحاد الأوروبي، يرجى الاتصال بوحدة المشاركة المصرية الأوروبية، قطاع الاتفاقيات التجارية، وزارة التجارة والصناعة.

العنوان

امتداد شارع رمسيس
أبراج وزارة المالية
برج ٦ الطابق ١٠
الغرفة ب ١٠٠١ وب ١٠٠٣
مدينة نصر
القاهرة
ج.م.ع.

جهات الاتصال:

أ/ أماني الوصال، المدير
تليفون: ٢٠٢ - ٣٤٢٠٥٠٤
بريد إلكتروني: a.elwassal@tas.gov.eg

أ/ رضوى خاطر، محلل اقتصادي
تليفون: ٢٠٢ - ٣٤٢٢٤٠٤
فاكس: ٢٠٢ - ٣٤٢٢٤٠٤
البريد الإلكتروني: r.khater@tas.gov.eg

أ/ إيناس عبد العزيز، باحث اقتصادي
تليفون: ٢٠٢ - ٣٤٢٢٤٠٤
فاكس: ٢٠٢ - ٣٤٢٢٤٠٤
البريد الإلكتروني: e.ibrahim@tas.gov.eg

STEPS FOR EXPORTING TO THE EU

خطوات التصدير إلى الاتحاد الأوروبي

1. Assess your Export Capabilities

Exporting might be related to the terms of market share and sales; however, it does need financial and technical resources. Before exporting, any company should review its current capabilities, specifically the following areas:

Capacity:

The first thing a company should assess is whether it has the capacity to export.

Financial Capability:

Exporting will require financial resources from any company. It could be through direct administrative expenses, such as registrations, studies, licensing, certifications, establishing contacts, trade fair participation, etc.; or through the indirect costs that you will need to produce your product, such as bank commission expenses, the 30 to 90 day payment financing, alterations or upgrading in the product or the production line specifications, etc.

Market Studies:

Before introducing your products, a thorough market study is advised to help you identify the most attractive markets, niche markets available, how to approach the market, what requirements need to be fulfilled, etc. We recommend that you conduct the market study through a professional firm since they are more experienced; however, if financing such a study is a problem, and if you do have the capabilities and resources, then conduct the study on your own. After the potential markets have been studied, you should classify the markets and decide on which ones to tackle first.



١- تقييم قدرتك على التصدير

يرتبط التصدير بحصة السوق والمبيعات، ولكنه يحتاج إلى موارد مالية وفنية. وقبل التصدير، ينبغي أن تراجع أي شركة إمكانياتها الحالية وخاصة في المجالات التالية:

القدرة:

الأمر الأول الذي ينبغي على أي شركة تقييمه هو: هل تمتلك القدرة على التصدير أم لا؟

الإمكانية المالية:

يتطلب التصدير موارد مالية من أي شركة. ومن الممكن أن يكون ذلك من خلال النفقات الإدارية المباشرة مثل التسجيل والدراسات والتراخيص والشهادات وإقامة علاقات خارجية والمشاركة في المعارض التجارية، أو من خلال التكاليف غير المباشرة التي تحتاج إليها للإنتاج مثل نفقات عمولة البنوك وتمويل المدفوعات من ٣٠ إلى ٩٠ يوم وتعديل أو تطوير في المنتج أو مواصفات خط الإنتاج.

دراسة الأسواق:

قبل طرح منتجك ينبغي إجراء دراسة شاملة للتعرف على أكثر الأسواق الواعدة، والأسواق الجديدة والمتاحة وكيفية التعامل معها والمتطلبات التي ينبغي تحقيقها وغير ذلك. وننصح بأن تقوم بإجراء الدراسة من خلال شركات متخصصة في الاستشارات التسويقية لأن فريق العمل بها أكثر خبرة. ومع ذلك إذا كان تمويل الدراسة يمثل مشكلة، وكان لديك الإمكانيات والموارد، فقم بإجراء الدراسة بنفسك. وبعد دراسة الأسواق المحتملة، ينبغي تصنيف الأسواق وتحديد السوق المراد دخوله أولاً.

