

## الشراكة الأوروبية-المتوسطية من خلال اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية (دراسة تحليلية أولية)

الدكتور أحمد فراس

العوران

كلية الاقتصاد  
الجامعة الأردنية  
عمان

### الملخص

تتناول الدراسة الشراكة الأوروبية-المتوسطية وبشكل خاص الأوروبية-العربية المتوسطية. تحاول الدراسة من خلال تتبع تطور المبادرة الأوروبية المعلنة في مؤتمر برشلونة وقراءة بنود الاتفاقية الأردنية التعرف على: ماهية هذه الشراكة، والدوافع الأوروبية الكامنة وراءها، ودوافع الطرف الآخر للتفاعل الإيجابي مع التوجه الأوروبي، والآثار المتوقعة للاتفاقية الأردنية.

خلصت الدراسة إلى إن "الشراكة" فكرة ومضموناً وآليات جميعاً أوروبية الصياغة إنما جاءت أساساً لخدمة المصالح الأينية والمستقبلية ورعايتها، الإقليمية والعالمية، للجانب الأوروبي. لذا فإنّ الاتفاقيات الموقعة، كما هي، تعكس وتعمل على تحقيق أولويات الجانب الأوروبي بشكل رئيس ولا تعدو كونها اتفاقيات جزئية معنية بتحرير تجارة السلع الصناعية، وذات هدف محدد يكمن في إقامة مناطق حرة للتجارة.

لا شك أن الاتفاقيات تتضمن العديد من الفرص لكنها احتمالية ومشروطة، ومن ثمّ صعبة التحقيق كون الشراكة: بين أطراف غير متكافئة، وتتطلب تكييفاً كبيراً وسريعاً، ولعدم توافر التمويل اللازم والوقت الكافي للتكيف، ولرمزية المساعدات الأوروبية، ولصعوبة تخطي الحواجز وأهمها قواعد المنشأ، ولعدم تحرير تجارة السلع الزراعية. لهذا يتوقع أن تواجه الاقتصادات العربية صعوبات كبيرة على المدى القصير وأن لا تحقق نتائج إيجابية، على المدى الطويل، تتناسب مع حجم التضحيات.

### مقدمة

كانت العلاقة الأوروبية-المتوسطية، وما زالت بالنسبة لبعض الدول، محكومة باتفاقيات ثنائية للتعاون منذ السبعينيات من القرن الماضي. ومع هذا فقد وجدت المجموعة الأوروبية (بشار إليها لاحقاً بالمجموعة فقط) انطلاقةً من مجموعة من العوامل على المستويين الإقليمي، الأوروبي

والمتوسطي، والعالمى أن الحاجة تدعو إلى تطوير علاقاتها تلك مع الدول المتوسطية (الدول الواقعة على الشواطئ الجنوبية والشرقية للبحر الأبيض المتوسط ومن في حكمها). وفي المقابل، وجدت الدول المتوسطية نتيجة لعوامل محلية وأخرى غير ذلك أن من مصلحتها التفاعل الإيجابي مع التوجه الأوروبي الجديد لتطوير تلك العلاقات.

لقد ظهرت البوادر الأولى للسياسة الأوروبية المتوسطية الجديدة، والمتمثلة في بعث فكرة الشراكة التي تعود في الأصل إلى السبعينيات من القرن الماضي، في اجتماع المجلس الأوروبي في لشبونة عام 92. ودليلاً على اهتمام المجموعة بهذه القضية عاد المجلس الأوروبي لتأكيداتها وإيلائها اهتماماً أكبر في تموز عام 94 في اجتماعه في مدينة كورفو ثم مرة أخرى في اجتماعه في مدينة أسن في كانون أول من العام نفسه. وأخيراً قرر المجلس الأوروبي في اجتماعه في تموز عام 95 في مدينة كان اعتماد الخطة المقترحة والداعية إلى قيام شراكة أوروبية-متوسطية. وبناءً عليه كانت الخطوة التالية تفعيل ما اتفق عليه. وهكذا جاء المؤتمر الأوروبي-المتوسطي في تشرين الثاني عام 95 في مدينة برشلونة الإسبانية.

من ناحية أخرى، لقد كانت الأردن واحدة من الدول التي وقعت على اتفاقية ثنائية للتعاون مع المجموعة (اتفاقية التعاون الاقتصادي والفني الموقعة في 18 / 1 / 1977). وانسجاماً مع التوجه الأوروبي الجديد، أجرى الطرفان خمس جولات من المحادثات أدت في نيسان عام 1997 إلى التوقيع، بالأحرف الأولى، على اتفاقية الشراكة في مالطة (برشلونة الثاني) والتي تم التوقيع النهائي عليها بتاريخ 1997/11/24.

تسعى هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على طبيعة الشراكة الأوروبية-المتوسطية، ومحاولة استكشاف الدوافع الكامنة وراء التوجه الأوروبي نحو تطوير العلاقات مع الدول المتوسطية ورفعها إلى مستوى الشراكة، من ناحية، ودوافع هذه الدول للتفاعل الإيجابي مع التوجه المذكور، من ناحية أخرى. فضلاً عن ذلك، ستحاول الدراسة استكشاف الآثار المتوقعة للشراكة المذكورة على اقتصاديات الدول العربية المتوسطية بشكل عام وعلى الاقتصاد الأردني بشكل خاص انطلاقاً من مؤشرات ودلائل عامة وبناءً على تحليل البنود الواردة في الاتفاقية الأردنية التي تسمح للباحث بتقديم تحليل أولي لتلك الآثار.

### الخطوط العريضة لإعلان برشلونة:

لعله من المفيد قبل الحديث عن طبيعة الشراكة وعن الدوافع الكامنة وراء طرح هذا المشروع تسليط بعض الضوء على الخطوط العريضة للإعلان الختامي للمؤتمر الأوروبي-المتوسطي الذي انعقد في مدينة برشلونة في الفترة الواقعة ما بين 27 - 28 من تشرين الثاني عام 1995 كونه الأساس الذي تبني عليه جميع اتفاقيات الشراكة. جاء الإعلان الختامي للمؤتمر المذكور، إعلان برشلونة، ليضع الأسس والمنطلقات للعلاقة الجديدة بين المجموعات الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة وبين كل واحدة من الدول المتوسطية من جهة أخرى (انتهى عشرة دولة متوسطية من بينها ثماني دول عربية والأردن واحدة منها). وفي هذا الصدد يبين الإعلان المذكور أن الأطراف المشاركة فيه:

- \* تؤكد الأهمية الاستراتيجية للمتوسط متأثرة برغبة الأطراف المشاركة إعطاء علاقاتهم المستقبلية بعداً جديداً مبنياً على التعاون الشامل والتضامن للمحافظة على الطبيعة المتميزة للعلاقات المدفوعة بالجوار والتاريخ.
- \* تعلم بأن القضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية الجديدة على جانبي المتوسط تشكل تحدياً مشتركاً يتطلب الرد الجماعي المنتظم.
- \* قررت أن تنشئ لهذه الغاية إطاراً متعدد الأطراف ودائماً من العلاقات المبنية على روح الشراكة مع الأخذ بالحسبان الخصائص والقيم والفروقات المميزة لكل طرف من المشاركين.
- \* تُعد الإطار المذكور السبيل لتوثيق العلاقات الثنائية وذلك لأهمية هذا الإطار في المحافظة على تلك العلاقات مع التأكيد على الطبيعة الخاصة للعلاقات الثنائية.
- \* تؤكد أنه لا يقصد من المبادرة الأوروبية-المتوسطية أن تكون بديلاً للنشاطات والمبادرات الأخرى الساعية وراء تحقيق السلام والاستقرار والتنمية في المنطقة.
- \* مقتنعة بأن الهدف العام من تحويل حوض المتوسط إلى منطقة للحوار والتبادل والتعاون لضمان السلام والاستقرار والازدهار يتطلب: تقوية الديموقراطية، واحترام حقوق الإنسان، والتنمية الاقتصادية الاجتماعية المتوازنة والمستدامة، وإجراءات لمكافحة الفقر، وتشجيع تفاهم أكبر بين الثقافات، وهذه جميعها أوجه ضرورية للشراكة.
- \* تتفق على تأسيس شراكة شاملة لإقامة منطقة للسلام والاستقرار من خلال تقوية الحوار السياسي على أسس منتظمة، وإقامة منطقة للازدهار المشترك من خلال التنمية الاقتصادية والتعاون المالي، ولتطوير القوى البشرية وتشجيع التفاهم بين الثقافات من خلال التركيز بشكل أكبر على الشؤون الاجتماعية والثقافية والإنسانية. من ناحية أخرى، تُعد الأبعاد المذكورة، السياسية والاقتصادية والاجتماعية، الأوجه الثلاثة للشراكة الأوروبية-المتوسطية.
- فضلاً عن ذلك، يبين الإعلان بعنوان الشراكة الاقتصادية والمالية أن الأطراف المشاركة في المؤتمر تضع لنفسها أهدافاً طويلة الأجل هي: الإسراع في عملية التنمية الاقتصادية-الاجتماعية المستدامة، وتحسين مستوى معيشة الشعوب، وزيادة مستويات التشغيل، وتقليص فجوة التنمية في المنطقة الأوروبية-المتوسطية، وتشجيع التعاون الإقليمي وتكامله. ولتحقيق هذه الأهداف تقيم الأطراف المشاركة في المؤتمر شراكة اقتصادية ومالية مبنية على:

#### ■ إقامة منطقة للتجارة الحرة:

ستقام منطقة للتجارة الحرة من خلال الاتفاقيات الأوروبية-المتوسطية واتفاقيات التجارة الحرة بين الشركاء والاتحاد الأوروبي. لقد وضع المشاركون عام ٢٠١٠ موعداً مستهدفاً من أجل إقامة هذه المنطقة تدريجياً والتي ستشمل أغلب التجارة مع مراعاة الالتزامات الناجمة عن منظمة التجارة العالمية.

#### ■ تطبيق التعاون الاقتصادي المناسب والإجراءات المساندة في المجالات الهامة:

يبين الإعلان، من بين عدد من الأمور، أن المشاركين في المؤتمر يعترفون بأنه يجب أن يتم دعم التنمية الاقتصادية عن طريق الادخار والاستثمار الأجنبي المباشر. ويؤكد المشاركون أهمية خلق المناخ المناسب للاستثمار وإزالة العوائق من أمامه، تدريجياً، الأمر الذي قد يؤدي إلى نقل التقنية وزيادة الإنتاج والتصدير.

### ■ زيادة المساعدات المالية الأوروبية للشركاء:

يشير الإعلان إلى المساعدة الأوروبية التي أقرها المجلس الأوروبي في مدينة كان بمقدار ٤٦٨٥ مليون وحدة نقد أوروبية للأعوام ٩٥-٩٩؛ بالإضافة إلى مساعدة تكميلية من بنك الاستثمار الأوروبي (١).

### طبيعة الشراكة المطروحة:

بداية لا نعتقد أن هناك من يختلف موضوعياً معنا إذا قلنا: إن الشراكة فكرة أوروبية في الأصل، وإن مضمون اتفاقيات الشراكة وأهدافها وآلياتها جميعها أوروبية الصياغة مع المشاركة الهامشية للجانب العربي. وبناءً عليه، لعنا لا نجانب الصواب إذا قلنا أيضاً: إنه لا يتوقع من هذه الشراكة أن تعكس بالضرورة الأولويات العربية بقدر ما تعكس الأولويات الأوروبية. ولعل هذا ما تؤكدُه الاتفاقيات الموقعة إلى الآن أخذاً بالحسبان الملحوظات الآتية:

أولاً: يعد التكافؤ بين الشركاء شرطاً أساسياً كي تكون هناك شراكة حقيقية ونظراً لأن هذا الأمر غير متحقق فإن المفهوم المطروح للشراكة لا يعدو كونه مفهوماً فضفاضاً. صحيح أن بنود الاتفاقيات تتحدث عن معاملة بالمثل من حيث الحقوق والواجبات في القضايا التي تعالجها تلك البنود، لكن هذا لا يعدو كونه ذر الرماد في العيون. إن المساواة في الحقوق لا قيمة لها إذا كان أحد الأطراف غير قادر على تفعيل هذا الحق وتحقيق المكاسب الكامنة المترتبة عن ذلك التفعيل. وإن المساواة في الالتزامات يتطلب أن تكون غالبية، إن لم تكن جميع، المؤسسات عند طرفي الشراكة في ذات المستوى من الجاهزية والفاعلية، إلا أن هذه الأمور غير متحققة عند الطرف العربي. لذلك فإن هذا الطرف، كونه الأقل جاهزية في هذه الحالة، سيضطر إلى التحويل القسري لقدر لا بأس به من موارده المحدودة أصلاً عن تحقيق بعض المشاريع التنموية بغية تحقيق تلك الجاهزية تلبيبة لمتطلبات الاتفاقيات الأمر الذي سيزيد من صعوبة الأوضاع الاقتصادية الراهنة على المدى القصير على الأقل.

فضلاً عن ذلك، يرى الجانب الأوروبي كما يقول فيليب المسؤول عن دائرة المشرق لا بد للدول المتوسطة من التخلي التدريجي عن قدر لا بأس به من استقلاليتها التقليدية عند تحديد سياساتها الاقتصادية مراعاة لمصالح الجار والشريك الأوروبي (Philippe، 1997)؛ تجدر الإشارة هنا إلى أن هذا الالتزام لا ينسحب في الوقت نفسه على المجموعة، وبناءً عليه فإنه يمكن القول: إن مثل هذا الالتزام هو أبعد ما يكون عن الشراكة وأقرب ما يكون إلى الهيمنة. وكفي للدلالة على ذلك القول بأن الشريك العربي سيجد نفسه شريكاً لجميع الدول التي ترى المجموعة أن مصلحتها تقتضي قبول عضويتها، دون أن يكون للشريك العربي رأي في ذلك بل وبغض النظر عن أي آثار سلبية كانت أم إيجابية قد تترتب عن دخول الأعضاء الجدد إلى المجموعة. بناءً عليه، على

هؤلاء الشركاء أن يقبلوا بالأعضاء الجدد مراعاة لمصلحة جارهم وشريكهم الأوروبي بل عليهم أيضاً، إذا اقتضى الأمر، أن يكتفوا أنفسهم بما يتواءم مع الوضع الجديد (El-Imam، 1999) (٢).

**ثانياً:** ينظر للاتفاقيات الموقعة، المغربية والتونسية والأردنية مثلاً، على أنها نهج جديد من التعاون كونها تتعرض، على العكس من سابقتها، وللمرة الأولى لجوانب غير اقتصادية. ويعبارة أخرى ينظر لتلك الاتفاقيات على أنها اتفاقيات أكثر شمولية من سابقتها لأنها تتضمن العديد من مجالات التعاون سياسياً واجتماعياً وثقافياً (22 مجالاً في حالة الأردن). إلا أن المتخصص لمضمون هذه الاتفاقيات يخرج بانطباع قوي بأنها ليست كذلك. الواقع أننا أمام اتفاقيات اقتصادية جزئية محصورة المجال، إذ يغلب عليها طابع تجارة السلع الصناعية، وذات هدف محدد يكمن في إقامة منطقة للتجارة الحرة ليس إلا (٣).

**ثالثاً:** مع العلم أن الاتفاقيات المذكورة تتعرض لجوانب اقتصادية أخرى ولتبادل السلع الأخرى والخدمات إلا أن هذه الجوانب لم تحظ بالرعاية والاهتمام الذي حظي به جانب تحرير تجارة السلع الصناعية. غني عن الذكر أن المجموعة تعلم أن تحرير تجارة السلع الزراعية يعد من أولويات الدول العربية لما للصادرات الزراعية من أهمية بالنسبة للاقتصادات العربية. ومع هذا يلاحظ المراقب أنه لم يطرأ تغيير يذكر على تحرير التجارة فيما يخص السلع الزراعية. وفي هذا المجال يقول فريجات عن الاتفاقية الأردنية: "... على الرغم من تمديد فترات الإعفاءات الجمركية لبعض المحاصيل الزراعية التصديرية الأردنية ... فإن اتفاقية الشراكة الأردنية الأوروبية لا تعد بأي شكل اتفاقية لتحرير التجارة في السلع الزراعية" (فريجات، 2000-أ، ص: 6) (٤).

