

---

# تعزير التبادل التجاري بين فلسطين والولايات المتحدة الأمريكية

---

زيادة الصادرات الفلسطينية الى الولايات الأمريكية

ورقة موقف

كانون أول 2014

---

تم إعداد هذه الورقة ضمن مشروع "تنمية الصادرات" الممول من الحكومة الكندية وبالتعاون مع مركز التجارة الدولي (ITC) وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP)، والذي يتم تنفيذه من قبل مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد بالشراكة مع وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني.

يعود تنظيم العلاقة التجارية بين فلسطين والولايات الأمريكية الى عام 1996 عندما تم اصدار اعلان الرئيس الأمريكي بمعاملة المنتج الفلسطيني وفق اتفاقية التجارة الحرة بين الولايات الأمريكية واسرائيل، والتي تم بموجبها إعفاء السلع الفلسطينية التي يتم تصديرها الى السوق الأمريكي وإعفاء السلع التي يتم استيرادها من أمريكا بما يتوافق مع إتفاقية التجارة الحرة بين أمريكا وإسرائيل، وعليه يتم تطبيق التعرفة الجمركية المعتمدة بين أمريكا واسرائيل على الصادرات والواردات بين أمريكا وفلسطين. وبالرغم من أن الإعلان يقوم على أساس إعفاء السلع من الرسوم الجمركية بين البلدين، إلا أن هناك حاجة الى تعزيز التعاون التجاري مع الولايات الأمريكية بما يحقق الغاية من إتفاقية التجارة الحرة وزيادة حجم التبادل التجاري وذلك من خلال التعاون الاقتصادي وتوفير الادوات التي من شأنها تعزيز هذا التعاون.

وتسعى فلسطين الى تعزيز علاقتها التجارية مع الولايات الأمريكية كونها من أهم الأسواق أمام المنتجات الفلسطينية ولوجود جالية فلسطينية وعربية كبيرة يمكن استهدافها والتواصل معها لتسويق المنتج الفلسطيني وأيضاً لوجود فرص كبيرة للقيام بالاستثمار في مشاريع مشتركة في فلسطين تساهم في توفير فرص عمل جديدة وفتح أسواق جديدة أمام المنتجات الفلسطينية.

## مقدمة

ترتبط فلسطين والولايات الأمريكية علاقات سياسية واقتصادية متميزة، حيث تعتبر أمريكا راعية عملية السلام وتقوم بتقديم الدعم الى فلسطين على مختلف الأصعدة وخاصة على الصعيد الاقتصادي بهدف تنميته بما يمكن السلطة الوطنية الفلسطينية من بناء الدولة وتحقيق الأهداف المرجوة من عملية السلام. وبناءً على ذلك ومن أجل النهوض بالاقتصاد الفلسطيني، فإن تعزيز العلاقة التجارية مع الولايات الأمريكية وزيادة التبادل التجاري معها، وخاصة زيادة الصادرات اليها، من شأنه أن يساهم في عملية التنمية الاقتصادية، وهذا يتوافق مع الاستراتيجية الوطنية للتصدير للسنوات الخمس القادمة.

وتأتي هذه الورقة لتبين أهم القضايا التي يجب بحثها مع الولايات الأمريكية من أجل زيادة التبادل التجاري وخاصة زيادة الصادرات الى السوق الامريكي من خلال تقديم تسهيلات خاصة للمصدر الفلسطيني وتشجيع الاستثمارات المشتركة بين رجال وسيدات الأعمال من كلا البلدين، وذلك بهدف بناء جسور من التواصل بين مجتمع الأعمال في كلا البلدين وفتح آفاق جديدة أمام القطاع الحاص الفلسطيني من خلال زيادة حصته السوقية في الأسواق التي يستهدفها حالياً بالإضافة الى استهداف أسواق جديدة خاصة من خلال الشركات الأمريكية العالمية.

وتشير هذه الورقة الى عدد من التوصيات التي من شأنها المساهمة في تحقيق زيادة فعلية في قيمة وحجم الصادرات الفلسطينية الى السوق الأمريكي. ومن أهم هذه التوصيات أولاً: تطوير إتفاقية التجارة الحرة الثنائية بما يشمل توسيع قاعدة المنتجات المعفاة من الجمارك، خاصة المنتجات الغذائية والزراعية ثانياً: تشكيل لجنة إقتصادية مشتركة لتوفير أدوات التعاون الاقتصادي بين البلدين وأن يكون القطاع الخاص ممثلاً فيها، ثالثاً: ضرورة بلورة إتفاقية خاصة بالتجارة في الخدمات بين البلدين، ووضع الضوابط اللازمة لذلك وتوفير ميزات تفضيلية تهدف الى تحرير التجارة في الخدمات وتنميتها.