2. Establish a Business Relationship

Preparatory Phase

Preparation for making a professional approach to potential business partners:

- Compiling sales documents for export range.
- Acquiring certificates of quality.
- Obtaining information on potential clients.
- Evaluation and selection of business partners.
- Determining the method of approach (letter, phone, email, in person) for the business partner in question.

Contact Phase

- Initial approach to the potential business partner, obtaining detailed information needed for drawing up an offer.
- Initial approach.
- Determining customers needs.
- Discussion of what offer should contain and specification of samples.

Offer Phase

- Submission of a concrete offer of supply and professional presentation of your company.
- Swift forwarding of offer as agreed, including samples and certificates of quality.
- Demonstrating firm and continued interest in establishing a business relationship.
- Contacting partner again until first contract is concluded.

Contract Phase

- Concluding the contract on the basis of an internationally valid standard.

Implementation Phase

- Supplying the goods of the contractually stipulated quality on time.
- According priority within your organisation to the professional performance of the first contract.
- Guaranteeing at an early point in time that the goods will be provided.
- In the event of your being unable to meet the terms of the contract (deadline, quality problems), informing your business partner in good time.
- If appropriate providing substitute goods.
- Being seen to endeavour to find solutions to problems in a spirit of partnership.

Follow-Up Phase

- Stabilising and consolidating the new business relationship.
- Determining problems and their causes, and seeking your own solutions.
- Discussing problems openly with agents, explaining possible solutions.
- Actively seeking improvement in the manufacturing process, treatment method etc.
- Seeking the advice of agents to ensure that your products become or remain marketable
- Seeking additional distribution channels if your supply capacity can be enlarged.

- القدرة على إيجاد حلول للمشكلات في إطار روح الشراكة.

مرحلة المتابعة

- تعزيز الشراكة التجارية الجديدة وتدعيمها .
- تحديد المشكلات وأسبابها والبحث عن حلول جديدة .
- مناقشة المشكلات بصراحة مع العملاء وشرح الحلول الممكنة .
- محاولة تحسين إجراءات التصنيع ومنهج المعالجة وغير ذلك .
- طلب نصيحة الخبراء والعملاء لضمان ملاءمة منتجاتك للتسويق .
- البحث عن قنوات توزيع إضافية إذا كنت تريد توسيع قدرتك على التوريد .

٢- إنشاء علاقات تجارية

المرحلة التمهيدية

- ينبغي الإعداد الجيد لإقامة علاقات تجارية ناجحة مع الشركاء التجاريين المحتملين من خلال ما يلي:
- تجميع مستندات المبيعات الخاصة بنطاق التصدير.
- الحصول على شهادات الجودة.
- الحصول على معلومات فيما يتعلق بالعملاء المحتملين.
- تقييم واختيار الشركاء التجاريين.
- تحديد أسلوب التخاطب مع الشريك التجاري المطلوب (المراسلات الكتابية، المحادثات التليفونية، البريد الإلكتروني، التعامل الشخصي المباشر).

مرحلة الاتصال

- التعامل الأولي مع الشريك التجاري المحتمل، والحصول على المعلومات التفصيلية المطلوبة لصياغة عقد أو اتفاق مشترك.
- التعامل المبدئي.
- تحديد احتياجات العملاء .
- مناقشة محتويات العروض ومواصفات العينات.

مرحلة العروض

- تقديم عروض توريد وإجراء عرض تقديمي للشركة.
- توجيه عرض سريع حسب المتفق عليه بما في ذلك العينات وشهادات الجودة.
- إبداء اهتمام الشركة في إقامة علاقات تجارية جيدة ومستمرة.
- الاتصال المستمر بالشريك لحين إبرام العقد الأول.

مرحلة التعاقد

- إبرام العقد بناءً على معايير متفق عليها دولياً .

مرحلة التنفيذ

- توريد البضائع ذات الجودة المنصوص عليها في العقد في الوقت المطلوب.
- تحديد الأولويات في مؤسستك وفقاً للأداء المهني المتميز في العقد الأول.
- تقديم ضمان من البداية بتسليم البضائع في الموعد المحدد.
- في حالة عدم القدرة على الالتزام بنصوص العقد (من حيث الموعد النهائي ومشكلات الجودة)، ينبغي إبلاغ الشريك التجاري في الوقت المناسب.
- تقديم البضائع البديلة إذا أمكن.