**رابعاً:** لقد كانت صادرات الدول العربية، بما فيها الأردن، من السلع الصناعية تتمتع بنظام تفاضلي غير متبادل وفقاً لاتفاقيات التعاون الثنائية السابقة. بناءً عليه لم تأت اتفاقيات الشراكة بأي جديد في هذا الخصوص وإنما الجديد الوحيد في هذا المجال الذي جاءت به الاتفاقيات هو إنهاء النظام التفاضلي عن طريق رفع الحماية عن المستوردات الصناعية الأوروبية. تنص المادة 11 من الاتفاقية الأوروبية-الأردنية على أنه: "تلغي عند سريان مفعول هذه الاتفاقية الرسوم الجمركية أو الرسوم التي لها أثر مماثل، السارية على مستوردات الأردن من منتجات منشؤها المجموعة، ما عدا تلك المدرجة في الملاحق 2 و 3 و 4".

ومع أننا لا ننكر أهمية السلع الواردة في الملاحق المذكورة، إلا إنه تجدر الإشارة إلى أن الرسوم الجمركية المفروضة عليها ستأخذ في الانخفاض التدريجي وينسب مختلفة بدءاً من بداية سريان مفعول الاتفاقية ووفقاً لجدول زمنية محددة على النحو الآتي: مباشرة في حالة السلع الواردة في الملحق 3/أ، بعد أربع سنوات في حالة السلع الواردة في الملحق 2 والملحق 3/ب. وأما السلع الواردة في الملحق 4 فإنه سينظر في ترتيبات تخفيض الرسوم عليها بعد أربع سنوات من سريان مفعول الاتفاقية (الاتفاقية الأردنية، المادة 11، البنود من ٢ إلى ٥).

**خامساً:** إن العمل على إيجاد حل لقضية المديونية التي تقف كواحد من أكبر الحواجز في طريق التنمية الاقتصادية العربية يعد من أهم الأولويات الراهنة للدول العربية بشكل عام. ومع علم الجانب الأوروبي بحقيقة هذا الأمر كونه واحداً من الدائنين الرئيسيين، ومع علمه أيضاً

وبتشجيع منه أخذت الدول العربية في تطبيق ما يسمى ببرامج التصحيح الاقتصادية، إلا أن اتفاقيات الشراكة لم تتعرض لموضوع المديونية لا من قريب ولا من بعيد (٥).  
سادساً: أما من حيث الهدف النهائي الذي تسعى الاتفاقية إلى تحقيقه ألا وهو منطقة التجارة الحرة المزمع إقامتها بين الطرف الأوروبي وبين كل طرف متوسطي (بحلول عام 2010 في حالة الأردن) فإنه يمكن القول إن المنطقة المنشودة ستكون منطقة غير تقليدية بكل المقاييس الاقتصادية والسياسية والسكانية (زعفران، 1997). إن انعدام التكافؤ المشار إليه، وحتى على افتراض تكيف اقتصاديات الطرف العربي المتوسطي بالقدر المناسب، يشير إلى أن الفوائد التي يتوقع أن يجنيها الطرف العربي لن تكون متناسبة مع التضحيات والجهود المبذولة.

الواقع أن المنطقة الحرة المزمع إقامتها ستكون بين دول عربية أغلبها ذات اقتصاديات هشة تعاني جميعها من تراجع في النمو الاقتصادي ومديونية ثقيلة وبين مجموعة من الدول تعد كل واحدة منها دولة صناعية متقدمة وذات قدرة تنافسية عالية. ولعله يكفي للدلالة على هذا الإشارة إلى أن الرصيد القائم للدين العام الخارجي الأردني لعام 99 يمثل 96.7% من الناتج المحلي الإجمالي للعام نفسه. من ناحية أخرى، لقد مثلت التجارة الخارجية الأردنية والتونسية مثلاً عام 95 على التوالي 001،0 و 005،0 من مجمل التجارة الخارجية للمجموعة.

سابعاً: لم تفتح اتفاقيات الشراكة باب التعاون العلمي والتقني بين الأطراف العربية والطرف الأوروبي كما هو عليه الحال مع الطرف اليهودي. يلحظ في هذا الخصوص أن التعاون العلمي والتقني ليس هدفاً من بين الأهداف الرئيسية للاتفاقيات الموقعة مع الجانب العربي (الأردني والتونسي)، في حين كان التعاون العلمي والتقني هدفاً من الأهداف الرئيسية للاتفاقية الموقعة مع الدولة اليهودية (٦)!

ثامناً: تواجه اتفاقيات الشراكة الموقعة إشكالات فنياً فيما يتعلق بتحديد طبيعتها من منظور منظمة التجارة العالمية (WTO) الأمر الذي قد يؤدي إلى عدم انسجام تلك الاتفاقيات مع قواعد وشروط هذه المنظمة على أنها اتفاقيات مناطق تجارة حرة. وتحديداً إن الاتفاقيات الموقعة قد تعد غير مستوفية للبند الثامن (ب) من المادة 24 من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) الذي يتطلب لقيام مناطق تجارة حرة أن لا يكون هناك استثناءات للتبادل التجاري بين الأطراف بما في ذلك تحرير تجارة السلع الزراعية الذي تم إدخاله في جولة الأوروغواي. ونظراً لأنه لا تحرير كامل ولو تدريجياً للتجارة في السلع الزراعية في اتفاقيات الشراكة الموقعة فإنه قد يصعب تصنيف هذه الاتفاقيات بوصفها اتفاقيات مناطق تجارة حرة وتصنيفها من ثم على أنها مناطق تجارة تفضيلية حيث تتم معاملة الشريك المتوسطي وفقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية (MFN) (Mansur، 99، وفريحات 2000- ب، أنظر ملحوظة رقم ٤).

### الدوافع الأوروبية وراء الشراكة مع الدول المتوسطية :

غني عن القول أن المبادرة الأوروبية لم تأت من فراغ أخذين بالحسبان أن جميع الدول المتوسطية كانت مرتبطة مع المجموعة باتفاقيات ثنائية للتعاون. لهذا فإن السؤال الذي لا بد أن يطرح نفسه هنا هو: ما الدوافع الأوروبية التي أدت إلى اتخاذ هذه المبادرة ولماذا في هذا الوقت

بالذات؟ ومع العلم أن عدداً من الدول العربية قد وقعت على اتفاقيات للشراكة مع المجموعة مثل الأردن والمغرب وتونس والسلطة الفلسطينية ومصر التي وقعت بالحروف الأولى مؤخراً بتاريخ ٠١/٠١/٢٦، إلا أن هذا لا يقلل من أهمية الدراسة الموضوعية لتلك الدوافع انطلاقاً من حاجة الجانب العربي لفهم الأهداف التي تسعى المجموعة إلى تحقيقها خاصة وأن الاتفاقيات الموقعة تخضع للمراجعات الدورية، بالإضافة إلى أن هناك دولاً عربية أخرى لا زالت في مرحلة التفاوض مع المجموعة مثل سورية ولبنان.

بداية لا نعتقد أن هناك من يختلف معنا إذا قلنا: إن دوافع المجموعة تنطلق أساساً من حرصها، المشروع من حيث المبدأ، على رعاية مصالحها الحيوية الحالية والمستقبلية ليس من أجل حمايتها فحسب، بل من أجل ضمان استمرارها وتعظيمها ما أمكن أيضاً. بناءً عليه، كان لابد للمجموعة من وضع خطة عمل لا تمكنها من ذلك فحسب بل تمكنها أيضاً من الرد على التحولات التي تشهدها الساحتان الإقليمية والدولية. وهكذا جاءت المبادرة الأوروبية تحمل في طياتها نهجاً جديداً من التعاون يوحى بإمكانية تحقيق نتائج ملموسة للدول العربية المتوسطة ومساعدة هذه الدول على اجتياز التحديات التي تواجهها عن طريق العمل مع المجموعة وعلى أكثر من مستوى من منطلق "المصير المشترك".

من ناحية أخرى، إنه من نافلة القول التأكيد على أهمية دور البعد الجغرافي إذ ليس هناك أدنى شك من أن هذا العامل يفرض نفسه على الأطراف جميعها. وبعبارة أخرى، إنه من الطبيعي أن يدفع هذا البعد بكل الأطراف إلى إيجاد صيغ من العلاقة للتفاعل فيما بينهم خدمة لمصالحهم إذ لا يملك أي طرف تجاهل وجود الطرف الآخر. إن حوض المتوسط هو الساحة الأمامية التي ينطلق منها الأوروبيون جنوباً بما في ذلك إلى القارة الأفريقية كاملة وهو أيضاً أحد أهم المداخل بالنسبة للأمم الاجتماعية الأوروبية. ومن ناحية أخرى، إن الدول المتوسطة لا تملك أن تخفي إعجابها وحاجتها لجارها الأكثر تقدماً وغنى (٧).

ومع اعتقادنا بأهمية ما ذهبنا إليه، إلا أن ذلك لا ينفي وجود دوافع محددة حدثت بالمجموعة إلى التوجه نحو رفع مستوى علاقتها مع الطرف المتوسطي بشكل عام والعربي بشكل خاص إلى مستوى "الشراكة" وتوسيع نطاقها لتشمل جوانب متعددة وجديدة من التعاون. انطلاقاً من كل ما سبق فإنه لا بد للمحلل من دراسة الدوافع الأوروبية من زاوية استراتيجية وأخرى فنية وعلى أكثر من مستوى. الواقع لقد تفاوتت آراء المحللين: بدران (1996) وعبد الجابر (1996) و Arisan (1996) و Cortes (1997) و El-Imam (1999) لدوافع المجموعة، ومع هذا فإنه يمكننا القول: إن ما ذهب إليه هؤلاء المحللون يتفق من حيث المضمون مع بعض إن لم يكن مع كل الدوافع الآتية:

**أولاً:** لا شك أنه لا يخفى على الساسة الأوروبيين أن العالم يعيش مرحلة تتصف بالتكتلات الاقتصادية والعولمة. الجدير بالذكر أن المجموعة ذاتها تعد التكتل الاقتصادي الأكثر أهمية واستقراراً بل نجاحاً. فضلاً عن ذلك يعلم الأوروبيون في الوقت نفسه حقيقة الوزن النسبي الذي تتمتع به المجموعة في المحافل الدولية سواء في منظمة التجارة العالمية أو غيرها إذ تعد المجموعة القوة الرئيسية المنافسة لأمريكا فيما يخص العولمة. وبناءً عليه فإن التوجه نحو الجنوب والشرق يأتي متسقاً مع التوجهات العالمية السائدة ومع تطلعات المجموعة لدورها العالمي ورداً على التحولات التي تشهدها الساحة العالمية. وتجسيدا لهذه التوجهات

فإنَّ المجموعة تسعى من خلال الإطار الجديد للتعاون إلى قيام منطقة أوروبية-متوسطية يتوقع أن يصل عدد المشاركين فيها إلى 40 دولة وأن يبلغ حجم سوقها ما يقارب 800 مليون نسمة عام 2025. ومما لا شك فيه هو أن إنشاء مثل هذه المنظومة الأوروبية الاستراتيجية السياسية الاقتصادية سيجعل المجموعة في وضع متوازن في مواجهة المنطقتين الأمريكية والآسيوية (٨).

**ثانياً:** كان لسقوط المنظومة الاشتراكية عام 1989 وقع كبير إذ أدى هذا الحدث إلى تحولات عميقة على الجغرافية-السياسية الأوروبية والعالمية الأمر الذي لا بد أن يتطلب إعادة للحسابات. لقد كانت واحدة من نتائج هذا الحدث الكبير سعي العديد من الدول الأوروبية الشرفية سابقاً إلى تطوير مستوى علاقاتها مع المجموعة بل إلى الحصول على عضويتها إن أمكن. ومن ثمَّ فإنه يعتقد أن هذا التحول الكبير قد دفع بالمجموعة إلى التوجه جنوباً وشرقاً من أجل إعادة التوازن إلى مجمل علاقاتها الإقليمية (Arisan، 1996 و Cortes، 1997).

**ثالثاً:** على المستوى الإقليمي المتوسطي، يبدو أن الأجواء العامة أصبحت أكثر ملاءمة لتطوير وتوسيع علاقات المجموعة مع الدول العربية المتوسطية؛ إذ خفت حدة الآثار المترتبة عما سمي بحرب الخليج الثانية خاصة في مجال العلاقات السياسية بشكل عام، وأخذت "عملية السلام" تسير بشكل أو بآخر. وفي ظل هذه الأجواء فإنَّ تطوير العلاقات العربية-الأوروبية قد يحقق للأوروبيين أمرين: أولهما، الحصول على فرصة أكبر للحضور على مسرح الأحداث في منطقة كانت دائماً محط اهتمامهم، وثانيهما، إشعار الجانب العربي برغبة أوروبية للمشاركة بفعالية أكبر، لا باستحياء، في العملية السلمية انسجاماً مع الرغبة العربية.

**رابعاً:** إن سعي المجموعة إلى جعل الدول المتوسطية ومن ضمنها الدول العربية المتوسطية امتداداً تجارياً وثقافياً، من خلال ربط (Anchoring!) الجانب العربي بالجانب الأوروبي على الرغم مما يحمله هذا الربط من "روح الهيمنة"، أمر يخدم بالضرورة المصالح الحيوية للمجموعة ليس على المدى القصير فحسب بل على المدى الطويل أيضاً. غني عن الذكر، على الجانب التجاري، أن الجانب الأوروبي كان يرى دائماً أن جيرانه المتوسطيين يمثلون سوقاً واسعة ونامية وأن المنطقة التي يقطنونها تتمتع بمخزون كبير من الموارد الطبيعية، لذا فإنه من الأهمية الحيوية، السياسية والاقتصادية، لأوروبا العمل على تطوير العلاقات معهم لأن ذلك يضع المجموعة في موقع تنافسي أفضل في وجه المنافسة الأمريكية والشرق وجنوب آسيوية بما في ذلك الصينية واليابانية. فضلاً عن ذلك، إنَّ قيام علاقات أوروبية-متوسطية أكثر قرباً ثقافياً من الدول المتوسطية مما سبق يجذب المجتمعات المتوسطية إلى الدخول إلى العولمة عبر البوابة الأوروبية بدلاً من البوابة الأخرى المنافسة، البوابة الأمريكية، ويعمل على انتشار قواعد السلوك الأوروبية ترسيخاً للعولمة الثقافية ودعمًا "لفلسفة" اقتصاد السوق الحرة كمرتكز أساسي للعولمة الاقتصادية.

**خامساً:** إن متطلبات الأمن الأوروبي بالمعنى الشمولي تدفع بالمجموعة باتجاه العمل على البعد الخارجي والداخلي لهذا الموضوع. أما على البعد الخارجي فإنَّ تضيق الفجوة القائمة بين المستوى الذي وصلت إليه المجموعة وبين ذلك الذي تعيشه جميع الدول العربية



المتوسطة على علاقة مباشرة في هذا الأمر. تشير الدلائل إلى إته يسود الاعتقاد في أوساط المجموعة بأن تحقيق الاستقرار الاقتصادي ومن ثمّ السياسي والأمني في الدول العربية المتوسطة لا بد أن ينعكس إيجابياً على أمن واستقرار دول المجموعة ذاتها والعكس صحيح.