تم تطوير هذه الورقة بناءً على المعلومات الواردة في دراسة تقييم الاعلان الرئاسي الخاص باتفاقية التجارة الحرة مع الولايات الأمريكية والذي صدر عام 1996 وهي تعتبر امتداداً لاتفاقية التجارة الحرة بين أمريكا واسرائيل، ومن خلال الحصول على معلومات بشكل مباشر من الشركات الفلسطينية التي تقوم بالتصدير الى الولايات الأمريكية، واستعراض أهم القضايا والعوائق التي واجهتهم لاستهداف ودخول السوق الامريكي، وتعرض هذه الورقة مجموعة من المطالب والمقترحات التي تحقق المصالح الاقتصادية الوطنية وتساهم في تنمية الصادرات الى الولايات الأمريكية، بمشاركة كافة الاطراف ذات العلاقة من القطاعين العام والخاص.

## القضية الرئيسية

زيادة الصادرات الفلسطينية الى الولايات المتحدة الأمريكية وتعزيز العلاقة التجارية بين البلدين من خلال الوصول الى اتفاقيات تجارية الثنائية بما يخدم المصالح الاقتصادية والتنموية ويتمشى مع المتغيرات العالمية والظروف الخاصة بفلسطين. وتسعى فلسطين الى زيادة التبادل التجاري مع الولايات الأمريكية بشكل عام من خلال تحرير التجارة بين البلدين وتذليل العقبات أمام الحركة التجارية (استيراد وتصدير) ومعاملة المنتج الفلسطيني معاملة تفضيلية تمكنه من استهداف السوق الأمريكي، بالإضافة الى تقديم الدعم الفني واللوجستي اللازم لتمكين المورد الفلسطيني من الوصول الى الأسواق العالمية والقدرة على المنافسة أمام الدول الأخرى.

وقد بلغت قيمة الصادرات الفلسطينية الى الولايات الأمريكية لعام 2013 حوالي 10.3 مليون دولار أمريكي بينما بلغت قيمة الواردات منها لنفس العام حوالي 42.4 مليون دولار أمريكي، وعليه فإن العجز في الميزان التجاري أمام الولايات الأمريكية لعام 2013 بلغ حوالي 32.1 مليون دولار.

وعليه فإن الهدف الرئيس هو زيادة التبادل التجاري بين البلدين بشكل عام وتخفيض العجز القائم في الميزان التجاري الفلسطيني أمام الولايات الأمريكية بشكل خاص من خلال زيادة قيمة وحجم الصادرات الفلسطينية اليها بشكل استراتيجي وممنهج.

## العلاقة التجارية بين البلدين

شهدت العلاقات التجارية مع الولايات الأمريكية تطوراً ملحوظاً بعد إعفاء المنتجات الفلسطينية الصناعية والزراعية من الرسوم الجمركية ابتداءً من عام 1996، إلا أنه لا يزال هناك بعض المنتجات الزراعية التي لا تتمتع بالإعفاء الجمركي الكامل وذلك حسب اتفاقية التجارة الحرة بين أمريكا وإسرائيل والتي تعتبر الأساس الذي انطلقت منه الاتفاقية التجارية بين فلسطين وأمريكا، وعليه فإن الإعفاء الجمركي الذي تتمتع به السلع الفلسطينية تحكمه القوائم المتفق عليها بين إسرائيل وأمريكا.