أسئلة وأجوبة

FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

1. What is a Regional Trade Agreement (RTA)?

A Regional Trade Agreement is an agreement undertaken by countries located within a defined geographic area whereby the participating countries align themselves with each other for the purpose of achieving a pre-determined form of economic integration.

2. What forms of economic integration are Regional Trade Agreements most commonly designed to achieve?

Free trade areas, customs unions, common markets and economic unions.

3. What is a free trade area?

A free trade area eliminates barriers to trade in goods between or among its members, but the members retain all of their preexisting tariffs and other trade barriers in their trade relations with third countries. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) is an example of a free trade area.

4. What is a customs union?

A customs union eliminates barriers to trade in goods between or among its members and adopts a common external tariff that all members of the customs union apply to trade from countries outside the union. The Andean Group comprised of Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru, and Venezuela, is an example of a customs union.

5. What is a common market?

A common market eliminates all barriers to trade in goods among the members and adopts a common external tariff. Additionally, a common market also permits the free movement of goods, services, people, and capital within the market. The common market (MERCOSUR) of Southern American countries is an example of a common market.

6. What is an economic union?

An economic union eliminates all barriers to trade in goods among the members, adopts a common external tariff, permits the free movement of goods, services, people, and capital within the market and provides for common monetary policy, a common fiscal policy and a common currency for its members. The European Union (EU) is an example of an economic union.

7. What is the European Union (EU)?

The European Union, formerly known as the European Economic Community or the Common Market, is an economic union currently subscribed to by 25 member countries; namely:

Austria	France	Lithuania	Spain
Belgium	Germany	Luxemburg	Sweden
Cyprus	Greece	Malta	The Netherlands
Czech Rep.	Hungary	Poland	United Kingdom
Denmark	Ireland	Portugal	
Estonia	Italy	Slovakia	
Finland	Latvia	Slovenia	

8. What is the World Trade Organization (WTO)?

The World Trade Organization (WTO) is the successor organization to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), the fountainhead of international trade law. As of December 2005, the WTO was comprised of 149 countries.

٦- ما هو الإتحاد الاقتصادي؟

يزيل الإتحاد الاقتصادي جميع العوائق أمام تجارة السلع بين الأعضاء، كما يطبق تعريفية جمركية خارجية مشتركة، ويسمح بحرية حركة البضائع والخدمات والأشخاص ورأس المال داخل السوق ويتم وضع سياسات نقدية ومالية وإصدار عملة مشتركة لأعضائه. ويعتبر الإتحاد الأوروبي (EU) مثالاً للإتحاد الاقتصادي.

٧- ما هو الإتحاد الأوروبي (EU)؟

الإتحاد الأوروبي، المعروف سابقاً بالمجموعة الاقتصادية الأوروبية أو السوق الأوروبية المشتركة، هو إتحاد اقتصادي يضم حالياً ٢٥ دولة عضو هم:

النمسا	فرنسا	ليتوانيا	أسبانيا
بلجيكا	ألمانيا	لكسمبورج	السويد
قبرص	اليونان	مالطا	هولندا
التشيك	المجر	بولندا	المملكة المتحدة
الدنمارك	أيرلندا	البرتغال	
استونيا	إيطاليا	سلوفاكيا	
فنلندا	لاتفيا	سلوفينيا	

٨- ما هي منظمة التجارة العالمية (WTO)؟

منظمة التجارة العالمية (WTO) هي المنظمة التي أنشأت خلفاً للاتفاقية العامة للتعريفية الجمركية والتجارة (GATT). وتعد بمثابة الأساس في وضع قواعد التجارة العالمية. وتتألف المنظمة حتى ديسمبر ٢٠٠٥ من ١٤٩ دولة عضو.

١- ما هي اتفاقية التجارة الإقليمية (RTA)؟

اتفاقية التجارة الإقليمية هي اتفاقية توقعها دول تقع في نطاق منطقة جغرافية محددة حيث تتفق البلدان المشاركة فيما بينها بغرض تحقيق شكل من التكامل الاقتصادي يتم تحديده معاملته مسبقاً.