وبعبارة أخرى، ترى المجموعة أنّ تحقيق الاستقرار الاجتماعي في الدول العربية المتوسطة سيؤدي إلى تهيئة الظروف المناسبة لمواجهة وإيجاد حلول عملية لقضايا داخلية ذات علاقة وثيقة بالأمن الأوروبي، وذات جذور خارجية من وجهة نظرهم، وعلى رأسها قضية الهجرة. إن الهجرة السكانية غير المرغوب بها (أي التي لا تشكل يداً عاملة ضرورية) من جنوب وشرق حوض المتوسط إلى الدول الأوروبية وما يترتب عنها وعلى أكثر من مستوى أصبحت واحدة من القضايا التي تشغل بال الأوروبيين بل تؤرقهم كثيراً في الوقت الراهن وتتطلب منهم في الوقت نفسه إيجاد حلول مستعجلة لها. من هنا ترى المجموعة أن العمل على إيجاد حالة من الانتعاش الاقتصادي في الدول العربية المتوسطة سيشكل عاملاً كفيلاً بتحقيق الاستقرار الاجتماعي في الدول العربية وتخفيف حدة العوامل الطارئة من هذه الدول باتجاه أوروبا.

وأما على البعد الداخلي، فإنّ القضايا الرئيسية الأخرى التي تشغل بال الأوروبيين تتمثل في قضيتي البطالة والهجرة أيضاً لارتباطهما الوثيق والمباشر بقضية الأمن الاجتماعي الأوروبي. يشير الإمام إلى أن المجلس الأوروبي المنعقد في كوبنهاجن في الفترة 21-22/6/93 قد طلب من إحدى لجانته إعداد "ورقة بيضاء" تتضمن رؤية استراتيجية طويلة الأمد لتشجيع النمو والمنافسة والتشغيل وقد كانت هذه الورقة الأساس العملي الذي انبثقت منه المبادرة الأوروبية نحو تطوير العلاقة مع الدول المتوسطة ورفعها إلى مستوى الشراكة، حيث كانت الجملة الافتتاحية لتلك الورقة تنص على أن السبب الوحيد لكتابة تلك الوثيقة هو قضية البطالة.

الجدير بالذكر أنه يسود الاعتقاد في أوساط المجموعة بأن التطورات الجارية في الدول المتوسطة من حيث "نجاح" محادثات السلام والتوجه نحو تحرير اقتصاديات المنطقة ستشكل عاملاً دافعاً نحو تشجيع التجارة البينية الإقليمية، ومن ثمّ زيادة النشاط الاقتصادي في دول المنطقة الأمر الذي سيؤدي بدوره إلى زيادة الحاجة للاستثمارات الخارجية المباشرة والشراكة الصناعية والتجارية. وهنا تجد المجموعة أنّ عليها أن تحسن استغلال هذه التطورات لما في ذلك من أثر إيجابي على مستوى التشغيل الأوروبي (El-Imam, 1999).

**سادساً:** تقديراً للمنافسة العالمية التي تواجهها المجموعة فإنّ إعادة تقسيم العمل العالمي على المستوى الإقليمي يصب تماماً في صالح المجموعة. إن انخفاض تكاليف الإنتاج في الدول العربية وإمكانية التوسع في أسواق هذه الدول وترسيخاً لمفهوم المنطقة المتوسطة قد تدفع هذه العوامل بالمجموعة إلى توجيه مواردها نحو إنتاج التقانة المتقدمة والتخلي عن الإنتاج في قطاعات معينة مثل قطاع القطع والمكونات الصناعية الصغيرة لصالح بعض الدول العربية عن طريق الإنتاج المشترك.

**سابعاً:** يلحظ أن السياسة الأوروبية-المتوسطة قد اعتمدت ومنذ السبعينيات من القرن الماضي على النمط التقليدي للتعاون المتبع في ذلك الوقت والمبني أساساً على تقديم التسهيلات التجارية والمساعدات المالية والفنية. ولقد تبين مع مرور الزمن أن تلك السياسة لم تكن كافية فحسب بل إتها في حقيقة الأمر كانت فاشلة في مساعدة الدول العربية المتوسطة

على تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة. حيا ل هذا كان لا بد للمجموعة من إعادة النظر في طبيعة العلاقة القائمة والعمل على تطويرها. ومن ثم فقد رأت المجموعة انه من الأفضل، خدمة لمصالحها، تحويل طبيعة العلاقة من أسلوب "التحويل والتمويل" إلى أسلوب "التبادل" أو كما يقول الإمام، التحول إلى أسلوب "تجارة لا معونات - Trade not aid" (El-Imam، 1999).

### الدوافع العربية-المتوسطية للقبول بالشراكة الأوروبية:

لا شك أنه مثلما تسعى المجموعة إلى تحقيق مصالحها الآنية والمستقبلية فإننا نتوقع من الدول العربية المتوسطية أن تفعل، من حيث المبدأ، الشيء نفسه. فضلاً عن ذلك إن الدول العربية شأنها في ذلك شأن الدول الأخرى لا بد أن تكون معنية بالتحولات التي تشهدها الساحة العالمية من حيث التكتلات الاقتصادية والعولمة (٩). ومن ناحية أخرى، لا نستطيع أن ننكر أن الدول العربية لا تملك أن تسقط من حساباتها لا على المدى المنظور ولا على ما هو أبعد من ذلك البعد الجغرافي والعلاقات التاريخية التي تربطها بالجار الشمالي والغربي الأكثر تقدماً وغنى حالياً. ومع هذا، أخذين بالحسبان ما سبق ذكره حول طبيعة الشراكة المطروحة، فإنه لا بد لنا من أن نتساءل عن دوافع الدول العربية المتوسطية للقبول بالمبادرة الأوروبية.

بداية يبدو أن لسان حال هذه الدول يقول: إن توقيع اتفاقيات للتعاون مع الجانب الأوروبي ليس بالأمر الجديد وإنما هو امتداد وعملية تطوير لعلاقات سابقة لم تؤدِ النتائج المرجوة منها حيث يحدو هذه الدول الأمل في أن تكون الصيغة الجديدة للتعاون أفضل من سابقتها. من جانب آخر، ترى الجهات الرسمية المتوسطية أن تراجع العملية التنموية والعجز في التعامل المثمر مع المشاكل الاقتصادية التي تشهدها غالبية هذه الدول وبالذات الدول العربية منها وما ترتب عن ذلك من مديونية وبطالة وفقير وتردد في المستوى المعيشي والدخول في دوامة برامج التصحيح الاقتصادية عملاً بمقترحات صندوق النقد الدولي يعد بحد ذاته دافعاً قوياً للتفاعل الإيجابي مع ما طرحته المجموعة في مبادرتها الهادفة إلى إنشاء منطقة "الرخاء والازدهار" الأوروبية-المتوسطية على أساس مبدأ الشراكة (١٠).

وخلص القول: ترى الجهات المعنية أنه عليها في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة أن تلتقط أي فرصة تحمل في طياتها ولو مجرد الأمل بالخلص من تلك الظروف لأنه ليس لديها، على المدى المنظور على الأقل، بديل أفضل من هذا، علاوة على أنه لم يعد من الممكن الاستمرار في النهج القديم في ظل الانفتاح العالمي.

وبناءً عليه، تتطلع الدول العربية المتوسطية ومن بينها الأردن إلى تحقيق عدد من الأهداف المرورية، من خلال الشراكة مع المجموعة، والتي من بينها:

جدول رقم 1/ العلاقات التجارية الأردنية-الأوروبية (ألف دينار أردني)

السنة	الصادرات	%	المستوردات	%	الميزان التجاري
95	010٠96	6.27	261٠859	33.17	251٠796 -
96	247٠86	8.29	627٠963	31.66	380٠877 -
97	752٠77	7.29	995٠946	32.56	243٠869 -
98	032٠69	6.60	829٠887	32.71	797٠818 -

380,768 -	31.40	989,829	6.06	609,61	99
010,826 -	32.30		6.90		المعدل

المصدر: البنك المركزي الأردني، النشرة الإحصائية الشهرية، مجلد 36، عدد 5، أيار 2000 .  
**أولاً:** المحافظة على استمرارية فتح أسواق الدول الأعضاء في المجموعة أمام السلع الصناعية والزراعية المنتجة في الدول العربية المتوسطة مع إمكانية زيادة الصادرات العربية إلى الأسواق الأوروبية الأمر الذي قد يدعم بشكل ملموس المساعي الراهنة لهذه الدول لتحقيق قدر من الانتعاش الاقتصادي.

**ثانياً:** إمكانية الحصول على تقانة متقدمة نسبياً تمكن الدول المتوسطة من دخول اقتصادياتها في مرحلة صناعية حقيقية.

**ثالثاً:** إمكانية جذب الاستثمارات الأوروبية والعالمية الضرورية للمساعدة على تحقيق الانتعاش الاقتصادي المنشود.

**رابعاً:** أن تعمل العوامل السابقة مجتمعة بالإضافة إلى أوجه التعاون في المجالات الأخرى إلى تحقيق قدر أكبر من الاستقرار السياسي والاجتماعي في الدول المتوسطة.

وأما على الجانب الأردني تحديداً، فإنه يضاف إلى الأسباب المذكورة أعلاه إخفاق الاتفاقية الثنائية للتعاون الاقتصادي والفني الموقعة عام 1977، والتعديلات التي طرأت عليها لاحقاً، في تحقيق الأهداف المرجوة منها. تجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن زيادة التبادل التجاري بين المجموعة وبين الأردن كانت من بين أهم أهداف تلك الاتفاقية. ومع العلم بأن التسهيلات التجارية التي جاءت بها اتفاقية عام 77 لم تكن تبادلية، إلا أن نتائج التبادل التجاري الأردني مع المجموعة كانت مخيبة للأمل وبكل المعايير. لقد كان الميزان التجاري الأوروبي-الأردني دائماً في صالح المجموعة (أنظر جدول رقم 1)، إذ بلغ معدل العجز في الميزان التجاري للسنوات 95-99 ما مقداره 826، 010 مليون دينار أردني. لقد جاء العجز نتيجة طبيعية لحجم الصادرات الأردنية المنخفض جداً نسبة إلى حجم المستوردات المرتفع. وتبين الأرقام أن الأردن قد عجز عن زيادة حجم صادراته بشكل ملموس بل إن هذا قد انخفض في السنوات الأخيرة للفترة المذكورة. يلحظ من أرقام الجدول أن معدل ما صدره الأردن إلى المجموعة قد بلغ 6.9 % فقط من إجمالي الصادرات الأردنية، وفي الوقت نفسه، يلحظ أن معدل تجارة المجموعة إلى مجمل التجارة الخارجية الأردنية يمثل أكثر من أربعة أضعاف الصادرات الأردنية إذ بلغ هذا المعدل خلال الفترة المذكورة 32.30 %.

### لمحة عامة عن اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية :

تجدر الإشارة بداية إلى أن ما يراد طرحه هنا ليس عرضاً لمحتوى الاتفاقية وإنما مجرد فكرة عامة عنها ليس إلا. إن العرض التفصيلي لمحتوى الاتفاقية ليس هدفاً من أهداف الدراسة بالإضافة إلى أن المقام لا يتسع لذلك أخذاً بالحسبان أن الاتفاقية تقع في (١٠٧) مواد و (٧) ملاحق و (٤) بروتوكولات و (١٢) إعلاناً مشتركاً.

لقد جاءت اتفاقية الشراكة (ASSOCIATION AGREEMENT) الأوروبية-الأردنية منسجمة مع إعلان برشلونة ومبينة على محاوره الرئيسية: المحور السياسي والأمني، والمحور

الاقتصادي والمالي، والمحور الاجتماعي والإنساني. فضلاً عن ذلك جاءت الاتفاقية منسجمة مع الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات-GATT) ومع الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات (جاتز-GATS). من جانب آخر، تهدف الاتفاقية، كما جاء في المادة الأولى منها، إلى ما يأتي:

- تهيئة إطار ملائم للحوار السياسي يسمح بتطوير علاقات سياسية وثيقة بين الفريقين.
- وضع شروط التحرير التدريجي لتجارة البضائع والخدمات ورأس المال.
- تنمية علاقات اقتصادية واجتماعية متوازنة بين الفريقين من خلال الحوار والتعاون.
- تحسين ظروف المعيشة والعمل وتعزيز الإنتاجية والاستقرار المالي.
- تشجيع التعاون الإقليمي بهدف تعزيز التعايش السلمي والاستقرار السياسي الاقتصادي.
- تطوير التعاون في مجالات أخرى ذات اهتمام متبادل.

وباختصار شديد تبين الاتفاقية أنها تسعى لتحقيق أهدافها المعلنة انطلاقاً من الأسس التي بنيت عليها والمحاور المنقرعة عنها من خلال تحقيق عدد من الأهداف القطاعية: فعلى الجانب السياسي والأمني، تبين الاتفاقية انه سيتم العمل على تحقيق عدد من الأهداف الفرعية ومنها: زيادة التفاهم والتضامن وتقارب الموقف حول المسائل الدولية وتعزيز الأمن والاستقرار الإقليمي من خلال الحوار السياسي المنتظم بين الفريقين في جميع المواضيع ذات الاهتمام المشترك وخاصة ما يتعلق منها بالسلام والأمن وحقوق الإنسان والديموقراطية والتنمية الإقليمية (الاتفاقية، المواد من 3 إلى 5).

وأما على الجانب الاقتصادي والمالي، تبين الاتفاقية أنها تهدف إلى إقامة منطقة تجارة حرة بين المجموعة والأردن خلال فترة انتقالية لا تزيد عن 12 عاماً من التوقيع على الاتفاقية أو بحلول عام 2010. من جانب آخر، تتضمن الاتفاقية تفصيلات بالغة الدقة في مجال تجارة السلع الصناعية والصناعية-الزراعية والزراعية وفي مجالات الخدمات والمدفوعات وحركة رأس المال، وتفصيلات أخرى حول التعاون في مجالات اقتصادية عدة مثل الصناعة والتجارة والاستثمار والمواصفات والمقاييس والاتصالات والبيئة والنقل والطاقة وغير ذلك (الاتفاقية، المواد من 6 إلى 79 ومن 86 إلى 88).

وأما على الجانب الاجتماعي والإنساني، تتحدث الاتفاقية عن إنشاء حوار منتظم بين الطرفين عن جميع الشؤون الاجتماعية ذات الاهتمام المتبادل. ويتضمن هذا الحوار المذكور عدداً من القضايا مثل تعزيز المعرفة والتفاهم المتبادل. فضلاً عن ذلك، تتحدث الاتفاقية عن الحوار في قضايا محددة ومتعلقة بأوضاع معيشية وعمل الجماعات المهاجرة، والمساواة في المعاملة لرعايا الطرفين، وتنمية التسامح وإزالة التمييز، وخفض ضغوط الهجرة عن طريق خلق فرص العمل والتدريب، وتحفيز دور المرأة في التنمية، وتحسين نظامي الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية وغير ذلك (الاتفاقية، المواد من 80 إلى 85).