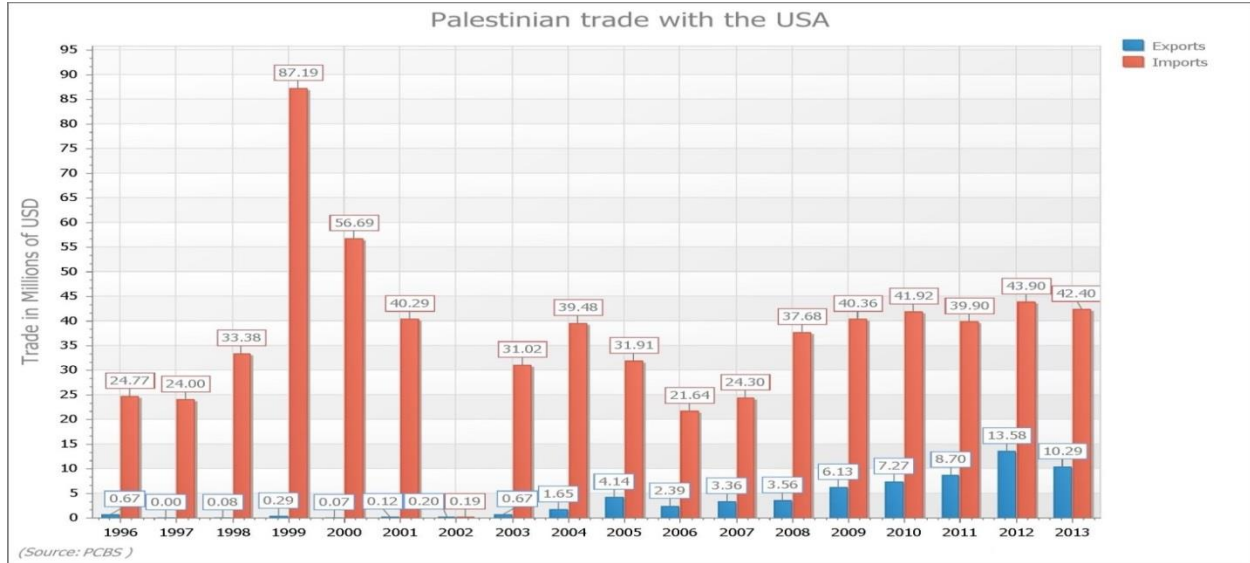
وبالرغم من الاعفاء الجمركي الذي تم منحه للسلع الفلسطينية، إلا أن التبادل التجاري بين البلدين لم يصل الى المستوى المطلوب وذلك بسبب وجود عقبات وعراقيل غير تجارية وخاصة أمام حركة الصادرات الفلسطينية الى السوق الأمريكي، وصعوبة المنافسة مع المنتجات الاسرائيلية في السوق الأمريكي والتي تتمتع بنفس المزايا دون وجود قيود عليها من الجانب الاسرائيلي وخاصة تلك القيود التي تزيد من تكاليف المعاملات التجارية والمدة التي تستغرقها عملية الشحن الى السوق الأمريكي.

ويتطلع الجانب الفلسطيني في هذه المرحلة الى التأكيد على أهمية تعزيز التجارة مع الولايات الأمريكية وزيادة قيمة الصادرات الفلسطينية اليها، والوصول الى شراكات تجارية ومشاريع استراتيجية تساهم في عملية التنمية الاقتصادية، حيث أن التبادل التجاري بين فلسطين والولايات الأمريكية لا يزال محدوداً جداً ولا يرقى الى المستوى المطلوب بالرغم من وجود فرص استثمارية وتصديرية واعدة، خاصة في قطاع الخدمات الذي يعتبر من أهم القطاعات ذات الفرص التصديرية الى السوق الأمريكي.

ويبين الشكل التالي حجم التبادل التجاري للسلع مع الولايات الأمريكية للفترة ما بين عام 1996 وحتى عام 2013، والذي يبين على ضعف الحركة التجارية وبقيتها دون المستوى المطلوب بالرغم من اعفاء المنتج الفلسطيني من الجمارك، علماً بأن متوسط التعرفة الجمركية في الولايات الأمريكية عام 2012 بلغت 2.9% بينما بلغت 4.7% في إسرائيل، وهذا بدوره يؤكد على ضرورة تطوير