٢- ما هي أشكال التكامل الاقتصادي المعروفة التي تحققت بموجب اتفاقيات تجارية إقليمية؟

مناطق التجارة الحرة والإتحادات الجمركية والأسواق المشتركة والاتحادات الاقتصادية.

٣- ما هي منطقة التجارة الحرة؟

تعمل منطقة التجارة الحرة على إزالة العوائق أمام تجارة السلع بين أعضائها، غير أن الدول الأعضاء تطبق جميع التعريفات الجمركية الخاصة بها والموجودة من قبل وكذلك العوائق التجارية الأخرى فيما يتعلق بملاقاتها التجارية مع البلدان الأخرى غير المشتركة معها في الاتفاقية. وتعتبر اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (NAFTA) مثالاً من أمثلة منطقة التجارة الحرة.

٤- ما هو الإتحاد الجمركي؟

يعمل الإتحاد الجمركي على إزالة العوائق أمام تجارة السلع بين أعضائه، كما يطبق تعريفية جمركية خارجية مشتركة تلتزم بها جميع الدول الأعضاء في الإتحاد الجمركي على التجارة الواردة من الدول الأخرى من خارج الإتحاد.

٥- ما هي السوق المشتركة؟

تعمل السوق المشتركة على إزالة العوائق أمام تجارة السلع بين أعضائها، كما تطبق تعريفية جمركية خارجية مشتركة. بالإضافة إلى ذلك، تسمح السوق المشتركة أيضاً بحرية حركة البضائع والخدمات والأشخاص ورأس المال داخل السوق. وتعتبر السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية (MERCOSUR) مثالاً لها.

٩- ما هي منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)؟

منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية هي منظمة عالمية تضم الدول الصناعية ودول اقتصاديات السوق. ويجمع في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ممثلين من الدول الأعضاء لتبادل المعلومات والتوفيق بين سياساتها بهدف تحقيق الحد الأقصى من النمو للدول الأعضاء ومساعدة الدول غير الأعضاء في التنمية بسرعة أكبر. وتضم منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في عضويتها ٣٠ دولة حالياً هي كالتالي:

النمسا	فرنسا	ألمانيا	أسبانيا
المملكة المتحدة	لوكسمبورج	هولندا	السويد
استراليا	الدنمارك	اليونان	المجر
المكسيك	كندا	بولندا	أيرلندا
إيسلاندا	النرويج	البرتغال	الولايات المتحدة
سلوفاكيا	نيوزيلاندا	كوريا	تركيا
	فنلندا	اليابان	سويسرا
		إيطاليا	

١٠- ما هو المقصود بمصطلح "العلاقات التجارية الطبيعية"؟

في السابق، كان المقصود من هذا المصطلح موقف الدول الأولى بالرعاية، حيث تعني العلاقات التجارية الطبيعية التزام دولة ما بتطبيق سياسات تجارية غير تمييزية مع دولة أخرى ومنحها أقل نسبة من الرسوم الجمركية التي تفرضها على أي دولة أخرى. ويتعين على كافة البلدان الموقعة على اتفاقية الجات تطبيق هذه المعاملات مع بعضها البعض بموجب المادة ١ من الاتفاقية.

١١- ما هو النظام المعمم للأفضليات؟

كما هو منصوص عليه في القرار ٢١ (فقرة ٢) الصادر عن مؤتمر الأونكتاد ٢ بمدينة نيودلهي عام ١٩٦٨ تشمل أهداف النظام المعمم للأفضليات غير التمييزية لصالح الدول النامية، بما في ذلك معايير خاصة لصالح الدول الأقل تقدماً ضمن الدول النامية، النقاط التالية:

- زيادة أرباح الصادرات
 - تشجيع العمليات التصنيعية
 - زيادة معدلات النمو الاقتصادي
- وبموجب الخطط التي وضعتها البلدان المانحة لهذه المزايا التفضيلية، يتم منح منتجات معينة منشأها الدول النامية رسوم جمركية مخفضة أو يتم إعفاؤها كلية من الرسوم بمعدل أكبر من معدلات الدول الأولى بالرعاية. وتتلقى الدول الأقل نمواً معاملة خاصة وتفضيلية فيما يتعلق لمجموعة أكبر من المنتجات كما تتمتع بمعدلات أعلى من تخفيض التعريفات الجمركية.