### الآثار المتوقعة لاتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية:

لعله من الموضوعية أن ننطلق من القول: إنَّ نجاح أي من اتفاقيات الشراكة من عدمه مرهون بالضرورة بتحقيق مكاسب حقيقية ملموسة على أرض الواقع لجميع الأطراف معاً. ولكي تكون الإيجابيات أكبر من السلبيات فإنَّ الأمر يتطلب الالتقاء الحقيقي للأهداف في إطار المصلحة

المشتركة دونما تعارض أو تقاطع. خلافاً لما ذكر فإنه قد لا يكون هناك ما يمنع من تفعيل المادة التي تعطي الحق لأي من الأطراف بنقض الاتفاق دون شرح الأسباب (المادة 104 في حالة الاتفاقية الأوروبية-الأردنية). إن الأمر الذي لا يختلف فيه هو أنه سيكون هناك العديد من الآثار السلبية وبعض الآثار الإيجابية المباشرة وغير المباشرة وعلى جميع القطاعات على حد سواء، التي ستتعاكس عن الاتفاقيات، الموقعة أو التي ستوقع، وإنما الأمر الذي يختلف فيه يكمن في تحديد المدى المتوقع للآثار الإيجابية نسبة إلى الآثار السلبية. تجدر الإشارة إلى أن حجم المكاسب يرتبط عادة ارتباطاً وثيقاً بالوزن النسبي للأطراف الداخلة في الشراكة. لكن هذا المعيار لا يستقيم في هذه الحالة وذلك لأن الجانب الأوروبي يتكون في واقع الحال من 15 طرفاً حيث الوزن النسبي في الشراكة لكل واحد منها يفوق بكثير الوزن النسبي لغالبية الدول العربية المتوسطة مجتمعة إن لم يكن جميعها.

ولعل السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: ما الذي يمكن للطرف العربي المتوسطي بما فيه الأردن أن ينتظر من الشراكة مع المجموعة؟ إن الإجابة عن هذا السؤال تحتم علينا بداية أن نبين، انطلاقاً مما سبق ذكره عن طبيعة الشراكة، أنه على الطرف العربي المتوسطي أن لا ينتظر أن تكون محصلة علاقاته التجارية مع الشريك الأوروبي موجبة، على المدى القصير على الأقل. ومن ثمَّ فإنَّ عملية تعظيم المكاسب خلال المرحلة الانتقالية تكمن في تقليل الخسائر على أمل أن يبدأ الجانب العربي المتوسطي بتحقيق نتائج إيجابية على المدى المتوسط والمدى الطويل. هل هذه نظرة تشاؤمية؟ الواقع أنها ليست كذلك أخذين بالحسبان جاهزية الاقتصاديات العربية المتوسطة واستعدادها من حيث الهياكل الاقتصادية القائمة وتلك المطلوبة عند بداية التعامل مع المجموعة وفقاً للاتفاقيات الموقعة أو التي ستوقع وعند قيام منطقة التجارة الحرة.

أما فيما يخص الوضع القائم فإنه يبدو أن هناك إجماعاً بين الباحثين على أن الشركات المكونة للقطاعات الاقتصادية في الدول العربية عموماً تفتقر غالبيتها إن لم تكن جميعها إلى المؤسسية وإن كان لبعضها مجلس ورئيس للإدارة. ومما لا شك فيه هو أن هذا النهج الإداري لا يمكن هذه الشركات من تكوين قيادات إدارية قادرة على اتخاذ القرارات وفقاً لخطط وبرامج عمل حالية ومستقبلية مبنية على دراسات علمية للاستثمار والإنتاج والتسويق. وبعبارة أخرى، إن كون الغالبية العظمى من هذه الشركات تحكمها المرجعية الفردية (فرداً أو عائلة) المألوفة للشركة أكثر مما تحكم مسيرتها الدراسات والخطط والنظم الإدارية الحديثة يعد واحداً من أهم الأسباب التي جعلت هذه الشركات صغيرة الحجم ومتخلفة تقنياً وإدارياً وضعيفة الموارد الذاتية ومن ثمَّ محدودة القدرة التنافسية.

أما فيما يخص الوضع المطلوب فإنَّ التعامل مع الجانب الأوروبي وبالذات مع الشركات الأوروبية وجهاً لوجه في سوق مفتوحة معاملة الند للند تتطلب من الشركات الوطنية، ومن خلفها القطاع العام، أن ترقى إلى مستوى ذلك الند. وبعبارة أخرى، يتطلب الوضع الجديد أن يتكيف الأداء الوظيفي الفردي والجماعي العام والخاص كي يرقى إلى مستوى نظيره الأوروبي. إن اتفاقية الشراكة تمثل آلية عمل شاملة حيث تتضمن عدداً كبيراً من العمليات المتصلة ببعضها بعضاً ضمن القطاع الواحد والمتداخلة مع بعضها بعضاً ضمن القطاعات المختلفة مما يعني أن التعامل الناجم عن الشراكة سيكون على جميع المستويات انطلاقاً من التعامل الفردي إلى الجماعي، الأهلي والرسمي. وغني عن القول أنه كي يكون التعامل سهلاً وسريعاً ومثمراً فإنه

يتطلب شفافية وتوافر المعلومات الضرورية والقدرة على استقبالها وتوظيفها وتحويلها إلى واقع مادي إيجابي الأثر. ينطبق هذا دون أدنى شك على جميع أنواع التعامل على المستوى الصناعي والتجاري والمالي بالإضافة إلى التعامل على مستوى القطاع العام في الأردن وفي الدول العربية على حد سواء.

أما من حيث اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية فإننا لا نعتقد أن هناك من يختلف معنا إذا قلنا: إنَّ التعرف على الآثار الحقيقية لهذه الاتفاقية على الاقتصاد الأردني أمر غير ممكن إلا بعد سريان مفعولها ومرور فترة زمنية كافية على ذلك. غني عن الذكر أن أي دراسة من هذا القبيل تتطلب أخذ القطاعات الاقتصادية منفردة بما في ذلك القطاعات الفرعية المكونة لقطاع الصناعات التحويلية وذلك لتفاوت أوضاع القطاعات من ناحية، ومن ثمَّ تفاوت الآثار المتوقعة على هذه القطاعات من ناحية أخرى. لهذا فإنَّ الحديث عن الآثار الاقتصادية في هذه المرحلة لن يعدو كونه اجتهادات وتوقعات مبنية على مؤشرات ودلائل عامة وعلى تحليل البنود الواردة في الاتفاقية التي تسمح للباحث بتقديم تحليل أولي للآثار (١١).

دعنا ننتقل من القول: إننا لا نعتقد أن هناك اختلافاً بين المحللين على أن اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية ستؤثر سلبياً، على المدى القصير، وربما إيجابياً مشروطاً، على المدى الطويل، وبدرجات متفاوتة في القطاعات الاقتصادية الأردنية المختلفة. ولعله من الممكن القول أيضاً: إنَّ الاتفاقية ستؤثر في الاقتصاد الأردني من خلال تأثيرها الأكبر والمباشر في القطاع الصناعي وتحديدًا قطاع الصناعات التحويلية. وفي هذا المجال يقول البلبيسي: سيترتب عن تطبيق الاتفاقية آثار سلبية على الاقتصاد الأردني بشكل عام وعلى خزينة الدولة والصناعات الأردنية والصادرات الأردنية والجهاز المصرفي بشكل خاص. ومن المتوقع أن تنخفض إيرادات الخزينة وأن تتعرض الصناعات لشروط ومتطلبات الشراكة وارتفاع تكاليف الإنتاج نتيجة التقيد بحقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع وشروط المنشأ وأن تتعرض الصادرات الأردنية لضغوط المواصفات والجودة (البلبيسي، 1997).

من ناحية أخرى تنجم التحديات التي يواجهها الاقتصاد الأردني بشكل عام والقطاع الصناعي بشكل خاص في اعتقادنا أساساً عن: رفع الحماية الجمركية عن السلع الأوروبية المستوردة وعملية تكيف القطاعات وقواعد المنشأ وتطبيق حقوق الملكية الفكرية والمواصفات والمقاييس والمنافسة الإقليمية وهجرة رؤوس الأموال فضلاً عن الحواجز غير الجمركية. ولعله من المفيد أن نتوسع بعض الشيء في الحديث عن هذه الصعوبات لتوضيح ماهيتها وأثرها.

### رفع الحماية الجمركية:

إن رفع الحماية الجمركية والقيود الكمية عن المستوردات الأوروبية الوارد في المادة 11 من الاتفاقية سيجعل الصناعات الأردنية بشكل عام والتحويلية منها بشكل خاص مكشوفة أمام مثيلاتها الأوروبية وللمرة الأولى كما هو الحال بالنسبة للصناعات العربية المتوسطية بشكل عام. ومن ثمَّ فإنَّه على الصناعة الأردنية أن تقف وجهاً لوجه أمام الصناعة الأوروبية في منافسة غير متكافئة بدءاً من بداية سريان مفعول الاتفاقية. الواقع أن الشركات الوطنية تواجه تحديين: تحدي البقاء أو المحافظة على أسواقها التقليدية، وتحدي الحصول على مكان في السوق الأوروبية إذا كانت الشركة مصدرة. ومما لا يخفى على أي مراقب أن كلا الأمرين يتطلبان تكييفاً كبيراً وسريعاً

من القطاع الخاص وعلى جميع المستويات بما في ذلك التقانية والتسويقية والإدارية والمالية كي يرفع من قدراته التنافسية.

تجدر الإشارة إلى أن الحديث عن ظهور الحاجة بشكل غير مسبوق إلى تكيف القطاع الصناعي تحديداً الناجم عن الاتفاقية ككل وعن رفع الحماية الجمركية بشكل خاص يتطلب الأخذ بالحسبان عدداً من الأمور ذات العلاقة الوثيقة به والتي تنطبق على جميع الدول العربية المتوسطة على حد سواء، ومنها: قابلية التكيف المطلوب وطبيعته وحجمه وتكاليف التكيف والمدة الزمنية اللازمة للتكيف. ولعله من الضروري لتوضيح حجم هذه القضايا وأثرها أن نتوسع بعض الشيء في الحديث عنها لنعود بعد ذلك إلى متابعة الحديث عن الآثار المتوقعة والمترتبة عن رفع الحماية الجمركية.

### قابلية التكيف المطلوب وحجمه وطبيعته:

يلاحظ أن إعادة الهيكلة المقصودة قد لا تكون ممكنة إلا في عدد محدود من الشركات الصناعية. وبعبارة أخرى، هناك عدد من النشاطات التي تقوم على أساسها عدد من الشركات التابعة للقطاع الصناعي التي لا تعترف بها الاتفاقية كنشاطات صناعية حيث استُثِنَتْ لاعتبارها نشاطات غير كافية لتحديد المنشأ. لهذا فإن الشركات التي تندرج نشاطاتها ضمن المادة السادسة من البرتوكول الثالث من الاتفاقية لا تصنف نشاطات صناعية وعليه فإن الشركات المعنية هنا ليس لديها ما يمكن إعادة هيكلته أو تكيفه إذ تعني إعادة الهيكلة في مثل هذه الحالة تأسيس شركات جديدة.

من ناحية أخرى، هناك شركات قد لا تجد نفسها في حاجة لإجراء أي نوع من التكيف كنتيجة مباشرة للاتفاقية. والشركات المقصودة هنا هي تلك التي تنتج نوعاً معيناً من السلع يوجه أساساً للسوق المحلية والتي لا منافسة أوروبية لها كونها سلعة لا يسمح بإنتاجها أو استخدامها في دول المجموعة لأسباب صحية وبيئية ومنها على سبيل المثال الأكياس البلاستيكية المستخدمة في البقاليات العامة وبعض أنواع صناديق نقل الخضار والفواكه المصنعة من مواد كيميائية ونحو ذلك. أما بالنسبة للشركات الأخرى الممارسة لنشاطات معترف بها بوصفها نشاطات صناعية فإنها قابلة للتكيف وإعادة الهيكلة مع تفاوت في درجات التكيف.

من جانب آخر، إذا كانت المنافسة ستؤدي إلى بقاء الأفضل أو الأقوى فهذه قد تكون قضية جدلية على المستوى النظري إلا أنها ليست كذلك على المستوى العملي. وقد لا يختلف معنا أحد إذا قلنا: إنَّ هناك عدداً لا بأس به من الشركات الوطنية التي لا تملك المقومات التي تسمح لها بالتكيف، ومن ثمَّ فإنها لا تستطيع الوقوف في وجه المنافسة المفتوحة مع الشركات الأوروبية والمحافظة على أسواقها التي كانت توافرها لها الحماية الجمركية. وبناءً عليه، يتوقع اندثار عددٍ لا بأس به من الشركات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، وباعتراف الجهات الرسمية، نتيجة للمنافسة القوية التي ستواجهها هذه الشركات من قبل الشركات الأوروبية إلا أنه لا يبدو ممكناً في هذه المرحلة إعطاء رقم ولو تقديرياً لعدد الشركات التي يتوقع اندثارها. الجدير بالذكر أن التجربة التونسية تشير إلى أن ٣٠% تقريباً من الشركات قد اندثرت بعد تطبيق اتفاقية الشراكة الأوروبية-التونسية.

وأما على الجانب الفني فإنَّ المنافسة المفتوحة مع الشركات الأوروبية تتطلب من الشركات الوطنية تكيفاً نوعياً خاصة في التقانة المستخدمة. ومما لا يخفى على أحد أن هذه القضية تمثل

إشكالية كبيرة جداً كون الدول العربية ليست، وللأسف، دولاً منتجة للتقانة إذ من المعلوم أن الغالبية العظمى من هذه الدول لم تشغل بالها يوماً بشكل جدي في موضوع البحث والتطوير، ومن ثمَّ فإنَّ ما تمتلكه هذه الدول من التقانة هو ما تسمح أو تجود به السوق العالمية. فضلاً عن ذلك، إن النجاح المصطنع الذي حققته الغالبية العظمى من الشركات العربية نتيجة للحماية الجمركية لا نتيجة لقدراتها الاقتصادية جعلها هي الأخرى لا تلقي بالاً لأهمية البحث والتطوير ولا للضغط على الحكومات للعناية بهذا الأمر.

يتبين لنا مما سبق أنَّ التكيف المطلوب سيكون كبير الحجم جداً ومتعدد الجوانب أيضاً بحيث يصعب على الغالبية العظمى من الشركات العربية أن تتمكن من التحول بسرعة وبسهولة من المرجعية الفردية في الإدارة إلى المرجعية المؤسسية، وأن ترقى في قدراتها التقانة والتسويقية والمالية وغيرها إلى مستوى الطرف الآخر بين عشية وضحاها. ومما لا شك فيه هو أن المؤسسات الحكومية والمدنية أيضاً لا تستطيع أن تكيف نفسها وترفع من مستوى أدائها بيسر وسهولة وبالسرعة الممكنة.

ومع هذا فإنَّ لعملية التكيف بحد ذاتها، إذا تم تحقيقها، آثاراً إيجابية في الاقتصاديات العربية ومنها الأردنية. الواقع أن تلك العملية لا بد أن تؤدي إلى رفع مستوى أداء القطاع الصناعي وكفاءته الذي سيؤدي بدوره إلى تحسين جودة السلع الصناعية سواءً المنتجة للسوق المحلية أو للتصدير. فضلاً عن ذلك فإنَّ تكيف الجهاز الحكومي لا بد وأن يؤدي إلى خفض تكاليف الصفقات (Transaction Costs) الأمر الذي سينعكس إيجابياً على الاقتصاد كله.

### تكاليف التكيف:

انطلاقاً من طبيعة وحجم التكيف المطلوب، فإنَّه يمكن القول: إننا أمام عملية كبيرة الحجم فنياً وباهظة التكاليف مادياً. ومع هذا نعتقد أن المشكلة لا تكمن في عملية التكيف كعملية فنية، إذ يمكن التغلب على هذه الصعوبات عن طريق التعاون بين الأطراف، ولا في تكاليفها المرتفعة، كون هذه لا تمثل تكاليفاً بالمعنى الدقيق بل استثماراً كان يجب على الشركات القيام به منذ أمد بعيد، بقدر ما تكمن المشكلة في توافر التمويل والزمن اللازمين لهذا التكيف. وحقيقة الأمر أن الاقتصاديات العربية المتوسطية، بشكل عام والأردن بشكل خاص، لا تملك التمويل الضروري لعملية التكيف ولا يعتقد أن يقوم الشريك الأوروبي بسدِّ هذه التكاليف وإن تطوع بتقديم بعض الدعم لأنَّ المجموعة تريد شريكاً لا منافساً. من جانب آخر، هناك تساؤلات عديدة حول المعونات التي قدمتها أو ستقدمها المجموعة من حيث حجمها مقارنة مع حجم الإنفاق اللازم للتكيف لمساعدة الشركات الصناعية في تخطي الصعوبات الناجمة عنه.