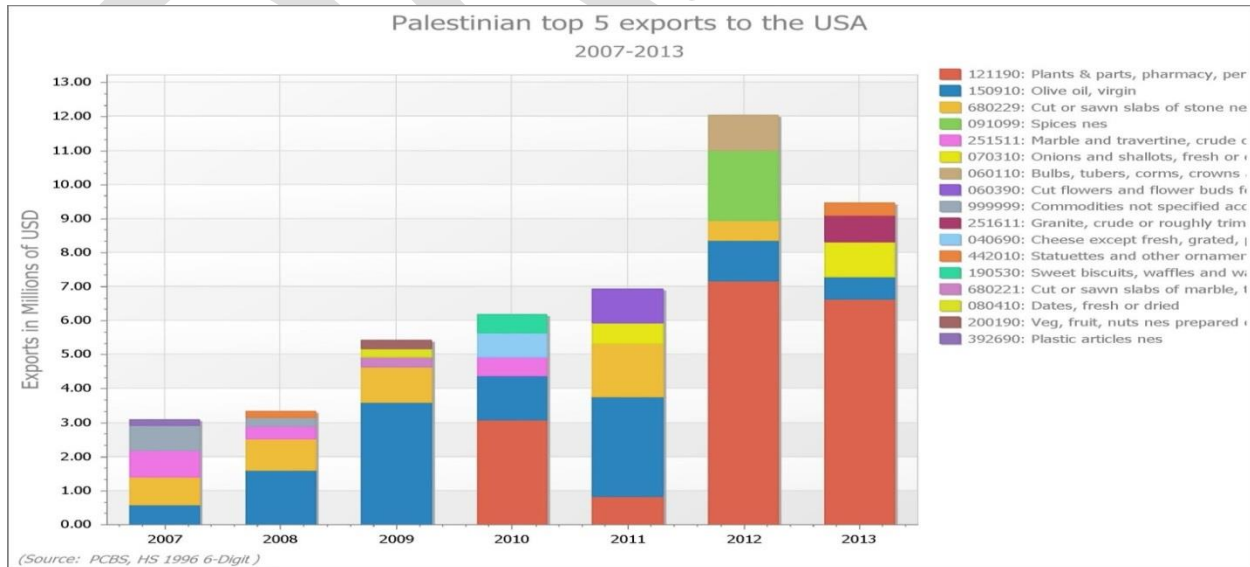
العلاقة التجارية مع الولايات الأمريكية بما يكفل زيادة التبادل التجاري بين البلدين من خلال تسهيل التجارة وإزالة العقبات والقيود التي تحول دون تمكين المنتج الفلسطيني من استهداف السوق الأمريكي.

### حجم التبادل التجاري مع الولايات الأمريكية خلال الفترة (1996-2013)



كما يبين الشكل التالي أهم المنتجات الفلسطينية التي تم تصديرها الى الولايات الأمريكية خلال الفترة ما بين 2007 الى 2013، ويتضح من ذلك أن تنوع المنتجات التي يتم تصديرها الى السوق الأمريكي لا يرقى الى المستوى المطلوب، وتتركز بشكل رئيس على الأعشاب الطبية والحجر والرخام وزيت الزيتون ومنتجات زراعية أخرى.

### المنتجات الفلسطينية التي تم تصديرها الى الولايات الأمريكية خلال الفترة 2007 الى 2013



جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني 2013

## أهمية زيادة الصادرات الى الولايات الأمريكية

إن العمل على زيادة الصادرات الفلسطينية، وخاصة الى السوق الامريكي، يأتي بالتوافق مع أهداف الاستراتيجية الوطنية للتصدير، والتي تعتبر الإمبريكي سوقاً مستهدفاً على المدى القصير والمتوسط أمام المنتج الفلسطيني، إضافة لما تشكله الولايات الأمريكية من بوابة للأسواق العالمية من خلال الشركات الأمريكية العالمية. وعليه فإن عدم القيام بتنمية الصادرات بشكل ممنهج وتسهيل التجارة بين البلدين سيؤدي الى تفويت فرص عديدة لاستهداف سوق هام بحجم وامكانات السوق الأمريكي، وبالتالي يحد من زيادة وتنمية الصادرات الفلسطينية بشكل عام.

وقد تم التأكيد على أهمية هذا السوق من خلال الاستراتيجية الوطنية للتصدير، والتي اشتملت على وضع خطة لاربعة عشر قطاعاً إقتصادياً منها قطاعين من التجارة في الخدمات. وتهدف الخطة بشكل رئيس الى تنمية الاقتصاد الفلسطيني من خلال زيادة قيمة الصادرات للسنوات الخمس القادمة بمعدل 16%. وعليه فإن المطلوب هو القيام بتسهيل حركة التجارة الى السوق الامريكي بشكل أكبر، باعتباره أحد الأسواق المستهدفة ذات الأولوية، على أن تشمل تسهيلات للحركة التجارية للسلع والخدمات والحصول على الدعم والتعاون اللازم لتنمية الصادرات الفلسطينية. وتأتي أهمية هذا الموضوع، في هذا الوقت بالتحديد، لتحقيق السياسة التجارية الخاصة بتنمية الصادرات والبدء بتطبيق بنود الخطة الوطنية للتصدير للخمس سنوات القادمة، وتوفير البيئة التجارية الملائمة للقطاع الخاص، وتمكينه من منافسة المنتجات العالمية، وزيادة حصته السوقية في الأسواق المستهدفة.