١٢- ما هي التعريفات الخارجية المشتركة؟

تعني التعريفات الخارجية المشتركة توحيد التعريفات الجمركية المفروضة على واردات الدول النامية، بغض النظر عن الميناء الذي دخلت منه هذه الواردات إلى أراضي الدولة.

١٣- ما هو المقصود بمصطلح "الالتزام بمبدأ المعاملة الوطنية"؟

هو التزام بعدم التمييز على المستوى الوطني، بمعنى أنه بمجرد دخول الواردات إلى أراضي الدولة: (١) يتعين فرض الرسوم الداخلية على الواردات بنفس القدر الذي يتم فرضه على المنتجات المصنعة محلياً. (٢) لا يجوز معاملة الواردات بصورة "أقل رعاية" من نظيرتها من السلع المحلية بموجب اللوائح الوطنية الداخلية.

١٤- ما هي العوائق غير الجمركية أمام التجارة؟

العوائق غير الجمركية هي: نظام الحصص والقيود الكمية التي تفرض على الواردات، وتراخيص الاستيراد المطولة، والرسوم الجمركية الفرعية وما يماثلها من الإجراءات الجمركية، ودعم الصادرات، وقيود المشتريات الحكومية، ومواصفات مبالغ فيها وإجراءات وضع هذه المواصفات، والحماية غير اللائقة لحقوق الملكية الفكرية، وقيود الاستثمار والتي تقلص فرص نفاذ السلع أو الخدمات الأجنبية المنشأ إلى الأسواق الوطنية.

- To increase their export earnings;
- To promote their industrialization;
- To accelerate their rates of economic growth.

Under GSP schemes of preference-giving counties, selected products originating in developing countries are granted reduced or zero tariff rates over the MFN rates. The least developed countries (LDCs) receive special and preferential treatment for a wider coverage of products and deeper tariff cuts.

12. What is a common external tariff?

A common external tariff provides for a uniform rate of duty on third-country imports, regardless of the port of entry.

13. What does the phrase "national treatment obligation" mean?

National treatment obligation is a nondiscrimination obligation imposed at the national level. Once imports have entered a country's territory, (1) internal taxes must be applied equally to imports and the like domestic product, and (2) national regulations must not treat imports "less favorably" than similar domestic goods.

14. What are non-tariff barriers to trade?

Non-tariff barriers are import quotas or other quantitative restrictions, non-automatic import licensing, customs surcharges or other fees and charges, customs procedures, export subsidies, unreasonable standards or standards setting procedures, government procurement restrictions, inadequate intellectual property protection and investment restrictions that deny or make market access excessively difficult for goods or services of foreign origin.

9. What is the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)?

The Organization of Economic Cooperation and Development is an international organization of the industrialized, market-economy countries. At OECD, representatives from Member countries meet to exchange information and harmonize policy with a view to maximizing growth within Member countries and assisting non-Member countries develop more rapidly. OECD membership is currently comprised of 30 members as follows:

ralia	Germany	Luxembourg	Sweden
Austria	Greece	Mexico	Switzerland
Belgium	Hungary	Netherlands	Turkey
Canada	Iceland	New Zealand	United Kingdom
Czech Rep.	Ireland	Norway	United States
Denmark	Italy	Poland	Australia
Finland	Japan	Portugal	
France	Korea	Spain	

10. What does the phrase "normal trade relations" mean?

Formerly referred to as most favored nation status, normal trade relations is a designation of a non-discriminatory trade policy commitment on the part of one country to extend to another country the lowest tariff rates it applies to any other country. All contracting parties to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) undertake to apply such treatment to one another under Article I of the treaty.