وفي هذا المجال تبين الاتفاقية الأردنية وفقاً للمادة 86 منها أنه ومن أجل تحقيق غايات الاتفاقية سوف تتاح للأردن حزمة تعاون مالي وفقاً للإجراءات الملائمة التي يتفق عليها بعد سريان مفعول الاتفاقية. ويتركز التعاون المالي على أمور من بينها تحفيز الإصلاحات الهادفة إلى تحديث الاقتصاد وتحديث البنية التحتية الاقتصادية وإعادة هيكلة الصناعة. الجدير بالذكر أن هناك بعض البرامج الممولة من قبل المجموعة الهادفة إلى مساعدة القطاع الصناعي إلا أن الاعتقاد السائد هو أن التمويل والمساعدات الفنية المقدمة من المجموعة ليست بالقدر المطلوب ولا يبدو أنها ستكون أفضل من ذلك (بدران، 1996 وفريجات، 2000-ب).



وفي هذا الخصوص يقول فيليب: إنّه مهما كانت المساعدات المالية والفنية التي يمكن لأوروبا أن تقدمها فإنّ هذه لن تكون أكثر من كونها مساعدة رمزية. ويضيف أنه يمكن لأوروبا أن تقدم النصح والإرشاد والعمل لتخفيف الصعوبات المواقية لعملية التكيف، إلا أن القرارات الصعبة وتطبيقها الفعال يقع على كاهل الحكومات وقطاع الأعمال والمؤسسات المدنية في الدول المتوسطة إذ إنّه ليس من الممكن أن يكون هناك إحلالاً أوروبياً (Philippe، 1997).

يلحظ أن المجموعة قد رصدت للفترة 95-99 مبلغ 685،4 مليون وحدة نقد أوروبية بالإضافة إلى مبلغ مساوٍ لذلك كقروض ميسرة عن طريق بنك الاستثمار الأوروبي لمساعدة الدول المتوسطة في التغلب على الصعوبات الناجمة عن الدخول في الشراكة. وبناءً عليه تبنت المجموعة برامج للمساعدات المالية (MEDA) تقدم من خلالها مبلغ معين على شكل منح للدول المتوسطة دون تحديد حصة كل دولة مع تقديم مبلغاً مماثلاً من بنك الاستثمار الأوروبي كقروض ميسرة. وأما في حالة الأردن فقد بلغت المساعدات الأوروبية المقدمة ضمن برنامج MEDA I للأعوام 95-99 قرابة 130 مليون وحدة نقد أوروبية. فضلاً عن ذلك هناك إمكانية لحصول الأردن على المزيد من هذه المخصصات المالية لمواجهة التحديات الناجمة عن الشراكة (فريحات، 1999 - ب). ومع أن الحجم النهائي للمساعدات غير معلوم لأن الباب ما زال مفتوحاً للحصول على المزيد، إلا أنه من المتوقع وعلى جميع الأحوال أن يكون هذا الحجم أقل بكثير من الحجم المتوقع اللازم للتكيف، ومن الحجم المتوقع لما سيخسره الأردن من الإيرادات نتيجة لتفكيك الرسوم الجمركية كما هو مبين في الجدول رقم 2.

### المدة الزمنية للتكيف:

إذا كان المقصود بالمدة الزمنية للتكيف تلك المدة التي تفصلنا عن موعد إنشاء منطقة التجارة الحرة مع المجموعة (عام 2010 في حالة الأردن)، فإنّ هذه المدة لن تكون كافية وبكل المقاييس أخذاً بالحسبان طبيعة التكيف المطلوب وحجمه. إلا أن الحديث عن المدة التي تفصلنا عن إنشاء المنطقة الحرة على أنها المدة الزمنية للتكيف دليل على سوء فهم التكيف المطلوب جراء التوقيع على اتفاقيات الشراكة. إن الآثار الاقتصادية المترتبة عن الاتفاقيات الموقعة ليست جميعها مؤجلة إلى حين قيام مناطق التجارة الحرة. وفي حالة الأردن ووفقاً للمادة 11 من اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية فإنّ آثار الاتفاقية ستأخذ في الانعكاس التدريجي على الاقتصاد الوطني مباشرة مع بداية سريان مفعول الاتفاقية لتأخذ جميع هذه الآثار كامل مداها عام 2010، أي عند قيام منطقة التجارة الحرة. وانطلاقاً من كل ما سبق ذكره فإنّه يمكننا القول: عملياً ليس هناك مدة زمنية كافية للتكيف. إنّ المدة الزمنية للتكيف في حقيقة الأمر، في حالة الأردن، هي تلك المدة التي بدأت منذ أن قررت الحكومة الأردنية الدخول في

جدول رقم 2 / الانخفاض المتوقع في إيرادات الخزينة نتيجة لتفكيك الرسوم الضريبية

ملاحق	إجمالي المستوردات المتوقعة *	الرسوم السابقة %	إيرادات متوقعة قبل التفكيك	إيرادات متوقعة بعد التفكيك	الانخفاض المتوقع في الإيرادات
	998،634،11	5	750،581	688،402	062،179
	983،533	20	797،106	924،73	873،32
ملحق 2	194،074،1	30	258،322	068،223	190،99

959,750,10	431,177,24	390,928,34	40	062,320,87	
311,225,8	600,497,18	911,722,26	180	062,846,14	
509,516,32	653,297,20	162,814,52	5	234,283,056,1	ملحق 3/أ
947,948,26	234,822,16	181,771,43	10	815,711,437	
332,394	230,337	562,731	5	244,631,14	ملحق 3/ب
875,471,18	367,797,15	242,269,34	10	417,692,342	
213,814,31	892,207,27	105,022,59	20	525,110,295	
482,066,342	307,539,292	789,605,634	30	631,352,115,2	
341,680,715	304,058,612	645,738,327,1	40	611,346,319,3	

\* تتوافر المعلومات الأولية عن المستوردات لدى دائرة الإحصاءات العامة.

مفاوضات مع المجموعة عام 1995 والتي ستنتهي مع بداية سريان مفعول الاتفاقية في منتصف عام 2001 كما هو متوقع.

لا شك أنه إذا تمت عملية التكيف المترتبة عن رفع الحواجز الجمركية على النحو المطلوب وفي الوقت المناسب فإنّ هذا سيقفل من الآثار السلبية لاتفاقيات الشراكة بشكل عام. ومع هذا فإنّ هناك عدداً من الانعكاسات الناجمة عن رفع الحماية الجمركية على الاقتصادات العربية بشكل عام وعلى الاقتصاد الأردني بشكل خاص، ومن هذه الانعكاسات:

أولاً: تحول التجارة الخارجية الأردنية بشكل غير مسبوق نحو السوق الأوروبية لا على أساس تنافسي وإنما على أساس المعاملة التفضيلية الأمر الذي سيؤدي إلى التعامل مع منتجين لم تفرزهم المنافسة مما يعني إمكانية أن يكون هؤلاء المنتجون أقل كفاءة من نظرائهم العالميين. إن المنتج الأردني، والعربي بشكل عام، سيجد نفسه مضطراً من أجل تخطي حاجز، بل حواجز، قواعد المنشأ إلى إحلال سلع أوروبية، بغض النظر عن جودتها وأسعارها نسبة إلى السلع غير الأوروبية، محل السلع الأخرى المستوردة تقليدياً من مصادر غير أوروبية، التي يستخدمها المنتج الأردني في إنتاج سلعه. ويعود السبب في ذلك إلى أن الاتفاقية تعدّ السلع ذات المنشأ الأوروبي الداخلة في صناعة السلع الأردنية المصدرة إلى السوق الأوروبية كما لو كانت سلعاً ذات منشأ أردني. (الاتفاقية/ البروتوكول الثالث/ المادة الثالثة/ البند الأول).

ولعله لا ضير هناك من حيث المبدأ في ذلك، إلا أن ما تجب الإشارة إليه هو احتمال ارتفاع أسعار أو تدني جودة السلع الأردنية، إذا كانت السلع الأوروبية البديلة أعلى سعراً أو أقل جودة من مثيلاتها العالمية. وإذا وقع هذا فإنّ السلع الأردنية قد تجد نفسها عاجزة عن المحافظة على أسواقها التقليدية دون أن يكون هناك ما يضمن لها التوسع في التصدير إلى الأسواق الأوروبية. فضلاً عن ذلك فإنّ التحول عن استخدام سلع استخدمت تقليدياً قد يتطلب شيئاً من التكيف الفني ومن ثمّ زيادة في التكاليف، ومن ثمّ الأسعار عند استخدام السلع البديلة.

ثانياً: زيادة حجم المستوردات الأوروبية الأمر الذي سيؤدي إلى تقادم عجز الميزان التجاري مع المجموعة ثمّ التأثير السلبي في ميزان المدفوعات (انظر الجدول رقم 1). يلحظ من الأرقام المتاحة عن المستوردات الأردنية للسنوات العشر الأخيرة أنها لم تتمّ بمعدل مرتفع، إذ نمت بمعدل 2% تقريباً في السنة، وذلك نتيجة للنمو المتدني للاقتصاد خلال تلك الفترة.

إلا أن معدل النمو المتوقع بعد سريان مفعول الاتفاقية لا بد أن يكون أكبر من ذلك إذ سيتأثر معدل نمو المستوردات بمعدل نمو الاقتصاد، والذي يتوقع أن يكون أعلى مما كان عليه في الفترة المذكورة، من ناحية وبتفكيك الرسوم الجمركية من ناحية أخرى.

**ثالثاً:** انخفاض إيرادات الخزينة نتيجة لتفكيك الرسوم الجمركية على السلع الأوروبية المستوردة الأمر الذي سيؤدي إلى زيادة عجز الموازنة. لا شك أن الحديث الآن عن مقدار الانخفاض في الإيرادات هو مجرد توقعات مبنية على عدد من الافتراضات (١٢). ومما لا شك فيه هو أن حساب الانخفاض المتوقع في تلك الإيرادات يعتمد أساساً على المعدل المتوقع لنمو المستوردات. وللابتعاد عن العشوائية ما أمكن فقد قمنا باستخدام المعدل المتوقع لنمو المستوردات الوارد في خطة التنمية للأعوام 1999-2003، حيث نتوقع الخطة نمواً في المستوردات السلعية والخدمية بمعدل 5% في العام (وزارة التخطيط الأردنية، قيد الطبع). بناءً عليه فإنه يتوقع أن تنخفض تلك الإيرادات ابتداءً من سريان مفعول الاتفاقية إلى نهاية فترة تفكيك الرسوم الجمركية بمقدار 1،187،180،094 مليون دينار أردني (انظر الجدول رقم 2). الجدير بالذكر هو أن الحكومة الأردنية لم تتوصل بعد إلى حل يمكنها من التغلب على هذه الصعوبة البالغة وتعويض الانخفاض الكبير المتوقع في الإيرادات (١٣).

**رابعاً:** إن السماح باستيراد السلع الزراعية الأوروبية سيكون له آثار سلبية في القطاع الزراعي الأردني ومن ثم في الاقتصاد كله. ستتجم بعض هذه الآثار عن المنافسة القوية التي ستواجهها السلع الأردنية في السوق المحلية، وإذا ما أخذنا بالحسبان مساهمة القطاع الزراعي المباشرة وغير المباشرة في الناتج الوطني الأردني والتي قد تصل إلى 30% فإن تأثير هذا القطاع سلبياً ولو بقدر صغير سيكون له انعكاسات مضاعفة على الاقتصاد كله. وينجم بعضها الآخر عن المنافسة التي ستواجهها السلع الأردنية في الأسواق التصديرية التقليدية لهذه السلع مما سيؤدي إلى خفض حجم هذه الصادرات الأمر الذي سيزيد من انعكاسات سلبية على الاقتصاد خاصة؛ إذا علمنا أن الصادرات الزراعية تعد رافداً مهماً للاقتصاد الوطني كونها تشكل حالياً 16% تقريباً من مجمل الصادرات الأردنية.

**خامساً:** وفقاً للمادة 10 بند 2/أ من الاتفاقية الأردنية، يحق للأردن الاحتفاظ بمكون زراعي بخصوص بضائع منشؤها المجموعة والمدرجة في الملحق رقم 2، ومع هذا فإنه لا يبدو أن هذا الحق سيكون ممكناً على أرض الواقع. يكمن السبب في أن الاتفاقية تتطرق لتنفيذ بنودها المتعلقة بالمكون الزراعي وبتفكيك الرسوم الجمركية من التعريفات الجمركية الأردنية السارية فعلاً تجاه المجموعة في 1 كانون الثاني 1996. يلحظ أن التعريفات المذكورة لا تتضمن رسوماً جمركية مفروضة على المكون الزراعي تحديداً وإنما رسوماً على السلعة بشكل عام. وبناءً عليه تبدو الحاجة ملحة لإجراء تعديل على التعريفات وذلك من أجل إضافة رسوم إلى المكون الزراعي من السلعة المصنعة كي يمارس

الأردن حقه في الاحتفاظ بالمكون الزراعي. ونظراً لأنّ الاتفاقية تشير في المادة 18 البند الأول إلى أنه لا يسمح باستحداث أي تدابير لها أثر مماثل للقيود الكمية في التجارة بين المجموعة والأردن، فإنّ تعديل التعريف لم يعد أمراً ممكناً. وبعبارة أخرى، لقد خسر الأردن حقه في الاحتفاظ بالمكون الزراعي على أرض الواقع مع إقرار الاتفاقية به.

سادساً: إذا كان الاقتصاد الأردني لم يتمكن من زيادة حجم صادراته إلى السوق الأوروبية في ظل الإعفاءات الجمركية من طرف واحد فإنه ليس هناك ما يدعو إلى القول: إنّ حجم تلك الصادرات سيزداد في ظل الإعفاء الجمركي المتبادل. وكما ذكرنا سابقاً فإنه لم يطرأ أي تغيير نتيجة للاتفاقية على وضع السلع الأردنية، وإنما التغيير الوحيد الذي جاءت به الاتفاقية في هذا المجال كان كله في صالح السلع الأوروبية.

### قواعد المنشأ:

يبدو ظاهرياً أن إدراج قواعد للمنشأ في الاتفاقية إنما جاء حرصاً من المجموعة على أن تكون المعاملة التفضيلية التي تحظى بها السلع المصدرة إليها مقتصرة فقط على السلع المنتجة فعلاً في الدول المتوسطة الداخلة في اتفاقية مع المجموعة. إلا أن مما يترتب عن ذلك هو أن المجموعة قد أعطت لنفسها الحق، وفقاً لقواعد المنشأ، بتحديد ما تراه صناعة عربية تستحق المعاملة التفضيلية وما لا تراه كذلك. ولما كان جزء لا بأس به من الصناعة التحويلية العربية مارس عمليات تصنيعية تعتمد بنسبة مرتفعة إلى حد ما على أجزاء ومكونات مستوردة فإنّ عدداً كبيراً من السلع الصناعية العربية لن تستطع تخطي حاجز قواعد المنشأ. بناءً عليه، تشكل قواعد المنشأ، المصاغة بعناية فائقة وبشكل مبالغ فيه، عقبة كأداء يصعب على العديد من الصناعات العربية ومنها الأردنية تخطيها نتيجة لأسباب عديدة والتي من أهمها انعدام وجود قاعدة صناعية فعلية في هذه الدول. وفي هذا الخصوص يقول فريجات: "يشكل بروتوكول قواعد المنشأ في اتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية أحد أهم القيود على نفاذ صادراتها إلى الأسواق الأوروبية، في حين أن أحكام منظمة التجارة العالمية أشارت إلى ضرورة عدم استخدام قواعد المنشأ بصورة مبالغ فيها للحد من التجارة الدولية" (فريجات، 2000، ص: 18).