## القضايا والتحديات القائمة

تواجه الحركة التجارية بين فلسطين والولايات الأمريكية وخاصة فيما يتعلق بالصادرات الى السوق الأمريكي عدداً من التحديات التي تقف عائقاً أمام استهداف السوق والمنافسة فيه بشكل فاعل، ومن أهمها ما يلي:

**أولاً:** بالرغم من أن المنتجات الفلسطينية تتمتع بميزة تنافسية عالية الا أنها تواجه صعوبات في المنافسة في السوق الأمريكي بسبب وجود قيود اسرائيلية تزيد من تكلفة المنتج الفلسطيني، وخاصة أن المنافس الرئيس للمنتجات الفلسطينية التي تستهدف السوق الأمريكي هو المنتج الإسرائيلي الذي يتم تصديره الى السوق الأمريكي بتكلفة أقل نتيجة عدم خضوعه للعديد من القيود والعراقيل على المعاملات التجارية التي تزيد من تكلفة المنتج الفلسطيني ومدة الشحن اللازمة للوصول الى وجهتها النهائية، وخاصة تلك المرتبطة بإجراءات الفحص الأمني. بالإضافة الى وجود قيود من الجانب الاسرائيلي على استيراد بعض المواد التي تدخل في الصناعات التصديرية بذريعة أمنية من حيث امكانية استخدام تلك المواد لأغراض مختلفة، مثل مادة "سلفوريك أسيد" التي تستخدم في عملية دهان الالمنيوم.

## التوصية

- الضغط على الجانب الاسرائيلي لإزالة العقبات والقيود التي تواجه عملية شحن البضائع واستيراد المواد اللازمة لعملية الانتاج وبترتب عليها زيادة في التكلفة والوقت اللازم لوصول البضائع الى وجهتها النهائية
- دعم مدخلات الانتاج الصناعي خاصة للسلع التي يتم تصديرها الى السوق الأمريكي
- دعم انشاء مناطق صناعية في فلسطين وتشجيع انشاء شركات ومصانع تهدف الى التصدير وخاصة الى السوق الأمريكي

**ثانياً:** نظراً لاختلاف التشريعات وآليات إدخال المنتجات للسوق الأمريكي عنها لإدخال المنتجات للأسواق الأخرى مثل: السوق الأوروبي أو حتى إختلاف المتطلبات بين الولايات نفسها في أمريكا، فإن الحاجة إلى تعريف المصدرين الفلسطيني بهذه المتطلبات أمر ضروري كما أن بناء قدرات المؤسسات الحكومية وتعريفها بهذه المتطلبات كذلك أمر لا بد منه وخاصة بناء قدرات مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية من جهة وتوثيق علاقات التعاون مع المؤسسات النظرية لها في أمريكا من جهة أخرى. علماً بأن الشركات الفلسطينية تقوم حالياً بالتصدير إلى الولايات الأمريكية دون الحاجة إلى تقديم شهادة من المواصفات الفلسطينية، وعليه فإن هذه العملية لا تزال غير منظمة بشكل أمثل.

#### التوصية

- نشر الوعي والمعرفة بمتطلبات دخول السوق الأمريكي للمصدرين والمؤسسات الداعمة لعملية التصدير
- بناء قدرات المؤسسات الداعمة لعملية التصدير وتوثيق علاقات التعاون بين مؤسسة المواصفات الفلسطينية والمؤسسات النظرية لها
- تنظيم وتسجيل الاجراءات المتعلقة بفحص البضائع على الحدود والموانئ الأمريكية

**ثالثاً:** يعتبر السوق الامريكي سوقاً كبيراً جداً ومفتوحاً أمام معظم الدول وتصبح المنافسة فيه خاصة للدول الناشئة مثل فلسطين، وعليه فإن الشركات الفلسطينية تواجه صعوبات عدة في استهداف السوق الامريكي بسبب المنافسة الحادة من قبل الدول والشركات العالمية خاصة في ظل غياب أدوات التعاون الإقتصادي ضمن الاتفاقية الثنائية ووسائل الدعم والمساندة التي تمكن المنتج الفلسطيني وتعطيه الأفضلية لدخول السوق الامريكي وزيادة حصته السوقية فيه، بالإضافة إلى ضرورة تشجيع انشاء شركات بين الشركات العاملة في كلا البلدين من أجل توفير قنوات تسويق للسوق الأمريكي وأسواق عالمية أخرى.