11. What is the Generalized System of Preferences (GSP)?

As is stated in resolution 21(ii) taken at the UNCTAD II conference in New Delhi in 1968, "the objectives of the generalized, non-reciprocal, non-discriminatory system of preferences in favor of the developing countries, including special measures in favor of the least advanced among the developing countries, should be:

15. What is an EU directive?

An EU directive is a directive to member states of the European Union to change their laws to be in conformity with the EU directives. Required changes must be enacted within a period of 18 months.

16. What are rules of origins?

Rules of origin (ROO) are about determining the 'nationality' of the traded products, and their treatment under various international trading rules.

17. What is the purpose of rules of origin?

The purpose of any rule of origin is to determine the country of origin of an imported good. Simply a rule of origin is a criterion that is used to determine the 'nationality' of a product or producer.

18. What is "substantial transformation"?

A "substantial transformation" determines the country of origin of a product. This occurs when, after the last substantial manufacturing or processing, the commodity has its essential character.

19. What is a certificate of origin?

A certificate of origin is a specific document identifying the origin of goods. The authority or body empowered to issue it certifies expressly that the goods to which the certificate relates originate in a specific country. This certificate may also include a declaration by the manufacturer, producer, supplier, exporter or other competent person.



١٥- ما هو توجيه الاتحاد الأوروبي؟

هو توجيه لأحد الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي لتغيير قوانينها بما يتفق مع قوانين الاتحاد. ويجب أن يتم الالتزام بالتغييرات المطلوبة في غضون ١٨ شهراً.

١٦- ما هي قواعد المنشأ؟

تعني قواعد المنشأ بتحديد جنسية السلعة ويترتب بناء على هذا التحديد معاملة المنتجات طبقاً لقواعد التجارة الدولية.

١٧- ما هو الغرض من قواعد المنشأ؟

يعد الغرض من هذه القواعد هو تحديد بلد المنشأ للسلع المستوردة، وببساطة هي معيار يتم استخدامه لتحديد جنسية المنتجات أو الجهة المنتجة.

١٨- ما هو التحويل الجوهري للسلع؟

يحدد التحويل الجوهري بلد المنشأ للمنتج. ويحدث هذا عندما تتخذ السلعة شكلها وخصائصها النهائية بعد آخر عملية تصنيع أساسية.

١٩- ما هي شهادة المنشأ؟

تعتبر شهادة المنشأ بمثابة المستند الذي يعرف منشأ السلع، حيث تشهد السلطة المختصة بإصدارها بأن السلع المذكورة بالشهادة ذات منشأ بلد معين. ويمكن أن تتضمن الشهادة أيضاً إقرار من المصنع أو المنتج أو المورد أو المصدر أو أي شخص ذو صلة بصحة هذه البيانات.

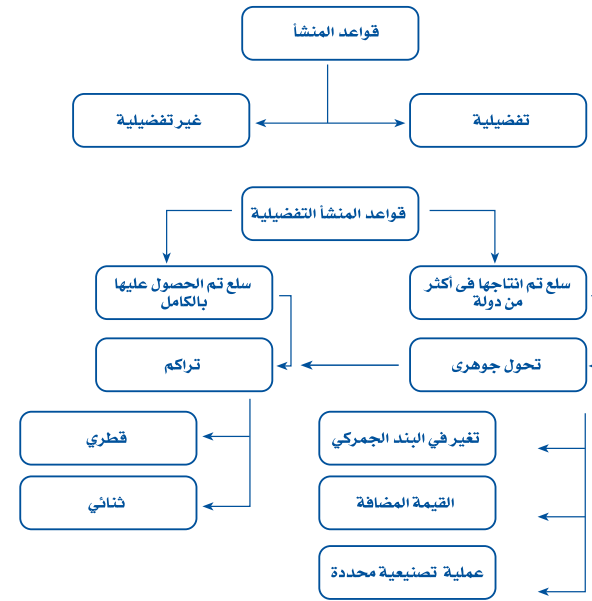
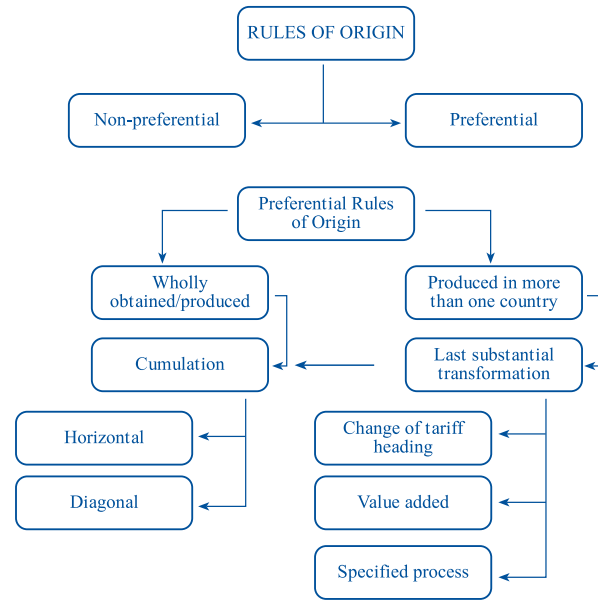
20. Into what categories can preferential rules of origin generally be divided?