من ناحية أخرى، إن لقواعد المنشأ انعكاسات على الصناعات العربية أبعد بكثير من مجرد الحد من التصدير. وفي هذا الصدد يقول برنت: إنّه وفي نهاية المطاف ستكون هناك آثار مباشرة لقواعد المنشأ في التنظيم الداخلي للشركات فضلاً عن أنها ستؤثر وبشكل عميق في القرارات المتعلقة بالاستثمار وتطوير المنتج وعمليات الإنتاج والتسويق (Berndt، 2000).

ومما لا شك فيه هو أن قواعد المنشأ، إلى جانب تشكيلها حاجزاً منيعاً لا يسمح بانسياب السلع الأردنية بسهولة إلى السوق الأوروبية، فإنها وكما أسلفنا ستدفع أيضاً إلى زيادة التحول في التجارة الخارجية الأردنية نحو السوق الأوروبية.

## تطبيق حقوق الملكية الفكرية:

أما فيما يخص الجوانب التجارية للملكية الفكرية (TRIPS) فإن الاتفاقية الأوروبية-الأردنية تنص على أن يمنح الفريقان ويضمنان حماية وافية لحقوق الملكية وفقاً لأعلى المعايير الدولية بما في ذلك وسائل فعالة لتقاضي تلك الحقوق طبقاً لأحكام المادة 56 وأحكام الملحق السابع من الاتفاقية؛ حيث تشتمل حقوق الملكية على عدد من الحقوق كما هي مفصلة في الإعلان المشترك الخاص بالموضوع (١٤).

وأما فيما يخص صناعة الأدوية تحديداً فإن الأردن يتعهد "بتوفير حماية كافية وفعالة لبراءات اختراع الكيماويات والأدوية بما يتفق والمواد من 27 إلى 34 من اتفاق منظمة التجارة العالمية... وذلك بحلول السنة الثالثة من تاريخ سريان مفعول هذا الاتفاق، أو من تاريخ الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أيهما أسبق" (الاتفاقية، ملحق 7 / بند 3).

وبغض النظر عن الدوافع التي أدت إلى اعتماد حقوق الملكية الفكرية من قبل منظمة التجارة العالمية والمجموعة والتي لا مجال لمناقشتها هنا إلا أنه لا بد من التعامل معها. ويجمع المراقبون على أن صناعة الأدوية العربية، البشرية وغير البشرية، ستكون المتأثر المباشر في هذه الحالة حيث يتوقع أن تواجه هذه الصناعة الصغيرة الحجم (0.7 من الصناعة العالمية) والهامة جداً للاقتصاديات العربية تحديات بالغة يصعب التغلب على أكثرها. تتجم هذه الصعوبات أساساً عن صغر حجم الشركات الدوائية والاعتماد على إنتاج الأدوية المتداولة (generics) دون الجديدة وذلك لانعدام نشاطات البحث والتطوير، وعلى المواد الفعالة والمعدات والمواد الأولية، المستعملة في الإنتاج والتغليف، المستوردة.

وفي حالة الأردن، شأنها في ذلك شأن الدول العربية الأخرى إلى حد ما، فإنه يتوقع أن تواجه صناعة الأدوية صعوبات بالغة نتيجة لتطبيق حقوق الملكية الفكرية والتي ستتعاكس أثارها في الشركات العاملة (20 شركة) ومن خلالها على الاقتصاد الأردني والمستهلك الأردني. ومما يلحظ على هذه الصناعة في الأردن هو اعتمادها الكبير على المواد الفعالة التي ما زالت خاضعة لحقوق براءة الاختراع (40 مادة وفقاً لدراسة الرحالة) وارتفاع الأهمية النسبية، بالنسبة للشركات العاملة، للمستحضرات الدوائية المنتجة من هذه المواد. ويتضح حجم هذا الاعتماد إذا علمنا أن 2% فقط من الإنتاج الدوائي الأردني يتم وفقاً للترخيص (license) المسبق من الشركات صاحبة الامتياز (الرحالة، 1997).

أمام هذه التحديات فإنه لا بد للشركات العاملة في هذا القطاع من التكيف مع المستجدات الناجمة عن تطبيق حقوق الملكية الفكرية عن طريق الحصول على التراخيص اللازمة لإنتاج الأدوية من الشركات صاحبة الامتياز مقابل دفع رسوم يتفق عليها. الجدير بالذكر هنا هو أن الحصول على التراخيص لا يعتمد على رغبة الشركات الأردنية بقدر ما يعتمد على مصلحة الشركة صاحبة الامتياز، ويصبح الأمر أكثر تعقيداً إذا علمنا أن الأدوية التي ما زالت خاضعة لحقوق الاختراع يتم إنتاجها من قبل عدد من الشركات الأردنية معاً.

أما من حيث الآثار في الاقتصاد الأردني فإنه يتوقع أن يؤدي تطبيق حقوق الملكية الفكرية إلى زيادة المستوردات الأردنية من الأدوية وانخفاض حجم الصادرات الدوائية الأردنية في الوقت نفسه إذا ما اضطرت الشركات الدوائية الأردنية إلى التوقف عن إنتاج الأدوية التي ما زالت

خاضعة لحقوق براءة الاختراع. تجدر الإشارة إلى أن صادرات الصناعة الدوائية الأردنية، التي تمثل حالة استثنائية بالنسبة لصادرات الصناعة الدوائية العربية إذ تصدر أكثر من 70% من إنتاجها، تعد رافداً قوياً للاقتصاد الأردني إذ تمثل هذه الصادرات نسبة لا يستهان بها من إجمالي الصادرات الأردنية حيث بلغت ما يقارب المئة مليون دينار عام 1999 أو ما يعادل 10% من إجمالي الصادرات الأردنية للعام نفسه.

ومن ناحية أخرى، تتمثل الآثار المترتبة على المستهلك الأردني في ارتفاع أسعار الأدوية وفي جميع الأحوال سواء استطاعت أم لم تستطع الشركات الأردنية الحصول على التراخيص اللازمة. ففي الحالة الأولى سترتفع الأسعار نتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج ومنها بالضرورة الرسوم التي ستدفع مقابل الحصول على التراخيص، وفي الحالة الثانية فإن الأسعار سترتفع نتيجة لغياب الدواء الأردني البديل واضطرار المواطن شراء الدواء المستورد الأعلى سعراً. وفي كلتا الحالتين فإن المواطن الأردني سيواجه زيادة في حجم إنفاقه على الدواء الأمر الذي سيؤدي إلى تدني مستواه المعيشي. تجدر الإشارة هنا إلى أن إنفاق الفرد الأردني على الدواء يبلغ حالياً قرابة 6،1% من الدخل الفردي حيث يعد هذا الإنفاق مرتفعاً جداً مقارنة مع المقاييس العالمية بل والعربية أيضاً حيث تبلغ نسبة إنفاق الفرد المغربي على الدواء على سبيل المثال 0.77% من الدخل الفردي (الرحاحلة، 1997).

### المواصفات والمقاييس:

أما من حيث المواصفات والمقاييس فإن هذه ستؤلف تحدياً آخر للصناعة العربية بشكل عام والمصدرة منها بشكل خاص. من الجدير بالذكر انه لم يمض وقت طويل منذ أن أخذت الدول العربية الاهتمام بهذا الأمر ويبدو أن ما تم إنجازه في هذا المجال لا زال غير كافٍ أخذاً بالحسبان القدر المطلوب وقلة الخبرة والتكاليف المرتفعة والتطور السريع في المواصفات والمقاييس وعدم قدرة الصناعة العربية على مواكبة ذلك عن قرب.

ولأهمية المواصفات والمقاييس في عمليتي الإنتاج والتسويق تطرقت الاتفاقية إلى التعاون بين الأطراف بهدف توسيع تطبيق قواعد المجموعة فيما يخص المعايير والمقاييس والموازين والمكاييل ومعايير الجودة. فضلاً عن ذلك يشتمل التعاون في هذا المجال على رفع مستوى هيئات المطابقة الأردنية من أجل وضع اتفاقيات للاعتراف المتبادل بعمليات المطابقة. لا شك أن هذا التحدي الفني الذي ستواجهه الشركات الأردنية قابل للاجتياز عن طريق إجراء التكيف اللازم والذي قد يتفاوت من صناعة إلى أخرى. وبناءً عليه فإنه لا بد للشركات العربية بشكل عام والأردنية بشكل خاص من مواجهة هذه الشروط الجديدة لدخول سلعها إلى الأسواق الأوروبية. ومع العلم أن التقيد بالمواصفات والمقاييس سيؤدي إلى ارتفاع في تكاليف الإنتاج، على المدى القصير على الأقل، نتيجة لما سيتم إنفاقه في هذا الخصوص، إلا أنه سيؤدي أيضاً إلى رفع القدرة التنافسية للسلع المصدرة ويوفر سلعاً مرتفعة الجودة للسوق المحلية.

### المنافسة الإقليمية:

يتوقع أن تكون هناك منافسة قوية بين الدول الداخلة في الشراكة، العربية-العربية من ناحية والعربية-غير العربية من ناحية أخرى، حيث ستركز المنافسة أساساً في مجالي التصدير إلى المجموعة واستقطاب كل من الاستثمارات الأجنبية والتقنية المتقدمة.

من الملاحظ أن الدول العربية قد اختطت كل منها لنفسها بعد الاستقلال سياسات اقتصادية بشكل عام وصناعية وزراعية بشكل خاص حيث لم يكن البعد التكاملي العربي موضع اهتمام. فضلاً عن ذلك، لقد اعتمدت بعض الدول العربية المستقلة لاحقاً على تجارب الدول المستقلة سابقاً. ومن الطبيعي أن يترتب عن ذلك تشابه كبير في التركيبة السلعية للدول خاصة في مجال الصناعات التحويلية والسلع الزراعية، مع الأخذ بالحسبان التفاوت في الظروف المناخية بين الدول العربية. من هنا فإنه يمكن القول: إنَّ هناك تشابهاً كبيراً في الهياكل الإنتاجية من ناحية، وفي السياسات التجارية ومستويات التنمية فيما بين هذه الدول من ناحية أخرى.

ونتيجة لما سبق ذكره فإنه من المتوقع أن تدخل هذه الدول في منافسة قوية فيما بينها حول الصادرات إلى أسواق دول المجموعة، فضلاً عن ذلك فإنَّ وجود العديد من الاختلافات بين الاتفاقيات الموقعة وفي جميع المجالات سيؤلف عاملاً مساعداً لتصعيد المنافسة المذكورة. من ناحية أخرى، ستواجه صادرات الدول العربية المتوسطة منافسة أقوى من الدول غير العربية الداخلة في الشراكة الأوروبية وذلك نتيجة للتفاوت الكبير في المستوى المؤسسي والتقني والتسويقي بين هذه الدول وبين الدول العربية.

من جانب آخر، تعلق جميع الدول المتوسطة أمالاً كبيرة على إمكانية استقطاب الاستثمار الأجنبي لدفع العملية التنموية في هذه الدول. الواقع أن الطرف المتوسطي ينظر إلى إمكانية الحصول على الاستثمار الأجنبي على أنه من أهم إيجابيات اتفاقيات الشراكة إن لم يكن أهمها. وفي هذا الخصوص يعتقد زعفران أن موضوع استقطاب الاستثمار الأجنبي هو "الحجة الأكثر تداولاً عند إجراء استبيانه عن ميزات إنشاء منطقة التبادل الحر (نتيجة لما يسمى) بالأثر الدعائي المتعلق بإقامة منطقة للتبادل الحر" (زعفران، 1997، ص: 7).

بناءً عليه، ستدخل الدول المتوسطة في منافسة قوية فيما بينها على استقطاب الاستثمارات الأجنبية حيث ستظهر بعض الدول جاذبية أكبر من غيرها لهذا الاستثمار، ومن ثمَّ سيكون هناك راجحون وخاسرون. وبعبارة أخرى، على كل دولة من هذه الدول بذل كل ما في وسعها من جهود لإقناع الأوروبيين بقابليتها للاستثمار دون غيرها وما على هؤلاء إلا اختيار ما يناسبهم. وهذا ما يؤكد مسؤول دائرة المشرق حيث يقول: إنَّ الحصول على الاستثمارات الأجنبية يرتبط بشكل وثيق بالجهود المبذولة من كل دولة لتسويق مزاياها إلا أن هذه الجهود لن تكون كافية وحدها، إذ إنَّ هناك شروطاً ضمنية لنجاحها كي تكون الدولة مؤهلة للحصول على تلك الاستثمارات ومن هذه الشروط: تمتع الدولة ببنية تحتية جيدة وبد عاملة مدربة وإدارة فعالة وغير فاسدة وبنظام قضائي سريع وغير ذلك (Philippe، 1997). وانسجاماً مع المتطلبات المذكورة شأنه في ذلك شأن الدول الأخرى فإنَّ الأردن قد اتخذ العديد من الإجراءات الحكومية فيما يخص تهيئة البنية التحتية وتحديث القوانين المتعلقة بالاستثمار بما فيها حق التملك الكامل وغير ذلك من الإجراءات الأمر الذي يؤهله نظرياً على الأقل لاستقطاب قدر ما من تلك الاستثمارات.

ومما تجدر الإشارة إليه، من ناحية أخرى، هو أن استقطاب الاستثمار بحد ذاته لا يضمن تحقيق نتائج إيجابية للاقتصاد الأردني أو أي اقتصاد آخر. إن استقطاب الاستثمار وإن كان شرطاً ضرورياً إلا أنه غير كافٍ، وذلك لأن تحقيق المكاسب المرجوة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بنوعية

الاستثمار المستقطب ومدى انسجامه مع حاجة الاقتصاد الوطني وبالشروط والظروف المحيطة بالعملية الاستثمارية كلها.

### هجرة رؤوس الأموال:

من الملاحظ أن الحديث الذي يدور عن الاستثمارات الأجنبية في الأوساط العربية يسير بشكل مستهجن باتجاه واحد. وبعبارة أخرى، يدور الحديث فقط عن إمكانية حصول هذه الدول العربية على الاستثمارات. لكننا إذا تمعنا في بنود الاتفاقيات بشكل عام خاصة تلك المتعلقة بحق تأسيس الشركات فإنه يمكن القول: إنَّ الحديث عن الاستثمارات الأجنبية يجب أن يسير بالضرورة في اتجاهين، بمعنى أنه إذا كانت هناك إمكانية لحصول الدول العربية على قدر ما من الاستثمارات الأجنبية فإنَّ إمكانية استقطاب دول المجموعة لرؤوس الأموال العربية قائمة أيضاً بل ومتحققة الآن.