#### التوصية

- تطوير التجارة الحرة بين البلدين والوصول إلى اتفاقية اقتصادية ثنائية، بحيث تكون أشمل وأكثر تنوعاً ووضوحاً من ناحية القطاعات المستهدفة وآليات النهوض بها، بحيث ينبثق عنها لجنة اقتصادية (أو فنية) مشتركة، بما يتماشى مع المتغيرات الاقتصادية والرؤية المستقبلية لكلا البلدين، وبما يفتح المجال أمام المنتجات الفلسطينية ذات القدرة التصديرية من زيادة حصتها السوقية في الولايات الأمريكية
- تشكيل لجنة اقتصادية مشتركة تقوم بشكل رئيس ببحث آفاق التعاون الاقتصادي والأدوات التي من شأنها النهوض بالاقتصاد الفلسطيني من خلال رفع قدرة الشركات الفلسطينية من النواحي الفنية والإدارية والتسويقية بما يمكنها من تلبية احتياجات السوق الأمريكي بشكل خاص
- القيام بإطلاق حزمة من التحفيزات للمشاريع الاستثمارية المشتركة بين رجال وسيدات الأعمال من كلا البلدين بما يكفل توفير مناخ استثماري جاذب ويساهم في تعزيز التبادل التجاري بين البلدين وخاصة زيادة الصادرات الفلسطينية

**رابعاً:** يواجه المصدر الفلسطيني معوقات مرتبطة بالآليات التحصيل من زبائنهم في الولايات الأمريكية بسبب عدم استخدام طريقة الإعتماد البنكي وعدم وجود ضمانات مالية لالزام الزبائن بتسديد الدفعات المستحقة عليهم لصالح المصدر الفلسطيني وضمن الاطار الزمني المتفق عليه.

## التوصية

إيجاد آليات لضمان تسديد الزبائن في الولايات الأمريكية للمبالغ المترتبة عليهم، بحيث يتم ضمان التسديد ضمن الاطار الزمني المتفق عليه بين المصدر والمستورد

**خامساً:** عدم تنظيم العلاقة التجارية الخاصة بقطاع التجارة بالخدمات من خلال اتفاقية تجارية بين البلدين، بالرغم من ان هذا القطاع يعتبر من أهم ركائز عملية التنمية الاقتصادية، وعليه يجب القيام بتنظيمه وتحرير التجارة بالخدمات بشكل تدريجي وفق المصالح الاقتصادية واحتياجات كل قطاع ووضع الضوابط اللازمة لضمان المنافسة العادلة. مع التركيز على القطاعات ذات القدرة التنافسية العالية مثل قطاعات السياحة وتكنولوجيا المعلومات والخدمات المرتبطة بالأعمال وقطاع التعليم.

ونظراً لأهمية هذا القطاع وعدم وجود الآليات والضوابط لتنظيمه، تظهر الحاجة الى البدء في بلورة اتفاقية تجارة خدمات ثنائية بين البلدين تتحقق فيها المصالح والرؤية الاقتصادية لهما. ومن أهم النقاط التي يمكن بحثها بشكل عام خلال التحضير لهذه الاتفاقية ما يلي:

- تحرير التجارة بالخدمات بشكل تدريجي وفق مصالح كل قطاع، ووضع جداول الالتزامات والميزات التفضيلية لكلا البلدين،
- المعاملة بالمثل والاعتراف المتبادل بين الطرفين بالمعايير الضابطة للمنتجات الخدمية،
- تحفيز انشاء مشاريع مشتركة بين البلدين بناءً على تعريف القطاعات والمنتجات الخدمية ذات الميزة النسبية،
- وضع خطة عملية وتحديد اطار زمني للتوصل الى اتفاقية التجارة بالخدمات،
- تقديم الدعم الفني للفريق الفلسكيني، وضمان مشاركة القطاع الخاص في عمليات الإعداد والتحضير والتفاوض حول هذه الاتفاقية