Preferential rules of origin can generally be divided into two separate categories:

- 1- goods wholly obtained
- 2- goods substantially transformed
 - change in HS codes
 - value added Standard
 - any combination of the preceding categories

21. What forms do rules of origin take?

Rules of origin are divided into two categories: preferential and non-preferential rules of origin. Preferential rules of origin are used to determine whether certain products originate in a preference-receiving country or trading area and hence qualify for the trade preference. Non-preferential rules of origin are used for all other purposes, including enforcement of product and country specific trade restrictions that increase the cost of entry (i.e., antidumping duties) or restrict or prevent market entry (i.e., quotas). Both types of rules of origin can be used as a barrier to trade.



٢٠- إلى كم فئة يمكن أن تنقسم قواعد المنشأ التفضيلية بصفة عامة؟

يمكن أن تنقسم قواعد المنشأ التفضيلية بصفة عامة إلى فئتين منفصلتين:

- ١) السلع التي تم الحصول عليها كاملة
- ٢) السلع التي تم تغييرها جوهرياً:
 - تغيير البند الجمركي
 - معيار القيمة المضافة
 - أي تجميع بين الفئات السابقة

٢١- ما هي أشكال قواعد المنشأ؟

تنقسم قواعد المنشأ إلى فئتين: قواعد منشأ تفضيلية وقواعد منشأ غير تفضيلية حيث تستخدم قواعد المنشأ التفضيلية لتحديد ما إذا كانت منتجات معينة ذات منشأ "دولة متلقية للتفضيلات" أو "منطقة تجارية" ومن ثم تكون مؤهلة للتفضيلات. أما قواعد المنشأ غير التفضيلية فتستخدم لأغراض أخرى منها تطبيق قيود تجارية على دولة ما أو منتج ما والتي تؤدي إلى زيادة تكلفة نفاذ المنتج إلى الأسواق (على سبيل المثال: رسوم مكافحة الإغراق) أو تقييد أو منع منتج من دخول أسواق بلد ما (على سبيل المثال: فرض حصص كمية أو تعريفية). وقد تمثل قواعد المنشأ بنوعها عائقاً أمام التجارة.



USEFUL LINKS

مواقع مفيدة على الشبكة الدولية

Useful links

Link to EU Member States' Embassies in Egypt
www.eu-delegation.org.eg/en/eu_and_country/eu_member_states.htm

Ministry of Trade and Industry (MTI):
www.mfti.gov.eg

EU-Egypt Association Agreement:
www.eu-delegation.org.eg/en/eu_and_country/association.htm

Egyptian Customs Authority Website:
www.customs.gov.eg

World Customs Organisation:
www.wcoomd.org

Industrial Modernisation Programme:
www.imc-egypt.org.eg

EU Standards:
www.newapproach.org

EU Funded Programs:
www.eu-delegation.org.eg/en/eu_funded_programmes/overview.htm

EU Delegation Funding Opportunities:
www.eu-delegation.org.eg/en/eu_funded_programmes/opportunities.htm