وإذا أخذنا بالحسبان عدداً من العوامل مثل: توافر البنية التحتية، والقاعدة الصناعية واليد العاملة الماهرة إدارياً وفنياً، والاستقرار المالي والنقدي والأمني، والمساواة في التعامل بين السلع العربية والأوروبية وفقاً للاتفاقيات بالإضافة إلى ميول المستهلك العربي نحو السلع الأجنبية عموماً، فإنه يمكن القول: إنَّ هناك إمكانية كبيرة جداً لهجرة رؤوس الأموال العربية إلى السوق الأوروبية. إن المفاضلة بين الاستثمار في دول المجموعة وبين الاستثمار محلياً يبدو أمراً محسوماً على الجانب المالي بالنسبة للمستثمر العربي؛ إذ إنَّ الحواجز التي كانت تعطي ميزة للاستثمار محلياً لن تعد قائمة بعد سريان مفعول اتفاقيات الشراكة. فضلاً عن ذلك إن الاستثمار في دول المجموعة يقدم ميزات عديدة ولا يترتب عنه في الوقت نفسه سلبيات تذكر. ومن هذه الميزات: وجود بيئة استثمارية ريفية المستوى وقاعدة صناعية عريقة وسوقاً واسعة ونامية. ومن جانب آخر، إن قيام المستثمر العربي بالاستثمار في إحدى دول المجموعة له ميزات إضافية على الاستثمار محلياً أو في أي دولة عربية أخرى، كون المستثمر في مثل هذه الحالة لا يستطيع إدخال سلعه فحسب بل وباستمرار إلى جميع أسواق الدول العربية غير عابئ بالعلاقات القائمة أو المستقبلية بين الدول العربية من ناحية، فضلاً عن دخول هذه السلع كسلع مفضلة في عيون المستهلك العربي كونها أوروبية لا أردنية أو سورية أو مصرية على سبيل المثال. لذا فإنه على المتحدثين عن إمكانية استقطاب الاستثمارات الأجنبية نتيجة لاتفاقيات الشراكة أن ينظروا إلى الأمر ملياً لأن هناك على الجانب الآخر إمكانية كبيرة جداً، بل خطيرة إلى حد كبير، لهجرة رؤوس الأموال العربية وبشكل شرعي.

أما من حيث الحصول على التقانة المتقدمة فإنَّ الفرصة متاحة أمام الاقتصاد الأردني وغيره للحصول على بعض التقانة خاصة تلك المتمثلة بالحصول على سلع رأسمالية غير مستخدمة حالياً، أو الحصول على سلع أفضل مما هو مستخدم. إلا أن المحاذير التي تتردد في هذه الحالة تتلخص في أن ما توافره السوق العالمية بشروطها، علاوة على أنه مرتفع التكاليف، غالباً ما يكون تقانة متقدمة وغير مستخدمة في أسواقها الأصلية.

### الحواجز غير الجمركية:

جرت العادة عند الحديث عن تحرير التجارة وحجم التبادل التجاري بين الدول أن يتم الربط بين هذه القضايا وبين الحواجز الجمركية التقليدية المعروفة. إلا أن هناك دلائل كثيرة تشير إلى وجود



حواجز أخرى لا يقل أثرها في التجارة البينية العالمية عن أثر الحواجز الجمركية. تعد المواصفات والمقاييس وقواعد المنشأ السابقة الذكر من أهم الحواجز غير الجمركية إلا أن هناك حواجز أخرى قد تكون أقل وضوحاً للعيان من تلك المذكورة رغم أثرها الكبير في التجارة البينية مثل شهادات التسجيل والالتزامات الصحية والإجراءات الإدارية وبقايا المبيدات وعوامل أخرى لا ارتباط مباشر لها بالعملية التجارية مثل حقوق الإنسان وغير ذلك.

وتأكيداً لما ذكرنا، لقد دارت العديد من التساؤلات حول عدم تمكن الأردن من زيادة حجم صادراته إلى المجموعة، مع العلم أن غالبية السلع الأردنية كانت تستطيع الدخول إلى أسواق الدول الأعضاء في المجموعة إما دون رسوم جمركية أو ضرائب، أو وفقاً لمعاملة تفضيلية. لا شك أن الإجابة الموضوعية عن هذا التساؤل لا تعفي الجانب الأردني من قدر ما من المسؤولية نتيجة للقصور في الأداء، إلا أن المحللين يشيرون إلى أنه قد تبين مع مرور الزمن أن الحواجز غير الجمركية مثل المواصفات وشهادات التسجيل والالتزامات الصحية وقواعد المنشأ والإجراءات الإدارية قد ألفت عقبة كأداء حالت دون تنمية الصادرات الأردنية إلى دول المجموعة (الأحمد، 1998 و Cortes، 1997).

### خلاصة وتوصيات

تتناول هذه الدراسة الشراكة الأوروبية-المتوسطة بشكل عام والأوروبية-العربية المتوسطة بشكل خاص. لقد حاولت الدراسة استكشاف ماهية هذه الشراكة والدوافع الأوروبية التي أدت إلى إطلاق المبادرة الأوروبية للشراكة مع التركيز على الصعوبات والتحديات التي ستواجهها اقتصاديات الدول العربية نتيجة لهذه الشراكة من خلال الحديث عن الآثار التي ستترتب عن توقيع اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية على الاقتصاد الأردني بشكل خاص. تجدر الإشارة، تأكيداً لما سبق ذكره، إلى أن التقييم الدقيق للآثار المذكورة يتطلب تطبيق الاتفاقية الموقعة أو لا، ثم مراقبة انعكاساتها على أرض الواقع. إلا أن هذا لا يمنع من التقييم الأولي للآثار المتوقعة انطلاقاً من مؤشرات عامة واستناداً إلى البنود الواردة في الاتفاقية.

يمكن القول بداية: إن فكرة الشراكة هي فكرة أوروبية في الأساس وقد جاءت انطلاقاً من حرص المجموعة على رعاية مصالحها الأنية والمستقبلية الإقليمية والعالمية. لذا فإن مضمون الشراكة الأوروبية الصياغة وآلياتها لا بد أن تعكس هذا الحرص بقدر أكبر بكثير مما تعكس من توجهات وأولويات الطرف الآخر. فضلاً عن ذلك إن الشراكة كمفهوم يفقر إلى الوضوح والتحديد ويقترّب من كونه مفهوماً فضفاضاً، إذ يصعب الحديث عن قيام شراكة فعالة وذات آثار إيجابية ملموسة للأطراف في غياب التكافؤ. من جانب آخر، تعطي الاتفاقيات الموقعة انطباعاً قوياً بأنها، من ناحية، مجرد اتفاقيات جزئية إذ يسودها الاهتمام بتحرير تجارة السلع الصناعية وأنها، من ناحية أخرى، ذات هدف محدد بقيام منطقة للتجارة الحرة.

لا شك أن المتفحص لبنود اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية سيلحظ أن الاتفاقية تتضمن العديد من الفرص مثل إمكانية تسهيل تدفق الاستثمارات الأجنبية وإمكانية الحصول على التقانة الحديثة والمساعدات المالية والفنية المقدمة من المجموعة من خلال البرامج المعدة لمساعدة الدول المتوسطة على اجتياز الصعوبات الناجمة عن تطبيق الاتفاقيات. ومما تجدر الإشارة إليه هنا هو أن تحقيق تلك الفرص وتحويلها إلى واقع ملموس يسمح باستغلالها بالكيف الذي يؤدي إلى تحقيق

ما هو مرجو منها أمر مرهون بمجموعة من العوامل الداخلية والخارجية. إن الحصول على الاستثمارات الأجنبية والمساعدات الأوروبية، على سبيل المثال، يتطلب من ناحية الدخل في منافسة قوية مع الدول المتوسطية الأخرى الساعية بدورها لتحقيق الغرض ذاته حيث تتفاوت الجاذبية والقدرة على استقطاب تلك الاستثمارات أخذاً بالحسبان أن استقطاب الاستثمارات الأجنبية كان وما زال وسيبقى مرهوناً بالحوافز الاقتصادية ومن ثمّ بالأرباح التي يتوقع المستثمر الأجنبي تحقيقها. ومن ناحية أخرى، إن مجرد تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى دولة ما لا يضمن بالضرورة تحقيق المكاسب المرجوة تلقائياً هناك على الجانب الآخر إمكانية كبيرة لهجرة قدر لا بأس به من رؤوس الأموال العربية.

وعلى صعيد آخر، لعل التوسع في مجال السياحة سيكون، من وجهة نظرنا، من أهم الانعكاسات الإيجابية لاتفاقيات الشراكة، في المدى القصير والطويل، إذا ما تم استغلال هذا المورد بشكل اقتصادي سليم أخذين بالحسبان ما تتمتع بل وتتفرد به المنطقة من مقومات سياحية. وإذا تحقق هذا فإنه سيكون رافداً قوياً للاقتصادات العربية بشكل عام. إن نسبة السائحين الأوروبيين إلى إجمالي القادمين إلى الأردن تمثل نسبة متواضعة إذ بلغت 9,14% عام 1998، لذا فإنّ الفرصة متاحة هنا، إذا بذل قدر ما من الجهد الإعلامي المنظم حول العلاقة الأوروبية-الأردنية، إلى زيادة أعداد الأوروبيين القادمين إلى الأردن من دول المجموعة أو غيرها الأمر الذي سينعكس إيجابياً على الاقتصاد الأردني.

ومن ناحية أخرى تبدو الآثار السلبية المتوقعة أكثر وضوحاً وتحديداً من الآثار الإيجابية، أو بعبارة أخرى، إن الآثار السلبية متحققة وواقعة في حين تبدو الآثار الإيجابية احتمالية أو مشروطة الوقوع. إن انخفاض إيرادات الخزينة بشكل كبير نتيجة لتفكيك الرسوم الجمركية أمر لا جدال فيه. وإن الانعكاسات السلبية لرفع الحواجز الجمركية والقيود الكمية على السلع الأوروبية المستوردة وعدم التمييز في المعاملة بين السلع الوطنية والمستوردة وتطبيق حقوق الملكية والمتمثلة في: المنافسة غير المتكافئة بين الشركات الوطنية والأوروبية مع الاحتمال الكبير لاندثار عدد لا بأس به من الشركات الوطنية الصغيرة والمتوسطة، وتحويل التجارة الخارجية الوطنية نحو السوق الأوروبية على أسس تفاضلية لا تنافسية وما يترتب عن ذلك، في المدى القصير والمدى الطويل، من ارتفاع للأسعار بالنسبة للمستهلك الوطني، خاصة أسعار الأدوية، والانعكاس السلبي لذلك على المستوى المعيشي للمواطن، ومن تبعية التنمية في القطاع الصناعي ومن ثمّ في الاقتصاد الوطني بشكل عام، ومن التعامل مع منتجين قد يكونون أقل كفاءة من نظرائهم العالميين، قضايا لا خلاف فيها، في اعتقادنا، بقدر ما يختلف في مدى تأثيرها.

فضلاً عن ذلك، إن تطبيق قواعد المنشأ المبالغ فيها وعدم السماح بالتراكم الإقليمي والشامل للمنشأ بالإضافة إلى الحواجز غير الجمركية، التقليدية وغير التقليدية، ستؤلف هذه العوامل الأقل وضوحاً للعيان بمجموعها حواجز قوية، ربما أكثر فعالية من الحواجز الجمركية، تحد إن لم تمنع من دخول السلع الوطنية إلى السوق الأوروبية. بناءً عليه، لا يتوقع في ظل الظروف المذكورة وفي ظل الإعفاءات الجمركية المتبادلة أن يرتفع حجم الصادرات الأردنية إلى الأسواق الأوروبية في حين يتوقع ارتفاع حجم المستوردات الأوروبية إلى السوق الأردنية. ولا يفوتنا هنا أن نضيف أنّ الاتفاقية لن تسهم في تحسين وضع الصادرات الزراعية الأردنية نتيجة لإصرار الجانب الأوروبي على عدم تحرير التجارة في هذه السلع.

من ناحية أخرى، إن اختلاف قواعد المنشأ الواردة في الاتفاقية الأردنية عن تلك الواردة في اتفاقيات الشراكة الموقعة مع الدول العربية الأخرى سيؤدي إلى خفض التجارة البينية العربية من ناحية، وإلى عدم الاستفادة الفعلية من تراكم المنشأ فيما لو سمح به؛ وذلك لأن الاستفادة من التراكم الإقليمي للمنشأ مرهونة حسب اشتراط المجموعة بأن تكون البروتوكولات الخاصة بقواعد المنشأ المطبقة بين الدول المتوسطة في حالة قيام منطقة تجارة حرة بينها متطابقة مع تلك الواردة في الاتفاقيات الموقعة ثنائياً مع كل دولة متوسطة (١٥)؛ وأخيراً لعل السلبية الأهم من كل ما ذكر هو ربط التنمية الاقتصادية العربية ومنها الأردنية بعوامل خارجية لا نملك التأثير المباشر فيها مثل الاعتماد على التصدير وعلى المساعدات الخارجية المالية والفنية.

وأخيراً، قد يبدو مما سبق أننا لا نشجع التعاون بين الدول العربية وبين المجموعة أو أي دولة أو مجموعة أخرى، على حين الحقيقة عكس ذلك تماماً. ليس هناك أدنى شك من أن التعاون أمر على غاية من الأهمية بل يجب أن يكون النهج الوحيد الذي يسود العلاقات الدولية حيث تنعكس عنه فوائد جمة على الأطراف، إلا أن هذه الفوائد لا تتحقق إلا إذا أدى التعاون إلى خدمة المصالح المشتركة دونما تقاطع أو تعارض.

وانطلاقاً من كل ما ذكر ومن أجل أن تتمكن الاقتصاديات العربية من تحقيق نتائج إيجابية من الشراكة مع المجموعة، بل ومن أجل أن تكون الشراكة آلية حقيقية للتعاون فإنه لا بد للدول العربية المتوسطة من:

- أولاً: التنسيق فيما بينها في كل القضايا ذات العلاقة بالاتفاقيات والعمل على تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وإخراج السوق العربية فعلياً إلى حيز الوجود.
- ثانياً: العمل على استحداث آلية عربية مسؤولة عن نقل وتوزيع، أو على الأقل التنسيق فيما يخص، السلع العربية الزراعية كي لا تدخل الدول العربية في منافسة فيما بينها من ناحية، وكي تتمكن هذه السلع من الوصول إلى المستهلك الأوروبي في جميع أنحاء السوق الأوروبية في الوقت المناسب وبتكاليف نقل وتوزيع منخفضة كي تكون منافسة.
- ثالثاً: العمل كمجموعة سياسية ضاغطة على الجانب الأوروبي لمطالبته بزيادة المساعدات المالية والفنية لمواجهة استحقاقات اتفاقيات الشراكة والصعوبات الكبيرة الناجمة عن التكيف وإعادة هيكلة القطاعات الاقتصادية.
- رابعاً: أن يبين للجانب الأوروبي أن تهيئة الظروف المناسبة التي يأمل الجانب الأوروبي بتهيئتها عن طريق تحسين الأوضاع الاقتصادية العربية لمساعدته في حل قضاياها الاقتصادية من حيث العمالة والاجتماعية، وعلى رأسها قضية الهجرة يتطلب العمل على خفض القيود الواردة في قواعد المنشأ والحوالز غير الجمركية، أو أن يوجّل تطبيق بعضها، كونها تشكل في واقع الأمر عراقيل، وضعت بقصد أو دون قصد، تمنع الدول العربية من تحقيق مكاسب ملموسة على أرض الواقع، ومن ثمّ تمنع تهيئة تلك الظروف.
- خامساً: مطالبة الجانب الأوروبي بالسماح بالتراكم الإقليمي والشامل للمنشأ بغض النظر عن الاختلافات فيما بين بروتوكولات المنشأ في الاتفاقيات المختلفة وذلك من أجل التوسع في كل من التجارة البينية العربية والصادرات العربية للأسواق الأوروبية.

- **سادساً:** أن يبين للجانب الأوروبي أن تحقيق الجانب العربي مكاسب ملموسة على أرض الواقع شرط ضروري لإقناع الشعوب العربية بأهمية الدخول في شراكة معه كي لا تصاب هذه الشعوب بخيبة أمل مثيلة لتلك الناجمة عن توقيع معاهدات السلام.
- **سابعاً:** وفي حالة الأردن، أن تعمل الجهات المعنية على إقناع الجانب الأوروبي بعدم تفكيك الرسوم الجمركية عن السلع الواردة في المادة 11 الملحق (4)، أو على الأقل تأخير تفكيكها إلى فترة زمنية أطول من المنصوص عليه.
- **ثامناً:** أن يطلب الأردن من مجلس الشراكة إعادة النظر في موضوع المكون الزراعي كي يتمكن الأردن من الحصول على أرض الواقع على هذا الحق أسوة بما حصل عليه الجانب الأوروبي.