## التوصية

- تقديم الدعم الفني اللازم تعريف المصالح الاقتصادية لقطاعات الخدمات الحيوية وبناء قدرات الفريق الفني والمفاوض للوصول الى اتفاقية تجارية تساهم في عملية التنمية الاقتصادية وزيادة صادرات منتجات الخدمات الفلسطينية
- التحضير لبلورة اتفاقية ثنائية لتحرير التجارة بالخدمات بين البلدين ووضع إطار زمني لذلك
- دعم الجهود الفلسطينية للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وتقديم الدعم الفني اللازم لذلك

## المقترحات والتوصيات

### أ- بلورة اتفاقية تجارية وتفاهات ثنائية بين البلدين:

- توسيع قاعدة الاعفاء الجمركي بما يشمل كافة المنتجات الزراعية والأغذية المصنعة، ومنح ميزات تفضيلية للمنتج الفلسطيني في السوق الأمريكي،
- نشر الوعي والمعرفة بمتطلبات دخول السوق الأمريكي للمصدرين والمؤسسات الداعمة لعملية التصدير،
- بناء قدرات المؤسسات الداعمة لعملية التصدير وتوثيق علاقات التعاون بين مؤسسة المواصفات الفلسطينية والمؤسسات النظيرة لها،

- تحرير التجارة بالخدمات بين البلدين بما يخدم مصالحهما الاقتصادية وبالتوافق مع قواعد ومبادئ منظمة التجارة العالمية،
- تقديم حزمة من التحفيزات للمشاريع الاستثمارية المشتركة،
- بناء القدرات الفنية والتفاوضية اللازمة لتعريف المصالح الاقتصادية لقطاع الخدمات،
- دعم ومساندة الجهود الفلسطينية للانضمام الى منظمة التجارة العالمية، وتقديم دعم فني ولوجستي للوصول الى العضوية الكاملة،
- تسهيل الاجراءات الخاصة بالحصول على تأشيرة دخول الى الولايات الأمريكية خاصة لأغراض تجارية،
- تشكيل لجنة اقتصادية مشتركة تقوم ببحث آفاق التعاون الاقتصادي بين البلدين

- ب- **إطلاق برامج مخصصة للتعريف بالمنتج الفلسطيني** وترويجه في السوق الأمريكي، والعمل على بناء هوية للمنتج الفلسطيني تعكس صورة جيدة يمكن أن ترتبط به، وبما يغير النظرة النمطية السلبية عن جودة المنتج الفلسطيني وتتنوع الأصناف التي يتم إنتاجها في فلسطين
- ت- **بناء جسور تواصل بين مؤسسات القطاع الخاص التي تُعنى بالتجارة والتصدير**، وأن يكون الهدف الرئيس من هذه العلاقات تبادل المعلومات حول الاسواق والقطاعات الاقتصادية لكلا البلدين وآليات الدخول اليها والمنافسة فيها، والعمل على تنظيم فعاليات ونشاطات ترويجية تساهم في التعريف بالمنتجات الوطنية، وتوفير الدعم اللازم لدراسة مشاريع استثمارية مشتركة تساهم في عملية التنمية الاقتصادية. كما أنه من الضروري تعزيز دور السفارة الفلسطينية في أمريكا في مجال التعريف والترويج للمنتج الفلسطيني والتشبيك بين مجتمع الأعمال في كلا البلدين وخاصة مجتمع الأعمال الفلسطيني
- ث- **تصميم برامج وإطلاق مبادرات لتحفيز الاستثمار في مشاريع اقتصادية مشتركة في فلسطين**، اطلاق برامج تقوم على تقديم ضمانات وأدوات استثمارية تهدف الى تحسين البيئة الاستثمارية في فلسطين وتعزيز ثقة المستثمر الأجنبي ببيئة الأعمال في فلسطين، بالإضافة الى توفير برامج وخطط ترويجية للمنتجات الفلسطينية من سلع وخدمات في السوق الأمريكي.
- ج- **تعزيز العلاقات مع مجتمع الأعمال الفلسطيني والعربي المقيم في الولايات الأمريكية**، والعمل على تشجيع الاستثمار في فلسطين، وتنشيط السياحة من خلال استهداف الجالية العربية والإسلامية المقيمة في الولايات الأمريكية، وإقامة نشاطات ترويجية بالتنسيق والتعاون مع الجالية الفلسطينية.