EU tenders and grants:
http://europa.eu.int/comm/europeaid/tender/index_en.htm

Ministry of Investment:
www.moi.gov.eg

EIB loans and TA:
www.eib.org/sitemap

EIB FEMIP:
www.eib.org/site/index.asp?designation=med

EU Export Helpdesk for Developing Countries:
<http://export-help.cec.eu.int>

DG Trade - European Commission
E-mail: export-help@cec.eu.int
Fax: +32-2-29.67.393

European Information Correspondence Centre (EICC):
Industrial Modernisation Centre, 1195 Cornish El Nil.
Tel:+202 5770090, Fax:+202 5772870
E-mail: info@eicc.org.eg

وزارة الاستثمار
www.moi.gov.eg

قروض بنك الاستثمار الأوروبي والإعفاءات الضريبية
www.eib.org/sitemap

صندوق الاستثمار متعدد الأطراف للشرق الأوسط التابع لبنك الاستثمار الأوروبي
www.eib.org/site/index.asp?designation=med

مكتب الاتحاد الأوروبي لمساعدة الدول النامية على التصدير
<http://export-help.cec.eu.int>

مكتب المدير العام للمفوضية الأوروبية للتجارة
البريد الإلكتروني: export-help@cec.eu.int
الفاكس: +32-2-29.67.393

مركز مراسلة المعلومات الأوروبية
مركز تحديث الصناعة في مصر، ١٩٥ كورنيش النيل،
تليفون: ٥٧٧٠٠٩٠ (٢٠٢) فاكس: ٥٧٧٢٨٧٠ (٢٠٢)
بريد إلكتروني: info@eicc.org.eg

موقع خاص بعناوين وبيانات سفارات الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي في مصر

www.eu-delegation.org.eg/en/eu_and_country/eu_member_states.htm

وزارة التجارة والصناعة

www.mfti.gov.eg

اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية

www.eu-delegation.org.eg/en/eu_and_country/association.htm

موقع هيئة الجمارك المصرية

www.customs.gov.eg

منظمة الجمارك العالمية

www.wcoomd.org

برنامج تحديث الصناعة في مصر

www.imc-egypt.org.eg

معايير الاتحاد الأوروبي

www.newapproach.org

برامج يمولها الاتحاد الأوروبي

www.eu-delegation.org.eg/en/eu_funded_programmes/overview.htm

فرص التمويل المقدمة من الاتحاد الأوروبي

www.eu-delegation.org.eg/en/eu_funded_programmes/opportunities.htm

العطاءات والمناقصات

http://europa.eu.int/comm/europeaid/tender/index_en.htm

GLOSSARY OF TERMS



WTO:	World Trade Organisation	IPAs:	Investment Promotion Agencies
EEAA:	EU-EGYPT Association Agreement	FDIs:	Foreign Direct Investments
GATT:	General Agreement on Trade and Tariffs	IMP:	Industrial Modernization Programme
COMESA:	Common Market for Eastern and Western Africa	UNCTAD:	United Nations Conference on Trade and Development
EFTA:	European Free Trade Association	GSP:	Generalized system of Preferences
LDCs:	Least Developed Countries	OECD:	Organisation for Economic Co-operation and Development
NAFTA:	North America Free Trade Agreement	MERCOSUR:	MERCOSUR or Mercosul (Spanish: Mercado Común del Sur, Portuguese: Mercado Comum do Sul, English: Southern Common Market) is a trading zone between Brazil, Argentina, Uruguay and Paraguay, founded in 1991 by the Treaty of Asunción, which was later amended and updated by the 1995 Treaty of Ouro Preto.
FEMIP:	Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership	RO:	Rules of Origin
MEDA:	The MEDA programme is the principal financial instrument of the European Union for the implementation of the Euro-Mediterranean Partnership. The programme offers technical and financial support measures to accompany the reform of economic and social structures in the Mediterranean partners and it is implemented by	RTA:	Regional Trade Agreements
SMEs:	Small and Medium Enterprises	EMFTA:	Euro-Mediterranean Free Trade Area
FTA:	Free Trade Area		
ENP:	European Neighbourhood Policy		
EIB:	European Investment Bank		
IMC:	Industrial Modernization Center		
TEP A-B-C:	Trade Enhancement Programmes A&B&C		