## ملحوظات

- ١- لقد جاءت فقرة إعلان برشلونة كاملة مترجمة عن النص الكامل للإعلان المنشور بالإنجليزية على موقع المجموعة على الشبكة الدولية (euromed.net).
- ٢- تنص الاتفاقية في البند الثاني من المادة ٢٢ من الفصل الثالث من الكتاب الثاني على أنه: "يجري التشاور بين المجموعة والأردن ضمن مجلس الشراكة بشأن الاتفاقيات التي تنشئ الاتحادات الجمركية أو مناطق التجارة الحرة وكذلك، وعندما يكون ملائماً، نحو مسائل هامة أخرى تتصل بالسياسة التجارية لكل منهما تجاه الدول الثالث. وعلى الأخص يجري التشاور في حالة انضمام دولة ثانية إلى المجموعة، بحيث يضمن أخذ المصالح المتبادلة للمجموعة والأردن بالحسبان". وهنا لا بد من الإشارة إلى بعض الملحوظات في هذا الخصوص. أولاً، إن ورود هذا النص كجزء من مادة في فصل في كتاب لا يعبر عن الأهمية النسبية للموضوع، وقد كان من الأولى أن يأتي الحديث عن هذا الأمر في مادة مستقلة. ومما يلحظ أيضاً أن التشاور يأتي بعد الانضمام لاقبله ولا يبين حق الأردن في قبول عضوية الدولة المتقدمة لعضوية المجموعة أو رفضها. وأخيراً، إن مما يلفت النظر أن ترد المادة المذكورة في الفصل المتعلق بالمنتجات الزراعية دون غيرها على حين الأولى أن تأتي في الكتاب الثامن المتعلق بالأحكام العامة التنظيمية والعامة والختامية. ومع العلم بأنه سيترتب عن توسع عضوية المجموعة انعكاسات على الشركاء المتوسطيين تؤثر في نهاية المطاف في محصلة الأعباء والفوائد الناجمة عن الشراكة ألا أن المجموعة تعاملت مع الموضوع في اجتماعها المخصص لهذا الغرض (انظر ملاحظة ٨) على اعتبار أنه قضية داخلية حيث لم يدع لهذا الاجتماع أي من الشركاء المتوسطيين لا كشركاء ولا كمرافقين.
٣. لقد تناولت جميع ملاحق الاتفاقية السبعة والبروتوكولات الأربعة قضايا ذات صبغة اقتصادية ونشاطات مساندة لحركة السلع. من ناحية أخرى، لقد قُسمت مواد الاتفاقية داخلياً (باستثناء المادة الأولى والثانية) إلى ثمانية كتب حيث جاءت المواضيع موزعة على النحو الآتي:
  - تناول الكتاب الأول بصياغة عامة الحوار السياسي في ثلاث مواد.

- تناولت الكتب الثاني والثالث والرابع والخامس والسابع من خلال ٥٦ مادة قضايا ذات علاقة بحرية حركة البضائع وحق تأسيس الشركات والخدمات والمدفوعات وحركة رأس المال والتعاون الاقتصادي والمالي.
  - تناول الكتاب السادس التعاون في الشؤون الاجتماعية والثقافية في ٥ مواد.
  - تناول الكتاب الثامن أحكاماً تنظيمية وعامة وختامية في ١٨ مادة.
- من جانب آخر، قد لا يكون عدد المواد أو عدد الصفحات ذات العلاقة بالقضايا الاقتصادية وبحركة السلع الصناعية تحديداً عاملاً محدداً بالضرورة للوزن النسبي لهذه القضايا كي توصف الاتفاقية بشكل عام بأنها اتفاقية جزئية ومحصورة الهدف. ومع هذا فإنه يصعب القول بعكس ذلك بناءً على ما سبق، ولعل مجرد الإشارة إلى أن البروتوكول الثالث المتعلق بقواعد المنشأ الواقع في ٧٣ صفحة من مجموع صفحات الاتفاقية (١٤٠ صفحة) يُعد دليلاً كافياً على الوصف المذكور.
٤. تبين المادة ١٤ من الفصل الثاني الخاص بالمنتجات الزراعية أن أحكام هذا الفصل تسري على المنتجات التي تنشأ في المجموعة والأردن المدرجة في الملحق (٢) من المعاهدة التي أنشأت المجموعة. فضلاً عن ذلك تنص المادة ١٥ من الفصل المذكور على ما يأتي: "تتخذ المجموعة والأردن تحريراً تدريجياً أكبر لتجارتهما المتبادلة في المنتجات الزراعية". وتمشياً مع هذا الهدف، وفقاً للمادة ١٧ من الفصل المذكور، فإن الطرفين سيقومان، بدءاً من الأول من كانون الثاني لعام ٢٠٠٢، بتقييم الوضع لتحديد تدابير التحرير الواجب تطبيقها بدءاً من الأول من كانون الثاني لعام ٢٠٠٣.
- يتضح مما سبق أنه ليس هناك تحرير للتجارة في السلع الزراعية وإنما تحرير جزئي قابل للتوسع إلا أنه لن يتعدى في أحسن حالاته المنتجات الزراعية المدرجة في الملحق (٢) السابق الذكر، فضلاً عن ذلك فإنه لا يعتقد أن يكون هناك تحرير لهذه التجارة إلا إذا غيرت المجموعة السياسات الزراعية التي تنتهجها حالياً.
٥. يمثل الرصيد القائم للدين الخارجي الأردني لعام 99 مع المجموعة وبنك الاستثمار الأوروبي ما يقارب 17.5% من الرصيد القائم لمجمل القروض الأردنية وفقاً لنشرات البنك المركزي الأردني لعام 99.
٦. وردت الإشارة إلى التعاون العلمي والتقني ضمن المادة ٦٤ من الكتاب الخامس المعني بالحديث عن المجالات المتعددة للتعاون كواحد من هذه المجالات (١٨ مجالاً). ومما تجدر الإشارة إليه أن الحديث عن مجالات التعاون المذكورة جاء على شكل عموميات دون تفاصيل تذكر.
٧. لقد عقدت القمة الأفريقية-الأوروبية بحضور جميع دول المجموعة والدول الأعضاء في منظمة الوحدة الأفريقية في القاهرة في شهر نيسان عام ٢٠٠٠ بقصد تطوير العلاقات بين الطرفين. وقد أكد البيان الختامي للمؤتمر رغبة الأطراف لتعزيز التعاون فيما بينهم والتوصل إلى تعاون استراتيجي جديد للشراكة الإفريقية-الأوروبية ليكون أكثر فائدة للأطراف واتفق أيضاً على أن يعود الطرفان إلى الاجتماع ثانية عام 2003.

٨. لقد اجتمعت المجموعة في مدينة نيس الفرنسية في شهر كانون الأول عام ٢٠٠٠ انسجاماً مع توجهاتها لتوسيع عضويتها حيث بحث في هذا الاجتماع الذي وصف بأنه الأطول والأصعب الآلية التي على المجموعة أن تعتمد عليها لقبول عضوية دول جديدة. وقد تم الاتفاق على أن تنتظر المجموعة في طلبات الانضمام بدءاً من عام ٢٠٠٤ حيث تتوقع المجموعة نفسها أن يصبح عدد أعضائها ٢٨ عضواً بحلول عام ٢٠١٠ ، أي بزيادة ١٣ عضواً عن المجموعة التي شاركت في مؤتمر برشلونة.
٩. وفي هذا الخصوص يقول عبد الرؤوف الروابدة، رئيس الحكومة الأردنية السابقة، في مجلس النواب الأردني: "... لا أعتقد أنه بمقدور أي دولة هذه الأيام أن تتغلق وتطالب في ذات الوقت بفتح أسواق العالم أمامها، وأنا لا أنكر وجود أضرار في اتفاقية الشراكة الأردنية الأوروبية لكن وظيفة الحكومة تخفيف هذه الأضرار وتقليلها" (جريدة الدستور الأردنية، بتاريخ ١٦/٩/١٩٩٩).
١٠. وفي هذا الصدد يقول محمد الصمادي ، مدير عام غرفة صناعة عمان، موضحاً أهمية الاتفاقية: " أما من المنظور العربي فإنّ الاتفاقية ستؤدي إلى دعم عملية التصحيح الاقتصادي وتحديث الاقتصاد العربي وتطوير البنية التحتية وتشجيع الاستثمار الأوروبي وتوفير فرص العمل ونقل المعرفة والتكنولوجيا والاستفادة من الأسواق الأوروبية" (جريدة الدستور الأردنية، ٢٦/١٠/١٩٩٩).
١١. تقوم الحكومة الأردنية حالياً، بالتعاون مع إحدى المؤسسات المتخصصة، بدراسة القطاعات الصناعية من أجل تصنيف هذه القطاعات ومعرفة الواعدة منها. وربما أمكن عن طريق هذه الدراسة توقع، بشكل غير مباشر، أثار الاتفاقية على القطاع الصناعي الأردني. إلا أنه يبدو أن هذه الدراسة لن تستكمل قبل الربع الأول من العام الحالي.
١٢. لقد اعتمدت الدراسة لحساب الانخفاض المتوقع في إيرادات الخزينة على حجم المستوردات الأردنية للعام 97 حيث تمت إعادة توزيع هذه المستوردات حسب الملحق والفئة الضريبية الخاضعة لها. تجدر الإشارة هنا إلى أن الدراسات في هذا المجال غالباً ما تتعامل مع عدد من "السيناريوهات" مستخدمة معدلات نمو مختلفة للمستوردات إلا أننا نعتقد أن معدل النمو المستخدم وإن كان مجرد معدل افتراضي إلا أنه لا بد أن يكون قد بني على دراسات علمية كي يكون من بين أهداف خطة التنمية للأعوام 1999-2003. فضلاً عن ذلك تفترض الدراسة أن الاتفاقية ستدخل حيز التطبيق في 2001/1/1 كما كان متوقعاً، إلا أنه بقيت هناك دولتان لم تصادقا بعد على الاتفاقية وهما بلجيكا وفرنسا.
١٣. إن الحكومة الأردنية لم تتوصل بعد، في حدود معرفتنا، إلى حل يمكنها من تعويض الانخفاض الكبير في الإيرادات الناجمة عن تفكيك الرسوم الجمركية على المستوردات الأوروبية حيث جرت العادة أن تلجأ الحكومات إلى رفع الضرائب و/أو الرسوم المختلفة. وهنا لا بد من التحذير من مغبة الإفراط في استخدام مثل هذه السياسة، ليس على مستوى الأردن فقط بل على مستوى الوطن العربي، لما لهذه السياسة من أثار سلبية متوقعة على المستوى المعيشي للمواطن العربي. إن التوجه نحو التوسع في القاعدة الضريبية هو السبيل الأفضل كونه يعمل على زيادة الإيرادات دون إجراء تعديل على النسب الضريبية، وهذا أمر يمكن القيام به.

١٤. لقد أبدى الجانب الأردني خلال الجولة الرابعة من المفاوضات تحفظاً على استخدام عبارة أعلى المعايير العالمية "Highest International Standards" لصعوبة قياس ذلك واقترح استبدالها بـ "In Accordance with WTO" أو بـ "International Standards Guidelines" لكن الجانب الأوروبي رفض الاقتراح الأردني وأصر على موقفه وعلى استخدام العبارة المذكورة (الأحمد، 1998).

١٥. في ورقة عمل مقدمة من محمد الصمادي، مدير عام غرفة صناعة عمان، معبراً عن رأي القطاع الصناعي في ورشة عمل حول البعد الاقتصادي للاتفاقية يقول: "أما نقاط الضعف فتتمثل في: عدم وجود التراكم الإقليمي والشامل للمنشأ... واختلاف بروتوكول المنشأ في الاتفاقية الأردنية عن تلك الموجودة في الاتفاقيات العربية يؤدي إلى تقليل التجارة البينية العربية" (جريدة الدستور الأردنية، ٢٦/١٠/١٩٩٩).

## المراجع

- أحمد ، أحمد قاسم (1998). " التعاون الاقتصادي والسياسي بين المملكة الأردنية الهاشمية والاتحاد الأوروبي (اتفاقية الشراكة الأردنية-الأوروبية)، المعهد الدبلوماسي الأردني، عمان، الأردن.
- بدران، ابراهيم (1996). "المشاركة الأردنية الأوروبية : آليات التكيف"، عمان، تشرين الأول.
- البنك المركزي الأردني، النشرة الإحصائية الشهرية، مجلد 36 ، عدد 5 ، أيار 2000 .
- البلبيسي، فخري (1997). "المساعدات الفنية للتكيف"، بحث مقدم إلى ندوة "اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية: شراكة في التنمية"، 24-26 تشرين الثاني، عمان.
- الراحلة، نسيم محمد يوسف (1997). "الصناعة الدوائية في الأردن: آثار الملكية الفكرية وتقدير الطلب على الصادرات"، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة اليرموك، الأردن.
- زعفران، حافظ (1997). " التجربة التونسية مع اتفاقية الشراكة الأوروبية" بحث مقدم إلى ندوة "اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية: شراكة في التنمية"، 24-26 تشرين الثاني، عمان.
- عبد الجابر، تيسير (1996). "أفاق التعاون بين الأردن والاتحاد الأوروبي بموجب اتفاقية المشاركة المقترحة"، مركز الاستشارات العربي، كانون الثاني، عمان، الأردن.
- فريحات، حيدر ( 2000-أ). "التدابير الوقائية في اتفاقية الشراكة الأردنية-الأوروبية"، بحث مقدم لندوة تأثير اتفاقية الشراكة الأردنية-الأوروبية على القطاعات الاقتصادية الرئيسية في الأردن المنعقدة في عمان بتاريخ 15 شباط 2000.
- فريحات، حيدر ( 2000-ب). "الإطار العام لاتفاقية الشراكة الأردنية-الأوروبية"، بحث مقدم إلى ندوة "تأثير اتفاقية الشراكة الأردنية-الأوروبية على القطاعات الاقتصادية الرئيسية في الأردن" المنعقدة في عمان بتاريخ 15 شباط 2000.
- وزارة التخطيط الأردنية ( 2000). اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية. عمان، الأردن.
- وزارة التخطيط الأردنية/وحدة المساندة الفنية (1999). "مقارنة بين اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي من جهة وكل من الأردن وتونس وإسرائيل من جهة أخرى"، عمان.
- وزارة التخطيط الأردنية. "خطة التنمية للأعوام 1999-2003"، تحت الطبع.
- Arisan, Nilgun (1996). "The Possible Impact of Euro-Mediterranean Partnership on the Economic Cooperation in the Region", paper presented to the "Conference on Regional Economic Cooperation in the Mediterranean", Amman, July 8th-9th, 1996.
- Berndt, Helmuth (2000). "Implication of the Eu-Jordan Association Agreement on selected Economic Sectors in Jordan", paper presented



in the seminar on “ the Effects of Eu-Jordanian Partnership on the Main Economic Sectors in Jordan”‘ Aamman‘ Feb. 15th‘

- Cortes‘ Imma Roca (1997). “Eu-Jordan association Agreement”‘ paper presented to the Seminar held at Amman’s Chamber of Industry‘ 22/9/ 1997.
- El-Imam‘ M.M. (1999). “Arab-European Economic Partnership with particular reference to Egypt and Tunisia”‘ Arab Economic Journal‘ No. 16‘ Sum. 99.
- Mansur‘ Yusuf (1999). “The Jordanian-Eu Agreement: Analysis of Process and Outcome”‘ Arab Economic Journal‘ No. 16‘ Sum. 99.
- Philippe‘ Bernard (1997).“Jordan-European Union Economic and financial Partnership” paper presented at the Seminar on the Euro-Jordanian Association agreement‘ Amman‘ Nov. 24-26‘ 1996 .